

BỘ GIÁO DỤC VÀ ĐÀO TẠO NGÂN HÀNG NHÀ NƯỚC VIỆT NAM

HỌC VIỆN NGÂN HÀNG

Bùi Thanh Quang

**GIẢI PHÁP TÍN DỤNG NGÂN HÀNG
GÓP PHẦN THÚC ĐẨY PHÁT TRIỂN KINH TẾ
TƯ NHÂN ĐỒNG BẰNG SÔNG CỬU LONG**

Chuyên ngành: Tài chính, lưu thông tiền tệ và tín dụng
Mã số: 5.02.09

TÓM TẮT LUẬN ÁN TIÊN SĨ KINH TẾ

Hà Nội – Năm 2007

Công trình được hoàn thành tại:

.....

Người hướng dẫn khoa học:

- 1. TS. LÊ THỊ HIỆP THƯƠNG**, Đại học Ngân hàng thành phố Hồ Chí Minh.
- 2. TS. HỒ PHÚC NGUYỄN**, Ngân hàng Nông nghiệp và phát triển nông thôn Việt Nam.

Phản biện 1:

.....

Phản biện 2:

.....

Phản biện 3:

.....

Luận án sẽ được bảo vệ trước Hội đồng chấm luận án cấp nhà nước họp tại

.....

vào hồi giờ ngày tháng năm

Có thể tìm hiểu luận án tại:

- Thư viện Học viện Ngân hàng Hà Nội.
- Thư viện Khoa học tổng hợp thành phố Hồ Chí Minh.

DANH MỤC CÔNG TRÌNH CÔNG BỐ CỦA TÁC GIẢ

1. Bùi Thanh Quang (2001), *Tăng cường quản lý món vay để nâng cao hiệu quả tín dụng doanh nghiệp vừa và nhỏ*, Tạp chí Ngân hàng số 3.
2. Bùi Thanh Quang (2004), *Giải pháp nâng cao chất lượng tín dụng đối với nghề nuôi cá bè đồng bằng sông Cửu Long*, Tạp chí Ngân hàng số 11.
3. Bùi Thanh Quang (2006), *Ngân hàng với mô hình liên kết “4 nhà” ở đồng bằng sông Cửu Long*, Tạp chí Kinh tế và dự báo số 2.
4. Bùi Thanh Quang (2006), *Nâng cao hiệu quả tín dụng ngân hàng thúc đẩy kinh tế tư nhân vùng đồng bằng sông Cửu Long phát triển*, Tạp chí Ngân hàng số 3.

MỞ ĐẦU

1. Tính cấp thiết của đề tài nghiên cứu:

Đồng bằng sông Cửu Long (ĐBSCL) là vùng trọng điểm sản xuất nông nghiệp, thủy sản và cây ăn trái lớn nhất nước. Những năm vừa qua nền kinh tế ĐBSCL đã đạt được những thành tựu đáng khích lệ, GDP từ năm 2001 đến 2005 tăng trưởng 10,53%/năm cao hơn tốc độ trung bình của cả nước (7,51%). Thành tựu này có được là kết quả của một quá trình vận dụng năng động, sáng tạo các chủ trương của Đảng, chính sách của Nhà nước; triển khai thực hiện tổng hợp nhiều giải pháp, trong đó tín dụng ngân hàng dành cho kinh tế tư nhân với những đổi mới toàn diện, sâu sắc, thúc đẩy kinh tế tư nhân phát triển mạnh mẽ cả về lượng và chất... Song, tín dụng ngân hàng dành cho kinh tế tư nhân đã bộc lộ một số tồn tại cần quan tâm khắc phục, chưa tương xứng với nhu cầu vốn ngày càng tăng của khu vực kinh tế tư nhân và chưa phát huy hết năng lực vốn có của hệ thống các tổ chức tín dụng (TCTD) trong vùng.

Do đó, việc nghiên cứu đề ra các giải pháp tín dụng ngân hàng thúc đẩy kinh tế tư nhân ở ĐBSCL phát triển mang ý nghĩa lý luận và thực tiễn quan trọng, góp phần tích cực vào việc thực hiện chủ trương nhất quán phát triển nền kinh tế hàng hóa nhiều thành phần vận hành theo cơ chế thị trường định hướng xã hội chủ nghĩa.

Xuất phát từ những yêu cầu cần thiết trên đây, tác giả luận án chọn đề tài: **“Giải pháp tín dụng ngân hàng góp phần thúc đẩy phát triển kinh tế tư nhân đồng bằng sông Cửu Long”**.

2. Mục đích nghiên cứu của luận án:

Hệ thống hóa những vấn đề lý luận chung nhất về kinh tế tư nhân và tín dụng ngân hàng đối với quá trình phát triển kinh tế tư nhân; phân tích thực trạng tín dụng ngân hàng dành cho kinh tế tư

nhân ở ĐBSCL; đề xuất các giải pháp và kiến nghị nhằm thúc đẩy phát triển kinh tế tư nhân ở ĐBSCL.

3. Đối tượng và phạm vi nghiên cứu của luận án:

Luận án đi sâu nghiên cứu hoạt động tín dụng ngân hàng về công tác huy động vốn; cho vay; các sản phẩm dịch vụ ngân hàng mà kinh tế tư nhân đã, đang và sẽ sử dụng. Kinh tế tư nhân bao gồm các doanh nghiệp (doanh nghiệp tư nhân, Công ty trách nhiệm hữu hạn, Công ty cổ phần) và hộ gia đình, cá nhân.

Luận án nghiên cứu về hoạt động tín dụng ngân hàng dành cho kinh tế tư nhân trong giai đoạn từ năm 2000 đến 2006, từ những vấn đề lý luận chung nhất, kinh nghiệm ở một số quốc gia trên thế giới và thực tế hoạt động của các TCTD với tư cách là “kênh” cung ứng vốn tín dụng chủ yếu cho kinh tế tư nhân ở ĐBSCL.

4. Phương pháp nghiên cứu:

Luận án sử dụng phương pháp duy vật biện chứng và phương pháp duy vật lịch sử làm cơ sở lý luận, phương pháp thống kê, tổng hợp để phân tích, so sánh, đối chiếu số liệu. Kết hợp giữa lý luận với thực tiễn tiếp cận hoạt động của các TCTD cùng những khách hàng của nó nhằm tìm ra các giải pháp thúc đẩy kinh tế tư nhân ở ĐBSCL phát triển.

5. Kết cấu của luận án:

Toàn bộ luận án được trình bày trong 168 trang, 4 hình, 1 biểu đồ, 3 bảng và 15 biểu số liệu với 03 chương:

- Chương 1: Tín dụng ngân hàng với quá trình phát triển kinh tế tư nhân.
- Chương 2: Thực trạng tín dụng ngân hàng đối với việc phát triển kinh tế tư nhân ở đồng bằng sông Cửu Long.
- Chương 3: Những giải pháp tín dụng ngân hàng góp phần thúc đẩy phát triển kinh tế tư nhân ở đồng bằng sông Cửu Long.

