

Tại sao TÀI SẢN ĐẢM BẢO

là yếu tố quan trọng trong quyết định cấp tín dụng của các tổ chức tín dụng Việt Nam?

Huỳnh Thế Du *



Khi cho vay, các TCTD luôn kỳ vọng khách hàng sẽ lựa chọn phương án đầu tư tốt và thực hiện tốt phương án đó để có thể hoàn trả đầy đủ gốc và lãi vay

Ảnh: Mạnh Hà

Việc cấp tín dụng tại các tổ chức tín dụng được dựa trên cơ sở sự tin cậy (uy tín). Khi cho vay, các tổ chức tín dụng luôn kỳ vọng khách hàng sẽ lựa chọn phương án đầu tư tốt và thực hiện tốt phương án đó để có đủ nguồn vốn hoàn trả đầy đủ gốc và lãi vay. Tuy nhiên, vấn đề không đơn giản như vậy mà do thông tin bất cân xứng (asymmetric information) đã tạo ra lựa chọn bất lợi (adverse selection) và tâm lý ỷ lại (moral hazard). Đây là vấn đề rất lớn đối với các hoạt động "trả chậm" trong nền kinh tế nói chung và đặc biệt hơn trong thị trường tài chính, nơi mà hầu hết các giao dịch đều có tính chất trả chậm. Để giải quyết những hành vi do thông tin bất cân xứng gây ra, người ta đã thực hiện nhiều cơ chế có tính khả thi cao. Nhưng giải quyết nó một cách triệt để là một việc làm rất khó. Điều này còn khó khăn hơn rất nhiều đối với các thị trường tài chính mới nổi ở các nước đang phát triển, các nền kinh tế chuyển đổi. Chính điều này đã tạo ra sự đánh đổi đối với nhiều nước hoặc là chấp nhận tăng trưởng tín dụng cao để phát triển kinh tế mà hậu quả của nó là nợ xấu tăng cao, hoặc là hạn chế tín dụng ở khu vực chính thức làm cho nền kinh tế chậm phát triển và kéo theo sự phát triển tín dụng của khu vực phi chính thức (tín dụng đen) rất khó kiểm soát. Việt Nam không phải là một trường hợp ngoại lệ, những khó khăn mà các tổ chức tín dụng đang gặp phải trong việc xử lý thông tin bất cân xứng là vấn đề rất đáng quan tâm.

Đây chính là nội dung được đề cập trong bài viết này.

Để có khung phân tích đối với trường hợp Việt Nam, trước hết chúng ta cùng xem xét lựa chọn bất lợi, tâm lý ỷ lại là gì và những gì xảy ra trong thị trường tài chính.

Lựa chọn bất lợi và vấn đề lựa chọn bất lợi trong thị trường tài chính

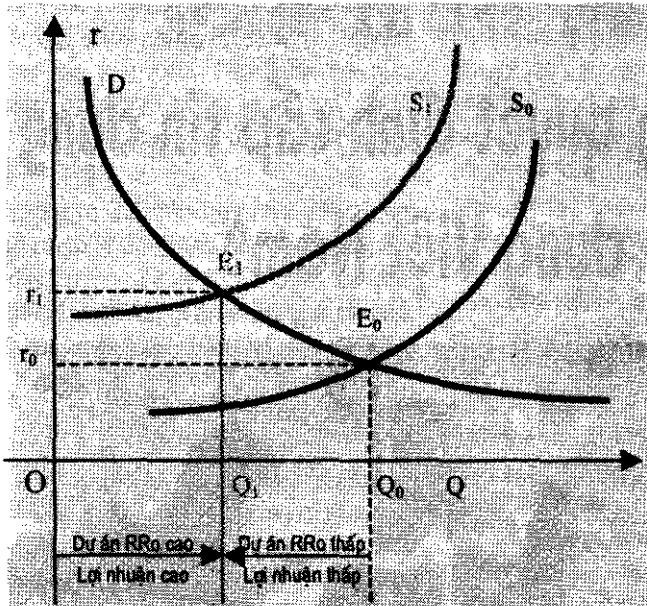
Lựa chọn bất lợi là trục trặc của yếu tố cơ hội chủ nghĩa trước hợp đồng. Nó nảy sinh vì thông tin riêng mà người thực hiện "giao dịch"¹ có trước khi họ ký hợp đồng, trong lúc đang tính toán xem việc thực hiện "giao dịch" thì có lợi hay không (Milgrom & Roberts 1992)". Đối với hoạt động tài chính ngân hàng, lựa chọn bất lợi sẽ xuất hiện khi nguồn vốn khan hiếm, lãi suất cho vay bị đẩy lên cao. Theo nguyên tắc "rủi ro

