

LỜI CAM ĐOAN

Tôi xin cam đoan bản luận án này là công trình nghiên cứu khoa học độc lập của tôi. Các số liệu, kết quả nêu trong luận văn là trung thực và có nguồn gốc rõ ràng.

TÁC GIẢ LUẬN ÁN
NGUYỄN MINH TUẤN

MỤC LỤC

	TRANG
Trang phụ bìa	
Lời cam đoan	
Mục lục	
Danh mục các chữ viết tắt	
Danh mục các bảng	
Danh mục các biểu đồ	
Lời mở đầu	
Tổng quan về đề tài nghiên cứu	
Chương 1: Dịch vụ ngân hàng hỗ trợ doanh nghiệp vừa và nhỏ	1
1.1. Vị trí và vai trò của doanh nghiệp vừa và nhỏ trong nền kinh tế	1
1.2. Dịch vụ ngân hàng đối với doanh nghiệp vừa và nhỏ	8
1.3. Các yếu tố ảnh hưởng tới việc phát triển dịch vụ ngân hàng hỗ trợ doanh nghiệp vừa và nhỏ	38
1.4. Kinh nghiệm quốc tế trong việc phát triển dịch vụ ngân hàng hỗ trợ doanh nghiệp vừa và nhỏ và bài học cho Việt nam	42
Chương 2: Thực trạng dịch vụ ngân hàng cho doanh nghiệp vừa và nhỏ ở Việt nam	53
2.1. Dịch vụ ngân hàng cung ứng cho doanh nghiệp vừa và nhỏ Việt nam	53
2.2. Thực trạng tiếp cận dịch vụ ngân hàng của các doanh nghiệp vừa và nhỏ	74
2.3. Hệ thống các cơ quan quản lý Nhà nước. Thực trạng pháp luật về hệ thống ngân hàng và dịch vụ ngân hàng	92
2.4. Vai trò của các tổ chức hiệp hội, ngành nghề và các tổ chức liên quan khác	101
2.5. Cơ hội và thách thức đối với việc cung ứng dịch vụ ngân hàng tới các doanh nghiệp vừa và nhỏ khi Việt nam trở thành thành viên của Tổ chức Thương mại Thế giới	102
2.6. Đánh giá chung thực trạng dịch vụ ngân hàng cho doanh nghiệp vừa và nhỏ ở Việt nam	107
Chương 3: Các giải pháp phát triển dịch vụ ngân hàng hỗ trợ doanh nghiệp vừa và nhỏ ở Việt nam	111
3.1. Giải pháp phát triển dịch vụ ngân hàng hỗ trợ doanh nghiệp vừa và nhỏ ở Việt nam: định hướng và mô hình phân tích	111
3.2. Các giải pháp từ phía các ngân hàng	120
3.3. Các kiến nghị đối với các doanh nghiệp vừa và nhỏ	132
3.4. Các kiến nghị chung	137
KẾT LUẬN	151
DANH MỤC CÁC CÔNG TRÌNH ĐÃ CÔNG BỐ CỦA TÁC GIẢ	
DANH MỤC TÀI LIỆU THAM KHẢO	
PHỤ LỤC	

DANH MỤC CÁC CHỮ VIẾT TẮT

<i>Viết tắt</i>	<i>Viết đầy đủ bằng tiếng Việt</i>	<i>Viết đầy đủ bằng tiếng Anh</i>
AFTA	Hiệp định chung về thương mại tự do ASEAN	ASEAN Free Trade Agreement
AFAS	Hiệp định chung về thương mại dịch vụ trong ASEAN	ASEAN Framework Agreement on Services
ASEAN	Hiệp hội các quốc gia Đông Nam Á	Association of Southeast Asian Nations
ATM	Máy rút tiền tự động	Automated Teller Machine
BIS	Ngân hàng thanh toán quốc tế	Bank for International Settlements
BTA	Hiệp định thương mại song phương Việt nam-Hoa Kỳ	Bilateral Trade Agreement (Vietnam-US)
CAMEL	Hệ thống kiểm soát thông qua 5 tiêu chí: An toàn vốn, Chất lượng tài sản, Quản trị, Lợi tức và Tính thanh khoản	Capital Adequacy, Asset Quality, Management, Earnings and Liquidity
CAR	Tỷ lệ an toàn vốn	Capital Adequacy Ratio
CD	Chứng chỉ tiền gửi	Certificate of Deposit
CPH	Cổ phần hoá	
DNNN	Doanh nghiệp nhà nước	
DNNQD	Doanh nghiệp ngoài quốc doanh	
DNVVN	Doanh nghiệp vừa và nhỏ	
EU	Liên minh Châu Âu	European Union
FDI	Đầu tư trực tiếp nước ngoài	Foreign Direct Investment
GATS	Hiệp định chung về thương mại dịch vụ	General Agreement on Trade in Services
HTX	Hợp tác xã	
IMF	Quỹ Tiền tệ Quốc tế	International Monetary Fund
KHTC	Khoa học tài chính	
MFN	Nguyên tắc tối huệ quốc	Most Favoured Nation (Status)

NDT	Nhân dân tệ	
NHLD	Ngân hàng liên doanh	
NHNN	Ngân hàng Nhà nước	
NHNN&PT NT	Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn	
NHTM	Ngân hàng thương mại	
NHTMCP	Ngân hàng thương mại cổ phần	
NHTMNN	Ngân hàng thương mại Nhà nước	
NHTW	Ngân hàng trung ương	
NT	Nguyên tắc đối xử quốc gia	National Treatment
ROA	Tỷ lệ sinh lời bình quân trên tài sản	Return on Assest
ROE	Tỷ lệ sinh lời bình quân trên vốn tự có	Return on Equity
TCB	Ngân hàng Hợp tác Đài Loan	Taiwan Co-operative Bank
TCTD	Tổ chức tín dụng	
TTCK	Thị trường chứng khoán	
TTTC	Thị trường tài chính	
TTTT	Thị trường tiền tệ	
UN	Liên hiệp quốc	United Nations
UNIDO	Tổ chức phát triển công nghiệp của Liên hiệp quốc	United Nations Industrial Development Organization
USD	Đô la Mỹ	United States Dollar
VND	Việt Nam đồng	
XHCN	Xã hội chủ nghĩa	
WB	Ngân hàng thế giới	World Bank
WTO	Tổ chức thương mại thế giới	World Trade Organization

DANH MỤC CÁC BẢNG

Số hiệu bảng	Tên bảng	Trang
1.1	Định nghĩa doanh nghiệp vừa và nhỏ tại Thái Lan	2
2.1	Vốn điều lệ của các ngân hàng thương mại Việt Nam tính đến 31/12/2006	56
2.2	Đánh giá về năng lực cung cấp dịch vụ ngân hàng	59
2.3	Đánh giá về chất lượng nguồn nhân lực	64
2.4	Đánh giá về ứng dụng công nghệ	66
2.5	Cơ cấu hoạt động của một số ngân hàng	75
2.6.	Huy động vốn từ nền kinh tế của hệ thống các tổ chức tín dụng	77
2.7	Kết quả trong hoạt động tín dụng đối với các doanh nghiệp vừa và nhỏ	79
2.8	Một số chỉ tiêu hoạt động tín dụng của hệ thống các tổ chức tín dụng	80
2.9	Hoạt động của các công ty cho thuê tài chính	83
2.10	Cán cân nợ của doanh nghiệp	86
2.11	Số lượng máy ATM và các loại thẻ thanh toán	89
2.12	Hoạt động thanh toán qua ngân hàng	91
2.13	Kết quả huy động vốn của Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn (2001-2006)	108
2.14	Kết quả cho vay vốn của Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn giai đoạn 2001-2006	109

DANH MỤC CÁC BIỂU ĐỒ

Số hiệu biểu	Tên biểu	Trang
2.1	Đánh giá về năng lực cung cấp dịch vụ ngân hàng	60
3.1	Quan hệ tuần hoàn trong việc nâng cao năng lực cạnh tranh và tiếp cận dịch vụ ngân hàng của các DNVVN	117
3.2	Mô hình phân tích và định hướng phát triển dịch vụ ngân hàng cho các DNVVN	118

LỜI MỞ ĐẦU

Doanh nghiệp vừa và nhỏ trên thế giới nói chung và ở Việt Nam nói riêng luôn đóng vai trò quan trọng trong phát triển kinh tế - xã hội, cho dù các nền kinh tế phát triển ở các mức độ khác nhau.

Các doanh nghiệp vừa và nhỏ Việt Nam trong thời gian qua đã khẳng định vị trí và vai trò của mình trong nền kinh tế quốc dân với đặc thù năng động, linh hoạt và thích ứng nhanh với các thay đổi của thị trường. Các doanh nghiệp này cũng đã tạo số lượng việc làm đáng kể góp phần giải quyết các vấn đề xã hội và xoá đói - giảm nghèo. Các doanh nghiệp vừa và nhỏ cũng tạo các mối liên kết chặt chẽ với các doanh nghiệp lớn và các doanh nghiệp vừa và nhỏ (DNVVN) trong và ngoài nước để tham gia hiệu quả vào các chuỗi giá trị ngành hàng và các chuỗi giá trị toàn cầu. Dịch vụ ngân hàng được coi là huyết mạch cho các DNVVN trong toàn bộ quá trình phát triển, từ khâu khởi sự, đi vào hoạt động, mở rộng sản xuất kinh doanh và hội nhập kinh tế quốc tế.

Việt Nam chính thức trở thành thành viên của Tổ chức Thương mại Thế giới (WTO) tạo điều kiện cho nền kinh tế Việt Nam hội nhập sâu hơn vào nền kinh tế thế giới mà ở đó các DNVVN và các tổ chức cung cấp dịch vụ ngân hàng sẽ phải đối mặt với các thách thức bên cạnh những thời cơ và thuận lợi dưới một luật chơi chung.

Đề tài “**Phát triển dịch vụ ngân hàng hỗ trợ doanh nghiệp vừa và nhỏ ở Việt Nam**” nhằm góp phần tạo nền tảng vững chắc cho các doanh nghiệp vừa và nhỏ Việt Nam phát triển và phát triển bền vững.

Đối tượng, phạm vi nghiên cứu của đề tài:

Đề tài sẽ đề cập và phân tích toàn diện các yếu tố liên quan đến phát triển dịch vụ ngân hàng cho DNVVN Việt Nam nói riêng và các xu hướng trên thế giới nói chung. Xuất phát từ đặc điểm của các DNVVN thể hiện qua xu hướng sử dụng tập trung vào các dịch vụ ngân hàng truyền thống, bao gồm: dịch vụ huy động vốn, dịch vụ tín dụng và dịch vụ thanh toán nên đề tài sẽ tập trung chuyên sâu vào ba lĩnh vực trên. Trên cơ sở lý thuyết và thực tiễn luận án xem xét khả năng cung cấp

các dịch vụ ngân hàng mới, trên nền tảng công nghệ hiện đại cho các DNVVN ở Việt nam. Bên cạnh đó chúng ta có thể thấy rằng các dịch vụ trên cũng có thể được cung cấp bởi các tổ chức tín dụng phi ngân hàng hoặc các tổ chức khác. Tuy nhiên tỷ trọng của các ngân hàng thương mại là chi phối lớn nên luận án cũng tập trung nghiên cứu và xem xét đối tượng cung cấp dịch vụ là các ngân hàng thương mại.

Ý nghĩa khoa học và thực tiễn của đề tài:

Toàn bộ luận án được mở đầu bằng việc hệ thống hoá các vấn đề lý luận về dịch vụ ngân hàng và DNVVN. Bản thân việc đưa ra các đặc thù của các đối tượng trên cũng đã phần nào gợi ý các định hướng giải pháp phát triển. Các vấn đề lý thuyết và thực tiễn trước đây ít được đề cập như vấn đề quản lý rủi ro, chi phí giao dịch và chi phí hành chính, sự cần thiết có hệ thống kế toán tài chính đặc thù cho doanh nghiệp vừa và nhỏ... cũng được phát triển và xem xét kỹ. Một số vấn đề mới mang tính đột phá như xem xét các DNVVN như là các khách hàng tiêu dùng cá nhân, phân loại các DNVVN thành nhóm đại chúng và nhóm có nhiều lợi nhuận cũng được nghiên cứu kỹ. Các giải pháp được thể hiện chuyên sâu, có khả năng ứng dụng thực tiễn cao cũng như được phân loại theo cấp độ của tầm quan trọng và cấp thiết tạo ra một hệ thống giải pháp liên kết có tính logic. Việc chọn và phân tích kinh nghiệm quốc tế từ các nền kinh tế có mức độ phát triển khác nhau tạo điều kiện thuận lợi cho việc định vị toàn bộ hệ thống các DNVVN Việt Nam và các ngân hàng thương mại Việt Nam trên bản đồ toàn cầu. Việc định vị này cũng tạo điều kiện cho công tác hoạch định chiến lược và định hướng đối với các cơ quan hoạch định chính sách của Việt Nam.

Kết cấu luận án: Ngoài phần mở đầu và kết luận cùng với các phụ lục và tài liệu tham khảo, toàn bộ luận án bao gồm 3 chương:

Chương 1: Dịch vụ ngân hàng hỗ trợ DNVVN

Chương 2: Thực trạng dịch vụ ngân hàng cho DNVVN ở Việt nam

Chương 3: Các giải pháp phát triển dịch vụ ngân hàng hỗ trợ DNVVN ở Việt nam

TỔNG QUAN VỀ ĐỀ TÀI NGHIÊN CỨU

Về đề tài nghiên cứu của luận án, từ trước đến nay các khía cạnh riêng lẻ đã được đề cập, ở các mức độ và qui mô khác nhau. Thông thường các tác giả đề cập tới đề tài này theo sự phân loại như sau:

- Vị trí địa lý: xem xét vấn đề trên địa bàn một tỉnh hoặc vùng kinh tế
- Góc nhìn: đề tài có thể được xem xét từ các góc nhìn riêng rẽ như từ phía các ngân hàng, các cơ quan quản lý Nhà nước hoặc các doanh nghiệp vừa và nhỏ (DNVVN)
- Khía cạnh đề cập: bao gồm một dịch vụ hay một nhóm dịch vụ cụ thể, có thể là các dịch vụ truyền thống, phổ biến hoặc dịch vụ mới
- Qui mô xem xét: có thể từ phía một ngân hàng hay một chi nhánh ngân hàng
- Trong một số trường hợp, nội dung xem xét tập trung vào giải quyết các vấn đề của các doanh nghiệp được phân theo ngành với các đặc thù của ngành đó

Các tác giả có uy tín như PGS.TS. Nguyễn Thị Mùi, PGS. TS. Hoàng Xuân Quế, TS. Nguyễn Kim Anh... trong thời gian qua đã có nhiều công trình và bài viết sâu sắc về các khía cạnh khác nhau của chủ đề trên. Nghiên cứu sinh trong quá trình chuẩn bị luận án đã thu nhận được nhiều thông tin quý báu từ các công trình của các tác giả trên.

Các đề tài nghiên cứu ở các cấp, các ngành khác nhau là nguồn thông tin có giá trị trong quá trình chuẩn bị luận án.

Các hội thảo quốc tế trong khuôn khổ năm APEC Việt nam 2006 với các chủ đề về phát triển DNVVN là dịp tốt để nghiên cứu sinh tích lũy kinh nghiệm quốc tế trong lĩnh vực này.

Trên thế giới hiện có hai nhóm tổ chức tập trung nghiên cứu về chủ đề trên. Nhóm thứ nhất bao gồm các tổ chức quốc tế có uy tín như Ngân hàng Thế giới (WB), Quỹ tiền tệ quốc tế (IMF), các cơ quan trực thuộc Liên Hiệp Quốc... Các tổ chức này thường có các nghiên cứu theo chủ đề tài chính cho DNVVN với định hướng chia sẻ các kinh nghiệm thành công (thất bại) giữa các nền kinh tế. Tuy nhiên theo đánh giá cá nhân của nghiên cứu sinh thì các báo cáo trong một số

trường hợp không đưa ra được các phân tích mang tính đặc thù của từng nền kinh tế dẫn đến các giải pháp không sát hoặc khó áp dụng trên thực tế.

Nhóm thứ hai bao gồm các trung tâm, tổ chức nghiên cứu của các định chế tài chính. Các tổ chức này tiến hành các nghiên cứu nhằm phục vụ mục đích kinh doanh của mình (hoặc theo đặt hàng của các khách hàng). Tuy nhiên các nghiên cứu này có xu hướng tập trung vào một nhóm dịch vụ hoặc đối tượng phục vụ cụ thể. Các vấn đề về lý luận và mô hình phân tích nhìn chung không được đề cập nhiều.

Tuy nhiên, đây là lần đầu tiên nội dung quan trọng này với ý nghĩa và ứng dụng thực tiễn cao được đề cập một cách toàn diện và có hệ thống. Điều này được thể hiện thông qua các mặt sau:

- Cách đặt vấn đề của đề tài là toàn diện, trong đó đối tượng cung cấp và sử dụng dịch vụ ngân hàng đều không bị giới hạn về lĩnh vực, ngành nghề, địa bàn kinh doanh cũng như tính chất sở hữu (cổ phần, trách nhiệm hữu hạn, Nhà nước...)
- Nghiên cứu sinh đã xây dựng và áp dụng mô hình phân tích toàn diện và triệt để với sự có mặt của các yếu tố tham gia chính (ngân hàng, các DN/VN, hệ thống các cơ quan quản lý và các qui định pháp lý liên quan, hệ thống các tổ chức hỗ trợ và ngành nghề). Từng yếu tố trên đây cũng đã được xem xét kỹ lưỡng để đảm bảo tính tổng thể và khách quan của các kiến nghị và giải pháp
- Với góc nhìn toàn diện, các đề xuất được đưa ra dưới dạng các giải pháp trực tiếp và các giải pháp gián tiếp (kiến nghị), với điểm nhấn xem xét là từ phía các ngân hàng
- Các kết luận của luận án được xây dựng và thiết kế để có thể triển khai và ứng dụng trong thời gian trước mắt và lâu dài.

CHƯƠNG I: DỊCH VỤ NGÂN HÀNG HỖ TRỢ DOANH NGHIỆP VỪA VÀ NHỎ

1.1. VỊ TRÍ VÀ VAI TRÒ CỦA DOANH NGHIỆP VỪA VÀ NHỎ TRONG NỀN KINH TẾ

1.1.1. Khái niệm doanh nghiệp vừa và nhỏ

Theo Nghị định số 90/12001 ND-CP ngày 23/11/2001 của Chính phủ thì doanh nghiệp vừa và nhỏ Việt Nam được hiểu là cơ sở sản xuất, kinh doanh độc lập, đã được 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.

“Doanh nghiệp vừa và nhỏ là các đơn vị sản xuất, kinh doanh độc lập có 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”.

Điểm khác biệt giữa định nghĩa về doanh nghiệp vừa và nhỏ của Việt nam với phần lớn các nước thành viên APEC và các nền kinh tế khác trên thế giới là trong định nghĩa chưa có sự phân biệt ngành nghề lĩnh vực kinh doanh.

Tại các nền kinh tế khác nhau, ở từng giai đoạn phát triển kinh tế thì định nghĩa doanh nghiệp vừa và nhỏ (DNVVN) thay đổi.

Tại Hongkong, các DNVVN được định nghĩa như sau:

Ngành	Số nhân viên
Sản xuất	Dưới 100
Phi sản xuất	Dưới 50

Bên cạnh đó, từ góc độ là bên cung cấp dịch vụ, các ngân hàng tại Hongkong còn đưa ra định nghĩa DNVVN thông qua việc sử dụng các thông số sau:

Doanh thu hàng năm
Mức độ tập trung tư bản
Số lượng nhân viên
Năng lực tín dụng

Tại Thái Lan, khái niệm các DNVVN được đưa ra một cách chi tiết và cụ thể hơn với sự tách biệt rõ ràng giữa các doanh nghiệp vừa và doanh nghiệp nhỏ. Hai thông số quan trọng được sử dụng là số lượng nhân công và tài sản cố định.

Bảng 1.1. Định nghĩa doanh nghiệp vừa và nhỏ tại Thái Lan

	Doanh nghiệp nhỏ		Doanh nghiệp vừa	
	Số lượng nhân công	Tài sản (không tính đất) (triệu бат)	Số lượng nhân công	Tài sản (không tính đất) (triệu бат)
Sản xuất	dưới 50	dưới 50	51-200	50-200
Dịch vụ	dưới 50	dưới 50	51-200	50-200
Bán buôn	dưới 25	dưới 50	26-50	50-200
Bán lẻ	dưới 15	dưới 50	16-30	30-60

Nguồn: Kỷ yếu hội thảo (2006), *Tăng cường hỗ trợ và hợp tác vì sự phát triển các doanh nghiệp vừa và nhỏ APEC*, Hà nội.

Tại Đài Loan, tùy thuộc vào bản chất của từng ngành kinh doanh các cơ quan chính phủ có thể đưa ra định nghĩa về DNVVN dựa trên số lượng nhân viên thường xuyên:

- Trường hợp các doanh nghiệp được phân loại trong ngành sản xuất, ngành xây dựng hoặc ngành khai thác mỏ, số lượng nhân viên thường xuyên dưới 200 người
- Trường hợp các doanh nghiệp được phân loại trong các ngành dưới đây với số lượng nhân viên dưới 50 người: nông nghiệp, lâm nghiệp, ngư nghiệp và chăn nuôi, ngành điện, nước và gas, ngành bán lẻ, bệnh viện, ngành giao thông và liên lạc, ngành tài chính và bảo hiểm, bất động sản và cho thuê, ngành dịch vụ công nghệ và khoa học, ngành dịch vụ giáo dục, ngành y tế và phúc lợi xã hội, ngành văn hóa thể thao và giải trí hoặc các ngành dịch vụ khác.

Bên cạnh đó, theo Bộ Kinh tế Đài Loan, DNVVN được định nghĩa là những doanh nghiệp đăng ký với Bộ Kinh tế và đáp ứng các yêu cầu sau đây:

- Doanh nghiệp trong ngành sản xuất, ngành xây dựng, hoặc ngành khai thác mỏ có vốn góp không quá 80 triệu Nhân dân tệ.
- Doanh nghiệp trong ngành nông nghiệp, lâm nghiệp ngư nghiệp và chăn nuôi, ngành điện, nước và gas, ngành bán lẻ, bệnh viện, ngành giao thông liên lạc, tài chính và bảo hiểm, bất động sản và cho thuê, ngành dịch vụ công nghệ và khoa học, ngành y tế và phúc lợi xã hội, ngành văn hóa thể thao và giải trí hoặc các ngành dịch vụ khác có doanh thu của Nhà nước không quá 100 triệu Nhân dân tệ.

Tóm lại, tại các nền kinh tế trên thế giới việc định nghĩa doanh nghiệp ở qui mô nào được coi là DNVVN được xem xét trên góc độ của từng ngành và lĩnh vực khác nhau, với mục đích chung là tạo ra sự đồng đều tương đối. Qua đó tránh tình trạng các doanh nghiệp có cùng chỉ số (ví dụ như lao động) nhưng trên thực tế lại khác nhau quá lớn về phương thức quản lý và điều hành doanh nghiệp. Việc sử dụng các chỉ số chung về vốn và lao động để định nghĩa các DNVVN tại Việt nam hiện nay có thể tạo ra trường hợp hai doanh nghiệp đều được phân loại là DNVVN, có số lao động trung bình hàng năm như nhau (đều dưới 300 người) nhưng có số vốn đăng ký chênh lệch nhiều lần và cách thức quản trị doanh nghiệp khác xa nhau.

Tại Việt nam, các chính sách trợ giúp DNVVN được đề cập trong Nghị định 90 là các định hướng cơ bản về trợ giúp phát triển các DNVVN để các cơ quan quản lý Nhà nước ở Trung ương và địa phương xây dựng các chương trình trợ giúp cụ thể. Trên cơ sở Nghị định 90, bước đầu đã hình thành một hệ thống các cơ quan quản lý Nhà nước về xúc tiến phát triển DNVVN ở Trung ương và địa phương, đã huy động các tổ chức chính trị xã hội, các hiệp hội doanh nghiệp từng bước thực hiện có kết quả các chính sách của Nhà nước.

Các lĩnh vực chính sách cụ thể hỗ trợ DNVVN mà Nghị định 90 đề cập đến bao gồm:

- Các chính sách xúc tiến đầu tư

- Thành lập quỹ bảo lãnh tín dụng cho DNVVN
- Các chính sách về cơ sở kinh doanh, hỗ trợ mặt bằng sản xuất
- Các chính sách về thị trường và khả năng cạnh tranh
- Các chính sách xúc tiến xuất khẩu
- Các chính sách hỗ trợ thông tin, tư vấn và đào tạo nguồn nhân lực
- Các chính sách khuyến khích các hoạt động hỗ trợ của các hiệp hội doanh nghiệp và các tổ chức cung cấp dịch vụ

Các chính sách cụ thể trên nhằm tới các mục tiêu:

- Cải thiện hiệu quả hoạt động và khả năng cạnh tranh của DNVVN
- Khuyến khích và tạo điều kiện cho DNVVN phát huy sự năng động và sáng tạo
- Tăng cường năng lực quản lý của DNVVN
- Khuyến khích việc phát triển công nghệ và nguồn nhân lực của DNVVN
- Tăng cường sự hợp tác của DNVVN với các doanh nghiệp lớn

1.1.2. Vai trò của doanh nghiệp vừa và nhỏ trong nền kinh tế

Theo số liệu thống kê, tính đến cuối năm 2006 Việt nam có khoảng 210.000 doanh nghiệp đăng ký theo Luật doanh nghiệp. Trong số này khoảng 96% là các DNVVN với số lượng là 200.000. Khu vực DNVVN đóng vai trò quan trọng trong phát triển bền vững của các nền kinh tế nói chung và của Việt nam nói riêng. Đặc biệt là đối với Việt nam đang trên con đường công nghiệp hoá và hiện đại hoá.

Vai trò của các DNVVN thể hiện qua các mặt sau đây:

- Tạo ra việc làm mới, góp phần giảm tỷ lệ thất nghiệp
- Huy động các nguồn vốn và sức mạnh của xã hội trong sản xuất, kinh doanh
- Đóng góp quan trọng vào chuyển đổi cơ cấu kinh tế theo hướng công nghiệp hoá và hiện đại hoá
- Tạo thêm thu nhập cho phần lớn người lao động
- Đóng góp vào phát triển đồng đều giữa các vùng khác nhau
- Góp phần giải quyết các vấn đề xã hội

- Đóng góp cho ngân sách Nhà nước
- Đào tạo các cán bộ quản lý cho các doanh nghiệp lớn trong tương lai và tạo nền tảng kinh tế ban đầu cho sự phát triển của các doanh nghiệp lớn
- Cùng với các doanh nghiệp lớn tạo ra các mối liên kết hiệu quả trong tổng thể các chuỗi giá trị và chuỗi giá trị toàn cầu.

Các vai trò kể trên có thể gộp thành hai nhóm chính-phát triển kinh tế và xã hội. Các DNVVN luôn là kênh huy động quan trọng nguồn vốn của xã hội phục vụ cho sản xuất, kinh doanh. Điều này có được nhờ đặc tính dễ hình thành của các DNVVN. Đặc tính linh hoạt, dễ chuyển đổi và thay đổi định hướng kinh doanh đã giúp các DNVVN cùng với các doanh nghiệp lớn tạo ra các mối liên kết hiệu quả trong các chuỗi giá trị. Các DNVVN cũng đóng vai trò quan trọng trong các ngành công nghiệp phụ trợ cho các doanh nghiệp lớn. Tạo công ăn việc làm và nâng cao thu nhập cho người lao động là vai trò quan trọng của các DNVVN trong phát triển xã hội.

Các DNVVN được đánh giá là bộ phận năng động của nền kinh tế. Hiện nay mức độ đóng góp của các DNVVN vào nền kinh tế ngày càng gia tăng: khoảng 39% GDP, 32% tổng vốn đầu tư của toàn bộ nền kinh tế và sử dụng trên 90% số lao động có việc làm thường xuyên.

Cơ cấu của DNVVN tính đến 30/6/2005:

Cơ cấu ngành nghề:

- Công nghiệp: 17%,
- Xây dựng: 14%
- Nông nghiệp: 14%,
- Dịch vụ: 55%.

Loại hình Doanh nghiệp:

- Doanh nghiệp Nhà nước: 0,3%,
- Công ty cổ phần: 12,5%,
- Doanh nghiệp tư nhân: 31,8%,

- Công ty trách nhiệm hữu hạn: 55,4%.

Theo kế hoạch, đến năm 2010 Việt nam sẽ có 500.000 doanh nghiệp (đa phần là DNVTN đăng ký và hoạt động theo Luật Doanh nghiệp). Vai trò của các DNVTN trong nền kinh tế được tạo ra chủ yếu là do các đặc điểm của các doanh nghiệp này (được đề cập chi tiết hơn ở phần sau). Tính dễ khởi sự đã tạo điều kiện cho việc thành lập các DNVTN trở nên dễ dàng, do đó góp phần tích cực vào việc tạo việc làm. Số lượng đông đảo các DNVTN đã tạo điều kiện cho việc thu hút nguồn vốn nhân rồi trong dân cư phục vụ cho mục đích kinh doanh và đầu tư. Với một môi trường kinh doanh thuận lợi thì rào cản tham gia vào thị trường là tương đối thấp, góp phần khuyến khích các cá nhân có tinh thần doanh nghiệp (entrepreneurship) tham gia kinh doanh và thành lập doanh nghiệp. Việc luân chuyển hàng hoá, dịch vụ và lao động của các DNVTN góp phần tích cực vào phát triển đồng đều giữa các vùng. Cọc xát và tích lũy kinh nghiệm trên thương trường góp phần đào tạo các cán bộ quản lý cho các doanh nghiệp lớn cũng như tạo điều kiện cho các DNVTN hội nhập hiệu quả hơn vào nền kinh tế thế giới. Tại nhiều quốc gia và nền kinh tế trên thế giới, chiến lược phát triển DNVTN gắn liền với chiến lược phát triển doanh nghiệp của toàn bộ nền kinh tế mà trong đó mục tiêu ban đầu là tạo mối liên kết với các doanh nghiệp lớn trong các chuỗi giá trị và hệ thống công nghiệp phụ trợ. Tính linh hoạt và năng động tạo điều kiện cho các DNVTN đóng vai trò quan trọng trong chuyển đổi cơ cấu kinh tế theo hướng công nghiệp hoá và hiện đại hoá.

1.1.3. Đặc điểm của doanh nghiệp vừa và nhỏ

Các DNVTN được phân loại thông qua qui mô, tuy nhiên bản thân điều này cũng tạo nên các đặc điểm của DNVTN. Trong các điều kiện và các hoàn cảnh khác nhau thì đây có thể là điểm mạnh hoặc điểm yếu của các doanh nghiệp này.

Thứ nhất phải kể đến tính *dễ khởi sự*. Luật Doanh nghiệp hiện nay áp dụng đối với các ngành nghề kinh doanh không có điều kiện cũng không qui định mức vốn pháp định bắt buộc khi khởi sự doanh nghiệp. Luật cũng không qui định số lượng lao động tối thiểu khi cấp giấy phép thành lập doanh nghiệp. Cùng với môi trường kinh doanh đang được cải thiện thì số lượng các DNVTN đăng ký mới gia

tăng nhanh chóng. Trong một chừng mực nhất định, khi việc thực thi các qui định về phá sản và giải thể doanh nghiệp chưa thuận lợi nên một số DNVVN thay vì rút lui khỏi thị trường một cách chính thức thì chọn phương án đơn giản là ngừng hoạt động. Cũng chính vì lý do đó nên việc thống kê số lượng các DNVVN đang hoạt động trên thị trường gặp nhiều khó khăn và khó đưa ra con số chính xác.

Thứ hai là tính *linh hoạt cao*. Đây là đặc điểm gắn liền với các DNVVN. Do qui mô không lớn nên đầu tư của các DNVVN vào các dây chuyền và máy móc công nghệ không nhiều, chính vì lẽ đó nên sau một thời gian hoạt động nếu nhận thấy một ngành, hay một mặt hàng kinh doanh nào đó không có lời thì lập tức các DNVVN sẽ chuyển hướng sang các mặt hàng và dịch vụ hiệu quả hơn. Một số DNVVN sau một thời gian khẳng định được uy tín và thương hiệu đã tiến hành các biện pháp tích lũy vốn và mở rộng qui mô để trở thành các doanh nghiệp lớn. Tuy nhiên nhiều chủ DNVVN bằng lòng với qui mô của doanh nghiệp mình và thể hiện tính linh hoạt cao để khẳng định vị trí trên thương trường. Nếu như các doanh nghiệp lớn chuyên kinh doanh một số sản phẩm hoặc dịch vụ nhất định thì khi gặp suy thoái hoặc các tác động bất lợi từ bên ngoài thì sẽ rất khó xoay sở.

Thứ ba là *tính linh hoạt trong cạnh tranh*. Với xuất phát điểm là khả năng dễ tham gia vào thị trường cũng như rút khỏi thị trường. Trong các chuỗi giá trị ngành hàng thì các DNVVN có thể khá dễ dàng tìm cho mình phân khúc phù hợp trong hợp tác với các doanh nghiệp lớn.

Bên cạnh đó, chúng ta cũng có thể kể đến hàng loạt các điểm yếu của các DNVVN, mà khởi đầu là *thiếu các nguồn lực phát triển*, đặc biệt là các nguồn lực về tài chính và con người. Đối với một số ngành hàng thì các DNVVN *không tận dụng được các lợi thế về qui mô*. Còn một điểm nữa đó là sự hình thành và phát triển của các DNVVN phụ thuộc nhiều vào chủ doanh nghiệp nên khó thu hút trí tuệ tập thể trong các quyết định dài hạn và chiến lược của doanh nghiệp. Điều này thể hiện qua cách thức đưa ra các quyết định quan trọng mang tính chiến lược của doanh nghiệp. Tại các doanh nghiệp lớn các quyết định mang tính chiến lược được

thực hiện theo qui trình và có hệ thống, tuy nhiên tại các DNVVN thì các quyết định này trong nhiều trường hợp mang nặng ý kiến chủ quan của chủ doanh nghiệp.

1.2. DỊCH VỤ NGÂN HÀNG ĐỐI VỚI DOANH NGHIỆP VỪA VÀ NHỎ

1.2.1. Khái niệm và quá trình hình thành dịch vụ ngân hàng

Dịch vụ ngân hàng là một loại hình cơ bản trong số các loại hình dịch vụ tài chính, đây cũng là loại hình dịch vụ xuất hiện sớm nhất. Cùng với sự phát triển của nền kinh tế, các dịch vụ ngân hàng ngày càng phát triển đa dạng về chủng loại và phong phú về hình thức. Dịch vụ ngân hàng đã xuất hiện cách đây hơn 2000 năm, hầu hết các ngân hàng đầu tiên xuất hiện tại vùng Địa Trung Hải, cụ thể là tại Hy Lạp và La Mã, với dịch vụ đầu tiên là dịch vụ đổi tiền, đổi ngoại tệ lấy bản tệ và dịch vụ chiết khấu thương phiếu giúp các nhà buôn có vốn. Sự phát triển của những con đường thương mại xuyên lục địa mới và những biến chuyển trong ngành hàng hải vào các thế kỷ 15, 16, 17 đã dần chuyển trung tâm thương mại của thế giới từ Địa Trung Hải sang châu Âu và quần đảo Anh, nơi ngân hàng trở thành ngành công nghiệp hàng đầu. Sự phát triển của cách mạng công nghiệp, việc ứng dụng phương thức sản xuất lớn đòi hỏi một sự mở rộng tương ứng trong thương mại toàn cầu để tiêu thụ các sản phẩm công nghiệp, đồng thời, đòi hỏi phải phát triển các phương thức thanh toán và tín dụng mới. Vì vậy, hệ thống ngân hàng đã nhanh chóng phát triển thêm nhiều loại hình dịch vụ mới để đáp ứng nhu cầu về thanh toán và tín dụng. Cùng với sự phát triển của nền kinh tế thế giới, các dịch vụ ngân hàng (DVNH) ngày càng phát triển đa dạng. Bên cạnh các dịch vụ ngân hàng truyền thống, đã xuất hiện nhiều loại hình dịch vụ ngân hàng hiện đại như: tư vấn tài chính, thuê mua tài chính...

Dịch vụ ngân hàng đã và đang đóng vai trò quan trọng trong quá trình chuyển đổi cơ cấu kinh tế, nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh, làm tăng giá trị của sản phẩm phục vụ cho tiêu dùng và xuất khẩu, góp phần thiết yếu trong việc nâng cao khả năng cạnh tranh của các doanh nghiệp Việt nam trong tiến trình hội nhập kinh tế khu vực và thế giới.

Ở nước ta, cùng với quá trình chuyển đổi sang nền kinh tế thị trường, một hệ thống thị trường dịch vụ ngân hàng đồng bộ đang dần được hình thành nhằm đáp ứng nhu cầu sử dụng các dịch vụ này ngày càng tăng của các chủ thể trong nền kinh tế.

Về khái niệm dịch vụ ngân hàng, ở nước ta cho đến nay vẫn chưa có sự phân biệt rõ ràng về khái niệm này. Có quan niệm cho rằng, theo nghĩa rộng DVNH là cả các dịch vụ mà hệ thống ngân hàng cung cấp cho nền kinh tế.

Trong Luật Các Tổ chức tín dụng năm 1997, cụm từ “dịch vụ ngân hàng” cũng đã được đề cập tới tại khoản 1 và khoản 7 điều 20, nhưng không có định nghĩa và giải thích làm rõ. Theo đó tổ chức tín dụng là doanh nghiệp được thành lập theo quy định của Luật này và các quy định khác của pháp luật để hoạt động kinh doanh tiền tệ, làm dịch vụ ngân hàng với nội dung nhận tiền gửi và sử dụng tiền gửi để cấp tín dụng, cung ứng các dịch vụ thanh toán.

Hoạt động ngân hàng là hoạt động kinh doanh tiền tệ và dịch vụ ngân hàng với nội dung thường xuyên là nhận tiền gửi, sử dụng số tiền này để cấp tín dụng và cung ứng các dịch vụ thanh toán.

Ngay cả trong Luật Các Tổ chức tín dụng sửa đổi năm 2004, cụm từ “dịch vụ ngân hàng” cũng có được đề cập tới nhưng vẫn không có định nghĩa và giải thích làm rõ hơn. Như vậy, có thể thấy theo Luật các Tổ chức tín dụng thì toàn bộ “hoạt động kinh doanh tiền tệ và dịch vụ ngân hàng” được bao hàm cả ba nội dung: nhận tiền gửi, cấp tín dụng và cung ứng dịch vụ thanh toán. Theo cách định nghĩa của WTO đưa ra thì *“một dịch vụ tài chính là bất kỳ dịch vụ nào có tính chất tài chính được một nhà cung cấp dịch vụ tài chính cung cấp”*. Dịch vụ tài chính bao gồm: dịch vụ bảo hiểm và dịch vụ liên quan tới bảo hiểm, mọi dịch vụ ngân hàng và các dịch vụ tài chính khác (ngoại trừ bảo hiểm). Điều đó có nghĩa là DVNH là một bộ phận cấu thành dịch vụ tài chính và trong bảng phân ngành dịch vụ của WTO, DVNH được chia thành 12 phân ngành cụ thể sau:

(1) Nhận tiền gửi và các khoản tiền từ công chúng;

- (2) Cho vay dưới mọi hình thức bao gồm: cho vay tiêu dùng, thế chấp, bao thanh toán và các khoản tài trợ cho các giao dịch thương mại khác;
- (3) Cho thuê tài chính;
- (4) Tất cả các khoản thanh toán và chuyển tiền, bao gồm thẻ tín dụng, thẻ ghi nợ, thẻ thanh toán, séc du lịch và hối phiếu ngân hàng
- (5) Bảo lãnh và cam kết thanh toán
- (6) Tự doanh hoặc kinh doanh tiền tài khoản của khách hàng, kể cả trên thị trường tập trung, thị trường OTC hoặc các thị trường khác, với các sản phẩm sau:
- Các công cụ thị trường tiền tệ, bao gồm séc, hối phiếu, chứng chỉ tiền gửi
 - Ngoại hối
 - Các công cụ phái sinh bao gồm (nhưng không hạn chế) các hợp đồng giao dịch tương lai (futures) và quyền chọn (options)
 - Các sản phẩm dựa trên lãi suất và tỷ giá, bao gồm các sản phẩm như các hợp đồng kỳ hạn (forward) và hoán đổi (swaps)
 - Các chứng khoán có khả năng chuyển nhượng
 - Các công cụ chuyển nhượng và các tài sản tài chính khác, kể cả vàng nén
- (7) Phát hành các loại chứng khoán, bao gồm cả việc bảo lãnh phát hành và đại lý phát hành (cả phát hành công khai và không công khai) và cung ứng các dịch vụ liên quan đến hoạt động phát hành;
- (8) Môi giới tiền tệ;
- (9) Quản lý tài sản gồm quản lý tiền mặt, quản lý danh mục, tất cả các hình thức quản lý đầu tư tập thể, quản lý quỹ hưu trí, dịch vụ uỷ thác, lưu ký và tín thác;
- (10) Dịch vụ thanh toán và thanh toán bù trừ đối với các tài sản tài chính, bao gồm chứng khoán, các sản phẩm phái sinh và các công cụ có thể chuyển nhượng khác
- (11) Cung cấp và trao đổi các thông tin tài chính, xử lý dữ liệu tài chính và phần mềm có liên quan của các nhà cung ứng của các dịch vụ tài chính khác.
- (12) Dịch vụ tư vấn, môi giới và các dịch vụ tài chính hỗ trợ khác liên quan đến tất cả các hoạt động nói trên, bao gồm cả việc tham chiếu và phân tích tín dụng,

ngiên cứu, tư vấn đầu tư và đầu tư theo danh mục, tư vấn đối với các hoạt động mua lại và tái cơ cấu doanh nghiệp cũng như xây dựng chiến lược.

Trong Hiệp định Thương mại Việt nam-Hoa Kỳ (BTA), phụ lục G, mục VI, phân ngành B-các DVNH và các dịch vụ tài chính khác, gồm 12 tiết, từ tiết (a) đến tiết (l) cũng nêu lên cách phân loại DVNH tương tự như WTO.

Tóm lại, mặc dù ở Việt Nam, khái niệm DVNH chưa được đề cập tới một cách đầy đủ trong Luật các Tổ chức tín dụng nhưng theo thông lệ quốc tế, DVNH có thể hiểu là toàn bộ các dịch vụ liên quan đến hoạt động tiền tệ, tín dụng, thanh toán, ngoại hối... thuộc 12 phân ngành nói trên mà hệ thống các ngân hàng cung ứng cho nền kinh tế.

Như đã nêu trong phần mở đầu, với tính chất đặc trưng về qui mô của mình nên các DNVVN có xu hướng tập trung vào các dịch vụ truyền thống hoặc các loại hình dịch vụ do các ngân hàng thiết kế dành riêng cho các DNVVN, nhìn chung là dựa trên các loại hình dịch vụ cơ bản sau:

- Dịch vụ huy động vốn
- Dịch vụ tín dụng
- Dịch vụ thanh toán

Cùng với việc tập trung nghiên cứu ba nhóm dịch vụ cơ bản trên, trong khuôn khổ của luận án nghiên cứu sinh luôn xem xét và tính đến sự phát triển của lĩnh vực dịch vụ ngân hàng để có thể đưa ra các giải pháp phù hợp cho các DNVVN, bao gồm cả xu hướng tiếp cận và sử dụng các dịch vụ mới, các dịch vụ trên nền tảng công nghệ hiện đại.

1.2.2. Đặc điểm của dịch vụ ngân hàng

Các loại dịch vụ nói chung và DVNH nói riêng đều có những đặc điểm chung là:

- **Tính vô hình:** đây là đặc điểm chủ yếu để phân biệt sản phẩm DVNH với các sản phẩm của ngành sản xuất vật chất khác trong nền kinh tế quốc dân. Chính đặc điểm này làm cho việc đánh giá chất lượng sản phẩm DVNH trở nên khó khăn ngay cả khi khách hàng đang sử dụng chúng. Vì thế, các nhà cung cấp DVNH rất

chú trọng đến việc củng cố niềm tin đối với khách hàng bằng cách không ngừng nâng cao chất lượng dịch vụ, tăng cường quảng bá hình ảnh, uy tín.

- ***Tính không thể tách biệt hay không chia cắt:*** là đặc điểm phát sinh do quá trình cung cấp dịch vụ và quá trình tiêu dùng dịch vụ xảy ra đồng thời. Mặt khác, quá trình cung ứng dịch vụ này được tiến hành theo những qui định nhất định, không có sản phẩm dở dang, dự trữ lưu kho, mà sản phẩm được cung ứng trực tiếp cho người sử dụng khi và chỉ khi khách hàng có nhu cầu và đáp ứng những điều kiện của nhà cung cấp. Đặc tính này sẽ chi phối việc xác định giá cả dịch vụ (lãi, phí) nhằm đảm bảo cả người sử dụng và tổ chức cung ứng dịch vụ cùng tồn tại, cùng có lợi và phát triển bền vững.

- ***Tính không ổn định và khó xác định:*** vì một sản phẩm DVNH dù lớn hay bé (xét về qui mô) đều không đồng nhất về thời gian, cách thức, điều kiện thực hiện vì vậy rất khó xác định. Chất lượng của mỗi sản phẩm DVNH được cấu thành bởi nhiều yếu tố như uy tín của nhà cung cấp, công nghệ, trình độ cán bộ, khách hàng, v.v..., trong đó, đặc biệt quan trọng là uy tín của bản thân nhà cung cấp dịch vụ. Những yếu tố này ảnh hưởng trực tiếp đến chất lượng dịch vụ, nhưng lại thường xuyên biến động và rất khó lượng hoá. Do vậy nó không ổn định, khó xác định chính xác.

1.2.3. Vai trò của dịch vụ ngân hàng với sự phát triển của doanh nghiệp vừa và nhỏ

DVNH là một trong những loại hình dịch vụ chất lượng cao, có vai trò quan trọng đối với nền kinh tế quốc dân và được thể hiện chủ yếu trên các mặt sau:

- ***Là cơ sở hạ tầng trọng yếu ảnh hưởng đến tổng thể các hoạt động của nền kinh tế:*** DVNH có tầm quan trọng trong việc huy động vốn, phân bổ nguồn lực có hiệu quả góp phần tăng trưởng kinh tế. DVNH là nhân tố cấu thành cơ sở hạ tầng nền kinh tế, có liên quan tới mọi hoạt động của các doanh nghiệp từ thanh toán, chuyển nhượng, đến huy động vốn hay tiếp cận các thông tin tài chính phục vụ hoạt động kinh doanh. Có thể nói, mọi doanh nghiệp đều phải sử dụng DVNH với các mức độ khác nhau.

- *Thúc đẩy sản xuất phát triển và hỗ trợ tăng trưởng kinh tế*: DVNH đóng vai trò đưa nguồn vốn đầu tư tới nơi sử dụng có hiệu quả nhất, từ đó thúc đẩy tăng trưởng và tạo thu nhập. Thông qua dịch vụ huy động vốn, các ngân hàng đã tạo ra thu nhập cho những người có các khoản tiền nhàn rỗi và thông qua các dịch vụ cho vay, các ngân hàng đã dùng số vốn huy động được để đầu tư, cho vay các chủ thể kinh doanh, sản xuất và đời sống, giúp các doanh nghiệp chuyển đổi cơ cấu sản xuất, đổi mới trang thiết bị công nghệ nhằm hạ giá thành và nâng cao sức cạnh tranh. Đồng thời cũng giúp giảm bớt chi phí giao dịch và thông tin, cải thiện sự phân bổ nguồn lực về mặt không gian và thời gian

- *Tăng cường sự lưu chuyển các dòng vốn và tính ổn định của hệ thống tài chính*: DVNH phát triển sẽ trực tiếp gia tăng tính linh hoạt của các dòng vốn và tiền tệ trong nền kinh tế và cơ cấu vốn cũng được phân bổ một cách tối ưu hơn. Điều đó càng củng cố hiệu lực của hệ thống pháp lý và cơ sở hạ tầng kỹ thuật cũng phát triển hơn. Nó cũng góp phần đảm bảo tính ổn định của hệ thống tài chính. Hơn thế, một hệ thống tài chính hoạt động lành mạnh là một nhân tố quan trọng góp phần bảo đảm sự quản lý vĩ mô hiệu quả của Nhà nước đối với toàn bộ nền kinh tế. DVNH phát triển sẽ tạo lập môi trường cạnh tranh, nhờ đó nền kinh tế được hưởng lợi từ việc cải thiện chất lượng dịch vụ, sự sẵn có của dịch vụ với chi phí hợp lý. Công nghệ và trình độ quản lý cũng như kỹ thuật của các tổ chức tài chính được cải thiện là nhân tố quan trọng để ngăn chặn tối đa sự bất ổn của cả hệ thống tài chính.

Tuy nhiên đối với các DNVVN thì dịch vụ ngân hàng càng trở nên cần thiết và quan trọng hơn (trong một chừng mực nào đó nếu so sánh với các doanh nghiệp lớn) bởi đặc thù qui mô về vốn và nhân lực của mình.

Dịch vụ ngân hàng đóng vai trò quan trọng trong giai đoạn khởi sự và phát triển ban đầu của DNVVN. Theo đánh giá chung thì 3 năm đầu sau khi khởi sự là giai đoạn khó khăn nhất của các DNVVN. Đây cũng là giai đoạn thử thách về khả năng trụ lại trên thương trường của doanh nghiệp. Đây cũng là giai đoạn DNVVN làm quen với việc tiếp cận và sử dụng các dịch vụ ngân hàng. Chính vì đặc điểm này nên khi DNVVN cần tiếp cận vốn và sử dụng các DVNH thì cũng là lúc các

ngân hàng có ít thông tin về doanh nghiệp để có thể đưa ra quyết định về cấp tín dụng và cung cấp các DVNH khác. Trong số các nhóm dịch vụ được đề cập đến trong luận án này chúng ta có thể thấy nhóm dịch vụ tín dụng gây nhiều khó khăn cho DNVVN vì các dịch vụ này hàm chứa yếu tố rủi ro do mất khả năng chi trả. Đối với nhóm dịch vụ thanh toán thì thách thức đối với các DNVVN chủ yếu nằm ở kiến thức và hiểu biết của doanh nghiệp để lựa chọn và sử dụng hiệu quả từng dịch vụ trong từng trường hợp cụ thể.

1.2.4. Các dịch vụ ngân hàng cơ bản cung ứng cho doanh nghiệp vừa và nhỏ

Trước khi đề cập cụ thể đến các loại hình dịch vụ ngân hàng, chúng ta cần nêu những vai trò cơ bản của ngân hàng đối với các hoạt động kinh tế:

- Vai trò trung gian: chuyển các khoản tiền gửi thành các khoản tín dụng cho các tổ chức kinh doanh và các thành phần khác.
- Vai trò thanh toán: thay mặt khách hàng thực hiện thanh toán cho việc mua hàng hoá và dịch vụ.
- Vai trò người bảo lãnh: cam kết trả nợ cho khách hàng khi khách hàng mất khả năng thanh toán.
- Vai trò đại lý: thay mặt khách hàng quản lý và bảo vệ tài sản của họ
- Vai trò thực hiện chính sách: thực hiện các chính sách kinh tế của Chính phủ trong việc điều tiết tăng trưởng kinh tế và thực hiện các mục tiêu xã hội.

Với vai trò nêu trên, ngân hàng là tổ chức tạo lập và cung ứng một số loại hình dịch vụ cho các chủ thể trong nền kinh tế. Như đã nói ở trên thì luận án tập trung vào 3 nhóm dịch vụ ngân hàng chủ yếu, bao gồm:

- Dịch vụ huy động vốn
 - Tài khoản tiền gửi
 - Tín phiếu
 - Trái phiếu
 - ...
- Dịch vụ tín dụng

- Tín dụng
 - Cho vay thương mại
 - Cho vay tiêu dùng
 - Tài trợ cho dự án
- Cho thuê tài chính
- Cầm cố thế chấp
- Cho vay ký quỹ
- Bảo lãnh
- Chiết khấu các giấy tờ có giá
- ...
- Dịch vụ thanh toán
 - Thanh toán
 - Chuyển tiền
 - Dịch vụ thanh toán sử dụng các phương tiện:
 - Thẻ tín dụng
 - Thẻ thanh toán
 - Séc
 - Hối phiếu
 - ...

Trong phần nội dung dưới đây sẽ đề cập đến tính chất cụ thể và đặc điểm của các loại hình dịch vụ. Việc phân tích thấu đáo từng loại hình dịch vụ cùng với các yếu tố liên quan khác được đề cập ở các phần tiếp theo sẽ tạo cơ sở đưa ra các giải pháp tương ứng nhằm phát triển các DNVVN ở Việt nam.

1.2.4.1. Dịch vụ huy động vốn

Dịch vụ huy động vốn, bao gồm cả huy động tiền gửi được đánh giá như bước khởi đầu của doanh nghiệp trong việc tiếp cận các dịch vụ ngân hàng. Đây là nhóm các dịch vụ tương đối đơn giản cả về hình thức và qui trình tuy nhiên trên

thực tế đây là khâu quan trọng trong việc đưa ra quyết định lựa chọn nhà cung cấp dịch vụ của các DNVVN.

