

GIẢI PHÁP PHÁT TRIỂN TÍN DỤNG NGÂN HÀNG

HỖ TRỢ DOANH NGHIỆP NHỎ VÀ VỪA Ở VIỆT NAM HIỆN NAY

HIỆN NAY, TỰ DO HÓA THƯƠNG MẠI VÀ HỘI NHẬP KINH TẾ LÀ MỘT XU THẾ TẤT YẾU. KHI GIA NHẬP TỔ CHỨC THƯƠNG MẠI THẾ GIỚI (WTO - WORLD TRADE ORGANIZATION) VIỆT NAM PHẢI CAM KẾT THỰC HIỆN NHỮNG TIÊU CHUẨN QUỐC TẾ VỀ SỰ MINH BẠCH, TÍNH ĐỒNG BỘ, TÍNH CÔNG BẰNG VÀ TÍNH HỢP LÝ. VIỆT NAM PHẢI CẮT GIẢM THUẾ QUAN, BÀI BỎ HÀNG RÀO PHI THUẾ QUAN, THỰC HIỆN QUY CHẾ TỐI HUỆ QUỐC (MFN - MOST FAVOURED NATION) VÀ NGUYÊN TẮC ĐÃI NGỘ QUỐC GIA (NT - NATION TREATMENT) ĐỐI VỚI HÀNG HÓA VÀ DỊCH VỤ CỦA CÁC NƯỚC THÀNH VIÊN XUẤT KHẨU SANG VIỆT NAM. LÚC ĐÓ, CÁC DOANH NGHIỆP TRONG NƯỚC SẼ PHẢI THAM GIA CẠNH TRANH THỰC SỰ VỚI CÁC DOANH NGHIỆP NƯỚC NGOÀI NGAY TẠI CHÍNH THỊ TRƯỜNG NỘI ĐỊA. MÀ NHƯ CHÚNG TA ĐÃ BIẾT THI ĐA SỐ DOANH NGHIỆP Ở VIỆT NAM HIỆN NAY LÀ DOANH NGHIỆP NHỎ VÀ VỪA (CHIẾM KHOẢNG 90% TỔNG SỐ DOANH NGHIỆP CẢ NƯỚC), CÁC DOANH NGHIỆP NÀY THÌ RẤT HẠN CHẾ VỀ VỐN CÒN CÁC DOANH NGHIỆP NƯỚC NGOÀI THÌ CÓ VỐN RẤT LỚN, ĐIỀU NÀY LÂM CHO KHẢ NĂNG CẠNH TRANH CỦA CÁC DOANH NGHIỆP NHỎ VÀ VỪA TRONG NƯỚC SẼ YẾU HƠN. DO ĐÓ, MỘT VẤN ĐỀ CẤP THIẾT HIỆN NAY LÀ HỖ TRỢ TÍN DỤNG CHO CÁC DOANH NGHIỆP NHỎ VÀ VỪA Ở TRONG NƯỚC ĐỂ HỌ CÓ ĐỦ NĂNG LỰC CẠNH TRANH VỚI CÁC DOANH NGHIỆP NƯỚC NGOÀI.

THS. VŨ ĐỨC TOÀN

1. VAI TRÒ CỦA DOANH NGHIỆP NHỎ VÀ VỪA TRONG NỀN KINH TẾ

Doanh nghiệp có thể được hiểu một cách chung nhất là một tổ chức kinh tế được thành lập nhằm sản xuất, cung ứng sản phẩm hàng hóa hoặc dịch vụ trên thị trường.

Trong nền kinh tế thị trường có nhiều loại hình doanh nghiệp cùng tồn tại, phát triển và cạnh tranh lẫn nhau. Tuy nhiên, để thuận lợi cho việc quản lý, hỗ trợ các doanh nghiệp phát triển, người ta thường dựa theo những tiêu thức khác nhau để phân loại các doanh nghiệp.

Việc quy định tiêu thức như thế nào là doanh nghiệp lớn, doanh nghiệp nhỏ và vừa (DNNVV) là tùy thuộc vào điều kiện kinh tế, xã hội của từng nước trong từng giai đoạn cụ thể. Ở Việt Nam. Theo điều 3 của Nghị định số 90/2001/NĐ-CP ngày 23 tháng 11 năm 2001 về trở giúp phát triển DNNVV thì DNNVV được định nghĩa như sau: DNNVV 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.

Xét trên phạm vi toàn cầu hiện nay



Các DNNVV có vai trò tích cực đối với sự phát triển kinh tế địa phương, khai thác tiềm năng thế mạnh của từng vùng.

tính chất cạnh tranh giữa các doanh nghiệp đang chuyển từ cạnh tranh về giá sang cạnh tranh về chất lượng và công nghệ. Vì thế, lợi thế của các doanh nghiệp có qui mô lớn bị giảm sút. Trong điều kiện như vậy, sự phát triển của chuyên môn hóa và hợp tác hóa đã không cho phép một doanh nghiệp tự khép kín chu trình sản xuất kinh doanh một cách có hiệu quả mà thay vào đó là các DNNVV là vệ tinh của doanh nghiệp lớn tỏ ra rất thích hợp.

Như vậy, trong điều kiện một nền kinh

tế phát triển thì các DNNVV cũng không thể tan biến trong các tập đoàn kinh tế lớn mà khả năng hợp tác giữa các doanh nghiệp này trong nền kinh tế càng chặt chẽ. Vai trò của các DNNVV lại càng được thể hiện rõ nét hơn trong điều kiện các nước đang phát triển như Việt Nam. Điều đó được thể hiện cụ thể trên những nét cơ bản sau:

- Các DNNVV cung cấp một lượng sản phẩm hàng hóa dịch vụ đáng kể cho nền kinh tế.

Các DNNVV của Việt Nam hiện nay chiếm khoảng 90% tổng số hơn 230.000 doanh nghiệp trên toàn quốc. Tỷ trọng GDP cung cấp cho nền kinh tế của các DNNVV có xu hướng ngày càng tăng. Nếu năm 1999 tỷ trọng GDP của các DNNVV chỉ chiếm 8,01%, năm 2002 chiếm 9,02%, đến năm 2004 tỷ lệ này khoảng 24% - 25,5% và năm 2006 tỷ trọng đóng góp khoảng 26% GDP.

