

TÍN DỤNG NGÂN HÀNG

đôi với sự phát triển doanh nghiệp nhỏ và vừa

HOÀNG MINH *

Theo số liệu thống kê của Hội nghị APEC lần thứ 3, tổ chức tại Việt Nam cuối năm 2006 cho thấy: ở các nước doanh nghiệp nhỏ và vừa (DNNVV) đang là khu vực kinh tế có nhiều tiềm năng phát triển.

Ở Nhật Bản, DNNVV chiếm hơn 90% trong tổng số các doanh nghiệp (DN), chiếm hơn 70% nguồn lao động. Mê Hi Cô: DNNVV chiếm tới 98%, cung cấp 64 % tổng việc làm, tạo ra 42 % trong GDP...; Khảo sát 48 ngân hàng từ 14 nền kinh tế của ABAC có 38% ngân hàng coi DNNVV quan trọng hơn các DN lớn, 47% coi DNNVV và các DN lớn có tầm quan trọng như nhau và chỉ có 15% coi DN lớn có vai trò quan trọng hơn DNNVV.

Còn ở Việt Nam, tính từ năm 2000 đến hết năm 2006, cả nước đã có 207.034 doanh nghiệp dân doanh (chủ yếu là các DNNVV) đăng ký kinh doanh thành lập mới với tổng số vốn đăng ký đạt hơn 466 nghìn tỷ đồng (tương đương gần 30 tỷ USD). Doanh nghiệp thành lập mới tăng nhanh cả về số lượng và vốn đăng ký. Năm 2000, số DN đăng ký thành lập mới là 14.441 DN, với tổng số vốn đăng ký hơn 13,8

ngàn tỷ đồng; năm 2001 là 19.773 DN (tăng 36,9%) và 25,6 nghìn tỷ đồng (tăng 85,1%)... Năm 2005, số DN mới đăng ký kinh doanh đã lên tới 39.951 với tổng số vốn đăng ký 107 nghìn tỷ đồng (tăng hơn 35% so với năm 2004). Tính chung giai đoạn 2001 - 2006, số lượng DN đăng ký mới tăng trung bình hơn 22%/năm với số vốn tăng trung bình gần 49,2%/năm. Trong khi đó giai đoạn 1991 - 1999 chỉ có 41.716 DN đăng ký thành lập mới với tổng số vốn đăng ký kinh doanh chỉ đạt gần 26 tỷ đồng. Như vậy, số lượng DN thành lập mới trong giai đoạn 2000 - 2006 gấp hơn 4,9 lần tổng số DN đăng ký thành lập trong 10 năm của giai đoạn 1991 - 1999.

Các DNNVV được đánh giá là bộ phận năng động, hoạt động có hiệu quả của nền kinh tế. Mức độ đóng góp của DNNVV vào nền kinh tế ngày càng lớn. Các DNNVV đang trở thành bộ phận quan trọng đóng góp đáng kể vào nền kinh tế. DN dân doanh đã sử dụng gần 3 triệu lao động, đóng hơn 40% GDP và 29% tổng kim ngạch xuất khẩu của cả nước; luôn duy trì tốc độ tăng trưởng trên 18% năm, đóng góp khoảng 14,8% tổng thu ngân sách

nhà nước. Đây là một bộ phận có vai trò quan trọng trong quá trình sản xuất, lưu thông hàng hoá, cung ứng dịch vụ, là các vệ tinh gắn kết, hỗ trợ thúc đẩy sự phát triển của các DN lớn trong nền kinh tế.

Phát triển DNNVV đang là vấn đề được Đảng và Nhà nước rất coi trọng, được coi là một trong những nhiệm vụ trọng tâm trong chiến lược phát triển kinh tế - xã hội của nước ta.

