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

HOÀNG ĐỨC KIÊN THẾ

HỖ TRỢ PHÁT TRIỂN CÁC DOANH NGHIỆP VỪA VÀ NHỎ - TRÊN PHƯƠNG DIỆN MỞ RỘNG CUNG TÍN DỤNG

Chuyên ngành: KINH TẾ PHÁT TRIỂN
Mã số: 60.31.05

LUẬN VĂN THẠC SỸ KINH TẾ

Người hướng dẫn khoa học: PGS.TS. ĐINH PHI HỔ

TP. Hồ Chí Minh – Năm 2007

LỜI CAM ĐOAN

Sau một thời gian nghiên cứu, thu thập số liệu, điều tra khảo sát thực trạng cung tín dụng của các tổ chức tín dụng cho các DNVVN trên địa bàn quận Tân Bình cùng với sự hỗ trợ nhiệt tình của thầy PGS.TS.Đinh Phi Hổ về kiến thức chuyên môn, phương pháp thực hiện luận văn thạc sĩ với đề tài về "Hỗ trợ phát triển các DN vừa và nhỏ - trên phương diện mở rộng cung tín dụng". Luận văn hoàn thành đúng thời hạn được giao, nội dung thể hiện được tính cấp thiết áp dụng trong thực tế, mang nhiều ý nghĩa khoa học.

Tuy nhiên, trong quá trình thực hiện nghiên cứu, xử lý số liệu và viết luận văn sẽ không tránh khỏi thiếu sót. Mặc dù vậy, tôi xin cam đoan rằng nguồn số liệu, tài liệu đưa ra trong luận văn là hợp pháp, trung thực, rõ ràng. Các nhận định, kết luận trong luận văn là của chính tác giả, không sao chép của người khác. Quá trình nỗ lực thực hiện luận văn nhằm đạt kết quả cuối cùng là nhận thức được rõ ràng bản chất của những yếu tố tác động đến cung tín dụng cho các DNVVN trên địa bàn quận Tân Bình cả về phía cầu và phía cung tín dụng để góp phần tìm ra giải pháp hỗ trợ tín dụng cho các DNVVN.

Là người đang làm việc trong ngành ngân hàng ở vùng nghiên cứu, tôi xin trân trọng đón nhận sự hợp tác và góp ý quý báu của độc giả để góp phần hoàn thiện và ứng dụng các kết quả, phát hiện của luận văn vào thực tiễn.

MỤC LỤC

LỜI CAM ĐOAN 2
MỤC LỤC 3
DANH MỤC CÁC KÝ HIỆU, CHỮ VIẾT TẮT 5
DANH MỤC CÁC BẢNG, BIỂU 6
DANH MỤC CÁC HÌNH VẼ, ĐỒ THỊ 7
MỞ ĐẦU 8
1. SỰ CẦN THIẾT CỦA LUẬN VĂN. 8
2. MỤC TIÊU NGHIÊN CỨU. 8
3. NHIỆM VỤ. 9
4. ĐỐI TƯỢNG VÀ PHẠM VI NGHIÊN CỨU. 9
5. PHƯƠNG PHÁP NGHIÊN CỨU: 9
5.1. Phương pháp nghiên cứu. 9
5.2. Phương pháp lấy mẫu, điều tra: 10
5.3. Mô hình hồi quy tuyến tính phân tích những yếu tố tác động đến 10
5.4. Ý nghĩa khoa học và thực tiễn của đề tài nghiên cứu. 11
5.5. Những điểm nổi bật của luận văn. 12
CHƯƠNG 1 13
TỔNG QUAN VỀ DNVVN 13
1.1. CƠ SỞ LÝ THUYẾT 13
1.1.1. Một số khái niệm về DNVVN: 13
1.1.2. Vai trò của DNVVN trong nền kinh tế: 14
1.1.3. Các mô hình phân tích bất bình đẳng về thu nhập và tăng trưởng 21
1.1.3.1. Mô hình Kuznets: 21
1.1.3.2. Mô hình Lewis: 21
1.1.3.3. Mô hình phân phối lại trước, tăng trưởng sau: 21
1.1.3.4. Mô hình phân phối cùng với tăng trưởng của World Bank: 22
1.2. LÝ LUẬN, GIẢ THIẾT KHOA HỌC 22
1.2.1. Sự cần thiết phải mở rộng cung tín dụng cho các DNVVN. 22
1.2.2. Các đặc trưng chính của các DNVVN nhằm giải thích một số biến 24
KẾT LUẬN CHƯƠNG 1 24

CHƯƠNG 2 25
HIỆN TRẠNG TIẾP CẬN NGUỒN VỐN TÍN DỤNG NGÂN 25
2.1. TỔNG QUAN VỀ TÌNH HÌNH KTXH QUẬN TÂN BÌNH. 25
2.1.1. Tình hình chung:.....25
2.1.2. Cơ cấu ngành nghề và thành phần kinh tế chủ yếu của quận.....26
2.1.3. Tình hình hoạt động của các DNVVN trên địa bàn quận.....27
2.1.4. Tình hình hoạt động của các ngân hàng trên địa bàn quận. 27
2.1.5. Những yếu tố ảnh hưởng đến cung và cầu tín dụng:.....29
2.1.5.1. Các yếu tố ảnh hưởng từ phía cầu tín dụng.....29
2.1.5.2. Các yếu tố ảnh hưởng từ phía cung của các tổ chức tín dụng.....34
2.1.5.3. Các yếu tố ảnh hưởng từ các chính sách của Nhà nước.....37
2.2. KẾT QUẢ NGHIÊN CỨU TẠI CÁC DNVVN TRÊN ĐỊA BÀN 43
2.2.1. Kết quả khảo sát: 43
2.2.2. Phân tích giữa dư nợ vay và 3 biến độc lập:.....46
2.2.2.1. Dư nợ vay theo doanh thu của DNVVN. 46
2.2.2.2. Dư nợ vay theo lợi nhuận của DNVVN. 47
2.2.2.3. Dư nợ vay theo tỷ suất lợi nhuận của DNVVN. 47
2.2.3. Kết quả của mô hình hồi quy:.....48
KẾT LUẬN CHƯƠNG 2 50
CHƯƠNG 3 51
MỘT SỐ GIẢI PHÁP MỞ RỘNG CUNG TÍN 51
3.1. NHÓM GIẢI PHÁP TÁC ĐỘNG LÀM TĂNG HIỆU QUẢ SẢN 51
3.2. NHÓM GIẢI PHÁP HỖ TRỢ. 53
3.2.1. Đối với các DNVVN: 53
3.2.2. Đối với các tổ chức tín dụng: 54
3.2.3. Đề xuất chính sách đối với Nhà nước: 64
KẾT LUẬN CHƯƠNG 3 68
KẾT LUẬN VÀ KIẾN NGHỊ 69
DANH MỤC CÔNG TRÌNH CỦA TÁC GIẢ.....70
TÀI LIỆU THAM KHẢO 71
PHỤ LỤC.....72

DANH MỤC CÁC KÝ HIỆU, CHỮ VIẾT TẮT

BIDV:	Ngân hàng Đầu tư và Phát triển
CNC:	Chi nhánh cấp
DEM:	Mác Đức
DN:	DN
DNVVN:	DN vừa và nhỏ
ECU:	Đồng tiền chuyển khoản của Cộng đồng Châu Âu, hiện nay là EURO
EUR:	EUR
GDP:	Tổng sản phẩm trong tỉnh.
GTSX:	Giá trị sản xuất.
JPY:	Yên Nhật
KCN:	Khu công nghiệp
KTXH:	Kinh tế - Xã hội.
Ln:	Logarit cơ số e.
NH:	Ngân hàng
NN&PTNT:	Nông nghiệp và Phát triển nông thôn
NXB:	Nhà xuất bản
PGD:	Phòng giao dịch
PTNĐBSCL:	Phát triển nhà Đồng bằng sông Cửu Long
SXCN:	Sản xuất công nghiệp.
TTCN:	Tiểu thủ Công nghiệp
TNHH:	Trách nhiệm Hữu hạn
UBND:	Ủy ban Nhân dân.
USD:	Đôla Mỹ.
VND:	Việt Nam đồng

DANH MỤC CÁC BẢNG, BIỂU

Bảng 2.1: Số lượng và loại hình ngân hàng hoạt động trên.....29
Bảng 2.2: Số lượng DN được điều tra phân theo quy mô vốn.....31
Bảng 2.3: Tình trạng sở hữu tài sản của DNVVN 44
Bảng 2.4: Thông tin về năng lực tài chính, hoạt động sản xuất, kinh doanh 44
Bảng 2.5: Đánh giá của DNVVN về thủ tục vay vốn hiện nay 45
Bảng 2.6: Đánh giá của DNVVN về thời gian xử lý hồ sơ tại 45
Bảng 2.7: Đánh giá của DNVVN về phong cách phục vụ.....45
Bảng 2.8: Đánh giá của DNVVN về chính sách hỗ trợ vốn 45
Bảng 2.9: Đánh giá của DNVVN về môi trường kinh doanh hiện nay 46
Bảng 2.10: Tóm tắt kết quả mô hình hồi quy.....49
Bảng 2.11: Phân tích ANOVA.....49
Bảng 2.12: Hệ số hồi quy của các biến độc lập có ý nghĩa thống kê.....49
Bảng 1.1: Định nghĩa DN nhỏ và vừa theo các tiêu chí vốn, lao động phân 77
Bảng 1.2: Định nghĩa DN nhỏ và vừa theo tiêu chí vốn, lao động và doanh thu 78
Bảng 1.3: Định nghĩa DN nhỏ và vừa của Cộng đồng Châu Âu (EC) 78
Bảng 1.4: Định nghĩa DN nhỏ và vừa của Liên minh Châu Âu (EU) 78
Bảng 1.5: Các loại hình ngân hàng trên địa bàn Quận Tân Bình.....79
Bảng 1.6: Số lượng DN được cấp giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh.....82
Bảng 1.7: Vốn đăng ký kinh doanh của các DN. 82
Bảng 1.8: Dư nợ của các tổ chức tín dụng trên địa bàn Tp.Hồ Chí Minh 83
Bảng 1.9: Thị phần cho vay và huy động vốn của các tổ chức tín dụng 83
Bảng 1.10: Huy động và cho vay. 84
Bảng 1.11: Dư nợ cho vay theo thành phần kinh tế.....85
Bảng 1.12: Cơ cấu lao động theo trình độ tại TP. Hồ Chí Minh và một số tỉnh 85

DANH MỤC CÁC HÌNH VẼ, ĐỒ THỊ

Hình 2.1: Đồ thị tương quan giữa dư nợ vay theo doanh thu của DNVVN 46
Hình 2.2: Đồ thị tương quan giữa dư nợ vay theo lợi nhuận của DNVVN 47
Hình 2.3: Đồ thị tương quan giữa dư nợ vay theo tỷ suất lợi nhuận 48
Biểu đồ 2.1: Dư nợ tín dụng phân theo loại hình tổ chức tín dụng.....86
Biểu đồ 2.2: Thị phần cho vay của các tổ chức tín dụng 86
Biểu đồ 2.3: Thị phần huy động vốn của các tổ chức tín dụng.....87
Biểu đồ 2.4: Huy động vốn theo thời hạn 87
Biểu đồ 2.5: Dư nợ cho vay phân theo thời hạn 88
Biểu đồ 2.6: Tỷ trọng dư nợ cho vay theo thành phần kinh tế.....88

MỞ ĐẦU

1. SỰ CẦN THIẾT CỦA LUẬN VĂN.

Theo Tổng cục thống kê năm 2004, nước ta có 91,755 DN, trong đó DNVVN chiếm tỷ lệ khoảng 96% (88,222 DN). Do đó việc hỗ trợ phát triển loại hình DN này đang là mối quan tâm hàng đầu của Chính phủ và các Bộ, ngành trong cả nước. Chính phủ đã ban hành Nghị định 90/2001/NĐ-CP ngày 23/11/2001 về việc hỗ trợ DNVVN; các địa phương đang xúc tiến thành lập Quỹ bảo lãnh tín dụng DN; Bộ Kế hoạch và Đầu tư thành lập Quỹ phát triển DN và Trung tâm hỗ trợ kỹ thuật DNVVN tại Hà Nội, Thành phố Hồ Chí Minh và Đà Nẵng... Chính phủ khuyến khích thành lập hiệp hội, câu lạc bộ, tổ chức xã hội nghề nghiệp hỗ trợ DN... Tuy nhiên thực tế các DNVVN vẫn còn gặp nhiều khó khăn. Một trong những khó khăn được quan tâm là vốn: thiếu vốn nên các DN này khó có thể đổi mới công nghệ, đầu tư máy móc thiết bị hiện đại, đào tạo công nhân lành nghề, nâng cao năng lực quản lý nhằm nâng cao khả năng cạnh tranh để tồn tại và phát triển. Mặt khác việc gia nhập WTO, nước ta tiếp tục đón nhận nhiều nhà đầu tư nước ngoài với tiềm lực vốn lớn mạnh càng làm các DNVVN trong nước gặp nhiều bất lợi hơn trong cạnh tranh. Do đó, giải quyết được khó khăn này sẽ tạo điều kiện cho loại hình DNVVN phát triển, đủ sức cạnh tranh trong hội nhập kinh tế quốc tế, góp phần phát triển kinh tế đất nước.

2. MỤC TIÊU NGHIÊN CỨU.

Mục tiêu của luận văn là phân tích thực trạng của DNVVN, trong mối quan hệ với các tổ chức tín dụng hoạt động trên địa bàn quận Tân Bình hiện nay để tìm hiểu các tác động đến cung tín dụng cho loại hình DN này nhằm đưa ra các giải pháp mở rộng cung tín dụng, đáp ứng nhu cầu về vốn cho các DNVVN.

Việc làm sáng tỏ mục tiêu này sẽ trả lời cho câu hỏi nghiên cứu đặt ra của đề tài luận văn là "***Làm thế nào để hỗ trợ phát triển các DNVVN - Trên phương diện mở rộng cung tín dụng?***".

3. NHIỆM VỤ.

Để thực hiện được mục tiêu nghiên cứu trên, nội dung của luận văn tập trung trả lời các câu hỏi sau:

- Yếu tố nào ảnh hưởng chính đến cung tín dụng cho các DNVVN trên địa bàn quận Tân Bình?

- Giải pháp chủ yếu nào để mở rộng cung tín dụng cho các DNVVN ở địa phương.

4. ĐỐI TƯỢNG VÀ PHẠM VI NGHIÊN CỨU.

Luận văn tập trung phân tích thực trạng các DNVVN thuộc thành phần kinh tế ngoài quốc doanh (không tính các DN có vốn đầu tư nước ngoài) trong mối liên hệ với tình hình tiếp cận vốn vay ngân hàng. Trong đó có đề cập đến hoạt động cho vay của các tổ chức tín dụng đối với các DN; môi trường pháp lý có liên quan đến hoạt động tín dụng của các tổ chức tín dụng; các chính sách của Nhà nước khuyến khích phát triển loại hình DNVVN; vai trò của các cơ quan Nhà nước có liên quan trong việc thực hiện các chủ trương, chính sách của Nhà nước về hỗ trợ hoạt động của các tổ chức tín dụng và các DNVVN.

Phạm vi nghiên cứu của đề tài chỉ tập trung vào nghiên cứu các DNVVN thuộc thành phần kinh tế ngoài quốc doanh tại quận Tân Bình, là quận lớn nhất thành phố về GTSX công nghiệp - TTCN, đứng đầu về số lượng cơ sở sản xuất, kinh doanh. Là quận điển hình trong việc hình thành và phát triển DNVVN của Thành phố Hồ Chí Minh - trung tâm kinh tế lớn nhất của cả nước.

5. PHƯƠNG PHÁP NGHIÊN CỨU:

5.1. Phương pháp nghiên cứu.

Đề tài được thực hiện dựa trên các số liệu tự điều tra thu thập được, qua đó, sử dụng các phương pháp thống kê, phân tích, tổng hợp và kết hợp với nền tảng lý luận từ kiến thức kinh tế học, tài chính - ngân hàng... để xác định những yếu tố ảnh hưởng đến việc cung ứng nguồn vốn tín dụng của ngân hàng. Từ đó, tìm ra giải pháp và đề xuất những chính sách đối với cung tín dụng nhằm hỗ trợ phát triển DNVVN.

5.2. Phương pháp lấy mẫu, điều tra:

Cơ sở dữ liệu để sử dụng trong nghiên cứu này gồm cả dữ liệu sơ cấp và thứ cấp. Dữ liệu thứ cấp thu được từ báo cáo của các cơ quan chuyên môn của quận và thành phố. Dữ liệu sơ cấp từ kết quả khảo sát thực địa thông qua mạng lưới điều tra viên là các sinh viên của Trường Đại học Kinh tế Tp.HCM, sử dụng bảng câu hỏi (xem phụ lục). Phạm vi được chọn là 250 DNVVN có danh sách đang hoạt động có trụ sở trên địa bàn quận Tân Bình với đa dạng ngành, nghề kinh doanh, trong quá trình điều tra các điều tra viên có giấy giới thiệu đến tiếp xúc của ngân hàng, để có thể phỏng vấn sâu theo bảng câu hỏi trực tiếp đến đối tượng là chủ DN, trước khi tiến hành phỏng vấn, nhóm nghiên cứu đã chú trọng vấn đề thảo luận nhóm nhằm khắc phục khó khăn trong việc thu thập cơ sở dữ liệu và đạt hiệu quả cao nhất của cuộc tiếp xúc.

Mẫu khảo sát phát ra 250 mẫu, thu về được 249 mẫu hợp lệ, đạt tỷ lệ gần 100%. Các mẫu thu được phân bổ tương đối đồng đều trên địa bàn quận.

5.3. Mô hình hồi quy tuyến tính phân tích những yếu tố tác động đến cung tín dụng cho các DNVVN trên địa bàn quận Tân Bình.

Mô hình dự kiến dùng để phân tích như sau :

$$\text{Ln}(\mathbf{DNV}) = \alpha_0 + \alpha_1 * \text{Ln}(\mathbf{DT}) + \alpha_2 * \text{Ln}(\mathbf{LN}) + \alpha_3 * \text{Ln}(\mathbf{TLN})$$

Trong đó:

Biến phụ thuộc:

- DNV là Dư nợ cho vay đối với các DNVVN.

Biến độc lập:

- DT : Doanh thu năm 2005 của DNVVN được khảo sát, kỳ vọng dấu hệ số mang dấu (+).
- LN : Lợi nhuận năm 2005 của DNVVN được khảo sát, kỳ vọng dấu hệ số mang dấu (+).
- TLN : Tỷ suất lợi nhuận năm 2005 của DNVVN được khảo sát, kỳ vọng dấu hệ số mang dấu (+).

Về mặt lý thuyết, các biến độc lập như doanh thu, lợi nhuận và tỉ suất lợi nhuận của DNVVN được cho là có quan hệ đồng biến với mức Dư nợ cho vay của ngân hàng. Do trong điều kiện Việt Nam hiện nay các nguồn vốn cho hoạt động của DN chủ yếu là từ vốn tự có (vốn chủ sở hữu) và nguồn vốn vay từ các tổ chức tín dụng. Nguồn vốn chủ sở hữu thường rất hạn chế, nên để đạt được mức doanh thu và lợi nhuận tăng cao, các DN đòi hỏi phải có sự hỗ trợ vốn từ ngân hàng.

5.4. Ý nghĩa khoa học và thực tiễn của đề tài nghiên cứu.

Đề tài sẽ làm sáng tỏ những yếu tố ảnh hưởng đến mở rộng cung tín dụng cho các DNVVN. Đồng thời gợi ý các chính sách hỗ trợ về khía cạnh cung và cầu tín dụng.

Nội dung đề tài nghiên cứu được trình bày theo ba Chương chính.

Chương 1: Tổng quan về DNVVN.

Nội dung Chương 1 đi vào tìm hiểu, phân tích các đặc điểm, vai trò... của các DNVVN trong nền kinh tế; đánh giá mức độ cần thiết mở rộng cung tín dụng cho loại hình DN này và tham khảo một số bài học kinh nghiệm về hỗ trợ phát triển DNVVN của một số nước trên thế giới.

Chương 2: Hiện trạng tiếp cận nguồn vốn tín dụng ngân hàng của các DNVVN tại quận Tân Bình.

Nội dung chính của Chương 2 tập trung vào phân tích thực trạng hoạt động tín dụng đáp ứng nhu cầu vốn cho các DNVVN của các tổ chức tín dụng trên địa bàn quận Tân Bình. Từ đó xác định được đâu là nguyên nhân dẫn đến việc chưa đáp ứng được nhu cầu vay vốn phục vụ sản xuất kinh doanh của các DNVVN.

Chương 3: Một số giải pháp mở rộng cung tín dụng đối với các DNVVN.

Chương 3 sẽ gợi ý một số giải pháp trong việc cải tiến qui trình làm việc hiện nay của các tổ chức tín dụng cũng như nâng cao ý thức quản lý cho các DNVVN.

Về phía Nhà nước, trong chương này cũng đề nghị một số thay đổi trong việc cải tiến các thủ tục hành pháp nhằm tạo một môi trường đầu tư hoạt động lành

mạnh và thuận lợi hơn cho các DNVVN cũng như các tổ chức tín dụng trong việc hỗ trợ vốn cho các DNVVN.

5.5. Những điểm nổi bật của luận văn.

Luận văn đã dựa trên những lý thuyết về kinh tế, những luận cứ có khoa học, công cụ tính toán hữu ích, mô hình đánh giá tác động đơn giản để nghiên cứu cải thiện tình trạng cung tín dụng cho các DNVNN trên địa bàn quận Tân Bình, góp phần vào nỗ lực thực hiện một trong những mục tiêu phát triển KTXH của quận Tân Bình nói riêng và thành phố Hồ Chí Minh nói chung.

Tác giả đã sử dụng số liệu điều tra thu thập được tại địa bàn quận Tân Bình để chứng minh các yếu tố tác động có ý nghĩa thống kê đến cung tín dụng trên địa bàn. Tác giả cho rằng vấn đề này cần được khảo sát, đánh giá thường xuyên để kịp thời điều chỉnh những tác động của những yếu tố tác động đến cung tín dụng.

Vì những lý do đó, luận văn này sẽ giúp hiểu biết rõ hơn về nguyên nhân của những nguyên nhân tác động đến cung tín dụng. Có thể sử dụng phương pháp nêu ra trong luận văn tại bất kỳ ngân hàng nào để xây dựng cho mình chiến lược tiếp cận và hỗ trợ thiết thực cho khách hàng.

CHƯƠNG 1
TỔNG QUAN VỀ DNVVN

1.1. CƠ SỞ LÝ THUYẾT

1.1.1. Một số khái niệm về DNVVN:

Trong lịch sử kinh tế thế giới nói chung và Việt Nam nói riêng, có rất nhiều khái niệm vừa và nhỏ. Tùy thuộc vào điều kiện cụ thể của từng quốc gia; tùy thuộc vào từng giai đoạn phát triển của nền kinh tế đất nước hay khu vực mà các nhà kinh tế, các chính phủ đưa ra các khái niệm khác nhau về DNVVN (xem phụ lục).

Ở Việt Nam, từ năm 1998 đến nay, Chính phủ đã đưa ra hai khái niệm DNVVN:

Theo quy định tạm thời của Chính phủ ở văn bản số 618/CP – KTN ngày 20/06/1998, DNVVN ở Việt Nam là các DN có vốn điều lệ dưới 5 tỷ VND hoặc số lao động bình quân hàng năm dưới 200 người.

Theo nghị định 90/2001/NĐ-CP ngày 23/11/2001 của Thủ tướng Chính phủ về việc trợ giúp phát triển DNVVN, Chính phủ đưa ra định nghĩa về DNVVN như sau: “DNVVN là cơ sở sản xuất, kinh doanh độc lập, đã đăng ký kinh doanh theo pháp luật hiện hành, có vốn đăng ký không quá 10 tỷ đồng hoặc số lao động trung bình hàng năm không quá 300 người”. Căn cứ vào tình hình KTXH cụ thể của ngành, của địa phương, trong quá trình thực hiện các, chương trình trợ giúp có thể linh hoạt áp dụng đồng thời cả hai chỉ tiêu vốn và lao động hoặc một trong hai chỉ tiêu nói trên.

Ở Việt Nam, việc quy định thế nào là DNVVN không phân biệt chi tiết thế nào là DN vừa, thế nào là DN nhỏ và cực nhỏ như một số nước đã làm (xem phụ lục – định nghĩa DNVVN ở một số nước). Ở đây Chính phủ đưa ra cách nhận dạng DNVVN nhằm có chương trình hỗ trợ, giúp loại hình DN này phát triển.

1.1.2. Vai trò của DNVVN trong nền kinh tế:

*** Trên thế giới (Điển hình là Đài Loan)**

Các DNVVN chiếm tỷ trọng cao và phân bố ở tất cả các ngành nhất là ngành dịch vụ và công nghiệp chế biến hàng tiêu dùng. Tại Đài Loan, cuối năm 1989 số lượng DN là 780.000, đóng góp 45% tổng sản lượng quốc gia và cung cấp 70% tổng số việc làm. Đến 1997 đã có 1.024.000 DN, chiếm 97% tổng số DN của cả nước. Chính sự hoạt động kinh doanh có hiệu quả cao của các DN này đã góp phần làm cho Đài Loan trở thành một quốc gia công nghiệp mới.

