

GIẢI PHÁP TÀI CHÍNH TÍN DỤNG HỖ TRỢ HOẠT ĐỘNG XUẤT KHẨU CỦA CÁC DOANH NGHIỆP NHỎ VÀ VỪA VIỆT NAM

Nguyễn Thị Phương Liên *

Trong điều kiện hội nhập kinh tế quốc tế, các doanh nghiệp Việt Nam nói chung, doanh nghiệp nhỏ và vừa (DNNVV) nói riêng có nhiều cơ hội để mở rộng và phát triển sản xuất kinh doanh, song cũng có nhiều khó khăn, thách thức, đặc biệt là trong kinh doanh xuất khẩu. Thách thức lớn nhất đối với các DNNVV là phải chấp nhận tiêu chuẩn quốc tế về tiêu chuẩn chất lượng hàng hoá, trong khi trình độ công nghệ, kỹ năng quản lý và khả năng tài chính còn hạn chế... Vì vậy, để đẩy mạnh xuất khẩu, từng bước nâng cao năng lực cạnh tranh của các DNNVV Việt Nam trên thị trường quốc tế, cần áp dụng đồng bộ nhiều giải pháp từ bản thân các DNNVV và tăng cường sự hỗ trợ của Nhà nước, của các tổ chức, các doanh nghiệp liên quan trong vấn đề tài trợ vốn cho các doanh nghiệp. Trong phạm vi bài viết này, tác giả chủ yếu đề cập đến các giải pháp từ phía các ngân hàng thương mại để đẩy mạnh hoạt động tín dụng tài trợ xuất khẩu của các DNNVV.

1. Thực trạng xuất khẩu và khả năng huy động vốn tài trợ xuất khẩu của doanh nghiệp nhỏ và vừa Việt Nam

Trong những năm qua, số lượng DNNVV của Việt Nam đăng ký thành lập gia tăng với tốc độ khá nhanh. Theo thống kê, hiện nay DNNVV chiếm khoảng trên 90% tổng số doanh nghiệp, là nơi tạo ra việc làm chủ yếu cho gần 90% lực lượng lao động trong khu vực doanh nghiệp ở cả thành thị và nông thôn, đóng góp khoảng 40% GDP và khoảng 14,8% tổng thu ngân sách nhà nước.

Bảng 1: Số lượng DNNVV đăng ký thành lập (2001 - 2006)

	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Tổng số DN	19.800	21.535	27.771	37.230	39.959	46.663
Tổng số DNVVN	19.206	20.889	26.938	36.113	38.761	45.263

Nguồn: Trung tâm Thông tin Doanh nghiệp (Bộ Kế hoạch và Đầu tư)

Sự phát triển của DNNVV không chỉ góp phần đẩy nhanh tốc độ phát triển kinh tế, tạo ra nhiều sản phẩm hàng hóa dịch vụ mà còn góp phần giải quyết công ăn việc làm, ổn định đời sống cho người lao động và là lực lượng rất quan trọng

trong việc tăng cường xuất khẩu. Theo nguồn tin từ Vietnamnet, số lượng các DNNVV tham gia xuất khẩu tăng liên tục từ năm 2000 đến nay. Nếu như năm 2000 mới chỉ có khoảng 12.600 doanh nghiệp tham gia xuất khẩu, năm 2001 con số này là gần 18.000, năm 2002 là trên 22.000, năm 2003 gần 26.000 thì hiện nay có khoảng 29.000 DNNVV Việt Nam tham gia xuất khẩu. Giá trị xuất khẩu của DNNVV chiếm khoảng trên 29% tổng kim ngạch xuất khẩu cả nước. Điều đáng chú ý là mặt hàng xuất khẩu của các DNNVV rất

đa dạng, một số sản phẩm như: chiếu cói, giày dép, đồ gỗ gia dụng, thủ công mỹ nghệ, dệt may, chế biến thực phẩm... chủ yếu do các DNNVV đảm nhiệm. Hoạt động xuất khẩu của DNNVV gia tăng qua các năm đã tạo ra một khối lượng lớn công ăn việc làm, đặc biệt là tại các làng nghề ở nông

thôn, góp phần làm năng động nền kinh tế và đảm bảo an sinh xã hội.

