

**BỘ GIÁO DỤC VÀ ĐÀO TẠO
TRƯỜNG ĐẠI HỌC KINH TẾ TP.HỒ CHÍ MINH**

—————oOo—————

VŨ THỊ THU CÚC

**KIỂM SOÁT RỦI RO TÍN DỤNG TRONG CHO VAY
CÁC DOANH NGHIỆP VỪA VÀ NHỎ TẠI CÁC
NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI ĐỊA BÀN TP.HCM**

LUẬN VĂN THẠC SĨ KINH TẾ

TP.HỒ CHÍ MINH - NĂM 2007

**BỘ GIÁO DỤC VÀ ĐÀO TẠO
TRƯỜNG ĐẠI HỌC KINH TẾ TP.HỒ CHÍ MINH**

VŨ THỊ THU CÚC

**KIỂM SOÁT RỦI RO TÍN DỤNG TRONG CHO
VAY CÁC DOANH NGHIỆP VỪA VÀ NHỎ TẠI
CÁC NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI ĐỊA BÀN
TP.HCM**

LUẬN VĂN THẠC SĨ KINH TẾ

TP.Hồ Chí Minh – Năm 2007

MỤC LỤC

Lời cam đoan

Mục lục

Danh mục các ký hiệu, chữ viết tắt

Danh mục các bảng biểu

MỞ ĐẦU

CHƯƠNG 1: NHỮNG VẤN ĐỀ CHUNG VỀ RỦI RO TÍN DỤNG VÀ **DNV&N**

1.1. Rủi ro tín dụng	Trang 01
1.1.1. Một số khái niệm.....	Trang 01
1.1.2. Nguyên nhân dẫn đến rủi ro tín dụng	Trang 02
1.1.2.1. Rủi ro tín dụng do nguyên nhân chủ quan	Trang 02
1.1.2.2. Rủi ro tín dụng do nguyên nhân khách quan.....	Trang 04
1.1.2.3. Nguyên nhân từ phía khách hàng.....	Trang 05
1.1.2.4. Nguyên nhân liên quan đến bảo đảm tín dụng.....	Trang 06
1.1.3. Đánh giá rủi ro tín dụng	Trang 07
1.1.3.1. Hệ số nợ quá hạn.....	Trang 07
1.1.3.2. Hệ số rủi ro tín dụng.....	Trang 08
1.1.3.3. Tỷ lệ nợ xấu trên tổng dư nợ.....	Trang 08
1.1.3.4. Phân loại nợ quá hạn, nợ xấu tại Việt Nam.....	Trang 09
1.1.4. Ảnh hưởng của rủi ro tín dụng	Trang 10
1.2. Doanh nghiệp vừa và nhỏ	Trang 12
1.2.1. Khái niệm.....	Trang 12

1.2.2. Tiêu chuẩn.....	Trang 12
1.2.3. Đặc điểm hoạt động của DNV&N.....	Trang 13
1.2.4. Vai trò của DNV&N đối với nền kinh tế.....	Trang 14
1.3. Vốn tín dụng ngân hàng đối với DNV&N	Trang 18
1.3.1. Kinh nghiệm của các nước về tín dụng ngân hàng đối với DNV&N và bài học kinh nghiệm cho Việt Nam.....	Trang 18
1.3.2. Vai trò của tín dụng ngân hàng đối với DNV&N	Trang 22
1.3.3. Nhu cầu tất yếu phải phát triển hoạt động tín dụng ngân hàng đối với loại hình DNV&N	Trang 24
KẾT LUẬN CHƯƠNG 1.....	Trang 26

CHƯƠNG 2: THỰC TRẠNG QUẢN LÝ RỦI RO TÍN DỤNG TRONG CHO VAY CÁC DNV&N CỦA CÁC NHTM TRÊN ĐỊA BÀN TP.HCM

2.1. Thực trạng hoạt động của DNV&N	Trang 27
2.1.1. Sự phát triển của các DNV&N tại TP.HCM.....	Trang 27
2.1.2. Những thành tựu đạt được	Trang 32
2.1.3. Những khó khăn cần giải quyết.....	Trang 33
2.2. Tình hình cho vay đối với các DNV&N	Trang 35
2.2.1. Thị phần hoạt động của các NHTM trên địa bàn TP.HCM	Trang 35
2.2.2. Dư nợ cho vay của các NHTM đối với các DNV&N.....	Trang 36
2.2.2.1. Cơ cấu dư nợ cho vay trong tổng số vốn huy động.....	Trang 36
2.2.2.2. Phân tích dư nợ cho vay theo loại tiền tệ	Trang 37
2.2.2.3. Dư nợ cho vay theo thời hạn nợ.....	Trang 38
2.2.2.4. Tốc độ tăng trưởng dư nợ tín dụng.....	Trang 39
2.2.3. Những thuận lợi của các DNV&N khi vay vốn	Trang 40

2.2.4. Những khó khăn của các DNV&N khi vay vốn.....	Trang 41
2.3. Rủi ro tín dụng trong cho vay các DNV&N.....	Trang 44
2.3.1. Đánh giá rủi ro tín dụng	Trang 44
2.3.1.1. Hệ số rủi ro tín dụng.....	Trang 44
2.3.1.2. Chất lượng tín dụng và tình hình xử lý nợ đọng.....	Trang 45
KẾT LUẬN CHƯƠNG 2.....	Trang 49

CHƯƠNG 3: MỘT SỐ GIẢI PHÁP HẠN CHẾ RỦI RO TÍN DỤNG

TRONG CHO VAY CÁC DNV&N TẠI TP.HCM

3.1. Giải pháp đối với các DNV&N.....	Trang 50
3.1.1. Tăng cường hợp tác giữa các doanh nghiệp	Trang 50
3.1.2. Tiết kiệm và sử dụng hiệu quả nguồn vốn vay	Trang 51
3.1.3. Nâng cao kỹ năng quản trị doanh nghiệp, trình độ, tay nghề của người lao động.....	Trang 53
3.1.4. Nâng cao khả năng tiếp cận các dịch vụ ngân hàng.....	Trang 55
3.2. Giải pháp đối với các NHTM.....	Trang 55
3.2.1. Xây dựng phương thức cho vay	Trang 55
3.2.2. Xây dựng quy trình quản lý tín dụng	Trang 56
3.2.3. Thông tin về khách hàng	Trang 56
3.2.4. Tình hình sử dụng vốn vay của doanh nghiệp	Trang 57
3.2.5. Đánh giá khả năng trả nợ của khách hàng	Trang 57
3.2.6. Tín dụng ngân hàng như "trung gian tài chính chuyển tiếp"	Trang 59
3.2.7. Khả năng đo lường các loại rủi ro	Trang 60
3.2.8. NHTM tăng cường thu thập thông tin	Trang 60

3.2.9. Tổ chức bộ phận chuyên trách định giá TSDB, đăng ký giao dịch đảm bảo, phát mãi TSDB	Trang 61
3.2.10. Tổ chức bộ phận quản trị rủi ro chuyên biệt.....	Trang 62
3.2.11. Nâng cao năng lực cán bộ ngân hàng.....	Trang 63
3.3. Giải pháp đối với các cơ quan quản lý nhà nước.....	Trang 64
3.3.1. Tạo một hành lang pháp lý phù hợp các NHTM	Trang 64
3.3.3. Quy hoạch lại hệ thống NHTM	Trang 64
3.3.4. Hoàn thiện hệ thống thông tin tín dụng của ngành ngân hàng ...	Trang 65
3.3.5. Tăng cường công tác quản lý nhà nước	Trang 66
3.3.6. Ban hành văn bản quy phạm pháp luật đồng bộ	Trang 67
3.3.7. Thiết lập một khuôn khổ pháp lý toàn diện; xây dựng các định chế dịch vụ hỗ trợ cho các DNV&N	Trang 68
KẾT LUẬN CHƯƠNG 3.....	Trang 73
KẾT LUẬN	
Tài liệu tham khảo	
Phụ lục	

DANH MỤC CÁC KÝ HIỆU VÀ CHỮ VIẾT TẮT

NHNN	Ngân hàng nhà nước
NHTM	Ngân hàng thương mại.
NHTMNN	Ngân hàng thương mại nhà nước.
NHTMCP	Ngân hàng thương mại cổ phần.
NHLD	Ngân hàng liên doanh.
NHN _g	Ngân hàng nước ngoài.
VCB	Ngân hàng Ngoại thương.
BIDV	Ngân hàng Đầu tư và Phát triển.
SAB	Ngân hàng Sài Gòn Thương Tín.
EAB	Ngân hàng Đông Á.
ICB	Ngân hàng Công thương.
ACB	Ngân hàng Á Châu.
CIC	Trung tâm thông tin tín dụng.
TCTD	Tổ chức tín dụng.
DNNN	Doanh nghiệp nhà nước.
TNHH	Trách nhiệm hữu hạn.
DNTN	Doanh nghiệp tư nhân.
DNV&N	Doanh nghiệp vừa và nhỏ.
TP.HCM	Thành phố Hồ Chí Minh.
TSDB	Tài sản đảm bảo

DANH MỤC CÁC BẢNG BIỂU

Bảng 2.1: Số lượng và tỷ trọng của DNV&N đang hoạt động (theo tiêu chí lao động).

Bảng 2.2: Tốc độ phát triển của DNV&N giai đoạn 2003 – 2004.

Bảng 2.3: Tổng vốn đăng ký kinh doanh mới và thay đổi của các DNV&N giai đoạn 2001-2004.

Bảng 2.4: So sánh mật độ doanh nghiệp và số vốn bình quân doanh nghiệp của các DNV&N giai đoạn 2001 – 2004.

Bảng 2.5: Phân bố loại hình doanh nghiệp giai đoạn 2001-2004.

Bảng 2.6: Thị phần hoạt động (phản ánh qua hai chỉ tiêu cơ bản huy động vốn và cho vay vốn) của các NHTM tại TP.HCM.

Bảng 2.7: Tỷ lệ dư nợ cho vay so với tổng vốn huy động các tháng năm 2007.

Bảng 2.8: Dư nợ cho vay đối với các DNV&N theo loại tiền tệ.

Bảng 2.9: Dư nợ cho vay đối với các DNV&N theo thời hạn nợ.

Bảng 2.10: Tốc độ tăng trưởng dư nợ tín dụng 6 tháng đầu năm 2006.

Bảng 2.11: Tốc độ tăng trưởng tín dụng và vốn huy động các tháng năm 2007

Bảng 2.12: Hệ số rủi ro tín dụng tại một số NHTM.

Bảng 2.13: Hệ số rủi ro tín dụng đối với các DNV&N tại một số NHTM.

Bảng 2.14: Chất lượng tín dụng, phân tích theo tiêu chuẩn các nhóm nợ năm 2006.

MỞ ĐẦU

1.TÍNH CẤP THIẾT CỦA ĐỀ TÀI

Đối với các NHTM, hoạt động tín dụng là hoạt động mang lại nguồn lợi nhuận lớn nhất và cũng tiềm ẩn rủi ro cao nhất. Vì vậy rủi ro tín dụng có thể sẽ dẫn đến những tai hại xấu, có khi dẫn đến sụp đổ ngân hàng. Và khác với sự sụp đổ của doanh nghiệp, sự sụp đổ của ngân hàng không dừng lại ở một ngân hàng cụ thể mà mang tính lây lan có khi làm rung chuyển toàn bộ hệ thống. Và vì hệ thống ngân hàng được coi là hệ thần kinh của nền kinh tế. Do vậy sự sụp đổ của hệ thống ngân hàng chắc chắn dẫn đến các cuộc khủng hoảng kinh tế tạm thời hoặc triền miên với những hậu quả xấu khó ai mà lường hết được. Chính vì lẽ đó các ngân hàng luôn luôn tìm kiếm các biện pháp nhằm hạn chế rủi ro, đặc biệt là rủi ro tín dụng trong hoạt động kinh doanh của mình.

Dù có tên gọi là DNV&N, nhưng vai trò của những doanh nghiệp này thực sự không nhỏ. Loại hình doanh nghiệp này đã thể hiện và chứng minh được vai trò to lớn của mình không chỉ ở những nước TBCN phát triển mà cả những nước đang phát triển và kém phát triển. Đối với Việt Nam, DNV&N hiện nay cũng giữ vai trò huyết mạch của nền kinh tế. Và một trong những khó khăn lớn nhất đối với loại hình doanh nghiệp này đó chính là vốn. Vốn thì được huy động chủ yếu qua vay ngân hàng.

Nhận thức được tầm quan trọng của nguồn vốn vay ngân hàng đối với các DNV&N, tôi chọn đề tài nghiên cứu:

**“Kiểm soát rủi ro tín dụng trong cho vay các Doanh nghiệp vừa và nhỏ
tại các Ngân hàng thương mại địa bàn TP.Hồ Chí Minh”**

2. NỘI DUNG NGHIÊN CỨU

Luận văn có khối lượng 73 trang, được trình bày với kết cấu như sau:

- Phần mở đầu

- Phần nội dung

Chương 1: Những vấn đề chung về rủi ro tín dụng và DNV&N.

Chương 2: Thực trạng quản lý rủi ro tín dụng trong cho vay các DNV&N, của các NHTM trên địa bàn TP.HCM.

Chương 3: Một số giải pháp hạn chế rủi ro tín dụng trong cho vay các DNV&N tại TP.HCM.

- Phần kết luận.

3. MỤC TIÊU NGHIÊN CỨU

Nghiên cứu, phân tích và đánh giá đúng thực trạng về hiệu quả hoạt động của các DNV&N, tình hình cho vay, rủi ro tín dụng trong cho vay đối với các DNV&N. Qua đó, đưa ra một số giải pháp chủ yếu nhằm hạn chế rủi ro tín dụng trong cho vay các DNV&N, giúp các NHTM và các DNV&N có một nguồn tài chính vững mạnh để sẵn sàng hội nhập.

4. PHƯƠNG PHÁP NGHIÊN CỨU

Trong quá trình nghiên cứu tôi sử dụng các phương pháp sau:

- Phương pháp luận theo chủ nghĩa duy vật biện chứng, chủ nghĩa duy vật lịch sử để nhìn nhận sự việc theo sự vận động và phát triển của nó.
- Phương pháp tổng hợp số liệu dựa trên: các báo cáo, tài liệu trên Internet, trên báo chí.
- Phương pháp so sánh: theo thời gian, theo chỉ tiêu...

5. PHẠM VI NGHIÊN CỨU:

Đề tài chỉ giới hạn ở những giải pháp để kiểm soát rủi ro chứ không đi sâu vào nghiên cứu các công cụ, kỹ thuật phòng chống rủi ro.

Đề tài chỉ giới hạn trong phạm vi các DNV&N và các NHTM trên địa bàn TP.HCM.

Do hạn chế về thời gian và tài liệu nghiên cứu, có thể luận văn còn rất nhiều thiếu sót, rất mong nhận được sự góp ý của quý thầy cô và các bạn quan tâm.

CHƯƠNG 1:

NHỮNG VẤN ĐỀ CHUNG VỀ RỦI RO TÍN DỤNG VÀ DNV&N

1.1. RỦI RO TÍN DỤNG

1.1.1. Một số khái niệm

1.1.1.1 Tín dụng ngân hàng

Tín dụng ngân hàng là quan hệ tín dụng giữa ngân hàng, các tổ chức tín dụng và các tổ chức, cá nhân theo nguyên tắc hoàn trả, dựa trên cơ sở sự tín nhiệm nhằm thỏa mãn nhu cầu về vốn của các doanh nghiệp, các cá nhân trong sản xuất, kinh doanh và tiêu dùng.

Cụ thể hơn theo điều 20 của Luật các TCTD, nếu đứng trên góc độ quan hệ giữa các TCTD với khách hàng ta có thể hiểu tín dụng theo nghĩa sau: “Cấp tín dụng là việc TCTD thỏa thuận để khách hàng sử dụng một khoản tiền theo nguyên tắc có hoàn trả bằng các nghiệp vụ cho vay, chiết khấu, cho thuê tài chính, bảo lãnh và nghiệp vụ khác”.

1.1.1.2. Rủi ro

Rủi ro là sự tổn thất về tài sản hay là sự giảm sút lợi nhuận thực tế so với dự kiến. Trong nền kinh tế thị trường, rủi ro và lợi nhuận có mối liên quan đồng biến, tuy nhiên với việc thiết lập một hệ thống quản trị phù hợp chúng ta có thể đạt được lợi nhuận tối đa mà ở đó rủi ro có thể chấp nhận được.

Hoạt động kinh doanh ngân hàng là loại hình đặc biệt bởi hàng hoá là "tiền tệ" có tính nhạy cảm và chịu tác động mạnh mẽ từ các yếu tố của nền

kinh tế trong nước và thế giới. Vì vậy rủi ro trong kinh doanh ngân hàng rất lớn và đa dạng.

1.1.1.3. Rủi ro tín dụng

“Rủi ro tín dụng trong hoạt động ngân hàng của tổ chức tín dụng” là khả năng xảy ra tổn thất trong hoạt động ngân hàng của tổ chức tín dụng do khách hàng không thực hiện hoặc không có khả năng thực hiện nghĩa vụ của mình theo cam kết.

Rủi ro tín dụng còn được gọi là rủi ro mất khả năng chi trả và rủi ro sai hẹn.

Đây là rủi ro quan trọng nhất, bởi vì trong các NHTM ngày nay nghiệp vụ hoạt động tín dụng là nghiệp vụ chủ yếu của ngân hàng. Mà lẽ đương nhiên lợi nhuận càng lớn thì rủi ro càng cao và rủi ro tín dụng thường gây tác hại lớn nhất đối với ngân hàng cũng như đối với nền kinh tế.

1.1.2. Nguyên nhân dẫn đến rủi ro tín dụng

Nguyên nhân gây ra rủi ro cho hoạt động ngân hàng thì vô số, cũng khó có thể liệt kê được đầy đủ, vì vậy chúng ta cũng có thể kể những hướng tác động chính đến các rủi ro ngân hàng.

1.1.2.1. Rủi ro tín dụng do nguyên nhân chủ quan

❖ Đối với NHTM

Theo đánh giá của quỹ tiền tệ quốc tế (IMF) có 50% ngân hàng phá sản trên thế giới là do quản lý yếu kém của chính bản thân ngân hàng. Như vậy nguyên nhân từ yếu tố quản lý chiếm một vị trí quan trọng cụ thể là:

- Do ngân hàng chạy theo lợi nhuận, tập trung vốn quá lớn vào một số doanh nghiệp, một số nhà kinh tế có nhiều rủi ro hoặc một vài loại chứng khoán sinh lợi nhiều mà mức độ rủi ro cao.

- Do ngân hàng không chấp hành đầy đủ các qui định về thể lệ cho vay, mức cho vay, cho vay quá khả năng trả nợ của khách hàng.

- Thông tin về khách hàng không đầy đủ, thiếu chính xác và chưa toàn diện do vậy cho vay những doanh nghiệp làm ăn kém hiệu quả, quản lý kém dẫn đến không thu hồi được vốn khi đến hạn.

- Chưa quan tâm đến việc giám sát vốn cho vay. Giám sát vốn cho vay thực chất là quá trình kiểm soát sau khi cho vay, chính sự thiếu giám sát đó đã dẫn đến việc sử dụng vốn vay sai mục đích và thường những khoản này không hoàn trả đúng hạn.

- Đánh giá tài sản không chính xác hay nói khác hơn là không nắm bắt được giá cả thị trường khi định giá tài sản nên định giá cao hơn so với giá thực tế, khi phát mãi thì giá lại thấp hơn nhiều. Do đó đến hạn mà khách hàng không trả được nợ thì ngân hàng bị rủi ro về tài sản thế chấp, cầm cố, vì phát mãi tài sản giá thấp hơn so với số tiền đã cho vay. Bên cạnh đó công việc phát mãi tài sản là công việc đáng quan tâm vì hầu hết các ngân hàng hiện nay đều không thích vì phát mãi tài sản mất nhiều thời gian và chi phí.

- Tài sản thế chấp không phù hợp với thị trường và khó chuyển nhượng hay không tiêu thụ được khi phát mãi, điều này sẽ làm giảm khả năng thanh toán của khách hàng đối với ngân hàng.

❖ Đối với NHNN

Vai trò quản lý của NHNN còn hạn chế, việc giám sát, thanh tra, xử lý còn chậm, thiếu kiên quyết không dứt điểm, do vậy chưa phát huy được hiệu

quả tín dụng, qui chế hướng dẫn chưa được đồng bộ và chậm trễ trong bổ sung sửa chữa cho phù hợp với điều kiện thực tế.

1.1.2.2. Rủi ro tín dụng do nguyên nhân khách quan

Hoạt động kinh doanh của ngân hàng có liên quan đến nhiều lĩnh vực khác nhau trong đời sống kinh tế xã hội . Vì vậy khi môi trường kinh doanh phát triển không thuận lợi lập tức ảnh hưởng đến rủi ro trong hoạt động của ngân hàng .

Một số nguyên nhân chính từ môi trường ảnh hưởng đến hoạt động của ngân hàng như sau :

❖ Do thiên tai

Lũ lụt,bão, động đất, núi lửa, hạn hán, những thiên tai này gây thiệt hại cho các ngành sản xuất, dịch vụ. Do vậy gây ảnh hưởng đến hoạt động kinh doanh tín dụng ngân hàng bởi vì khách hàng không hoàn toàn trả được nợ vay do gặp thiên tai.

❖ Môi trường kinh tế

Trong giai đoạn kinh tế bị suy thoái khủng hoảng kinh tế thường xuất hiện, những doanh nghiệp kinh doanh thua lỗ hay bo phau saun , từidou cou những khoản vay ở ngân hàng sẽ không trả không trả được. Nếu có nhiều doanh nghiệp như vậy thì sự phá sản của doanh nghiệp là tất yếu khách quan khó tránh khỏi, điều đó sẽ làm rối loạn kinh tế dẫn đến lạm phát nên ảnh hưởng đến tỉ suất lợi nhuận và khả năng thanh toán của người vay.

❖ Môi trường pháp lý

Hệ thống văn bản pháp luật có liên quan đến hoạt động ngân hàng hiện nay, tuy đã được cải tiến nhiều nhưng dẫn chưa thực sự khoa học, còn thiếu đồng bộ, chưa đủ sức điều chỉnh những diễn biến phức tạp trong thực tế

kinh doanh của ngân hàng. Nhiều văn bản hướng dẫn của các bộ, ngành còn chông chéo, rất khó khăn trong việc triển khai thực hiện.

❖ **Tình hình kinh tế - chính trị xã hội trên thế giới**

Tình hình kinh tế – chính trị xã hội trên thế giới biến động cũng tác động đến khả năng hoàn trả nợ của doanh nghiệp đối với ngân hàng. Chúng ta đã biết hiện nay nền kinh tế của mỗi quốc gia là một tế bào, một bộ phận của nền kinh tế thế giới. Do đó khi có một biến cố xảy ra trên thế giới thì sẽ dẫn đến biến động kinh tế trong nước và tác động xấu đến hoạt động kinh doanh của ngân hàng .

1.1.2.3. Nguyên nhân từ phía khách hàng

❖ **Đối với khách hàng là cá nhân**

Khi cá nhân vay vốn gặp những nguy cơ sau đây thường không trả nợ cho ngân hàng cả vốn lẫn lãi:

- Khách hàng sử dụng vốn vay không đúng mục đích.
- Thu nhập của khách hàng không ổn định hoặc bị giảm sút.
- Khách hàng đang nợ bị tai nạn giao thông hoặc tai nạn lao động.
- Khách hàng vay vốn bị thất nghiệp do nơi làm việc bị phá sản (mất việc làm). Đây là nguyên nhân không thể dự đoán được bởi vì cá nhân bị thất nghiệp sau khi vay tiền của ngân hàng. Nhưng nếu tình trạng này xảy ra thì sẽ làm giảm khả năng trả nợ vay của cá nhân cho ngân hàng.
- Khách hàng vay thiếu năng lực pháp lý.
- Một số nguyên nhân khác: bị hỏa hoạn, lũ lụt, hoàn cảnh gia đình khó khăn.... Nói chung những nguyên nhân này nằm ngoài ý muốn của bên cho vay và bên đi vay. Nhưng nó có tác động xấu làm cho khả năng thanh toán của khách hàng giảm xuống và kéo theo ngân hàng không thu đủ vốn và lãi.

❖ **Đối với khách hàng là doanh nghiệp**

Khi doanh nghiệp hoạt động sản xuất kinh doanh, các rủi ro xảy ra làm chu trình sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp gặp khó khăn thường là:

- **Năng lực chuyên môn và uy tín của người lãnh đạo giảm thấp:** Đây là vấn đề không thể chối cãi. Nếu người lãnh đạo không có uy tín và nhân cách, năng lực lãnh đạo yếu kém, còn bị hạn chế nhiều mặt như học vấn, kiến thức, kinh nghiệm thực tế nên không có khả năng kinh doanh dẫn đến thua lỗ, kéo theo tình trạng suy tài chính làm trở ngại việc thu lãi và nợ của ngân hàng.

- **Doanh nghiệp sử dụng vốn vay sai mục đích:** Đây là nguyên nhân thuộc về khách hàng, khách hàng tự ý sử dụng vốn vay vào mục đích kinh doanh khác có thể dẫn đến rủi ro cho ngân hàng. Khi phát hiện tình trạng này ngân hàng sẽ nhanh chóng thu hồi vốn.

- **Thị trường cung cấp vật tư nguyên vật liệu bị biến động, thị trường tiêu thụ bị cạnh tranh có khi mất luôn thị trường.**

- **Cung cấp số liệu không trung thực:** Một thực tế đang tồn tại lâu nay là các doanh nghiệp vay vốn luôn đối phó với ngân hàng thông qua việc cung cấp số liệu không trung thực, mặt dù các số liệu này được các cơ quan chức năng kiểm duyệt. Chế độ kế toán thống kê đã được ban hành nhưng phần lớn các doanh nghiệp thực hiện không nghiêm túc điều này gây rất nhiều khó khăn cho ngân hàng trong việc nắm bắt tình hình hoạt động kinh doanh cũng như việc quản lý vốn vay của đơn vị, để qua đó có thể đưa ra những quyết định đầu tư đúng đắn, có tác dụng hỗ trợ cho doanh nghiệp sản xuất kinh doanh nhằm thu hồi vốn cho ngân hàng.

- **Một số nguyên nhân khác:** Doanh nghiệp gặp tai nạn bất ngờ như hỏa hoạn, động đất, bão.... Những nguyên nhân này đến bất ngờ ít khi dự

đoán trước được và do vậy khó chống đỡ, vì vậy gây thiệt hại không nhỏ đến doanh nghiệp và sẽ ảnh hưởng đến vốn và lợi nhuận của ngân hàng.

1.1.2.4. Nguyên nhân liên quan đến bảo đảm tín dụng

Những nguyên nhân dẫn đến tài sản thế chấp hoặc cầm cố không đủ khả năng trả nợ ngân hàng:

- Tài sản thế chấp hoặc cầm cố bị mất giá. Lúc đơn vị cầm cố nhà trị giá nhà là 200 cây vàng, nhưng khi phát mãi do giá bất động sản giảm nên nhà còn 150 cây vàng, do đó ngân hàng gặp rủi ro.
- Tài sản thế chấp cầm cố bị hỏa hoạn.
- Tài sản đảm bảo không đáp ứng nhu cầu thị trường và khó chuyển nhượng.
- Do cán bộ tín dụng đánh giá tài sản đảm bảo thiếu chính xác.
- Tài sản đảm bảo không thực hiện đúng theo qui định của pháp luật nên không phát mãi được, dẫn đến ngân hàng không thu hồi được nợ.

Các nguyên nhân nêu trên chưa phải toàn diện và đầy đủ nhưng là những nguyên nhân chính dẫn đến rủi ro tín dụng cho các NHTM. Xác định đúng nguyên nhân làm cơ sở để đề ra các giải pháp thích hợp nhằm phòng ngừa và hạn chế rủi ro trong hoạt động tín dụng.

1.1.3. Đánh giá rủi ro tín dụng:

1.1.3.1. Hệ số nợ quá hạn:

$$\text{Hệ số nợ quá hạn} = \frac{\text{Dư nợ quá hạn}}{\text{Tổng dư nợ cho vay}} \times 100\%$$

Quy định hiện nay của NHNN có cho phép dư nợ quá hạn của các NHTM không được vượt quá 5%, nghĩa là trong 100 đồng vốn ngân hàng bỏ ra cho vay thì nợ quá hạn tối đa chỉ được phép là 5 đồng.