cao - lợi nhuận cao" (high risk - high return) và nguyên tắc loại trừ, khi nguồn cung tín dụng dồi dào, mức lãi suất cho vay thấp thì các dự án có suất sinh lợi thấp - rủi ro thấp, đảm bảo khả năng trả nợ một cách chắc chắn và các dự án có suất sinh lợi cao - rủi ro cao với khả năng trả nợ ít chắc chắn hơn đều được cấp tín dụng để thực hiện. Tuy nhiên, vấn đề nảy sinh khi nguồn vốn khan hiếm, lãi suất cho vay bị đẩy lên cao. Khi đó các dự án an toàn không được cấp tín dụng mà chỉ có những dự án có mức độ rủi ro cao, với suất sinh lợi cao được vay vốn để thực hiện. Đây chính là vấn đề lựa chọn bất lợi trong hoạt động tài chính ngân hàng đã xảy ra. Khi mà chỉ các dự án có độ rủi ro cao được thực hiện thì nguy cơ

* Sở giao dịch II Ngân hàng Đầu tư và Phát triển Việt Nam

vỡ nợ của các tổ chức tài chính là rất cao.

Hình vẽ dưới đây được dùng để mô tả vấn đề.



D: Đường cầu vốn
Trục hoành OQ: Lượng vốn
S₀, S₁: Đường cung vốn
Trục tung Or: Lãi suất

Giả sử lúc ban đầu cung cầu vốn cắt nhau ở điểm E₀ với lãi suất cho vay là r₀ và lượng vốn cho vay là Q₀. Các dự án có rủi ro thấp (Q₁, Q₀) và các dự án có rủi ro cao (OQ₁) đều được thực hiện (để đơn giản cho việc mô tả mô hình, giả sử rằng đối với các dự án rủi ro thấp coi như tổn thất bằng 0). Lúc này, một trong hai trường hợp sẽ xảy ra:

Thứ nhất, nếu thu nhập từ việc cấp tín dụng cho các dự án đủ để bù đắp các chi phí hoạt động, các rủi ro xảy ra do các dự án không thành công mang lại và đảm bảo lợi nhuận biên theo yêu cầu, thì các tổ chức tín dụng vẫn duy trì ở mức lãi suất cho vay r₀. Giả sử lúc này "tương quan" giữa các dự án rủi ro thấp và rủi ro cao là cân bằng nhau. Ở điểm cân bằng này, dù lợi nhuận các dự án mang lại có cao bao nhiêu thì thu nhập tối đa của bên cho vay chỉ là OQ₀E₀r₀.

Thứ hai, nếu thu nhập từ việc cấp tín dụng cho các dự án không đủ để bù đắp các chi phí hoạt động, các rủi ro xảy ra do các dự án không thành công mang lại và không đảm bảo lợi nhuận biên thì các tổ chức tín dụng sẽ tăng lãi suất cho vay. Lúc này các dự án rủi ro thấp bị giảm đi và các dự án rủi ro cao vẫn không thay đổi, "tương quan" sẽ nghiêng về phía các dự án rủi ro cao. Nếu cứ tiếp tục như vậy, đường cung bị đẩy dần lên đi đến điểm E₁. Kết quả là, không còn dự án ít rủi ro mà toàn bộ là các dự án có mức độ rủi ro cao được thực hiện. Ở điểm cân bằng này, dù lợi nhuận các dự án mang lại có cao bao nhiêu thì thu nhập tối đa của bên cho vay chỉ là OQ₁E₁r₁, trong khi các dự án không thành công nhiều gây ra tổn thất rất lớn dẫn đến nguy cơ vỡ nợ. Đây chính là kết quả của lựa chọn bất lợi.