- DNNVV trong nền kinh tế góp phần tạo việc làm và thu nhập cho người lao động.

Hàng năm nước ta có khoảng hơn một triệu người đến tuổi lao động nhưng khả năng thu hút lao động của các doanh nghiệp Nhà nước lớn ngày càng hạn chế. Thêm vào đó, trong tiến trình đổi mới và cải cách doanh nghiệp Nhà nước đã khiến cho nhiều người lao động bị mất việc làm. Trong điều kiện như vậy, các DNNVV đặc biệt là các doanh nghiệp ngoài quốc doanh đã có vai trò quan trọng trong việc thu hút lao động bao gồm những người mới đến tuổi lao động, những người bị mất việc làm do tình giảm biên chế cũng như các quân nhân khi hoàn thành nghĩa vụ trở về.

Năm 2002, cả nước tạo ra được 1,42 triệu việc làm mới thì thành phần kinh tế ngoài quốc doanh thu hút được 79,1% tổng số chỗ làm việc. Hàng năm khu vực doanh nghiệp này thu hút hàng chục vạn lao động, góp phần giải quyết các vấn đề xã hội của đất nước. Theo số liệu ước tính năm 2006 khu vực DNNVV tạo ra khoảng 49% việc làm phi nông nghiệp ở nông thôn và chiếm từ 25% - 26% lực lượng lao động trong cả nước.

Tuy nhiên, do khu vực sản xuất nông nghiệp ở nông thôn vẫn chiếm một tỉ trọng lớn trong toàn bộ nền kinh tế nên xét trên tổng thể thì tổng số lao động trong các DNNVV chiếm tỉ trọng chưa cao trong tổng số lao động xã hội hiện nay.

- Các DNNVV thu hút vốn đầu tư trong nền kinh tế.

Hiện nay Nhà nước có chủ trương bán, khoán, cho thuê và cổ phần hóa các doanh nghiệp có quy mô nhỏ và vừa. Chủ trương này có tác dụng thúc đẩy hoạt động đầu tư vốn vào sản xuất kinh doanh của mọi người dân bằng việc mua lại doanh nghiệp, mua cổ phần hoặc thành lập mới các doanh nghiệp nhỏ và vừa.

Trong năm 2002, riêng trên địa bàn thành phố Hồ Chí Minh đã có 7.600 doanh

NGHIỆP ĐƯỢC THÀNH LẬP MỚI VỚI TỔNG SỐ VỐN ĐĂNG KÝ TRÊN 12.550 TỈ ĐỒNG, TĂNG 11% VỀ SỐ LƯỢNG DOANH NGHIỆP VÀ 16% VỀ VỐN SO VỚI NĂM 2001, TRONG ĐÓ DOANH NGHIỆP TƯ NHÂN LÀ 1.760 DOANH NGHIỆP VỚI SỐ VỐN ĐĂNG KÝ LÀ 915 TỈ ĐỒNG; 5.200 CÔNG TY TRÁCH NHIỆM HỮU HẠN VÀ VỐN ĐĂNG KÝ TRÊN 7.600 TỈ ĐỒNG; 604 CÔNG TY CỔ PHẦN VỚI SỐ VỐN ĐĂNG KÝ TRÊN 4.000 TỈ ĐỒNG. Tình hình trên cho thấy, DNNVV đã thu hút được khá nhiều khoản tiết kiệm trong dân cư. Chỉ tính riêng năm 2002, đầu tư khu vực kinh tế ngoài quốc doanh đạt 28,8% tổng vốn đầu tư của toàn xã hội; trong tổng số 2.808 dự án được cấp giấy phép ưu đãi đầu tư theo Luật khuyến khích đầu tư trong nước đã có 2.225 dự án thuộc khu vực kinh tế tư nhân, với tổng số vốn thực hiện trên 16.244 tỉ đồng, chiếm 38,7% tổng vốn đầu tư thực hiện, thu hút 234.899 lao động.

Tính đến thời điểm 31 tháng 12 năm 2004 số doanh nghiệp thực tế hoạt động sản xuất kinh doanh thuộc các thành phần kinh tế (không bao gồm hợp tác xã nông, lâm, ngư và hộ kinh doanh cá thể) là 91.755 doanh nghiệp, trong đó, nếu xét theo tiêu chí lao động thì có 88.233 doanh nghiệp nhỏ và vừa, nếu xét theo tiêu chí vốn thì có 79.420 doanh nghiệp.

Tính đến tháng 6/2005, cả nước đã có trên 125 nghìn doanh nghiệp thành lập mới với tổng số vốn đăng ký hơn 240 nghìn tỷ đồng, đưa tổng số doanh nghiệp trong cả nước lên gần 190 nghìn doanh nghiệp với số vốn đăng ký trên 398 nghìn tỷ đồng. Riêng Hà Nội và thành phố Hồ Chí Minh đã chiếm tới 52% số doanh nghiệp thành lập mới với 50% tổng số vốn đăng ký so với cả nước.

- Hoạt động của các DNNVV góp phần làm cho nền kinh tế năng động, đạt hiệu quả kinh tế cao.

Với quy mô vốn và lao động không lớn, các DNNVV dễ dàng được thành lập, chuyển đổi mặt hàng sản xuất kinh doanh. Điều đó cho thấy, các DNNVV đóng vai trò quan trọng trong lưu thông hàng hóa và cung cấp hàng hóa, dịch vụ bổ sung cho các doanh nghiệp lớn, là những vệ tinh, những xí nghiệp gia công cho những doanh nghiệp lớn cùng hệ thống đồng thời là mạng lưới tiêu thụ hàng hóa cho doanh nghiệp lớn. Hiện nay DNNVV chiếm khoảng 31% tổng sản lượng công nghiệp hàng năm, 78% doanh số bán lẻ trong thương nghiệp, 64% khối lượng vận

chuyển hành khách và hàng hóa.

Các DNNVV đáp ứng tích cực, kịp thời nhu cầu tiêu dùng ngày càng phong phú và đa dạng mà các doanh nghiệp lớn không thể làm được.

- Các DNNVV có vai trò tích cực đối với sự phát triển kinh tế địa phương, khai thác tiềm năng thế mạnh của từng vùng.