Để đảm bảo quản lý chặt chẽ, nợ quá hạn được phân chia theo thời hạn:

- + Nợ quá hạn đến 180 ngày, có khả năng thu hồi.
- + Nợ quá hạn từ 181 – 360 ngày, có khả năng thu hồi.
- + Nợ quá hạn từ 361 ngày trở lên (Nợ khó đòi).

1.1.3.2. Hệ số rủi ro tín dụng

$$\text{Hệ số rủi ro tín dụng} = \frac{\text{Tổng dư nợ cho vay}}{\text{Tổng tài sản có}}$$

Hệ số này cho ta thấy tỷ trọng của khoản mục tín dụng trong tài sản có, khoản mục tín dụng trong tổng tài sản càng lớn thì lợi nhuận sẽ lớn nhưng đồng thời rủi ro tín dụng cũng rất cao.

1.1.3.3. Tỷ lệ nợ xấu trên tổng dư nợ

Tỷ lệ nợ xấu trên tổng dư nợ là tỷ lệ đánh giá chất lượng tín dụng của tổ chức tín dụng.

1.1.3.4. Phân loại nợ quá hạn, nợ xấu tại Việt Nam:

1.1.3.4.1. Nợ xấu (Bad debt)

Là một trong những vấn đề luôn làm đau đầu các nhà quản trị ngân hàng. Theo tiêu chuẩn quốc tế, “nợ xấu” là những khoản nợ quá hạn 90 ngày mà không đòi được và không được tái cơ cấu.

Tại Việt Nam, nợ xấu bao gồm những khoản nợ quá hạn có hoặc không thể thu hồi, nợ liên quan đến các vụ án chờ xử lý và những khoản nợ quá hạn không được Chính phủ xử lý rủi ro.

Nợ xấu (hay các tên gọi khác của chúng như nợ có vấn đề, nợ không lành mạnh, nợ khó đòi, nợ không thể đòi...) là khoản nợ mang các đặc trưng:

- Khách hàng đã không thực hiện nghĩa vụ trả nợ với ngân hàng khi các cam kết này đã hết hạn.
- Tình hình tài chính của khách hàng đang và có chiều hướng xấu dẫn đến có khả năng ngân hàng không thu hồi được cả vốn lẫn lãi.
- Tài sản đảm bảo (thế chấp, cầm cố, bảo lãnh) được đánh giá là giá trị phát mãi không đủ trang trải nợ gốc và lãi.
- Thông thường về thời gian là các khoản nợ quá hạn ít nhất là 90 ngày.

Theo quyết định 18/2007/QĐ-NHNN ngày 25/04/2007 của Thống đốc NHNN thì nợ có thể chia thành 5 nhóm và nợ xấu là các khoản nợ thuộc các nhóm 3,4 và 5. (Xem điều 6 của Phụ lục 2 đính kèm)

1.1.3.4.2. Nợ quá hạn (non – performing loan)

Nợ quá hạn là những khoản nợ mà một phần hoặc toàn bộ nợ gốc và/ hoặc lãi đã quá hạn. Các khoản nợ quá hạn trong hệ thống NHTM Việt Nam được phân loại theo thời gian và được chia thành 3 nhóm:

- Nợ quá hạn đến 180 ngày có khả năng thu hồi.

- Nợ quá hạn từ 181 – 360 ngày có khả năng thu hồi.
- Nợ quá hạn trên 361 ngày. (đây là những khoản nợ được xếp vào diện nợ khó đòi).

Do việc phân loại chất lượng tín dụng được tính theo thời gian như vậy, nên những khoản tín dụng ở Việt Nam tiềm ẩn rất nhiều rủi ro. Vì rằng những nợ đã quá hạn do khách hàng không còn khả năng thanh toán, nhưng vì một lý do nào đó được ngân hàng gia hạn nợ, thì khoản nợ trên sẽ trở thành nợ trong hạn và không được trích dự phòng, khách hàng không được xếp vào diện gần theo dõi. Hoặc như khoản nợ còn trong hạn, nhưng khách hàng kinh doanh không hiệu quả, khả năng trả nợ mong manh, nhưng vẫn chưa được xếp vào loại nợ xấu để tiến hành những biện pháp phòng ngừa.

Cũng từ cách phân loại nợ quá hạn theo thời gian như vậy nên phần lớn nợ quá hạn ở nước ta đều là nợ xấu.

1.1.4 Ảnh hưởng của rủi ro tín dụng đối với hoạt động ngân hàng, đối với nền kinh tế

1.1.4.1. Đối với hoạt động ngân hàng

Ngày nay các NHTM mặc dù đã mở rộng kinh doanh trên nhiều lĩnh vực khác nhau nhưng hoạt động cho vay vẫn là nguồn cơ bản tạo nên thu nhập cho ngân hàng. Đặc biệt là ở những nước đang phát triển như Việt Nam, hoạt động cho vay chiếm tới 90% hoạt động của ngân hàng. Rủi ro tín dụng sẽ tác động trực tiếp đến toàn bộ hoạt động kinh doanh của ngân hàng như thiếu tiền chi trả cho khách hàng, tiền cho vay không thu hồi được, tùy theo mức độ rủi ro xảy ra làm thiệt hại đến ngân hàng như mất uy tín, lợi nhuận ngày càng giảm thấp đi dẫn đến lỗ lã làm mất khả năng chi trả. Vì vậy, rủi ro

tín dụng có tác động rất lớn đến toàn bộ hoạt động kinh doanh của ngân hàng.

Rủi ro trong hoạt động kinh doanh ngân hàng nói chung và rủi ro trong tín dụng nói riêng là một trong những căn bệnh hiểm nghèo, tiềm ẩn và có thể xảy ra bất cứ lúc nào. Mặt khác, với xu hướng hội nhập ngày nay, sự phát triển kinh tế của một quốc gia không chỉ phụ thuộc vào năng lực sẵn có của mình mà còn phụ thuộc vào sự ổn định tăng trưởng của nền kinh tế khu vực và trên thế giới. Do đó, khi rủi ro tín dụng xảy ra, nó không những làm sai lệch, đảo lộn hiệu quả hoạt động kinh doanh của ngân hàng mà còn góp phần vào những cuộc khủng hoảng tiền tệ lan qua nhiều quốc gia, châu lục, và gây ra những hậu quả không lường trước được. Lịch sử hoạt động của ngân hàng trên thế giới cũng đã ghi nhận sự đổ bể hàng loạt của các ngân hàng, các tổ chức tín dụng qua các cuộc khủng hoảng tài chính tiền tệ. Cuộc khủng hoảng tiền tệ 1929 - 1933, vụ đổ vỡ ở Ngân hàng Đức năm 1974, hàng loạt ngân hàng Anh năm 1979, vụ đổ vỡ thị trường cổ phiếu tháng 10 năm 1987, vụ đổ vỡ hệ thống SAVINGS & LOANS ở Mỹ, ở Nhật và gần đây nhất là cuộc khủng hoảng tài chính tiền tệ ở khu vực Đông Nam Á đã đẩy hàng loạt các ngân hàng đến chỗ phá sản làm ảnh hưởng nghiêm trọng đến sự phát triển kinh tế của các nước trong khu vực và trên thế giới.

Chính vì thấy được những ảnh hưởng nghiêm trọng của rủi ro tín dụng nên hiện nay các NHTM không ngừng quan tâm xem xét để tìm ra những giải pháp hữu hiệu nhằm ngăn ngừa rủi ro tín dụng, nâng cao hiệu quả sử dụng vốn và tối đa hoá lợi nhuận trong hoạt động kinh doanh ngân hàng.

1.1.4.2. Đối với nền kinh tế:

Hoạt động của ngân hàng có liên quan đến toàn bộ hoạt động của nền kinh tế, đến tất cả các doanh nghiệp nhỏ, vừa và lớn, đến các tầng lớp dân cư. Vì vậy, khi rủi ro tín dụng xảy ra làm phá sản một vài ngân hàng, khi có thể phát sinh lây lan các ngân hàng khác gây cho dân chúng tâm lý hoang mang sợ hãi và họ sẽ đua nhau đến rút tiền trước thời hạn. Điều đó có thể đưa đến phá sản đồng loạt các ngân hàng, lúc này sẽ tác hại đến toàn bộ nền kinh tế. Những lý lẽ trên cho thấy rủi ro tín dụng là một vấn đề mà Chính phủ các nước đều quan tâm, đặc biệt là ngân hàng trung ương cần phải khuyến cáo thường xuyên thông qua các công cụ thanh tra, kiểm soát, chiết khấu, tái chiết khấu sẵn sàng can thiệp, tài trợ khi các biến trên xảy ra.

1.2. DOANH NGHIỆP VỪA VÀ NHỎ

1.2.1. Khái niệm

Không có một định nghĩa hay một chuẩn mực chung về loại hình DNV&N, vì những tiêu chuẩn để xác định DNV&N ở mỗi quốc gia không giống nhau và còn tùy thuộc vào từng giai đoạn phát triển của quốc gia đó. Nhưng chung quy lại, có thể thấy rằng “DNV&N” là khái niệm dùng để chỉ những doanh nghiệp có quy mô “không lớn lắm” so với bình diện chung của toàn bộ nền kinh tế ở 1 quốc gia.

1.2.2. Tiêu chuẩn

Những tiêu chuẩn thường được các nước sử dụng để xác định DNV&N là: tổng vốn đầu tư, giá trị tài sản cố định, số lao động được sử dụng thường xuyên, mức đóng góp GDP, lợi nhuận, vốn bình quân cho một lao động,...

phân theo từng lĩnh vực sản xuất kinh doanh. Trong đó việc căn cứ vào hai tiêu thức: vốn đầu tư và số lao động để xác định DNV&N là phổ biến nhất.

Đến nay, căn cứ vào đặc điểm, tình hình thực tế của đất nước cùng với yêu cầu bức thiết trong vấn đề hỗ trợ phát triển đối với các DNV&N, ngày 23/11/2001 Chính phủ đã ban hành Nghị định số 90/2001/NĐ-CP về *“Trợ giúp phát triển doanh nghiệp nhỏ và vừa”*. Tại điều 3 của Nghị định đã định nghĩa: *“Doanh nghiệp nhỏ và vừa là cơ sở sản xuất, kinh doanh độc lập, đã đăng ký kinh doanh theo pháp luật hiện hành, có vốn đăng ký không quá 10 tỷ đồng hoặc số lao động trung bình hàng năm không quá 300 người.”*

Cũng tại Nghị định này, đối tượng các DNV&N được cụ thể hóa, bao gồm:

- Các doanh nghiệp thành lập và hoạt động theo Luật doanh nghiệp;
- Các doanh nghiệp thành lập và hoạt động theo Luật DNN;
- Các hợp tác xã thành lập và hoạt động theo Luật Hợp tác xã;
- Các hộ kinh doanh cá thể đăng ký theo Nghị định số 02/2000/NĐ-CP ngày 03/02/2000 của Chính Phủ về Đăng ký kinh doanh.

Những quy định trên về DNV&N chỉ mang tính tương đối, phụ thuộc đặc điểm của đất nước trong từng thời kỳ phát triển nhất định và theo những mục tiêu riêng.

1.2.3. Đặc điểm hoạt động của DNV&N

DNV&N có những ưu điểm so với các doanh nghiệp lớn là:

- Dễ dàng khởi sự.
- Hoạt động hiệu quả với chi phí cố định thấp.

- Quy mô không lớn nên dễ quản lý.
- Có tính năng động, nhạy bén.
- Dễ phát huy bản chất hợp tác.
- Có ít xung đột giữa người lao động và người sử dụng lao động.
- Đa dạng về lĩnh vực hoạt động.
- Có mặt ở khắp các vùng lãnh thổ, ...

Tuy nhiên với quy mô không lớn nên các DNV&N còn gặp những hạn chế nhất định, đó là: Năng lực tài chính hạn chế, sức cạnh tranh yếu và khó có khả năng tiếp cận với công nghệ cao, hiện đại.

1.2.4. Vai trò của DNV&N đối với nền kinh tế

Dù có tên gọi là DNV&N, nhưng vai trò của những doanh nghiệp này thực sự không nhỏ. Loại hình doanh nghiệp này đã thể hiện và chứng minh được vai trò to lớn của mình không chỉ ở những nước TBCN phát triển mà cả những nước đang phát triển và kém phát triển.

Ở mỗi quốc gia, vai trò của DNV&N được thể hiện khác nhau, nhưng nhìn chung DNV&N thường có những vai trò chủ yếu sau:

1.2.4.1. Góp phần quan trọng tạo công ăn việc làm cho người lao động

Xét trên góc độ giải quyết việc làm thì DNV&N có vị trí đặt biệt quan trọng. Lịch sử phát triển kinh tế của các nước công nghiệp phát triển hay của các nước đang phát triển cũng vậy và cụ thể là thời kỳ đầu đổi mới của VN đã cho thấy, khi nền kinh tế suy thoái- sau khủng hoảng hoặc chiến tranh, các doanh nghiệp lớn thường phải giảm lao động để giảm chi phí. Trong khi đó, nhờ đặc tính linh hoạt, uyển chuyển, dễ thích ứng với những thay đổi của thị trường nên các DNV&N vẫn duy trì được hoạt động và phát triển thêm lên, vì

vậy tại các DNV&N không những không giảm bớt số lao động hiện có mà còn có khả năng hấp thụ thêm số lao động dôi dư trong xã hội.

Ngoài khả năng trực tiếp tạo ra việc làm cho lao động trong doanh nghiệp, việc phát triển DNV&N còn có tác động gián tiếp tạo ra những lao động ngoài doanh nghiệp có liên quan đến hoạt động của doanh nghiệp như: hoạt động cung ứng đầu vào, tiếp nhận đầu ra, các hoạt động phụ trợ phục vụ sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp...

Lý do thành công trong việc giải quyết việc làm của DNV&N là: *thứ nhất*, số lượng doanh nghiệp nhiều, ở hầu hết các quốc gia, DNV&N thường chiếm trên 90% tổng số doanh nghiệp; *thứ hai*, trong khi các doanh nghiệp lớn thường chỉ tập trung ở đồng bằng, đặc biệt là ở những khu đô thị thì các DNV&N phân bố rộng rãi từ thành thị đến nông thôn, từ đồng bằng lên miền núi, giải quyết nhu cầu việc làm ở các địa phương và góp phần cân đối lao động; *thứ ba*, do dễ khởi sự nên các DNV&N có thể giúp giải quyết nhanh chóng số lao động dôi dư tạm thời của nền kinh tế. Ngoài ra, sự đa dạng về ngành nghề và sự phân bố rộng khắp của các DNV&N cho phép người lao động lựa chọn được công việc phù hợp với điều kiện và khả năng của họ.

1.2.4.2. Góp phần tạo ra thu nhập đảm bảo đời sống cho người lao động

Về mặt xã hội, DNV&N góp phần tích cực cho quá trình tái phân phối thu nhập và bình đẳng xã hội; do vừa thúc đẩy tăng tầng lớp trung lưu, vừa làm giảm tỷ lệ người nghèo trong xã hội. Sự phát triển của các DNV&N không những giải quyết được việc làm, tạo ra thu nhập cho người lao động mà chính sự phát triển đó còn có tác động làm tăng thu nhập của công nhân

do tỷ lệ thất nghiệp thấp. Điều này có thể được lý giải bằng quan hệ cung-cầu và giá cả trên thị trường lao động.

1.2.4.3. Có khả năng tận dụng các nguồn lực xã hội, thúc đẩy tăng trưởng kinh tế, góp phần nâng cao khối lượng và chất lượng hàng hóa, dịch vụ

❖ **Về tiền vốn:** Đối với các nước phát triển vấn đề vốn có thể không quan trọng lắm, nhưng đối với các nước đang phát triển và kém phát triển thì việc tận dụng mọi nguồn vốn trong xã hội là rất cần thiết. Chính các DNV&N đã cho phép làm được điều này, vì loại hình DNV&N mang tính tư hữu cao, chủ yếu do các cá nhân có vốn tự đầu tư hoặc góp vốn cùng nhau kinh doanh ở bất cứ nơi đâu, bất kỳ lĩnh vực hoạt động nào với quy mô tùy ý.

❖ **Về lao động:** đối với các doanh nghiệp lớn thường thì họ có nhu cầu về lao động với những trình độ nhất định, giới hạn trong những lĩnh vực sản xuất nhất định. Trong khi đó, các DNV&N do nhu cầu đa dạng nên có thể sử dụng lao động ở đủ mọi lứa tuổi, mọi trình độ, từ lao động có trình độ cao đến lao động có trình độ thấp hay cả những lao động chưa hề qua đào tạo, và thuộc mọi lĩnh vực, ở khắp các địa phương. Vì vậy, có thể nói chính các DNV&N cũng là một nơi đào tạo người lao động ít tốn kém chi phí nhất.

❖ **Về mặt kỹ thuật:** DNV&N lựa chọn kỹ thuật phù hợp với khả năng về vốn và trình độ lao động. Những kỹ thuật được ứng dụng trong các DNV&N rất đa dạng, phong phú: từ thủ công đến cơ khí hóa, tự động hóa; từ truyền thống đến tiên tiến, hiện đại. Mỗi trình độ kỹ thuật có những ưu và nhược điểm riêng, và không phải cứ tự động hóa hay hiện đại hóa là tối ưu mà ngược lại, việc tận dụng mọi kỹ thuật hiện có mới là cần thiết, nhất là trong điều kiện nền kinh tế của các nước đang phát triển.

❖ **Về nguyên vật liệu:** các DNV&N có thể vươn tới được những vùng nguyên liệu dù nhỏ hay xa đến mấy, nhất là những nơi mà các doanh nghiệp lớn không thể bao phủ hết được. Bên cạnh đó, việc tận dụng các nguyên vật liệu còn hữu dụng cho sản xuất là “sở trường” của các DNV&N...

1.2.4.4. Góp phần duy trì sự tự do cạnh tranh, ngăn chặn độc quyền:

Với số lượng ít và quy mô lớn của các doanh nghiệp lớn, rất dễ dẫn đến tính trạng độc quyền. Sự năng động, nhạy bén và số lượng nhiều của các DNV&N cho phép phá vỡ thế độc quyền, tái lập môi trường tự do cạnh tranh cho nền kinh tế. Ngoài ra, các DNV&N không ỷ lại vào sự trợ giúp của nhà nước, với tính tự chủ cao độ, họ sẵn sàng chấp nhận tự do cạnh tranh và tìm cách khai thác mọi cơ hội để phát triển.

1.2.4.5. Làm cơ sở vệ tinh cho các doanh nghiệp lớn

Các doanh nghiệp lớn hoạt động thường cần có sự hỗ trợ của các vệ tinh là các DNV&N, có thể với tư cách là người cung cấp nguyên vật liệu đầu vào, cung cấp dịch vụ, hoặc là người trung gian tiêu thụ sản phẩm đầu ra, hay cũng có thể với tư cách là người gia công một vài công đoạn sản phẩm của doanh nghiệp lớn. Vì vậy sự tồn tại và phát triển của các DNV&N rất cần thiết để bổ sung cho hoạt động của các doanh nghiệp lớn.

1.2.4.6. Góp phần quan trọng vào quá trình tích lũy kinh tế và là cơ sở kinh tế ban đầu để phát triển thành doanh nghiệp lớn

Do lợi nhuận biên tế của vốn đầu tư tại các DNV&N thường là số dương nên các DNV&N có xu hướng giữ lại lợi nhuận để tái đầu tư mở rộng sản xuất. Chính vì vậy, quá trình phát triển DNV&N cũng là quá trình tích tụ vốn, tìm kiếm mở rộng thị trường, hoặc sự liên kết, hợp tác kinh doanh,...

Ngoài ra, do chi phí đầu tư thấp, việc khởi sự bằng mô hình DNV&N tạo khả năng thử nghiệm các sản phẩm mới và tạo tiền đề phát triển trở thành doanh nghiệp lớn.

1.2.4.7. Góp phần gia tăng kim ngạch xuất khẩu và tăng tỷ lệ nội địa hóa của sản phẩm

Với đặc tính năng động và nhạy bén, cho phép các DNV&N tham gia sản xuất các sản phẩm xuất khẩu hoặc những sản phẩm có khả năng thay thế hàng nhập khẩu. Chất lượng sản phẩm có thể không cao, nhưng chắc chắn là giá sẽ thấp hơn hàng nhập khẩu. Đặc biệt, việc phát triển DNV&N tạo khả năng thúc đẩy tiềm năng của các ngành nghề truyền thống ở các địa phương của mỗi nước, nhất là các ngành thủ công mỹ nghệ, đây là một trong những ngành có tỷ trọng xuất khẩu cao ở các nước.

Từ những vai trò quan trọng trên của DNV&N cho thấy sự cần thiết tất yếu phải phát triển loại hình doanh nghiệp này.

1.3. VỐN TÍN DỤNG NGÂN HÀNG ĐỐI VỚI DNV&N

1.3.1. Kinh nghiệm của các nước về tín dụng ngân hàng đối với DNV&N và bài học kinh nghiệm cho Việt Nam

1.3.1.1. Kinh nghiệm của các nước về tín dụng ngân hàng đối với các DNV&N

❖ Đức

Ở Đức, bảo đảm tín dụng là một trong những công cụ chính trong chương trình hỗ trợ tài chính cho các DNV&N ở Đức. Việc bảo đảm của các tổ chức đảm bảo tín dụng bù đắp được một số bất lợi nhất định của các

DNV&N, đồng thời giúp cho các TCTD tránh được mức độ rủi ro cao khi cho vay các DNV&N. Các Phòng Thương Mại và Công nghiệp của Đức là những chuyên gia tư vấn cho các chương trình bảo đảm tín dụng, họ tiến hành xem xét và đánh giá các đơn xin vay trước khi đưa ra một khoản đảm bảo cho món vay.

Kinh nghiệm được rút ra từ chương trình là: Trước hết, chương trình này thường tốn kém do các khoản thua lỗ phát sinh nhiều, nhưng có thể điều tiết bằng cách loại trừ một số doanh nghiệp có mức độ rủi ro cao nhất định. Thứ hai là cần có sự lựa chọn phân phối các khoản đảm bảo giữa những doanh nghiệp mới thành lập- có rủi ro kinh doanh cao hơn- và những doanh nghiệp đang hoạt động- có rủi ro kinh doanh thấp hơn, nhưng rủi ro tài chính lại cao hơn. Đặc biệt, kinh nghiệm thực tế ở các nước cho thấy, quyết định về việc những doanh nghiệp nào được hỗ trợ chủ yếu tùy thuộc vào các ngân hàng chứ không phải Chính phủ.

❖ Trung Quốc

Trung Quốc có “ Vườn ươm DNV&N” là nơi mà hầu như tất cả các doanh nghiệp đều được sự hỗ trợ từ Chính phủ. Thông thường các DNV&N trong vườn ươm được hỗ trợ từ 3-5 năm. Tại đây, các DNV&N có thể được giúp để tài trợ hoặc các TCTD tìm kiếm các nhà tài trợ để có thể tăng nguồn vốn kinh doanh. Giúp các doanh nghiệp tăng vốn ban đầu lên 5-6 lần bằng cách hỗ trợ ngay từ đầu trong vườn ươm.

❖ Hàn Quốc

Tình hình tài chính của các DNV&N ở Hàn Quốc từng được đánh giá là trầm trọng do việc tiếp cận khó khăn đến các nguồn tài chính bên ngoài doanh nghiệp, đặc biệt là các khoản vay ngân hàng. Chính phủ Hàn Quốc đã

thiết lập hẳn một hệ thống Luật pháp và hệ thống các thể chế cho việc thúc đẩy các DNV&N. Trong đó, các vấn đề liên quan đến việc hỗ trợ vốn cho các DNV&N được chú trọng, đặc biệt là hỗ trợ bằng nguồn vốn tín dụng ngân hàng để giúp các DNV&N thoát khỏi những khó khăn tài chính.

Chính phủ Hàn Quốc đã thiết lập các ngân hàng có sự đầu tư của Chính phủ chỉ để phục vụ riêng cho các DNV&N và thiết lập 2 quỹ đảm bảo tín dụng để giúp các DNV&N vay nợ từ các ngân hàng. Bên cạnh đó, các NHTM cũng chịu sự chỉ đạo của Ngân hàng Hàn Quốc để cho các DNV&N vay ở mức 35-40% tổng số tiền cho vay của họ với lãi suất thương mại.

❖ **Philippine**

Chính phủ Philippine đã từng đưa ra hàng loạt chính sách quy định các tổ chức tài chính, đặc biệt là ngân hàng phải dành một tỷ lệ nhất định trong tổng số vốn đầu tư cho các DNV&N vay. Luật Magna Carta được đưa ra với nội dung có quy định rằng: các ngân hàng phải dành ít nhất 10% trong tổng số các khoản cho vay cho DNV&N.

Bên cạnh đó, Chính phủ huỷ bỏ quy định về việc hạn chế lập thêm chi nhánh của các ngân hàng, và cho phép các ngân hàng được phép lập chi nhánh ở bất cứ chỗ nào họ muốn. Nhờ đó, nhiều chi nhánh ngân hàng mọc lên ở khắp các tỉnh và các vùng nông thôn, nơi có rất nhiều DNV&N đang cần có sự tài trợ tín dụng của ngân hàng. Khi số lượng chi nhánh ngân hàng tăng lên, sự cạnh tranh giữa nhiều chi nhánh ngân hàng trên cùng một địa bàn càng tạo thêm khả năng tiếp cận vốn tín dụng ngân hàng cho các DNV&N.

❖ **Đài Loan**

Từ năm 1950, Nhà nước Đài Loan đã bắt đầu thiết lập các cơ quan chuyên trách để thúc đẩy sự phát triển của các DNV&N. Năm 1960, Bộ Tài

chính thành lập “Xí nghiệp vừa và nhỏ- tín dụng bảo chứng vốn cơ bản” để giúp cho việc quay vòng vốn đầu tư của các DNV&N, góp phần giải quyết những khó khăn về tiền tệ và lưu thông. Năm 1964, các ngân hàng chuyên nghiệp phục vụ các DNV&N được thành lập nhằm mục đích cung cấp vốn và tín dụng dài hạn cho các DNV&N.

Trong những năm 1990, Đài Loan tiếp tục có những biện pháp hướng dẫn các DNV&N trong việc huy động vốn như: cung cấp các dịch vụ tư vấn về huy động vốn, hướng dẫn xây dựng chế độ quản lý tài vụ và chế độ kế toán, hướng dẫn luồng thị trường,... Kết quả ban đầu là đã giúp cho nhiều doanh nghiệp được vay vốn ngân hàng, đánh giá sử dụng vốn ở 645 doanh nghiệp và đã tổ chức được nhiều cuộc hội thảo về huy động vốn.

Đến nay, Đài Loan đã thành lập “Quỹ phát triển xí nghiệp vừa và nhỏ” để giúp các DNV&N cải thiện môi trường kinh doanh, thúc đẩy sự hợp tác giữa các doanh nghiệp. Ngoài việc cấp tín dụng cho các DNV&N với lãi suất thấp hơn lãi suất bình thường của ngân hàng, Quỹ này đã giúp đỡ cho 18 ngân hàng tư nhân và đã dùng lợi tức của mình để đảm bảo tín dụng cho các khoản phát triển chuyên ngành.

1.3.1.2. Bài học kinh nghiệm cho Việt Nam trong việc cấp tín dụng cho DNV&N

Từ những bài học kinh nghiệm trên có thể rút ra những vấn đề chung nhất trong việc phát triển hoạt động tín dụng ngân hàng đối với các DNV&N như sau:

- Trước hết bao giờ cũng là bản thân các DNV&N phải tự hoàn thiện và tăng cường năng lực kinh doanh của mình, đồng thời nắm bắt được các vấn đề liên quan đến việc vay vốn từ các TCTD.

- Kế đến là Chính phủ thiết lập các thể chế hỗ trợ: nhằm trợ giúp, tư vấn cho các DNV&N về những vấn đề liên quan đến tín dụng ngân hàng; thành lập các quỹ bảo lãnh tín dụng nhằm tăng sự đảm bảo cho các khoản cấp tín dụng của các ngân hàng đối với DNV&N.

