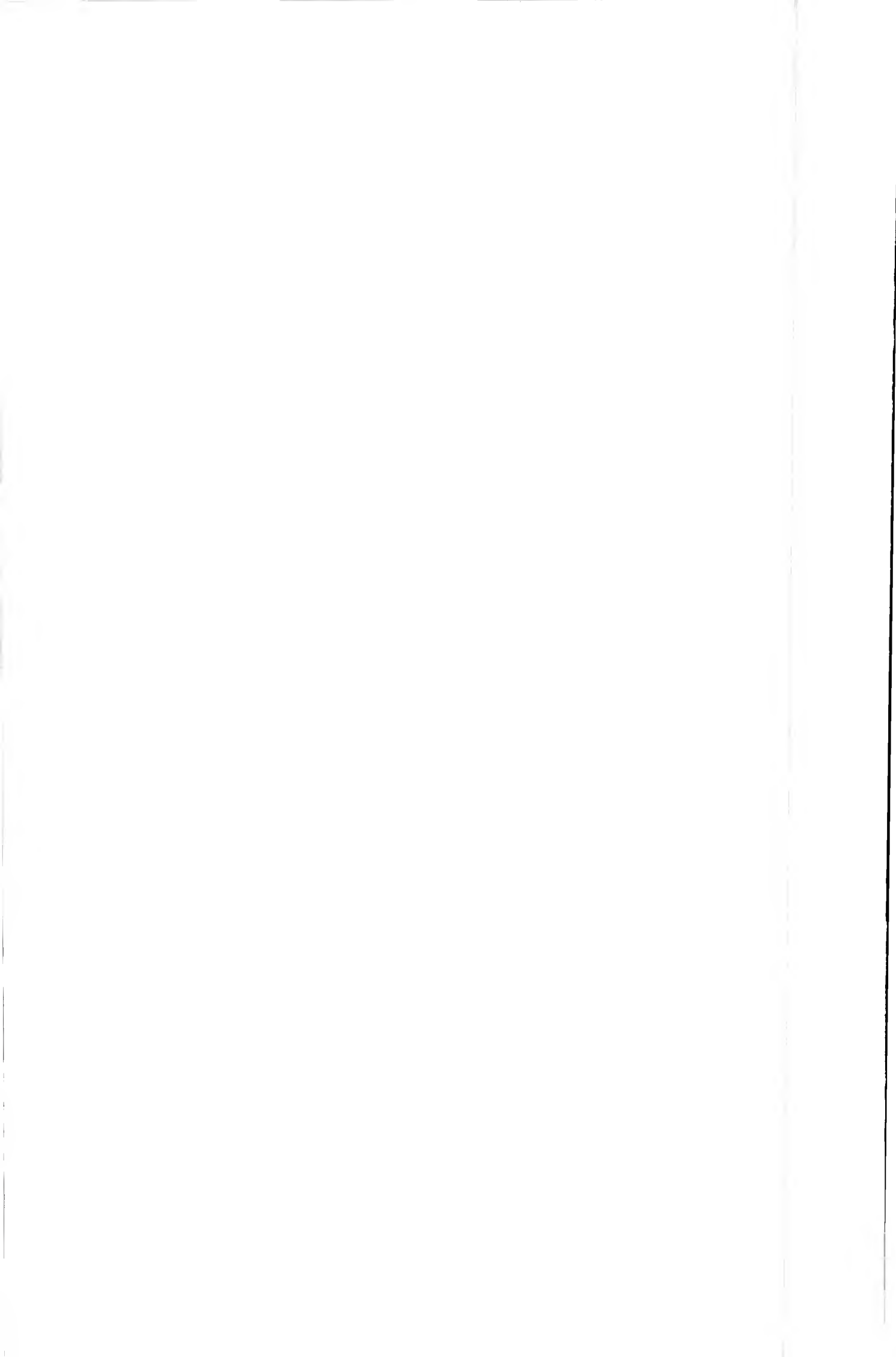


Gia nhập một thị trường mới: các ngân hàng thương mại và cho vay đối với doanh nghiệp nhỏ và siêu nhỏ ở Việt Nam

Lê Lan, Trần Nhu An



Văn phòng Tổ chức Lao động Quốc tế tại Việt Nam



**Gia nhập một thị trường mới:
các ngân hàng thương mại và cho vay
đối với doanh nghiệp nhỏ và cực nhỏ
ở Việt Nam**

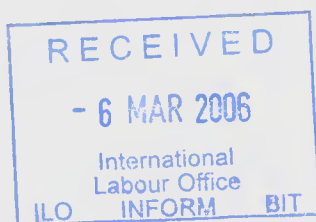
Tác giả

Lê Mai Lan, Đại diện khu vực, Trung tâm Đào tạo Ngân hàng

và

Trần Như An, Tư vấn độc lập

Tháng 12-2003



Một nghiên cứu theo yêu cầu của Chương trình Khởi sự & Tăng cường Khả năng Kinh doanh/ Tổ chức Lao động Quốc tế (ILO/SIYB), với sự hợp tác của Chương trình Tài chính Xã hội (SFP), và Chương trình Trọng điểm Thúc đẩy Tạo Việc Làm thông qua Phát triển Doanh nghiệp Nhỏ (IFP/SEED)

Copyright @ International Labour Organization 2005

Xuất bản lần thứ nhất năm 2005

Các ấn phẩm của Tổ chức Lao động Quốc tế được hưởng quy chế bản quyền theo Nghị định Thư số 2 của Công ước Bản quyền Thế giới. Tuy nhiên, một số trích đoạn ngắn từ những ấn phẩm này có thể được tái sử dụng mà không cần xin phép với điều kiện phải nêu rõ nguồn trích dẫn. Mọi hoạt động tái xuất bản hoặc biên dịch toàn bộ ấn phẩm phải được phòng Xuất bản (Quyền và Giấy phép), Văn phòng Lao động Quốc tế, CH-1211, Geneva 22, Thụy Sĩ thông qua. Văn phòng Lao động Quốc tế sẵn sàng tiếp nhận các yêu cầu xin cấp phép.

ILO

Gia nhập một thị trường mới: các ngân hàng thương mại cho vay đối với doanh nghiệp nhỏ và cực nhỏ ở Việt Nam
Văn phòng ILO tại Việt Nam, 2005

ISSN: 1727-8317

Ngoài bản tiếng Việt, ấn phẩm còn có bản tiếng Anh: *Entering a New Market: Commercial Banks and Small/Micro Enterprise Lending in Vietnam*, ISSN: 1727-8317, Việt Nam, 2004

Các chỉ định trong các ấn phẩm tuân theo quy định của Liên Hiệp Quốc và không có ý thể hiện bất cứ quan điểm nào của Văn phòng Lao động Quốc tế về quy chế pháp lý hoặc ranh giới lãnh thổ của bất cứ quốc gia, khu vực, lãnh thổ hoặc chính quyền nào.

Các tác giả chịu trách nhiệm hoàn toàn về các ý kiến thể hiện trong các bài viết, nghiên cứu và trong các tài liệu liên quan. Ấn phẩm này không phải là sự xác nhận của Văn phòng Lao động Quốc tế và các quan điểm thể hiện trong đó.

Những dẫn chứng về tên công ty, sản phẩm và quy trình thương mại không ngụ ý thể hiện sự xác nhận của Văn phòng Lao động Quốc tế. Bất cứ công ty, sản phẩm hoặc quy trình thương mại nào không được nêu trong ấn phẩm cũng không nhằm thể hiện sự phản đối của Văn phòng Lao động Quốc tế.

Các ấn phẩm của ILO hiện có mặt ở các cửa hàng sách hoặc tại các Văn phòng ILO ở các nước, hoặc trực tiếp tại Phòng Xuất bản của ILO, Văn phòng Lao động Quốc tế, CH-1211, Geneva 22, Thụy Sĩ. Catalog hoặc danh mục các ấn phẩm mới có thể lấy miễn phí tại các địa chỉ nêu trên hoặc email: pubvente@ilo.org.

Được in ở Việt Nam

Khi thực hiện báo cáo này, chúng tôi đã nhận được sự giúp
đỡ quý báu của Trung tâm Đào tạo Ngân hàng (BTC)



LỜI CẢM ƠN

Các tác giả xin chân thành cảm ơn các ngân hàng thương mại, các cơ quan tài trợ, và các tổ chức khác đã nhiệt tình tham gia những cuộc điều tra của chúng tôi, đồng thời đã tiếp đón chúng tôi tận tình, chu đáo. Nếu không có sự tham gia đóng góp quý báu này, bài nghiên cứu của chúng tôi không thể hoàn thành được.

Chúng tôi cũng xin gửi lời cảm ơn tới bà Guillemette Jaffrin, Chuyên gia ILO tại Hà Nội, và ông Jens Dyring Christensen, Cố Vấn Trưởng Kỹ thuật SIYB, đã có những ý kiến đóng góp và xây dựng cho bản thảo của nghiên cứu này. Chúng tôi xin cảm ơn đội ngũ cán bộ ILO tại Hà Nội đã giúp đỡ trong việc gửi thư và thu thập kết quả điều tra.

Chúng tôi xin chịu mọi trách nhiệm về những sai sót trong báo cáo này.

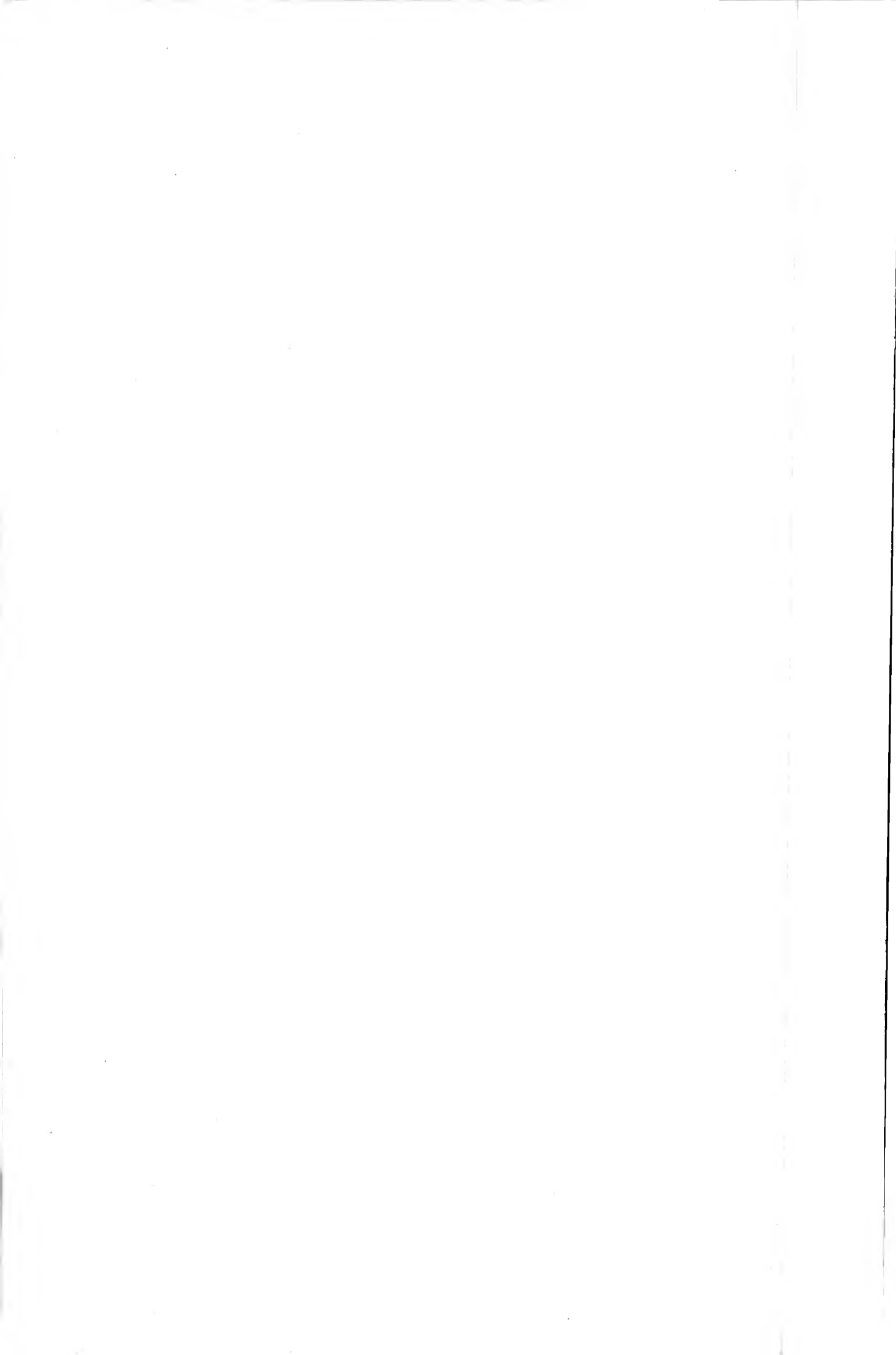
VÀI NÉT VỀ TÁC GIẢ

Tác giả Trần Như An là một chuyên gia tư vấn độc lập đã có 10 năm công tác trong lĩnh vực tài chính và phát triển kinh tế quốc tế, hiện tại đang làm việc chủ yếu ở Hà Nội. Bà có nhiều kinh nghiệm về thiết kế ý tưởng, thực hiện, và đánh giá các dự án có vốn tài trợ song phương và đa phương. Gần đây nhất, Trần Như An làm Giám Đốc Dịch Vụ Kỹ Thuật cho dự án USAID FINNET ở Haiti. Trong dự án đó, bà đã điều phối và cung cấp những trợ giúp kỹ thuật cần thiết cho một số tổ chức tín dụng và tiết kiệm hoạt động ở cả vùng thành thị lẫn nông thôn. Như An còn tiến hành nghiên cứu về nhiều vấn đề liên quan tới tài chính doanh nghiệp nhỏ và siêu nhỏ, và dịch vụ phát triển doanh nghiệp. Bà đã từng làm việc ở Haiti, Indonesia, Ma-rốc, và Việt Nam. Bà đã tốt nghiệp cử nhân Tài Chính/Quản Trị Kinh Doanh ở trường Đại học Tổng hợp Georgetown, và có bằng thạc sĩ Kinh Tế Quốc Tế/ Phát Triển Quốc Tế của Trường Nghiên Cứu Quốc Tế Cao Cấp thuộc Đại học John Hopkins.

Tác giả Lê Mai Lan là Đại diện khu vực của Trung Tâm Đào Tạo Ngân Hàng (BTC), một sáng kiến được Dự án Phát Triển Cơ Sở Hạ Tầng Vùng Sông Mê Kông (MPDF) tài trợ. Mai Lan đã từng làm việc 7 năm trong các lĩnh vực ngân hàng và phát triển ngân hàng. Bà cũng có vốn kinh nghiệm phong phú về quản lý rủi ro trong hoạt động ngân hàng, giao dịch ngân hàng với các công ty, kho bạc và quản lý tiền mặt. Theo chương trình BTC, Mai Lan đã làm việc nhiều với các ngân hàng thương mại cổ phần Việt Nam, và đã tham gia giảng dạy hơn 25 khoá đào tạo về quản lý rủi ro trong hoạt động ngân hàng, marketing chiến lược, quản lý ngân hàng, vv, cho các giám đốc và nhân viên ngân hàng. Bà cũng đã thiết kế và trực tiếp giảng dạy các khoá học về "Lập kế hoạch kinh doanh và làm thế nào để tiếp cận các ngân hàng" cho 100 giám đốc các doanh nghiệp vừa và nhỏ trên toàn quốc. Bà đã thực hiện những nghiên cứu về những vấn đề liên quan đến tái cơ cấu các nhu cầu và lợi thế cạnh tranh của các ngân hàng thương mại, và các công ty thuê mua. Bà Mai Lan tốt nghiệp MBA chuyên ngành ngân hàng của Technical University, Đức, và hiện tại đang tham dự chương trình Tiến sĩ Không Tập trung của Swiss-AIT.