Do biết chắc có lựa chọn bất lợi sẽ xảy ra, bên cho vay (người không có thông tin) sẽ sử dụng cơ chế sàng lọc (screening) nhằm lựa chọn dự án tốt, khách hàng tốt để cho vay. Các tiêu chí chính dùng để sàng lọc, đánh giá, lựa chọn khách hàng gồm: mức độ tín nhiệm của khách hàng (thể hiện qua thương hiệu, mối quan hệ lâu dài, kinh nghiệm, trình độ quản lý, khả năng hiểu biết và thực hiện dự án...); năng lực tài chính (thể hiện qua kết quả kinh doanh, tỷ lệ vốn tự có/tổng tài sản, giá trị trên thị trường chứng khoán...); giá trị tài sản hiện có (chủ yếu là các tài sản hữu hình có thể định giá và kiểm soát được). Đây là các yếu tố quan trọng nhất trong quyết định cấp tín dụng. Đối với việc đánh giá, thẩm định tính khả thi của dự án cũng là một yếu tố rất quan trọng, nhưng trên thực tế không phải là yếu tố quyết định. Vì dù có sử dụng các công cụ thẩm định dự án tinh vi và phức tạp như thế nào đi nữa thì cũng không thể loại bỏ được những yếu tố rất chủ quan trong quá trình thẩm định². Việc đánh giá khách hàng là quan trọng nhất vì đơn giản, một người có tư cách và năng lực tốt thường sẽ làm tốt những điều tốt và rất ít khi làm điều xấu. Ngược lại, đối với người không đủ tư cách và năng lực, rất khó đảm bảo họ sẽ làm những điều tốt và làm tốt một việc gì đó.

Ngược lại với bên cho vay, bên vay (người có đầy đủ thông tin) biết rằng do thông tin bất cân xứng mà bên cho vay có khả năng sẽ nghi ngờ mình thực hiện lựa chọn bất lợi. Do đó, bên vay sử dụng cơ chế phát tín hiệu (signaling) để chứng minh cho bên cho vay biết mình là một người tốt và sẽ làm tốt những điều tốt vì họ không chỉ có dự án tốt mà 3 nhóm tiêu chuẩn nêu trên của họ đều tốt.

Vấn đề trước khi ký hợp đồng là lựa chọn bất lợi. Vậy sau khi ký hợp đồng điều gì sẽ xảy ra, chúng ta cùng xem xét trong phần tiếp theo.

Tâm lý ý lại và vấn đề tâm lý ý lại trong thị trường tài chính

Tâm lý ý lại là hình thức cơ hội chủ nghĩa sau hợp đồng, phát sinh do các hành động có tác động đến hiệu quả nhưng lại không dễ dàng quan sát được và vì thế những người thực hiện các hành động này có thể chọn theo đuổi những lợi ích cá nhân của mình trên cơ sở gây tổn hại cho người khác (Milgrom & Roberts 1992). Để có sự tồn tại của tâm lý ý lại, ba điều kiện phải được thỏa mãn. Thứ nhất, phải có sự khác biệt về quyền lợi giữa các bên; Thứ hai, phải có một cơ sở nào đó để tạo ra trao đổi có lợi hay một hình thức hợp tác khác nhau giữa các cá nhân (tức là có lý do để đồng ý giao dịch) từ đó làm lộ ra mâu thuẫn về quyền lợi; Thứ ba là phải tồn tại những khó khăn trong việc xác định xem các điều kiện thỏa thuận có đúng là được tuân thủ và thực hiện hay không.