Mang đặc tính vừa và nhỏ, đa dạng hóa về lĩnh vực hoạt động, các DN đã góp phần tích cực vào việc tạo công ăn việc làm cho người lao động. Ưu điểm của loại hình DNVVN trong việc giải quyết công ăn việc làm cho người lao động là các DN này có số lượng lớn, phân bố rộng rãi từ thành thị đến nông thôn, góp phần cân đối lao động. Ở Đài Loan, trong ngành công nghiệp chế tạo, số công nhân trong các DNVVN chiếm 59,6%; trong ngành thương nghiệp tỷ lệ này là 95%; trong ngành dịch vụ là 62,2% (số liệu 2002).

Các DNVVN có thể phát triển ở khắp mọi nơi nên khoảng cách giữa các nhà sản xuất về nơi tiêu thụ được rút ngắn lại, tạo sự phát triển cân bằng giữa các vùng, giảm chênh lệch giàu nghèo.

DNVVN đóng góp quan trọng trong lưu thông hàng hóa và xuất khẩu. Ban đầu các DN lấy mục tiêu phục vụ thị trường trong nước là chính, đáp ứng nhu cầu trong nước và sử dụng có hiệu quả nguồn nhân lực. Khi nền kinh tế phát triển, sức mua tăng lên, nhu cầu lớn hơn, các DNVVN rất nhạy bén trong điều chỉnh cơ cấu, tăng doanh thu. Khi số lượng DN nhiều lên và hoạt động có hiệu quả, chúng có thể tự sản xuất, thay thế cho hàng nhập khẩu và hướng đến thị trường xuất khẩu.

Các DNVVN cũng góp phần quan trọng vào quá trình tích lũy kinh tế. Ở các nước đang phát triển, ngoài nguồn nhân lực là yếu tố dư thừa, các yếu tố khác như vốn đầu tư, kỹ thuật, thị trường đều hạn hẹp, vì vậy đã gây cản trở cho quá trình phát triển. Việc phát triển mô hình DNVVN không cần nhiều vốn, dễ quản lý và quay vòng vốn nhanh. Sự phát triển có hiệu quả của mô hình DN này đã tạo quá

trình tích lũy của cải không ngừng của nhân dân. Nguồn vốn quay vòng nhanh của các DN không những nâng cao tích lũy tài sản trong nước mà nguồn ngoại hối tích lũy do các DNVVN xuất khẩu tăng lên, góp phần quan trọng vào quá trình tích lũy của xã hội.

DNVVN đóng góp quan trọng vào việc chuyển giao công nghệ. DN hoạt động trên mọi lĩnh vực nên các kỹ thuật nhập khẩu cũng đa dạng, tránh được sự mất cân bằng, phiến diện của nền kinh tế.

Các DNVVN duy trì sự tự do cạnh tranh. Khác với các DN lớn, các DN quốc doanh lớn có sự bảo hộ của chính phủ, có sự độc quyền, ở các DNVVN, tình trạng độc quyền không xảy ra, họ sẵn sàng chấp nhận tự do cạnh tranh. So với các DN quy mô lớn, các DNVVN có tính tự chủ cao, họ không ỷ lại vào sự giúp đỡ của Nhà nước, họ sẵn sàng khai thác các cơ hội để phát triển không ngại rủi ro.

Các DNVVN có khả năng ứng biến nhanh nhạy. Với ưu thế nhỏ gọn, năng động, dễ quản lý, không cần nhiều vốn, các DN này rất linh hoạt trong việc học hỏi, phát triển và tránh những thiệt hại do khách quan tác động đến. Điều này các DN quy mô lớn không thể dễ dàng thực hiện trong một thời gian ngắn.

Các DNVVN góp phần tạo nên sự phát triển cân đối giữa các vùng và nhanh chóng giảm bớt nạn thất nghiệp. Thành công của các loại hình DNVVN ở nhiều nước là phát triển phù hợp với những điều kiện hạn hẹp của đất nước về tài nguyên, mật độ dân số cao dễ gây ra nạn thất nghiệp. Tính phổ biến của loại hình DN rất có lợi trong việc tuyển dụng nhân công tại địa phương và tận dụng các tài nguyên, tư liệu sản xuất có sẵn của địa phương.

Các DNVVN là nơi đào tạo các nhà DN. Trong các DN này, thông qua các hoạt động sản xuất kinh doanh, người công nhân khi thấy mình có đủ kinh nghiệm liền tự mình tạo lập cơ nghiệp riêng. Các DNVVN là nơi sàng lọc, đào luyện các nhà DN thông qua kinh nghiệm kinh doanh và kinh nghiệm tiếp thu từ lĩnh vực có thể phát triển được của mỗi doanh nhân.

Ở Châu Âu, theo số liệu thống kê năm 2005, có 25,3 triệu DN, trong đó 99,8% là những DNVVN, giải quyết 53% lực lượng lao động (khoảng 95 triệu

người), đóng góp 50% tổng thu nhập quốc dân Châu Âu. DNVVN và các tổ chức làng nghề là nơi giải quyết công ăn việc làm chủ yếu và được ví như mảnh đất sản sinh ra nhiều ý tưởng kinh doanh. DN là động lực chính cho những sự cải tổ và giải quyết việc làm cũng như cải tổ về xã hội và sự gắn kết bên trong Châu Âu.

Để tạo điều kiện cho loại hình DN này phát triển, liên minh Châu Âu đã tạo ra môi trường kinh doanh tốt nhất. Tháng 6 năm 2000, Hội nghị các nguyên thủ quốc gia Châu Âu tại Feira – Nam Tư cũ đã đưa ra tuyên bố chung về DNVVN. Mục đích của Hiến chương này là tạo ra môi trường kinh doanh tốt nhất có thể làm được cho DN và buộc chính phủ phải lắng nghe tiếng nói của DN. Hàng năm phải có báo cáo về vấn đề này.

Liên minh Châu Âu đã đề ra chương trình hoạt động cụ thể nhằm nâng cao kiến thức cho khu vực DN này (tổ chức các khóa đào tạo, hội thảo), xác định triển vọng của loại hình DN này và lập kế hoạch hỗ trợ; nâng cao năng lực của DNVVN để gia nhập quốc tế; xúc tiến nhiều hơn các điều kiện ưu đãi về môi trường cho DN (hỗ trợ về chất lượng, dịch vụ, môi trường pháp lý và tài chính tốt hơn, bảo hộ cho các DN mới ...).

Liên minh Châu Âu còn buộc thành viên phải quan tâm đến các khoản vay nhỏ nhằm khuyến khích các DNVVN hình thành và phát triển. Phổ biến những bài học, những kinh nghiệm thực tiễn hay cho DNVVN.

Tại Nhật Bản, rất nhiều DNVVN được thành lập trong sự hỗn loạn sau chiến tranh thế giới thứ II. Các DN này phải đối mặt với rất nhiều khó khăn: thiếu nguyên liệu sản xuất và lạm phát rất cao, trình độ quản lý thấp kém, đặc biệt là quản lý về tài chính; kỹ thuật lạc hậu và thiếu thốn, không có chiến lược đầu tư và sản xuất cụ thể. Chính phủ Nhật Bản đã có những chính sách hỗ trợ DNVVN rất hiệu quả. Các chính sách đều được luật hóa như Luật hỗ trợ tài chính thúc đẩy sự phát triển DNVVN (1956); Luật tổ chức DNVVN (1975); Luật Hiệp hội công thương nghiệp (1960); Luật hướng dẫn DNVVN (1963); Luật cơ bản về DNVVN (1963 – SME Basic Law); Luật hiện đại hóa DNVVN (1963); Luật công ty TNHH vừa và nhỏ (1963); Luật hỗ trợ dự án DN nhỏ (1965); Dự luật khuyến khích hoạt động sáng tạo

kinh doanh DNVVN (1995)... Chính những điều này đã hỗ trợ hữu hiệu cho sự phát triển của DN trong từng giai đoạn phát triển của Nhật Bản.

*** Tại Việt Nam**

Thực hiện đường lối đổi mới của Đảng từ sau Đại hội VI của Đảng cộng sản Việt Nam cho đến nay, khu vực kinh tế tư nhân và đặc biệt là DNVVN đã có bước phát triển mạnh mẽ và có những đóng góp tích cực vào sự phát triển KTXH đất nước. Hiện nay nước ta có khoảng 155.000 DN, trong đó DNVVN chiếm khoảng 96%.

DNVVN đã huy động được các nguồn lực tiềm ẩn trong dân cư vào phát triển sản xuất kinh doanh, đặc biệt là sau khi Luật DN có hiệu lực thi hành. Kể từ năm 2000, số lượng DN mới đăng ký tăng nhanh chưa từng thấy. Theo số liệu từ Trung tâm thông tin DN - Bộ Kế hoạch và Đầu tư[1], báo cáo Đăng ký kinh doanh từ 64 tỉnh, thành phố trực thuộc Trung ương, trong năm 2005, toàn quốc có 39.959 DN đăng ký kinh doanh với tổng vốn đăng ký 108,03 ngàn tỷ đồng, đạt 107,3% về số lượng và 141% về vốn đăng ký so năm trước. Trong đó có 9.259 DN tư nhân (chiếm 23,17%), 22.341 công ty TNHH 2 thành viên trở lên (chiếm 55,9%), 8.010 công ty cổ phần (chiếm 20,04%), 13 công ty hợp danh (chiếm 0,03%), 292 công ty TNHH 1 thành viên (chiếm 0,73%) và 8 DN Nhà nước bằng 0,02%. Số DN đăng ký trung bình hiện nay cao gấp 3,75 lần so với số DN đăng ký trung bình hàng năm của thời kỳ 1991 – 1999. Bên cạnh đó, số vốn huy động được qua đăng ký thành lập mới và mở rộng quy mô kinh doanh tiếp tục tăng. Qua 6 năm thi hành Luật DN, các DN đang hoạt động cũng đã đăng ký bổ sung 103,47 ngàn tỷ đồng vốn. Trong đó riêng năm 2005, số vốn đăng ký bổ sung này là 38,34 ngàn tỷ đồng.

Tạo ra nhiều công ăn việc làm cho một lực lượng lớn lao động, đảm bảo đời sống và do đó góp phần đáng kể cho việc ổn định xã hội và góp phần tăng trưởng GDP. Trong khi khả năng thu hút lao động của khu vực kinh tế quốc doanh có quy mô lớn còn hạn chế, DNVVN đã tạo thêm nhiều việc làm cho xã hội, chiếm 56,3% tổng số lao động có việc làm thường xuyên trong cả nước, đóng góp 48,5% GDP.

---

[1] Xem điều tra DN 2006, http://www.mof.gov.vn/Default.aspx?tabid = 612& ItemID=33060

DNVVN góp phần duy trì và phát triển các nghề truyền thống, kinh nghiệm sản xuất kinh doanh, kinh nghiệm quản lý đã tích lũy qua nhiều thế hệ, tạo lập sự cân đối và phát triển kinh tế giữa các vùng, góp phần tích cực vào quá trình chuyển dịch cơ cấu kinh tế, đáp ứng nhu cầu công nghiệp hóa nông nghiệp và nông thôn.

Góp phần quan trọng vào việc thúc đẩy sức mạnh cạnh tranh của nền kinh tế, hình thành một tầng lớp xã hội mới, đó là doanh nhân, là những người khá năng động.

Tóm lại, phát triển loại hình DNVVN là bước đi thích hợp, đúng đắn trong giai đoạn hiện nay; phù hợp với trình độ phát triển kinh tế đất nước, phù hợp với xu hướng của thế giới. Việc phát triển loại hình DN này là một tất yếu khách quan.

*** Thực trạng của DNVVN Việt Nam**

- Về vốn

Từ khi Luật DN (1999) ra đời, có một khung pháp lý quan trọng đảm bảo mọi DN thuộc mọi thành phần kinh tế được kinh doanh bình đẳng, được pháp luật bảo hộ, hàng năm đã có hàng ngàn DN mới được thành lập, đặc biệt là DNVVN ngoài quốc doanh phát triển rất mạnh. Tuy nhiên vốn điều lệ của các DN này khi thành lập thường nhỏ.

Cơ cấu vốn của các DNVVN khoảng 25% - 30% tổng số vốn là tài sản cố định, còn 70% - 75% dành cho vốn lưu động. Vì vậy để đảm bảo cho nguồn lưu động kinh doanh của mình, các DN phải huy động rất nhiều nguồn với chi phí cao. Theo điều tra về thực trạng DNVVN do Cục Phát triển DN (Bộ Kế hoạch Đầu tư)[2] công bố mới đây cho thấy chỉ có 32,38% số DN cho biết có khả năng tiếp cận được các nguồn vốn Nhà nước (chủ yếu là từ các ngân hàng thương mại), 35,24% DN khó tiếp cận và 32,38% số DN không tiếp cận được.

Chỉ có khoảng 20% DN vay tín dụng từ ngân hàng còn lại đa số (80%) DN thường chọn giải pháp huy động vốn trong gia đình, bạn bè, sử dụng tín dụng thương mại của đối tác kinh doanh (mua trả chậm, gối đầu ...). Theo khảo sát của

---

[2] Thời báo Kinh tế Việt Nam, Vốn cho DN vừa và nhỏ: Ngân hàng nói gì?, http://www.mof.gov.vn/Default.aspx?tabid=612&ItemID=31858, ngày 24/03/2006.

Thời báo Kinh tế Việt Nam, tại một số ngân hàng thương mại cổ phần và ngân hàng thương mại quốc doanh: trong 100 hồ sơ vay vốn ngẫu nhiên của các DNVVN thì chỉ có khoảng từ 35 – 40 hồ sơ có thể được chấp nhận cấp vốn. Như vậy, rõ ràng khả năng tiếp cận vốn ngân hàng thương mại của các DNVVN vẫn còn nhiều hạn chế.

- Về kỹ thuật công nghệ

Hầu hết các DN sử dụng các loại máy móc đã cũ, đã qua sử dụng, phần lớn mua lại từ các DN giải thể hoặc các loại máy qua sử dụng được nhập từ nước ngoài. Với trình độ công nghệ như thế đã hạn chế rất nhiều đến khả năng cạnh tranh của DN. Như đã phân tích ở trên, trong cơ cấu vốn của DN chiếm tỷ trọng cao nhất là vốn lưu động. Vốn đầu tư cho máy móc thiết bị không nhiều, mặc khác DNVVN rất khó vay được vốn từ ngân hàng nên việc đầu tư đổi mới máy móc thiết bị, công nghệ rất hạn chế.

- Về lao động

Đa số các DNVVN được thành lập trên cơ sở kinh doanh hộ gia đình, cá thể... do đó trình độ của chủ DN cũng như công nhân thường thấp, lao động phổ thông chiếm đa số. Nhìn chung trình độ nhân lực còn nhiều bất cập. Theo số liệu điều tra[3], 74,8% lao động trong các DNVVN chưa học hết lớp 10; khoảng 60% - 70% cán bộ quản lý mới có trình độ trung học. Theo số liệu điều tra của Phòng Công nghiệp và Thương mại Việt Nam[4] (VCCI) liên quan đến lĩnh vực tài chính DN cho thấy: "70% các giám đốc DN Việt Nam không đọc được báo cáo tài chính" hoặc "Không thạo các vấn đề tài chính liên quan".

Sự hiểu biết về pháp luật của chủ DN còn nhiều hạn chế. Khởi nghiệp kinh doanh mang tính tự phát, xuất phát từ động cơ làm giàu cá nhân trong khi chưa hội đủ các yếu tố về vốn, thị trường, kinh nghiệm... Chưa am hiểu các quy định pháp luật có liên quan nên thường thua thiệt trong các tranh chấp hợp đồng.

---

[3] Bộ Lao động – Thương binh và Xã hội (2006), *Nhân lực và phát triển kinh tế*, NXB Thống kê

[4] Hoàng Ngân, *Cơ hội nào cho DN vừa và nhỏ khi Việt Nam gia nhập WTO*, www.vcci.org.vn truy cập ngày 24/05/2007.

Do hạn chế về trình độ quản lý nên hoạt động kinh doanh không được lập kế hoạch một cách bài bản, khoa học; không có kế hoạch cụ thể về vốn, nhân lực, chưa lường trước được những rủi ro có thể xảy ra và các giải pháp để khắc phục; không xây dựng được chiến lược dài hạn dẫn tới hoạt động mang tính chắp vá; không có hệ thống... Vì thế hoạt động của các loại hình DN này luôn tiềm ẩn rủi ro.

- Về môi trường kinh doanh

Còn sự phân biệt đối xử giữa DN Nhà nước và DN tư nhân, cùng trên một "sân chơi" các DN tư nhân vẫn bị đối xử không bình đẳng. Khái niệm bình đẳng giữa các thành phần kinh tế chỉ tồn tại trong quan hệ chung nhất của pháp luật mà chưa có trong những quan hệ liên quan đến hoạt động kinh tế và trong thực tế kinh doanh. Các DN Nhà nước được khuyến khích, được giao thực hiện các dịch vụ công cộng nhưng DNVVN muốn đầu tư vào lĩnh vực này lại gặp nhiều phiền hà rắc rối.

Còn vướng mắc trong tâm lý, cách nhìn nhận đối với DN tư nhân. Mặc dù trong thực tế có một số DN tư nhân gian lận thuế, thành lập công ty ma, mua bán hóa đơn... Nhưng không phải là số nhiều. Đại bộ phận DN tư nhân đều làm giàu chính đáng và đóng góp nhiều cho xã hội. Tuy nhiên tâm lý chung và những định kiến đối với DN tư nhân vẫn còn tồn tại; các đối tác, đặc biệt là các ngân hàng thương mại còn e dè khi đặt quan hệ với họ.

Vì vậy để hỗ trợ DNVVN có thể khắc phục những yếu kém để tồn tại và phát triển, phát huy được tiềm năng, giữ được vai trò quan trọng trong nền kinh tế hiện nay và trong tương lai phát triển kinh tế đất nước... thì ngoài các chính sách của Đảng, của Nhà nước cần được thay đổi cho phù hợp, thì việc đáp ứng nguồn vốn cho các DN là việc làm cấp bách và có thể thực hiện thông qua chính sách mở rộng cung tín dụng cho loại hình DN này.

1.1.3. Các mô hình phân tích bất bình đẳng về thu nhập và tăng trưởng trong quá trình phát triển kinh tế[5]:

1.1.3.1. Mô hình Kuznets:

Mô hình Kuznets cho biết trong giai đoạn đầu, khi GNP/người tăng, tình trạng bất bình đẳng tăng. Tuy nhiên, ở trình độ phát triển cao, khi GNP/người tăng thì tình trạng bất bình đẳng lại giảm dần.

Vì vậy để giảm bớt sự bất bình đẳng trong phân phối thu nhập thì chính sách phải nhắm vào mục tiêu đẩy nhanh tốc độ tăng trưởng kinh tế.

1.1.3.2. Mô hình Lewis:

Vận dụng mô hình Lewis vào hoạch định chính sách, để khai thác nguồn lực của các nhà tư bản công nghiệp phục vụ cho đẩy nhanh tốc độ tăng trưởng kinh tế, cần tập trung khuyến khích và huy động các chủ DN tăng tiết kiệm và đầu tư vào sản xuất nhằm đẩy nhanh tăng trưởng nền kinh tế (Lewis nhấn mạnh rằng, càng nhiều thu nhập kiếm được, nhà tư bản công nghiệp càng đầu tư nhiều hơn để mở rộng sản xuất).

1.1.3.3. Mô hình phân phối lại trước, tăng trưởng sau:

Luận điểm của mô hình này là Nhà nước tiến hành công hữu hóa các nguồn lực chủ yếu của phát triển kinh tế, các nguồn lực chủ yếu được phân phối lại cho các đơn vị Nhà nước và người sản xuất nhỏ trong công nghiệp cũng như nông nghiệp dưới hình thức sở hữu Nhà nước và sở hữu tập thể. Hệ quả là tình trạng bất bình đẳng trong phân phối thu nhập không còn đáng kể. Nhưng thực tiễn cho thấy khả năng tích lũy từ khu vực công và tập thể rất chậm, tăng trưởng kinh tế chậm, trình độ thu nhập và mức sống của dân cư thấp.

Đối với Việt Nam và Trung Quốc, chính sách lựa chọn theo hướng ưu tiên huy động các nguồn lực phục vụ cho thúc đẩy tăng trưởng kinh tế và chấp nhận tình trạng bất bình đẳng trong phân phối thu nhập ở mức độ nhất định trong giai đoạn đầu phát triển. Kết quả thực tiễn từ sự điều chỉnh này cho thấy mức độ bất bình

---

[5] TS.Đinh Phi Hổ (2006), *Kinh tế phát triển: Lý thuyết và thực tiễn*, Nhà xuất bản Thống kê, Thành phố Hồ Chí Minh [1].

đẳng tăng lên trong quá trình phát triển nhưng cũng chính hai nền kinh tế này đã làm thế giới ngạc nhiên vì có tốc độ tăng trưởng GDP đạt rất cao và duy trì ổn định hơn một thập niên gần đây.

1.1.3.4. Mô hình phân phối cùng với tăng trưởng của World Bank:

Luận điểm cơ bản của mô hình này là nguồn lợi thu được từ tăng trưởng kinh tế cần được phân phối lại sao cho cùng với thời gian thực hiện tăng trưởng, phân phối thu nhập được cải thiện hoặc ít nhất là không xấu đi trong khi quá trình tăng trưởng vẫn tiến lên. Để thực hiện được luận điểm trên, World Bank đề nghị thực hiện những tác động sau:

- Quy định về mức lương tối thiểu, hỗ trợ về vốn và khuyến khích phát triển các dự án thu hút nhiều lao động không có trình độ.

- Định hướng đầu tư cơ sở hạ tầng và tài trợ vốn vào những lĩnh vực mà người nghèo, sản xuất nhỏ lẻ như hộ nông dân ở vùng nông thôn, DNVVN ở thành thị.

1.2. LÝ LUẬN, GIẢ THIẾT KHOA HỌC

1.2.1. Sự cần thiết phải mở rộng cung tín dụng cho các DNVVN.

Xác định tầm quan trọng của DNVVN đối với kinh tế đất nước theo xu thế hội nhập quốc tế, 5 năm trở lại đây, Chính phủ đã có nhiều chính sách, giải pháp lớn nhằm phát huy đến mức cao nhất hiệu quả hoạt động, sức cạnh tranh cũng như tiềm năng của loại hình kinh tế này. Có thể thấy rõ hệ thống pháp luật, môi trường kinh doanh đang dần dần được cải thiện và ngày càng có chuyển biến tích cực. Các DNVVN ngày càng được hưởng nhiều chính sách ưu đãi và bình đẳng hơn, tình trạng phân biệt đối xử so với các DN Nhà nước giảm nhiều. Đặc biệt ở một số yếu tố quan trọng, có tính chất sống còn với sự tồn tại và phát triển của các DNVVN như việc tiếp cận các nguồn vốn, công nghệ, đất đai, thông tin thị trường đã được mở thông thoáng hơn rất nhiều so với những năm trước đây.

Tuy nhiên, theo tác giả, hành lang pháp lý, môi trường kinh doanh hiện nay chưa đáp ứng được với xu thế phát triển rất nhanh, đa dạng của các DN. Và điều đó

trở thành thách thức lớn, thậm chí còn là lực cản trong tiến trình phát triển của DN trong giai đoạn hiện nay và những năm tới, cụ thể :

Vấn đề tiếp cận các nguồn vốn, vấn đề "đầu tiên" có ý nghĩa quyết định, các DNVVN còn gặp khó khăn không nhỏ, nhất là các khoản vay trung hạn và dài hạn từ các ngân hàng và tổ chức tín dụng khác. Đặc biệt các khoản vay có bảo lãnh của Chính phủ rất hiếm khi dành cho các DN này; việc đầu tư vào DNVVN, do nhận thức chưa thoáng, nên bị hạn chế rất nhiều.

Hiện nay đa số các DNVVN hoạt động có hiệu quả mong muốn mở rộng sản xuất kinh doanh đều nằm trong tình trạng thiếu đất để làm mặt bằng. Việc xin cấp đất hoặc thuê đất của DN gặp nhiều trở ngại bởi hồ sơ, thủ tục khá phức tạp.

Một thách thức có tính nội tại nhưng không phải là nhỏ nữa là hiện nay phần lớn công nghệ do các DNVVN đang sử dụng đã lạc hậu hàng chục năm. Điều này dẫn đến hậu quả là sản phẩm làm ra không thể đáp ứng được mẫu mã, chất lượng sản phẩm, ảnh hưởng trực tiếp đến khả năng cạnh tranh, đến việc nâng cao năng suất, hạ giá thành sản phẩm. Thêm vào nữa kỹ năng, khả năng quản lý cũng như tay nghề của lực lượng lao động trong các DNVVN hiện nay được đánh giá là thấp hơn so với nhu cầu.