Việc phát triển DNNVV góp phần đa dạng hoá các thành phần kinh tế. Mặt khác, DNNVV cũng góp phần đáng kể vào sự tăng trưởng GDP của đất nước. DNNVV cũng giúp đẩy nhanh tốc độ phát triển của nền kinh tế, tạo ra nhiều sản phẩm hàng hoá, dịch vụ cho nền kinh tế. DNNVV còn góp phần giải quyết công ăn việc làm và ổn định đời sống xã hội cho hàng triệu người lao động.

Tuy nhiên, khu vực DNNVV đang gặp phải rất nhiều khó khăn về vốn. Đa phần các DNNVV có quy mô sản xuất kinh doanh nhỏ lại luôn trong tình trạng thiếu vốn, "khát vốn" cho mở rộng qui mô sản xuất kinh doanh, đầu tư cải tiến máy móc, trang thiết bị mới.

Qua khảo sát, điều tra hơn 63 ngàn DN tại 30 tỉnh thành phía Bắc cho thấy:

Số vốn của các DNNVV còn rất thấp: khoảng 50% DN có vốn dưới 1 tỷ đồng, gần 75% DN có vốn dưới 2 tỷ đồng và có tới 90% DN có vốn dưới 5 tỷ đồng.

* Ban Kiểm soát HĐQT- NHCTVN

Nhà nước giúp cho các ngân hàng chuyển dịch cơ cấu hợp lý, tăng trưởng tín dụng, đa dạng hoá các danh mục đầu tư cho vay, phân tán rủi ro, tăng thu nhập nâng cao vị thế cạnh tranh cho các ngân hàng.

Đó cũng là những nguyên nhân mà NHCTVN và nhiều ngân hàng đã xây dựng chiến lược chuyển dịch danh mục đầu tư cho vay, hướng tới các DNNVV, xác định phương hướng kinh doanh "đồng hành" cùng các DNNVV - đó là bước đi đúng đắn. Tuy nhiên, để chủ trương đi vào cuộc sống là cả một khoảng cách dài nhưng phải thực hiện trong một thời gian ngắn bởi áp lực cạnh tranh trong thời kỳ hội nhập WTO. Để phá bỏ được rào cản không những cần sự nỗ lực quyết tâm của riêng các DNNVV và các ngân hàng mà cần sự nỗ lực của tất cả các cấp, các ngành, các địa phương với những giải pháp được thực hiện một cách đồng bộ. Đó là:

1. Đối với Chính phủ, các Bộ, ngành và các tổ chức

1.1- Đối với Chính phủ, các Bộ, ngành, địa phương

Xây dựng khuôn khổ pháp lý và thể chế để thị trường hoạt động năng động, tạo môi trường cạnh tranh lành mạnh, minh bạch. Hạn chế và kiểm soát độc quyền kinh doanh; chống buôn lậu và gian lận thương mại.

- Tạo môi trường chính sách ổn định, các chính sách về kết cấu hạ tầng như quy hoạch các vùng kinh tế, khu đô thị, khu công nghiệp, khu chế xuất... đường xá, giao thông, vận tải, cảng biển, nguồn cung cấp điện, nước... phải ổn định, lâu dài, thông báo công khai, rõ ràng cho các doanh nghiệp biết để hoạch định các chiến lược kinh doanh cho

phù hợp có tính khả thi cao.

- Khuyến khích phát triển các tổ chức trợ giúp doanh nghiệp, phòng thương mại và công nghiệp, các hiệp hội doanh nghiệp, các tổ chức chính trị - xã hội, các tổ chức xã hội - nghề nghiệp...

- Cần có giải pháp khuyến khích các DNNVV, NH tiếp cận các nguồn vốn tài trợ một cách bình đẳng, nhất là các nguồn vốn tài trợ chính thức.

- Các chính sách hỗ trợ cần thể hiện rõ hơn nữa, các văn bản phải thống nhất, rõ ràng, cụ thể, chi tiết hơn tạo điều kiện cho việc thực thi và áp dụng tại các cơ quan quản lý địa phương.

