

Hiện nay các Doanh nghiệp vừa và nhỏ (DNVVN) - khu vực kinh tế tư nhân đã và đang được quan tâm đặc biệt, bởi chính vai trò của DNVVN đối với quá trình tăng trưởng và phát triển nền kinh tế đất nước. Đây không phải là vấn đề mới. Sự cần thiết phải phát triển DNVVN, cũng như đánh giá vị trí, vai trò của DNVVN trong phát triển sản xuất kinh doanh, phát triển các lĩnh vực ngành nghề phục vụ cho quốc kế dân sinh đã thể hiện rất rõ trong đường lối chính sách của Đảng và Nhà nước ta đối với việc phát triển nền kinh tế sản xuất hàng hoá nhiều thành phần - Như là kim chỉ nam trong định hướng phát triển kinh tế thị trường theo định hướng xã hội chủ nghĩa. Tuy nhiên trong điều kiện hiện nay, đặc biệt trong điều kiện nền kinh tế hội nhập sâu vào kinh tế khu vực và thế giới, những biến động của thị trường hàng hoá, thị trường tài chính thế giới đã và đang

vững. Đây là sự đánh giá và nhìn nhận chiến lược và hội tụ đầy đủ các yếu tố phát triển khách quan, phù hợp với các quy luật kinh tế.

Trong quá trình này, liên quan đến các yếu tố để thúc đẩy hoạt động của các DNVVN phát triển - hoạt động tín dụng ngân hàng có vai trò đặc biệt quan trọng trong việc đáp ứng nhu cầu vốn cho các DNVVN phát triển sản xuất kinh doanh. Tuy nhiên quá trình này vẫn còn tồn tại những khó khăn nhất định, đòi hỏi cần có những giải pháp đồng bộ để tạo điều kiện cho DNVVN tiếp cận vốn vay ngân hàng cũng như đảm bảo cho các tổ chức tín dụng (TCTD) mở rộng và tăng trưởng tín dụng hiệu quả đối với các doanh nghiệp này.

A - MỞ RỘNG VÀ TĂNG TRƯỞNG TÍN DỤNG ĐỐI VỚI DNVVN - XU HƯỚNG PHÁT TRIỂN TẤT YẾU KHÁCH QUAN:

hiện nay:

- Góp phần thúc đẩy nền kinh tế tăng trưởng và phát triển nhanh, bền vững: Theo thống kê báo cáo, với việc đóng góp hơn 40% GDP của nền kinh tế, các DNVVN đã và đang ngày càng góp phần quan trọng trong việc thúc đẩy tăng trưởng và phát triển nền kinh tế, thông qua việc phát triển sản xuất kinh doanh trên nhiều lĩnh vực kinh tế, thương mại, dịch vụ khác nhau, tạo ra nhiều sản phẩm hàng hoá phục vụ quốc kế dân sinh và sản phẩm xuất khẩu.

- Sự phát triển của DNVVN, cho phép khai thác hiệu quả mọi nguồn lực trong xã hội. Trong đó thu hút và khai thác mọi nguồn vốn nhỏ lẻ của nền kinh tế để đưa vào sản xuất kinh doanh. Khả năng này thể hiện rất rõ đối với các DNVVN, doanh nghiệp tư nhân hoạt động sản xuất kinh doanh trong lĩnh vực thủ công mỹ nghệ, ngành nghề truyền thống...không chỉ tạo ra

MỞ RỘNG VÀ TĂNG TRƯỞNG TÍN DỤNG ĐỐI VỚI DOANH NGHIỆP VỪA VÀ NHỎ:

