

Giải pháp vốn tín dụng ngân hàng cho doanh nghiệp vừa và nhỏ

HOÀNG XUÂN QUẾ

Với đặc thù xuất phát điểm của nền kinh tế Việt Nam, lại đang trong quá trình chuyển đổi sang kinh tế thị trường, hội nhập với khu vực và quốc tế, trong gần 20 năm qua, số lượng doanh nghiệp nhỏ và vừa ở nước ta tăng rất nhanh và đóng góp rất quan trọng vào tăng trưởng kinh tế, tạo việc làm cho số đông người lao động. Quá trình ra đời và phát triển của DNNVV (doanh nghiệp nhỏ và vừa) có vai trò quan trọng hỗ trợ vốn của các NHTM (ngân hàng thương mại). Cũng như thích ứng với chiến lược khách hàng, chiến lược kinh doanh, các NHTM cũng chuyển hướng mạnh mẽ sang cho vay vốn khách hàng DNNVV.

Tính đến hết năm 2006 (chưa có con số thống kê chính xác, nhưng theo ước tính của tác giả bài viết), thì trong cả nước có khoảng trên 100.000 doanh nghiệp nhỏ và vừa đang có quan hệ vay vốn các NHTM. Tổng dư nợ cho vay của các NHTM đối với DNNVV hiện lên tới khoảng 160.000 -

170.000 tỷ đồng, tương đương khoảng 10 tỷ USD. Điển hình trong lĩnh vực cho vay vốn doanh nghiệp nhỏ và vừa là Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển nông thôn Việt Nam (NHNo). Đây là NHTM có quy mô lớn nhất, chiếm khoảng 1/3 thị phần hoạt động của toàn ngành ngân hàng. NHNo cũng đi đầu trong cho vay vốn DNNVV, chiếm khoảng 1/2 thị phần cung ứng vốn cho DNNVV.

Năm 2001 đánh giá chặng đường 10 năm cho vay hộ sản xuất, với những kết quả to lớn về kinh tế xã hội cũng như hoạt động của NHNo Việt Nam. Tuy nhiên đó cũng là thời điểm có ý nghĩa quyết định trong việc chuyển đổi cơ cấu đầu tư, đa dạng đối tượng khách hàng quan hệ, trong đó đặc biệt chú trọng đến khách hàng là các DNNVV.

1. Về kết quả cho vay vốn đối với DNNVV giai đoạn 2001 - 2006

BẢNG 1: Kết quả huy động vốn của NHNo giai đoạn 2001 - 2006. Đơn vị: tỷ VND

Chỉ tiêu	Năm 2001	Năm 2002	Năm 2003	Năm 2004	Năm 2005	30/09 2006
Tổng nguồn vốn	67.385	92.848	129.858	158.629	190.657	219.652
- Vốn huy động	54.571	80.816	115.668	142.364	175.651	211.643
- Vốn uỷ thác đầu tư	3.845	4.602	7.487	6.010	6.465	6.759
- Vốn vay	8.969	7.430	6.703	10.255	8.541	1.250

Việc tăng trưởng nhanh, vững chắc của hoạt động huy động vốn tạo điều kiện để NHNo mở rộng cho vay, thay đổi cơ cấu đầu tư, mở rộng đối tượng khách hàng nói chung và DNNVV nói riêng. Trong thời

gian 05 năm từ 2001 đến 2006, tổng dư nợ tín dụng tăng trưởng 300%, hoạt động cho thuê tài chính tăng trưởng hàng trăm lần.

Hoàng Xuân Quế, TS, Đại học Kinh tế quốc dân Hà Nội.

BẢNG 2: Kết quả cho vay vốn của NHNo giai đoạn 2001 - 2006

Đơn vị: tỷ VND

Chỉ tiêu	Năm 2001	Năm 2002	Năm 2003	Năm 2004	Năm 2005	30/09 2006
1. Tổng dư nợ cho vay nền kinh tế	60.030	81.357	113.894	142.293	161.105	177.418
Trong đó: Cho vay DN nhỏ và vừa	2.303	9.193	20.347	35.960	49.088	63.074
- Tỷ trọng/Σ dư nợ	3,83%	11,3%	17,86%	25,27%	30,46%	35,56%
2. Dư nợ cho thuê TC (DNNVV)	563	971	1.726	2.833	3.766	4.176
3. Nợ xấu	0,7%	2,3%	1,3%	1,74%	2,3%	2,81%

(Tổng dư nợ cho vay chỉ tính cho vay nền kinh tế, không tính các khoản đầu tư trên thị trường liên NH)

Số liệu cho vay qua các năm từ 2001 đến 2006 cho thấy, tăng trưởng tín dụng của NHNo luôn ở mức bình quân 25%, đây là một tỷ lệ khá lớn so với các NHTM khác. Nhờ vậy đã góp phần đáp ứng nhu cầu vốn ngày càng tăng của nền kinh tế đặc biệt là khu vực nông nghiệp, nông thôn, DNNVV.

Cơ cấu đầu tư vốn cho các thành phần kinh tế thay đổi nhanh qua các năm. Đặc biệt là sự chuyển hướng đầu tư cho khách hàng DNNVV tăng cả về quy mô và tỷ trọng. Năm 2001 dư nợ cho vay DNNVV chỉ đạt 2,3 ngàn tỷ đồng, chiếm 3,83% tổng dư nợ. Sau 5 năm đến ngày 30-09-2006 dư nợ cho vay DNNVV đã đạt 63,1 ngàn tỷ đồng, chiếm 35,6% tổng dư nợ, tốc độ tăng bình quân 110%/năm.

Hoạt động cho thuê tài chính tăng trưởng nhanh chóng, đối tượng khách hàng hầu hết là các DNNVV, đã mở ra một hướng đi tích

cực trong đầu tư vốn cho các DNNVV.

Số lượng khách hàng là DNNVV phát triển nhanh: năm 2001 có gần 5.000 doanh nghiệp có quan hệ vay vốn NHNo, đến ngày 30-09-2006 có 20.065 DNNVV hiện đang vay vốn, 1.916 doanh nghiệp thuê tài chính, 173.932 hộ đăng ký kinh doanh đang vay vốn tại các chi nhánh NHNo.

Cơ cấu dư nợ cho vay đa dạng, tỷ trọng cho vay trung dài hạn đạt trên 33% là một xu hướng tích cực. Cho vay ngoại tệ cũng tăng trưởng khá, trong đó một phần là các khoản cho vay dự án uỷ thác đầu tư.