- Đơn giản hoá các thủ tục thành lập DN và các thủ tục hành chính khác.

- Cải thiện môi trường pháp lý tài chính nói chung và tiêu chuẩn kế toán nói riêng.

- Hỗ trợ các chương trình bảo lãnh, quỹ cho vay đặc biệt với một cơ chế quản lý thích hợp.

- Hỗ trợ các quỹ bảo lãnh tín dụng để phát huy vai trò hỗ trợ cho các DNNVV không có TSDB có thể tiếp cận được vốn vay.

1.2- Đối với các hiệp hội, Phòng Thương mại và công nghiệp Việt Nam

- Làm tốt vai trò là đại diện cho tiếng nói của doanh nghiệp trong quan hệ với chính quyền, các tổ chức liên quan tại địa phương để tham gia ý kiến với chính quyền về vào quá trình xây dựng chính sách phù hợp với nhu cầu của doanh nghiệp

- Bảo vệ lợi ích hợp pháp của doanh nghiệp giúp doanh nghiệp tránh bị cạnh tranh bất hợp pháp

hoặc bị đối xử không công bằng trên thị trường.

- Tạo cơ hội giao lưu, hỗ trợ tiêu quả giúp cho các doanh nghiệp trong việc nâng cao khả năng kinh doanh như kỹ năng quản lý, đổi mới công nghệ, cung cấp thông tin, tìm kiếm thị trường, giới thiệu sản phẩm, giới thiệu tiếp cận các đối tác kinh doanh, các nguồn vốn...

- Tổ chức các khoá đào tạo, hội thảo, nắm bắt các xu hướng mới của thị trường.

2. Đối với các ngân hàng

Với những lợi ích mà các DNNVV đem lại cho ngân hàng, phân khúc thị trường cho vay các DNNVV ngày càng trở nên quan trọng hơn đối với các ngân hàng và rất có thể các DNNVV sẽ là cứu cánh giúp cho các NH Việt Nam tránh được nguy cơ bị thu hẹp thị phần tín dụng trong nền kinh tế hội nhập. Hơn ai hết các ngân hàng Việt Nam cần phải chủ động phá bỏ rào cản bằng việc tập trung giải quyết ba vấn đề cơ bản sau:

*** Vấn đề thứ nhất là giải quyết về tài sản đảm bảo:**

TSDB là điều kiện rất quan trọng mang tính chất quyết định đối với cho vay các đối tượng có tiềm ẩn nhiều rủi ro cao. Hơn nữa, trước thực trạng tỷ trọng nợ xấu, nợ quá hạn cao nên nhiều ngân hàng đã phải tăng cường điều kiện tín dụng, coi TSDB là một điều kiện bắt buộc - đây là bức tường thành vững chắc ngăn cách giữa vốn tín dụng ngân hàng với các DNNVV bởi hầu hết các DN không có TSDB. Đành rằng khi mà tín dụng tăng trưởng quá nóng, khi mà NH không thể kiểm soát, quản lý được hoạt động tín dụng, nợ quá hạn nợ xấu tăng cao thì việc thắt chặt tín dụng là tối cần

thiết. Song về lâu dài, việc thắt chặt tín dụng với những điều kiện đảm bảo bằng tài sản được coi trọng một cách quá mức sẽ không thể tăng trưởng tín dụng và sẽ đi ngược lại xu hướng phát triển, sẽ mất dần thị phần và khi muốn giành giật lại sẽ vô cùng khó khăn. Hơn nữa, xử lý TSĐB để thu hồi nợ luôn là giải pháp cuối cùng; trên thực tế, khi mà hệ thống pháp luật chưa hoàn chỉnh hiệu lực pháp luật chưa nghiêm, khi mà sự phối kết hợp giữa các cơ quan chức năng kém thì việc xử lý tài sản đảm bảo để thu hồi nợ hoàn toàn không đơn giản. Điều quan trọng hàng đầu là tính khả thi của dự án là hiệu quả kinh tế mà dự án đem lại và khả năng giám sát quản lý vốn vay tốt; khi đã lựa chọn được phương án tốt thì TSĐB chỉ là phương án dự phòng. Khi khả năng quản trị rủi ro tốt, tỷ lệ nợ quá hạn nợ xấu thấp, đủ khả năng trích lập dự phòng rủi ro tín dụng; thường xuyên có nguồn để bù đắp rủi ro như dự kiến thì TSĐB trở nên không quan trọng. Điều đó lý giải tại sao một số các tổ chức tài chính, ngân hàng ở nước ngoài đã rất thành công trong việc cho vay các DNNVV không có TSĐB như: Công ty NLFC (Nhật Bản), Ngân hàng Phát triển Trung Quốc (CDB)...