Cần nhiều giải pháp đồng bộ

NGUYỄN ĐỨC LỆNH

Có tác động ảnh hưởng (trực tiếp hoặc gián tiếp) đối với nền kinh tế đất nước trong mối quan hệ thị trường, thông qua các hoạt động đầu tư; hoạt động thương mại dịch vụ giữa các doanh nghiệp trong và ngoài nước. Chính vì lẽ đó vấn đề về tăng trưởng và phát triển ổn định, bền vững nền kinh tế trong điều kiện hiện nay và trong dài hạn được đặt ra và quan tâm hơn bao giờ hết. Trong đó việc phát huy hiệu quả nội lực nền kinh tế có ý nghĩa đặc biệt mà vai trò của DNVVN, của khu vực kinh tế tư nhân là rất quan trọng, nó cho phép khai thác tối đa các nguồn lực về vốn; về lao động... để sản xuất ra sản phẩm hàng hoá đáp ứng nhu cầu trong nước và xuất khẩu, góp phần thúc đẩy tăng trưởng và phát triển kinh tế bền

Xu hướng này gắn liền với chính quá trình phát triển các hoạt động dịch vụ ngân hàng, quá trình phát triển nền kinh tế sản xuất hàng hoá nhiều thành phần, trong đó DNVVN đã và đang trở thành lực lượng quan trọng trong việc thúc đẩy nền kinh tế tăng trưởng và phát triển nhanh. Có thể nói quá trình này gắn liền với chính tiềm năng phát triển DNVVN, cũng như chính vị trí, vai trò của lực lượng này. Điều này thể hiện trên 02 phương diện chính sau:

1. DNVVN - đối tượng khách hàng quan trọng và là cơ sở vững chắc trong quan hệ tín dụng ngân hàng - khách hàng. Nhận định này xuất phát từ chính vai trò, vị trí của DNVVN trong nền kinh tế thị trường. Đặc biệt trong điều kiện hội nhập kinh tế quốc tế



nhiều sản phẩm, hàng hoá đáp ứng nhu cầu tiêu dùng mà còn có giá trị xuất khẩu do gắn liền với nghề truyền thống và có giá trị văn hoá cao. Đồng thời sự hoạt động của DNVVN còn tạo ra công ăn việc làm cho người lao động, tạo thu nhập, nâng cao đời sống người dân, mang ý nghĩa an sinh xã hội rất lớn. Có thể nói sự phát triển của DNVVN, có tác động hiệu ứng lan toả rất lớn đối với quá trình phát triển kinh tế - xã hội đất nước.

- Mô hình hoạt động linh hoạt: ưu điểm của mô hình DNVVN xuất phát từ chính khả năng, phạm vi và lĩnh vực hoạt động của loại hình doanh nghiệp này. Theo đó với quy mô vốn và lao động (tiêu chí để đánh giá, phân biệt DNVVN) các có thể hoạt động trên nhiều lĩnh vực sản xuất khác nhau của nền kinh tế: từ sản xuất, kinh doanh, chế biến, thương mại, dịch vụ, du lịch... trong tất cả lĩnh vực của nền kinh tế như: Công

...việc phát huy hiệu quả nội lực nền kinh tế có ý nghĩa đặc biệt mà vai trò của DNVVN, của khu vực kinh tế tư nhân là rất quan trọng, nó cho phép khai thác tối đa các nguồn lực về vốn; về lao động...

nh nghiệp; tiểu thủ công nghiệp; nông nghiệp; lâm nghiệp; thủy sản... và hoạt động cả ở khu vực thành thị cũng như các vùng nông thôn, miền núi. Chính vì lẽ đó hoạt động của các DNVVN rất năng động và linh hoạt - phù hợp với cơ chế thị trường và có khả năng thích ứng nhanh mỗi khi thị trường biến động. Trong đó việc chuyển dịch; chuyển đổi cơ cấu sản xuất cho phù hợp với

nhu cầu thị trường luôn là lợi thế của DNVVN. Trong khi đó đối với các doanh nghiệp lớn; các-tập đoàn kinh tế sự thay đổi này là rất khó và có thể dẫn đến sự kết thúc của quá trình hoạt động.

Những đặc điểm hoạt động này của DNVVN như là những ưu điểm và là cơ sở, nền tảng quan trọng để tạo niềm tin trong quan hệ ngân hàng - khách hàng. Đây là yếu tố "vật chất" quan trọng đảm bảo cho quan hệ tín dụng bền vững, vì nó gắn liền với hoạt động sản xuất kinh doanh; gắn liền với lĩnh vực sản xuất ra sản phẩm hàng hoá - phản ánh sự phù hợp với bản chất và nguyên tắc tín dụng.