DNVVN thường bị thiệt thòi do phải gánh chịu những thông lệ và điều kiện cạnh tranh không bình đẳng ở thị trường trong nước. Khả năng xúc tiến thương mại, tiếp cận thị trường trong nước và quốc tế rất khó khăn. Điều kiện tiếp cận với thông tin về văn bản, pháp luật, thị trường, tiến bộ công nghệ ... còn hạn chế.

Chính phủ hỗ trợ đầu tư trong nước thông qua Quỹ hỗ trợ phát triển, Quỹ này cho các nhà đầu tư hưởng lãi suất ưu đãi. Tuy nhiên Quỹ chỉ dành cho một số hạn chế các dự án tập trung vào các lĩnh vực Chính phủ khuyến khích hoặc ở vùng sâu vùng xa và khó khăn. Nhiều DNVVN thiếu năng lực lập kế hoạch kinh doanh để trình xin duyệt vốn vay. Mặt khác Quỹ bảo lãnh tín dụng cho các DNVVN chỉ tồn tại trên giấy tờ do thiếu vốn ở cấp tỉnh. Các ngân hàng thương mại thường không sẵn lòng đóng góp vào quỹ mà họ thấy không an toàn.

1.2.2. Các đặc trưng chính của các DNVVN nhằm giải thích một số biến độc lập được lựa chọn đưa vào trong mô hình:

Khi mức dư nợ vay tăng lên cũng đồng nghĩa với nguồn vốn cấp cho DN cũng nhiều hơn, và do đó giúp DN mở rộng hoạt động sản xuất nên sẽ đem lại lợi nhuận cao hơn. Hay nói cách khác, những DN nào doanh thu lớn cũng đồng nghĩa với DN đó có thể nhận được sự hỗ trợ tốt từ nguồn tín dụng. Do đó, hệ số α_1 được kỳ vọng mang dấu dương.

Lợi nhuận của các DN thường tăng lên khi có thêm nguồn vốn tín dụng trong cơ cấu vốn hoạt động, vì thế hệ số α_2 cũng được kỳ vọng mang dấu dương.

Khi các DNVVN vay được vốn tín dụng ngân hàng, ngoài khả năng mở rộng qui mô hoạt động, lợi ích rõ ràng nhất mà các DN này đạt được là có được lá chắn thuế và đòn bẩy nợ hiệu quả. Điều này có nghĩa là nếu DN nào hoạt động tốt, có suất sinh lợi vốn bình quân cao hơn chi phí vốn vay sẽ đạt được mức sinh lợi rất lớn tính trên vốn chủ sở hữu. Nói tóm lại, khi dư nợ vay càng lớn thì tỉ suất lợi nhuận trên vốn chủ sở hữu càng cao. Do đó hệ số α_3 được kỳ vọng mang dấu dương.

KẾT LUẬN CHƯƠNG 1

Như đã phân tích trên, DNVVN Việt Nam hiện nay rất cần vốn: cần vốn để đầu tư sản xuất, cần vốn để có mặt bằng sản xuất, cần vốn nâng cao kỹ thuật công nghệ, nâng cao năng lực cạnh tranh, cần vốn để đào tạo, bồi dưỡng nguồn nhân lực, nâng cao tay nghề, nâng cao trình độ quản lý DN, cần vốn để trang bị kỹ thuật thu thập, xử lý thông tin, tham gia các chương trình xúc tiến thương mại... Do đó mở rộng tín dụng cho DNVVN hiện nay là việc làm cần thiết và cấp bách. Mở rộng tín dụng đối với DNVVN sẽ giúp cho DN đáp ứng được nhu cầu về vốn, đó là vấn đề cơ bản nhất giúp DN phát triển, nâng cao năng lực cạnh tranh để tồn tại và phát triển trong xu thế hội nhập kinh tế khu vực và quốc tế.

CHƯƠNG 2
HIỆN TRẠNG TIẾP CẬN NGUỒN VỐN TÍN DỤNG NGÂN HÀNG CỦA CÁC DNVVN TẠI QUẬN TÂN BÌNH

2.1. TỔNG QUAN VỀ TÌNH HÌNH KTXH QUẬN TÂN BÌNH.

2.1.1. Tình hình chung:

Quận Tân Bình nằm về hướng Tây Bắc nội ô thành phố với tổng diện tích 22.382 km^2, dân số tính đến ngày 31/12/2005 423.190 người với 156.178 hộ gia đình, trong đó dân nhập cư chiếm tỷ lệ khoảng 40%. Dân số tăng cơ học bình quân là 4-5% năm. Đây là khu vực có số dân đông nhất, chiếm 12% toàn thành phố. Quận Tân Bình được xem là cửa ngõ giao thông quan trọng của cả nước với sân bay Tân Sơn Nhất, Quốc lộ 22 hướng về Củ Chi, Tây Ninh với đầy đủ cơ cấu các ngành kinh tế như: công nghiệp - TTCN; nông nghiệp; thương mại dịch vụ; du lịch; khách sạn; xây dựng; giao thông vận tải …

Về đời sống văn hoá: Hàng năm có 95% số hộ đăng ký gia đình văn hoá và đạt trên 80%. Toàn quận có 110 Khu phố văn hoá. Mức sống trung bình theo con số thống kê tăng bình quân năm là 7,8%, mức chi cho đời sống năm 2005 là trên 1.200 ngàn đồng/người/tháng. Lao động việc làm mỗi năm giải quyết trên 73 ngàn lao động cho 5.971 DN và cơ sở sản xuất trên địa bàn. Tỷ lệ chưa có việc làm năm 2005 là 5,5%. Công tác xóa đói giảm nghèo, tính đến tháng 12/2004 tỷ lệ hộ nghèo chỉ còn là 0,27% và theo tiêu chí của thành phố thì quận Tân Bình là một trong những quận cơ bản không còn hộ nghèo.

Về thương mại dịch vụ: Tổng doanh thu thương mại dịch vụ ước thực hiện năm 2005 là 16.075,1 tỷ đồng, tăng 20.2% so với cùng kỳ. Trong đó, doanh số bán hàng hoá của DN Nhà nước, cổ phần hoá và hợp tác xã là 677,08 tỷ đồng, tăng 11,85% so với cùng kỳ. Doanh thu khối DN dân doanh ước thực hiện là 7.691,36 tỷ đồng, tăng 28,06; doanh thu khu vực cá thể là 7.705,7 tỷ đồng, tăng 17,5% so với cùng kỳ.

Về Công nghiệp: GTSX công nghiệp ước thực hiện cả năm 2005 là 2.907,64 tỷ đồng, tăng 12,61% so với cùng kỳ. Trong đó, khối công nghiệp quốc doanh và cổ phần hoá là 25,35 tỷ đồng, giảm 23.6%; khối công nghiệp ngoài quốc doanh là 1.286,09 tỷ đồng, tăng 19,52%; khu vực cá thể là 1.596,2 tỷ đồng, tăng 8,45% so cùng kỳ. Một số ngành hàng chủ lực, có tỷ trọng lớn vẫn giữ tốc độ tăng trưởng như: dệt (+9,88%), may (+19,54%), sản xuất các sản phẩm từ cao su và nhựa (+17,4%), sản xuất đồ gỗ (+16,61%)…

Về xuất nhập khẩu: tổng kim ngạch xuất khẩu ước thực hiện năm 2005 là 96,42 triệu USD, tăng 7,4% so cùng kỳ, trong đó xuất khẩu sản phẩm công nghiệp là 44,63 triệu USD, tăng 21,95%. Xuất khẩu thương mại là 51,79 triệu USD, giảm 9,3%. Tổng kim ngạch nhập khẩu ước thực hiện năm 2005 là 131,75 triệu USD, tăng 3,23%.

2.1.2. Cơ cấu ngành nghề và thành phần kinh tế chủ yếu của quận.

Quận Tân Bình có truyền thống kinh doanh thương nghiệp và sản xuất TTCN như nghề dệt ở khu vực ngã tư Bảy Hiền, các ngành sản xuất TTCN của người Hoa, sau thời kỳ đất nước mở cửa vùng này phát triển thêm các cơ sở may gia công của người nước ngoài như Hàn Quốc, Đài Loan. Hiện nay dân cư khu vực này gồm chủ yếu là người Hoa, người Trung, người Bắc di cư và ở đây tiếp nhận thêm một lực lượng lớn lao động từ miền Trung, rất chí thú làm ăn và có tay nghề cao.

Nhìn chung, công nghiệp và TTCN ngoài quốc doanh phát triển mạnh với tỷ lệ chiếm hầu hết giá trị tổng sản lượng trên toàn quận (đạt tỷ trọng trên 87,4%). Trong đó đáng kể nhất là hoạt động của các công ty TNHH và các hộ TTCN, cá thể. Các thành phần kinh tế này không những đã tạo ra giá trị sản lượng công nghiệp lớn mà còn giải quyết được số lao động là 71.309 người chiếm 97% tổng số lao động của ngành công nghiệp và TTCN.

Sau khi chuyển đổi cơ cấu kinh tế, mức tăng trưởng giữa thương mại – dịch vụ và sản xuất công nghiệp – TTCN có sự thay đổi lớn, nhưng ngành công nghiệp – TTCN quận Tân Bình đã có nhiều đóng góp tích cực vào sự phát triển chung của

quận. Trong năm 2005, SXCN thực hiện được 2.907,64 tỷ đồng, tăng 12,61% so cùng kỳ. Trong đó, khối công nghiệp quốc doanh cổ phần hoá là 25,35 tỷ đồng, GTSX khối công nghiệp ngoài quốc doanh là 1.286,09 tỷ đồng. Một số ngành chủ lực có tỷ trọng lớn vẫn giữ vững tốc độ tăng trưởng như dệt, may, sản phẩm từ cao su, nhựa…

Công nghiệp ngoài quốc doanh phát triển mạnh so với các quận khác trên địa bàn TP.HCM, tuy nhiên đặc điểm loại hình công nghiệp này là sản xuất nhỏ, mang tính truyền thống, hộ gia đình nên việc phát triển sau này chủ yếu là đi vào bán lẻ.

Công nghiệp quốc doanh cũng không phát triển mạnh và hầu như là không nắm giữ vai trò chủ đạo trong nền kinh tế trên địa bàn quận.

2.1.3. Tình hình hoạt động của các DNVVN trên địa bàn quận.

Hiện có 6.380 đơn vị hoạt động kinh doanh theo Luật DN. Nguồn vốn huy động của các ngân hàng trên địa bàn năm 2005 đạt 147.500 tỷ đồng, tăng 29,4% so với năm trước.

Trung ương quản lý: 10 DN Nhà nước và 17 DN có vốn đầu tư nước ngoài với gần 15.000 lao động;

Thành phố quản lý 11 DN Nhà nước, liên doanh, cổ phần hoá với gần 8.000 lao động;

Quận quản lý 7 DN Nhà nước và cổ phần hoá; 3.700 DN ngoài quốc doanh và trên 22.100 hộ cá thể, với gần 90 ngàn lao động.

Thương mại dịch vụ là một trong những ngành chủ yếu trong cơ cấu của quận. Quận hình thành một loạt Công ty quốc doanh như Công ty Bách hoá tổng hợp bán lẻ (nay là Công ty thương mại - dịch vụ), Công ty Ăn uống dịch vụ (nay là Công ty Khách sạn Thanh Bình)...

2.1.4. Tình hình hoạt động của các ngân hàng trên địa bàn quận.

Hiện nay, hoạt động trên địa bàn có 44 chi nhánh, phòng giao dịch của các tổ chức tín dụng như đã trình bày ở Bảng 2.1. Đặc điểm của các tổ chức tín dụng này là:

Ngân hàng thương mại quốc doanh có thế mạnh về cho vay phục vụ các DN thuộc các thành phần kinh tế: Công nghiệp, TTCN và thương mại dịch vụ.

Các Phòng giao dịch được giao quyền phán quyết độc lập trong một giới hạn nhất định đã phần nào đáp ứng được yêu cầu khách hàng về giải quyết công việc nhanh và linh hoạt.

Các sản phẩm dịch vụ của ngân hàng hiện nay đa dạng đã đáp ứng được hầu hết các nhu cầu của DN.

Số lượng các tổ chức tín dụng hoạt động trên địa bàn nhiều đã tạo điều kiện cho khách hàng có quyền lựa chọn ngân hàng để giao dịch, đồng thời đòi hỏi các ngân hàng phải không ngừng nâng cao chất lượng phục vụ để giữ khách và phát triển khách hàng.

Các chi nhánh và phòng giao dịch của các ngân hàng thương mại cổ phần chuyên phục vụ trong lĩnh vực dịch vụ ngân hàng bán lẻ, đối tượng phục vụ là các DNVVN ngoài quốc doanh và khách hàng cá nhân, nghiệp vụ thanh toán trong nước còn kém do mạng lưới thanh toán không đều khắp. Về thanh toán quốc tế chỉ tập trung ở Hội sở chính.

Bảng 2.1: Số lượng và loại hình ngân hàng hoạt động trên địa bàn Thành phố Hồ Chí Minh

Đơn vị tính: Số cơ sở ngân hàng

Loại hình ngân hàng	Năm 2002	Năm 2003	Năm 2004
1. Ngân hàng Quốc doanh			
+ Sở giao dịch	3	3	3
+ Hội sở chính	1	1	1
+ CNC 1	36	37	49
+ CNC 2	25	52	59
+ PGD	37	42	52
2. Ngân hàng TMCP			
+ Sở giao dịch	3	3	3
+ Hội sở chính	16	17	17
+ CNC 1	43	49	50
+ CNC 2	27	48	67
+ PGD	36	42	52
3. Công ty tài chính	3	2	1
4. Ngân hàng nước ngoài	14	15	16
5. Ngân hàng liên doanh	3	3	3
Tổng cộng	**247**	**314**	**373**

Nguồn: Ngân hàng Nhà nước Thành phố Hồ Chí Minh.

2.1.5. Những yếu tố ảnh hưởng đến cung và cầu tín dụng:

2.1.5.1. Các yếu tố ảnh hưởng từ phía cầu tín dụng

Các DNVVN có xuất phát điểm thấp

Nhiều DN được thành lập trên nền tảng là cơ sở sản xuất kinh doanh nhỏ lẻ, điều hành sản xuất kinh doanh mang nặng tính gia đình, không khoa học, chưa tạo được niềm tin vững chắc đối với các tổ chức tín dụng.

Trình độ quản trị của chủ DN

Hiện tại vấn đề quản trị DN đang được đặt ra rất quan trọng, vì trên thực tế hiện chỉ có 6% số người điều hành DN có qua đào tạo, 3% DN sử dụng Internet có hiệu quả, số Giám đốc DN thông thạo ngoại ngữ còn rất thấp[6]. Theo điều tra của Phòng Công nghiệp và Thương mại Việt Nam[7], hơn 70% chủ DN không đọc được báo cáo tài chính hoặc không thông thạo các vấn đề tài chính có liên quan.

Theo nhận định của Bộ Tài chính và các chuyên gia nước ngoài[8], tất cả các loại hình DN Việt Nam hiện đều có những bất cập khác nhau xung quanh việc quản trị DN. Thuật ngữ "quản trị DN" vẫn hay bị hiểu nhầm là quản lý DN và chưa được sử dụng như một thuật ngữ chính thức tại Việt Nam. Với công nghệ quản lý lạc hậu, thông tin kém minh bạch, trình độ quản trị DN còn nhiều bất cập, trình độ văn hóa thấp, am hiểu về pháp luật kém nên mặc dù hầu hết các chủ DNVVN đều có động cơ làm giàu chân chính nhưng cũng bị hạn chế về khả năng điều hành DN, khả năng nắm bắt cơ hội trên thị trường... đã phần nào ảnh hưởng đến khả năng thành công và phát triển bền vững của DN.

Năng lực sản xuất kinh doanh

Cho dù được đánh giá cao về tính năng động, khả năng thích ứng với sự thay đổi của nền kinh tế trong giai đoạn chuyển đổi, hội nhập quốc tế song nguồn lực và cơ sở để phát triển các DN này trở thành những DN đủ mạnh, đủ sức cạnh tranh quốc tế thực sự là những thách thức không nhỏ đối với DN. Bởi vì :

Thứ nhất, do khả năng về vốn rất hạn chế. Trong tổng số 249 DN được điều tra, số lượng DN có số vốn dưới 2 tỉ chiếm hơn 80% số lượng DN (204/249 DN). Thêm vào đó, việc tiếp cận vốn tín dụng ngân hàng khó khăn nên các DN này không đủ khả năng đầu tư về chiều rộng cũng như chiều sâu, không có điều kiện đổi mới thiết bị, công nghệ... nhằm nâng cao chất lượng sản phẩm, hạ giá thành để có thể cạnh tranh trên thị trường.

---

[6] VnEconomy, *Thực trạng ứng dụng công nghệ thông tin tại các DN Việt Nam.*

[7] Hoàng Ngân, *Cơ hội nào cho DN vừa và nhỏ khi Việt Nam gia nhập WTO*, www.vcci.org.vn truy cập ngày 24/05/2007.

[8] Xem http://www.mof.gov.vn/index.aspx?tabid=2336&ItemID=13257 và http://www.vnexpress.net/Vietnam /Kinh-doanh/2005/06/3B9DF2FF/

Bảng 2.2: Số lượng DN được điều tra phân theo quy mô vốn

Qui mô vốn DN (tr.đ)	Số lượng DN
<1000	129
1,000 – 2,000	75
2,000 – 5,000	33
5,000 – 10,000	5
10,000 – 50,000	7

(Nguồn: Thống kê từ số liệu điều tra)

Thứ hai, hiện nay các DNVVN hoạt động có hiệu quả mong muốn mở rộng sản xuất kinh doanh đều nằm trong tình trạng thiếu đất làm mặt bằng. Việc xin cấp đất hoặc thuê đất của DN gặp nhiều trở ngại bởi hồ sơ, thủ tục khá phức tạp. Các DN phải tìm hiểu quy hoạch (quy hoạch không được công khai cho dân biết), tự chuyển nhượng quyền sử dụng đất và xin chuyển đổi mục đích sử dụng đất. Thủ tục này phải đi từ cấp phường (xã), lên quận (huyện) mất khoảng từ 3 đến 6 tháng, có trường hợp cá biệt mất khoảng một năm mới xong.

Thứ ba, kỹ năng quản lý cũng như tay nghề của lực lượng lao động trong các DNVVN hiện nay được đánh giá là thấp so với nhu cầu. Đa số cán bộ quản lý DN trưởng thành từ thực tiễn và học hỏi kinh nghiệm từ bạn hàng (ước tính hơn 80% trưởng thành từ kinh nghiệm thực tế); chỉ có một số ít người được đào tạo qua trường lớp chính quy. Nhiều DN 100% lao động chưa qua đào tạo nghề ở trường lớp. Trong đó khoảng 25% DN tư nhân được phát triển trên cơ sở hộ kinh doanh cá thể, 28% chủ DN là cán bộ Nhà nước đã nghỉ hưu theo chế độ. Khả năng quản lý cả về kỹ thuật lẫn kinh doanh còn nhiều yếu kém.

Thứ tư, trình độ máy móc, thiết bị, công nghệ của các DN Việt Nam nói chung và DNVVN nói riêng còn lạc hậu so với các nước. Kết quả tất yếu là mức tiêu hao nguyên liệu cao làm tăng giá thành sản phẩm; mặt khác với trình độ máy móc, thiết bị, công nghệ như thế làm cho chất lượng sản phẩm thấp, năng suất lao động không ổn định, không đa dạng về mẫu mã, kiểu dáng... làm giảm sức cạnh tranh của hàng hóa trên thị trường. Hầu hết các DN đổi mới công nghệ một cách thụ

động, mang tính tình huống, do nhu cầu khách quan nảy sinh trong quá trình sản xuất mà chưa có kế hoạch dài hạn về đổi mới công nghệ.

Công nghệ máy móc thiết bị lạc hậu và tốc độ đổi mới công nghệ của các DN Việt Nam làm giảm khả năng cạnh tranh trên thị trường trong nước và quốc tế, đặc biệt là trong bối cảnh hội nhập kinh tế khu vực và thế giới.

Các DNVVN thường còn yếu ở khâu lập kế hoạch kinh doanh cả trong ngắn hạn và dài hạn do trình độ quản trị DN thấp. Phần lớn các DN này không có hoạt động điều tra thị trường, không có khả năng tiếp cận những thông tin thị trường trên thế giới do hạn chế về công nghệ và trình độ ngoại ngữ; chưa sử dụng các dịch vụ tư vấn của các tổ chức hỗ trợ DNVVN như Phòng Công nghiệp và Thương mại Việt Nam (VCCI), chương trình phát triển kinh tế tư nhân (MPDF) một cách rộng rãi. Các DN phần lớn lập kế hoạch sản xuất kinh doanh theo kinh nghiệm, theo cảm tính... điều này rất nguy hiểm vì môi trường kinh doanh, các yếu tố thị trường thường xuyên biến đổi dễ gây ra rủi ro cho DN.

Các DNVVN còn yếu ở khâu lập phương án vay vốn ngân hàng. Do không lập được kế hoạch kinh doanh một cách khoa học nên việc trình bày phương án kinh doanh để vay vốn ngân hàng rất sơ sài và thiếu sức thuyết phục. Thậm chí một số DN mới thành lập không thể lập được một bản phương án sử dụng vốn vay theo yêu cầu của ngân hàng. Chính vì những điều này mà các DNVVN, đặc biệt là các DN nhỏ chưa tạo được niềm tin đối với người cho vay (ngân hàng).

Năng lực tổ chức hạch toán kế toán, kiểm tra, kiểm soát

Các DNVVN thật sự còn yếu ở mặt hoạt động này. Chủ DN chưa có sự quan tâm đúng mức đến hoạt động hạch toán kinh tế, kiểm tra, kiểm soát nội bộ. Báo cáo tài chính của các DN rất sơ sài và thiếu tin cậy. Hầu hết các báo cáo tài chính không được kiểm toán. Đơn cử trong hầu hết các báo cáo tài chính của các DN, lợi nhuận thật thường được cố gắng khai báo ở mức thấp nhất có thể do các DN này chủ yếu quan tâm đến việc khai thuế như thế nào cho có lợi nhất, hệ số lợi nhuận ròng trên vốn chủ sở hữu ROE thường chỉ ở mức từ 2-6%/năm, cá biệt có DN chỉ ở mức <1%/năm. Đây là điều rất vô lý vì nếu thực sự như vậy, các chủ DN chỉ cần gửi tiền

vốn của mình vào ngân hàng là cũng có thể thu được lợi nhuận cao hơn nhiều (lãi suất tiền gửi bình quân hàng năm hiện nay tại các ngân hàng khoảng 12-14%/năm). Nhìn chung các DNVVN không những không quan tâm nhiều đến hoạt động kế toán tài chính mà còn không quan tâm đến lĩnh vực kế toán quản trị. Nếu công tác kế toán tài chính được tổ chức tốt thì sẽ rất có ích cho hoạt động kế toán quản trị; nó giúp cho quá trình lập kế hoạch, tổ chức thực hiện kế hoạch, ra quyết định kinh doanh tốt hơn.

Nguyên nhân dẫn đến sự yếu kém trong khâu tổ chức hạch toán, kế toán của các DNVVN là do chủ DN còn thiếu kiến thức về kế toán tài chính, chưa hiểu hết tầm quan trọng của công tác kế toán, kiểm toán nội bộ. Có tỷ lệ rất lớn các DNVVN chưa am hiểu về tầm quan trọng của công tác hạch toán kế toán; còn xem nhẹ đối với hoạt động này. Điều đó dẫn đến độ tin cậy của các báo cáo tài chính của các DN này không cao. Chính vì vậy mà các ngân hàng rất dè dặt khi đánh giá năng lực tài chính của DN trên cơ sở các báo cáo tài chính do các DN cung cấp.

Tài sản đảm bảo nợ vay

Vốn của các DNVVN không nhiều, phần lớn tập trung vào cho hoạt động sản xuất kinh doanh, mặt bằng kinh doanh đa số là đi thuê nên không có nhiều bất động sản như nhà ở, đất ở để thế chấp vay vốn ngân hàng. Mặt khác, việc đảm bảo bằng động sản như hàng hóa, máy móc thiết bị... cũng rất hạn chế. Các ngân hàng vẫn chuộng tài sản đảm bảo nợ vay là bất động sản hơn các loại tài sản khác vì nó ít rủi ro, dễ quản lý, dễ xử lý khi có rủi ro xảy ra.

Tóm lại, vì những hạn chế của các DNVVN về trình độ quản lý, năng lực sản xuất kinh doanh, tính chính xác và độ tinh cậy của các báo cáo tài chính, sức mạnh cạnh tranh trên thị trường đã khiến các DN chưa thật sự tạo được niềm tin đối với các tổ chức tín dụng. Mặt khác, các DN lại thiếu tài sản để đảm bảo nợ vay nên khả năng tiếp cận nguồn vốn tín dụng từ các tổ chức tín dụng còn hạn chế. Điều này đã gây ra những bất lợi cho DNVVN trong việc huy động vốn – một yếu tố cực kỳ quan trọng trong hoạt động kinh doanh của họ.