Phát triển các DNNVV sẽ giúp các địa phương khai thác thế mạnh về đất đai, tài nguyên, lao động trong mọi lĩnh vực phục vụ phát triển kinh tế địa phương. Đó cũng là lý do cơ bản để Đảng và Nhà nước ta đưa ra các chính sách hỗ trợ phát triển các DNNVV cũng như kinh tế trang trại và phát triển các làng nghề truyền thống ở các vùng nông thôn nước ta

- Các DNNVV tạo được mối liên kết chặt chẽ với các tổng công ty nhà nước, các tập đoàn xuyên quốc gia

Mặc dù trong thời gian qua, mối quan hệ này mới chỉ được xác lập bước đầu qua việc cung ứng nguyên vật liệu, hợp đồng phụ và thành lập mạng lưới vệ tinh phân phối sản phẩm, song đây là một hướng phát triển mới, hết sức quan trọng để thúc đẩy nhanh sự phát triển của các DNNVV nói riêng và sự phát triển chung của nền kinh tế.

Như vậy, từ việc khẳng định vị trí và vai trò của các doanh nghiệp nhỏ và vừa, việc chú trọng phát triển các DNNVV ở nước ta là một trong những chiến lược quan trọng trong quá trình công nghiệp hóa và hiện đại hóa đất nước. Đặc biệt trong quá trình hội nhập hiện nay việc hỗ trợ tín dụng cho các DNNVV là điều rất cấp thiết.

2. NHỮNG KHÓ KHĂN VƯỚNG MẮC CỦA DOANH NGHIỆP NHỎ VÀ VỪA Ở VIỆT NAM HIỆN NAY.

a. Khó khăn chung

Nhìn chung, các DNNVV ở Việt Nam hiện nay đều gặp phải một số khó khăn, vướng mắc sau:

Hệ thống đăng ký kinh doanh chưa thống nhất từ trung ương đến cơ sở, chỉ mới thành lập được phòng đăng ký kinh doanh cấp tỉnh thuộc Sở Kế Hoạch và Đầu Tư, thiếu cả biên chế cán bộ làm công tác đăng ký kinh doanh cũng như kinh phí cho việc thực hiện nhiệm vụ được giao. Vì vậy, việc quản lý nội dung kê khai trong giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh và việc kiểm tra, giám sát các hoạt động của doanh nghiệp còn hạn chế, chưa sớm được phát hiện những sai phạm

của doanh nghiệp trong quản lý kinh doanh và vì vậy việc xử lý bị chậm.

Phần lớn DNNVV có quy mô sản xuất kinh doanh nhỏ, vốn ít, công nghệ lạc hậu, thiếu điều kiện đầu tư mở rộng sản xuất, thuê chuyên gia có trình độ. Mặc dù đã có nỗ lực từ phía chính quyền địa phương xong vẫn còn sự phân biệt đối xử giữa các doanh nghiệp thuộc các thành phần (doanh nghiệp nhà nước, doanh nghiệp ngoài quốc doanh và doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài) trong các lĩnh vực như đất đai, mặt bằng sản xuất, vay vốn tín dụng dẫn đến tình trạng DNNVV thiếu mặt bằng sản xuất kinh doanh, thiếu vốn đầu tư cho sản xuất, đổi mới công nghệ. Theo số liệu ước tính có đến 44,44% doanh nghiệp có vốn dưới 1 tỷ đồng, từ 1 tỷ đến dưới 5 tỷ đồng có 33,21%, từ 5 tỷ đến dưới 10 tỷ có 8,24% và doanh nghiệp có vốn từ 5 tỷ trở lên chiếm 14,11%. Về trình độ công nghệ chỉ có khoảng 8% - 10% số doanh nghiệp đạt trình độ công nghệ tiên tiến mà phần lớn là các doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài. Doanh nghiệp trong nước đang sử dụng công nghệ cũ, lạc hậu.

Thiếu sự liên kết, hợp tác giữa các doanh nghiệp lớn với doanh nghiệp nhỏ và vừa, dẫn đến chất lượng, hiệu quả kinh doanh và sức cạnh tranh thấp của các doanh nghiệp.

Phần lớn cán bộ quản lý trong các doanh nghiệp khi thành lập doanh nghiệp và hoạt động kinh doanh dựa trên kinh nghiệm là chính, chưa được đào tạo qua trường lớp cơ bản nên có nhiều hạn chế trong công tác quản lý kinh tế cũng như ảnh hưởng đến việc thực hiện các quy định của pháp luật trong quá trình hoạt động, kinh doanh. Theo số liệu thống kê, có tới 55,63% số chủ doanh nghiệp có trình độ học vấn từ trung cấp trở xuống, trong đó có 43,3% chủ doanh nghiệp có trình độ học vấn từ sơ cấp và phổ thông các cấp. Số người tiến sĩ chỉ chiếm 0,66%; thạc sĩ 2,33%; đã tốt nghiệp đại học là 37,82%; tốt nghiệp cao đẳng chiếm 3,56%; tốt nghiệp trung học chuyên nghiệp chiếm 12,33% và 43,3% có trình độ thấp hơn.

Trình độ tay nghề của người lao động trong các doanh nghiệp chưa được quan tâm đào tạo thường xuyên, phần lớn người lao động được truyền dạy nghề thông qua gia đình hoặc các kỹ thuật viên của doanh nghiệp, do vậy tính năng động, sáng tạo

trong việc phát huy sáng kiến cải tiến mẫu mã hàng hóa chưa cao. Theo số liệu điều tra thì chỉ có 5,65% doanh nghiệp có nhu cầu đào tạo về tay nghề, kỹ thuật và công nghệ.

b. Những khó khăn trong việc tiếp cận nguồn vốn ngân hàng.

Đặc thù riêng của DNNVV ở Việt Nam và xét trong hoàn cảnh chung của nền kinh tế, hiện tại DNNVV đang đứng trước những khó khăn cần tháo gỡ và quá trình phát triển DNNVV đã và đang bộc lộ một số hạn chế chủ yếu. Đó là do quá trình phát triển DNNVV còn ngắn, đang trong giai đoạn khởi đầu nên khả năng tích lũy vốn còn hạn chế. Tình trạng thiếu vốn đang là khó khăn lớn nhất đối với các doanh nghiệp nhỏ và vừa.