Bên cạnh những kết quả nêu trên, hoạt động

* PGS. TS., Trường Đại học Thương mại.

xuất khẩu của các DNNVV Việt Nam còn nhiều hạn chế, khối lượng sản phẩm do các doanh nghiệp sản xuất ra còn manh mún, chất lượng thấp, đa số hợp đồng là ngắn hạn, theo thời vụ, thiếu ổn định, khả năng cạnh tranh trên thị trường quốc tế thấp... Điều này do nhiều nguyên nhân như công nghệ, máy móc thiết bị lạc hậu, hệ thống thông tin và các dịch vụ tư vấn hỗ trợ xuất khẩu cũng rất hạn chế, trình độ cán bộ quản lý điều hành và lao động đã qua đào tạo còn thấp... một lý do đặc biệt và cũng là khó khăn lớn nhất đối với các DNNVV là tình trạng thiếu vốn. Theo số liệu khảo sát hơn 63.000 doanh nghiệp tại 30 tỉnh, thành phố phía Bắc năm 2005 của Bộ Kế hoạch và Đầu tư cho thấy đa phần các DNNVV có vốn kinh doanh rất thấp: khoảng 50% doanh nghiệp có vốn dưới 1 tỷ đồng, gần 75% doanh nghiệp có vốn dưới 2 tỷ đồng và có tới 90% doanh nghiệp có vốn dưới 5 tỷ đồng. Các doanh nghiệp cũng luôn trong tình trạng thiếu vốn để mở rộng quy mô sản xuất kinh doanh, đầu tư cải tiến máy móc, trang thiết bị mới. Vì vậy, để thực hiện được mục tiêu tăng trưởng xuất khẩu, vốn là bài toán mà bất kỳ DNNVV nào cũng phải đối mặt. Để giải bài toán này, các doanh nghiệp có thể tiếp cận từ nhiều nguồn vốn khác nhau: như nguồn vốn vay từ gia đình bạn bè, nguồn vốn huy động qua thị trường chứng khoán, nguồn vốn vay từ ngân hàng và các tổ chức tín dụng khác, nguồn vốn tài trợ từ nước ngoài... Tuy nhiên, thực tế việc tiếp cận các nguồn vốn nêu trên của DNNVV còn gặp nhiều khó khăn, bất cập. Vốn huy động từ các dự án hay nguồn tài trợ từ nước ngoài rất khan hiếm. Việc huy động vốn từ thị trường chứng khoán là không khả thi đối với các DNNVV vì một trong những điều kiện để doanh nghiệp được phát hành chứng khoán trên thị trường chứng khoán Việt Nam hiện nay là: vốn điều lệ tối thiểu tại thời điểm đăng ký phát hành là 10 tỷ đồng. Chính vì vậy, nguồn vốn thông dụng nhất mà DNNVV có thể tiếp cận là nguồn vốn tín dụng ngân hàng. Nhưng việc tiếp cận nguồn vốn này cũng không dễ dàng. Cũng theo kết quả khảo sát điều tra hơn 63.000 doanh nghiệp tại 30 tỉnh, thành phố phía Bắc năm 2005 của Bộ Kế hoạch và Đầu tư cho thấy: chỉ có 32,28% các DNNVV có khả năng tiếp cận được nguồn vốn ngân hàng, số còn lại trả lời rất khó, hoặc không tiếp cận được. Số doanh nghiệp tiếp cận được nguồn vốn ngân hàng chủ yếu cũng chỉ

là vốn ngắn hạn, tỷ trọng vốn vay trung và dài hạn để đầu tư đổi mới công nghệ rất hạn chế.