Tâm lý ý lại trong lĩnh vực tài chính xảy ra sau khi cấp tín dụng, những người được cấp tín dụng luôn có xu hướng muốn thực hiện các đầu tư rủi ro hơn những người cho vay mong đợi, vì chủ đầu tư sẽ có được những khoản lợi nhuận rất lớn nếu dự án thành công, trong khi những người cấp tín dụng chỉ nhận được một khoản lợi ích cố

định. Ngược lại, nếu dự án thất bại thì bên cho vay sẽ bị mất một phần hoặc toàn bộ vốn do không được hoàn trả đầy đủ.

Để hạn chế tâm lý ỷ lại, người ta thường dùng cơ chế giám sát (monitoring) và cơ chế khuyến khích (incentive). Trong cơ chế giám sát, người cho vay thường thực hiện việc kiểm tra sử dụng vốn vay sau khi giải ngân, kiểm tra hoạt động sản xuất kinh doanh của khách hàng vay theo định kỳ. Trong các hợp đồng tín dụng, luôn có điều khoản yêu cầu khách hàng vay cung cấp đầy đủ và kịp thời các thông tin liên quan đến tình hình hoạt động, những thay đổi tác động nhiều đến bên vay... Ngoài ra, bên cho vay còn sử dụng các hệ thống giám sát khác như hệ thống thông tin tín dụng, thông tin trên thị trường chứng khoán, thông tin từ các đối thủ cạnh tranh, các cơ quan quản lý... Trong hệ thống giám sát nêu trên, đối với các tổ chức tín dụng, quan trọng nhất là hệ thống thông tin tín dụng (hệ thống này thường do ngân hàng trung ương hoặc cơ quan giám sát hoạt động ngân hàng làm thiết lập và tổ chức hoạt động). Hệ thống thông tin tín dụng làm nhiệm vụ thu thập tất cả các thông tin liên quan đến hoạt động của tất cả các đối tượng được cấp tín dụng và sẽ cung cấp cho các thành viên trong hệ thống thông tin này, hoặc cung cấp (bán) cho những đối khác có nhu cầu. Ngoài ra, ở các thị trường tài chính phát triển, còn có một hệ thống giám sát khác rất hiệu quả đó là các tổ chức đánh giá, xếp loại độc lập như S&P, Moody... Vì kết quả xếp loại của các tổ chức độc lập này có ảnh hưởng rất lớn đến giá trị của một doanh nghiệp trên thị trường.

Tâm lý ỷ lại không chỉ được hạn chế bằng cơ chế giám sát mà còn được giảm thiểu bằng cơ chế khuyến khích. Đây là một cơ chế rất hữu hiệu trên cơ sở chính sách cây gậy và củ cà rốt. Các tổ chức tín dụng sẽ cấp tín dụng với những điều kiện ưu đãi về lãi suất, phí, hạn mức tín dụng, tài sản đảm bảo... cho những khách hàng có uy tín trong quan hệ, vay trả sòng phẳng. Ngược lại, đối với các

khách hàng không có uy tín trong quan hệ sẽ bị hạn chế hạn mức tín dụng (thậm chí chấm dứt quan hệ tín dụng), phải chịu lãi suất cao và những điều kiện khắt khe hơn về đảm bảo tiền vay...

Điều gì đã và đang xảy ra ở các tổ chức tín dụng Việt Nam?

Đánh giá mức độ tín nhiệm của khách hàng: Yếu tố cơ bản của tiêu chí này là mối quan hệ dài hạn, uy tín, thương hiệu của khách hàng trên thị trường, năng lực và trình độ quản lý, sự am hiểu trong lĩnh vực hoạt động kinh doanh... Những yếu tố rất khó đánh giá vì Việt Nam mới chuyển sang kinh tế thị trường gần 20 năm. Ý thức của đại bộ phận doanh nghiệp về việc xây dựng thương hiệu, uy tín trên thương trường với chiến lược kinh doanh dài hạn mới chỉ được đề cập trong một vài năm gần đây. Rất ít doanh nghiệp khẳng định được thương hiệu của mình. Mặt khác, hoạt động tín dụng ngân hàng mới thực sự phát triển trong vòng 5 năm trở lại đây (sau khi cơ chế đảm bảo tiền vay được nới lỏng, khu vực kinh tế ngoài quốc doanh được khuyến khích, tín dụng theo chỉ định và theo kế hoạch được tách khỏi tín dụng thương mại...). Mối quan hệ giữa khách hàng và các tổ chức tín dụng gần như mới được xác lập, chưa đủ độ dài thời gian để tạo ra sự tin cậy. Do đó việc đánh giá mức độ tín nhiệm để làm tiêu chí quyết định cấp tín dụng đã được đặt ra nhưng còn rất mờ nhạt.