CHƯƠNG 1

TÍN DỤNG NGÂN HÀNG VỚI QUÁ TRÌNH

PHÁT TRIỂN KINH TẾ TƯ NHÂN

1.1. SỰ CẦN THIẾT PHẢI PHÁT TRIỂN KINH TẾ TƯ NHÂN TRONG NỀN KINH TẾ.

1.1.1. Khái niệm kinh tế tư nhân.

Vận dụng lý luận về thành phần kinh tế của V.I. Lê-nin trong việc xác định con đường, chiến lược, chính sách phát triển và quản lý nền kinh tế, Đảng ta đã khẳng định tiếp tục thực hiện nhất quán chính sách kinh tế nhiều thành phần theo định hướng xã hội chủ nghĩa, bảo đảm các thành phần kinh tế được khuyến khích phát triển lâu dài, hợp tác, cạnh tranh lành mạnh, thực sự là bộ phận cấu thành của nền kinh tế, trong đó kinh tế tư nhân gồm kinh tế cá thể, tiểu chủ và kinh tế tư bản tư nhân, hoạt động dưới hình thức hộ kinh doanh cá thể và các loại hình doanh nghiệp tư nhân (doanh nghiệp tư nhân, Công ty cổ phần, Công ty trách nhiệm hữu hạn) phát triển rộng khắp cả nước.

Các học thuyết kinh tế hiện đại không có khái niệm “thành phần kinh tế” mà dùng khái niệm “khu vực kinh tế” không chỉ để phản ánh kết cấu của nền kinh tế mà còn chỉ rõ vai trò, vị trí và chức năng đặc thù của mỗi khu vực trong một cơ cấu phát triển chung, gồm: Khu vực kinh tế nhà nước; Khu vực kinh tế tư nhân; và Khu vực kinh tế hỗn hợp.

1.1.2. Đặc điểm của kinh tế tư nhân.

- Lĩnh vực, địa bàn hoạt động của kinh tế tư nhân: Kinh tế tư nhân hoạt động trong hầu hết các ngành nghề, chỉ hạn chế hoặc không tham gia các ngành nghề mà pháp luật quy định hạn chế hoặc cấm kinh doanh; Địa bàn hoạt động rất rộng (thành thị, nông thôn, đồng bằng, trung du và miền núi; trong nước, ngoài nước...).

- Kinh tế tư nhân tồn tại dưới các loại hình: Cá nhân; Hộ gia đình và các loại hình doanh nghiệp (doanh nghiệp tư nhân, Công ty trách nhiệm hữu hạn, Công ty cổ phần).

- Các yếu tố đầu vào cơ bản ảnh hưởng đến sự tồn tại và phát triển của kinh tế tư nhân: Vốn; Lao động; Nguyên, nhiên liệu đầu vào; Đất đai; Công nghệ.

1.1.3. Vai trò của kinh tế tư nhân trong nền kinh tế.

Trong nền kinh tế, kinh tế tư nhân đóng vai trò quan trọng, thể hiện: Là bộ phận cấu thành quan trọng trong cơ cấu nền kinh tế nhiều thành phần; Đóng góp tích cực vào sự nghiệp phát triển kinh tế - xã hội của đất nước (tích lũy vốn và nâng cao hiệu quả sử dụng vốn; thu hút lao động, giải quyết việc làm, đào tạo nâng cao tay nghề, xóa đói giảm nghèo; tăng thu ngân sách; kích thích cạnh tranh lành mạnh); Góp phần chuyển dịch cơ cấu kinh tế theo hướng công nghiệp hóa, hiện đại hóa; Thúc đẩy quá trình hội nhập kinh tế quốc tế.

1.1.4. Những vấn đề cần quan tâm khắc phục trong hoạt động của kinh tế tư nhân.

Phát triển kinh tế tư nhân cần nhận thức rõ mặt trái để hạn chế dần mức thấp nhất, đó là: Sự phân phối chưa công bằng; Tìm kiếm lợi nhuận bằng bất cứ giá nào; Làm tăng nguy cơ cách biệt giàu nghèo giữa các tầng lớp dân cư trong xã hội.

1.2. TÍN DỤNG NGÂN HÀNG DÀNH CHO KINH TẾ TƯ NHÂN.

1.2.1. Đặc trưng cơ bản của tín dụng ngân hàng dành cho kinh tế tư nhân.

Hoạt động tín dụng ngân hàng dành cho kinh tế tư nhân có những đặc trưng cơ bản: chủ thể kinh tế trong quan hệ vay vốn với TCTD rất đa dạng, phong phú về loại hình tổ chức, ngành nghề kinh

doanh; số lượng khách hàng rất đông đảo, trong đó chủ yếu là doanh nghiệp vừa và nhỏ; có thể linh hoạt áp dụng các phương thức, thể loại, hình thức cho vay khác nhau; chịu nhiều rủi ro do điều kiện tự nhiên và tính thời vụ của hoạt động sản xuất kinh doanh.

1.2.2. Hệ thống tín dụng tài trợ kinh tế tư nhân.

- *Hệ thống tín dụng không chính thức*: quan hệ vay mượn lẫn nhau; cho vay nặng lãi bằng tiền, bằng vàng hoặc bằng hàng hóa (lúa, vật tư phân bón...) với lãi suất cao; “Hụi”.

- *Hệ thống tín dụng bán chính thức* của các tổ chức chính trị xã hội, đoàn thể (Hội Nông dân, Hội Phụ nữ, Hội Cựu Chiến binh...), các tổ chức phi chính phủ trong và ngoài nước.

- *Hệ thống tín dụng chính thức* bao gồm các tổ chức tài chính hoạt động theo Luật: các ngân hàng thương mại (ngân hàng thương mại nhà nước, ngân hàng thương mại cổ phần, ngân hàng liên doanh và chi nhánh ngân hàng nước ngoài); quỹ tín dụng nhân dân; công ty tài chính; công ty cho thuê tài chính; một số tổ chức thuộc Bộ Tài chính (ngân hàng phát triển, kho bạc, quỹ tín dụng hỗ trợ xuất khẩu...); quỹ đầu tư; hợp tác xã tín dụng; các công ty bảo hiểm và hệ thống tiết kiệm bưu điện...

1.2.3. Vai trò của tín dụng ngân hàng đối với quá trình phát triển kinh tế tư nhân.

- Là công cụ thực hiện chính sách điều tiết vĩ mô của Nhà nước đối với kinh tế tư nhân.

- Góp phần huy động vốn để đầu tư phát triển kinh tế tư nhân.

- Góp phần khai thác tối đa các nguồn lực, ưu thế của kinh tế tư nhân.

- Thúc đẩy kinh tế tư nhân ứng dụng tiến bộ khoa học kỹ thuật, công nghệ tiên tiến và nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh của kinh tế tư nhân.

- Góp phần hỗ trợ kinh tế tư nhân khôi phục, phát triển các làng nghề truyền thống và hình thành những ngành nghề mới.

- Kích thích cạnh tranh và tăng cường mối quan hệ hợp tác trong nội bộ kinh tế tư nhân và với các thành phần kinh tế khác.

1.3. CÁC NHÂN TỐ ẢNH HƯỞNG ĐẾN TÍN DỤNG NGÂN HÀNG DÀNH CHO KINH TẾ TƯ NHÂN.

Hoạt động tín dụng ngân hàng dành cho kinh tế tư nhân chịu ảnh hưởng của các nhân tố: Con người và yếu tố quản lý; Phân tích tình hình tài chính của kinh tế tư nhân; Khả năng trả nợ của kinh tế tư nhân; Đảm bảo tín dụng của kinh tế tư nhân; Mục đích vay của kinh tế tư nhân; Tài sản vô hình của kinh tế tư nhân; Môi trường thể chế và tâm lý xã hội; Lợi thế tự nhiên vùng lãnh thổ.