- Cuối cùng là các ngân hàng phải có những giải pháp riêng cụ thể nhằm cải thiện nghiệp vụ tín dụng nói chung và những nghiệp vụ riêng có đối với loại hình DNV&N.

Với những kinh nghiệm nêu trên, có thể rút ra những bài học kinh nghiệm cho Việt Nam như sau:

- Trong việc cấp tín dụng cho các DNV&N, Nhà nước giữ vai trò hỗ trợ, giúp đỡ chứ không bao cấp. Phải để cho các DNV&N tự nâng cao sức cạnh tranh trên thị trường, tìm kiếm nhà đầu tư vốn hiệu quả.

- Có thể nghiên cứu thành lập ngân hàng chuyên cho vay đối với DNV&N trực thuộc các TCTD.

- Thành lập và tổ chức Quỹ bảo lãnh tín dụng cho các DNV&N để bảo lãnh vay vốn ngân hàng khi họ không đủ tài sản đảm bảo.

1.3.2. Vai trò của tín dụng ngân hàng đối với sự phát triển hoạt động của DNV&N

Có nhiều kênh cung ứng vốn cho DNV&N nhưng kênh tín dụng ngân hàng vẫn là kênh quan trọng bậc nhất ngay sau việc tự tài trợ bằng vốn chủ sở hữu có giới hạn của doanh nghiệp. Đó là do những hạn chế riêng của các nguồn vốn, cụ thể như:

- **Tự tích lũy bằng lợi nhuận:** có giới hạn, nhỏ và manh mún, đồng thời phải là quá trình lâu dài vì vậy sẽ không theo kịp tốc độ phát triển của nền kinh tế, khiến doanh nghiệp trở nên thiếu sức cạnh tranh. Nhưng dù sao đây

cũng là nguồn vốn được các DNV&N ưu tiên sử dụng để tự tài trợ trước hết thấy các nguồn vốn khác.

- **Từ vay mượn bạn bè, anh em:** thường là rất khó khăn và hạn chế. Rất hiếm doanh nghiệp nào có thể phát triển mạnh bằng nguồn vốn này.

- **Tín dụng thương mại:** cũng chỉ có giới hạn trong khả năng nguồn vốn của nhà cung cấp, phụ thuộc vào chính sách bán chịu của nhà cung cấp và có thời hạn tín dụng ngắn. Bên cạnh đó, nó lại buộc các DNV&N phải chịu sự lệ thuộc cả về quy mô vốn lẫn về khả năng lựa chọn đối với người cung cấp nguyên vật liệu đầu vào, bao hàm các yếu tố: chủng loại, chất lượng, giá cả... của nguyên liệu.

- **Từ những cá nhân hay tổ chức cho vay không chính thức:** lãi suất rất cao, bất hợp lý và có khả năng gây ra những vấn đề phức tạp trong quan hệ.

Trong khi đó, nếu được vay bằng nguồn vốn tín dụng ngân hàng thì các DNV&N sẽ được hưởng những ưu điểm của nguồn vốn này:

- + Không hạn chế về khả năng cung ứng tín dụng.
- + Thời hạn tín dụng dài.
- + Lãi suất thấp và hợp lý hơn các nguồn vốn khác.
- + Được hưởng sự tư vấn từ phía ngân hàng.

Vì vậy, tín dụng ngân hàng có vai trò rất quan trọng đối với các DNV&N, thể hiện qua:

- Đảm bảo cung ứng đủ vốn lưu động thường xuyên cho phép doanh nghiệp duy trì sự ổn định và phát triển có hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh của mình.

- Đáp ứng nhu cầu vốn trung dài hạn để Doanh Nghiệp đầu tư thêm máy móc thiết bị, đổi mới công nghệ, mở rộng quy mô sản xuất kinh doanh, nâng cao năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp, ...

- Bằng việc cung ứng nguồn vốn với lãi suất thấp, hợp lý, tín dụng ngân hàng góp phần mang lại lợi nhuận cao hơn cho chủ doanh nghiệp. Từ đó đẩy nhanh tốc độ tích lũy vốn cho doanh nghiệp.

- Do khả năng quản lý có giới hạn của các chủ DNV&N nên trong quá trình cung ứng tín dụng, ngân hàng còn có thể tư vấn cho các DNV&N về những vấn đề có liên quan đến tình hình tài chính cũng như cung cấp thêm cho doanh nghiệp những thông tin quan trọng về thị trường,... Những tư vấn của ngân hàng giúp doanh nghiệp hoàn thiện các phương án, dự án kinh doanh có hiệu quả hay ngăn chặn việc đầu tư vào những phương án, dự án kém hiệu quả, ...

1.3.3. Nhu cầu tất yếu phải phát triển hoạt động tín dụng ngân hàng đối với loại hình DNV&N

Việc phát triển tín dụng ngân hàng đối với các DNV&N mở ra tiềm lực tăng trưởng tín dụng nhanh chóng và bền vững cho hoạt động của hệ thống NHTM.

Trước hết, về nguồn vốn huy động của các TCTD tăng lên nhờ lượng tiền gửi tiết kiệm và tiền gửi thanh toán ngày càng nhiều. Đó là do: một mặt, với tốc độ phát triển mạnh mẽ như hiện nay, hoạt động của các DNV&N góp phần làm gia tăng khối lượng và tốc độ chu chuyển hàng hóa trong nền kinh tế, nhờ đó làm gia tăng khối lượng giao dịch thanh toán, đặc biệt là thanh toán qua ngân hàng. Mặt khác, phát triển DNV&N tạo nền tảng cho sự gia

tăng thu nhập của dân cư, từ đó tăng lượng tiền gửi tiết kiệm dân cư và cả của chính các DNV&N này.

Kế đến, về hoạt động cho vay, trong xu hướng và định hướng chung của cả nước là đang giảm dần tỷ trọng cho vay đối với các DNNN vì thành phần này bắt đầu bộc lộ những hạn chế nhất định. Chính khu vực DNV&N sẽ là một thị trường tiềm năng để các TCTD mở rộng tín dụng và đa dạng hóa danh mục đầu tư của mình.

KẾT LUẬN CHƯƠNG 1

Chương 1 của luận văn đã trình bày hệ thống hóa một cách rõ ràng về mặt lý luận các vấn đề liên quan đến rủi ro tín dụng; các DNV&N; vốn tín dụng ngân hàng đối với các DNV&N.

Rủi ro tín dụng là rủi ro quan trọng nhất trong các loại rủi ro của ngân hàng vì hoạt động tín dụng là hoạt động chủ yếu của các ngân hàng. Qua chương 1, chúng ta đã biết được những nguyên nhân làm phát sinh rủi ro tín dụng; tầm quan trọng của quản lý rủi ro tín dụng trong hoạt động ngân hàng...

DNV&N là loại hình doanh nghiệp chiếm tỷ trọng cao nhất trong một quốc gia. Sự tồn tại và phát triển của các DNV&N là vấn đề sống còn của một nền kinh tế. Các DNV&N muốn tồn tại trên thị trường thì lúc nào cũng có chung một mối lo lớn nhất đó chính là nguồn vốn. Nguồn vốn được huy động qua rất nhiều kênh trong đó vốn vay từ ngân hàng là một trong những kênh quan trọng nhất. Chương 1 đã đưa ra một số kinh nghiệm của các nước về tín dụng ngân hàng đối với DNV&N và rút ra bài học kinh nghiệm cho Việt Nam. Do vậy việc mở rộng nguồn vốn vay từ ngân hàng đối với các DNV&N là hoạt động hết sức thiết thực hiện nay.

Với tất cả các nội dung được trình bày trong chương 1 sẽ là cơ sở lý luận rất quan trọng phục vụ cho các nội dung được phân tích và trình bày ở chương 2 và chương 3. Đó là các vấn đề về thực trạng và giải pháp quản lý rủi ro tín dụng trong cho vay các DNV&N của các ngân hàng.

CHƯƠNG 2:

THỰC TRẠNG QUẢN LÝ RỦI RO TÍN DỤNG TRONG CHO VAY CÁC DNV&N CỦA CÁC NHTM TRÊN ĐỊA BÀN TP.HCM

2.1. THỰC TRẠNG HOẠT ĐỘNG CỦA DNV&N ĐỊA BÀN TP.HCM

2.1.1. Sự phát triển của các DNV&N tại TP.HCM so với các tỉnh, thành trên cả nước

Trong quá trình thực hiện công cuộc đổi mới với việc chuyển sang nền kinh tế thị trường định hướng xã hội chủ nghĩa và thực hiện nhất quán chính sách kinh tế nhiều thành phần, các DNV&N tại TP.HCM có những bước phát triển mạnh, số lượng tăng lên rất nhanh. Tính đến nay, cả nước có khoảng 200 ngàn DNV&N, đóng góp trên 30% GDP. DNV&N đã giải quyết việc làm cho 12 triệu lao động và là một động lực quan trọng cho phát triển kinh tế, xóa đói giảm nghèo. Mặc dù trong giai đoạn hội nhập sắp tới các doanh nghiệp có quy mô nhỏ sẽ gặp nhiều khó khăn, song trong một nền kinh tế đang phát triển như Việt Nam thì việc phát triển lực lượng này là rất quan trọng. Và theo chủ trương của Chính phủ, đến 2010, cả nước sẽ có khoảng 500.000 DNV&N.

Có thể nói rằng, các DNV&N đóng góp quan trọng trong việc giải phóng và phát triển sức sản xuất, huy động và phát huy nội lực vào phát triển kinh tế xã hội, góp phần quyết định vào phục hồi và tăng trưởng kinh tế, tăng kim ngạch xuất khẩu, tăng thu ngân sách và tham gia giải quyết có hiệu quả các vấn đề xã hội như tạo việc làm, xóa đói, giảm nghèo.

❖ Xét về số lượng và tỷ trọng của các DNV&N trên cả nước, TPHCM có số lượng chiếm tỷ trọng lớn nhất (25,97%). Các DNV&N tập trung chủ yếu ở các đô thị, các thành phố lớn và các trung tâm kinh tế.

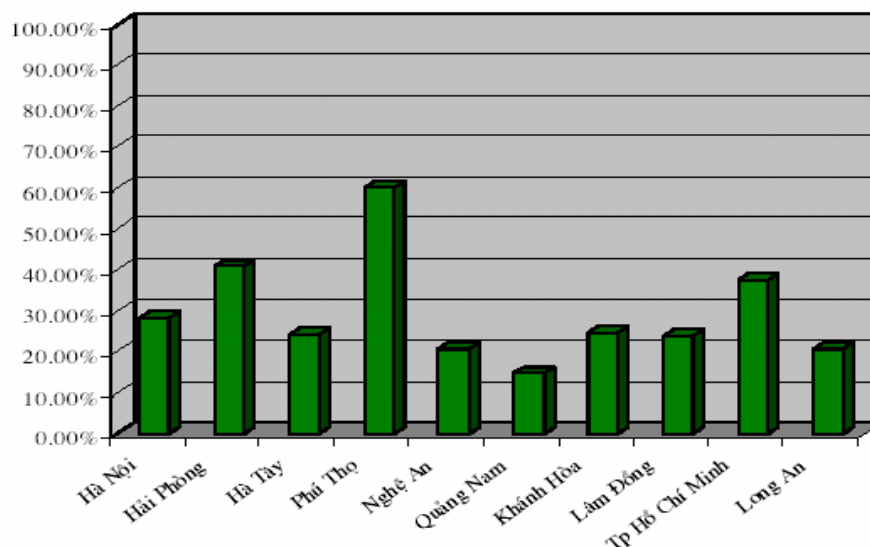
Bảng 2.1: Số lượng và tỷ trọng của DNV&N đang hoạt động (theo tiêu chí lao động).

Tỉnh, thành	2002		2003		2004	
	Số lượng	Tỷ trọng (%)	Số lượng	Tỷ trọng (%)	Số lượng	Tỷ trọng (%)
Tổng	59.831	100,00	68.687	100,00	88.223	100,00
Hà Nội	9.023	15,08	11.334	16,50	14.548	16,49
Hải Phòng	1.458	2,44	1.755	2,56	2.474	2,8
Hà Tây	849	1,42	969	1,41	1.206	1,37
Phú Thọ	525	0,88	589	0,86	944	1,07
Nghệ An	930	1,55	1.139	1,66	1.376	1,56%
Quảng Nam	498	0,83	529	0,77	607	0,69%
Khánh Hòa	1.018	1,70	1.156	1,68	1.441	1,63%
Lâm Đồng	1.493	2,50	758	1,10	940	1,07%
TP.HCM	13.062	21,83	16.644	24,23	22.908	25,97%
Long An	870	1,46	904	1,32	1092	1,24%

Nguồn: Tổng cục Thống kê 2006.

❖ Xét về tốc độ phát triển của các DNV&N, TPHCM có tốc độ phát triển khá cao: 37,64%, cao hơn mức bình quân của cả nước là 28,44%.

Biểu đồ 2.2: Tốc độ phát triển của DNV&N giai đoạn 2003 – 2004.



❖ Xét về tổng vốn đăng ký kinh doanh mới và thay đổi của các DNV&N, TP.HCM có 731 doanh nghiệp đăng ký mới và 14.868 doanh nghiệp đăng ký bổ sung, tổng vốn là 72.550.728 triệu đồng. TP.HCM là thành phố có số vốn và số lượng đăng ký bổ sung cao nhất cả nước, tạo ra một nguồn lực đáng kể thúc đẩy kinh tế phát triển.

Bảng 2.3: Tổng vốn đăng ký kinh doanh mới và thay đổi của các DNV&N giai đoạn 2001-2004.

Tỉnh,thành	Đăng ký mới		Đăng ký bổ sung	
	Số lượng	Vốn (triệu VNĐ)	Số lượng	Vốn (triệu VNĐ)
Hà Nội	19.281	38.590.756	4.701	12.834.465
Hải Phòng	3.030	9.446.478	329	881.881
Hà Tây	1.358	3.145.793	233	662.779
Phú Thọ	712	1.566.934	188	395.635
Nghệ An	1.676	2.355.621	259	276.544
Quảng Nam	465	1.703.670	120	366.248
Khánh Hòa	1.465	2.282.517	403	779.953
Lâm Đồng	30.021	1.376.657	398	305.643
TP.HCM	731	50.905.417	14.868	21.645.311
Long An	937	1.575.495	250	585.777

Nguồn: Tính toán theo số liệu đăng ký kinh doanh của Bộ Kế hoạch & Đầu tư.

❖ Nếu như so sánh giữa các tỉnh thành nghiên cứu theo tiêu chí số dân/1 doanh nghiệp thì TP.HCM dẫn đầu với 250 dân/1 doanh nghiệp (so với bình quân chung của cả nước là 930 dân/1 doanh nghiệp).

Bảng 2.4: So sánh mật độ và số vốn bình quân doanh nghiệp của các DNV&N giai đoạn 2001 – 2004.

Tỉnh, thành	Mật độ doanh nghiệp (dân/doanh nghiệp)	Thứ hạng	Vốn bình quân (triệu VNĐ)	Thứ hạng
Toàn quốc	930		2080	
Hà Nội	267	2	2.002	5
Hải Phòng	716	3	3.044	2
Hà Tây	2.073	8	2.316	3
Phú Thọ	1.392	7	2.201	4
Nghệ An	2.183	9	1.406	10
Quảng Nam	2.393	10	3.661	1
Khánh Hòa	771	4	1.558	9
Lâm Đồng	1.211	5	1.696	7
TP.HCM	250	1	1.884	6
Long An	1.283	6	1.682	9

Nguồn: Bộ Kế hoạch và Đầu tư và Tổng cục Thống kê 2006.

❖ Trong giai đoạn 2001-2004, các doanh nghiệp thành lập mới tập trung chủ yếu ở 3 loại hình doanh nghiệp là DNTN, công ty TNHH và công ty

cổ phần. Có sự khác biệt giữa các vùng miền: Các địa phương miền Bắc tập trung chủ yếu ở loại hình công ty TNHH và công ty cổ phần trong khi các địa phương miền Nam, số lượng các công ty TNHH và các DNTN lại chiếm phần lớn và thực tế là các DNTN ở khu vực phía Nam mạnh hơn các DNTN ở khu vực phía Bắc. Đối với TPHCM loại hình công ty TNHH chiếm 70,28% và DNTN chiếm 21,44%.

Bảng 2.5: Phân bố loại hình doanh nghiệp giai đoạn 2001-2004.

Đvt:%

Tỉnh, thành	DNTN	Công ty TNHH	Công ty cổ phần	Công ty hợp danh	Công ty TNHH 1 thành viên	Tổng số
Hà Nội	41,76	65,78	2,893	0,00	0,52	100,00
Hải Phòng	14,43	59,40	25,81	0,00	0,36	100,00
Hà Tây	18,89	64,48	16,04	0,00	0,60	100,00
Phú Thọ	15,78	52,29	31,93	0,00	0,00	100,00
Nghệ An	35,93	42,70	21,32	0,00	0,52	100,00
Quảng Nam	35,55	50,20	13,67	0,00	0,59	100,00
Khánh Hòa	49,57	42,87	73,70	0,00	0,18	100,00
Lâm Đồng	57,81	38,37	38,20	0,00	0,00	100,00
TP.HCM	21,44	70,28	8,11	0,01	0,16	100,00
Long An	67,24	27,57	5,19	0,00	0,00	100,00

Nguồn: Cục DNV&N – Bộ Kế hoạch và Đầu tư

2.1.2. Những thành tựu đạt được

Đối với khu vực DNV&N, Nhà nước ban hành Nghị định 90/2001/NĐ-CP ngày 23-11-2001 của Chính phủ về trợ giúp phát triển các DNV&N. Nghị

định quy định khung hỗ trợ đối với các DNV&N về các lĩnh vực: tài chính tín dụng, mặt bằng sản xuất, xúc tiến thương mại, xuất khẩu, đào tạo, thông tin thị trường. Nghị định cũng chỉ rõ những biện pháp cụ thể như thành lập quỹ bảo lãnh tín dụng cho các DNV&N, xác định rõ hệ thống các cơ quan hỗ trợ DNV&N từ trung ương đến địa phương, khuyến khích sự tham gia của các tổ chức đoàn thể xã hội.

Trong thời gian qua, để triển khai thực hiện các chính sách, chương trình trợ giúp DNV&N, Nhà nước có đẩy mạnh các chính sách như khuyến khích đầu tư phát triển; trợ giúp doanh nghiệp tiếp cận các nguồn vốn của các tổ chức tín dụng; trợ giúp mặt bằng sản xuất, xúc tiến xuất khẩu, đào tạo nguồn nhân lực, thông tin...

TP.HCM đã có quyết định thành lập Quỹ bảo lãnh tín dụng cho DNV&N (Quyết định số 36/2006/QĐ-UB ngày 8/3/2006) với số vốn điều lệ ước tính ban đầu là 50 tỷ đồng. Tuy nhiên hiện nay quỹ này chưa đi vào hoạt động do chưa huy động đủ vốn cần thiết.

TP.HCM đã xây dựng và triển khai các chương trình sau: Chương trình 100 mặt hàng chủ lực; Chương trình 1000 Giám đốc, Chương trình thiết kế, chế tạo thiết bị có trình độ công nghệ tiên tiến với chi phí thấp thay thế nhập khẩu; Chương trình nâng cao năng lực cạnh tranh và đẩy mạnh xuất khẩu. Các chương trình này ít nhiều có những đóng góp đối với sự phát triển của doanh nghiệp địa phương.

2.1.3. Những khó khăn cần giải quyết

Khó khăn lớn nhất của họ hiện nay là thiếu vốn kinh doanh và rất khó tiếp cận với các nguồn vốn tín dụng chính thức do không có các tài sản thế

chấp khi vay vốn, không đủ khả năng tham gia sản xuất, kinh doanh ở các ngành nghề, lĩnh vực đòi hỏi tập trung vốn lớn và công nghệ cao.

Hệ thống pháp luật kinh doanh đang được xây dựng và hoàn thiện song thực tế vẫn còn có một số cơ chế chính sách của tỉnh và trung ương chưa ổn định, gây khó khăn cho doanh nghiệp trong vận dụng và thực thi pháp luật. Công cuộc cải cách hành chính có nhiều đổi mới nhưng nhìn chung vẫn còn chậm, thiếu đồng bộ gây khó khăn cho việc khởi sự doanh nghiệp và trong hoạt động sản xuất kinh doanh. Đặc biệt, theo Bộ Kế hoạch và Đầu tư, điểm yếu nhất hiện nay trong công tác quản lý Nhà nước về hỗ trợ doanh nghiệp là ở khâu phối hợp giữa các cơ quan Trung ương và địa phương, các vấn đề liên ngành, liên lĩnh vực, xử lý chậm chạp, kém hiệu quả. Thực trạng này đó tác động lớn làm cản trở sự phát triển của doanh nghiệp.

Phần lớn DNV&N có quy mô sản xuất kinh doanh nhỏ, vốn ít, công nghệ lạc hậu, thiếu điều kiện đầu tư mở rộng sản xuất, thuê chuyên gia có trình độ. Mặc dù đã có nỗ lực từ phía chính quyền địa phương song vẫn còn sự phân biệt đối xử giữa các doanh nghiệp thuộc các thành phần (DNNN, doanh nghiệp ngoài quốc doanh và doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài) trong các lĩnh vực như đất đai, mặt bằng sản xuất, vay vốn tín dụng dẫn đến tình trạng DNV&N thiếu mặt bằng sản xuất kinh doanh, thiếu vốn đầu tư cho sản xuất, đổi mới công nghệ.

Thiếu sự liên kết, hợp tác giữa các doanh nghiệp lớn với các DNV&N, dẫn đến chất lượng, hiệu quả kinh doanh và sức cạnh tranh thấp của các doanh nghiệp. Chưa khai thác được lợi thế về quy mô của hai khu vực này. Khả năng liên kết giữa các đơn vị sản xuất kinh doanh thuộc các thành phần kinh tế theo ngành và khu vực cũng còn nhiều hạn chế.

Phần lớn cán bộ quản lý trong các doanh nghiệp khi thành lập doanh nghiệp và hoạt động kinh doanh dựa trên doanh nghiệp là chính, chưa được đào tạo qua trường lớp cơ bản nên có nhiều hạn chế trong công tác quản lý kinh tế cũng như ảnh hưởng đến việc thực hiện các quy định của pháp luật trong quá trình hoạt động, kinh doanh. Đặc biệt, nhiều doanh nghiệp chưa đủ năng lực lập kế hoạch kinh doanh, phương án đầu tư, chiến lược tiếp cận thị trường, cùng với sức cạnh tranh yếu nên bỏ lỡ các cơ hội phát triển kinh doanh, thậm chí dẫn đến chấm dứt tồn tại.

Trình độ tay nghề của người lao động trong các doanh nghiệp chưa được quan tâm đào tạo thường xuyên, phần lớn người lao động được truyền dạy nghề thông qua gia đình hoặc các kỹ thuật viên của doanh nghiệp, do vậy tính năng động, sáng tạo trong việc, phát huy sáng kiến, cải tiến mẫu mã hàng hóa chưa cao. Ông Nguyễn Ngọc Phúc, Thứ trưởng Bộ Kế hoạch và Đầu tư nhận định, phần lớn các DNV&N có trình độ khoa học công nghệ, trang thiết bị kỹ thuật lạc hậu, tay nghề của công nhân thấp hơn so với DNNN và doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài nên chất lượng sản phẩm hàng hóa và dịch vụ không cao, khả năng cạnh tranh yếu, khó tiêu thụ trên thị trường trong nước và xuất khẩu.

Bên cạnh đó, doanh nghiệp khu vực này bị thiếu thông tin về các thị trường đầu vào như thị trường vốn, lao động, nguyên vật liệu, thiết bị, công nghệ; thiếu thông tin về thị trường tiêu thụ sản phẩm, đặc biệt là thị trường xuất khẩu và chưa tiếp cận được công nghệ thông tin trong quản lý doanh nghiệp.

Cùng với những cơ hội và thách thức của hội nhập kinh tế khu vực và quốc tế, Thủ tướng Nguyễn Tấn Dũng nhận định, trong thời gian tới cần có

các giải pháp toàn diện để tăng cường năng lực, khắc phục những yếu kém của khối DNV&N. Đồng thời, sự nỗ lực tự thân để vươn lên của các DNV&N nhằm nâng cao khả năng cạnh tranh, đáp ứng nhu cầu tồn tại và phát triển là vô cùng cần thiết.

2.2. TÌNH HÌNH CHO VAY ĐỐI VỚI CÁC DNV&N

2.2.1. Thị phần hoạt động của các NHTM trên địa bàn TP.HCM

Thị phần hoạt động dịch chuyển theo xu hướng các NHTM Nhà nước, Ngân hàng liên doanh giảm dần thị phần và các NHTMCP tăng dần. Diễn biến này phù hợp với xu hướng phát triển chung của nền kinh tế, xuất phát từ năng lực quản trị điều hành, năng lực cạnh tranh trong hoạt động của các ngân hàng.

Bảng 2.6: Thị phần hoạt động (phản ánh qua hai chỉ tiêu cơ bản huy động vốn và cho vay vốn) của các NHTM tại TP.HCM.

Tổ chức tín dụng	Huy động vốn			Cho vay vốn		
	Số dư	Thị phần		Số dư	Thị phần	
		Năm 2005	Năm 2006		Năm 2005	Năm 2006
Khối NHTMNN	118.832	53,3%	41,84%	74.577	41,6%	33,49%
NHTMCP	114.369	36%	40,27%	96.502	33,4%	43,34%
NHLD	7.768	2,8%	2,73%	8.062	3,5%	3,62%
NHNNg	43.057	15,9%	15,17%	43.537	21,5%	19,55%
Tổng cộng	286.024	100%	100%	222.678	100%	100%

Nguồn: NHNNVN – Chi nhánh TP.HCM.

2.2.2. Dư nợ cho vay của các NHTM đối với các DNV&N

2.2.2.1. Cơ cấu dư nợ cho vay trong tổng số vốn huy động:

Năm 2006 tổng số vốn huy động của các NHTM tại TP.HCM đạt 286.024 tỷ, tăng 51,2% so với năm 2005 (chỉ tiêu định hướng là 22%-24%); và dư nợ tín dụng đạt 222.678 tỷ, tăng 30,7% so với năm 2005 (chỉ tiêu định hướng là 24%-26%). Như vậy tổng dư nợ tín dụng chiếm gần 80% tổng nguồn vốn huy động. (tỷ lệ này năm 2005 là 93%, tỷ lệ này cuối tháng 9/2006 là 83,61%). Chỉ riêng 5 tháng đầu năm 2007, huy động vốn đạt 374.603 tỷ, tăng 31,2% so với năm 2006; cho vay vốn đạt 282.232 tỷ tăng 22,8% so với năm 2006.

Bảng 2.7: Tỷ lệ dư nợ cho vay so với tổng vốn huy động các tháng năm 2007.

Chỉ tiêu	31/12/2006	Tháng 01/07	Tháng 02/07	Tháng 03/07	Tháng 04/07	Tháng 05/07
Tỷ lệ dư nợ/tổng HĐV	80,47%	77,1%	75,9%	75,69%	75,65 %	75,34 %

Nguồn: NHNNVN – Chi nhánh TP.HCM.

Tỷ trọng này giảm theo xu hướng đa dạng hóa đầu tư của các NHTM trên địa bàn và gắn liền với trình độ quản lý vốn tại một số ngân hàng ngày càng cao. Bộ phận vốn còn lại được các NHTM trên địa bàn sử dụng hiệu quả trên thị trường liên ngân hàng và đầu tư giấy tờ có giá; dự trữ thanh khoản; đầu tư trái phiếu, tín phiếu kho bạc và tín phiếu NHNN; và tiền gửi ở nước ngoài.