MỤC LỤC

DANH MỤC CÁC TỪ VIẾT TẮT	v
TÓM TẮT	v
GIỚI THIỆU	11
II. TÀI CHÍNH VI MÔ Ở VIỆT NAM	13
II.A. TÀI CHÍNH VI MÔ LÀ GÌ?	13
II.B. NHỮNG NHÀ CUNG CẤP TÀI CHÍNH VI MÔ TẠI VIỆT NAM.....	13
II.B.1. Khu vực chính thức.....	14
II.B.2. Khu vực bán chính thức.....	15
II.B.3. Khu vực phi chính thức.....	17
II.C. CÁC ĐẶC ĐIỂM RIÊNG CỦA TÀI CHÍNH VI MÔ TẠI VIỆT NAM	18
II.C.1. Sự tham gia của các tổ chức chính trị - xã hội trong lĩnh vực tài chính vi mô.....	18
II.C.2. Tài chính vi mô ở nông thôn và thành thị.....	19
II.C.3. Ngân hàng cho vay chính sách do nhà nước hỗ trợ.....	19
II.D. CÁC THÀNH TỤU VÀ TÁC ĐỘNG CỦA TÀI CHÍNH VI MÔ TẠI VIỆT NAM.....	20
II.D.1. Tăng cường việc cung cấp các dịch vụ tài chính cho người nghèo	20
II.D.2. Các tác động kinh tế - xã hội.....	22
III. NHỮNG THÁCH THỨC MÀ TÀI CHÍNH VI MÔ Ở VIỆT NAM GẶP PHẢI	24
III.A. MÔI TRƯỜNG THUẬN LỢI CHO TÀI CHÍNH VI MÔ.....	24
III.A.1. Nhận thức và sự hỗ trợ của Chính phủ đối với tài chính vi mô.....	24
III.A.2. Việc thực thi Nghị định số 28 về Tài chính vi mô.....	25
III.A.3. Chiến lược và chính sách toàn diện cho sự phát triển của ngành tài chính vi mô	28
III.B. XÂY DỰNG TỔ CHỨC	28
III.B.1. Nguồn nhân lực.....	29
III.B.2. Hệ thống, chính sách và thủ tục.....	30
III.B.3. Quản lý Tài chính.....	31
III.C. TIẾP CẬN CÁC NGUỒN VỐN	31
IV. KHUYẾN NGHỊ	33
IV.A. TẠO MÔI TRƯỜNG THUẬN LỢI.....	33
IV.B. XÂY DỰNG NĂNG LỰC CHO CÁC TỔ CHỨC TÀI CHÍNH VI MÔ	34
IV.C. XÂY DỰNG HIỆP HỘI TÀI CHÍNH VI MÔ.....	35
PHỤ LỤC	37



DANH MỤC TỪ VIẾT TẮT TIẾNG ANH

ACB	Ngân hàng Thương mại Á Châu
ADB	Ngân hàng Phát triển Châu Á
BDS	Dịch vụ Phát triển Doanh nghiệp
BIDV	Ngân hàng Đầu tư và Phát triển Việt Nam
BRI	Ngân hàng Rakyat Indonesia
BSP	Ngân hàng Chính sách Xã hội
BTA	Hiệp định Thương mại Song phương
CCF	Quỹ Tín dụng Trung ương
CIC	Trung tâm thông tin tín dụng
EAB	Ngân hàng Thương mại Đông Á
EU	Liên minh Châu Âu
FDI	Đầu tư trực tiếp nước ngoài
GDP	Tổng sản phẩm quốc nội
GROA	Tổng tỷ suất hoàn vốn trên tài sản cố
GROE	Tổng tỷ suất hoàn vốn trên vốn góp
GSO	Tổng cục Thống kê
Habubank/HBB	Ngân hàng Cổ phần Thương mại Xây dựng Hà Nội
HE	Doanh nghiệp hộ gia đình
IncomBank/ICBV	Ngân hàng Công Thương Việt Nam
IFC	Công ty Tài chính Quốc tế
IFP/SEED	Chương trình Trọng điểm Thúc đẩy Tạo Việc làm thông qua Phát triển Doanh nghiệp Nhỏ, Tổ chức Lao động Quốc tế
ILO	Tổ chức Lao động Quốc tế
IMF	Quỹ Tiền tệ Quốc tế
KfW	Kreditanstalt f#r Wiederaufbau
JBIC	Ngân hàng Hợp tác Quốc tế Nhật Bản
JSB	Ngân hàng Cổ phần
MB	Ngân hàng Cổ phần Thương mại Quân Đội
MHB	Ngân hàng Nhà đất Mekong
MIS	Hệ thống Thông tin Quản lý
MOJ	Bộ Tư pháp
MPDF	Quỹ Phát triển Dự án Vùng Mê Kông

MSEs	Doanh nghiệp nhỏ và cực nhỏ
NBCI	Thẻ chế tín dụng phi ngân hàng
NFHE	Doanh nghiệp gia đình phi nông nghiệp
NGO	Tổ chức phi chính phủ
NPL	Nợ khó đòi
ODA	Viện trợ phát triển chính thức
Oricom	Ngân hàng Thương mại Cổ phần Phương Đông
PCF	Quỹ Tín dụng Nhân dân
PNB	Ngân hàng Phương Nam
ROE	Tỷ suất hoàn vốn trên vốn góp
Sacombank	Ngân hàng Thương mại Sài Gòn
SBV	Ngân hàng nhà nước Việt Nam
SFP	Chương trình Tài chính Xã hội, ILO
SIDA	Cơ quan Phát triển Quốc tế Thụy Điển
SME	Doanh nghiệp vừa và nhỏ
SOCB	Ngân hàng Thương mại Quốc doanh
SOE	Doanh nghiệp Nhà nước
SIYB	Khởi sự và Tăng cường Khả năng Kinh doanh
TA	Trợ giúp kỹ thuật
TCB/TechcomBank	Ngân hàng Cổ phần Thương mại và Công nghệ Việt Nam
USD	Đô La Mỹ
VAT	Thuế giá trị gia tăng
VBARD	Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn Việt Nam
VBP	Ngân hàng vì Người Nghèo Việt Nam
VCCI	Phòng Thương mại và Công nghiệp Việt Nam
VIB	Ngân hàng Quốc tế Việt Nam
Vietcombank	Ngân hàng Ngoại thương Việt Nam
VND	Đồng Việt Nam
VP Bank	Ngân hàng Doanh nghiệp Tư nhân Việt Nam
WB	Ngân hàng Thế giới

TÓM LƯỢC TỔNG QUAN

Giới thiệu

Thành phần kinh tế tư nhân, đặc biệt là các doanh nghiệp nhỏ, đã đã và đang là động lực phát triển kinh tế, và tạo ra việc làm cho cả các nền kinh tế mới nổi và các nền kinh tế đang phát triển. Tại Việt Nam, sau khi luật doanh nghiệp được ban hành năm 2000, khu vực kinh tế tư nhân đã thực sự bùng nổ. Tính đến tháng 11 năm 2003, trên toàn quốc có tổng số 120.000 doanh nghiệp tư nhân và 2,5 triệu doanh nghiệp hộ gia đình. Trong số này, có 95% doanh nghiệp tư nhân là doanh nghiệp vừa và nhỏ (SMEs), và 50 % là các doanh nghiệp nhỏ và cực nhỏ (doanh nghiệp nhỏ và cực nhỏ). Cả hai thành phần kinh tế này đã đóng góp tới 48,5% GDP của cả nước.

Ngay từ năm 1998, Tổ chức Lao động Quốc tế (ILO) đã hợp tác với Phòng Thương Mại Công Nghiệp Việt Nam để thực hiện chương trình Khởi sự và Tăng cường Khả năng Kinh doanh (SIYB). Đây là một chương trình đào tạo nhằm xác định những yêu cầu kỹ năng quản lý doanh nghiệp cơ bản đối với các Doanh nghiệp nhỏ và cực nhỏ. Chương trình đồng thời giúp nâng cao thu nhập và tạo ra nhiều việc làm hơn cho các doanh nghiệp kiểu này. Những nghiên cứu về tác động của SIYB đối với Việt Nam đã cho thấy chương trình này đã có những đóng góp quan trọng trong việc thiết lập nên nhiều doanh nghiệp, cũng như tạo ra nhiều việc làm mới. Tuy nhiên, qua đây chúng ta cũng thấy được một trong những khó khăn mà các học viên SIYB nói riêng, các doanh nghiệp nhỏ và cực nhỏ nói chung, thường nhắc tới. Đó là sự thiếu cơ hội tiếp cận tới nguồn tín dụng và các dịch vụ tài chính khác của các ngân hàng.

Chúng tôi được ILO uỷ quyền tiến hành nghiên cứu này nhằm khảo sát nguồn cung cấp tín dụng chính thức cho các doanh nghiệp nhỏ và cực nhỏ ở vùng nội thành Hà Nội, Thành phố Hồ Chí Minh, và Cần Thơ. Mục đích của nghiên cứu có 3 điểm như sau: (i) giúp các doanh nghiệp nhỏ và cực nhỏ có được cái nhìn toàn diện và cập nhật đối với thị trường dịch vụ tín dụng, (ii) tìm hiểu các khó khăn và những rào cản trong việc cung cấp dịch vụ tín dụng cho các doanh nghiệp nhỏ và cực nhỏ, và (iii) tìm hiểu liệu các ngân hàng có muốn tham gia phục vụ thành phần kinh tế này không. Chương trình cũng mong muốn tìm ra những ngân hàng thương mại có đủ khả năng để các nhà cung cấp dịch vụ phát triển doanh nghiệp (BDS), trong đó có cả chương trình SIYB ở Việt Nam, có thể thiết lập quan hệ hợp tác chiến lược nhằm hỗ trợ khả năng tiếp cận các dịch vụ tài chính cho thành phần kinh tế còn ít được quan tâm này.

Đặc điểm về nhu cầu tín dụng của các doanh nghiệp nhỏ và cực nhỏ

Thành phần kinh tế ngoài quốc doanh của Việt Nam bao gồm bốn loại doanh nghiệp: doanh nghiệp hộ gia đình (HE), các công ty tư nhân trong nước, các hợp tác xã, và các công ty có vốn đầu tư nước ngoài. Báo cáo này chỉ tập trung vào các doanh nghiệp hộ gia đình và các doanh nghiệp tư nhân quy mô nhỏ với các lí do sau:

- » Trong số 120,000 doanh nghiệp tư nhân và 2,5 triệu doanh nghiệp hộ gia đình đã đăng kí hoạt động có khoảng 50% (trên dưới 1,3 triệu) được coi là các doanh nghiệp nhỏ và cực nhỏ. Mỗi doanh nghiệp tuyển dụng từ 6 tới 30 lao động.
- » Thành phần kinh tế ngoài quốc doanh đóng góp hơn 60% GDP cả nước, trong đó chỉ riêng doanh nghiệp nhỏ và cực nhỏ đã đóng góp tới 26%.
- » Các doanh nghiệp nhỏ và cực nhỏ đã chứng tỏ được vai trò quan trọng trong tạo ra việc làm, chiếm 30% tổng số việc làm của khu vực tư nhân.

Trong giai đoạn khởi sự và mở rộng hoạt động của mình, các doanh nghiệp nhỏ và cực nhỏ cần các nguồn vốn vay rất lớn để đầu tư cho sản xuất và đáp ứng các nhu cầu vốn lưu động của mình. Các khoản vay có thể được sử dụng vào việc mua thêm nguyên vật liệu và các tư liệu sản xuất, mua các tài sản cố định như trang thiết bị, nhà xưởng, hay để đa dạng hoá các dịch vụ kinh doanh. Một doanh nghiệp siêu nhỏ thường muốn vay từ 5 triệu VND cho tới 100 triệu VND, còn doanh nghiệp nhỏ thì vay từ 100 đến 500 triệu đồng.

Hành vi vay vốn của một doanh nghiệp nhỏ và cực nhỏ có các đặc điểm sau: (a) không muốn chia sẻ thông tin; (b) có xu hướng chuồng giao dịch tiền mặt; (c) thiếu các kĩ năng vay tiền; (d) thiếu hồ sơ về quá trình vay; (e) không đủ tài sản thế chấp; (f) sẵn sàng chấp nhận lãi suất cao, và (g) ưu tiên các ngân hàng tiện giao dịch.

Mặc dù rất khó có thể xác định được chính xác mức tín dụng mà các doanh nghiệp nhỏ và cực nhỏ tiếp cận được, song qua các nghiên cứu trước đây, chúng ta có thể thấy rằng: (a) tiếp cận được các nguồn tài chính là một trong những khó khăn lớn nhất của các doanh nghiệp nhỏ và cực nhỏ, và (b) các doanh nghiệp nhỏ và cực nhỏ thường dựa vào những nguồn vốn vay từ gia đình và anh/chị bạn bè. Ngoài ra, một nghiên cứu được IFC tiến hành cũng cho thấy rằng lượng tín dụng mà các ngân hàng thương mại cung cấp cho thành phần kinh tế ngoài quốc doanh trong năm 2002 chỉ đáp ứng được 11% tổng nhu cầu. Những kết quả này phản ánh thực trạng là nhu cầu về tín dụng của các doanh nghiệp nhỏ và cực nhỏ còn lâu mới được thoả mãn.

Những trở ngại trong việc cho vay đối với các doanh nghiệp nhỏ và cực nhỏ

Từ kết quả cuộc khảo sát của nghiên cứu này, chúng ta có thể thấy rằng vẫn còn tồn tại một số quan điểm khác nhau về những rào cản đối với các doanh nghiệp nhỏ và cực nhỏ trong việc tiếp cận các nguồn tài chính chính thức. Nói chung thì các đối tượng được hỏi cho rằng những khó khăn lớn nhất là việc thiếu thông tin về đối tượng vay tiền, tiếp theo là việc thiếu tài sản thế chấp, và không đủ điều kiện vay của các doanh nghiệp nhỏ và cực nhỏ. Tuy nhiên, các ngân hàng cổ phần và các ngân hàng thương mại nhà nước lại có quan điểm trái ngược nhau khi đánh giá về sự sẵn sàng của các ngân hàng trong việc phục vụ các doanh nghiệp nhỏ và cực nhỏ. Theo các ngân hàng cổ phần thì phí giao dịch cao hơn, thiết kế sản phẩm phù hợp, và việc tìm được thêm các nguồn tín dụng khác không phải là khó khăn lớn. Trong khi đó các ngân hàng thương mại nhà nước lại coi vấn đề phí giao dịch và nguồn nội lực là những rào cản chính.

Khi trả lời các cuộc phỏng vấn sâu, các ngân hàng cổ phần cho biết lí do chính khiến họ yêu cầu phải có tài sản thế chấp là vì họ thường gặp khó khăn trong việc đảm bảo hiệu lực pháp lí của các hợp đồng và họ không thể sử dụng hệ thống tư pháp để thu hồi những khoản nợ khó đòi. Tuy nhiên, các ngân hàng thương mại nhà nước thì không coi vấn đề về hệ thống pháp lí là trở ngại lớn. Thay vào đó, những khó khăn chính với họ trong quá trình phục vụ thị trường các doanh nghiệp siêu nhỏ lại là việc có được nguồn thông tin chính xác về người vay tiền, và chi phí giao dịch quá cao.

Một số khó khăn khác trong việc cho các doanh nghiệp nhỏ và cực nhỏ vay tiền là:

- **Chế độ thuế.** Khung tính thuế cao và phức tạp khiến các doanh nghiệp hộ gia đình không muốn công khai những thông tin về hoạt động và doanh thu của mình.
- **Hệ thống tư pháp chưa còn bất cập.** Các thủ tục để truy thu nợ khó đòi nhiều khi rất rườm rà và toà án thường yêu cầu các ngân hàng chứng minh được rằng mình đã cố gắng thực hiện tất cả các biện pháp có thể đòi nợ trước khi khởi kiện.