Theo chúng tôi, các nguyên nhân chủ yếu dẫn đến những rào cản ngăn cách DNNVV đến với các tổ chức tín dụng, các ngân hàng thương mại là:

Một là, về phía ngân hàng: mặc dù các DNNVV chiếm một tỷ trọng lớn trong cộng đồng doanh nghiệp của bất kỳ quốc gia nào, song vì nhiều lý do khác nhau đến nay việc cho các DNNVV vay vẫn được các ngân hàng đánh giá là kém hấp dẫn, rủi ro cao và chi phí cho vay lớn. Do vậy, khi khả năng nguồn vốn còn hạn chế, các ngân hàng thường có xu hướng xếp các DNNVV vào cuối bảng danh sách ưu tiên cho khách hàng vay. Các ngân hàng vẫn quá chú trọng đến việc cho vay có đảm bảo bằng tài sản, thủ tục và quy trình cho vay còn phức tạp. Dịch vụ ngân hàng chưa đa dạng, các sản phẩm ngân hàng chủ yếu vẫn chỉ bao gồm những sản phẩm truyền thống mà chưa có những sản phẩm mới phù hợp với đặc điểm của DNNVV...

Hai là, về phía doanh nghiệp: các DNNVV chưa cung cấp được những thông tin cần thiết, theo yêu cầu cho nhà cung cấp tài chính. Điều này cũng có thể do các DNNVV không biết làm thế nào để tập hợp và cung cấp các thông tin đó, bởi hệ thống sổ sách ghi chép và theo dõi hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp hoặc không có, hoặc thiếu. Do vậy, các báo cáo tài chính của DNNVV thường không minh bạch, thiếu chính xác và chưa đủ độ tin cậy. Không những thế một số doanh nghiệp cũng không lập được phương án kinh doanh có đủ sức thuyết phục. Bên cạnh đó, năng lực quản trị điều hành của chủ doanh nghiệp nhìn chung còn yếu kém; công nghệ sản xuất lạc hậu, sản phẩm đưa ra thị trường không có tính cạnh tranh. Phần lớn các DNNVV thiếu các tài sản hữu hình có thể sử dụng làm vật đảm bảo cho khoản vay. Vì vậy, nhiều DNNVV hầu như không đáp ứng được điều kiện vay vốn của ngân hàng nên không được chấp nhận cho vay.

Ba là, về phía Chính phủ: để giảm bớt khó khăn cho DNNVV khi tiếp cận các nguồn vốn tín dụng chính thức, Chính phủ đã khuyến khích các địa phương thành lập Quỹ Bảo lãnh tín dụng cho DNNVV thông qua việc ban hành Quyết định số 193/2001/QĐ - TTg ngày 20/12/2001; Quyết định số 115/QĐ - TTg ngày 25/6/2004 sửa đổi, bổ sung Quyết định 193; Bộ Tài chính và Ngân hàng Nhà

nước đã ban hành các Thông tư hướng dẫn thực hiện Quyết định 193, hướng dẫn một số nội dung về góp vốn thành lập Quỹ Bảo lãnh tín dụng. Tuy nhiên, do nhiều lý do khác nhau mà số lượng các quỹ bảo lãnh đã được thành lập còn rất hạn chế. Hiện nay, mới có một số tỉnh như Tây Ninh, Trà Vinh, Đồng Tháp và Yên Bái thành lập được Quỹ Bảo lãnh tín dụng DNNVV và đã đi vào hoạt động. Gần đây, Thành Phố Hồ Chí Minh cũng đã thành lập quỹ bảo lãnh tín dụng cho DNNVV nhưng chưa đi vào hoạt động do chưa huy động đủ số vốn cần thiết. Các địa phương còn lại hoặc đang xúc tiến thành lập hoặc không mặn mà với việc hình thành Quỹ. Kết quả là DNNVV vẫn khó khăn khi tiếp cận nguồn vốn của ngân hàng, còn phía ngân hàng vẫn khó khăn trong việc tìm kiếm dự án hiệu quả.

2. Giải pháp tài chính tín dụng hỗ trợ hoạt động xuất khẩu của các doanh nghiệp nhỏ và vừa

Để tăng cường hỗ trợ tài chính cho DNNVV, phá bỏ hàng rào ngăn cách giữa ngân hàng và doanh nghiệp, trước hết cần phải có sự nỗ lực từ cả hai phía: ngân hàng và các DNNVV.