1.4. KINH NGHIỆM MỘT SỐ NƯỚC TRÊN THẾ GIỚI VỀ TÍN DỤNG NGÂN HÀNG PHỤC VỤ PHÁT TRIỂN KINH TẾ TƯ NHÂN.

Qua kinh nghiệm một số nước (Đài Loan, Nhật Bản, Trung Quốc) rút ra những bài học quý báu: Chính phủ các nước rất chú trọng phát triển khu vực kinh tế tư nhân, đặc biệt là doanh nghiệp vừa và nhỏ, doanh nghiệp mới khởi lập bằng chính sách tín dụng ưu đãi đầu tư như lập Quỹ bảo lãnh tín dụng; việc cho vay quá phụ thuộc vào bộ máy nhà nước và tập trung quá nhiều vốn vào doanh nghiệp nhà nước dễ dẫn đến nợ xấu quy mô lớn khó thu hồi; quy mô đầu tư vào khu vực kinh tế tư nhân của các ngân hàng thương mại chiếm tỷ trọng chủ yếu; trong công tác thẩm định tín dụng, cần vận dụng phương pháp định tính bởi vì số liệu của các doanh nghiệp tư nhân thường thiếu hoặc không chính xác; ý tưởng kinh doanh rất được xem trọng khi ngân hàng thương mại xem xét đầu tư.

CHƯƠNG 2
THỰC TRẠNG TÍN DỤNG NGÂN HÀNG
ĐỐI VỚI VIỆC PHÁT TRIỂN KINH TẾ TƯ NHÂN
ĐỒNG BẰNG SÔNG CỬU LONG

2.1. TÌNH HÌNH PHÁT TRIỂN KINH TẾ TƯ NHÂN Ở ĐỒNG BẰNG SÔNG CỬU LONG.

2.1.1. Khái quát về đặc điểm và những thành tựu kinh tế chủ yếu của vùng đồng bằng sông Cửu Long.

ĐBSCL của Việt Nam nằm phía cực Nam bán đảo Đông Dương, giữa 8,35-11° Bắc vĩ tuyến và 104,48° Đông kinh tuyến, với phía Bắc giáp thành phố Hồ Chí Minh, phía Tây giáp tỉnh Tây Ninh, phía Đông-Nam tiếp giáp biển Đông, phía Tây-Nam giáp Campuchia và vịnh Thái Lan. Dân số toàn vùng năm 2005 đạt trên 17,31 triệu người, trong đó nữ giới chiếm 51,2%; dân số sống ở khu vực thành thị chiếm 20,9%; dân số trong độ tuổi lao động có việc làm thường xuyên là 11,065 triệu người, chiếm 63,9% dân số toàn vùng.

Đến năm 2003, ĐBSCL có 13 đơn vị hành chính gồm: 1 thành phố trực thuộc trung ương (Cần Thơ) và 12 tỉnh (An Giang, Cà Mau, Bạc Liêu, Bến Tre, Đồng Tháp, Kiên Giang, Long An, Hậu Giang, Sóc Trăng, Tiền Giang, Trà Vinh và Vĩnh Long).

Trong những năm gần đây, kinh tế ĐBSCL có bước phát triển đáng kể, cơ cấu kinh tế chuyển dịch theo hướng tích cực, đời sống nhân dân ngày càng được nâng cao. Năm 2005, tổng sản phẩm (GDP) toàn vùng đạt 91.438 tỷ đồng, tăng 12,16% so năm 2004, cao hơn tốc độ bình quân chung của cả nước (8,43%).

2.1.2. Thực trạng phát triển kinh tế tư nhân ở đồng bằng sông Cửu Long.

Tính đến ngày 31/12/2006, toàn vùng ĐBSCL có 19.790 doanh nghiệp (doanh nghiệp tư nhân, Công ty trách nhiệm hữu hạn,

Công ty cổ phần) chiếm 46,9% số doanh nghiệp cả nước và 487.707 hộ kinh doanh cá thể. Vốn đăng ký kinh doanh là 31.692 tỷ đồng, chiếm 29,3% số vốn đăng ký cả nước.

Biểu 2.3: Vốn đăng ký của doanh nghiệp các tỉnh ĐBSCL (tính đến ngày 31/12/2006).

Đơn vị tính: Tỷ đồng

Tỉnh	Tổng số	Trong đó		
		Doanh nghiệp tư nhân	Công ty trách nhiệm hữu hạn	Công ty cổ phần
An Giang	2.573	987	1.074	512
Bạc Liêu	516	341	45	130
Bến Tre	1.307	485	578	244
Cà Mau	3.054	919	989	1.146
Cần Thơ	5.485	882	2.582	2.021
Đồng Tháp	1.968	598	741	629
Hậu Giang	1.083	191	357	535
Kiên Giang	4.070	1.367	1.695	1.008
Long An	4.997	886	2.475	1.636
Sóc Trăng	1.787	583	697	507
Tiền Giang	2.027	805	1.019	203
Trà Vinh	824	234	331	259
Vĩnh Long	2.001	502	969	530
ĐBSCL	31.692	8.780	13.552	9.360

Nguồn: Sở Kế hoạch và đầu tư các tỉnh ĐBSCL (2007).

2.1.3. Đánh giá tình hình phát triển kinh tế tư nhân ở đồng bằng sông Cửu Long.

Kể từ khi có Nghị quyết Trung ương 5, đội ngũ các doanh nghiệp, hộ cá thể khu vực kinh tế tư nhân ĐBSCL đã phát triển không ngừng cả về số lượng, quy mô và lĩnh vực ngành nghề, đặc biệt ở những ngành nghề phát huy lợi thế so sánh của vùng đồng

bằng giàu tiềm năng này. Nhờ đó, kinh tế tư nhân ĐBSCL đã góp phần huy động vốn cho đầu tư phát triển, tăng trưởng kinh tế, tăng kim ngạch xuất khẩu, tăng thu ngân sách, tạo công ăn việc làm cho người lao động, làm sôi động thị trường, thúc đẩy nền kinh tế chuyển dịch theo hướng công nghiệp hóa, hiện đại hóa, hội nhập kinh tế khu vực và quốc tế.

2.2. THỰC TRẠNG HOẠT ĐỘNG TÍN DỤNG NGÂN HÀNG ĐỐI VỚI VIỆC PHÁT TRIỂN KINH TẾ TƯ NHÂN Ở ĐỒNG BẰNG SÔNG CỬU LONG.

2.2.1. Thực trạng mạng lưới các tổ chức tín dụng tham gia đầu tư phát triển kinh tế tư nhân ở đồng bằng sông Cửu Long.

Kể từ ngày giải phóng miền Nam đến nay, hoạt động ngân hàng vùng ĐBSCL phục vụ phát triển kinh tế nói chung, kinh tế tư nhân nói riêng có những thay đổi sâu sắc, thể hiện:

- Hoạt động kinh doanh của các chi nhánh Ngân hàng thương mại nhà nước có sự thay đổi lớn từ chủ yếu phục vụ doanh nghiệp nhà nước chuyển hướng sang các loại hình kinh tế tư nhân, nhưng mỗi ngân hàng vẫn bám sát các ngành nghề, loại hình khách hàng và dịch vụ sản phẩm thuộc về thế mạnh của mình: Ngân hàng Nông nghiệp và phát triển nông thôn Việt Nam là nông nghiệp, thủy sản, nông thôn và nông dân; Ngân hàng Công thương Việt Nam tập trung khách hàng ở khu vực đô thị; Ngân hàng đầu tư và phát triển Việt Nam vẫn trung thành với khách hàng đầu tư xây dựng cơ bản, mở rộng cơ sở sản xuất kinh doanh; Ngân hàng Ngoại thương Việt Nam tiếp tục phát huy ưu thế về kinh doanh ngoại tệ, thanh toán quốc tế.