2.1.5.2. Các yếu tố ảnh hưởng từ phía cung của các tổ chức tín dụng

Yêu cầu nợ vay phải có tài sản đảm bảo

Vì DNVVN có nhiều yếu điểm và chưa tạo được niềm tin với các tổ chức tín dụng khi xem xét đề nghị vay của các DN đều phải có tài sản đảm bảo nợ vay. Tài sản đảm bảo nợ vay được ưa chuộng nhất là bất động sản như nhà ở, đất ở, nhà xưởng... vì giá trị của các bất động sản tương đối ổn định, dễ bán hơn các loại động sản. Các tổ chức tín dụng rất hạn chế nhận tài sản đảm bảo nợ vay là các loại tài sản khác như máy móc thiết bị, hàng hóa, quyền đòi nợ, bằng phát minh sáng chế... vì các lý do sau đây:

Thứ nhất, máy móc thiết bị các DNVVN đa số là cũ kỹ, lạc hậu. Mặt khác khi cầm cố các loại máy móc thiết bị, ngân hàng phải để lại cho các DN sử dụng, ngân hàng chỉ giữ hồ sơ, giấy tờ sở hữu có liên quan, do đó các ngân hàng chỉ chọn lọc nhận tài sản cầm cố là máy móc của những DN đã có quan hệ tín dụng, có uy tín với ngân hàng. Máy móc thiết bị tham gia thường xuyên vào quá trình sản xuất nên qua thời gian bị hao mòn, giá trị giảm, ngoài ra nó còn giảm giá trị do hao mòn vô hình, do đó ngân hàng thường định giá các loại tài sản này thấp hơn giá trị còn lại của chúng khá nhiều nhằm đảm bảo an toàn và thường chỉ cho vay tối đa 50% giá trị định giá.

Thứ hai, việc cầm cố hàng hóa, nguyên liệu sản xuất phát sinh nhiều thủ tục khá rườm rà. Cầm cố hàng hóa thông thường phải được giữ tại kho trung gian (kho của bên thứ ba). Đơn vị làm dịch vụ giữ hàng chỉ được xuất hàng khi có lệnh của bên nhận cầm cố (ngân hàng). Hàng hóa cầm cố phải mua bảo hiểm, trong thực tế, vụ án Minh Phụng – Epco đã phát sinh rủi ro từ việc gửi hàng hóa cầm cố ở kho thứ ba nên hiện nay các ngân hàng thương mại rất e ngại sử dụng hình thức quản lý tài sản cầm cố này. Nếu hàng hóa cầm cố để tại kho của bên cầm cố thì ngân hàng không được yên tâm, đặc biệt đối với những hàng hóa không để vào kho có khóa riêng hoặc không niêm phong được (như mặt hàng sắt, thép...). Một số ngân hàng vẫn nhận cầm cố hàng hóa, để tại kho của bên cầm cố và cử nhân viên ngân hàng xuống trực tiếp quản lý (như ngân hàng Thương mại Cổ phần Đông Á, ngân hàng

Thương mại Cổ phần Sài Gòn Thương Tín...), nhưng một số ngân hàng khác, đặc biệt là các ngân hàng quốc doanh lớn chưa làm được điều này. Các ngân hàng thường có rất ít kho để chứa hàng nên không thể để hàng hóa cầm cố tại kho ngân hàng được. Vì vậy việc cầm cố hàng hóa để vay vốn ngân hàng của các DNVVN còn nhiều hạn chế.

Thứ ba, hầu hết các ngân hàng từ chối nhận tài sản cầm cố là quyền đòi nợ, quyền tác giả, quyền sở hữu công nghiệp, bằng phát minh sáng chế... bởi vì hiện nay chưa có cơ sở định giá, chưa có các quy định về việc xử lý đối với loại tài sản cầm cố này. Mặt khác các ngân hàng thương mại rất khó có thể đánh giá được khả năng thu hồi nợ vay từ các tài sản đó khi có rủi ro xảy ra.

Thủ tục vay vốn còn rườm rà

Khi đã có sự phân biệt DN lớn, DNVVN thì đáng lẽ các ngân hàng thương mại phải có phương pháp, cách thức thực hiện giao dịch sao cho phù hợp với loại hình DN này. Nhưng thực tế thủ tục vay vốn giữa DN lớn và DNVVN không có gì khác nhau (xem phụ lục), dẫn tới tình trạng các DN kêu ca thủ tục ngân hàng quá rườm rà. Đối với các DNVVN hiện nay nói chung, việc yêu cầu lập một bản phương án kinh doanh một cách khoa học, bài bản là một việc làm khó huống hồ khi đi vay vốn trung – dài hạn, họ phải lập dự án đầu tư, tính toán những chỉ tiêu kinh tế phức tạp như hiệu giá thuần (NPV), suất hoàn vốn nội bộ (IRR), ...

Đối với các ngân hàng thương mại, thủ tục đưa ra nhằm đáp ứng nhu cầu đầy đủ thông tin về DN để có thể nắm được tình hình kinh doanh của khách hàng, giải quyết được nhu cầu vay của DN trên cơ sở đảm bảo tính an toàn trong hoạt động kinh doanh ngân hàng. Đối với DN, mong muốn của họ là thủ tục không quá phức tạp, phù hợp với nhu cầu sản xuất và trình độ quản lý của họ để thuận tiện trong việc hoàn tất thủ tục, vay vốn kịp thời phục vụ sản xuất. Vì vậy, trên thực tế các ngân hàng đề ra thủ tục đáp ứng được nhu cầu của mình đã trở thành khó khăn, phức tạp đối với DN, đặc biệt là các DNVVN

Trình độ cán bộ tín dụng còn bất cập

Cán bộ tín dụng là người luôn theo sát hồ sơ vay của khách hàng từ khi tiếp xúc ban đầu cho đến khi thu hồi xong nợ vay. Việc quyết định có cấp tín dụng hay không phần lớn phụ thuộc vào chất lượng làm việc của cán bộ tín dụng. Vấn đề đặt ra là, cán bộ tín dụng là người hiểu DN nhất mà lại có xu hướng đề xuất cho vay trên cơ sở có tài sản đảm bảo chắc chắn thì xem ra chưa ổn. Có thể ở một số trường hợp cụ thể, một số DN cụ thể thì đúng, nhưng không phải đúng cho mọi trường hợp, mọi DN, bởi vì nguồn trả nợ vay không phải lúc nào cũng là từ tài sản đảm bảo; ngân hàng cho vay không phải nhằm mục đích bán tài sản đảm bảo để thu hồi nợ. Việc cán bộ tín dụng không đánh giá được năng lực thực sự của người đi vay đã dẫn đến tình trạng các DN muốn vay được vốn buộc phải có tài sản đảm bảo là điều khó chấp nhận được.

Thực tế hiện nay, các cán bộ tín dụng ít chịu khó đi sâu vào phân tích đúng thực trạng hoạt động sản xuất kinh doanh của DN. Nhiều tờ trình tín dụng chưa nêu bật lên được năng lực sản xuất kinh doanh của DN ở mức độ nào, mức độ rủi ro của mặt hàng và ngành hàng mà DN trong kinh doanh ra sao, khả năng cạnh tranh của DN như thế nào... nhìn chung là tờ trình của cán bộ tín dụng chưa nêu hết được các điểm mạnh và điểm yếu của một DN mà chủ yếu theo xu hướng: nếu đề xuất cho vay thì nêu toàn là ưu điểm của DN, nếu đề xuất không cho vay thì nêu toàn nhược điểm của DN.

Dịch vụ ngân hàng chưa cao

Các dịch vụ về tài khoản của các ngân hàng chưa đa dạng và tiện ích nên các DN chưa thấy được lợi ích khi thanh toán qua ngân hàng. Chính điều đó làm cho ngân hàng không thể theo dõi được luồng tiền ra/vào ngân hàng của DN, không thấy được năng lực kinh doanh của DN thông qua hoạt động thanh toán. Vì vậy, ngân hàng còn dè dặt khi đánh giá khả năng tài chính và kinh doanh của DN và thận trọng hơn khi xét duyệt cho vay.

Các DNVVN có xuất phát điểm thấp, trình độ quản lý và am hiểu pháp luật kém nên thường gặp nhiều khó khăn khi lập thủ tục vay vốn ngân hàng. Nhưng đa số các cán bộ ngân hàng chỉ cung cấp mẫu hồ sơ cho các DN thực hiện chứ không

tham gia cùng DN, tư vấn cho DN lập kế hoạch kinh doanh, phương án kinh doanh hay dự án đầu tư một cách chính xác, khoa học. Vì vậy, đôi khi các DN chưa thể chuyển những ý tưởng kinh doanh của mình thành phương án kinh doanh cụ thể, khoa học và có tính thuyết phục, giúp họ tiếp cận được vốn tín dụng ngân hàng.

2.1.5.3. Các yếu tố ảnh hưởng từ các chính sách của Nhà nước

Những quy định về bảo đảm tiền vay

Nghị định 178/1999/NĐ-CP ngày 29/12/1999 của Thủ tướng Chính phủ về bảo đảm tiền vay của các tín dụng đã tạo ra khung pháp lý tương đối chặt chẽ về bảo đảm tiền vay. Tuy nhiên một số quy định về xác định giá trị tài sản đảm bảo nợ vay là quyền sử dụng đất đã làm hạn chế khả năng cho vay của ngân hàng thương mại trong một khoảng thời gian khá dài. Cụ thể, Khoản 3, Điều 8 Nghị định 178/1999/NĐ-CP nêu rõ giá trị tài sản đảm bảo là quyền sử dụng đất phải được xác định theo giá đất của UBND tỉnh, thành phố trực thuộc Trung ương ban hành áp dụng tại thời điểm thế chấp. Vào thời điểm này tại Thành phố Hồ Chí Minh đang áp dụng giá đất ban hành theo Quyết định số 05/QĐ-UB-QLĐ ngày 04/01/1995 do UBND Thành phố Hồ Chí Minh ban hành. Mức giá này thấp rất xa so với giá đất giao dịch trên thị trường. Do đó DN chỉ vay được số tiền rất ít so với giá trị thực của tài sản bảo đảm.

Nghị định 85/2002/NĐ-CP ngày 25/10/2002 về việc sửa đổi, bổ sung Nghị định 178/1999/NĐ-CP đã khắc phục được bất cập trong quy định về định giá tài sản bảo đảm nợ vay là quyền sử dụng đất. Cụ thể, Khoản 3, Điều 8, Nghị định 178/1999/NĐ-CP được sửa đổi theo hướng giá trị tài sản bảo đảm là quyền sử dụng đất phải được xác định theo thỏa thuận của các bên theo giá đất thực tế chuyển nhượng ở địa phương đó tại thời điểm thế chấp. Tổ chức tín dụng xem xét, quyết định mức cho vay và tự chịu trách nhiệm về rủi ro vốn cho vay. Tuy Nghị định 85/2002/NĐ-CP đã quy định thông thoáng hơn về việc định giá tài sản bảo đảm là quyền sử dụng đất. Tuy nhiên do thị trường bất động sản tại Thành phố Hồ Chí Minh chưa phải là thị trường đúng nghĩa nên các ngân hàng thương mại không có đầy đủ thông tin về giá đất của tất cả các con đường trong thành phố, đặc biệt là đất

ở ngoại thành. Các ngân hàng thường phải sử dụng thông tin giá cả nhà đất rao bán trên tạp chí, trên mạng Internet, tại các trung tâm (siêu thị, địa ốc)... nhưng đây chỉ là giá rao bán, không phải giá thực tế giao dịch. Do đó các ngân hàng thương mại khá lúng túng trong việc áp dụng tiêu chí "giá thị trường" để định giá trị quyền sử dụng đất thế chấp. Để an toàn, một số ngân hàng chỉ định giá bằng 70% đến 80% giá rao bán và cho vay bằng 70% giá trị định giá.

Đối với quyền sử dụng đất thuê, Nghị định 178/1999/NĐ-CP, Nghị định số 85/2002/NĐ-CP và Thông tư 07/2003/TT-NHNN ngày 19/05/2003 của Ngân hàng Nhà nước Việt Nam hướng dẫn thực hiện nghị định 85/2002/NĐ-CP đều thể hiện tiền thuê để trả cho Nhà nước chính là số tiền ghi trong hợp đồng thuê đất. Nên các Ngân hàng thương mại khi định giá quyền sử dụng đất thuê chỉ được tính phần giá trị (tiền thuê) đất ghi trong hợp đồng thuê. Thực tế có nhiều DN thuê đất đã lâu với giá lúc thuê rất thấp nhưng hiện tại giá thuê đất tại khu vực đó cao gấp nhiều lần giá thuê ban đầu. Do đó đã ảnh hưởng không nhỏ đến số tiền được vay của DN.

Luật đất đai 2003 tiếp tục khẳng định việc cho phép các tổ chức kinh tế được thuê đất trả tiền hàng năm đã tạo điều kiện cho các DN sử dụng có hiệu quả nguồn vốn của mình, không phải đầu tư quá lớn để có mặt bằng sản xuất. Tuy nhiên thực tế cho thấy các quy định về các DN, tổ chức kinh tế được Nhà nước cho thuê đất mà các DN không trả tiền hết một lần cho cả thời gian thuê thì không có quyền thế chấp quyền sử dụng đất mà chỉ được thế chấp tài sản gắn liền trên đất sẽ làm phát sinh hàng loạt các vướng mắc, rủi ro cho các tổ chức tín dụng khi nhận tài sản trên đất thuê để bảo đảm nợ vay.

Thứ nhất là rủi ro phát sinh từ việc xử lý tài sản thế chấp. Khi tài sản thế chấp (tài sản gắn liền với đất thuê) bị xử lý để thu hồi nợ, ngân hàng chỉ được xử lý phần tài sản trên đất, còn quyền sử dụng đất thì do Nhà nước cho thuê nên việc bán một tài sản như thế không phải dễ tìm người mua. Thực tế cho thấy, việc xử lý tài sản trên đất thuê mà không có một sự bảo đảm pháp lý một cách chắc chắn rằng bên mua tài sản thế chấp trên đất thuê sẽ tiếp tục được thuê đất có tài sản thế chấp đó thì sẽ rất khó khăn khi xử lý loại tài sản bảo đảm này. Điều này dẫn đến rủi ro cho các

tổ chức tín dụng, vì thông thường khi nhận thế chấp tổ chức tín dụng thường định giá tài sản trên đất thuê trên cơ sở giá trị đầu tư tạo nên tài sản sau khi trừ đi khấu hao và các rủi ro thương mại dẫn đến giảm giá tài sản. Như vậy, nếu việc xử lý tài sản trên đất thuê mà không có sự bảo đảm rằng người mua tài sản trên đất thuê sẽ được tiếp tục thuê đất thì việc xử lý sẽ rất khó khăn và giá trị thanh lý tài sản sẽ rất thấp. Mặt khác nếu các tổ chức tín dụng định giá tài sản trên đất thuê theo giá thực tế xử lý tài sản bảo đảm nêu trên thì giá trị tài sản sẽ rất thấp, thiệt thòi rất lớn cho DN vay vốn.

Thứ hai là rủi ro trong trường hợp Nhà nước thu hồi đất. Theo quy định tại Điều 43, Luật đất đai 2003 thì các trường hợp thu hồi đất quy định tại khoản 2, 3, 4, 5, 6, 7, 8, 9, 10, 11 và 12, Điều 38 sẽ không được bồi thường về đất. Về nguyên tắc, quy định này là hợp lý, tuy nhiên nó lại tạo ra các rủi ro lớn cho các tổ chức tín dụng nhận thế chấp tài sản trên đất thuê. Với quy định này, khi DN phá sản, giải thể hoặc đơn giản là chuyển đi nơi khác thì Nhà nước sẽ thực hiện thu hồi đất.

Khi đó tài sản trên đất đang thế chấp cho tổ chức tín dụng sẽ được giải quyết như thế nào? Nếu tài sản được xử lý, bán đấu giá để thu hồi nợ thì bên mua tài sản sẽ không thể được tiếp tục thuê đất vì Nhà nước đã thực hiện thu hồi đất. Điều này có thể dẫn đến tài sản trên đất thuê chỉ được bán phế liệu, và thiệt hại cho tổ chức tín dụng là điều khó tránh khỏi.

Những quy định về thu hồi đất trong Luật đất đai 2003 không chỉ ảnh hưởng đến việc thu hồi quyền sử dụng đất do Nhà nước giao làm nhà ở, xây dựng các dự án... Theo đó, nếu tổ chức tín dụng nhận quyền sử dụng đất ở làm tài sản bảo đảm nợ vay, khi Nhà nước thu hồi đất thì hợp đồng thế chấp quyền sử dụng đất này đương nhiên hết hiệu lực. Trường hợp khoản vay không thu hồi được nợ thì tổ chức tín dụng sẽ bị rủi ro rất lớn.

Về chế độ trách nhiệm và sự phối hợp giữa các cơ quan Nhà nước

Chế độ trách nhiệm và sự phối hợp công tác giữa các cơ quan Nhà nước có thẩm quyền liên quan đến việc thực hiện các giao dịch bảo đảm tiền vay, hỗ trợ

ngân hàng xử lý tài sản đảm bảo nợ vay... chưa được xác định rõ ràng và còn nhiều lúng túng, gây trở ngại không nhỏ cho ngân hàng và các DN vay vốn. Cụ thể:

Thủ tục đăng ký giao dịch bảo đảm quy định khá chặt chẽ, tuy nhiên việc phân công thực hiện các nội dung công việc phải phân tán ở nhiều cơ quan. Việc đăng ký giao dịch bảo đảm đối với tài sản không phải là quyền sử dụng đất được thực hiện tại Cục Quốc gia đăng ký giao dịch bảo đảm, còn việc đăng ký giao dịch bảo đảm đối với tài sản là quyền sử dụng đất và tài sản gắn liền với đất thì được thực hiện tại Sở Tài nguyên và Môi trường (quy định tại Thông tư liên tịch 03/2003/TTLT/BTP-BTNMT ngày 04/07/2003 của Bộ Tư pháp và Bộ Tài nguyên và Môi trường). Ở Thành phố Hồ Chí Minh, việc đăng ký giao dịch bảo đảm đối với tài sản là quyền sử dụng đất và tài sản gắn liền với đất được thực hiện theo quy định riêng. Theo đó, nếu quyền sử dụng đất hoặc quyền sở hữu tài sản gắn liền với đất do Thành phố cấp thì đăng ký giao dịch bảo đảm tại Sở Tài nguyên và Môi trường; nếu quyền sử dụng đất hoặc tài sản gắn liền với đất do UBND cấp quận cấp thì đăng ký giao dịch bảo đảm tại UBND phường, xã, thị trấn nơi tài sản đó tọa lạc. Trong giai đoạn đầu thực hiện việc đăng ký giao dịch bảo đảm đối với quyền sử dụng đất về tài sản gắn liền với đất đã gây không ít khó khăn cho cả DN vay vốn và các tổ chức tín dụng do các cơ quan thực hiện đăng ký giao dịch bảo đảm không có sự phối hợp tốt, chế độ trách nhiệm không được quy định rõ dẫn đến hiện tượng đùn đẩy, gây khó khăn cho khách hàng vay và ngân hàng thời gian đăng ký kéo dài, ngân hàng chậm giải ngân (vì chỉ giải ngân khi có chứng nhận đã đăng ký giao dịch bảo đảm), làm mất cơ hội kinh doanh của DN.

Sự bất cập trong sự phối hợp giữa các cơ quan quản lý Nhà nước còn thể hiện trong việc xử lý tài sản bảo đảm để thu hồi nợ của các tổ chức tín dụng. Chương V, Nghị định 178/1999/NĐ-CP, các Điều 32, 33, 34, 35 quy định về việc xử lý tài sản bảo đảm tiền vay để thu hồi nợ đối với các khoản vay có tài sản bảo đảm nêu rõ tài sản bảo đảm tiền vay phải được xử lý theo phương thức mà các bên đã thỏa thuận trong hợp đồng, trường hợp các bên không xử lý được theo các phương thức đã thỏa thuận thì tổ chức tín dụng có quyền bán, chuyển nhượng tài

sản thế chấp, cầm cố, bảo lãnh để thu hồi nợ. Cơ quan Nhà nước có thẩm quyền có trách nhiệm tạo điều kiện, hỗ trợ các bên xử lý tài sản bảo đảm tiền vay để thu hồi nợ cho các tổ chức tín dụng. Nhưng trên thực tế, tổ chức tín dụng chưa được chủ động xử lý tài sản bảo đảm tiền vay để thu hồi nợ như quy định tại Nghị định 178/1999/NĐ-CP nêu trên. Hiện nay việc xử lý tài sản vẫn phải thực hiện theo thủ tục khởi kiện ra tòa án, sau khi có phán quyết của tòa thì ngân hàng phải yêu cầu Cơ quan thi hành án thực hiện. Quy trình này tốn kém rất nhiều thời gian và công sức của cả ngân hàng lẫn khách hàng vay.

Chính vì không có quy định rõ và công khai chức năng, nhiệm vụ của các cơ quan quản lý Nhà nước có liên quan trong việc hỗ trợ tổ chức tín dụng xử lý tài sản bảo đảm nợ vay để thu hồi nợ đã làm hạn chế tính chủ động của các tổ chức tín dụng trong việc xử lý tài sản làm cho các tổ chức tín dụng quá thận trọng trong việc lựa chọn tài sản bảo đảm, định giá tài sản bảo đảm sao cho an toàn nhất, có lợi nhất cho tổ chức tín dụng, điều này đồng nghĩa với việc gây nhiều bất lợi cho DN vay vốn.

Tiến độ cấp chủ quyền nhà và quyền sử dụng đất

UBND Thành phố Hồ Chí Minh đã ban hành Quyết định số 90/2004/QĐ-UB ngày 09/04/2004 về việc sửa đổi, bổ sung quy định về trình tự, thủ tục cấp giấy chứng nhận quyền sở hữu nhà và quyền sử dụng đất ở tại thành phố, nhằm phân cấp mạnh hơn trong việc cấp giấy chứng nhận quyền sở hữu nhà ở và quyền sử dụng đất ở cho UBND cấp quận, huyện. Nhờ đó tiến độ cấp giấy chứng nhận quyền sở hữu nhà ở và quyền sử dụng đất ở thành phố có tăng lên. Trong năm 2004, toàn thành phố cấp được 131.824 giấy chứng nhận quyền sở hữu nhà ở và quyền sử dụng đất ở. Tính đến hết năm 2004, toàn thành phố đã cấp được 514.884 hồ sơ. Tuy nhiên, theo thống kê của Sở Tài nguyên và Môi trường, trên địa bàn thành phố hiện còn 865.000 giấy chứng nhận còn phải xét cấp. Qua đó cho thấy tốc độ cấp giấy chứng nhận quyền sở hữu nhà ở và quyền sử dụng đất ở tại Thành phố Hồ Chí Minh còn rất chậm.

Ngoài ra việc cấp giấy chứng nhận quyền sử dụng đất và tài sản gắn liền với đất theo mẫu mới ở Nghị định 181/2004/NĐ-CP ngày 29/10/2004 hướng dẫn thi hành Luật đất đai 2003 thì gần đây đã phát sinh nhiều rắc rối cho chủ sở hữu khi thế chấp vay vốn ngân hàng. Điều 48, Luật đất đai 2003 quy định: "Giấy chứng nhận quyền sử dụng đất được cấp cho người sử dụng đất theo mẫu thống nhất trong cả nước đối với mọi loại đất. Trường hợp có tài sản gắn liền với đất thì tài sản đó được ghi nhận trên giấy chứng nhận quyền sử dụng đất; chủ sở hữu tài sản phải đăng ký quyền sở hữu tài sản theo quy định của pháp luật về đăng ký bất động sản". Hiện nay đã có Giấy chứng nhận quyền sử dụng đất mới nhưng còn đối với việc đăng ký sở hữu tài sản trên đất thì chưa có quy định cụ thể. Do đó những người đã được cấp giấy chứng nhận quyền sử dụng đất theo mẫu mới, có ghi nhận tài sản trên đất gặp nhiều khó khăn khi thế chấp vay vốn ngân hàng vì theo các ngân hàng, chỉ có quyền sử dụng đất là hợp lệ còn quyền sở hữu nhà thì không hợp pháp.

Chính sách hỗ trợ DN

Việc thực thi Nghị định 90/2001/NĐ-CP ngày 23/11/2001 về việc trợ giúp phát triển DNVVN chưa được thực hiện một cách đầy đủ và đồng bộ. Nghị định 90/2001/NĐ-CP tạo rất nhiều điều kiện thuận lợi cho các DNVVN phát triển, nhưng thực tế đến hiện nay những điều kiện đó vẫn chỉ là chủ trương, chưa thật sự đi vào cuộc sống. Cụ thể:

Việc thành lập Quỹ bảo lãnh tín dụng DNVVN triển khai quá chậm. Quá trình hình thành Quỹ bảo lãnh tín dụng đầy khó khăn. Hiện tại, sau một thời gian dài triển khai, đến tháng 09/2004 thành phố Hồ Chí Minh mới thành lập được Quỹ bảo lãnh tín dụng nhưng còn thiếu quy chế hoạt động.