Đối với ngân hàng

Thứ nhất, cải tiến phương pháp thẩm định, đánh giá đối với DNNVV

Phương pháp đánh giá đối với DNNVV của các ngân hàng thương mại hiện nay được thực hiện giống như đối với các công ty lớn, tức là chủ yếu dựa vào các thông tin tài chính liên quan để đánh giá triển vọng phát triển và khả năng trả nợ của mỗi doanh nghiệp. Theo chúng tôi, phương pháp này không thích hợp với DNNVV vì: các thông tin đáng tin cậy không tương xứng với mức độ chi phí và thời gian mà ngân hàng bỏ ra. Nói cách khác, chi phí đánh giá các khoản vay nhỏ quá cao so với những lợi ích mà ngân hàng thu được từ hoạt động cho vay đối với tập khách hàng này. Đây cũng chính là lý do khiến các ngân hàng thương mại nhất là các ngân hàng thương mại nhà nước không mặn mà trong cho vay đối với DNNVV, vì vậy các ngân hàng thương

mại cần nghiên cứu và sớm ban hành phương pháp tính điểm tín dụng trong cho vay đối với các DNNVV.

Hệ thống tính điểm tín dụng dựa trên số liệu thu thập về các khách hàng tiềm năng và việc kinh doanh của họ được biểu hiện dưới dạng các chỉ số về rủi ro tín dụng. Việc sử dụng hệ thống tính điểm luôn đem lại cùng một kết quả đối với các khách hàng có chung đặc tính, bởi vì nó được thực hiện dựa trên nền tảng công nghệ thông tin. Đây là ưu điểm nổi trội của phương pháp này vì phương pháp đánh giá truyền thống (sổ tay tín dụng) không có một thước đo chính xác về rủi ro, hơn nữa các quyết định đối với một khách hàng lại thay đổi theo đánh giá của từng cán bộ tín dụng.

Tính điểm tín dụng đưa ra xếp hạng khách quan đối với mọi khách hàng và làm tăng hiệu quả (giảm chi phí) nhờ việc tự động hóa một phần quá trình ra quyết định. Việc tự động hóa cũng đem lại thông tin quản lý tốt hơn và các tiện ích chia sẻ thông tin giữa các tổ chức tín dụng, làm tăng quy mô cơ sở dữ liệu, do đó đưa lại các thống kê chính xác. Khách hàng có rủi ro thấp với số điểm cao sẽ tự động được chấp thuận cho vay, khách hàng với rủi ro cao và số điểm thấp sẽ bị từ chối và khách hàng với rủi ro và số điểm trung bình sẽ được xem xét kỹ hơn.

Bảng 2: Minh họa về tính điểm tín dụng áp dụng cho doanh nghiệp nhỏ và vừa

Tuổi của chủ DN	18-<21 6	21-<25 10	25-<30 18	30-<40 26	40-<50 35	50-High 42	No info 10
T.Trạng hôn nhân	Độc thân 14	Có gia đình 30	Ly dị 5	Khác 14	No Info 14		
Số người phụ thuộc	0 14	1 14	2 25	3-4 10	4 5	No Info 14	
Tình trạng cư trú	Nhà riêng 40	Đi thuê 15	ở chung cha mẹ 20	ở công ty 18	No Info 20		
Số năm ở địa chỉ hiện tại	<1 18	1-<3 20	3-<6 25	6-<10 30	10-<15 33	>15 40	No Info 25
Ngành kinh doanh	Dịch vụ ch.món 38	IT 35	Dịch vụ khác 30	Bán lẻ 27	Nhà c.cấp 20		C.nghiệp nặng 8
Ngành tiếp tục k.doanh	Khác 27	No Info 27					
Số năm k.doanh	<0,5 16	0,5-<2,5 20	2,5-<5,0 27	5-<8 34	8-<15 38	No Info 38	
Tổng tài sản	>\$100.000 27	>\$100.000 18	No info 10				
Th.tin bất lợi	Có -30	Không 15	Không điều tra 0	No info 0			

Nguồn: Jennings A, 2001, "The importance of credit information and credit scoring for small business lending decision".