Việc tiếp cận và sử dụng dịch vụ huy động vốn góp phần tạo dựng một nhân tố quan trọng trong lĩnh vực dịch vụ ngân hàng-đó là lòng tin vào nhà cung cấp dịch vụ. Quá trình xây dựng lòng tin đối với bên sử dụng dịch vụ là các DNVVN đóng vai trò quan trọng trong việc tạo dựng hình ảnh nhà cung cấp dịch vụ có uy tín và hiểu biết về hoạt động của các doanh nghiệp này. Trên cơ sở đó các DNVVN sẽ đưa ra quyết định tiếp tục sử dụng các dịch vụ khác do ngân hàng cung cấp. Một số ngân hàng do không nhận thức đầy đủ về việc này nên dẫn đến tình trạng sau khi mở tài khoản tại một ngân hàng thì doanh nghiệp lại quyết định sử dụng các dịch vụ cao cấp hơn ở ngân hàng khác.

Ở một mức độ nào đó, dịch vụ huy động vốn không hàm chứa các rủi ro mang tính bản chất nghiệp vụ (ví dụ như so với dịch vụ tín dụng) tuy nhiên các yếu tố khác như chất lượng phục vụ, tiện ích, thái độ của nhân viên ngân hàng lại đóng vai trò quan trọng. Đối với các cán bộ của các DNVVN trực tiếp làm việc với các ngân hàng thì đây là điều quan trọng trong việc củng cố quan hệ hợp tác lâu dài. Đối với họ đây cũng là giai đoạn học hỏi và làm quen với các DVNH và từng bước xây dựng các kỹ năng tiếp cận và sử dụng các dịch vụ hiện đại hơn. Nếu như các doanh nghiệp lớn có bộ máy quản lý tài chính hùng hậu với các cán bộ có kinh nghiệm và trên hết là hình ảnh và tên tuổi đã được nhiều người biết đến trên thương trường thì ngược lại các DNVVN không có được điều này. Một số lượng không nhỏ các DNVVN Việt nam không có bộ máy tài chính-kế toán chuyên nghiệp mà đôi khi các công việc này được chính các chủ doanh nghiệp thực hiện hoặc do một cán bộ hành chính kiêm nhiệm.

Tài khoản tiền gửi

Các tài khoản tiền gửi được các ngân hàng cung cấp cho người gửi tiền khi có yêu cầu nhằm tạo điều kiện cho người gửi tiền sử dụng các dịch vụ khác do ngân hàng cung cấp. Danh mục các dịch vụ và đặc tính liên quan sẽ được nêu chi tiết trong các phần tiếp theo. Đáng kể là các dịch vụ thanh toán, dịch vụ thẻ...

Tín phiếu

Tín phiếu kho bạc là loại trái phiếu Chính phủ có thời hạn dưới 1 năm, phát hành với mục đích bù đắp thiếu hụt tạm thời của ngân sách Nhà nước và tạo thêm công cụ cho thị trường tiền tệ.

Trái phiếu

Trái phiếu thường được phân loại thành hai nhóm chính là trái phiếu Chính phủ và trái phiếu công ty do doanh nghiệp phát hành để huy động vốn.

Tín phiếu kho bạc và trái phiếu có thể được đưa tới khách hàng thông qua các ngân hàng thông qua việc sử dụng mạng lưới giao dịch của ngân hàng.

Chứng chỉ tiền gửi

Chứng chỉ tiền gửi là chứng chỉ công nhận rằng khách hàng có một khoản tiền đặt tại một ngân hàng với mức lãi suất cố định trong một thời gian cố định. Chứng chỉ tiền gửi có thể ghi danh hoặc vô danh. Chứng chỉ tiền gửi tương đương với một sổ tiết kiệm nhưng khách hàng chỉ được rút tiền khi đến hạn. Chứng chỉ tiền gửi thường có các kỳ hạn 3, 6, 9 tháng và một năm với các mức lãi suất tương ứng.

1.2.4.2. Dịch vụ tín dụng

Căn cứ vào thời hạn vay vốn, các khoản vay của doanh nghiệp bao gồm: tín dụng ngắn hạn, tín dụng trung-dài hạn.

Tín dụng ngắn hạn

Tín dụng ngắn hạn là các khoản cho vay có thời hạn đến 12 tháng. Doanh nghiệp có thể vay ngắn hạn các ngân hàng để đáp ứng các nhu cầu về vốn cho sản xuất, kinh doanh. Cũng giống như các khoản vay trung và dài hạn, các doanh nghiệp không được vay để đáp ứng các nhu cầu vốn như mua sắm các tài sản và các chi phí hình thành nên các tài sản mà pháp luật cấm mua bán, chuyển nhượng, chuyển đổi; thanh toán các chi phí cho việc thực hiện các giao dịch mà pháp luật cấm; đáp ứng các nhu cầu tài chính của các giao dịch mà pháp luật cấm. Căn cứ vào tính chất của việc cấp vốn và phương pháp cho vay của tổ chức tín dụng, các hình

thức cụ thể của cho vay ngắn hạn bao gồm: chiết khấu chứng từ có giá, cho vay từng lần, cho vay theo hạn mức tín dụng, thấu chi, bao thanh toán...

Chiết khấu chứng từ có giá

Đây là hình thức mà qua đó ngân hàng mua các giấy tờ có giá ngắn hạn của người thụ hưởng trước khi các giấy tờ có giá này đến hạn thanh toán. Đối tượng chiết khấu là các giấy tờ có giá ngắn hạn, bao gồm tín phiếu, kỳ phiếu, chứng chỉ tiền gửi, sổ tiết kiệm, thương phiếu, bộ chứng từ hàng xuất, các trái phiếu có thời gian lưu hành còn lại tới 12 tháng, các giấy tờ khác trị giá bằng tiền.

Cho vay từng lần

Đây là hình thức thường được dùng bởi các doanh nghiệp có nhu cầu vay vốn không thường xuyên, cần vay tiền cho hoạt động kinh doanh cụ thể. Theo hình thức này mỗi lần vay doanh nghiệp và ngân hàng thực hiện thủ tục vay vốn cần thiết và ký kết hợp đồng tín dụng.

Cho vay theo hạn mức tín dụng

Theo hình thức này, ngân hàng và doanh nghiệp xác định và thoả thuận một hạn mức tín dụng duy trì trong một khoảng thời gian nhất định.

Ngân hàng và doanh nghiệp căn cứ vào phương án, kế hoạch sản xuất kinh doanh, nhu cầu vay vốn của doanh nghiệp, tỷ lệ cho vay tối đa so với tài sản bảo đảm, khả năng nguồn vốn của tổ chức tín dụng để tính toán và thoả thuận với doanh nghiệp một hạn mức tín dụng duy trì trong thời hạn nhất định hoặc theo chu kỳ sản xuất kinh doanh. Nội dung thoả thuận này phải được thể hiện và ký kết bằng hợp đồng tín dụng.

Hạn mức tín dụng là mức dư nợ vay tối đa được duy trì trong một thời hạn nhất định mà tổ chức tín dụng và doanh nghiệp đã thoả thuận trong hợp đồng tín dụng.

Hình thức này thường được áp dụng đối với doanh nghiệp có nhu cầu vay vốn-trả nợ thường xuyên, có đặc điểm sản xuất-kinh doanh, luân chuyển vốn không phù hợp với phương thức cho vay từng lần, có uy tín với ngân hàng.

So với hình thức cho vay từng lần, cho vay theo hạn mức tín dụng tạo điều kiện cho doanh nghiệp linh hoạt và chủ động hơn trong việc sử dụng vốn vay. Nhưng nếu doanh nghiệp không có nhu cầu vay thường xuyên thì không cần vay theo hình thức này vì nếu vòng quay vốn vay quá thấp trong hạn mức tín dụng có thể làm cho tổ chức tín dụng cho vay xét nét hơn trong các hợp đồng tín dụng mới.

Cho vay theo hạn mức thấu chi

Đây là hình thức cho vay mà ngân hàng thoả thuận bằng văn bản chấp thuận cho doanh nghiệp chi vượt số tiền có trên tài khoản thanh toán của doanh nghiệp phù hợp với các quy định của Chính phủ và Ngân hàng Nhà nước Việt nam về hoạt động thanh toán qua các tổ chức cung ứng dịch vụ thanh toán.

So với các hình thức vay trên, vay theo hạn mức thấu chi tạo điều kiện cho doanh nghiệp chủ động và linh hoạt hơn trong việc sử dụng vốn. Tuy nhiên, hiện nay ở Việt nam chưa phổ biến hình thức cho vay này.

Bao thanh toán

Bao thanh toán là một hình thức cho vay qua đó ngân hàng đứng ra thanh toán ngay cho doanh nghiệp xuất khẩu một phần tiền về hàng hoá đã bán cho doanh nghiệp nhập khẩu nước ngoài và sau đó sẽ đòi lại ở doanh nghiệp nhập khẩu nước ngoài. Nó là hoạt động mà ngân hàng mua lại các khoản nợ có hoá đơn, thường trên cơ sở miễn truy đòi của các doanh nghiệp.

- Dịch vụ bao thanh toán đầy đủ bao gồm 3 chức năng:

- Quản lý nợ: ngân hàng quản lý sổ bán hàng, hoá đơn nợ, thu nợ khi đến hạn;

- Cấp tín dụng: doanh nghiệp được ứng trước khoản tiền khoảng 80-90% trị giá hoá đơn, còn lại được nhận khi ngân hàng thu được nợ sau khi trừ các khoản chi phí nghiệp vụ (bao gồm cả lãi suất tài trợ);

- Về chống rủi ro: thường việc tài trợ bao thanh toán là miễn truy đòi nên doanh nghiệp hạn chế được các rủi ro không thu được tiền hàng xuất hiện từ phía người mua.

Cho vay thông qua nghiệp vụ phát hành và sử dụng thẻ tín dụng

Theo hình thức này, ngân hàng chấp thuận cho doanh nghiệp được sử dụng số vốn vay trong phạm vi hạn mức tín dụng để thanh toán tiền mua hàng hoá, dịch vụ và rút tiền mặt tại máy rút tiền tự động hoặc điểm ứng tiền mặt là đại lý của tổ chức tín dụng. Khi vay để phát hành và sử dụng thẻ tín dụng, tổ chức tín dụng và doanh nghiệp phải tuân theo các quy định của Chính phủ và Ngân hàng Nhà nước Việt Nam về phát hành và sử dụng thẻ tín dụng.

Tóm lại, đối với các doanh nghiệp lớn có uy tín trên thị trường thì thường có nhu cầu tiếp cận các khoản vay trung và dài hạn. Tuy nhiên đối với các DNVVN với đặc điểm về qui mô và vốn, cùng với đặc thù về hoạt động nên thường xuyên có nhu cầu tiếp cận các khoản vay ngắn hạn để giải quyết các nhu cầu và giao dịch thường xuyên và trước mắt. Việc nắm bắt và sử dụng thành thạo các loại hình dịch vụ nêu trên đóng vai trò quan trọng trong việc duy trì hoạt động đều đặn của doanh nghiệp.

Một trong những vấn đề các DNVVN gặp phải là sau khi đã tiếp cận được các khoản vay ngắn hạn thì việc sử dụng các khoản vay trên đúng mục đích và có hiệu quả đóng vai trò quan trọng. Việc sử dụng các vốn vay ngắn hạn cho các kế hoạch kinh doanh và đầu tư dài hạn thực sự là thách thức và tiềm ẩn rủi ro cho các DNVVN và các ngân hàng.

Tín dụng trung và dài hạn

Tín dụng trung-dài hạn có thời hạn cho trên 12 tháng, tín dụng trung hạn có thời hạn từ trên 12 tháng đến 60 tháng, tín dụng dài hạn có thời hạn trên 60 tháng. Tín dụng trung-dài hạn cho doanh nghiệp chủ yếu phục vụ cho việc thực hiện các dự án đổi mới, mở rộng sản xuất-kinh doanh và đầu tư xây dựng cơ bản mới.

Cho vay theo dự án đầu tư

Đây là hình thức tín dụng qua đó ngân hàng cho doanh nghiệp vay vốn để thực hiện các dự án đầu tư phát triển sản xuất, kinh doanh, dịch vụ và các dự án đầu tư phục vụ đời sống.

Về bản chất, dự án đầu tư là một tập hợp các đề xuất về nhu cầu vốn, cách thức sử dụng vốn, kết quả tương ứng thu được trong một khoảng thời gian xác định đối với hoạt động cụ thể để đạt được mục tiêu nhất định.

Về phương pháp cho vay, thì vay theo dự án đầu tư tương tự như vay từng lần.

Ngân hàng và doanh nghiệp vay thoả thuận mức vốn đầu tư duy trì cho cả thời gian đầu tư của dự án. Việc trả nợ thường tiến hành theo định kỳ một cách đều đặn, lãi tiền vay thường được tính theo dư nợ đầu kỳ và trả cùng với nợ gốc phải trả.

Cho vay hợp vốn

Đây là hình thức tín dụng mà qua đó một dự án vay vốn hoặc phương án vay vốn của doanh nghiệp do một nhóm tổ chức tín dụng cho vay, trong đó có một tổ chức tín dụng làm đầu mỗi dàn xếp, phối hợp với các tổ chức tín dụng khác. Vay hợp vốn được thực hiện theo quy định của Quy chế cho vay và Quy chế đồng tài trợ của các tổ chức tín dụng do Thống đốc Ngân hàng Nhà nước ban hành [20], [21].

Cho vay hợp vốn có thể áp dụng trong cả cho vay ngắn hạn và cho vay trung- dài hạn, nhưng thực tế nó thường được sử dụng trong cho vay trung-dài hạn.

Cho vay theo hạn mức tín dụng dự phòng

Theo hình thức này, tổ chức tín dụng cam kết đảm bảo sẵn sàng cho doanh nghiệp vay vốn trong phạm vi hạn mức tín dụng nhất định để đầu tư cho dự án. Tổ chức tín dụng và doanh nghiệp thoả thuận thời hạn hiệu lực của hạn mức tín dụng dự phòng, mức phí trả cho hạn mức tín dụng dự phòng.

Hạn mức tín dụng dự phòng được áp dụng trong trường hợp doanh nghiệp cần chủ động về vốn cho việc thực hiện các dự án đầu tư trong tương lai. Để được tổ chức tín dụng cam kết cung cấp cho một lượng vốn trong thời gian thực hiện các dự án đó, doanh nghiệp phải trả phí cam kết tính cho hạn mức tín dụng dự phòng (kể cả trường hợp không rút vốn theo hạn mức này).

Tóm lại, tiếp cận vốn trung-dài hạn đóng vai trò quan trọng đối với các doanh nghiệp lớn và càng trở nên quan trọng hơn đối với các DNVTN. Điều kiện cạnh tranh gay gắt của hội nhập đòi hỏi các DNVTN phải có nguồn vốn trung và

dài hạn để đầu tư và thực hiện các kế hoạch kinh doanh lâu dài. Trong việc tiếp cận các nguồn vốn trung và dài hạn thì chi phí vốn đóng vai trò quan trọng trong việc tính toán cụ thể tính khả thi của mỗi dự án cũng như khả năng hoàn trả nợ của doanh nghiệp tại các thời điểm mà tổ chức tín dụng yêu cầu. Tuy nhiên với nguồn nhân lực và nguồn tài chính hạn chế, các DNVVN gặp khó khăn khi tiếp cận các nguồn vốn trung và dài hạn. Giải pháp cơ bản cho vấn đề này là xây dựng một cơ cấu tài chính phù hợp, lành mạnh cho doanh nghiệp trong đó sử dụng hợp lý các dịch vụ ngân hàng để tiếp cận các nguồn vốn ngắn, trung và dài hạn. Tại nhiều quốc gia để đáp ứng nhu cầu của các DNVVN Chính phủ xây dựng các qui định và chương trình cụ thể dành riêng cho mục đích này. Điều này có thể được thực hiện thông qua việc thành lập các ngân hàng và các quỹ chuyên phục vụ các DNVVN. Một số chương trình hỗ trợ (có thời hạn) cũng được thiết kế tại các quốc gia và Việt nam để tạo điều kiện tiếp cận cho các DNVVN. Thông thường các chương trình, dự án nêu trên bao gồm hai thành phần chính:

- Thành phần tín dụng (credit line)
- Thành phần hỗ trợ kỹ thuật (technical assistance)

Tại Việt nam có thể kể đến một số chương trình như nêu trên. Thứ nhất là Chương trình tín dụng nông thôn do Ngân hàng Đầu tư và Phát triển Việt nam (BIDV) đóng vai trò là ngân hàng đầu mối bán buôn thông quan hệ thống các ngân hàng cổ phần (ngân hàng bán lẻ). Nguồn tài trợ của Ngân hàng Thế giới. Tiếp đó là Quỹ hỗ trợ DNVVN do EU tài trợ (SMEDF)...

Các chuyên gia của các chương trình nói trên đều có nhận định chung là đối với các DNVVN nói chung và DNVVN Việt nam nói riêng thì phần hỗ trợ kỹ thuật là đặc biệt quan trọng. Việc nắm bắt và sử dụng thành thạo kỹ năng xây dựng và thẩm định dự án sẽ giúp các DNVVN tiếp cận vốn từ các nguồn và các tổ chức tín dụng khác nhau.

Cho thuê tài chính

Cho thuê tài chính được coi là hoạt động tín dụng trung và dài hạn thông qua việc cho thuê máy móc, thiết bị, phương tiện vận chuyển và các động sản khác trên

cơ sở hợp đồng cho thuê giữa bên cho thuê với bên thuê. Bên cho thuê cam kết mua máy móc, thiết bị, phương tiện vận chuyển và các động sản khác theo yêu cầu của bên thuê và nắm giữ quyền sở hữu đối với các tài sản cho thuê. Bên thuê sử dụng tài sản thuê và thanh toán tiền thuê trong suốt thời hạn thuê đã được hai bên thoả thuận.

Khi kết thúc thời hạn thuê, bên thuê được quyền chọn mua lại tài sản thuê hoặc tiếp tục thuê theo các điều kiện đã thoả thuận trong hợp đồng cho thuê tài chính. Tổng số tiền thuê một loại tài sản quy định tại hợp đồng cho thuê tài chính ít nhất phải tương đương với giá trị của tài sản đó tại thời điểm ký hợp đồng.

Hoạt động cho thuê tài chính trên lãnh thổ Việt nam phải được thực hiện qua các công ty cho thuê tài chính được thành lập và hoạt động tại Việt nam. Hiện nay, hoạt động cho thuê tài chính của các công ty cho thuê tài chính được thực hiện theo Nghị định 16/2001/NĐ-CP ngày 2/5/2001 của Chính phủ về tổ chức và hoạt động của Công ty cho thuê tài chính và Thông tư 08/2001/TT-NHNN ngày 6/9/2001 hướng dẫn thực hiện Nghị định trên.

Đối với các DNVVN, cho thuê tài chính là một công cụ hữu hiệu. Trên thực tế còn một số lượng khá lớn các DNVVN mỗi khi có nhu cầu về trang bị máy móc là tìm cách tiếp cận vốn ngân hàng để mua các tài sản đó. Do thiếu về nguồn lực tài chính và không có tài sản đảm bảo nên doanh nghiệp không tiếp cận được các nguồn vốn cần thiết. Một trong những giải pháp cho vấn đề này là sử dụng phương tiện cho thuê tài chính. Việc sử dụng thành thạo công cụ này trên thực tế đã tạo điều kiện giải quyết nhiều khó khăn về vốn của doanh nghiệp. Bên cạnh đó việc sử dụng phương thức giao dịch mua và cho thuê lại đã giúp các DNVVN giải quyết khá hiệu quả nhu cầu về vốn.

Đối với các DNVVN, một trong những khía cạnh của cho thuê tài chính được các DNVVN đánh giá cao chính là việc các doanh nghiệp này không phải chịu sức ép từ tài sản đảm bảo và nhất là khi các doanh nghiệp này còn chưa tạo dựng được uy tín trên thương trường.

Cho vay có đảm bảo:

Cho vay trả góp

Đây là hình thức tín dụng qua đó ngân hàng cho phép khách hàng trả gốc làm nhiều lần trong thời hạn tín dụng đã thoả thuận. Cho vay trả góp thường được áp dụng đối với các khoản vay trung và dài hạn, tài trợ cho tài sản cố định hoặc hàng lâu bền. Số tiền trả mỗi lần được tính toán sao cho phù hợp với khả năng trả nợ. Ngân hàng thường cho vay trả góp thông qua hạn mức nhất định.

Đối với cho vay trả góp khách hàng thường thế chấp bằng hàng hoá mua trả góp. Khả năng trả nợ phụ thuộc vào thu nhập đều đặn của người vay.

Đối với các DNVVN, đây là hình thức được sử dụng thường xuyên vì ngay cả trong trường hợp có đủ vốn thì các doanh nghiệp này vẫn tính đến việc vay trả góp để có thể sử dụng nguồn vốn sẵn có vào các nhu cầu cấp thiết hơn. Tuy nhiên đối với các tài sản có khả năng mất giá trong một thời gian ngắn thì đây là một vấn đề nan giải với các bên cung cấp vốn và theo đó là các DNVVN. Với các tài sản có đặc tính như trên thì các ngân hàng và tổ chức tín dụng sẽ buộc phải đưa ra mức phí cao, qua đó tạo thêm khó khăn cho doanh nghiệp. Doanh nghiệp cũng có trách nhiệm mua bảo hiểm với các tài sản mua thông qua trả góp.

Cầm cố là hình thức mà qua đó người nhận tài trợ của ngân hàng phải chuyển quyền kiểm soát tài sản đảm bảo sang cho ngân hàng trong thời gian cam kết, thường là thời gian nhận tài trợ.

Điểm cơ bản là cầm cố thích hợp với những tài sản ngân hàng có thể kiểm soát, bảo quản tương đối chắc chắn và bên cạnh đó việc ngân hàng nắm giữ không ảnh hưởng đến quá trình hoạt động của bên nhận tài trợ. Ví dụ như các chứng khoán, các hợp đồng, sổ tiết kiệm, kim loại quý và các giấy tờ có giá. Các tài sản này gọn nhẹ, dễ quản lý và không chịu ảnh hưởng của các yếu tố môi trường tự nhiên. Cầm cố cũng có thể được áp dụng đối với hàng hoá, trong trường hợp này ngân hàng thường chấp nhận các loại hàng hoá ít chịu tác động của môi trường (tính chất lý hoá và công dụng) trong thời gian cầm cố.

Ngân hàng yêu cầu cầm cố khi xét thấy việc khách hàng nắm giữ tài sản đảm bảo là không an toàn cho ngân hàng, thường đó là các tài sản mà khách hàng dễ bán, dễ chuyển nhượng.

Khi tài trợ dựa trên đảm bảo bằng cầm cố, ngân hàng kiểm tra tính hợp pháp, hợp lệ, an toàn của vật cầm cố như quyền sở hữu của khách hàng, khả năng chi trả của người cam kết đối với vật cầm cố, giá trị thị trường khi phát mại. Ngân hàng cùng với khách hàng định giá vật cầm cố, ký hợp đồng cầm cố, qui định quyền và nghĩa vụ đối với các đảm bảo cầm cố như chuyển giao vật cầm cố, nghĩa vụ của ngân hàng trong việc quản lý, giữ gìn vật cầm cố, quyền của ngân hàng phát mại vật cầm cố khi khách hàng vi phạm các cam kết trong hợp đồng tài trợ.

Thế chấp là hình thức mà qua đó người nhận tài trợ phải chuyển các giấy tờ chứng nhận sở hữu (hoặc sử dụng) các tài sản đảm bảo sang cho ngân hàng nắm giữ trong thời gian cam kết.

Điểm khác biệt của thế chấp so với cầm cố là nhiều tài sản của khách hàng trở thành đảm bảo cho các khoản tài trợ của ngân hàng song vẫn phải tham gia vào quá trình hoạt động, sản xuất-kinh doanh. Đối với những tài sản này ngân hàng không thể cầm cố. Các tài sản này thường cồng kềnh, phân tán và hơn nữa việc bán hoặc chuyển nhượng cũng không đơn giản. Do tài sản của các doanh nghiệp chủ yếu là tài sản cố định và hàng hoá vì vậy đảm bảo bằng thế chấp là phổ biến. Giá trị của tài sản loại này thường lớn nên doanh nghiệp có thể thế chấp để vay ngân hàng với qui mô lớn.

Khi tài trợ dựa trên đảm bảo bằng thế chấp, ngân hàng phải xem xét kỹ vật thế chấp. Trong hợp đồng thế chấp (ký cùng với hợp đồng tài trợ) phải có phần mô tả vật thế chấp. Ngân hàng do vậy cần phải có các nhà chuyên môn (hoặc đi thuê) đủ khả năng xác định giá trị tài sản đảm bảo.

Sau khi định giá, ngân hàng và khách hàng phải thoả thuận về nội qui sử dụng đảm bảo, quyền của ngân hàng giám sát đảm bảo, phát mại đảm bảo khi khách hàng vi phạm hợp đồng tài trợ.

Đối với các DNVVN, cầm cố-thế chấp là các hình thức tương đối dễ áp dụng trên thực tế và được các DNVVN sử dụng thường xuyên. Đây cũng là giải pháp đầu tiên được đề cập tới mỗi khi nhu cầu về vốn nảy sinh. Một trong những vấn đề các DNVVN gặp phải là đối với những tài sản có giá trị lớn có thể được sử dụng để cầm cố-thế chấp thì doanh nghiệp lại gặp khó khăn trong việc chứng minh được quyền sở hữu các tài sản đó (chứng nhận quyền sở hữu nhà, đất, xe ô tô...) vì trên thực tế các tài sản này có thể chưa được cấp các loại giấy tờ trên vì các lý do khác nhau. Bên cạnh đó việc định giá các tài sản cầm cố-thế chấp cũng là vấn đề gây tranh cãi. Các ngân hàng và các tổ chức tín dụng có xu hướng định giá thấp hơn so với giá thị trường, điều đó phần nào gây khó khăn cho các DNVVN. Song song với các lý do về xu hướng hạn chế rủi ro của bên cung cấp tín dụng thì vấn đề cũng nằm ở khả năng hạn chế của các cán bộ tín dụng trong việc định giá các tài sản đặc thù, không phổ biến. Trong một số trường hợp các ngân hàng cũng phải dành chi phí cho việc định giá đối với các tài sản cầm cố-thế chấp.

Cho vay gián tiếp

Phần lớn cho vay của ngân hàng là cho vay trực tiếp, tuy nhiên bên cạnh đó ngân hàng cũng phát triển các hình thức cho vay gián tiếp. Đây là hình thức cho vay thông qua các tổ chức trung gian. Ngân hàng có thể chuyển một vài khâu của hoạt động cho vay sang các tổ chức trung gian như thu nợ, phát tiền vay... Tổ chức trung gian cũng có thể đứng ra tín chấp cho các thành viên vay, hoặc các thành viên trong nhóm bảo lãnh cho thành viên vay, nhất là trong trường hợp không có hoặc không đủ tài sản thế chấp.

Ngân hàng có thể cho vay qua các tổ, hội, nhóm như nhóm sản xuất, hội nông dân, hội phụ nữ ...

Đối với các DNVVN, tại một số quốc gia trên thế giới như Đức, Thái Lan,...đây là mô hình thành công trong việc cung cấp tín dụng cho DNVVN. Vấn đề chính ở đây là khi các ngân hàng không có đủ thông tin về doanh nghiệp thì họ phải mời đến bên thứ ba có thể giúp cung cấp bổ sung thông tin về doanh nghiệp. Các tổ chức hiệp hội ngành nghề, tổ, hội, nhóm, hội phụ nữ... là nơi các DNVVN

hoặc bản thân chủ doanh nghiệp là thành viên nên thường nắm bắt đầu đủ hơn các thông tin về doanh nghiệp, qua đó có thể tham gia bảo lãnh, thu nợ... Nâng cao vai trò của các tổ chức hiệp hội, ngành nghề là một trong số những giải pháp mà nhiều nền kinh tế áp dụng. Các tổ chức hiệp hội, ngành nghề do nắm được các thông tin về liên kết giữa các doanh nghiệp thành viên, các chỉ số của ngành nên ở một chừng mực nhất định có thể đứng ra tín chấp cho các thành viên vay vốn.

Dịch vụ bảo lãnh

Bảo lãnh ngân hàng là cam kết bằng văn bản của tổ chức tín dụng (bên bảo lãnh) với bên có quyền (bên nhận bảo lãnh) về việc tổ chức tín dụng (bên bảo lãnh) thực hiện nghĩa vụ tài chính thay cho doanh nghiệp (bên được bảo lãnh) khi doanh nghiệp không thực hiện hoặc thực hiện không đúng nghĩa vụ đã cam kết với bên nhận bảo lãnh. Doanh nghiệp phải nhận nợ và hoàn trả nợ cho tổ chức tín dụng số tiền đã được trả thay.

Các loại bảo lãnh bao gồm: bảo lãnh vay vốn; bảo lãnh thanh toán; bảo lãnh dự thầu; bảo lãnh thực hiện hợp đồng; bảo lãnh bảo đảm chất lượng sản phẩm; bảo lãnh hoàn thanh toán và các loại bảo lãnh khác (bảo lãnh đối ứng, xác nhận bảo lãnh, đồng bảo lãnh).

Trên thực tế, dịch vụ bảo lãnh đang trở nên ngày càng gần gũi và quen thuộc với các DNVVN. Bản thân nhu cầu sử dụng dịch vụ bảo lãnh xuất phát từ đòi hỏi của quá trình kinh doanh và hoạt động thường xuyên của DNVVN. Quá trình hội nhập kinh tế quốc tế khu vực và thế giới đã tăng cường hợp tác giữa các DNVVN Việt nam với các doanh nghiệp trên thế giới. Do vậy bên cạnh nhu cầu nội tại về sử dụng các dịch vụ bảo lãnh, việc tiếp cận và sử dụng các dịch vụ này một phần là do các đối tác bên ngoài yêu cầu và đề xuất. Chính vì lẽ đó trong một số trường hợp các DNVVN Việt nam được các đối tác nước ngoài yêu cầu sử dụng một số loại hình dịch vụ bảo lãnh mà bản thân các doanh nghiệp này chưa quen thuộc. Các DNVVN Việt nam đã ngày càng trở nên quen thuộc với các loại hình dịch vụ bảo lãnh như bảo lãnh vay vốn, bảo lãnh thanh toán, bảo lãnh dự thầu, bảo lãnh thực

hiện hợp đồng. Tuy nhiên bảo lãnh đảm bảo chất lượng trên thực tế còn khá mới mẻ và chưa được phổ cập.

Trong thời gian tới, dịch vụ bảo lãnh sẽ tiếp tục khẳng định được vị trí và vai trò với các DNVVN bởi lẽ các tổ chức tín dụng nói chung và ngân hàng nói riêng khó thu thập đầy đủ thông tin cần thiết về hoạt động và tình hình tài chính của các DNVVN, do vậy bảo lãnh của bên thứ ba là rất cần thiết.

1.2.4.3. Dịch vụ thanh toán

Tất cả các hoạt động trao đổi hàng hoá, dịch vụ của các doanh nghiệp cuối cùng đều được kết thúc bằng khâu thanh toán. Các doanh nghiệp có thể thanh toán trực tiếp với nhau bằng tiền mặt, có thể thanh toán qua ngân hàng. Thanh toán bằng tiền mặt phù hợp với các giao dịch nhỏ lẻ. Còn đối với các khoản giao dịch thường xuyên, có giá trị cao, thì thanh toán bằng tiền mặt vừa tốn kém chi phí, không an toàn, đôi khi không thực hiện được. Vì vậy cần phải sử dụng thanh toán qua ngân hàng.

Doanh nghiệp thanh toán qua ngân hàng đem lại những lợi ích sau:

- An toàn tài sản cho doanh nghiệp, tốc độ thanh toán nhanh, tiết kiệm chi phí lưu thông.

Thay vì phải vận chuyển, cất giữ, kiểm đếm tiền mặt, vừa mất thời gian, vừa không an toàn, doanh nghiệp chỉ cần mở tài khoản, gửi số tiền cần rồi vào ngân hàng. Hoặc khi doanh nghiệp bán hàng thường nhờ ngân hàng thu hộ tiền. Khi thu được tiền ngân hàng ghi có vào tài khoản tiền gửi của doanh nghiệp và báo có cho doanh nghiệp. Như vậy đối với doanh nghiệp chi trả cũng như đối với doanh nghiệp thụ hưởng đều tiết kiệm chi phí và an toàn tài sản.

- Thuận tiện trong giao dịch, phạm vi thanh toán rộng.

Trong quá trình mua bán, hàng hoá, dịch vụ được luân chuyển từ đơn vị bán sang đơn vị mua. Tiền được chuyển từ đơn vị mua sang đơn vị bán. Nếu hai đơn vị ở khác địa phương, thậm chí các doanh nghiệp trong nước mua bán hàng hoá với các doanh nghiệp nước ngoài thì thanh toán qua ngân hàng tỏ ra rất ưu thế mà doanh nghiệp không thể không tiếp cận.

- Đáp ứng kịp thời nhu cầu về vốn kinh doanh, đảm bảo quá trình sản xuất-kinh doanh của doanh nghiệp được liên tục.

Bất kỳ một chu kỳ sản xuất nào cũng đều bắt đầu và kết thúc bằng khâu thanh toán. Từ việc mua các yếu tố đầu vào, đến việc tiêu thụ các yếu tố đầu ra. Việc tăng nhanh tốc độ thanh toán qua ngân hàng giúp cho doanh nghiệp rút ngắn thời gian lưu thông, do đó rút ngắn thời gian của một vòng chu chuyển vốn, vòng quay vốn tăng nhanh.

- Doanh nghiệp được hưởng lãi từ số dư tài khoản tại ngân hàng.

Thanh toán không dùng tiền mặt qua ngân hàng đòi hỏi các doanh nghiệp mở tài khoản tiền gửi thanh toán tại ngân hàng. Khi tài khoản có số dư, doanh nghiệp được hưởng lãi. Mặt khác, vốn trên tài khoản của doanh nghiệp chưa sử dụng đến, ngân hàng huy động để cho các doanh nghiệp thiếu vốn vay. Như vậy, thanh toán qua ngân hàng không chỉ có lợi cho doanh nghiệp mà còn cho cả ngân hàng trong việc tập trung nguồn vốn nhàn rỗi để mở rộng cho vay và đầu tư.

- Trong điều kiện khoa học kỹ thuật ngày càng phát triển, thanh toán không dùng tiền mặt là lĩnh vực được áp dụng mạnh mẽ công nghệ tin học, làm cho quá trình thanh toán được rút ngắn, độ chính xác và an toàn ngày càng được nâng cao, công tác kế toán của doanh nghiệp giảm tới mức tối thiểu những sai lầm, thất thoát, đáp ứng được nhu cầu thanh toán của doanh nghiệp với khối lượng lớn, nâng cao trình độ cán bộ thanh toán của doanh nghiệp.

Doanh nghiệp-tổ chức sử dụng dịch vụ thanh toán có quyền lựa chọn tổ chức cung ứng dịch vụ thanh toán để mở tài khoản giao dịch và thực hiện thanh toán. Việc mở tài khoản tiền gửi thanh toán tại ngân hàng nào, doanh nghiệp phải căn cứ vào các yếu tố sau:

- Thuận tiện trong giao dịch.
- Đảm bảo an toàn tài sản.
- Chi phí giao dịch hợp lý.

Một doanh nghiệp có thể mở nhiều tài khoản khác nhau như tài khoản tiền gửi thanh toán, tài khoản tiền gửi chuyên dùng v.v... và có thể mở hơn một tài khoản cùng loại ở các tổ chức cung ứng dịch vụ theo qui định của Ngân hàng Nhà nước.

Tổ chức cung ứng dịch vụ thanh toán được qui định các biện pháp đảm bảo an toàn trong hoạt động thanh toán và được quyền thu phí thanh toán khi doanh nghiệp sử dụng. Mức phí dịch vụ thanh toán do ngân hàng qui định và niêm yết công khai.

Quyền và nghĩa vụ của doanh nghiệp nhận dịch vụ thanh toán từ các ngân hàng:

Quyền của doanh nghiệp khi sử dụng dịch vụ thanh toán:

- Yêu cầu ngân hàng phục vụ cung cấp thông tin về số dư tài khoản và các giao dịch thanh toán trên tài khoản của chủ tài khoản.
- Khiếu nại và đòi bồi thường thiệt hại do ngân hàng thực hiện dịch vụ thanh toán chậm so với thoả thuận, hoặc thanh toán không đúng số tiền, hoặc thu phí thanh toán không theo đúng qui định. Tổ chức cung ứng dịch vụ thanh toán có trách nhiệm bồi thường thiệt hại cho doanh nghiệp theo mức phạt chậm trả tối đa bằng mức lãi suất quá hạn, loại cho vay cao nhất mà ngân hàng đang áp dụng.

Nghĩa vụ của doanh nghiệp khi sử dụng dịch vụ thanh toán

Doanh nghiệp sử dụng dịch vụ thanh toán phải trả phí đầy đủ, đúng hạn và thực hiện đầy đủ các qui định khác của ngân hàng. Hoàn trả ngân hàng trong trường hợp thụ hưởng số tiền không có căn cứ pháp luật thông qua dịch vụ thanh toán do ngân hàng thực hiện.

Quyền và nghĩa vụ của ngân hàng

Khi nhận dịch vụ thanh toán, doanh nghiệp cần biết các ngân hàng cung ứng dịch vụ thanh toán có một số quyền và nghĩa vụ sau:

- Ngân hàng cung ứng dịch vụ thanh toán có quyền:
 - Qui định doanh nghiệp phải nộp phí dịch vụ thanh toán, qui định hạn mức thấu chi đối với từng doanh nghiệp.
 - Yêu cầu doanh nghiệp cung cấp thông tin có liên quan trong quá trình sử dụng dịch vụ thanh toán.

- Từ chối cung cấp dịch vụ thanh toán khi doanh nghiệp không đáp ứng đầy đủ các điều kiện để sử dụng dịch vụ thanh toán, hoặc vi phạm các nguyên tắc thanh toán.

- Ngân hàng cung cấp dịch vụ thanh toán có nghĩa vụ sau:

- Thanh toán chính xác, kịp thời theo yêu cầu của doanh nghiệp sử dụng dịch vụ thanh toán. Niêm yết công khai phí dịch vụ thanh toán, giữ bí mật các thông tin liên quan đến tài khoản thanh toán của doanh nghiệp (trừ trường hợp được pháp luật qui định).

- Từ chối thực hiện các giao dịch thanh toán đã có bằng chứng về nguồn gốc bất hợp pháp.

- Không được che dấu các cơ quan có thẩm quyền về doanh nghiệp sử dụng dịch vụ thanh toán với các giao dịch có bằng chứng về nguồn gốc bất hợp pháp.

- Cung cấp thông tin định kỳ cho chủ tài khoản về số dư tài khoản và các giao dịch thanh toán trên tài khoản của chủ tài khoản. Khi cần thiết có thể cung cấp thông tin đột xuất theo yêu cầu của chủ tài khoản.

Đối với các DNVVN, dịch vụ thanh toán luôn luôn đóng vai trò quan trọng trong toàn bộ quá trình phát triển, từ khi thành lập tới khi tạo dựng chỗ đứng trên thị trường và tăng trưởng. Nhiều ý kiến cho rằng đối với các doanh nghiệp mới khởi sự thì dịch vụ thanh toán là dịch vụ được doanh nghiệp sử dụng thường xuyên nhất.

Trên thực tế, khác với dịch vụ tín dụng, mức độ tín nhiệm (credit rating) của DNVVN không ảnh hưởng nhiều tới cách thức các doanh nghiệp này tiếp cận và sử dụng các dịch vụ thanh toán. Tuy nhiên dịch vụ này đòi hỏi các doanh nghiệp phải trang bị các kỹ năng cần thiết để đưa ra các quyết định sử dụng dịch vụ nào trong các tình huống cụ thể để đạt được hiệu quả cao nhất. Đây cũng là thách thức không nhỏ với các DNVVN Việt nam vì bởi lẽ các doanh nghiệp này chưa trang bị được bộ máy chuyên trách đủ mạnh và có độ chuyên nghiệp hoá cao. Phân phân tích các loại hình dịch vụ cụ thể dưới đây cho chúng ta thấy đặc thù của các loại hình dịch vụ thanh toán và mức độ ảnh hưởng tới cách tiếp cận và sử dụng các dịch vụ này của các DNVVN.

Chuyển tiền:

Chuyển tiền là hình thức thanh toán trong đó người chuyển tiền yêu cầu ngân hàng phục vụ mình thông qua ngân hàng đại lý hoặc chi nhánh ở nước ngoài chuyển trả một số tiền nhất định cho người thụ hưởng.

Đối với các DNVVN, dịch vụ chuyển tiền đã trở nên quen thuộc và được sử dụng thường xuyên. Trong giai đoạn đầu sử dụng và tiếp cận dịch vụ này thì nhân viên của doanh nghiệp có thể lúng túng trong việc hoàn tất các thủ tục. Về phía các ngân hàng thương mại thì vấn đề cơ bản là tạo dựng được uy tín thông qua chất lượng dịch vụ (giá cả dịch vụ, tiện ích đi kèm, thái độ phục vụ, thời gian chuyển tiền...). Đây là dịch vụ được các DNVVN sử dụng phổ biến bởi lẽ không chỉ các doanh nghiệp thanh toán xuất nhập khẩu mà kể cả các doanh nghiệp thanh toán hàng hoá và dịch vụ trong nước cũng sử dụng. Với tính chất của dịch vụ này thì các doanh nghiệp sẵn sàng chấp nhận mức phí nhỉnh hơn để nhận được dịch vụ chất lượng cao hơn.

Các hoạt động kinh doanh thường xuyên của DNVVN với các đối tác và cả các hoạt động nội bộ của doanh nghiệp như trả lương cho nhân viên, thanh toán các dịch vụ phí (điện thoại, bưu chính,...) cũng sử dụng dịch vụ chuyển tiền. Chính vì sự có mặt trong hầu hết các khâu của hoạt động sản xuất-kinh doanh của doanh nghiệp nên các DNVVN sẽ lựa chọn cho mình nhà cung cấp uy tín, phù hợp với đặc thù hoạt động của doanh nghiệp mình.

Thẻ ngân hàng

Thẻ ngân hàng do ngân hàng phát hành doanh nghiệp sử dụng thẻ. Thẻ dùng để trả tiền hàng hoá, dịch vụ, các khoản thanh toán khác hoặc rút tiền mặt tại các máy rút tiền tự động. Thẻ ngân hàng là một phương tiện thanh toán mới, hiện đại.

- Các loại thẻ hiện nay bao gồm:

- Thẻ ghi nợ: là loại thẻ gắn liền với tài khoản tiền gửi thanh toán hoặc tài khoản séc. Khi chủ thẻ sử dụng loại thẻ này thì giá trị giao dịch được khấu trừ ngay vào tài khoản của chủ thẻ, đồng thời ghi có ngay vào tài khoản của bên thụ hưởng.

- Thẻ tín dụng: là loại thẻ được sử dụng phổ biến, ngân hàng cho phép chủ thẻ sử dụng một hạn mức nhất định. Đối với những doanh nghiệp có quan hệ thường xuyên với ngân hàng, có tình hình tài chính tốt, luôn đảm bảo khả năng thanh toán thì ngân hàng cho phép sử dụng thẻ tín dụng.

- Thẻ rút tiền mặt: với chức năng chuyên biệt chỉ để rút tiền mặt, nên chủ thẻ phải ký quỹ một số tiền bằng số tiền trên thẻ. Hiện nay thẻ ATM dùng để rút tiền tại các máy ATM, trong tương lai chủ thẻ có thể thực hiện giao dịch thanh toán các chi phí như điện, nước, điện thoại...

- Ưu điểm và hạn chế của thẻ ngân hàng.

- Ưu điểm: đây là hình thức thanh toán tiên tiến, có độ an toàn cao, thanh toán nhanh, thuận tiện, văn minh, là loại phương tiện thanh toán dễ bảo quản, cất giữ khi mang theo. Thủ tục cấp thẻ dễ dàng, nếu phải ký quỹ được hưởng lãi suất tiền gửi không kỳ hạn. Có nhiều loại thẻ để doanh nghiệp lựa chọn phù hợp với đặc thù của doanh nghiệp.

- Hạn chế: áp dụng thanh toán bằng thẻ phải sử dụng một số thiết bị hỗ trợ với trình độ thanh toán khá. Do đó, nó chưa thực sự phù hợp với một số doanh nghiệp có khả năng tài chính hạn hẹp và trình độ thanh toán chưa cao. Mặt khác sử dụng thẻ ATM, doanh nghiệp phải tốn kém các khoản phí.

Đối với các doanh nghiệp Việt nam nói chung và DNVVN nói riêng thì trong vài năm trở lại đây việc sử dụng các loại thẻ trở nên phổ biến, đặc biệt là đối với các loại thẻ không mang yếu tố “tín dụng” như thẻ ATM và thẻ ghi nợ. Các DNVVN đang từng bước sử dụng các loại thẻ cho các nhân viên của mình. Hiện nay có hai yếu tố chính người sử dụng thẻ quan tâm.

Thứ nhất là tiện ích do sử dụng thanh toán bằng thẻ đem lại bởi đây là công cụ thanh toán không dùng tiền mặt thuận lợi và dễ sử dụng khi hệ thống các điểm tiếp nhận thẻ đang ngày càng nhiều và rộng khắp trên toàn quốc. Bên cạnh đó các doanh nghiệp và các cơ sở kinh tế cũng tiếp nhận thanh toán thẻ.

Thứ hai, đó là vấn đề an toàn và bảo mật của thanh toán thẻ. Trên thực tế đây là một yếu tố quan trọng phần nào làm giảm sự “bùng nổ” sử dụng phương tiện

thanh toán thẻ. Các vụ việc trong thời gian vừa qua liên quan đến những sự cố gây thiệt hại cho khách hàng cũng có ảnh hưởng nhất định.

Một điều có thể nhận thấy là với xu hướng toàn cầu hoá và thương mại điện tử phát triển hiện nay thì việc sử dụng thẻ sẽ gia tăng nhanh chóng. Sẽ xuất hiện xu hướng hợp tác giữa các ngân hàng trong nước với các tổ chức cung cấp dịch vụ thẻ quốc tế nhằm nâng cao chất lượng và tiện ích cho các dịch vụ thẻ.

Séc

Thanh toán bằng séc

Séc là lệnh trả tiền của chủ tài khoản, được lập theo mẫu qui định, yêu cầu ngân hàng phục vụ trích một số tiền từ tài khoản tiền gửi thanh toán của doanh nghiệp để trả cho người thụ hưởng có trên tờ séc hoặc trả cho người cầm tờ séc.

Séc được dùng để thanh toán hàng hoá, dịch vụ. Người ký phát hành séc có nghĩa vụ đảm bảo khả năng thanh toán cho tờ séc mà mình ký phát.

Theo văn bản hiện hành séc có thể dùng để lĩnh tiền mặt, có thể dùng để thanh toán chuyển khoản, khi cần thiết doanh nghiệp có thể đến ngân hàng xin bảo chi séc.

Đối với các DNVVN, khi áp dụng hình thức thanh toán bằng séc, doanh nghiệp cần lưu ý một số vấn đề sau:

- Thanh toán bằng séc là hình thức thanh toán đơn giản, nhìn chung đảm bảo quyền lợi của các bên-đặc biệt là đối với doanh nghiệp thụ hưởng khi áp dụng hình thức thanh toán séc bảo chi. Tất cả các doanh nghiệp có mở tài khoản tại ngân hàng đều có quyền sử dụng séc để thanh toán.

- Phạm vi thanh toán của séc hẹp, thời hạn hiệu lực của séc ngắn. Nếu doanh nghiệp chi trả có khó khăn về tài chính sẽ ảnh hưởng đến quá trình sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp thụ hưởng.

Mặt khác, doanh nghiệp chi trả bị động vốn trên tài khoản không sinh lợi nếu thanh toán bằng séc bảo chi.

Séc đã từng là công cụ thanh toán khá phổ biến trước đây, tuy nhiên với quá trình phát triển và ứng dụng công nghệ thông tin trong việc cung cấp dịch vụ thanh

toán thì thanh toán bằng séc đã trở nên kém ưu việt hơn so với các phương tiện thanh toán khác.

Thanh toán bằng lệnh chi hoặc uỷ nhiệm chi

Uỷ nhiệm chi hoặc lệnh chi là lệnh chi tiền của chủ tài khoản yêu cầu ngân hàng phục vụ mình trích tài khoản của mình để trả cho người thụ hưởng.

Uỷ nhiệm chi hoặc lệnh chi được áp dụng trong thanh toán tiền hàng hoá, dịch vụ hoặc chuyển tiền của doanh nghiệp

Uỷ nhiệm chi (hoặc lệnh chi) là hình thức thanh toán đơn giản, thuận tiện cho các doanh nghiệp sử dụng và thuận tiện trong việc ứng dụng công nghệ thanh toán hiện đại nên tốc độ thanh toán nhanh, phạm vi áp dụng rộng rãi. Khi doanh nghiệp chi trả đã lập Uỷ nhiệm chi hoặc lệnh chi gửi vào ngân hàng để thanh toán thì Uỷ nhiệm chi không có chậm trả.

Chính những ưu điểm cơ bản nêu trên, nên hình thức thanh toán Uỷ nhiệm chi (hoặc lệnh chi) hiện nay được các doanh nghiệp Việt Nam sử dụng nhiều trong các giao dịch về hàng hoá hoặc dịch vụ. Vì vậy đây là hình thức thanh toán có tỷ trọng lớn nhất trong tổng doanh số thanh toán qua các ngân hàng.

Trong việc sử dụng hình thức Uỷ nhiệm chi (lệnh chi) doanh nghiệp thụ hưởng cần lưu ý rằng trong quan hệ mua bán nếu doanh nghiệp chi trả thiếu thiện chí trong thanh toán, chậm trễ trong việc lập và nộp Uỷ nhiệm chi vào ngân hàng, doanh nghiệp chi trả sẽ chiếm dụng vốn của doanh nghiệp thụ hưởng.

Thanh toán bằng lệnh thu hoặc uỷ nhiệm thu

Uỷ nhiệm thu (hoặc nhờ thu) là giấy uỷ nhiệm do doanh nghiệp thụ hưởng lập nhờ ngân hàng thu hộ tiền trên cơ sở khối lượng hàng hoá đã giao, dịch vụ đã cung ứng.

Khi sử dụng hình thức thanh toán Uỷ nhiệm thu (hoặc nhờ thu), doanh nghiệp cần lưu ý:

- Uỷ nhiệm thu (hoặc nhờ thu) là hình thức thanh toán đơn giản, rất thuận tiện đối với các doanh nghiệp cung ứng dịch vụ như: điện, nước, điện thoại, thuê nhà..., các chủ thể trong thanh toán tin tưởng lẫn nhau. Các chủ thể muốn thanh toán bằng

Ủy nhiệm thu chỉ cần thoả thuận những điều kiện thanh toán cụ thể phù hợp với qui định của Ngân hàng Nhà nước được ghi vào hợp đồng kinh tế hoặc đơn đặt hàng. Ngoài ra chủ thể còn có thể nhờ thu thương phiếu qua ngân hàng.

- Về hạn chế, uỷ nhiệm thu (hoặc nhờ thu) được xuất phát từ bên thụ hưởng, trong quá trình thanh toán, nếu như chủ thể chi trả không đảm bảo vốn để thanh toán, sẽ dẫn đến chậm trả tiền cho chủ thể thụ hưởng. Trường hợp này chủ thể chi trả sẽ bị phạt.

Giao dịch tiền tệ-ngoại hối (mua bán ngoại tệ)

Một trong những dịch vụ ngân hàng đầu tiên được thực hiện là trao đổi (mua bán) ngoại tệ qua đó một ngân hàng đứng ra mua bán một loại tiền này lấy một loại tiền khác và hưởng phí dịch vụ. Trong thị trường dịch vụ tài chính ngày nay, hoạt động mua bán ngoại tệ thường có mức độ rủi ro cao và do đó yếu cầu phải có trình độ chuyên môn cao.

Đối với các DNVVN, thông thường có bộ máy tài chính-kế toán nhỏ gọn và nhìn chung chưa chú trọng vào nâng cao hiệu quả các giao dịch ngoại hối. Vấn đề trọng tâm ở đây là nghiệp vụ và kỹ năng về ngoại hối của các doanh nghiệp nói chung và DNVVN nói riêng. Trong trường hợp các DNVVN chỉ thuần túy kinh doanh trong thị trường nội địa thì việc có bộ máy chuyên về ngoại hối cũng đóng vai trò quan trọng. Bản thân việc nắm giữ một “giỏ” (basket) ngoại tệ hợp lý giúp doanh nghiệp tránh được các rủi ro về tỷ giá. Đối với các doanh nghiệp lớn thì đây là công việc quan trọng vì việc kinh doanh với các đối tác từ nhiều quốc gia khác nhau có thể bị ảnh hưởng mạnh, từ lâu chuyển thành lỗ do tác động của biến động tỷ giá.

Trong quá trình kinh doanh và tính toán phương án hợp tác với các đối tác nước ngoài các DNVVN cũng cần tính toán các phương án tài chính trên cơ sở thay đổi tỷ giá có thể diễn ra. Khi qui mô các hoạt động trao đổi thương mại tăng dần thì các DNVVN cũng cần nắm bắt các kỹ năng quản lý rủi ro ngoại hối, ví dụ như thông qua các hợp đồng mua bán ngoại tệ kỳ hạn.

Phần nội dung tiếp theo sau đây đề cập đến các phương thức thanh toán dùng trong thanh toán quốc tế. Nhìn chung dịch vụ thanh toán quốc tế là giao dịch thanh toán thuộc một trong các trường hợp sau:

- Giao dịch thanh toán được xác lập hoặc thực hiện hoặc kết thúc ở nước ngoài, hoặc giao dịch thanh toán có liên quan đến tài khoản mở ở nước ngoài.
- Giao dịch thanh toán có doanh nghiệp chế xuất tham gia.