Do đó, để phá bỏ bức tường thành, dẫn vốn vào thị trường các DNNVV thành công thì việc làm đầu tiên là phải có giải pháp nâng cao tỷ trọng cho vay không có TSĐB một cách an toàn hiệu quả. Bằng cách, các ngân hàng phải tìm kiếm lựa chọn được những DN có tiềm năng phát triển, những dự án có tính khả thi cao để cho vay; muốn vậy:

Một là, ngân hàng phải nắm bắt các thông tin về DN một cách chính xác, đầy đủ kịp thời. Trước những

hạn chế về nguồn cung cấp thông tin không minh bạch từ các DNNVV như hiện nay thì điều rất cần thiết là phải khai thác tốt các nguồn thông tin từ bên ngoài mà giải pháp hữu hiệu nhất là thông qua các hiệp hội; Với chức năng và nhiệm vụ của mình, hơn ai hết các tổ chức này nắm rất rõ về tiềm lực tài chính, khả năng SXKD của từng DNNVV. Việc tăng cường hợp tác, phối hợp với các hiệp hội đặc biệt là hiệp hội các DNNVV và Phòng Thương mại và Công nghiệp Việt Nam sẽ giúp ngân hàng có được nguồn thông tin tin cậy, kịp thời cũng như sự hỗ trợ dẫn vốn vào thành phần kinh tế này một cách hiệu quả nhất.

Hai là, phải xây dựng hệ thống các tiêu chuẩn phân tích tình hình về các chỉ tiêu tài chính cũng như các chỉ tiêu phi tài chính để xác định cấp độ rủi ro, đánh giá xếp loại tín dụng, sử dụng hệ thống chấm điểm xếp hạng khách hàng... làm cơ sở để quyết định mức độ, giới hạn cho vay.

Ba là, phải nâng cao chất lượng thẩm định khách hàng, thẩm định dự án của cán bộ tín dụng để tìm kiếm được những DN có tiềm lực phát triển, lựa chọn được những dự án khả thi. Không những cần phân tích tốt chỉ tiêu tài chính mà còn phải biết phân tích tốt những chỉ tiêu phi tài chính. Đặc biệt là về trình độ, năng lực, đạo đức của người quản lý, chủ doanh nghiệp - đây là yếu tố tối quan trọng mang tính chất quyết định trong việc thành bại của một doanh nghiệp.

Bốn là, phải nâng cao khả năng giám sát, quản lý vốn vay, trên thực tế rất nhiều cán bộ tín dụng chỉ chú trọng đến khâu kiểm tra trước và trong khi cho vay và thường xem nhẹ khâu kiểm tra sau khi cho vay dẫn đến tình trạng DN sử dụng vốn

tùy tiện sai mục đích, ngân hàng không kiểm soát. Đây là một trong những nguyên nhân chính dẫn đến tình trạng nợ quá hạn, nợ khó đòi cao như hiện nay. Với những hạn chế về nhiều mặt của DNNVV, các ngân hàng càng cần phải nâng cao khả năng quản lý vốn vay, xác định các dòng tiền vào, ra của doanh nghiệp để lên phương án cho vay, tiến độ thu nợ phù hợp. Thường xuyên giám sát chặt chẽ từng lần giải ngân, theo dõi quá trình chu chuyển vốn của doanh nghiệp để thu nợ đúng hạn và để phát hiện sớm những dấu hiệu rủi ro để có giải pháp ứng phó kịp thời.