2.2.2.2. Phân tích dư nợ cho vay đối với các DNV&N theo loại tiền tệ

Dư nợ tín dụng bằng VNĐ tăng 24,73% so với cuối năm 2006; và dư nợ tín dụng bằng ngoại tệ tăng 27% so với cuối năm 2006. Tín dụng ngoại tệ có

tốc độ tăng trưởng cao hơn, do lãi suất vay vốn bằng ngoại tệ thấp hơn lãi suất vay vốn bằng tiền đồng. Tuy nhiên dư nợ cho vay VNĐ chiếm tỷ trọng cao trong tổng dư nợ, chiếm 68% trong tổng dư nợ cho vay. Diễn biến của tình hình trên là phù hợp với quá trình khai thác và sử dụng vốn của các NHTM trên địa bàn.

Bảng 2.8: Dư nợ cho vay đối với các DNV&N theo loại tiền tệ.

Đvt: tỷ đồng

Chỉ tiêu	Tháng 12/2005		Tháng 12/2006		30/06/2007		
	Số tiền	Tỷ trọng (%)	Số tiền	Tỷ trọng (%)	Số tiền	Tỷ trọng (%)	(+)(-) so với 2006
Dư nợ bằng VNĐ	90.889	63,28	128.066	68,39	159.740	68	24,73%
Dư nợ bằng ngoại tệ	52.748	36,72	59.186	31,61	75.169	32	27%
Tổng cộng	143.637		187.252		234.909		25,45%

Nguồn: NHNNVN – Chi nhánh TP.HCM.

2.2.2.3. Dư nợ cho vay đối với các DNV&N phân theo hời hạn nợ

Dư nợ tín dụng tăng 25,45% so với cuối năm 2006. Trong đó dư nợ ngắn hạn vẫn chiếm tỷ trọng cao hơn (chiếm gần 73% tổng dư nợ). Chứng tỏ các DNV&N chủ yếu vay các khoản vay ngắn hạn.

Bảng 2.9: Dư nợ cho vay theo thời hạn nợ.

Đvt: tỷ đồng

Chỉ tiêu	Tháng 12/2005		Tháng 12/2006		30/06/2007		
	Số tiền	Tỷ trọng (%)	Số tiền	Tỷ trọng (%)	Số tiền	Tỷ trọng (%)	(+)(-) so với 2006
Dư nợ Ngắn hạn	98.234	68,39	133.771	71,44	169.332	72,08	26,58%
Dư nợ Trung dài hạn	45.403	31,61	53.482	28,56	65.577	27,92	22,61%
Tổng cộng	143.637		187.252		234.909		25,45%

Nguồn: NHNNVN – Chi nhánh TP.HCM.

2.2.2.4. Tốc độ tăng trưởng dư nợ tín dụng

Trong các tháng đầu năm 2006 dư nợ tín dụng có tốc độ tăng trưởng thấp. Tổng dư nợ cho vay tháng 01 tăng 0,28%; tháng 02/2006 giảm 0,22%; tháng 03/2006 tăng 3,93%; tháng 04/2006 tăng 1,7%, tháng 05/2006 tăng 2,69% và tháng 06/2006 tăng 2,72%. Trong đó khối NHTMNN có tốc độ tăng trưởng tín dụng thấp nhất. Trong 06 tháng đầu năm chỉ tăng 3,35%; khối NHTMCP tỷ lệ này là 21,92%; khối NHLĐ 13% và khối NH nước ngoài 11,26%.

Bảng 2.10: Tốc độ tăng trưởng dư nợ tín dụng 6 tháng đầu năm 2006.

(tốc độ tăng trưởng phát triển – tháng sau so với tháng trước)

Đvt: %

Tốc độ tăng trưởng	Tháng 01/2006	Tháng 02/2006	Tháng 03/2006	Tháng 04/2006	Tháng 05/2006	Tháng 06/2006
Dư nợ tín dụng	0,28	-0,22	3,93	1,7	2,69	2,72
VNĐ	0,96	-0,1	3,19	2,21	4,13	3,09
Ngoại tệ	-0,95	-0,44	5,31	0,77	0,03	2,01

Nguồn: NHNNVN – Chi nhánh TP.HCM.

Bảng 2.11: Tốc độ tăng trưởng tín dụng và vốn huy động các tháng năm 2007

Chỉ tiêu	31/12/2006	Tháng 01/07	Tháng 02/07	Tháng 03/07	Tháng 04/07	Tháng 05/07
Tốc độ tăng trưởng tín dụng	22,8%	1,1%	4,4%	6,5%	4,2%	4,9%
Tốc độ tăng trưởng huy động vốn	31,2%	5,5%	5,9%	6,9%	4,2%	5,3%

Nguồn: NHNNVN – Chi nhánh TP.HCM.

Quy mô về vốn hoạt động, dư nợ cho vay của các NHTM trên địa bàn ngày càng mở rộng. Tuy nhiên, khi xem xét cụ thể thì ta thấy tốc độ tăng trưởng tín dụng thấp hơn tốc độ tăng trưởng huy động vốn. Điều này gắn liền với quá trình tăng trưởng cao về vốn điều lệ của các NHTM trên địa bàn. Đến nay tổng vốn điều lệ của các NHTMCP trên địa bàn đạt 11.955 tỷ, tăng 88,5% so với năm 2005. Đây là cơ sở quan trọng để các NHTM mở rộng các khả năng khai thác và sử dụng vốn không chỉ là cho vay các doanh nghiệp.

2.2.3. Những thuận lợi của các DNV&N khi vay vốn

Tính đến nay, cả nước có khoảng 200 ngàn DNV&N, đóng góp trên 30% GDP. Theo chiến lược phát triển đến năm 2010 thì cả nước dự kiến sẽ có 500.000 DNV&N. Đây là đối tượng khách hàng có nhiều tiềm năng và có vai trò rất lớn mà các ngân hàng và có vai trò rất lớn mà các ngân hàng trong nước phải quan tâm phục vụ. Không chỉ có các ngân hàng như VIB Bank, ACB, SAB...liên tục có nhiều chương trình bơm vốn cho các DNV&N, mà các

ngân hàng quốc doanh như VCB, ICB, BIDV trước đây chỉ xác định những khách hàng lớn, nay cũng đã có những chương trình dành cho DNV&N là mảng hoạt động đầy triển vọng, giúp ngân hàng tăng trưởng quy mô tín dụng, đa dạng dịch vụ và phân tán rủi ro.

Rủi ro trong cho vay đối với DNV&N được đánh giá là cao hơn nhiều so với cho vay các doanh nghiệp lớn. Lãi suất cho vay cao, nhờ đó có thể bù đắp được phần nào rủi ro cao ở loại cho vay này. Đối với các doanh nghiệp lớn, sản xuất kinh doanh có hiệu quả, uy tín thì giữa các ngân hàng thường có sự cạnh tranh gay gắt để giữ khách hàng; mà công cụ cạnh tranh phổ biến và dễ thực hiện nhất chính là lãi suất, do vậy lãi suất áp dụng đối với các doanh nghiệp lớn này thường thấp. Trong khi đó, rất ít khi các ngân hàng sử dụng công cụ lãi suất để cạnh tranh trong cho vay các DNV&N, mà công cụ được sử dụng chủ yếu trong trường hợp này thường là: đơn giản hóa thủ tục, tăng số tiền cho vay, giảm tỷ lệ đảm bảo bằng tài sản,...

Do hoạt động của DNV&N diễn ra trên quy mô không lớn lắm nên dễ nắm bắt và bao quát được, vì vậy công tác thẩm định đòi hỏi ít thời gian và ít kỹ năng hơn so với thẩm định 1 doanh nghiệp lớn; quy trình và thủ tục cho vay cũng đơn giản hơn.

Nhân viên tín dụng thường ít gặp trở ngại trong việc tiếp xúc với doanh nghiệp, trong việc yêu cầu được kiểm tra sổ sách, chứng từ thu- chi của doanh nghiệp.

2.2.4. Những khó khăn của các DNV&N khi vay vốn

Để đáp ứng mục tiêu đẩy mạnh phát triển khu vực DNV&N, Nhà nước đã có khá nhiều biện pháp hỗ trợ khối doanh nghiệp này trên tất cả các phương diện. Đối với vấn đề vay vốn tín dụng, DNV&N có thể tiếp cận qua

nhiều kênh như Quỹ Hỗ trợ phát triển DNV&N, các Công ty cho thuê tài chính, các NHTM, Quỹ đầu tư phát triển địa phương, kênh tín dụng ưu đãi từ Quỹ Hỗ trợ phát triển. Nhưng câu hỏi được đặt ra là vì sao Nhà nước đã mở ra nhiều cánh cửa mà DNV&N vẫn mãi loay hoay với bài toán vay vốn? Thật vậy, tình hình đi vay của các DNV&N cũng có những trở ngại nhất định.

Trong một cuộc điều tra về thực trạng DNV&N của Cục Phát triển doanh nghiệp thuộc Bộ Kế hoạch Đầu tư, chỉ có 32,38% số doanh nghiệp có khả năng tiếp cận được các nguồn vốn của các NHTM, 35,24% doanh nghiệp khó tiếp cận và 32,38% số doanh nghiệp không tiếp cận được.

Chứng kiến cảnh vay vốn tín dụng của khu vực DNNN và DNV&N, có người ví von rằng giống như chuyện “con đẻ, con nuôi” vậy. Nhiều doanh nghiệp thắc mắc, tại sao DNNN muốn vay vốn bao nhiêu và vay lúc nào cũng được (với cùng tài sản thế chấp là của Nhà nước), nhưng DNV&N vay theo dự án lại rất khó khăn vì không có hoặc không có đủ tài sản thế chấp. Doanh nghiệp cũng rất gian nan trong việc tìm người bảo lãnh cho mình trong quan hệ tín dụng. DNNN vay vốn đầu tư khi gặp rủi ro sẽ được xem xét giảm cả lãi và vốn gốc, còn DNV&N khi vay phải ký hợp đồng tín dụng lãi suất cao nhưng nếu gặp rủi ro bất khả kháng thì vẫn phải trả đủ mức lãi suất đó.

Thủ tục thế chấp rườm rà cũng là một lực cản trong quá trình tiếp cận với nguồn vốn tín dụng. Có doanh nghiệp dẫn chứng, trước kia thế chấp Ngân hàng ở địa phương này chỉ sử dụng sổ đỏ, có xác nhận của Phòng quản lý đất đai của phường và công chứng, nhưng nay lại phải có thêm xác nhận của Phòng tài nguyên môi trường quận, huyện. Thế là mặc dù rất cần vốn nhưng doanh nghiệp bắt buộc vẫn phải đợi thêm 7 ngày nữa để chuyển hồ sơ từ phường lên quận!

Thực tế cũng bộc lộ rõ sự khắt khe, thậm chí được coi là vô lý trong bản thân các quy định của các tổ chức tín dụng. Có những doanh nghiệp đã dùng tài sản của mình để thế chấp ngân hàng, nhưng cũng chỉ được vay tối đa 50% tổng giá trị tài sản. Đó là thiệt thòi lớn đối với người kinh doanh. Theo kết quả khảo sát của Bộ Kế hoạch và Đầu tư, các DNV&N có tiềm lực tài chính nhỏ bé với bình quân số vốn của một doanh nghiệp chỉ là 1,8 tỉ đồng. Trong khi đó, tỷ lệ các DNV&N vay được vốn ngân hàng chỉ chiếm khoảng 57% nhưng với số lượng không nhiều.

Đặt sang một bên những khó khăn khách quan như thủ tục vay vốn cũng nhiều phiền hà, năng lực thẩm định dự án cho vay của cán bộ dự án có những mặt hạn chế..., trở ngại cũng xuất phát từ chính bản thân doanh nghiệp. Mức độ tín nhiệm về tài chính và thương hiệu trong hoạt động của DNV&N chưa cao khiến các ngân hàng ngần ngại trong việc cho các doanh nghiệp vay, nhất là các khoản vay dài hạn. Khả năng cung cấp các số liệu kế toán tài chính và khả năng lập dự toán và phương án sản xuất kinh doanh của các DNV&N thường rất hạn chế. Báo cáo tài chính của các DNV&N thường không thể hiện đầy đủ hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp, không lập được bảng lưu chuyển tiền tệ, hoặc các báo cáo tài chính thường không trung thực và không được kiểm toán. Đặc biệt, tại hầu hết các doanh nghiệp nhỏ việc hạch toán kế toán không theo chuẩn mực chung, mà chỉ mở sổ theo dõi sơ sài, và các doanh nghiệp này không bao giờ lập báo cáo tài chính. Đa số DNV&N không lập được dự toán và kế hoạch dài hạn cho hoạt động sản xuất kinh doanh của mình; thậm chí phương án sản xuất kinh doanh cụ thể trong mỗi hồ sơ vay cũng không chặt chẽ, còn nhiều điểm chưa hợp lý.

2.3. RỦI RO TÍN DỤNG TRONG CHO VAY CÁC DNV&N

2.3.1. Đánh giá rủi ro tín dụng

2.3.1.1. Hệ số rủi ro tín dụng

Bảng 2.12: Hệ số rủi ro tín dụng tại một số NHTM.

(Hệ số rủi ro tín dụng = dư nợ cho vay / Tổng tài sản có)

Ngân hàng	Hệ số rủi ro tín dụng (%)			
	Năm 2003	Năm 2004	Năm 2005	Năm 2006
EAB	74,37	75,70	69,99	66,12
ACB	49,51	43,85	38,65	38,11
SAB	64,51	57,32	57,96	57,77
BIDV	74,27	72,70	67,56	61,16
ICB	64,01	70,71	65,21	-
VCB	40,58	42,64	44,74	40,10

Nguồn: Báo cáo thường niên của các ngân hàng.

Bảng 2.13: Hệ số rủi ro tín dụng đối với các DNV&N tại một số NHTM.

(Hệ số rủi ro tín dụng = dư nợ cho vay các DNV&N / Tổng tài sản có)

Ngân hàng	Hệ số rủi ro tín dụng (%)			
	Năm 2003	Năm 2004	Năm 2005	Năm 2006
ACB	34,66	34,20	21,63	21,46
SAB	45,59	27,90	35,28	37,94
BIDV	27,19	29,72	33,78	32,66
ICB	33,38	40,78	38,67	-
VCB	21,91	24,30	29,08	26,06

Nguồn: Báo cáo thường niên của các ngân hàng.

Qua các số liệu trên cho thấy:

- Khoản mục tín dụng trong tổng tài sản khá lớn (>50%) thì lợi nhuận sẽ lớn nhưng đồng thời rủi ro tín dụng cũng rất cao. Chỉ riêng ACB và VCB có hệ số rủi ro tín dụng < 50% do nguồn vốn huy động chủ yếu gửi vào các tổ chức tín dụng và đầu tư chứng khoán.

- Hệ số rủi ro tín dụng giảm dần qua các năm chứng tỏ các NHTM đã mở rộng các khoản vốn huy động của mình sang các lĩnh vực khác như: đầu tư chứng khoán, gửi vào các tổ chức tín dụng,...

- Đối với các NHTMNN (VCB; BIDV): Dư nợ cho vay chủ yếu là cho các doanh nghiệp lớn vay. Đây là những doanh nghiệp sản xuất kinh doanh có hiệu quả, uy tín, số tiền vay lớn, độ rủi ro thấp. Do vậy, các ngân hàng thường có sự cạnh tranh gay gắt để giữ loại khách hàng này. Công cụ cạnh tranh phổ biến và dễ thực hiện nhất đối với các doanh nghiệp lớn chính là lãi suất, do vậy lãi suất áp dụng đối với các doanh nghiệp lớn này thường thấp.

- Đối với các NHTMCP: Dư nợ cho vay chủ yếu là các DNV&N. Các khoản vay phần lớn là thấp, ngắn hạn, rủi ro cao phù hợp với thực lực của các NHTMCP.

- Nhưng một điều đáng chú ý là công cụ cạnh tranh giữa các NHTMCP trong việc lôi kéo các DNV&N không phải là công cụ lãi suất để cạnh tranh trong cho vay các DNV&N, mà công cụ được sử dụng chủ yếu trong trường hợp này thường là: đơn giản hóa thủ tục, tăng số tiền cho vay, giảm tỷ lệ đảm bảo bằng tài sản,...

2.3.1.2. Chất lượng tín dụng và tình hình xử lý nợ đọng

2.3.1.2.1. Chất lượng tín dụng

Mặc dù, tín dụng cho nền kinh tế năm 2004 tăng khá cao để đáp ứng nhu cầu phát triển kinh tế, nhưng tỷ trọng nợ xấu (gồm nhóm 3, nhóm 4, nhóm 5) trong tổng dư nợ giảm đáng kể so với 31/12/2003. Tỷ lệ nợ xấu trên tổng dư nợ đến 31/12/2004 là 2,85% giảm so với mức 4,74% của năm 2003. Năm 2006 nợ xấu chiếm 2,21% so với tổng dư nợ cho vay. Điều này thể hiện các tổ chức tín dụng đã thực hiện mở rộng tín dụng đi đôi với nâng cao chất lượng tín dụng. Thêm vào đó, cơ cấu tín dụng đã có bước chuyển biến tích cực: các tổ chức tín dụng đã hạn chế việc tăng dư nợ cho vay các dự án lớn hiệu quả thấp; từ chối cho vay các dự án không hiệu quả kinh tế; chuyển hướng đầu tư sang cho vay các DNV&N, hộ sản xuất, tăng tỷ trọng cho vay doanh nghiệp ngoài quốc doanh.

Bảng 2.14: Chất lượng tín dụng, phân tích theo tiêu chuẩn các nhóm nợ.

Đvt: %

Chỉ tiêu	Tháng 01/2006	Tháng 02/2006	Tháng 03/2006	Tháng 04/2006	Tháng 05/2006	Tháng 06/2006	31/12/06
Nợ nhóm 1 (nợ đủ tiêu chuẩn)	92,04	91,49	92,11	91,93	92,05	92,31	91,91
Nợ nhóm 2 (nợ cần chú ý)	5,43	5,94	5,22	5,41	5,43	5,22	5,88
Nợ nhóm 3 (nợ đủ tiêu chuẩn)	0,86	0,88	1,03	1,04	0,96	0,89	1,08
Nợ nhóm 4 (nợ nghi ngờ)	0,45	0,42	0,29	1,32	0,3	0,37	0,26
Nợ nhóm 5 (nợ có khả năng mất vốn)	1,22	1,27	1,35	1,32	1,26	1,21	0,88
Tổng cộng	100	100	100	100	100	100	100

Nguồn: Ngân hàng Nhà nước Việt Nam – Chi nhánh TP.HCM.

Xem xét từ số liệu phân tích phản ánh, thì tỷ lệ nợ xấu của các TCTD tại TP.HCM vẫn dưới mức quy định. Tổng nợ quá hạn (nợ nhóm 2) của các TCTD trên địa bàn chiếm 5,88% so với tổng dư nợ cho vay; Tổng nợ xấu (nợ nhóm 3, nhóm 4 và nhóm 5) trên địa bàn chiếm 2,21% trong tổng dư nợ cho vay.

2.3.1.2.2. Tình hình xử lý nợ đọng

Đến nay tổng số nợ đọng đã xử lý được (số lũy kế từ năm 2000) 8.453 tỷ đồng. Số nợ đọng còn lại chưa xử lý 1.482 tỷ đồng. Số ngoại bảng theo dõi để thu hồi nợ: 2.323 tỷ đồng. Chi tiết như sau:

- Nợ gốc giảm từ số tiền thu được do bán tài sản: 1.908 tỷ đồng.
- Nợ gốc giảm do khách hàng trả bằng tiền: 304 tỷ đồng.
- Nợ gốc giảm do Chính phủ xử lý (xóa nợ): 2.371 tỷ đồng.
- Nợ gốc giảm do sử dụng dự phòng rủi ro: 3.210 tỷ đồng.
- Nợ gốc giảm từ số tiền thu được do khai thác TSĐB : 149 tỷ đồng.
- Nợ gốc giảm do xử lý bằng các biện pháp khác: 511 tỷ đồng.

(Biện pháp khác như: bán nợ; giảm nợ; chuyển nợ thành vốn góp; đánh giá lại nợ).

Hiện nay các NHTM trên địa bàn vẫn tiếp tục thực hiện việc phân loại nợ và trích lập dự phòng theo quy định 493 và 457 của NHTW và mới nhất là quyết định 18/2007/QĐ-NHNN ngày 25/04/2007. Đây là những quy định mới, khoa học và phù hợp với thông lệ quốc tế hơn. Tuy nhiên vẫn còn có những khó khăn vướng mắc nhất định. Qua quá trình thực hiện trên thực tế sẽ cần những điều chỉnh bổ sung để những quy định này thực sự được thực hiện tốt, thuận lợi nhằm đảm bảo hoạt động ngân hàng an toàn và hiệu quả.

Như vậy qua các chỉ số phản ánh về tình hình nợ quá hạn; về cơ cấu huy động vốn và sử dụng vốn... Về cơ bản chất lượng tín dụng trên địa bàn đến tháng 06/2007 đã từng bước cải thiện với chất lượng ngày càng cao. Xem xét, đánh giá hoạt động tín dụng ngân hàng của các NHTM trên địa bàn gắn liền với các yếu tố tác động tích cực sau:

Quá trình ứng dụng công nghệ hiện đại để phát triển dịch vụ nói chung và ứng dụng trong công tác quản lý, trong hoạt động nói riêng đã tạo điều kiện cho các NHTM quản lý hoạt động tín dụng khoa học hơn, kiểm soát tín dụng tốt hơn. Cập nhật kịp thời các thông tin về khách hàng và thực hiện hợp đồng tín dụng của khách hàng (vay và trả nợ, trả lãi...). Trên cơ sở đó kiểm tra, và đôn đốc khách hàng trả nợ đầy đủ và đúng hạn.

Một số NHTM đã thực hiện tổ chức quy trình tín dụng theo sổ tay tín dụng, với tổ chức khoa học chuyên môn hóa theo hướng tổ chức các bộ phận độc lập; bộ phận khách hàng vay vốn (tiếp xúc, giao dịch, hướng dẫn, tư vấn...); bộ phận thẩm định, xét duyệt cho vay và bộ phận hỗ trợ tín dụng (quản lý theo dõi nợ vay, thông tin khách hàng...). Quá trình này góp phần nâng cao chất lượng thẩm định khách hàng, chất lượng thẩm định dự án, có quyết định cho vay đúng, tạo điều kiện nâng cao chất lượng tín dụng ngân hàng.

Quan điểm về hoạt động cho vay là hoạt động dịch vụ gắn liền với vai trò của doanh nghiệp hoạt động trong lĩnh vực kinh doanh tiền tệ đã làm thay đổi tư duy kinh doanh của nhiều ngân hàng. Theo hướng phục vụ ngân hàng, cung cấp dịch vụ tốt nhất cho khách hàng. Vì vậy một số NHTM đã thực hiện tốt công tác marketing trong hoạt động tín dụng, chủ động tìm kiếm khách hàng và tư vấn đầy đủ cho khách hàng tận nơi.

KẾT LUẬN CHƯƠNG 2

Cùng với sự phát triển của cả nước, các DNV&N đã có những đóng góp rất lớn đối nền kinh tế của quốc gia (trên 30%GDP, giải quyết việc làm cho 12 triệu lao động và là một động lực quan trọng cho quá trình phát triển kinh tế, xoá đói giảm nghèo...).

Sự tăng trưởng tín dụng của các NHTM phù hợp với sự tăng trưởng của nền kinh tế cả nước nói chung và của nền kinh tế thành phố nói riêng. Việc phát triển tín dụng luôn luôn đi đôi với chất lượng tín dụng.

Tuy nhiên nguồn vốn vay từ các NHTM đến với các DNV&N vẫn còn những trở ngại nhất định: thủ tục thế chấp rườm rà; mức độ tín nhiệm của các NHTM đối với các DNV&N chưa cao, khi cho vay các DNV&N rủi ro tín dụng rất lớn...Điều này làm hạn chế việc mở rộng tín dụng của các NHTM; hạn chế việc tiếp cận vốn của các DNV&N thông qua kênh tín dụng ngân hàng.

Vì vậy các giải pháp hạn chế rủi ro tín dụng của các NHTM đối với các DNV&N là vấn đề quan tâm hàng đầu của các ngân hàng, các DNV&N và kể cả các cơ quan quản lý nhà nước trên địa bàn TP.HCM nhằm tạo ra sự tăng trưởng tín dụng một cách ổn định, bền vững; một bộ phận các DNV&N xứng tầm với vai trò và vị trí của mình.

CHƯƠNG 3:

MỘT SỐ GIẢI PHÁP HẠN CHẾ RỦI RO TÍN DỤNG TRONG CHO VAY CÁC DNV&N TẠI TP.HCM

3.1. GIẢI PHÁP ĐỐI VỚI CÁC DNV&N

3.1.1. Tăng cường hợp tác giữa các doanh nghiệp lớn và các DNV&N

Hiện nay Việt Nam đã gia nhập WTO, điều đó cũng có nghĩa là cạnh tranh sẽ tăng lên không ngừng, các tranh chấp trên thị trường sẽ xảy ra ngày càng nhiều hơn. Theo ông Lý Đình Sơn, Phó chủ tịch Hiệp hội DNV&N của Việt Nam, khi doanh nghiệp có quan hệ làm ăn chặt chẽ với các đối tác nước ngoài thì cũng là lúc các vụ kiện tụng thương mại tăng lên. Các vụ kiện bán phá giá giày dép, cá tra, basa, hay bị khiếu kiện do giao hàng chậm... mà các doanh nghiệp chúng ta gặp phải trong thời gian vừa qua là những ví dụ điển hình. Trong bối cảnh như vậy, ngoài việc tự tăng cường kiến thức hội nhập, kiến thức về luật pháp quốc tế, các DNV&N cũng nên tích cực hợp tác với nhau. Cho đến nay sự thật là các DNV&N có chung lợi ích rất "ngại" hợp tác với nhau, mà lại cạnh tranh làm cho vấn đề trở nên trầm trọng hơn, trong khi phía đối tác nước ngoài thì ngược lại.

Ở những nước khác, DNV&N cũng đóng một vai trò vô cùng quan trọng trong nền kinh tế. Ngay như ở Mỹ - một đất nước mà ở đó có những cái tên như Microsoft, IBM hay Ford nổi tiếng toàn cầu - các DNV&N vẫn đóng một vai trò cực kỳ quan trọng. Điều này thể hiện ở con số 40% GDP của nước Mỹ là nhờ sự đóng góp của các doanh nghiệp thuộc khu vực này. Những

doanh nghiệp lớn như Boeing hay Microsoft cũng không thể hoạt động đơn lẻ mà phải có sự hợp tác với các công ty có quy mô vừa và nhỏ.

Trong cơ cấu sản xuất của mình, các doanh nghiệp lớn tại TP.HCM thường hay đảm đương hay tiến hành luôn những hoạt động phụ thuộc. Chẳng hạn, thành lập đội vận tải, đội xây dựng cơ bản, đầu tư và điều hành căn-tin, v.v. Các hoạt động này làm tăng các chi phí cố định, do đó làm giảm hiệu quả kinh tế so với các doanh nghiệp tương tự ở các nước phát triển. Ở các nước phát triển, các doanh nghiệp lớn sẽ sử dụng dịch vụ do các DNV&N mang lại: công ty dịch vụ bữa ăn công nghiệp bên ngoài sẽ đầu tư và điều hành căn-tin của doanh nghiệp, công ty xây dựng hay nhà thầu bên ngoài sẽ được thuê để tiến hành xây dựng các công trình, ... Ngoài ra, các DNV&N sẽ có thể cung cấp các chi tiết hay phụ tùng với giá rẻ hơn là doanh nghiệp lớn tự làm.

Mối liên kết này diễn ra theo hai chiều, theo hướng là:

- Những doanh nghiệp lớn cung cấp nguyên liệu, nguyên liệu sơ chế, thành phẩm để phân phối và lắp đặt, máy móc, công cụ, và các loại thiết bị.

- Các DNV&N có thể thầu xây dựng các cơ sở sản xuất và trang bị, cung cấp thiết bị, chế tạo các bộ phận đơn giản hay chế tạo những thiết bị gắn sẵn trong các sản phẩm công nghiệp (các phụ tùng, linh kiện thay thế, sản phẩm cơ khí chính xác), cung cấp các dịch vụ công nghiệp như lắp đặt, sửa chữa, bảo trì, và các dịch vụ khác.