- **Thiếu nguồn thông tin tập trung về các ngành nghề và thị trường.** Trung tâm thông tin Tín dụng (CIC) cũng có thu thập được một ít thông tin về một số doanh nghiệp nhất định, song thông tin về các doanh nghiệp nhỏ và cực nhỏ hầu như vẫn không có.
- **Thiếu các sản phẩm và quy trình làm việc chuẩn đối với các doanh nghiệp nhỏ và cực nhỏ.** Các ngân hàng thương mại quốc doanh và cổ phần được phỏng vấn trong nghiên cứu này đều có xu hướng áp dụng các quy trình thủ tục phân tích tín dụng giống nhau cho cả những khoản vay nhỏ và khoản vay lớn dành cho các công ty. Chỉ có rất ít ngân hàng cố gắng điều chỉnh các quy trình làm việc sẵn có của mình để hạn chế những rủi ro phát sinh trong quá trình cho các doanh nghiệp nhỏ và cực nhỏ vay tiền. Ngoài ra, không ngân hàng nào cung cấp được một sản phẩm tín dụng thực sự phù hợp cho khu vực thị trường này, do đó năng suất làm việc của nhân viên vẫn rất thấp.
- **Thói quen không tuân thủ.** Các doanh nghiệp nhỏ và cực nhỏ vẫn có quan niệm rằng với việc không đăng kí chính thức hoặc chỉ đăng kí với quy mô nhỏ, họ sẽ tránh được phải đóng nhiều tiền thuế. Văn hoá thiếu minh bạch trong báo cáo này gây nên cảm giác thiếu tin tưởng hoặc ngờ vực giữa ngân hàng và doanh nghiệp.
- **Việc lưu giữ sổ sách và giao dịch không thông qua hệ thống ngân hàng.** Hầu hết các doanh nghiệp nhỏ và cực nhỏ vẫn còn đang tiến hành giao dịch làm ăn mà không thông qua hệ thống ngân hàng. Do đó, các loại chứng từ, sổ sách về doanh nghiệp mà ngân hàng có được thường không đầy đủ, không được luôn sẵn sàng, mà nhiều khi còn không hề có.

Những ngân hàng hiện đang cho vay đối với doanh nghiệp nhỏ và cực nhỏ

Thị trường cho vay vốn có vẻ như được phân loại theo loại hình tổ chức tín dụng. Trong năm 2002, xấp xỉ 50% danh mục khoản vay của những ngân hàng thương mại nhà nước là dành cho các doanh nghiệp nhà nước. Trong tổng số 230.000 tỉ đồng (15,3 tỉ USD) tín dụng được cung cấp thì khu vực phi quốc doanh chỉ nhận được xấp xỉ 40%. Theo số liệu mà nghiên cứu này có được thì tổng số tín dụng dành cho khu vực này tính đến năm 2002 là khoảng 85.000 tỉ đồng (khoảng 5,7 tỉ USD). Năm ngân hàng thương mại nhà nước (Vietcombank, VBARD, Incombank, BIDV, và Mekong Bank) giữ 80% thị phần, và các ngân hàng cổ phần còn lại có 20% thị phần.

Ở khu vực nông thôn, nhà cung cấp tín dụng lớn nhất là Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn (VBARD) với 1568 chi nhánh trên toàn quốc. Đứng thứ hai trong lĩnh vực này là hệ thống các Quỹ Tín dụng Nhân dân, với tổng cộng 950 Quỹ như vậy trên cả nước.

Trong tổng số tín dụng được cung cấp, chỉ riêng VBARD đã cho nông dân các vùng nông thôn vay 42.000 tỉ đồng (2,8 tỉ USD). Nếu không tính thị trường này, tổng số tín dụng được cung cấp cho khu vực phi quốc doanh thành thị ước chỉ đạt dưới 43.000 tỉ đồng (2,9 tỉ USD). Khi đó, thị phần của các JSB ở khu vực này có thể không phải là 20% nữa mà phải là hơn 64%. Tóm lại, các ngân hàng thương mại nhà nước (trừ VBARD) và các ngân hàng cổ phần thành thị là hai nhóm cung cấp tín dụng chính thức lớn nhất cho các doanh nghiệp nhỏ và cực nhỏ tư nhân hoạt động ở các thành phố, và trong khu vực này thì thị phần của ngân hàng cổ phần lớn hơn của ngân hàng thương mại nhà nước.

Quan điểm của ngân hàng về các doanh nghiệp nhỏ và cực nhỏ

Nói chung là các ngân hàng cổ phần thường nhiệt tình và có kinh nghiệm trong việc phục vụ các doanh nghiệp nhỏ và cực nhỏ hơn so với các ngân hàng thương mại nhà nước. Thực trạng về các

dịch vụ ngân hàng đối với doanh nghiệp nhỏ và cực nhỏ ở Việt Nam có thể tóm tắt thành những điểm chính như sau:

- **Thái độ đối với việc cho các doanh nghiệp nhỏ và cực nhỏ vay tiền.** Các ngân hàng cổ phần có thái độ tích cực hơn ngân hàng thương mại nhà nước trong việc cho doanh nghiệp nhỏ và cực nhỏ vay tiền. Kết quả điều tra của nghiên cứu này cho thấy có 70% các ngân hàng cổ phần cho rằng thị trường này rất có tính cạnh tranh, trong khi chỉ có 50% ngân hàng thương mại nhà nước công nhận điều này. Thực tế trên chứng tỏ các ngân hàng cổ phần cho rằng doanh nghiệp nhỏ và cực nhỏ là một thị trường hấp dẫn với mình. Ngoài ra, họ còn đánh giá vai trò của các doanh nghiệp nhỏ và cực nhỏ là "rất quan trọng", hoặc "quan trọng" đối với các hoạt động kinh doanh của mình. Trong khi đó thì các ngân hàng thương mại nhà nước, trừ VBARD, đều nói rằng những doanh nghiệp nhỏ và cực nhỏ "không hề quan trọng" hay "có đôi chút quan trọng".
- **Thủ tục vay tiền đơn giản gọn nhẹ.** Thường thì thủ tục cho doanh nghiệp nhỏ và cực nhỏ vay tiền của các ngân hàng cổ phần có vẻ linh hoạt và rõ ràng hơn. Có những ngân hàng cổ phần còn hướng dẫn cho khách hàng của mình cách trả lời những câu hỏi mà cán bộ ngân hàng thường đặt ra khi phỏng vấn, cũng như các mẫu đơn chuẩn xin vay vốn. Thêm vào đó, các hướng dẫn lập kế hoạch hoàn trả nợ được viết đơn giản và trình bày rất dễ hiểu đối với khách hàng. Một số ngân hàng cho phép các cán bộ tín dụng được quyền trực tiếp phê chuẩn khoản vay (lớn tới một mức nào đấy). Một số ngân hàng khác thì lại thiết lập hệ thống tính điểm tín dụng của riêng mình để đánh giá uy tín tín dụng của người vay và đơn giản hoá thủ tục vay mượn.
- **Quản lý tài sản thế chấp.** Thường thì các ngân hàng cổ phần có vẻ linh hoạt hơn trong việc định giá tài sản thế chấp. Hầu hết các ngân hàng này đều có sự kết hợp giữa mức giá chính thức của nhà nước với mức giá do ngân hàng tự định ra dựa trên giá thị trường khi định giá trị tài sản. Ngoài ra, các ngân hàng cổ phần còn chấp nhận nhiều loại tài sản thế chấp, và cũng có nhiều phương pháp quản lý tài sản thế chấp hơn.
- **Hệ thống chi nhánh.** So với các ngân hàng cổ phần, các ngân hàng thương mại nhà nước có một hệ thống chi nhánh rộng hơn, một phần là do quy định mang tính phân biệt đối xử của Ngân hàng Nhà nước. Quy định này đã hạn chế khả năng mở thêm chi nhánh của các ngân hàng cổ phần. Tuy nhiên, các ngân hàng cổ phần lại có được một hệ thống chi nhánh khá rộng khắp hoạt động ở những vùng thành thị - và khu vực này chính là đối tượng chủ yếu của nghiên cứu này của chúng tôi.

Xác định các ngân hàng có thể tham gia chương trình

Khi đánh giá về định hướng cho tương lai, nói cách khác là tầm nhìn chiến lược của các ngân hàng, chúng tôi nhận thấy một số điểm như sau: (i) hầu hết các ngân hàng cổ phần đều đang có một chiến lược phục vụ doanh nghiệp nhỏ và cực nhỏ; (ii) các ngân hàng cổ phần ở thành phố vẫn thường phục vụ các doanh nghiệp nhỏ và cực nhỏ ở thành phố, nhưng cả các ngân hàng cổ phần ở nông thôn cũng đang mở rộng dần ra những vùng thành thị và rất có tiềm năng trong việc phục vụ nhóm khách hàng này; và, (iii) trong khi những ngân hàng cổ phần miền Bắc thường có xu hướng cho vay đối với các công ty hơn là các cá nhân riêng lẻ thì những ngân hàng cổ phần ở miền Nam lại có xu hướng ngược lại.

Về năng lực của các ngân hàng, Ngân hàng Thương mại Á Châu (ACB), Ngân hàng Đông Á (EAB), và Ngân hàng Thương mại Sài Gòn (Sacombank) được đánh giá là sẽ tiếp tục hoạt động tốt trong những năm tới đây. Trong khi đó, với định hướng tập trung rõ ràng vào các hoạt động tín dụng và gần tín dụng, Sacombank sẽ đóng một vai trò quan trọng trong thị trường phục vụ doanh nghiệp nhỏ và cực nhỏ. Các ngân hàng khác như ACB and EAB thì lại đẩy mạnh các hoạt động không cấp vốn như phát hành thẻ tín dụng, dịch vụ chuyển tiền, thương mại, vv. Chính vì những định hướng phát triển như trên mà cho đến nay vẫn chưa có ngân hàng nào đưa ra được một kế hoạch kinh doanh và chiến lược chủ động nhắm đến các doanh nghiệp nhỏ và cực nhỏ. Ngân hàng dành cho doanh nghiệp tư nhân Việt Nam (VPBank) có thể sẽ nâng cao đáng kể hiệu quả hoạt động của mình. Hầu hết số nợ khó đòi trước kia của họ sẽ được cơ cấu lại, và bảng tổng kết tài sản cũng sẽ được cân đối. Với quyết tâm của ban lãnh đạo và sự tập trung rõ ràng vào các doanh nghiệp nhỏ và cực nhỏ như vậy, VPBank chắc chắn sẽ đóng một vai trò quan trọng trong lĩnh vực hoạt động này.

Về hiệu quả tài chính, có thể coi Ngân hàng Đông Á và Ngân hàng Thương mại Á Châu có lẽ là những ngân hàng đi đầu trong việc giảm thiểu các chi phí do họ tập trung hướng phát triển vào các lĩnh vực không cấp vốn như phát hành thẻ tín dụng, thương mại, hay dịch vụ chuyển tiền. Cả hai ngân hàng này đều có một mạng lưới chi nhánh sâu rộng, có số nợ khó đòi tương đối thấp, và đã thiết lập được hệ thống quản lý chất lượng khá vững chắc. Tuy nhiên, vốn đã là hai ngân hàng lớn nhất nên họ không cần phải tích cực tìm kiếm các khách hàng mới và mở rộng việc thực hiện các giao dịch nhỏ. Trong khi đó, Sacombank và VPBank đều có ban lãnh đạo đầy quyết tâm trong việc làm ăn với các doanh nghiệp nhỏ và cực nhỏ. Họ còn có đội ngũ nhân viên giỏi, nhiệt tình và hăng hái muốn phát triển mở rộng các giao dịch nhỏ của mình. Mặc dù thua kém Sacombank về mặt mở rộng mạng lưới và hoàn thiện thủ tục để cho các doanh nghiệp nhỏ và cực nhỏ vay tiền, song VPBank lại đang ở trong giai đoạn chuyển mình tích cực với những thành công lớn đáng ghi nhận.

Nhìn từ góc độ triển vọng phát triển, nếu một nhà tài trợ muốn sự hỗ trợ kỹ thuật của mình có được giá trị gia tăng cao và đạt hiệu quả cao nhất chỉ trong một thời gian ngắn thì tốt nhất là họ nên đi tìm những ngân hàng nhỏ hơn và có nhiều tiềm năng trong tương lai hay nói cách khác là chọn các "ngôi sao đang lên". Ngân hàng Thương mại Á Châu và Ngân hàng Đông Á chắc chắn vẫn đang ở vị trí dẫn đầu trong lĩnh vực hoạt động của mình và trong những năm vừa qua đã nhận được sự chú ý của rất nhiều nhà tài trợ. Tuy nhiên, chính điều này lại làm nảy sinh nguy cơ tiềm tàng là một số ít các ngân hàng được hưởng nhiều ưu đãi của các nhà tài trợ sẽ thống trị thị trường trong khi các ngân hàng khác thì bị bỏ quên. Nói tóm lại, để đảm bảo đồng tiền của các nhà tài trợ có được tác dụng tối đa, thì những ngân hàng có định hướng tới doanh nghiệp nhỏ và cực nhỏ hay tiện lợi đối với các doanh nghiệp nhỏ và cực nhỏ như Sacombank và VPBank chính là những địa chỉ đầu tư đáng tin cậy.

Kết luận và kiến nghị

Kết quả nghiên cứu này cho thấy đối với các ngân hàng cổ phần, những khó khăn về mặt tổ chức nội bộ lại chính là những rào cản dễ vượt qua nhất trong việc cung cấp tín dụng cho doanh nghiệp nhỏ và cực nhỏ. Những khó khăn này bao gồm việc phát triển các sản phẩm phù hợp với doanh nghiệp nhỏ và cực nhỏ, xây dựng cơ cấu và hệ thống thích hợp, và đào tạo cho đội ngũ nhân viên chuyên nghiệp về những đặc thù của việc cho vay đối với các doanh nghiệp nhỏ và cực nhỏ.

Ngoài ra, các nhà tài trợ cần có thống nhất giữa hoạt động của mình với quá trình cải tổ toàn diện lĩnh vực ngân hàng ở cấp độ quốc gia. Cũng chính vì lý do đó mà nghiên cứu này khuyến nghị cần có một hướng tiếp cận theo hai cấp gồm có một **chương trình đào tạo** toàn diện cho một số ngân

hàng đóng vai trò chủ chốt trong việc nâng cao sức mạnh cho toàn ngành, kết hợp với một chương trình **hỗ trợ kĩ thuật chuyên sâu** và được thiết kế riêng và một **khoản tín dụng gián tiếp** cho một hoặc hai ngân hàng cụ thể.

Ở cấp độ đầu tiên, cấp ngành, các nhà tài trợ sẽ làm việc với nhiều ngân hàng tỏ ra quan tâm thực sự tới việc phục vụ các doanh nghiệp nhỏ và cực nhỏ. Để xây dựng một ngân hàng mạnh và hoạt động tốt thì đào tạo nguồn nhân lực chính là một nhiệm vụ then chốt. Tham gia những khoá đào tạo này, các nhân viên sẽ có cơ hội hợp tác với đồng nghiệp của mình cũng như thúc đẩy sự phối kết hợp giữa những ngân hàng với nhau. Để thực hiện được điều đó, các nhà tài trợ sẽ tổ chức các khoá đào tạo chuyên sâu và thiết kế riêng cho cán bộ phụ trách tín dụng và những nhân viên tín dụng làm việc với doanh nghiệp nhỏ và cực nhỏ. Trong những khoá học nói trên, người học sẽ được tìm hiểu đại cương về phân tích tín dụng, cũng như nghiên cứu các ví dụ/tình huống cụ thể để có thể thức áp dụng quá trình phân tích tín dụng vào đối tượng cụ thể này.

Ở cấp độ thứ hai, cần cung cấp khoản tín dụng gián tiếp cho những ngân hàng không đủ vốn để khuyến khích ngân hàng đó mở rộng dịch vụ cho vay đến các doanh nghiệp nhỏ và cực nhỏ. Đi kèm với khoản tín dụng nói trên, các nhà tài trợ nên có những trợ giúp kĩ thuật chuyên sâu để đảm bảo tính hiệu quả đối với việc sử dụng nguồn vốn và tính bền vững cho hoạt động tài trợ của mình.