Năm là, dựa trên hệ thống xếp hạng nội bộ, xác định những tổn thất dự kiến, chủ động trích lập quỹ dự phòng rủi ro để tạo nguồn bù đắp giúp cho hoạt động ngân hàng không bị ảnh hưởng ngay cả khi tổn thất xảy ra.

*** Vấn đề thứ hai là giải quyết bài toán giữa lợi nhuận và rủi ro:**

Với đặc thù kinh doanh trên lĩnh vực tiền tệ tiềm ẩn nhiều rủi ro, các ngân hàng luôn phải cân nhắc giữa mục tiêu lợi nhuận cần đạt được và mức độ chấp nhận rủi ro. Một nguyên tắc cơ bản là chấp nhận rủi ro cao khi kỳ vọng vào lợi nhuận đem lại cao. Vậy nhưng cho vay các DNNVV hiện nay là lĩnh vực tiềm ẩn rủi ro cao nhưng ngân hàng không thể áp dụng được lãi suất cao để có thể bù đắp rủi ro cũng như tạo nguồn để trích lập dự phòng rủi ro vì các DNNVV sẽ không chịu nổi áp lực về chi phí vay vốn, như đã nêu ở phần trên hiện nay các DNNVV đang gặp rất nhiều những khó khăn rất cần sự hỗ trợ về ưu đãi lãi suất. Đòi hỏi các ngân hàng phải thực hiện các giải pháp sao cho vừa hỗ trợ doanh nghiệp phát triển vừa đảm

bảo nâng cao được thu nhập như:

Một là, ứng dụng công nghệ mới hiện đại để có thể cung cấp các sản phẩm dịch vụ trọn gói cho các DNNVV vừa gia tăng được tiện ích cho các DN, vừa có điều kiện hạ thấp chi phí trên một đơn vị sản phẩm.

Hai là, phải xây dựng quy chế, quy trình riêng: đơn giản hoá các thủ tục phù hợp với các DNNVV vừa tạo thuận lợi cho doanh nghiệp vừa tiết kiệm được chi phí cho ngân hàng.

Ba là, nghiên cứu áp dụng những sản phẩm mới nhằm giảm thiểu những hạn chế về TSDB như cho thuê tài chính, cho vay bao thanh toán, cho vay thế chấp bằng tài sản hình thành trong tương lai, cho vay nhượng quyền thương mại, cho vay thấu chi,...

Bốn là, khai thác tối đa các nguồn vốn tài trợ uỷ thác, các nguồn vốn ưu đãi cả trong và ngoài nước tạo nguồn vốn rẻ, ổn định để cho vay các DNNVV vừa hạ thấp được chi phí đầu vào vừa giảm thiểu được rủi ro.

Năm là, tham gia vào các chương trình bảo lãnh tín dụng cho các DNNVV tạo điều kiện cho các DNNVV hạn chế về TSDB có thể tiếp cận được nguồn vốn NH.

Sáu là, mở rộng phát triển mạng lưới các chi nhánh, các phòng giao dịch đặc biệt là các khu vực kinh tế mới, khu chế xuất, vùng kinh tế làng nghề, thủ công mỹ nghệ... vừa thuận lợi trong giao dịch vừa nắm bắt thông tin được kịp thời, tăng sự hiểu biết lẫn nhau giữa ngân hàng và DN.