Dịch vụ thanh toán quốc tế bao gồm các hình thức thanh toán: uỷ thác thu, thư tín dụng chứng từ, chuyển tiền, ghi sổ v.v... Phần sau đây sẽ giới thiệu các hình thức thanh toán mà doanh nghiệp nói chung và DNVVN nói riêng thường sử dụng trong giao dịch ngoại thương.

Các hình thức thanh toán quốc tế

Hình thức thanh toán uỷ thác thu (còn gọi là nhờ thu) là hình thức thanh toán trong đó việc thu tiền cho doanh nghiệp xuất khẩu từ doanh nghiệp nhập khẩu được ngân hàng thực hiện trên sự uỷ nhiệm bằng các chứng từ thanh toán do chính doanh nghiệp xuất khẩu lập sau khi đã giao hàng hoặc đã cung ứng dịch vụ cho doanh nghiệp nhập khẩu theo hợp đồng thương mại đã ký kết.

Các loại nhờ thu bao gồm Nhờ thu trơn (clean collection) và nhờ thu kèm chứng từ (documentary collection).

Thanh toán bằng thư tín dụng - Letter of Credit: L/C

Thư tín dụng là một cam kết bằng văn bản do ngân hàng phát hành (ngân hàng phát hành thư tín dụng)-theo chỉ thị của doanh nghiệp nhập khẩu (người yêu cầu mở L/C) cho người hưởng lợi (doanh nghiệp xuất khẩu), với điều kiện người hưởng lợi làm đúng và đủ những qui định trên L/C.

Việc mở, phát hành, sửa đổi, thông báo, thanh toán, quyền và nghĩa vụ của các bên liên quan trong thanh toán bằng L/C thực hiện theo các qui tắc chung về tín dụng chứng từ do Phòng Thương mại quốc tế (ICC) ban hành, do các bên tham gia thanh toán thoả thuận dẫn chiếu vào L/C và theo qui định hiện hành của pháp luật Việt Nam. Bản quy tắc và cách thực hành thống nhất thư tín dụng chứng từ - UCP (The Uniform Custom and Praticice for Documentary Credit) được coi như cẩm nang

thanh toán đối với các doanh nghiệp xuất, nhập khẩu. UCP đưa ra những điều chỉ dẫn cần thiết cho các bên khi áp dụng hình thức thanh toán bằng thư tín dụng..

Đối với các DNVVN, hội nhập kinh tế quốc tế và việc Việt nam trở thành thành viên chính thức của WTO tạo cơ hội cho các DNVVN Việt nam tăng cường cơ hội hợp tác kinh doanh với các doanh nghiệp trên thế giới. Bản thân quá trình này buộc các DNVVN Việt nam tiếp cận với các phương thức thanh toán phổ cập và hiện đại trên thế giới. Thanh toán thông qua tín dụng thư đã trở nên ngày càng quen thuộc với các DNVVN Việt nam. Trong giai đoạn đầu của hội nhập một số DNVVN và thậm chí cả các doanh nghiệp lớn của Việt nam cũng đã gặp khó khăn trong việc sử dụng thành thạo phương thức thanh toán này. Quá trình đào tạo và phổ cập thông qua các trường đại học, các tổ chức đào tạo và xúc tiến thương mại đã giúp cho phương thức thanh toán thông qua tín dụng thư được phổ biến rộng rãi.

1.3. CÁC YẾU TỐ ẢNH HƯỞNG TỚI VIỆC PHÁT TRIỂN DỊCH VỤ NGÂN HÀNG HỖ TRỢ DOANH NGHIỆP VỪA VÀ NHỎ

Việc cung cấp dịch vụ ngân hàng cho các DNVVN bị chi phối và ảnh hưởng bởi các yếu tố khác nhau và có thể được xem xét, phân tích từ các góc độ khác nhau:

Xét từ góc độ của các ngân hàng thì các yếu tố dưới đây tác động trực tiếp và gián tiếp tới việc cung cấp dịch vụ cho các DNVVN:

- Năng lực tài chính
- Năng lực quản lý
- Nguồn nhân lực
- Hệ thống mạng lưới cung cấp dịch vụ
- Ứng dụng công nghệ tiên tiến
- Năng lực quản lý rủi ro
- Đa dạng hoá dịch vụ
- Năng lực cung cấp dịch vụ với mức phí cạnh tranh
- Hiểu biết và nắm thông tin về đặc thù, hoạt động của các DNVVN

Đối với các ngân hàng, để có thể phát triển bền vững thì năng lực tài chính đóng vai trò quan trọng. Hầu hết các quốc gia và nền kinh tế đều đưa ra các qui định tối thiểu về vốn đăng ký của các ngân hàng. Trong nhiều trường hợp các ngân hàng nhỏ sau một thời gian hoạt động ban đầu đều được khuyến cáo nên sáp nhập hoặc tăng vốn để nâng cao năng lực cung cấp dịch vụ, tiện ích cũng như đảm bảo các quyền lợi cho các bên gửi tiền và sử dụng dịch vụ.

Trong tiến trình hội nhập toàn cầu, một số ngân hàng có qui mô vừa đã lựa chọn chiến lược phát triển thông qua việc xây dựng đội ngũ nhân lực giỏi, nâng cao năng lực quản trị, quản lý rủi ro. Tuy nhiên nếu xem xét trên cơ sở lý thuyết về lợi thế do qui mô đem lại thì các ngân hàng này chỉ có thể hướng tới các DNVVN ở các trung tâm kinh tế lớn hoặc nhóm DNVVN có lợi nhuận cao. Năng lực tài chính hạn chế đã cản trở việc các ngân hàng này triển khai mạng lưới rộng khắp tại các vùng xa.

Xét từ góc độ của các ngân hàng thì giá cả dịch vụ là nhân tố quan trọng hàng đầu ảnh hưởng tới việc cung cấp dịch vụ ngân hàng cho DNVVN. Qui mô các giao dịch của các DNVVN là nhỏ do vậy hệ số tỷ lệ giữa các khoản chi phí giao dịch tính trên giá trị của khoản vay/giá trị giao dịch trở nên cao hơn nhiều nếu đem so với các giao dịch qui mô lớn. Điều này tạo ra thách thức lớn cho các ngân hàng trong việc đa dạng hoá dịch vụ và xây dựng mức phí cạnh tranh cho các dịch vụ được cung cấp. Đây cũng chính là khởi điểm cho các giải pháp (được nêu trong chương 3) phát triển dịch vụ ngân hàng hỗ trợ DNVVN.

Tiếp theo phải kể đến sự cần thiết của việc ứng dụng công nghệ hiện đại trong lĩnh vực ngân hàng. Bên cạnh việc trợ giúp các ngân hàng quản lý tốt hơn hoạt động của toàn bộ hệ thống, giúp đưa ra các giải pháp một cách nhanh chóng thì yếu tố quan trọng mà công nghệ ngân hàng hiện đại đem lại là tiện ích và các dịch vụ mới với các mức phí cạnh tranh. Công nghệ thông tin cũng giúp các ngân hàng nâng cao năng lực quản lý rủi ro đối với từng khách hàng và toàn bộ hệ thống.

Việc nắm bắt được đặc thù hoạt động của các DNVVN đóng vai trò then chốt trong việc tạo dựng thành công của các ngân hàng phục vụ DNVVN. Tại nhiều

nền kinh tế trên thế giới có các ngân hàng (ngân hàng tư nhân hoặc do chính phủ lập ra) chuyên phục vụ DNVVN. Hiểu biết về hoạt động và đặc thù của các DNVVN đã giúp các ngân hàng này xây dựng qui trình tín dụng và các dịch vụ ngân hàng (hoặc các gói dịch vụ, giải pháp) phù hợp với nhu cầu của các DNVVN. Công tác nắm thông tin về hoạt động của các DNVVN qua đó cũng được cải thiện. Các ngân hàng chuyên phục vụ DNVVN thường thiết lập các mối quan hệ chặt chẽ với các tổ chức hiệp hội và các tổ chức xã hội của DNVVN để trợ giúp và nắm bắt thông tin tốt hơn.

Tại một số nền kinh tế, xu hướng “hình sự hoá” các quan hệ kinh tế mà đặc biệt là quan hệ tín dụng đã phần nào tạo xu hướng “thận trọng” từ phía ngân hàng. Chính vì lẽ đó hồ sơ tín dụng của các doanh nghiệp mới khởi sự hoặc không có đủ tỷ lệ tài sản đảm bảo sẽ có thể gặp khó khăn khi ngân hàng xem xét cấp tín dụng.

Xét từ góc độ của các DNVVN, các yếu tố ảnh hưởng tới việc tiếp cận dịch vụ của các doanh nghiệp này luôn có xuất phát điểm từ giới hạn về qui mô và nguồn lực hạn chế. Cũng chính từ xuất phát điểm này đã dẫn tới các đặc điểm có ảnh hưởng trực tiếp tới việc tiếp cận dịch vụ ngân hàng của doanh nghiệp, bao gồm:

- Thiếu hiểu biết về các dịch vụ ngân hàng-các tiện ích và các qui trình, qui định liên quan
- Năng lực xây dựng dự án đầu tư và kế hoạch kinh doanh hạn chế
- Thiếu tài sản đảm bảo khi tiếp cận tín dụng
- Năng lực quản lý rủi ro hạn chế
- Hệ thống tài chính-kế toán còn bất cập, thiếu các báo cáo tài chính tin cậy
- Các yếu tố liên quan khác

Yếu tố đầu tiên phải kể đến là kiến thức và thông tin của các DNVVN về các dịch vụ ngân hàng và các qui trình tiếp cận. Các DNVVN tại các nền kinh tế đang phát triển thường gặp phải vấn đề trên hơn là các DNVVN từ các nền kinh tế phát triển. Lý do chính là tại các nền kinh tế phát triển các thông tin về dịch vụ ngân hàng được phổ cập qua các phương tiện thông tin đại chúng thường xuyên, và trên

hết là các thông tin và các kiến thức này đã được phổ cập tại các cấp đào tạo khác nhau.

Hạn chế về nguồn lực tài chính và con người trong một chừng mực nhất định đã ảnh hưởng tới cách thức điều hành doanh nghiệp. Tại nhiều nền kinh tế trên thế giới, kể cả tại các nền kinh tế phát triển thì nhiều DNVVN được quản lý giống như những “công ty gia đình nhỏ” và hệ quả là các hệ thống quản trị nội bộ như quản trị nguồn nhân lực và đặc biệt là hệ thống tài chính-kế toán tỏ ra thiếu chuyên nghiệp.

Việc không có hệ thống tài chính-kế toán chuyên nghiệp thường dẫn tới tình trạng các DNVVN không có các báo cáo tài chính theo tiêu chuẩn để dựa trên đó các ngân hàng có thể đưa ra các quyết định về cung cấp dịch vụ. Đây là một trong số những yếu tố mà bản thân các DNVVN có thể tự mình cải thiện tình hình. Theo ý kiến nhiều chuyên gia thì đây có thể được coi là yếu tố chủ quan có vai trò quan trọng hàng đầu trong việc tăng cường năng lực tiếp cận tín dụng và sử dụng dịch vụ ngân hàng của các DNVVN.

Xét từ góc độ quản lý vĩ mô, môi trường kinh doanh và các cơ chế chính sách tác động trực tiếp tới việc cung cấp dịch vụ ngân hàng cho các DNVVN, chúng ta có thể nhận thấy các yếu tố cơ bản sau:

Môi trường kinh doanh bao gồm các thể chế và các qui định luật pháp đóng vai trò nền tảng mà trên đó các ngân hàng-cũng là các doanh nghiệp và các DNVVN cùng tồn tại và phát triển. “Môi trường nào-doanh nghiệp ấy” là câu nói thể hiện mối quan hệ và tác động trực tiếp của môi trường kinh doanh tới sự hình thành và phát triển của cộng đồng doanh nghiệp.

Kế tiếp phải kể đến tác động của các *qui định pháp lý trong lĩnh vực này*. Hiện nay các qui định pháp lý trong lĩnh vực dịch vụ ngân hàng đang ngày càng được hoàn thiện, tuy nhiên các qui định này chưa đồng bộ và chưa đáp ứng được các đòi hỏi của thực tế. Một điểm rất quan trọng là lĩnh vực dịch vụ ngân hàng có quan hệ mật thiết với các lĩnh vực khác của đời sống kinh tế-xã hội. Các qui định trong Luật Dân sự, Luật Đất đai, ... đều có tác động tới việc cung cấp dịch vụ ngân hàng cho DNVVN.

Tại nhiều nền kinh tế trên thế giới, sau khi nhận thấy tầm quan trọng của các DNVVN trong tổng thể phát triển kinh tế-xã hội, các chính phủ đã đề ra các chiến lược thể hiện qua các qui định pháp lý và các chương trình hành động cụ thể nhằm tác động trực tiếp tới sự phát triển của các DNVVN, trong đó có các biện pháp nhằm tăng cường khả năng tiếp cận của các DNVVN tới các dịch vụ ngân hàng.

Nhìn chung hiện nay giá cả các loại hình dịch vụ đã từng bước được chuyển sang xác định theo nguyên tắc cung-cầu. Lãi suất huy động và cho vay (cả nội tệ và ngoại tệ) đến nay về cơ bản đã được tự do hoá. Lãi suất cho vay được thực hiện theo nguyên tắc thoả thuận giữa ngân hàng và khách hàng, dựa trên sự đánh giá hiệu quả và rủi ro của dự án vay, không phân biệt đối tượng khách hàng. Phí các loại dịch vụ ngân hàng khác cũng được xác định trên cơ sở cung-cầu.

1.4. KINH NGHIỆM QUỐC TẾ TRONG VIỆC PHÁT TRIỂN DỊCH VỤ NGÂN HÀNG HỖ TRỢ DOANH NGHIỆP VỪA VÀ NHỎ VÀ BÀI HỌC CHO VIỆT NAM

Tại các quốc gia trên thế giới, tùy thuộc mức độ phát triển kinh tế mà từng giai đoạn khác nhau có các giải pháp khác nhau trong việc phát triển dịch vụ ngân hàng nói chung và dịch vụ ngân hàng cho các DNVVN nói riêng.

Hiện nay các chuyên gia trên thế giới có quan điểm chung là DNVVN tại các quốc gia kém phát triển thì khả năng tiếp cận các dịch vụ ngân hàng khó khăn hơn nếu so với các DNVVN tại các nền kinh tế phát triển.

Phần nội dung này sẽ đưa ra kinh nghiệm tại 3 khu vực kinh tế có mức độ phát triển khác nhau, bao gồm Mỹ và Châu Âu, Châu Phi và Đài Loan (nền kinh tế có nhiều điểm tương đồng với Việt nam trong quá trình phát triển kinh tế). Các kinh nghiệm bao gồm cả thành công và thất bại để giúp chúng ta có thể nhìn nhận sâu sắc hơn về vấn đề này. Toàn bộ phân tích trong phần này sẽ đem lại bức tranh so sánh giữa Việt nam với các nền kinh tế khác để trên cơ sở đó vạch ra lộ trình thích hợp cho triển khai các giải pháp.

Dưới đây là các đánh giá và kết luận chung của các chuyên gia quốc tế về dịch vụ ngân hàng cho các DNVVN tại các nền kinh tế đang phát triển [38].

Các đặc điểm chung bao gồm:

- Một số lượng lớn các DNVVN tại các nước đang phát triển hiện duy trì các hoạt động kinh doanh không qua hệ thống ngân hàng và nguồn tài chính trong nhiều trường hợp được thu xếp nội bộ, thông qua người quen và gia đình
- Hệ thống tài chính chính qui chủ yếu là do các ngân hàng thương mại chi phối, đặc biệt là tại các nước có nền kinh tế chuyển đổi và các nước đang phát triển có thu nhập thấp. Do vậy các hoạt động kinh doanh dựa nhiều vào hệ thống ngân hàng
- Do toàn bộ hệ thống ngân hàng chưa lớn mạnh nên tín dụng dành cho DNVVN nói chung còn hạn chế và chi phí để tiếp cận các khoản tín dụng này khá cao. Một thực tế được ghi nhận tại hầu hết các nền kinh tế đang phát triển là nguồn tài chính hạn chế và chi phí cao để tiếp cận các nguồn tài chính này là trở ngại chính trong việc cung cấp tài chính cho các DNVVN. Một trong những cơ sở dẫn đến tình trạng này là một lượng nguồn vốn lớn đã được dành cung cấp cho các doanh nghiệp lớn. Bên cạnh đó với bản chất là cung cấp các khoản vốn ngắn hạn, các nguồn vốn ngân hàng thường có xu hướng dành cho thương mại hơn là đầu tư.
- Mặc dù các DNVVN hiện đang chiếm số lượng lớn và đóng vai trò quan trọng trong việc tạo công ăn việc làm, các DN này vẫn đang phải đối mặt với các khó khăn trong việc tiếp cận các nguồn tài chính chính thức. Tại một số quốc gia thì việc tiếp cận các nguồn tài chính với lãi suất cạnh tranh chỉ được dành cho một số các công ty trong lĩnh vực công nghệ cao và lãi suất tiền vay của các DNVVN vẫn nằm ở mức cao.
- Tại nhiều nền kinh tế đang phát triển các ngân hàng có xu hướng cho vay quá nhiều đối với khu vực quốc doanh và chính phủ do gặp phải ít rủi ro và lợi nhuận cao, do vậy lượng vốn còn lại cho các DNVVN, đặc biệt là các DN ngoài quốc doanh không lớn và do vậy làm tăng chi phí tiếp cận các nguồn tài chính này.

- Một điểm rất quan trọng là các chính sách cải cách về tài chính đặc biệt cần thiết cho nhiều nền kinh tế. Tuy nhiên bản thân các cải cách này không đủ để đảm bảo cho các DNVVN tiếp cận được các khoản tài chính dài hạn. Sự thiếu vắng các cải cách này có thể làm gia tăng các nỗ lực ở tầm vi mô nhằm nâng cao khả năng và hiệu quả của việc cho vay tới các DNVVN. Các cải cách ở tầm vĩ mô và các sáng kiến ở tầm vi mô cần phải được tiến hành đồng thời.

Nguyên nhân của các vấn đề trên là các ngân hàng ngại cung cấp dịch vụ ngân hàng cho các DNVVN vì các lý do sau:

- Các DNVVN được coi là nhóm đi vay có rủi ro cao vì lý do thiếu tài sản và nguồn vốn, dễ bị tổn thương trước những thay đổi của thị trường;
- Việc các DNVVN thiếu hệ thống theo dõi kế toán, các báo cáo tài chính phù hợp cũng như các kế hoạch kinh doanh đã gây cản trở cho việc các ngân hàng và nhà đầu tư đánh giá nhu cầu tài chính của các DNVVN có tiềm năng;
- Một vấn đề hết sức quan trọng sẽ được đề cập ở phần sau là mức chi phí hành chính và chi phí giao dịch cao trong việc đầu tư và cho vay đối với các DNVVN làm cho việc phục vụ các DNVVN trở nên kém lời;

Từ những nhận định trên đây, các ngân hàng thương mại nhìn chung có xu hướng thiên lệch về cho vay đối với các doanh nghiệp lớn vì các doanh nghiệp này có thể đưa ra các kế hoạch kinh doanh tốt hơn, đã được đánh giá tín nhiệm (credit rating) và bên cạnh đó có thể cung cấp các thông tin tài chính tin cậy hơn.

Tại nhiều nơi trên thế giới, khi các ngân hàng cho vay tới các DNVVN thường kèm theo xu hướng tính thêm khoản phí dựa trên tính toán về các rủi ro có thể xảy ra đối với các doanh nghiệp này.

Nhiều chính phủ và tổ chức tài chính quốc tế đang nỗ lực xem xét những vấn đề cơ bản trong việc tiếp cận tài chính của các DNVVN-vấn đề rủi ro và chi phí giao dịch cao và trên cơ sở đó xem xét khả năng tạo ra các chương trình tín dụng ưu đãi hoặc bảo lãnh cho vay.

Tuy nhiên trong một số trường hợp các chương trình này có thể dẫn đến xu hướng mất khả năng hoàn trả khoản vay hoặc không tới được nhóm đối tượng mong muốn.

Tại Châu Phi, ví dụ của các chương trình thất bại như trên có thể kể đến là các chương trình tín dụng tại Sahara-Châu Phi vào đầu những năm 1980 do các tổ chức tài chính phát triển đưa ra. Mục tiêu ban đầu của các chương trình này là cung cấp các khoản tín dụng dài hạn và các dịch vụ tài chính cho các lĩnh vực ưu tiên ở nông thôn. Trong các chương trình này các chính sách được áp dụng bao gồm can thiệp của chính phủ đối với các dòng tín dụng thông qua một hệ thống các khoản tài trợ, áp dụng lãi suất trần, phân bổ tín dụng... Các ngân hàng do vậy không có động lực trong việc nâng cao hiệu quả hoạt động cũng như năng lực đánh giá rủi ro và giám sát các khoản vay. Tất cả các yếu tố nói trên tạo thành kết quả xấu nói chung trong toàn bộ kết quả kinh doanh của các ngân hàng này. Tại một số quốc gia trong ví dụ này, tỷ lệ các khoản vay không hoạt động (non-performing loan) đã đạt tới 90% tổng số các khoản cho vay của ngân hàng.

Về kinh nghiệm **tại Mỹ và các quốc gia thành viên Liên minh Châu Âu**, các chuyên gia đã đưa ra các nhận định và bài học bao gồm:

- Các ngân hàng cần cung cấp và phát triển các dịch vụ ngân hàng phục vụ các DNVVN đồng thời phải tính đến rủi ro và các khoản chi phí liên quan tới việc cung cấp các dịch vụ này
- Một số lượng lớn các ngân hàng hoạch định các chiến lược riêng biệt để phục vụ các DNVVN. Các chiến lược này có đặc điểm là nhằm vào việc chuyển hướng từ việc tập trung phát triển các sản phẩm đơn lẻ sang việc cung cấp các nhóm dịch vụ chuyên cho các DNVVN

Các chiến lược trên đây trên thực tế đã đảm bảo việc cải thiện các mối quan hệ giữa các ngân hàng với các DNVVN và qua đó tăng hiệu quả (lợi nhuận) của việc cung cấp dịch vụ cho nhóm doanh nghiệp này.

Các giải pháp đã được các ngân hàng trong khối này áp dụng để phục vụ tốt hơn các DNVVN bao gồm:

- Giảm thiểu tình trạng thiếu thông tin về các DNVVN và rủi ro thông qua:
 - việc sử dụng hệ thống tính điểm tín dụng;
 - sử dụng thông tin do bên ngoài cung cấp;
 - đánh giá rủi ro đối với người chủ DNVVN;
 - xây dựng hệ thống chi phí và giá trên cơ sở mức độ rủi ro
 - chia sẻ rủi ro với bên thứ ba
 - thiết lập các bộ phận chuyên hỗ trợ cho các nhóm doanh nghiệp có độ rủi ro cao, đặc biệt là các doanh nghiệp mới thành lập
- Giảm chi phí cho vay thông qua:
 - việc ứng dụng công nghệ thông tin hiện đại;
 - xây dựng cơ cấu tổ chức phù hợp và đơn giản hoá thủ tục cho vay
 - phát triển các sản phẩm mới phù hợp hơn với nhu cầu của các DNVVN
 - cải tiến việc cung cấp các dịch vụ cho các DNVVN thông qua đào tạo các nhân viên ngân hàng và phân khúc các nhóm khách hàng
 - hợp tác với các tổ chức của DNVVN và các tổ chức cung cấp dịch vụ phát triển kinh doanh để giảm rủi ro và chi phí cũng như tích hợp các dịch vụ tài chính và phi tài chính

Bên cạnh đó, để các ngân hàng có thể hạn chế việc thiếu thông tin về các DNVVN và tăng cường quản trị rủi ro trên thực tế đã nảy sinh nhu cầu có hai hệ thống hạ tầng bao gồm:

- Các ngân hàng cần phải có bộ máy và cơ chế hiệu quả để có thể xử lý và phân tích số lượng lớn các thông tin dữ liệu để hỗ trợ quá trình ra quyết định
- Cần thiết phải có một hệ thống hạ tầng phù hợp cho toàn bộ thị trường tài chính để có thể đưa ra các thông tin tài chính tin cậy và đúng lúc

Về thông tin tài chính tin cậy của các DNVVN, một trong số các nguyên nhân các ngân hàng do dự khi cho vay đối với các DNVVN là việc các tổ chức này không thể đánh giá hết các rủi ro bởi việc thiếu các thông tin tài chính tin cậy. Tại các thị trường tài chính ổn định và phát triển các nhà cung cấp tín dụng thường đòi

hỏi các thông tin tài chính rõ ràng, tin cậy. Các thông tin càng đầy đủ thì chi phí tiếp cận vốn càng thấp. Các thông tin này được thể hiện qua các báo cáo tài chính và tuân thủ các tiêu chuẩn kế toán quốc gia hoặc thậm chí là các tiêu chuẩn quốc tế.

Các ngân hàng và các tổ chức liên quan thậm chí trong một số trường hợp còn yêu cầu bổ sung thêm các thông tin bên cạnh các thông tin đã được công bố rộng rãi. Bên cạnh đó các nhà phân tích tài chính, các tổ chức định mức tín dụng và các tổ chức cung cấp thông tin về doanh nghiệp cũng có thể cung cấp thông tin cho các nhà cung cấp tín dụng.

Tuy nhiên, tại các nền kinh tế phát triển như Liên minh Châu Âu và Mỹ thì các DNVTN cũng không buộc phải thông báo kết quả kinh doanh theo một chuẩn chung nếu các doanh nghiệp này chưa đạt đến một ngưỡng nhất định về giá trị tài sản, doanh số hoặc số lượng lao động. Điều đó cũng có nghĩa là nhiều DNVTN hiện không có các thông tin tài chính tin cậy để các nhà đầu tư và cung cấp tín dụng có thể sử dụng được. Do vậy các nhà cung cấp dịch vụ buộc phải tự xác định cho mình các thông tin nào là cần thiết và qua đó đặt gánh nặng lên vai các DNVTN buộc phải tuân thủ các cách thức báo cáo khác nhau.

Một điểm khá quan trọng là bản thân phần lớn các DNVTN cũng không xây dựng cho mình các thông tin tài chính cơ bản để người chủ doanh nghiệp có thể quản lý doanh nghiệp mình một cách có hiệu quả.

Sau khi xem xét các khó khăn và nguyên nhân DNVTN gặp phải trong quá trình xây dựng hệ thống thông tin tài chính đáng tin cậy, tại Mỹ và EU nhóm công tác liên chính phủ (ISAR-Intergovernmental Working Group of Experts on International Standards of Accounting and Reporting) đã định ra các đặc thù đối với một hệ thống kế toán của các DNVTN. Các đặc thù này bao gồm: dễ sử dụng, linh hoạt, biểu mẫu chuẩn chung và nhất quán theo các phương thức kế toán đang được áp dụng rộng rãi.

Một hệ thống như trên chắc chắn sẽ giúp giảm sự mất cân xứng về thông tin như đã nêu ở phần trên đây và cung cấp các thông tin quản lý hữu ích cho người chủ doanh nghiệp.

Hiện nay các phương pháp mới do các tổ chức tài chính áp dụng để đánh giá và xếp hạng tín dụng đã vô hình chung bao hàm việc tồn tại các thông tin tài chính tin cậy. Điều kiện tiên quyết để vận hành các phương pháp trên nhằm giảm các chi phí giao dịch và rủi ro chính là các thông tin kế toán đáng tin cậy. Các thông tin này có thể được các DNVVN cung cấp với điều kiện là các đòi hỏi về kế toán và báo cáo phải tính đến các hình thức giao dịch phổ biến của các DNVVN cũng như khả năng và đặc thù quản trị doanh nghiệp của các doanh nghiệp này.

Tại Đài loan, Ngân hàng Hợp tác Đài loan (TCB) trong một thời gian dài đã cung cấp nhiều loại dịch vụ tài chính cho DNVVN Đài Loan, bao gồm cho vay và tư vấn tài chính. Những doanh nghiệp được Ngân hàng Hợp tác Đài loan hỗ trợ, cùng với nỗ lực của bản thân họ đã có khả năng cạnh tranh vững mạnh ở thị trường trong nước và nước ngoài. Sau khi sáp nhập với Ngân hàng Nông nghiệp Trung quốc ngày 1/5/2006, Ngân hàng Hợp tác Đài loan đã trở thành ngân hàng dẫn đầu tại Đài Loan. Với việc sáp nhập này, số lượng chi nhánh của Ngân hàng Hợp tác Đài loan đã tăng lên gần 300, và do vậy trở thành ngân hàng có nhiều chi nhánh nhất tại Đài Loan, bỏ xa các đối thủ cạnh tranh trong nước. Ngày 3/5/2006, tổng tài sản của Ngân hàng Hợp tác Đài loan đạt 77,2 tỷ USD, chiếm gần 10% tổng tài sản của ngành tài chính tại Đài loan. Trong khi đó, tổng số tiết kiệm của ngân hàng này đạt 65,86 tỷ USD, chiếm 10,52% tổng số tiền tiết kiệm tại Đài Loan. Tổng dư nợ cho vay là 54,74 tỷ USD, chiếm 10,36% tổng dư nợ tại Đài Loan. Với doanh số hoạt động thương mại của mình, Ngân hàng Hợp tác Đài loan hiện nay là ngân hàng thương mại lớn nhất tại Đài Loan, và lớn thứ 8 tại Châu Á.

Với các yếu tố quan trọng như mở rộng hoạt động kinh doanh của ngân hàng, củng cố kênh dịch vụ và tạo quy mô kinh tế, Ngân hàng Hợp tác Đài loan (TCB) không chỉ giúp tăng hiệu quả hoạt động và khả năng cạnh tranh của mình mà còn tăng cường dịch vụ cho DNVVN.

Các rào cản trong việc vay vốn đối với DNVVN tại Đài Loan phải kể đến:

- Thiếu tài sản đảm bảo
- Thông tin tài chính và kế toán chưa minh bạch

- Một số chủ DNVVN có khuynh hướng sử dụng nguồn lực của gia đình để điều hành việc kinh doanh
- Để trốn thuế một số DNVVN “chế biến” thông tin kế toán của họ bằng cách giảm thiểu lợi nhuận
- Nội dung của các báo cáo tài chính được công bố thường không phải là các tài liệu tham chiếu có ý nghĩa. Không có thông tin tài chính chính xác đồng nghĩa với việc không thể đưa ra thông tin chuẩn cho những người điều hành trong việc kiểm soát quản lý và lập kế hoạch. Tình trạng thiếu thông tin tài chính minh bạch và chính xác làm tăng sự nghi ngờ từ phía nhà cung cấp vốn, làm cho DNVVN gặp khó khăn hơn trong việc tiếp cận vốn vay. Nếu DNVVN không có khả năng cải thiện hệ thống tài chính và kế toán cũng như tăng tính minh bạch đối với các thông tin tài chính của họ, thì điều dễ nhận thấy là các ngân hàng sẽ tăng trọng số rủi ro đối với các doanh nghiệp này, và kết quả là các doanh nghiệp này gặp khó khăn hơn trong việc nhận vốn vay.
- Những người điều hành DNVVN thường không có khái niệm về dòng lưu chuyển tiền tệ để lập kế hoạch tài chính. Hầu hết chủ doanh nghiệp tại Đài Loan chỉ có kinh nghiệm về sản xuất hoặc bán lẻ, như vậy vẫn chưa đủ để giúp họ điều hành doanh nghiệp. Trong môi trường thay đổi nhanh chóng khả năng điều chỉnh để thích nghi vẫn chưa theo kịp hoàn cảnh.

Các giải pháp được nêu ra bao gồm:

- Cải thiện các báo cáo tài chính của DNVVN và tăng độ minh bạch đối với các thông tin tài chính
 - Bổ sung kiến thức tài chính và khả năng lập kế hoạch tài chính cho chủ DNVVN và nhân viên kế toán
 - Giúp DNVVN hiểu được các quy trình và tiêu chuẩn đánh giá rủi ro tín dụng
- Ngoài việc duy trì uy tín về kết quả hoạt động và hồ sơ tín dụng cũng như chuẩn bị các kế hoạch tài chính và kế hoạch trả nợ phù hợp, việc phải làm trong tương lai đối với các DNVVN là tham gia vào việc lập kế hoạch chiến lược một

cách năng động và hệ thống chứ không phản ứng một cách thụ động, nhằm tăng cường khả năng lập kế hoạch tài chính để có thể sử dụng vốn một cách hiệu quả.

DNVVN là một trong những trụ cột làm cơ sở cho tăng trưởng kinh tế của Đài Loan. Trên thực tế, các ngân hàng tại Đài Loan đóng vai trò quan trọng trong quá trình phát triển DNVVN. Nhằm khuyến khích việc thiết lập quan hệ dài hạn giữa các ngân hàng và DNVVN, Đài Loan đã khởi xướng một dự án đặc biệt vào ngày 1/7/2005 với tiêu đề “*Ngân hàng địa phương tăng vốn vay cho DNVVN*”, với mục tiêu ban đầu là các ngân hàng trong nước giải ngân số vốn vay 6,24 tỷ USD cho DNVVN từ tháng 6/2005 đến tháng 6/2006. Kết quả hoạt động của từng ngân hàng sẽ được đánh giá làm cơ sở để đưa ra những phần thưởng tương ứng cho các ngân hàng. Dự án này sẽ được triển khai trong 3 năm, trong đó thực tiễn và nội dung hoạt động sẽ được xây dựng và rà soát lại trên cơ sở hàng năm.

Ngoài việc củng cố hoạt động kinh doanh thông qua các khoản cho vay doanh nghiệp lớn và bảo hiểm, Ngân hàng Hợp tác Đài loan còn nhận nhiệm vụ dành riêng một phần vốn của mình để thúc đẩy DNVVN phát triển, thông qua các quỹ như Quỹ phát triển DNVVN...

Đối với những DNVVN có tiềm năng nhưng thiếu tài sản đảm bảo, Ngân hàng Hợp tác Đài loan giúp họ có được bảo lãnh từ Quỹ Bảo lãnh tín dụng cho DNVVN để giúp họ có thể dễ dàng tiếp cận vốn vay từ ngân hàng.

Nhằm hỗ trợ DNVVN phản ứng với môi trường kinh tế thường xuyên thay đổi, Ngân hàng Hợp tác Đài loan đã giới thiệu một sản phẩm tài chính mới - *những khoản cho vay có giá trị nhỏ cho DNVVN*- theo đó đơn xin vay và quy trình đánh giá được đơn giản hoá. Sản phẩm mới này được thiết kế nhằm giúp DNVVN dễ tiếp cận vốn vay nhờ đó có thể mở rộng diện khách hàng và tăng lợi nhuận cho ngân hàng.

Về thủ tục và quy trình cho vay:

- Đơn xin vay và quy trình đánh giá được đơn giản hoá. Các món vay có thể được giải ngân trong vòng 3 ngày kể từ khi nộp tất cả các giấy tờ được yêu cầu

- Sử dụng hệ thống tính điểm để đánh giá uy tín của khách hàng bằng việc xem xét các nhân tố bao gồm khoảng thời gian kể từ khi thành lập, hồ sơ tín dụng, năng lực của đơn vị bảo lãnh, và hồ sơ giới thiệu về doanh nghiệp để xác định giá trị của khoản vay có thể cấp cho khách hàng với cách thức tương tự như sản phẩm ngân hàng tiêu dùng.

- Phối hợp với Quỹ bảo lãnh Tín dụng DNVVN để một mặt giải quyết tình trạng thiếu tài sản đảm bảo của người xin vay vốn, và mặt khác là phân tán rủi ro tín dụng

- Quy định mức trần cho vay để có thể kiểm soát được rủi ro của khoản vay. Trong trường hợp quá hạn, chủ DNVVN có khả năng trả nợ dưới hình thức trả góp.

Kể từ khi khai trương sản phẩm này (*những khoản cho vay có giá trị nhỏ cho DNVVN*) vào ngày 15/9/2004, Ngân hàng Hợp tác Đài loan đã thu hút được 7.167 khách hàng. Cho đến cuối tháng 5/2006, tổng số món vay đã giải ngân là 178,15 triệu USD, trung bình một món vay cho một khách hàng là 25.000 USD. Điều này làm giảm rủi ro của chủ nợ. Đặc biệt là với mức lãi suất năm là 6,3% là mức cao hơn so với mức lãi suất áp dụng cho doanh nghiệp lớn, lợi nhuận của ngân hàng cũng tăng lên đáng kể.

Về nợ quá hạn, do sử dụng hệ thống tính điểm tín dụng theo đó những khách hàng không đủ tiêu chuẩn sẽ bị loại nên chỉ có một số lượng nhỏ món vay bị quá hạn. Cho đến nay, tỷ lệ nợ quá hạn rất thấp, ở mức khoảng 1%. Đây là mức thấp hơn so với tiêu chuẩn trung bình.

Tóm lại, các giải pháp Đài Loan đã áp dụng bao gồm:

- Tích cực hỗ trợ DNVVN phát triển kỹ năng lập kế hoạch tài chính chuyên nghiệp và năng lực thích ứng với môi trường kinh doanh biến động

Hầu hết các nguồn huy động vốn của DNVVN là huy động nợ, trong đó đa số là nợ ngắn hạn, với tỷ lệ nợ dài hạn tăng dần cũng làm cho rủi ro tài chính của các doanh nghiệp dần tăng lên. Hầu như cơ cấu tài chính của DNVVN Đài Loan là rất mong manh, không có khả năng hỗ trợ các doanh nghiệp này phản ứng với môi trường kinh tế biến động hiện nay.

- Tăng cường sự tập trung của DNVVN vào việc kiểm soát nội bộ và các yêu cầu về tính minh bạch của thông tin tài chính và kế toán

Theo yêu cầu của Hiệp ước mở về vốn của Basel, trong tương lai các định chế tài chính thiết lập cơ sở dữ liệu tín dụng của từng doanh nghiệp để thực hiện phân tích rủi ro tín dụng hoặc sử dụng bản đánh giá định lượng về tín dụng được thực hiện bởi các công ty xếp hạng tín dụng bên ngoài nhằm phân loại rủi ro tín dụng của khách hàng thành từng phân đoạn khác nhau. Ngoài ra, cần phải phân tích bất cứ khả năng tác động nào đối với rủi ro tổng thể mà phân đoạn đó có thể gây ra. Bằng việc đánh giá tín dụng chặt chẽ như vậy, các yêu cầu về hệ thống kiểm soát nội bộ cũng như đòi hỏi về tính minh bạch của thông tin kế toán và tài chính sẽ trở nên nghiêm ngặt hơn.

Tóm lại, từ các phân tích và so sánh trên đây chúng ta có thể thấy rằng các kinh nghiệm và giải pháp thực tiễn từ các nền kinh tế (trong đó có các nền kinh tế có nhiều điểm tương đồng với Việt nam) có thể là những gợi mở và định hướng cho các giải pháp ở Việt nam. Các nội dung và vấn đề có sự tương đồng và thống nhất của các nền kinh tế như xây dựng hệ thống báo cáo tài chính của DNVVN, quản trị rủi ro của các ngân hàng... là nền tảng để đưa ra các giải pháp triệt để tại Việt nam. Một số giải pháp tại các nền kinh tế phát triển (Mỹ, EU) sẽ giúp định hướng và xây dựng lộ trình triển khai các giải pháp ở Việt nam trong tương lai. Bài học kinh nghiệm tại các nền kinh tế sẽ giúp các cơ quan quản lý và ngân hàng Việt nam đưa ra các quyết định và lựa chọn phù hợp cho việc phát triển dịch vụ ngân hàng cho DNVVN. Các kinh nghiệm và vấn đề các nền kinh tế trên gặp phải là những thông tin và kiến thức hữu ích cho tất cả các bên liên quan tới chuỗi cung ứng dịch vụ ngân hàng cho DNVVN tại Việt nam.

CHƯƠNG 2: THỰC TRẠNG DỊCH VỤ NGÂN HÀNG CHO DOANH NGHIỆP VỪA VÀ NHỎ Ở VIỆT NAM

2.1. DỊCH VỤ NGÂN HÀNG CUNG ỨNG CHO DOANH NGHIỆP VỪA VÀ NHỎ VIỆT NAM

2.1.1. Năng lực cung cấp dịch vụ của các ngân hàng

Các ngân hàng là những nhà cung cấp dịch vụ ngân hàng toàn diện, lâu đời và đầy đủ nhất, tuy nhiên trên thực tế hiện nay một số nhóm dịch vụ hoặc dịch vụ đơn lẻ có thể được các tổ chức tín dụng phi ngân hàng cung cấp. Thực tế này cũng thường thấy tại các nước phát triển, đang phát triển trên thế giới và trong khu vực. Ở Việt Nam có hệ thống quỹ tín dụng nhân dân rộng khắp xuống cấp huyện và các bưu điện cũng cung cấp các dịch vụ chuyển tiền và thanh toán. Tại các thành phố lớn và các trung tâm kinh tế thì hệ thống ngân hàng và chi nhánh ngân hàng là các nhà cung cấp dịch vụ chính. Tuy nhiên hệ thống bưu điện cũng đã khẳng định vị trí và vai trò của mình với các dịch vụ thanh toán, chuyển tiền bởi do sự đơn giản của dịch vụ và mạng lưới bưu điện rộng xuống tận cấp xã.

Kể từ khi chuyển từ hệ thống ngân hàng một cấp sang hệ thống ngân hàng hai cấp, hệ thống ngân hàng Việt Nam đã có những bước phát triển mạnh mẽ cả về số lượng, loại hình, mạng lưới và qui mô hoạt động. Tính đến quý II/2007 hệ thống các ngân hàng (và các tổ chức tín dụng phi ngân hàng) bao gồm: 5 NHTM quốc doanh hoạt động kinh doanh đa năng, 1 Ngân hàng Chính sách xã hội, Ngân hàng Phát triển Việt nam, 31 NHTM cổ phần đô thị, 4 NHTM cổ phần nông thôn, 37 chi nhánh ngân hàng nước ngoài, 6 ngân hàng liên doanh, 9 công ty tài chính, 12 công ty cho thuê tài chính, 46 văn phòng đại diện ngân hàng nước ngoài [41].

Sự phát triển của hệ thống các tổ chức cung cấp dịch vụ ngân hàng nêu trên đã tạo điều kiện thuận lợi hơn cho các doanh nghiệp thuộc khu vực kinh tế tư nhân trong việc tiếp cận và sử dụng dịch vụ ngân hàng, thể hiện trên các mặt sau:

- Cùng với việc tăng cường quyền chủ động trong hoạt động kinh doanh, hoạt động cung cấp dịch vụ ngân hàng, đặc biệt là dịch vụ tín dụng của các

NHTM Nhà nước từng bước được thực hiện theo nguyên tắc thị trường, tạo điều kiện cho các đối tượng có nhu cầu không phân biệt thành phần kinh tế tiếp cận và sử dụng dịch vụ ngân hàng;

- Sự hình thành, phát triển mạnh mẽ và năng động của hệ thống các tổ chức cung cấp dịch vụ ngân hàng phi nhà nước, đặc biệt là hệ thống NHTM cổ phần với hoạt động hướng vào khu vực kinh tế tư nhân đã tạo nên kênh cung cấp vốn và các dịch vụ ngân hàng quan trọng hỗ trợ cho các doanh nghiệp thuộc khu vực kinh tế này phát triển;
- Vài năm gần đây, với sự tham gia đa dạng của các NHTM thuộc các thành phần kinh tế cả trong và ngoài nước, cạnh tranh trong kinh doanh dịch vụ ngân hàng, trong thu hút khách hàng sử dụng dịch vụ ngân hàng... đã ngày càng gia tăng, tạo môi trường thuận lợi hơn cho các doanh nghiệp thuộc khu vực kinh tế tư nhân tiếp cận và sử dụng dịch vụ ngân hàng;

Trong thời gian qua, hệ thống các tổ chức cung cấp dịch vụ ngân hàng đã có những bước phát triển khá nhanh chóng theo hướng tăng số lượng, đa dạng hoá các loại hình hoạt động (tổ chức, thành phần kinh tế...) từng bước tăng cung, tạo điều kiện cho các DNVTN tiếp cận và sử dụng dịch vụ ngân hàng. Tuy nhiên, trong bối cảnh hệ thống NHTM và các tổ chức cung cấp dịch vụ ngân hàng hiện nay, các DNVTN trong khu vực kinh tế tư nhân còn gặp không ít khó khăn trong việc tiếp cận và sử dụng dịch vụ ngân hàng. Các nguyên nhân có thể kể đến bao gồm:

- Năm NHTM Nhà nước hiện đang chiếm đến hơn 70% thị phần thị trường dịch vụ ngân hàng. Mặc dù đã có những chuyển biến đáng kể, nhưng hoạt động kinh doanh dịch vụ (đặc biệt là dịch vụ tín dụng) của các ngân hàng này chưa thực sự thực hiện theo nguyên tắc thị trường. Vì vậy, việc tiếp cận dịch vụ của các DNVTN trong khu vực kinh tế tư nhân chưa thực sự bình đẳng với các DNNN, doanh nghiệp có qui mô lớn;
- Hệ thống các NHTM cổ phần phát triển nhanh chóng về số lượng cũng như qui mô hoạt động, song thị phần của các ngân hàng này còn khá nhỏ, hoạt

động tập trung tại các đô thị lớn, trung tâm kinh tế, chưa thực sự đáp ứng được nhu cầu về vốn và các dịch vụ ngân hàng của khu vực kinh tế tư nhân đang có tốc độ phát triển mạnh mẽ và rộng khắp trên phạm vi cả nước;

- Các tổ chức cung cấp dịch vụ ngân hàng có vốn đầu tư nước ngoài (chi nhánh ngân hàng nước ngoài, ngân hàng liên doanh...) hoạt động chủ yếu hướng vào khu vực doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài, doanh nghiệp có qui mô lớn;

Tiềm lực tài chính của các tổ chức cung cấp dịch vụ

Nhìn chung, tiềm lực tài chính và vốn tự có của các NHTM còn thấp. Tính đến 31/12/2006, trong số các NHTM Nhà nước, ngân hàng có vốn điều lệ lớn nhất là Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển nông thôn, có vốn điều lệ là 6.429 tỷ đồng. Tiếp theo đó là Ngân hàng Phát triển Việt nam-5.000 tỷ đồng, Ngân hàng Ngoại thương Việt nam-4.365 tỷ đồng, Ngân hàng Đầu tư và Phát triển Việt nam-4.297 tỷ đồng, Ngân hàng Công thương-3.444 tỷ đồng, Ngân hàng Chính sách xã hội-3.197 tỷ đồng và Ngân hàng Phát triển nhà Đồng bằng sông Cửu Long-767,6 tỷ đồng. Vừa qua, Nhà nước đã nhiều lần cấp bổ sung vốn điều lệ cho các NHTM Nhà nước nhằm đáp ứng tiêu chuẩn an toàn về vốn (vốn tự có/tài sản có rủi ro) theo thông lệ quốc tế là 8%. Đồng thời, vốn tự có của các NHTM Nhà nước còn thấp so với các ngân hàng trung bình trong khu vực.

Cùng với việc mở rộng qui mô và phạm vi hoạt động kinh doanh dịch vụ ngân hàng, các NHTM cổ phần đã đẩy mạnh việc tăng vốn tự có. Chỉ trong vòng vài năm gần đây, vốn điều lệ của nhiều NHTM cổ phần đã tăng nhiều lần.

Tuy nhiên, tiềm lực tài chính của các ngân hàng này còn rất hạn hẹp. NHTM cổ phần có vốn điều lệ lớn nhất là NHTM cổ phần Sài gòn thương tín (Sacombank), với vốn điều lệ là 1.899 tỷ đồng.

Bảng 2.1-Vốn điều lệ của các ngân hàng thương mại Việt Nam đến 31/12/2006*Đơn vị: Tỷ VND*

STT	Tên ngân hàng	Vốn pháp định
5 NHTM Nhà nước		
1	Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển nông thôn	6.429
2	Ngân hàng Ngoại thương	4.365
3	Ngân hàng Đầu tư và Phát triển	4.297
4	Ngân hàng Công thương Việt Nam	3.444
5	Ngân hàng Phát triển nhà Đồng bằng sông Cửu Long	767,6
	Bình quân	3860,5
10 NHTM cổ phần có vốn điều lệ lớn nhất		
1	NHTM cổ phần Sài Gòn thương tín	1.899
2	NHTM cổ phần Kỹ Thương	1.500
3	NHTM cổ phần Xuất nhập khẩu	1.212
4	NHTM cổ phần An Bình	1.131
5	NHTM cổ phần Á Châu	1.100
6	NHTM cổ phần Quốc tế	1.000
7	NHTM cổ phần nhà Hà Nội	1.000
8	NHTM cổ phần Đông Á	880
9	NHTM cổ phần ngoài quốc doanh	750
10	NHTM cổ phần Quân đội	675
	Bình quân	1.114,7

Nguồn: Tổng hợp từ trang Web của Ngân hàng Nhà nước <http://www.sbv.gov.vn>

Tiềm lực tài chính của các NHTM Việt Nam còn thấp đã hạn chế qui mô cung cấp dịch vụ ngân hàng cho các chủ thể có nhu cầu sử dụng dịch vụ ngân hàng nói chung và các doanh nghiệp thuộc khu vực kinh tế tư nhân nói riêng. Điều này thể hiện trên các mặt sau:

- Việc mở rộng mạng lưới giao dịch và áp dụng công nghệ hiện đại, tạo điều kiện thuận lợi hơn cho các doanh nghiệp tiếp cận và sử dụng dịch vụ còn bị hạn chế;
- Hạn chế qui mô cung cấp dịch vụ ngân hàng, đặc biệt là dịch vụ tín dụng. Trong điều kiện hiện nay cho vay các dự án lớn, các doanh nghiệp lớn chiếm tỷ trọng khá lớn nên do tiềm lực tài chính còn hạn chế nên các NHTM gặp khó khăn trong việc mở rộng tín dụng cho các DNVVN.
- Tiềm lực tài chính hạn hẹp khiến cho các ngân hàng cũng phải thận trọng hơn trong việc cung cấp các dịch vụ ngân hàng, đặc biệt là dịch vụ tín dụng. Điều kiện để tiếp cận và sử dụng một số dịch vụ ngân hàng, đặc biệt là dịch vụ tín dụng cũng khắt khe hơn. Do vậy các DNVVN sẽ gặp nhiều khó khăn hơn trong việc tiếp cận và sử dụng dịch vụ.

Hệ thống mạng lưới giao dịch

Cùng với sự phát triển nhanh chóng và cạnh tranh khá gay gắt trong lĩnh vực kinh doanh dịch vụ ngân hàng, việc phát triển mạng lưới giao dịch đã được chú trọng đẩy mạnh. Trong vài năm gần đây, các NHTM (bao gồm cả các NHTM cổ phần) đã mở thêm hàng loạt chi nhánh cấp I, II và các điểm giao dịch. Phần lớn các chi nhánh, điểm giao dịch của các NHTM hướng vào hoạt động cung cấp dịch vụ ngân hàng cho các tầng lớp dân cư và các DNVVN. Vì vậy, gần đây các DNVVN trong khu vực kinh tế tư nhân đã có điều kiện thuận lợi hơn trong việc tiếp cận và sử dụng dịch vụ ngân hàng.

Tuy nhiên, mạng lưới các chi nhánh, điểm giao dịch của các NHTM (đặc biệt là các NHTM cổ phần) chủ yếu tập trung ở các trung tâm kinh tế-thương mại lớn, do vậy, các DNVVN tại các tỉnh, địa phương không phải là trung tâm kinh tế khó

có điều kiện thuận lợi trong việc tiếp cận và sử dụng dịch vụ ngân hàng. Mặt khác, các điểm giao dịch chưa cung cấp được một số các dịch vụ ngân hàng hiện đại, qui mô cung cấp dịch vụ cũng bị hạn chế.

Số lượng (tính đa dạng) và chất lượng các dịch vụ

Cùng với sự phát triển của hệ thống NHTM Việt Nam, các dịch vụ ngân hàng không ngừng được đa dạng hoá về số lượng và nâng cao về chất lượng. Bên cạnh các dịch vụ ngân hàng truyền thống, các NHTM đang từng bước triển khai dịch vụ ngân hàng hiện đại như: Home Banking, Internet Banking, Telephone Banking... Theo ước tính, hiện nay số lượng dịch vụ ngân hàng đã lên đến 300 loại hình dịch vụ. Bên cạnh đó, cùng với sự cạnh tranh khá gay gắt trong việc giành giật thị phần, đẩy mạnh ứng dụng công nghệ hiện đại, nâng cao chất lượng nhân lực... chất lượng dịch vụ ngân hàng đã được nâng cao. Điều này đã có tác động tích cực đến khả năng tiếp cận và sử dụng dịch vụ ngân hàng của các DNVTN trong khu vực kinh tế tư nhân.