- Cùng nhau hợp tác sản xuất: các doanh nghiệp lớn sản xuất hàng tiêu dùng hay tư liệu sản xuất đến một công đoạn nào đó, các công đoạn còn lại sẽ dành cho các DNV&N (khâu hoàn tất sản phẩm, chà láng, dị biệt hóa sản phẩm theo yêu cầu riêng, vân vân); hay doanh nghiệp lớn nhắm vào sản xuất

hàng loạt giống nhau, còn các DNV&N nhắm vào việc cá biệt hóa sản phẩm đáp ứng những nhu cầu riêng biệt của những phân khúc thị trường nhỏ.

3.1.2. Tiết kiệm và sử dụng hiệu quả nguồn vốn vay

Trong các nước đang phát triển, vốn là nguồn lực khan hiếm nghiêm trọng. Do đó, yêu cầu tiết kiệm vốn là một trong những yêu cầu hàng đầu. Trong quá trình góp phần tiến lên công nghiệp hóa đất nước, các DNV&N có thể hoàn thành nhiệm vụ của mình với việc tiết kiệm vốn, nghĩa là phát triển hơn, sản xuất được nhiều hàng hóa hơn, và tạo ra nhiều công ăn việc làm hơn.

Trong thời điểm hiện nay, các DNV&N vẫn còn gặp nhiều khó khăn trong việc vay vốn ngân hàng, nên việc tiết kiệm vốn là hết sức quan trọng.

Không phải tất cả các DNV&N đều tiết kiệm được vốn. Một số DNV&N sử dụng nhiều lao động đồng thời lại trang bị nhiều máy móc do việc sản xuất sản phẩm và quy trình kỹ thuật bắt buộc; một số doanh nghiệp khác trang bị những máy móc thiết bị hoạt động không đều, không hiệu quả, khiến cho chi phí về máy móc trong giá thành sản phẩm cao, do đó không tiết kiệm được vốn.

Ngược lại, những DNV&N có những nhà máy nhỏ, có thời hạn hoạt động ngắn hơn những doanh nghiệp lớn, có thể đưa vào sản xuất sớm hơn, không dễ xảy ra tình trạng máy móc thiết bị nhàn rỗi. Ngoài ra, những DNV&N có thể sử dụng những máy móc thiết bị không đồng bộ, hay mua lại máy móc đã qua sử dụng, do đó chúng có khả năng tiết kiệm vốn.

Thêm vào đó, nếu các DNV&N có lỗi ra quyết định sai lầm về mục đích sản xuất, thời điểm và địa điểm sản xuất, phương thức sản xuất, thì sai

lầm này cũng không trả giá đắt như các doanh nghiệp lớn. Một doanh nghiệp lớn quyết định sai lầm trong những lĩnh vực trên có thể dẫn đến lãng phí hàng trăm tỉ, thậm chí hàng ngàn tỷ đồng vốn. Trong khi đó, các DNV&N do chỉ đầu tư vốn tăng dần từng bước, nên dễ phát hiện sớm các sai lầm, và không trả giá đắt.

3.1.3. Nâng cao kỹ năng quản trị doanh nghiệp, trình độ, tay nghề của người lao động

Trong khu vực các DNV&N hoạt động mạnh mẽ, đang trên đà hiện đại hóa và tăng trưởng, ta không nên xem nhẹ yếu tố cấu tạo vốn con người. Đây là trường học tinh thần kinh doanh, giúp sản sinh ra những con người suy nghĩ cách đầu tư vốn sao cho hiệu quả nhất. Các DNV&N có thể cung cấp kinh nghiệm vừa học vừa làm cho nhiều người hơn, thuộc nhiều tầng lớp xã hội hơn là các doanh nghiệp lớn. Do đó, một trong những điểm quan trọng của chính sách hỗ trợ DNV&N là tạo điều kiện cho các nhà DNV&N có cơ hội học tập, nâng cao kỹ năng quản trị doanh nghiệp, trình độ tay nghề của người lao động.

Chiếm một vị thế quan trọng trong nền kinh tế, các DNV&N chẳng những cung cấp sản phẩm cho nền kinh tế, mà còn tác động như một vườn ươm tài năng kinh doanh và tài năng quản trị, một yếu tố đang thiếu thốn nghiêm trọng nơi các nước đang phát triển, đặc biệt là ở nước ta.

3.1.4. Nâng cao khả năng tiếp cận các dịch vụ ngân hàng

Có thể nói hầu hết các dịch vụ ngân hàng (huy động vốn, dịch vụ cho vay, đầu tư, thanh toán, bảo lãnh, cho thuê tài chính, tư vấn, quản lý tài sản...)

đã đến với cộng đồng các doanh nghiệp. Tuy nhiên khó khăn lớn nhất, bức xúc nhất của các DVV&N hiện nay vẫn là thiếu vốn bởi năng lực vốn nội tại của các doanh nghiệp này hạn chế trong khi tiếp cận vốn ngân hàng còn gặp rất nhiều rào cản.

Vậy để nâng cao khả năng tiếp cận các dịch vụ ngân hàng, trước hết các DVV&N cần phải chủ động tìm hiểu, nghiên cứu kỹ để nắm 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 ngân hàng cung ứng.

Một trong những nguyên nhân cơ bản khiến việc tiếp cận vốn tín dụng của các DVV&N Việt Nam còn rất hạn chế xuất phát từ chính bản thân các DVV&N. Họ không hiểu về cơ chế tín dụng của NHTM, có tâm lý sợ thủ tục vay vốn của ngân hàng rườm rà, phức tạp, việc giải quyết cho vay của ngân hàng khó khăn. Phần lớn các DVV&N thiết lập thủ tục vay vốn của ngân hàng không đúng quy định mà ngân hàng yêu cầu.

Nhiều doanh nghiệp, nhất là các công ty TNHH, tài sản pháp nhân và tài sản cá nhân lẫn lộn, thiếu minh bạch nên ngân hàng rất khó thẩm định, đánh giá về năng lực thực sự của khách hàng. Hệ thống sổ sách kế toán, nội dung và phương pháp hạch toán kế toán của doanh nghiệp thường không đầy đủ, chính xác và thiếu minh bạch.

Năng lực tài chính nội tại của doanh nghiệp yếu, các hệ số tài chính không đảm bảo theo yêu cầu của ngân hàng, không xác định rõ ràng được dòng tiền lưu chuyển bởi vậy không tính toán được đúng khả năng trả nợ trong tương lai. Một số lớn các DVV&N lập phương án, kế hoạch sản xuất kinh doanh, dự án đầu tư còn mang nặng tính chủ quan, áp đặt của lãnh đạo doanh nghiệp, hoặc dựa trên kinh nghiệm thuần túy.

Nội dung của phương án, kế hoạch sản xuất kinh doanh, dự án đầu tư đôi khi được thiết lập sơ sài, bởi vậy thiếu thuyết phục ngân hàng khi xem xét thẩm định cho vay.

Ở một số doanh nghiệp, việc điều hành sản xuất kinh doanh của lãnh đạo thiếu bài bản, mang nặng tính gia đình. Trong quan hệ với ngân hàng còn thiếu kinh nghiệm, việc bố trí cán bộ quan hệ giao dịch với ngân hàng không hợp lý, cán bộ có tư tưởng e ngại, thiếu tự tin trong quan hệ, khả năng thuyết trình, đàm phán với ngân hàng. Đây chính là những vấn đề mà các DVV&N cần lưu tâm và khắc phục, nếu khắc phục tốt những điểm hạn chế này thì chắc chắn vay vốn ngân hàng dễ dàng hơn nhiều.

3.2. GIẢI PHÁP ĐỐI VỚI CÁC NHTM

3.2.1. Xây dựng phương thức cho vay

Thực tế xây dựng phương thức cho vay phải dựa trên cơ cấu và chất lượng các khoản cho vay của ngân hàng. Các ngân hàng phải xác định được chiến lược phát triển tín dụng tùy thuộc thị trường mục tiêu, khả năng, thế mạnh của ngân hàng mình. Từ đó xây dựng chính sách tín dụng khoa học, phù hợp các quy luật kinh tế thị trường, quy trình cụ thể, chi tiết để hướng hoạt động tín dụng của ngân hàng mình theo hướng tăng trưởng bền vững, phát huy lợi thế so sánh, hiệu quả, ít rủi ro. Đưa ra chính sách cho vay đối với các khách hàng có quan hệ thân tín, quy trình cấp tín dụng thận trọng.

Phương thức này quy định thể thức cho vay của Ngân hàng và được thể hiện dưới hình thức văn bản. Thông thường phương thức cho vay phải đáp ứng được:

- + Các khoản cho vay đáng tin cậy và khả năng thu hồi vốn.

- + Có chính sách đầu tư có lợi cho các khoản ngân quỹ của ngân hàng kinh doanh.

- + Có chính sách khuyến khích cho các khoản tín dụng có thể thỏa mãn nhu cầu hợp pháp của thị trường mà ngân hàng cho vay.

Phương thức cho vay có thể thay đổi theo thời gian cũng như thay đổi theo chu kỳ tín dụng. Thực ra điều quan trọng là phương thức cho vay phải được cập nhật thường xuyên để phản ánh thực tại như một công cụ kiểm soát, một Ngân hàng quản lý tốt thì phương thức cho vay là công cụ nhằm đảm bảo xử lý đầy đủ các loại rủi ro mà ngân hàng sẵn sàng chấp nhận trong môi trường kinh doanh của họ.

3.2.2. Xây dựng quy trình quản lý tín dụng

Những ngân hàng hoạt động tốt đều coi trọng quy trình và thể lệ cho vay - là cơ sở thu hồi nợ, đảm bảo lành mạnh về vốn đầu tư và sinh lời. Có 4 giai đoạn chính trong tiến trình quản lý rủi ro tín dụng:

- + Khởi đầu cho đến khi giải ngân và mục tiêu kinh doanh được chấp nhận, rủi ro được xem xét khi lập hồ sơ tín dụng và quyết định cho vay.

- + Giám sát khách hàng vay và theo dõi trả nợ.

- + Thu hồi nợ

- + Đo lường rủi ro ngay từ giai đoạn đầu cho đến khi thu hồi được hết nợ.

Trong thực tế bốn giai đoạn trên đều dựa vào chính sách tín dụng, thủ tục, kiểm soát và chế độ thông tin quản lý, là điểm trọng yếu của quy trình quản lý tín dụng.

3.2.3. Thông tin về khách hàng

Phải xác định cho được khách hàng vay vốn thuộc đối tượng nào? Uy tín của họ đối với ngân hàng ra sao? Có sẵn lòng để trả nợ ngân hàng hay không? Phương án xin vay vốn có mang lại hiệu quả kinh tế, để khách hàng trả nợ ngân hàng? Việc thẩm định uy tín khách hàng phải được xem là yếu tố quan trọng nhất trong quan hệ tín dụng. Xét theo lý thuyết thì việc đánh giá các yếu tố cá nhân là hoàn toàn mang tính chất chủ quan, thế nhưng việc đánh giá của cán bộ tín dụng có được chính xác hay không sẽ có vai trò quyết định đến hiệu quả tín dụng cho vay, nếu việc đánh giá sai đối tượng khách hàng xin vay vốn, sẽ làm giảm những khách hàng có mối quan hệ tốt với ngân hàng hoặc có thể ngân hàng không có khả năng thu hồi nợ khi đã cho vay, sẽ phát sinh rủi ro trong các khoản cho vay. Công việc sẽ dễ dàng hơn nhiều nếu người đi vay là khách hàng thường xuyên và lâu năm của ngân hàng đã từng vay vốn trước đó, trường hợp khách hàng mới quan hệ với ngân hàng thì ngân hàng phải có trách nhiệm hướng dẫn cụ thể về thủ tục, phương thức cho vay và đặc biệt quan tâm khả năng trả nợ của khách hàng, xem đến trách nhiệm quản lý kinh doanh...Những khía cạnh này nên xem xét một cách kỹ lưỡng trong quá trình ra quyết định cho vay.

3.2.4. Tình hình sử dụng vốn vay của doanh nghiệp

Điều khá đặc biệt đặt ra là cán bộ tín dụng ngân hàng phải thường xuyên theo dõi tình hình sử dụng vốn vay mà doanh nghiệp đã vay của ngân hàng để thực hiện theo mục đích vay vốn, tránh tình trạng không quản lý được tình hình sử dụng vốn theo phương án xin vay. Mặt khác, ngân hàng cũng phải biết rõ người xin vay làm thế nào để đưa ra được con số xin vay và

phải yêu cầu người vay đưa ra bản dự toán chi tiết của phương án xin vay vốn, đồng thời nghiên cứu kỹ tình hình thu chi tiền mặt tại đơn vị, qua đó ngân hàng vừa tạo điều kiện giúp khách hàng thiếu vốn được vay sử dụng có hiệu quả và đồng thời mở rộng hoạt động tín dụng của mình trên cơ sở lợi nhuận và an toàn cao trong khi cho vay.

3.2.5. Đánh giá khả năng trả nợ của khách hàng

Khả năng trả nợ của khách hàng thường phụ thuộc vào các nguồn thu trong tương lai khi hợp đồng tín dụng chuẩn bị đến hạn thanh toán, có thể nói các nguồn thu này là kết quả của hoạt động sản xuất kinh doanh của khách hàng vay vốn trong từng chu kỳ. Những con số dự trù về nguồn thu trong phương án kinh doanh cũng được xem xét trong mối quan hệ với các cam kết khác mà người đi vay phải thực hiện trả nợ. Đặc biệt khi đánh giá khả năng trả nợ của khách hàng vay vốn, ngân hàng cần phải nắm rõ nguồn trả nợ chính, tức là khả năng sinh lợi của phương án xin vay và các nguồn thu khác mà khách hàng có thể cam kết để trả nợ cho ngân hàng khi nguồn trả nợ chính thức có sự cố, đồng thời xem xét kèm theo những rủi ro tiềm tàng có thể mà bước đầu cán bộ tín dụng chưa thể thẩm định được nhằm điều chỉnh thời hạn cho vay và thu hồi nợ được hợp lý. Có thể nói trong bất kỳ trường hợp nào thì nguồn vốn tự có phải được coi là nguồn lý tưởng để trả nợ, ngân hàng không thể chỉ dựa vào phương án xin vay vốn để tìm nguồn thu nợ vay khi đó ngân hàng sẽ gặp phải khó khăn.

Trong quá trình đánh giá khả năng trả nợ, ngân hàng cũng yêu cầu khách hàng vay vốn cung cấp bảng tổng kết tài sản và số liệu về hoạt động kinh doanh trong 3 năm trở lại (dự kiến đầy đủ về chi phí cho việc mở rộng

sản xuất kinh doanh, giá trị máy móc thiết bị mới, danh sách chủ nợ - con nợ theo thứ tự thời gian, kế hoạch kinh doanh, bản giới thiệu doanh nghiệp, tóm tắt lịch sử và quá trình hoạt động của công ty, trình độ chuyên môn và kinh nghiệm của ban lãnh đạo). Thông qua đó ngân hàng luôn có được những thông tin cần thiết của doanh nghiệp để có quyết định cho vay chính xác hơn, hiệu quả hơn. Ngân hàng nên yêu cầu các doanh nghiệp phải có số liệu báo cáo hàng tháng, hàng quý về tình hình hoạt động kinh doanh với những nguồn vốn vay của ngân hàng trong thời hạn đang vay vốn nhằm phát hiện những thay đổi có chiều hướng xấu của doanh nghiệp, để có những biện pháp xử lý kịp thời. Khả năng trả nợ là yếu tố rất quan trọng đánh giá công tác thẩm định trong hoạt động cho vay của Ngân hàng, là minh chứng về uy tín của doanh nghiệp trong quan hệ nợ nần, như vậy xác định vấn đề thu hồi được nợ là quyết định sống còn của một Ngân hàng khi tiến hành thủ tục cho vay.

3.2.6. Thực hiện tín dụng ngân hàng như "trung gian tài chính chuyển tiếp"

Điều đáng lưu ý nhất với vai trò là trung gian tài chính, ngân hàng trở thành trung gian chuyển tiếp rủi ro trong nền kinh tế. Từ những vấn đề đặt ra phải xem xét ở nhiều góc độ và phải khẳng định rằng quản lý rủi ro trong kinh doanh ngân hàng nói chung và rủi ro tín dụng nói riêng là vấn đề đặc biệt quan trọng, nó không chỉ là vấn đề của từng ngân hàng riêng lẻ mà của toàn hệ thống Ngân hàng và của toàn nền kinh tế. Từ quan niệm NHTM là trung tâm biến đổi và tiếp nhận rủi ro và đồng thời là trung tâm chuyển tải rủi ro cho toàn nền kinh tế, vì thế chúng ta cần phải quan tâm: rủi ro tín dụng ngân hàng không chỉ là vấn đề quản lý vi mô mà còn là vấn đề quản lý vĩ mô

của nền kinh tế. Muốn quản lý rủi ro tín dụng trong kinh doanh ngân hàng có hiệu quả cần phải có các tiền đề - hình thành môi trường kinh doanh ổn định có sự can thiệp và điều tiết của chính phủ. Để ổn định thị trường tài chính tiền tệ phải có những giải pháp đồng bộ trên cơ sở nâng cao trình độ quản lý rủi ro của các trung gian tài chính (NHTM).

3.2.7. Khả năng đo lường các loại rủi ro trong hoạt động tín dụng ngân hàng

Tại Việt Nam, hệ thống ngân hàng đã phải chấp nhận nhiều rủi ro trong hoạt động kinh doanh, điều đó đòi hỏi ngân hàng phải có khả năng đo lường các rủi ro phải gánh lấy để tạo lợi nhuận có thể sinh ra trong tương lai. Do vậy giải pháp tìm ra mức thích hợp có tính dung hòa giữa rủi ro và lợi nhuận là vấn đề cần quan tâm của các nhà quản lý ngân hàng, một mối quan hệ biện chứng mới phát sinh là làm sao vừa gia tăng lợi nhuận vừa phải chấp nhận một mức độ rủi ro cho phép. Giải pháp đồng bộ trong quản lý rủi ro tín dụng ngân hàng thể hiện sự đánh đổi lẫn nhau tạo nên mối quan hệ không thể tách rời nhau trong hoạt động kinh doanh ngân hàng. Chính vì thế, người ta đã khái quát nên mục tiêu đối với lợi nhuận và rủi ro, câu hỏi được đặt ra liệu mức độ nào trong toàn bộ rủi ro mà ngân hàng nên gánh chịu để gia tăng lợi nhuận và bao nhiêu loại rủi ro mà ngân hàng có thể chấp nhận? Bởi vậy các ngân hàng nhất thiết phải xem xét môi trường kinh doanh trong tương lai và dự đoán sự ảnh hưởng của nó đối với cán cân lợi nhuận và rủi ro và tính thể hiện tại của ngân hàng trước khi quyết định chọn lựa loại rủi ro và mức độ rủi ro so với lợi nhuận có thể chấp nhận được, đây là nhóm nhân tố góp phần giúp các NHTM ở Việt Nam sớm ổn định và phát triển.

3.2.8. NHTM tăng cường thu thập thông tin để nâng cao chất lượng thẩm định cho vay

Các NHTM khẩn trương triển khai công tác thông tin tín dụng đối với các chi nhánh chưa thực hiện. Tăng cường chỉ đạo, theo dõi đôn đốc các chi nhánh báo cáo đầy đủ, chính xác, kịp thời, đồng thời tăng cường kiểm soát số lượng và chất lượng thông tin trước khi cung cấp cho hội sở hoặc CIC NHNN.

Các NHTM cần đẩy nhanh việc ứng dụng công nghệ thông tin, thiết lập phần mềm để quản lý khách hàng, thống kê, lưu trữ thông tin từ đó bổ sung việc phân tích đánh giá khách hàng từ các lần vay sau. Bên cạnh những thông tin về bản thân khách hàng, các NHTM cần thu thập thông tin về ngành nghề kinh doanh của khách hàng để dự đoán được khuynh hướng phát triển, áp lực cạnh tranh từ các đối thủ của khách hàng, trên cơ sở đó đánh giá vị thế, khả năng kinh doanh và khả năng hoàn trả nợ của khách hàng. Tăng cường hợp tác, trao đổi, chia sẻ thông tin giữa các NHTM trên địa bàn và khai thác thông tin tín dụng trên trang Web của CIC để tìm hiểu khách hàng trước khi cho vay nhằm giảm thiểu rủi ro. Mỗi chi nhánh cần thiết lập đường truyền ADSL (tốc độ cao) để truy cập Internet nhằm đáp ứng yêu cầu truy cập nhanh, tiết kiệm chi phí khi thường xuyên truy cập.

3.2.9. Tổ chức bộ phận chuyên trách định giá TSDB, đăng ký giao dịch đảm bảo, phát mãi TSDB.

Các NHTM thực hiện ký hợp đồng với các doanh nghiệp thẩm định giá để doanh nghiệp thực hiện thẩm định giá thay cho các NHTM và gánh chịu toàn bộ trách nhiệm khi thẩm định giá thiếu chính xác nhằm giải quyết những

khó khăn trong công tác thẩm định của các NHTM hiện nay. Tuy nhiên đối với các địa phương chưa có các thẩm định giá, NHTM cần thành lập bộ phận chuyên trách thực hiện nghiệp vụ định giá, đăng ký giao dịch bảo đảm và phát mại tài sản bảo đảm. Cán bộ thẩm định giá phải được đào tạo chuyên ngành thẩm định giá để thực hiện tốt các mặt nghiệp vụ liên quan đến công tác định giá. Bên cạnh đó các NHTM cần tổ chức đánh giá lại tài sản thế chấp, cầm cố theo định kỳ 3 tháng, 6 tháng, 1 năm phù hợp với mức độ biến động giá của từng loại tài sản. Kết quả thẩm định chính xác sẽ được khách hàng tín nhiệm đồng thời hạn chế thấp nhất rủi ro cho NHTM.

3.2.10. Tổ chức bộ phận quản trị rủi ro chuyên biệt

Các chi nhánh NHTM cần thành lập bộ phận quản trị rủi ro chuyên biệt về tín dụng để quản trị rủi ro phân loại các khoản vay theo mức độ rủi ro, xây cải thiện khả năng trả nợ. Sau đó áp dụng phương pháp định tính nhằm đánh giá chất lượng tín dụng chính xác hơn, khi kết quả phân loại theo phương pháp định tính và nhóm rủi ro cao hơn thì TCTD phải trích lập bổ sung phần chênh lệch. Thông qua kết quả phân loại nợ từng khoản nợ bộ phận quản trị rủi ro tiến hành phân loại nợ theo nhóm khách hàng, thành phần kinh tế, ngành kinh tế, khu vực nhằm xác định khuynh hướng rủi ro, qua đó xác định giới hạn tín dụng cho từng nhóm khách hàng, thành phần kinh tế, ngành kinh tế, khu vực phù hợp với mức độ rủi ro mà NHTM chấp nhận được. Bộ phận quản trị rủi ro tư vấn cho cán bộ tín dụng khi thực hiện tái thẩm định những khoản vay lớn, phức tạp đồng thời còn có nhiệm vụ quản trị rủi ro đối với từng cán bộ tín dụng. Bộ phận quản trị rủi ro chuyên trách xử lý các khoản nợ có vấn đề do có chuyên môn, kinh nghiệm nên kết quả xử lý hiệu quả và

khách quan hơn. Trực tiếp đề xuất sử dụng dự phòng để xử lý rủi ro tín dụng các khoản nợ thuộc nhóm 5 và các trường hợp doanh nghiệp bị giải thể, phá sản theo quy định của pháp luật hoặc cá nhân bị chết, mất tích.

3.2.11. Nâng cao năng lực cán bộ ngân hàng

Ngân hàng phải luôn coi trọng công tác tín dụng và phẩm chất cán bộ tín dụng. Bản thân cán bộ liên quan đến công tác cho vay phải luôn nêu cao tinh thần trách nhiệm, đạo đức nghề nghiệp.

Có chính sách tín dụng chi tiết rõ ràng, phân quyền phán quyết cụ thể, quy định rõ chức năng nhiệm vụ cho từng bộ phận liên quan đến việc cho vay, thu nợ thậm chí là xử lý nợ... Hiện nay, một số ngân hàng đã ban hành Sổ tay tín dụng có chất lượng, mang lại hiệu quả tốt trong hoạt động tín dụng, tạo điều kiện tốt cho hoạt động tín dụng.

Nâng cao năng lực cán bộ quản trị và tác nghiệp trong lĩnh vực tín dụng. Đưa ra chính sách tuyển dụng, sử dụng, đãi ngộ và đề bạt thích hợp với yêu cầu và trách nhiệm công việc. Việc bổ nhiệm các chức danh liên quan đến công tác cho vay phải thực sự khách quan, đúng quy trình, lựa chọn người có đủ năng lực và phẩm chất thực sự. Việc bố trí cán bộ tín dụng phải được chọn lọc và phù hợp với năng lực thực tế cũng như lĩnh vực công việc được phân công.

Coi trọng công tác đào tạo, đào tạo lại cán bộ: từ nghiệp vụ chuyên môn tới phẩm chất đạo đức của người cán bộ. Thường xuyên tổ chức và phối hợp với các ngân hàng nước ngoài các lớp học, tập huấn, đào tạo và đào tạo lại để cập nhật kiến thức ngân hàng thời kỳ kinh tế thị trường phát triển, tăng cường kỹ năng cho cán bộ quản trị và cán bộ tín dụng.

Như vậy, các ngân hàng cần đổi mới cơ chế, chính sách tín dụng theo nguyên tắc thị trường và nâng cao quyền tự chủ và tự chịu trách nhiệm của các tổ chức tín dụng, cải tiến thủ tục cho vay đối với các DNV&N theo hướng đơn giản, rõ ràng hơn, tiếp tục cải tiến quy trình cho vay nhằm rút ngắn thời gian xét duyệt cho vay của các ngân hàng thương mại hiện nay. Đồng thời cần đa dạng hoá hơn nữa các hình thức bảo đảm tín dụng để thích ứng với đặc điểm của các DNV&N.

Cùng với đó là chú trọng tới hoạt động marketing, quảng bá sản phẩm dịch vụ ngân hàng đến quảng đại công chúng cũng như tới cộng đồng các doanh nghiệp, đặc biệt là DNV&N.

3.3. GIẢI PHÁP ĐỐI VỚI CÁC CƠ QUAN QUẢN LÝ NHÀ NƯỚC

3.3.1. Tạo một hành lang pháp lý phù hợp các NHTM

Cần rà soát các văn bản chồng chéo thiếu đồng bộ không còn phù hợp với thực tế để hệ thống các văn bản của ngành mang tính pháp lý cao chứ không đơn thuần hướng dẫn nghiệp vụ.

Có chính sách khuyến khích hơn đối với hệ thống ngân hàng trong nước (về thuế, vốn điều lệ, công nghệ Ngân hàng tiên tiến...) để về lâu dài đủ sức cạnh tranh với hệ thống ngân hàng nước ngoài và tăng cường vai trò chủ đạo định hướng của hệ thống ngân hàng trong nước đối với nền kinh tế.

3.3.2. Quy hoạch lại hệ thống NHTM

Quy hoạch lại hệ thống NHTM trên địa bàn, nhất là hệ thống NHTM cổ phần để sàng lọc, củng cố từ đó mà sớm hình thành những ngân hàng lớn mạnh về thực lực, uy tín, hoạt động tốt đáp ứng yêu cầu phát triển kinh tế xã

hội trong những năm tới. Đề nghị lãnh đạo các cấp các ngành có đánh giá đúng mức vai trò vị trí ngành ngân hàng trong những năm qua - đã vượt qua nhiều khó khăn đóng góp tích cực vào thành quả kinh tế - xã hội của đất nước. Những sai lầm khuyết điểm tiêu cực cần được nhìn từ nguyên nhân chủ quan - khách quan tác động đến hoạt động ngân hàng để từ đó công luận nhìn nhận đúng mức hoạt động ngân hàng hiện nay.