Các DNNVV lâm vào tình trạng khó khăn về tài chính trước hết do bản thân các DNNVV thiếu tài sản thế chấp ngân hàng trong khi đó mức cho vay dường như vẫn bị hạn chế. Do vậy, các DNNVV hoạt động độc lập có kế hoạch mở rộng sản xuất thì họ lại thiếu vốn để đưa các kế hoạch đó vào thực hiện. Hơn nữa, do hầu hết các khoản vay đều là ngắn hạn với lãi suất cao nên các DNNVV vẫn khó tìm được nguồn vốn trung và dài hạn. Bên cạnh đó, hiện nay chưa có đủ các quy định pháp lý đảm bảo cho các DNNVV có thể tiếp cận thường xuyên, nhằm tiến tới khả năng vay vốn từ các tổ chức tài chính bên ngoài một cách rộng rãi và ổn định hơn.

Quy mô tài sản, nguồn vốn nhỏ bé, tỷ lệ nợ phải trả so với vốn tự có cao là đặc điểm chung của hầu hết các DNNVV ở Việt Nam. Chính điều này là nguyên nhân chính làm cho doanh nghiệp khó tiếp cận nguồn vốn ngân hàng.

Khó khăn tiếp theo cũng bắt nguồn từ nguồn vốn hạn hẹp của các DNNVV nên các DNNVV không có điều kiện đầu tư đổi mới trang thiết bị, nâng cấp công nghệ sản xuất để mở rộng năng lực sản xuất. Do đó, năng suất lao động nói chung còn thấp, chất lượng sản phẩm nói chung chưa đáp ứng được yêu cầu thị trường. Trên thực tế, có rất nhiều DNNVV hiện đang sử dụng trang thiết bị không đồng bộ và hỗn tạp do nhiều nước sản xuất.

Theo số liệu ước tính hiện nay chỉ có 32,38% số doanh nghiệp có thể tiếp cận được các nguồn vốn của Nhà nước, chủ yếu là doanh nghiệp nhà nước và doanh nghiệp cổ phần hóa; 35,24% khó tiếp cận

và 32,38% số doanh nghiệp không tiếp cận được. Việc tiếp cận các nguồn vốn khác như nguồn vốn ngân hàng, nguồn vốn từ các tổ chức tài chính nước ngoài cũng không mấy khả quan, chỉ có 48,65% số doanh nghiệp có khả năng tiếp cận, 30,43% số doanh nghiệp khó tiếp cận và 20,92% số doanh nghiệp không tiếp cận được.

3. GIẢI PHÁP PHÁT TRIỂN TÍN DỤNG NGÂN HÀNG HỖ TRỢ CHO DOANH NGHIỆP NHỎ VÀ VỪA Ở VIỆT NAM HIỆN NAY.

a. Đối với các Ngân hàng.

- Đẩy mạnh hơn nữa hoạt động gia tăng nguồn vốn.

Tăng vốn tự có: Vốn tự có của Ngân hàng có ba chức năng chính là bảo vệ, hoạt động và điều chỉnh. Như vậy, giải pháp tăng vốn tự có của ngân hàng sẽ làm tăng các chức năng này của Ngân hàng. Để tăng vốn tự có, đối với nguồn bên ngoài Ngân hàng nên phát hành cổ phiếu thường và cổ phiếu ưu đãi, thị trường chứng khoán Việt Nam đã hoạt động được 7 năm, tuy nhiên, việc huy động vốn từ thị trường chứng khoán của các Ngân hàng vẫn chưa được thực hiện tốt, hiện tại chỉ có 2 ngân hàng chính thức niêm yết trên thị trường chứng khoán đó là Ngân hàng Sài Gòn Thương Tín và Ngân hàng ACB. Ngoài ra, việc niêm yết chứng khoán ở các trung tâm giao dịch chứng khoán nước ngoài cũng rất cần thiết cho Ngân hàng, chẳng hạn như niêm yết chứng khoán ở thị trường Singapore, Thái Lan, Trung Quốc, ..., đây là các trung tâm tài chính lớn của khu vực và thế giới, việc niêm yết chứng khoán ở các thị trường này sẽ thu hút được một nguồn vốn rất lớn cho Ngân hàng. Một giải pháp rất quan trọng mà hiện nay các ngân hàng thương mại đang chú trọng để tăng vốn tự có là bán cổ phiếu cho các công ty tài chính, tổ chức tài chính và ngân hàng nước ngoài. Đối với nguồn bên trong, đó là lợi nhuận giữ lại của ngân hàng.

Tăng vốn huy động: các ngân hàng thương mại ngoài quốc doanh cần nghiên cứu để phát triển rộng mạng lưới chi nhánh đặc biệt là các tỉnh miền Trung để thu hút nguồn vốn tiết kiệm trong dân cư, hiện nay các ngân hàng thương mại ngoài quốc doanh chủ yếu tập trung ở Hà Nội và thành phố Hồ Chí Minh, cùng với việc phát triển chi nhánh là phát triển hệ thống máy

ATM sẽ làm tăng thêm nguồn vốn cho vay ngắn hạn của ngân hàng với chi phí thấp. Ngoài ra ngân hàng cũng cần đẩy mạnh hơn nữa các hình thức huy động khác.

- Đa dạng hóa và hoàn thiện các sản phẩm dịch vụ tài chính cung ứng cho khách hàng doanh nghiệp.

Nên có những sản phẩm cho vay với thời hạn trả nợ linh hoạt hơn. Không nên áp dụng phạt trả nợ trước hạn mà chỉ áp dụng những mức lãi suất theo những kỳ hạn nhỏ chẵn hạn như một tháng, vay càng nhiều tháng thì lãi suất càng giảm dần. Ví dụ: Giả sử doanh nghiệp đó xin vay vốn với thời hạn vay là 6 tháng với lãi suất là 1,2%/tháng với hình thức trả lãi và vốn hàng tháng, nếu doanh nghiệp trả hết vào tháng thứ nhất thì sẽ trả lãi là 1,525%, tháng thứ hai là 1,475%, tháng thứ 3 là 1,425%, tháng thứ 4 là 1,375% và tháng thứ 5 là 1,325%. Như vậy, các doanh nghiệp sẽ chủ động hơn trong việc vay vốn và trả nợ của mình tránh tình trạng vốn đang nhàn rỗi nhưng phải trả lãi ngân hàng.

- Tăng cường công tác tiếp thị, giới thiệu sản phẩm cho vay đối với các doanh nghiệp.