Tuy nhiên, dịch vụ của các NHTM Việt Nam mới ở điểm xuất phát tiếp cận với các nghiệp vụ truyền thống của ngân hàng thương mại các nước trên thế giới. Hoạt động kinh doanh mang lại lợi nhuận chủ yếu cho các NHTM Việt Nam là từ dịch vụ tín dụng - cho vay khách hàng. Doanh số các loại hình dịch vụ tín dụng mới như: cho thuê tài chính, cho vay đồng tài trợ, bảo lãnh còn ít, chất lượng chưa cao, quá trình đa dạng hoá các dịch vụ ngân hàng hiện đại ở nước ta còn chậm. Các dịch vụ thanh toán qua ngân hàng còn đơn điệu do chưa có hệ thống và công nghệ thanh toán hiện đại, chủ yếu vẫn là thủ công với chứng từ bằng giấy, tỷ trọng thanh toán bằng tiền mặt còn lớn. Các phương tiện thanh toán không dùng tiền mặt còn nhiều hạn chế, do tính thuận tiện, nhanh nhạy, an toàn chưa cao. Dịch vụ ngân hàng điện tử rất phát triển trên thế giới, mang lại nhiều tiện ích cho khách hàng nhưng việc triển khai ở nước ta còn rất hạn chế. Ngoài ra, việc cung cấp các dịch vụ tư vấn, nghiệp vụ uỷ thác... chưa phát triển. Trong bối cảnh như vậy, khả năng tiếp cận và sử dụng các dịch vụ ngân hàng mới hiện đại của các doanh nghiệp nói chung và các DNVTN còn khá hạn chế.

Kết quả cuộc khảo sát “Đánh giá sự chuẩn bị của các TCTC trước khả năng Việt Nam gia nhập WTO” do Viện KHTC tiến hành trên phạm vi 9 tỉnh/thành phố (Hà Nội, Hải Phòng, Quảng Ninh, Đà Nẵng, Huế, Quảng Ngãi, Tp. HCM, Bình Dương và Cần Thơ) với 20 ngân hàng đã phản ánh khá chính xác thực trạng nêu trên.

Bảng 2.2-Đánh giá về năng lực cung cấp dịch vụ ngân hàng

(thang điểm đánh giá từ 1-5)

Chi tiêu	Điểm Trung bình	Miền Bắc	Miền Trung	Miền Nam	NHTM NN	NHTM CP
Dịch vụ huy động vốn	3.53	3.54	3.31	3.55	3.44	3.65
Dịch vụ cho vay và các loại hình tín dụng khác	3.58	3.47	3.30	3.69	3.56	3.60
Dịch vụ thanh toán	3.47	3.47	3.46	3.47	3.47	3.52
Dịch vụ đầu tư	2.92	2.91	2.82	2.95	3.09	2.90
Dịch vụ bảo lãnh	3.25	3.26	3.13	3.31	3.19	3.16
Dịch vụ kinh doanh ngoại tệ	3.11	3.15	2.84	3.20	3.16	3.11
Các dịch vụ mới, hiện đại	2.90	2.92	2.74	2.97	2.87	3.06
Bình quân	3.25	3.25	3.09	3.31	3.25	3.29

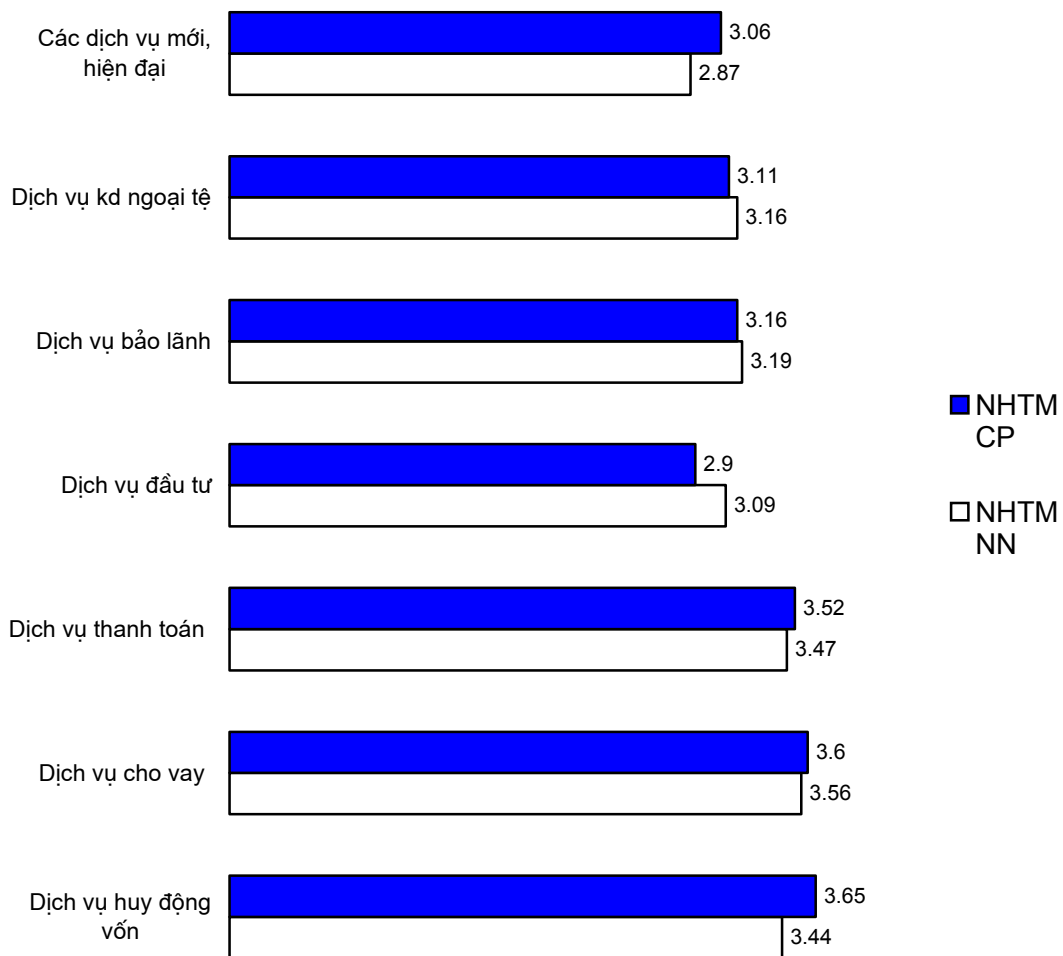
Nguồn: Viện KHTC (2006), *Đánh giá sự chuẩn bị của các TCTD trước khả năng Việt Nam gia nhập WTO*, Báo cáo khảo sát.

Đa dạng hoá và nâng cao chất lượng dịch vụ ngân hàng là yếu tố quan trọng quyết định năng lực cạnh tranh của các NHTM. Thời gian qua, dịch vụ ngân hàng đã được đa dạng hoá với tốc độ khá nhanh, tuy nhiên, về cơ bản vẫn là các dịch vụ truyền thống như: huy động vốn, cho vay, thanh toán. Các dịch vụ ngân hàng mới, hiện đại triển khai còn chậm, mới tập trung ở các trung tâm kinh tế lớn. Kết quả khảo sát đã phản ánh đúng thực trạng này, điểm bình quân đánh giá về cung cấp dịch vụ ở mức trung bình là 3.25 (điểm đánh giá từ 1 đến 5).

Các dịch vụ truyền thống được đánh giá với số điểm khá cao: huy động vốn: 3.53 (40.61% ý kiến cho điểm 4); cho vay: 3.58 (45.65% ý kiến cho điểm 4); thanh

toán: 3.47 (42.72% ý kiến cho điểm 4). Trong khi đó, các dịch vụ ngân hàng hiện đại ở mức dưới trung bình là 2.90 (31,6% số ý kiến trả lời cho điểm bằng hoặc thấp hơn 2 điểm). Trong bối cảnh thị trường vốn còn sơ khai, dịch vụ đầu tư của các NHTM còn khá hạn chế, điểm đánh giá ở mức 2.92 (gần 31% ý kiến trả lời cho điểm bằng hoặc thấp hơn 2 điểm).

Biểu 2.1. Đánh giá về năng lực cung cấp dịch vụ ngân hàng



Nguồn: Viện KHTC (2006), *Đánh giá sự chuẩn bị của các TCTD trước khả năng Việt Nam gia nhập WTO*, Báo cáo khảo sát.

Theo khu vực, sự phát triển của dịch vụ ngân hàng phụ thuộc vào phát triển kinh tế-xã hội, kết quả khảo sát cho thấy dịch vụ ngân hàng tại khu vực kinh tế trọng điểm miền Nam (3.31) cao hơn miền Bắc (3.25) và miền Trung (3.09).

Khối các NHTM CP (3.29) nhỉnh hơn các NHTM NN (3.25) trong việc phát triển đa dạng hoá dịch vụ ngân hàng. Tuy nhiên, mỗi loại hình lại có những thế mạnh riêng, trong một số lĩnh vực dịch vụ như: bảo lãnh, đầu tư, kinh doanh ngoại tệ các NHTM Nhà nước được đánh giá cao hơn.

Các tổ chức cho vay chính sách

Hệ thống ngân hàng Việt nam có hai tổ chức cho vay chính sách: Ngân hàng Chính sách xã hội (NHCSXH) và Quỹ Hỗ trợ phát triển (DAF).

Kể từ ngày 01/07/2006 Ngân hàng Phát triển Việt nam (VDB) được thành lập trên cơ sở tổ chức lại Quỹ Hỗ trợ phát triển. Ngân hàng Phát triển Việt nam sẽ thực hiện những nhiệm vụ của DAF hiện nay như cấp tín dụng ưu đãi cho các dự án phục vụ phát triển cơ sở hạ tầng, dự án phục vụ chiến lược xuất khẩu đối với nhà xuất khẩu trong nước.

Với vốn điều lệ là hơn 5.000 tỷ đồng Ngân hàng Phát triển Việt nam sẽ đóng vai trò như một ngân hàng xuất - nhập khẩu của Chính phủ để cung ứng các dịch vụ tài chính cho cả nhà xuất khẩu trong nước lẫn nhà nhập khẩu nước ngoài mua, bán hàng hóa sản xuất tại Việt Nam.

Hoạt động của VDB không vì mục đích lợi nhuận, tỷ lệ dự trữ bắt buộc bằng 0%, không phải tham gia bảo hiểm tiền gửi, được Chính phủ đảm bảo khả năng thanh toán, được miễn nộp thuế và các khoản nộp ngân sách Nhà nước theo quy định của pháp luật.

NHCSXH là ngân hàng thay thế cho Ngân hàng phục vụ người nghèo (VBP) trước đây (một tổ chức không có chi nhánh bên dưới trụ sở chính và hoạt động thông qua các chi nhánh của Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển nông thôn (NHNN&PTNT) và các tổ chức cấp xã và thôn). NHCSXH được thành lập năm 2002 và chính thức đi vào hoạt động từ 01/01/2003 để kế thừa các chương trình cho vay qui mô nhỏ của Ngân hàng phục vụ người nghèo và các chương trình cho vay chỉ định khác trước đây do các NHTM Nhà nước và các cơ quan Chính phủ quản lý. Ngân hàng này hiện đang trong quá trình tiếp nhận khoảng 14 triệu tài khoản (cùng với nợ, vốn, tài sản và nhân viên) của VBP và một số hoạt động của

NHNN&PTNT. NHCSXH có chi nhánh ở tất cả các tỉnh và 600 văn phòng giao dịch trên toàn quốc. NHCSXH có số vốn điều lệ khi thành lập khoảng 5.000 tỷ đồng và thời hạn hoạt động là 99 năm.

2.1.2. Sự khác biệt so với cách thức cung cấp dịch vụ cho các doanh nghiệp lớn

Đối với các ngân hàng ở Việt nam nói riêng và trên thế giới nói chung, có sự khác biệt lớn trong cách thức cung cấp dịch vụ cho các DNVVN và doanh nghiệp lớn.

Điểm khác biệt đầu tiên, đó là khi cung cấp dịch vụ cho các doanh nghiệp lớn thì các ngân hàng thường đã có hồ sơ lưu trữ khá đầy đủ về khách hàng, do vậy việc cung cấp dịch vụ được diễn ra nhanh hơn vì một số giấy tờ liên quan đến hoạt động của doanh nghiệp thì ngân hàng đã nắm giữ từ trước. Các ngân hàng thường bố trí cán bộ theo dõi một hoặc một nhóm doanh nghiệp lớn theo địa bàn hoặc theo lĩnh vực kinh doanh nên các động thái của doanh nghiệp trên thị trường đều được nghi nhận. Ngược lại thì các ngân hàng thường bố trí một bộ phận hay phòng, ban để chuyên xử lý hồ sơ của các DNVVN, đặc biệt là các hồ sơ tín dụng. Điều này cũng giải thích tại sao tại một số nền kinh tế trên thế giới thì việc xử lý hồ sơ của các DNVVN được tiến hành tương tự như hồ sơ khách hàng tiêu dùng cá nhân.

Điểm khác biệt thứ hai là các giao dịch của DNVVN thường có qui mô nhỏ nên buộc các ngân hàng thương mại phải tính toán kỹ lưỡng cách thức phục vụ để không lãng phí hiệu quả nguồn lực, qua đó làm cho mức dịch vụ phí cạnh tranh và chấp nhận được đối với các DNVVN. Tại một số nền kinh tế phát triển thì công nghệ ngân hàng hiện đại được áp dụng để giảm mức chi phí đối với mỗi giao dịch cho các DNVVN.

Điểm khác biệt thứ ba liên quan tới việc tiêu chuẩn hoá các sản phẩm dịch vụ cho các DNVVN. Tiết kiệm thời gian và nâng cao hiệu quả thông qua việc sử dụng một cách hợp lý các công nghệ thông tin mới đóng vai trò hết sức quan trọng. Trong một thời gian dài các ngân hàng luôn tiên phong trong việc áp dụng thành công công nghệ thông tin để nâng cao hiệu quả hoạt động đối với hàng loạt các sản phẩm ngân hàng.

Có một lĩnh vực mà ở đó các ngân hàng đạt được ít tiến bộ là việc tiêu chuẩn hoá các sản phẩm tài chính mặc dù hiện nay việc phát triển trong lĩnh vực này đang được đẩy nhanh.

Công nghệ có thể hỗ trợ nhiều trong việc ngân hàng tiếp cận với doanh nghiệp thông qua các sản phẩm đơn giản, được tiêu chuẩn hoá ví dụ như các khoản vay nhỏ, các khoản vay không có đảm bảo... Một trong những ưu điểm của một sản phẩm được tiêu chuẩn hoá là việc giảm chi phí.

Các sản phẩm đã được tiêu chuẩn hoá có thể được định giá một cách hợp lý cũng như dễ tiếp cận hơn bởi vì các sản phẩm này phù hợp cho ngân hàng và chỉ đòi hỏi quá trình xử lý tự động. Bên cạnh đó, các sản phẩm tùy chọn theo yêu cầu cần phải có giá trị gia tăng cao bởi vì nó đòi hỏi sự tham gia của cán bộ quản lý ngân hàng cũng như các chuyên gia đánh giá, xử lý và phân phối.

Nhận thấy tầm quan trọng của việc đơn giản hoá và chuẩn hoá các thủ tục cấp tín dụng tới các DNVVN, hiện nay các NHTM đã có xu hướng triển khai các qui trình mới nhằm tạo điều kiện thuận lợi hơn cho các doanh nghiệp này. Ví dụ như Ngân hàng Ngoại thương Quảng Ngãi đã thay qui trình cấp tín dụng cho dự án từ 5 khâu: phòng khách hàng → phòng thẩm định rủi ro → phó giám đốc phụ trách tín dụng → phó giám đốc phụ trách rủi ro → phó giám đốc phụ trách tín dụng bằng qui trình mới với việc bỏ qua hai khâu là phòng thẩm định rủi ro và phó giám đốc phụ trách rủi ro [22].

2.1.3. Thực trạng nguồn nhân lực của các ngân hàng

Trong một nghiên cứu gần đây do Viện Khoa học Tài chính tiến hành thì cùng với việc áp dụng công nghệ hiện đại, các NHTM Việt Nam cũng đã đầu tư nâng cao nguồn nhân lực cả về số lượng và chất lượng. Bên cạnh đó, lĩnh vực ngân hàng đang có sức hút khá mạnh đối với đội ngũ nhân lực có chất lượng cao. Do đó, đội ngũ nhân viên có trình độ nghiệp vụ khá như hiện nay đã góp phần quan trọng trong việc nâng cao chất lượng dịch vụ ngân hàng, hướng dẫn và tư vấn cho khách hàng, đặc biệt là cho các DNVVN trong việc tiếp cận và sử dụng dịch vụ ngân hàng mới, hiện đại. Tuy nhiên, nguồn nhân lực trong ngành ngân hàng cũng còn một số

bất cập. Trước hết là do hạn chế về năng lực của các cơ sở đào tạo. Hiện nay phần lớn các cơ sở đào tạo về nghiệp vụ ngân hàng vẫn đào tạo theo phương pháp truyền thống, thiếu thực hành, chương trình đào tạo và phương pháp đào tạo còn chưa hiện đại. Đồng thời, nguồn nhân lực chất lượng cao, đặc biệt là cán bộ quản lý cho các NHTM rất thiếu. Chính vì vậy, vừa qua đã xảy ra hiện tượng cạnh tranh (thậm chí là thiếu lành mạnh) giữa các ngân hàng để thu hút nhân lực có chất lượng cao. Những tồn tại nêu trên của đội ngũ nguồn nhân lực đã ảnh hưởng không nhỏ đến chất lượng dịch vụ và khả năng tiếp cận dịch vụ ngân hàng. Kết quả khảo sát về nguồn nhân lực của các NHTM (bảng 2.3) đã phản ánh thực trạng nêu trên.

Bảng 2.3-Đánh giá về chất lượng nguồn nhân lực

(thang điểm đánh giá từ 1-5)

Chi tiêu	Điểm TB	Miền Bắc	Miền Trung	Miền Nam	NHTM NN	NHTM CP
Mức độ chuyên nghiệp	3.43	3.45	3.24	3.47	3.38	3.53
Tác phong lễ lối làm việc	3.56	3.65	3.40	3.56	3.48	3.70
Năng lực nắm bắt và làm chủ hệ thống, công nghệ	3.45	3.56	3.10	3.48	3.41	3.51
Khả năng thích nghi trong môi trường mới	3.52	3.68	3.36	3.54	3.44	3.65
Trách nhiệm cá nhân	3.72	3.62	3.61	3.83	3.57	3.91
Chế độ đãi ngộ đối với người lao động	3.44	3.30	3.55	3.48	3.39	3.77
Hiệu quả công việc	3.55	3.59	3.45	3.61	3.43	3.68
Môi trường làm việc	3.36	3.34	3.26	3.44	3.25	3.65
Bình quân	3.50	3.52	3.37	3.55	3.42	3.68

Nguồn: Viện KHTC (2006), *Đánh giá sự chuẩn bị của các TCTD trước khả năng Việt Nam gia nhập WTO*, Báo cáo khảo sát.

So với các lĩnh vực hoạt động kinh tế khác, lĩnh vực hoạt động ngân hàng có sức thu hút nguồn nhân lực chất lượng cao. Điểm đánh giá bình quân chung về chất lượng nguồn nhân lực ở mức khá là 3.50. Do có cơ chế linh hoạt, đặc biệt là cơ chế tiền lương nên các NHTM CP có sức hút đối với nguồn nhân lực. Điểm đánh giá về

chế độ đãi ngộ của các NHTM CP là 3.77 cao hơn hẳn các NHTM NN là 3.39. Cơ chế tiền lương đang là vấn đề quan trọng và cũng là nguyên nhân dẫn đến sự chảy máu nguồn nhân lực có chất lượng cao của các NHTMNN. Trong khi đó, bên cạnh chế độ đãi ngộ, công tác đánh giá trách nhiệm cá nhân và hiệu quả công việc tại các NHTMCP cũng được đánh giá khá cao với số điểm 3.91 và 3.68 (thang điểm tối đa là 5).

2.1.4. Tác động của ứng dụng khoa học-công nghệ của các ngân hàng đối với việc cung ứng dịch vụ cho các doanh nghiệp vừa và nhỏ

Hệ thống NHTM đã có những đổi mới tích cực trong việc ứng dụng công nghệ thông tin vào trong hoạt động kinh doanh dịch vụ ngân hàng. Trên 80% các sản phẩm dịch vụ ngân hàng hiện nay đã được tin học hoá nên tạo nên nhiều tiện ích, rút ngắn thời gian và giảm chi phí giao dịch. Hiện nay, đã có 5 chi nhánh NHNN, 32 NHTM với 159 đơn vị tham gia hệ thống thanh toán điện tử ngân hàng, bình quân mỗi ngày xử lý 7.000 chứng từ với 3.000 tỷ đồng và mỗi giao dịch chỉ thực hiện trên dưới 10 giây, tiết kiệm thời gian cho doanh nghiệp và ngân hàng so với thời gian trước đây từ 3-5 ngày. Đặc biệt là các ứng dụng trong dịch vụ thanh toán, dịch vụ thẻ, dịch vụ ngân hàng qua điện thoại, dịch vụ thanh toán hiện đại, rút tiền tự động đã phát huy hiệu quả... Theo Ngân hàng thế giới (WB), công nghệ trong lĩnh vực ngân hàng ở Việt Nam vẫn còn mức thấp kém. Chỉ số công nghệ ngân hàng ở Việt Nam là: - 0.47, ở Trung Quốc là: - 0.35, Thái Lan là: - 0.07; Indonesia là: - 0.66, Malaixia là 1.08 và Singapore là: 1.95.

Điểm bình quân chung đánh giá mức độ ứng dụng công nghệ của các ngân hàng ở mức trên trung bình là 3.31 (thang điểm tối đa là 5). Trong đó ứng dụng hệ thống thông tin tiền gửi được đánh giá cao nhất là 3.60 (57.38% ý kiến đánh giá với số điểm từ 4 trở lên) do các ngân hàng đã ứng dụng công nghệ nhằm phát triển các dịch vụ huy động vốn là lĩnh vực dịch vụ có sự cạnh tranh gay gắt nhất. Nhìn chung mức độ ứng dụng công nghệ của các NHTMCP cao hơn, tuy nhiên, trong lĩnh vực thanh toán quốc tế điểm đánh giá của NHTMNN cao hơn.

Vừa qua, dự án hiện đại hoá hệ thống ngân hàng với sự tài trợ của WB đã được triển khai thực hiện. Các NHTMNN và một số NHTMCP đã triển khai thành công dự án hiện đại hoá công nghệ ngân hàng. Điểm đánh giá chung về mức độ hiện đại hoá công nghệ ngân hàng ở mức khá là 3.46 (50.86% ý kiến đánh giá với số điểm từ 4 trở lên).

Bảng 2.4- Đánh giá về ứng dụng công nghệ

(thang điểm đánh giá từ 1-5)

CHI TIÊU	Điểm TB	Miền Bắc	Miền Trung	Miền Nam	NHTM NN	NHTM CP
Hệ thống phần mềm ứng dụng	3.32	3.21	3.13	3.32	3.31	3.38
Hệ thống quản lý khách hàng và kế toán	3.45	3.30	3.24	3.53	3.37	3.51
Hệ thống thông tin quản lý tiền gửi	3.60	3.53	3.44	3.63	3.52	3.66
Hệ thống thanh toán quốc tế	3.40	3.39	3.15	3.35	3.45	3.44
Hệ thống báo cáo tổng hợp	3.16	3.17	3.06	3.21	3.16	3.28
Hệ thống quản lý phòng ngừa rủi ro	3.18	3.22	3.08	3.26	3.12	3.28
Hệ thống quản lý nhân sự và tiền lương	3.30	3.26	3.23	3.32	3.21	3.41
Hiện đại hoá công nghệ ngân hàng	3.46	3.42	3.35	3.41	3.31	3.58
Bình quân	3.36	3.31	3.21	3.38	3.31	3.44

Nguồn: Viện KHTC (2006), *Đánh giá sự chuẩn bị của các TCTD trước khả năng Việt Nam gia nhập WTO*, Báo cáo khảo sát.

Những đầu tư lớn của các NHTMCP vào công nghệ đã cho thấy những nỗ lực đầu tư vào đổi mới từ phía các ngân hàng trong nước. Những dịch vụ ngân hàng hiện đại như ngân hàng internet (Internet banking), ngân hàng điện thoại (Telephone Banking) đã được giới thiệu tại một số ngân hàng thương mại. Thị trường ngân hàng hiện nay chứng kiến cuộc cạnh tranh về thẻ tín dụng và thẻ ATM, khi có tới 3 ngân hàng phát hành thẻ tín dụng quốc tế và 15 ngân hàng phát hành thẻ tín dụng trong nước. Có trên 700 ATM đã được lắp đặt tại những khu vực đông dân cư ở hầu hết những tỉnh thành phố tại Việt Nam. Bên cạnh đó cũng cần xem xét đưa hệ thống những máy rút tiền hiện đang trong sự quản lý của từng ngân hàng riêng lẻ

vào trong một hệ thống chung thống nhất để phục vụ khách hàng tốt hơn và tạo hiệu quả cao hơn cho các ngân hàng.

Việc ứng dụng khoa học-công nghệ của các NHTM trong thời gian qua đã thể hiện nỗ lực và định hướng về chiến lược của các ngân hàng này trong việc nâng cao chất lượng và hiệu quả của các dịch vụ cung cấp cho doanh nghiệp nói chung và các DNVVN nói riêng. Nâng cao tiện ích và giảm chi phí, thời gian giao dịch là các kết quả chủ yếu mà việc ứng dụng khoa học-công nghệ tiên tiến đem lại và đây cũng chính là những quan tâm hàng đầu của các DNVVN khi tiếp cận và sử dụng dịch vụ ngân hàng.

2.1.5. Khả năng phát triển các dịch vụ ngân hàng mới

Các DNVVN Việt nam hiện nay chiếm 96% tổng số các doanh nghiệp đăng ký trong nước và giữ vị trí quan trọng trong nền kinh tế nước ta hiện nay. Theo đánh giá chung thì nhu cầu vay vốn từ phía các DNVVN dự kiến sẽ tăng 30% mỗi năm. Từ năm 2000-2004 đầu tư vào DNVVN tăng 13 tỷ USD, bằng 25% GDP và bằng 31% tổng lượng đầu tư mới trong cùng thời kỳ này.

Các DNVVN, xét về mặt hình thức tổ chức doanh nghiệp, lĩnh vực kinh doanh-sản xuất, phân bố theo ngành và theo địa phương là rất đa dạng. Chính vì các đặc điểm và phân tích nói trên nên hiện nay các ngân hàng thương mại luôn coi các DNVVN là nhóm đối tượng phục vụ quan trọng.

Trong quá trình phục vụ các DNVVN, các ngân hàng thương mại cũng đã rút ra được rất nhiều bài học quan trọng để trên cơ sở đó tạo dựng chiến lược đa dạng hoá dịch vụ và phát triển các sản phẩm mới. Các yếu tố này gắn liền với đặc thù của các DNVVN.

Thứ nhất, các DNVVN yêu cầu dịch vụ nhanh và kinh tế. Các thương vụ của các DNVVN thường có qui mô vừa và do nhu cầu quay vòng vốn nên các doanh nghiệp thường đòi hỏi các dịch vụ nhanh với mức giá dịch vụ phù hợp, có thể nói là cạnh tranh nhất.

Thứ hai, các DNVVN, với bộ máy cán bộ chuyên trách nhỏ gọn thường cần các chỉ dẫn chính xác từ phía các ngân hàng về cách thức yêu cầu các dịch vụ, bao

gồm các qui trình và thủ tục rõ ràng, cụ thể. Các DNVVN có nhu cầu được tư vấn về các dịch vụ ngân hàng.

Thứ ba, các DNVVN cũng quan tâm tới các gói dịch vụ phục vụ cho hoạt động kinh doanh-sản xuất. Thường các gói dịch vụ này được thể hiện qua việc cung cấp các dịch vụ ngân hàng phục vụ cho hoạt động đầu tư-thương mại (ký kết hợp đồng xuất nhập khẩu...) và đi kèm theo đó là các dịch vụ tư vấn phụ trợ đi kèm.

Thứ tư, nhận thấy rằng các DNVVN có tiềm năng phát triển rất mạnh, các ngân hàng hiện nay đã từng bước triển khai các chiến lược phù hợp. Trước đây các NHTM từng cho rằng các DNVVN là các khách hàng có độ rủi ro cao thì bây giờ là ngược lại, các doanh nghiệp này có trách nhiệm về hoạt động kinh doanh và cam kết với ngân hàng. Bên cạnh đó các ngân hàng cũng nhận thấy rõ rằng việc chọn lọc khách hàng kỹ càng và điều tra cẩn thận đúng qui trình sẽ giảm thiểu rủi ro.

Thứ năm, giữa các DNVVN và các ngân hàng cần thiết lập quan hệ dài hạn, đây cũng là cơ sở hiểu biết lẫn nhau để tạo điều kiện cho ngân hàng dễ ra các quyết định về cung cấp dịch vụ, nhất là đối với các dịch vụ đòi hỏi tài sản thế chấp hoặc cam kết thực hiện trong tương lai.

Thứ sáu, ngân hàng nên thiết kế dịch vụ và sản phẩm theo phân loại khách hàng để cho DNVVN dễ sử dụng và ngân hàng cũng dễ theo dõi. Việc phân loại có thể dựa trên lĩnh vực kinh doanh, cách thức sử dụng dịch vụ,...

Tuy nhiên trên thực tế hiện nay hiểu biết về các loại hình dịch vụ ngân hàng, đặc biệt dịch vụ ngân hàng hiện đại của các DNVVN còn rất hạn chế. Nguyên nhân là do các yếu tố sau đây:

- Các doanh nghiệp chưa có thói quen sử dụng các dịch vụ ngân hàng hiện đại. Ngoài ra, trong một chừng mực nhất định các doanh nghiệp cũng chưa thực sự tin tưởng vào việc cung cấp các dịch vụ này của các NHTM;
- Còn về phía các NHTM cũng chưa “hào hứng” với việc cung cấp dịch vụ mới. Điều này có thể được giải thích do các nghiệp vụ này vừa mới mẻ, đòi hỏi đầu tư lớn, thu phí thấp lại rủi ro cao;

- Trong vài năm gần đây, khâu quảng bá của các NHTM về dịch vụ ngân hàng hiện đại đã từng bước được đẩy mạnh, tuy nhiên vẫn còn khá hạn chế, chưa đủ sức thuyết phục các khách hàng.

Tóm lại, các NHTM sẽ tiếp tục cung cấp cho các DNVVN các dịch vụ ngân hàng truyền thống trong các nhóm dịch vụ huy động vốn, dịch vụ tín dụng, dịch vụ thanh toán trên cơ sở xuất phát từ đặc thù của các DNVVN và cũng bởi vì các DNVVN nắm bắt và hiểu biết kỹ về các dịch vụ truyền thống này. Tuy nhiên cùng với sự phát triển của khoa học công nghệ, đặc biệt là công nghệ thông tin thì các NHTM có thể đem đến cho các DNVVN nhiều dịch vụ tiện ích hơn với mức phí hợp lý. Đây sẽ là xu hướng chung trong lĩnh vực này và Việt nam cũng sẽ không phải là ngoại lệ.

Cùng với sự phát triển mạnh mẽ của các DNVVN thể hiện qua số lượng lớn các DNVVN được thành lập và tham gia thị trường (theo các số liệu thống kê chưa chính thức, kể từ khi Việt nam trở thành thành viên chính thức của WTO từ tháng 1 năm 2007, tính đến tháng 6 năm 2007 trên cả nước đã có 40.000 DNVVN được thành lập mới), và với xuất phát điểm của các DNVVN (đối tượng sử dụng dịch vụ) và NHTM (bên cung cấp dịch vụ) như hiện nay ở Việt nam, thể hiện qua mức độ ứng dụng CNTT còn ở mức khiêm tốn và hạ tầng cơ sở về kỹ thuật, nguồn nhân lực còn hạn chế thì chúng ta có thể dự đoán rằng trong tương lai sẽ diễn ra song song ba xu hướng chính trong cách thức cung cấp cho DNVVN. Ba xu hướng này bao gồm:

- Các dịch vụ hiện có sẽ được cải tiến để gia tăng tiện ích cho người sử dụng, tạo sự thuận tiện. Xu hướng này sẽ tiếp tục thể hiện vị trí ưu thế trong cách thức cung cấp dịch vụ ngân hàng cho các DNVVN trong tương lai gần.
- Các dịch vụ mới được thiết kế trên cơ sở kết hợp các dịch vụ truyền thống. Phương thức cung cấp dịch vụ này được bắt nguồn từ nhu cầu sử dụng các dịch vụ “trộn gói” phục vụ cho các hoạt động thường xuyên của các DNVVN như xuất nhập khẩu, thanh toán các hợp đồng, phân phối hàng hoá... Trong một chừng mực nhất định, công nghệ ngân hàng hiện đại sẽ được áp dụng để nhằm giảm chi phí dịch vụ và tăng các tiện ích.

- Các dịch vụ mới được thiết kế trên nền tảng ứng dụng mạnh mẽ công nghệ ngân hàng hiện đại. Sự phát triển của xu hướng này ở nước ta gắn liền với tiến trình hội nhập của lĩnh vực ngân hàng, sự phát triển và ứng dụng công nghệ, đặc biệt là công nghệ thông tin-truyền thông của các DNVVN. Đối với xu hướng này thì cách thức cung cấp dịch vụ cũng sẽ được thay đổi đáng kể. Nhiều chức năng và dịch vụ khác nhau sẽ được thiết kế trên cơ sở hạ tầng kỹ thuật sẵn có là Internet, ATM và điện thoại. Trong đó Internet sẽ thể hiện vai trò ngày càng lớn hơn. Tuy nhiên chúng ta có thể dự đoán xu hướng này sẽ có vai trò đáng kể hơn kể từ 2010 nếu xét tới thực trạng phát triển doanh nghiệp (trong đó có các tổ chức cung cấp dịch vụ ngân hàng) ở nước ta hiện nay.

2.1.6. Chất lượng và giá cả dịch vụ

Giá cả các loại dịch vụ ngân hàng là một vấn đề rất quan trọng, có tác động lớn đến sự phát triển của thị trường cũng như các chủ thể cung cấp dịch vụ. Biểu hiện cụ thể của các loại giá cả dịch vụ trên thị trường dịch vụ ngân hàng hiện nay là lãi suất huy động tiền gửi của các tổ chức tín dụng, lãi suất cho vay, ... Giá cả các loại dịch vụ quá cao hay quá thấp đều có tác động tiêu cực đến sự phát triển của thị trường. Trường hợp giá các loại dịch vụ ngân hàng quá cao, khách hàng sẽ gặp khó khăn trong việc tiếp cận và sử dụng các loại dịch vụ này, ngược lại trong trường hợp giá các loại dịch vụ quá thấp thì các chủ thể cung cấp dịch vụ sẽ gặp khó khăn trong kinh doanh, nhiều khả năng dẫn đến thua lỗ. Như vậy, trong cả hai trường hợp trên đều đưa đến tác động tiêu cực là thu hẹp thị trường dịch vụ, do đó giá cả các loại dịch vụ tài chính phải được xác định ở mức thích hợp theo sự phát triển của nền kinh tế - xã hội, sự phát triển của thị trường dịch vụ ngân hàng.

Cùng với tiến trình đổi mới trong hoạt động hệ thống NHTM và trong điều hành chính sách tiền tệ, giá cả các loại hình dịch vụ đã từng bước được chuyển sang xác định theo nguyên tắc cung-cầu. Lãi suất huy động và cho vay (cả nội tệ và ngoại tệ) đến nay về cơ bản đã được tự do hoá. Lãi suất cho vay được thực hiện theo nguyên tắc thoả thuận giữa ngân hàng và khách hàng, dựa trên sự đánh giá hiệu quả

và rủi ro của dự án vay, không phân biệt đối tượng khách hàng. Phí các loại dịch vụ ngân hàng khác cũng được xác định trên cơ sở cung-cầu. Trong điều kiện thị trường dịch vụ ngân hàng đang diễn ra cạnh tranh gay gắt, phí dịch vụ ngân hàng có xu hướng giảm. Xu hướng trên của giá cả dịch vụ ngân hàng đã tạo điều kiện thuận lợi hơn cho các DNVTN trong khu vực kinh tế tư nhân tiếp cận và sử dụng các loại hình dịch vụ ngân hàng, đặc biệt là dịch vụ tín dụng. Tuy nhiên, xung quanh giá cả dịch vụ ngân hàng còn một số bất cập ảnh hưởng tiêu cực đến khả năng tiếp cận của các doanh nghiệp này, cụ thể:

- Từ năm 2004 đến nay, lãi suất huy động nội tệ và ngoại tệ liên tục tăng cao, kéo theo lãi suất cho vay tăng và hiện ở mức cao. Đối với các DNVTN trong khu vực kinh tế tư nhân, tiềm lực tài chính hạn chế nên việc tiếp cận với dịch vụ tín dụng của các NHTM sẽ gặp nhiều khó khăn hơn;
- Việc xác định lãi suất cho vay theo nguyên tắc thỏa thuận, trong điều kiện vẫn còn tồn tại “tâm lý” cho rằng cho vay các doanh nghiệp tư nhân có rủi ro cao, kéo theo việc xác định lãi suất cho vay đối với các doanh nghiệp này cao hơn so với các DNNTN...

Bên cạnh đó, đối với các nhóm dịch vụ không mang tính “tín dụng” (như dịch vụ thanh toán) thì vấn đề mấu chốt là việc các ngân hàng phải nâng cao năng lực cạnh tranh thông qua khả năng cung cấp các dịch vụ (hoặc các gói dịch vụ) tiện ích với chi phí thấp. Điều này cũng giải thích xu hướng các ngân hàng đưa ra các gói dịch vụ thay vì các dịch vụ đơn lẻ cho các DNVTN để giúp mức giá dịch vụ trở nên cạnh tranh hơn. Phân tích trên cũng là cơ sở để lý giải việc các ngân hàng gắn kết các dịch vụ mang tính chất “tín dụng” cùng với các tiện ích, dịch vụ khác không mang đặc tính “tín dụng” thành các gói dịch vụ phù hợp với các DNVTN.

Yếu tố “cộng hưởng” cũng đóng vai trò quan trọng trong chiến lược sản phẩm nêu trên bởi lẽ việc cung cấp các dịch vụ “cả gói” giúp cho các ngân hàng có nhiều thông tin đa chiều về hoạt động của các DNVTN, qua đó tạo niềm tin và cơ

sở cho quyết định cấp tín dụng cho doanh nghiệp. Đây cũng là một xu hướng phổ biến trên thế giới.

Ví dụ cho xu hướng trên là việc Ngân hàng Quốc tế (VIB Bank) trong tháng 12/2006 cho ra mắt dịch vụ chìa khoá thuế xuất nhập khẩu dành cho các doanh nghiệp XNK. Với dịch vụ này doanh nghiệp sẽ được VIB Bank hỗ trợ về tài chính phục vụ cho việc thanh toán thuế XNK thông qua các dịch vụ: chuyển thuế tự động, bảo lãnh nộp thuế, cho vay nộp thuế và ứng trước tiền hoàn thuế. Trong trường hợp này doanh nghiệp có cơ hội sử dụng dịch vụ với mức phí và lãi suất ưu đãi cạnh tranh hơn so với việc chỉ sử dụng những dịch vụ riêng lẻ, hơn nữa còn đảm bảo tiết kiệm thời gian và chi phí, chủ động về vốn lưu động để thực hiện nghĩa vụ nộp thuế và kế hoạch kinh doanh.

Để ví dụ cụ thể cho nội dung phân tích ở trên, hiện nay khi tiếp cận tới các khoản tín dụng trung hạn, một doanh nghiệp có thể phải trả các khoản sau:

- Lãi suất (khoảng 1%/tháng)
- Phí quản lý tín dụng (khoảng 1%/năm)
- Phí cấp tín dụng cho mỗi hồ sơ vay (0.055%, tối thiểu 300.000 VND)
- Phí giải ngân bằng tiền mặt (đối với trường hợp giải ngân bằng tiền mặt) (0.055%)

2.1.7. Quản trị rủi ro xét từ góc độ của các ngân hàng và doanh nghiệp vừa và nhỏ

Quản trị rủi ro là một trong những yếu tố quan trọng được xem xét trong luận án này để góp phần đưa ra giải pháp phát triển dịch vụ ngân hàng hỗ trợ DNVVN ở Việt Nam.

Trong quan hệ giữa ngân hàng với DNVVN thì khi doanh nghiệp đưa ra một đề xuất vay vốn thì bản thân trong đề xuất này phải tính đến các yếu tố rủi ro. Rủi ro có thể mang yếu tố khách quan, bất khả kháng hay các rủi ro trên thương trường khác. Năng lực quản trị rủi ro của doanh nghiệp sẽ giúp họ tính toán hết được các yếu tố trên và thể hiện trong hồ sơ tín dụng của mình. Trên cơ sở đó, các ngân hàng sẽ xem xét để đưa ra mức lãi suất và phí tương ứng. Như vậy có thể thấy nếu các

ngân hàng không có năng lực quản trị rủi ro tốt thì bản thân các mức lãi suất và phí sẽ có xu hướng được tính cao hơn so với mức bình thường. Điều này là cản trở đối với các DNVVN vì khi đó các doanh nghiệp này phải tính toán lại các phương án kinh doanh để có thể duy trì mức lợi nhuận mong muốn.

Trong trường hợp các DNVVN không tính toán hết các rủi ro trong phương án đầu tư, kinh doanh của mình thì khi phương án kinh doanh này thất bại, hậu quả sẽ rơi vào cả hai phía-doanh nghiệp và ngân hàng.

Quản trị rủi ro tốt từ cả hai phía không chỉ nâng cao hiệu quả và năng lực cạnh tranh của chính các ngân hàng và DNVVN mà còn tạo điều kiện thuận lợi cho các DNVVN tiếp cận và sử dụng có hiệu quả các dịch vụ của ngân hàng. Quản trị rủi ro tốt cũng tạo điều kiện cho các DNVVN thu hút đầu tư và mở rộng kinh doanh.

2.1.8. Thực trạng hoạt động của các tổ chức tín dụng có vốn đầu tư nước ngoài và chi nhánh ngân hàng nước ngoài tại Việt nam

Hiện nay vẫn chưa có ngân hàng ngân hàng 100% vốn nước ngoài nào được thành lập tại Việt Nam. Hiện nay có 3 loại hình các tổ chức tín dụng nước ngoài đang hoạt động tại Việt Nam gồm: chi nhánh ngân hàng nước ngoài, ngân hàng liên doanh và tổ chức tín dụng 100% vốn nước ngoài (gồm có công ty tài chính liên doanh, công ty tài chính 100% vốn nước ngoài, công ty cho thuê tài chính liên doanh và công ty cho thuê tài chính 100% vốn nước ngoài).

Theo những cam kết của Việt nam với WTO, từ 01/04/2007 các ngân hàng con của ngân hàng nước ngoài được phép thành lập chi nhánh 100% vốn tại Việt nam. Mở một chi nhánh ngân hàng tại Việt nam hiện nay chỉ cần 15 triệu USD, còn lập một ngân hàng con tại Việt nam thì vốn điều lệ tối thiểu là 70 triệu USD. Hơn nữa ngân hàng nào muốn thành lập ngân hàng con tại Việt nam thì phải có tổng tài sản tối thiểu tương đương 10 tỷ USD. Đây là những hàng rào kỹ thuật mà Việt Nam qui định.

Xét về thị phần, nhóm các ngân hàng nước ngoài chiếm một thị phần khiêm tốn, chưa đến 10%, trong cả lĩnh vực tín dụng và cho vay. Nguyên nhân lý giải hiện

trạng này chính là những hạn chế nhất định về đối tượng khách hàng, số lượng và loại hình tiền tệ được phép huy động và mạng lưới hoạt động. Tuy vậy, các tổ chức tín dụng nước ngoài có một số lợi thế nhất định để cải thiện tình hình này. Các chi nhánh nước ngoài tại Việt Nam có thể nhờ vào năng lực tài chính dồi dào của ngân hàng mẹ mà không bị giới hạn như các ngân hàng Việt Nam. Ngoài ra, họ có kinh nghiệm phong phú về đánh giá dự án, xếp hạng rủi ro và quản lý nợ, từ đó tỷ lệ nợ quá hạn sẽ thấp.

Có thể cho rằng ngành ngân hàng là một trong những ngành mà sự cạnh tranh của các nhà cung cấp dịch vụ nước ngoài hiện chưa mạnh. Thị phần của nhóm ngân hàng nước ngoài không tăng nhiều trong suốt giai đoạn 2000-2004.

Tuy nhiên, việc thị phần của nhóm ngân hàng nước ngoài thấp không phải do năng lực cạnh tranh của các ngân hàng Việt Nam mạnh mà bởi vì những hạn chế được đặt ra đối với các ngân hàng nước ngoài. Hơn thế nữa, trong bối cảnh năng lực tài chính của các ngân hàng thương mại cổ phần của Việt Nam còn yếu và các ngân hàng thương mại nhà nước chủ yếu cho các doanh nghiệp nhà nước vay thì nguồn vốn từ các ngân hàng nước ngoài là hết sức cần thiết cho phát triển kinh tế. Vì lẽ đó, xét về lợi ích toàn cục cho nền kinh tế, thị phần của các ngân hàng nước ngoài chắc chắn sẽ tăng lên trong thời gian tới.

2.2. THỰC TRẠNG TIẾP CẬN DỊCH VỤ NGÂN HÀNG CỦA CÁC DOANH NGHIỆP VỪA VÀ NHỎ

Hiện nay chúng ta có thể đánh giá rằng các dịch vụ ngân hàng đã đến được với các doanh nghiệp nói chung và các DNVVN nói riêng. Các DNVVN với đại đa số là các doanh nghiệp ngoài quốc doanh cùng với đặc thù qui mô nhỏ và kéo theo đó là hàng loạt các đặc điểm về quản lý doanh nghiệp cũng đã tạo nên các đặc trưng trong việc tiếp cận các dịch vụ ngân hàng. Các yếu tố khác mang tính nội tại của các nhà cung cấp dịch vụ. Trước khi đi vào phân tích cụ thể các nội dung liên quan đến các dịch vụ ngân hàng cho các DNVVN, ta cần có cái nhìn chung về cơ cấu hoạt động của một số ngân hàng trong thời gian qua (năm 2004):

Bảng 2.5-Cơ cấu hoạt động của một số ngân hàng (2004)

Stt	Danh mục	NH Ngoại Thương	NH Công Thương	NH Đầu tư & PT	NH Nông Nghiệp	NHCP Kỹ Thương	NHCP Á Châu
1	Tổng thu nhập	100%	100%	100%	100%	100%	100%
2	a. Thu lãi cho vay	60.3	71.2	78.1	90.2	63.5	61.1
3	b.Thu các dịch vụ NH	39.7	28.8	21.9	9.8	26.5	38.9
4	Trong đó						
5	-Cấp tín dụng	60.3	71.2	78.1	90.2	63.5	61.1
6	-Nghiệp vụ phái sinh	1.2	0.2	0.3	0.05	2.2	1.2
7	-Kinh doanh ngoại hối	18.2	12.7	10.5	5.2	12.6	19.1
8	-Dịch vụ thẻ NH	5.25	2.87	1.75	0.5	8.1	5.1
9	-Dịch vụ thanh toán	10.8	10.1	6.8	3.2	7.75	10.2
10	-Dịch vụ uỷ thác, đại lý	0.8	0.7	0.8	0.7	0.8	0.8
11	- Dịch vụ khác	3.45	2.23	1.75	0.15	1.05	2.5

Nguồn: Tổng hợp từ <http://www.sbv.com.vn>

Mặc dù các số liệu trên đây là các chỉ số chung, không chỉ tính toán dành riêng cho các DNVVN, tuy nhiên qua bức tranh toàn cảnh trên đây chúng ta có thể thấy tỷ lệ trong cơ cấu thu nhập của các ngân hàng lớn của Việt nam hiện nay. Ta có thể thấy một số xu hướng chung như sau:

- Nguồn thu từ cho vay chiếm tỷ trọng lớn, trên 60% trong tổng nguồn thu của các ngân hàng trên
- Thế mạnh của các ngân hàng trong từng lĩnh vực thể hiện rất rõ trong tỷ trọng doanh thu của nhóm dịch vụ đó trong tổng doanh thu của ngân hàng. Ví dụ như ngân hàng ACB và Ngân hàng ngoại thương Việt nam với thế mạnh về lĩnh vực thanh toán đã có tỷ trọng dịch vụ thanh toán chiếm trên 10%. Ngân hàng Đầu tư và Phát triển (BIDV) và Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn có tỷ trọng các hoạt động cho vay-cấp tín dụng khá lớn.

Các số liệu tổng hợp trên ở chừng mực nào đó cho ta thấy những thách thức và cơ hội trong phát triển dịch vụ ngân hàng dành cho doanh nghiệp nói chung và các DNVVN Việt nam nói riêng. Đặc biệt hơn cả là các số liệu trên đây cho chúng

ta thấy phần nào các dịch vụ mà các ngân hàng Việt nam cần phát triển để phục vụ tốt hơn nữa các DNVVN. Đơn cử là trong thời gian vừa qua việc các ngân hàng cho ra đời dịch vụ bao thanh toán đã được các doanh nghiệp đón nhận tích cực.

2.2.1. Đối với dịch vụ huy động vốn

Trong tình hình hiện nay, dịch vụ huy động vốn-một dịch vụ truyền thống lâu đời của các ngân hàng đã được các doanh nghiệp nói chung và các DNVVN nói riêng sử dụng tương đối triệt để và có hiệu quả.

Bên cạnh việc bảo quản nguồn tiền nhàn rỗi và sử dụng các dịch vụ ngân hàng khác, các doanh nghiệp hiện nay cả ở các khu vực thành thị và các vùng nông thôn đã sử dụng rộng rãi dịch vụ này phục vụ cho hoạt động sản xuất-kinh doanh. Các loại tiền gửi phổ biến bao gồm tiền gửi có kỳ hạn khác nhau từ không kỳ hạn cho tới 12 tháng, tiền gửi bằng ngoại tệ...

Việc lựa chọn loại tiền tệ nắm giữ để có “rủi ro ngoại tệ” hợp lý nhằm giảm thiểu rủi ro và tạo thuận lợi cho quá trình kinh doanh hiện nay chưa được các DNVVN quan tâm một cách thoả đáng.

Nếu như các doanh nghiệp lớn thường có các bộ phận chuyên trách về công việc này thì ở các DNVVN thường vẫn do phòng nghiệp vụ kế toán đảm nhiệm và chưa được chú ý một cách đúng mức. Trên thực tế một số lượng lớn các DNVVN chưa có chuyên gia phụ trách quản lý ngoại tệ.

Bảng 2.6 dưới đây đem lại góc nhìn tổng quan về tình hình huy động vốn từ nền kinh tế của hệ thống các tổ chức tín dụng.

Các số liệu ở bảng 2.6 đã cho thấy mức tăng trưởng khá cao trong huy động vốn của các TCTD với mức tăng ổn định trong vòng 3 năm qua. Cùng với tỷ trọng huy động vốn giảm của các NHTMNN là sự gia tăng nhanh chóng tỷ trọng huy động vốn của các NHTMCP. Điều này cũng lý giải một thực tế đó là vị trí ngày càng tăng của khối các NHTMCP trong việc cung cấp các dịch vụ ngân hàng đối với các doanh nghiệp ngoài quốc doanh hiện nay. Kết quả này có được là nhờ vào sự năng động và tự chủ cao của các ngân hàng này.

Bảng 2.6. Huy động vốn từ nền kinh tế của hệ thống các tổ chức tín dụng.

Đơn vị: %

Chỉ tiêu	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Tăng trưởng vốn huy động	32	25	23	24	22	26	34
Tỷ trọng vốn huy động trung, dài hạn/tổng vốn huy động	27	28	31	28	29	30	30
Tỷ trọng vốn huy động bằng VND/tổng vốn huy động	60	60	66	71	71	72	77
Tỷ trọng huy động vốn của các loại hình tổ chức tín dụng	100	100	100	100	100	100	100
- NHTMNN	80.2	79.2	78.1	76.6	73.3	71.2	65.9
- NHTMCP	8.4	9.2	10.1	12	14.6	15.8	20.5
- NHLĐ và chi nhánh ngân hàng nước ngoài	10	9.8	9	10.1	10.8	10.1	10.9
- Tổ chức tín dụng phi ngân hàng	0.1	0.1	0.1	0.1	0.2	2.2	2.1
- Quý tín dụng nhân dân	1.3	1.7	2.7	1.1	1.1	0.7	0.6

Nguồn: Ngân hàng Nhà nước Việt nam (2007), *Định hướng chiến lược và giải pháp phát triển dịch vụ ngân hàng giai đoạn 2006-2010*, Đề tài nghiên cứu khoa học cấp ngành.

Bên cạnh đó, chúng ta cần có một cái nhìn sâu sắc hơn về dịch vụ huy động vốn vì các lý do và phân tích dưới đây:

Thứ nhất, đây là dịch vụ mà dựa trên đó các doanh nghiệp đưa ra sự lựa chọn sẽ sử dụng dịch vụ của ngân hàng nào mà khởi đầu bằng việc đưa ra quyết định sẽ mở tài khoản tiền gửi ở đâu. Nhiều ngân hàng do sao lãng khâu này, tập trung vào nhóm các dịch vụ giá trị gia tăng khác nên đã bỏ qua một lượng khách hàng lớn.

Thứ hai, đó là tầm quan trọng của các dịch vụ hỗ trợ đi kèm, trong nhiều trường hợp là không thu phí như thông báo về tình hình tài khoản, các tiện ích cho doanh nghiệp và cá nhân chủ doanh nghiệp khi sử dụng tài khoản tại ngân hàng.

Một đặc điểm quan trọng chúng ta cần lưu ý là đối với các DNVVN thì khái niệm doanh nghiệp và hình ảnh của doanh nghiệp luôn gắn liền với người chủ doanh nghiệp đó, do vậy ảnh hưởng và tác động của ngân hàng tới người chủ doanh nghiệp gần như quyết định quan hệ của ngân hàng với doanh nghiệp.