3.3.3. Hoàn thiện hệ thống thông tin tín dụng của ngành ngân hàng

Nhằm từng bước hoàn thiện và phát triển hệ thống thông tin tín dụng ngành ngân hàng, NHNN Việt Nam ban hành quy chế bắt buộc các TCTD và doanh nghiệp có quan hệ tín dụng, cung cấp thông tin tín dụng cho CIC ngành ngân hàng, quy định chế tài khi các TCTD cung cấp thông tin tín dụng không đầy đủ, kịp thời, chính xác. Những trường hợp phát hiện thông tin không chính xác, NHTM phải chịu phạt vi phạm hành chính cũng như bù đắp các thiệt hại cho các NHTM khác do sử dụng nguồn thông tin thiếu chính xác do NHTM đó gây ra. Bên cạnh đó, cần có quy định khen thưởng đối với các NHTM chấp hành tốt quy chế hoạt động thông tin tín dụng nhằm động viên và kích thích các bộ phận CIC tại các NHTM nâng cao chất lượng thông tin. Ngược lại CIC quy định chuẩn hóa toàn bộ thông tin đầu vào (kể cả thông tin trong quá khứ của khách hàng vay) để các NHTM điều chỉnh chương trình phần mềm theo hướng thu thập thông tin hoàn toàn tự động cung cấp cho trung tâm, không để tình trạng cung cấp thông tin về trung tâm bằng cách gửi file điện tử trên trang web (như báo cáo đăng ký về tài sản đảm bảo tiền vay) để tránh mất thời gian cũng như chi phí truy cập Internet như quy định hiện nay. Trung tâm nên triển khai kỹ thuật nhằm hỗ trợ các TCTD trong việc tra

cứu trực tiếp thông tin tín dụng khách hàng trên trang Web CIC một cách nhanh chóng hiệu quả để các NHTM thu thập thông tin kịp thời phục vụ công tác thẩm định. Xây dựng mức phí khai thác thông tin trên quan điểm là không nhằm mục đích kinh doanh thông tin mà là hoạt động công ích. Ngoài hình thức mức phí phải trả từng lần cho một số nhóm sản phẩm thông tin tín dụng, mức phí cố định hàng năm phải phù hợp với quy mô của từng NHTM, để khuyến khích các NHTM cung cấp và khai thác thông tin.

CIC tăng cường chức năng kiểm tra tính chính xác, đầy đủ do hội sở các NHTM cung cấp thông tin tín dụng cho CIC với dư nợ của từng NHTM do Thanh tra NHNN cung cấp. Trên cơ sở đó định kỳ quý có thông báo toàn ngành về nhận xét tình hình chấp hành quy chế, xử phạt hành chính đối với các NHTM vi phạm quy chế, tổ chức tổng kết hoạt động thông tin tín dụng hàng năm kết hợp khen thưởng các TCTD chấp hành tốt quy chế.

Trong toàn ngành cần thống nhất các tiêu chí đánh giá và xếp loại khách hàng (bao nhiêu hạng), điều này giúp NHTM có thể tham khảo kết quả xếp loại một doanh nghiệp cụ thể của các NHTM khác. Mặc khác CIC khi thu thập thông tin đánh giá tín dụng của doanh nghiệp từ các NHTM được xây dựng trên cùng một chuẩn sẽ thuận lợi trong tổng hợp kết quả và cung cấp thông tin cho các NHTM khác tham khảo.

3.3.4. Tăng cường công tác quản lý nhà nước về hoạt động tín dụng tại các NHTM

Thanh tra ngân hàng nâng cao chất lượng thanh tra bằng cách nắm bắt kịp thời các nghiệp vụ kinh doanh, dịch vụ ngân hàng hiện đại, áp dụng công nghệ mới nhằm giám sát liên tục các NHTM dưới hai hình thức thanh tra tại

chỗ và giám sát từ xa. Thanh tra tại chỗ sẽ nâng cao hiệu lực do việc xử lý các vi phạm dựa trên các tài liệu chứng minh không minh không tuân thủ các quy định pháp luật do nguyên nhân khách quan hay chủ quan làm cơ sở để áp dụng các chế tài cụ thể. Thanh tra ngân hàng thông qua nghiệp vụ giám sát từ xa cảnh báo kịp thời các sai phạm để các NHTM có biện pháp ngăn ngừa rủi ro trong hoạt động kinh doanh nói chung và hoạt động tín dụng nói riêng. Với sự phát triển vượt bậc của công nghệ thông tin, hệ thống pháp luật ngày càng hoàn thiện và yêu cầu minh bạch trong công bố thông tin là điều kiện thuận lợi cho thanh tra Ngân hàng sử dụng chủ yếu phương thức giám sát từ xa nhằm phát huy vai trò cảnh báo sớm, kịp thời phát hiện các vi phạm quy chế, bảo đảm an toàn trong hoạt động của các NHTM. NHNN nghiên cứu và định hướng hoạt động phòng ngừa, hạn chế rủi ro tín dụng tiếp cận nhanh với tiêu chuẩn và thông lệ quốc tế tiếp thu có chọn lọc kinh nghiệm mà các nước đang phát triển giúp các NHTM tăng trưởng an toàn và có khả năng cạnh tranh với các TCTD nước ngoài trong tương lai. NHNN nghiên cứu và xây dựng một hệ thống các chỉ số mang tính chuẩn mực để thống nhất đánh giá, so sánh chất lượng tín dụng của các NHTM.

Hệ thống chỉ số và giới hạn có tính cảnh báo trước nguy cơ rủi ro cao. Định kỳ hàng năm NHNN thu thập thông tin, tính toán và thông báo các chỉ số trung bình của toàn ngành về chất lượng tín dụng để các TCTD tham khảo so sánh. Các chỉ số cơ bản có thể kể đến như :nợ quá hạn/tổng dư nợ; Nợ quá hạn ròng (Nợ quá hạn – dự phòng rủi ro)/tổng dư nợ; Nợ xấu NPL (nhóm 3+4+5) /Tổng dư nợ; Các chỉ số về tỷ lệ an toàn vốn; Các khoản xóa nợ/tổng dư nợ; Trích lập dự phòng rủi ro/dư nợ bình quân; Sử dụng dự phòng rủi ro/dư nợ bình quân; Dư nợ tổn thất đang theo dõi/Tổng dư nợ... Với hệ

thống chỉ số được xác định đúng đắn tạo điều kiện cho việc đánh giá chính xác chất lượng tín dụng toàn ngành và từng NHTM, qua đó NHTM có những điều chỉnh thích hợp và xử lý kịp thời.

3.3.5. Việc ban hành văn bản quy phạm pháp luật phải đồng bộ nhằm nâng cao hiệu lực quản lý nhà nước đối với các NHTM

Văn bản Luật và văn bản dưới Luật có liên quan đến hoạt động ngân hàng phải được ban hành một cách đồng bộ, đầy đủ, hướng dẫn cụ thể để Luật thực sự đi vào thực tiễn hoạt động ngân hàng. Các Vụ Cục của NHNN Việt Nam cần trao đổi thống nhất trước khi trình Thống đốc ban hành các quyết định triển khai quy chế, quy định tránh tình trạng triển khai không đồng bộ và phải điều chỉnh bổ sung trong 1 thời gian ngắn. Điển hình ngày 3/2/2005 Thống đốc ban hành quyết định 127 sửa đổi bổ sung một số điều của quy chế cho vay của TCTD trong đó quy định việc phân loại nợ từ nhóm 1 đến nhóm 5 theo quy định phân loại nợ của NHNN Việt Nam. Sau 2 tháng đến ngày 22/4/2005 mới ban hành quyết định 493 quy định cụ thể về cách phân loại nợ của khách hàng vào 1 trong 5 nhóm nhưng đã có điểm khác với điều 22 của quyết định 127 nên ngày 31/5/2005 Thống đốc ban hành quyết định 783 sửa đổi bổ sung quyết định 127. Đến 1/6/2005 Thống đốc mới ban hành quyết định số 807/2005/QĐ-NHNN sửa đổi bổ sung một số tài khoản trong hệ thống tài khoản kế toán các TCTD đã ban hành kèm theo quyết định 479/2004/QĐ-NHNN ngày 29/4/2004. Tình hình ban hành văn bản quy phạm pháp luật của ngành như trên theo đề nghị của các vụ chính sách tiền tệ, vụ các ngân hàng cho thấy việc triển khai không đồng bộ dẫn đến phải điều chỉnh bổ sung và gây trở ngại cho các TCTD triển khai thực hiện.

3.3.7. Thiết lập một khuôn khổ pháp lý toàn diện; xây dựng các định chế dịch vụ hỗ trợ cho các DNV&N

Xác định tầm quan trọng của DNV&N đối với phát triển kinh tế đất nước theo xu thế hội nhập kinh tế quốc tế, Chính phủ đã có nhiều chính sách, giải pháp lớn nhằm phát huy đến mức cao nhất hiệu quả hoạt động, sức cạnh tranh cũng như tiềm năng của loại hình kinh tế này. Có thể thấy rõ, hệ thống pháp luật, môi trường kinh doanh đang dần được cải thiện và ngày càng có chuyển động tích cực. Các DNV&N ngày càng được hưởng nhiều chính sách ưu đãi và bình đẳng hơn, tình trạng phân biệt, đối xử so với các DNNN giảm nhiều. Hiện nay nhà nước đã có những hoạt động thiết thực, cung cấp nguồn vốn thiếu hụt cho các DNV&N. Bên cạnh đó nhà nước còn thành lập các tổ chức hỗ trợ cho các DNV&N: Cục phát triển DNV&N, trung tâm hỗ trợ kỹ thuật cho các DNV&N, tổ chức các Hội thảo tạo điều kiện cho các DNV&N học hỏi kinh nghiệm các nước trên thế giới... Các dự án hỗ trợ vốn cho các DNV&N như dự án “Nâng cao hiệu quả sử dụng năng lượng trong các DNV&N” (PECSME) giai đoạn 2005-2010 được công bố tại Hội thảo Giải pháp về vốn cho các dự án tiết kiệm và hiệu quả trong năng lượng trong DNV&N do Hiệp hội DNV&N Việt Nam, PECSME và Incombank tổ chức, trị giá 28,80 triệu USD cho 5 năm.

Đặc biệt, ở một số yếu tố quan trọng, có tính chất sống còn với sự tồn tại và phát triển của các DNV&N như việc tiếp cận với các nguồn vốn, công nghệ, đất đai, lao động, thông tin thị trường đã được mở thông thoáng hơn rất nhiều so với những năm trước đây.

Tuy nhiên, theo đánh giá của các chuyên gia, hành lang pháp lý, môi trường kinh doanh như hiện nay chưa đáp ứng được với xu thế phát triển rất

nhanh, rất đa dạng của các DNV&N. Và điều đó đã trở thành thách thức lớn, thậm chí còn là lực cản trong tiến trình phát triển của doanh nghiệp giai đoạn hiện nay và những năm tới, khu vực DNV&N, do nhận thức chưa thông thoáng, cho nên bị hạn chế rất nhiều.

Nhà nước cần xây dựng các định chế dịch vụ hỗ trợ các DNV&N về vốn tín dụng, về thông tin thị trường, tìm kiếm các cơ hội thị trường cho các DNV&N đang hoạt động có hiệu quả. Ngoài ra, đối với các DNV&N chưa hoạt động hiệu quả, nhà nước cần thực hiện bước chuyển đổi rất cơ bản đối với các doanh nghiệp này. Thay vì là người cạnh tranh đầy thua thiệt với các doanh nghiệp lớn, hiện đại, nhà nước cần có các chính sách biến chúng trở thành người trợ thủ, thành các xí nghiệp vệ tinh hay nhà cung cấp các dịch vụ hiện đại cho các doanh nghiệp lớn trong nền kinh tế.

Tiếp tục hoàn thiện nhanh hệ thống pháp luật cho phù hợp với quá trình chuyển sang kinh tế thị trường, bao gồm xây dựng môi trường kinh doanh bình đẳng, thông thoáng cho tất cả các doanh nghiệp thuộc mọi thành phần kinh tế (tiếp cận với vốn, đất đai, lao động, công nghệ và thông tin thị trường ...); minh bạch hoá việc bảo hộ đối với các ngành kinh tế trong nước. Phát triển thị trường lao động và có chính sách thích hợp đối với thị trường bất động sản. Hỗ trợ mặt bằng sản xuất ổn định, lâu dài cho các DNV&N. Các cơ quan chức năng của Nhà nước cần có các hành động cụ thể hơn nữa trong việc hỗ trợ thông tin về cơ chế, chính sách chế độ, thông tin về thị trường giá cả, về công nghệ, kỹ thuật cho các DNV&N.

Cần phải mở rộng quyền cho các DNV&N tuyển dụng lao động, nghiên cứu xây dựng chính sách bảo hiểm thất nghiệp để tạo điều kiện thuận lợi cho quá trình cơ cấu lại DNV&N. Hình thành loại hình dịch vụ chuyển

nhượng quyền sử dụng đất làm cho nó trôi chảy trong chuyển nhượng, cho thuê, thế chấp, cầm cố tài sản ...

Phát triển thị trường tài chính và có chính sách hỗ trợ của Nhà nước cho DNV&N, nhất là đối với các doanh nghiệp mới thành lập. Tuy nhiên chính sách hỗ trợ nên tập trung vào những doanh nghiệp được xác định là cần thiết, mang lại hiệu quả thiết thực cho quốc kế dân sinh để tránh sự dàn trải, phân tán.

Tạo điều kiện thuận lợi cho các DNV&N thực hiện quyền kinh doanh và khuyến khích mở rộng thị trường xuất khẩu. Nên thực hiện phương châm Nhà nước không can thiệp trực tiếp; các cấp, các ngành tạo điều kiện hơn nữa để doanh nghiệp được tự do đăng ký kinh doanh, tự do thay đổi sản phẩm mà pháp luật không ngăn cấm. Cần làm tốt hơn nữa hỗ trợ DNTN trực tiếp xuất khẩu, không phân biệt mặt hàng xuất khẩu; mở rộng hơn nữa các nghiệp vụ bảo hiểm xuất khẩu.

Nâng cao hơn nữa vai trò của các Hiệp hội, câu lạc bộ giám đốc và tổ chức chuyên môn đối với sự phát triển của DNV&N. Nếu tăng cường vai trò của các tổ chức trong việc hỗ trợ, chắc chắn sẽ tạo động lực rất tích cực giúp DNV&N phát triển nhanh, mạnh. Phòng Thương mại và Công nghiệp Việt Nam, Hiệp hội DNV&N cần phát huy hơn nữa vai trò của mình trong hoạt động cung cấp thông tin, marketing làm cầu nối cho doanh nghiệp với thị trường trong và ngoài nước, đặc biệt là trong hoạt động đào tạo nguồn nhân lực cho DNV&N.

Tăng cường đào tạo về nghiệp vụ kinh doanh quốc tế cho đội ngũ cán bộ quản lý các DNV&N. Những người quản lý DNV&N cần được trang bị kiến thức một cách bài bản, chu đáo. Yếu tố con người, nhất là con người

quyết định có ý nghĩa quan trọng. Hàn Quốc, Đài Loan, Trung Quốc đã học tập người Nhật và đã thành công khi đặc biệt chú ý đến đào tạo đội ngũ quản lý doanh nghiệp. Chắc chắn họ để lại cho chúng ta rất nhiều kinh nghiệm quý giá. Ban hành các Luật cơ bản về DNV&N phải được xem là một trong những chính sách kinh tế vĩ mô.

KẾT LUẬN CHƯƠNG 3

Dựa trên cơ sở lý luận trình được trình bày trong chương 1 và thực trạng việc quản lý rủi ro tín dụng tại các NHTM đối với các DNV&N trình bày ở chương 2, chương 3 đã nêu lên được các giải pháp thiết thực nhằm hạn chế rủi ro tín dụng trong cho vay các DNV&N, cụ thể như:

Đối với các DNV&N: tăng cường hợp tác với các doanh nghiệp lớn; tiết kiệm và sử dụng hiệu quả nguồn vốn vay; nâng cao kỹ năng quản trị doanh nghiệp, trình độ, tay nghề của người lao động; nâng cao các khả năng tiếp cận các dịch vụ ngân hàng.

Đối với các NHTM: Xây dựng phương thức cho vay, quy trình quản lý tín dụng phù hợp; nắm bắt thông tin các khách hàng; đo lường các loại rủi ro trong hoạt động tín dụng ngân hàng; tăng cường thu thập thông tin để nâng cao chất lượng thẩm định cho vay; nâng cao năng lực cán bộ ngân hàng...

Đối với các cơ quan quản lý nhà nước: tạo một hành lang pháp lý phù hợp với các ngân hàng, các DNV&N; Nâng cao năng lực thanh tra và hiệu quả quản lý của NHNN; hoàn thiện hệ thống thông tin tín dụng của ngành ngân hàng; xây dựng các định chế dịch vụ hỗ trợ cho các DNV&N...

KẾT LUẬN

Trong quá trình phát triển và hội nhập quốc tế, việc bảo hộ cho hàng hóa trong nước sẽ bị hạn chế rất nhiều. Đó vừa là cơ hội và là thách thức lớn không chỉ đối với các DNV&N mà còn đối với hệ thống ngân hàng của Việt Nam.

Trong thời gian qua, hệ thống NHTM trên địa bàn TP.HCM đã đạt được những thành tựu rất đáng khích lệ. Đặc biệt là trong lĩnh vực hoạt động tín dụng. Tốc độ tăng trưởng tín dụng hợp lý đồng thời chất lượng tín dụng đã được cải thiện rõ rệt, thể hiện qua tỷ lệ nợ xấu trên tổng dư nợ luôn trong mức cho phép thúc đẩy tăng trưởng kinh tế và ổn định tiền tệ.

Trong quá trình thực hiện công cuộc đổi mới nền kinh tế, các DNV&N đã có những bước phát triển mạnh cả về số lượng và chất lượng. Tính đến nay, cả nước có khoảng 200 ngàn DNV&N, đóng góp trên 30% GDP.

DNV&N là đối tượng khách hàng có nhiều tiềm năng và có vai trò rất lớn mà các NHTM phải quan tâm phục vụ. Thế nhưng cho đến nay các DNV&N vẫn còn gặp rất nhiều trở ngại trong quá trình vay vốn ngân hàng. (chỉ có 32,38% số doanh nghiệp có khả năng tiếp cận được các nguồn vốn của các NHTM, 35,24% doanh nghiệp khó tiếp cận và 32,38% số doanh nghiệp không tiếp cận được). Những trở ngại đó phát sinh không chỉ ở các NHTM, các cơ quan quản lý nhà nước mà còn ngay cả chính bản thân doanh nghiệp. Do đó chúng ta cần phải có những giải pháp hợp lý để giải quyết những trở ngại đang tồn tại và phát sinh.

Chính từ yêu cầu thực tiễn, luận văn đã tập trung nêu lên một số lý luận cơ bản về rủi ro tín dụng và các DNV&N. Đồng thời nêu và phân tích thực trạng hoạt động tín dụng của các NHTM đối với các DNV&N trên địa bàn TP.HCM. Từ đó đề ra một số giải pháp và kiến nghị nhằm kiểm soát rủi ro tín dụng trong cho vay các DNV&N của các NHTM.

Thông qua những vấn đề đã được nêu ra trong luận văn, tôi hy vọng sẽ góp một phần nào đó làm sáng tỏ thêm cơ sở lý luận và thực tiễn trong việc thực hiện kiểm soát rủi ro tín dụng trong cho vay các DNV&N của các NHTM.

Do thời gian nghiên cứu cũng như kiến thức, kinh nghiệm của bản thân về còn hạn chế nên Luận văn sẽ khó tránh khỏi những thiếu sót. Rất mong nhận được những ý kiến đóng góp chân thành của các Thầy cô giáo và bạn đọc để luận văn này được hoàn thiện hơn.

Xin trân trọng cảm ơn.

TÀI LIỆU THAM KHẢO

TIẾNG VIỆT

1. Vũ Quốc Tuấn, Hoàng Thu Hà (2001), *Phát triển doanh nghiệp nhỏ và vừa: Kinh nghiệm nước ngoài và phát triển DNV&N ở Việt Nam*, NXB Thống kê.
2. TS. Trần Huy Hoàng, *Quản trị Ngân hàng thương mại*, NXB Thống kê Tháng 12/2003.
3. Nguyễn Hữu Tâm, *Rủi ro tín dụng – Biện pháp phòng ngừa*, Tạp chí Công nghệ Ngân hàng số 6 (Tháng 09-10/2005)
4. Nguyễn Hữu Tâm, *Rủi ro tín dụng – Biện pháp phòng ngừa (tiếp theo)*, Tạp chí Công nghệ Ngân hàng số 7 (Tháng 11-12/2005)
5. Phó Ban Nghiên cứu Cải cách và Phát triển Doanh nghiệp – CIEM Lê Văn Sự, *Tổng quan tình hình phát triển DNV&N của 10 tỉnh, thành phố và một số phát hiện ban đầu*, Cục Thống kê năm 2006.
6. Báo cáo Tổng kết hoạt động Ngân hàng trên địa bàn TP.HCM năm 2005 và phương hướng, nhiệm vụ năm 2006, Ngân hàng nhà nước Việt Nam chi nhánh TP.HCM.
7. Báo cáo Tổng kết hoạt động Ngân hàng trên địa bàn TP.HCM năm 2006 và phương hướng, nhiệm vụ năm 2007, Ngân hàng nhà nước Việt Nam chi nhánh TP.HCM.
8. Báo cáo sơ kết hoạt động Ngân hàng trên địa bàn TP.HCM 6 tháng đầu năm 2006, 2007 Ngân hàng nhà nước Việt Nam chi nhánh TP.HCM.

9. Báo cáo thường niên 2003,2004,2005,2006 của các Ngân hàng: ACB; EAB; SAB; VCB; ICB; BIDV.
10. Nghị định số 90/2001/NĐ-CP ngày 23 tháng 11 năm 2001 về trợ giúp phát triển doanh nghiệp nhỏ và vừa.
11. Quyết định số 193/2001/QĐ-TTG ngày 20 tháng 12 năm về việc ban hành quy chế thành lập, tổ chức và hoạt động của Quỹ bảo lãnh tín dụng cho doanh nghiệp nhỏ và vừa.
12. Quyết định số 457/2005/QĐ-NHNN ngày 19/4/2005 Về việc ban hành "Quy định về các tỷ lệ bảo đảm an toàn trong hoạt động của tổ chức tín dụng"
13. Quyết định 493/2005/QĐ-NHNN ngày 22 tháng 04 năm 2005 về phân loại nợ, trích lập và sử dụng dự phòng để xử lý rủi ro tín dụng trong hoạt động ngân hàng của tổ chức tín dụng.
14. Quyết định 236/2006/QĐ-TTg ngày 23 tháng 10 năm 2006 về việc phê duyệt kế hoạch phát triển DNV&N 5 năm (2006 – 2010).
15. Quyết định số 03/2007/QĐ-NHNN ngày 19 tháng 01 năm 2007 về việc sửa đổi, bổ sung Quyết định số 457/2005/QĐ-NHNN.
16. Quyết định số 18/2007/QĐ – NHNN ngày 25 tháng 04 năm 2007 về việc sửa đổi, bổ sung Quyết định 493/2005/QĐ-NHNN.

CÁC WEBSITE

www.mpi.gov.vn

Bộ Kế hoạch và Đầu tư

www.mof.gov.vn

Bộ tài chính

www.gso.gov.vn

Cục Thống kê

www.business.gov.vn

Cục Phát triển DNV&N

vcci.com.vn	Phòng Thương mại và Công nghiệp Việt Nam
www.smenet.com.vn	Thông tin kinh tế hỗ trợ DNV&N
www.sbv.gov.vn	Ngân hàng Nhà nước Việt Nam
www.icb.com.vn	Ngân hàng Công thương Việt Nam
www.vietcombank.com.vn	Ngân hàng Ngoại thương Việt Nam
www.eab.com.vn	Ngân hàng Đông Á
www.sacombank.com.vn	Ngân hàng Sài Gòn Thương Tín
www.acb.com.vn	Ngân hàng Á Châu
www.bidv.com.vn	Ngân hàng Đầu tư và Phát triển Việt Nam
www.fetp.edu.vn	Chương trình Fulbright
www.vietlaw.gov.vn	Cơ sở dữ liệu Luật Việt Nam
www.vir.com.vn	Báo Đầu tư
vnexpress	Tin nhanh Việt Nam
www.vneconomy.com.vn	Thời báo kinh tế Việt Nam điện tử
www.tintucvietnam.com	Tin tức Việt Nam

PHỤ LỤC 1: QUYẾT ĐỊNH SỐ 18/2007/QĐ-NHNN
NGÀY 25 THÁNG 04 NĂM 2007 VỀ VIỆC SỬA ĐỔI, BỔ SUNG MỘT SỐ
ĐIỀU CỦA QUY ĐỊNH VỀ PHÂN LOẠI NỢ, TRÍCH LẬP VÀ SỬ DỤNG
DỰ PHÒNG ĐỂ XỬ LÝ RỦI RO TÍN DỤNG TRONG HOẠT ĐỘNG
NGÂN HÀNG CỦA TỔ CHỨC TÍN DỤNG BAN HÀNH THEO QUYẾT
ĐỊNH SỐ 493/2005/QĐ-NHNN NGÀY 22 THÁNG 04 NĂM 2006 CỦA
THỐNG ĐỐC NGÂN HÀNG NHÀ NƯỚC

THỐNG ĐỐC NGÂN HÀNG NHÀ NƯỚC

Căn cứ Luật Ngân hàng Nhà nước Việt Nam năm 1997, Luật sửa đổi, bổ sung một số điều của Luật Ngân hàng Nhà nước Việt Nam năm 2003;

Căn cứ Luật các Tổ chức tín dụng năm 1997, Luật sửa đổi, bổ sung một số điều của Luật các Tổ chức tín dụng năm 2004;

Căn cứ Nghị định số 52/2003/NĐ-CP ngày 19 tháng 5 năm 2003 của Chính phủ quy định chức năng, nhiệm vụ, quyền hạn và cơ cấu tổ chức của Ngân hàng Nhà nước Việt Nam;

Sau khi thống nhất với Bộ trưởng Bộ Tài chính theo Công văn số 15887/BTC-TCNH ngày 15 tháng 12 năm 2006;

Theo đề nghị của Vụ trưởng Vụ Các Ngân hàng và tổ chức tín dụng phi ngân hàng,

quyết định:

Điều 1. Sửa đổi, bổ sung một số điều của Quy định về việc phân loại nợ, trích lập và sử dụng dự phòng để xử lý rủi ro tín dụng trong hoạt động ngân hàng của tổ chức tín dụng ban hành theo Quyết định số 493/2005/QĐ-NHNN ngày 22 tháng 4 năm 2005 của Thống đốc Ngân hàng Nhà nước như sau:

1. Khoản 4 Điều 3 được sửa đổi, bổ sung như sau:

“4. Đối với các khoản bảo lãnh, chấp nhận thanh toán và cam kết cho vay không huỷ ngang vô điều kiện và có thời điểm thực hiện cụ thể (gọi chung là các khoản cam kết ngoại bảng), tổ chức tín dụng phải phân loại vào các nhóm quy định tại Điều 6 hoặc Điều 7 Quy định này như sau:

a) Khi tổ chức tín dụng chưa phải thực hiện nghĩa vụ theo cam kết, tổ chức tín dụng phân loại và trích lập dự phòng đối với các khoản cam kết ngoại bảng như sau:

- Phân loại vào nhóm 1 và trích lập dự phòng chung theo quy định tại Điều 9 Quy định này nếu tổ chức tín dụng đánh giá khách hàng có khả năng thực hiện đầy đủ các nghĩa vụ theo cam kết;

- Phân loại vào nhóm 2 trở lên tùy theo đánh giá của tổ chức tín dụng và trích lập dự phòng cụ thể, dự phòng chung theo quy định tại Điều 8 và Điều 9 Quy định này nếu tổ chức tín dụng đánh giá khách hàng không có khả năng thực hiện các nghĩa vụ theo cam kết.

b) Khi tổ chức tín dụng phải thực hiện nghĩa vụ theo cam kết, tổ chức tín dụng phân loại các khoản trả thay đối với khoản bảo lãnh, các khoản thanh toán đối với chấp nhận thanh toán vào các nhóm nợ theo quy định tại Điều 6 hoặc Điều 7 Quy định này với số ngày quá hạn được tính ngay từ ngày tổ chức tín dụng thực hiện nghĩa vụ của mình theo cam kết như sau:

- Phân loại vào nhóm 3 nếu quá hạn dưới 30 ngày;

- Phân loại vào nhóm 4 nếu quá hạn từ 30 ngày đến 90 ngày;

- Phân loại vào nhóm 5 nếu quá hạn từ 91 ngày trở lên.