- Các chi nhánh Ngân hàng thương mại cổ phần đô thị (Đông Á, Phương Nam, Á Châu ...) phục vụ khách hàng là các doanh

ng nghiệp vừa và nhỏ, các hộ cá thể ở khu vực đô thị; cung cấp tiện ích về thanh toán, chuyển tiền, dịch vụ ngân quỹ, thẻ ATM...

- Các Ngân hàng thương mại cổ phần nông thôn và Quỹ tín dụng nhân dân chỉ thực hiện các nghiệp vụ huy động vốn, cho vay, thanh toán cho khách hàng sản xuất kinh doanh gần trụ sở giao dịch, gồm hộ kinh doanh nhỏ, hộ nông dân và sẵn sàng tiếp nhận các dự án ủy thác đầu tư cho những tổ chức tài trợ trong và ngoài nước.

- Hiện mới chỉ có 1 chi nhánh Cty cho thuê tài chính II của Ngân hàng Nông nghiệp và phát triển nông thôn Việt Nam đầu tư vốn trung dài hạn; Ngân hàng phát triển hoạt động với 2 loại nguồn vốn là nguồn vốn dùng để cấp bù lãi suất sau đầu tư (trực tiếp hoặc thông qua các ngân hàng) và nguồn vốn cho vay với lãi suất ưu đãi.

2.2.2. Thực trạng về nguồn vốn huy động tại chỗ.

Biểu 2.4: Nguồn vốn huy động tại chỗ của các TCTD vùng ĐBSCL (từ năm 2000 đến 2005).

Đơn vị tính: Tỷ đồng

Tỉnh	Năm					
	2000	2001	2002	2003	2004	2005
An Giang	1.134	1.361	1.734	1.939	2.016	2.713
Bạc Liêu	278	362	522	749	835	1.216
Bến Tre	633	700	925	1.139	1.494	1.985
Cà Mau	541	900	690	829	975	1.293
Cần Thơ	1.570	1.933	2.369	2.946	3.886	4.695
Đồng Tháp	815	900	1.426	1.224	1.643	2.106
Hậu Giang				314	356	660
Kiên Giang	1.165	1.235	1.656	1.841	1.948	2.341
Long An	776	1.002	1.614	2.254	3.043	3.320
Sóc Trăng	366	520	691	1.041	1.090	1.513
Tiền Giang	824	1.109	1.359	1.821	2.438	3.150
Trà Vinh	276	340	617	730	831	1.120
Vĩnh Long	663	810	1.112	1.376	1.435	2.220
ĐBSCL	9.041	11.172	14.715	18.203	21.990	28.332

Nguồn: Văn phòng đại diện NHNN Việt Nam tại thành phố Hồ Chí Minh (2000-2005), Tình hình nguồn vốn huy động tại chỗ.

Nguồn vốn tự huy động của các TCTD các tỉnh vùng ĐBSCL tăng trưởng bình quân giai đoạn 2001-2005 là 25,7%/năm, cao nhất năm 2002 (31,8%), thấp nhất năm 2004 (20,8%).

2.2.3. Thực trạng tăng trưởng quy mô tín dụng.

Biểu 2.9: Tăng trưởng tín dụng phát triển kinh tế tư nhân theo thời hạn cho vay của các TCTD vùng ĐBSCL (từ năm 2001 đến 2005).

Đơn vị tính: Tỷ đồng

Năm	Chỉ tiêu	Cho vay	Thu nợ	Dư nợ
2001	Tổng số	31.006	23.189	20.688
	Trong đó:			
	- Ngắn hạn	24.581	19.433	14.420
2002	Tổng số	40.397	32.074	29.011
	Trong đó:			
	- Ngắn hạn	28.245	23.924	18.741
2003	Tổng số	59.362	49.129	39.244
	Trong đó:			
	- Ngắn hạn	41.258	35.550	24.449
2004	Tổng số	82.725	70.473	51.496
	Trong đó:			
	- Ngắn hạn	51.831	45.673	30.607
2005	Tổng số	112.623	104.631	59.488
	Trong đó:			
	- Ngắn hạn	67.516	63.424	34.699
	- Trung dài hạn	45.107	41.207	24.789

Nguồn: Niên giám thống kê, Báo cáo tổng kết ngành ngân hàng NHNN các tỉnh ĐBSCL năm 2001, 2002, 2003, 2004, 2005, 2006.

Quy mô vốn đầu tư của các TCTD đối với khu vực kinh tế tư nhân đều tăng cả về doanh số và dư nợ: năm 2005 doanh số cho vay 112.623 tỷ, gấp 3,63 lần năm 2001 và tăng 36,1% so với năm 2004;

doanh số thu nợ 104.631 tỷ, gấp 4,51 lần năm 2001 và tăng 48,5% so với năm 2004; dư nợ 59.488 tỷ, gấp 2,88 lần năm 2001 và tăng 15,5% so với năm 2004. Tỷ lệ dư nợ kinh tế tư nhân trong tổng dư nợ năm 2001 là 69,6%, tăng lên 76,7% năm 2002, 81% năm 2003, 86% năm 2004 và 88% năm 2005. Tỷ lệ dư nợ trung hạn trong tổng dư nợ khu vực kinh tế tư nhân năm 2001 là 30,3%, tăng lên 35,4% năm 2002, 37,7% năm 2003, 40,6% năm 2004 và 41,7% năm 2005.

2.2.4. Thực trạng hoạt động cho thuê tài chính.

Biểu 2.10: Kết quả cho thuê tài chính của chi nhánh Cần Thơ, Cty cho thuê tài chính II NHNo Việt Nam (từ năm 2003 đến năm 2006).

Đơn vị tính: Triệu đồng

	2003	2004	2005	2006
- Tổng dư nợ	180.931	247.067	293.784	266.396
- Số khách hàng dư nợ	374	516	608	578
- Nợ quá hạn	3.328	4.297	12.716	7.202
Dư nợ				
Theo loại hình doanh nghiệp				
- Doanh nghiệp nhà nước	3.944	3.787	3.061	1.246
- Cty Cổ phần, Cty TNHH	78.532	94.195	106.194	98.517
- Doanh nghiệp tư nhân	39.328	55.538	67.890	58.657
- Hợp tác xã	3.634	6.398	5.900	4.531
- Hộ cá thể	55.493	87.149	110.739	103.445
Theo loại thiết bị				
- Phương tiện vận chuyển	101.262	162.202	220.026	195.821
- Máy móc thiết bị xây dựng	72.115	75.842	65.358	63.935
- Máy móc thiết bị	4.804	4.833	4.500	3.600
- Máy móc thiết bị khác	57.750	4.190	3.900	3.040

Nguồn: Chi nhánh Cần Thơ, Cty Cho thuê tài chính II NHNo Việt Nam, Báo cáo hoạt động kinh doanh năm 2003, 2004, 2005, 2006.