Thứ ba, đối với các DNVVN luôn có sự cân nhắc giữa việc chọn lựa mở tài khoản và sử dụng dịch vụ của một ngân hàng lớn (của Nhà nước hoặc Nhà nước nắm giữ cổ phần chi phối) với việc sử dụng dịch vụ của ngân hàng hoặc các tổ chức tín dụng qui mô nhỏ hơn cùng với sự linh hoạt hơn trong thủ tục. Thực tế đã cho thấy là các DNVVN thường lựa chọn các nhà cung cấp dịch vụ với các thủ tục đơn giản phù hợp với cung cách quản lý của các DNVVN hiện nay.

Dịch vụ tiền gửi chiếm tới hơn 80% nguồn vốn huy động của các TCTD Việt Nam. Vài năm gần đây, nhờ đa dạng hoá và phát triển một số dịch vụ tiền gửi mới như: gửi tiền một nơi rút nhiều nơi, gửi tiết kiệm có mục đích, tiết kiệm bằng vàng... nên số tiền huy động tại các tổ chức tín dụng không ngừng tăng lên. Tính từ 1997 đến 2004 cho thấy nguồn vốn huy động trên GDP tăng mạnh: năm 1997 là 14,1%, năm 1998: 21,1%; 1999: 22,9%; 2000 tăng lên 29,0% ; năm 2001: 31% ; năm 2002 : 33,6%; năm 2003: 22,7% và năm 2004: 21%.

Ví dụ tại Hà nội, thị phần huy động của khối NHTM Nhà nước là 78,6%, NHTM cổ phần là 9,8%, ngân hàng nước ngoài và ngân hàng liên doanh là 10,3%. Tỷ lệ tương ứng cuối năm 2004 là 75,3%, 12,5% và 12,1%.

2.2.2. Đối với dịch vụ tín dụng

Trước khi đề cập tới dịch vụ tín dụng cho DNVVN ở Việt nam, cũng cần có đánh giá chung về các nguồn vốn của doanh nghiệp phục vụ cho hoạt động sản xuất, kinh doanh.

Đối với phần lớn các DNVVN Việt nam, vốn phục vụ cho hoạt động của doanh nghiệp thường đến từ hai nguồn chính:

- Nguồn vốn phi chính thức: bao gồm vốn tự có, lợi nhuận của doanh nghiệp để tái đầu tư, đóng góp của các cổ đông sáng lập, của các thành viên trong gia đình, bạn bè của các cán bộ quản lý (bao gồm cả thân nhân ở nước ngoài

gửi tiền về), khoản vay từ các khách hàng và các nhà cung cấp, các khoản vay từ các nguồn không chính thức với lãi suất cao...

- Nguồn vốn chính thức: các khoản tín dụng và đầu tư của các định chế tài chính (ngân hàng, quỹ, ...)

Đây cũng là một đặc điểm khác biệt lớn giữa các DNVVN và các doanh nghiệp lớn, bởi vì các doanh nghiệp lớn dựa chủ yếu vào các nguồn vốn chính thức.

Với nguồn vốn tự có hạn chế và sức ép về chi phí vốn từ các khoản vay từ các nguồn không chính thức khác, các DNVVN có xu hướng dựa vào các nguồn vốn chính thức, đặc biệt là vốn từ ngân hàng. Theo đánh giá chung, có tới 70% chủ DNVVN đầu tư vốn bằng tiết kiệm hoặc vay của bạn bè, gia đình hoặc của các tổ chức phi tài chính. Bên cạnh đó trong thời gian qua ước tính 80% lượng vốn cung ứng cho DNVVN là vốn tín dụng ngân hàng và số vốn các ngân hàng thương mại cho các DNVVN vay chiếm khoảng 40% tổng dư nợ.

Các số liệu dưới đây là thống kê của Ngân hàng Nhà nước về kết quả trong hoạt động tín dụng đối với các DNVVN.

**Bảng 2.7. Kết quả trong hoạt động tín dụng
đối với các doanh nghiệp vừa và nhỏ**

Đơn vị: %

Chỉ tiêu	2003	2004	2005
Tốc độ tăng trưởng tín dụng đối với các DNVVN	33.6	30.4	17.8
Tỷ trọng tín dụng trên tổng dư nợ	44.2	45.6	44.8
Tốc độ tăng trưởng huy động vốn	25.8	33.2	26.9

Nguồn: Ngân hàng Nhà nước (2006), *Báo cáo tại Hội thảo “Các thị trường tài chính và tài trợ DNVVN”*, Hà nội tháng 11/2006.

Dịch vụ tín dụng là loại hình dịch vụ được các DNVVN sử dụng rộng rãi hiện nay, trong số các loại vay ngắn hạn được nêu ở phần trước thì dịch vụ bao thanh toán hiện mới được các ngân hàng Việt nam cung cấp cho các doanh nghiệp. Việc cho ra đời dịch vụ bao thanh toán là một bước đi trong việc đa dạng hoá các

dịch vụ và phát triển các sản phẩm mới của các ngân hàng Việt nam trong tiến trình hội nhập kinh tế quốc tế.

Các DNVVN Việt nam hiện nay thường có bộ máy kế toán gọn nhẹ đủ để giải quyết các nghiệp vụ không quá phức tạp. Chính vì lẽ đó các dịch vụ dễ sử dụng và có mức chi phí hợp lý luôn dễ được các DNVVN tiếp nhận.

Tuy nhiên, trong một điều tra về thực trạng DNVVN do Cục DNVVN (Bộ Kế hoạch Đầu tư) công bố mới đây lại cho thấy chỉ có 32,38% số doanh nghiệp cho biết có khả năng tiếp cận được các nguồn vốn Nhà nước (chủ yếu là từ các ngân hàng thương mại), 35,24% doanh nghiệp khó tiếp cận và 32,38% số doanh nghiệp không tiếp cận được.

Bảng số liệu dưới đây sẽ cung cấp thông tin về hoạt động tín dụng của hệ thống các TCTD:

Bảng 2.8. Một số chỉ tiêu hoạt động tín dụng của hệ thống các tổ chức tín dụng

Đơn vị: %

Chỉ tiêu	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Tăng trưởng dư nợ cho vay nền kinh tế	27.69	23.24	30.39	27.96	26.24	20.00	21.40
Nợ xấu/Tổng dư nợ	10.76	8.53	4.96	4.80	2.84	3.14	2.64
Tỷ trọng dư nợ trung, dài hạn/Tổng dư nợ	35.8	38.4	41	43.50	42.70	42.22	-
Tỷ trọng dư nợ cho vay ngoại tệ/Tổng dư nợ	23.58	20.47	21	21.87	24.03	24.24	21.45
Tỷ trọng dư nợ cho vay theo loại hình TCTD							
- NHTMNN	76.63	78.99	78.99	80.53	79.65	77.46	68.89
- NHTMCP	9.31	9.36	9.36	9.32	10.74	12.06	19.31
- NHLĐ và chi nhánh ngân hàng nước ngoài	12.33	10.08	10.08	8.57	8.13	8.91	9.45
- Quỹ tín dụng nhân dân	1.37	1.21	1.21	1.23	1.31	1.32	1.37

- TCTD khác	0.35	0.35	0.35	0.34	0.18	0.25	0.98
Tỷ trọng cho vay theo ngành kinh tế							
- Nông, lâm nghiệp	26.72	26.81	29.65	29.41	29.66	29.59	
- Công nghiệp, xây dựng	37.36	38.37	39.36	38.92	39.31	39.66	
- Thương mại, dịch vụ	25.63	24.28	22.46	22.93	23.20	17.63	
- Ngành khác	10.29	10.54	8.54	8.75	7.82	13.12	
Tỷ trọng cho vay các thành phần kinh tế							
- Kinh tế Nhà nước	44.93	47.45	43.99	43.37	42.48	43.04	
- Kinh tế tập thể	0.64	1.26	3.90	5.36	7.00	7.86	
- Doanh nghiệp tư nhân, công ty cổ phần, công ty TNHH	16.46	12.54	15.62	16.73	18.60	19.75	
- Kinh tế cá thể	23.27	25.67	22.80	22.09	20.03	18.55	
- Kinh tế có vốn đầu tư nước ngoài	14.70	13.08	13.70	12.44	11.89	10.80	

Nguồn: Ngân hàng Nhà nước Việt nam (2007), *Định hướng chiến lược và giải pháp phát triển dịch vụ ngân hàng giai đoạn 2006-2010*, Đề tài nghiên cứu khoa học cấp ngành.

Các chỉ số trên đây cho thấy tăng trưởng dư nợ cho vay nền kinh tế có dấu hiệu giảm tuy vẫn ở mức trên 20%. Một tín hiệu tốt đó là tỷ lệ nợ xấu trên tổng dư nợ đã giảm xuống từ mức 10.76% năm 200 xuống còn 2.64% năm 2006. Bên cạnh đó các NHTMCP tiếp tục thành công với mức tăng tỷ trọng dư nợ khi so sánh với các loại hình TCTD khác. Tỷ trọng cho vay đối với các doanh nghiệp tư nhân, công ty cổ phần và công ty TNHH (phần lớn trong số này là các DNVVN) đã đánh dấu mức tăng đều đặn trong vòng 5 năm qua.

Dịch vụ bao thanh toán (factoring) hiện nay đã được một số ngân hàng Việt nam (ACB, VCB, Techcombank...) cung cấp cho các doanh nghiệp nhằm hỗ trợ hoạt động kinh doanh và xuất nhập khẩu. Bao thanh toán hiện nay thường được

phân loại thành bao thanh toán truy đòi-miễn truy đòi, bao thanh toán thông báo-không thông báo, bao thanh toán trong nước-xuất nhập khẩu. Một trong những nguyên nhân tạo nên sự phổ cập của dịch vụ này là dễ sử dụng và qui trình, thủ tục không quá công kênh, phức tạp. Đây cũng là một trong các yếu tố cơ bản làm cho một nhóm các dịch vụ ngân hàng trở nên gần gũi và dễ sử dụng đối với các DNVTN.

Dịch vụ bảo lãnh ngân hàng cũng có sự phát triển nhanh chóng, tỷ lệ tăng trưởng hàng năm về doanh số bảo lãnh và dư nợ bảo lãnh của các NHTM nhà nước trong thời kỳ 1998 - 2002 là 54,25% và 43%. Về cơ cấu bảo lãnh, trong những năm đầu chủ yếu là bảo lãnh vay vốn, trong những năm gần đây chiếm tỷ trọng lớn là bảo lãnh thực hiện hợp đồng (khoảng gần 50%), tiếp đến là bảo lãnh mở thư tín dụng trả chậm (khoảng gần 30%), bảo lãnh dự thầu (trên 10%).

Dịch vụ cho thuê tài chính mặc dù đã có mặt ở Việt nam tuy nhiên chưa phát triển mạnh. Theo đánh giá của các chuyên gia [14] thì trong thời gian qua rất ít DNVTN mặn mà với dịch vụ này. Nếu như ở các nước đang phát triển tỷ trọng của thị trường cho thuê tài chính so với thị trường tín dụng chiếm khoảng 15% thì ở Việt nam tỷ lệ nay mới đạt khoảng 1,4%. Như vậy cứ 100 doanh nghiệp thì mới có gần 1,5 doanh nghiệp (tính trung bình) sử dụng dịch vụ cho thuê tài chính. Trong số các vấn đề và khó khăn gặp phải khi triển khai dịch vụ này có thể kể đến các qui định liên quan đến lưu hành phương tiện (trong trường hợp tài sản là các phương tiện giao thông), bao gồm khám lưu hành, sử dụng giấy đăng ký công chứng,...

Năm 2010 Việt nam sẽ mở cửa hoàn toàn hoạt động cho thuê tài chính theo cam kết WTO. Theo đánh giá của các chuyên gia việc hội nhập hoạt động cho thuê tài chính sẽ dẫn đến nhiều công ty và tập đoàn nước ngoài tham gia thành lập công ty cho thuê tài chính tại Việt nam. Ngay cả các tập đoàn kinh doanh các sản phẩm công nghiệp cũng sẽ mở các công ty cho thuê tài chính để hỗ trợ kênh phân phối sản phẩm. Dự đoán đây sẽ là thị trường phát triển nhanh chóng với nhiều thách thức về vốn, dịch vụ với các công ty cho thuê tài chính trong nước [15].

Bảng số liệu dưới đây tổng hợp kết quả hoạt động của các công ty cho thuê tài chính.

Bảng 2.9. Hoạt động của các công ty cho thuê tài chính

Đơn vị: %

Chỉ tiêu	2002	2003	2004	2005	2006
Tăng trưởng vốn tự có	12.3	5.2	19.5	27.7	-2.0
Tăng trưởng vốn huy động và đi vay	85.1	68.8	60.3	31.4	13.6
Tăng trưởng dư nợ cho thuê	65.7	50.5	55.6	30.2	13.1
Tỷ lệ nợ xấu	2.95	2.52	4.16	5.56	4.86

Nguồn: Ngân hàng Nhà nước Việt nam (2007), *Định hướng chiến lược và giải pháp phát triển dịch vụ ngân hàng giai đoạn 2006-2010*, Đề tài nghiên cứu khoa học cấp ngành.

Trong thời gian qua, kết quả của một cuộc khảo sát-điều tra do các chuyên gia của Dự án hỗ trợ thương mại đa biên Mutrap II (do EU tài trợ) đã chỉ ra rằng 45% số khách hàng cá nhân và doanh nghiệp trả lời rằng họ sẽ chuyển sang vay vốn ngân hàng nước ngoài chứ không vay vốn của ngân hàng Việt nam. Trong trường hợp chọn ngân hàng để gửi tiền thì hơn một nửa số khách hàng có ý định gửi tiền vào ngân hàng nước ngoài, đặc biệt là tiền gửi bằng ngoại tệ. Với việc các khách hàng doanh nghiệp chiếm khoảng 65% dư nợ cho vay của các ngân hàng Việt nam như hiện nay mà trong đó một nửa số khách hàng quyết định sẽ chuyển sang ngân hàng nước ngoài thì điều này sẽ gây ra những tác động lớn, tiêu cực đối với các ngân hàng Việt nam.

Trước hết phải nói đến việc thiếu hiểu biết của các DNVVN về cơ chế tín dụng của ngân hàng. Ngân hàng cũng là một doanh nghiệp và có trách nhiệm với người gửi tiền và sử dụng dịch vụ nên việc đánh giá thẩm định khách hàng luôn có qui trình và các bước cụ thể. Một số doanh nghiệp mới bước vào thị trường còn có tâm lý e dè, ngại các thủ tục rườm rà do ngân hàng đưa ra. Nhiều hồ sơ vay vốn của doanh nghiệp đã không đáp ứng được yêu cầu do ngân hàng đề ra. Thậm chí các thông tin do doanh nghiệp cung cấp không đủ cho ngân hàng có bức tranh tổng thể

về tình hình kinh doanh, tài chính của doanh nghiệp. Bộ hồ sơ về năng lực pháp lý thường chỉ có ở mức tối thiểu như điều lệ, đăng ký kinh doanh và thiếu nhiều tài liệu khác như biên bản hội đồng thành viên bầu giám đốc, các giấy tờ về thủ tục góp vốn. Các tài sản cá nhân và pháp nhân lẫn lộn, thiếu minh bạch.

Trong nhiều trường hợp thông tin do doanh nghiệp cung cấp không đủ cho ngân hàng đưa ra các quyết định về việc cung cấp tín dụng. Đối với ngân hàng yếu tố quan trọng là khoản tín dụng được doanh nghiệp sử dụng hiệu quả trên cơ sở đó doanh nghiệp có thể trả các khoản vay theo như cam kết trong hợp đồng tín dụng. Các khoản thế chấp, bảo lãnh thực chất là mang tính chất dự phòng trong trường hợp doanh nghiệp không có khả năng chi trả. Việc hệ thống hoạch toán và kế toán của doanh nghiệp không đầy đủ, thiếu minh bạch đã là một trở ngại chính trong tiếp cận tín dụng ngân hàng. Bên cạnh đó tình hình tài chính của yếu, các hệ số tài chính không đảm bảo theo đánh giá của ngân hàng cũng là một lực cản.

Tiếp theo phải kể đến phương án, kế hoạch sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp thiếu tính thuyết phục đối với ngân hàng, hay còn gọi là thiếu tính khả thi. Phương án sản xuất kinh doanh có thể còn mang tính chủ quan của doanh nghiệp, không tính toán đến các yếu tố thị trường và các nhân tố khách quan khác. Nhiều phương án sản xuất kinh doanh được trình bày sơ sài, thiếu các thông tin cần thiết liên quan. Bên cạnh đó phải kể đến kế hoạch tài chính của doanh nghiệp nói chung và kế hoạch tài chính của từng phương án nói riêng không rõ ràng, mạch lạc trong đó không xác định được các dòng tiền, chu kỳ luân chuyển vốn và nguồn trả nợ. Các tài sản đảm bảo cũng không đủ giấy tờ hợp lệ.

Các yếu tố nêu trên được tạo ra do doanh nghiệp được quản lý và vận hành thiếu bài bản, nhiều doanh nghiệp vận hành thiếu tính chuyên nghiệp và chưa có chiến lược phát triển doanh nghiệp rõ ràng.

Việc ra quyết định cung cấp tín dụng của ngân hàng cho doanh nghiệp còn tùy thuộc vào sự tin tưởng lẫn nhau được tạo dựng trong quan hệ lâu dài. Những doanh nghiệp có quan hệ lâu dài và có quan hệ tín dụng tốt với ngân hàng thì thường được xem xét cấp tín dụng thuận lợi hơn. Nhiều doanh nghiệp chỉ khi cần

vay mới đến gặp ngân hàng, trong trường hợp đó ngân hàng phải thiết lập một hồ sơ khách hàng mới và như vậy qui trình cấp tín dụng sẽ mất nhiều thời gian hơn.

Hiển nhiên là với các doanh nghiệp có tình hình sản xuất kinh doanh lỗ, vi phạm các cam kết với ngân hàng về mục đích sử dụng vốn vay hoặc cố tình chậm trễ trả nợ, phát sinh nợ quá hạn sẽ khó thuyết phục ngân hàng cho vay.

Về tình hình tài chính của các doanh nghiệp nói chung và DNVVN nói riêng, mức vốn tự có của các doanh nghiệp Việt nam nói chung còn khiêm tốn, với bình quân giai đoạn 2001-2003 khoảng 10 tỷ đồng mà phần lớn được hình thành từ vốn vay nợ. Bên cạnh đó chỉ tiêu cán cân nợ bình quân ở giai đoạn này đều ở mức trên 2 lần, trong đó chỉ tiêu của nhóm các DNNN đều ở mức trên 2,5 lần. Các chỉ số của nhóm các doanh nghiệp ngoài quốc doanh (bảng 2.7) cũng có thể coi là các chỉ số của nhóm các DNVVN vì đại đa số các doanh nghiệp ngoài quốc doanh là các DNVVN và ngược lại. Phòng Thương mại và Công nghiệp Việt nam (VCCI) đã đưa các số liệu tổng hợp (phụ lục 2 và 3) về tình hình tài chính phân theo ngành và loại hình doanh nghiệp để giúp chúng ta có thể đánh giá và nhìn nhận đầy đủ về các DNVVN Việt nam.

Quỹ bảo lãnh tín dụng

Trong việc phân tích và đánh giá thực trạng tiếp cận tín dụng của các DNVVN, chúng ta cũng cần đề cập tới tiến trình thành lập Quỹ bảo lãnh tín dụng cho các DNVVN ở các địa phương. Để triển khai thực hiện quy định tại Nghị định 90/2001/NĐ-CP, Thủ tướng Chính phủ đã ban hành quyết định 193/2001/QĐ-TTg ban hành Quy chế thành lập, tổ chức và hoạt động của Quỹ bảo lãnh tín dụng cho DNNVV. Bộ Tài chính và Ngân hàng Nhà nước đã ban hành thông tư hướng dẫn thực hiện. Tuy nhiên, tiến độ thành lập Quỹ tại các địa phương còn rất chậm, từ khi quyết định 193/2001/QĐ-TTg có hiệu lực tính đến nay chỉ có 3 tỉnh thành lập được quỹ này là Tây Ninh, Trà Vinh và Đồng Tháp. Một số tỉnh và thành phố như Hà Nội, thành phố Hồ Chí Minh, Thái Nguyên, Quảng Ngãi, Bắc Giang, Thanh Hoá, Bình Phước, Vĩnh Phúc, Lâm Đồng, Bình Định... mới thành lập Ban trụ bị thành lập Quỹ.

BẢNG 2.10. CÁN CÂN NỢ CỦA DOANH NGHIỆP

	Năm 2001			Năm 2002			Năm 2003		
	Vốn chủ sở hữu	Nợ phải trả	Cán cân nợ (lần)	Vốn chủ sở hữu	Nợ phải trả	Cán cân nợ (lần)	Vốn chủ sở hữu	Nợ phải trả	Cán cân nợ (lần)
Bình quân doanh nghiệp	10,0	21,0	2,1	9,4	18,5	1,96	8,5	18,8	2,2
• DNNN	39,0	109,0	2,79	47,2	120,0	2,5	44,3	145,6	3,2
• Doanh nghiệp ngoài quốc doanh	1,96	2,97	1,51	2,1	3,2	1,52	2,8	4,7	1,68
• Doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài	79,5	95,7	1,2	68,8	84,4	1,22	73,8	85,9	1,16

Nguồn: Phạm Xuân Hoà (2005), *Môi trường hoạt động của các ngân hàng thương mại Việt nam-thời cơ và thách thức*, Tài liệu hội thảo “Xây dựng chiến lược phát triển dịch vụ ngân hàng đến năm 2010 và tầm nhìn đến năm 2020”.

Qua phản ánh của nhiều địa phương, Quy chế thành lập và quản lý Quỹ có những bất cập như quy định Quỹ thành lập ở tất cả các địa phương trong khi đa số các địa phương đều hạn chế ngân sách nên không có nguồn vốn từ ngân sách đóng góp vào vốn điều lệ của Quỹ.

Quỹ bảo lãnh tín dụng được thiết kế như một thể chế tài chính phi lợi nhuận với nỗ lực chỉ nhằm thu để trang trải chi phí hoạt động nên không khuyến khích được các đơn vị kinh doanh đầu tư để thu lợi nhuận. Các địa phương và hiệp hội doanh nghiệp hiện đều mong muốn vận động cho một mô hình hoạt động theo cơ chế thị trường hơn cho Quỹ.

Quy chế thành lập Quỹ chưa xác định rõ quyền lợi cũng như trách nhiệm của cá nhân và tổ chức góp vốn. Các quy định về điều hành tác nghiệp quỹ quá phức tạp và khó khả thi, quy trình xin cấp bảo lãnh cũng chưa được thuận tiện và quy định về mức phí bảo lãnh còn cứng nhắc... Chính vì vậy các quy định về thành lập và hoạt động của Quỹ bảo lãnh tín dụng cho DNNVV cần được xem xét lại để Quỹ này thực sự là công cụ trợ giúp hữu hiệu cho DNNVV và phù hợp với điều kiện thực tế của từng địa phương.

2.2.3. Đối với dịch vụ thanh toán

Về hạ tầng cơ sở cho hệ thống thanh toán, hiện nay đang tồn tại 5 hệ thống thanh toán cùng tồn tại song song hoạt động [27], bao gồm:

Thứ nhất, đó là hệ thống thanh toán điện tử liên ngân hàng (TTĐTLNH) được thiết kế theo giải pháp tập trung hoá tài sản, mỗi ngân hàng thành viên chỉ mở và sử dụng một tài khoản duy nhất tại NHNN.

Thứ hai, hệ thống chuyển tiền điện tử (CTĐT) liên ngân hàng do NHNN tự xây dựng và vận hành trước khi có hệ thống TTĐTLNH. Đây là hệ thống chuyển tiền điện tử trong nội bộ NHNN, được xây dựng và thiết kế theo giải pháp tài khoản phân tán theo đó mỗi chi nhánh của các NHTM tham gia hệ thống này bắt buộc phải mở một tài khoản thanh toán tại chi nhánh NHNN cùng địa bàn

Thứ ba, hệ thống thanh toán bù trừ (TTBT) tại các tỉnh, thành phố chỉ chi nhánh NHNN tỉnh, thành phố chủ trì. Hệ thống này hiện đang hoạt động ở hai cấp

độ kỹ thuật khác nhau. Một số tỉnh, thành phố thực hiện chuyển lệnh thanh toán bằng các thiết bị điện tử (bù trừ điện tử), các tỉnh khác vẫn duy trì việc thực hiện bù trừ giấy theo phương pháp thủ công, hai phiên giao dịch một ngày. Phần lớn các lệnh thanh toán được bù trừ trong địa bàn. Những khoản thanh toán ngoài địa bàn sẽ phải chuyển qua hệ thống chuyển tiền điện tử để thực hiện (ba hệ thống này do NHNN quản lý và điều hành).

Thứ tư, đó là các hệ thống chuyển tiền điện tử của các NHTM. Các hệ thống này được thiết lập khi các NHTM chưa tổ chức được hệ thống Corbanking tập trung hoá tài khoản. Cách thức thiết kế kỹ thuật, phương pháp hoạch toán và vận hành có khác nhau nhưng nội dung thực hiện đều là chuyển các lệnh thanh toán trong nội bộ mỗi NHTM, từ chi nhánh về hội sở chính hoặc từ chi nhánh này đến chi nhánh khác.

Thứ năm, hệ thống chuyển tiền quốc tế (SWIFT)-thường được gọi là hệ thống thanh toán quốc tế. Đây mới chỉ là hệ thống chuyển tiền điện tử quốc tế vì đến thời điểm này tại Việt nam chưa có hệ thống thanh quyết toán vốn cho hệ thống chuyển tiền này.

Với hệ thống hạ tầng thanh toán như trên, vấn đề đặt ra đối với các ngân hàng là thiết kế các dịch vụ thanh toán với các tiện ích phù hợp với nhu cầu của các DNVTN. Trên thực tế do dịch vụ thanh toán là dịch vụ phi tín dụng nên các ngân hàng cũng không phân loại các đối tượng khách hàng theo qui mô (doanh nghiệp lớn, DNVTN,...). Đối với dịch vụ thanh toán thì độ tin cậy và các tiện ích của dịch vụ (thủ tục, thời gian,...) đóng vai trò quan trọng trong việc thu hút các khách hàng, đặc biệt là các DNVTN vì các doanh nghiệp này thường xuyên có nhiều giao dịch qui mô nhỏ.

Theo kết quả đánh giá của Dự án hỗ trợ thương mại đa biên (MUTRAP II) thì đối với các doanh nghiệp nói chung và các DNVTN nói riêng yếu tố quan trọng nhất trong việc tiếp cận và sử dụng các dịch vụ thanh toán là khâu thủ tục, tiếp theo đó là chất lượng dịch vụ [13]. Bên cạnh đó đối với dịch vụ thanh toán và chuyển tiền, mặc dù khả năng thanh toán đã được mở rộng so với trước đây nhưng lại tồn

tại các hạn chế khác. Cụ thể là các qui định về séc, hối phiếu hoặc tiêu chuẩn an toàn trong thanh toán điện tử chưa được rõ, dẫn đến tâm lý e dè của các ngân hàng khi mở rộng các dịch vụ này. Trong 5 năm trở lại đây tỷ trọng thanh toán không dùng tiền mặt trong nền kinh tế dao động trong khoảng 75%. Bên cạnh các hình thức thanh toán không dùng tiền mặt thông dụng, một số NHTM cung cấp dịch vụ thanh toán thẻ (thẻ thanh toán, thẻ tín dụng, thẻ ATM) trong nước và quốc tế cho khách hàng. Công nghệ thanh toán cũng được hiện đại hoá nhanh chóng. Tuy có tốc độ phát triển khá nhanh nhưng dịch vụ thanh toán thẻ mới tập trung ở một số thành phố lớn. Từ năm 1999, hình thức thanh toán bằng chứng từ điện tử cũng được triển khai trong hệ thống NHTM và NHNN.

Hiện nay, với việc ứng dụng các công nghệ mới, đặc biệt là công nghệ thông tin thì hầu hết các dịch vụ thanh toán đã đến được với các DN/VN. Các dịch vụ thẻ đang được sử dụng rộng rãi và đã tạo nhiều thuận lợi cho doanh nghiệp và từng bước giảm đáng kể tỷ lệ tiền mặt sử dụng trong giao dịch của các doanh nghiệp.

Đối với các dịch vụ thanh toán thông qua ngân hàng như séc, uỷ nhiệm thu-chi, tín dụng thư (L/C)... được doanh nghiệp sử dụng rộng rãi.

Đối với các dịch vụ thẻ, ngoài chức năng thanh toán chính thì việc đưa thêm các tiện ích khác (thanh toán cho các dịch vụ khác, dịch vụ cá nhân: tiền bảo hiểm, điện thoại,...) đã khiến dịch vụ thẻ trở nên hấp dẫn và phổ cập. Cùng với sự gia tăng các tiện ích và nhu cầu thanh toán không dùng tiền mặt thì dịch vụ thẻ đang ngày càng trở nên gắn gũi với các doanh nghiệp. Dưới đây là các số liệu thống kê về số lượng máy ATM và các loại thẻ thanh toán

Bảng 2.11. Số lượng máy ATM và các loại thẻ thanh toán

Giai đoạn	ATM	Thẻ nội địa	Thẻ quốc tế	Doanh số (tỷ đồng)
2000-2003	300	256.260	100.000	5.000
2004-2005	1.200	912.000	238.000	21.000
2006	2.500	3.600.000	400.000	-

Nguồn: Tổng hợp từ <http://www.sbv.gov.vn>

Gần đây công ty cổ phần chuyển mạch tài chính quốc gia Việt nam (Banknetvn) đã khai trương hệ thống chuyển mạch Banknetvn. Mặc dù chưa phải là hệ thống có số lượng ngân hàng tham gia đông nhất đến thời điểm hiện nay tuy nhiên đây là hệ thống có sự tham gia của ba ngân hàng thương mại nhà nước lớn nhất: Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển nông thôn, Ngân hàng Đầu tư và Phát triển Việt nam và Ngân hàng Công thương Việt nam. Mục tiêu chủ yếu của Banknetvn là xây dựng hệ thống chuyển mạch tài chính quốc gia kết nối các hệ thống thanh toán thẻ nói chung và xử lý thanh toán bù trừ đối với các giao dịch thanh toán thẻ giữa các ngân hàng. Được thành lập trước đó còn có 3 hệ thống khác bao gồm: hệ thống Connect 24 của Ngân hàng Ngoại thương Việt nam hợp tác với khoảng 17 ngân hàng thương mại cổ phần; Liên minh thẻ VNBC do Ngân hàng Đông Á đứng đầu cùng với NHTM CP Sài gòn Công thương và Ngân hàng Phát triển nhà Đồng bằng sông Cửu long; Liên minh thẻ NHTM CP Sài gòn thương tín và Ngân hàng ANZ. Việc cho ra đời các hệ thống trên tạo nhiều thuận lợi cho các DNVTN, đặc biệt là các doanh nghiệp nằm cách xa các trung tâm kinh tế lớn.

Mặc dù trong toàn hệ thống ngân hàng không có số liệu thống kê chi tiết về dịch vụ thanh toán cho DNVTN, tuy nhiên các phân tích và đánh giá tại hai trung tâm kinh tế chính của cả nước là Hà nội và Tp Hồ Chí Minh có thể đóng góp vào việc xây dựng nên xu hướng chung trong lĩnh vực này. Các số liệu chung được nêu tại các mục khác của luận văn cũng góp phần vào đánh giá và nhận định tổng quan.

Tại Thành phố Hồ Chí Minh, dịch vụ thanh toán trong giai đoạn 2001-2005 đã phát triển mạnh, cả về chất lượng và số lượng dịch vụ [4]. Các dịch vụ đã đáp ứng được yêu cầu của nhóm dịch vụ này: nhanh chóng-chính xác- an toàn và bảo mật. Trong năm 2005 tổng khối lượng thanh toán không dùng tiền mặt qua ngân hàng đạt 1.953.238 tỷ đồng, tăng 11,57% so với năm 2004 và tăng 2,58 lần so với năm 2001. Các dịch vụ chuyển tiền, thanh toán xuất nhập khẩu tăng trưởng nhanh. Hiện nay trên địa bàn thành phố Hồ Chí Minh một số ngân hàng thương mại đã phát triển các dịch vụ ngân hàng điện tử bao gồm internet banking, mobile banking, homebanking...

Số liệu trong bảng dưới đây sẽ cho đem lại góc nhìn tổng quan về hoạt động thanh toán qua ngân hàng giai đoạn 2001-2006.

Bảng 2.12. Hoạt động thanh toán qua ngân hàng

Đơn vị: %

Chỉ tiêu	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Tăng trưởng doanh số thanh toán trong nước	62.83	101.36	23.90	6.22	47.90	-
Tỷ lệ tiền mặt/M2	25.01	24.01	23.95	23.10	21.40	18.80
Tỷ trọng các hình thức thanh toán:	100	100	100	100	100	100
• Séc	1.5	0.8	1.32	0.37	0.45	0.68
• Ủy nhiệm chi	87.4	93.2	97.3	98.5	96.5	95.3
• Ủy nhiệm thu	2.1	2.2	1.29	0.9	1.03	1.25
• Thẻ	0.01	0.01	0.09	0.15	0.27	0.8
• Phương tiện thanh toán khác	8.99	3.79	0	0.08	1.75	1.97

Nguồn: Ngân hàng Nhà nước Việt nam (2007), *Định hướng chiến lược và giải pháp phát triển dịch vụ ngân hàng giai đoạn 2006-2010*, Đề tài nghiên cứu khoa học cấp ngành.

Tại Hà nội, năm 2005 được đánh dấu bằng sự phát triển mạnh mẽ của các dịch vụ [7]. Bên cạnh các dịch vụ truyền thống như chuyển tiền, thanh toán, thu hộ, chi hộ... thì hiện nay các NHTM đang phát triển mạnh các hình thức thanh toán điện tử, thẻ thanh toán (nội địa và quốc tế), thẻ tín dụng... Một số ngân hàng cũng đã triển khai các nghiệp vụ quyền lựa chọn tiền tệ và các dịch vụ khác ... Một điểm cần lưu ý ở đây là tỷ trọng thu nhập từ các dịch vụ tín dụng và phí tín dụng tương ứng là 85% và 15%. Trong đó khối các chi nhánh ngân hàng nước ngoài có doanh thu từ dịch vụ phi tín dụng chiếm tỷ trọng cao nhất, thấp nhất trong số này là các chi nhánh NHTM Nhà nước.

2.3. HỆ THỐNG CÁC CƠ QUAN QUẢN LÝ NHÀ NƯỚC. THỰC TRẠNG PHÁP LUẬT VỀ HỆ THỐNG NGÂN HÀNG VÀ DỊCH VỤ NGÂN HÀNG

Trên cơ sở hệ thống pháp luật đã được ban hành, cần phải tổ chức một hệ thống các cơ quan quản lý Nhà nước để điều hành và quản lý thị trường dịch vụ ngân hàng theo hệ thống pháp luật này. Trong hệ thống cơ quan quản lý Nhà nước đối với thị trường dịch vụ ngân hàng, Chính phủ là cơ quan lý Nhà nước cao nhất, thống nhất quản lý và điều hành mọi hoạt động của thị trường dịch vụ tài chính. Tuy nhiên, để đảm bảo thực hiện được nhiệm vụ của mình, Chính phủ phân công quyền hạn và trách nhiệm cụ thể cho từng cơ quan thuộc và trực thuộc Chính phủ chịu trách nhiệm quản lý và điều hành thị trường dịch vụ tài chính - tiền tệ theo từng khía cạnh nhất định trên cơ sở nhiệm vụ được giao. Cụ thể, các cơ quan được Chính phủ giao trách nhiệm quản lý và điều hành thị trường dịch vụ tài chính bao gồm: Bộ Tài chính, Ngân hàng Nhà nước và các Bộ, ban ngành khác. Các cơ quan quản lý Nhà nước nêu trên sử dụng hệ thống pháp luật và các chính sách phát triển kinh tế vĩ mô khác nhau như: Chính sách tài khoá, Chính sách quản lý nợ, Chính sách thâm hụt và thặng dư ngân sách, Chính sách thuế, Chính sách tiền tệ, Chính sách tỷ giá hối đoái... để định hướng và quản lý sự phát triển của thị trường, đảm bảo thị trường ngày càng phát triển, hoạt động trong khuôn khổ của pháp luật và phục vụ tốt nhất chiến lược phát triển kinh tế-xã hội. Tuy nhiên, để đạt được mục tiêu trên, cơ chế và hệ thống cơ quan quản lý Nhà nước cần phải đảm bảo một số yêu cầu sau: thứ nhất, quản lý Nhà nước không mang tính quản lý hành chính can thiệp trực tiếp, quá sâu vào hoạt động kinh doanh trên thị trường, phải mang tính chất quản lý vĩ mô, định hướng thông qua hệ thống pháp luật và các công cụ thị trường để điều chỉnh thị trường hoạt động theo khuôn khổ pháp luật, phục vụ các mục đích quản lý vĩ mô chung của toàn bộ nền kinh tế quốc dân. Ví dụ, đối với vấn đề quản lý, can thiệp vào lãi suất trên thị trường tín dụng (một loại giá cả quan trọng của dịch vụ ngân hàng), các cơ quan quản lý Nhà nước cần nắm vững quy luật: lãi suất cao thì cầu tín dụng thấp và ngược lại lãi suất thấp thì cầu tín dụng sẽ tăng lên. Nhà nước có thể tác động một cách gián tiếp thông qua cơ chế thị trường: Nhà nước thực

hiện cung hoặc cầu một lượng vốn nhất định làm cho lãi suất trên thị trường biến đổi theo định hướng chính sách kinh tế vĩ mô chung của toàn bộ nền kinh tế. Không nên thực hiện chính sách can thiệp trực tiếp. Nhà nước không trực tiếp xác định tỷ lệ lãi suất trên thị trường mà nên để thị trường tự điều tiết lãi suất trong nền kinh tế trên cơ sở định hướng của các chính sách kinh tế vĩ mô của Nhà nước (tuy nhiên, đối với các thị trường kém phát triển hoặc trong các trường hợp đặc biệt, khẩn cấp, Nhà nước vẫn cần phải điều chỉnh trực tiếp chế độ lãi suất trong nền kinh tế nhằm đảm bảo sự phát triển vững mạnh của cả nền kinh tế - xã hội).

Thứ hai, hệ thống cơ quan quản lý Nhà nước cần đảm bảo gọn nhẹ, giảm tối thiểu các thủ tục hành chính gây cản trở cho hoạt động của thị trường dịch vụ tài chính. Vấn đề chính ở đây là thống nhất và giảm tối thiểu các đầu mối quản lý và điều hành thị trường, đồng thời có sự phân công trách nhiệm rõ ràng giữa các cơ quan đầu mối quản lý Nhà nước đối với hoạt động của thị trường, đảm bảo thực hiện đầy đủ chức năng quản lý của Nhà nước đối với thị trường nhưng không chồng chéo giữa các cơ quan quản lý Nhà nước.

Với vai trò là các quy phạm pháp luật điều chỉnh hoạt động cung cấp, quản lý, giám sát dịch vụ ngân hàng, pháp luật về dịch vụ ngân hàng có tác động rất lớn đến hoạt động kinh doanh, cung cấp các dịch vụ ngân hàng của các NHTM. Pháp luật về dịch vụ ngân hàng có thể thúc đẩy hỗ trợ tích cực cho sự phát triển của dịch vụ ngân hàng nếu được xây dựng phù hợp với thực tiễn nhưng ngược lại pháp luật về dịch vụ ngân hàng có thể là rào cản kìm hãm sự phát triển của dịch vụ ngân hàng, khi bộ phận pháp luật này chứa đựng bất cập. Sau khi Luật NHNN và Luật các TCTD năm 1997 được ban hành, NHNN đã soạn thảo, trình Chính phủ ban hành 30 Nghị định và ban hành theo thẩm quyền hàng trăm quyết định, thông tư hướng dẫn chi tiết thi hành các quy định của 2 Luật trên và các nghị định của Chính phủ. Về cơ bản, các văn bản quy phạm pháp luật này đã tạo thành khung pháp lý tương đối hoàn chỉnh điều chỉnh cả về tổ chức và hoạt động của các TCTD tại Việt Nam. Tuy nhiên, do sự phát triển nhanh chóng của thị trường dịch vụ ngân hàng và yêu cầu của quá trình thực hiện các cam kết quốc tế về lĩnh vực ngân hàng của nước

ta, khung pháp lý cho hoạt động ngân hàng đã bộc lộ bất cập, chưa đáp ứng được yêu cầu của thực tiễn và đã cản trở sự phát triển của dịch vụ ngân hàng, đặc biệt là việc phát triển các dịch vụ ngân hàng mới, hiện đại. Các bất cập cơ bản của pháp luật về dịch vụ ngân hàng bao gồm:

Thứ nhất, cơ chế quản lý và cấp phép cho các dịch vụ ngân hàng chưa phù hợp với sự thay đổi của thị trường dịch vụ ngân hàng đang được tự do hoá theo lộ trình cam kết. Hiện tại, cơ chế quản lý và cấp phép đối với việc cung cấp dịch vụ ngân hàng của các TCTD được NHNN thực hiện theo hai kênh: (i) Quy định về loại hình dịch vụ được phép cung cấp trong giấy phép thành lập và hoạt động của các TCTD; và (ii) Cho phép cung cấp dịch vụ ngân hàng cụ thể theo quy định tại các quy chế về từng nghiệp vụ ngân hàng cụ thể (như Quy chế về Bao thanh toán, môi giới tiền tệ...). Trên thực tiễn, cơ chế này đã tỏ ra không phù hợp với tính năng động trong hoạt động cung cấp dịch vụ của các TCTD và yêu cầu quản lý chặt chẽ của NHNN. Bất cập của cơ chế quản lý này có thể thấy qua ví dụ sau:

Giấy phép thành lập và hoạt động của TCTD không thể cập nhật các loại hình dịch vụ TCTD được phép thực hiện theo các quy chế nghiệp vụ cụ thể được ban hành sau khi giấy phép được cấp. Điều này dẫn đến thực trạng là các TCTD vẫn được thực hiện cả các nghiệp vụ không được quy định trong giấy phép, do vậy gây khó khăn cho các TCTD khi triển khai cung cấp các dịch vụ không được quy định trong giấy phép và làm giảm hiệu lực pháp lực của giấy phép. Ngoài ra, cơ chế quản lý hiện hành đòi hỏi TCTC phải xin phép NHNN từng lần khi muốn cung cấp một dịch vụ ngân hàng mới. Trong khi quá trình cấp phép kéo dài có thể làm lỡ cơ hội kinh doanh, giảm khả năng cạnh tranh của các TCTD.

Thứ hai, thiếu các quy định pháp luật làm cơ sở pháp lý cho việc cung cấp dịch vụ mới của các TCTD và hoạt động quản lý của NHNN. Do sự phát triển nhanh chóng của dịch vụ ngân hàng và tác động của quá trình hội nhập nhiều dịch vụ ngân hàng mới đã được Việt Nam cam kết cho phép các TCTD nước ngoài tại Việt Nam thực hiện, nhiều dịch vụ ngân hàng mới cũng được các TCTD Việt Nam triển khai cung cấp như thẻ ATM, dịch vụ ngân hàng điện tử (internet banking,

mobile banking...), dịch vụ phái sinh (Futures contract, Option, Swap,...), trong khi đó, như đã đề cập ở phần trên, pháp luật về dịch vụ ngân hàng đã bộc lộ nhiều “khoảng trống”, như thiếu các văn bản pháp luật về các loại hình dịch vụ mới, phương thức cung cấp dịch vụ mới. Thực trạng này không chỉ cản trở hoạt động kinh doanh của TCTD (vì khi muốn cung cấp các dịch vụ này, các TCTD phải xin phép NHNN thí điểm thực hiện), mà còn ảnh hưởng tới hoạt động quản lý của NHNN (NHNN không có đủ cơ sở pháp luật để thực hiện chức năng thanh tra, giám sát). Trong chừng mực nhất định, việc thiếu các văn bản quy phạm pháp luật nêu trên cũng ảnh hưởng tới việc thực hiện nghĩa vụ của Việt Nam về minh bạch hoá chính sách trong các Hiệp định thương mại song phương và đa phương (như BTA, AFAS, WTO).

Thứ ba, pháp luật về dịch vụ ngân hàng thiếu các quy định điều chỉnh một số phương thức cung cấp dịch vụ ngân hàng như qua biên giới, sử dụng dịch vụ ở nước ngoài, hiện diện thể nhân. Các quy định hiện hành của pháp luật về dịch vụ ngân hàng hầu hết chỉ tập trung điều chỉnh phương thức cung cấp dịch vụ ngân hàng thông qua hiện diện thương mại, mà chưa có các quy định điều chỉnh việc cung cấp dịch vụ ngân hàng thông qua phương thức khác. Trong khi đó, ngày nay với sự phát triển của công nghệ thông tin, việc cung cấp dịch vụ nói chung và dịch vụ ngân hàng nói riêng qua mạng Internet đã khá phổ biến. Thông qua mạng Internet, các nhà cung cấp dịch vụ nước ngoài hoàn toàn có thể cung cấp các dịch vụ ngân hàng cho các khách hàng tại Việt Nam và ngược lại, các nhà cung cấp dịch vụ ngân hàng Việt Nam cũng có thể cung cấp các dịch vụ ngân hàng cho các khách hàng tại nước ngoài mà không cần thiết lập hiện diện thương mại. Do vậy, khi không có các quy định điều chỉnh các phương thức cung cấp dịch vụ mới này, NHNN khó có thể thực hiện tốt vai trò giám sát, kiểm tra đối với hoạt động cung cấp dịch vụ theo các phương thức mới này của các TCTD.

Thứ tư, Luật các TCTD chưa quy định rõ thẩm quyền quản lý Nhà nước về dịch vụ ngân hàng của Ngân hàng Nhà nước. Thực tiễn thực hiện Luật các TCTD và các văn bản hướng dẫn Luật trong thời gian qua cho thấy phạm vi điều chỉnh của

Luật chưa phù hợp với thực tiễn quản lý Nhà nước về hoạt động ngân hàng. Theo quy định của Luật các TCTD, NHNN là cơ quan có thẩm quyền cấp giấy phép thành lập và hoạt động cho TCTD và cấp giấy phép hoạt động ngân hàng cho tổ chức khác (không phải là TCTD). Tuy nhiên, việc cấp giấy phép hoạt động ngân hàng cho tổ chức khác (không phải là TCTD) chưa được thực hiện trên thực tế vì các lý do sau đây: (i) Luật các TCTD không phân biệt rõ giữa hoạt động ngân hàng (và hoạt động bao gồm cả nhận tiền gửi và sử dụng tiền gửi này để cho vay, làm dịch vụ thanh toán) và các dịch vụ ngân hàng cụ thể (mà ngân hàng, các tổ chức khác không phải là TCTD được phép thực hiện); (ii) Chưa có văn bản hướng dẫn thực hiện Luật về việc cấp phép hoạt động ngân hàng cho các tổ chức khác (iii) Luật không có quy định cụ thể về các loại hình dịch vụ ngân hàng mà các tổ chức khác có thể được phép hoạt động; (iv) Luật chưa có quy định về giám sát an toàn đối với các tổ chức khác có hoạt động ngân hàng. Thực trạng nêu trên đã làm giảm hiệu quả quản lý nhà nước của NHNN. Trên thực tế, có nhiều tổ chức khác có hoạt động ngân hàng (thậm chí hoạt động ngân hàng là hoạt động chính) nhưng không do NHNN cấp phép và quản lý, thanh tra, giám sát như Tiết kiệm bưu điện, Quỹ bảo lãnh doanh nghiệp vừa và nhỏ, . . .

Thứ năm, pháp luật về dịch vụ ngân hàng chưa quy định rõ phạm vi hoạt động của từng loại hình ngân hàng. Theo quy định của pháp luật ngân hàng hiện hành, ngân hàng bao gồm các loại hình như ngân hàng thương mại, ngân hàng đầu tư, ngân hàng phát triển, ngân hàng chính sách, ngân hàng hợp tác. Tuy nhiên, các quy định về hoạt động của các loại hình ngân hàng này lại không có sự phân biệt giữa từng loại hình ngân hàng. Hay nói cách khác, các loại hình ngân hàng này được cung cấp cùng loại dịch vụ ngân hàng. Quy định này không phù hợp với thông lệ quốc tế và làm cho việc phân biệt các loại hình ngân hàng không có ý nghĩa, không thúc đẩy sự phát triển đa dạng của các loại hình TCTD và loại hình dịch vụ ngân hàng chuyên sâu của mỗi loại hình ngân hàng. Bất cập này cũng làm cho thị trường ngân hàng ở nước ta không có các loại hình ngân hàng khác (không phải là ngân

hàng thương mại) như ngân hàng đầu tư, ngân hàng phát triển, ngân hàng hợp tác đúng nghĩa.

Các bất cập nêu trên của pháp luật về dịch vụ ngân hàng, nếu không được khắc phục kịp thời chắc chắn sẽ cản trở sự phát triển dịch vụ ngân hàng và sẽ góp phần làm giảm khả năng cạnh tranh của các TCTD Việt Nam. Do vậy, việc hoàn thiện pháp luật về dịch vụ ngân hàng, khắc phục các bất cập nêu trên để hỗ trợ tích cực cho việc phát triển dịch vụ ngân hàng của các TCTD là yêu cầu cấp thiết.

Các qui định pháp luật về dịch vụ ngân hàng áp dụng cho các DNVVN được nêu chi tiết ở phần Phụ lục đi kèm theo. Tại Hội nghị cuối năm 2006 đề cập tới các qui định pháp lý cũng như các cơ chế-chính sách trong lĩnh vực dịch vụ ngân hàng cho các DNVVN, NHNN đã đưa ra một số đánh giá tổng quan dưới đây:

Cơ chế huy động vốn:

Hiện nay NHNN đã chỉ đạo các TCTD đa dạng hoá các hình thức huy động vốn nhằm thu hút tới mức cao nhất các nguồn vốn trong xã hội, nhất là nguồn vốn trung và dài hạn để mở rộng cho vay đáp ứng các nhu cầu vốn ngày càng tăng của nền kinh tế. Nhờ đó, nguồn vốn huy động của hệ thống ngân hàng đã tăng trưởng với tốc độ khá cao, bình quân khoảng 25%/năm.

NHNN tích cực phát triển mối quan hệ với các tổ chức tài chính tiền tệ quốc tế và ngân hàng các nước nhằm tranh thủ nguồn vốn từ bên ngoài tài trợ cho các DNVVN với tổng giá trị các dự án hơn 30 triệu USD như Dự án Tài chính doanh nghiệp nông thôn do ADB, WB tài trợ, Dự án tài trợ DNVVN vốn vay ODA Nhật Bản thông qua JBIC, Quỹ phát triển DNVVN Việt Nam-EU (SMEDF).

Cơ chế cấp tín dụng:

Cơ chế cho vay:

Các NHTM (và các TCTD) được tự chủ xem xét cho vay tất cả các nhu cầu vốn để đầu tư, sản xuất, kinh doanh của doanh nghiệp mà pháp luật không cấm, thoả thuận với các doanh nghiệp trong việc cho vay vốn có bảo đảm bằng tài sản hoặc không bảo đảm bằng tài sản. Thời hạn cho vay, lãi suất cho vay, mức vốn cho vay do TCTD và doanh nghiệp thoả thuận phù hợp với dự án đầu tư, phương án sản

xuất kinh doanh, khả năng trả nợ của doanh nghiệp và khả năng tài chính của TCTD.

Phương thức cho vay phù hợp với điều kiện sản xuất, kinh doanh và nhu cầu vay vốn của doanh nghiệp như cho vay theo hạn mức tín dụng đối với những doanh nghiệp có quan hệ vay vốn thường xuyên, cho vay vốn ngắn hạn, trung và dài hạn đối với dự án đầu tư để doanh nghiệp chủ động được vốn trong sản xuất, kinh doanh, đối với các dự án lớn, vượt quá khả năng của một TCTD thì các TCTD sẽ phối hợp để cho vay đồng tài trợ.

TCTD được quyết định miễn, giảm lãi vốn vay phải trả đối với khách hàng bị tổn thất về tài sản dẫn đến khó khăn về tài chính. Mức độ miễn, giảm lãi vốn vay phù hợp với khả năng tài chính của TCTD

Các cơ chế cấp tín dụng khác:

Cùng với hình thức cho vay truyền thống, NHNN đã ban hành cơ chế về các hình thức cấp tín dụng khác như bảo lãnh, cho thuê tài chính, chiết khấu bộ chứng từ xuất khẩu ... nhằm tạo hành lang pháp lý cho các TCTD mở rộng các kênh cấp tín dụng cho các DN VVN, tạo điều kiện cho các doanh nghiệp này tiếp cận vốn tín dụng ngân hàng thuận lợi và đa dạng hơn, phù hợp với đặc thù hoạt động.