Có thể nói khâu công tác tiếp thị, giới thiệu của Ngân hàng về các sản phẩm cho vay ít được các Ngân hàng chú trọng, đa số là khách hàng tìm đến Ngân hàng để xin vay, hay đăng ký sử dụng sản phẩm, điều này có thể sẽ dẫn đến nhiều rủi ro cho Ngân hàng hơn.

Việc chú trọng khâu tiếp thị, giới thiệu sản phẩm sẽ làm tăng thêm khách hàng cho Ngân hàng, các Ngân hàng có thể chọn các công ty để tiếp thị, do đó sẽ làm giảm rủi ro trong thanh toán nợ vay, đồng thời cũng sẽ giúp các doanh nghiệp có thêm thông tin cũng như được sự tư vấn để doanh nghiệp có thể ra quyết định vay vốn nếu họ cảm thấy có lợi.

Hiện nay, các doanh nghiệp, chủ yếu là các DNNVV muốn biết được các sản phẩm dịch vụ của Ngân hàng thường phải đến Ngân hàng để tìm hiểu, tuy nhiên, việc tìm hiểu này cũng rất khó khăn vì thiếu nhân viên hướng dẫn và giải thích một cách chu đáo; ngoài ra các doanh nghiệp cũng có thể tham khảo trên Website của Ngân hàng, tuy nhiên, các sản phẩm cũng chỉ nêu tóm tắt không đầy đủ, muốn biết đầy đủ cũng phải tới Ngân hàng. Vì vậy, các Ngân hàng nên tăng cường công tác tiếp thị bằng hình thức

phát tờ rơi và có những nhân viên trực tiếp hoặc qua điện thoại trả lời đầy đủ và chi tiết về các sản phẩm dịch vụ mà các khách hàng, đặc biệt là các DNNVV quan tâm.

- Tăng cường công tác kiểm tra giám sát tình hình sử dụng vốn của doanh nghiệp sau khi vay.

Hiện nay hầu như Ngân hàng ít chú trọng đến việc kiểm tra tình hình hoạt động của khách hàng đặc biệt là các DNNVV sau khi vay, nếu có thì cũng chỉ là kiểm tra cho có, hình thức. Việc kiểm tra định kỳ khách hàng sau khi vay một cách khoa học là rất quan trọng, điều này sẽ biết được khách hàng có sử dụng vốn vay đúng mục đích không, dự án kinh doanh có hiệu quả không.

Nên phân công việc thẩm định hồ sơ cho vay và kiểm tra tình hình sử dụng vốn vay cho hai nhân viên khác nhau. Vì có không ít trường hợp nhân viên thẩm định cho vay làm luôn phương án sử dụng vốn vay cho khách hàng, trong khi khách hàng thì không sử dụng vốn vay như trong phương án đã trình bày.

Việc kiểm tra giám sát định kỳ sẽ làm giảm rủi ro tín dụng cho ngân hàng, giảm tình trạng doanh nghiệp sử dụng vốn vay sai mục đích. Khi phát hiện có dấu hiệu sử dụng vốn vay sai mục đích Ngân hàng sẽ tiến hành các thủ tục thu hồi công nợ sớm. Như vậy sẽ làm giảm các khoản nợ xấu cho Ngân hàng.

- Cần quan tâm nhiều hơn nữa đối với công tác đào tạo, đào tạo lại, tuyển dụng bổ nhiệm nhân viên tín dụng.

Có thể nói đội ngũ nhân viên tín dụng là lực lượng rất quan trọng đối với bất kỳ một ngân hàng nào. Do đó, việc đào tạo và tuyển dụng phải có một quy trình chặt chẽ để có được một đội ngũ nhân viên tín dụng chất lượng.

Một nhân viên tín dụng cần có những kỹ năng cần thiết sau:

- Sự hiểu biết về sản phẩm, dịch vụ của Ngân hàng
- Kỹ năng giao dịch, ứng xử, thuyết trình
- Các kiến thức cần thiết cho việc thẩm định và đánh giá tín dụng: kiến thức về luật pháp; kiến thức về kế toán, tài chính; kiến thức về nền kinh tế, ngành nghề kinh doanh;
- Kiến thức tổng quát về chính trị, văn hóa, xã hội, địa lý, lịch sử, đạo đức.
- Khả năng phát hiện và đề ra giải

pháp.

- Cần phải có đạo đức nghề nghiệp, trung thực và trách nhiệm đây là kỹ năng mà hầu như các Ngân hàng ít chú trọng. Chính vì điều này mà đã xảy ra không ít các vụ lừa đảo, nhân viên tín dụng cấu kết với khách hàng để rút tiền ngân hàng.

Trong quá trình tuyển dụng ngoài việc kiểm tra khả năng tiếng Anh, thông minh và nghiệp vụ các ngân hàng cũng cần chú trọng kiểm tra về các kiến thức kinh tế xã hội khác cũng như đạo đức nghề nghiệp. Có không ít nhân viên tín dụng bị sa thải ở ngân hàng này do vi phạm nghiêm trọng về quy định của ngân hàng đã sang ngân hàng khác làm việc. Do đó, khi tuyển dụng nhân viên mới các ngân hàng nên có kiểm tra lý do nghỉ việc chỗ cũ của nhân viên mới. Ngoài việc tuyển dụng theo hình thức đăng báo, Ngân hàng nên tăng cường liên kết với các trường đại học như: Đại học Ngân hàng, Học viện Ngân hàng, Học viện Tài chính và Đại học Kinh tế để thu nhận, chọn lọc các sinh viên đến thực tập và bố trí công việc luôn. Các sinh viên đến thực tập ở ngân hàng phải được chọn lọc, thi đầu vào và phỏng vấn cũng giống như những nhân viên tuyển dụng mới. Nếu làm như vậy thì trong một thời gian vài năm nữa các ngân hàng sẽ có một đội ngũ nhân viên chất lượng phục vụ cho yêu cầu ngày càng phát triển của ngân hàng trong bối cảnh hội nhập ở Việt Nam hiện nay.