Cho vay DNNVV theo ngành kinh tế đã có những thay đổi theo hướng đầu tư đa dạng các ngành, nghề. Tuy vậy đầu tư cho các ngành có thế mạnh như chế biến bảo quản nông, lâm sản, thủy sản còn chiếm tỷ lệ khiêm tốn.

BẢNG 3: Kết quả phân loại dư nợ cho vay DNNVV của NHNo theo ngành kinh tế đến ngày 30-09-2006

Đơn vị: tỷ VND

TT	Ngành kinh tế	Tổng dư nợ DNNVV	Trong đó			
			Ngắn hạn	Trung, dài hạn	Nội tệ	Ngoại tệ
1	2	3	4	5	6	7
1	Nông, lâm nghiệp	3.786	2.805	981	3.569	217
2	Thủy sản	1.588	1.144	444	1.384	204
3	Công nghiệp, xây dựng	21.009	11.161	9.878	19.005	2.009
4	Thương mại, dịch vụ	27.261	20.378	6.524	25.262	2.000
5	Ngành khác	9.430	5.780	3.649	8.937	492
	Tổng cộng	63.074	41.628	21.446	58.157	4.917

• Đánh giá những kết quả đạt được trong quá trình chuyển hướng sang cho vay vốn các DNNVV của hệ thống NHTM Việt Nam:

- Các NHTM và chi nhánh NHTM trong toàn quốc đã nhận thấy tầm quan trọng của khách hàng DNNVV đối với nền kinh tế nói chung, hoạt động kinh doanh của NHNo Việt Nam nói riêng. Vì vậy đã tập trung tiếp cận, đầu tư vốn, cung cấp dịch vụ cho các DNNVV ngày một nhiều hơn, thể hiện qua tốc độ tăng trưởng rất lớn hàng năm. Hình thành các chi nhánh chuyên cho vay DNNVV, như trên địa bàn Hà Nội có chi nhánh NHNo Quảng An: 100% dư nợ cho vay là DNNVV, chi nhánh Hoàng Mai: 96%, chi nhánh Đông Anh: 70%... Bên cạnh đó có nhiều chi nhánh NHNo đạt dư nợ cho vay DNNVV đạt trên 2.000 tỷ VND, như chi nhánh Hà Tây: 2.421 tỷ, chi nhánh Mạc Thị Bưởi: 2.146 tỷ đồng và chi nhánh Chợ lớn: 2.064 tỷ đồng (đều thuộc TP. Hồ Chí Minh). Các chi nhánh NHNo khác như Hà Nội, Đà Nẵng, Bình Dương, Sài Gòn... đều đạt dư nợ cho vay DNNVV trên 1.000 tỷ VND.

- Các NHTM có sự chuyển biến căn bản về nhận thức đối với khách hàng DNNVV từ quan điểm đầu tư đến việc cân đối nguồn vốn. Trước năm 2001, NHNo chỉ tập trung vốn cho vay hộ nông dân, một số doanh nghiệp nhà nước, chưa thực hiện cho vay doanh nghiệp ngoài quốc doanh. Nhưng sau 5 năm đến ngày 30-09-2006, dư nợ cho vay DNNVV đã đạt 63,1 ngàn tỷ đồng, chiếm 35,6% tổng dư nợ. Bên cạnh đó còn có 4 ngàn tỷ đồng dư nợ cho thuê tài chính với trên 22 ngàn khách hàng DNNVV. Các NHTM khác cũng chuyển hướng mạnh mẽ sang cho vay vốn DNNVV từ năm 2001 và đạt tốc độ tăng trưởng vốn cho vay các doanh nghiệp này 30 - 40%/năm.

- Tỷ lệ nợ xấu của các NHTM cho vay vốn DNNVV luôn thấp hơn mức giới hạn chung. Mức cao nhất thời điểm ngày 30-06-2006 của NHNo là 2,81%, mức thấp nhất năm 2001 là 0,7%, mức trần quy định hàng năm của NHNo không quá 5%. Tỷ lệ nợ xấu thấp

có ý nghĩa rất quan trọng; điều này củng cố quan điểm, định hướng đầu tư cho DNNVV của các NHTM Việt Nam.

- Các NHTM khép kín trong đầu tư vốn cho các DNNVV từ khâu thu mua, chế biến nông lâm thủy hải sản đến xuất khẩu. Đây là giải pháp đầu tư rất quan trọng, giúp cho các NHTM và DNNVV chủ động trong đầu tư, kiểm soát, tăng tính hiệu quả cho hoạt động đầu tư. Tính đến ngày 30-06-2006, đối với riêng NHNo đã có 1.931 DNNVV vay vốn xuất nhập khẩu với số dư nợ 9.393 tỷ VND.

- Xây dựng lòng tin, tạo ra mối quan hệ gắn bó giữa DNNVV với các NHTM trong quan hệ vay vốn và dịch vụ. Hầu hết các DNNVV mở quan hệ vay vốn tại các chi nhánh NHTM đều gắn bó lâu dài trong quá trình hoạt động kinh doanh. Đến nay riêng tại các chi nhánh NHNo có 9.492 DNNVV với dư nợ 5.102 tỷ VND - là những khách hàng mà NHNo cho vay từ khi còn là khách hàng cá nhân, hộ đăng ký kinh doanh, đến nay đã phát triển thành các doanh nghiệp có quy mô vừa.

- Mở rộng hợp tác quốc tế, thực hiện tốt các cam kết uỷ thác đầu tư, tạo nguồn vốn ổn định đầu tư cho DNNVV. Hiện NHNo đang thực hiện các dự án uỷ thác của WB, ADB, AFD,... với dư nợ cho vay DNNVV ngành nghề nông thôn trên 500 tỷ VND, 5,5 triệu EUR.

- Môi trường phát triển dịch vụ: mở rộng đầu tư cho DNNVV đồng nghĩa với việc mở rộng hoạt động dịch vụ. Khách hàng DNNVV không chỉ là khách hàng vay vốn đơn thuần như hộ nông dân, mà cùng với vay vốn là các hoạt động thanh toán trong nước, quốc tế, bảo lãnh, chi trả tiền lương, tư vấn. Đây là hướng đi rất quan trọng trong thực hiện mục tiêu chiến lược về dịch vụ của NHNo.

• Một số vấn đề còn tồn tại:

- Một số chi nhánh NHTM tỉnh, thành phố còn thụ động trong tiếp cận, nắm bắt, phân tích hoạt động của DNNVV nên chưa có giải pháp cụ thể và hiệu quả về mở rộng

quan hệ với khách hàng DNNVV. Có chi nhánh còn nặng về tư duy cũ, chỉ cho vay khách hàng truyền thống.