- Về nghiệp vụ bảo lãnh: các TCTD được thực hiện các loại bảo lãnh đối với các doanh nghiệp là bảo lãnh vay vốn, bảo lãnh thanh toán, bảo lãnh dự thầu, bảo lãnh thực hiện hợp đồng, bảo lãnh bảo đảm chất lượng sản phẩm, bảo lãnh tài khoản thanh toán và các loại bảo lãnh khác. Hình thức bảo lãnh bao gồm hợp đồng bảo lãnh, thư bảo lãnh và các hình thức khác pháp luật không cấm và phù hợp với thông lệ quốc tế, phí bảo lãnh do hai bên thoả thuận. Mức bảo lãnh của TCTD đối với một khách hàng không vượt quá 15 % vốn tự có của TCTD đó; đối với nhu cầu tín dụng của doanh nghiệp có thể kết hợp đồng thời cả cho vay và bảo lãnh.
- Về nghiệp vụ cho thuê tài chính: các công ty cho thuê tài chính thực hiện tín dụng trung và dài hạn bằng Việt Nam đồng và ngoại tệ thông qua việc cho doanh nghiệp thuê máy móc, thiết bị, phương tiện vận chuyển và các động

sản khác theo yêu cầu của doanh nghiệp. Khi kết thúc thời hạn thuê doanh nghiệp được quyền mua lại hoặc tiếp tục thuê lại tài sản thuê. Do tài sản thuê thuộc quyền sở hữu của công ty cho thuê tài chính, doanh nghiệp không phải thực hiện các biện pháp thế chấp, cầm cố tài sản khi thuê, cho nên hình thức cấp tín dụng này phù hợp với điều kiện tài chính của các DNVVN không có đủ tài sản thế chấp, cầm cố.

- Về cấp tín dụng dưới hình thức chiết khấu bộ chứng từ xuất khẩu: đối với các doanh nghiệp xuất khẩu khi cần vốn để tiếp tục sản xuất, kinh doanh, TCTD xem xét chiết khấu (mua lại) bộ chứng từ hàng xuất của doanh nghiệp đã được thực hiện, doanh nghiệp nhận được Việt Nam đồng hoặc ngoại tệ.
- Về nghiệp vụ phái sinh: hiện nay, NHNN có quy định khung pháp lý cho các TCTD thực hiện giao dịch hoán đổi lãi suất với doanh nghiệp để giúp TCTD và doanh nghiệp phòng ngừa rủi ro lãi suất, cố định chi phí sản xuất nhằm ổn định hoạt động sản xuất kinh doanh. Bên cạnh đó, NHNN cho phép một số NHTM thực hiện thí điểm đối với từng nghiệp vụ phái sinh cụ thể như giao dịch kỳ hạn, giao dịch quyền chọn, hoán đổi lãi suất giữa hai đồng tiền.

Cơ chế bảo đảm tiền vay:

TCTD và doanh nghiệp được tự thỏa thuận và lựa chọn việc bảo đảm tiền vay bằng các biện pháp phù hợp (cầm cố, thế chấp, bảo lãnh bằng tài sản của bên thứ ba hoặc bảo đảm bằng tài sản hình thành từ vốn vay). Doanh nghiệp có thể được TCTD lựa chọn cho vay không phải bảo đảm bằng tài sản, hoặc cho vay có bảo đảm bằng tài sản hình thành từ vốn vay với điều kiện thuận lợi hơn.

Đối với một số đối tượng vay vốn, TCTD thực hiện cho vay không phải bảo đảm bằng tài sản: đến 30 triệu đồng đối với chủ trang trại; đến 50 triệu đồng đối với doanh nghiệp sản xuất, kinh doanh giống thủy sản; đến 100 triệu đồng đối với hợp tác xã làm dịch vụ cung ứng vật tư, cây, con giống để sản xuất nông, lâm, ngư, diêm nghiệp; đến 500 triệu đồng đối với hợp tác xã sản xuất hàng xuất khẩu, làm nghề truyền thống.

Cơ chế lãi suất: Lãi suất cho vay do TCTD và khách hàng thoả thuận trên cơ sở cung - cầu về vốn thị trường và mức độ tín nhiệm của khách hàng. Đối với các đối tượng thuộc vùng có điều kiện khó khăn, các ngân hàng thương mại nhà nước cho vay với lãi suất ưu đãi thấp hơn khoảng 15 - 30% so với lãi suất cho vay thông thường.

Cơ chế hỗ trợ:

Bên cạnh việc đổi mới cơ chế, chính sách về cấp tín dụng, NHNN đã chỉ đạo các TCTD thực hiện các giải pháp tạo thuận lợi về thủ tục cho vay, tăng cường các dịch vụ thanh toán, tư vấn cho các doanh nghiệp vay vốn nhằm hỗ trợ cho DNVVN tiếp cận vốn tín dụng và các dịch vụ khác của ngân hàng, bao gồm việc tiếp tục cải tiến quy trình, thủ tục cho vay như ban hành sổ tay tín dụng, áp dụng hệ thống cho điểm tín dụng đối với doanh nghiệp nhằm chuẩn hoá cách thức đánh giá rủi ro khách hàng, ban hành quy trình tác nghiệp tín dụng theo tiêu chuẩn ISO. Niêm yết và thông báo cho khách hàng về thủ tục hồ sơ và thời gian giải quyết cho vay của ngân hàng. Tổ chức tiếp xúc với các DNVVN để nắm bắt nhu cầu vay vốn của doanh nghiệp và tháo gỡ các khó khăn vướng mắc trong quan hệ tín dụng với doanh nghiệp nhằm mở rộng đầu tư tín dụng được an toàn, hiệu quả. Tích cực mở rộng mạng lưới chi nhánh, phòng giao dịch để thu hút vốn, mở rộng cho vay và cung ứng các dịch vụ thanh toán cho doanh nghiệp. Hướng dẫn các TCTD tham gia góp vốn thành lập Quỹ bảo lãnh tín dụng DNVVN.

2.4. VAI TRÒ CỦA CÁC TỔ CHỨC HIỆP HỘI, NGÀNH NGHỀ VÀ CÁC TỔ CHỨC LIÊN QUAN KHÁC

Như chúng ta đã phân tích ở trên, trong tổng thể các quan hệ tương tác giữa các yếu tố trong phát triển dịch vụ ngân hàng phục vụ phát triển DNVVN ta có thể thấy các tổ chức hiệp hội, ngành nghề đã và sẽ luôn đóng vai trò hết sức quan trọng. Điều này không chỉ đúng với tình hình tại Việt nam nói riêng mà còn đúng với các quốc gia khác trên thế giới nói chung, kể cả các nước phát triển.

Một điều dễ nhận thấy là các nhà cung cấp dịch vụ ngân hàng có cách tiếp cận với các DNVVN khác với cách tiếp cận với các DN lớn. Cũng chính vì đặc thù của các DNVVN nên luôn xuất hiện nhu cầu “chỗ dựa” hay “tạo dựng lòng tin”

trong quan hệ với các nhà cung cấp dịch vụ. Ở đây chúng ta thấy một thực trạng là các DNVVN được thành lập và rút khỏi thị trường hay chấm dứt hoạt động là chuyện khá bình thường nên bản thân các nhà cung cấp dịch vụ luôn cần một tổ chức đại diện hay tập hợp các DNVVN (theo địa bàn, theo ngành nghề...) để nắm thêm thông tin về các khách hàng là DNVVN. Cụ thể ta có thể thấy là ở nơi nào vai trò của các tổ chức hiệp hội ngành nghề được đẩy mạnh và phát huy thì ở đó hoạt động tín dụng được triển khai tốt hơn.

Một số nội dung hỗ trợ cụ thể của các tổ chức hiệp hội và các tổ chức ngành nghề liên quan cho các DNVVN bao gồm:

- Hỗ trợ các DNVVN về thông tin, giúp họ tiếp cận được các thông tin về chính sách, luật pháp, các thông tin kinh doanh, thông tin về thị trường...
- Đào tạo cho các DNVVN về các vấn đề liên quan đến hoạt động kinh doanh của mình, bao gồm các vấn đề về quản lý sản xuất, nguồn nhân lực, kế toán-tài chính, lập kế hoạch kinh doanh ...
- Giới thiệu đối tác thương mại, đầu tư và hỗ trợ các DNVVN tiếp cận các nguồn tài chính.
- Kiến nghị với Nhà nước để tạo môi trường thuận lợi cho sản xuất-kinh doanh và tiêu thụ sản phẩm trong và ngoài nước.

Hiện nay một số hiệp hội ngành nghề và Hiệp hội DNVVN Việt nam đã ký kết thoả thuận hợp tác với một số ngân hàng và tổ chức tín dụng trong đó có đề cập tới việc hỗ trợ các doanh nghiệp hội viên trong việc tiếp cận và sử dụng hiệu quả các dịch vụ ngân hàng.

2.5. CƠ HỘI VÀ THÁCH THỨC ĐỐI VỚI VIỆC CUNG ỨNG DỊCH VỤ NGÂN HÀNG TỚI CÁC DOANH NGHIỆP VỪA VÀ NHỎ KHI VIỆT NAM TRỞ THÀNH THÀNH VIÊN CỦA TỔ CHỨC THƯƠNG MẠI THẾ GIỚI

Phần này chúng ta sẽ đề cập vấn đề tiếp cận dịch vụ ngân hàng của các DNVVN trong bối cảnh Việt nam trở thành thành viên đầy đủ của WTO. Trong bối cảnh đó, có các vấn đề cơ bản sau đây đặt ra cho các bên liên quan:

- Việt nam sẽ phải xây dựng hệ thống luật pháp và điều chỉnh các qui định pháp lý hiện hành theo tinh thần của WTO
- Các nhà cung cấp dịch vụ ngân hàng Việt nam sẽ gặp phải cạnh tranh gay gắt hơn ngay tại thị trường trong nước bởi sự xuất hiện của các nhà cung cấp dịch vụ nước ngoài. Các ngân hàng nước ngoài có mặt tại Việt nam cũng sẽ mở rộng hoạt động và tăng cường các dịch vụ cung cấp
- Bản thân các doanh nghiệp Việt nam nói chung và DNVVN nói riêng sẽ phải nhanh chóng nâng cao năng lực của mình để cạnh tranh với các doanh nghiệp nước ngoài tham gia vào thị trường Việt nam. Bản thân việc nâng cao năng lực cạnh tranh thông qua quản trị doanh nghiệp tốt và phát triển thị trường, ứng dụng khoa học công nghệ tiên tiến cũng sẽ tạo điều kiện thuận lợi cho các DNVVN Việt nam tiếp cận tốt hơn các dịch vụ của các nhà cung cấp trong và ngoài nước.

Ngày 4/1/1995, WTO tiếp nhận đơn xin gia nhập WTO của Việt Nam để xem xét. Cuối năm 2001, đầu 2002 Ngân hàng Nhà nước Việt Nam đã chính thức gửi bản chào đầu tiên về dịch vụ ngân hàng, qua đó chính thức bước vào giai đoạn đàm phán về mở cửa thị trường đối với ngành ngân hàng. Với các nguyên tắc của WTO về thương mại dịch vụ, bản chào về dịch vụ ngân hàng lấy Hiệp định thương mại Việt Nam-Hoa Kỳ (BTA) làm cơ sở, đưa ra các cam kết theo quy định của WTO để đàm phán. Việc trở thành thành viên của WTO tùy thuộc vào quá trình đàm phán với các thành viên còn lại, vào mức độ chấp nhận "mở cửa" của Việt Nam.

Hiện nay, theo yêu cầu của vòng Doha, điều kiện gia nhập WTO ngày càng gay gắt, với nhiều đòi hỏi khó khăn từ các nước phát triển. Một số nước khi gia nhập WTO phải ký kết với một số nước khác để đáp ứng một số yêu cầu riêng biệt, gọi là WTO cộng (WTO+) đòi hỏi Việt Nam phải chấp nhận và nhượng bộ để vào WTO. Để đạt được sự thoả thuận, các bên phải cùng nhau đàm phán. Các vòng đàm phán là những cuộc đấu trí mà các nước tham gia bằng mọi giá phải đem lợi ích về

cho doanh nghiệp của mình, thông thường các nước xin vào phải thoả hiệp với hai lí do cơ bản:

- Ở các nước đã là thành viên WTO, họ thường đã tự do về thương mại, dịch vụ nên thường không còn gì để "mở cửa" nữa, đặc biệt là các nước phát triển, được biết đến như là “mở một chiều”
- Nước xin gia nhập phải chấp nhận nguyên tắc của WTO.

Tuy nhiên, cũng theo nguyên tắc của WTO, Việt Nam là nước kém phát triển vì vậy, Việt Nam có quyền hưởng một số ưu đãi nhất định, không nhất thiết phải “mở toang cửa” ngay từ những ngày đầu là thành viên của WTO, được ra những hạn chế về tiếp cận thị trường và hạn chế về đối xử quốc gia (National Treatment-NT) với lộ trình thời gian (12 năm) kể từ khi là thành viên chính thức của WTO.

Năm 2000, Việt Nam đã kí kết hiệp định thương mại Việt Nam - Hoa Kỳ và chính thức có hiệu lực vào 10/12/2001. Hiệp định này được kí kết dựa theo các nguyên tắc của WTO do đó Hiệp định thương mại Việt Nam -Hoa Kỳ đang làm cơ sở cho Việt Nam khi tiến hành đàm phán song phương với từng quốc gia hoặc lãnh thổ thành viên WTO và căn cứ vào Hiệp định này để làm cơ sở “mở cửa”.

Như vậy khi Việt Nam là thành viên của WTO thì các dịch vụ tài chính ngân hàng được thực hiện tại Việt Nam đối với các nhà cung cấp nước ngoài sẽ ít nhất bằng mức đối xử với các định chế tài chính Hoa Kỳ (theo nguyên tắc MFN của WTO).

Nhìn lại các hạn chế được liệt kê trong dịch vụ tài chính ngân hàng tại Hiệp định thương mại Việt Nam-Hoa Kỳ và đối chiếu với các qui định pháp lý hiện hành của Việt Nam thì các dịch vụ ngân hàng của Hoa Kỳ tại Việt Nam chỉ còn chịu rất ít hạn chế và một vài cam kết còn rộng hơn pháp luật Việt Nam hiện hành bao gồm:

Về hạn chế tiếp cận thị trường

- *Rộng hơn hoặc như quy định pháp lý hiện hành của Việt Nam*
- + Ở Hiệp định, đã rộng hơn qui định pháp lý hiện hành về các hình thức hiện diện thương mại (ví dụ quy định hiện hành chỉ cho phép thành lập ngân hàng liên doanh

trên cơ sở các bên tham gia phải là ngân hàng, nhưng Hiệp định không yêu cầu các bên tham gia liên doanh phải là ngân hàng).

+ Sau chín năm được thành lập ngân hàng con (cao hơn pháp luật hiện hành của Việt Nam). Chính vì vậy, Luật các TCTD đã phải sửa đổi, bổ sung hình thức này.

+ Về mua cổ phần thì Việt Nam cho phép ngân hàng Hoa Kỳ được mua cổ phần tại ngân hàng quốc doanh giống như ngân hàng Việt Nam (đối xử quốc gia (NT) ngay từ đầu thực hiện Hiệp định) .

+ Về ATM được thực hiện như ngân hàng Việt Nam.

- *Hạn chế so với các TCTD Việt Nam.*

+ Chỉ có lộ trình tiền gửi bằng đồng Việt Nam của khách hàng không có quan hệ tín dụng với ngân hàng thì Việt Nam cho các nhà cung cấp dịch vụ tài chính Hoa Kỳ được hưởng đối xử quốc gia vào năm thứ 10 của Hiệp định.

+ Không cho phép chi nhánh ngân hàng Hoa Kỳ được lập điểm giao dịch phụ thuộc.

Đối với cả hạn chế về tiếp cận thị trường và giới hạn về đối xử quốc gia, về phương thức cung cấp qua biên giới và phương thức cung cấp hiện diện thể nhân thì Việt Nam và Hoa Kỳ chưa cam kết ngoài những cam kết ở phần cam kết chung.

Hạn chế về đối xử quốc gia

Việt Nam đưa ra các điều kiện để cấp giấy phép thành lập hiện diện thương mại ở Việt Nam. So với quy định hiện hành thì các điều kiện này ưu ái hơn nhiều so với qui định để được phép thành lập các TCTD Việt Nam quy định tại Luật các TCTD. Chẳng hạn sau 3 năm Việt Nam dành đối xử quốc gia đầy đủ đối với quyền tiếp cận Ngân hàng Trung ương Việt Nam trong các hoạt động tái chiết khấu, Swap, Forward. Đối chiếu với quy định hiện hành thì 3 năm chỉ có giá trị với cho vay tái chiết khấu còn 2 nghiệp vụ còn lại Ngân hàng Mỹ đã được làm từ năm 1992. Cũng như một loạt các hạn chế khác như về nhận tài sản thế chấp, hoặc hình thức hiện diện thương mại thì đều không có giá trị hạn chế vì pháp luật hiện hành của Việt Nam đã cho phép. Như vậy về thực chất theo Hiệp định thương mại Việt Nam-Hoa Kỳ, các hạn chế đưa ra chủ yếu mang tính hình thức còn thực tế các nhà cung cấp

tài chính Hoa Kỳ chỉ còn chịu hạn chế về lộ trình tiền gửi và hạn chế về mở rộng mạng lưới như nêu trên. Đổi lại, họ được một số điều kiện cao hơn các TCTD Việt Nam. Đây là một điều bất lợi cho Việt Nam trong quá trình đàm phán gia nhập WTO, các thành viên WTO căn cứ vào Hiệp định thương mại Việt Nam-Hoa Kỳ để đòi ít nhất bằng hoặc cao hơn. Thực tế khi Việt Nam đàm phán với hai đối tác lớn là EU và Nhật Bản thì Việt Nam đã phải chấp nhận cắt ngang lộ trình BTA để thương thuyết.

Như vậy, các dịch vụ tài chính ngân hàng mà Ngân hàng Hoa Kỳ có thể cung cấp khi Việt Nam là thành viên của WTO bao gồm:

(1) Đối với loại dịch vụ tài chính có thể thực hiện tại Việt Nam: là các loại dịch vụ nêu tại BTA với các hạn chế không thấp hơn các giới hạn còn lại của cả hạn chế tiếp cận thị trường và hạn chế NT vào thời điểm Việt Nam vào WTO

(2) Phương thức cung cấp tại Việt Nam: là mọi loại hình từ văn phòng đại diện đến ngân hàng độc lập, đặc biệt có thể thành lập ngân hàng liên doanh mà không cần thiết các bên liên doanh phải là ngân hàng như quy định hiện hành của Việt Nam.

Cam kết về dịch vụ tài chính của ngân hàng nước ngoài khác khi Việt Nam là thành viên của WTO

Ngoài những cam kết chung Việt Nam thoả thuận về ngành dịch vụ, NHNN sẽ đưa ra cam kết cụ thể về hạn chế tiếp cận thị trường và hạn chế NT cho cả phương thức cung cấp dịch vụ theo GATS-WTO và các phụ lục về dịch vụ tài chính. Theo nguyên tắc không phân biệt đối xử, các cam kết để gia nhập WTO không thể thấp hơn Hiệp định thương mại Việt-Mỹ, chỉ có thể như BTA hoặc BTA (+). Như vậy các định chế tài chính nước ngoài chỉ còn chịu một số hạn chế tối đa khi Việt Nam là thành viên của WTO với thời gian không quá 5 năm như sau:

- Đối với phương thức hiện diện thương mại:

+ Về phạm vi hoạt động: hạn chế về tiền gửi VND đối với cá nhân, pháp nhân Việt Nam mà định chế tài chính nước ngoài không có quan hệ tín dụng sẽ được dỡ bỏ theo lộ trình tăng dần và chậm nhất sau 5 năm (2010) thì được đối xử quốc gia .

+ Về mạng lưới tổ chức: các định chế tài chính nước ngoài không được lập các điểm giao dịch phụ thuộc.

-*Đối với phương thức sử dụng ở nước ngoài* thì Việt Nam không hạn chế nên thực hiện theo luật nước sở tại .

- *Đối với phương thức cung cấp qua biên giới* thì Việt Nam chưa cam kết trừ các dịch vụ thông tin tài chính tại I và J (phụ lục tài chính của GATS).

- *Đối với phương thức cung cấp hiện diện thể nhân*: Việt Nam chưa cam kết ngoài các cam kết chung.

Trong 4 phương thức cung cấp dịch vụ tài chính ngân hàng thì hiện diện thương mại là phương thức quan trọng nhất vì nó là một hình thức tổ chức kinh doanh hay ngành nghề bất kì, thông qua việc thiết lập mua lại hay duy trì một pháp nhân hoặc việc thiết lập hay duy trì một chi nhánh, văn phòng đại diện tại Việt Nam để cung cấp dịch vụ tài chính ngân hàng. Ba hình thức cung cấp dịch vụ tài chính ngân hàng còn lại ít tính cạnh tranh hơn, nếu có cũng không gay gắt vì các hình thức này không phụ thuộc nhiều vào việc cung cấp dịch vụ của Việt Nam và sử dụng để phục vụ nhu cầu sinh hoạt nhiều hơn là sinh lợi nhuận. Như vậy với mức tối đa có thể hạn chế định chế tài chính nước ngoài hoạt động tại Việt Nam như trên, có thể thấy, khi là thành viên của WTO các định chế tài chính nước ngoài đã được hưởng ngay đối xử quốc gia về kinh doanh tiền tệ tín dụng tại Việt Nam.

2.6. ĐÁNH GIÁ CHUNG THỰC TRẠNG DỊCH VỤ NGÂN HÀNG CHO DOANH NGHIỆP VỪA VÀ NHỎ Ở VIỆT NAM

Với một thực tế là tiềm lực tài chính của các NHTM Việt Nam còn thấp đã hạn chế qui mô cung cấp dịch vụ ngân hàng cho các chủ thể có nhu cầu sử dụng dịch vụ ngân hàng nói chung và các DNVVN. Hạn chế này thể hiện trên các mặt như:

- Hạn chế việc mở rộng mạng lưới giao dịch và áp dụng công nghệ hiện đại nhằm tạo điều kiện thuận lợi hơn cho các doanh nghiệp tiếp cận và sử dụng dịch vụ;

- Hạn chế qui mô cung cấp dịch vụ ngân hàng, đặc biệt là dịch vụ tín dụng. Trong điều kiện hiện nay cho vay các dự án lớn, các doanh nghiệp lớn chiếm tỷ trọng khá lớn, do tiềm lực tài chính còn hạn chế nên các NHTM gặp khó khăn trong việc mở rộng tín dụng nói chung, tín dụng đối với các DNVVN nói riêng.

Cùng với việc Việt nam trở thành thành viên của WTO và tiếp đó là thực hiện các cam kết hội nhập, sức ép cạnh tranh với các nhà cung cấp dịch vụ nước ngoài đã đặt ra nhu cầu cấp bách đối với các NHTM trong việc giải quyết nhanh chóng các vấn đề còn tồn tại của mình, bên cạnh đó tận dụng tối đa các lợi thế của một ngân hàng trong nước như am hiểu thị trường, mạng lưới và hệ thống phân phối... để trụ vững trên thị trường mà trước mắt là thị trường trong nước trước khi mở rộng hoạt động ra bên ngoài.

Yếu kém trong quản trị tài chính nội bộ của các DNVVN có thể được coi là “vấn đề của các vấn đề” trong việc tiếp cận dịch vụ ngân hàng của các DNVVN. Bên cạnh lịch sử hình thành và phát triển thì các yếu tố có tác động lớn như môi trường kinh doanh, định hướng chiến lược phát triển các DNVVN và các tổ chức hỗ trợ cũng có ảnh hưởng trực tiếp và gián tiếp ở các mức độ khác nhau. Theo quan điểm của tác giả thì đây là nội dung cần được xem xét đầu tiên trong số các giải pháp và kiến nghị phát triển dịch vụ ngân hàng cho các DNVVN.

Năng lực quản trị rủi ro của các bên liên quan-các NHTM và các DNVVN cũng là yếu tố quan trọng trong việc cải thiện tình hình. Đây là việc mà các DNVVN và các NHTM có thể chủ động triển khai nhằm đem lại sự chuyển biến tích cực.

Ứng dụng công nghệ quản lý hiện đại và công nghệ thông tin đóng vai trò then chốt trong việc các NHTM nâng cao tính cạnh tranh cho các sản phẩm dịch vụ của mình xét từ góc độ tiện ích, tốc độ và giá cả dịch vụ. Đây là lĩnh vực các NHTM Việt nam sẽ phải tập trung nhiều nguồn lực trong thời gian tới. Tính riêng

04 NHTM Nhà nước đến 30/04/2007, dư nợ cho vay DNVVN là 141.500 tỷ đồng, chiếm 37,7% tổng dư nợ của 4 ngân hàng này [41].

**Bảng 2.13. Kết quả huy động vốn
của Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn (2001-2006)**

Đơn vị: tỷ VND

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

Nguồn: Hoàng Xuân Quế (2007), “Giải pháp vốn tín dụng ngân hàng cho DNVVN”, *Tạp chí nghiên cứu kinh tế*, (346), tr .28-37

Việc thống kê chi tiết toàn bộ các hoạt động dịch vụ cho DNVVN do các NHTM cung cấp hiện còn chưa đồng bộ. Tuy nhiên toàn bộ bức tranh tổng thể ở một chừng mực nhất định cũng có thể được xem xét qua góc độ của một ngân hàng lớn nhất Việt nam hiện nay với thể mạnh trong phục vụ DNVVN-Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn [25].

Cùng với kết quả huy động vốn giai đoạn 2001-2006 với mức tăng trưởng vốn duy động ổn định ở mức cao, kết quả cho vay vốn của Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn cũng cho thấy bức tranh khả quan với tỷ nợ xấu ở mức thấp và tăng trưởng dư nợ cho vay tới các DNVVN ở mức cao (bảng 2.14).

Số liệu ở bảng 2.14 cũng cho thấy tăng trưởng tín dụng của ngân hàng này luôn ở mức bình quân là 25%. Bên cạnh đó số lượng khách hàng là DNVVN phát triển nhanh, năm 2001 có gần 5.000 doanh nghiệp có quan hệ vay vốn, đến ngày 30-09-2007 có 20.065 DNVVN hiện đang vay vốn, 1.916 doanh nghiệp thuê tài chính.

**Bảng 2.14. Kết quả cho vay vốn của
Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển nông thôn giai đoạn 2001-2006**

Đơn vị: tỷ VND

Chỉ tiêu	Năm 2001	Năm 2002	Năm 2003	Năm 2004	Năm 2005	30/09 2006
1. Tổng dư nợ cho vay nền kinh tế	60.030	81.357	113.894	142.293	161.105	177.418
Trong đó: cho vay DNVVN	3.303	9.193	20.347	35.960	49.088	63.074
-Tỷ trọng trên tổng dư nợ	3,83%	11,3%	17,86%	25, 27%	30,46%	35,56%
2. Dư nợ cho thuê tài chính tới DNVVN	563	971	1.726	2.833	3.766	4.176
3. Nợ xấu	0,7%	2,3%	1,3%	1,74%	2,3%	2,81%

Nguồn: Hoàng Xuân Quế (2007), “Giải pháp vốn tín dụng ngân hàng cho DNVVN”, *Tạp chí nghiên cứu kinh tế*, (346), tr .28-37

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

Tóm lại, từ các đánh giá và phân tích trên có thể nhận thấy trong giai đoạn từ năm 2005 tới nay và trong thời gian tới sẽ đánh dấu sự “bùng nổ” của các dịch vụ ngân hàng với hàng loạt các tiện ích cho các DNVVN. Điều này sẽ được nhận thấy rõ rệt tại các trung tâm kinh tế lớn như Hà nội và Thành phố Hồ Chí Minh. Hạn chế về nguồn lực tài chính, công nghệ và con người sẽ buộc các NHTM có lộ trình chậm hơn trong việc mở rộng hoạt động tại các tỉnh, thành phố và địa phương khác. Việc “đi tắt, đón đầu” trong lĩnh vực công nghệ thông tin và công nghệ ngân hàng sẽ giúp cho các NHTM nhanh chóng đưa ra các dịch vụ trên nền tảng công nghệ hiện đại. Đó có thể là các dịch vụ truyền thống được hoàn thiện với sự trợ giúp của công nghệ để có các tiện ích mới hoặc cũng có thể là các “gói” dịch vụ mới trên nền công nghệ mới. Có thể nhận thấy rằng trong tương lai các NHTM sẽ đưa ra các “gói” dịch vụ thông qua việc tổ hợp các dịch vụ “truyền thống” và các dịch vụ mới nhằm hướng tới các nhóm đối tượng DNVVN riêng biệt.

Sự phát triển mạnh mẽ của các DNVVN buộc các NHTM phải coi các doanh nghiệp này là đối tượng phục vụ cần quan tâm. Với việc Việt nam trở thành thành viên chính thức của WTO thì các qui định pháp lý trong lĩnh vực này ngày càng được hoàn thiện, khi đó thành công của sự nghiệp phát triển dịch vụ ngân hàng hỗ trợ các DNVVN sẽ phụ thuộc nhiều vào chính các NHTM và các DNVVN-bên cung cấp và bên sử dụng dịch vụ.

CHƯƠNG 3: CÁC GIẢI PHÁP PHÁT TRIỂN DỊCH VỤ NGÂN HÀNG HỖ TRỢ DOANH NGHIỆP VỪA VÀ NHỎ Ở VIỆT NAM

3.1. GIẢI PHÁP PHÁT TRIỂN DỊCH VỤ NGÂN HÀNG HỖ TRỢ DOANH NGHIỆP VỪA VÀ NHỎ Ở VIỆT NAM: ĐỊNH HƯỚNG VÀ MÔ HÌNH PHÂN TÍCH

3.1.1. Định hướng và kế hoạch phát triển doanh nghiệp vừa và nhỏ ở Việt nam

Tại các nước phát triển như Hoa Kỳ, Nhật Bản, Anh, Đức... với nhiều tập đoàn kinh tế lớn, nổi tiếng thế giới thì Chính phủ các nước này cũng xác định vai trò quan trọng, lâu dài của DNNVV trong nền kinh tế vì đây là bộ phận cấu thành không thể thiếu được của nền kinh tế. Các DNVVN có mối quan hệ tương hỗ không thể tách rời nhau với các tập đoàn kinh tế, đặc biệt trong việc tạo dựng công nghiệp hỗ trợ và mạng lưới phân phối sản phẩm. Với tính năng động cao, các DNNVV cũng là nơi khởi nghiệp cho các doanh nhân và là môi trường tạo mối liên kết, tích tụ vốn để từng bước hình thành và phát triển các doanh nghiệp lớn.

Thực tế ở các nền kinh tế, đặc biệt ở các nền kinh tế mới phát triển, các doanh nghiệp lớn hay kể cả các tập đoàn xuyên quốc gia đều hình thành từ các DNVVN cách đây 30, 40 năm. Tuy nhiên, với đặc điểm chung của các DNNVV, nhất là trong giai đoạn mới hình thành và phát triển (thiếu năng lực về vốn, công nghệ và kỹ năng quản lý còn hạn chế) các nền kinh tế đều xác định việc hỗ trợ DNNVV từ phía Chính phủ là chính sách lâu dài, chứ không phải là tạm thời.

Hiện nay Việt nam đang trong quá trình hội nhập cao vào nền kinh tế thế giới, đòi hỏi phải biết tận dụng các lợi thế so sánh để hội nhập mà các DNNVV là cơ hội sử dụng tốt các lợi thế này. Do đó việc phát triển DNNVV một cách mạnh mẽ, đúng hướng sẽ góp phần đẩy nhanh thực hiện quá trình này.

Kế hoạch phát triển DNNVV giai đoạn 2006-2010 ở nước ta khi được triển khai thực hiện tốt sẽ góp phần quan trọng để triển khai thực hiện thành công kế hoạch phát triển kinh tế - xã hội của đất nước trong giai đoạn này.

CĂN CỨ VÀ CƠ SỞ ĐỂ XÂY DỰNG KẾ HOẠCH PHÁT TRIỂN DNNVV GIAI ĐOẠN 2006-2010:

1. Chiến lược phát triển kinh tế - xã hội giai đoạn 2006-2010 được Đại hội Đảng toàn quốc lần thứ IX thông qua.
2. Chiến lược toàn diện tăng trưởng và xoá đói giảm nghèo.
3. Nghị quyết 13-NQ/TW ngày 18/3/2001 về sắp xếp, đổi mới, nâng cao hiệu quả hoạt động của doanh nghiệp nhà nước.
4. Nghị quyết 14-NQ/TW ngày 18/3/2002, Hội nghị lần thứ 5 Ban Chấp hành Trung ương Đảng (khoá IX), ngày 18/3/2002 về việc tiếp tục đổi mới cơ chế, chính sách, khuyến khích và tạo điều kiện phát triển kinh tế tư nhân.
5. Nghị quyết Trung ương 3 khoá IX về củng cố, phát triển, nâng cao hiệu quả hoạt động của Kinh tế tập thể.
6. Nghị định 90/2001/NĐ-CP ngày 23/11/2001 của Chính phủ về trợ giúp phát triển DNNVV.
7. Quyết định 94/2002/QĐ-CP ngày 17/7/2002 của Thủ tướng Chính phủ về phát triển kinh tế tư nhân.
8. Chỉ thị 33/2004/CT-TTg của TTCP về việc xây dựng kế hoạch 5 năm 2006-2010.
9. Thông báo số 7681/BKH-TB ngày 30/11/2004 của Bộ Kế hoạch và Đầu tư hướng dẫn xây dựng kế hoạch phát triển kinh tế - xã hội 5 năm 2006-2010.
10. Các cam kết, thoả thuận của Chính phủ Việt Nam trong quá trình hội nhập kinh tế quốc tế và khu vực, các Hiệp định song phương và đa phương mà Việt Nam tham gia, với các nhà tài trợ...
11. Thông lệ về việc xây dựng kế hoạch phát triển DNNVV tại một số nước.

Kế hoạch phát triển DNVVN giai đoạn 2006-2010 đã được cụ thể hoá qua quyết định 236/2006/QĐ-TTg ngày 23.10.2006. Quyết định 236 đã nêu rõ quan điểm mang tính định hướng về phát triển DNVVN ở nước ta, cụ thể là:

- 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.

- Nhà nước tạo môi trường về pháp luật và các cơ chế, chính sách thuận lợi cho DNVVN 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.
- Phát triển DNVVN 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 DNVVN 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 DNVVN ở các vùng sâu, vùng xa, vùng có điều kiện kinh tế - xã hội khó khăn; ưu tiên phát triển và hỗ trợ các DNVVN do đồng bào dân tộc, phụ nữ, người tàn tật ... làm chủ doanh nghiệp; chú trọng phát triển DNVVN đầu tư sản xuất một số lĩnh vực có khả năng cạnh tranh cao.
- 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 DNVVN.
- Gắn hoạt động kinh doanh với bảo vệ môi trường, bảo đảm trật tự, an toàn xã hội.
- Tăng cường nâng cao nhận thức của các cấp chính quyền về vị trí, vai trò của DNVVN trong phát triển kinh tế - xã hội.

Bên cạnh đó quyết định 236 cũng thể hiện mục tiêu tổng quát như sau:

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

Các mục tiêu định lượng cụ thể bao gồm:

- Số DNVVN thành lập mới khoảng 320.000 (hàng năm tăng khoảng 22%);

- Tỷ lệ tăng trưởng DNVVN thành lập mới tại các tỉnh khó khăn là 15% đến năm 2010
- Tỷ lệ trực tiếp tham gia xuất khẩu đạt từ 3-6% trong tổng số DNVVN
- Tạo thêm khoảng 2.7 triệu chỗ làm mới trong giai đoạn 2006-2010
- Có thêm 165.000 lao động được đào tạo kỹ thuật làm việc tại các DNVVN

Định hướng và các chỉ số trong kế hoạch phát triển DNVVN của nước ta trong giai đoạn tới càng khẳng định thêm tầm quan trọng và vị trí của DNVVN trong nền kinh tế Việt nam. Điều này đòi hỏi có chương trình hành động phù hợp nhằm tạo điều kiện cho sự phát triển mạnh mẽ của các doanh nghiệp này.

3.1.2. Định hướng phát triển dịch vụ ngân hàng hỗ trợ doanh nghiệp vừa và nhỏ ở Việt nam

Hệ thống các dịch vụ ngân hàng hỗ trợ DNVVN cần phải hướng tới mục tiêu giúp các DNVVN phát triển và phát triển bền vững. Các dịch vụ này phải được xây dựng trên một nền tảng các quy định pháp lý đồng bộ trong đó Luật Các tổ chức tín dụng là then chốt, tuy nhiên việc đồng bộ hoá các quy định pháp lý liên quan cũng đóng vai trò quan trọng.

Trước hết đó là việc các ngân hàng thương mại nâng cao hiệu quả kinh doanh thông qua áp dụng hệ thống quản lý hiện đại, tiên tiến và áp dụng các công nghệ mới để có thể cung cấp dịch vụ tới các DNVVN với chi phí hợp lý. Bản thân mỗi ngân hàng thương mại sẽ có các chiến lược khách hàng khác nhau với tỉ lệ DNVVN khác nhau. Một số ngân hàng có thể duy trì chiến lược tập trung phần lớn nguồn lực phục vụ cho các doanh nghiệp lớn. Tuy nhiên, một điều dễ nhận thấy là với số lượng đông đảo các DNVVN đang trên đà gia tăng như hiện nay thì hầu hết các ngân hàng thương mại trong nước sẽ coi các DNVVN là đối tượng phục vụ quan trọng. Kể cả các ngân hàng nước ngoài hiện nay chưa coi trọng việc phục vụ các DNVVN là ưu tiên hàng đầu thì trong thời gian tới các ngân hàng này chắc chắn cũng sẽ lựa chọn cho mình một nhóm các khách hàng là các DNVVN có uy tín, kinh doanh hiệu quả và đem lại lợi nhuận cao cho ngân hàng.

Việc đưa ra các dịch vụ được tiêu chuẩn hoá với các quy trình rõ ràng, đơn giản sẽ là mục tiêu cấp thiết đối với các ngân hàng trong việc cạnh tranh lẫn nhau để phục vụ các DNVVN. Bên cạnh đó, sẽ xuất hiện xu hướng các ngân hàng thương mại đưa ra các “gói dịch vụ” hay tập hợp các giải pháp cho các DNVVN. Các khoản tín dụng nhỏ với các quy trình thủ tục đơn giản sẽ là một trong những dịch vụ hấp dẫn cho các DNVVN. Các nền kinh tế thành công trong việc cung cấp dịch vụ ngân hàng cho các DNVVN luôn đưa các chương trình tín dụng nhỏ cho các DNVVN với các qui trình được chuẩn hoá và đơn giản hoá ở mức tối đa có thể.

Quản trị rủi ro xét từ phía ngân hàng và DNVVN sẽ đóng vai trò cốt lõi trong thời gian tới. Nếu chỉ một bên quản lý rủi ro tốt thì việc cung cấp dịch vụ cho các DNVVN cũng khó được tiến hành (ví dụ như ngân hàng không thể thẩm định được các khoản vay hoặc các DNVVN không tính hết các rủi ro trong các dự án đầu tư xin vay vốn) hoặc ít nhất cũng kéo theo các chi phí dịch vụ cao mà các DNVVN với tiềm lực tài chính hạn chế khó có thể tiếp cận được.

Về phía các DNVVN thì quản trị doanh nghiệp nói chung hay quản trị tài chính nói riêng sẽ là cơ sở để doanh nghiệp phát triển cũng như tiếp cận và sử dụng các dịch vụ ngân hàng một cách có hiệu quả. Nếu doanh nghiệp không có hệ thống báo cáo tài chính minh bạch theo tiêu chuẩn thì bản thân họ cũng không thể quản lý tốt doanh nghiệp mình cũng như tiếp cận vốn và thu hút đầu tư.

Về phía các cơ quan quản lý Nhà nước, bên cạnh việc xây dựng một hệ thống quy định pháp lý chung tuân thủ theo các cam kết quốc tế của Việt Nam thì việc xây dựng hệ thống tiêu chuẩn kế toán và báo cáo tài chính phù hợp với đặc thù của DNVVN sẽ góp phần quan trọng giúp các doanh nghiệp này nâng cao năng lực cạnh tranh, khả năng tiếp cận các nguồn tài chính và phát triển.

3.1.3. Mô hình phân tích và định hướng giải pháp phát triển dịch vụ ngân hàng hỗ trợ doanh nghiệp vừa và nhỏ

Trên cơ sở đánh giá và nhận xét trên đây, cùng với bối cảnh Việt nam trở thành thành viên chính thức thứ 150 của WTO chúng ta có thể đưa ra các giải pháp trực tiếp và các giải pháp gián tiếp (dưới dạng các kiến nghị) cụ thể phù hợp với

điều kiện và mức độ phát triển của nước ta cũng như quá trình hình thành và đặc thù phát triển của các DNVVN Việt nam.

Phần kết luận của toàn bộ luận án sẽ tập hợp các giải pháp thành các nhóm theo thứ tự ưu tiên và tầm quan trọng nhằm tạo điều kiện cho quá trình triển khai các giải pháp này trong thực tế. Mô hình dưới đây sẽ trợ giúp quá trình phân tích, đánh giá và đưa ra các giải pháp (biểu 3.2.).

Việc Việt nam hội nhập sâu rộng vào nền kinh tế thế giới đã tạo ra cơ hội và thách thức trong việc cung ứng dịch vụ ngân hàng nói chung và dịch vụ ngân hàng cho các DNVVN nói riêng. Nếu như chúng ta xem xét ở tầm quốc gia thì hội nhập là quá trình mở cửa thị trường theo lộ trình cam kết mà qua đó các ngân hàng có thể tiếp cận các nguồn lực từ bên ngoài, bao gồm nguồn lực tài chính, kinh nghiệm quản lý, công nghệ tiên tiến trong lĩnh vực ngân hàng... Bản thân việc mở cửa thị trường cũng tạo ra sự cạnh tranh gay gắt giữa các nhà cung cấp dịch vụ hiện có cũng như cạnh tranh với các ngân hàng mới với số lượng đang gia tăng nhanh chóng.

Một điểm quan trọng của việc đưa ra mô hình phân tích (biểu 3.2) là cùng với tiến trình hội nhập của Việt nam thì cả 4 yếu tố cơ bản trong mô hình là các ngân hàng, các DNVVN, hệ thống các cơ quan quản lý và môi trường pháp lý cũng như hệ thống các cơ quan, tổ chức hỗ trợ các DNVVN cũng đều chịu tác động và chịu ảnh hưởng mạnh mẽ. Sự thay đổi thể hiện qua cả hai góc độ là về *chất* và *lượng*. Trước đây các chương trình và giải pháp đơn lẻ được đưa ra thường là với sự tham gia của một hay một số yếu tố cơ bản (trong số 4 yếu tố cơ bản trên đây) nên một điều dễ nhận thấy là khó khăn gặp phải khi nhân rộng các giải pháp này trên qui mô lớn bởi lẽ các chương trình này không tạo ra sự đồng bộ ở cả bốn yếu tố nền tảng trên.

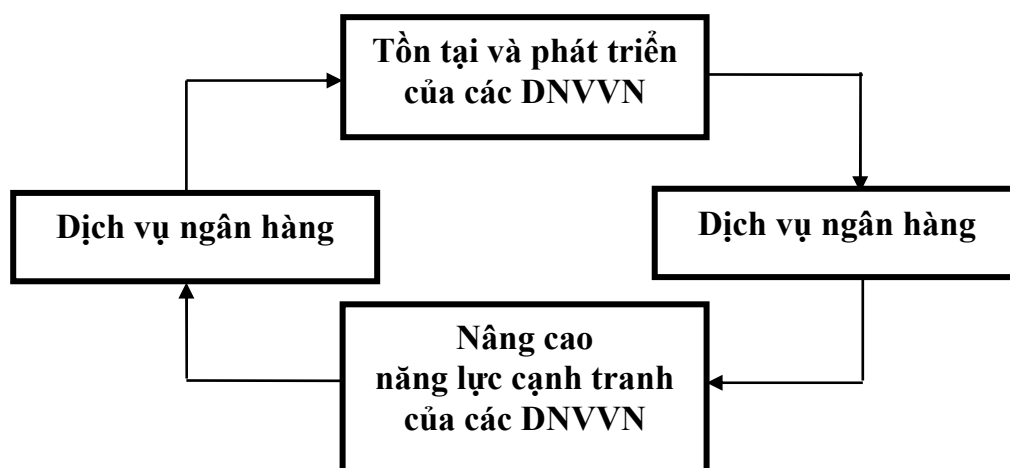
Không chỉ đối với các ngân hàng, mở cửa và cạnh tranh trong tiến trình hội nhập còn tác động mạnh mẽ tới các DNVVN Việt nam. Với qui mô, nguồn lực khiêm tốn và trình độ công nghệ chưa cao thì sức ép của cạnh tranh tới các DNVVN Việt nam đang gia tăng nhanh. Đòi hỏi cấp thiết là các DNVVN phải nhanh chóng

và chủ động nâng cao năng lực cạnh tranh của mình. Điều này dẫn tới nhu cầu gia tăng trong việc sử dụng các dịch vụ ngân hàng nói chung và tiếp cận các nguồn vốn nói riêng.

Bản thân các tổ chức hiệp hội ngành nghề, các tổ chức hỗ trợ DNVVN đã và sẽ tiếp tục có những điều chỉnh về hoạt động của mình để hỗ trợ tốt hơn và hiệu quả hơn cho các DNVVN. Quá trình này bắt đầu từ việc xác định các vấn đề, nhu cầu thực tế cũng như thách thức của các DNVVN trong quá trình hội nhập, trên cơ sở đó xây dựng năng lực của mình để đưa ra các hoạt động hỗ trợ kịp thời và hiệu quả. Bên cạnh đó với chức năng tập hợp và đại diện của mình các tổ chức này sẽ đề đạt các kiến nghị của các DNVVN tới cơ quan quản lý các cấp nhằm giúp đề ra chiến lược phát triển, các cơ chế-chính sách và qui định pháp luật để giúp các DNVVN phát triển và phát triển bền vững.

Hệ thống các cơ quan quản lý Nhà nước và các qui định pháp lý đã và đang được điều chỉnh cho phù hợp với các cam kết của Việt nam trong WTO. Như vậy các qui định trong lĩnh vực ngân hàng và các qui định chi phối hoạt động của các doanh nghiệp nói chung và các DNVVN nói riêng cũng được điều chỉnh và sửa đổi.

Biểu 3.1. Quan hệ tuần hoàn trong việc nâng cao năng lực cạnh tranh và tiếp cận dịch vụ ngân hàng của các doanh nghiệp vừa và nhỏ



Đối với các ngân hàng, các qui định về tăng vốn điều lệ, tuân thủ các qui định về quản lý rủi ro, quản trị nội bộ... vừa là các thách thức cho các ngân hàng nhưng cũng là cơ hội để các ngân hàng đưa ra những sản phẩm dịch vụ có chất

lượng. Như vậy đối với các DNVVN với vị trí là đối tượng sử dụng các dịch vụ ngân hàng thì bản chất của vấn đề là làm thế nào để có thể nâng cao năng lực cạnh tranh thông qua tiếp cận và sử dụng hiệu quả các nguồn lực (trong đó có các dịch vụ ngân hàng). Biểu 3.1 chỉ ra mối quan hệ mang tính tuần hoàn trong việc nâng cao năng lực cạnh tranh và tiếp cận dịch vụ ngân hàng của các DNVVN.

**Biểu 3.2. Mô hình phân tích và định hướng giải pháp
phát triển dịch vụ ngân hàng cho các doanh nghiệp vừa và nhỏ**

<u>Các tổ chức hiệp hội ngành nghề, các tổ chức hỗ trợ và liên quan khác</u> • Đại diện cho tiếng nói chung của DNVVN • Cung cấp các dịch vụ đào tạo, hỗ trợ phát triển kinh doanh • Cung cấp thông tin về tình hình sản xuất-kinh doanh của DNVVN	
<u>Ngân hàng</u> • Năng lực tài chính • Năng lực quản lý • Nguồn nhân lực • Hệ thống mạng lưới cung cấp dịch vụ • Ứng dụng công nghệ ngân hàng tiên tiến • Năng lực quản lý rủi ro • Đa dạng hoá dịch vụ • Năng lực cung cấp dịch vụ với mức phí cạnh tranh • Mức độ hiểu biết và nắm thông tin về đặc thù và hoạt động của các DNVVN	<u>DNVVN</u> • Qui mô và nguồn lực hạn chế • Thiếu hiểu biết về các dịch vụ ngân hàng-các tiện ích và các qui trình, qui định liên quan • Năng lực xây dựng dự án đầu tư và kế hoạch kinh doanh hạn chế • Thiếu tài sản đảm bảo khi tiếp cận tín dụng • Năng lực quản lý rủi ro hạn chế • Hệ thống tài chính-kế toán còn bất cập, thiếu các báo cáo tài chính tin cậy
<u>Môi trường pháp lý và hệ thống các cơ quan quản lý trong lĩnh vực dịch vụ ngân hàng</u> • Thực hiện các cam kết hội nhập WTO • Thực hiện các qui định pháp luật trong nước • Sự đồng bộ của các Luật và các qui định pháp lý liên quan tới tiếp cận dịch vụ ngân hàng của các DNVVN • Năng lực của các cơ quan quản lý trong việc xây dựng các văn bản qui phạm pháp luật và giám sát việc thực hiện các qui định	

Tuy nhiên bản thân việc tiếp cận và sử dụng hiệu quả các dịch vụ ngân hàng cũng đòi hỏi các DNVVN ở một chừng mực nào đó nâng cao năng lực cạnh tranh của mình thông qua việc nâng cao năng lực quản trị tài chính, đưa ra các báo cáo tài chính chuẩn cũng như năng lực xây dựng và triển khai dự án.

Mô hình tại biểu 3.2 được xây dựng dựa trên cơ sở đưa ra các đặc tính quan trọng của bốn yếu tố chính ảnh hưởng tới việc cung cấp dịch vụ ngân hàng tới các DNVVN. Đó là các ngân hàng, các DNVVN, môi trường pháp lý, hệ thống các cơ quan quản lý và các tổ chức hiệp hội ngành nghề, các tổ chức hỗ trợ và liên quan khác. Việc đưa ra mô hình này giúp chúng ta phân tích đầy đủ các nội dung và vấn đề liên quan và qua đó có thể định hướng và đưa ra các giải pháp một cách dễ dàng hơn.

Nhìn chung các giải pháp (trực tiếp và gián tiếp) thường được xây dựng theo các nguyên tắc sau:

- Các giải pháp với xuất phát điểm từ một hoặc một vài yếu tố trong bốn yếu tố trên, thường là để giải quyết cụ thể một (hoặc một số) vướng mắc trong việc cung cấp dịch vụ ngân hàng cho các DNVVN.
- Các giải pháp tổng hợp (giải pháp chung). Đây là những giải pháp được đưa ra ở tầm vĩ mô hoặc theo định hướng và chủ trương của chính phủ. Giải pháp trong nhóm này có thể bao gồm việc thông qua các cơ chế, chính sách hoặc các qui định pháp lý khác.

Xét về mặt lý thuyết cũng như qua nghiên cứu thực tiễn thì có thể khẳng định rằng đây là cách tiếp cận đầy đủ và toàn diện, và hơn nữa giúp chúng ta không bỏ qua những giải pháp có hiệu quả. Bên cạnh đó việc tổ hợp các giải pháp đơn lẻ cũng có thể đưa đến các giải pháp mới với các hiệu quả và tác động cộng hưởng.

Biểu 3.1 và biểu 3.2. sẽ đóng vai trò quan trọng trong việc đưa ra các giải pháp được miêu tả cụ thể và chi tiết ở phần dưới đây. Việc xây dựng mô hình tại biểu 3.2. giúp đưa ra các giải pháp mang tính logic và khả thi trong quá trình triển khai thực hiện.

Trước khi đi vào phân tích cụ thể các giải pháp và kiến nghị, chúng ta cần thiết làm rõ cụm từ “hỗ trợ” trong tiêu đề của chương này. Trước hết cần nhấn mạnh rằng tiến trình phát triển kinh tế-xã hội của đất nước gắn liền với sự phát triển của các DNVVN nên việc định hướng và tập trung các hoạt động của các NHTM và các bên liên quan cho đối tượng doanh nghiệp này đóng vai trò then chốt. Tuy nhiên với việc Việt nam trở thành thành viên của WTO thì cụm từ “hỗ trợ” ở đây chỉ bao hàm ý nghĩa là “hướng hoạt động tới” mà không gắn với bất kỳ sự ưu đãi về tài chính nào. Quan hệ giữa các bên cung cấp và bên sử dụng dịch vụ ngân hàng (DNVVN) được xây dựng dựa theo nguyên tắc thị trường.

3.2. CÁC GIẢI PHÁP TỪ PHÍA CÁC NGÂN HÀNG

3.2.1. Nâng cao năng lực của các ngân hàng

- **Nâng cao năng lực tài chính**

Để giải quyết vấn đề vốn tự có của các NHTM, Nhà nước cần phải có một số giải pháp triệt để thực hiện song song với hệ thống giải pháp đồng bộ ở tầm vĩ mô. Về giải pháp lớn, cổ phần hoá NHTM Nhà nước và củng cố các NHTM cổ phần sẽ là bước quan trọng khởi đầu, kế tiếp là các giải pháp đa dạng hoá và nâng cao chất lượng dịch vụ...

Cổ phần hoá và sắp xếp các NHTM Nhà nước

Nhà nước chỉ cần nắm giữ cổ phần chi phối. Để thu hút được vốn, cần phát hành thu hút vốn góp của các tổ chức, cá nhân trong và ngoài nước, kể cả thu hút vốn từ các nhà đầu tư nước ngoài. Trong giai đoạn đầu trước khi cổ phần hoá, NHTM Nhà nước có thể phát hành trái phiếu chuyển đổi để tăng vốn tự có. Để có thể huy động vốn nhanh với khối lượng lớn, cần huy động vốn từ các nhà đầu tư nước ngoài và cho phép các nhà đầu tư tham gia quản trị điều hành hoạt động của ngân hàng.