2. DNVVN - đối tượng khách hàng tiềm năng lớn, cho định hướng phát triển dịch vụ ngân hàng bán lẻ tại các NHTM hiện nay.

Phát triển dịch vụ ngân hàng bán lẻ. Trong đó có dịch vụ tín dụng đối với khách hàng là các DNVVN; khách hàng cá nhân



đã và đang là xu hướng phát triển của các NHTM hiện nay. Xuất phát từ chính hiệu quả của dịch vụ tín dụng này:

- Dịch vụ tín dụng đối với DNVVN: tiềm năng lớn. Sự phát triển của các DNVVN là rất lớn. Với tỷ trọng hơn 90% trong tổng số doanh nghiệp hiện nay, cho thấy các DNVVN là thị trường lớn và rất tiềm năng. Chỉ tính riêng trên địa bàn thành phố Hồ Chí Minh trong 9 tháng đầu năm 2008 đã phát triển thêm được 14.000 doanh nghiệp, đưa tổng số DNVVN trên địa bàn lên 58.000 doanh nghiệp (theo tiêu thức lao động < 300 người), số lượng này tiếp tục tăng gắn liền với quá trình phát triển của nền kinh tế. Với số lượng doanh nghiệp ngày càng gia tăng nhanh, sẽ là điều kiện thuận lợi về mặt thị trường để các NHTM mở rộng và tăng trưởng tín dụng.

- Tạo điều kiện cho các NHTM phân tán rủi ro và nâng cao chất lượng khoản vay. Cho vay DNVVN, với số lượng khoản vay nhiều, song mức cho vay thấp (dư nợ cho vay thấp), phù hợp với quy mô và khả năng hoạt động của doanh nghiệp. Chính vì lẽ đó mức độ rủi ro thấp hơn và phân tán, hạn chế tối đa các rủi ro mang tính hiệu ứng lớn do các khoản vay cho vay lớn tác động. Mặt khác cho vay DNVVN chủ yếu là cho vay vốn đáp ứng nhu cầu phát triển sản xuất kinh doanh, cho vay vốn lưu động, do vậy mức độ rủi ro chủ yếu gắn với yếu tố thị trường, với hiệu quả sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp; mức độ rủi ro này khác với những rủi ro hiệu ứng và lan toả lớn như: tín dụng đầu tư kinh doanh chứng khoán, tín dụng kinh doanh bất động sản... với mức độ tiềm ẩn rủi ro là rất lớn.

...Với số lượng doanh nghiệp ngày càng gia tăng nhanh, sẽ là điều kiện thuận lợi về mặt thị trường để các NHTM mở rộng và tăng trưởng tín dụng...

- Cho phép các NHTM phát triển và ứng dụng các dịch vụ ngân hàng điện tử. Chính số lượng DNVVN lớn, khả năng mở rộng giao dịch với ngân hàng là rất lớn. Quá trình này mang lại hai lợi ích sau:

Thứ nhất, thu hút một lượng lớn doanh nghiệp quan hệ, giao dịch, mở tài khoản và thanh toán với ngân hàng. Quá trình này gắn liền với việc mở rộng và tăng trưởng tín dụng trong mối liên hệ giữa các dịch vụ ngân hàng mà khách hàng sử dụng. Đây là lợi ích mang lại rất lớn đối với các Ngân hàng.

Thứ hai, kích thích các NHTM đẩy mạnh ứng dụng công nghệ hiện đại để đáp ứng nhu cầu của doanh nghiệp. Hoạt động này đã và đang phát triển theo xu hướng phát triển ngân hàng điện tử - nền tảng để phát triển các dịch vụ ngân hàng bán lẻ trong thời đại công nghệ điện tử - tin học phát triển.