2.2.5. Kết quả cho vay các chương trình trọng điểm: Xây dựng, sửa chữa nhà ở; Nuôi trồng và chế biến thủy sản; Tôn nền và làm sàn nhà trên cọc; Tín dụng chính sách của Ngân hàng Chính sách xã hội.

2.2.6. Thực trạng triển khai phương thức, hình thức, thể loại, lãi suất cho vay.

2.2.7. Thực trạng triển khai quy trình, hồ sơ, thủ tục cho vay.

2.2.8. Thực trạng triển khai cơ chế đảm bảo tiền vay.

2.2.9. Thực trạng điều hòa vốn tiền mặt cho vay.

2.2.10. Thực trạng xử lý nợ kinh tế tư nhân của các tổ chức tín dụng ở đồng bằng sông Cửu Long.

2.2.11. Thực trạng các hiện tượng tiêu cực trong cho vay kinh tế tư nhân.

2.2.12. Thực trạng kinh doanh dịch vụ hỗ trợ hoạt động tín dụng ngân hàng dành cho kinh tế tư nhân ở đồng bằng sông Cửu Long.

2.2.13. Thực trạng cán bộ làm công tác tín dụng kinh tế tư nhân.

2.3. ĐÁNH GIÁ CHUNG VỀ HOẠT ĐỘNG TÍN DỤNG NGÂN HÀNG ĐỐI VỚI VIỆC PHÁT TRIỂN KINH TẾ TƯ NHÂN ĐỒNG BẰNG SÔNG CỬU LONG.

2.3.1. Những thành công chủ yếu của hoạt động tín dụng ngân hàng đối với việc phát triển kinh tế tư nhân vùng đồng bằng sông Cửu Long.

Thể hiện ở các mặt chủ yếu sau: Góp phần huy động vốn đáp ứng nhu cầu đầu tư mở rộng sản xuất kinh doanh của kinh tế tư nhân DBSCL; Đưa hoạt động ngân hàng phù hợp với cơ chế kinh tế thị trường; Thúc đẩy kinh tế tư nhân DBSCL ngày càng phát triển.

2.3.2. Những tồn tại chủ yếu của hoạt động tín dụng ngân hàng đối với việc phát triển kinh tế tư nhân đồng bằng sông Cửu Long.

Mặc dù đã được những thành công nhất định, song hoạt động tín dụng ngân hàng dành cho kinh tế tư nhân ở DBSCL cũng bộc lộ những tồn tại cần quan tâm khắc phục: Huy động vốn còn bất cập; Tăng trưởng tín dụng chưa tương xứng với nhu cầu và tiềm năng phát triển của kinh tế tư nhân; Cơ cấu vốn cho vay chưa phù hợp; Vốn đến trễ và không đủ; Sự nhận thức cơ chế tín dụng đôi lúc, có nơi chưa phù hợp; Hồ sơ, thủ tục vay vốn chưa đơn giản; Quá trình xử lý nợ

khó khăn, mất nhiều thời gian và công sức, nợ đọng kéo dài; Các hiện tượng tiêu cực trong công tác tín dụng vẫn còn xảy ra; Cán bộ làm công tác tín dụng vừa thiếu, vừa yếu.

2.3.3. Nguyên nhân của những tồn tại trong hoạt động tín dụng ngân hàng đối với việc phát triển kinh tế tư nhân đồng bằng sông Cửu Long.

2.3.3.1. Nhóm nguyên nhân thuộc về đặc điểm tự nhiên và kinh tế xã hội: Lũ lụt xảy ra hàng năm; Cơ sở hạ tầng về giao thông chưa phát triển; Mật độ dân trí và trình độ văn hóa của dân cư còn thấp; Người dân chưa chú trọng tiết kiệm dù là số tiền nhỏ, lại có tâm lý tiêu dùng, thích đánh bạc, số đề...

2.3.3.2. Nhóm nguyên nhân thuộc về cơ chế, chính sách và công tác quản lý điều hành của các cơ quan Nhà nước: Sự nhận thức, vận dụng và tổ chức thực hiện chủ trương, chính sách chưa tốt; Thủ tục cấp giấy chứng nhận quyền sử dụng đất, quyền sở hữu tài sản; Thủ tục công chứng và đăng ký giao dịch bảo đảm còn phiền hà; TCTD chưa được trao đủ quyền trong xử lý nợ.

2.3.3.3. Nhóm nguyên nhân từ phía các tổ chức tín dụng: Công tác thông tin tuyên truyền còn yếu; Một số mặt về cơ chế quản trị điều hành chưa phù hợp; Công nghệ còn lạc hậu.

2.3.3.4. Nhóm nguyên nhân từ phía kinh tế tư nhân: Chưa chủ động nghiên cứu, tìm hiểu thông tin về dịch vụ ngân hàng, yêu cầu của thủ tục vay vốn; Trình độ, năng lực điều hành và quản lý của chủ doanh nghiệp, hộ cá thể còn hạn chế, chưa bài bản, còn mang tính gia đình; Việc chấp hành chế độ báo cáo thống kê, báo cáo tài chính của doanh nghiệp, hộ cá thể chưa tốt, chưa nghiêm túc, chưa được kiểm toán hàng năm; Khả năng tiếp cận và tìm hiểu thông tin thị trường còn yếu, kinh nghiệm thương mại, nhất là thương mại quốc tế yếu kém.

CHƯƠNG 3

NHỮNG GIẢI PHÁP TÍN DỤNG NGÂN HÀNG GÓP PHẦN THÚC ĐẨY PHÁT TRIỂN KINH TẾ TƯ NHÂN Ở ĐỒNG BẰNG SÔNG CỬU LONG

3.1. ĐỊNH HƯỚNG TÍN DỤNG NGÂN HÀNG THÚC ĐẨY PHÁT TRIỂN KINH TẾ TƯ NHÂN ĐỒNG BẰNG SÔNG CỬU LONG.

3.1.1. Định hướng chiến lược phát triển kinh tế tư nhân vùng đồng bằng sông Cửu Long.

Chiến lược phát triển kinh tế tư nhân ĐBSCL đặt trong chiến lược phát triển kinh tế - xã hội của cả nước nói chung, đồng thời có chú ý đến vai trò, đặc điểm của kinh tế tư nhân vùng ĐBSCL nói riêng.

3.1.2. Những chỉ tiêu định hướng chủ yếu nhằm mở rộng tín dụng ngân hàng thúc đẩy phát triển kinh tế tư nhân vùng đồng bằng sông Cửu Long.

Chỉ tiêu	Đơn vị	Thực hiện 2001 đến 2006	Kế hoạch	
			2007 đến 2010	2010 đến 2020
1. Tăng trưởng nguồn vốn huy động tại chỗ	%/năm	25,7	25	25
- Tỷ lệ vốn có kỳ hạn từ 12 tháng trở lên	%	29,8	35	40
2. Tăng trưởng dư nợ	%/năm	23,2	18	18
3. Tỷ trọng dư nợ kinh tế tư nhân/tổng dư nợ	%	88	90	95
4. Tỷ lệ nguồn vốn huy động tại chỗ/tổng dư nợ	%	45,2	60	100

**Bảng 3.1: Những chỉ tiêu tín dụng ngân hàng chủ yếu vùng
ĐBSCL giai đoạn 2006 đến 2020.**

3.1.3. Quan điểm mở rộng tín dụng ngân hàng thúc đẩy phát triển kinh tế tư nhân vùng đồng bằng sông Cửu Long.

- Mở rộng tín dụng ngân hàng phải dựa trên quan điểm chỉ đạo của Đảng và Nhà nước về phát triển kinh tế tư nhân vùng ĐBSCL.