Việc bổ nhiệm các cấp bậc từ phó trưởng phòng trở lên ngoài các căn cứ khác như kinh nghiệm, năng lực còn phải căn cứ vào bằng cấp, chẵn hạn như: người được bổ nhiệm vào chức Phó Trưởng phòng phải có hai bằng đại học (một bằng chuyên môn và một bằng quản lý) trở lên, người được bổ nhiệm vào các chức danh từ Trưởng phòng trở lên phải có bằng thạc sĩ trở lên. Nếu đặt ra điều kiện như vậy sẽ tạo ra tính chủ động tự nâng cao kiến thức và trình độ học vấn của nhân viên. Từ đó, Ngân hàng sẽ có được đội ngũ nhân viên có trình độ cao, kiến thức rộng.

Các ngân hàng ngoài việc đào tạo chuyên môn nghiệp vụ còn phải đào tạo về các kỹ năng khác như kế toán, tài chính, luật pháp, ngành nghề kinh doanh.... Nếu có điều kiện các Ngân hàng nên thành lập một trường đại học chuyên đào tạo về lĩnh vực tài chính ngân hàng, vừa đào tạo lý thuyết vừa cho sinh

viên tiếp xúc với thực tế công việc tại Ngân hàng, như vậy, khi ra trường sinh viên sẽ có thể đảm nhận ngay công việc mà không cần phải đào tạo thêm. Làm được như vậy các Ngân hàng sẽ có đủ nguồn nhân lực phục vụ cho nhu cầu phát triển đồng thời cũng có thêm nguồn thu nhập từ học phí thu được của sinh viên.

- Ngân hàng cần có quan niệm đầy đủ hơn về bảo đảm tín dụng.

Tài sản đảm bảo chưa phải là chỗ dựa an toàn cho hoạt động tín dụng. Trong nguyên tắc thường áp dụng hiện nay của tín dụng là tiền vay phải được bảo đảm bằng tài sản dưới hình thức thế chấp, cầm cố, bảo lãnh bên thứ ba. Tài sản bảo đảm là nguồn thu cuối cùng của Ngân hàng một khi khách hàng không trả được nợ cho Ngân hàng, và đây cũng là nguồn thu không mong muốn của Ngân hàng. Do vậy, không nên chỉ xem tài sản bảo đảm là sự an toàn cho ngân hàng.

Trong hoạt động tín dụng của ngân hàng tài sản thế chấp thường là bất động sản như đất đai, nhà cửa. Các bất động sản thì phụ thuộc nhiều vào tình hình kinh tế xã hội, các chính sách của nhà nước, do đó có thể sẽ xảy ra những biến động lớn, những trường hợp lừa đảo hoặc có tiếp tay của cán bộ tín dụng ngân hàng làm cho ngân hàng không thu hồi được nợ. Vì vậy, khi xem xét để cấp tín dụng cho khách hàng, Ngân hàng cần chú trọng hơn vào các yếu tố khác như: tình hình tài chính, tình hình hoạt động kinh doanh, khả năng cạnh tranh của doanh nghiệp, năng lực quản lý và kinh nghiệm của ban lãnh đạo, các yếu tố này mới quyết định phần lớn khách hàng có trả được nợ cho Ngân hàng không.

Việc chú trọng nhiều hơn vào các yếu tố đã nêu trên đây sẽ làm giảm được các khoản nợ xấu (nợ cần chú ý, nợ dưới tiêu chuẩn, nợ nghi ngờ, nợ có khả năng mất vốn), đồng thời cũng làm tăng khả năng quản lý rủi ro tín dụng cho Ngân hàng và dần dần Ngân hàng sẽ xây dựng được những tiêu chuẩn đối với các doanh nghiệp xin vay vốn tín chấp đặc biệt là đối với các doanh nghiệp nhỏ và vừa.

- Cần mở rộng đối tượng doanh nghiệp cho vay tín chấp

Việc mở rộng đối tượng cho vay tín chấp sẽ làm tăng lượng khách hàng cho Ngân hàng, do đó, cũng làm tăng lợi nhuận cho Ngân hàng. Một doanh nghiệp được xét cho vay tín chấp cần phải có các

điều kiện sau đây:

+ Doanh nghiệp đó phải có thời gian hoạt động ít nhất là 5 năm.

+ Phải có lãi trong ít nhất là 3 năm gần nhất và lãi phải tăng dần ít nhất 25% mỗi năm. Ngân hàng căn cứ vào chứng từ nộp thuế thu nhập doanh nghiệp để xác định lãi hàng năm của doanh nghiệp và có đối chiếu với tình hình tài chính trong doanh nghiệp.

+ Qui mô hoạt động của doanh nghiệp ngày càng tăng (số lượng nhân viên, thị phần kinh doanh)

+ Thành phần ban lãnh đạo có năng lực quản lý, có nhiều kinh nghiệm trong lĩnh vực hoạt động của doanh nghiệp và đội ngũ nhân viên phải được đào tạo bài bản, chuyên nghiệp.

+ Tình hình tài chính tốt, hệ thống sổ sách kế toán phải rõ ràng, minh bạch, tuân thủ các chuẩn mực kế toán hiện hành.

+ Ngành nghề kinh doanh rộng, nhưng phải có một ngành chủ lực ít rủi ro.

+ Phải có tài khoản thanh toán tại Ngân hàng xin vay và không có tài khoản thanh toán nào ở ngân hàng khác.

+ Tất cả các hoạt động liên quan đến các dịch vụ Ngân hàng phải thực hiện tại Ngân hàng xin vay và việc trả lương nhân viên cũng phải thanh toán qua ngân hàng.

+ Phải có dự án sản xuất kinh doanh khả thi và doanh nghiệp xin vay vốn bằng hình thức tín chấp phải đối chấp với Ban tín dụng của Ngân hàng trước khi khoản vay được giải ngân. Việc đối chấp này sẽ giúp cho Ngân hàng đánh giá được chính xác hơn về doanh nghiệp xin vay vốn.

Như vậy, với những doanh nghiệp đã có những điều kiện trên thì Ngân hàng nên cho doanh nghiệp đó vay theo hình thức tín chấp. Về số tiền cho vay, ngân hàng căn cứ vào lợi nhuận sau thuế của doanh nghiệp để cho vay. Ví dụ: lợi nhuận trước thuế của doanh nghiệp xin vay là 1 tỷ đồng, thì lợi nhuận sau thuế sẽ là 720 triệu đồng (thuế suất thuế thu nhập doanh nghiệp là 28%), như vậy, Ngân hàng có thể cho doanh nghiệp này vay tín chấp với số tiền là $50\% \times 720 \text{ triệu} = 360 \text{ triệu}$ đồng, thời gian vay từ 6 tháng đến 1 năm, lãi trả hàng tháng, vốn gốc trả khi đáo hạn. Theo tôi thì trường hợp cho vay này sẽ không có nhiều rủi ro cho Ngân hàng và nếu ngân hàng triển khai hình thức cho vay này sẽ mang lại nhiều lợi ích cho ngân hàng.