Nghị định 90/2001/NĐ-CP đưa ra giải pháp để đáp ứng nhu cầu về mặt bằng sản xuất kinh doanh của các DNVVN như: các địa phương phải tạo điều kiện cho các DN có mặt bằng sản xuất thuận lợi; dành quỹ đất và thực hiện chính sách khuyến khích để xây dựng các khu, cụm công nghiệp cho các DNVVN có mặt bằng xây dựng tập trung cơ sở sản xuất hoặc di dời từ nội thành, nội thị ra. DN được

hưởng các chính sách ưu đãi trong việc thuê đất, chuyển nhượng, thế chấp và các quyền khác về sử dụng đất đai theo quy định của pháp luật...

Tuy nhiên thực tế ở các địa phương nói chung và tại Thành phố Hồ Chí Minh nói riêng thì các DNVVN vẫn chưa được ưu đãi về mặt bằng sản xuất như nội dung Nghị định 90/2001/NĐ-CP đã chỉ đạo.

Những hoạt động trợ giúp của Nhà nước đối với các DNVVN về thông tin thị trường, giá cả, xúc tiến thương mại, mở rộng thị trường tiêu thụ, tham gia cung ứng hàng hóa dịch vụ theo kế hoạch mua sắm bằng nguồn ngân sách Nhà nước, ưu tiên đặt hàng và các đơn hàng theo hạn ngạch phân bổ cho các DNVVN sản xuất hàng hóa dịch vụ xuất khẩu, phát triển hình thức thầu phụ công nghiệp, nhận thầu xây dựng, tạo điều kiện đổi mới công nghệ, trang thiết bị, phát triển sản phẩm mới, đào tạo... nhìn chung còn rất hạn chế.

Nhìn chung Nghị định 90/2001/NĐ-CP đã định hướng cho một chương trình trợ giúp phát triển DNVVN Việt Nam một cách cụ thể và đúng đắn. Tuy nhiên việc triển khai thực hiện chưa đầy đủ, chưa triệt để và chưa đồng bộ để làm cho chính sách đúng đắn của Nhà nước chưa đi vào cuộc sống. Trong bài phát biểu tổng kết 4 năm thực hiện Luật DN, Thủ tướng Chính phủ đã thừa nhận việc chưa thực hiện đầy đủ Nghị định 90/2001/NĐ-CP là một khuyết điểm.

2.2. KẾT QUẢ NGHIÊN CỨU TẠI CÁC DNVVN TRÊN ĐỊA BÀN QUẬN TÂN BÌNH.

2.2.1. Kết quả khảo sát:

Kết quả thống kê số liệu điều tra thực tế ở quận tháng 5/2006 và kết thúc điều tra tháng 9/2006. Cụ thể như sau:

Bảng 2.3: Tình trạng sở hữu tài sản của DNVVN

Chỉ tiêu	Số quan sát	Có	Không
Nhà xưởng	249	8.03%	91.57%
Máy móc thiết bị	250	7.63%	92.37%
Đất đai	250	30.52%	69.48%
Nhà ở	250	42.97%	57.03%

Nguồn: Số liệu điều tra thực tế tại quận Tân Bình, 2006

Đối với các DNVVN thì nhà xưởng, máy móc thiết bị, đất đai, nhà ở là tài sản cố định có thể thế chấp để vay vốn ngân hàng. Tuy nhiên, số liệu điều tra cho thấy hầu như các DNVVN không có nhà xưởng và máy móc thiết bị phục vụ sản xuất. Tỷ lệ có đất đai và nhà ở có cao hơn nhóm nhà xưởng và máy móc thiết bị nhưng vẫn ở tỷ lệ thấp.

Bảng 2.4: Thông tin về năng lực tài chính, hoạt động sản xuất, kinh doanh của DNVVN trong mối quan hệ với ngân hàng

Chỉ tiêu (triệu đồng)	Số quan sát	Nhỏ nhất	Lớn nhất	Trung bình
Nhu cầu vay vốn bình quân	195	0	50,000	1,555.03
Đáp ứng của ngân hàng (%)	172	0	100	79.42
Giá trị thế chấp	164	0	30,000	2,876.40
Tỷ suất lợi nhuận trên vốn (%)	250	-20	520	36.19
Vốn chủ sở hữu	249	20	45,000	2,275.46
Lợi nhuận	221	-208	10,800	501.21
Doanh thu	241	70	75,000	4,475.14

Nguồn: Số liệu điều tra thực tế tại quận Tân Bình, 2006

Giá trị tài sản thế chấp của các DNVVN được chính họ định giá trung bình là 2,876 triệu đồng, nhu cầu vốn vay bình quân của mỗi doanh nghiệp là 1,555 triệu đồng thì đã được ngân hàng hỗ trợ vốn tới 79,4% nhu cầu cho thấy các ngân hàng đã rất quan tâm hỗ trợ doanh nghiệp đáp ứng nhu cầu vốn trong sản xuất, kinh doanh. Mặc dù tỷ suất lợi nhuận trên vốn cao cho thấy các DNVVN đã hoạt động sản xuất, kinh doanh rất hiệu quả. Tuy nhiên, do ràng buộc bởi tài sản thế chấp nên quy mô vốn vay không cao sẽ khiến doanh nghiệp khó có khả năng bứt phá đem lại lợi nhuận cao hơn. Quy mô vốn vay không cao thể hiện ở chỗ vốn chủ sở hữu chiếm hầu hết giá trị tài sản của doanh nghiệp.

Bảng 2.5: Đánh giá của DNVVN về thủ tục vay vốn hiện nay

Chỉ tiêu	Số quan sát	Rườm rà	Không rườm rà
Thủ tục vay vốn	234	42.97%	50.60%

Nguồn: Số liệu điều tra thực tế tại quận Tân Bình, 2006

Việc vay được vốn với quy mô nhỏ được các DNVVN đánh giá do thủ tục vay vốn rườm rà (chiếm 42,97%).

Bảng 2.6: Đánh giá của DNVVN về thời gian xử lý hồ sơ tại công chứng hiện nay

Chỉ tiêu	Số quan sát	Chậm	Nhanh
Thời gian xử lý hồ sơ tại công chứng	240	38.55%	57.43%

Nguồn: Số liệu điều tra thực tế tại quận Tân Bình, 2006

Thời gian xử lý hồ sơ tại công chứng được 38,55% số được hỏi trả lời là chậm, chậm so với nhu cầu của doanh nghiệp và mặt bằng thời gian chung trong việc giải quyết các hồ sơ tương tự.

Bảng 2.7: Đánh giá của DNVVN về phong cách phục vụ của ngân hàng hiện nay

Chỉ tiêu	Số quan sát	Chưa tốt	Tốt
Phong cách phục vụ của ngân hàng	235	12.45%	81.53%

Nguồn: Số liệu điều tra thực tế tại quận Tân Bình, 2006

Điều đáng mừng là 81,53% đánh giá tốt phong cách phục vụ của ngân hàng, tuy nhiên, các ngân hàng cũng phải không ngừng nâng cao phong cách phục vụ, cũng như mở rộng dịch vụ hỗ trợ DNVVN bởi số đông cho rằng ngân hàng chưa có chính sách hỗ trợ vốn cho từng nhóm đối tượng khác nhau theo đặc thù của từng nhóm.

Bảng 2.8: Đánh giá của DNVVN về chính sách hỗ trợ vốn của ngân hàng hiện nay

Chỉ tiêu	Số quan sát	Chưa có	Có
Chính sách hỗ trợ vốn của ngân hàng	242	82.33%	14.46%

Nguồn: Số liệu điều tra thực tế tại quận Tân Bình, 2006

Với khó khăn đối với các DNVVN như đã phân tích trong các phần trên, mà có đến 65% số được hỏi đánh giá tốt môi trường kinh doanh hiện nay thì các ngân hàng cũng nên chú ý khai thác để giúp các DNVVN có đà phát huy năng lực nội tại của mình, vươn tới hội nhập ra khu vực và thế giới.

Bảng 2.9: Đánh giá của DNVVN về môi trường kinh doanh hiện nay

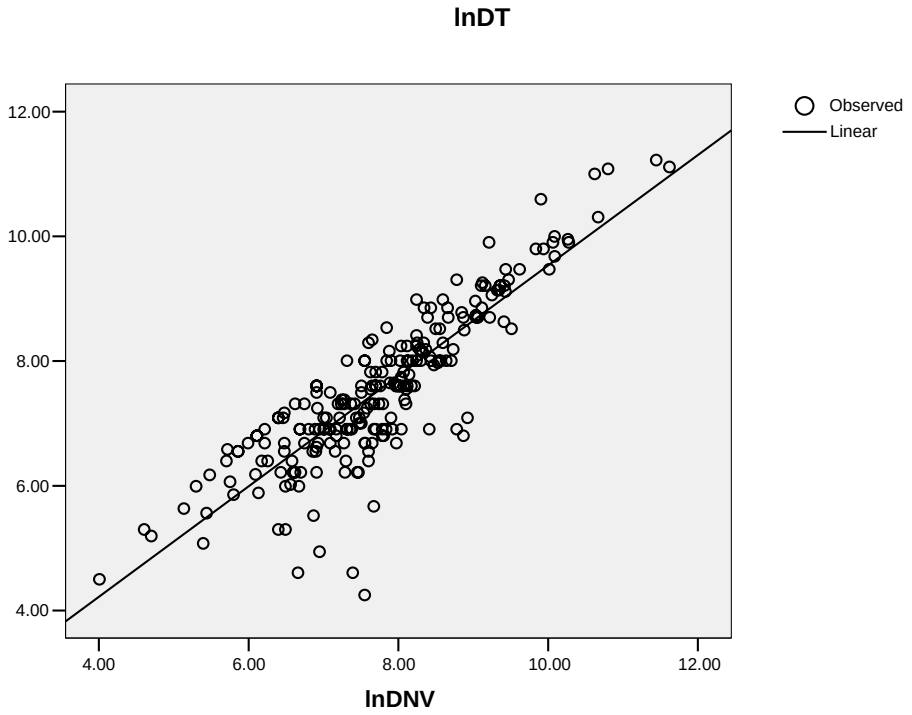
Chỉ tiêu	Số quan sát	Chưa thuận tiện	Thuận tiện
Môi trường kinh doanh	235	28.92%	65.06%

Nguồn: Số liệu điều tra thực tế tại quận Tân Bình, 2006

2.2.2. Phân tích giữa dư nợ vay và 3 biến độc lập:

2.2.2.1. Dư nợ vay theo doanh thu của DNVVN.

Phân tích số liệu điều tra giữa doanh thu của DNVVN trên địa bàn quận Tân Bình và dư nợ vay cho thấy:



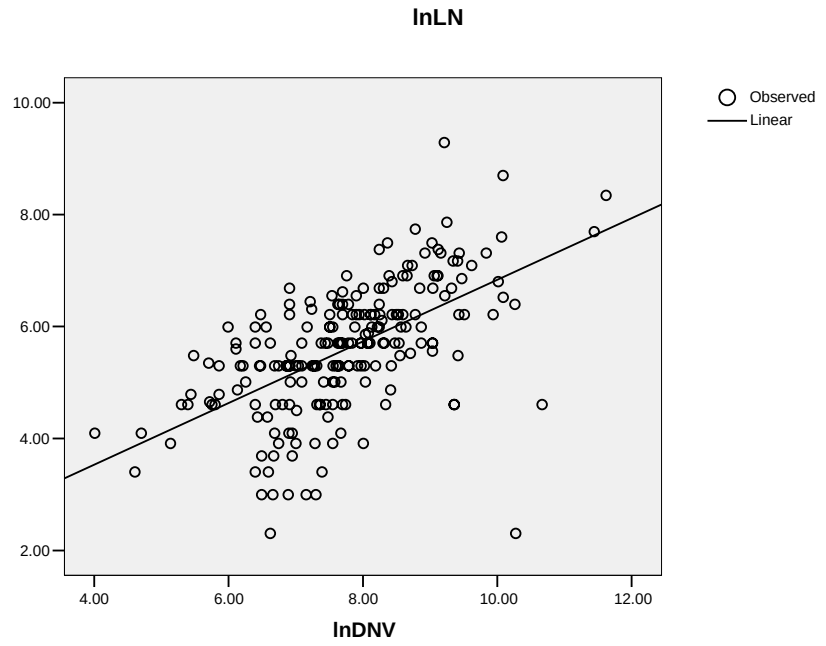
Hình 2.1 : Đồ thị tương quan giữa dư nợ vay theo doanh thu của DNVVN

Trên đồ thị, đường tương quan giữa dư nợ vay và doanh thu của DNVVN có xu hướng doanh thu càng cao thì doanh nghiệp dễ được ngân hàng chấp nhận

khoản tín dụng cho vay cao hơn.

2.2.2.2. Dư nợ vay theo lợi nhuận của DNVVN.

Phân tích số liệu điều tra giữa lợi nhuận của DNVVN trên địa bàn quận Tân Bình và dư nợ vay cho thấy:

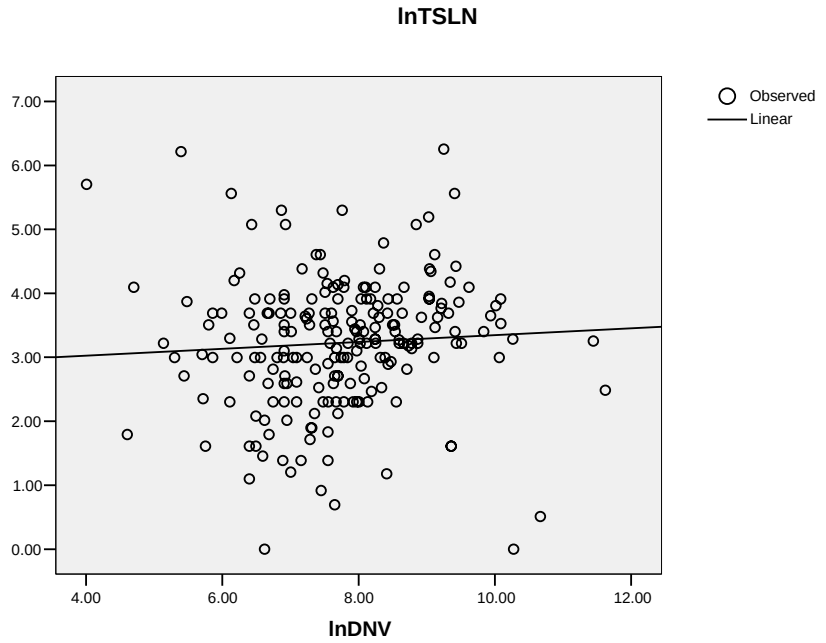


Hình 2.2 : Đồ thị tương quan giữa dư nợ vay theo lợi nhuận của DNVVN

Trên đồ thị, đường tương quan giữa dư nợ vay và lợi nhuận của DNVVN có xu hướng lợi nhuận càng cao thì doanh nghiệp dễ được ngân hàng chấp nhận khoản tín dụng cho vay cao hơn.

2.2.2.3. Dư nợ vay theo tỷ suất lợi nhuận của DNVVN.

Phân tích số liệu điều tra giữa lợi nhuận của DNVVN trên địa bàn quận Tân Bình và dư nợ vay cho thấy:



Hình 2.3 : Đồ thị tương quan giữa dư nợ vay theo tỷ suất lợi nhuận của DNVVN

Trên đồ thị, đường tương quan giữa dư nợ vay và tỷ suất lợi nhuận của DNVVN có xu hướng tỷ suất lợi nhuận càng cao thì doanh nghiệp dễ được ngân hàng chấp nhận khoản tín dụng cho vay cao hơn.

2.2.3. Kết quả của mô hình hồi quy:

$\text{Ln}(\mathbf{DNV}) = \alpha_0 + \alpha_1 * \text{Ln}(\mathbf{DT}) + \alpha_2 * \text{Ln}(\mathbf{LN}) + \alpha_3 * \text{Ln}(\mathbf{TLN})$

Trong đó:

Biến phụ thuộc:

- DNV là Dư nợ cho vay đối với các DNVVN.

Biến độc lập:

- DT : Doanh thu năm 2005 của DNVVN được khảo sát, kỳ vọng dấu hệ số mang dấu (+).
- LN : Lợi nhuận năm 2005 của DNVVN được khảo sát, kỳ vọng dấu hệ số mang dấu (+).
- TLN : Tỷ suất lợi nhuận năm 2005 của DNVVN được khảo sát, kỳ vọng dấu hệ số mang dấu (+).

Sử dụng phần mềm SPSS for Window, phiên bản 13.0 để chạy mô hình hồi quy, có kết quả như sau:

Bảng 2.10: Tóm tắt kết quả mô hình hồi quy

R Square (R bình phương)	**Adjusted R Square** (R bình phương được điều chỉnh)	**Std.Error of the Estimate** (Lỗi tiêu chuẩn của ước lượng)
0.770	0.769	0.58694

R^2 được điều chỉnh = 76,9% cho biết mức độ % của biến phụ thuộc được giải thích bởi các biến độc lập trong mô hình. Nghĩa là, 76,9% sự thay đổi dư nợ vay được giải thích bởi sự thay đổi của các biến trong mô hình. Như vậy, 23,1% còn lại được giải thích bởi các biến khác chưa đưa vào mô hình.

Bảng 2.11: Phân tích ANOVA

df	**F**	**Sig.**
1	700.007	0.000

Phân tích ANOVA cho thấy giả định biến phụ thuộc được giải thích bởi các biến độc lập trong mô hình đảm bảo được ý nghĩa thống kê.

Bảng 2.12: Hệ số hồi quy của các biến độc lập có ý nghĩa thống kê

	Tên biến	**Unstandardized Coefficients** (Hệ số hồi quy)	**Standardized Coefficients** (Hệ số hồi quy được chuẩn hóa)	**t**	**Significance** (Trình độ ý nghĩa thống kê)
		1.071		4.193	0.000
1	Ln(DT)	0.886	0.878	26.456	0.000

Biến phụ thuộc (Dependent Variable): Ln(DNV)

$\alpha 1 = 0,878$, có nghĩa là khi yếu tố ***Doanh thu của DNVVN*** tăng thêm 1 đơn vị sẽ tác động làm tăng dư nợ vay 87,8% với giả định quy mô các yếu tố còn lại không đổi.

Hệ số hồi quy được chuẩn hóa của $\alpha 1$ cho biết tầm quan trọng của yếu tố Doanh thu đóng góp đối với thay đổi dư nợ vay của ngân hàng. 2 biến Lợi nhuận và Tỷ suất lợi nhuận trên vốn không có kết quả trong mô hình do đa cộng tuyến của

hai biến này trong mô hình, hơn nữa 3 biến độc lập trong mô hình đều phản ánh hiệu quả sản xuất, kinh doanh của DNVVN trên địa bàn quận Tân Bình.

Trình độ ý nghĩa của α1 là 0.000, nghĩa là biến Doanh thu có ý nghĩa thống kê trong mô hình.

Kết luận: Có thể khái quát được rằng, Doanh thu của DNVVN trên địa bàn quận Tân Bình ảnh hưởng có ý nghĩa thống kê đến dư nợ vay khi đi vay ngân hàng.

Kết quả hồi quy thể hiện phần lớn các tác động đến dư nợ vay đã trình bày ở phần cơ sở lý luận trên là không thể bác bỏ. Hệ số của biến có ý nghĩa thống kê trong mô hình mang dấu đúng với dấu kỳ vọng.

KẾT LUẬN CHƯƠNG 2

Không ai có thể phủ nhận những thành quả to lớn mà các DNVVN đóng góp cho nền kinh tế, cho sự phát triển của đất nước. Tuy nhiên chúng ta cũng phải thừa nhận rằng hiện nay các DNVVN còn gặp nhiều khó khăn để phát triển. Khó khăn lớn nhất là thiếu vốn. Từ khó khăn về vốn nảy sinh ra nhiều khó khăn khác như thiếu mặt bằng sản xuất; thiếu thiết bị công nghệ hiện đại; hạn chế trong công tác đào tạo nguồn nhân lực; hạn chế khả năng mở rộng sản xuất, mở rộng thị trường, tăng năng lực cạnh tranh... Có rất nhiều nguyên nhân dẫn đến tình trạng này: nguyên nhân từ bản thân DN, nguyên nhân từ các tổ chức tín dụng và cả những cơ chế, chính sách của Nhà nước chưa quan tâm đúng mức đến các DNVVN.

Mở rộng tín dụng đối với các DNVVN không chỉ có lợi cho các DN, cho các tổ chức tín dụng mà còn mang lại lợi ích rất lớn cho sự phát triển kinh tế đất nước trong giai đoạn hiện nay. Việc đưa ra những giải pháp nhằm mở rộng cung tín dụng đối với các DNVVN trong giai đoạn hiện nay là thực sự cần thiết.

Luận cứ để đưa ra giải pháp là dư nợ cho vay của các tổ chức tín dụng có tương quan đồng biến với doanh thu tức hiệu quả sản xuất, kinh doanh của DNVVN là có ý nghĩa thống kê. Vì vậy, giải pháp sẽ được tập trung giải quyết các tác động đến biến chính này và các giải pháp hỗ trợ kèm theo.

CHƯƠNG 3
MỘT SỐ GIẢI PHÁP MỞ RỘNG CUNG TÍN DỤNG CHO CÁC DNVVN TRÊN ĐỊA BÀN QUẬN TÂN BÌNH

Rõ ràng rằng, trong thời gian qua thì việc cung tín dụng cho các DNVVN trên địa bàn quận Tân Bình là rất hiệu quả vì nó gắn với hiệu quả sản xuất kinh doanh của DN. Việc tăng dư nợ vay để tháo gỡ khó khăn về vốn cho các đối tượng này là cần thiết bên cạnh sự hỗ trợ tiếp tục của ngân hàng và các tổ chức, cá nhân liên quan giúp cho DN tăng cường năng lực sản xuất, kinh doanh đem lại hiệu quả cao.

Bên cạnh đó, như đã phân tích ở trên, rõ ràng phần vốn vay từ các ngân hàng trên địa bàn của các DNVVN không chiếm một tỉ trọng lớn trong nguồn vốn hoạt động của các DN. Trong khi đối tượng này lại rất cần nguồn vốn giúp đạt được nhiều lợi nhuận hơn. Tình trạng này cần phải có giải pháp tháo gỡ kịp thời. Dựa trên cơ sở lý thuyết và lý luận đưa ra trong luận văn, cùng với việc nghiên cứu ở quận Tân Bình và kết quả xử lý số liệu điều tra, kết quả hồi quy mô hình phân tích những yếu tố tác động đến cung tín dụng cho các DNVVN trên địa bàn quận Tân Bình, tác giả tập trung vào gợi ý 2 nhóm giải pháp chính có thể cải thiện biến có ý nghĩa thống kê trong mô hình hồi quy trên, đó là: (i) ***Doanh thu hay hiệu quả sản xuất kinh doanh của DNVVN;*** và (ii) ***Các giải pháp hỗ trợ***.

3.1. NHÓM GIẢI PHÁP TÁC ĐỘNG LÀM TĂNG HIỆU QUẢ SẢN XUẤT KINH DOANH CỦA DNVVN.

Hàng năm, các DN cần phải lập kế hoạch sản xuất kinh doanh.

*** Nhìn từ góc độ DN, kế hoạch sản xuất kinh doanh có tác dụng:**

Giúp DN dự tính những điều muốn làm và xác định những khó khăn trở ngại có thể phát sinh. Vạch ra hướng đi rõ ràng phù hợp với mục tiêu đề ra.

Buộc DN phải cân nhắc, suy nghĩ kỹ khi thực hiện phương án kinh doanh, cạnh tranh với đối thủ khác.

Đưa ra những tiêu chí để theo dõi thực hiện kế hoạch và kiểm soát việc thực hiện kế hoạch hướng đến kết quả mong muốn.

Truyền đạt được ý tưởng và cung cấp thông tin cơ bản cho tổ chức tín dụng để đề nghị vay vốn.

Đưa ra các tiêu chuẩn có thể đo lường, so sánh và đánh giá tính khả thi của phương án sản xuất kinh doanh để thuyết phục bên cho vay.

*** Nhìn từ góc độ ngân hàng, phương án sản xuất kinh doanh của DN có ý nghĩa:**

Làm cơ sở cho ngân hàng tìm hiểu và đánh giá về DN đề nghị vay vốn. Là cơ sở xác định số vốn DN cần vay, lợi nhuận DN có thể đạt được. Là một công cụ để giảm thiểu rủi ro. Công cụ theo dõi, quản lý việc thực hiện kế hoạch sản xuất kinh doanh của DN.

Buộc DN phải có cái nhìn khách quan, nghiêm túc về một phương án sản xuất kinh doanh tổng thể.

Kinh nghiệm thực tế cho thấy nguyên nhân chính đưa đến sự thất bại của DN là không lập kế hoạch sản xuất kinh doanh (hoặc có lập kế hoạch nhưng sơ sài), đặc biệt là kế hoạch dự phòng.

Một bản kế hoạch kinh doanh đầy đủ, khoa học; có dự tính được các rủi ro có thể xảy ra và có giải pháp khắc phục sẽ dễ dàng thuyết phục ngân hàng hơn. Trong đó nên phân tích các yếu tố sau :

- Lịch sử quan hệ giao dịch với ngân hàng của DN như thế nào?
- DN có những loại tài sản thế chấp gì?
- Kế hoạch trả nợ của DN ra sao?
- Thị trường có chấp nhận các sản phẩm, dịch vụ của DN hay không?
- Những kế hoạch tương lai của DN có thực tế không?