Khoản tín dụng này cần được giải ngân dựa trên những tiêu chí hết sức chặt chẽ về hiệu quả liên quan đến chất lượng của danh mục đầu tư và đối tượng khách hàng. Các trợ giúp kĩ thuật nên tập trung vào việc thiết lập những hệ thống và quy trình thủ tục phù hợp với đối tượng khách hàng này, và nên hướng tới mục tiêu cải thiện cơ sở hạ tầng của ngân hàng. Tóm lại, các nhà tài trợ nên giúp đỡ các ngân hàng Việt Nam trong những lĩnh vực như phát triển sản phẩm dành cho doanh nghiệp nhỏ và cực nhỏ, thủ tục quản lí rủi ro, đánh giá và theo dõi khách hàng, động viên và đào tạo nhân viên, vv.

Các hỗ trợ kĩ thuật được đề xuất trong nghiên cứu này là nhằm nâng cao tối đa năng suất làm việc của nhân viên, giảm thiểu chi phí giao dịch, làm giảm bớt các rủi ro về thể chế và tín dụng, trong khi đó vẫn duy trì được lợi nhuận của ngân hàng. Ngoài ra, việc đào tạo có chất lượng cao cho một số lượng lớn các ngân hàng sẽ góp phần tạo ra sự an toàn và lành mạnh cho toàn ngành ngân hàng.

I. GIỚI THIỆU

Khu vực kinh tế tư nhân, đặc biệt là các doanh nghiệp nhỏ, đang chứng tỏ là động lực tạo ra tăng trưởng và công ăn việc cho cả các nền kinh tế đang nổi nhanh lẫn các nước đang phát triển. Ở Việt Nam, Luật Doanh nghiệp được ban hành vào năm 2000 đã dẫn đến sự phát triển mạnh mẽ của khu vực kinh tế tư nhân. Tính đến tháng 11 năm 2003 cả nước hiện có khoảng 120.000 doanh nghiệp tư nhân và 2,5 triệu cơ sở sản xuất hộ gia đình. Trong số này có tới 95% doanh nghiệp tư nhân là doanh nghiệp vừa và nhỏ (SME), 50% là các doanh nghiệp nhỏ và cực nhỏ (MSE). Hai loại hình doanh nghiệp này đã đóng góp 48,5% vào tổng giá trị sản phẩm quốc nội (GDP).

Kể từ năm 1998, Tổ chức Lao động Quốc tế (ILO) đã kết hợp với Phòng Thương mại và Công nghiệp Việt Nam tiến hành chương trình mang tên "Khởi sự và Tăng cường Khả năng Kinh doanh (SIYB)". Đây là một chương trình đào tạo nhằm mục đích đáp ứng những nhu cầu đào tạo về kỹ năng quản lý kinh doanh trong khu vực doanh nghiệp nhỏ và cực nhỏ và nhằm tăng thu nhập, tạo công ăn việc làm trong khu vực này. Bốn năm qua, dự án SIYB và 80 tổ chức đối tác tích cực khác đã đào tạo ra hơn 18.000 doanh nhân đang và sẽ tham gia kinh doanh tương lai trong hai chương trình "Khởi sự Doanh nghiệp" (SYB) và "Tăng cường Khả năng Kinh doanh" (IYB) tại 40 tỉnh thành.

Những nghiên cứu về tác động do chương trình SIYB tiến hành tại Việt Nam đã cho thấy chương trình này đã làm tăng đáng kể số lượng các doanh nghiệp được tạo lập và tạo ra nhiều công ăn việc làm. Tuy nhiên, các nghiên cứu này cũng cho thấy một số hạn chế mà những học viên đã hoàn thành khoá đào tạo của chương trình SIYB và các doanh nghiệp nhỏ và cực nhỏ nói chung đều nêu ra, đó là họ không được tiếp cận các dịch vụ tín dụng và các dịch vụ tài chính khác của ngân hàng. Người ta cũng thấy rõ rằng việc đào tạo quản trị kinh doanh sẽ có hiệu quả hơn nếu như nó đi kèm với việc cung cấp tín dụng. Vì vậy, mặc dù chương trình SIYB đã có tác dụng tạo ra nhiều việc làm nhưng tác động của nó sẽ còn lớn hơn nếu như các doanh nghiệp được tiếp cận với cả nguồn tín dụng nữa.

Do đó, chương trình SIYB của ILO tại Việt Nam đã phối hợp với Chương trình Tài chính Xã hội và Chương trình tập trung thúc đẩy tạo việc làm thông qua phát triển các doanh nghiệp nhỏ, hai chương trình có trụ sở chính tại văn phòng ILO Giơ-ne-vơ và văn phòng ILO Việt Nam, để tiến hành hai nghiên cứu nhằm tìm hiểu cung cầu về các dịch vụ tài chính chính thức của các doanh nghiệp nhỏ và cực nhỏ. Nghiên cứu này tập trung chủ yếu vào các khu vực thành thị của Hà Nội, Thành phố Hồ Chí Minh và Cần Thơ. Cụ thể bài nghiên cứu này sẽ tập trung phân tích về khía cạnh cung cấp các dịch vụ tài chính.

Thị trường các doanh nghiệp nhỏ và cực nhỏ tại khu vực thành thị là thị trường chưa được khai thác tại Việt Nam và kinh nghiệm của các nước khác trong khu vực cho thấy rằng những ngân hàng thương mại nào có tầm nhìn chiến lược và quyết tâm hướng tới mảng thị trường doanh nghiệp nhỏ và cực nhỏ luôn được coi là những người tiên phong và là nhà sáng tạo của đất nước đó. Tại Indonesia, đơn vị Desa của Ngân hàng Rakyat Indonesia (BRI) đã chứng minh rằng với cơ cấu và cách thức phù hợp cùng với sự kết hợp hợp lý các loại hình dịch vụ khác nhau thì việc cho các doanh nghiệp nhỏ và cực nhỏ vay tiền có thể đảm bảo vừa bền vững về tài chính và vừa có lợi nhuận. Trên thực tế, sau cuộc khủng hoảng tài chính ở Châu Á năm 1997, chính đơn vị Desa đã giúp những đơn vị còn lại của Ngân hàng BRI phục hồi khi hầu hết các khoản vay của BRI dành cho các công ty đều trở thành những khoản nợ khó đòi. Có thể thấy những thành công tương tự trong việc cho các Doanh nghiệp nhỏ và cực nhỏ vay vốn ở ngân hàng CARD của Phi-lip-pin và ngân hàng ACLEAD của Cam-pu-chia.

¹ Phạm Chi Lan, "Phát triển khu vực tư nhân một con đường còn dài và nhiều thách thức";
Tạp chí Nhà quản lý Số 5, Tháng 11/2003.

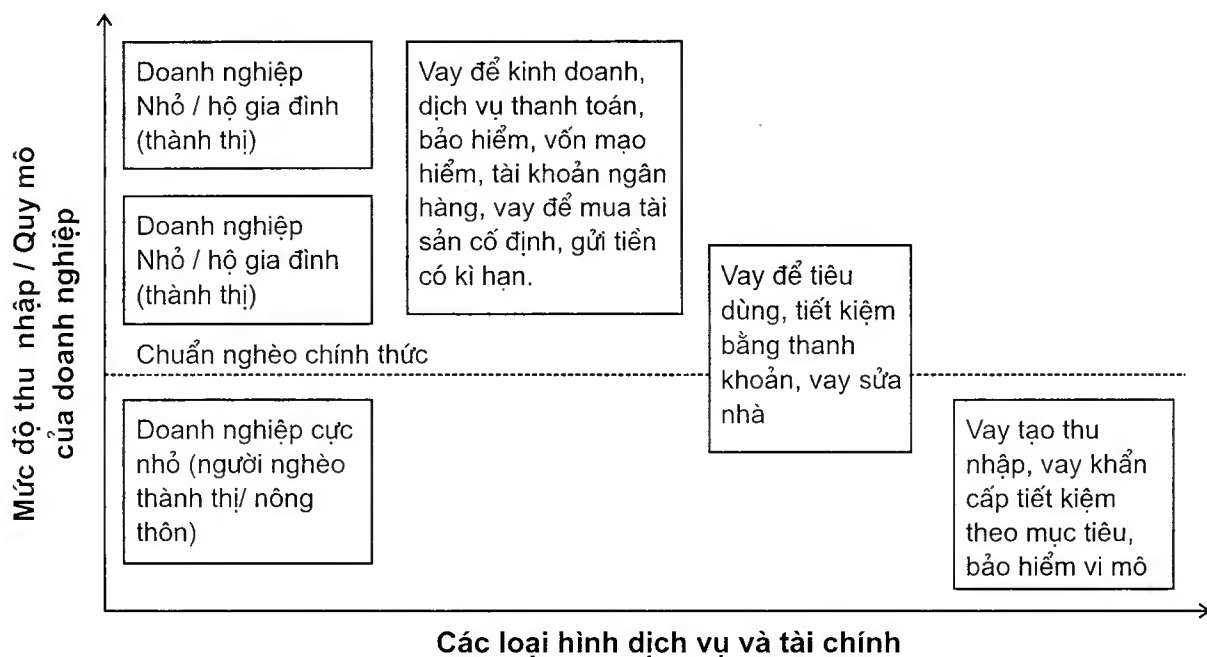
II. MỤC TIÊU VÀ PHẠM VI CỦA NGHIÊN CỨU

Nghiên cứu này nhằm ba mục đích sau: (i) cung cấp một cái nhìn tổng quan và cập nhật về thị trường dịch vụ tài chính cho các doanh nghiệp nhỏ và cực nhỏ, (ii) hiểu được những hạn chế và rào cản trong việc cung cấp dịch vụ tài chính cho các doanh nghiệp nhỏ và cực nhỏ, và (iii) để đo lường mức độ quan tâm của các ngân hàng thương mại trong việc phục vụ mảng thị trường này. Nghiên cứu này còn nhằm xác định được các ngân hàng thương mại mà các nhà cung cấp các dịch vụ phát triển kinh doanh, trong đó có chương trình SIYB tại Việt Nam, có thể thiết lập một sự liên kết về chiến lược nhằm tạo điều kiện cho các doanh nghiệp siêu nhỏ ở thành thị, vốn ít được ngân hàng để ý, được tiếp cận với các loại hình dịch vụ tài chính.

Nghiên cứu này tập trung chủ yếu vào lĩnh vực cho vay vốn đối với các doanh nghiệp tư nhân quy mô nhỏ và siêu nhỏ ở khu vực thành thị, trong đó có cả các hộ gia đình phi nông nghiệp. Chính sách cho vay vi mô hay tài chính vi mô tại Việt Nam vốn vẫn được coi là cho vay để xoá đói giảm nghèo, ví dụ như cho vay đối với người nghèo để lao động hoặc sản xuất. Mặc dù các khoản vay này đúng là đã góp phần xoá đói giảm nghèo đối với khu vực nông thôn, nơi mà chỉ cần một khoản vốn vay nhỏ cũng có thể có tác động đáng kể làm tăng thêm khả năng tạo thu nhập cho hộ nghèo, nhưng những doanh nghiệp nhỏ và cực nhỏ ở khu vực thành thị lại mang những đặc điểm khác với khu vực nông thôn vì vậy mà nhu cầu về các dịch vụ tài chính cũng khác.

Trong sơ đồ dưới đây ta có thể thấy rằng quy mô và mức thu nhập của các doanh nghiệp cực nhỏ khác nhau sẽ dẫn đến các nhu cầu về dịch vụ tài chính cũng khác nhau. Vì vậy các nhà cung cấp dịch vụ này phải điều chỉnh các sản phẩm của mình để đáp ứng nhu cầu của từng khu vực, thị trường khác nhau nhằm đáp ứng tối đa những yêu cầu đa dạng và phong phú của các doanh nghiệp. Bài nghiên cứu này sẽ tập trung vào phần được đánh dấu trong sơ đồ đó - các dịch vụ tài chính thương mại nhằm mục đích quản lý và phát triển một doanh nghiệp hiện đang hoạt động tại khu vực thành thị.

Hình 1. Các doanh nghiệp nhỏ và cực nhỏ và các nhu cầu về dịch vụ tài chính



Nguồn: Theo Craig Churchill, "Giới thiệu về các dịch vụ tài chính quản lý rủi ro," Bài giảng tại khoá đào tạo của ILO về phát triển sản phẩm mới, Tháng 11/2003; và Marguerite Robinson, "Cuộc cách mạng về tài chính vi mô: Cung cấp tài chính bền vững cho người nghèo."

B. PHƯƠNG PHÁP NGHIÊN CỨU

Để thu thập thông tin cho bài viết này các nhà nghiên cứu đã tiến hành theo hai bước. Trước hết nhóm nghiên cứu gửi một bản câu hỏi soạn trước đến 39 ngân hàng cổ phần, 5 ngân hàng thương mại quốc doanh, 2 ngân hàng cho vay theo chính sách³, 5 tổ chức tín dụng phi ngân hàng (NBCI), Quỹ Tín dụng Nhân dân Trung ương, 17 tổ chức tài trợ, 5 tổ chức hỗ trợ/trung gian (bao gồm cả Ngân hàng Nhà nước Việt Nam) và 5 tổ chức hiện đang cho doanh nghiệp nhỏ và cực nhỏ vay tiền. Bản câu hỏi được gửi đi nhằm tìm hiểu mức độ nắm bắt và nhận thức của các tổ chức trên về tình hình thị trường cho vay vốn đối với công ty tư nhân đặc biệt các là các doanh nghiệp nhỏ và cực nhỏ, về những khó khăn mà các doanh nghiệp nhỏ và cực nhỏ gặp phải để nhận được nguồn vốn vay chính thức. Với các ngân hàng thương mại, nhóm nghiên cứu đã lấy thông tin về định hướng chiến lược trong năm năm tới, mảng thị trường ưu tiên và các loại hình sản phẩm tài chính hiện có.

Tất cả chỉ có 30 cơ sở gửi lại kết quả phản hồi chiếm 38% số phiếu gửi đi⁴. Bảng dưới đây chia theo loại tổ chức đã trả lời:

Loại tổ chức	Số lượng
Tổ chức tài trợ quốc tế	7
Ngân hàng Nhà nước Việt nam	3
Ngân hàng thương mại quốc doanh	3
Ngân hàng cổ phần	11
Các tổ chức tín dụng khác*	3
Các tổ chức hỗ trợ**	3
Tổng số	30

* Bao gồm cả các tổ chức hiện cho vay đối với doanh nghiệp nhỏ và cực nhỏ, Quỹ tín dụng nhân dân, các công ty thuê tài chính.

** Bao gồm cả các tổ chức nghiên cứu, nhà cung cấp dịch vụ phát triển kinh doanh, và các tổ chức vận động.

Bước tiếp theo nhóm nghiên cứu đã tiến hành phỏng vấn sâu với một số ngân hàng cổ phần, 4 trong tổng số 5 ngân hàng quốc doanh, ngân hàng nhà nước Việt Nam và các nhà tài trợ ở 3 thành phố được chọn nghiên cứu. Qua các cuộc phỏng vấn với đại diện ngân hàng, nhóm nghiên cứu nhằm nắm bắt được thêm thông tin về định hướng chiến lược, cơ cấu hoạt động và các thủ tục tín dụng tại các ngân hàng này, trên cơ sở đó xác định xem ngân hàng nào có cam kết đến với các khách hàng nhỏ và có năng lực cũng như tiềm năng lớn nhất trong việc phục vụ một danh mục cho vay có quy mô lớn. Đối với các tổ chức tài trợ quốc tế song phương và đa phương quan tâm đến sự phát triển của khu vực kinh tế tư nhân, nhóm cũng đã tiếp xúc để biết về hướng đi hiện tại và tương lai đồng thời tìm hiểu khả năng hợp tác của các tổ chức này trong việc làm tăng mức cho vay của các ngân hàng thương mại dành cho doanh nghiệp nhỏ và cực nhỏ. Cuối cùng, nhóm đã làm việc với đại diện của Ngân hàng Nhà nước Việt Nam và cả Trung tâm thông tin tín dụng để biết rõ hơn những khó khăn mà các tổ chức cho doanh nghiệp nhỏ và cực nhỏ vay tiền gặp phải về môi trường pháp lý và chính sách.

³ Ngân hàng chính sách xã hội Quỹ hỗ trợ phát triển

⁴ Một số ngân hàng cổ phần ở Cần Thơ đã không tham gia do đang trong quá trình thương lượng sáp nhập/cung cố với các ngân hàng khác. Thêm vào đó, bản điều tra được gửi đến từng chi nhánh ngân hàng ở 3 thành phố trong nghiên cứu nhưng thường chỉ nhận được kết quả trả lời từ trụ sở chính.