- Chính sách khách hàng chưa rõ, chưa sát, thể hiện trong quy định về xếp loại khách hàng, quy định về cho vay, lãi suất, đều chưa có các quy định cụ thể theo từng phân khúc thị trường mà chỉ có một quy định duy nhất cho mọi đối tượng khách hàng.

- Sản phẩm cả gói cho DNNVV còn đơn điệu, hạn chế trong một số sản phẩm cho vay, dịch vụ truyền thống, bên cạnh đó hệ thống công nghệ chưa đáp ứng yêu cầu của thị trường nên chưa cho phép tạo ra sản phẩm mới, hiện đại, phù hợp với tính đa dạng của khách hàng DNNVV.

- Mô hình quản lý từ *trụ sở chính* của NHTM Việt Nam đến chi nhánh NHTM tỉnh, thành phố đối với lĩnh vực, khách hàng DNNVV mới hình thành, hiệu quả chỉ đạo chưa cao. Trình độ cán bộ còn hạn chế trước những yêu cầu mới về Marketing, phân tích thị trường, đánh giá hiệu quả dự án, vì vậy việc tiếp cận, mở rộng quan hệ cho vay DNNVV gặp khó khăn.

- Số lượng khách hàng DNNVV quan hệ vay vốn và thuê tài chính tại NHTM tăng nhanh song mới chỉ chiếm trên 10% tổng số DNNVV.

• Các giải pháp đã triển khai cho vay vốn DNNVV thời gian qua:

- Thay đổi quan điểm và nhận thức về cho vay vốn DNNVV: với việc ban hành quyết định 72/QĐ-HĐQT-TD ngày 31-03-2002, cơ chế, chính sách cho vay đã có những thay đổi căn bản về quyền tự chủ cho vay của NHTM, đối tượng cho vay, nguyên tắc, điều kiện vay vốn..., đều thể hiện sự bình đẳng giữa các đối tượng khách hàng. Bám sát các định hướng của Đảng, Chính phủ trong việc phát triển DNNVV.

- Tạo sự đồng bộ về cơ chế cho vay DNNVV toàn hệ thống NHTM trong toàn quốc, như: quyết định 100/QĐ-HĐQT-KHTH về việc phân cấp mức phân quyết; quyết định 165/QĐ-HĐQT về phân loại nợ

trích lập dự phòng; quyết định 300/QĐ-HĐQT-TD về bảo đảm tiền vay v.v... Mở rộng diện cho vay không phải thế chấp, cho vay thế chấp bằng tài sản hình thành trong tương lai... đã tạo ra một hành lang pháp lý đồng bộ, tạo điều kiện để các chi nhánh mở rộng cho vay đến khách hàng nói chung, DNNVV nói riêng.

- Phát triển nghiệp vụ cho thuê tài chính: với việc thành lập các Công ty cho thuê tài chính thuộc các NHTM, với mạng lưới chi nhánh của các công ty này mở rộng đến nhiều tỉnh, thành phố, đã tạo điều kiện để các DNNVV tiếp cận vốn thuận lợi, khắc phục các vướng mắc về thủ tục cho vay.

- Phát triển công nghệ ngân hàng hiện đại và tiện ích: bước tiến dài của các NHTM trong 5 năm qua là sự thay thế hoàn toàn công nghệ thanh toán liên ngân hàng lạc hậu sang công nghệ thanh toán điện tử, với hầu hết các khoản thanh toán đều được xử lý trong ngày làm việc. Điều này tạo ra nhiều sản phẩm uy tín, và là cơ sở phục vụ tốt nhất khách hàng là các doanh nghiệp.

Về phát triển thị trường:

- Với việc tăng nhanh về mạng lưới đô thị, nguồn vốn tăng mạnh, các dịch vụ phát triển, cho vay và cung cấp dịch vụ khách hàng DNNVV tăng trưởng nhanh chóng.

- Phát triển và củng cố mạng lưới chi nhánh tại địa bàn nông thôn, đến nay có khoảng 3.000 chi nhánh và điểm giao dịch của các NHTM tạo lợi thế tiếp cận các doanh nghiệp nhỏ, siêu nhỏ tại các làng nghề truyền thống, cơ sở chế biến sản phẩm nông, lâm nghiệp.

- Nâng cao chất lượng các hoạt động đối ngoại, mở rộng các quan hệ đại lý, thanh toán quốc tế, thanh toán biên mậu ở các tỉnh biên giới phía Bắc với Trung Quốc và phía Tây Nam với Campuchia; tiếp nhận các dự án uỷ thác đầu tư có hiệu quả, vừa tăng nguồn vốn cho vay, vừa tạo ra các sản phẩm dịch vụ có chất lượng phục vụ các DNNVV, nhất là các doanh nghiệp xuất, nhập khẩu.

• Một số điểm vướng mắc:

- Một số cơ chế chính sách của Nhà nước triển khai chậm, thiếu đồng bộ: chính sách đất đai, mặt bằng sản xuất của doanh nghiệp, chế độ thuế, chế độ kế toán, tài chính v.v... Đặc biệt là quyết định 193/2001/QĐ-TTg ngày 20-12-2001 của Thủ tướng Chính phủ về việc thành lập, tổ chức hoạt động của Quỹ bảo lãnh tín dụng như là một cứu cánh trong quan hệ vay vốn giữa ngân hàng và DNNVV, đã ban hành 5 năm nhưng kết quả triển khai gần như bằng không. DNNVV vẫn khó khăn khi tiếp cận nguồn vốn ngân hàng, còn phía ngân hàng vẫn khó khăn trong việc tìm dự án hiệu quả.

- Các quy chế, chính sách của NHTM hiện hành đều áp dụng chung cho các đối tượng khách hàng, không phân khúc theo thị trường doanh nghiệp lớn, DNNVV, cá nhân. Do đó khi thực thi gặp khó khăn, nhất là việc xếp loại khách hàng, các chỉ số tài chính chỉ phù hợp với doanh nghiệp lớn doanh nghiệp nhà nước, khi áp dụng với DNNVV thì không đủ điều kiện, không chính xác.

- Hệ thống thông tin khách hàng chưa đạt yêu cầu, các thông tin từ Trung tâm thông tin tín dụng của ngân hàng Nhà nước không đầy đủ, thiếu chính xác. Thông tin nội bộ trong hệ thống NHTM hiện chưa đáp ứng. Vì vậy, việc xem xét thực trạng hoạt động kinh doanh gặp nhiều khó khăn, nhất là việc đánh giá khách hàng quan hệ.