Bảy là, là tốt công tác cán bộ: Con người là yếu tố quyết định mọi thắng lợi, do đó công tác cán bộ luôn được chú trọng đến các nội dung sau:

Thứ nhất, nâng cao phẩm chất đạo đức nghề nghiệp. Cho dù quy định, quy trình có chặt chẽ đến đâu nhưng cán bộ tín dụng nếu vì lợi ích cá nhân vẫn có thể thông đồng cố tình "lách chế độ", làm sai quy định sẽ dẫn đến những rủi ro khó lường. Trên thực tế đã xảy ra không ít những vụ thất thoát nghiêm trọng do rủi ro đạo đức của cán bộ tín dụng; do đó, cần phải thường xuyên giáo dục giá trị đạo đức nghề nghiệp đến từng cán bộ tín dụng.

Thứ hai, nâng cao tính chuyên nghiệp của cán bộ tín dụng, chuyên sâu kiến thức về DNNVV. Muốn tìm kiếm được những khách hàng tốt, những dự án khả thi đòi hỏi phải có đội ngũ cán bộ tín dụng giỏi toàn diện: chuyên sâu về nghiệp vụ; có khả năng thẩm định khách hàng, thẩm định dự án tốt; hiểu biết rộng: am hiểu về pháp luật, về thị trường, về khách hàng; có kỹ năng giao tiếp và chăm sóc khách hàng tốt; có phương pháp làm việc khoa học. Do đó nhất thiết phải liên tục đào tạo và đào tạo lại để cập nhật và nâng cao kiến thức cho cán bộ tín dụng.

Thứ ba, xây dựng chính sách tiền lương, thưởng theo cơ chế động lực công bằng, thoả đáng nhằm thu hút được người tài, khuyến khích được cán bộ yêu nghề, tận tâm với công việc, gắn bó với cơ quan, nâng cao năng suất, chất lượng lao động.

*** Vấn đề thứ ba là thực hiện các hỗ trợ khác như:**

Hỗ trợ cho các DNNVV những dịch vụ tư vấn kiến thức về quản lý kinh doanh, xây dựng chiến lược kinh doanh, marketing, phân tích kinh doanh. Đào tạo về quản lý tài chính, chính sách thuế, hệ thống kế toán và ứng dụng phần mềm; nghiên cứu thị trường phát triển sản

phẩm mới... Tổ chức hội nghị, ngày hội của các DNNVV tạo diễn đàn cho các DNNVV giao lưu học hỏi kinh nghiệm, nắm bắt thông tin, tìm kiếm khách hàng tiềm năng, tìm kiếm cơ hội kinh doanh và cũng là nơi ngân hàng có thể thu thập được những thông tin quan trọng về khách hàng về thị trường để đưa ra những quyết định kinh doanh đúng đắn.

3. Đối với bản thân các DNNVV

- Nâng cao năng lực quản trị điều hành

- Học cách lập kế hoạch kinh doanh, tăng cường kiến thức về kế toán lập báo cáo tài chính một cách chuyên nghiệp

- Minh bạch các thông tin tài chính

- Chủ động tìm kiếm tiếp cận các nguồn vốn tài trợ khác nhau

- Tăng cường hợp tác liên kết với nhau để nâng cao năng lực cạnh tranh thông qua tham gia các hiệp hội

- Ứng dụng công nghệ cân xứng để có thể tiếp nhận được các dịch vụ hiện đại của NH cung cấp (NH điện tử, giao dịch trực tuyến).

Trên đây là những giải pháp cơ bản mà nếu được tiến hành một cách đồng bộ chắc chắn rằng "rào cản" giữa ngân hàng và cộng đồng các DNNVV sẽ nhanh chóng được phá bỏ. NH và các DNNVV sẽ đồng hành cùng phát triển ổn định, bền vững trong nền kinh tế hội nhập. ■

Nguồn:

- Báo cáo tình hình doanh nghiệp dân doanh và định hướng phát triển giai đoạn 2007 - 2010. Bộ Kế hoạch và Đầu tư.

- Cục Phát triển DNNVV - Bộ Kế hoạch và Đầu tư.

- Báo cáo kết quả kinh doanh năm 2006 NHCTVN.