Đánh giá năng lực tài chính của khách hàng: Đối với một khách hàng, năng lực tài chính được thể hiện qua các tiêu chí chính như: Tỷ lệ vốn chủ sở hữu so với tổng tài sản; Suất sinh lợi trên tổng tài sản (ROA); Suất sinh lợi trên vốn chủ sở hữu (ROE); Giá cổ phiếu trên thị trường chứng khoán và một số chỉ tiêu khác. Nhưng làm thế nào để tính toán, đánh giá các chỉ tiêu này và mức độ tin cậy của nó liệu có đảm bảo khi mà các báo cáo tài chính không được kiểm toán độc lập, hệ thống thông tin, chuẩn mực kế toán chưa thực sự đủ độ tin cậy.

Đó là chưa nói đến việc rất nhiều doanh nghiệp có hai hoặc nhiều hệ thống sổ sách, báo cáo kế toán. Cộng với việc thị trường chứng khoán mới hình thành, có rất ít các công ty đã niêm yết nên rất khó đánh giá giá trị của công ty. Mặt khác, trình độ và khả năng phân tích đánh giá tình hình tài chính của khách hàng đối với các ngân hàng còn rất hạn chế, chưa đủ sự tự tin để đưa ra kết luận một cách độc lập, có độ tin cậy cao... Đây chính là vấn đề mà việc đánh giá năng lực tài chính của khách hàng không đóng vai trò quan trọng trong các quyết định cấp tín dụng. Có chăng việc phân tích tài chính chủ yếu mang tính hình thức và thủ tục.

Xác định giá trị các loại tài sản hữu hình của khách hàng: Khi không thể nhìn vào những cái vô hình và khó phân tích như giá trị vô hình của doanh nghiệp, giá trị của vốn chủ sở hữu, giá trị thực của các khoản phải thu, các khoản tồn kho... Nhất là lần đầu tiên thiết lập quan hệ tín dụng thì việc này càng khó khăn hơn. Các tổ chức tín dụng Việt Nam chọn việc làm đơn giản nhất là xem xét những cái gì hiện hữu nhất. Đó chính là các tài sản hữu hình mà chủ yếu là tài sản cố định dùng để đảm bảo cho các khoản vay. Các tài sản hữu hình là thứ dễ xác định giá trị nhất. Việc cấp tín dụng sẽ cảm thấy yên tâm hơn rất nhiều nếu nó được đảm bảo bằng tài sản, nhất là các loại tài sản có tính thanh khoản và giá trị cao. Việc quản lý các loại tài sản cũng sẽ dễ dàng hơn khi các tổ chức tín dụng nắm giữ tài sản hoặc giữ những giấy tờ sở hữu chúng và được nhà nước xác nhận. Đây chính là nguyên nhân giải thích tại sao các tổ chức tín dụng coi tài sản đảm bảo là yếu tố rất quan trọng trong quyết định cấp tín dụng của mình. Đây cũng là trở ngại chính đối với nhiều doanh nghiệp, nhất là các doanh nghiệp ngoài quốc doanh trong việc tiếp cận vốn tín dụng ngân hàng khi không có tài sản đảm bảo hoặc các tài sản chưa đủ các giấy tờ hợp lệ. Chỉ tiêu tỷ lệ dư nợ cho vay có đảm bảo bằng tài sản đang được xem là tiêu chuẩn quan trọng của các tổ chức tín dụng. Trong khi về

mặt nguyên lý, tài sản đảm bảo chỉ là một yếu tố có giá trị tham chiếu trong các quyết định cấp tín dụng.