- Những hạn chế mang tính chủ quan của các DNNVV là nguyên nhân của những vướng mắc trong quá trình tiếp cận tín dụng: vốn thực luôn đạt thấp hơn nhiều so với vốn đăng ký; thiếu minh bạch trong hồ sơ sổ sách; không rõ ràng trong quan hệ tài sản giữa chủ doanh nghiệp và doanh nghiệp; thiếu chuyên nghiệp trong xây dựng dự án; xuất hiện nhiều doanh nghiệp kinh doanh chộp giật, lừa đảo... Điều này làm nản chí các nhà đầu tư vốn.

Hiệu quả đối với các NHTM Việt Nam: Nâng cao trình độ, kiến thức pháp luật, thị trường, phân tích dự án, đầu tư mạo hiểm,

sản phẩm trọn gói..., các kiến thức mới về liên kết kinh tế, kiến thức về hội nhập và liên kết quốc tế... cho đội ngũ cán bộ NHTM.

Hiệu quả về kinh tế - xã hội:

- *Đóng góp vào thực hiện các mục tiêu kinh tế:* đầu tư vốn cho DNNVV, góp phần thực hiện mục tiêu tăng trưởng kinh tế của Đảng, Nhà nước, thực hiện thành công chủ trương phát triển DNNVV của Chính phủ.

- *Nâng cao năng lực kinh doanh của DNNVV:* vốn đầu tư tín dụng đã giúp các DNNVV phát triển sản xuất, đổi mới công nghệ, máy móc thiết bị, nâng cao chất lượng, mẫu mã sản phẩm hàng hóa, tăng cường năng lực cạnh tranh trong quá trình phát triển và hội nhập kinh tế.

- *Đóng góp vào sự phát triển và ổn định xã hội:* sự phát triển của DNNVV tạo ra nhiều việc làm cho người lao động, nhất là các lao động tại chỗ, chưa được đào tạo; tạo thu nhập, thúc đẩy tiêu dùng, kích thích sự phát triển của thị trường, nhất là thị trường nông nghiệp, nông thôn; phát triển xã hội lành mạnh, cân bằng.

2. Mục tiêu kế hoạch đầu tư tín dụng của NHTM đối với DNNVV giai đoạn 2007 - 2010

Thời cơ phát triển:

- Luật Doanh nghiệp và Luật Đầu tư có hiệu lực thi hành từ ngày 01-07-2006 là những cơ sở pháp lý quan trọng phát triển doanh nghiệp, một bước tiến dài, chỗ dựa vững chắc cho doanh nghiệp và nhà đầu tư, thực hiện mục tiêu công nghiệp hóa, hiện đại hóa của Đảng, Chính phủ.

- Quyết định 236/2006/QĐ-TTg về việc phê duyệt kế hoạch phát triển DNNVV 5 năm 2006 - 2010 là một bước cụ thể hóa chính sách, tạo thuận lợi đẩy nhanh tốc độ phát triển cả về quy mô và chất lượng. *Mục tiêu từ năm 2006 - 2010 số DNNVV thành lập mới khoảng 320.000 doanh nghiệp, nâng tổng số DNNVV lên trên 500.000, tỷ lệ tham gia xuất khẩu đạt từ 3% - 6% trong tổng số*

DNNVV, giải quyết việc làm mới cho khoảng 2,7 triệu lao động.

- Việt Nam chính thức trở thành thành viên WTO, mở ra cơ hội cho phát triển kinh tế, hội nhập sâu rộng vào nền kinh tế thế giới. Điều này sẽ thúc đẩy tiến trình cải cách trong nước, đặc biệt các thủ tục hành chính, bãi bỏ các thủ tục giấy tờ không cần thiết, rút ngắn thời gian thành lập doanh nghiệp và tham gia thị trường, đưa nhanh hàng hóa dịch vụ vào kinh doanh.

Việc xuất hiện, hình thành các tập đoàn kinh tế, tập đoàn đa quốc gia sẽ tạo ra cơ hội cho sự ra đời các DNNVV hoạt động theo hình thức chuỗi, dịch vụ gia công, phân phối...

Có thể nói giai đoạn 2007-2010 là thời kỳ "thiên thời, địa lợi, nhân hoà" đối việc phát triển DNNVV.

Vai trò của DNNVV:

- Theo số liệu của Bộ Kế hoạch và Đầu tư, DNNVV Việt Nam chiếm trên 96% số doanh nghiệp đăng ký và hoạt động theo Luật Doanh nghiệp, chiếm 99% tổng số cơ sở sản xuất kinh doanh của cả nước. Sự phát triển của các DNNVV đã đóng góp quan trọng vào tăng trưởng kinh tế, tăng thu ngân sách nhà nước và đặc biệt là tạo ra công ăn việc làm, tăng thu nhập cá nhân, giảm đói nghèo, góp phần ổn định và phát triển xã hội. Về lao động, ước tính DNNVV tạo ra khoảng 49% việc làm phi nông nghiệp, khoảng 25% lao động cả nước. Điều quan trọng hơn đó chính là những lực lượng lao động tại chỗ, ít được đào tạo bài bản, một vấn đề mang tính xã hội rất lớn.

- Bên cạnh đó sự phát triển DNNVV là một kênh thu hút nguồn lực to lớn của xã hội vào phát triển kinh tế, tận dụng và tiết kiệm tối đa các nguồn lực về vốn, lao động, tài nguyên, đất đai, cho đầu tư phát triển. Với mô hình phù hợp, DNNVV đã góp phần tích tụ vốn, tạo ra cơ hội hình thành những doanh nghiệp lớn trong tương lai.

Cơ hội và sự cần thiết đối với các NHTM:

- Sự phát triển mạnh mẽ của các DNNVV là cơ hội lớn để các NHTM mở rộng đầu tư,

phát triển dịch vụ ngân hàng, bởi hệ thống mạng lưới rộng khắp, đội ngũ nhân viên đông đảo, chi phí hoạt động thấp và có nhiều cơ hội tiếp cận với các nguồn lực từ bên ngoài.

Giai đoạn 2007-2010, các yếu tố khách quan có ý nghĩa thúc đẩy quá trình cơ cấu và chuyển hướng đầu tư vào các DNNVV:

Thứ nhất, việc hình thành NHPT (Ngân hàng Phát triển), NHCSXH (Ngân hàng Chính sách xã hội) và việc thực hiện nghị quyết của Chính phủ bàn giao địa bàn vùng 2, 3 cho các tổ chức trên về cho vay ưu đãi lãi suất, làm tăng khả năng tài chính và giảm chi phí của các NHTM. Tính chất thương mại thuần túy cũng sẽ thúc đẩy nhanh việc mở rộng quan hệ với các DNNVV.