- Nguồn vốn tín dụng ngân hàng phục vụ phát triển kinh tế tư nhân vùng ĐBSCL chủ yếu cân đối từ nguồn vốn tự huy động.

- Đầu tư tín dụng ngân hàng đối với phát triển kinh tế tư nhân ĐBSCL phải có trọng tâm, trọng điểm, không dàn trải.

- Áp dụng công nghệ ngân hàng tiên tiến đi đôi với triển khai các sản phẩm dịch vụ ngân hàng hiện đại.

3.2. NHỮNG GIẢI PHÁP TÍN DỤNG NGÂN HÀNG GÓP PHẦN THÚC ĐẨY PHÁT TRIỂN KINH TẾ TƯ NHÂN VÙNG ĐỒNG BẰNG SÔNG CỬU LONG.

**3.2.1. Giải pháp huy động vốn để mở rộng tín dụng ngân hàng thúc
đẩy phát triển kinh tế tư nhân:** Huy động vốn phù hợp với điều kiện đặc thù ĐBSCL; Đẩy mạnh huy động vốn trong dân cư; Tăng cường huy động vốn các tổ chức; Tranh thủ các nguồn vốn tài trợ của các tổ chức trong và ngoài nước.

3.2.2. Xây dựng chính sách tín dụng kinh tế tư nhân có hiệu quả.

Bên cạnh những vấn đề mang tính “cốt lõi” và chung nhất của một chính sách tín dụng, chính sách tín dụng kinh tế tư nhân ở ĐBSCL cần thể hiện rõ nội dung mang tính đặc thù riêng, tập trung ở quan điểm thị trường về tín dụng; đặc điểm sản xuất kinh doanh và khả năng tiếp nhận vốn tín dụng ngân hàng; phương pháp thẩm định tín dụng đối với kinh tế tư nhân ở ĐBSCL...

3.2.3. Cải tiến hồ sơ, thủ tục cho vay: Chính sửa, hoàn thiện bộ hồ sơ vay vốn đơn giản, nhưng đảm bảo tính chặt chẽ và các yếu tố pháp lý cần thiết: Đối với hộ cá thể thiết kế 2 bộ hồ sơ dành cho 2 nhóm khách hàng vay dưới 50 triệu và vay từ 50 triệu trở lên; Đối với doanh nghiệp phải xem xét thận trọng tính khả thi, hiệu quả của dự

án, phương án xin vay; Chủ động tiếp cận và hướng dẫn khách hàng hoàn chỉnh trước hồ sơ; Rút ngắn thời gian giải quyết hồ sơ bằng cách thành lập bộ phận chăm sóc khách hàng để hướng dẫn sơ bộ.

3.2.4. Hoàn thiện các phương pháp thu thập thông tin tín dụng.

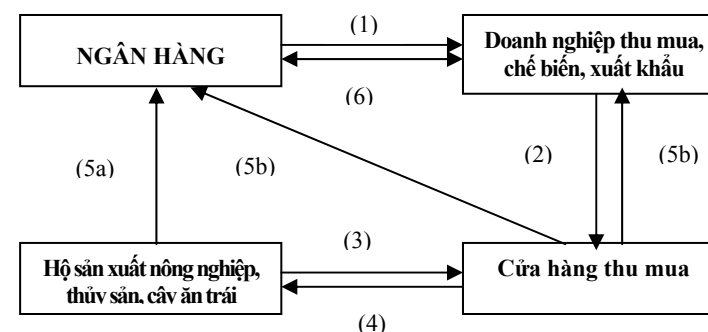
Để khắc phục điểm yếu của hầu hết chủ doanh nghiệp, hộ cá thể ở ĐBSCL về trình độ quản lý tài chính còn yếu kém, công tác hạch toán kế toán hạn chế, cộng với tâm lý còn e ngại chưa muốn cung cấp tất cả thông tin, TCTD cần tăng cường thu thập thông tin cả định tính và định lượng về tư cách người vay; trình độ văn hóa, trình độ chuyên môn và nhất là trình độ quản lý điều hành; khả năng tự nghiên cứu học hỏi, tích cực trau dồi kiến thức, tích lũy kinh nghiệm để nâng cao trình độ, bản lĩnh nghề nghiệp; Tận dụng triệt để những lần gặp gỡ chủ cơ sở, doanh nghiệp; Ứng dụng công nghệ trong quá trình thu thập và xử lý thông tin, tự động hóa việc phân loại tín dụng.

3.2.5. Nâng cao chất lượng thẩm định tín dụng: Quan tâm tư cách chủ doanh nghiệp, hộ cá thể với những nét tính cách đặc trưng tiêu biểu của người ĐBSCL; Xác định các mối quan hệ bên ngoài bền chặt, mang tính “sống còn” ảnh hưởng đến sự tồn tại và phát triển của doanh nghiệp, hộ cá thể; Tìm hiểu các mối quan hệ bên trong giữa chủ doanh nghiệp, hộ cá thể với các thành viên trong doanh nghiệp và gia đình; Đánh giá năng lực chuẩn bị và phân bổ các nguồn lực để giảm thiểu tác động xấu của mùa vụ; Tư vấn khắc phục hạn chế về nghiệp vụ kế toán của doanh nghiệp, hộ cá thể; Thành lập bộ phận thẩm định chuyên trách.

3.2.6. Hoàn thiện kỹ thuật cấp tín dụng.

- Đa dạng hóa đối tượng đầu tư, hình thức cho vay.
- Dành tỷ lệ % theo quy định nguồn vốn huy động ngắn hạn để cho vay trung dài hạn; Tăng cường áp dụng hình thức cho thuê tài chính.

- Phát triển khách hàng: Tiếp tục phát huy ưu thế của phương thức hạn mức tín dụng nhưng linh hoạt áp dụng thời hạn của hạn mức tín dụng thành 2 năm, gia hạn thêm từ 1 đến 2 năm; Linh hoạt áp dụng biện pháp cho vay theo mô hình kinh tế tổng hợp trên cơ sở xác định nhu cầu vốn của đối tượng xin vay để quyết định phương thức cho vay phù hợp (từng lần, hạn mức tín dụng hay dự án đầu tư); Tiếp tục triển khai phương thức cho vay lưu vụ nhưng mở rộng đối tượng không chỉ chuyên canh cây lúa, mà cả hoa màu khác và không bắt buộc các vụ liền kề phải cùng một loại cây trồng, không chỉ 2 vụ mà có thể xem xét 3 vụ liền kề; Mạnh dạn triển khai nghiệp vụ thấu chi để chi trả lương, phí dịch vụ, nộp thuế, thanh toán tiền hàng với đối tác...; Đẩy mạnh các biện pháp cho vay theo quy trình khép kín (sản xuất, gia công chế biến, tiêu thụ) thông qua cách giải ngân, thu nợ “tay ba” (TCTD, hộ cá thể, doanh nghiệp), (xem hình 3.1 và hình 3.2) và cho vay ngoại tệ đối ứng. Khi xây dựng phương án, dự án xin vay, TCTD cần tư vấn khách hàng lập “Bảng luân chuyển tiền tệ” nhằm chủ động các nguồn tiền và chi tiêu hợp lý, khoa học, duy trì tình trạng thanh khoản lành mạnh (xem phụ lục 17 và phụ lục 18).