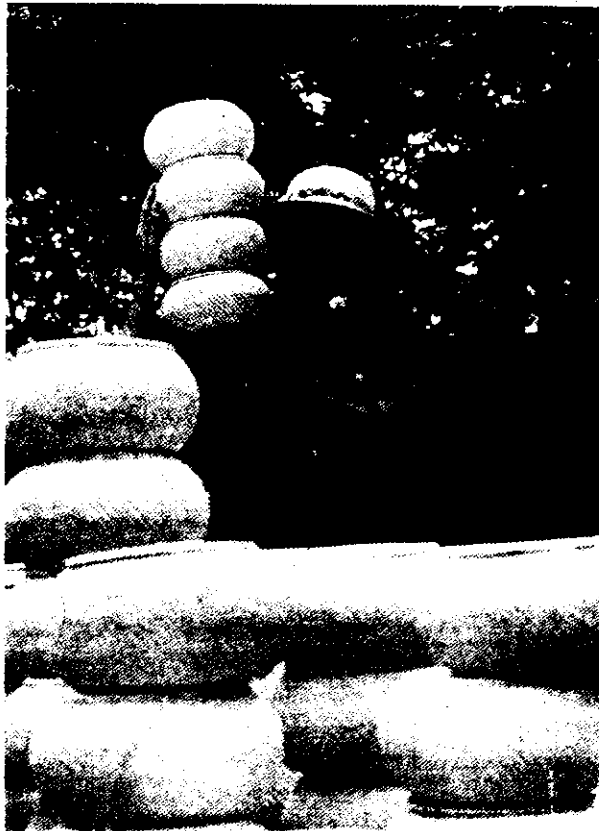
B - MỘT SỐ TÓN TẠI, KHÓ KHĂN VƯỚNG MẮC:

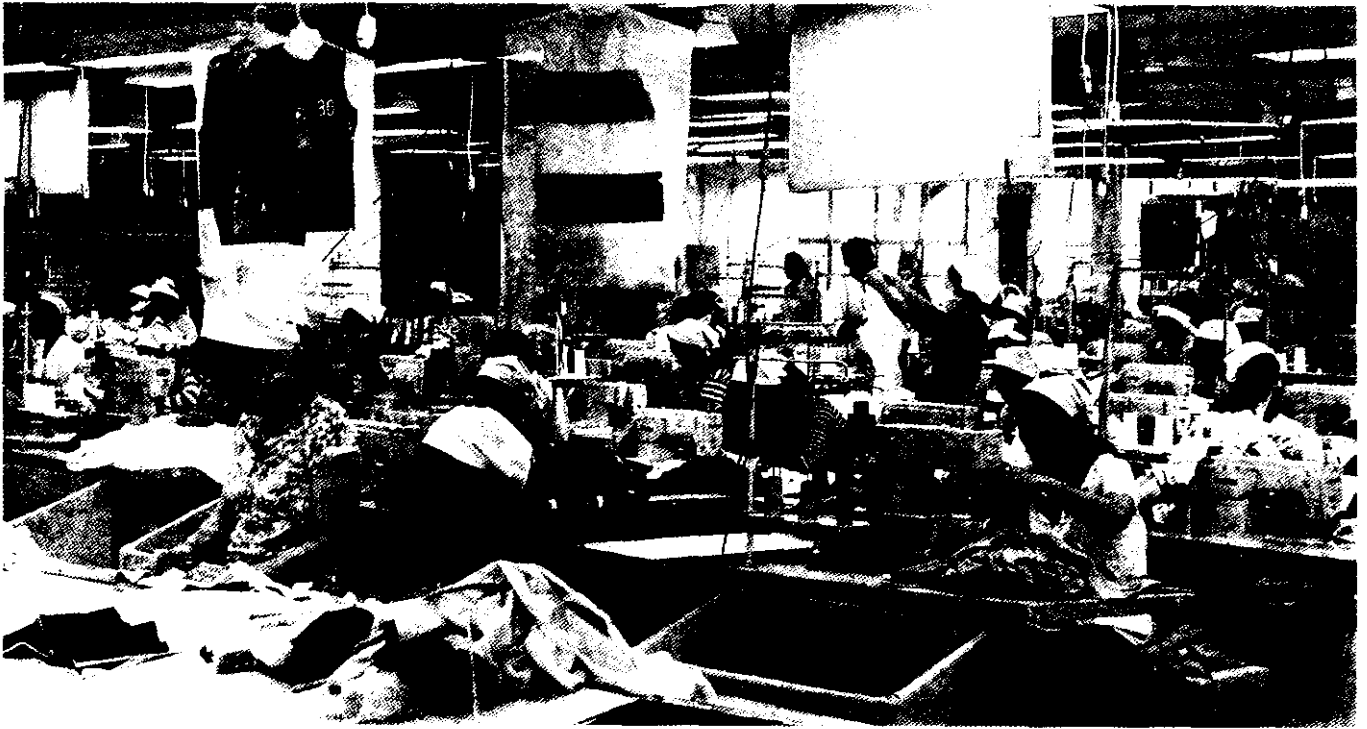
Hiện nay có thể nói trong quan hệ tín dụng giữa ngân hàng và DNVVN nổi bật hai tồn tại khó khăn cơ bản sau:

1. Khó khăn phát sinh trong điều kiện nền kinh tế lạm phát. Theo đó những tác động từ nền kinh tế lạm phát và sự điều chỉnh do thực thi chính sách thắt chặt tiền tệ đã làm cho chi phí vay vốn tăng cao, lãi suất vay ngân hàng cao. Trong điều kiện như vậy, nhiều DNVVN rất khó tiếp cận nguồn vốn vay để duy trì và phát triển sản xuất. Đây là khó khăn khách quan và mang tính ngắn hạn. Khó khăn này được khắc phục khi kinh tế vĩ mô ổn định và lãi suất đã và đang có xu hướng giảm, sẽ tạo điều kiện cho các DNVVN tiếp cận vốn vay ngân hàng với chi phí thấp hơn.

2. Khó khăn xuất phát từ chính các DNVVN. Trong đó mức độ minh bạch thông tin là rất thấp, rất yếu. Đây là khó khăn rất cơ bản và gắn liền với những đòi hỏi từ chính yêu cầu của công tác thẩm định, lựa chọn và xét duyệt cho vay của các NHTM.

Về lý thuyết cũng như thực tế hiện nay các NHTM sử dụng phổ biến hai phương thức cho vay là: cho vay có tài sản bảo đảm thế chấp (TSBĐ) nợ vay và cho vay tín chấp. Tuy nhiên hiện nay nhiều DNVVN vốn thấp, tài sản thế chấp thường không đáp ứng nhu cầu vay và hồ sơ pháp lý của tài sản thế chấp không đầy đủ, rất khó để ngân hàng xem xét cho vay thế chấp. Trong khi đó việc cho vay tín chấp cũng gặp rất nhiều khó khăn. Một trong cơ sở quan trọng để các NHTM cho vay tín chấp là doanh nghiệp phải hội tụ đủ các yêu cầu về tính khả thi của phương án SXKD; hiệu quả của phương án SXKD; khả năng kinh doanh; trình độ quản trị kinh doanh.... Đặc biệt về mặt kỹ thuật, các DNVVN phải cung cấp đầy đủ các thông tin liên quan một cách chính xác (thông tin về tình hình tài chính; hoạt động kinh doanh; kết quả kinh doanh...).





Song hệ thống thông tin này tại các DNVVN là rất yếu và mức độ tin cậy là rất thấp. Không đủ cơ sở để ngân hàng xem xét, xét duyệt và quyết định cho vay. Đây là tồn tại khó khăn cơ bản, đã nhiều lần được phản ánh, song chưa được giải quyết, khắc phục căn cơ.

3. Trong điều kiện hội nhập kinh tế quốc tế, diễn biến của thị trường luôn chứa đựng yếu tố bất thường, khó dự báo, dự đoán. Điều này có tác động ảnh hưởng rất lớn đến hoạt động của doanh nghiệp nói chung và DNVVN nói riêng. Trong nhiều trường hợp tác động của thị trường còn lớn hơn nhiều đối với DNVVN, bởi sự hạn chế về vốn; về tài chính cũng như trình độ quản trị kinh doanh và khả năng ứng dụng công nghệ... Đây cũng là một trong khó khăn cơ bản đối với các DNVVN, ảnh hưởng trực tiếp đến năng lực và khả năng cạnh tranh của những doanh nghiệp này.