Thứ hai, hội nhập thành công cần một sự chuyển biến về chất, trong đó sự thay đổi về cơ cấu thu nhập đóng vai trò quan trọng. Mục tiêu chiến lược của nhiều NHTM là đến 2010 tỷ lệ thu ngoài lãi chiếm từ 35% - 40% tổng thu nhập, mà phần lớn số đó là thu từ hoạt động dịch vụ. Việc mở rộng quan hệ với DNNVV vừa tạo cơ hội đầu tư vừa tạo ra thị trường dịch vụ đa dạng, giảm chi phí kinh doanh trên một đơn vị thu nhập.

Thứ ba, đường lối công nghiệp hóa, hiện đại hóa của Đảng, Chính phủ phấn đấu đưa nước ta thành một nước công nghiệp sẽ thúc đẩy nhanh việc chuyển đổi trong nông nghiệp, nông thôn. Thông qua tích tụ và tập trung các hộ cá nhân sẽ dần được thay thế bởi những cơ sở sản xuất tập trung, các DNNVV.

Thứ tư, sự cạnh tranh giữa các NHTM cũng sẽ thúc đẩy việc mở rộng thị phần, đa dạng thị trường đầu tư, dịch vụ, đa dạng quan hệ khách hàng nhằm hạn chế rủi ro, tăng cường quảng bá thương hiệu.

Thứ năm, áp dụng công nghệ hiện đại trong quản lý, kinh doanh là bắt buộc và cần thiết nhưng không thể thực hiện một cách dàn trải mà cần có sự cơ cấu lại địa bàn, đối tượng khách hàng phù hợp, bảo đảm hiệu quả và tính thực thi.

Mục tiêu, kế hoạch đầu tư tín dụng, cho thuê tài chính DNNVV giai đoạn 2007-2010:

Mục tiêu tổng quát:

Nhiều NHTM xác định chiến lược phải thực sự trở thành lực lượng chủ đạo và chủ lực trong vai trò cung cấp tín dụng cho công nghiệp hóa, hiện đại hóa phát triển nông nghiệp nông thôn phù hợp với chính sách, mục tiêu của Đảng, Nhà nước, mở rộng hoạt động một cách vững chắc, an toàn, bền vững về tài chính; áp dụng công nghệ thông tin hiện đại, cung cấp các dịch vụ tiện ích, thuận lợi, thông thoáng đến mọi loại hình doanh nghiệp....

Mục tiêu cụ thể:

Phát triển thương hiệu và văn hóa doanh nghiệp của mỗi một NHTM, từng bước đưa NHTM trở thành "lựa chọn số một" đối với khách hàng, DNNVV, trang trại, hợp tác xã tại các địa bàn nông nghiệp, nông thôn và là "ngân hàng chấp nhận được" đối với khách hàng lớn, DNNVV, dân cư có thu nhập cao tại khu vực đô thị, khu công nghiệp.

- Về khách hàng:

Các NHTM ưu tiên khách hàng DNNVV có đủ điều kiện quan hệ tín dụng; phát triển các sản phẩm có khả năng sinh lời, các sản phẩm tiện ích cao; phân biệt các sản phẩm cho khách hàng lớn/khách hàng DNNVV/khách hàng cá nhân; đẩy mạnh cho thuê tài chính...

- Một số chỉ tiêu cụ thể:

+ Dư nợ tín dụng cho vay DNNVV, chiếm khoảng 40%; mức tăng dư nợ cho vay DNNVV bình quân 15 - 16% năm.

+ Dư nợ cho thuê tài chính DNNVV vừa tăng bình quân trên 25%/năm.

+ Cung cấp đầy đủ các sản phẩm dịch vụ hiện đại cho khách hàng DNNVV: tín dụng, bảo lãnh, bao thanh toán, thấu chi, cho thuê tài chính, góp vốn, dịch vụ ngoại tệ, thanh toán trong nước, quốc tế, internet, Banking, thẻ, séc, tư vấn, quản lý tài sản, bảo hiểm, dịch vụ ngân quỹ...

3. Một số giải pháp mở rộng và nâng cao hiệu quả cho vay vốn DNNVV trong thời gian tới

3.1. Mục tiêu chiến lược nhất quán đối với DNNVV:

- Xác định thị trường chủ đạo khách hàng là các DNNVV, kinh tế trang trại, làng nghề thủ công đủ điều kiện vay vốn.

- Xây dựng và tổ chức thực hiện mục tiêu đầu tư cho DNNVV trên các phương diện: nguồn vốn huy động, tỷ lệ đầu tư cho DNNVV trên tổng dự nợ toàn hệ thống và trên từng địa bàn, từng khu vực.

- Lộ trình phát triển sản phẩm trọn gói phù hợp với DNNVV theo các địa bàn thành phố, khu công nghiệp và vùng nông thôn.

- Tổ chức quản trị rủi ro thông qua hoàn thiện các qui trình nghiệp vụ, xây dựng các hạn mức quản lý, các biện pháp phân tán rủi ro, bảo đảm tài sản, sự tuân thủ và nhất quán trong thực hiện, các chế tài về hành chính, tài chính.

3.2. Xây dựng mô hình tổ chức chuyên nghiệp, chuyên môn sâu phục vụ DNNVV:

- Tổ chức mô hình hoạt động theo hướng chuyên môn hóa với việc hình thành hệ thống từ Ban DNNVV tại trụ sở chính đến các phòng khách hàng DNNVV tại các chi nhánh. Theo đó Ban DNNVV tại trụ sở chính thực hiện chức năng đầu mối nghiên cứu các chính sách, tổ chức thực hiện các qui trình nghiệp vụ, kế hoạch mục tiêu về vốn, sản phẩm cho DNNVV; các phòng DNNVV tại chi nhánh là các trạm tiếp thị, cung cấp sản phẩm trực tiếp đến khách hàng DNNVV.

- Tập trung đào tạo sâu kiến thức về đăng ký kinh doanh, quản trị doanh nghiệp, chính sách hỗ trợ phát triển, pháp luật, đến các kỹ năng tiếp cận, tác nghiệp cho vay, cung cấp sản phẩm dịch vụ, xử lý rủi ro, nhằm tạo ra một đội ngũ nhân sự chuyên nghiệp, có trình độ phục vụ DNNVV.

- Xây dựng mô hình hạch toán khép kín nhằm đánh giá khả năng sinh lời từ hoạt động huy động vốn, cho vay, phát triển dịch vụ đối với khách hàng DNNVV.