Củng cố các NHTM cổ phần

Đối với các NHTM cổ phần, NHNN cần có chế khuyến khích các ngân hàng này tăng vốn điều lệ. Trên thực tế thời gian qua, các NHTM cổ phần đã chủ động trong việc tăng vốn điều lệ với tốc độ khá nhanh khá nhanh. Theo thống kê

của Ngân hàng Nhà nước thì số vốn điều lệ của các NHTM cổ phần đã tăng từ 2-3 lần trong vòng hai năm qua. Với qui định gần đây về mức vốn điều lệ của đối với các ngân hàng thương mại cổ phần (1000 tỷ đồng) thì dự kiến đến cuối năm 2006 có khoảng 80% các NHTM cổ phần có vốn điều lệ từ 1000 tỷ đồng trở lên.

Nâng cao năng lực của các công ty cho thuê tài chính

Đây là nội dung quan trọng trong việc phát triển và phổ cập dịch vụ cho thuê tài chính tới các DNVVN. Hiện nay dịch vụ này ở Việt nam chưa thu hút được sự quan tâm đúng mức từ phía các DNVVN một phần là do công tác tuyên truyền của các nhà cung cấp dịch vụ chưa thực sự có hệ thống.

Việc hiểu biết hạn chế về tiện ích của dịch vụ này đã cản trở việc tiếp cận của DNVVN. Trong nhiều trường hợp có thể sử dụng dịch vụ cho thuê tài chính thì DNVVN vẫn tìm đến dịch vụ tín dụng của ngân hàng. Nâng cao năng lực cho các công ty cho thuê tài chính cần tập trung vào nâng cao năng lực quản trị doanh nghiệp và tiềm lực tài chính.

Bên cạnh đó việc xây dựng một hệ thống các qui định pháp lý đồng bộ liên quan tới hoạt động của các công ty cho thuê tài chính cũng cần được đẩy mạnh để các hoạt động cho thuê tài chính phát triển đúng với tiềm năng sẵn có.

- **Nâng cao năng lực quản lý, phát triển nguồn nhân lực và ứng dụng công nghệ ngân hàng tiên tiến**

Theo đánh giá của nhiều chuyên gia trong nước và quốc tế tại các hội nghị và hội thảo chuyên đề tại Việt nam cũng như đánh giá của các tổ chức quốc tế có uy tín như WB, ADB và UN... thì đây chính là điểm yếu cốt lõi của các NHTM Việt nam. Phát triển nguồn nhân lực và ứng dụng công nghệ tiên tiến, bao gồm cả công nghệ quản lý cũng như hạ tầng cơ sở cung cấp dịch vụ là hai yếu tố nền tảng trong việc nâng cao năng lực quản lý của các NHTM Việt nam hiện nay. Hiện nay một số NHTM (ACB, Techcombank...) lựa chọn cách thức hợp tác với các ngân hàng nước ngoài (các ngân hàng nước ngoài trở thành nhà đầu tư chiến lược tại các ngân hàng trên) để nâng cao năng lực toàn diện của ngân hàng mình.

Nâng cao năng lực quản lý được bắt đầu bằng việc xây dựng chiến lược phát triển hợp lý, uyển chuyển đi đôi với việc tập trung nguồn lực thích đáng cho phát triển và đào tạo nguồn nhân lực. Xây dựng văn hoá kinh doanh phù hợp, cùng với các chế độ đãi ngộ và chế độ làm việc hợp lý là những yếu tố quan trọng trong việc xây dựng một NHTM có năng lực cạnh tranh.

Một trong những đặc thù của ngành ngân hàng là các dịch vụ có tính vô hình, và được quyết định chủ yếu bởi các yếu tố công nghệ và con người. Do đó, để nâng cao năng lực cạnh tranh, các NHTM cần phải tập trung vào yếu tố con người mà cụ thể là xây dựng và phát triển một đội ngũ nhân sự đủ lớn mạnh về chất và lượng theo các định hướng sau:

- Xác định số lượng cán bộ cần thiết và yêu cầu trình độ cho mỗi vị trí. Hiện nay một số ngân hàng chưa có bảng mô tả công việc và tiêu chí tuyển dụng cho các vị trí cụ thể trong hệ thống. Trên cơ sở chiến lược phát triển (ngắn, trung và dài hạn) các NHTM cần hoạch định chiến lược nhân sự đáp ứng với chiến lược và các kế hoạch kinh doanh của toàn bộ hệ thống và của từng chi nhánh cụ thể (số lượng nhân sự cần thiết hiện tại, dự báo trong tương lai, nguồn cung cấp nhân sự, trình độ cần thiết, kế hoạch đào tạo trong và ngoài nước, đào tạo ngắn hạn và dài hạn....).

- Xây dựng hệ thống chỉ tiêu đánh giá kết quả công tác, năng lực cán bộ thông qua việc xác định trách nhiệm và vai trò của các cán bộ công nhân viên theo bảng mô tả công việc.

- Động viên, giao quyền chủ động nghiên cứu, quyết định cho nhân viên, kích thích tinh thần sáng tạo, phát triển ý tưởng. Đồng thời, đề cao tinh thần hợp tác và làm việc theo nhóm nhằm nâng cao sự chia sẻ tri thức và nâng cao chất lượng công việc.

• **Nâng cao năng lực quản lý rủi ro**

Đối với các NHTM, một yếu tố đặc biệt quan trọng là việc quản lý rủi ro. Đây là yếu tố đòi hỏi nỗ lực nhiều mặt của các NHTM. Việc áp dụng các qui trình quản lý theo tiêu chuẩn ISO là bước đi ban đầu. Để quản trị rủi ro hiệu quả thì các ngân hàng cần đầu tư thoả đáng vào việc xây dựng hệ thống thông tin nội bộ theo

tiêu chuẩn, để trên cơ sở các dữ liệu tổng hợp có thể đưa ra các biện pháp điều chỉnh kịp thời.

Hệ thống các ngân hàng có ảnh hưởng rất lớn không chỉ xét về mặt kinh tế mà còn về mặt xã hội. Các rủi ro và sự cố tại các ngân hàng luôn có tác động mạnh tới dân chúng và các bên sử dụng dịch vụ. Bên cạnh đó trong hệ thống ngân hàng luôn có phản ứng dây chuyền nên ảnh hưởng của các yếu tố trên luôn có tác động lan toả rộng.

Quản lý rủi ro của toàn bộ hệ thống trong mỗi ngân hàng phải tính đến việc quản lý rủi ro của từng qui trình tiềm ẩn rủi ro. Các qui trình phải được xây dựng khoa học, chặt chẽ để vừa đảm bảo các hoạt động của ngân hàng được vận hành trôi chảy nhưng cũng giúp cho ngân hàng kiểm soát tốt rủi ro.

- **Đa dạng hóa dịch vụ và nâng cao chất lượng dịch vụ**

Cách tiếp cận đối với đa dạng hoá và nâng cao chất lượng dịch vụ cần được tiến hành theo hướng:

- Hoàn thiện, phát triển và tăng cường tiện ích cho các dịch vụ hiện có,
- Triển khai thực hiện các dịch vụ mà nền kinh tế đang có nhu cầu và ngân hàng có điều kiện cung cấp,
- Triển khai các dịch vụ mới.

Đối với các dịch vụ ngân hàng hiện có thì cần tập trung vào cải tiến quy trình nghiệp vụ huy động vốn theo hướng: đơn giản, thuận tiện, an toàn cho ngân hàng và khách hàng. Trên cơ sở chiến lược phát triển và nguồn lực sẵn có các NHTM cần xem xét mở rộng mạng lưới giao dịch đến tận cơ sở, nơi tập trung đông dân cư, tăng cường tuyên truyền, khuyến khích việc mở tài khoản tiền gửi. Cần mở rộng và nâng cao chất lượng dịch vụ thanh toán, chuyển tiền thông qua việc hoàn thiện hệ thống thanh toán điện tử.

Đối với các dịch vụ ngân hàng hiện có thì việc gia tăng các tiện ích đóng vai trò quan trọng trong việc làm cho các dịch vụ ngân hàng trở nên hấp dẫn với các DNVTN.

Triển khai các dịch vụ mới: việc triển khai các dịch vụ mới cho các DNVVN cần được xây dựng trên cơ sở đáp ứng các nhu cầu đặc thù của DNVVN trong khi vẫn duy trì các mức phí cạnh tranh. Việc cho ra đời các dịch vụ mới với các qui trình đơn giản và tiêu chuẩn hoá luôn được các DNVVN đánh giá cao. Đây cũng là cách tiếp cận của các ngân hàng nước ngoài trong việc cung cấp dịch vụ cho các DNVVN. Ý tưởng cho việc ra đời các dịch vụ mới cho DNVVN thường có xuất phát điểm từ đặc thù và qui trình vận hành của chính các DNVVN.

3.2.2. Ứng dụng phương pháp tính điểm tín dụng trong cho vay đối với các doanh nghiệp vừa và nhỏ

Tốc độ tăng trưởng kinh tế phụ thuộc vào sự phát triển của các doanh nghiệp, đối với các nước đang phát triển như Việt Nam thì sự phát triển của các doanh nghiệp, đặc biệt là các DNVVN đóng vai trò vô cùng quan trọng. Nguồn lực tài chính là một trong những yếu tố quan trọng nhất đối với sự sống còn của các DNVVN. Khả năng tiếp cận với các nguồn tài chính giúp DNVVN nắm bắt được cơ hội đầu tư mở rộng sản xuất, đổi mới công nghệ và có khả năng cạnh tranh trên thị trường trong nước cũng như thị trường quốc tế. Tuy nhiên, các DNVVN ở Việt Nam đang gặp phải những khó khăn trong việc tiếp cận với nguồn tài chính từ các ngân hàng thương mại (NHTM) do thiếu tài sản thế chấp, thiếu tài liệu chứng minh khả năng tài chính, số liệu thông tin kế toán chưa đáng tin cậy.... Dưới con mắt của các nhà ngân hàng, DNVVN là khách hàng có độ rủi ro cao và các ngân hàng vẫn chưa hướng các sản phẩm, dịch vụ và kỹ năng của mình vào đối tượng khách hàng đầy tiềm năng này. Giải pháp ở đây là thảo luận về khả năng ứng dụng phương pháp tính điểm tín dụng-một phương pháp nếu được áp dụng có thể khắc phục được các trở ngại trên và tạo cơ hội cho các NHTM mở rộng tiếp cận đến các DNNVV ở Việt Nam.

Sự tiếp cận của các NHTM tới các DNVVN

Cùng với sự tăng trưởng kinh tế, mức tăng trưởng tín dụng chung của các NHTM trong thời gian gần đây khá cao, nhưng dư nợ tín dụng cho các DNNVV cũng chỉ chiếm khoảng 15% tổng dư nợ tín dụng. Các NHTM, đặc biệt là các

NHTM Nhà nước vẫn đang đối mặt với nợ khó đòi cao. Các khoản nợ này phần lớn là của các doanh nghiệp nhà nước (DNNN). 40% của danh mục đầu tư là cho vay DNNN và các chỉ số gần đây cho thấy do áp lực về cho vay các DNNN nên các NHTM Nhà nước chưa chú tâm nhiều đến cung cấp vốn cho các DNVVN và các ngân hàng này thường có xu hướng quan hệ với các khách hàng là các doanh nghiệp lớn vì chi phí quản lý cho mỗi đồng vốn cho vay tương đối thấp.

Một yếu tố khác ảnh hưởng tới sự tiếp cận tới các DNVVN là nhiều ngân hàng thiếu kỹ năng cho vay và khả năng đánh giá các khoản đầu tư dài hạn trên cơ sở thương mại. Do đó, các NHTM sử dụng phương pháp cho vay theo quan hệ truyền thống (áp dụng đối với các doanh nghiệp Nhà nước và các công ty lớn) đối với việc xem xét cho vay các DNVVN. Phương pháp này chủ yếu dựa vào các thông tin tài chính liên quan đến công ty để đánh giá về triển vọng phát triển và khả năng trả nợ của công ty. Phương pháp này không thích hợp với các DNNVV do các thông tin đáng tin cậy không sẵn có và các khoản vay nhỏ không tương xứng với mức độ chi phí về thời gian mà ngân hàng bỏ ra.

Thêm vào đó, hệ thống quản lý và báo cáo danh mục đầu tư của NHTM chưa được phân đoạn nên không xác định được đâu là DNVVN dẫn đến hạn chế việc lập kế hoạch và quản lý rủi ro. Hệ thống phân loại khách hàng dựa chủ yếu trên các thước đo tài chính nên không đáng tin cậy trong việc đánh giá các DNVVN. Các NHTM chưa phân bổ nguồn lực thích đáng phục vụ các DNVVN, các sản phẩm chưa đáp ứng được yêu cầu của các DNNVV. Thủ tục cho vay chưa phù hợp với các DNNVV và chi phí trên một khoản vay lớn hơn so với chi phí tương ứng khi cho doanh nghiệp lớn vay...Yêu cầu thế chấp là các tài sản khi vay vốn và ít khi sử dụng các quy định nói lỏng trong việc yêu cầu thế chấp, yêu cầu DNVVN phải có hồ sơ về mức độ tin cậy tín dụng đã gây khó khăn cho những khách hàng vay lần đầu. Việc yêu cầu các DNVVN phải có kế hoạch kinh doanh là khó thực hiện và thường vượt khả năng của nhiều doanh nghiệp loại này. Chính những điều đó đã hạn chế khả năng tiếp cận của ngân hàng tới DNVVN.

Tiếp cận tới phương pháp tính điểm tín dụng

Phát triển tín dụng cho các DNVVN có thể đem lại lợi ích to lớn cho các ngân hàng. Tại các nước phát triển, các ngân hàng không có sự lựa chọn nào khác ngoài phát triển cho vay đối với các DNVVN bởi vai trò quan trọng của các doanh nghiệp này trong nền kinh tế. Đối với các nền kinh tế đang chuyển đổi, cho vay DNVVN ngày càng trở nên quan trọng, đặc biệt khi cạnh tranh đang tăng lên để giành các khách hàng lớn, do đó các ngân hàng phải phát triển thị trường DNVVN.

Một trong những yếu tố quan trọng trong việc nâng cao khả năng tiếp cận tài chính của các DNVVN là đòi hỏi tăng cường cung cấp các thông tin tài chính của các DNVVN cho các tổ chức cung cấp dịch vụ tài chính. Việc ứng dụng hệ thống tính điểm tín dụng (credit scoring systems) là một giải pháp cho vấn đề trên.

Trong những năm gần đây, các ngân hàng đang dần dần áp dụng một công nghệ mới, được gọi là Hệ thống tính điểm tín dụng đối với cho vay DNVVN. Tính điểm tín dụng lần đầu tiên được ra mắt vào đầu những năm 90 bởi các ngân hàng lớn tại Mỹ. Khởi điểm ban đầu hệ thống này được phát triển để cho vay tiêu dùng, cũng nhờ hệ thống này mà cách thức các ngân hàng quản lý tín dụng tiêu dùng đã thay đổi rất nhiều. Hệ thống này hiện nay đã được khẳng định vị thế tại Mỹ và tại Tây Âu. Hệ thống này cũng đang dần dần trở nên phổ biến ở Châu Á.

Hệ thống tính điểm tín dụng là một phương pháp thống kê tự động nhằm đánh giá rủi ro không có khả năng thanh toán. Hệ thống này bao gồm việc phân tích một số lượng lớn các dữ liệu quá khứ của người đi vay nhằm xác định các đặc tính có thể tiên đoán khả năng người đi vay tiền có thể mất khả năng chi trả vào một thời điểm nào đó trong tương lai. Các dữ liệu này có thể bao gồm lĩnh vực kinh doanh, năm hoạt động và quy mô tài sản. Sử dụng kết quả từ phân tích nói trên, ngân hàng có thể thiết kế một thẻ tính điểm để đánh giá rủi ro gắn liền với mỗi hồ sơ tín dụng. Sử dụng phương pháp tính bình quân hoặc các phương pháp khác, ngân hàng có thể tính toán từ thẻ tính điểm một con số định lượng duy nhất hoặc một chỉ số tính điểm tín dụng để đánh giá hồ sơ tín dụng. Các quy trình trên có thể tự động hoá một cách dễ dàng. Có một số định nghĩa về hệ thống tính điểm tín dụng mà ta có thể viện dẫn dưới đây:

“Đây là phương pháp phân tích một số lượng lớn những người đi vay trong quá khứ để tính toán xem với một khoản vay như vậy, một người đi vay với những đặc tính nào có thể mất khả năng chi trả. Hệ thống này viện dẫn một con số định lượng duy nhất - số điểm - được lấy ra từ một số lượng lớn các mẫu thống kê của những người đi vay trước đó để tính trước khả năng thanh toán của một ứng viên đi vay vốn”.

Đối với cho vay tiêu dùng thì một số lượng lớn các thông tin dữ liệu về tín dụng tiêu dùng và các đặc tính của người đi vay thường đã sẵn có cho các ngân hàng để có thể xây dựng hệ thống tính điểm tín dụng đối với các nhóm cho vay khác nhau. Tuy nhiên, đối với cho vay DNVVN, thì các ngân hàng nhỏ lại thường không có đủ số lượng khách hàng là các DNVVN để có thể quản lý tín dụng trên cơ sở các số liệu thống kê. Trong các trường hợp như vậy, thì các ngân hàng đã tìm ra một giải pháp thông qua việc chia sẻ các thông tin dữ liệu. Điều này cho phép tạo nên một nguồn dữ liệu lớn để có thể phân tích dữ liệu quá khứ cũng như cho phép sử dụng hệ thống tính điểm tín dụng và các công cụ phân tích tín dụng khác mà nếu không dùng cách chia sẻ trên thì không thể làm được.

Một trong những ví dụ đó là sự tồn tại của các cơ quan tham vấn về tín dụng, các cơ quan này sử dụng dữ liệu và cung cấp các hệ thống tính điểm tín dụng trực tiếp tới các ngân hàng. Tại Mỹ, Small Business Scoring Systems cung cấp các mô hình tính điểm rủi ro, mà các mô hình này hiện đang được sử dụng bởi 350 tổ chức cho vay. Tại Anh quốc, có 4 cơ quan tham vấn về tín dụng, các cơ quan này cung cấp các hệ thống tính điểm tổng thể trong trường hợp các ngân hàng này không có đủ các dữ liệu quá khứ để xây dựng một hệ thống của riêng mình.

Các doanh nghiệp càng nhỏ thì càng có nhiều khả năng các thông tin về doanh nghiệp, đặc biệt là các thông tin về tài chính sẽ bị thiếu hụt, không đáng tin cậy, hoặc thậm chí không có. Trong các trường hợp như vậy, các ngân hàng buộc phải tập trung vào các dữ liệu cá nhân của chính người chủ doanh nghiệp. Các thông tin này đã cho thấy là có thể dự đoán trước khả năng thanh toán khoản vay. Như vậy, ta có thể thấy rằng, hệ thống tính điểm tín dụng cùng với các thông tin về doanh nghiệp bao gồm tình trạng tài chính, lịch sử các khoản vay trước kia, các dữ

liệu so sánh trong cùng ngành công nghiệp, số năm kinh doanh, doanh thu và các thông tin chung khác trên thực tế là một chỉ số tốt để giúp các ngân hàng mở rộng việc cho vay đối với các DNVVN.

Việc quản lý các khoản vay của các DNVVN có thể được chuyển trọng tâm từ các quyết định cho vay đơn lẻ bằng các công cụ quản lý, ví dụ như hệ thống tính điểm tín dụng. Hệ thống tính điểm tín dụng có những lợi ích như sau:

- Tăng cường quản lý bởi vì hệ thống quản trị sẽ gần như cập nhật liên tục về mức độ rủi ro liên quan đến toàn bộ hệ thống tín dụng. Các thông tin này là rất cần thiết để kiểm soát mức độ rủi ro mà bất kỳ một ngân hàng nào có thể chấp thuận cũng như đưa ra một chính sách tín dụng phù hợp mà không phải dựa vào các đánh giá chủ quan của từng người cán bộ tín dụng đơn lẻ.
- Giảm chi phí do hệ thống này giảm thời gian con người phải tham gia vào trong quá trình cũng như tăng tốc độ phê chuẩn và giảm thời gian đào tạo cho cán bộ tín dụng mới.
- Tăng tốc độ đưa ra các quyết định cho vay cũng như số lượng các khoản vay trong khi người cho vay có thể giữ mức độ tổn thất ổn định, qua đó có thể tăng được doanh thu.
- Tăng độ chính xác, độ ổn định và tính khách quan của các quyết định, bởi vì các hệ thống này được phát triển và tiến bộ theo thời gian

Tuy nhiên, hệ thống tính điểm tín dụng cũng có những điểm bất lợi tiềm tàng sau:

- Hệ thống tính điểm tín dụng được xây dựng dựa trên việc phân tích các dữ liệu quá khứ, như vậy, trong một số trường hợp không có đủ dữ liệu trước đó, các dự báo tương lai dựa trên kết quả quá khứ có thể không chính xác.
- Hệ thống này cũng có thể dẫn tới các quyết định cho vay không công bằng, hoặc có tác dụng ngược với một số nhóm khách hàng khi họ không phù hợp đối với hồ sơ quản lý rủi ro.

- Vì đây là một công cụ không có sự tham gia của con người, nên điều này có thể giảm đáng kể mối quan hệ giữa những người cho vay và các DNVVN

Một số doanh nghiệp làm ăn tốt nhưng có các dữ liệu tín dụng quá khứ hạn chế, hoặc thiếu các thông tin tài chính thì sẽ không thể nhận được các khoản tín dụng nếu dựa trên các mô hình tính điểm tín dụng này. Như vậy, đối với các ngân hàng, khi dựa trên một hệ thống tính điểm tín dụng duy nhất có thể dẫn tới việc mất các thông tin quan trọng về bản thân doanh nghiệp. Có một cách để giải quyết vấn đề này là việc chia các khách hàng dựa trên điểm tín dụng của họ theo các nhóm: nhóm được chấp thuận ngay lập tức, nhóm bị từ chối ngay lập tức và nhóm cần được xem xét thêm.

Các cuộc khảo sát đã cho thấy rằng, người chủ của các DNVVN luôn có một nhu cầu tìm hiểu các ngân hàng ở địa phương và đánh giá cao các dịch vụ thiết kế riêng. Việc xây dựng hệ thống tính điểm tín dụng có thể đem lại các tiện ích khác đối với ngân hàng. Các thông tin được tạo ra từ hệ thống này có thể được sử dụng như một công cụ để phân loại khách hàng và nâng cao hiệu quả việc tiếp thị các sản phẩm tài chính đối với các khách hàng tiềm năng. Hệ thống này cũng xác định các khách hàng tiềm năng cho các dịch vụ khác và hỗ trợ việc định hướng tới các khách hàng tiềm năng.

Phương pháp tính điểm tín dụng cũng cho phép các NHTM định giá các khoản cho vay theo mức độ rủi ro. Do vậy, để mở rộng tín dụng các NHTM ở Việt Nam cần xây dựng hệ thống tính điểm tín dụng cụ thể cho các DNNVV và dựa vào dữ liệu của cá nhân hơn là dữ liệu của doanh nghiệp, thử nghiệm và hoàn thiện hệ thống tính điểm đó và sau đó triển khai thực hiện hệ thống tính điểm này trong toàn hệ thống. Các NHTM nên thực hiện hệ thống tính điểm này một cách độc lập với việc xây dựng hệ thống xếp loại tín dụng do các tổ chức bên ngoài thực hiện.

Hiện nay ở Việt nam chưa phổ biến hệ thống tính điểm tín dụng. Mặc dù Ngân hàng Nhà nước Việt nam có Trung tâm thông tin tín dụng (CIC) nhưng trung

tâm này chủ yếu kiểm tra thông tin thông tin của các đối tượng vay lớn và các doanh nghiệp Nhà nước.

3.2.3. Phát triển các giải pháp (gói) dịch vụ ngân hàng cho doanh nghiệp vừa và nhỏ

Triết lý cơ bản của giải pháp này là việc giảm chi phí của dịch vụ thông qua việc kết hợp các loại hình dịch vụ cụ thể cho các DNVVN thành một giải pháp hay dịch vụ “trộn gói”. Chi phí cho cả “gói” dịch vụ do vậy sẽ thấp hơn tổng chi phí của từng dịch vụ cộng lại và cũng tạo điều kiện thuận lợi hơn cho các DNVVN trong việc tiếp cận và sử dụng.

Việc giảm chi phí được xây dựng dựa trên sự hiểu biết của các ngân hàng về đặc thù hoạt động, quản trị tài chính - kế toán của DNVVN và các kỹ năng cụ thể khi phục vụ các doanh nghiệp này. Bên cạnh đó, việc giảm chi phí dựa trên hai nền tảng sau:

- Các gói dịch vụ thường được thiết kế phục vụ một nhiệm vụ nhất định của DNVVN, ví dụ như hoạt động xuất nhập khẩu, thanh toán các hợp đồng,... do vậy, các ngân hàng sẽ lựa chọn và thiết kế các gói dịch vụ để có thể tiết kiệm nguồn lực mà vẫn đảm bảo khả năng kiểm soát rủi ro và các quy trình của ngân hàng. Ví dụ cụ thể là trong thời gian gần đây ngân hàng VIB Bank cung cấp dịch vụ chìa khoá thuế xuất nhập khẩu và dịch vụ xuất nhập khẩu A - Z. Các dịch vụ này có thể được thiết kế với sự hợp tác của các tổ chức liên quan nhằm nâng cao hiệu quả và chất lượng của dịch vụ.
- Các gói dịch vụ cũng có thể được thiết kế dành cho một nhóm DNVVN hoặc các DNVVN có những đặc điểm chung. Ví dụ như hiện có các gói dịch vụ dành cho các doanh nghiệp trong lĩnh vực công nghệ thông tin và chăn nuôi... Một số quốc gia cũng đưa ra các gói dịch vụ dành riêng cho các doanh nghiệp mới khởi sự. Kinh nghiệm của ngân hàng trong việc cung cấp dịch vụ cho các doanh nghiệp mới khởi sự đóng vai trò quan trọng vì các doanh nghiệp này

được đánh giá là có rủi ro cao và đặc biệt là các ngân hàng không có thông tin về tình hình kinh doanh của doanh nghiệp trong quá khứ.

Theo quan điểm của nghiên cứu sinh thì đây sẽ là một giải pháp được nhiều ngân hàng Việt Nam lựa chọn. Hiện nay nhiều ngân hàng đã nhận thấy tầm quan trọng của đối tượng khách hàng là các DN VVN (ví dụ như ngân hàng Techcombank coi các DN VVN và các cá nhân là đối tượng phục vụ chính trong thời gian tới). Bên cạnh đó, giải pháp này không đòi hỏi đầu tư lớn về cơ sở hạ tầng và công nghệ thông tin.

Các giải pháp (gói dịch vụ) chuyên cho DN VVN với chi phí cạnh tranh sẽ tạo điều kiện cho các doanh nghiệp này tiết kiệm thời gian và chi phí khi sử dụng dịch vụ. Về phía các ngân hàng, thông qua việc cung cấp các “gói” dịch vụ như trên sẽ giúp ngân hàng quản lý rủi ro tốt hơn cũng như tiến hành các hoạt động hỗ trợ cho doanh nghiệp một cách kịp thời khi cần thiết.

3.2.4. Thiết kế các khoản tín dụng qui mô nhỏ cho các doanh nghiệp vừa và nhỏ

Xét về mặt lý thuyết cũng như quan sát kinh nghiệm quốc tế chúng ta có thể thấy rằng việc thiết kế và cung cấp các khoản tín dụng nhỏ dành cho các DN VVN là một giải pháp phù hợp trong điều kiện ở Việt nam.

Giải pháp này được thể hiện thông qua việc NHTM cung cấp khoản tín dụng có giá trị nhỏ (cố định) với các qui trình và điều kiện được đơn giản và chuẩn hoá ở mức tối đa.

Đối với giải pháp này thì điều quan trọng đầu tiên là xác định được qui mô của khoản tín dụng cố định này. Nếu như qui mô của khoản vay quá nhỏ sẽ không phát huy hiệu quả. Với các khoản vay quá tầm kiểm soát của các NHTM thì dễ dẫn tới việc các NHTM không quản lý được các khoản vay một cách thấu đáo cũng như gây khó khăn cho các NHTM trong việc đưa ra các qui trình đơn giản, được chuẩn hoá mà không tạo gánh nặng về quản lý rủi ro đối với các khoản tín dụng này.

Trường hợp thành công của Đài Loan đối với khoản tín dụng nhỏ qui mô USD 25,000 nêu ở phần trên là một ví dụ. Trên cơ sở các dữ liệu và số liệu thống kê về cách thức và qui mô của các khoản tín dụng của các DNVVN, các NHTM có thể đưa ra quyết định về qui mô của mức tín dụng và trên cơ sở đó sẽ quyết định qui trình cho vay.

Lợi nhuận của các NHTM đến từ số lượng đông đảo khách hàng là các DNVVN sử dụng dịch vụ này. Đối với các DNVVN việc nắm bắt các điều kiện và qui trình tín dụng được chuẩn hoá sẽ tạo điều kiện thuận lợi nhiều trong việc tiếp cận. Bên cạnh đó việc quảng bá cũng trở nên thuận lợi và dễ dàng hơn vì các qui trình đã được đơn giản hoá.

3.3. CÁC KIẾN NGHỊ ĐỐI VỚI CÁC DOANH NGHIỆP VỪA VÀ NHỎ

3.3.1 Nâng cao năng lực của các doanh nghiệp vừa và nhỏ trong quản trị tài chính

Theo đánh giá chung, yếu tố then chốt trong việc quyết định khả năng DNVVN tiếp cận và sử dụng các dịch vụ ngân hàng có hiệu quả là năng lực của các DN này trong quản trị tài chính nội bộ.

Một thực tế nhận thấy là một phần lớn các DNVVN có bộ máy tài chính-kế toán nhỏ gọn, thậm chí nhiều nơi chỉ do một vài người phụ trách. Tuy nhiên chừng nào các DN này không tự nâng cao năng lực quản trị tài chính của mình thì chừng đó sẽ gặp phải các khó khăn trong quản lý sản xuất-kinh doanh của DN nói chung và trong tiếp cận và sử dụng các dịch vụ ngân hàng nói riêng.

Trong nội dung này, các yếu tố quan trọng phải kể đến bao gồm:

- Khả năng xây dựng hệ thống kế toán-tài chính theo tiêu chuẩn
- Quản lý dòng tiền
- Xác định được cơ cấu tài chính hợp lý (tham chiếu với các chỉ số chung trong cùng lĩnh vực hoạt động kinh doanh)

Hiện nay, một số DNVVN xây dựng hệ thống kế toán tài chính với mục đích chính là “đổi phỏ” với các cơ quan quản lý chứ không nhằm mục đích quản trị doanh nghiệp. Cũng chính vì lý do đó mà các báo cáo tài chính còn mang nặng tính

hình thức mà chưa đạt được mục đích cuối cùng là hỗ trợ cho việc quản trị doanh nghiệp được tốt hơn. Do vậy nên thuật ngữ “kế toán quản trị” trong nhiều trường hợp còn chưa được các DNVVN biết đến.

3.3.2. Nâng cao năng lực của các doanh nghiệp vừa và nhỏ trong việc lập và thẩm định các dự án đầu tư và kế hoạch kinh doanh

Việc nâng cao năng lực của các DNVVN trong lập và thẩm định các dự án và kế hoạch kinh doanh đóng vai trò quan trọng trong việc tiếp cận và sử dụng hiệu quả các dịch vụ ngân hàng, đặc biệt là các dịch vụ truyền thống như dịch vụ tín dụng. Trong nhiều trường hợp các DNVVN tiếp cận tới các nhà cung cấp tín dụng xuất phát từ nhu cầu trực tiếp mà không có đánh giá xem xét cụ thể các yếu tố quan trọng sau:

- Xác định cơ cấu vốn phù hợp phục vụ cho nhu cầu đặt ra, bao gồm tỷ lệ vốn tự có, vốn tín dụng từ nhà cung cấp hoặc thu tiền trước của khách hàng, thuê mua tài chính, tín dụng ngân hàng, phát hành trái phiếu, cổ phiếu. Trên thực tế ba phương pháp huy động vốn ban đầu thường được các DNVVN áp dụng;
- Nắm bắt đặc thù của các phương thức huy động vốn nói trên, bên cạnh đó cần tính đến thực trạng tài chính của doanh nghiệp. Ví dụ như các doanh nghiệp không nên áp dụng hình thức phát hành trái phiếu khi đã có tỷ lệ nợ cao
- Hiểu rõ tính chất của khoản vay. Hiện nay nhiều DNVVN hể có nhu cầu về thiết bị, máy móc phục vụ sản xuất kinh doanh là tiếp cận tín dụng ngân hàng để vay tiền phục vụ cho nhu cầu đó mà không tính đến phương thức thuê mua tài chính. Hình thức huy động vốn trung và dài hạn này phù hợp với các DNVVN, giúp cho họ sử dụng đồng vốn linh hoạt vào các hoạt động đầu tư khác nhau thay vì mua tài sản cố định. Hơn nữa thuê tài chính cũng không làm ảnh hưởng đến hạn mức tín dụng khi doanh nghiệp đi vay vốn ngân hàng.

Trong bất kỳ phương thức nào thì việc nắm bắt kỹ năng lập và thẩm định các dự án đầu tư (hay phương án kinh doanh trong trường hợp dự án qui mô nhỏ) đóng vai trò then chốt. Bản thân quá trình lập và thẩm định dự án cũng hỗ trợ doanh nghiệp rất nhiều trong việc hiểu rõ hơn về bản thân doanh nghiệp mình xét về góc độ quản lý. Bản thân doanh nghiệp cũng nắm rõ hơn dòng doanh thu, chi phí phát sinh cũng như các phương án quản lý tối ưu đối với từng công đoạn.

Quá trình xây dựng dự án cũng giúp doanh nghiệp chuẩn bị kỹ hơn khi làm việc với ngân hàng. Thông thường các ngân hàng thường đánh giá các dự án đầu tư và phương án sản xuất kinh doanh theo các mặt sau:

- Xem xét đánh giá sơ bộ:
 - Mục tiêu
 - Cơ cấu sản phẩm dịch vụ đầu ra
 - Phương án tiêu thụ sản phẩm
 - Qui mô, cơ cấu vốn đầu tư
 - Nguồn vốn thực hiện kế hoạch kinh doanh
 - Thời gian thực hiện dự án
- Đánh giá tổng quan về nhu cầu sản phẩm:
 - Giới thiệu về sản phẩm
 - Nhu cầu trên thị trường
 - Mức tiêu thụ gia tăng hàng năm
- Khả năng cung cấp của doanh nghiệp
- Thị trường mục tiêu và khả năng cạnh tranh của sản phẩm
 - Thị trường nội địa
 - Thị trường nước ngoài
- Phương thức tiêu thụ và mạng lưới phân phối
 - Phương thức phân phối
 - Mạng lưới phân phối
 - Chi phí thiết lập mạng lưới phân phối
 - Phương thức bán hàng

- Đánh giá khả năng cung cấp nguyên vật liệu và các yếu tố đầu vào
 - Số lượng
 - Nhà cung cấp
 - Nhập khẩu
 - Dự phòng rủi ro
- Đánh giá phương diện tổ chức thực hiện
 - Đội ngũ cán bộ
 - Trình độ kinh nghiệm
 - Tay nghề công nhân
 - ...

3.3.3. Nâng cao kỹ năng của các doanh nghiệp vừa và nhỏ trong việc tiếp cận các dịch vụ ngân hàng. Tăng cường quan hệ giữa ngân hàng và doanh nghiệp

Bên cạnh việc nâng cao năng lực quản trị của bản thân doanh nghiệp nói chung và quản trị tài chính nói riêng thì bản thân việc nâng cao năng lực, kỹ năng của các DNVVN trong việc tiếp cận các dịch vụ ngân hàng đóng vai trò quan trọng. Trên thực tế là có nhiều DNVVN tuy hoạt động và có các chỉ số kinh doanh-tài chính tốt vẫn gặp một số khó khăn và lúng túng khi tiếp cận với các dịch vụ ngân hàng nói chung và dịch vụ tín dụng nói riêng.

Nâng cao năng lực, kỹ năng tiếp cận các dịch vụ ngân hàng đề cập đến các qui trình và nghiệp vụ cụ thể doanh nghiệp cần nắm bắt khi tiếp cận dịch vụ. Nếu như mục trước tập trung sâu vào nâng cao năng lực của các DNVVN trong việc lập và thẩm định các các dự án đầu tư và kế hoạch kinh doanh-một nội dung quan trọng trong việc tiếp cận vốn ngân hàng thì phần này sẽ đề cập đến các kỹ năng còn lại giúp DNVVN tiếp cận dịch vụ tín dụng và các dịch vụ khác như thanh toán, bảo lãnh, ...

Trong việc vay tiền, các doanh nghiệp là người mua quyền sử dụng vốn. Nhưng hoạt động này cũng có thể coi như tìm kiếm người tài trợ vốn cho hoạt động kinh doanh của mình. Để các tổ chức tín dụng tin tưởng vào ý định cũng như khả năng hoàn trả vốn vay, doanh nghiệp cần quan tâm đến những vấn đề sau:

- Chuẩn bị vay vốn
- Lựa chọn tổ chức tín dụng
- Chuẩn bị hồ sơ vay vốn
- Chuẩn bị phỏng vấn
- Chuẩn bị và hướng dẫn cán bộ tín dụng kiểm tra thực tế đối với doanh nghiệp
- Chuẩn bị và cung cấp tài liệu theo nội dung kiểm tra của tổ chức tín dụng
- Ký kết hợp đồng
- Thực hiện hợp đồng
- Chuẩn bị cho việc kiểm tra sử dụng tiền vay của tổ chức tín dụng
- Trả nợ và xử lý nợ có vấn đề (nếu có)
- Xử lý tài sản bảo đảm (nếu có)

Xuất phát từ thực tế là tại các nền kinh tế đang phát triển vẫn còn một tỷ lệ các DNVTN ít hoặc không khai thác triệt để các tiện ích do các dịch vụ ngân hàng đem lại. Bên cạnh đó việc sử dụng thanh toán bằng tiền mặt cũng còn phổ biến. Chính vì lẽ đó các nhân viên nghiệp vụ của doanh nghiệp không có sự hiểu biết thấu đáo về các dịch vụ do ngân hàng cung cấp, thuận lợi và khó khăn trong việc sử dụng các loại hình dịch vụ khác nhau. Điều đó cũng dẫn đến việc các doanh nghiệp này không nắm được các qui trình và đòi hỏi của ngân hàng trong việc tiếp cận từng loại dịch vụ.

Mặc dù các ngân hàng luôn có các qui trình theo tiêu chuẩn để đánh giá khách hàng và thẩm định tín dụng, tuy nhiên chúng ta cũng có thể thấy việc các DNVTN có một thời gian dài sử dụng các dịch vụ của ngân hàng cũng tạo điều kiện cho các ngân hàng có nhiều thông tin hơn về doanh nghiệp để phục vụ cho việc ra quyết định cấp tín dụng sau này.

Hoạt động và phát triển của DNVTN gắn liền với uy tín của bản thân người chủ doanh nghiệp. Quá trình giao dịch với ngân hàng cũng phần nào giúp cho ngân

hàng có thêm thông tin về uy tín và cung cách kinh doanh của người chủ doanh nghiệp. Uy tín trong kinh doanh, chiến lược phát triển (ngắn hạn hay dài hạn), cách tiếp cận rủi ro (cẩn thận hay ưa mạo hiểm) của người chủ doanh nghiệp sẽ là các yếu tố được ngân hàng xem xét và cân nhắc. Tất cả các yếu tố nêu trên tuy có thể không đóng vai trò then chốt trong việc đưa ra các quyết định của ngân hàng nhưng cũng sẽ có ảnh hưởng ở một chừng mực nhất định trong việc có hay không cung cấp tín dụng cho doanh nghiệp, hay quyết định hạn mức tín dụng của doanh nghiệp.

Nhận thấy tầm quan trọng của việc tăng cường quan hệ giữa ngân hàng với DNVTN, hiện nay việc gặp gỡ và tiếp xúc định kỳ giữa các doanh nghiệp và ngân hàng đã được khởi xướng và triển khai tại một số địa bàn. Trong một số trường hợp các hoạt động này được hỗ trợ tổ chức bởi các tổ chức hiệp hội ngành nghề, các tổ chức hỗ trợ doanh nghiệp...

Bên cạnh đó, kinh nghiệm quốc tế cũng chỉ ra rằng các cán bộ nghiệp vụ của các ngân hàng cũng cần thường xuyên tiếp xúc và tới thăm các doanh nghiệp để nắm bắt tốt hơn tình hình sản xuất-kinh doanh, nhằm phục vụ tốt hơn việc thiết kế và cung cấp dịch vụ của ngân hàng.

3.4. CÁC KIẾN NGHỊ CHUNG

3.4.1. Hoàn thiện khung pháp lý, các cơ chế-chính sách và hệ thống các cơ quan quản lý Nhà nước

Với tiến trình chuyển đổi nền kinh tế, hội nhập kinh tế quốc tế và thực hiện các cam kết quốc tế trong lĩnh vực ngân hàng, hoạt động của các tổ chức tín dụng nước ta có những thay đổi căn bản về cả lượng và chất. Cơ cấu thu nhập của các tổ chức tín dụng đã có sự chuyển đổi hợp lý hơn theo hướng giảm dần doanh thu từ hoạt động tín dụng ngân hàng cùng với tăng dần doanh thu từ các hoạt động cung cấp dịch vụ ngân hàng khác. Việc xây dựng và hoàn thiện các văn bản quy phạm pháp luật về dịch vụ ngân hàng đã góp phần đáng kể vào kết quả trên của các TCTD. Nhìn chung, Luật các TCTD và các văn bản hướng dẫn thi hành luật này đã tạo ra một khuôn khổ pháp lý tương đối hoàn chỉnh cho hoạt động cung cấp dịch vụ của các TCTD và hoạt động quản lý của Ngân hàng Nhà nước. Tuy nhiên, do sự

thay đổi nhanh chóng của hoạt động cung cấp dịch vụ ngân hàng như xu hướng tự do hoá dịch vụ ngân hàng, sự xuất hiện của nhiều dịch vụ ngân hàng mới, pháp luật về ngân hàng hiện đã bộc lộ một số điểm bất cập, không phù hợp với sự phát triển nhanh chóng của các loại hình dịch vụ ngân hàng và yêu cầu hội nhập kinh tế quốc tế. Mặc dù đã được sửa đổi, bổ sung liên tục trong những năm qua, nhưng khung pháp lý về dịch vụ ngân hàng vẫn chưa theo kịp sự phát triển nhanh chóng của thực tiễn, chưa giải quyết căn bản các vướng mắc, bất cập đã, đang và sẽ nảy sinh và chưa thực sự tạo ra khuôn khổ pháp lý phù hợp để hỗ trợ cho các TCTD phát triển các dịch vụ ngân hàng, đặc biệt là các dịch vụ ngân hàng hiện đại. Đồng thời pháp luật về dịch vụ ngân hàng cũng chưa thực sự tạo thành cơ sở pháp lý phù hợp cho hoạt động quản lý, giám sát của NHNN. Bên cạnh đó nếu tính đến chiến lược của các ngân hàng trong và ngoài nước trong thời kỳ hậu WTO, bao gồm cả hạ tầng cơ sở phục vụ các giao dịch và ra mắt các dịch vụ mới, hiện đại thì các qui định pháp lý áp dụng hiện nay còn chưa phù hợp.

Hoàn thiện khung pháp lý, các cơ chế-chính sách và hệ thống các cơ quan quản lý về dịch vụ ngân hàng bao gồm các điểm chính sau:

a) Quy định rõ phạm vi điều chỉnh của Luật các TCTD

Để khắc phục bất cập về phạm vi điều chỉnh của Luật các TCTD và nâng cao hiệu quả quản lý Nhà nước trong lĩnh vực ngân hàng và tiền tệ, phạm vi điều chỉnh của Luật các TCTD cần sửa đổi theo hướng xác định rõ phạm vi điều chỉnh gồm 3 nhóm: thứ nhất, các ngân hàng thương mại là loại hình TCTD có hoạt động ngân hàng là hoạt động kinh doanh chủ yếu và được phép cung cấp hầu hết các loại hình dịch vụ ngân hàng. Thứ hai, các TCTD phi ngân hàng là loại hình TCTD được phép cung cấp một số loại hình dịch vụ ngân hàng (ít hơn so với các ngân hàng thương mại như không được phép làm dịch vụ thanh toán, huy động tiền gửi không kỳ hạn, tiền gửi có kỳ hạn dưới một năm). Thứ ba, các tổ chức khác được phép cung cấp một số dịch vụ ngân hàng rất hạn chế (ít hơn so với các TCTD phi ngân hàng như chỉ được làm dịch vụ huy động vốn hay chuyển tiền).

Để có cơ sở pháp lý cho NHNN thực hiện chức năng quản lý Nhà nước đối với các tổ chức này thông qua hoạt động cấp phép, thu hồi giấy phép, thanh tra, giám sát và thực hiện yêu cầu minh bạch hoá chính sách trong các cam kết quốc tế, Luật các TCTD và các văn bản hướng dẫn thi hành phải có quy định cụ thể các loại dịch vụ ngân hàng mà tổ chức không phải là TCTD được phép cung cấp, điều kiện để được cung cấp các dịch vụ (chủ yếu là các điều kiện về an toàn và quản lý rủi ro). Để đảm bảo tính an toàn của hệ thống, bảo vệ người gửi tiền cũng như không hạn chế quyền kinh doanh của các tổ chức cung cấp dịch vụ ngân hàng. Luật các TCTD cũng cần có quy định cho phép các tổ chức này chuyển đổi sang TCTD hoặc ngân hàng và ngược lại khi có đủ các điều kiện theo quy định phù hợp với từng loại hình, từng trường hợp chuyển đổi. Nói một cách khác là các tổ chức khác (không phải là TCTD) chỉ được phép cung cấp rất hạn chế các dịch vụ ngân hàng khi được NHNN cho phép và có đủ các điều kiện về an toàn và phải chịu sự giám sát, thanh tra của NHNN. Khi muốn cung cấp nhiều dịch vụ ngân hàng hơn, tổ chức này buộc phải chuyển sang hoạt động theo mô hình ngân hàng hoặc TCTD phi ngân hàng. Việc sửa đổi này đảm bảo sân chơi bình đẳng hơn cho các nhà cung cấp dịch vụ ngân hàng và đảm bảo chuyển phương thức quản lý của NHNN theo hướng hiệu quả hơn.

b) Cải cách căn bản cơ chế cấp phép cung cấp các dịch vụ ngân hàng của các TCTD

Do yêu cầu của quá trình cải cách hành chính, NHNN cần thay đổi căn bản cơ chế cấp phép cho việc cung cấp từng dịch vụ ngân hàng cụ thể của các TCTD theo hướng: (i) NHNN không cấp phép cho từng dịch vụ của ngân hàng, mà quy định các điều kiện cần thiết để được cung cấp từng dịch vụ (trên cơ sở đảm bảo an toàn), chính sách quản lý rủi ro phù hợp, có đủ năng lực cung cấp dịch vụ. Khi có đủ các điều kiện này, TCTD sẽ được cung cấp dịch vụ và NHNN chỉ giám sát, thanh tra việc cung cấp dịch vụ của TCTD trên cơ sở sự tuân thủ các điều kiện do NHNN quy định; (ii) NHNN không quy định cụ thể các loại dịch vụ ngân hàng mà TCTD được phép cung cấp trong giấy phép của từng TCTD, mà quy định nhóm các dịch vụ TCTD sẽ được cung cấp.

c) Hoàn chỉnh quy định về điều kiện cấp phép cho TCTD phù hợp thông lệ quốc tế và thực tiễn Việt nam

Hiện tại, theo quy định của Luật các TCTD, một điều kiện bắt buộc để được xem xét cấp phép là “có nhu cầu hoạt động ngân hàng trên địa bàn”. Tuy nhiên, điều kiện này là định tính, khó xác định chính xác trên thực tế và không phù hợp với thông lệ quốc tế, cũng như cam kết của Việt Nam trong Hiệp định Thương mại Việt Nam- Hoa Kỳ (BTA) và yêu cầu của Tổ chức thương mại thế giới (WTO). Khi gia nhập WTO, Việt Nam sẽ phải bãi bỏ điều kiện này khi xem xét cấp phép cho các nhà cung cấp dịch vụ nước ngoài như đã cam kết với các nhà cung cấp dịch vụ ngân hàng Hoa Kỳ tại Hiệp định thương mại Việt Nam-Hoa Kỳ. Do vậy khi bỏ điều kiện này, đương nhiên rào cản tiếp cận thị trường đối với lĩnh vực ngân hàng đã được dỡ bỏ. Tuy nhiên, do khả năng cạnh tranh của các ngân hàng Việt Nam còn yếu, năng lực tài chính còn hạn chế, dẫn đến nhu cầu bảo hộ đối với các ngân hàng trong nước vẫn còn. Mặt khác, NHNN Việt Nam vẫn cần công cụ mới để loại bỏ các ngân hàng yếu kém tham gia thị trường. Để đạt được mục tiêu này, khi bỏ quy định điều kiện cấp phép “có nhu cầu hoạt động ngân hàng trên địa bàn”, Luật các TCTD cần phải bổ sung quy định về các điều kiện cấp phép mới (phù hợp với thông lệ quốc tế và được WTO chấp thuận) dựa trên các quy định về “biện pháp cần trọng” của Hiệp định chung về Thương mại dịch vụ (GATS). Theo đó, quy định về cấp phép cần bổ sung các điều kiện cấp phép mới đối với các TCTD như (i) NHNN phải thỏa mãn rằng giấy phép mới được cấp phục vụ tốt nhất lợi ích của hệ thống tài chính Việt Nam và (ii) phải tuân thủ các quy định về tỷ lệ an toàn của TCTD xin cấp phép và trong chừng mực nhất định có thể quy định những hoàn cảnh (mang tính tạm thời) không cấp phép mới cho các tất cả các TCTD như giai đoạn chấn chỉnh, củng cố hoạt động của các TCTD hiện có, hoặc khi tỷ lệ nợ quá hạn, nợ xấu của hệ thống ngân hàng vượt quá mức nhất định. Tuy nhiên, để đảm bảo các quy định này không trái với quy định của GATS, các quy định cần phải được áp dụng trên cơ sở đối xử tối huệ quốc và đối xử quốc gia.

d) Sửa đổi các quy định về loại hình dịch vụ ngân hàng mà TCTD được cung cấp

Theo quy định hiện hành của pháp luật về dịch vụ ngân hàng các TCTD được huy động vốn dưới các hình thức tiền gửi không kỳ hạn, tiền gửi có kỳ hạn và các loại tiền gửi khác và được cho vay, chiết khấu giấy tờ có giá, bảo lãnh, cung cấp dịch vụ thanh toán và cho thuê tài chính (thông qua công ty độc lập). Nhiều dịch vụ ngân hàng thông dụng khác chưa được quy định trong Luật các TCTD như môi giới tiền tệ, bao thanh toán, thanh toán và quyết toán tài sản tài chính, hối phiếu ngân hàng, các nghiệp vụ phát sinh. Trong khi đó sau khi Việt Nam trở thành thành viên WTO, các TCTD Hoa Kỳ tại Việt Nam cũng như các TCTD nước ngoài khác tại Việt Nam lại được phép cung cấp 12 phân ngành dịch vụ ngân hàng theo quy định của Phụ lục G của BTA hoặc theo Phụ lục về dịch vụ tài chính của Hiệp định chung về thương mại dịch vụ (GATS). Như vậy, theo quy định của pháp luật hiện hành của Việt Nam về dịch vụ ngân hàng, các TCTD Việt Nam được cung cấp ít hơn về số lượng dịch vụ ngân hàng so với các TCTD nước ngoài tại Việt Nam. Hay nói cách khác, Luật các TCTD và các văn bản hướng dẫn thi hành chưa đáp ứng yêu cầu hội nhập xét từ khía cạnh quy định về loại hình dịch vụ mà TCTD được cung cấp. Do vậy, để đảm bảo sân chơi bình đẳng và tạo cơ sở pháp lý cho các TCTD Việt Nam triển khai việc cung cấp các dịch vụ ngân hàng mới và cho phép NHNN có đủ cơ sở pháp lý thực hiện chức năng giám sát và thanh tra, việc sửa đổi các quy định về các loại hình dịch vụ ngân hàng mà TCTD được cung cấp là yêu cầu cấp thiết. Để đảm bảo khả năng điều chỉnh linh hoạt tùy theo sự phát triển của thị trường và năng lực cung cấp dịch vụ của các TCTD, Luật các TCTD và các văn bản hướng dẫn thi hành nên quy định “danh sách các dịch vụ ngân hàng” được phép cung cấp theo hướng mở và NHNN có thể bổ sung các dịch vụ mới vào danh sách này, tùy theo yêu cầu thị trường và năng lực quản lý. Tuy nhiên, cùng với việc cho phép các TCTD mở rộng loại hình dịch vụ ngân hàng, các quy định về điều kiện cung cấp dịch vụ ngân hàng mới, thanh tra, giám sát việc cung cấp các dịch vụ này cũng phải được ban hành một cách đồng bộ.

e) Bổ sung thêm các quy định về các phương thức cung cấp dịch vụ tài chính ngân hàng khác

Như đã phân tích ở phần trên, thực tiễn phát triển thị trường dịch vụ ngân hàng đòi hỏi các cơ quan quản lý nhà nước liên quan (đặc biệt là NHNN) phải nhanh chóng nghiên cứu và ban hành các văn bản quy phạm pháp luật mới điều chỉnh việc cung cấp dịch vụ qua các phương thức như cung cấp qua biên giới và hiện diện thể nhân để đảm bảo cho NHNN có thể thực hiện tốt vai trò thanh tra, giám sát của mình. Ngoài ra, các cơ quan quản lý nhà nước về dịch vụ tài chính (Bộ Tài chính, NHNN) phải tăng cường phối hợp thực hiện chức năng giám sát việc cung cấp các dịch vụ tài chính đa lĩnh vực (như dịch vụ ngân hàng + bảo hiểm, dịch vụ ngân hàng + chứng khoán) của các tổ chức tài chính.