C - MỘT SỐ GIẢI PHÁP:

1. Nhóm giải pháp đối với DNVVN:

- Các DNVVN cần cải thiện, khắc phục cơ bản tồn tại liên quan đến thông tin doanh nghiệp. Đảm bảo thông tin minh bạch: đầy đủ, chính xác và công khai. Đặc biệt là những loại thông tin về tình hình hoạt động kinh doanh; về báo cáo tài chính và

kết quả kinh doanh phải đầy đủ, chính xác, minh bạch và có độ tin cậy cao (cần phải được kiểm toán). Đảm bảo hội tụ đủ cơ sở để ngân hàng xem xét đánh giá và xét duyệt cho vay trong quá trình quan hệ tín dụng với ngân hàng.

- Nâng cao trình độ, quản trị doanh nghiệp. Trong đó xây dựng hệ thống thông tin quản lý; thông tin thị trường để có những nhận định, đánh giá đúng tình hình thị trường phục vụ cho hoạt động kinh doanh. Đồng thời hạn chế thấp nhất những rủi ro do biến động của các yếu tố thị trường (giá cả hàng hoá; lãi suất; tỷ giá...). Đây là vấn đề cần đặc biệt quan tâm, nhất là trong điều kiện hội nhập kinh tế quốc tế như hiện nay.

- Tiếp tục đổi mới và ứng dụng công nghệ hiện đại, nhằm nâng cao năng suất lao động; chất lượng sản phẩm. Trong quá trình này các doanh nghiệp sản xuất kinh doanh những mặt hàng, sản phẩm có lợi thế so sánh tuyệt đối cần nâng cao tính chuyên môn hoá sản xuất, tạo ra sự khác biệt và thương hiệu của sản phẩm đảm bảo cạnh tranh cho sản phẩm trên thị trường quốc tế.

2. Nhóm giải pháp đối với NHTM:

Với vai trò là định chế tài chính trung gian, hoạt động trong lĩnh vực kinh doanh tiền tệ, vì vậy việc các NHTM xem xét, xét

duyet cho vay, thực hiện quy chế cho vay và điều kiện cho vay theo quy định là nghiệp vụ mang tính nguyên tắc của các NHTM nhằm hạn chế rủi ro. Tuy nhiên để mở rộng và tăng trưởng tín dụng đối với các DNVVN trong điều kiện hiện nay, trước mắt các NHTM cần thực hiện một số biện pháp:

- Tiếp tục cơ cấu lại các loại kỳ hạn huy động vốn theo lãi suất hợp lý, phù hợp, đảm bảo giảm dần lãi suất huy động bình quân, làm cơ sở để giảm lãi suất cho vay. Tạo điều kiện cho DNVVN tiếp cận vốn vay thuận lợi hơn, giảm bớt áp lực về chi phí vốn và kinh doanh có lãi.

- Tư vấn cho các DNVVN kiến thức về dự án và lập phương án kinh doanh khả thi; về thủ tục vay vốn ngân hàng, nhằm tạo điều kiện thuận lợi cho các DNVVN trong quá trình quan hệ vay vốn với ngân hàng. Giải pháp này cho phép rút ngắn thủ tục vay vốn, thời gian giao dịch với ngân hàng.

- Mở rộng và phát triển dịch vụ ngân hàng. Đặc biệt là dịch vụ thanh toán; dịch vụ chi trả lương qua ATM để thiết lập và xây dựng quan hệ truyền thống giữa ngân hàng và khách hàng. Đây là giải pháp cơ bản, cho phép mở rộng và phát triển dịch vụ ngân hàng nói chung và dịch vụ tín dụng nói riêng ổn định, an toàn và hiệu quả ■