- Tại các địa bàn thành phố, khu công nghiệp tập trung, làng nghề, xem xét thí điểm việc xây dựng các chi nhánh NHTM chuyên phục vụ khách hàng DNNVV. Vừa khai thác thế mạnh về tính chuyên nghiệp, vừa có cơ sở để đánh giá lợi ích toàn diện từ việc phục vụ khách hàng DNNVV.

3.3. Chuẩn hóa về cơ chế, chính sách, qui trình thủ tục cho vay, cung cấp dịch vụ cho khách hàng DNNVV:

- Chính sách khách hàng dựa trên các mục tiêu chiến lược phải nhất quán, rõ ràng, thể hiện trong quan điểm đầu tư, chính sách lãi suất, phí, phân cấp, phân quyền, bảo đảm tài sản, xử lý rủi ro đối với từng phân khúc thị trường: khách hàng lớn, khách hàng nhỏ và vừa, cá nhân.

- Chuẩn hóa các qui trình, thủ tục: qui trình được thiết kế riêng biệt, phù hợp với từng nhóm khách hàng là doanh nghiệp và cá nhân. Bảo đảm sự thống nhất, đơn giản, chặt chẽ, tiến tới chuẩn theo hệ thống quản lý chất lượng ISO. Thủ tục tránh rườm rà, gây khó khăn, tiêu cực trong quá trình tiếp cận các khoản vay của DNNVV nhưng phải bảo đảm đầy đủ các yếu tố pháp lý.

- Xử lý mối quan hệ giữa phân cấp và tập trung quản lý theo hướng: ràng buộc chặt chẽ trong qui trình phân cấp phê duyệt khoản vay, bảo đảm rõ trách nhiệm về thời gian, xử lý thông tin và trách nhiệm phê duyệt. Mở rộng, tăng cường phân quyền có điều kiện, thay thế phân quyền hiện tại (chỉ quan tâm tới hạn mức phán quyết theo chi nhánh, không quan tâm tới hạn mức đối với một khách hàng vay tại nhiều chi nhánh, nhóm ngành hàng quan hệ...), tiến tới phân quyền cho *trưởng ban tại trụ sở chính*. Việc phân cấp phải đi kèm với kiểm soát trực tiếp của trụ sở chính thông qua hệ thống IPCAS.

3.4. Xây dựng gói sản phẩm phù hợp:

Đặc thù hoạt động của DNNVV là tính đa dạng về ngành nghề kinh doanh và sự

chênh lệch lớn về trình độ quản lý. Vấn đề đặt ra là để có thể tiếp cận và phục vụ ngày càng nhiều, tốt hơn đối với nhóm khách hàng này, phải xây dựng được một gói sản phẩm đa dạng, phù hợp: cho vay, thấu chi, bao thanh toán, cho thuê tài chính, góp vốn, đầu tư, bảo lãnh; các sản phẩm dịch vụ thanh toán, ngân quỹ, tư vấn, bảo hiểm cũng sẽ được chia nhỏ với những chính sách phí dịch vụ phù hợp.

3.5. Xây dựng hệ thống chấm điểm và xếp hạng tín dụng phù hợp với từng phân khúc thị trường gắn với ứng dụng tin học, bảo đảm tính công khai minh bạch, thúc đẩy doanh nghiệp phát triển :

Phân chia hệ thống chấm điểm: khách hàng là các doanh nghiệp lớn, khách hàng DNNVV, cá nhân. Trong đó khác với tính chuẩn hóa đối với các doanh nghiệp lớn, hệ thống chấm điểm khách hàng là DNNVV cần linh hoạt, đơn giản, chú trọng tới các yếu tố về bản thân chủ doanh nghiệp hơn là các chỉ số tài chính.

3.6. Hoàn thiện hệ thống hỗ trợ quản lý:

- Hệ thống thông tin nội bộ giúp cho việc quản lý khách hàng quan hệ: thông qua hệ thống hiện đại hóa IPCAS giai đoạn 2, khách hàng là doanh nghiệp nói chung, DNNVV nói riêng sẽ phải quản lý tập trung tại trụ sở chính từ khâu cấp mã, quản lý thông tin, thực hiện phê duyệt các quyết định và giám sát, cung cấp cho các chi nhánh trong hệ thống.

- Xây dựng trên trang web của NHTM, mục thông tin riêng về DNNVV với đầy đủ các thông tin về chính sách tín dụng, các thủ tục cho vay, các sản phẩm dịch vụ, sản phẩm mới, sản phẩm khuyến mãi... nhằm rút ngắn quá trình tiếp cận giữa DNNVV và NHTM.

3.7. Tăng cường các mối quan hệ:

- Xây dựng mối liên kết với các Hiệp hội DNNVV, các Hiệp hội làng nghề, Hiệp hội doanh nghiệp trẻ... nắm bắt các thông tin về doanh nghiệp như tình hình sản xuất kinh doanh, nhu cầu về vốn, dịch vụ; đồng thời

chuyển tải thông tin về hoạt động của NHTM tới DNNVV, tạo ra mối liên hệ qua lại thường xuyên, xâm nhập lẫn nhau giữa NHTM và DNNVV.

- Thông qua các hiệp hội, NHTM tham gia cung cấp các dịch vụ đào tạo đến các DNNVV, giúp cho việc tiếp cận vốn của các DNNVV thuận lợi, chi phí thấp.

- Mở rộng quan hệ hợp tác với các tổ chức quốc tế, tranh thủ khai thác các nguồn tài trợ cho DNNVV, tạo ra sự đa dạng các nguồn vốn, đặc biệt là vốn trung, dài hạn ngoại tệ đầu tư cho các dự án sản xuất hàng xuất khẩu.

- Mở rộng hợp tác, học tập kinh nghiệm về mô hình quản lý tín dụng, đầu tư cho DNNVV tại các tổ chức tín dụng trong khu vực và trên thế giới, tạo ra các cơ hội nhận tài trợ về đào tạo, học hỏi kinh nghiệm, góp phần nâng cao các kỹ năng đầu tư cho DNNVV.

3.8. Giải pháp về nguồn vốn:

- Phát triển đa dạng các sản phẩm huy động vốn, kết hợp mở rộng mạng lưới với nâng cao chất lượng dịch vụ, tạo ra nguồn vốn chi phí thấp, thời gian dài để đầu tư trung dài hạn.

- Cân đối tỷ lệ vốn cố định hàng năm dành cho đầu tư khách hàng DNNVV, trên cơ sở chiến lược và mục tiêu chung hàng năm.