*** DNVVN cần quan tâm hơn việc tổ chức quản lý sản xuất, kinh doanh, quản lý tài chính:**

Việc tổ chức quản lý sản xuất, kinh doanh và quản lý tài chính tốt sẽ tạo được niềm tin với tổ chức tín dụng khi duyệt cho vay, bởi vì đó là một trong những

cơ sở đảm bảo DN thực hiện được phương án sản xuất kinh doanh. Ngoài ra, việc quản lý tốt sẽ đảm bảo DN sử dụng vốn vay đúng mục đích, hiệu quả, đây là yêu cầu quan trọng hàng đầu của các ngân hàng khi cho DN vay vốn.

DN phải tuân thủ các quy định của Luật kế toán, thống kê để các số liệu kế toán của DN có độ tin cậy cao hơn; thể hiện đúng thực trạng kinh doanh, tình hình tài chính, khả năng thanh toán... của DN.

Khi các báo cáo tài chính của DN có độ tin cậy cao, các tổ chức tín dụng sẽ có thêm một cơ sở để xác định mức độ rủi ro của DN, từ đó có những chính sách phù hợp đối với DN như: tài sản đảm bảo nợ vay, lãi suất cho vay, thời hạn cho vay, số tiền vay...

Làm được những điều như trên, DNVVN sẽ tạo được niềm tin đối với các tổ chức tín dụng; tạo điều kiện dễ dàng hơn để tiếp xúc nguồn vốn tín dụng của ngân hàng.

Để làm được điều này, các DN cần quan tâm hơn đến công tác đào tạo. Các DN có thể tham gia các khóa đào tạo do MPDF tổ chức; tham khảo các tài liệu về đào tạo kỹ năng kinh doanh, quản lý DN (Business Edge); tranh thủ sự hỗ trợ, tư vấn của bộ phận hỗ trợ DNVVN thuộc Phòng Công nghiệp và Thương mại Việt Nam (VCCI). Ngoài ra, Bộ Tài chính ban hành thông tư số 09/2005/TT-BTC ngày 28/01/2005 về việc hướng dẫn và sử dụng kinh phí đào tạo nguồn nhân lực cho các DNVVN giai đoạn 2004 – 2008, đã mở ra cơ hội tốt cho các DNVVN trong việc nâng cao khả năng quản lý hoạt động sản xuất kinh, doanh của mình.

3.2. NHÓM GIẢI PHÁP HỖ TRỢ.

3.2.1. Đối với các DNVVN:

*** DNVVN phải tạo được niềm tin đối với các tổ chức tín dụng bằng chính năng lực của mình**

Một trong những nguyên nhân dẫn đến việc các tổ chức tín dụng còn e dè khi cho vay đối với các DNVVN là các DN này chưa tạo được niềm tin, chữ tín với các tổ chức tín dụng. Do đó các DN cần phải thay đổi tư duy làm việc để tổ chức quản lý sản xuất khoa học hơn, bài bản hơn, hiệu quả hơn.

3.2.2. Đối với các tổ chức tín dụng:

*** Các tổ chức tín dụng cần thay đổi tư duy kinh doanh**

Hiện nay cơ chế cho vay của ngân hàng Nhà nước cùng với những quy định về bảo đảm tiền vay đã thông thoáng hơn, tạo nhiều chủ động hơn cho các tổ chức tín dụng. Cụ thể:

Quyết định 1627/2001/QĐ-NHNN ngày 31/12/2001 về quy chế cho vay và Quyết định 127/2005/QĐ-NHNN ngày 03/02/2005 sửa đổi, bổ sung quyết định 1627/2001/QĐ-NHNN đã ngày càng giao quyền chủ động cho các tổ chức tín dụng nhiều hơn trong việc lựa chọn đối tượng cho vay và việc ra quyết định cho vay.

Quyết định 546/2002 ngày 30/05/2002 của Ngân hàng Nhà nước Việt Nam có hiệu lực từ 01/06/2002, cho phép các tổ chức tín dụng toàn quyền quyết định mức lãi suất thỏa thuận, căn cứ vào tình hình cung cầu của thị trường vốn và mức độ tín nhiệm của khách hàng vay vốn.

Nghị định 85/2002/NĐ-CP ngày 25/10/2002 sửa đổi, bổ sung Nghị định 178/1999/NĐ-CP về bảo đảm tiền vay, cho phép các tổ chức tín dụng có thể cho khách hàng vay không có bảo đảm bằng tài sản. Việc định giá tài sản thế chấp là quyền sử dụng đất do các bên tự thỏa thuận căn cứ vào giá giao dịch thực tế trên thị trường chứ không bắt buộc tính theo khung giá quy định như trước.

Luật các tổ chức tín dụng sửa đổi, bổ sung cho phép tổ chức tín dụng được quyết định cho vay có tài sản bảo đảm và không có tài sản bảo đảm. Trước đây, bảo đảm tiền vay là một điều kiện quan trọng, dẫn đến hạn chế cho vay các DNVVN vì thiếu bảo đảm nợ vay.

Quyết định 966/2003 ngày 22/08/2003 của Ngân hàng Nhà nước mở rộng thêm các đối tượng và mục đích vay vốn của khách hàng mà ngân hàng được phép cho vay bằng ngoại tệ.

Do đó các tổ chức tín dụng cần thay đổi tư duy kinh doanh theo hướng:

Đưa vốn đến các DN cần vốn và sử dụng vốn có hiệu quả, không phân biệt thành phần kinh tế. Áp dụng điều kiện bảo đảm tiền vay, lãi suất vay theo mức độ rủi ro của khách hàng. Để làm được điều này các tổ chức tín dụng phải đánh giá

được, xác định được tính hiệu quả đích thực của phương án sản xuất kinh doanh của DN.

Về quan điểm, phải nhận thức được rằng khối DNVVN là đối tượng khách hàng đầy tiềm năng, có những đặc trưng riêng. Do đó cần có chiến lược kinh doanh thích hợp như thành lập những bộ phận hoặc chi nhánh chuyên kinh doanh dịch vụ ngân hàng bán lẻ, có quy trình nghiệp vụ riêng phù hợp với đối tượng khách hàng này. Thủ tục vay cũng phải thiết kế sao cho phù hợp với trình độ của DN, nhưng vẫn đảm bảo cung cấp đủ thông tin cần thiết.

Nhu cầu của các DN không chỉ là vay vốn mà còn rất nhiều nhu cầu khác như thanh toán, chiết khấu chứng từ,... vì vậy, các tổ chức tín dụng phải không ngừng nghiên cứu tạo ra nhiều sản phẩm, dịch vụ mới đáp ứng được nhu cầu rất đa dạng của DN. Có như thế mới thu hút được các DN giao dịch với ngân hàng, bởi vì họ được phục vụ trọn gói. Phải cho các DN thấy được sự tiện ích của việc giao dịch với ngân hàng, thu hút họ đến với ngân hàng nhiều hơn, xóa bỏ quan niệm của nhiều DN trong nhiều năm qua xem ngân hàng như chiếc "hộp đen".

Việc phát triển sản phẩm mới nên theo hai hướng: Sản phẩm mới cải tiến từ sản phẩm đã có và sản phẩm mới hoàn toàn. Việc phát triển sản phẩm mới phải đi liền với việc thăm dò, điều tra thị trường vì theo quan điểm marketing hiện đại "chỉ bán cái khách hàng cần chứ không phải bán cái mình có". Sản phẩm dịch vụ ngân hàng càng nhiều tiện ích thì DN sẽ chuyển hướng giao dịch qua ngân hàng nhiều hơn. Qua đó ngân hàng có thể giám sát hoạt động của DN tốt hơn.

Đối với các DNVVN, phần lớn là thiếu "vốn lưu động thường xuyên", tức mức vốn lưu động lúc nào cũng phải có để duy trì hoạt động sản xuất, kinh doanh bình thường của DN. Để tạo thuận lợi cho DN, các tổ chức tín dụng cần nghiên cứu triển khai sản phẩm vay mới như : tín dụng tuần hoàn và cho vay trung hạn vốn lưu động thường xuyên. Nếu không, các tổ chức tín dụng có nguy cơ gia tăng nợ xấu vì từ trước đến nay các tổ chức tín dụng thường cho vay vốn lưu động thời hạn tối đa là một năm, mặc dù tài sản lưu động là tài sản ngắn hạn nhưng để duy trì hoạt động sản xuất kinh doanh, DN phải có dự trữ tồn kho ở mức hợp lý đòi hỏi phải có vốn

dài hạn để đáp ứng nhu cầu này, nếu tổ chức tín dụng xác định kỳ hạn nợ không chính xác sẽ dẫn đến việc phải điều chỉnh kỳ hạn nợ hoặc gia hạn nợ, nhưng theo Quyết định 127/2005/QĐ-NHNN ngày 03/02/2005, việc điều chỉnh kỳ hạn nợ được xếp vào nợ xấu từ nhóm 1 đến nhóm 4, gia hạn nợ được xếp vào nợ xấu từ nhóm 2 đến nhóm 5.

Các tổ chức tín dụng cần nghiên cứu triển khai việc mở rộng mạng lưới kinh doanh. DNVVN ngày càng tăng về số lượng, phân bổ hầu như khắp nơi nhưng hiện nay hệ thống ngân hàng thương mại chưa có nhiều chi nhánh, cơ sở giao dịch đủ rộng để tạo thuận lợi cho các DN này giao dịch, đặc biệt là ở các vùng nông thôn, ngoại thành. Các tổ chức tín dụng nên nghiên cứu thành lập các chi nhánh, phòng, ban,... chuyên kinh doanh dịch vụ ngân hàng bán lẻ để phục vụ đối tượng khách hàng này. Việc mở rộng mạng lưới kinh doanh cần đi kèm với các chương trình tiếp thị để các DNVVN biết đến, bởi hiện nay nhiều DN vẫn còn tâm lý e ngại vay vốn ngân hàng khó khăn, thủ tục rườm rà, nhiêu khê.

Nghiên cứu áp dụng nhiều phương pháp thẩm định để có cơ sở kiểm tra, đối chiếu kết quả thẩm định, vừa có thể xác định chính xác tính hiệu quả, mức độ rủi ro của phương án sản xuất kinh doanh.

Xây dựng, ban hành sổ tay tín dụng: Các tổ chức tín dụng cần phải ban hành sổ tay tín dụng để có thể hỗ trợ cán bộ tín dụng thực hiện đúng những quy trình, thủ tục mà tổ chức tín dụng đã nghiên cứu, cải tiến phù hợp với từng loại khách hàng, đảm bảo thực hiện đúng chủ trương, quan điểm kinh doanh mà tổ chức tín dụng đã xây dựng.

Các tổ chức tín dụng phải thay đổi quan điểm kinh doanh, có cách nhìn tích cực hơn về DNVVN. Cho vay các dự án, phương án sản xuất kinh doanh có hiệu quả chứ không phải chỉ cho vay khi có tài sản bảo đảm. Nên áp dụng điều kiện tài sản bảo đảm tùy theo mức độ rủi ro của khoản vay, của DN vay vốn.

Để làm được điều này, xin đề xuất một số giải pháp sau đây:

*** Tổ chức tín dụng phải xác định mức độ hiệu quả cũng như rủi ro của phương án sản xuất kinh doanh của DN vay vốn.**

- Điều này đòi hỏi tổ chức tín dụng phải đầu tư vào việc đào tạo đội ngũ cán bộ thẩm định đủ về số lượng và chất lượng; tiêu chuẩn hóa các nội dung trong tờ trình thẩm định cho vay.

- Cán bộ làm công tác tín dụng phải là những người có kiến thức rộng, có khả năng phân tích, tổng hợp, dự báo... Tổ chức tín dụng không nên chỉ tuyển dụng những người tốt nghiệp chuyên ngành tài chính – ngân hàng mà phải tuyển thêm những người chuyên về các lĩnh vực khác có liên quan như: Luật, kỹ thuật, xây dựng, cơ khí, tin học... cho bộ phận tín dụng. Khi đó bộ phận tín dụng mới đủ sức thẩm định nhiều phương án sản xuất kinh doanh liên quan đến nhiều lĩnh vực, nhiều ngành nghề khác nhau.

*** Tờ trình thẩm định phải đánh giá được các tiêu chí quan trọng**

Phân tích ngành, nghề kinh doanh của DN.

Phải phân tích được chu kỳ của ngành, nghề kinh doanh bởi ngành, nghề kinh doanh thường có tính chu kỳ, nếu tổ chức tín dụng cho vay vốn DN hoạt động trong ngành, nghề đang ở giai đoạn suy thoái của chu kỳ kinh doanh thì rủi ro sẽ rất cao.

- Đánh giá các đặc điểm của ngành để xác định các đặc điểm chính, sản phẩm của ngành, các rào cản, kênh phân phối, các yếu tố quyết định thành công... trong đó việc phân tích các yếu tố quyết định thành công của ngành là cực kỳ quan trọng bởi đó chính là các yếu tố ảnh hưởng đến cầu của ngành. Tờ trình thẩm định phải đánh giá được DN mình đang xem xét có hội đủ các yếu tố quyết định thành công của ngành mà DN đang hoạt động hay không. Ví dụ đối với ngành kinh doanh khách sạn thì các yếu tố quyết định thành công là: sự thuận lợi của địa điểm, chất lượng phòng và các dịch vụ kèm theo, hợp đồng ký với các đơn vị kinh doanh du lịch. Yếu thế ở các yếu tố quyết định thành công có thể ảnh hưởng đến toàn bộ rủi ro tín dụng.

- Các yếu tố pháp lý liên quan đến ngành (các quy định, quy chế mà ngành phải tuân thủ). Phân tích các yếu tố pháp lý để thấy được DN vay vốn có khả năng thực hiện đúng các quy định của pháp luật hay không? Khả năng thích nghi của DN khi có những thay đổi xảy ra?

- Phân tích vị thế của DN trong ngành: Các tổ chức tín dụng có thể sử dụng mô hình PORTER trong phân tích vị thế của DN trong ngành. Theo đó vị thế cạnh tranh của DN bị ảnh hưởng bởi năm sức mạnh chi phối thương trường.

Việc phân tích vị thế cạnh tranh theo mô hình PORTER hướng đến các yếu tố sau đây:

➢ *Sức ép đối với DN*: Chính là các nhà cung cấp (đầu vào) và khách hàng mua (đầu ra). Người cung cấp luôn muốn bán được giá cao còn khách hàng mua luôn muốn mua giá rẻ.

➢ *Các đối thủ cạnh tranh của DN*: Là những DN đang cạnh tranh cùng địa bàn và các DN sản xuất sản phẩm thay thế.

➢ *Các mối đe dọa*: Chính là các DN đang lăm le nhảy vào thị trường, các DN cạnh tranh cùng địa bàn và các DN sản xuất sản phẩm thay thế. Khi phân tích các DN lăm le nhảy vào thị trường nên đi vào phân tích rào cản của ngành để thấy được việc gia nhập ngành đó có dễ dàng không. Phân tích vị thế cạnh tranh của DN phải cho thấy được khả năng cạnh tranh và "vũ khí" cạnh tranh của DN. Việc phân tích vị thế cạnh tranh của DN có thể đánh giá được mức độ rủi ro của DN đó cũng như mức độ rủi ro của phương án sản xuất, kinh doanh.

Phân tích kinh nghiệm, trình độ chuyên môn của lãnh đạo DN liên quan đến lĩnh vực hoạt động chính của DN. Đây là yếu tố cực kỳ quan trọng có ảnh hưởng đến sự thành công của DN. Trình độ chuyên môn, kinh nghiệm liên quan đến hoạt động chính của DN thể hiện ở các yếu tố chủ yếu sau :

- Hiểu rõ công nghệ.
- Biết tổ chức, quản lý sản xuất.
- Kiểm tra được chất lượng sản phẩm.
- Triển khai được mạng lưới phân phối sản phẩm.

- Tạo ra thương hiệu cho sản phẩm.

- Luôn tạo ra sự khác biệt của sản phẩm, dịch vụ, đa dạng hóa sản phẩm, dịch vụ đáp ứng được thị hiếu của khách hàng.

Những lãnh đạo DN có trình độ chuyên môn, kinh nghiệm liên quan đến lĩnh vực sản xuất kinh doanh chủ yếu của DN sẽ tạo ra hiệu quả và an toàn cho hoạt động của DN, không đầu tư mở rộng sản xuất quá mức, vượt tầm kiểm soát cũng như không sản xuất kinh doanh một cách phân tán, gây rủi ro cho DN.

Phân tích mức độ uy tín của DN với tổ chức tín dụng: Lịch sử quan hệ với tổ chức tín dụng của DN cũng có ý nghĩa khá quan trọng trong khi xem xét cho vay. Nếu DN mới quan hệ vay vốn lần đầu thì cán bộ tín dụng phải tìm hiểu quá trình quan hệ với các tổ chức tín dụng khác của DN.

Phân tích các đối tác của DN trong hoạt động kinh doanh (về công nợ, thanh toán...). Việc làm này hơi khó nhưng có ý nghĩa khá quan trọng, nó giúp đánh giá mức độ uy tín của DN trên thương trường và xác định được rủi ro có thể xảy ra của kinh doanh bởi vì rủi ro của DN không chỉ xuất phát từ bên trong DN mà còn do các đối tác của DN mang lại. Ví dụ, DN A được các nhà cung cấp có tiếng tăm trên thị trường cho nợ trả chậm chứng tỏ DN A có uy tín trong thanh toán. Ngược lại, DN B cho rất nhiều khách hàng có nhiều tai tiếng thiếu nợ thì DN B có thể có nhiều rủi ro.

Tờ trình thẩm định cần nêu rõ tất cả các điểm mạnh, điểm yếu của DN. Từ đó phân tích kỹ các yếu tố và rút ra kết luận. Tránh tình trạng: nếu đề xuất cho vay thì nêu toàn ưu điểm, còn nếu đề xuất từ chối cho vay thì nêu toàn khuyết điểm của DN như thường thấy trong thời gian qua ở các tổ chức tín dụng.

Không DN nào hoàn hảo đến mức không có một nhược điểm nào, tuy nhiên người làm công tác tín dụng phải xem xét tất cả các yếu tố để xác định mức độ rủi ro của DN nhằm đưa ra những đề xuất tín dụng chính xác.

*** Đánh giá khả năng thực hiện phương án sản xuất, kinh doanh của DN:**

- Bao gồm các yếu tố về vốn, công nghệ, mặt bằng sản xuất kinh doanh, lao động, thị trường đầu vào, thị trường đầu ra, hệ thống phân phối...

- Các tổ chức tín dụng cần nghiên cứu, xây dựng và áp dụng phương pháp lượng hóa các yếu tố của DN bằng cách xây dựng, áp dụng phương pháp chấm điểm, xếp hạng DN.

- Kết quả thẩm định cần phải có sự so sánh đối chiếu để đánh giá được chính xác hơn về DN vay vốn. Việc phân tích ở phần trước chỉ là định tính, còn chấm điểm, xếp hạng DN là định lượng. Phương pháp định lượng này sẽ là một cách để so sánh đối chiếu với kết quả thẩm định mang tính chất định tính, giúp cán bộ tín dụng đưa ra đề xuất chính xác hơn.

- Một lưu ý quan trọng trong việc chấm điểm, xếp hạng DN là chúng ta không nên phụ thuộc hoàn toàn vào máy móc (đa số các phương pháp chấm điểm, xếp hạng DN được lập thành chương trình chạy trên máy tính), mà phải có sự kiểm tra, điều chỉnh cho phù hợp khi đưa ra kết quả cuối cùng.

- Tổ chức tín dụng nên khai thác tối đa các tiện ích của hệ thống thông tin tín dụng của Ngân hàng Nhà nước để có thêm thông tin về khách hàng vay vốn. Cần quan tâm, tham khảo thêm kết quả xếp hạng DN của Ngân hàng Nhà nước.

- Cán bộ tín dụng nên tham gia, tư vấn cho DNVVN trong việc lập phương án sản xuất kinh doanh trên cơ sở ý tưởng kinh doanh của DN.

- Khi tư vấn hoặc tham gia hỗ trợ các DN lập phương án sản xuất kinh doanh, cán bộ tín dụng sẽ hiểu biết cặn kẽ hơn về hoạt động của DN, kịp thời tư vấn cho DN lựa chọn phương án tốt nhất và lường trước những rủi ro có thể xảy ra. Qua đó cán bộ tín dụng có cơ sở đánh giá mức độ rủi ro của phương án sản xuất kinh doanh của DN.

***Lưu ý**: Cán bộ tín dụng chỉ đóng vai trò hỗ trợ; tuyệt đối không được làm thay cho khách hàng.*

Khi phân tích tình hình tài chính của DN vay vốn, nếu xét thấy những báo cáo tài chính do DN cung cấp chưa thể hiện đầy đủ tình hình hoạt động kinh doanh của DN, cán bộ tín dụng cần nghiên cứu tái lập lại báo cáo tài chính cho đúng bản chất. Đối với các DNVVN, việc tái lập báo cáo tài chính là cần thiết vì :

- Đa số các DN hiện nay chưa tổ chức hạch toán kế toán một cách bài bản.

- Số liệu trên các báo cáo tài chính không chắc chắn chính xác và phản ánh giá trị thực tế.

Để có thể đưa ra một quyết định cho vay đúng đắn, tổ chức tín dụng phải có được một đánh giá đúng về hoạt động kinh doanh và tài chính của bên vay. Do đó tổ chức tín dụng phải giúp bên vay tái lập hoặc thẩm tra lại các báo cáo tài chính.

Trong công tác thẩm định, cần lưu ý những rủi ro tiềm ẩn có thể xảy ra đối với DN vay vốn. Những rủi ro tiềm ẩn này thể hiện ở những khía cạnh sau đây:

✓ *Khía cạnh quản lý sản xuất kinh doanh:*

- Mở rộng sản xuất kinh doanh quá mức, vượt tầm kiểm soát của DN.
- Người quản lý kinh doanh thiếu trung thực.
- Sử dụng các nguồn lực sai mục đích, không nhằm mục tiêu sản xuất, kinh doanh.
- Không có kiến thức tốt trong mọi điều hành sản xuất, kinh doanh.
- Thường xuyên thay đổi phương thức làm ăn.

✓ *Khía cạnh thị trường:*

- Lệ thuộc vào một thị trường duy nhất.
- Không thông hiểu thị trường.
- Thị trường có quá nhiều cạnh tranh.
- Thị trường có những sự thay đổi bất lợi.

✓ *Khía cạnh kỹ thuật:*

- Lập kế hoạch sản xuất kinh doanh không đầy đủ.
- Địa điểm sản xuất kinh doanh không thuận tiện, ví dụ: Không gần nguồn nguyên liệu, không gần đường giao thông,...
- Kiểm tra chất lượng sản phẩm không hiệu quả.
- Nguồn cung cấp điện, nước... không ổn định.

✓ *Khía cạnh tài chính:*

- Thiếu vốn lưu động thường xuyên.
- Không quản lý chặt chẽ các khoản phải thu.
- Quản lý công nợ, cơ cấu nợ chưa hợp lý.

- Hệ thống sổ sách kế toán không đầy đủ.

- Quản lý lưu chuyển tiền tệ không hiệu quả, không cân đối được các khoản tiền sẽ thu được và các khoản tiền phải trả trong thời gian tới.

✓ *Những rủi ro tiềm ẩn khác:*

- Số liệu kế toán thiếu chính xác, không được cập nhật đúng thời gian.

- Không tách bạch các khoản chi tiêu sản xuất kinh doanh và chi tiêu cá nhân.

- Nội bộ công ty không đoàn kết, thường xuyên có mâu thuẫn, bất đồng.

- Để những vấn đề của gia đình ảnh hưởng đến công việc sản xuất kinh doanh của DN.

*** Cải tiến thủ tục vay, nội dung hồ sơ vay phù hợp với loại hình DN nhỏ và vừa.**

Ngày 03/02/2005, Thống đốc Ngân hàng Nhà nước Việt Nam đã ký Quyết định số 127/2005/QĐ-NHNN sửa đổi, bổ sung một số điều tại Quy chế cho vay của các tổ chức tín dụng đối với khách hàng ban hành theo Quyết định 1627/2000/QĐ-NHNN ngày 31/12/2001. Có thể nói Quyết định 127 này là "Cuộc Cách mạng" trong hoạt động ngân hàng bởi nó tạo môi trường thông thoáng hơn cho hoạt động tín dụng.

Như vậy về quy chế cho vay, ngân hàng Nhà nước đã tạo điều kiện rất thông thoáng, các tổ chức tín dụng được quyền tự quyết định và tự chịu trách nhiệm. Thủ tục vay sẽ được các tổ chức tín dụng ban hành tùy thuộc vào đặc điểm của từng tổ chức tín dụng, tùy loại vay cụ thể. Đây là điều kiện để các tổ chức tín dụng cải tiến, đơn giản hóa thủ tục vay vốn đối với khách hàng nói chung và DNVVN nói riêng.