Thứ hai, nâng cao tỷ trọng cho vay không có tài sản đảm bảo một cách an toàn hiệu quả
Tài sản đảm bảo là điều kiện rất quan trọng

mang tính quyết định đối với cho vay các đối tượng có rủi ro tiềm ẩn cao. Trước thực trạng nợ xấu, nợ quá hạn gia tăng, nhiều ngân hàng thương mại coi tài sản đảm bảo là một điều kiện bắt buộc. Chính điều này đã tạo nên một bức tường vững chắc ngăn cách vốn tín dụng ngân hàng đến với DNNVV như thực tế đã nêu trên, bởi vốn ít và không có tài sản thế chấp là đặc điểm cố hữu của loại hình doanh nghiệp này. Song về lâu dài, việc thắt chặt tín dụng với những điều kiện đảm bảo bằng tài sản được chú 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 tài sản đảm bảo để thu hồi nợ luôn là giải pháp cuối cùng. Trên thực tế khi hệ thống pháp luật chưa hoàn chỉnh, hiệu lực pháp luật chưa nghiêm minh, khi mà sự phối kết hợp giữa các cơ quan hữu quan chưa chặt chẽ thì việc xử lý tài sản thế chấp để thu hồi nợ không hề đơn giản, vì vậy điều quan trọng hàng đầu để vốn vay sử dụng đúng mục đích, mang lại hiệu quả kinh tế và là cơ sở tạo ra nguồn thu nhập để trả nợ ngân hàng là tính khả thi, hiệu quả kinh tế của dự án và khả năng quản lý giám sát quá trình sử dụng vốn vay. Khi đã lựa chọn được dự án tốt và quản lý chặt chẽ tình hình sử dụng vốn thì tài sản đảm bảo chỉ là phương án dự phòng, do đó để phát triển khách hàng, để vốn đến được với các DNNVV ngân hàng cần có các giải pháp nâng cao tỷ trọng cho vay không có bảo đảm bằng tài sản một cách an toàn và hiệu quả, phải nâng cao chất lượng thẩm định khách hàng (bao gồm trình độ, năng lực, đạo đức của người quản lý, của người chủ doanh nghiệp vì đây là yếu tố quan trọng mang tính quyết định sự thành bại của một doanh nghiệp), thẩm định tính khả thi và hiệu quả của dự án, nâng cao chất lượng quản lý, giám sát tình hình sử dụng vốn vay của doanh nghiệp...

Thứ ba, nghiên cứu triển khai các sản phẩm mới như cho vay bao thanh toán, chiết khấu chứng từ hàng xuất, bảo lãnh xuất khẩu...

Bao thanh toán (Factoring), hay mua lại các khoản nợ là dịch vụ ngân hàng đã được triển khai khá sớm trên thế giới. Đối với dịch vụ bao thanh toán quốc tế, việc các ngân hàng triển khai dịch vụ này thực chất là làm thay toàn bộ phần việc của nhà xuất khẩu trong thanh toán với nhà nhập khẩu. Vì vậy, khi sử dụng dịch vụ này của ngân

hàng nhà xuất khẩu sẽ có một số lợi ích như có thêm một kênh huy động vốn, thu hồi vốn nhanh, đẩy nhanh tốc độ luân chuyển vốn, tránh được rủi ro từ việc thu nợ và giảm gánh nặng cho kế toán công nợ, giảm được một số chi phí phát sinh liên quan đến quản lý nợ, ngăn ngừa rủi ro tỷ giá, nâng cao năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp trên thị trường quốc tế do đơn chào hàng có điều kiện thanh toán hấp dẫn (cho phép nhà nhập khẩu mua chịu, trả chậm tiền hàng), trên cơ sở đó góp phần mở rộng thị phần và gia tăng doanh thu xuất khẩu. Đối với ngân hàng khi cung cấp dịch vụ này sẽ thu được phí dịch vụ bao thanh toán. Đây là hình thức cấp tín dụng đầy tiềm năng và hạn chế được nhiều rủi ro bởi việc cung ứng vốn cho doanh nghiệp để tiếp tục chu kỳ sản xuất kinh doanh tiếp sau, nhưng lại thu nợ bằng tiền hàng hóa bán chịu của chu kỳ kinh doanh trước, đồng thời Cho vay bao thanh toán là cơ sở để phát triển các dịch vụ khác có liên quan đến hoạt động xuất khẩu của doanh nghiệp.