3.9. Chính sách ưu đãi DNNVV:

Xây dựng một số chính sách ưu đãi cần thiết đối với DNNVV: chính sách ưu đãi lãi suất, ưu đãi về phí dịch vụ, quyền mua bán ngoại tệ, điều kiện vay vốn, thế chấp... theo hướng các khách hàng xếp loại A, quan hệ vay vốn thường xuyên, trả nợ tốt sẽ áp dụng lãi suất cho vay ưu đãi; khách hàng kinh doanh hàng xuất khẩu sẽ được ưu tiên vay ngoại tệ; khách hàng mở quan hệ lần đầu sẽ được miễn giảm phí dịch vụ.v.v...

• Trong thời gian trước mắt, các NHTM cần sớm triển khai một số giải pháp sau đây:

Một là: các NHTM Việt Nam cần khẩn trương ban hành qui định về thấu chi. Các

DNNVV sẽ được sử dụng vượt quá số dư Có trên tài khoản tiền gửi của mình trong một hạn mức đã được thoả thuận. Đây là một sản phẩm mới để các DNNVV lựa chọn, là cơ hội cho các doanh nghiệp nhỏ, nhu cầu vốn phát sinh thường xuyên. Sản phẩm thấu chi giúp các DNNVV có điều kiện tiếp cận vốn NHTM một cách nhanh nhất, đơn giản nhất về thủ tục.

Hai là: các NHTM cần hoàn chỉnh dự thảo qui định về cho vay doanh nghiệp theo dự án IPCAS, tách bạch các chức năng theo 3 công đoạn: quan hệ khách hàng; quản trị rủi ro; quản lý tín dụng. Thực hiện phân cấp gắn với trách nhiệm cá nhân, tập trung tín dụng về trụ sở chính đối với các khoản vay lớn, các dự án đồng tài trợ; kiểm soát trực tuyến thông qua hệ thống thông tin tập trung về doanh nghiệp.

Ba là: các NHTM cần chủ động hợp tác với Hiệp hội DNNVV Việt Nam để ký kết thoả thuận nguyên tắc phối hợp thông tin về DN, đào tạo và giới thiệu sản phẩm.

Bốn là: các NHTM cần xác định chỉ tiêu về vốn đầu tư DNNVV 2007-2010: trên cơ sở các mục tiêu định hướng, xây dựng kế hoạch chi tiết về nguồn vốn, dư nợ cho vay DNNVV năm 2007-2010. Thực hiện giao chỉ tiêu cho vay DNNVV trong kế hoạch kinh doanh của chi nhánh NHTM các năm 2007-2010.

Năm là: các NHTM cần hoàn chỉnh hệ thống thông tin báo cáo: chỉnh sửa hệ thống báo cáo thống kê DNNVV giúp trụ sở chính nắm bắt thông tin kịp thời, chính xác về tình hình cho vay, xử lý nợ tại chi nhánh, từ đó có các biện pháp kịp thời tháo gỡ khó khăn, mở rộng cho vay, hạn chế rủi ro.

4. Một số kiến nghị

Sau 5 năm kể từ khi Chính phủ ban hành Nghị định 90/2001/NĐ-CP, hoạt động hỗ trợ DNNVV đã có những bước tiến dài, thể hiện qua sự tăng trưởng nhanh chóng về số lượng DNNVV. Điều này cũng đồng nghĩa với việc tạo ra cơ hội đầu tư vốn, dịch vụ cho các NHTM; tuy nhiên khoảng cách và sự thành công trong việc cho vay DNNVV còn rất hạn

ché. Để tháo gỡ những khó khăn trong quan hệ vay vốn NHTM, xin kiến nghị:

4.1. Chính phủ cần tiếp tục đổi mới thể chế đối với DNNVV:

- Ban hành kịp thời các văn bản hướng dẫn Luật Đầu tư năm 2005 (có hiệu lực vào ngày 01-07-2006), hướng dẫn và phổ biến cho các DNNVV, trong đó cần công khai hóa các ưu đãi đầu tư.

- Có chính sách về đất đai và hỗ trợ mặt bằng sản xuất, đảm bảo cơ sở chắc chắn cho việc giao đất, cho thuê đất. Đồng thời chỉnh sửa pháp lệnh về đăng ký giao dịch bảo đảm tạo điều kiện để các DNNVV hoàn chỉnh các thủ tục thế chấp khi vay vốn ngân hàng.

- Nghiên cứu sửa đổi một số qui định trong Nghị định 90/2001/NĐ-CP, như xem xét lại tiêu chí DNNVV, chỉnh sửa qui chế hoạt động của quỹ bảo lãnh, bảo đảm tính thực thi, hiệu quả.

- Chỉnh sửa các qui định về thuế, chế độ kế toán phù hợp với qui mô, trình độ quản lý của các DNNVV, giúp cho việc tăng cường công tác quản lý kinh doanh của DNNVV, quản lý nguồn thu vào ngân sách, đồng thời tạo điều kiện giám sát, đánh giá hoạt động của DNNVV, nhất là về tình hình tài chính, giúp cho việc xem xét cho vay của ngân hàng thuận lợi hơn.

- Xây dựng hệ thống thông tin thống nhất về DNNVV, một mặt giúp cho quá trình hậu kiểm hoạt động của DNNVV sau đăng ký kinh doanh, cung cấp thông tin cho các nhà tài trợ, các cơ quan quản lý. Mặt khác cung cấp thông tin về thị trường, pháp luật, chính sách, thông tin về công nghệ, nguồn nguyên liệu trong và ngoài nước cho các DNNVV, giúp các doanh nghiệp tiếp cận nhanh, kịp thời các cơ hội kinh doanh.

4.2. Đối với các hiệp hội nghề nghiệp:

- Xác định rõ mục tiêu, phương hướng hoạt động của các hiệp hội ngành nghề, nâng cao vai trò hỗ trợ, bảo vệ quyền lợi, vai trò cầu nối đối với các DNNVV, nhất là trong lĩnh vực cung cấp thông tin, đào tạo, tiếp xúc với các nhà tài trợ, tránh hình thức, nặng về hành chính như hiện tại.

- Thực hiện các liên kết nhỏ, theo từng khu vực, giữa các chi nhánh NHTM và các làng nghề địa phương trong việc phối hợp cung cấp thông tin, đáp ứng các nhu cầu về vốn, dịch vụ.

- Đầu mối liên kết giữa các DNNVV và các tập đoàn lớn trong và ngoài nước về cung cấp nguyên liệu, gia công chế biến, tạo thành chuỗi liên kết sâu rộng, giúp cho các DNNVV có cơ hội tiếp cận với nguồn lực tài chính, kiến thức kinh doanh.