Đối với đối tượng khách hàng là các DNVVN, các tổ chức tín dụng cần phải cải tiến thủ tục vay theo hướng đơn giản, ngắn gọn, dễ hiểu, dễ thực hiện và đảm bảo đủ thông tin, phù hợp với trình độ quản lý của loại hình DN này.

Xin đề xuất một mẫu hồ sơ vay vốn dùng cho các DNVVN như sau :

Thủ tục vay: DN cần cung cấp cho tổ chức tín dụng các loại giấy tờ sau :

Hồ sơ pháp lý DN: Gồm có:

- Giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh.

- Điều lệ hoạt động (nếu có).

- Mã số thuế.

- Quyết định bổ nhiệm Giám đốc, Kế toán trưởng.

- Bằng cấp chuyên môn của Giám đốc.

Hồ sơ về tài chính của DN:

- Báo cáo kế toán ba năm gần nhất. Trường hợp DN mới thành lập thì chỉ cần lập báo cáo nhanh tình hình tài chính tại thời điểm mới nhất.

- Chi tiết công nợ (phải thu, phải trả).

- Bảng kê xuất – nhập – tồn kho.

Hồ sơ tài sản bảo đảm nợ vay (nếu có):

- Các loại giấy tờ liên quan đến tài sản đảm bảo.

- Nếu tài sản thuộc sở hữu hoặc quyền sử dụng của cá nhân thì cung cấp thêm bản sao chứng minh nhân dân, hộ khẩu của chủ tài sản.

- Nếu tài sản đảm bảo nợ vay là quyền sử dụng đất thì cung cấp thêm giấy xác nhận của chính quyền địa phương nơi có đất về việc tài sản đó không có tranh chấp, không bị giải tỏa.

Thuyết minh nhu cầu vay vốn và khả năng trả nợ:

- Phương án sản xuất kinh doanh (kế hoạch).

- Giấy đề nghị vay vốn (công văn đề nghị vay vốn).

Lưu ý: Giấy đề nghị vay vốn không cần phải rườm rà nhiều chỉ tiêu như hiện nay mà chỉ cần làm dưới hình thức công văn đề nghị tổ chức tín dụng cho vay trong đó ghi rõ: số tiền vay, mục đích vay, thời hạn vay, lãi suất đề nghị, hình thức đảm bảo nợ vay. Giấy đề nghị vay vốn căn cứ vào nội dung của kế hoạch sản xuất, kinh doanh vì từ kế hoạch đó mới phát sinh nhu cầu về vốn.

Tóm lại, với thủ tục vay vốn nêu trên, DN chỉ đầu tư công sức vào một việc duy nhất là tính toán lập kế hoạch sản xuất kinh doanh sao cho có hiệu quả. Còn các loại giấy tờ khác như hồ sơ pháp lý, hồ sơ tài chính, hồ sơ tài sản đảm bảo nợ vay DN đã có sẵn, chỉ cần photocopy cung cấp cho ngân hàng là xong. Khi đó hồ sơ vay của DN sẽ gọn nhẹ, đơn giản hơn nhiều nhưng vẫn đảm bảo đầy đủ thông tin của

DN về pháp lý, tài chính, sản xuất, kinh doanh và tài sản bảo đảm nợ vay. Tổ chức tín dụng không nên yêu cầu các DNVVN tính toán các chi tiêu kinh tế quá phức tạp, nếu cần, nên yêu cầu DN cung cấp thông tin, số liệu có liên quan, sau đó tổ chức tín dụng tự tính toán đánh giá.

*** Các tổ chức tín dụng phải tích cực hơn trong việc đóng góp vốn thành lập Quỹ bảo lãnh tín dụng tại các địa phương.**

Hiện nay việc thành lập Quỹ bảo lãnh tín dụng cho DNVVN và đưa Quỹ vào hoạt động còn rất chậm. Ngoại trừ Thành phố Hồ Chí Minh đã lập Quỹ, hứa hẹn sẽ hỗ trợ hơn 49.000 DN tại đây, còn phần lớn các địa phương khác chỉ mới thành lập "Ban trù bị thành lập Quỹ bảo lãnh tín dụng".

Việc sớm thành lập Quỹ bảo lãnh tín dụng DNVVN có phương án kinh doanh tốt nhưng thiếu tài sản bảo đảm vay được vốn; các tổ chức tín dụng có cơ hội giải quyết đầu ra cho vốn tín dụng một cách có hiệu quả và an toàn; đáp ứng được nhu cầu vốn cho sự phát triển kinh tế nói chung cho toàn xã hội.

3.2.3. Đề xuất chính sách đối với Nhà nước:

Các chính sách kinh tế của Nhà nước về hỗ trợ DNVVN cần cụ thể hơn nữa và phải thực hiện một cách triệt để. Qui định rõ cơ chế phối hợp công tác giữa các cơ quan Nhà nước có thẩm quyền để có thể thực hiện đầy đủ, có hiệu quả các chủ trương, chính sách, quy định của Nhà nước, pháp luật.

Triển khai tích cực hơn Nghị định 90/2000/NĐ-CP ngày 23/11/2001 về trợ giúp phát triển DNVVN và các văn bản có liên quan. Theo đó cần phải ban hành "Chương trình trợ giúp DNVVN" căn cứ vào định hướng ưu tiên phát triển KTXH, phát triển các ngành và địa bàn cần khuyến khích. Chính phủ, Chủ tịch UBND các tỉnh, thành phố trực thuộc Trung ương phải phê duyệt chương trình trợ giúp cụ thể hàng năm, hoặc kế hoạch 5 năm.

Triển khai ngay các chính sách trợ giúp DNVVN nêu tại Nghị định 90/2001/NĐ-CP, giúp các DN tiếp cận vốn ngân hàng dễ dàng hơn bao gồm:

- Khuyết khích đầu tư: Sử dụng các biện pháp về tài chính, tín dụng đối với từng ngành nghề cụ thể tại các địa phương cần khuyến khích trong một khoảng thời gian nhất định.

- Thành lập Quỹ bảo lãnh tín dụng DNVVN để bảo lãnh cho DN khi không đủ tài sản thế chấp, cầm cố vay vốn của các tổ chức tín dụng. Nên có cơ chế bắt buộc các địa phương phải thành lập Quỹ bảo lãnh tín dụng trong một khoảng thời gian quy định. Đồng thời ban hành quy chế hoạt động cho Quỹ bảo lãnh tín dụng để khi Quỹ này ra đời sẽ vận hành được ngay không phải chờ hướng dẫn.

- Quy hoạch xây dựng các khu, cụm công nghiệp cho các DNVVN. Cần có quy định rõ và cơ chế thực hiện về việc thực hiện các chính sách ưu đãi cho các DNVVN trong việc thuê đất, chuyển nhượng quyền sử dụng đất...

- Các Bộ, UBND các tỉnh, thành phố trực thuộc Trung ương cần có hướng dẫn cụ thể để các cơ quan chức năng có cơ sở thực hiện việc hỗ trợ DNVVN trong việc mở rộng thị trường, tiêu thụ sản phẩm, đổi mới công nghệ, phát triển sản phẩm mới, hiện đại hóa quản lý, tăng khả năng cạnh tranh; có kế hoạch ưu tiên đặt hàng các DNVVN đủ tiêu chuẩn tham gia cung ứng hàng hóa và dịch vụ theo kế hoạch mua sắm bằng nguồn vốn ngân sách Nhà nước; tạo thuận lợi cho các DNVVN tham gia các chương trình xuất khẩu của quốc gia.

- Thường xuyên tổ chức những buổi hội thảo, đào tạo khả năng quản lý DN cho các DNVVN có sự hỗ trợ kinh phí của Nhà nước. Tổ chức nhiều cuộc đối thoại giữa các cơ quan Nhà nước với các DN để lắng nghe những kiến nghị của DN nhằm có kế hoạch hỗ trợ tốt hơn.

- Thực hiện tốt chương trình đào tạo nguồn nhân lực cho các DN nhỏ và vừa theo Quyết định 143/2004/QĐ-TTg ngày10/08/2004 của Thủ tướng Chính phủ và thông tư 09/2005/TT-BTC ngày 28/01/2005 của Bộ Tài chính hướng dẫn thực hiện Quyết định 143/2004/QĐ-TTg. Về cơ bản, các chủ trương, chính sách của Nhà nước về hỗ trợ đào tạo nguồn nhân lực cho các DNVVN đã có. Do đó việc triển khai cần phải được thực hiện sớm, đồng đều ở các địa phương và nên tổ chức một cách thường xuyên.

Làm tốt công tác này sẽ giúp các DNVVN nâng cao năng lực quản lý DN, tổ chức quản lý sản xuất... hạn chế được rủi ro trong kinh doanh, tăng hiệu quả hoạt động, tạo được niềm tin đối với các tổ chức tín dụng.

Tổ chức triển khai về chế độ thanh tra, kiểm tra chặt chẽ việc thi hành Luật kế toán trong các DNVVN. Việc kiểm tra chặt chẽ và có quy chế thưởng, phạt nghiêm minh sẽ tạo động lực cho các DNVVN hạch toán kế toán một cách bài bản, đầy đủ... Khi đó thông tin kế toán của các DNVVN sẽ đáng tin cậy hơn.

Ngân hàng Nhà nước cần sớm ban hành Quy chế thanh toán không dùng tiền mặt đối với các DN, bắt buộc các DN thanh toán không dùng tiền mặt qua hệ thống ngân hàng thương mại. Điều này sẽ dần dần tạo thói quen giao dịch qua ngân hàng của các DN, qua đó tài chính của DN sẽ minh bạch hơn, các ngân hàng sẽ yên tâm hơn khi cho vay vốn.

Các Bộ, ngành cần phối hợp ban hành văn bản hướng dẫn việc thực hiện xử lý tài sản bảo đảm nợ vay của các tổ chức tín dụng nhằm đảm bảo các tổ chức tín dụng được tự chủ hơn trong việc xử lý tài sản bảo đảm để thu hồi nợ như quy định tại Nghị định 178/1999/NĐ-CP. Hướng dẫn các cơ quan Nhà nước có thẩm quyền hỗ trợ các tổ chức tín dụng thực hiện các thủ tục xử lý tài sản đảm bảo để thu hồi nợ xấu.

Các địa phương cần đẩy mạnh tiến độ cấp giấy chứng nhận quyền sử dụng đất và quyền sở hữu nhà cho người dân. Cải tiến thủ tục để cho việc xin cấp giấy chứng nhận quyền sử dụng đất, quyền sở hữu nhà đơn giản hơn, thời gian giải quyết nhanh chóng hơn. Điều đó sẽ tạo điều kiện cho các DNVVN có thêm tài sản hợp pháp, hợp lệ thế chấp cho ngân hàng để vay vốn. Ngoài ra, các Bộ, ngành như Bộ Tài nguyên và Môi trường, Bộ Xây dựng, Bộ Tư pháp phải tích cực phối hợp để xử lý nhanh những trường hợp rắc rối xung quanh loại Giấy chứng nhận quyền sử dụng đất mới.

Nghiên cứu tham khảo kinh nghiệm một số nước đã rất thành công trong việc hỗ trợ phát triển DNVVN như Đài Loan, Nhật Bản, Hàn Quốc... Tranh thủ sự giúp đỡ

của các tổ chức quốc tế, các quốc gia phát triển để triển khai những hoạt động trợ giúp các DNVVN hiệu quả hơn.

*** Về thủ tục hành chính và sự phối hợp công tác giữa các cơ quan Nhà nước có thẩm quyền.**

Thủ tục hành chính là vấn đề các DN tốn kém thời gian nhất. Công tác cải cách hành chính của Nhà nước đã mang lại những tích cực nhất định nhưng nhìn chung vẫn còn lắm nhiêu khê cho các DNVVN như : khai thuế hàng nhập khẩu tại cơ quan hải quan, làm thủ tục hoàn thuế, quyết toán thuế, thuê đất, xin cấp giấy chứng nhận quyền sở hữu đất và quyền sở hữu nhà, công chứng hợp đồng thế chấp – cầm cố – bảo lãnh, đăng ký giao dịch bảo đảm... Cần tăng cường hơn nữa công tác cải cách hành chính ở tất cả các cơ quan của Nhà nước. Việc cải cách hành chính chậm sẽ ảnh hưởng, thậm chí gây cản trở việc thực hiện các chủ trương, chính sách của Đảng và Nhà nước.

Khi ban hành các văn bản pháp quy, Nhà nước nên quy định rõ công tác phối hợp thực hiện giữa các cơ quan, ban ngành một cách cụ thể. Tránh tình trạng không đồng bộ trong phối hợp xử lý giữa các cơ quan Nhà nước gây khó khăn cho DN, người dân và các tổ chức tín dụng.

Cho đến nay, các chính sách của Nhà nước hỗ trợ cho các DNVVN đã được ban hành khá đầy đủ và đồng bộ từ chính sách khuyến khích đầu tư, chính sách thuế, chính sách hỗ trợ đào tạo nguồn nhân lực, hỗ trợ vay vốn, xúc tiến thương mại, mở rộng thị trường xuất khẩu, hỗ trợ đổi mới công nghệ, quản trị DN, thông tin thị trường... tuy nhiên chính sách của Nhà nước chỉ nên mang tính hỗ trợ chứ không bảo hộ, chỉ tạo điều kiện tốt cho họ phát triển, đủ sức cạnh tranh và lớn mạnh hơn trong bối cảnh hội nhập kinh tế quốc tế của đất nước.

Tóm lại: Với thực trạng DNVVN Việt Nam hiện nay việc Nhà nước ban hành các chính sách hỗ trợ phát triển là hoàn toàn đúng đắn. Theo đó việc mở rộng tín dụng sẽ có tác động tích cực đến sự phát triển của DN.

KẾT LUẬN CHƯƠNG 3

Mở rộng cung tín dụng cho khối DNVVN là một vấn đề cấp thiết hiện nay. Mặt khác, qui mô tín dụng tăng lên cũng đồng nghĩa với sự tăng trưởng của ngân hàng. Theo mô hình hồi quy đã phân tích, doanh thu tăng lên sẽ góp phần tăng dư nợ vay và phát triển các ngân hàng trong cùng địa bàn. Do đó, để cả hai đối tượng DN và ngân hàng cùng tăng trưởng và phát triển, cần tạo mọi điều kiện để hỗ trợ nguồn vốn đến với các DNVVN.

Thực hiện đồng bộ các giải pháp trên không chỉ mang lại lợi ích trước mắt cho hoạt động của các DN, của các tổ chức tín dụng mà còn mang lại lợi ích lâu dài cho cả nền kinh tế vì khi đó các DNVVN có điều kiện phát triển lớn mạnh, năng lực cạnh tranh của nền kinh tế sẽ cao hơn, đáp ứng được nhu cầu phát triển đất nước và hội nhập kinh tế quốc tế.

KẾT LUẬN VÀ KIẾN NGHỊ

Phát triển DNVVN ở Việt Nam hiện nay là một nhu cầu tất yếu, phù hợp với trình độ phát triển của đất nước và xu hướng phát triển của thế giới. Phát triển DN nhằm huy động mọi nguồn lực của quốc gia tham gia vào hoạt động sản xuất kinh doanh, giải quyết việc làm cho người lao động, góp phần cải thiện đời sống cho đại bộ phận người lao động, giảm khoảng cách giàu nghèo giữa các vùng, giữa thành thị và nông thôn... nhằm đạt mục tiêu phát triển KTXH mà Đảng và Nhà nước đã đề ra.

Trên cơ sở nghiên cứu lý luận và thực tiễn về DNVVN, luận văn đã khẳng định vai trò vô cùng quan trọng của DN đối với sự phát triển kinh tế đất nước; phân tích thực trạng khó khăn mà các DN này đang gặp phải, đặc biệt là khó khăn về vốn và khả năng tiếp cận vốn vay ngân hàng trong đó có nguyên nhân từ chính bản thân các DN, nguyên nhân từ các tổ chức tín dụng và nguyên nhân từ các chính sách của Nhà nước.

Giải quyết được những khó khăn hiện nay của các DNVVN, đặc biệt là khó khăn do thiếu vốn kinh doanh sẽ tạo động lực cho loại hình này phát triển và lớn mạnh hơn, nâng cao khả năng cạnh tranh của các DN và của nền kinh tế trong hội nhập kinh tế quốc tế. Vì vậy luận văn đã đề ra một số giải pháp nhằm mở rộng cung tín dụng cho các DNVVN, trong đó có các giải pháp mang tính chất định hướng đối với các DNVVN, các tổ chức tín dụng và các chính sách của Nhà nước; đặc biệt luận văn đã đưa ra một số giải pháp rất cụ thể đối với các tổ chức tín dụng và Nhà nước, các giải pháp này cần được thực hiện triệt để và đồng bộ, nhằm giải quyết được bài toán vốn cho các DNVVN.

Mặc dù đã rất cố gắng nhưng trong quá trình nghiên cứu và viết luận văn khó tránh khỏi những sai sót, tác giả rất mong nhận được các ý kiến phê bình, góp ý của tất cả những ai quan tâm đến đề tài này.

DANH MỤC CÔNG TRÌNH CỦA TÁC GIẢ

Stt	Tên công trình	Năm thực hiện	Cấp quản lý	Ghi chú
1				

TÀI LIỆU THAM KHẢO

Tiếng Việt

1. TS.Đinh Phi Hổ (2006), *Kinh tế phát triển: Lý thuyết và thực tiễn*, Nhà xuất bản Thống kê, Thành phố Hồ Chí Minh.
2. Đỗ Đức Định (1999)*, Kinh nghiệm và cẩm nang phát triển xí nghiệp vừa và nhỏ ở một số nước trên thế giới,* NXB Thống Kê.
3. Hồ Diệu (2001), *Tín dụng ngân hàng*, NXB Thống Kê.
4. Hồ Diệu (2002), *Quản trị ngân hàng*, NXB Thống Kê.
5. Lê Văn Tề (1997), *Nghiệp vụ ngân hàng thương mại*, NXB TP.HCM.
6. Luật các tổ chức tín dụng, NXB Chính trị Quốc gia.
7. Luật DN, NXB Chính trị Quốc gia.
8. Luật ngân hàng Nhà nước Việt Nam, NXB Chính trị Quốc gia.
9. Nghị định 165/1999/NĐ-CP ngày 19/11/1999 về đăng ký giao dịch bảo đảm.
10. Nghị định 178/NĐ-CP ngày 29/12/1999 quy định về bảo đảm tiền vay của các tổ chức tín dụng.
11. Nghị định 85/2002/NĐ-CP ngày 25/10/2002 về sửa đổi, bổ sung Nghị định 178/NĐ-CP.
12. Nghị định 90/2001/NĐ-CP ngày 23/11/2001 về việc hỗ trợ phát triển các DN vừa và nhỏ.
13. Ngô Hướng, Tô Kim Ngọc (2001), *Lý thuyết tiền tệ ngân hàng*, NXB Thống Kê.
14. Peter S.Rose (2001), *Quản trị ngân hàng thương mại*, Bản dịch của Trường Đại học Kinh tế, NXB Tài chính.
15. Quyết định 127/2005/QĐ-NHNN ngày 03/02/2005 về việc sửa đổi, bổ sung một số điều của Quy chế cho vay của tổ chức tín dụng đối với khách hàng ban hành theo Quyết định 1627/2001/QĐ-NHNN ngày 31/12/2001.
16. Quyết định 1627/2001/QĐ-NHNN ngày 31/12/2001 về việc ban hành quy chế cho vay của tổ chức tín dụng đối với khách hàng.

Tiếng Anh

PHỤ LỤC

NGÂN HÀNG ĐẦU TƯ VÀ PHÁT TRIỂN TÂN BÌNH

Chương trình nghiên cứu tài trợ các DN vừa & nhỏ

PHIẾU GHI NHẬN Ý KIẾN ĐÓNG GÓP

Về hỗ trợ phát triển DN vừa & nhỏ

(Số liệu đến 31/12/2005)

----***---

Tên DN: ……

Địa chỉ: ……

1. Ông/Bà cho biết nhu cầu vốn vay bình quân trong năm 2005 của DN?:..... (Triệu đồng)

2. Theo Ông/Bà khả năng đáp ứng của các Ngân hàng được bao nhiêu so với nhu cầu vốn vay?..... (%)

3. Trong năm 2005, tổng giá trị tài sản của DN đã dùng để thế chấp vay vốn là bao nhiêu?:..... (Triệu đồng)

Trong đó:

- Nhà xưởng: …….
- Máy móc, thiết bị: ……
- Đất đai: ……
- Nhà ở: ……..
- Loại khác (ghi rõ): …….

(Có thể ghi số liệu cụ thể hoặc đánh số theo thứ tự ưu tiên)

4. Ông/Bà cho biết nguồn vốn chủ sở hữu của DN (Vốn tự có) là bao nhiêu?:..... (Triệu đồng).

5. Lợi nhuận đạt được trong năm 2005 là bao nhiêu?:..... (Triệu đồng)

6. Doanh thu trong năm 2005 là bao nhiêu?:..... (Triệu đồng).

7. Trong 3 năm gần đây, DN đã nhận được các huy chương, danh hiệu nào?

a) Giải thưởng Sao Đỏ: ☐

b) Giải thưởng Sao Vàng Đất Việt: ☐

c) Giải thưởng của các Hội chợ, triển lãm: ☐

d) Giải thưởng khác (ghi rõ): ……

8. Theo Ông/Bà, hồ sơ thủ tục vay vốn tại các Ngân hàng được đánh giá như thế nào?

a) Rườm rà: ☐ b) Không rườm rà: ☐

9. Nếu rườm rà, xin Ông/Bà vui lòng cho biết:

-Nguyên nhân:

……

……

……

-Đề nghị cải tiến:

……

……

……

10. Theo Ông/Bà, thời gian xử lý hồ sơ tại Phòng công chứng như thế nào?

a) Chậm: ☐ b) Nhanh: ☐

11. Nếu chậm, xin Ông/Bà vui lòng cho biết:

-Nguyên nhân:

……

……

……

-Đề nghị cải tiến:

……

……

……

12. Ông/Bà đánh giá như thế nào về phong cách, thái độ phục vụ của nhân viên Ngân hàng (nơi giao dịch với DN)?

a) Chưa tốt: ☐ b) Tốt: ☐

13. Nếu chưa tốt, xin Ông/Bà vui lòng cho biết:

-Nguyên nhân:

……

……

……

-Đề nghị cải tiến:

……

……

……

14. Ông/Bà có nhận được Chính sách hỗ trợ vốn của Nhà nước trong 3 năm gần đây không?

a) Chưa có: ☐ b) Có: ☐

15. Nếu chưa có, xin Ông/Bà vui lòng cho biết đề nghị của mình:

……

……

……

16. Theo Ông/Bà đánh giá môi trường kinh doanh hiện nay như thế nào?

a) Chưa thuận tiện: ☐ b) Thuận tiện: ☐

17. Nếu chưa thuận tiện, xin Ông/Bà vui lòng cho biết:

-Nguyên nhân:

……

……

……

-Đề nghị cải tiến:

……

……

……

18. Theo Ông/Bà, để cho các DN có điều kiện mở rộng nguồn vốn vay từ các ngân hàng, Chính phủ và Ngân hàng cần phải giải quyết vấn đề gì?

Theo thứ tự ưu tiên:

(1).

……

……

(2)

……

……

(3)

……

……

(4)

……

……

(5)

……

……

Trân trọng biết ơn những đóng góp của Ông/ Bà!

Ngân hàng chúng tôi cam kết toàn bộ thông tin thu thập trên chỉ sử dụng cho mục đích nghiên cứu Chính sách hỗ trợ DN vừa & nhỏ.

Bảng 1.1 : Định nghĩa DN nhỏ và vừa theo các tiêu chí vốn, lao động phân theo ngành tại một số nước Châu Á và Hoa Kỳ.

Lĩnh vực	Công nghiệp		Thương mại, dịch vụ	
Các nước	**DN vừa**	**DN nhỏ**	**DN vừa**	**DN nhỏ**
Hoa Kỳ	Dưới 3,5 triệu USD. Dưới 500 lao động		Dưới 3,5 triệu USD. Dưới 100 lao động	
Nhật Bản	Dưới 100 triệu JPY. Dưới 300 lao động	Dưới 20 lao động	10 – 30 triệu JPY. Dưới 100 lao động	Dưới 5 lao động
Cộng hòa Liên bang Đức	Dưới 100 triệu DEM. Dưới 500 lao động	Dưới 1 triệu DEM. Dưới 9 lao động	Dưới 100 triệu DEM. Dưới 500 lao động	Dưới 1 triệu DEM. Dưới 9 lao động
Philippin	15 – 60 triệu Pêsô. Không quy định số lao động	Dưới 15 triệu Pêsô. Không quy định số lao động	15–60 triệu Pêsô. Không quy định số lao động	Dưới 15 triệu Pêsô. Không quy định số lao động
Đài Loan	1,6 triệu USD. 5–10 lao động		1,6 triệu USD. 5-10 lao động	

Nguồn: Đỗ Đức Định (1999)*, Kinh nghiệm và cẩm nang phát triển xí nghiệp vừa và nhỏ ở một số nước trên thế giới,* Nhà xuất bản Thống Kê.