II. GIỚI THIỆU VỀ VIỆT NAM

A. MÔI TRƯỜNG KINH TẾ VĨ MÔ CỦA VIỆT NAM

Trong Báo cáo Phát triển năm 2004, Ngân hàng Thế giới dự đoán tăng trưởng kinh tế của Việt Nam trong năm 2003 đạt khoảng 7%, đạt tốc độ tăng trưởng nhanh thứ hai thế giới sau Trung Quốc. Dự tính mức tăng trưởng này sẽ được duy trì ổn định trong thời gian tới. Tăng trưởng ổn định về kinh tế có được do tăng các hoạt động kinh tế trong nước và từ hoạt động xuất khẩu. Năm 2002, tổng sản phẩm quốc nội đạt 536.089 tỉ đồng (34,5 tỉ đô-la)⁵. So với các thành phần kinh tế khác thì khu vực kinh tế tư nhân có tốc độ tăng trưởng nhanh nhất, đóng góp 62% tổng sản phẩm quốc nội, giải quyết 2,5 triệu việc làm.

Trong năm 2002 mức tăng trưởng xuất khẩu chung đạt 11% phần lớn là do kim ngạch bán hàng vào Hoa Kỳ tăng nhanh sau Hiệp định thương mại song phương. Hàng hoá xuất sang Hoa Kỳ tăng 120% chiếm 82% tổng tăng trưởng xuất khẩu năm 2002, nhanh chóng đưa Mỹ trở thành thị trường xuất khẩu lớn nhất của Việt Nam⁶. Kim ngạch xuất khẩu hàng nông sản cũng tăng, một phần là do tăng về số lượng hàng xuất đi nhưng phần lớn là do giá của loại mặt hàng này tăng.

Môi trường kinh doanh cho khu vực kinh tế tư nhân được cải thiện không chỉ làm tăng số lượng đăng ký của các doanh nghiệp mà còn khuyến khích hơn nữa đầu tư trực tiếp nước ngoài (PHDI) vào hoạt động kinh doanh trong nước. Năm 2002 dòng vốn đầu tư trực tiếp từ nước ngoài tăng 10% và mức tăng này hy vọng sẽ tiếp tục được duy trì trong năm 2003 và sẽ chiếm 3,5% GDP⁷. Tín dụng ngân hàng tiếp tục được phát triển mở rộng và đạt mức tăng trưởng 25% năm 2002. Trong đó mức tín dụng dành cho khu vực kinh tế phi nhà nước tăng nhanh ở mức hơn 30% một năm. Tỷ lệ lãi suất vẫn ổn định ở mức 27,6% mỗi năm⁸.

Kết quả tăng trưởng kinh tế ngoạn mục mà Việt Nam đạt được là nhờ có biện pháp quản lý vĩ mô đúng đắn. Sau một thời gian bất ổn định về kinh tế cùng với sự sụp đổ của Liên Xô cũ, Việt Nam đã luôn duy trì được tỷ lệ lạm phát thấp, thâm hụt ngân sách ở mức vừa phải và ổn định mức vay nợ của chính phủ. Lạm phát vẫn tăng ổn định ở mức 4,3%. Mức lạm phát này chính là do mức giá lương thực tăng, đặc biệt là lúa gạo và nhu cầu vật liệu xây dựng trong nước cũng ngày càng lớn.

Mặt khác việc tự do hoá một cách có hệ thống các lực lượng thị trường cũng góp phần vào sự tăng trưởng này. Việc giao quyền sử dụng đất cho các hộ nông dân, từng bước tự do hoá thương mại quốc tế và thủ tục đăng ký doanh nghiệp là những bước tiến quan trọng nhất trong quá trình tăng trưởng. Về mặt cơ cấu, lĩnh vực chính sách trọng tâm hàng đầu khi tiến hành đổi mới là việc hội nhập kinh tế thế giới. Quyết định gần đây của chính phủ về việc gia nhập tổ chức thương mại thế giới đã khẳng định quyết tâm mở cửa hơn nữa nền kinh tế Việt Nam.

Doanh nghiệp nhà nước vẫn giữ vai trò chủ đạo trong nền kinh tế Việt Nam. Từ năm 1992, số lượng các doanh nghiệp nhà nước đã giảm đáng kể từ 12.000 xuống còn 5.200 doanh nghiệp. Vào năm 2003 nhà nước đã thực hiện chương trình cải cách doanh nghiệp nhà nước thậm chí còn mạnh mẽ hơn. Do vậy trong vòng 3 năm tới sẽ có khoảng 2.200 doanh nghiệp được cổ phần hoá, thanh lý hoặc giải thể và đến năm 2006 sẽ còn khoảng gần 3.000 doanh nghiệp nhà nước⁹.

⁵ Trong tài liệu này chúng tôi sử dụng tỉ giá quy đổi 1 đô-la bằng 15.000 đồng.

⁶ IMF, Việt Nam, Một số vấn đề đặc biệt, Báo cáo về Quốc gia của IMF Số 03/381, tháng 12/2003

⁷ Báo cáo Kinh tế của Ngân hàng thế giới, Tháng 4/2003.

⁸ Báo cáo năm của Ngân hàng Nhà nước, 2002.

⁹ Báo cáo Phát triển Việt Nam 2004: Nghèo của Ngân hàng thế giới, Báo cáo số 27130-VN, Washington, DC: 2003.

Bảng 1. Tỷ trọng của khu vực nhà nước và tư nhân trong nền kinh tế Việt Nam

	1997	1998	1999	2000	2001	2002
GDP						
Nhà nước	40.5	40.0	38.7	38.5	38.4	38.3
Ngoài quốc doanh	59.5	60.0	61.3	61.3	61.6	61.7
Sản lượng công nghiệp						
Nhà nước	48.0	46.3	43.4	43.4	41.1	40.1
Ngoài quốc doanh	52.0	53.7	56.6	56.6	58.2	59.9
Banking Credit						
Nhà nước	53.0	57.3	49.5	49.5	44.7	41.0
Ngoài quốc doanh	47.0	42.7	50.5	50.5	55.3	59.0

a/ Khu vực ngoài quốc doanh bao gồm các doanh nghiệp hộ gia đình, khu vực kinh tế tư nhân, hợp tác xã và các doanh nghiệp hợp doanh, cũng như khu vực đầu tư nước ngoài (FDI).

b/ Tín dụng ngân hàng dành cho Chính phủ được tính gộp trong khu vực Nhà nước.

Nguồn: Báo cáo Phát triển Việt Nam 2004.

Theo bảng thống kê trên thì trong thập kỷ vừa qua tỷ trọng của khu vực nhà nước trong các hoạt động kinh tế đã giảm dần. Trong vòng 5 năm qua sản lượng công nghiệp của các doanh nghiệp nhà nước (SOEs) đã mở rộng trung bình mỗi năm 11% nhưng vẫn thấp hơn mức mở rộng 18% mà các công ty có vốn đầu tư nước ngoài và doanh nghiệp tư nhân trong nước đạt được cũng trong cùng thời gian đó. Tuy vậy, cũng cần thấy rằng nếu không có sự nâng cao hiệu quả hoạt động của thành phần kinh tế nhà nước trong thời gian qua thì kinh tế Việt Nam đã không đạt được những tiến bộ như vậy. Hiệu quả kinh tế mà các doanh nghiệp nhà nước đạt được chủ yếu là nhờ sự cạnh tranh ngày càng lớn về giá cả và dịch vụ trên thị trường nhưng một phần là do sự khắc phục được hạn chế về ngân sách mà các doanh nghiệp nhà nước đang gặp phải.

Các hình thức trợ cấp trực tiếp cho các doanh nghiệp nhà nước đã được dỡ bỏ và hình thức cho vay theo chính sách cũng đã được củng cố lại theo các tổ chức chuyên trách như Ngân hàng chính sách xã hội (viết tắt là BSP, trước đây gọi là Ngân hàng dành cho người nghèo). Tuy nhiên, trên thực tế thì tình hình thanh toán nợ của các doanh nghiệp nhà nước cũng không đồng đều, với khoảng 15% tổng các khoản vay ngân hàng có thể sẽ khó thu hồi được¹⁰. Người ta nói rằng từ nay, đối với những khoản nợ mới thì các ngân hàng cũng đã chú ý hơn trong việc đánh giá rủi ro tín dụng khi cho các doanh nghiệp nhà nước vay nhưng sự đổi mới này đang diễn ra còn rất chậm. Việc các doanh nghiệp nhà nước không thể giải quyết được khó khăn về ngân sách cũng đồng nghĩa với việc một phần tăng trưởng kinh tế hiện nay sớm muộn gì cũng phải dành để thanh toán các món nợ khó đòi đó đồng thời để đảm bảo sự sống còn của các tổ chức tài chính.

B. PHÁT TRIỂN KHU VỰC TƯ NHÂN

Năm 2000, Việt nam ban hành Luật Doanh Nghiệp, trong đó quy định về việc thành lập, quản lý và hoạt động của tất cả các loại hình doanh nghiệp (chẳng hạn như công ty trách nhiệm hữu hạn, công ty cổ phần, doanh nghiệp hợp danh và doanh nghiệp tư nhân). Luật Doanh Nghiệp cũng đã xoá bỏ nhiều qui định trong luật pháp trước đó và thay thế một hệ thống cấp phép khá phức tạp đối với các công ty mới trước đây bằng quy trình đăng ký một cửa. Về nguyên tắc, Luật Doanh Nghiệp nhằm thay đổi vai trò của chính phủ từ người điều tiết, tức là đề giới hạn và chỉ đạo về số lượng cũng như phạm vi hoạt động của thành phần kinh tế tư nhân sang vị trí người tạo điều kiện tức là chính phủ đề ra các quy định chung cũng như khung điều tiết và pháp lý để tạo môi trường thuận lợi cho sự hoạt động của thành phần kinh tế tư nhân.

¹⁰ Quỹ tiền tệ Quốc tế, Báo cáo Quốc gia về Việt Nam, 2003

Tác động của Luật Doanh nghiệp có thể được thấy rõ thông qua số lượng các doanh nghiệp mới đăng ký hoạt động từ năm 2000. Theo số liệu của Bộ Kế hoạch và Đầu tư, từ đầu năm 2000 đến tháng 7/2003 đã có trên 72.600 doanh nghiệp tư nhân trong nước đăng ký hoạt động, tăng 1,6 lần so với giai đoạn 1991-99. Hiện nay Việt Nam có 120.000 doanh nghiệp tư nhân đăng ký hoạt động với mức đầu tư chiếm tới 27% tổng đầu tư năm 2003 trong khi năm 2000 khi Luật Doanh nghiệp vừa mới được thông qua, đầu tư của các doanh nghiệp này mới chỉ chiếm 20%.¹¹

Tuy nhiên, bên cạnh những thành tựu đáng kể trên cũng còn cần rất nhiều việc phải làm để tạo ra một sân chơi thực sự bình đẳng cho các doanh nghiệp tư nhân Việt Nam. Dưới đây là một vài vấn đề chính cần giải quyết:

- Vẫn còn quá nhiều **luật lệ, quy chế và nghị định** điều chỉnh các hoạt động của các doanh nghiệp tư nhân. Mặc dù Luật Doanh nghiệp đã đơn giản hoá quy trình đăng ký đối với doanh nghiệp tư nhân nhưng đã có rất nhiều văn bản pháp lý bổ sung được ban hành kể từ năm 2000 trong đó đặt ra những điều kiện quy định về vốn và những quy định khác hạn chế sự tham gia. Không chỉ vậy, luật này lại còn phụ thuộc vào cách hiểu và giải thích của các quan chức địa phương nên dễ dẫn đến tình trạng thực thi luật ở cấp địa phương không công bằng và không thể tiên liệu được.
- Do **khung thuế ở Việt Nam phức tạp** nên nhiều doanh nghiệp gia đình vẫn chọn hình thức kinh doanh bán chính thức chứ không đăng ký một cách chính thức. Hiện nay thuế giá trị gia tăng VAT của Việt Nam vào loại thấp trong khu vực Châu Á, chỉ vào khoảng 10% trong khi ở Trung Quốc là 17%. Tuy nhiên do VAT đánh vào toàn bộ các loại giao dịch mua bán bất kể giá trị của hàng hoá là bao nhiêu và thuế lại được thu ngay tại thời điểm mua hàng nên mức thuế suất trên thực tế của Việt Nam lại thuộc loại cao nhất trong khu vực. Với thuế thu nhập doanh nghiệp cũng vậy, mức thuế suất thực tế ở Việt Nam cao hơn nhiều so với các nước khác vì theo quy định toàn bộ lợi nhuận và thu nhập của các công ty đều bị đánh thuế trong khi đó thì không phải mọi chi phí kinh doanh đều được giảm thuế hoặc chỉ được giảm đến một mức trần nào đó mà thôi. Không những thế, những công ty có được tỷ suất hoàn vốn trên vốn góp (ROE) cao hơn 20% lại còn phải đóng mức thuế phụ thu là 25%.¹² Do vậy những hình thức thu thuế này sẽ không khuyến khích được doanh nghiệp phát triển và hoạt động kinh doanh một cách minh bạch. Có nhiều trường hợp nhà doanh nghiệp sau 3 năm hoạt động đã ngừng kinh doanh sau đó lại xin đăng ký thành lập một doanh nghiệp với tên gọi khác để chỉ phải đóng mức thuế thấp hơn áp dụng trong năm đầu hoạt động.
- Khả năng **tiếp cận vốn và đất đai** còn rất khó khăn đối với doanh nghiệp tư nhân vì các doanh nghiệp nhà nước vẫn được đối xử ưu đãi hơn. Mặt khác, các quy định về thủ tục đăng ký và trao quyền sử dụng đất rất phức tạp, đặc biệt là sử dụng cho mục đích sản xuất và đầu tư, và lại phụ thuộc rất nhiều vào sự diễn giải luật của các cơ quan chính quyền địa phương. Do đó, các doanh nghiệp tư nhân thường chỉ dựa vào quan hệ cá nhân và/hoặc gia đình để tiếp cận được những nguồn tư liệu sản xuất quan trọng này.
- Chính phủ cần phát triển các thể chế chủ chốt để tạo ra cơ sở hoạt động cho nền kinh tế thị trường. Những thể chế này bao gồm một hệ **thống pháp lý và tư pháp** bảo vệ quyền sở hữu, đảm bảo việc thực thi hợp đồng và nghiêm minh truy tố những ai vi phạm pháp luật.

¹¹ *Việt Nam News*, 4/11/2003

¹² Stoyan Tenev, Amanda Carlier, Omar Chaudry, Quỳnh Trang Nguyễn. Tính không chính thức và sân chơi trong khu vực kinh doanh của Việt Nam. IFC, Ngân hàng thế giới, và MPDF. Washington, D.C.:2002.

- Nhiều nhà doanh nghiệp Việt Nam còn thiếu khả năng và kỹ năng chuyên môn để điều hành và phát triển doanh nghiệp của mình. Nhưng trên thực tế thì **thị trường dịch vụ phát triển doanh nghiệp** (BDS) dành cho các doanh nghiệp tư nhân hoạt động vẫn chưa hiệu quả ở cả khía cạnh cung lẫn cầu. Nhiều doanh nghiệp tư nhân có xu hướng dựa vào các dịch vụ hỗ trợ doanh nghiệp tự có chứ không muốn phải trả tiền cho các dịch vụ tư vấn hay đào tạo quản lý doanh nghiệp. ở khía cạnh cung, mặc dù có sự tồn tại đan xen của các tổ chức do nhà nước cấp vốn, tổ chức tư nhân cũng như các tổ chức phi chính phủ nhưng đôi khi chính điều đó lại dẫn đến tình trạng dịch vụ được cung cấp rất tản mạn, không hệ thống.