- Liên kết với các hiệp hội doanh nghiệp và các quỹ hỗ trợ tín dụng của nhà nước.

Liên kết với các hội doanh nhân, hiệp hội doanh nghiệp và các quỹ hỗ trợ tín dụng trong việc cho vay các DNNVV chưa đủ điều kiện cho vay theo quy chế của ngân hàng. Hội doanh nhân, Hiệp hội doanh nghiệp và các quỹ hỗ trợ tín dụng sẽ đứng ra bảo lãnh một phần đối với khoản vay của doanh nghiệp nhỏ và vừa.

b. Giải pháp đối với các doanh nghiệp nhỏ và vừa

- Tổ chức bộ máy kế toán chuyên nghiệp hơn, người đứng đầu bộ máy kế toán phải được đào tạo chuyên nghiệp (có trình độ từ cao đẳng trở lên, có chứng chỉ kế toán trưởng do Bộ Tài chính cấp), sử dụng các phần mềm kế toán để hạch toán kế toán và lập các báo cáo tài chính sẽ giúp tránh được nhiều sai sót, số liệu dễ đọc, dễ kiểm tra.

- Doanh nghiệp không nên sử dụng hai loại báo cáo tài chính, một dành cho ngân hàng và một dành cho cơ quan thuế. Điều này sẽ làm khó khăn cho ngân hàng trong công tác đánh giá tình hình tài chính của doanh nghiệp khi doanh nghiệp lập hồ sơ xin vay vốn đồng thời cũng làm mất đi sự tin tưởng từ phía ngân hàng.

- Tăng cường giao dịch qua ngân hàng, việc thanh toán công nợ mua bán, trả lương nhân viên chủ yếu là chuyển khoản qua ngân hàng. Việc giao dịch qua ngân hàng càng nhiều thì sẽ có nhiều lợi thế hơn so với ít giao dịch qua ngân hàng khi xin vay vốn ngân hàng. Vì khi tăng cường giao dịch qua ngân hàng, luồng tiền đi ra và đi vào tài khoản thanh toán tại ngân hàng sẽ giúp cho ngân hàng đánh giá đúng giá trị cũng như tình hình tài chính của doanh nghiệp xin vay vốn hơn.

- Nên tham gia vào ít nhất một hiệp hội doanh nghiệp để có được sự hỗ trợ nhất định từ hiệp hội, chẳng hạn như Hiệp hội các doanh nghiệp trẻ hầu như tỉnh thành nào cũng có. Trong trường hợp nếu doanh nghiệp muốn xin vay vốn nhưng không đủ tài sản để đảm bảo thì Hiệp hội doanh nghiệp có thể dùng uy tín của mình để bảo lãnh cho doanh nghiệp đó.

- Nếu có điều kiện các doanh nghiệp nên có website riêng để giới thiệu về doanh nghiệp mình. Đồng thời đây cũng là một kênh thông tin để ngân hàng tham khảo.

- Việc làm ISO cũng không kém phần

quan trọng, chẳng hạn như: Hệ thống quản lý chất lượng các yêu cầu (ISO 9001: 2000), Hệ thống quản lý chất lượng về môi trường (ISO 1400). Trong thời kỳ hội nhập như ngày nay việc quản lý và sản xuất theo một tiêu chuẩn quốc tế nào đó phù hợp cho hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp mình sẽ tạo được một thương hiệu nhất định trên thị trường cũng như sự đánh giá tốt của ngân hàng khi muốn vay vốn.

- Khi lập hồ sơ xin vay vốn ngân hàng để đầu tư vào một dự án nào đó, doanh nghiệp nên tự mình làm phương án sản xuất kinh doanh chứ không nên trình bày miệng rồi nhờ cán bộ tín dụng làm giúp.

- Các DNNVV ít chú trọng vào công tác đào tạo nhân viên của mình, doanh nghiệp càng nhỏ thì càng ít chú trọng hơn. Có hai nguyên nhân chính của thực trạng này: Thứ nhất, doanh nghiệp thấy không cần thiết vì không có giúp ích gì cho doanh nghiệp; Thứ hai, doanh nghiệp không muốn bỏ tiền ra để đào tạo. Hầu như nhân viên tự túc trong việc học tập nâng cao trình độ, khi họ có kiến thức tốt và kinh nghiệm thì họ sẽ rời bỏ doanh nghiệp điều này đã gây không ít khó khăn cho DNNVV đặc biệt là doanh nghiệp nhỏ. Do đó, doanh nghiệp nên quan tâm đến việc đào tạo nhân viên và sẽ làm cam kết để nhân viên đó phục vụ lại cho doanh nghiệp trong một thời gian nhất định.

- Hoạt động trong nền kinh tế thị trường, đặc biệt là trong bối cảnh hội nhập kinh tế quốc tế đang diễn ra mạnh mẽ như ngày nay, việc nâng cao trình độ quản lý là điều rất cần thiết đối với Ban lãnh đạo doanh nghiệp đặc biệt là nâng cao về trình độ quản trị kinh doanh, quản trị nhân sự. Hiện nay, có khoảng 40% chủ doanh nghiệp có trình độ học vấn từ sơ cấp và phổ thông các cấp trở xuống, trong khi đó cơ hội và môi trường học tập ở Việt Nam đang rất thuận lợi. Vì vậy, các chủ doanh nghiệp nên tham gia học tập để nâng cao trình độ quản lý của mình và đó cũng là lợi thế trong việc tiếp cận với nguồn vốn ngân hàng cũng như các nguồn vốn khác (các quỹ tín dụng).