Hình 3.2: Quy trình thu nợ thanh toán “tay ba”

- (1) Ngân hàng gửi danh sách hộ sản xuất vay vốn đăng ký bán sản phẩm tại các cửa hàng của doanh nghiệp.
- (2) Doanh nghiệp thông báo danh sách hộ sản xuất đăng ký bán sản phẩm đến các cửa hàng thu mua trực thuộc.
- (3) Hộ sản xuất mang sản phẩm đến các cửa hàng để bán.
- (4) Cửa hàng giao hóa đơn mua hàng cho hộ sản xuất.
- (5a) Hộ sản xuất nộp hóa đơn về ngân hàng để làm thủ tục trả nợ.
- (5b) Cửa hàng thông báo danh sách hộ vay vốn đã bán sản phẩm cho ngân hàng và doanh nghiệp của mình biết.
- (6) Ngân hàng và doanh nghiệp đối chiếu để thanh toán, hạch toán ghi nợ tài khoản tiền gửi doanh nghiệp, ghi có tài khoản cho vay hộ sản xuất để thu nợ.

3.2.7. Tổ chức triển khai cơ chế bảo đảm tiền vay đối với kinh tế tư nhân ở đồng bằng sông Cửu Long thông thoáng, chặt chẽ và hiệu quả hơn: Xây dựng danh mục tài sản nhận làm tài sản bảo đảm phù hợp đặc thù ở ĐBSCL; Mở rộng diện tài sản nhận bảo đảm; Mạnh dạn cho vay toàn bộ hoặc một phần không có tài sản bảo đảm đối với khách hàng truyền thống, mức độ tín nhiệm cao đã được chứng minh qua thực tiễn quan hệ tín dụng, gia đình có truyền thống sản xuất kinh doanh nhiều đời, gặp cơ hội kinh doanh rất thuận lợi, thị trường tiêu thụ và hiệu quả mang lại chắc chắn; Đa dạng hóa các hình thức bảo lãnh; Linh hoạt áp dụng các hình thức bảo đảm tín chấp...

3.2.8. Hoàn thiện kỹ thuật thu hồi nợ bao gồm giám sát món vay và xử lý món vay có vấn đề.

3.2.9. Tăng cường quản trị rủi ro tín dụng.

3.2.10. Nâng cao chất lượng cán bộ tín dụng: Thường xuyên giáo dục đạo đức, lối sống; xây dựng “văn hóa ứng xử”, đào tạo văn hóa và tiếng dân tộc cho cán bộ người Kinh ở các địa bàn có người dân

tộc sinh sống; Làm tốt công tác tuyển dụng, đào tạo và bố trí cán bộ. Trong bố trí cán bộ tín dụng nên theo tổ (3 cán bộ phụ trách từ 3 đến 5 xã ở vùng nông thôn) và tổ cán bộ chuyên trách cho vay theo ngành nghề (công nghiệp, thủy sản, thương mại dịch vụ... ở đô thị) nhằm chuyên môn hóa cán bộ, đồng thời hình thành bộ phận xử lý các khoản nợ xấu độc lập với cán bộ cho vay để phân tích nợ, đôn đốc người vay trả nợ và phân định rõ trách nhiệm cán bộ cho vay.

3.2.11. Đa dạng hóa và nâng cao chất lượng các loại dịch vụ ngân hàng.

- Đẩy mạnh các hoạt động dịch vụ của ngân hàng hiện đại.
- Nghiên cứu triển khai dịch vụ dịch vụ thanh toán tiền điện, nước, điện thoại; Liên kết với các công ty bảo hiểm; Dịch vụ thuê ngân tử sắt; Giao dịch một cửa...

- Ở khu vực chợ nổi trên sông và một số tiểu vùng trũng (Tứ Giác Long Xuyên, Đồng Tháp Mười...) nơi mà giao thông đường bộ không thuận lợi vào mùa mưa lũ, có thể triển khai dịch vụ “Tàu ngân hàng lưu động” tương tự “Xe ngân hàng lưu động” trên bộ thực hiện các dịch vụ huy động vốn, cho vay, thu nợ, thanh toán... với lịch trình cố định hàng ngày để người dân biết và thực hiện.

- Triển khai dịch vụ thanh toán biên mậu ở khu vực cửa khẩu, biên giới với Campuchia.

- Đầu tư hiện đại hóa công nghệ ngân hàng, hoàn thiện hệ thống thanh toán điện tử liên ngân hàng.

3.2.12. Tăng cường mối quan hệ hợp tác giữa các tổ chức tín dụng.

- Hợp tác để phân chia thị trường riêng cho mỗi TCTD.
- Hợp tác trong quản lý khách hàng vay: cho vay đồng tài trợ vùng dự án đòi hỏi sự tham gia của cả hộ cá thể và doanh nghiệp từ giai đoạn tạo lập vùng nguyên liệu đến khi thu mua, gia công chế biến và xuất khẩu nhằm phân tán rủi ro, tận dụng ưu thế của mỗi

TCTD về nguồn vốn, khả năng quản lý vốn vay; cung cấp cho nhau những thông tin quý báu có liên quan đến sự an toàn của vốn vay...

3.2.13. *Đẩy mạnh công tác tuyên truyền, quảng bá sản phẩm và dịch vụ ngân hàng* để người dân biết, làm quen, thấy rõ lợi ích thực sự và lựa chọn loại hình dịch vụ ngân hàng phù hợp với nhu cầu và khả năng của mình.

3.2.14. *Tăng cường hơn nữa vai trò thanh tra của Ngân hàng Nhà nước và phát huy hiệu lực của hệ thống kiểm tra giám sát tín dụng trong từng TCTD.*

3.3. Những kiến nghị nhằm mở rộng tín dụng ngân hàng thúc đẩy phát triển kinh tế tư nhân đồng bằng sông Cửu Long.

3.3.1. *Những kiến nghị đối với kinh tế tư nhân:* Nâng cao trình độ mọi mặt; Xóa dần thói quen để vốn “chết” dưới dạng vàng, ngoại tệ cất trữ tại nhà; Tích cực, chủ động tìm hiểu thông tin về dịch vụ tài chính, ngân hàng, yêu cầu về thủ tục vay vốn để tránh bỏ ngõ, lúng túng; Có chiến lược kinh doanh phù hợp; Tuân thủ nghiêm túc các nguyên tắc, chế độ báo cáo kế toán tài chính, báo cáo thống kê; Đổi mới công nghệ và thiết bị sản xuất kinh doanh, tăng tích lũy, tăng đầu tư để nâng cao năng lực tài chính; Tách bạch tài chính doanh nghiệp với tài chính gia đình; Tạo lập khả năng tín chấp; Làm quen với các loại hình dịch vụ ngân hàng mới như thuê mua tài chính, nghiệp vụ thẻ, thấu chi, thanh toán quốc tế, mua bán ngoại tệ...