III. KHU VỰC DOANH NGHIỆP NHỎ VÀ CỤC NHỎ VÀ NHU CẦU TÍN DỤNG CỦA KHU VỰC NÀY

A. QUY MÔ VÀ ĐẶC ĐIỂM

Theo Ngân hàng Thế giới, hiện phần lớn dân số Việt Nam ở độ tuổi lao động đều có việc làm và tỉ lệ người tham gia vào thị trường lao động của Việt Nam thuộc loại cao nhất thế giới. Năm 2002 có 85% nam giới và 83% nữ giới ở độ tuổi 15-60 tham gia các hoạt động kinh tế. Trong vòng hơn 4 năm qua, cơ cấu việc làm đã thay đổi với tỉ lệ lao động tự tạo việc làm trong lĩnh vực nông nghiệp đã giảm từ xấp xỉ 2/3 xuống còn dưới một nửa. Thay vào đó lao động làm công ăn lương đã thu hút được nhiều người tham gia hơn: năm 2003 có 30% người làm việc hưởng lương trong khi 4 năm trước đó chỉ có 19%. Tính đến năm 2002 thành phần kinh tế tư nhân chính thức tạo ra khoảng 2,5 triệu việc làm và ước tính khu vực tư nhân phi kết cấu còn tạo nhiều việc làm hơn nữa cho thị trường lao động ở Việt Nam trong thời gian qua.

Khu vực kinh tế ngoài quốc doanh ở Việt Nam bao gồm bốn loại doanh nghiệp: kinh tế hộ gia đình, các công ty tư nhân trong nước, hợp tác xã, và các công ty có vốn đầu tư trực tiếp từ nước ngoài. Doanh nghiệp hộ gia đình, đặc biệt ở các khu vực thành thị, đóng một vai trò hết sức quan trọng trong thời kì chuyển đổi cơ cấu kinh tế của một đất nước khi mà vai trò của nông nghiệp đang giảm dần, đồng thời khu vực dịch vụ và công nghiệp chính thức chưa đủ mạnh để lấp khoảng trống trong nền kinh tế. ở các khu vực thành thị, doanh nghiệp hộ thường là nguồn thu nhập duy nhất của các gia đình; còn ở nông thôn, thu nhập của các hộ gia đình đến từ rất nhiều nguồn khác nhau¹³.

Các doanh nghiệp hộ gia đình được điều chỉnh bởi Nghị định số 2/ND-CP ban hành năm 2000, trong đó đòi hỏi các doanh nghiệp này phải đăng kí kinh doanh và thực hiện các nghĩa vụ nộp thuế kinh doanh. Tuy vậy, vì họ không có được tư cách pháp nhân như là các doanh nghiệp tư nhân đăng kí chính thức cho nên họ được xếp vào khu vực bán chính thức. Theo Phòng Thương mại và Công nghiệp Việt Nam, năm 2003 có khoảng 2,5 triệu doanh nghiệp hộ gia đình, trung bình mỗi hộ gia đình sử dụng 6,3 lao động. Phần lớn các doanh nghiệp hộ gia đình đều kinh doanh trong lĩnh vực dịch vụ và bán lẻ.¹⁴

Theo Nghị định 90/2001/CP-NDD, các doanh nghiệp nhỏ được định nghĩa một cách chính thống như sau: "... các cơ sở sản xuất và kinh doanh độc lập đã đăng kí kinh doanh theo pháp luật hiện hành và có vốn đăng kí dưới 10 tỷ đồng Việt Nam (tương đương 640.000 USD) hoặc số lượng người lao động trung bình hàng năm dưới 300 người."

Báo cáo này sẽ tập trung nghiên cứu về các doanh nghiệp hộ gia đình và các doanh nghiệp cực nhỏ như được định nghĩa trong bảng dưới đây.

¹³ Wim Vijverberg & Jonathan Haughton. Doanh nghiệp hộ gia đình ở Việt Nam: Tồn tại, Tăng trưởng và Mức sống, 2001.

¹⁴ Phạm Thị Thu Hằng, Thiết lập một môi trường thuận lợi để tạo việc làm trong các doanh nghiệp nhỏ ở Việt Nam, Báo cáo nghiệp vụ ILO/SEED số 31, 2002.

Bảng 2. Định nghĩa của nghiên cứu này về doanh nghiệp nhỏ và cực nhỏ

Loại Doanh nghiệp	Số nhân công	Tư cách pháp nhân	Doanh thu hàng tháng	Quy mô khoản vay	Lĩnh vực kinh doanh
Cực nhỏ	1-9	Chính thức, bán chính thức, hộ gia đình	4-40 triệu đồng (250-2.500 USD)	Tối thiểu là 5 triệu đồng, tối đa là 100 triệu đồng (300-6.500USD)	Dịch vụ sản xuất nhỏ và bán lẻ hàng hóa
Nhỏ	10-49	Đăng ký chính thức	40-200 triệu đồng (2.500-13.000 USD)	Tối thiểu là 100 triệu đồng, tối đa là 500 triệu đồng (6.500-30.000 USD)	Dịch vụ sản xuất, bán lẻ hàng hóa, sản xuất nông nghiệp

Nhóm đối tượng doanh nghiệp cụ thể này được chọn nghiên cứu vì một số lý do sau:

- » Trong số 120.000 doanh nghiệp tư nhân đã đăng ký và 2,5 triệu doanh nghiệp hộ gia đình, khoảng 1,3 triệu (50%) được xếp vào loại doanh nghiệp nhỏ và cực nhỏ có số lượng nhân công từ 6 đến 30 người.
- » Khu vực kinh tế phi quốc doanh đóng góp hơn 60% trong GDP, trong đó các doanh nghiệp nhỏ và cực nhỏ đóng góp khoảng 26%.
- » Các doanh nghiệp nhỏ và cực nhỏ đã chứng tỏ là động lực quan trọng tạo công ăn việc làm, chiếm 30% tổng số công việc trả lương trong khu vực tư nhân.¹⁵

B. NHU CẦU TÍN DỤNG

Trong giai đoạn hình thành và mở rộng, các doanh nghiệp nhỏ và cực nhỏ cần vay một lượng vốn rất lớn để đầu tư và đáp ứng các yêu cầu về vốn lưu động. Khoản vay đó có thể được dùng để mua thêm vật tư đầu vào hoặc các nguyên liệu thô, hoặc dùng để mua các tài sản cố định như trang thiết bị hoặc nhà xưởng, hay để mở thêm một ngành nghề kinh doanh bổ sung có liên quan.

Nhưng đáng tiếc, hiện nay Việt Nam vẫn chưa có đầy đủ số liệu chính thức về nhu cầu tín dụng của các doanh nghiệp nhỏ và cực nhỏ. Tuy nhiên, theo một số chuyên gia, nhu cầu về vốn hoạt động cơ bản của các doanh nghiệp nhỏ và cực nhỏ thường chiếm tới 25% doanh thu hàng năm. Trung bình một doanh nghiệp cực nhỏ cần vay khoảng từ 5 đến 100 triệu đồng (300-6.500 USD), còn một doanh nghiệp nhỏ cần vay trong khoảng từ 100 đến 500 triệu đồng (6.500-30.000 USD).

Đặc điểm của các doanh nghiệp nhỏ và cực nhỏ với tư cách là người đi vay ngân hàng:

- » **Không sẵn sàng cung cấp thông tin.** Xuất phát từ tâm lý lo sợ lộ thông tin mật về khách hàng và phương thức sản xuất bị đối thủ cạnh tranh nắm bắt hoặc sợ lợi nhuận thực đến tay các cơ quan thuế đã khiến các doanh nghiệp nhỏ và cực nhỏ ngần ngại không dám tiết lộ thông tin đầy đủ cho các ngân hàng.
- » **Xu hướng dùng tiền mặt để giao dịch khá lớn.** Hai lý do chủ yếu khiến các doanh nghiệp nhỏ và cực nhỏ theo xu hướng giao dịch bằng tiền mặt chính là sự thiếu hiểu biết về các hình thức thanh toán của ngân hàng và e ngại việc công khai giao dịch tài chính. Một nghiên cứu Gần đây của Quỹ Phát triển Dự án Mê Công (MPDF) thuộc Công ty Tài chính Quốc tế (IFC)

¹⁵ Sách đã dẫn

đã cho biết số doanh nghiệp tư nhân có 80% giao dịch diễn ra không thông qua hệ thống ngân hàng chiếm 30%, số doanh nghiệp tư nhân có 60% giao dịch diễn ra ngoài hệ thống ngân hàng chiếm hơn 50%.¹⁶ Mặc dù những con số trên chủ yếu là nói về các doanh nghiệp vừa và nhỏ có đăng kí chính thức, nhưng từ đó chúng ta hoàn toàn có thể nói rằng lượng giao dịch bằng tiền mặt giữa các doanh nghiệp nhỏ và cực nhỏ ít nhất cũng bằng, nếu không muốn nói là cao hơn mức đó.

- ▶ **Thiếu kỹ năng vay nợ.** Thiếu hiểu biết về các thủ tục cho vay của ngân hàng và kiến thức về hoạch định chiến lược kinh doanh cũng là một trong những nhân tố làm giảm khả năng vay của các doanh nghiệp nhỏ và cực nhỏ.
- ▶ **Thiếu tài sản thế chấp.** Các doanh nghiệp nhỏ và cực nhỏ thường không có các loại tài sản thế chấp đầy đủ và thích hợp được các ngân hàng Việt Nam chấp nhận ví dụ như quyền sở hữu đất, nhà xưởng, văn phòng và ô tô. Thêm vào đó, các doanh nghiệp nhỏ và cực nhỏ thường không dựa vào một kênh sản xuất và/hoặc phân phối chính thức để biến chính các kênh đó thành một loại tài sản thế chấp.
- ▶ **Không đủ hồ sơ theo dõi quá trình đi vay.** Rất nhiều các doanh nghiệp nhỏ và cực nhỏ chỉ mới được thành lập sau khi Luật Đầu tư ra đời vào năm 2000 và thường mới lần đầu tiên đi vay nên thiếu hồ sơ về quá trình kinh doanh và lịch sử tín dụng.
- ▶ **Sẵn sàng chấp nhận tỉ lệ lãi suất tương đối cao.** Những doanh nghiệp nhỏ và cực nhỏ đang muốn đi vay rất có thể và sẽ sẵn sàng chấp nhận vay với lãi suất cao hơn nhưng thời hạn vay và tiến độ thanh toán phải linh hoạt.
- ▶ **Ưu tiên hàng đầu các ngân hàng thuận tiện cho giao dịch.** Các doanh nghiệp nhỏ và cực nhỏ thích làm việc với các ngân hàng gần địa điểm kinh doanh của họ nhất vì điều đó sẽ làm gia tăng độ tin cậy của họ vào ngân hàng và giảm chi phí đi lại.

Khó có thể xác định chính xác được mức độ tiếp cận tín dụng của các doanh nghiệp nhỏ và cực nhỏ. Tuy nhiên, kết quả của một số nghiên cứu trước đây đã cho thấy (a) việc tiếp cận các nguồn tài chính được các doanh nghiệp nhỏ và cực nhỏ cho là vấn đề khó khăn nhất và (b) các doanh nghiệp nhỏ và cực nhỏ thường dựa vào vốn vay của gia đình và anh/chị bè nhiều hơn. Ở bảng 3, tỉ lệ thành công trong việc vay tiền từ các mối quan hệ cá nhân của chủ doanh nghiệp cao hơn so với từ tất cả các nguồn khác. Hơn nữa, một nghiên cứu mới đây của Tập đoàn tài chính quốc tế (IFC) cũng phát hiện ra rằng trong năm 2002, tổng lượng tín dụng được cấp từ các ngân hàng thương mại chỉ có thể đáp ứng được 11% tổng số vốn yêu cầu của khu vực ngoài quốc doanh¹⁷. Các kết quả trên càng nhấn mạnh một thực tế rằng phần lớn nhu cầu tín dụng của các doanh nghiệp nhỏ và cực nhỏ vẫn chưa được đáp ứng.

¹⁶ Stoyan Tenev và các tác giả khác, Sách đã dẫn

¹⁷ Stoyan Tenev và các tác giả khác, Sách đã dẫn

Bảng 3. Nhu cầu tín dụng và tỉ lệ tiếp cận được

Các nguồn cung cấp tài chính	Tỉ lệ doanh nghiệp cố gắng tiếp cận tín dụng (%)	Tỉ lệ thành công (%)
Các nguồn tài chính tổng hợp	54.5	Không tính được
Ngân hàng nhà nước và tư nhân	24.7	20.2
Quỹ tín dụng nhà nước	8.7	7.1
Dự án quốc tế	1.9	1.3
Gia đình và anh/chị bạn bè	38.8	38.5
Người cho vay nặng lãi	11.2	10.6
Các nguồn khác	2.6	1.9

Nguồn: Tài liệu Nghiệp vụ số 31 của ILO/SEED: *Tạo lập một môi trường thuận lợi để tạo việc làm tại các doanh nghiệp nhỏ ở Việt Nam.*

IV. NGÀNH NGÂN HÀNG VÀ TÌNH HÌNH CHO VAY

Trong thập kỉ trước, ngành ngân hàng đã được mở rộng về số lượng và cơ cấu, bao gồm nhiều loại tổ chức khác nhau. Năm 2002, cả nước có 39 ngân hàng cổ phần thương mại, 5 ngân hàng thương mại quốc doanh, 4 ngân hàng liên doanh, 25 chi nhánh ngân hàng nước ngoài, 1 hệ thống quỹ tín dụng nhân dân, 1 ngân hàng chính sách xã hội, 7 công ty tài chính, và 8 công ty cho thuê tài chính¹⁸. Tuy vậy, các ngân hàng thương mại quốc doanh vẫn chiếm hơn 70% tổng tài sản cố định của hệ thống ngân hàng và tiếp tục chiếm ưu thế trên thị trường cho vay.

Hiện nay tổng mức cung tín dụng đã lên đến 230 nghìn tỉ đồng (15,3 tỉ USD) chiếm 43% GDP. Các ngân hàng (bao gồm cả ngân hàng chính sách xã hội và Quỹ tín dụng nhân dân) vẫn đóng vai trò chủ đạo trong thị trường tín dụng¹⁹. Trái lại, vai trò của các công ty thuê mua hết sức mờ nhạt, tổng mức cung tín dụng chỉ đạt 2000 tỉ đồng (134 triệu USD) theo số liệu năm 2002²⁰.

Ngành ngân hàng đã góp phần đẩy nhanh đáng kể mức độ tiền tệ hóa nền kinh tế. Tỉ lệ tín dụng ngân hàng trên GDP tăng từ 13% năm 1990 lên 27% năm 1995 và 44% năm 2000. Tháng 6 năm 2002, mức lãi suất trần cho vay bằng đồng nội tệ đã được xóa bỏ, điều đó cho phép các ngân hàng định giá rủi ro tín dụng hiệu quả hơn và do đó có thể cấp các khoản vay đối với khu vực tư nhân đang trên đà phát triển.

A. KHUNG ĐIỀU TIẾT

Cũng trong thập kỷ vừa qua, chính phủ và Ngân hàng nhà nước Việt Nam đã có những thay đổi quan trọng về cơ cấu, quy chế và hoạt động của ngành ngân hàng trên cả nước. Hệ thống tài chính của Việt Nam đang tiến gần hơn tới thị trường, các mức lãi suất dần được tự do hóa và cho vay điện chính sách được chuyển cho các cơ quan chuyên trách như Ngân hàng chính sách xã hội (BSP) và Quỹ hỗ trợ phát triển (DAF).

Luật về các tổ chức tín dụng đã phân chia hệ thống các tổ chức tín dụng thành hai loại là ngân hàng và các tổ chức tín dụng phi ngân hàng (NBCI). Điểm khác biệt lớn nhất giữa hai loại tổ chức này là

¹⁸ Ngân hàng Nhà nước Việt Nam: Báo cáo hàng năm 2002.

¹⁹ Ngân hàng Nhà nước Việt Nam: Báo cáo hàng năm 2002.

²⁰ Báo cáo hàng năm của năm công ty tài chính, 2002.

ở chỗ các ngân hàng thì được phép nhận tiền gửi không kỳ hạn và có kỳ hạn tối đa một năm, còn các tổ chức tín dụng phi ngân hàng không có chức năng đó.