c. Một số kiến nghị với cơ quan quản lý vĩ mô

- Nhà nước ta đã có những chính sách về thành lập, hoạt động của các quỹ bảo lãnh tín dụng để hỗ trợ cho các DNNVV từ năm 2001, tuy nhiên, hiện nay việc thành lập các quỹ bảo lãnh này vẫn

chưa được triển khai tốt, các doanh nghiệp hầu như cũng không biết về các quỹ bảo lãnh này. Việc quy định muốn thành lập quỹ thì cần phải có tối thiểu là 30 tỷ đồng đã gây khó khăn cho một số tỉnh trong việc thành lập quỹ vì không kiếm đâu ra đủ tiền. Do vậy, Nhà nước nên có những quy định mở hơn tùy thuộc vào điều kiện của từng tỉnh mà có thể cho phép thành lập quỹ với mức vốn thấp hơn 30 tỷ. Về tỉ lệ đóng góp vào quỹ nên bắt buộc các đơn vị phải thực hiện, tổ chức giới thiệu quỹ này cho các doanh nghiệp biết, và đặc biệt là nên thành lập website riêng nêu rõ các chính sách, điều kiện để được bảo lãnh, hỗ trợ và có liên kết đến các tỉnh thành đã thành lập quỹ.

- Nên có quy định cho phép DNNVV đăng ký vay vốn trước đối với Quỹ bảo lãnh tín dụng, căn cứ vào đơn xin phép, tình hình hoạt động cũng như tài sản thế chấp, cầm cố để cấp cho doanh nghiệp một hạn mức tín dụng. Khi doanh nghiệp có nhu cầu thì sẽ tiến hành thủ tục cho vay, điều này sẽ làm giảm thời gian xin vay của doanh nghiệp, đáp ứng được nhu cầu vốn nhanh và kịp thời cho doanh nghiệp.

- Việt Nam cũng có nhiều hiệp hội doanh nghiệp, tuy nhiên, việc hỗ trợ vốn cho các DNNVV từ các hiệp hội doanh nghiệp thì chưa giải quyết được gì. Việc có những hiệp hội doanh nghiệp đứng ra bảo lãnh cho các DNNVV vay vốn ngân hàng là hết sức cần thiết.

- Nhà nước sớm ban hành những quy định về cho phép thành lập Trung tâm thông tin tín dụng tư nhân. Trung tâm thông tin tín dụng tư nhân sẽ cung cấp thông tin của các doanh nghiệp xin vay vốn đặc biệt là các DNNVV cho ngân hàng khi ngân hàng có yêu cầu. Việc cung cấp thông tin của Trung tâm thông tin tín dụng cá nhân sẽ nhanh, hiệu quả hơn và có thể sẽ làm giảm bớt rào cản về thế chấp, cầm cố, vì ngân hàng cho vay có thể theo dõi được lịch sử thanh toán và hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp đi vay thường xuyên hơn. Như vậy, Trung tâm tín dụng sẽ làm tăng dung lượng cho vay đặc biệt là cho vay tín chấp và gián tiếp giúp bên đi vay (doanh nghiệp nhỏ và vừa) tiếp cận tín dụng dễ dàng hơn.

- Quy trình giải quyết phát mãi tài sản cần được phối hợp với các cơ quan chức năng nhà nước để thực hiện nhanh chóng tránh tổn thất cho Ngân hàng.

Việc xử lý tài sản thế chấp còn nhiều vướng mắc, khi một vụ kiện đưa ra tòa để phát mãi tài sản thế chấp còn quá chậm, thời gian kéo dài hàng năm mới thu hồi được nợ chưa kể gặp phải các trường hợp khách hàng cố tình trì hoãn, kháng cáo. Thậm chí khi bản án đã có hiệu lực đôi khi thì hành còn kéo dài dẫn đến tình trạng thất thoát tài sản hoặc tài sản xuống cấp, hư hỏng gây thiệt hại cho ngân hàng.

KẾT LUẬN

Trong bối cảnh hội nhập kinh tế quốc tế như ngày nay, các DNNVV thuộc các lĩnh vực khác nhau đặc biệt là lĩnh vực tư nhân đang phát triển rất nhanh chóng và có nhiều đóng góp ngày càng quan trọng trong sự phát triển của Việt Nam, nhưng trong quá trình phát triển đó còn gặp nhiều khó khăn, thách thức. Khó khăn lớn nhất của DNNVV là thiếu vốn để mở rộng sản xuất kinh doanh và thách thức lớn nhất của DNNVV là sự cạnh tranh ngày càng gay gắt. Do đó, cần sự hỗ trợ, mở đường và định hướng hoạt động từ phía Nhà nước và đặc biệt là sự hỗ trợ vay vốn từ các ngân hàng. Bên cạnh những đòi hỏi phải đổi mới mạnh mẽ cơ chế quản lý; xây dựng chính phủ điện tử; cải tổ hệ thống tài chính, ngân hàng; phát triển các quỹ bảo lãnh, hỗ trợ tín dụng cho DNNVV phù hợp với điều kiện phát triển của nền kinh tế thị trường và tạo lập các yếu tố khác của môi trường kinh doanh, những cải tiến căn bản về thể chế và chính sách với việc nâng cao tính minh bạch của môi trường thể chế, cải thiện môi trường tài chính thuận lợi, nâng cao hiệu lực thực thi luật đất đai, hoàn thiện chính sách thuế, hải quan và mở rộng các dịch vụ phát triển kinh doanh sẽ tạo ra những động lực cho sự phát triển vững chắc của các DNNVV ở Việt Nam ■

TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. Bộ Tài chính, Website: <http://www.mof.gov.vn>
2. Doanh nghiệp 24G, Website: <http://www.doanhnghep24g.com.vn>
3. TS Nguyễn Đăng Dờn (2000), Tín dụng - Ngân hàng, Nhà Xuất bản Thống kê, Tp. Hồ Chí Minh.
4. TS Đàm Văn Huệ (2006), Hiệu quả sử dụng vốn trong các doanh nghiệp vừa và nhỏ, Nhà xuất bản Đại học Kinh Tế Quốc Dân, Hà Nội.
5. Nguyễn Bá Ngọc (2005), WTO Thuận lợi và Thách thức cho các Doanh nghiệp Việt Nam, Nhà xuất bản Lao động - Xã hội, Hà Nội.
6. Tài chính Việt Nam, Website: <http://www.taichinhvietnam.com>
7. Viện nghiên cứu quản lý kinh tế Trung ương, Website: <http://www.ciem.org.vn>