4.3. Đối với các doanh nghiệp nhỏ và vừa:

- Xem xét, điều chỉnh chiến lược kinh doanh một cách phù hợp với thị trường trong nước và quốc tế khi Việt Nam là thành viên chính thức của WTO. Điều này đặt ra cho các DNNVV nhiệm vụ đánh giá lại các chiến lược về sản phẩm, marketing, nhân lực nhằm nâng cao sức cạnh tranh của sản phẩm và đổi mới công nghệ tương ứng.

- Minh bạch hoạt động kinh doanh, tài chính, sử dụng hệ thống sổ sách, kế toán theo chuẩn mực và qui định của Nhà nước, giúp cho việc quản lý tốt hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp, đồng thời là cơ sở để phân tích, đánh giá kết quả kinh doanh. Đây được coi là cơ sở quan trọng để ngân hàng đầu tư vốn.

Phân định rõ tài sản của doanh nghiệp, chủ doanh nghiệp làm cơ sở cho việc thế chấp khi vay vốn ngân hàng.

Chủ trương, chính sách của Chính phủ, cơ hội trong quá trình phát triển và hội nhập kinh tế, sự hoàn chỉnh hệ thống pháp luật..., đang mở ra cơ hội phát triển nhanh chóng của các DNNVV. Đó cũng là một cơ hội lớn cho các NHTM với lợi thế về mạng lưới, đội ngũ cán bộ và kinh nghiệm đầu tư trong lĩnh vực tài chính vi mô./.

TÀI LIỆU THAM KHẢO:

1. Báo cáo tổng kết kinh doanh hàng năm, Báo cáo tổng kết chuyên đề của NHTM Việt Nam các năm 2000 – 2006.
2. Báo cáo của Ngân hàng Nhà nước Việt Nam
3. Mạng: www.chinhphu.vn

chế. Để tháo gỡ những khó khăn trong quan hệ vay vốn NHTM, xin kiến nghị:

4.1. Chính phủ cần tiếp tục đổi mới thể chế đối với DNNVV:

- Ban hành kịp thời các văn bản hướng dẫn Luật Đầu tư năm 2005 (có hiệu lực vào ngày 01-07-2006), hướng dẫn và phổ biến cho các DNNVV, trong đó cần công khai hóa các ưu đãi đầu tư.

- Có chính sách về đất đai và hỗ trợ mặt bằng sản xuất, đảm bảo cơ sở chắc chắn cho việc giao đất, cho thuê đất. Đồng thời chỉnh sửa pháp lệnh về đăng ký giao dịch bảo đảm tạo điều kiện để các DNNVV hoàn chỉnh các thủ tục thế chấp khi vay vốn ngân hàng.

- Nghiên cứu sửa đổi một số qui định trong Nghị định 90/2001/NĐ-CP, như xem xét lại tiêu chí DNNVV, chỉnh sửa qui chế hoạt động của quỹ bảo lãnh, bảo đảm tính thực thi, hiệu quả.

- Chỉnh sửa các qui định về thuế, chế độ kế toán phù hợp với qui mô, trình độ quản lý của các DNNVV, giúp cho việc tăng cường công tác quản lý kinh doanh của DNNVV, quản lý nguồn thu vào ngân sách, đồng thời tạo điều kiện giám sát, đánh giá hoạt động của DNNVV, nhất là về tình hình tài chính, giúp cho việc xem xét cho vay của ngân hàng thuận lợi hơn.

- Xây dựng hệ thống thông tin thống nhất về DNNVV, một mặt giúp cho quá trình hậu kiểm hoạt động của DNNVV sau đăng ký kinh doanh, cung cấp thông tin cho các nhà tài trợ, các cơ quan quản lý. Mặt khác cung cấp thông tin về thị trường, pháp luật, chính sách, thông tin về công nghệ, nguồn nguyên liệu trong và ngoài nước cho các DNNVV, giúp các doanh nghiệp tiếp cận nhanh, kịp thời các cơ hội kinh doanh.

4.2. Đối với các hiệp hội nghề nghiệp:

- Xác định rõ mục tiêu, phương hướng hoạt động của các hiệp hội ngành nghề, nâng cao vai trò hỗ trợ, bảo vệ quyền lợi, vai trò cầu nối đối với các DNNVV, nhất là trong lĩnh vực cung cấp thông tin, đào tạo, tiếp xúc với các nhà tài trợ, tránh hình thức, nặng nề hành chính như hiện tại.

- Thực hiện các liên kết nhỏ, theo từng khu vực, giữa các chi nhánh NHTM và các làng nghề địa phương trong việc phối hợp cung cấp thông tin, đáp ứng các nhu cầu về vốn, dịch vụ.

- Đầu mối liên kết giữa các DNNVV và các tập đoàn lớn trong và ngoài nước về cung cấp nguyên liệu, gia công chế biến, tạo thành chuỗi liên kết sâu rộng, giúp cho các DNNVV có cơ hội tiếp cận với nguồn lực tài chính, kiến thức kinh doanh.

4.3. Đối với các doanh nghiệp nhỏ và vừa:

- Xem xét, điều chỉnh chiến lược kinh doanh một cách phù hợp với thị trường trong nước và quốc tế khi Việt Nam là thành viên chính thức của WTO. Điều này đặt ra cho các DNNVV nhiệm vụ đánh giá lại các chiến lược về sản phẩm, marketing, nhân lực nhằm nâng cao sức cạnh tranh của sản phẩm và đổi mới công nghệ tương ứng.

- Minh bạch hoạt động kinh doanh, tài chính, sử dụng hệ thống sổ sách, kế toán theo chuẩn mực và qui định của Nhà nước, giúp cho việc quản lý tốt hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp, đồng thời là cơ sở để phân tích, đánh giá kết quả kinh doanh. Đây được coi là cơ sở quan trọng để ngân hàng đầu tư vốn.

Phân định rõ tài sản của doanh nghiệp, chủ doanh nghiệp làm cơ sở cho việc thế chấp khi vay vốn ngân hàng.

Chủ trương, chính sách của Chính phủ, cơ hội trong quá trình phát triển và hội nhập kinh tế, sự hoàn chỉnh hệ thống pháp luật..., đang mở ra cơ hội phát triển nhanh chóng của các DNNVV. Đó cũng là một cơ hội lớn cho các NHTM với lợi thế về mạng lưới, đội ngũ cán bộ và kinh nghiệm đầu tư trong lĩnh vực tài chính vi mô./.

TÀI LIỆU THAM KHẢO:

1. Báo cáo tổng kết kinh doanh hàng năm, Báo cáo tổng kết chuyên đề của NHTM Việt Nam các năm 2000 – 2006.
2. Báo cáo của Ngân hàng Nhà nước Việt Nam
3. Mạng: www.chinhphu.vn