Các ngân hàng thương mại và tổ chức tín dụng phi ngân hàng do Ngân hàng nhà nước Việt Nam cấp phép, điều tiết và giám sát hoạt động. Nhưng trên thực tế, Ngân hàng nhà nước Việt Nam chỉ cấp phép, điều tiết và giám sát các hoạt động của các ngân hàng trong đó có cả các hợp tác xã tín dụng. Còn các cơ sở tín dụng phi ngân hàng ở nông thôn như các tổ chức phi chính phủ (NGOs) hoặc các chương trình tín dụng và tiết kiệm của các tổ chức xã hội như Hội Phụ nữ lại không do Ngân hàng Nhà nước Việt Nam cấp phép, điều tiết và giám sát hoạt động, kể cả khi họ nhận tiền gửi của khách hàng. Các cơ sở tín dụng có điều tiết của ngân hàng nhà nước hiện nay gồm có: các ngân hàng thương mại quốc doanh, các ngân hàng cổ phần, các ngân hàng liên doanh, chi nhánh các ngân hàng nước ngoài, các Quỹ Tín dụng Nhân dân và cao hơn là Quỹ Tín dụng Nhân dân Trung ương.

Các ngân hàng cổ phần phải hoạt động theo các nguyên tắc sau:

- ▶ Ít nhất 10% số vốn điều lệ của một ngân hàng cổ phần phải do nhà nước hoặc một doanh nghiệp nhà nước nắm giữ. Các doanh nghiệp nhà nước và các doanh nghiệp khác (trong đó nhà nước hoặc doanh nghiệp nhà nước giữ hơn 50% cổ phần) không được nắm giữ quá 40% tổng số vốn điều lệ của một ngân hàng cổ phần.
- ▶ Mỗi một doanh nghiệp tư nhân được phép giữ tối đa 30% tổng vốn điều lệ của một ngân hàng cổ phần và mỗi một nhà đầu tư được giữ tối đa 15%.
- ▶ Một cá nhân nhà đầu tư nước ngoài được phép giữ tối đa 10% vốn điều lệ và các nhà đầu tư nước ngoài được giữ tối đa 30% cổ phần của một ngân hàng cổ phần. Thành phần nước ngoài tham gia vào ngân hàng cổ phần phải được Thống đốc Ngân hàng Nhà nước Việt Nam và Thủ tướng chính phủ phê duyệt.
- ▶ Một ngân hàng cổ phần ở thành thị phải có ít nhất 35 cổ đông, một ngân hàng cổ phần ở nông thôn phải có ít nhất 25 cổ đông.
 - Việc bổ nhiệm các chức vị chủ tịch và các thành viên Hội đồng quản trị, chủ tịch và các thành viên Ban Kiểm soát, Tổng giám đốc và phó tổng giám đốc phải được Thống đốc Ngân hàng nhà nước Việt Nam phê duyệt.
- ▶ Yêu cầu về vốn tối thiểu cho một ngân hàng cổ phần mới thành lập là 150 triệu đồng (khoảng 10 triệu USD).

B. QUY ĐỊNH KHUNG VỀ THẬN TRỌNG TRONG CÁC HOẠT ĐỘNG TÍN DỤNG

Ngân hàng và các cơ quan cho vay khác phải tuân thủ các quy định về đảm bảo thận trọng đối với các tỷ lệ về vốn huy động ngắn hạn và cho vay dài hạn, mức thanh khoản và đảm bảo đủ vốn. Ngoài ra, các ngân hàng còn phải tuân theo các yêu cầu đối với các khoản vay lớn, dự phòng rủi ro, tình trạng ngoại hối và bảo hiểm tiền gửi:

Một ngân hàng không được phép sử dụng quá 25% vốn huy động ngắn hạn để cho vay các khoản vay trung và dài hạn.

- ▶ Tỷ lệ giữa tài sản lưu động của ngân hàng trên số nợ ngắn hạn không được dưới 1,0.

- » Một ngân hàng phải duy trì tỉ lệ đủ vốn tối thiểu, tức là tỉ lệ giữa tài sản rủi ro với vốn góp (bao gồm vốn điều lệ cộng vốn dự trữ), ở mức 8%.
- » Một ngân hàng không được cho một khách hàng đơn lẻ vay quá 15% tổng số vốn của mình.
- » Các tổ chức tín dụng phải phân loại các khoản cho vay và các loại tài sản khác. Tài sản có và những khoản cho vay ngoài bảng tổng kết tài sản được chia thành 4 loại với các mức đánh giá rủi ro được gia quyền khác nhau (0%, 20%, 40%, 100%). Hiện nay, IMF và Ngân hàng Thế giới đang làm việc với Ngân hàng Nhà nước Việt Nam để đề ra các quy định IAS về phân loại và dự phòng tài sản.
- » Các ngân hàng thương mại quốc doanh và cả các ngân hàng thương mại cổ phần và ngân hàng liên doanh, nếu các ngân hàng này đáp ứng được các điều kiện nhất định, sẽ được phép cấp các khoản cho vay không cần đảm bảo đối với khách hàng tin cậy, hoặc những khoản cho vay mà giá trị tài sản thế chấp chưa bằng 100% số tiền đi vay. Nếu khách hàng là doanh nghiệp đã đăng ký thì doanh nghiệp đó trong hai năm gần đây phải là doanh nghiệp làm ăn có lãi.
- » Để được cấp các khoản cho vay không có bảo đảm hoặc các khoản cho vay chỉ được thế chấp một phần, một ngân hàng thương mại cổ phần phải đáp ứng được những điều kiện sau:
 - (a) Những khoản cho vay khó đòi chỉ được phép chiếm quá 5% tổng số dư nợ của ngân hàng đó. Những khoản cho vay khó đòi bao gồm nợ quá hạn nhưng vẫn có khả năng thu hồi được, nợ khó đòi, nợ chưa thanh toán được và các khoản nợ đã bị phong tỏa và được thể hiện trong bảng báo cáo kế toán hàng tháng.
 - (b) Ngân hàng thương mại cổ phần phải có số vốn điều lệ tối thiểu được quy định theo luật. Những khoản nợ không có bảo đảm hoặc bảo đảm một phần đều phải có mức giới hạn tối đa, mức tối đa đó bằng với vốn điều lệ cộng quỹ dự trữ của ngân hàng cổ phần đó.
- » Không cần thế chấp đối với các khoản vay có giá trị dưới 10 triệu đồng (660 USD).
- » Ngân hàng nhà nước Việt Nam quản lí hoạt động của của các tổ chức tín dụng thông qua giám sát từ xa và thanh tra tại chỗ. Cục thanh tra ngân hàng là một bộ phận trực thuộc Ngân hàng Nhà nước Việt Nam chuyên thực hiện những chức năng này. Hiện nay, công tác giám sát các hoạt động ngân hàng của Ngân hàng Nhà nước Việt Nam vẫn còn bị coi là một lĩnh vực yếu.

C. QUY MÔ THỊ TRƯỜNG VÀ CÁC ĐỐI TÁC CHO VAY ĐỐI VỚI CÁC DOANH NGHIỆP NHỎ VÀ CỰC NHỎ

Ở phần này, chúng tôi ước tính tổng cung tín dụng cho các doanh nghiệp nhỏ và cực nhỏ ở khu vực thành thị và xác định xem tổ chức cho vay nào đang hoạt động tích cực nhất trong mảng thị trường này.

1. Khu vực nhà nước so với ngoài quốc doanh (tư nhân)

Thị trường cho vay có thể được chia theo các loại tổ chức tín dụng. Năm 2002, gần 50% danh mục vốn cho vay của các ngân hàng thương mại quốc doanh được dành cho các doanh nghiệp nhà nước. Các ngân hàng nước ngoài chủ yếu chỉ cung cấp dịch vụ tài chính cho các tổ chức quốc tế và các công ty đa quốc gia đang hoạt động ở Việt Nam. Các ngân hàng thương mại cổ phần vẫn là nguồn

cho vay chính của khu vực kinh tế tư nhân trong nước. Khu vực tư nhân chiếm một phần lớn thị phần tín dụng ngân hàng của các ngân hàng này.

Trong 10 năm gần đây, tỉ lệ tín dụng dành cho các doanh nghiệp nhà nước đã giảm đi, hiện đang chiếm 40% tổng mức tín dụng trong nền kinh tế. Tuy nhiên, trong cùng thời gian đó mức tín dụng của Quỹ Hỗ trợ Phát triển DAF dành cho các doanh nghiệp nhà nước lại tăng lên nhanh chóng, do đó tổng mức tín dụng của cả ngân hàng và quỹ hỗ trợ phát triển dành cho các doanh nghiệp nhà nước chiếm 46% tổng mức tín dụng của năm 2002. Theo ước tính của Quỹ Tiền tệ Quốc tế, tỉ lệ này sẽ còn tiếp tục tăng trong năm 2003.

Trong tổng số nguồn cung tín dụng trị giá 230 nghìn tỉ đồng Việt Nam (tương đương 15,3 tỉ USD), chỉ có 40% dành cho khu vực kinh tế tư nhân²¹. Theo tính toán của nghiên cứu này²², tính đến năm 2002 tổng mức tín dụng cung cấp cho khu vực kinh tế tư nhân đạt khoảng 85 nghìn tỉ đồng Việt Nam (5,7 tỉ USD). Năm ngân hàng thương mại quốc doanh gồm Vietcombank, Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn Việt Nam (VBARD), Incombank, Ngân hàng Đầu tư và Phát triển Việt Nam (BIDV) và Ngân hàng Mê Công, hiện nắm giữ 80% thị phần, các ngân hàng thương mại cổ phần còn lại nắm giữ 20%.

Nguồn tài chính chủ yếu của khu vực kinh tế tư nhân là các ngân hàng thương mại quốc doanh (42% các doanh nghiệp tư nhân vay vốn từ các ngân hàng thương mại quốc doanh) và các ngân hàng thương mại cổ phần (28% các doanh nghiệp ngoài quốc doanh vay từ các ngân hàng thương mại cổ phần)²³.

2. Cho vay thành thị so với nông thôn

Nguồn cung cấp tín dụng còn có thể phân chia theo vị trí địa lý. Ở khu vực thành thị, những ngân hàng có vai trò chủ đạo là Ngân hàng ngoại thương Việt nam, Ngân hàng Đầu tư và Phát triển Việt nam, Ngân hàng công thương Việt nam, và hầu hết các ngân hàng thương mại cổ phần.

Ở khu vực nông thôn, tổ chức tài chính có vai trò chủ đạo là Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn với 1586 chi nhánh trên toàn quốc. Ngoài các khoản cho các doanh nghiệp kinh doanh nông sản thực phẩm vay, một phần quan trọng khác trong hoạt động kinh doanh của Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn là cung cấp vốn và các dịch vụ tài chính cho các doanh nghiệp hộ gia đình ở nông thôn. Năm 2002, chỉ riêng Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn đã cho nông dân vay đến 42 nghìn tỉ đồng Việt Nam (2,8 tỉ USD). Cơ quan tài chính quan trọng thứ hai cung cấp vốn cho các doanh nghiệp ở khu vực nông thôn là hệ thống Quỹ Tín dụng Nhân dân với số lượng 950 quỹ trên cả nước. Các ngân hàng thương mại cổ phần ở nông thôn không có vai trò nổi bật do hạn chế về mạng lưới hoạt động và sự thiếu hụt cả về vốn góp và vốn huy động²⁴.

Nếu không tính đến tổng mức tín dụng dành cho nông dân và các hộ gia đình ở nông thôn vay, quy mô thị trường dành cho khu vực kinh tế tư nhân ở khu vực thành thị ước tính khoảng dưới 43 nghìn tỉ đồng Việt Nam (2,9 tỉ USD). Vì vậy, thị phần cho vay của các ngân hàng thương mại cổ phần đối với các doanh nghiệp tư nhân ở thành thị sẽ không phải là 20% nữa mà phải là 64%.

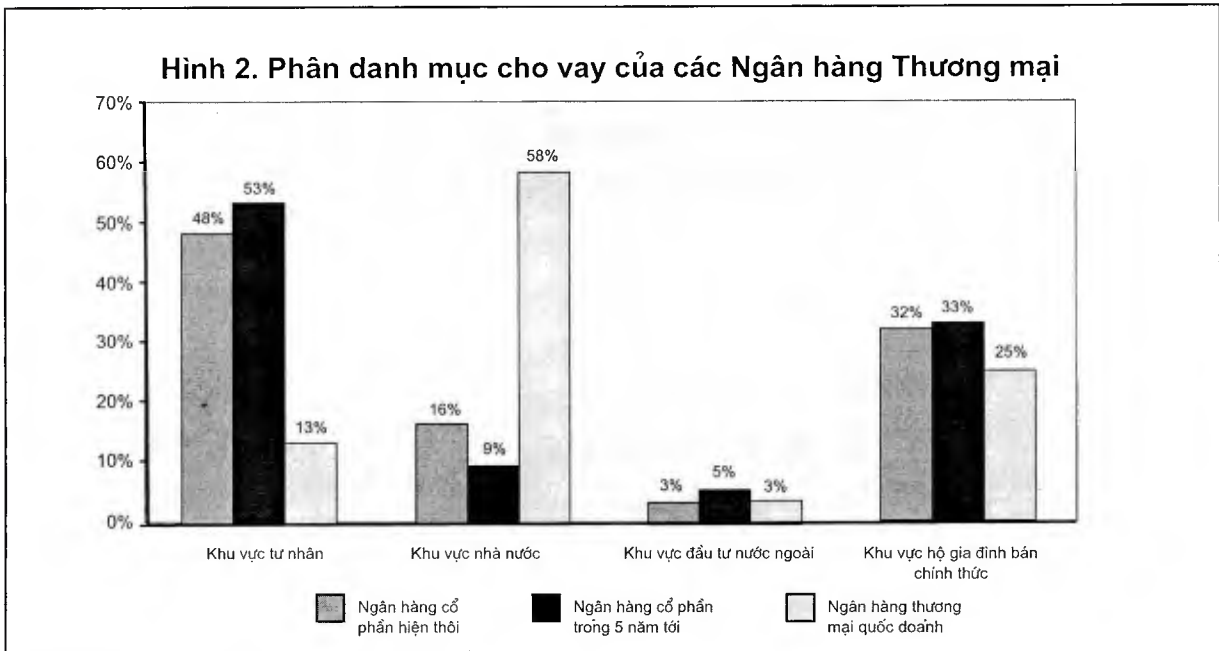
²¹ Lê Đức Thuý, Thống đốc NHNNVN trong cuộc phỏng vấn với Việt Nam Business Forum, tháng 11/2002

²² Kết quả điều tra dựa trên Báo cáo năm 2002 của 5 SOCBs, 13 JSB lớn nhất ở thành thị, 2 JSB ở nông thôn.

²³ Stoyan Tenev và các tác giả khác. Sách đã dẫn

²⁴ Ngân hàng Cổ phần lớn nhất hiện có trên 35 chi nhánh; đó là bởi vì Ngân hàng nhà nước khống chế tốc độ mở thêm các điểm phục vụ của một ngân hàng cổ phần.

Nói tóm lại, các ngân hàng thương mại quốc doanh (ngoại trừ Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn) và các ngân hàng thương mại cổ phần ở thành thị là hai nhà cung cấp tín dụng chính thức lớn nhất đối với các doanh nghiệp tư nhân nhỏ và cực nhỏ đang hoạt động ở các thành phố lớn. Các ngân hàng thương mại cổ phần nắm thị phần lớn hơn so với các ngân hàng thương mại quốc doanh. Hình 2 dưới đây minh họa sự phân bổ vốn đầu tư của các ngân hàng thương mại dựa vào cuộc điều tra của nghiên cứu này.



Nguồn: Kết quả điều tra khảo sát, 2003

D. CÁC LOẠI SẢN PHẨM DÀNH CHO DOANH NGHIỆP NHỎ VÀ CỰC NHỎ

Nghiên cứu này cho thấy đến nay các ngân hàng vẫn chưa phát triển các sản phẩm dành riêng cho các doanh nghiệp nhỏ và cực nhỏ mà thường cung cấp cho đối tượng này cùng những loại sản phẩm dành cho các công ty lớn hơn.