Bảng 1.2 : Định nghĩa DN nhỏ và vừa theo tiêu chí vốn, lao động và doanh thu của một số nước Châu Á và Bắc Mỹ.

Tên nước	Số lao động	Vốn	Doanh thu
Hoa Kỳ	< 1.000	< 3.5 triệu USD	20 triệu USD
Canada	< 500		
Nhật Bản	< 100 – 300	30 – 100 triệu JPY	
Thái Lan	< 200		
Malaysia	< 500		
Philippin	< 500		
Indonesia	< 500		
Hàn Quốc	< 300		

Nguồn: Vương Liêm (2001)*, Hỏi và đáp về DN trong nền kinh tế thị trường,* Nhà xuất bản thành phố Hồ Chí Minh.

Bảng 1.3 : Định nghĩa DN nhỏ và vừa của Cộng đồng Châu Âu (EC)

Loại DN	Số lao động	Doanh thu	Hoặc tổng tài sản
DN nhỏ và vừa.	≤ 250	≤ 10 triệu ECU	≤ 27 triệu ECU
DN nhỏ.	≤ 50		
DN cực nhỏ.	≤ 10	≤ 7 triệu ECU	≤ 5 triệu ECU

Nguồn: European Recommendation 96/280/EC.

Bảng 1.4 : Định nghĩa DN nhỏ và vừa của Liên minh Châu Âu (EU)

Loại DN	Số lao động	Doanh thu	Hoặc tổng tài sản trên bảng cân đối
DN vừa	< 250	≤ 250 triệu EUR	≤ 43 triệu EUR
DN nhỏ	< 50	≤ 10 triệu EUR	≤ 10 triệu EUR
DN cực nhỏ	< 10	≤ 2 triệu EUR	≤ 2 triệu EUR

Nguồn: European Recommendation of 6 May, 2003

Bảng 1.5 : Các loại hình ngân hàng trên địa bàn Quận Tân Bình

Ngân hàng/Loại hình	Địa chỉ trên địa bàn Quận Tân Bình
1. NH NN&PTNT	
. CNC2 An Phú	- 472-476 Cộng Hòa
. CNC2 Ông Tạ	- 727 Cách Mạng Tháng 8
. PGD Phạm Văn Hai	- 19 Nguyễn Bặc
. CNC2 Cộng Hòa	- 39 Cộng Hòa
. CNC1 Tân Bình	- 172 Bàu Cát
. CNC2 Phú Hòa	- 180B Lý Thường Kiệt
. PGD Tây Bắc	- 259 Cộng Hòa
2. NH Ngoại thương	
. CNC2 Tân Bình	- 346 Cộng Hòa
. PGD số 2	- 108 Tây Thạnh, KCN Tân Bình
. CNC2 Bảy Hiền	- 2-4 Lý Thường Kiệt
3. NH Công thương	
. CNC1 Công thương 12	- 336 Trường Chinh
. CNC2 Tân Bình	- 39 Lý Thường Kiệt
. PGD số 2	- 847 Cách Mạng Tháng Tám
4. NH BIDV	
. CNC1 Tân Bình	- 354A Cộng Hòa
. PGD Cộng Hòa	- 15-17 Cộng Hòa
. PGD Trường Chinh	- 547 Trường Chinh
5. NH PTNĐBSCL	
. PGD Tân Bình	152 Cộng Hòa

Ngân hàng/loại hình	Địa chỉ trên địa bàn Quận Tân Bình
6. NH Sài Gòn Thương Tín	
. PGD Âu Cơ	- 56/3 Âu Cơ
. CNC1 Tân Bình	- 224 Lê Văn Sỹ
. CNC2 Bà Quẹo	- 14/3A Trường Chinh
. PGD Ông Tạ	- 767 Cách Mạng Tháng Tám
. PGD Tân Quý	- 31 Gò Dầu
. PGD KCN Tân Bình	- IV-18 Số 2 KCN Tân Bình
. CNC1 - 8 tháng 3	- 192-194 Lý Thường Kiệt
7. NH Phương Đông	
. CNC1 Tân Bình	- 73 Trường Chinh
8. NH Sài Gòn	
. PGD Tân Bình	- 328 Trường Chinh
9. NH Nam Á	
. CNC2 Cộng Hòa	- 71 Hoàng Hoa Thám
. CNC2 Tân Bình	- 2651 Lạc Long Quân
10. NH Sài Gòn Công Thương	
. CNC1 Tân Bình	- 8-10 Lý Thường Kiệt
11. Nhà Việt	
. CNC2 Tân Bình	- 31 Lý Thường Kiệt
12. NH Đông Á	
. CNC1 Tân Bình	- 503 Trường Chinh
. PGD Cộng Hòa	- 15-17 Cộng Hòa
13. NH Phương Nam	
. CNC1 Lý Thường Kiệt	- 85 Lý Thường Kiệt
. CNC2 Hưng Phú	- 44/2 Âu Cơ
14. NH Phát triển nhà	

Ngân hàng/loại hình	Địa chỉ trên địa bàn Quận Tân Bình
. CNC2 Cộng Hòa	- 440A Cộng Hòa
15. NH ĐT&PT	
. CNC2 Cộng Hòa	- 30/6A Cộng Hòa
. PGD Maximart	- 15-17 Cộng Hòa
. CNC2 Lê Văn Sỹ	- 318 Lê Văn Sỹ
16. NH Kỹ Thương	
. CNC2 Tân Bình	- 5 Cộng Hòa
. PGD Tân Sơn Nhất	- 26 Hồng Hà
17. NH Quân Đội	
. PGD Tân Bình	- 852 Trường Chinh
18. NH Hàng Hải	
. CNC2 Tân Bình	- 89 Lý Thường Kiệt
19. NH Quân Đội	
. CNC1 Quân Đội	- 18B Cộng Hòa
20. NH Quốc Tế	
. CNC2 Tân Bình	- 359 Cộng Hòa

Bảng 1.6 : Số lượng DN được cấp giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh tại TP.Hồ Chí Minh.

Đơn vị tính : DN

Loại DN	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Công ty hợp doanh	0	1	0	0	1	1	1
DN tư nhân	725	1.856	1.776	1.745	1.875	1.730	2.011
Công ty cổ phần	66	248	496	601	625	981	1.538
Công ty TNHH	1.899	3.293	4.574	5.246	6.107	7.542	9.491
Công ty TNHH một thành viên	0	10	21	13	31	23	27

Nguồn: Sở Kế hoạch và Đầu tư Thành phố Hồ Chí Minh

Bảng 1.7 : Vốn đăng ký kinh doanh của các DN.

Đơn vị tính: Triệu đồng

Loại hình DN	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Công ty hợp doanh	0	500	0	0	300	1.000	1.300
DN tư nhân	589.484	1.143.037	1.151.527	1.119.642	927.756	937.954	1.210.342
Công ty cổ phần	1.156.318	2.114.512	3.832.402	5.766.788	7.697.078	9.439.717	14.093.855
Công ty TNHH	5.183.388	6.541.033	8.524.830	9.611.896	8.958.851	10.040.853	1.234.723
Công ty TNHH một thành viên	0	51.400	210.519	49.980	275.172	144.512	119.746

Nguồn: Sở Kế hoạch và Đầu tư Thành phố Hồ Chí Minh

Bảng 1.8 : Dư nợ của các tổ chức tín dụng trên địa bàn Tp.Hồ Chí Minh

Đơn vị tính : Tỷ đồng

Loại hình tổ chức tín dụng	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
1. NH quốc doanh	17.946	25.752	25.242	37.416	48.426	61.633	75.704
2. NH thương mại cổ phần	9.308	12.170	14.971	18.965	29.160	41.057	52.579
3. Chi nhánh NH nước ngoài	10.069	12.078	12.903	13.103	19.354	28.750	34.244
4. Ngân hàng liên doanh	1.180	1.214	1.807	2.783	3.946	5.184	6.634
Tổng cộng	**38.503**	**51.214**	**54.923**	**72.267**	**100.886**	**136.624**	**169.161**

Nguồn: Ngân hàng Nhà nước Thành phố Hồ Chí Minh

Bảng 1.9 : Thị phần cho vay và huy động vốn của các tổ chức tín dụng

Đơn vị tính : Tỷ đồng

Loại hình tổ chức tín dụng	Thị phần huy động vốn						Thị phần cho vay					
	2003		2004		2005		2003		2004		2005	
	Số tiền	%	Số tiền	%	Số tiền	%	Số tiền	%	Số tiền	%	Số tiền	%
1. NH quốc doanh	57.506	49.4	70.349	48.0	86.060	46.0	48.246	48.0	61.633	45.1	78.735	42.1
2. NH thương mại cổ phần	32.707	28.1	47.886	32.7	70.109	37.5	29.160	28.9	41.057	30.1	57.808	30.9
3. Chi nhánh NH nước ngoài	21.533	18.5	23.980	16.4	26.705	14.3	19.354	19.2	28.750	21.0	42.708	22.8
4. NH liên doanh	4.724	4.06	4.386	2.99	4.072	2.2	3.946	3.9	5.184	3.8	6.810	3.6
Tổng cộng	**116.470**	**100**	**146.601**	**100**	**186.947**	**100**	**100.886**	**100**	**136.624**	**100**	**186.060**	**100**

Nguồn: Ngân hàng Nhà nước Thành phố Hồ Chí Minh

Bảng 1.10 : Huy động và cho vay.

I. HUY ĐỘNG VỐN	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
1. Loại tiền	**40.836**	**56.203**	**65.716**	**86.014**	**114.572**	**150.337**	**187.214**
VND	24.619	31.135	37.952	52.853	77.572	101.480	128.499
Ngoại tệ	16.217	25.068	27.764	33.161	37.000	48.857	58.716
2. Theo tính chất tiền gửi (TG)							
TG tiết kiệm dân cư	18.024	26.352		33.981	45.996	54.682	65.793
TG thanh toán	18.186			46.929	63.501	89.814	115.353
Phát hành giấy tờ có giá	4.644			5.086	5.075	5.841	6.069
3. Theo thời hạn							
Dưới 12 tháng				68.898	92.989	118.809	148.553
Trên 12 tháng				17.098	21.583	31.528	38.662
II. CHO VAY	**43.445**	**52.193**	**56.189**	**74.243**	**101.016**	**136.624**	**165.451**
1. Loại tiền							
VND	26.654	35.255	39.563	52.450	67.554	88.512	108.112
Ngoại tệ	16.791	16.938	16.626	21.793	33.462	48.112	57.339
2. Theo thời hạn							165.451
Ngắn hạn	31.836	36.939	35.982	45.186	59.912	79.838	93.059
Trung, dài hạn	11.609	15.254	20.207	29.057	41.094	56.786	72.392

Nguồn: Ngân hàng Nhà nước Thành phố Hồ Chí Minh

Bảng 1.11 : Dư nợ cho vay theo thành phần kinh tế

Đơn vị tính: Tỷ đồng

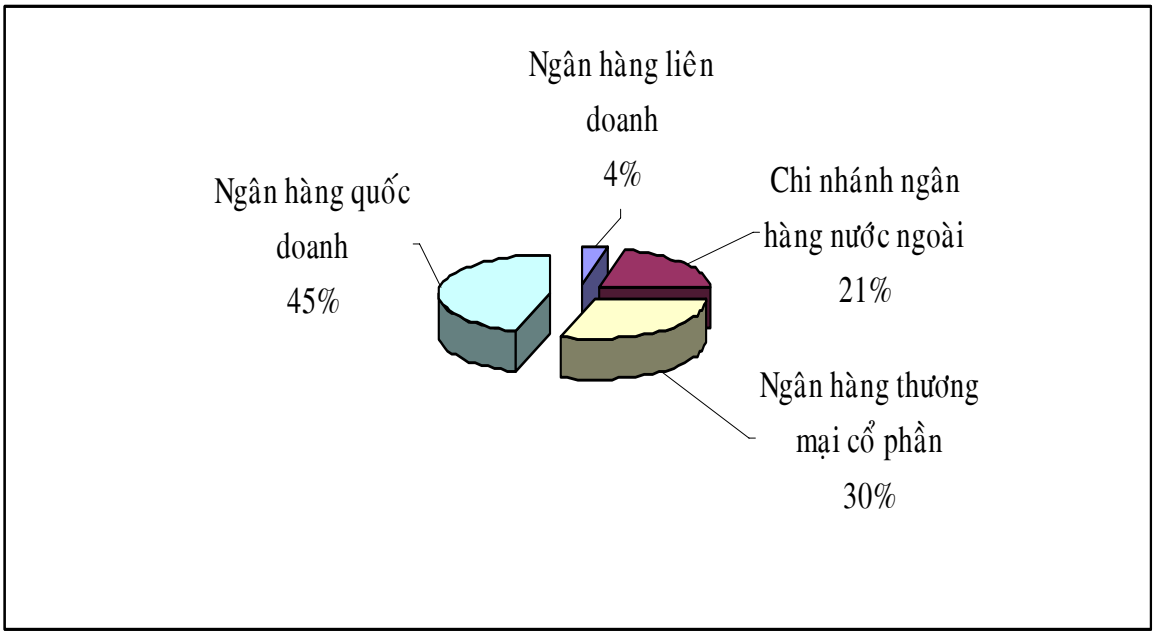
	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Tổng dư nợ	**45.445**	**52.193**	**56.189**	**74.243**	**100.886**	**136.624**	**176.933**
Trong đó :							30%
1. DN Quốc doanh	15.865	19.413		26.430	40.644	55.042	72.049
2. DN ngoài Quốc doanh	5.860	6.785		3.118	10.441	11.14	12.399
3. Cá nhân	757	5.56		13.512	13.564	18.369	31.255
4. Kinh tế tập thể	114	133		1.485	2.633	3.566	6.330
5. Kinh tế hỗn hợp	4.300	6.929		12.622	13.354	18.085	22.977
6. Khu vực có vốn đầu tư nước ngoài	11.019	13.373		17.076	20.25	27.423	31.923

Nguồn: Ngân hàng Nhà nước TP. Hồ Chí Minh

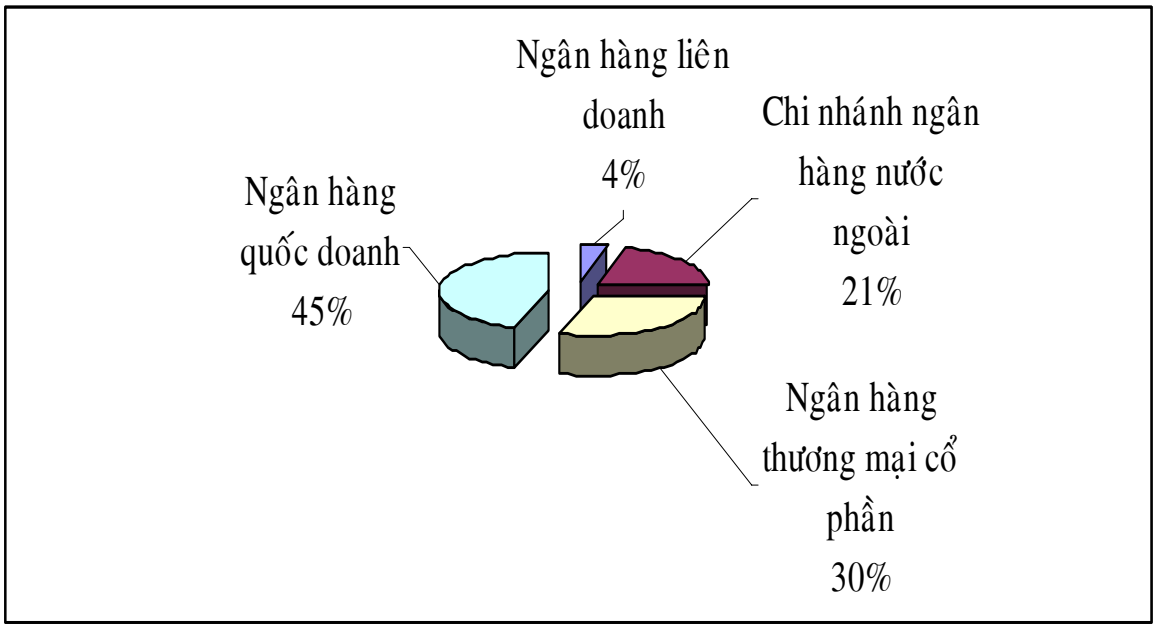
Bảng 1.12 : Cơ cấu lao động theo trình độ tại TP. Hồ Chí Minh và một số tỉnh (tính theo tỷ lệ)

	Cao đẳng, Đại học	Trung học chuyên nghiệp	Công nhân lành nghề
Vùng kinh tế trọng điểm phía Nam	1	0,53	1,04
Thành phố Hồ Chí Minh	1	0,40	1,04
Bình Dương	1	1,05	2,51
Đồng Nai	1	1,13	1,7
Bà Rịa - Vũng Tàu	1	0,99	1,73

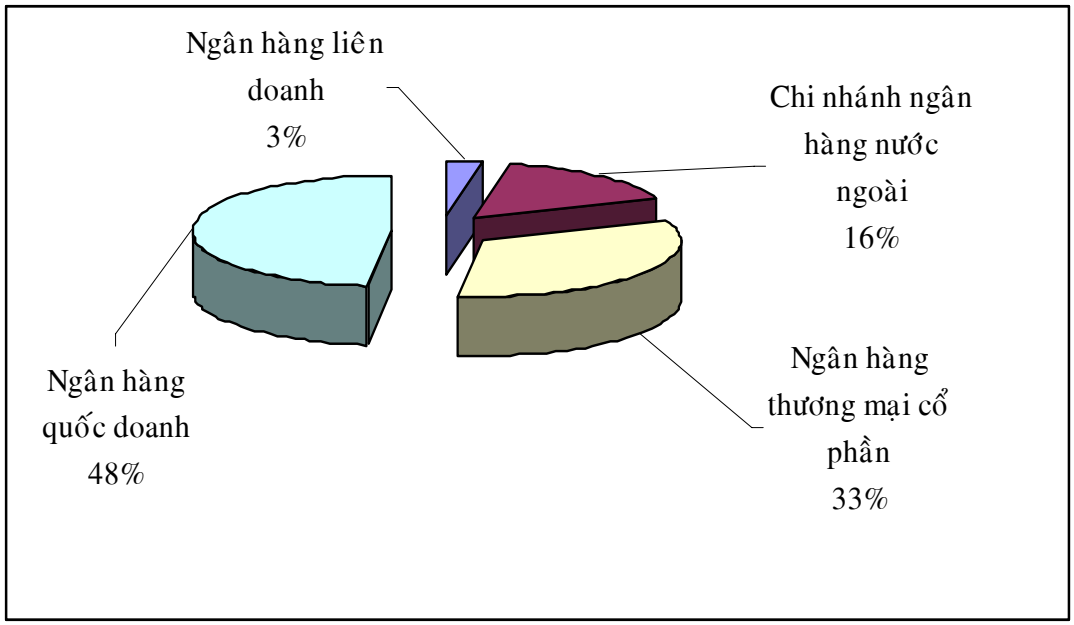
Nguồn: Viện Kinh tế Thành phố Hồ Chí Minh



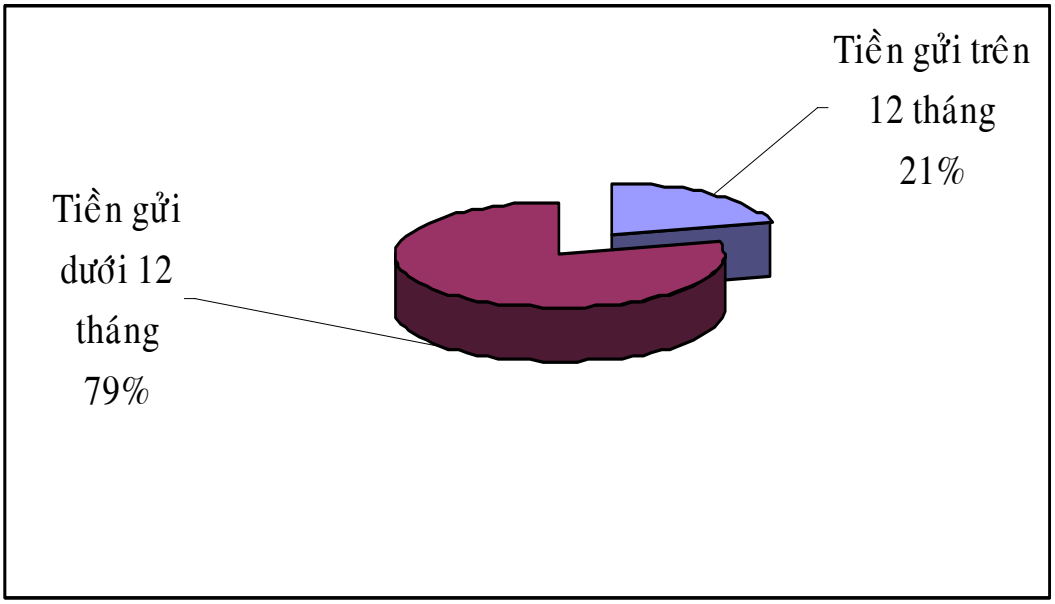
Biểu đồ 2.1 : Dư nợ tín dụng phân theo loại hình tổ chức tín dụng



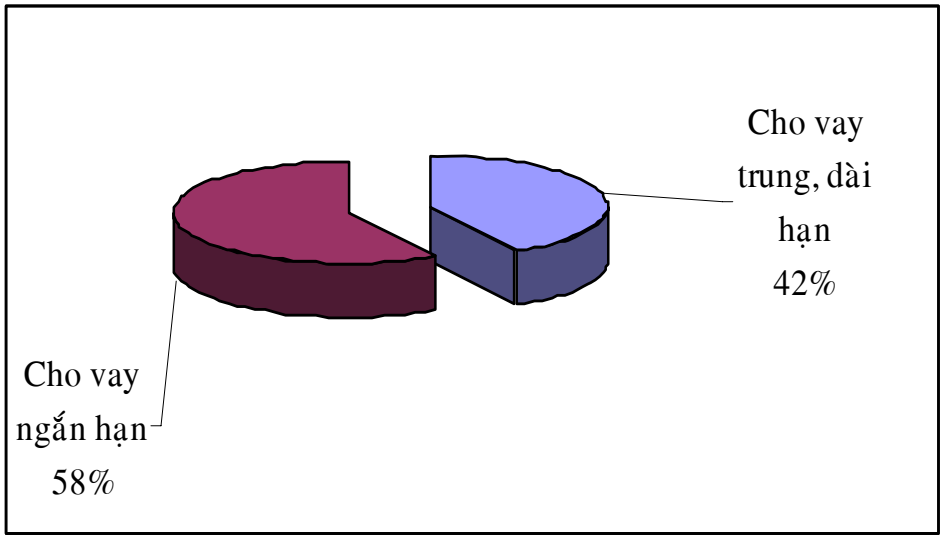
Biểu đồ 2.2 : Thị phần cho vay của các tổ chức tín dụng



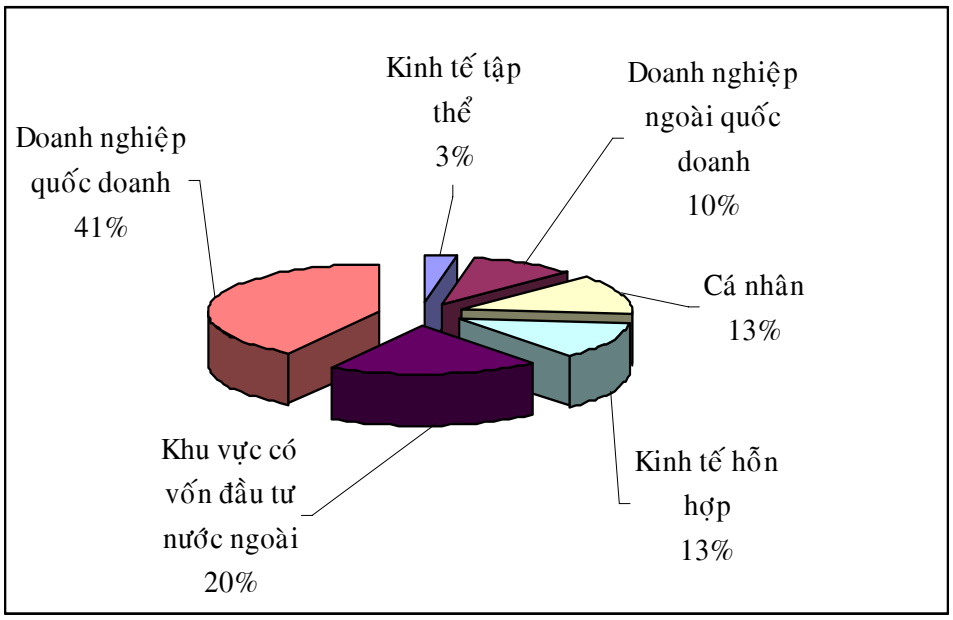
Biểu đồ 2.3 : Thị phần huy động vốn của các tổ chức tín dụng



Biểu đồ 2.4 : Huy động vốn theo thời hạn



Biểu đồ 2.5 : Dư nợ cho vay phân theo thời hạn



Biểu đồ 2.6 : Tỷ trọng dư nợ cho vay theo thành phần kinh tế