Tại Việt Nam, ngày 6/9/2004 Thống đốc Ngân hàng Nhà nước đã ban hành Quyết định số 1096/2004/QĐ - Ngân hàng nhà nước về quy chế hoạt động bao thanh toán. Bằng quyết định này, hoạt động bao thanh toán chính thức được chấp nhận là hoạt động kinh doanh của các ngân hàng thương mại, tổ chức tín dụng ở Việt Nam. Tuy nhiên, cho đến nay ở Việt Nam mới có 11 ngân hàng cung cấp dịch vụ bao thanh toán, trong đó có 4 ngân hàng thương mại của Việt Nam, đó là: Vietcombank, ACB, Sacombank, Techcombank và 7 chi nhánh ngân hàng nước ngoài. Có thể thấy, các ngân hàng thương mại trong nước nhất là các ngân hàng thương mại nhà nước, mặc dù có nhiều lợi thế nhưng vẫn chưa quan tâm phát triển dịch vụ này. Vì vậy, để hỗ trợ hoạt động xuất khẩu của các doanh nghiệp trong đó có DNNVV cần từng bước nâng cao vị thế và năng lực cạnh tranh ngay trên sân nhà, các ngân hàng thương mại Việt Nam cần nhanh chóng triển khai nghiệp vụ bao thanh toán, trước hết là bao thanh toán có truy đòi, coi đó là 1 dịch vụ không thể thiếu của một ngân hàng hiện đại.

Phát triển dịch vụ bảo lãnh

Hiện nay, phần nhiều các doanh nghiệp xuất khẩu Việt Nam (trừ một số công ty lớn) chưa có tên tuổi trên thị trường quốc tế, chưa tạo được sự tin tưởng từ các đối tác nước ngoài, vì vậy nhu cầu

bảo lãnh xuất khẩu của các doanh nghiệp là rất lớn. Với thế mạnh của một tổ chức tài chính tín dụng, các ngân hàng cần mở rộng và đa dạng hóa các dịch vụ bảo lãnh, góp phần tài trợ về uy tín cho các doanh nghiệp của Việt Nam trong kinh doanh quốc tế và cũng là để thu hút thêm khách hàng, tăng thu nhập cho ngân hàng. Tất nhiên tùy theo từng hình thức bảo lãnh và xuất phát từ đặc điểm của DNNVV mà đặt ra điều kiện bảo lãnh thích hợp.

Mở rộng các hình thức chiết khấu bộ chứng từ hàng xuất

Thực tế hiện nay, nhiều ngân hàng đã triển khai hoạt động chiết khấu bộ chứng từ hàng xuất nhưng chủ yếu mới dừng lại ở hình thức chiết khấu truy đòi. Để thu hút thêm khách hàng, tăng thu nhập từ dịch vụ tín dụng và cũng là cơ sở để cung cấp trọn gói các dịch vụ thanh toán, các ngân hàng cần nghiên cứu triển khai hình thức chiết khấu miễn truy đòi. Tuy nhiên, để hạn chế rủi ro, nâng cao khả năng thu được tiền từ bộ chứng từ hàng xuất, các ngân hàng thương mại cần quan tâm đến một số vấn đề sau:

- Chỉ chấp nhận hình thức chiết khấu miễn truy đòi nếu bộ chứng từ thỏa mãn các điều kiện: Bộ chứng từ khách hàng xuất trình phải hoàn hảo, phù hợp với quy định trong L/C; Ngân hàng mở L/C hoặc ngân hàng được ủy quyền trả tiền phải là ngân hàng có uy tín, có quan hệ tốt với ngân hàng chiết khấu, thường xuyên thanh toán nhanh và sòng phẳng.