Tổ chức tín dụng phân loại theo nguyên tắc: các khoản trả thay đối với khoản bảo lãnh, các khoản thanh toán đối với chấp nhận thanh toán vào nhóm nợ có rủi ro tương đương hoặc cao hơn nhóm nợ mà các khoản bảo lãnh, chấp nhận thanh toán đã được phân loại trước đó theo quy định tại điểm a Khoản 4 Điều này.

2. Điều 4 được bổ sung Khoản 3 như sau:

“3. Định kỳ 6 tháng một lần, tổ chức tín dụng có văn bản báo cáo Ngân hàng Nhà nước (Vụ Các Ngân hàng và tổ chức tín dụng phi ngân hàng) về tình hình xây dựng Hệ thống xếp hạng tín dụng nội bộ theo quy định tại Khoản 1 Điều này, gồm các nội dung:

- Hệ thống xếp hạng tín dụng (quy trình xếp hạng và quyết định kết quả xếp hạng; hệ thống chấm điểm tín dụng; hệ thống cơ sở dữ liệu; quy trình kiểm tra và kiểm soát);

- Tình hình tiến độ thực hiện, thời gian dự kiến hoàn thành, thời gian dự kiến áp dụng thử nghiệm, kết quả áp dụng thử nghiệm (nếu có);

- Các vấn đề đang phải xử lý;

- Các nội dung khác có liên quan.”

3. Điều 6 được sửa đổi, bổ sung như sau:

“Điều 6.

1. Tổ chức tín dụng thực hiện phân loại nợ theo năm (05) nhóm như sau:

a) Nhóm 1 (Nợ đủ tiêu chuẩn) bao gồm:

- Các khoản nợ trong hạn và tổ chức tín dụng đánh giá là có khả năng thu hồi đầy đủ cả gốc và lãi đúng hạn;
- Các khoản nợ quá hạn dưới 10 ngày và tổ chức tín dụng đánh giá là có khả năng thu hồi đầy đủ gốc và lãi bị quá hạn và thu hồi đầy đủ gốc và lãi đúng thời hạn còn lại;
- Các khoản nợ được phân loại vào nhóm 1 theo quy định tại Khoản 2 Điều này.

b) Nhóm 2 (Nợ cần chú ý) bao gồm:

- Các khoản nợ quá hạn từ 10 ngày đến 90 ngày;
- Các khoản nợ điều chỉnh kỳ hạn trả nợ lần đầu (đối với khách hàng là doanh nghiệp, tổ chức thì tổ chức tín dụng phải có hồ sơ đánh giá khách hàng về khả năng trả nợ đầy đủ nợ gốc và lãi đúng kỳ hạn được điều chỉnh lần đầu);
- Các khoản nợ được phân loại vào nhóm 2 theo quy định tại Khoản 3 Điều này.

c) Nhóm 3 (Nợ dưới tiêu chuẩn) bao gồm:

- Các khoản nợ quá hạn từ 91 ngày đến 180 ngày;
- Các khoản nợ cơ cấu lại thời hạn trả nợ lần đầu, trừ các khoản nợ điều chỉnh kỳ hạn trả nợ lần đầu phân loại vào nhóm 2 theo quy định tại Điểm b Khoản này;
- Các khoản nợ được miễn hoặc giảm lãi do khách hàng không đủ khả năng trả lãi đầy đủ theo hợp đồng tín dụng;
- Các khoản nợ được phân loại vào nhóm 3 theo quy định tại Khoản 3 Điều này.

d) Nhóm 4 (Nợ nghi ngờ) bao gồm:

- Các khoản nợ quá hạn từ 181 ngày đến 360 ngày;
- Các khoản nợ cơ cấu lại thời hạn trả nợ lần đầu quá hạn dưới 90 ngày theo thời hạn trả nợ được cơ cấu lại lần đầu;
- Các khoản nợ cơ cấu lại thời hạn trả nợ lần thứ hai;
- Các khoản nợ được phân loại vào nhóm 4 theo quy định tại Khoản 3 Điều này.

đ) Nhóm 5 (Nợ có khả năng mất vốn) bao gồm:

- Các khoản nợ quá hạn trên 360 ngày;
- Các khoản nợ cơ cấu lại thời hạn trả nợ lần đầu quá hạn từ 90 ngày trở lên theo thời hạn trả nợ được cơ cấu lại lần đầu;
- Các khoản nợ cơ cấu lại thời hạn trả nợ lần thứ hai quá hạn theo thời hạn trả nợ được cơ cấu lại lần thứ hai;

- Các khoản nợ cơ cấu lại thời hạn trả nợ lần thứ ba trở lên, kể cả chưa bị quá hạn hoặc đã quá hạn;
- Các khoản nợ khoanh, nợ chờ xử lý;
- Các khoản nợ được phân loại vào nhóm 5 theo quy định tại Khoản 3 Điều này.

2. Tổ chức tín dụng có thể phân loại lại các khoản nợ vào nhóm nợ có rủi ro thấp hơn trong các trường hợp sau đây:

a) Đối với các khoản nợ quá hạn, tổ chức tín dụng phân loại lại vào nhóm nợ có rủi ro thấp hơn (kể cả nhóm 1) khi đáp ứng đầy đủ các điều kiện sau đây:

- Khách hàng trả đầy đủ phần nợ gốc và lãi bị quá hạn (kể cả lãi áp dụng đối với nợ gốc quá hạn) và nợ gốc và lãi của các kỳ hạn trả nợ tiếp theo trong thời gian tối thiểu sáu (06) tháng đối với khoản nợ trung và dài hạn, ba (03) tháng đối với các khoản nợ ngắn hạn, kể từ ngày bắt đầu trả đầy đủ nợ gốc và lãi bị quá hạn;

- Có tài liệu, hồ sơ chứng minh các nguyên nhân làm khoản nợ bị quá hạn đã được xử lý, khắc phục;

- Tổ chức tín dụng có đủ cơ sở (thông tin, tài liệu kèm theo) đánh giá là khách hàng có khả năng trả đầy đủ nợ gốc và lãi đúng thời hạn còn lại.

b) Đối với các khoản nợ cơ cấu lại thời hạn trả nợ, tổ chức tín dụng phân loại lại vào nhóm nợ có rủi ro thấp hơn (kể cả nhóm 1) khi đáp ứng đầy đủ các điều kiện sau đây:

- Khách hàng trả đầy đủ nợ gốc và lãi theo thời hạn trả nợ được cơ cấu lại trong thời gian tối thiểu sáu (06) tháng đối với các khoản nợ trung và dài hạn, ba (03) tháng đối với các khoản nợ ngắn hạn, kể từ ngày bắt đầu trả đầy đủ nợ gốc và lãi theo thời hạn được cơ cấu lại;

- Có tài liệu, hồ sơ chứng minh các nguyên nhân làm khoản nợ phải cơ cấu lại thời hạn trả nợ đã được xử lý, khắc phục;

- Tổ chức tín dụng có đủ cơ sở (thông tin, tài liệu kèm theo) để đánh giá là khách hàng có khả năng trả đầy đủ nợ gốc và lãi đúng thời hạn đã được cơ cấu lại còn lại.

3. Tổ chức tín dụng phải chuyển khoản nợ vào nhóm có rủi ro cao hơn trong các trường hợp sau đây:

a) Toàn bộ dư nợ của một khách hàng tại một tổ chức tín dụng phải được phân loại vào cùng một nhóm nợ. Đối với khách hàng có từ hai (02) khoản nợ trở lên tại tổ chức tín dụng mà có bất cứ một khoản nợ nào bị phân loại theo

quy định tại Khoản 1 Điều này vào nhóm có rủi ro cao hơn các khoản nợ khác, tổ chức tín dụng phải phân loại lại các khoản nợ còn lại của khách hàng vào nhóm có rủi ro cao nhất đó.

b) Đối với khoản cho vay hợp vốn, tổ chức tín dụng làm đầu mối phải thực hiện phân loại nợ đối với khoản cho vay hợp vốn theo các quy định tại Điều này và phải thông báo kết quả phân loại nợ cho các tổ chức tín dụng tham gia cho vay hợp vốn. Trường hợp khách hàng vay hợp vốn có một hoặc một số các khoản nợ khác tại tổ chức tín dụng tham gia cho vay hợp vốn đã phân loại vào nhóm nợ không cùng nhóm nợ của khoản nợ vay hợp vốn do tổ chức tín dụng làm đầu mối phân loại, tổ chức tín dụng tham gia cho vay hợp vốn phân loại lại toàn bộ dư nợ (kể cả phần dư nợ cho vay hợp vốn) của khách hàng vay hợp vốn vào nhóm nợ do tổ chức tín dụng đầu mối phân loại hoặc do tổ chức tín dụng tham gia cho vay hợp vốn phân loại tùy theo nhóm nợ nào có rủi ro cao hơn.

c) Tổ chức tín dụng phải chủ động phân loại các khoản nợ được phân loại vào các nhóm theo quy định tại Khoản 1 Điều này vào nhóm nợ có rủi ro cao hơn theo đánh giá của tổ chức tín dụng khi xảy ra một trong các trường hợp sau đây:

- Có những diễn biến bất lợi tác động tiêu cực đến môi trường, lĩnh vực kinh doanh của khách hàng;

- Các khoản nợ của khách hàng bị các tổ chức tín dụng khác phân loại vào nhóm nợ có mức độ rủi ro cao hơn (nếu có thông tin);

- Các chỉ tiêu tài chính của khách hàng (về khả năng sinh lời, khả năng thanh toán, tỷ lệ nợ trên vốn và dòng tiền) hoặc khả năng trả nợ của khách hàng bị suy giảm liên tục hoặc có biến động lớn theo chiều hướng suy giảm;

- Khách hàng không cung cấp đầy đủ, kịp thời và trung thực các thông tin tài chính theo yêu cầu của tổ chức tín dụng để đánh giá khả năng trả nợ của khách hàng.

4. Tỷ lệ trích lập dự phòng cụ thể đối với năm (5) nhóm nợ quy định Khoản 1 Điều này như sau:

a) Nhóm 1: 0%,

b) Nhóm 2: 5%,

c) Nhóm 3: 20%,

d) Nhóm 4: 50%

đ) Nhóm 5: 100%.

Riêng đối với các khoản nợ khoanh chờ Chính phủ xử lý, tổ chức tín dụng trích lập dự phòng cụ thể theo khả năng tài chính của tổ chức tín dụng.”

4. Điều 8 được sửa đổi, bổ sung như sau:

“Điều 8.

1. Số tiền dự phòng cụ thể đối với từng khoản nợ được tính theo công thức sau:

$$R = \max \{0, (A - C)\} \times r$$

Trong đó: **R:** số tiền dự phòng cụ thể phải trích

A: Số dư nợ gốc của khoản nợ

C: giá trị khấu trừ của tài sản bảo đảm

r: tỷ lệ trích lập dự phòng cụ thể

2. Tài sản bảo đảm đưa vào để khấu trừ khi tính số tiền dự phòng cụ thể quy định tại Khoản 1 Điều này phải đáp ứng đầy đủ các điều kiện sau đây:

- Tổ chức tín dụng có quyền phát mại tài sản bảo đảm theo hợp đồng bảo đảm khi khách hàng không thực hiện nghĩa vụ theo cam kết;
- Thời gian tiến hành phát mại tài sản bảo đảm theo dự kiến của tổ chức tín dụng là không quá một (01) năm đối với tài sản bảo đảm không phải là bất động sản và không quá hai (02) năm đối với tài sản bảo đảm là bất động sản, kể từ khi bắt đầu tiến hành việc phát mại tài sản bảo đảm.

Trường hợp tài sản bảo đảm không đáp ứng đầy đủ các điều kiện nêu trên hoặc không phát mại được, giá trị khấu trừ của tài sản bảo đảm đó (C) quy định tại Khoản 1 Điều này phải coi là bằng không (0).

3. Giá trị khấu trừ của tài sản bảo đảm (C) được xác định trên cơ sở tích số giữa tỷ lệ khấu trừ quy định tại Khoản 4 Điều này với:

- Giá trị thị trường của vàng tại thời điểm trích lập dự phòng cụ thể;
- Mệnh giá của trái phiếu Chính phủ, tín phiếu Kho bạc và các loại giấy tờ có giá, trừ trái phiếu của các tổ chức tín dụng, doanh nghiệp;
- Giá trị trên thị trường chứng khoán của chứng khoán do doanh nghiệp và tổ chức tín dụng khác phát hành được niêm yết trên Sở giao dịch chứng khoán và Trung tâm giao dịch chứng khoán tại thời điểm trích lập dự phòng cụ thể;
- Giá trị của tài sản bảo đảm là chứng khoán do doanh nghiệp và tổ chức tín dụng khác phát hành chưa được niêm yết trên Sở giao dịch chứng khoán và Trung tâm giao dịch chứng khoán, động sản, bất động sản và các tài sản bảo đảm khác ghi trong biên bản định giá gần nhất được tổ chức tín dụng và khách hàng thống nhất (nếu có) hoặc hợp đồng bảo đảm;
- Giá trị còn lại của tài sản cho thuê tài chính tính theo hợp đồng cho thuê tài chính tại thời điểm trích lập dự phòng cụ thể;
- Giá trị của tài sản bảo đảm hình thành từ vốn vay tương ứng số tiền giải ngân theo hợp đồng tín dụng tại thời điểm trích lập dự phòng cụ thể.

4. Tỷ lệ khấu trừ để xác định giá trị khấu trừ của tài sản bảo đảm (C) do tổ chức tín dụng tự xác định trên cơ sở giá trị có thể thu hồi từ việc phát mãi tài sản bảo đảm sau khi trừ đi các chi phí phát mãi tài sản bảo đảm dự kiến tại thời điểm trích lập dự phòng cụ thể, nhưng không được vượt quá tỷ lệ khấu trừ tối đa quy định sau đây:

Loại tài sản bảo đảm	Tỷ lệ khấu trừ tối đa (%)
Số dư trên tài khoản tiền gửi, sổ tiết kiệm, giấy tờ có giá bằng Đồng Việt Nam do tổ chức tín dụng phát hành	100%
Tín phiếu Kho bạc, vàng, số dư trên tài khoản tiền gửi, sổ tiết kiệm, giấy tờ có giá bằng ngoại tệ do tổ chức tín dụng phát hành	95%
Trái phiếu Chính phủ: - Có thời hạn còn lại từ 1 năm trở xuống - Có thời hạn còn lại từ 1 năm đến 5 năm - Có thời hạn còn lại trên 5 năm	95% 85% 80%
Chứng khoán, công cụ chuyển nhượng, giấy tờ có giá do các tổ chức tín dụng khác phát hành được niêm yết trên Sở giao dịch chứng khoán và Trung tâm giao dịch chứng khoán	70%
Chứng khoán, công cụ chuyển nhượng và giấy tờ có giá do doanh nghiệp phát hành được niêm yết trên Sở giao dịch chứng khoán và Trung tâm giao dịch chứng khoán	65%
Chứng khoán, công cụ chuyển nhượng và giấy tờ có giá do các tổ chức tín dụng khác phát hành chưa được niêm yết trên Sở giao dịch chứng khoán và Trung tâm giao dịch chứng khoán	50%
Bất động sản	50%
Các loại tài sản bảo đảm khác	30%

“

5. Khoản 4 Điều 11 được sửa đổi như sau:

“4. Sau năm (05) năm kể từ ngày sử dụng dự phòng để xử lý rủi ro tín dụng, tổ chức tín dụng được xuất toán các khoản nợ đã được xử lý rủi ro tín dụng ra khỏi ngoại bảng. Riêng đối với các ngân hàng thương mại Nhà nước, việc xuất toán chỉ được phép thực hiện khi có đầy đủ hồ sơ, tài liệu chứng minh đã sử dụng mọi biện pháp thu hồi nợ nhưng không thu được nợ và phải được Bộ Tài chính và Ngân hàng Nhà nước chấp thuận bằng văn bản.”

6. Điều 15 được sửa đổi, bổ sung như sau:

“Điều 15.

Hồ sơ để làm căn cứ cho việc xử lý rủi ro tín dụng:

1. Hồ sơ về cho vay và thu nợ; hồ sơ về chiết khấu, tái chiết khấu công cụ chuyển nhượng và giấy tờ có giá khác; hồ sơ về bảo lãnh, cam kết cho vay; hồ sơ về cho thuê tài chính; hồ sơ về tài sản bảo đảm và các giấy tờ khác có liên quan.

2. Đối với những trường hợp quy định tại Khoản 1 Điều 10 Quy định này, ngoài hồ sơ nêu tại Khoản 1 Điều này còn phải có:

a) Đối với khách hàng là tổ chức, doanh nghiệp:

- Bản sao Quyết định tuyên bố phá sản của toà án hoặc quyết định giải thể của cơ quan Nhà nước có thẩm quyền theo quy định của pháp luật;

- Bản sao báo cáo thi hành Quyết định tuyên bố phá sản và báo cáo kết thúc việc thi hành Quyết định tuyên bố phá sản của Phòng thi hành án, văn bản giải quyết các khoản nợ của tổ chức, doanh nghiệp bị giải thể.

b) Đối với khách hàng là cá nhân:

- Bản sao giấy chứng tử, giấy xác nhận mất tích do cơ quan có thẩm quyền cấp.

3. Đối với những trường hợp quy định tại Khoản 2 Điều 10 Quy định này, ngoài hồ sơ nêu tại Khoản 1 Điều này còn phải có:

- Hồ sơ, tài liệu làm căn cứ để phân loại vào nhóm 5;

- Hồ sơ, tài liệu chứng minh tổ chức tín dụng đã nỗ lực, sử dụng mọi biện pháp để thu hồi nợ nhưng không thu được. ”

7. Mẫu biểu báo cáo số 1A, 1B, 2A và 2B được thay thế bằng Mẫu biểu báo cáo số 1 và 2 (đính kèm theo Quyết định này).

Điều 2. Quyết định này có hiệu lực thi hành sau 15 ngày kể từ ngày đăng Công báo.

Điều 3. Chánh Văn phòng, Vụ trưởng Vụ Các Ngân hàng và tổ chức tín dụng phi ngân hàng, Thủ trưởng các đơn vị thuộc Ngân hàng Nhà nước, Giám đốc Ngân hàng Nhà nước chi nhánh tỉnh, thành phố trực thuộc Trung ương, Chủ tịch Hội đồng quản trị, Tổng giám đốc (Giám đốc) các tổ chức tín dụng chịu trách nhiệm thi hành Quyết định này.

thống đốc
Đã ký : Lê Đức Thuý

PHỤ LỤC 2: NGHỊ ĐỊNH SỐ 90/2001/NĐ-CP

NGÀY 23 THÁNG 11 NĂM 2001 CỦA CHÍNH PHỦ VỀ TRỢ GIÚP PHÁT
TRIỂN DOANH NGHIỆP NHỎ VÀ VỪA

CHƯƠNG 1 : NHỮNG QUY ĐỊNH CHUNG

Điều 1. Mục tiêu

Phát triển doanh nghiệp nhỏ và vừa là một nhiệm vụ quan trọng trong Chiến lược phát triển kinh tế - xã hội, đẩy mạnh công nghiệp hoá, hiện đại hoá đất nước,

Nhà nước khuyến khích và tạo thuận lợi cho doanh nghiệp nhỏ và vừa phát huy tính chủ động sáng tạo, nâng cao năng lực quản lý, phát triển khoa học - công nghệ và nguồn nhân lực, mở rộng các mối liên kết với các loại hình doanh nghiệp khác, tăng hiệu quả kinh doanh và khả năng cạnh tranh trên thị trường; phát triển sản xuất, kinh doanh, tạo việc làm và nâng cao đời sống cho người lao động.

Điều 2. Phạm vi điều chỉnh

Các doanh nghiệp nhỏ và vừa được hưởng các chính sách ưu đãi theo pháp luật hiện hành. Nghị định này quy định thêm các chính sách trợ giúp và tổ chức xúc tiến phát triển doanh nghiệp nhỏ và vừa đáp ứng yêu cầu phát triển kinh tế - xã hội và thúc đẩy công nghiệp hoá, hiện đại hoá đất nước.

Điều 3. Định nghĩa doanh nghiệp nhỏ và vừa

Doanh nghiệp nhỏ và vừa là cơ sở sản xuất, kinh doanh độc lập, đã đăng ký kinh doanh theo pháp luật hiện hành, có vốn đăng ký không quá 10 tỷ đồng hoặc số lao động trung bình hàng năm không quá 300 người.

Căn cứ vào tình hình kinh tế - xã hội cụ thể của ngành, địa phương, trong quá trình thực hiện các biện pháp, chương trình trợ giúp có thể linh hoạt áp dụng đồng thời cả hai chỉ tiêu vốn và lao động hoặc một trong hai chỉ tiêu nói trên.

Điều 4. Đối tượng áp dụng

Nghị định này áp dụng đối với các doanh nghiệp nhỏ và vừa bao gồm:

- Các doanh nghiệp thành lập và hoạt động theo Luật Doanh nghiệp;
- Các doanh nghiệp thành lập và hoạt động theo Luật Doanh nghiệp Nhà nước;
- Các hợp tác xã thành lập và hoạt động theo Luật Hợp tác xã;
- Các hộ kinh doanh cá thể đăng ký theo Nghị định số 02/2000/NĐ-CP ngày 03 tháng 02 năm 2000 của Chính phủ về Đăng ký kinh doanh.

Điều 5. Chương trình trợ giúp

Chương trình trợ giúp doanh nghiệp nhỏ và vừa của Nhà nước (gọi tắt là Chương trình trợ giúp) là chương trình mục tiêu dành cho doanh nghiệp nhỏ và vừa, căn cứ vào định hướng ưu tiên phát triển kinh tế - xã hội, phát triển các ngành và các địa bàn cần khuyến khích. Chương trình trợ giúp này được bố trí trong kế hoạch hàng năm và kế hoạch 5 năm do Thủ tướng Chính phủ hoặc Chủ tịch ủy ban nhân dân các tỉnh, thành phố trực thuộc Trung ương quyết định.

Chương trình trợ giúp gồm: mục tiêu, đối tượng doanh nghiệp nhỏ và vừa cụ thể theo ngành nghề, lĩnh vực và địa bàn hoạt động, nội dung trợ giúp, nguồn lực, kế hoạch và biện pháp về cơ chế chính sách, tổ chức thực hiện. Chú trọng ưu tiên chương trình trợ giúp các doanh nghiệp nhỏ và vừa do doanh nhân nữ quản lý.

CHƯƠNG II: CÁC CHÍNH SÁCH TRỢ GIÚP

Điều 6. Khuyến khích đầu tư

1. Chính phủ trợ giúp đầu tư thông qua biện pháp về tài chính, tín dụng, áp dụng trong một thời gian nhất định đối với các doanh nghiệp nhỏ và vừa đầu tư vào một số ngành nghề, bao gồm ngành nghề truyền thống và tại các địa bàn cần khuyến khích.

2. Chính phủ khuyến khích các tổ chức tài chính, các doanh nghiệp và thể nhân góp vốn đầu tư vào các doanh nghiệp nhỏ và vừa.

Điều 7. Thành lập Quỹ bảo lãnh tín dụng doanh nghiệp nhỏ và vừa

Thành lập Quỹ bảo lãnh tín dụng doanh nghiệp nhỏ và vừa để bảo lãnh cho các doanh nghiệp nhỏ và vừa khi không đủ tài sản thế chấp, cầm cố, vay vốn của các tổ chức tín dụng.

Bộ Tài chính chủ trì, phối hợp với các cơ quan liên quan xây dựng đề án tổ chức và Quy chế hoạt động của Quỹ bảo lãnh tín dụng doanh nghiệp nhỏ và vừa trình Thủ tướng Chính phủ quyết định.

Điều 8. Mặt bằng sản xuất

Trên cơ sở quy hoạch phát triển kinh tế - xã hội và quy hoạch, kế hoạch sử dụng đất trên địa bàn tỉnh, thành phố đã được Thủ tướng Chính phủ phê duyệt, Chủ tịch ủy ban nhân dân tỉnh, thành phố trực thuộc Trung ương tạo điều kiện thuận lợi cho các doanh nghiệp nhỏ và vừa có mặt bằng sản xuất phù hợp; chỉ đạo dành quỹ đất và thực hiện các chính sách khuyến khích để xây dựng các khu, cụm công nghiệp cho các doanh nghiệp nhỏ và vừa có mặt bằng xây dựng tập trung cơ sở sản xuất hoặc di dời từ nội thành, nội thị ra, bảo đảm cảnh quan môi trường.

Doanh nghiệp nhỏ và vừa được hưởng các chính sách ưu đãi trong việc thuê đất, chuyển nhượng, thế chấp và các quyền khác về sử dụng đất đai theo quy định của pháp luật.

Điều 9. Thị trường và tăng khả năng cạnh tranh

1. Các Bộ, ngành, ủy ban nhân dân tỉnh, thành phố trực thuộc Trung ương chỉ đạo, tạo điều kiện để doanh nghiệp nhỏ và vừa tiếp cận các thông tin về thị trường, giá cả hàng hoá, trợ giúp doanh nghiệp nhỏ và vừa mở rộng thị trường, tiêu thụ sản phẩm.
2. Các địa phương trợ giúp việc trưng bày, giới thiệu, quảng cáo, tiếp thị các sản phẩm có tiềm năng của các doanh nghiệp nhỏ và vừa, để tạo điều kiện mở rộng thị trường.
3. Chính phủ tạo điều kiện để các doanh nghiệp nhỏ và vừa tham gia cung ứng hàng hoá và dịch vụ theo kế hoạch mua sắm bằng nguồn ngân sách nhà nước; các Bộ, ngành và địa phương có kế hoạch ưu tiên đặt hàng và các đơn hàng theo hạn ngạch phân bổ cho các doanh nghiệp nhỏ và vừa sản xuất hàng hoá và dịch vụ bảo đảm chất lượng và đáp ứng yêu cầu.
4. Chính phủ khuyến khích phát triển hình thức thầu phụ công nghiệp, tăng cường sự liên kết giữa các doanh nghiệp nhỏ và vừa với doanh nghiệp khác về hợp tác sản xuất sản phẩm, sản xuất linh kiện, phụ kiện, phụ tùng, nhận thầu xây dựng..., nhằm thúc đẩy chuyển giao công nghệ, mở rộng thị trường tiêu thụ sản phẩm, nâng cao năng lực cạnh tranh của các doanh nghiệp nhỏ và vừa.
5. Thông qua các chương trình trợ giúp, Chính phủ tạo điều kiện cho các doanh nghiệp nhỏ và vừa đổi mới công nghệ, trang thiết bị, máy móc, phát triển sản phẩm mới, hiện đại hoá quản lý nhằm nâng cao chất lượng sản phẩm hàng hoá, tăng khả năng cạnh tranh trên thị trường.

Điều 10. Về xúc tiến xuất khẩu

1. Nhà nước khuyến khích doanh nghiệp nhỏ và vừa tăng cường xuất khẩu, tạo điều kiện thuận lợi cho các doanh nghiệp nhỏ và vừa liên kết hợp tác với nước ngoài, mở rộng thị trường xuất khẩu hàng hoá, dịch vụ. Thông qua chương trình trợ giúp xúc tiến xuất khẩu, trợ giúp một phần chi phí cho doanh nghiệp nhỏ và vừa khảo sát, học tập, trao đổi hợp tác và tham dự hội chợ,

triển lãm giới thiệu sản phẩm, tìm hiểu thị trường ở nước ngoài. Chi phí trợ giúp được bố trí trong Quỹ hỗ trợ xuất khẩu.

2. Các Bộ, ngành tạo điều kiện thuận lợi để các doanh nghiệp nhỏ và vừa tham gia các chương trình xuất khẩu của Nhà nước.

Điều 11. Về thông tin, tư vấn và đào tạo nguồn nhân lực

1. Chính phủ, các Bộ, ngành và ủy ban nhân dân địa phương cung cấp các thông tin cần thiết qua các ấn phẩm và qua mạng in-tơ-nét cho các doanh nghiệp nhỏ và vừa, thông qua Bộ Kế hoạch và Đầu tư (Cục Phát triển doanh nghiệp nhỏ và vừa) phối hợp với các cơ quan liên quan và các tổ chức xã hội nghề nghiệp trợ giúp doanh nghiệp nhỏ và vừa.