Ngoài ra, để hoàn thiện khung pháp lý cho việc xây dựng hệ thống ngân hàng đa dạng về loại hình tổ chức và loại hình dịch vụ, Luật các TCTD và các văn bản hướng dẫn thi hành cần được sửa đổi theo hướng quy định rõ hơn về phạm vi hoạt động của từng loại hình ngân hàng và đưa ra các quy định quản lý giám sát phù hợp.

Việc hoàn thiện pháp luật về dịch vụ ngân hàng chỉ là điều kiện cần và có vai trò hỗ trợ cho các TCTD nói chung và các ngân hàng nói riêng trong việc xây dựng và thực hiện chiến lược phát triển dịch vụ ngân hàng của mình. Để có thể xây dựng và thực hiện tốt chiến lược phát triển dịch vụ ngân hàng, nâng cao khả năng cạnh tranh trong điều kiện hội nhập kinh tế quốc tế, các TCTD trong nước cần phải phát huy các lợi thế vốn có của từng TCTD (về mạng lưới, uy tín, hiểu biết về thị trường và khách hàng), nâng cao năng lực đội ngũ nhân viên ngân hàng, nhanh chóng tiếp cận với các công nghệ ngân hàng hiện đại và dịch vụ ngân hàng mới. Bên cạnh đó, để tạo điều kiện cho các TCTD thực hiện thành công chiến lược phát triển dịch vụ, các cơ chế chính sách liên quan cũng phải được hoàn thiện một cách đồng bộ, đặc biệt các quy định về xử lý phá sản, quyền chủ nợ của ngân hàng, phòng chống rửa tiền... Các qui định pháp lý trong các lĩnh vực khác liên quan như trong lĩnh vực đất đai: Luật Đất đai, Luật đăng ký bất động sản, trong lĩnh vực dân sự như Luật Dân sự, Luật công chứng, các qui định về đăng ký giao dịch đảm bảo... cũng cần

phải được xem xét dưới góc độ đồng bộ hoá để tạo điều kiện cho các qui định trong lĩnh vực dịch vụ ngân hàng phát huy tối đa hiệu lực.

3.4.2. Xây dựng trung tâm hỗ trợ thẩm định tín dụng

Hiện nay có nhiều quan điểm khác nhau về việc cung cấp dịch vụ ngân hàng cho các DNVVN ở Việt nam, trong đó các bên cung cấp dịch vụ, các bên sử dụng dịch vụ và các cơ quan quản lý nhà nước, các tổ chức liên quan khác có các góc độ nhìn nhận khác nhau. Trong đó nhiều chuyên gia có ý kiến chung rằng chi phí cho việc thẩm định các khoản tín dụng của DNVVN là một trong số những rào cản. Quan điểm này cũng được nhiều chuyên gia quốc tế chia xẻ. Trên thực tế với một mức chi phí gần như giống nhau dành cho việc thẩm định một hồ sơ vay vốn thì khoản vay của các DNVVN lại nhỏ hơn rất nhiều so với các khoản vay của các doanh nghiệp lớn do vậy tỷ lệ lợi nhuận thu được từ phí dịch vụ và lãi suất là tương đối nhỏ và trên thực tế với cách thức cung cấp dịch vụ như hiện nay làm cho hoạt động này ở một chừng mực nhất định là không hấp dẫn với các ngân hàng và các tổ chức cung cấp dịch vụ.

Bên cạnh đó, một thực tế là có các DNVVN có số vốn đăng ký không lớn nhưng đưa ra các đề án với nhu cầu tín dụng khá cao, gấp nhiều lần so với khả năng tài chính của mình. Việc đánh giá, thẩm định các khoản tín dụng như vậy thường rất mất nhiều thời gian, công sức và tốn kém.

Phân tích trên đây đã tạo cơ sở cho việc xây dựng trung tâm hỗ trợ thẩm định tín dụng với đối tượng khách hàng tập trung vào các DNVVN. Việc có một tổ chức thẩm định tín dụng chuyên cho các DNVVN chắc chắn sẽ làm cho chi phí thẩm định thấp hơn đáng kể so với việc các bên cung cấp dịch vụ tiến hành các dịch vụ theo cách riêng của mình.

Bên cạnh đó, một yếu tố rất quan trọng là bản thân trung tâm hỗ trợ thẩm định tín dụng như vậy sẽ thiết lập cho mình một mạng lưới các cơ quan phối hợp như các sở ban, ngành các cấp, các hiệp hội và các tổ chức đoàn thể mà các DNVVN là các thành viên. Trên cơ sở đó trung tâm này (tiếp đó là các tổ chức cung cấp dịch vụ) sẽ có đầy đủ hơn các thông tin, cả chính thức và phi chính thức về tình

hình hoạt động kinh doanh của các DNVVN và đặc biệt là bản thân người chủ doanh nghiệp.

Xét về địa vị pháp lý, trung tâm này được thành lập là một tổ chức phi lợi nhuận, hay nói một cách khác là mặc dù vẫn có các khoản thu nhưng sẽ không lấy lợi nhuận làm mục tiêu chính.

Các khoản thu nhập của trung tâm này sẽ đến từ các phí dịch vụ và dịch vụ tư vấn. Chi phí hoạt động bao gồm chi phí thu thập dữ liệu, chi phí nhân sự, thuê văn phòng, quản lý, chi phí bảo trì thiết bị.

Về cơ cấu vốn của trung tâm hỗ trợ thẩm định tín dụng, với đặc thù của Việt nam thì một trong số những đề xuất tham gia góp vốn cho trung tâm có thể là Ngân hàng Nhà nước (40%), các ngân hàng thương mại (40%) và Hiệp hội ngân hàng (20%).

Xét về mặt tổ chức, tham gia quản lý trung tâm có thể bao gồm:

- Chủ tịch: là một chuyên gia cao cấp đến từ khu vực ngân hàng tư nhân
- Các giám sát viên: bao gồm đại diện các nhà tài trợ quốc tế, các hiệp hội ngành, các công ty kiểm toán, các cơ sở đào tạo và nghiên cứu
- Thành viên hội đồng quản trị: các chuyên gia cao cấp của Ngân hàng Nhà nước, các ngân hàng thương mại, Hiệp hội ngân hàng

Theo đánh giá và đề xuất của các chuyên gia quốc tế, trong số các danh mục dịch vụ của trung tâm sẽ bao gồm sổ tay cho vay theo ngành cho cán bộ tín dụng với các thông tin:

- Chỉ số tài chính trung bình theo ngành
- Báo cáo tài chính trung bình theo ngành

Trong lộ trình thành lập trung tâm, Ngân hàng Nhà nước được đánh giá là sẽ giữ vai trò chính.

3.4.3. Thành lập ngân hàng chuyên phục vụ doanh nghiệp vừa và nhỏ

Các nghiên cứu và khảo sát gần đây tại nhiều nền kinh tế trong khu vực và trên thế giới đã cho chúng ta thấy rằng mặc dù ở các mức độ phát triển kinh tế khác nhau, với sự khác nhau về phát triển hạ tầng cơ sở trong lĩnh vực dịch vụ ngân hàng

thì các nền kinh tế đều đưa ra các giải pháp ở tầm vĩ mô nhằm mục đích phát triển dịch vụ ngân hàng hỗ trợ DNVVN. Chúng ta có thể đưa các giải pháp này dưới dạng xây dựng các thể chế chuyên cung cấp dịch vụ ngân hàng cho các DNVVN.

Trước hết, đó là việc thành lập các thể chế, các ngân hàng chuyên phục vụ cho các DNVVN hoặc có thể là một bộ phận chuyên trách của các ngân hàng. Xu hướng thiết lập bên trong các ngân hàng các bộ phận chuyên trách tỏ ra tương đối phổ biến.

Bên cạnh đó tại Việt Nam cũng như tại các nền kinh tế khác trên thế giới ở các giai đoạn khác nhau đều có các chương trình, dự án, quỹ hoặc các hình thức khác nhằm cung cấp tín dụng hoặc các dịch vụ ngân hàng khác cho DNVVN. Một trong những đặc điểm của nhóm giải pháp trên là các hình thức này chỉ kéo dài trong một khoảng thời gian nhất định và trong một số trường hợp thì nguồn vốn chỉ được sử dụng trong một lĩnh vực ngành hàng hoặc một lĩnh vực kinh tế nào đó được xác định trước. Các DNVVN tham gia các hình thức này thường phải chấp nhận một số điều kiện của bên cung cấp dịch vụ. Trong một số trường hợp có thể có bên đối tác nước ngoài tham gia.

Từ các phân tích trên chúng ta có thể nhận thấy rằng trong giai đoạn trước mắt đối với một số ngành kinh tế thì việc duy trì một số hình thức như nêu trên vẫn có thể được áp dụng. Việc Việt Nam gia nhập WTO sẽ dỡ bỏ những hỗ trợ trực tiếp từ phía chính phủ cho doanh nghiệp. Việc hỗ trợ có thể được thực hiện thông qua hỗ trợ kỹ thuật và các hỗ trợ khác không trái với các quy định chung của WTO.

Nét đặc thù của các thể chế chuyên cung cấp dịch vụ cho các DNVVN được thể hiện thông qua việc xác định rõ các đối tượng phục vụ và trên cơ sở đó bộ máy vận hành sẽ bao gồm các nhân viên nắm rõ đặc thù của các DNVVN để các dịch vụ đưa ra phù hợp với các doanh nghiệp này mà không gây chi phí vận hành quá lớn. Các thể chế này có thể là các ngân hàng, các quỹ hoặc dưới các hình thức khác. Việc phân tích kỹ đặc thù của các DNVVN trong việc sử dụng các dịch vụ ngân hàng sẽ cho phép chúng ta tìm ra các mô hình phù hợp để xây dựng các thể chế

cung cấp dịch vụ, các chương trình, dự án phù hợp tại các giai đoạn phát triển của nền kinh tế.

Trong nhóm giải pháp này chúng ta có thể vận dụng trực tiếp kinh nghiệm của một số nền kinh tế đi trước trong việc khuyến khích các ngân hàng thương mại dành một tỉ lệ nhất định nguồn tài chính để phục vụ cho các DNVVN. Tuy nhiên, bản thân các ngân hàng cũng là các doanh nghiệp nên việc xem xét tính hiệu quả của chiến lược trên sẽ tùy thuộc vào việc đánh giá và nhận định của mỗi ngân hàng, và như vậy thì không có gì đảm bảo rằng một phần nguồn tài chính như đã định trước của các ngân hàng sẽ được dành cho các DNVVN. Chính vì lẽ đó luôn luôn cần có các thể chế (có thể có sự tham gia của Nhà nước-toàn bộ hoặc một phần) để chuyên phục vụ cho các DNVVN.

Xét về góc độ lý thuyết, việc thiết lập các thể chế chuyên cung cấp dịch vụ ngân hàng cho các DNVVN được xây dựng theo nguyên tắc sau:

- Các tổ chức cung cấp dịch vụ ngân hàng cho DNVVN phải đóng vai trò lớn hơn là việc đơn thuần cung cấp các dịch vụ ngân hàng
- Các dịch vụ ngân hàng cho DNVVN chỉ phát huy hết tác dụng và hỗ trợ hữu hiệu cho các DNVVN khi các dịch vụ ngân hàng được cung cấp song song với các dịch vụ phi tài chính (trong một số trường hợp được gọi là dịch vụ phát triển kinh doanh-BDS)
- Việc cung cấp dịch vụ cho các nhóm DNVVN được phân loại theo các tiêu chí khác nhau sẽ giúp cho các bên cung cấp dịch vụ hiểu rõ hơn đặc thù của các DNVVN trong từng lĩnh vực và qua đó có giải pháp giảm chi phí vận hành

Xuất phát từ phân tích trên đây, có thể đưa ra hai giải pháp cụ thể:

- Thành lập ngân hàng chuyên phục vụ DNVVN
- Xây dựng các chương trình, dự án cho vay tới các DNVVN

Ý tưởng thành lập ngân hàng chuyên phục vụ các DNVVN hiện đã được triển khai thành công tại các quốc gia có mức độ phát triển và cơ cấu kinh tế gần giống với Việt nam là Thái Lan và Phillipin. Tại các quốc gia này các DNVVN có

số lượng lớn trong toàn bộ nền kinh tế, trên 95% tổng số các doanh nghiệp đang hoạt động và đóng góp xấp xỉ 50% GDP.

Với xuất phát điểm chung là một ngân hàng khi chọn các DNVVN là đối tượng phục vụ chính thì ngân hàng này phải được chuẩn bị để tiến xa hơn các dịch vụ ngân hàng và tài trợ thông thường. Trên thực tế các ngân hàng này có thể là ngân hàng do chính phủ lập ra (như trường hợp của Thái Lan) hay được thành lập bởi các cổ đông (như trường hợp của Phillipin).

Hiện nay tồn tại ý kiến cho rằng đối với các DNVVN thì chỉ các dịch vụ ngân hàng không đủ đảm bảo sự phát triển và phát triển bền vững của các doanh nghiệp này mà đi kèm theo đó phải là các dịch vụ phát triển kinh doanh.

Theo Tổ chức phát triển công nghiệp của Liên hiệp quốc (UNIDO) thì *dịch vụ phát triển kinh doanh là bất kỳ một dịch vụ phi tài chính nào đến với doanh nghiệp, được đưa ra trên cơ sở chính thức hoặc phi chính thức.*

Kinh nghiệm quốc tế đã chỉ ra rằng một trong những yếu tố quan trọng tạo nên thành công của các ngân hàng chuyên cho DNVVN là kinh nghiệm cho vay và cung cấp dịch vụ cho các doanh nghiệp này. Trường hợp của Phillipin (ngân hàng Plantersbank) đã cho thấy các nguồn tài trợ của ngân hàng này cho các DNVVN đã giúp các doanh nghiệp này mở rộng hoạt động kinh doanh, tăng nhân công, tăng thu nhập, nâng cao đời sống và đóng góp vào sự phát triển kinh tế địa phương.

Bên cạnh việc xây dựng năng lực và mạng lưới các tổ chức đối tác để cung cấp các dịch vụ phát triển kinh doanh cho các DNVVN, các ngân hàng nói trên còn áp dụng các chính sách và điều chỉnh để phù hợp với đối tượng phục vụ, bao gồm:

- Đơn giản hoá việc lập tài liệu, chứng từ với các khoản vay
- Điều chỉnh thích hợp lịch thu nợ trên cơ sở luồng tiền của khách hàng vay
- Thực hiện các khoản thanh toán phải trả trên cơ sở thường xuyên và bằng các số tiền nhỏ
- Phát triển chuyên môn để thu hút các nguồn vốn chương trình từ các tổ chức tài chính của chính phủ

Các ngân hàng nói trên, với tiêu chí hỗ trợ toàn diện cho các DNVVN cũng đưa ra các hỗ trợ và dịch vụ tư vấn kinh doanh cho các DNVVN. Các hoạt động này hướng tới việc nâng cao kỹ năng quản lý doanh nghiệp, chất lượng kinh doanh của các DNVVN và phát triển khả năng duy trì để trả nợ cho ngân hàng.

Song song với các chiến lược và nỗ lực trên, các ngân hàng này cũng phân loại các DNVVN thành các nhóm khách hàng để nâng cao hiệu quả phục vụ. Các DNVVN có thể được phân loại theo các tiêu chí như sau:

- Theo ngành hàng-lĩnh vực (công nghệ cao, công nghiệp, dịch vụ, kinh doanh thực phẩm, nuôi gia cầm ...)
- Theo địa bàn
- Theo mối liên kết (chuỗi, cụm)
- Theo tính chất hoạt động (xuất nhập khẩu,...)
- Theo giai đoạn phát triển (doanh nghiệp mới thành lập, ...)
- Theo các tiêu chí khác (cho vay khắc phục thiên tai...)

Bên cạnh đó, việc xây dựng các mối liên kết giữa các DNVVN với các bên liên quan như các tổ chức hỗ trợ, các hiệp hội ngành nghề, các đối tác-bạn hàng, hợp tác công-tư, hợp tác trong nước-nước ngoài... cũng là một nhiệm vụ được các ngân hàng này đặt lên hàng đầu nhằm mục đích hỗ trợ các DNVVN phát triển.

Các hoạt động và dịch vụ hỗ trợ các DNVVN có thể kéo dài trước và sau khi phê duyệt các khoản vay. Các hỗ trợ và dịch vụ trước khi phê duyệt khoản vay bao gồm:

- Hỗ trợ doanh nghiệp thông qua các hoạt động chung
- Đào tạo lập kế hoạch kinh doanh
- Giới thiệu các qui trình tiếp cận vay vốn và dịch vụ ngân hàng

Các hỗ trợ và dịch vụ sau khi phê duyệt khoản vay bao gồm:

- Dịch vụ tư vấn kinh doanh
- Dịch vụ phân tích hoạt động của doanh nghiệp
- Dịch vụ tiếp thị

- Các dịch vụ liên quan khác: đào tạo về sở hữu trí tuệ, thuế, quản lý tài chính, hệ thống kế toán, phát triển sản phẩm, phân phối...

Về các loại hình dịch vụ mà các ngân hàng chuyên cho DNVVN có thể cung cấp, kinh nghiệm quốc tế hiện nay cho thấy các ngân hàng này có xu hướng tập trung vào các dịch vụ cơ bản, truyền thống phổ biến với các DNVVN: các khoản vay có kỳ hạn (từ ngắn hạn tới dài hạn), cho thuê tài chính, bao thanh toán, tín dụng trọn gói...

3.4.4. Xây dựng các chương trình, dự án cho vay tới các doanh nghiệp vừa và nhỏ

Phát triển các DNVVN cả về lượng và chất được coi là nhiệm vụ chung của các tổ chức liên quan nói chung và các ngân hàng nói riêng. Bên cạnh việc thiết lập ngân hàng chuyên phục vụ các DNVVN thì một giải pháp khác là xây dựng các chương trình, dự án cho vay tới các DNVVN. Hiện nay tại Việt nam có thể kể đến 3 chương trình-dự án lớn, bao gồm:

- Dự án tín dụng nông thôn do WB tài trợ thông qua ngân hàng bán buôn là Ngân hàng Đầu tư và Phát triển Việt nam và hệ thống các ngân hàng bán lẻ gồm các ngân hàng cổ phần. Dự án cho vay tới các DNVVN nông thôn
- Dự án tài trợ DNVVN vốn vay ODA Nhật Bản thông qua JBIC
- Quỹ phát triển DNVVN do EU tài trợ (SMEDF)

Chi tiết về các dự án trên được nêu trong phụ lục 4.

Một điểm chung của các chương trình-dự án trên là bên cạnh các khoản tín dụng thì các chương trình-dự án trên cũng cung cấp các hoạt động hỗ trợ nhằm nâng cao năng lực của các bên thụ hưởng tín dụng. Ngân sách cho các hoạt động này thường ở dưới dạng viện trợ không hoàn lại, còn bản thân nguồn ngân sách của các chương trình-dự án là vốn ODA.

Một trong những giải pháp trong tương lai là xây dựng và triển khai có hiệu quả các chương trình-dự án tương tự như trên. Giải pháp cụ thể cho việc nâng cao hiệu quả phải dựa trên việc phân loại đối tượng phục vụ. Việc tập hợp các DNVVN có những điểm tương đồng về hoạt động, mục đích sử dụng vốn vay... sẽ làm giảm

gánh nặng cho công tác quản lý, góp phần nâng cao hiệu quả của các chương trình-dự án này.

KẾT LUẬN

Từ các phần phân tích và đánh giá trên đây liên quan đến quan hệ giữa các yếu tố cho phát triển dịch vụ ngân hàng phục vụ các DNVVN, cùng với việc phân tích các giải pháp cụ thể chúng ta có thể kết luận như sau:

Giải pháp-kiến nghị tổng thể sẽ phải bao gồm tập hợp các giải pháp và kiến nghị riêng rẽ được tiến hành một cách có logic và theo một lộ trình được vạch sẵn để có thể phát huy và đem lại kết quả mong muốn. Hiện nay, có nhiều ý kiến tranh luận về cách đặt vấn đề sao cho phù hợp với một nội dung rộng như chúng ta đang bàn, bên cạnh đó lại có được một lộ trình cụ thể cho các giải pháp để có thể triển khai trong thực tế.

Chương 3 đã nêu ra các giải pháp phát triển dịch vụ ngân hàng cho DNVVN ở Việt nam, với việc chia các giải pháp thành 3 nhóm chính là giải pháp từ phía các NTHM, kiến nghị đối với các DNVVN và các kiến nghị chung. Có những gợi ý về các giải pháp khác đã được áp dụng thành công tại các nền kinh tế phát triển như áp dụng phương pháp định mức tín nhiệm, tuy nhiên nếu đặt vào hoàn cảnh và điều kiện cụ thể của Việt nam chúng ta có thể thấy là phương pháp trên khó phát huy hiệu quả. Lý do là phương pháp trên đòi hỏi nhiều thông số đầu vào và các thông số này phải được chuẩn hoá cùng với báo cáo tài chính của doanh nghiệp. Với đặc thù, mức độ phát triển hiện nay của các DNVVN Việt nam thì giải pháp này khó có thể áp dụng trong tương lai gần.

Theo quan điểm của tác giả, các giải pháp và kiến nghị cụ thể có thể được xem xét dưới góc độ về tầm quan trọng, tính cấp thiết cũng như khả năng tạo tiền đề để cho các giải pháp-kiến nghị khác có thể được triển khai. Cụ thể các giải pháp có thể chia vào các nhóm cấp độ như sau:

Nhóm 1 bao gồm các giải pháp-kiến nghị nền tảng và quan trọng nhất mà theo quan điểm của tác giả là cần phải được triển khai ngay, thậm chí trước khi đề cập đến các giải pháp khác. Trong nhóm này chúng ta phải kể đến i) các kiến nghị nâng cao năng lực của các DNVVN trong quản trị tài chính mà trong một số trường hợp chúng ta có thể cụ thể hoá là việc có một hệ thống kế toán và báo cáo tài chính

đạt tiêu chuẩn. Đây là một quan điểm chung được các chuyên gia trong nước và quốc tế đánh giá là then chốt trong toàn bộ hệ thống các giải pháp-kiến nghị. Bản thân nâng cao năng lực quản trị tài chính giúp các DNVVN nâng cao năng lực cạnh tranh và quản lý dòng tiền tốt hơn. Chính quá trình cải tiến quản trị tài chính đã giúp chủ doanh nghiệp hiểu hơn về bản thân doanh nghiệp mình để trên cơ sở đó có thể đưa ra các chiến lược phát triển phù hợp.

Các báo cáo tài chính theo tiêu chuẩn cũng là nền tảng giúp doanh nghiệp tiếp cận tốt hơn các nguồn tài chính của ngân hàng và huy động các nguồn vốn thông qua các hình thức khác (cổ phiếu, trái phiếu ...). Tại nhiều quốc gia trên thế giới khi hệ thống quy định pháp lý đã đủ độ thông thoáng và ổn định thì các giải pháp chúng ta vừa nêu là cốt lõi cho một giải pháp tổng thể phát triển dịch vụ ngân hàng cho DNVVN. Ở đây chúng ta cũng cần nói thêm về chính bản thân các chuẩn mực kế toán đang được áp dụng hiện nay. Một trong những thách thức là tiến hành các điều chỉnh bổ sung sao cho hệ thống chuẩn mực kế toán này vừa phù hợp với tiêu chuẩn quốc tế và đồng thời phù hợp với đặc điểm hoạt động của DNVVN (bao gồm cả sự linh hoạt trong vận hành doanh nghiệp, năng lực quản lý, nguồn lực con người).

Nhóm thứ hai là các giải pháp được dành cho các nhà cung cấp dịch vụ. Một điều hiển nhiên là trong mối quan hệ này thì chỉ nỗ lực của doanh nghiệp thôi là không đủ. Cùng với nỗ lực của các cơ quan quản lý và hệ thống quy định pháp lý thì bản thân việc Việt Nam gia nhập WTO đã đặt ra rất nhiều thách thức cho các tổ chức cung cấp dịch vụ trong việc đưa ra các giải pháp của mình nhằm phục vụ tốt hơn nữa các DNVVN.

Ở đây cần nói đến năng lực quản trị rủi ro và khả năng ứng dụng công nghệ để giảm bớt các chi phí giao dịch. Chúng ta có thể nhận thấy là kể cả trong trường hợp các giải pháp trong nhóm 1 được thực hiện thì với vị thế của một số ngân hàng lớn hiện nay cũng như năng lực quản trị rủi ro của các tổ chức này thì cũng không có gì đảm bảo rằng các DNVVN có thể tiếp cận được nguồn vốn và các dịch vụ.

Điều đó nói lên sự gắn kết chặt chẽ giữa các nhóm giải pháp-kiến nghị cũng như tính đồng bộ của các giải pháp-kiến nghị này.

Rủi ro trong quan hệ giữa DNVVN và ngân hàng phụ thuộc vào thông tin về doanh nghiệp cũng như bản thân khả năng quản trị rủi ro của các nhà cung cấp dịch vụ. Trong trường hợp các nhà cung cấp dịch vụ không có năng lực quản trị rủi ro tốt thì ngoài việc một số dự án của doanh nghiệp không được xem xét đến thì kể cả đối với các dự án ít rủi ro thì các ngân hàng cũng vẫn chuyển phần rủi ro của mình sang phía doanh nghiệp và điều này được thể hiện qua các điều kiện vay vốn khắt khe và mức lãi suất cao. Chúng ta có thể nhận thấy rằng việc nâng cao năng lực quản trị rủi ro của các nhà cung cấp dịch vụ sẽ tạo ra kết cục đôi bên cùng có lợi trong quan hệ tín dụng giữa các nhà cung cấp dịch vụ và DNVVN.

Nhóm thứ ba tập hợp các giải pháp mà theo đánh giá có thể được triển khai và áp dụng trong tương lai gần. Nhóm các giải pháp này được xây dựng trên cơ sở kinh nghiệm từ các quốc gia khác và có tính đến đặc thù phát triển kinh tế của Việt Nam. Các giải pháp cụ thể trong nhóm này có thể nêu ra gồm i) ứng dụng phương pháp tính điểm tín dụng trong việc cho vay với các DNVVN, ii) Xây dựng các trung tâm hỗ trợ thẩm định tín dụng, iii) Thiết lập các thể chế cung cấp chuyên cho các DNVVN với điểm nổi bật là thành lập ngân hàng chuyên cho các DNVVN.

Bên cạnh đó hàng loạt các giải pháp và kinh nghiệm như xử lý hồ sơ tín dụng của các DNVVN giống như đối với cho vay tiêu dùng cá nhân như đã áp dụng tại các nước phát triển và các nền kinh tế khác cũng là một nhân tố quan trọng để có thể xem xét và áp dụng tại Việt Nam.

Nhìn tổng thể, các giải pháp được đưa ra bao gồm nhóm giải pháp tài chính và nhóm các giải pháp phi tài chính và nhằm tới mục đích xoá bỏ các rào cản trong việc tiếp cận các dịch vụ ngân hàng của các DNVVN mà các rào cản này trên thực chất được tạo ra chủ yếu do chính các đặc thù của các DNVVN.

* * *

DANH MỤC

CÁC CÔNG TRÌNH ĐÃ CÔNG BỐ CỦA TÁC GIẢ

1. Nguyễn Minh Tuấn (2003), “Dịch vụ tín dụng với sự phát triển ngành nghề thủ công và làng nghề”, *Tạp chí thị trường tài chính tiền tệ*, (10), tr. 20-21.
2. Nguyễn Minh Tuấn (2007), “Phát triển doanh nghiệp vừa và nhỏ trong điều kiện hội nhập”, *Tạp chí Nghiên cứu tài chính kế toán*, (1), tr. 17-18.
3. Nguyễn Minh Tuấn (2007), “Ứng dụng hệ thống tính điểm tín dụng trong việc nâng cao khả năng tiếp cận tài chính của các doanh nghiệp vừa và nhỏ (DNVVN)”, *Tạp chí Nghiên cứu tài chính kế toán*, (2), tr. 24-25.
4. Nguyễn Minh Tuấn (2007), “Bàn về phát triển doanh nghiệp”, *Tạp chí Tài chính*, (4), tr. 22-24.

DANH MỤC TÀI LIỆU THAM KHẢO

TIẾNG VIỆT

- [1] Báo cáo chung của các nhà tài trợ cho hội nghị nhóm tư vấn các nhà tài trợ Việt nam, *Báo cáo phát triển Việt nam 2006-Kinh doanh*, Hà nội.
- [2] Phan Thị Thu Hà, Nguyễn Thị Thu Thảo (2002), *Ngân hàng thương mại-quản trị và nghiệp vụ*, Nhà xuất bản thống kê, Hà nội.
- [3] Phạm Xuân Hoà (2005), *Môi trường hoạt động của các ngân hàng thương mại Việt nam-thời cơ và thách thức*, Tài liệu hội thảo “Xây dựng chiến lược phát triển dịch vụ ngân hàng đến năm 2010 và tầm nhìn đến năm 2020”.
- [4] Lê Hùng-Nguyễn Đức Lệnh (2006), “Hoạt động dịch vụ ngân hàng trên địa bàn thành phố Hồ Chí Minh giai đoạn 2001-2005 và một số định hướng cho giai đoạn 2006-2010”, *Tạp chí Ngân hàng*, (3), tr.31-34.
- [5] Nguyễn Đắc Hưng (2007), “Điều hành chính sách tiền tệ và hoạt động ngân hàng”, *Tạp chí Tài chính*, (508), tr. 38-41.
- [6] Lưu Thị Hương (2003), *Giáo trình tài chính doanh nghiệp*, Nhà xuất bản thống kê, Hà nội.
- [7] Nguyễn Hồng Kỳ (2006), “Hoạt động ngân hàng trên địa bàn Hà nội năm 2005 tiếp tục tăng trưởng ổn định và toàn diện”, *Tạp chí Ngân hàng*, (1+2), tr. 60- 63.
- [8] Kỷ yếu hội thảo (2006), *Diễn đàn đầu tư và hỗ trợ DNVVN Châu Á-Thái Bình Dương*, tổ chức tại Tp. Hồ Chí Minh tháng 10/2006.
- [9] Kỷ yếu Hội nghị chuyên đề (2006), *Lãnh đạo tháo gỡ vướng mắc, thúc đẩy phát triển mạnh DNVVN*, do Đảng uỷ Khối cơ quan kinh tế TW tổ chức tháng 10/2006.
- [10] Kỷ yếu Hội thảo (2006), *Tăng cường hỗ trợ và hợp tác vì sự phát triển các doanh nghiệp vừa và nhỏ APEC*, Hà nội.
- [11] Lê Hoàng Lan (2005), “Khả năng cung cấp dịch vụ của các ngân hàng nước ngoài khi Việt nam gia nhập WTO”, *Tạp chí Ngân hàng*, (9), tr. 44-46.
- [12] Trịnh Ngọc Lan (2006), “Những khó khăn tiềm ẩn rủi ro trong hoạt động ngân hàng trên địa bàn Hà nội năm 2005 và một số kiến nghị”, *Tạp chí Ngân hàng*, (3), tr. 35-37.
- [13] Hà Linh (2006), “Cung cấp dịch vụ ngân hàng”, *Thời báo Kinh tế Việt nam*, (202), tr. 6.
- [14] Nguyễn Linh (2007), “Cho thuê tài chính-vướng ở đâu”, *Báo Diễn đàn doanh nghiệp*, (04), tr. 12.

- [15] Thuỷ Linh (2007), “Cho thuê tài chính-còn nhiều thách thức”, *Thời báo Ngân hàng*, (34), tr. 7
- [16] Nguyễn Thị Mùi (2006), “Ngành Tài chính-Ngân hàng Việt nam với hội nhập WTO”, *Tạp chí Tài chính*, (11), tr.48-51.
- [17] Ngân hàng Nhà nước Việt nam (2006), *Báo cáo thường niên 2005*.
- [18] Ngân hàng Nhà nước Việt nam (2006), *Báo cáo tại Hội thảo “Các thị trường tài chính và tài trợ DNVVN”*, Hà nội tháng 11/2006.
- [19] Ngân hàng Nhà nước Việt nam (2007), *Định hướng chiến lược và giải pháp phát triển dịch vụ ngân hàng giai đoạn 2006-2010*, Đề tài nghiên cứu khoa học cấp ngành.
- [20] Ngân hàng Nhà nước Việt Nam (2001), *Quyết định số 1627/201/NHNN ngày 31-12-2001 về Quy chế cho vay của các tổ chức tín dụng đối với khách hàng*
- [21] Ngân hàng Nhà nước Việt nam (2002), *Quyết định số 286/202/QĐ-NHNN ngày 3-4-2002 về quy chế đồng tài trợ của các tổ chức tín dụng*.
- [22] Minh Ngọc (2007), “Vốn cho DNVVN-ngân hàng không hạn chế”, *Thời báo Ngân hàng*, (34), tr. 6.
- [23] Phòng Thương mại và Công nghiệp Việt nam (2002), *Doanh nghiệp Việt nam- tiếp cận và sử dụng các dịch vụ tài chính*, Tài liệu tham khảo.
- [24] Phòng Thương mại và Công nghiệp Việt nam (2007), *Báo cáo doanh nghiệp 2006*, Hà nội.
- [25] Hoàng Xuân Quế (2007), “Giải pháp vốn tín dụng ngân hàng cho DNVVN”, *Tạp chí nghiên cứu kinh tế*, (346), tr .28-37.
- [26] Nguyễn Hữu Tài (2002), *Giáo trình lý thuyết tài chính-tiền tệ*, Nhà xuất bản thống kê, Hà nội.
- [27] Tạ Quang Tiến (2007), “Bàn về hệ thống thanh toán ngân hàng Việt nam”, *Tạp chí Ngân hàng*, (3+4), tr. 72-74.
- [28] Nguyễn Minh Tuấn (2007), “Bàn về phát triển doanh nghiệp”, *Tạp chí Tài chính*, (4), tr. 22-24.
- [29] Nguyễn Minh Tuấn (2007), “Phát triển doanh nghiệp vừa và nhỏ trong điều kiện hội nhập”, *Tạp chí Nghiên cứu tài chính kế toán*, (1), tr. 17-18.
- [30] Nguyễn Minh Tuấn (2007), “Ứng dụng hệ thống tính điểm tín dụng trong việc nâng cao khả năng tiếp cận tài chính của các doanh nghiệp vừa và nhỏ (DNVVN)”, *Tạp chí Nghiên cứu tài chính kế toán*, (2), tr. 24-25.
- [31] Nguyễn Minh Tuấn (2003), “Dịch vụ tín dụng với sự phát triển ngành nghề thủ công và làng nghề”, *Tạp chí thị trường tài chính tiền tệ*, (10), tr. 20-21.

- [32] Ủy ban quốc gia về hợp tác kinh tế quốc tế (2006), *Các văn kiện gia nhập Tổ chức thương mại thế giới-WTO của Việt nam*, Hà nội.
- [33] Viện Khoa học tài chính (2005), *Đánh giá sự chuẩn bị của các tổ chức tín dụng trước khả năng Việt Nam gia nhập WTO*, Báo cáo khảo sát.

TIẾNG ANH

- [34] IMF (2004), *Microfinance in Africa: experience and Lessons from Selected African Countries*, IMF Working Papers.
- [35] Hatice Jenkins (2000), *Commercial Bank Behaviour in Micro and Small Enterprise Finance*, Development Discussion Papers, Harvard Institute for International Developments, Harvard University.
- [36] Oxford Policy Management (2002), *Financing requirements of private enterprises in developing countries*, Oxford.
- [37] UJF Institute (2003), *Supporting SMEs and Entrepreneurs through Institutional Network: Emerging Japanese Practices and Implications for South-East Asia*.
- [38] United Nation Conference on Trade and Development (2001), *Improving the competitiveness of SMEs in developing countries-the role of finance to enhance enterprise development*, New York and Geneva.
- [39] World Bank (2005), *Role of Factoring for Financing Small and Medium Enterprises*, World Bank Policy Research Working Paper.

TRANG WEB

- [40] <http://www.business.gov.vn>
- [41] <http://www.sbv.gov.vn>

PHỤ LỤC 1

CHÍNH SÁCH, CƠ CHẾ TÍN DỤNG ĐÃ VÀ ĐANG ĐƯỢC THỰC HIỆN ĐỐI VỚI DOANH NGHIỆP VỪA VÀ NHỎ

(Nguồn: Ngân hàng Nhà nước Việt nam (2006), *Báo cáo tại Hội thảo “Các thị trường tài chính và tài trợ DNVVN”*, Hà nội tháng 11/2006.)

Chính sách, cơ chế tín dụng của ngân hàng đối với DNVVN thực hiện theo các văn bản sau đây:

1. Cơ chế cho vay và lãi suất cho vay:

- Quyết định số 1627/2001/QĐ-NHNN ngày 31/12/2001 của Thống đốc Ngân hàng Nhà nước Việt Nam về việc ban hành Quy chế cho vay của tổ chức tín dụng đối với khách hàng
- Quyết định số 966/2003/QĐ-NHNN ngày 22/8/2003 về cho vay bằng ngoại tệ của tổ chức tín dụng đối với khách hàng vay là người cư trú
- Quyết định số 127/2005/QĐ-NHNN ngày 17/1/2005 về việc sửa đổi, bổ sung một số điều của Quy chế cho vay của tổ chức tín dụng đối với khách hàng ban hành theo Quyết định số 1627/2001/QĐ-NHNN
- Quyết định số 546/2002/QĐ-NHNN ngày 30/05/2002 của Thống đốc Ngân hàng Nhà nước Việt Nam về thực hiện cơ chế lãi suất thỏa thuận trong hoạt động tín dụng thương mại bằng đồng Việt Nam của TCTD đối với khách hàng
- Quyết định số 718/2001/QĐ-NHNN ngày 25/05/2001 của Thống đốc Ngân hàng Nhà nước Việt Nam về việc thay đổi cơ chế điều hành lãi suất cho vay bằng Đô la Mỹ của tổ chức tín dụng đối với khách hàng.

2. Cho thuê tài chính:

- Nghị định số 16/2001/NĐ-CP ngày 02/05/2001 của Chính phủ về tổ chức và hoạt động của Công ty cho thuê tài chính.

- Thông tư số 08/2001/TT-NHNN ngày 06/09/2001 hướng dẫn thực hiện Nghị định 16/2001/NĐ-CP ngày 02/05/2001 của Chính phủ.
- Quyết định số 731/2004/QĐ-NHNN ngày 15/6/2004 của Thống đốc Ngân hàng Nhà nước ban hành Quy chế tạm thời về hoạt động cho thuê vận hành của các Công ty cho thuê tài chính.
- Văn bản số 18/NHNN-CSTT ngày 7/1/2003 hướng dẫn giao dịch cho thuê tài chính được thực hiện bằng ngoại tệ

3. Cơ chế bảo lãnh:

- Quyết định số 283/2000/QĐ-NHNN ngày 25/08/2000 của Thống đốc Ngân hàng Nhà nước về việc ban hành Quy chế bảo lãnh ngân hàng
- Quyết định số 386/2001/QĐ-NHNN ngày 11/04/2001 của Thống đốc Ngân hàng Nhà nước về sửa đổi, bổ sung một số Điều trong Quy chế bảo lãnh ngân hàng ban hành kèm theo Quy định số 283/2000/QĐ-NHNN ngày 25/08/2000 của Thống đốc Ngân hàng Nhà nước.
- Quyết định số 1348/2001/QĐ-NHNN ngày 29/10/2001 của Thống đốc Ngân hàng Nhà nước về việc sửa đổi một số quy định liên quan đến thu phí bảo lãnh của các tổ chức tín dụng

4. Bao thanh toán:

- Quyết định số 1096/2004/QĐ-NHNN ngày 6/9/2004 của Thống đốc Ngân hàng Nhà nước ban hành quy chế hoạt động bao thanh toán của các tổ chức tín dụng

5. Các công cụ phái sinh:

- Quyết định số 1133/2003/QĐ-NHNN ngày 30/9/2000 của Thống đốc về việc ban hành Quy chế thực hiện giao dịch hoán đổi lãi suất, một số văn bản khác cho phép thực hiện thí điểm về giao dịch quyền chọn lãi suất. hoán đổi giá cả hàng hoá.

6. Cơ chế bảo đảm tiền vay:

- Nghị định số 85/2002/NĐ-CP ngày 21/10/2002 của Chính phủ về sửa đổi, bổ sung Nghị định 178/1999/NĐ-CP.

- Nghị định số 24/2000/NĐ-CP ngày 31/07/2000 của Chính phủ quy định chi tiết thi hành Luật đầu tư nước ngoài tại Việt Nam.
- Thông tư số 07/2003/TT-NHNN ngày 19/05/2003 hướng dẫn thực hiện một số quy định về bảo đảm tiền vay của các tổ chức tín dụng.
- Thông tư liên tịch số 03/2001/TTLT/NHNN-BTP-BCA-BTC-TCĐC ngày 23/04/2001 hướng dẫn việc xử lý tài sản bảo đảm tiền vay để thu hồi nợ cho các tổ chức tín dụng.

7. Về thành lập Quỹ bảo lãnh cho doanh nghiệp nhỏ và vừa vay vốn các TCTD

- Nghị định số 90/2001/NĐ-CP ngày 23/11/2001 của Chính phủ về trợ giúp phát triển doanh nghiệp nhỏ và vừa (Nghị định 90).
- Quyết định số 193/2001/QĐ-TTc ngày 20/12/2001 của Thủ tướng Chính phủ về việc ban hành Quy chế thành lập, tổ chức và hoạt động của Quỹ bảo lãnh tín dụng cho các doanh nghiệp nhỏ và vừa (Quyết định 193).
- Quyết định số 115/2004/QĐ-TTg ngày 25/6/2004 của Thủ tướng Chính phủ về việc sửa đổi, bổ sung Quy chế thành lập, tổ chức và hoạt động của Quỹ bảo lãnh tín dụng cho các doanh nghiệp nhỏ và vừa ban hành kèm theo Quyết định 193 (Quyết định 115).
- Thông tư số 06/2003/TT-NHNN ngày 10/4/2003 của Ngân hàng Nhà nước hướng dẫn một số nội dung về góp vốn thành lập Quỹ bảo lãnh tín dụng cho các doanh nghiệp nhỏ và vừa của các tổ chức tín dụng (Thông tư này do Vụ Tín dụng soạn thảo và trình thống đốc NHNN ban hành).
- Thông tư số 93/2004/TT-BTC ngày 29/9/2004 của Bộ Tài chính hướng dẫn một số nội dung Quy chế thành lập- tổ chức và hoạt động của Quỹ bảo lãnh tín dụng cho các doanh nghiệp nhỏ và vừa (thay thế Thông tư số 42/2002/TT- BTC ngày 7/5/2002 của Bộ Tài chính).

Phụ lục 2. Tình hình tài chính phân theo ngành và theo loại hình doanh nghiệp

Unit: %

Ngành	1. Dệt may	2. Thủy sản	3. Điện tử	4. Ô tô	5. Vận tải biển	6. Ngân hàng	7. Bảo hiểm	8. Viễn thông
Tổng ngành								
<i>Tài sản lưu động và đầu tư ngắn hạn</i>	56.65%	19.16%	59.34%	56.83%	26.55%	74.91%	53.20%	40.04%
<i>Tài sản cố định và đầu tư dài hạn</i>	42.61%	76.48%	34.36%	40.02%	68.71%	5.34%	34.50%	26.44%
Tổng tài sản = Tổng nguồn vốn	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%
<i>Nợ phải trả</i>	63%	43%	58%	45%	63%	80%	82%	41%
<i>Nguồn vốn chủ sở hữu</i>	37%	57%	42%	55%	37%	20%	18%	59%
Doanh nghiệp nhỏ và vừa								
<i>Tài sản lưu động và đầu tư ngắn hạn</i>	55.66%	18.92%	62.27%	56.06%	26.02%	74.62%	53.88%	39.51%
<i>Tài sản cố định và đầu tư dài hạn</i>	37.72%	76.68%	29.63%	39.34%	68.95%	5.18%	31.93%	24.65%
Tổng tài sản = Tổng nguồn vốn	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%
<i>Nợ phải trả</i>	54%	32%	64%	41%	53%	82%	51%	53%
<i>Nguồn vốn chủ sở hữu</i>	46%	68%	36%	59%	47%	18%	49%	47%
Doanh nghiệp lớn								
<i>Tài sản lưu động và đầu tư ngắn hạn</i>	45.43%	46.40%	49.10%	58.49%	35.10%	89.10%	48.78%	47.73%
<i>Tài sản cố định và đầu tư dài hạn</i>	54.37%	53.61%	50.90%	41.51%	64.90%	10.90%	51.22%	52.27%
Tổng tài sản = Tổng nguồn vốn	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%
<i>Nợ phải trả</i>	65%	63%	56%	45%	67%	78%	87%	40%
<i>Nguồn vốn chủ sở hữu</i>	35%	37%	44%	55%	33%	22%	13%	60%

Nguồn: Phòng Thương mại và Công nghiệp Việt nam (2007), *Báo cáo doanh nghiệp 2006*, Hà nội.

Phụ lục 3. Tình hình lỗ và lãi phân theo ngành và theo loại hình doanh nghiệp

Ngành	Đơn vị: %							
	1. Dệt may	2. Thủy sản	3. Điện tử	4. Ô tô	5. Vận tải biển	6. Ngân hàng	7. Bảo hiểm	8. Viễn thông
Tổng ngành								
Doanh thu thuần	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%
<i>Doanh thu thuần bán hàng, dvụ</i>	98.76%	99.36%	98.41%	98.18%	97.45%	94.25%	93.31%	97.13%
<i>Doanh thu hoạt động tài chính</i>	0.62%	0.33%	0.44%	0.91%	0.26%	5.27%	6.27%	0.25%
<i>Doanh thu khác</i>	0.62%	0.31%	1.15%	0.91%	2.30%	0.48%	0.41%	2.62%
Trừ: Chi phí SX trung gian+Chi phí hoạt động+Lãi suất+Chi phí khác	122.70%	152.33%	543.96%	316.97%	103.60%	87.16%	99.44%	188.93%
Tổng lợi nhuận (trước thuế)	-22.70%	-52.33%	-443.96%	-216.97%	-3.60%	12.84%	0.55%	-88.93%
Trừ: Thuế thu nhập DN phát sinh phải nộp	0.33%	0.87%	0.35%	55.00%	0.44%	2.84%	1.87%	0.81%
Tổng lợi nhuận (sau thuế)	-23.03%	-53.20%	-444.31%	-217.52%	-4.04%	10.00%	-1.33%	-89.75%
Doanh nghiệp nhỏ và vừa								
Doanh thu thuần	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%
<i>Doanh thu thuần bán hàng, dvụ</i>	98.99%	99.38%	98.28%	98.07%	97.60%	94.26%	94.24%	97.36%
<i>Doanh thu hoạt động tài chính</i>	0.48%	0.33%	0.43%	0.98%	0.18%	5.29%	5.28%	0.15%
<i>Doanh thu khác</i>	0.53%	0.29%	1.29%	0.95%	2.22%	0.45%	0.48%	2.49%
Trừ: Chi phí SX trung gian+Chi phí hoạt động+Lãi suất+Chi phí khác	130.11%	152.94%	684.14%	430.10%	104.28%	87.31%	100.27%	204.37%
Tổng lợi nhuận (trước thuế)	-30.11%	-52.94%	-584.14%	-330.10%	-4.28%	12.69%	-0.27%	-104.37%
Trừ: Thuế thu nhập DN phát sinh phải nộp	0.35%	0.88%	0.34%	0.37%	0.38%	2.79%	1.86%	0.44%
Tổng lợi nhuận (sau thuế)	-30.46%	-53.82%	-584.49%	-330.46%	-4.66%	9.90%	-2.13%	-104.81%
Doanh nghiệp lớn								
Doanh thu thuần	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%
<i>Doanh thu thuần bán hàng, dvụ</i>	98.27%	97.31%	98.82%	98.39%	95.34%	93.87%	88.78%	95.52%
<i>Doanh thu hoạt động tài chính</i>	0.91%	0.29%	0.48%	0.78%	1.42%	4.52%	11.14%	0.93%
<i>Doanh thu khác</i>	0.81%	2.40%	0.70%	0.83%	3.24%	1.61%	0.08%	3.55%
Trừ: Chi phí SX trung gian+Chi phí hoạt động+Lãi suất+Chi phí khác	106.72%	98.01%	97.14%	93.07%	93.91%	81.56%	95.44%	80.85%
Tổng lợi nhuận (trước thuế)	-6.72%	1.99%	2.85%	6.93%	6.09%	18.44%	4.56%	19.15%
Trừ: Thuế thu nhập DN phát sinh phải nộp	0.28%	0.07%	0.38%	0.91%	1.27%	4.59%	1.94%	3.43%
Tổng lợi nhuận (sau thuế)	-7.00%	1.92%	2.47%	6.01%	4.82%	13.85%	2.62%	15.72%

Nguồn: Phòng Thương mại và Công nghiệp Việt nam (2007), *Báo cáo doanh nghiệp 2006*, Hà nội.

PHỤ LỤC 4

CÁC CHƯƠNG TRÌNH, DỰ ÁN TÍN DỤNG VÀ HỖ TRỢ PHÁT TRIỂN DOANH NGHIỆP VỪA VÀ NHỎ Ở VIỆT NAM

1. Chương trình hỗ trợ tài chính các doanh nghiệp vừa và nhỏ của JBIC

Chương trình này do ngân hàng Hợp tác quốc tế của Nhật Bản (JBIC) tài trợ, được cả Bộ Kế hoạch Đầu tư và Ngân hàng Nhà nước Việt Nam thực thi. Chương trình được bắt đầu từ tháng 7 năm 2002 và kéo dài trong 5 năm. Mục đích của chương trình là nhằm cung cấp vốn trung và dài hạn cho các doanh nghiệp vừa và nhỏ thông qua các ngân hàng trung gian ở trong nước, bao gồm cả Ngân hàng Công thương, Ngân hàng Công nghiệp và Phát triển Việt Nam, Ngân hàng thương mại Đông Á, và Ngân hàng thương mại Á Châu. Những ngân hàng này sẽ trực tiếp cho các doanh nghiệp có đủ điều kiện vay vốn. Tổng ngân sách cho chương trình là 4 tỷ Yên Nhật (khoảng \$33 triệu).

2. Quỹ hỗ trợ phát triển các doanh nghiệp vừa và nhỏ - EU (SMEDF)

Quỹ phát triển DNVVN này do Liên minh châu Âu cung cấp vốn, nhưng do Quỹ Hỗ trợ Phát triển DAF quản lý. Mục đích của SMEDF này là để cung cấp vốn và cải thiện các loại hình dịch vụ tài chính dành cho các doanh nghiệp vừa và nhỏ, do đó góp phần tạo thêm việc làm và các hoạt động mang lại thu nhập cho doanh nghiệp địa phương.

Hoạt động cho vay của SMEDF chủ yếu thông qua các ngân hàng thương mại địa phương, bao gồm cả Ngân hàng Công thương, Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn, Ngân hàng Thương mại Á Châu, Ngân hàng Công nghiệp và Phát triển...

3. Dự án tài chính nông thôn I và II (nguồn vốn của WB)

Đây là 2 Dự án lớn do Ngân hàng Thế giới tài trợ với tổng số vốn vay 313 triệu USD với định hướng tín dụng trực tiếp phục vụ phát triển nông nghiệp nông thôn.

Mục tiêu cơ bản của cả 2 Dự án là hỗ trợ Việt Nam trong các nỗ lực phát triển kinh tế nông thôn và cải thiện điều kiện sống của người dân ở khu vực nông

thôn, thông qua: (i) Khuyến khích đầu tư cho khu vực nông thôn, đặc biệt là các hộ gia đình nông thôn và các doanh nghiệp hoạt động ở các vùng nông thôn với việc tăng cường các khoản vay trung và dài hạn; (ii) Tăng cường năng lực của Hệ thống Ngân hàng để phục vụ tốt hơn cho nền kinh tế nông thôn; và (iii) Tăng cường khả năng tiếp cận của người nghèo nông thôn đến các dịch vụ tài chính chính thức.

Dự án Tài chính Nông thôn I & II được thực hiện theo mô hình Bán buôn Tín dụng. Theo đó, nguồn vốn của Dự án được Ngân hàng Đầu tư và Phát triển Việt Nam (Chủ Dự án - Ngân hàng Bán buôn) cho vay lại thông qua các Tổ chức Tín dụng được lựa chọn theo các tiêu chí thống nhất để các Tổ chức này cho vay tiếp đến những người vay vốn ở khu vực nông thôn Việt Nam.

Trong khuôn khổ các Dự án Tài chính Nông thôn, được sự chấp thuận của Ngân hàng Thế giới, Ngân hàng Đầu tư và Phát triển Việt Nam đã lựa chọn được 20 Tổ chức Tín dụng đủ điều kiện tham gia Dự án.