- Mua bảo hiểm cho bộ chứng từ hàng xuất: tham gia bảo hiểm sẽ làm tăng chi phí khi triển khai nghiệp vụ, nhưng giúp ngân hàng chia sẻ được rủi ro với các tổ chức bảo hiểm khi ngân hàng không đòi được tiền từ người trả tiền ở nước ngoài.

Thứ tư, khai thác tối đa các nguồn vốn dài hạn để tài trợ cho DNNVV: khả năng tiếp cận nguồn vốn ngân hàng nói chung, nguồn vốn trung và dài hạn nói riêng của các DNNVV rất hạn chế, vì vậy để đáp ứng nhu cầu vốn trung và dài hạn ngày càng tăng của các DNNVV, các ngân hàng thương mại cần áp dụng nhiều biện pháp để tăng cường khai thác, thu hút các nguồn vốn dài hạn. Bên cạnh việc sử dụng có hiệu quả nguồn vốn, quỹ quay vòng của các chương trình tín dụng nước ngoài hiện có, các ngân hàng thương mại cần tích cực tìm kiếm, thu hút các nguồn vốn dài hạn khác như Huy động tiền gửi dài hạn, phát

hành trái phiếu... để bổ sung nguồn vốn tài trợ cho DNNVV.

Đối với doanh nghiệp nhỏ và vừa

Trong thực tế hầu hết các dịch vụ tài chính, ngân hàng của các tổ chức tài chính, tín dụng đã đến với cộng đồng các doanh nghiệp, trong đó có DNNVV. Tuy nhiên, việc tiếp cận các dịch vụ này của phần lớn các DNNVV còn gặp nhiều rào cản, thậm chí một bộ phận không nhỏ DNNVV chưa tiếp cận được. Để các dịch vụ tài chính tín dụng hỗ trợ xuất khẩu đến được với các DNNVV một cách thuận lợi, dễ dàng, ngoài nỗ lực của các tổ chức tài chính, tín dụng, cần có sự nỗ lực vươn lên của chính bản thân các DNNVV. Cụ thể là:

- DNNVV cần chủ động tìm hiểu, nghiên cứu kỹ để nắm bắt và hiểu rõ tính năng, tiện ích của các sản phẩm dịch vụ cũng như cách thức tiếp cận và sử dụng các dịch vụ mà các tổ chức tài chính tín dụng cung ứng.

- Xây dựng bộ máy tổ chức hợp lý, nâng cao năng lực quản lý điều hành của chủ doanh nghiệp chú trọng sử dụng nguồn nhân lực có chất lượng cao.

- Học cách lập dự án, kế hoạch sản xuất kinh doanh, bồi dưỡng, nâng cao kiến thức về kế toán và lập báo cáo tài chính một cách chuyên nghiệp.

- Xây dựng các dự án, kế hoạch kinh doanh hiệu quả, có tính khả thi. Từng bước nâng cao năng lực tài chính, ổn định và lành mạnh hóa tình hình tài chính. Nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh, tạo nên "thế và lực nội tại" để gia tăng mức độ tín chấp của mình đối với các ngân hàng thương mại.

- Chấp hành nghiêm chỉnh các quy định của Nhà nước như: Luật Doanh nghiệp, thực hiện đúng chế độ thống kê, kế toán... bảo đảm tính chính xác, trung thực của các báo cáo tài chính. Xây dựng văn hóa kinh doanh, đạo đức kinh doanh, xây dựng uy tín đối với thị trường và nhà đầu tư. Chú trọng nghiên cứu đổi mới máy móc, thiết bị, nâng cao chất lượng và hạ giá thành sản phẩm để chiếm lĩnh được thị phần tiêu thụ sản phẩm, ổn định tình hình sản xuất kinh doanh.

- Tận dụng lợi thế của công nghệ thông tin mang lại để khuyến khích tương hoạt động như xây dựng website của doanh nghiệp thường trú trên trang chủ của các hiệp hội, ngành hàng. Ứng

(Xem tiếp trang 51)

(iii) Đổi mới và nâng cao năng lực của các cơ quan thực thi quyền sở hữu trí tuệ:

- Kiện toàn hệ thống quản lý nhà nước về sở hữu trí tuệ các cấp.