Tài sản đảm bảo có vai trò rất lớn trong quyết định cấp tín dụng của các tổ chức tín dụng Việt Nam hiện nay không đơn giản vì nó là chỗ dựa tin cậy trong việc đưa ra quyết định cấp tín dụng mà hơn thế nữa, tài sản đảm bảo có tác dụng rất tốt trong việc ngăn ngừa sự xuất hiện của tâm lý ỷ lại sau khi cho vay.

Vai trò của tài sản đảm bảo trong việc ngăn ngừa tâm lý ỷ lại: Lý thuyết hành vi (behaviour theory) và lý thuyết trò chơi (game theory) đã chỉ rõ, khi thực hiện bất cứ một hành vi nào, mỗi cá nhân luôn xem xét họ sẽ được gì và mất gì. Nếu hành vi luôn mang lại lợi ích mà không bị tổn thất gì thì họ sẽ thực hiện, ngược lại nếu hành vi luôn tạo ra tổn thất mà không có lợi ích gì cho bản thân thì họ sẽ không thực hiện. Đối với loại còn lại, hành vi được thực hiện khi lợi ích lớn hơn chi phí và ngược lại hành vi sẽ không được thực hiện. Tác dụng của tài sản đảm bảo nằm ở điểm này. Khi những khoản tín dụng được cấp mà không có tài sản đảm bảo, phần vốn của bên vay tham gia rất ít hoặc không tham gia vào dự án đầu tư, thì xu hướng tất yếu là bên vay sẽ thực hiện các dự án có mức độ rủi ro cao để đem lại lợi nhuận cao vì nếu dự án thất bại thì cái mà họ mất là không đáng kể, ngược lại nếu dự án thành công thì lợi ích của họ là rất lớn. Hành vi của bên vay sẽ hoàn toàn ngược lại khi họ phải đem thế chấp các tài sản hiện có của mình để được cấp tín dụng. Khi tài sản được thế chấp, cầm cố tại các tổ chức tín dụng thì người vay sẽ bị mất nó nếu khoản vay của họ được đầu tư không cẩn thận và xảy ra rủi ro. Chính vì vậy mà họ phải thận trọng hơn khi thực hiện quyết định đầu tư của mình. Điều này cũng xảy ra đối với các doanh nghiệp có giá trị thực của vốn chủ sở hữu lớn, hoạt động trong môi trường tương đối tốt với Luật Phá sản được thực thi hiệu quả. Trong trường hợp này, mặc dù được vay vốn không cần đảm bảo, nhưng người vay vẫn rất thận trọng trong quyết định đầu tư

của mình vì nếu xảy ra rủi ro, dẫn đến tình trạng phá sản thì họ sẽ bị mất nhiều nhất vì họ là đối tượng cuối cùng được nhận những gì còn lại sau khi thực hiện tất cả các nghĩa vụ nợ cho các đối tượng khác trong quá trình thực hiện phá sản doanh nghiệp. Đây cũng chính là cơ sở khoa học hết sức đúng đắn cho việc đưa ra Điều 11 Nghị định 59/NĐ-CP ngày 03/10/1996 của Chính phủ là "... tổng mức dư nợ vốn huy động không được vượt quá vốn điều lệ của doanh nghiệp tại thời điểm công bố gần nhất...". Quy định này có mục đích nâng cao hiệu quả hoạt động, tránh tâm lý ỷ lại và lựa chọn bất lợi của các doanh nghiệp nhà nước. Nhưng do yêu cầu khơi thông tín dụng phục vụ cho các mục tiêu phát triển kinh tế - xã hội, điều kiện này sau đó đã bị bãi bỏ và hiện nay, rất nhiều doanh nghiệp có dư nợ vay chiếm tỷ lệ chính trong bảng cân đối (trên 80%). Chính điều này, cộng với cơ chế phạt định quyền hạn và trách nhiệm không rõ ràng đã tạo ra tâm lý ỷ lại trong nhiều doanh nghiệp, nhất là các doanh nghiệp nhà nước. Do lợi ích từ việc thực hiện các dự án đầu tư là rất lớn trong khi trách nhiệm không rõ ràng nên các cấp điều hành