2. Chính phủ trợ giúp kinh phí để tư vấn và đào tạo nguồn nhân lực cho doanh nghiệp nhỏ và vừa thông qua chương trình trợ giúp đào tạo. Kinh phí trợ giúp về đào tạo được bố trí từ ngân sách nhà nước cho giáo dục và đào tạo.

3. Chính phủ khuyến khích các tổ chức trong và ngoài nước trợ giúp các doanh nghiệp nhỏ và vừa trong việc cung cấp thông tin, tư vấn và đào tạo nguồn nhân lực.

4. Chính phủ khuyến khích việc thành lập các "vườn ươm doanh nghiệp nhỏ và vừa" để hướng dẫn, đào tạo doanh nhân trong bước đầu thành lập doanh nghiệp.

CHƯƠNG 3: TỔ CHỨC XÚC TIẾN PHÁT TRIỂN DOANH NGHIỆP NHỎ VÀ VỪA

Điều 12. Thành lập Cục Phát triển doanh nghiệp nhỏ và vừa

Thành lập Cục Phát triển doanh nghiệp nhỏ và vừa trực thuộc Bộ Kế hoạch và Đầu tư, để giúp Bộ trưởng Bộ Kế hoạch và Đầu tư thực hiện chức năng quản lý nhà nước về xúc tiến phát triển doanh nghiệp nhỏ và vừa.

Điều 13. Cục Phát triển doanh nghiệp nhỏ và vừa có nhiệm vụ và quyền hạn chủ yếu sau:

- 1.** Giúp Bộ trưởng Bộ Kế hoạch và Đầu tư định hướng công tác xúc tiến doanh nghiệp nhỏ và vừa: xây dựng hoặc tham gia xây dựng chính sách, các văn bản quy phạm pháp luật về xúc tiến phát triển doanh nghiệp nhỏ và vừa, trình cấp có thẩm quyền ban hành; tổng hợp xây dựng các chương trình trợ giúp, lập danh mục các đối tượng doanh nghiệp nhỏ và vừa cụ thể theo ngành nghề, lĩnh vực, địa bàn hoạt động, nội dung trợ giúp; điều phối, hướng dẫn và kiểm tra thực hiện các chương trình trợ giúp sau khi được duyệt.
- 2.** Tổ chức tập huấn nhằm nâng cao năng lực cho cán bộ các tổ chức trợ giúp doanh nghiệp nhỏ và vừa và bồi dưỡng kỹ năng tác nghiệp trong việc xúc tiến phát triển doanh nghiệp nhỏ và vừa.
- 3.** Thực hiện hợp tác quốc tế về xúc tiến phát triển doanh nghiệp nhỏ và vừa, thông qua cân đối nguồn lực và kêu gọi nguồn vốn từ bên ngoài để trợ giúp doanh nghiệp nhỏ và vừa.
- 4.** Phối hợp với các cơ quan, tổ chức liên quan để cung cấp các thông tin cần thiết cho các doanh nghiệp nhỏ và vừa.
- 5.** Phối hợp với các cơ quan, tổ chức liên quan xúc tiến trợ giúp doanh nghiệp nhỏ và vừa trong việc tư vấn kỹ thuật và tiếp cận công nghệ, trang thiết bị mới, hướng dẫn, đào tạo vận hành quản lý kỹ thuật và quản lý doanh nghiệp.
- 6.** Định kỳ sáu tháng một lần, tổng hợp báo cáo về sự phát triển của doanh nghiệp nhỏ và vừa và các vấn đề cần giải quyết để Bộ trưởng Bộ Kế hoạch và Đầu tư trình Thủ tướng Chính phủ.
- 7.** Làm nhiệm vụ thư ký thường trực của Hội đồng Khuyến khích phát triển doanh nghiệp nhỏ và vừa.
- 8.** Thực hiện các hoạt động quản lý nhà nước khác về xúc tiến phát triển doanh nghiệp nhỏ và vừa do Bộ trưởng Bộ Kế hoạch và Đầu tư giao.

Điều 14. Cơ cấu tổ chức và quy chế hoạt động của Cục Phát triển doanh nghiệp nhỏ và vừa

1. Bộ trưởng Bộ Kế hoạch và Đầu tư quy định cụ thể nhiệm vụ, quyền hạn, tổ chức bộ máy của Cục Phát triển doanh nghiệp nhỏ và vừa. Biên chế và kinh phí hoạt động của Cục Phát triển doanh nghiệp nhỏ và vừa do Bộ trưởng Bộ Kế hoạch và Đầu tư quyết định sau khi thoả thuận với Bộ trưởng, Trưởng Ban Tổ chức - Cán bộ Chính phủ và Bộ trưởng Bộ Tài chính trên tinh thần sử dụng nhân sự trong quá trình sắp xếp tổ chức của Bộ Kế hoạch và Đầu tư để bố trí bộ máy của Cục gọn nhẹ, hiệu quả và đáp ứng yêu cầu đẩy mạnh hoạt động xúc tiến phát triển doanh nghiệp nhỏ và vừa trong tình hình mới.

2. Kinh phí hoạt động của Cục Phát triển doanh nghiệp nhỏ và vừa do ngân sách nhà nước cấp, được tổng hợp trong dự toán ngân sách hàng năm của Bộ Kế hoạch và Đầu tư.

Điều 15. Thành lập Hội đồng Khuyến khích phát triển doanh nghiệp nhỏ và vừa

1. Thành lập Hội đồng Khuyến khích phát triển doanh nghiệp nhỏ và vừa làm nhiệm vụ tư vấn cho Thủ tướng Chính phủ về cơ chế, chính sách khuyến khích phát triển doanh nghiệp nhỏ và vừa. Các thành viên của Hội đồng hoạt động kiêm nhiệm. Thủ tướng Chính phủ quyết định chức năng, nhiệm vụ và thành viên Hội đồng theo đề nghị của Chủ tịch Hội đồng.

2. Thành phần của Hội đồng Khuyến khích phát triển doanh nghiệp nhỏ và vừa bao gồm:

- Chủ tịch Hội đồng Khuyến khích phát triển doanh nghiệp nhỏ và vừa là Bộ trưởng Bộ Kế hoạch và Đầu tư.

- Thư ký thường trực của Hội đồng: Cục trưởng Cục Phát triển doanh nghiệp nhỏ và vừa.

- Đại diện các Bộ: Kế hoạch và Đầu tư, Công nghiệp, Tài chính, Nông nghiệp và Phát triển nông thôn, Xây dựng, Giao thông vận tải, Thương mại,

Khoa học, Công nghệ và Môi trường, Giáo dục và Đào tạo, Lao động - Thương binh và Xã hội, Tư pháp.

- Đại diện ủy ban nhân dân thành phố Hà Nội, thành phố Hồ Chí Minh, thành phố Hải Phòng và thành phố Đà Nẵng.

- Đại diện Phòng Thương mại và Công nghiệp Việt Nam, Hội đồng Trung ương Liên minh các hợp tác xã Việt Nam, một số hiệp hội doanh nghiệp.

- Một số chuyên gia thuộc các lĩnh vực kinh tế, khoa học công nghệ và đào tạo.

3. Quy chế làm việc của Hội đồng do Chủ tịch Hội đồng quyết định.

4. Kinh phí hoạt động của Hội đồng được tổng hợp trong kinh phí của Cục Phát triển doanh nghiệp nhỏ và vừa.

Điều 16. Thành lập Trung tâm hỗ trợ kỹ thuật doanh nghiệp nhỏ và vừa

Bộ Kế hoạch và Đầu tư thành lập Trung tâm hỗ trợ kỹ thuật doanh nghiệp nhỏ và vừa (thuộc Cục phát triển doanh nghiệp nhỏ và vừa) tại thành phố Hà Nội, thành phố Hồ Chí Minh và thành phố Đà Nẵng.

Trung tâm hỗ trợ kỹ thuật doanh nghiệp nhỏ và vừa là đơn vị sự nghiệp có thu, có chức năng tư vấn cho Cục Phát triển doanh nghiệp nhỏ và vừa và là đầu mối tư vấn về công nghệ và kỹ thuật, cải tiến trang thiết bị, hướng dẫn quản lý kỹ thuật và bảo dưỡng trang thiết bị, tạo điều kiện tiếp cận công nghệ trang thiết bị mới cho các doanh nghiệp nhỏ và vừa.

Bộ Kế hoạch và Đầu tư lập đề án tổ chức và ban hành Quy chế hoạt động của các trung tâm này, sau khi thỏa thuận với Ban Tổ chức - Cán bộ Chính phủ và các cơ quan liên quan.

Điều 17. Xúc tiến doanh nghiệp nhỏ và vừa tại các địa phương

Ủy ban nhân dân các tỉnh, thành phố trực thuộc Trung ương xúc tiến phát triển doanh nghiệp nhỏ và vừa trên địa bàn với các nhiệm vụ chủ yếu sau:

- Định hướng công tác xúc tiến doanh nghiệp nhỏ và vừa; xây dựng hoặc tham gia xây dựng các văn bản hướng dẫn thực hiện các quy định của Chính phủ, Thủ tướng Chính phủ và của Bộ Kế hoạch và Đầu tư về xúc tiến phát triển doanh nghiệp nhỏ và vừa ở địa phương. Tổng hợp xây dựng các chương trình trợ giúp doanh nghiệp nhỏ và vừa; điều phối, hướng dẫn và kiểm tra thực hiện các chương trình trợ giúp sau khi được duyệt.

- Định kỳ sáu tháng một lần, tổng hợp báo cáo Bộ Kế hoạch và Đầu tư để tổng hợp về sự phát triển doanh nghiệp nhỏ và vừa và các vấn đề cần giải quyết.

- Phối hợp với các Bộ, ngành tổ chức liên quan thực hiện việc xúc tiến phát triển doanh nghiệp nhỏ và vừa ở địa phương theo quy định hiện hành.

Điều 18. Các tổ chức trợ giúp doanh nghiệp nhỏ và vừa

1. Chính phủ khuyến khích việc thành lập và củng cố các tổ chức trợ giúp doanh nghiệp nhỏ và vừa thuộc các cơ quan, các tổ chức chính trị - xã hội, tổ chức xã hội nghề nghiệp, nhằm thực hiện các chương trình trợ giúp một cách thiết thực và có hiệu quả.

2. Chính phủ khuyến khích, tạo điều kiện để các doanh nghiệp nhỏ và vừa tham gia các hiệp hội doanh nghiệp đã có và thành lập các hiệp hội, câu lạc bộ doanh nghiệp, nhằm triển khai các hoạt động kể cả thu hút các nguồn lực từ nước ngoài để trợ giúp một cách thiết thực, trực tiếp cho doanh nghiệp nhỏ và vừa, các dịch vụ về thông tin, tiếp thị mở rộng thị trường, đào tạo, công nghệ..., nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh của các doanh nghiệp nhỏ và vừa.

3. Các Bộ, ngành, Ủy ban nhân dân địa phương có trách nhiệm thường xuyên gặp gỡ, giải quyết các vấn đề nảy sinh trong sản xuất kinh doanh với doanh nghiệp nhỏ và vừa; tổ chức lấy ý kiến tham gia của hiệp hội doanh nghiệp trong quá trình soạn thảo các văn bản quy phạm pháp luật liên quan đến doanh nghiệp nhỏ và vừa.

4. Các hiệp hội và câu lạc bộ doanh nghiệp tổ chức và hoạt động theo quy định của pháp luật.

CHƯƠNG IV: CÁC ĐIỀU KHOẢN THI HÀNH

Điều 19. Hiệu lực thi hành

Nghị định này có hiệu lực sau 15 ngày, kể từ ngày ký.

Điều 20. Trách nhiệm thi hành

1. Bộ Kế hoạch và Đầu tư có trách nhiệm phối hợp với Bộ, ngành các cơ quan liên quan triển khai các công việc tiếp theo, hướng dẫn, theo dõi, đôn đốc việc thực hiện Nghị định này và báo cáo Thủ tướng Chính phủ tình hình thực hiện và những vấn đề mới nảy sinh cần xử lý.

2. Các Bộ trưởng, Thủ trưởng cơ quan ngang Bộ, Thủ trưởng cơ quan thuộc Chính phủ, Chủ tịch Ủy ban nhân dân các tỉnh, thành phố trực thuộc Trung ương chịu trách nhiệm thi hành Nghị định này.

(Nguồn: Bộ Kế hoạch và Đầu tư)

PHỤ LỤC 3: QUYẾT ĐỊNH SỐ 236/2006/QĐ-TTg
NGÀY 23 THÁNG 10 NĂM 2006 CỦA THỦ TƯỚNG CHÍNH PHỦ VỀ
VIỆC PHÊ DUYỆT KẾ HOẠCH PHÁT TRIỂN DOANH NGHIỆP
NHỎ VÀ VỪA 5 NĂM (2006 - 2010)

THỦ TƯỚNG CHÍNH PHỦ

Căn cứ Luật Tổ chức Chính phủ ngày 25 tháng 12 năm 2001;

Căn cứ Nghị định số 90/2001/NĐ-CP ngày 23 tháng 11 năm 2001 của Chính phủ về trợ giúp phát triển doanh nghiệp nhỏ và vừa;

Xét đề nghị của Bộ trưởng Bộ Kế hoạch và Đầu tư,

QUYẾT ĐỊNH :

Điều 1. Phê duyệt Kế hoạch phát triển doanh nghiệp nhỏ và vừa 5 năm (2006 - 2010), với các nội dung chủ yếu sau đây:

I. QUAN ĐIỂM PHÁT TRIỂN DOANH NGHIỆP NHỎ VÀ VỪA

1. Thực hiện nhất quán chính sách phát triển nền kinh tế nhiều thành phần. Các thành phần kinh tế kinh doanh theo pháp luật đều là bộ phận cấu thành quan trọng của nền kinh tế thị trường định hướng xã hội chủ nghĩa, cùng phát triển lâu dài, hợp tác và cạnh tranh lành mạnh.

2. Nhà nước tạo môi trường về pháp luật và các cơ chế, chính sách thuận lợi cho doanh nghiệp nhỏ và vừa thuộc mọi thành phần kinh tế phát triển bình đẳng và cạnh tranh lành mạnh nhằm huy động mọi nguồn lực trong nước kết hợp với nguồn lực từ bên ngoài cho đầu tư phát triển.

3. Phát triển doanh nghiệp nhỏ và vừa theo phương châm tích cực, vững chắc, nâng cao chất lượng, phát triển về số lượng, đạt hiệu quả kinh tế, góp

phần tạo nhiều việc làm, xoá đói, giảm nghèo, đảm bảo trật tự, an toàn xã hội; phát triển doanh nghiệp nhỏ và vừa gắn với các mục tiêu quốc gia, các mục tiêu phát triển kinh tế - xã hội phù hợp với điều kiện của từng vùng, từng địa phương, khuyến khích phát triển công nghiệp nông thôn, làng nghề truyền thống; chú trọng phát triển doanh nghiệp nhỏ và vừa ở các vùng sâu, vùng xa, vùng có điều kiện kinh tế - xã hội khó khăn; ưu tiên phát triển và hỗ trợ các doanh nghiệp nhỏ và vừa do đồng bào dân tộc, phụ nữ, người tàn tật ... làm chủ doanh nghiệp; chú trọng phát triển doanh nghiệp nhỏ và vừa đầu tư sản xuất một số lĩnh vực có khả năng cạnh tranh cao.

4. Hoạt động trợ giúp của Nhà nước chuyển dần từ hỗ trợ trực tiếp sang hỗ trợ gián tiếp để nâng cao năng lực cho các doanh nghiệp nhỏ và vừa.

5. Gắn hoạt động kinh doanh với bảo vệ môi trường, bảo đảm trật tự, an toàn xã hội.

6. Tăng cường nâng cao nhận thức của các cấp chính quyền về vị trí, vai trò của doanh nghiệp nhỏ và vừa trong phát triển kinh tế - xã hội.

II. MỤC TIÊU PHÁT TRIỂN DOANH NGHIỆP NHỎ VÀ VỪA

1. Mục tiêu tổng quát:

Đẩy nhanh tốc độ phát triển doanh nghiệp nhỏ và vừa, tạo môi trường cạnh tranh lành mạnh, nâng cao năng lực cạnh tranh quốc gia, các doanh nghiệp nhỏ và vừa đóng góp ngày càng cao vào tăng trưởng cho nền kinh tế.

2. Mục tiêu cụ thể:

a) Số doanh nghiệp nhỏ và vừa thành lập mới khoảng 320.000 (hàng năm tăng khoảng 22%);

b) Tỷ lệ tăng trưởng doanh nghiệp nhỏ và vừa thành lập mới tại các tỉnh khó khăn là 15% đến năm 2010;

c) Tỷ lệ trực tiếp tham gia xuất khẩu đạt từ 3 - 6% trong tổng số doanh nghiệp nhỏ và vừa;

d) Tạo thêm khoảng 2,7 triệu chỗ làm mới trong giai đoạn 2006 - 2010;

đ) Có thêm 165.000 lao động được đào tạo kỹ thuật làm việc tại các doanh nghiệp nhỏ và vừa.

III. NHIỆM VỤ CHỦ YẾU

1. Tiếp tục hoàn thiện và đảm bảo tính ổn định khung pháp lý, cải cách thủ tục hành chính và chính sách tài chính nhằm tạo môi trường đầu tư kinh doanh bình đẳng, minh bạch, thông thoáng cho doanh nghiệp nhỏ và vừa phát triển.

2. Đánh giá tác động của các chính sách đối với các doanh nghiệp nhỏ và vừa, định kỳ tổ chức đối thoại giữa cơ quan nhà nước với doanh nghiệp nhỏ và vừa, qua đó hướng dẫn và giải đáp các yêu cầu bức thiết cho phát triển kinh doanh.

3. Điều chỉnh hệ thống thuế phù hợp nhằm khuyến khích khởi sự doanh nghiệp, đổi mới chế độ kế toán, các biểu mẫu báo cáo theo hướng đơn giản hoá, khuyến khích doanh nghiệp tự kê khai và nộp thuế, vừa tạo thuận lợi cho doanh nghiệp, vừa chống thất thu thuế.

4. Cải thiện tình trạng thiếu mặt bằng sản xuất, tăng cường bảo vệ môi trường thông qua việc lập và công khai quy hoạch, kế hoạch sử dụng đất; tạo điều kiện để phát triển các khu công nghiệp, cụm công nghiệp có quy mô hợp lý và giá thuê đất phù hợp với khả năng của doanh nghiệp nhỏ và vừa; hỗ trợ di dời các doanh nghiệp nhỏ và vừa gây ô nhiễm, tác hại đến môi trường tại các khu dân cư và đô thị đến các khu công nghiệp, cụm công nghiệp.

5. Sửa đổi, bổ sung các quy định để đẩy nhanh việc xây dựng quỹ bảo lãnh tín dụng cho doanh nghiệp nhỏ và vừa tại các địa phương; khuyến khích phát triển các loại hình ngân hàng, ngân hàng thương mại cổ phần chuyên phục vụ các doanh nghiệp nhỏ và vừa, trong đó bao gồm cả việc phát triển nghiệp vụ cho thuê tài chính và áp dụng biện pháp cho vay không có bảo đảm bằng tài sản thế chấp đối với các doanh nghiệp nhỏ và vừa có dự án khả thi, có hiệu quả để đáp ứng nhu cầu vốn đầu tư và kinh doanh.

6. Đẩy nhanh việc thực hiện các chương trình hỗ trợ, phổ biến, ứng dụng công nghệ và kỹ thuật tiên tiến tới các doanh nghiệp nhỏ và vừa, nâng cao năng lực quản lý kỹ thuật; khuyến khích việc hợp tác và chia sẻ công nghệ giữa các doanh nghiệp có quy mô khác nhau; phát triển có hiệu quả các chương trình nghiên cứu có khả năng ứng dụng vào thực tiễn; nghiên cứu, sửa đổi, bổ sung và ban hành hệ thống các tiêu chuẩn kỹ thuật, hệ thống quản lý chất lượng và chứng nhận chất lượng phù hợp với quốc tế. Khuyến khích doanh nghiệp nhỏ và vừa tham gia các chương trình liên kết ngành, liên kết vùng và phát triển công nghiệp phụ trợ.

7. Đẩy nhanh việc xây dựng hệ thống thông tin doanh nghiệp để có cơ sở dữ liệu đánh giá về tình trạng của doanh nghiệp nhỏ và vừa, phục vụ công tác hoạch định chính sách và cung cấp các thông tin phục vụ hoạt động sản xuất, kinh doanh của doanh nghiệp.

Triển khai các hoạt động tuyên truyền, giáo dục, phổ biến kinh nghiệm, ý chí kinh doanh và làm giàu hợp pháp tới mọi đối tượng. Nghiên cứu thí điểm việc đưa các kiến thức về kinh doanh vào chương trình học ở trường phổ thông, đại học, cao đẳng, trung học kỹ thuật và các trường dạy nghề nhằm thúc đẩy tinh thần kinh doanh, phát triển văn hoá doanh nghiệp, tạo sự ủng hộ trong toàn xã hội đối với doanh nghiệp kinh doanh theo pháp luật.

8. Phát triển thị trường dịch vụ phát triển kinh doanh (cả về phía cung và phía cầu), hoàn thiện môi trường pháp lý về hoạt động cung cấp dịch vụ phát triển kinh doanh, chú trọng quản lý về chất lượng các dịch vụ. Khuyến khích các tổ chức Hiệp hội thực hiện các dịch vụ phát triển kinh doanh; tích cực triển khai các chương trình trợ giúp phát triển doanh nghiệp nhỏ và vừa; tham gia xây dựng thể chế, chính sách và các chương trình trợ giúp doanh nghiệp nhỏ và vừa nhằm tăng cường vai trò hỗ trợ của Hiệp hội và thực sự là đại diện lợi ích hợp pháp của doanh nghiệp nhỏ và vừa.

9. Nâng cao hiệu quả điều phối thực hiện các hoạt động trợ giúp phát triển doanh nghiệp nhỏ và vừa, tăng cường vai trò của Hội đồng Khuyến

khích phát triển doanh nghiệp nhỏ và vừa; tăng cường năng lực cho các địa phương về quản lý, xúc tiến, phát triển doanh nghiệp nhỏ và vừa.

IV. CÁC NHÓM GIẢI PHÁP

1. Nhóm giải pháp 1: đơn giản hoá các quy định nhằm tạo điều kiện thuận lợi cho việc đăng ký kinh doanh, gia nhập thị trường và các hoạt động của doanh nghiệp.

2. Nhóm giải pháp 2: tạo điều kiện tiếp cận đất đai, mặt bằng sản xuất cho các doanh nghiệp nhỏ và vừa.

3. Nhóm giải pháp 3: tạo điều kiện thuận lợi cho các doanh nghiệp nhỏ và vừa tiếp cận các nguồn vốn, ưu tiên các doanh nghiệp sản xuất hàng xuất khẩu, hàng có giá trị gia tăng cao.

4. Nhóm giải pháp 4: các chương trình hỗ trợ nhằm nâng cao năng lực và cải thiện khả năng cạnh tranh của các doanh nghiệp nhỏ và vừa.

5. Nhóm giải pháp 5: phát triển nguồn nhân lực đáp ứng yêu cầu phát triển doanh nghiệp nhỏ và vừa giai đoạn 2006 - 2010.

6. Nhóm giải pháp 6: tạo lập môi trường tâm lý xã hội đối với khu vực doanh nghiệp nhỏ và vừa.

7. Nhóm giải pháp 7: quản lý thực hiện Kế hoạch phát triển doanh nghiệp nhỏ và vừa giai đoạn 2006 - 2010.

Nội dung của các nhóm giải pháp và cơ quan chủ trì thực hiện được quy định tại Phụ lục ban hành kèm theo Quyết định này.

V. TỔ CHỨC THỰC HIỆN

Để triển khai thực hiện Kế hoạch phát triển doanh nghiệp nhỏ và vừa 5 năm 2006 - 2010, các Bộ, ngành, địa phương cần lồng ghép các chương trình trợ giúp phát triển doanh nghiệp nhỏ và vừa với các chương trình mục tiêu quốc gia, các dự án, các chương trình mục tiêu của các Bộ, ngành, địa phương liên quan nhằm sử dụng có hiệu quả các nguồn lực.

Ở Trung ương:

1. Hội đồng Khuyến khích phát triển doanh nghiệp nhỏ và vừa phối hợp chung trong quá trình triển khai thực hiện kế hoạch, đánh giá việc triển khai thực hiện kế hoạch của các cơ quan chủ trì thực hiện ở các Bộ, ngành và địa phương. Nhiệm vụ của Hội đồng Khuyến khích phát triển doanh nghiệp nhỏ và vừa gồm:

a) Theo dõi cơ quan chủ trì thực hiện kế hoạch và báo cáo các vấn đề phát sinh trong quá trình triển khai kế hoạch;

b) Kiến nghị Thủ tướng Chính phủ những thay đổi, điều chỉnh khi cần thiết về chương trình hành động, những nhóm giải pháp trong quá trình triển khai thực hiện gặp vướng mắc, khó khăn thì không đạt được mục tiêu đã đề ra;

c) Thành lập các Tiểu nhóm công tác triển khai thực hiện Kế hoạch phát triển doanh nghiệp nhỏ và vừa do đại diện cơ quan chủ trì làm Trưởng Tiểu nhóm. Các Tiểu nhóm gồm đại diện các cơ quan chức năng liên quan chịu trách nhiệm thực hiện các nhóm giải pháp và giải pháp theo nội dung của từng nhóm giải pháp.

2. Bộ Tài chính chủ trì, phối hợp với Bộ Kế hoạch và Đầu tư tổng hợp, xây dựng kế hoạch kinh phí thuộc ngân sách để đảm bảo việc thực hiện các giải pháp trong Chương trình hành động kế hoạch phát triển doanh nghiệp nhỏ và vừa theo quy định.

3. Các Bộ, ngành chịu trách nhiệm chuẩn bị và thực hiện theo lịch trình đối với mỗi giải pháp.

Ở cấp tỉnh:

1. Ủy ban nhân dân cấp tỉnh có trách nhiệm xây dựng kế hoạch phát triển doanh nghiệp nhỏ và vừa, kế hoạch hành động và lộ trình thực hiện; phối hợp với các Bộ, ngành để thực hiện nhiệm vụ phát triển doanh nghiệp nhỏ và vừa tại địa phương; bố trí nhân lực, ngân sách hàng năm đảm bảo thực hiện kế hoạch tại tỉnh.

2. Thành lập Ban Điều phối thực hiện kế hoạch phát triển doanh nghiệp nhỏ và vừa cấp tỉnh trực thuộc Ủy ban nhân dân, do Phó Chủ tịch Ủy ban nhân dân cấp tỉnh làm Trưởng ban. Thành viên của Ban Điều phối thực hiện

kế hoạch phát triển doanh nghiệp nhỏ và vừa cấp tỉnh gồm đại diện của các Sở liên quan và các Hiệp hội doanh nghiệp tại tỉnh. Giám đốc Sở Kế hoạch và Đầu tư là Thư ký Thường trực.

3. Nhiệm vụ của Ban Điều phối thực hiện kế hoạch phát triển doanh nghiệp nhỏ và vừa cấp tỉnh và Thư ký Thường trực do Ủy ban nhân dân cấp tỉnh quy định.

4. Hàng năm gửi báo cáo tình hình triển khai thực hiện kế hoạch phát triển doanh nghiệp nhỏ và vừa đến Bộ Kế hoạch và Đầu tư để tổng hợp báo cáo Thủ tướng Chính phủ.

Điều 2. Quyết định này có hiệu lực thi hành sau 15 ngày, kể từ ngày đăng Công báo.

Điều 3. Chủ tịch Hội đồng Khuyến khích phát triển doanh nghiệp nhỏ và vừa, các Bộ trưởng, Thủ trưởng cơ quan ngang Bộ, Thủ trưởng cơ quan thuộc Chính phủ, Chủ tịch Ủy ban nhân dân các tỉnh, thành phố trực thuộc Trung ương chịu trách nhiệm thi hành Quyết định này./.

KT. THỦ TƯỚNG

PHÓ THỦ TƯỚNG

Nguyễn Sinh Hùng - Đã ký