3.3.2. *Những kiến nghị về cơ chế, chính sách.*

3.3.2.1. *Những kiến nghị đối với Chính phủ.*

Chính sách phát triển kinh tế tư nhân phải gắn với tổng thể chính sách phát triển kinh tế xã hội, có xem xét đặc thù của từng loại hình kinh tế tư nhân ở mỗi vùng kinh tế trọng điểm. Chính sách này phải đảm bảo tính nhất quán, ổn định lâu dài tạo điều kiện thuận lợi

cho các thành phần kinh tế nói chung, kinh tế tư nhân nói riêng và các TCTD ở ĐBSCL phát triển ổn định, bền vững.

3.3.2.2. *Những kiến nghị đối với các bộ, ngành.*

Các bộ, ngành tăng cường tiếp xúc, đối thoại nhằm tìm hiểu và nắm bắt kịp thời, đầy đủ, chính xác những thuận lợi, khó khăn, kiến nghị của kinh tế tư nhân và các TCTD, từ đó tham mưu đề xuất Chính phủ, Quốc hội sửa đổi, bổ sung và hoàn thiện cơ chế, chính sách chung và tín dụng ngân hàng dành cho kinh tế tư nhân, tạo điều kiện cho TCTD có thể mở rộng tín dụng thúc đẩy kinh tế tư nhân ở ĐBSCL phát triển mà vẫn đảm bảo an toàn, hiệu quả kinh doanh, tăng tính trách nhiệm và quyền hạn trong quá trình xử lý nợ, xử lý tài sản bảo đảm để nhanh chóng thu hồi vốn.

3.3.2.3. *Những kiến nghị đối với các địa phương.*

Các địa phương ở ĐBSCL cần thấy rõ đặc thù, tiềm năng, thế mạnh về địa lý - con người... để triển khai thực cơ chế chính sách đồng bộ, hiệu quả, thực sự khuyến khích các thành phần kinh tế, trong đó có kinh tế tư nhân đầu tư phát triển các ngành thế mạnh của vùng và tăng cường khả năng tiếp cận vốn tín dụng ngân hàng.

3.3.3. *Những kiến nghị đối với các hiệp hội ngành nghề và hiệp hội ngân hàng.*

Các hiệp hội ngành nghề và hiệp hội ngân hàng cần tiếp tục phát huy hơn nữa vai trò và chức năng của mình thực sự là cầu nối và diễn đàn đối thoại chính sách giữa kinh tế tư nhân với các cơ quan quản lý nhà nước, giữa kinh tế tư nhân với các TCTD để qua đó phát hiện kịp thời các vấn đề phát sinh và các ý kiến đề xuất nhằm bổ sung, hoàn thiện cơ chế, chính sách phù hợp thực tiễn, tháo gỡ khó khăn vướng mắc của kinh tế tư nhân, củng cố quan hệ giữa kinh tế tư nhân với TCTD.

KẾT LUẬN

Trên cơ sở sử dụng tổng hợp các phương pháp nghiên cứu, luận án đã hoàn thành những nhiệm vụ chủ yếu sau:

1. Hệ thống hóa những vấn đề lý luận chủ yếu về sự cần thiết phải phát triển kinh tế tư nhân trong nền kinh tế: khái niệm; đặc điểm về lĩnh vực, địa bàn hoạt động, các hình thức tồn tại và các yếu tố đầu vào cơ bản của kinh tế tư nhân; phân tích các nhân tố ảnh hưởng đến sự tồn tại và phát triển của kinh tế tư nhân; vai trò của kinh tế tư nhân trong nền kinh tế; đặc trưng cơ bản của tín dụng ngân hàng; những nhân tố ảnh hưởng đến tín dụng ngân hàng dành cho kinh tế tư nhân; vai trò của tín dụng ngân hàng đối với quá trình phát triển kinh tế tư nhân và tham khảo kinh nghiệm về hoạt động tín dụng ngân hàng dành cho kinh tế tư nhân tại một số nước trên thế giới.

2. Trình bày một cách cụ thể, chi tiết thực trạng phát triển kinh tế tư nhân; tín dụng ngân hàng đối với việc phát triển kinh tế tư nhân ở ĐBSCL về mở rộng mạng lưới, quy mô vốn, áp dụng cơ chế tín dụng, cơ chế bảo đảm tiền vay, triển khai các chương trình kinh tế trọng điểm, hoạt động cho thuê tài chính và các dịch vụ hỗ trợ tín dụng ngân hàng... Qua đó, đánh giá các thành công cần phát huy mà nổi bật nhất là quy mô tín dụng ngày càng tăng, chất lượng tín dụng được duy trì ở mức hợp lý, an toàn, hiệu quả kinh doanh ngân hàng được cải thiện; những tồn tại chủ yếu cần quan tâm khắc phục và những nguyên nhân của chúng, bao gồm những nguyên nhân do đặc điểm kinh tế - xã hội đặc thù của vùng, nguyên nhân thuộc về cơ chế chính sách, nguyên nhân từ phía các TCTD và những nguyên nhân từ nội tại kinh tế tư nhân ở ĐBSCL.

3. Từ những cơ sở lý luận ở chương 1 và phân tích, đánh giá thực trạng ở chương 2, hợp cùng kiến thức tích lũy, nghiên cứu tài

liệu và tham khảo kinh nghiệm qua các hoạt động thực tiễn, luận án đề xuất các giải pháp tín dụng ngân hàng góp phần thúc đẩy phát triển kinh tế tư nhân ĐBSCL: giải pháp huy động vốn bao gồm cả huy động vốn trong dân cư và huy động vốn các tổ chức, huy động vốn cả nội tệ và ngoại tệ theo hướng tăng tỷ trọng vốn có kỳ hạn từ 12 tháng trở lên để ổn định nguồn vốn và mở rộng đầu tư trung dài hạn; các giải pháp tăng trưởng tín dụng đi đôi với nâng cao chất lượng, hiệu quả tín dụng góp phần thúc đẩy kinh tế tư nhân phát triển và các kiến nghị đối với kinh tế tư nhân; những kiến nghị về cơ chế chính sách đối với Chính phủ, các bộ ngành và các địa phương nhằm tạo ra môi trường kinh doanh thông thoáng cho hoạt động sản xuất kinh doanh của kinh tế tư nhân và nâng cao chất lượng, hiệu quả hoạt động tín dụng ngân hàng; những kiến nghị đối với các hiệp hội ngành nghề và hiệp hội ngân hàng để phát huy hơn nữa hiệu quả hoạt động của các tổ chức này, qua đó tăng cường khả năng tiếp cận nguồn vốn tín dụng ngân hàng cho kinh tế tư nhân ở ĐBSCL.

Tín dụng ngân hàng phục vụ phát triển kinh tế tư nhân là một trong những nội dung phong phú và bức xúc trong giai đoạn hiện nay. Do phạm vi nghiên cứu chỉ giới hạn hoạt động tín dụng ngân hàng dành cho kinh tế tư nhân ở vùng ĐBSCL, cùng với những khiếm khuyết về trình độ của tác giả nên nội dung của luận án chắc chắn không tránh khỏi hạn chế, thiếu sót. Tuy nhiên, với kết quả nghiên cứu này, tác giả luận án hy vọng sẽ đóng góp một phần công sức vào việc giải quyết nhiệm vụ: tăng trưởng tín dụng đáp ứng yêu cầu thúc đẩy phát triển kinh tế tư nhân vùng ĐBSCL trên cơ sở không ngừng nâng cao chất lượng, hiệu quả tín dụng và đưa hoạt động ngân hàng theo hướng kinh doanh đa năng, phù hợp với thông lệ quốc tế.