doanh nghiệp chỉ muốn thực hiện đầu tư mà không muốn trả nợ³. Điều này đã gây rất nhiều khó khăn cho các tổ chức tín dụng trong việc giải quyết các khoản nợ xấu. Chính điều này đã đặt các tổ chức tín dụng vào lựa chọn coi tài sản đảm bảo là một trong những tiêu chuẩn quan trọng nhất trong quyết định cấp tín dụng của mình. Vì trong điều kiện thị trường tài chính chưa đạt được độ hoàn hảo cần thiết, tài sản đảm bảo là cơ chế tốt nhất để giảm thiểu lựa chọn bất lợi và tâm lý ỷ lại do thông tin bất cân xứng gây ra, nhằm đảm bảo an toàn trong hoạt động của các tổ chức tín dụng Việt Nam. ■

(1) Trong quyển "Economics, Organization and Management" xuất bản năm 1992, Paul Milgrom và John Roberts định nghĩa lựa chọn bất lợi đối với việc mua hợp đồng bảo hiểm cụ thể, nhưng để phù hợp với nội dung muốn đề cập, tác giả bài viết này xin điều chỉnh lại thành từ "giao dịch".

(2) Theo giáo sư GP. Shukla - Đại học Harvard: "Kết quả thẩm định chỉ có vai trò khoảng chừng 10% trong các quyết định thực hiện các dự án đầu tư".

(3) Nội dung này có thể tham khảo trong bài viết "Tại sao nhiều doanh nghiệp nhà nước hoạt động kinh doanh không hiệu quả" trên Website: www.fetp.edu.vn.

GIẢI PHÁP TÍN DỤNG NGÂN HÀNG...

(Tiếp theo trang 30)

- Huy động, sử dụng có hiệu quả các nguồn vốn toàn xã hội (vốn ngân sách, vốn trong dân, vốn của các thành phần kinh tế, vốn đầu tư nước ngoài...). Cải cách công tác chuẩn bị đầu tư, nâng cao chất lượng tư vấn trong xây dựng dự án... Xây dựng cơ cấu đầu tư hợp lý để tạo ra khả năng chuyển dịch cơ cấu kinh tế đúng hướng, khuyến khích các thành phần kinh tế, kể cả nước ngoài đầu tư xây dựng cơ sở hạ tầng.

- Đẩy mạnh cải cách hành chính, trên cơ sở rà soát lại các thủ tục hành chính, thể chế và chính sách để bổ sung, sửa đổi nhằm khơi thông và phát huy nguồn lực trong nước, thu hút hơn nữa vốn đầu tư nước ngoài vào thành phố, đặc biệt trong lĩnh vực thông tin, ứng dụng công nghệ tin học.

- Đẩy mạnh thực hiện ưu đãi đầu tư trong nước, bổ sung kịp thời vốn lưu động, hỗ trợ chênh lệch lãi suất liên vay, khuyến khích tạo điều kiện cho các doanh nghiệp đầu tư, mở rộng sản xuất kinh doanh, mở rộng thị trường.

- Cải cách hành chính: Tiếp tục cải cách hành chính về thủ tục xem xét, thẩm định dự án đầu tư gọn nhẹ, không gây phiền hà cho nhà đầu tư, nội dung thẩm định dự án, chỉ tập trung vào 5 tiêu chí cơ bản, đó là: tư cách pháp lý, năng lực tài chính của nhà đầu tư, mức độ phù hợp của dự án với quy hoạch, lợi ích kinh tế - xã hội, trình độ kỹ thuật của công nghệ, tính hợp lý của việc sử dụng đất.

Rút ngắn thời gian xét duyệt thẩm định cấp giấy phép đầu tư cho dự án từ 30 ngày xuống 20 ngày làm việc đối với dự án nhóm B và nhóm dự án khuyến khích đầu tư, chọn lựa kỹ chủ đầu tư để đảm bảo dự án có thể triển khai có hiệu quả. ■