- Đào tạo bồi dưỡng nguồn nhân lực đảm nhận công tác quản lý nhà nước và thực thi hoạt động sở hữu trí tuệ.

- Tăng cường năng lực của cơ quan tòa án và các cơ quan có liên quan.

Vấn đề bảo hộ quyền sở hữu trí tuệ và bảo đảm thực hiện các quyền đó ngày càng có vị trí quan trọng trong thương mại quốc tế. Trong buổi khai mạc Hội thảo *Quyền sở hữu trí tuệ - tăng cường sức mạnh* cho các doanh nghiệp vừa và nhỏ, ông Alain Cany - Chủ tịch Phòng Thương mại Châu Âu tại Việt Nam đã khẳng định: "*Thực thi quyền sở hữu trí tuệ không chỉ nhằm đáp ứng các chuẩn mực quốc tế mà còn giúp Việt Nam thúc đẩy sự phát triển của khoa học - công nghệ trong nước, tạo môi trường thuận lợi hơn để thu hút thêm nhiều nhà đầu tư*". ♦

Tài liệu tham khảo:

1. Quốc hội nước CHXHCN Việt Nam (2005), *Luật Sở hữu trí tuệ*.
2. Bảo Khánh, *Các doanh nghiệp Việt Nam với vấn đề bảo hộ SHCN trong Thương mại quốc tế*, Hội thảo khoa học quốc gia - Thương mại Việt Nam 20 năm đổi mới, 2005.
3. Kamit Idris, *Sở hữu trí tuệ - một công cụ phát triển kinh tế hữu hiệu*, WIPO, 2005.
4. South Center, *The use of flexibilities in TRIPS by developing countries*, Geneva.

Summary

To large-scale enterprises, especially multinational corporations, the most important property right is innovation. Nevertheless, with small and medium sized ones, it is not their advantages to create innovations which are worth the patents but their product brands. The authors cover some theoretical and reality issues with regards to product brands and suggest some solutions to protect brands in Vietnam's enterprises at present.

GIẢI PHÁP TÀI CHÍNH TÍN DỤNG...

(Tiếp theo trang 34)

dụng công nghệ tương xứng để có thể tiếp nhận được các dịch vụ hiện đại của ngân hàng cung cấp (ngân hàng điện tử, giao dịch trực tuyến...).

Ngoài các giải pháp nêu trên, tiếp tục xây dựng và hoàn thiện môi trường pháp lý đầy đủ và đồng bộ, đẩy nhanh quá trình hình thành và đi vào hoạt động của các quỹ bảo lãnh tín dụng cho DNNVV, tăng cường vai trò của các hiệp hội, Phòng Thương mại và Công nghiệp Việt Nam... để bảo vệ lợi ích hợp pháp của doanh nghiệp, hỗ trợ doanh nghiệp nâng cao kỹ năng quản trị điều hành, đổi mới công nghệ, cung cấp thông tin, tìm kiếm thị trường, giới thiệu sản phẩm, đào tạo nâng cao trình độ cũng là những giải pháp không kém phần quan trọng. ♦

Tài liệu tham khảo:

1. Báo cáo thường niên Ngân hàng Nhà nước và các ngân hàng thương mại.
2. Tài liệu Hội nghị Bộ trưởng các thành viên APEC về doanh nghiệp nhỏ và vừa, tháng 8 năm 2006.
3. Phòng Thương mại và Công nghiệp Việt Nam, *Báo thường niên doanh nghiệp Việt Nam*, 2006.
4. Bộ Kế hoạch và đầu tư, Cơ quan hợp tác quốc tế Nhật Bản, *Kết quả khảo sát doanh nghiệp năm 2005 tại 30 tỉnh, thành phố phía Bắc*.

Summary

Vietnam's enterprises in general, its small and medium sized ones in particular, are having many opportunities to expand and develop their business, but at the same time, they face not a few challenges, especially in exporting. To meet the international criteria for exported products, enterprises have to modernize their technology, invest in facilities, train the workforce whereas their financial base is quite limited. Therefore, beside the efforts of the enterprises, there should be some supports from the Government, commercial banks in providing credit for export activities of these enterprises.