Các loại khoản vay. Về nguyên tắc các doanh nghiệp nhỏ và cực nhỏ cũng như tất cả các công ty khác đều có thể tiếp cận với các loại khoản vay sau:

- **Khoản vay dài hạn dành cho việc mua các tài sản cố định:** Khoản vay này có kỳ hạn hơn 5 năm, được dùng cho mục đích mua các tài sản cố định như: trang thiết bị, dây chuyền sản xuất, vv.
- **Tài chính dự án:** Đây là khoản vay có kỳ hạn hơn 5 năm dành cho một dự án cụ thể.
- **Khoản vay liên ngân hàng:** Đây là khoản vay lớn có thời hạn hơn 5 năm. Có nhiều ngân hàng hợp tác cùng cho vay với sự chỉ đạo của một ngân hàng (ngân hàng này có vai trò là người sắp xếp).
- **Khoản vay dùng làm vốn lưu động từ khoản tín dụng gián tiếp được cấp:** Đây là khoản vay ngắn hạn với kỳ hạn gần 1 năm dùng để bù đắp những khoản thâm hụt vốn hoạt động của doanh nghiệp. Tín dụng chỉ được cấp cho các khách hàng có tín nhiệm của ngân hàng. Những khách hàng này đã thiết lập được mối quan hệ lâu dài với ngân hàng.

- **Khoản vay để giao dịch** (không được cấp khoản tín dụng gián tiếp): Đây là khoản vay ngắn hạn dùng để bù đắp những khoản thâm hụt vốn lưu động của doanh nghiệp. Khoản vay này được cấp cho doanh nghiệp dựa trên sự đánh giá các giao dịch cụ thể như giao thương, mua nguyên vật liệu, ...vv.
- **Khoản vay tín dụng dự phòng**: Đây là khoản vay nằm ngoài bản cân đối tài sản, và chỉ được cấp cho các doanh nghiệp thực sự cần vốn.
- **Khoản vay bù đắp chi trội**: Khoản vay này có thời hạn rất ngắn dưới 1 tháng nhằm giải quyết sự khan hiếm tiền mặt của doanh nghiệp. Loại khoản vay này mới được áp dụng ở Việt Nam.

Tuy nhiên, trên thực tế các doanh nghiệp nhỏ và cực nhỏ thường vay vốn dưới dạng khoản vay giao dịch. Trong hầu hết các trường hợp, các doanh nghiệp này đều không được cấp khoản tín dụng gián tiếp. Các doanh nghiệp này cũng rất khó có thể tiếp cận đến các khoản vay dự án hoặc khoản vay dài hạn. Có một điều ngoại lệ ở đây là các ngân hàng phía Nam đã cho các doanh nghiệp nhỏ và cực nhỏ vay vốn qua các khoản vay có cầm cố tài sản, đó là các ngân hàng Thương mại Đông Á, SHB, và Sacombank.

Loại tiền cho vay. Các khoản vay đều được cấp bằng tiền đồng Việt Nam, hoặc Đô la Mỹ. Đối với các doanh nghiệp nhỏ và cực nhỏ và các cá nhân khác, ngân hàng Cổ phần Á Châu cũng cho vay vốn bằng vàng²⁵.

Tỉ lệ lãi suất cho vay. Mặc dù các doanh nghiệp nhỏ và cực nhỏ sẵn sàng chấp nhận tỉ lệ lãi xuất cho vay cao, và các ngân hàng cũng có thể đưa ra tỉ lệ lãi suất cho vay cao hơn tương ứng với độ rủi ro cao hơn khi cho vay. Tuy nhiên nghiên cứu này cũng cho thấy rằng tỉ lệ lãi suất cho vay áp dụng đối với các doanh nghiệp nhỏ và cực nhỏ và các doanh nghiệp lớn là như nhau.

Yêu cầu về thế chấp tài sản. Nghiên cứu này cho thấy rằng các ngân hàng đưa ra những yêu cầu về thế chấp tài sản hết sức nghiêm ngặt đối với các doanh nghiệp nhỏ và cực nhỏ. Mặc dù Ngân hàng Nhà nước cho phép các ngân hàng cung cấp các khoản vay không cần thế chấp, nhưng các ngân hàng vẫn chưa áp dụng điều này đối với các doanh nghiệp nhỏ và cực nhỏ.

Tài sản thế chấp như đất đai, xe hơi, dây chuyền sản xuất, và hàng trong kho đều được chấp nhận. Các khoản vay cấp cho các doanh nghiệp sẽ được tính theo tỷ lệ phần trăm nhất định của giá trị tài sản thế chấp (xem chi tiết ở bảng 4). Tỷ lệ này ở mỗi ngân hàng rất khác nhau tùy thuộc vào mức độ chấp nhận rủi ro và năng lực thanh lý các tài sản thế chấp của ngân hàng đó. Một vấn đề quan trọng nữa ở đây đó là việc các ngân hàng định giá tài sản thế chấp như thế nào. Khi định giá đất đai, hầu hết các ngân hàng đều xem xét bảng giá theo thông báo của chính phủ đối với địa điểm mảnh đất đó, sau đó đem so sánh với giá ở thị trường (thường là cao hơn rất nhiều) và sẽ đưa ra sự điều chỉnh của mình. Các ngân hàng vẫn thường định giá một tài sản thế chấp khoảng 50%-70% giá thị trường của tài sản đó (ở đây đã xem xét đến độ biến động của giá cả).

²⁵ Ngân hàng cổ phần Á Châu đưa ra dịch vụ cho vay vốn bằng vàng (có nghĩa là ngân hàng cho vay bằng vàng và người vay thanh toán bằng vàng)

Bảng 4: Các yêu cầu về thế chấp

	Giá trị khoản vay so với giá trị tài sản thế chấp	Phương pháp đánh giá
Đất đai	0,5-0,8	Xem xét giá thông báo của chính phủ và giá thị trường +/- độ biến động giá cả
Xe hơi	0,5-0,6	Giá mua trừ khấu hao +/- độ biến động giá cả
Dây chuyền sản xuất	0,5-0,8	Giá thị trường +/- độ biến động giá cả
Hàng trong kho	0,3-0,7	Giá thị trường +/- độ biến động giá cả

Nguồn: Kết quả phỏng vấn các Ngân hàng.

V. PHÂN TÍCH CÁC BẤT CẬP

A. CÁC HẠN CHẾ TRONG VIỆC PHỤC VỤ ĐỐI TƯỢNG DOANH NGHIỆP NHỎ VÀ CỰC NHỎ

Các doanh nghiệp tư nhân đặc biệt là các doanh nghiệp nhỏ và cực nhỏ đã trở thành động lực cho sự tăng trưởng và giải quyết việc làm trong các nền kinh tế đang phát triển cũng như đang nổi bật hiện nay. Nhưng khoản tín dụng mà họ nhận được từ các ngân hàng thương mại mới chỉ giải quyết được 11% tổng số yêu cầu về vốn của các doanh nghiệp ngoài quốc doanh này²⁶. Phân dưới đây sẽ phân tích những hạn chế đã cản trở việc cung cấp các dịch vụ tài chính đối với các doanh nghiệp này.

Những kết quả nghiên cứu cho thấy có rất nhiều quan điểm khác nhau về những trở ngại đối với các doanh nghiệp nhỏ và cực nhỏ trong việc tiếp cận với các khoản vay chính thức. Những người tham gia cuộc khảo sát đã sắp xếp các mức độ trở ngại khác nhau đối với các doanh nghiệp nhỏ và cực nhỏ theo thứ tự từ 1 đến 8 điểm, với 8 là mức cao nhất. Những trở ngại này bao gồm thiếu môi trường thuận lợi, và hạn chế về mặt thể chế đối với các ngân hàng cũng như các trở ngại bên trong các doanh nghiệp nhỏ và cực nhỏ

Bảng 5. Trở ngại đối với việc cho doanh nghiệp nhỏ và cực nhỏ vay tiền

Trở ngại	Thành thị	Các nhà tài trợ quốc tế	Ngân hàng TMQD ^{a/}	NH cổ phần	Các thể chế tín dụng khác ^{b/}	SBV và các tổ chức hỗ trợ
Hiệu lực pháp lý của hợp đồng	4,44	4,57	4	5,56	4,33	2,40
Quan điểm cho rằng sẽ không bảo đảm và không mang lại lợi nhuận.	3,96	3,86	6	3,33	5,00	4,20
Thông tin không đầy đủ về doanh nghiệp đi vay	6,19	5,57	8	6,90	5,00	5,60
Không đủ tài sản thế chấp	5,33	4,29	7	5,67	3,67	5,80
Ngân hàng thiếu khả năng và nguồn lực	3,88	5,43	6	3,70	3,00	2,20
Những khoản vay của ngân hàng không phù hợp	3,38	4,29	1	3,10	2,33	3,80
Phí giao dịch cao	4,65	4,57	7	4,50	5,67	4,00
Các trở ngại khác						
Doanh nghiệp nhỏ và cực nhỏ thiếu kinh nghiệm trong việc vay vốn, lập kế hoạch kinh doanh, và cách sử dụng vốn vay	5,00	1,00		3,00	8,00	8,00
Không truy thu được các khoản nợ khó đòi do hệ thống tư pháp còn yếu	8,00			8,00		

a/ Trong số 3 SOBC có trả lời thì chỉ có 1 là trả lời tất cả các câu hỏi khảo sát.

b/ Bao gồm các nhà cung cấp vốn vay cho các doanh nghiệp nhỏ và cực nhỏ, quỹ tín dụng nhân dân, và các công ty thuê mua.

Nguồn: Các kết quả khảo sát trong nghiên cứu này năm 2003

²⁶ Stoyar Tenev và các tác giả khác

Xét tổng thể, những người tham gia khảo sát cho rằng việc thiếu thông tin về các doanh nghiệp vay vốn là một trở ngại lớn nhất (6,19 điểm), theo sau đó là vấn đề không đủ tài sản thế chấp (5,33 điểm) và đủ điều kiện vay của các doanh nghiệp nhỏ và cực nhỏ. Tuy nhiên có một sự khác biệt rất thú vị nếu ta tách các kết quả nghiên cứu trên theo các loại tổ chức tín dụng khác nhau. Các ngân hàng cổ phần và các ngân hàng thương mại nhà nước có những quan điểm khác nhau trong việc đánh giá sự sẵn sàng cho các doanh nghiệp nhỏ và vừa vay vốn. Các ngân hàng cổ phần coi phí giao dịch cao, và việc thiết kế các sản phẩm cho vay thích hợp cũng như việc tìm kiếm các nguồn lực bổ sung không phải là những rào cản lớn. Trong khi đó các ngân hàng thương mại nhà nước lại coi phí giao dịch và nội lực của doanh nghiệp lại là những rào cản đáng kể.

Trong một câu hỏi liên quan, cuộc khảo sát cũng hỏi những người tham gia về những rào cản nào trong số trên có thể dễ dàng vượt qua được, xếp thứ 1 là dễ khắc phục nhất và thứ 8 là mức rào cản khó khăn nhất. Và kết quả được trình bày ở bảng 6. Xét toàn thể, việc thiếu thông tin về các doanh nghiệp vay vốn và tài sản thế chấp không tương ứng vẫn là những rào cản lớn nhất cần phải khắc phục. Trong trường hợp này thì quan điểm của các ngân hàng thương mại quốc doanh và ngân hàng cổ phần cũng vẫn khác nhau.

Trong các cuộc phỏng vấn sâu, các ngân hàng cổ phần cho biết nguyên nhân chính khiến cho họ phải đưa ra những yêu cầu về thế chấp là do họ gặp khó khăn trong việc đảm bảo hiệu lực pháp lý của các hợp đồng cũng như việc sử dụng hệ thống tư pháp để thu hồi các khoản nợ khó đòi²⁷. Khi được phỏng vấn thì các ngân hàng thương mại lại cho biết hệ thống tư pháp không phải là trở ngại chính trong hoạt động của họ mà khó khăn chính trong việc phục vụ thị trường doanh nghiệp nhỏ và cực nhỏ là việc thu thập những thông tin chính xác từ người vay vốn và chi phí giao dịch cao. Có thể nhận thấy điều này từ sự phản hồi của các ngân hàng đối với hai câu hỏi nêu trên. Các ngân hàng thương mại quốc doanh coi hiệu lực pháp lý của hợp đồng là một trở ngại không đáng kể và có thể vượt qua tương đối dễ dàng với mức đánh giá là 4,0 điểm trong khi đó đối với câu hỏi thứ hai mức đánh giá là 2,5 điểm. Các ngân hàng cổ phần lại đưa ra mức đánh giá tương đối giống nhau cho cả hai vấn đề này, lần lượt là 5,56 và 5,73 điểm.

²⁷ Các ngân hàng thường có một bộ phận riêng chuyên có nhiệm vụ định giá và thanh lý các tài sản thế chấp hoặc sử dụng một công ty uỷ thác bên ngoài làm việc này mà không thông qua hệ thống toà án. Trong khi việc thanh lý đất đai vẫn còn là một thách thức lớn thì những ngân hàng chấp nhận tài sản thế chấp như thiết bị, hàng trong kho, xe cộ, vv đều không gặp khó khăn gì khi thanh lý cả.

Bảng 6. Những trở ngại nào có thể vượt qua được

Trở ngại	Thành thị	Các nhà tài trợ quốc tế	Ngân hàng TMQD ^a	NH cổ phần	Các thể chế tín dụng khác ^b	SBV và các tổ chức hỗ trợ
Hiệu lực pháp lý của hợp đồng	4,71	5,00	2,50	5,73	4,00	3,67
Quan niệm rằng như vậy không bảo đảm và không có lãi	3,67	4,50	4,50	2,70	4,00	4,00
Không đủ thông tin về người vay	5,63	4,50	4,50	6,30	5,33	6,17
Không đủ thế chấp	6,00	5,50	8,00	6,70	4,67	5,33
Ngân hàng thiếu năng lực và nguồn lực	3,07	4,67	2,00	2,50	3,00	2,83
Sản phẩm của ngân hàng không phù hợp	2,67	4,17	1,00	2,00	2,67	2,83
Chi phí giao dịch cao	4,30	4,83	7,00	3,40	6,33	3,33
Trở ngại khác:						
Doanh nghiệp nhỏ và cực nhỏ thiếu kiến thức về cách xin vay, lập kế hoạch kinh doanh, sử dụng vốn	5,50	1,00		5,00		
Không thể truy thu nợ khó đòi do hệ thống tư pháp còn yếu	8,00			8,00		

Nguồn: Kết quả điều tra nghiên cứu của nghiên cứu này

Thông qua các cuộc phỏng vấn sâu với các ngân hàng, các tổ chức tài trợ và Ngân hàng Nhà nước Việt Nam còn có thể nhận thấy những trở ngại khác liên quan đến việc cho các doanh nghiệp nhỏ và cực nhỏ vay vốn.

- Chế độ thuế:** Khung thuế nặng và phức tạp đã dẫn đến nhiều hộ kinh doanh không khai báo đúng tình hình hoạt động cũng như thông tin về doanh thu. Do vậy, các ngân hàng phải dựa chủ yếu vào kỹ năng giao tiếp của các cán bộ tín dụng, đồng thời mất nhiều thời gian đến tận địa điểm kinh doanh để thu thập thông tin chính xác về tình hình tài chính của doanh nghiệp đó. Thêm vào đó, các ngân hàng chủ yếu làm việc với các doanh nghiệp thay vì với các cá nhân chủ doanh nghiệp. Do vậy có hiện tượng một số chủ doanh nghiệp cứ sau ba năm lại đăng kí kinh doanh dưới một tên doanh nghiệp khác, điều này khiến việc theo dõi quá trình tín dụng gặp nhiều khó khăn²⁸.

Hệ thống tư pháp còn nhiều bất cập: Trong các cuộc phỏng vấn, các ngân hàng cổ phần cho biết thủ tục để thu hồi các khoản nợ khó đòi hết sức rườm rà và tòa án thường đòi hỏi bằng chứng rằng các ngân hàng đã thực hiện tất cả các biện pháp cần thiết để thu hồi nợ trước khi khởi kiện. Nhiều ngân hàng nhận thấy hệ thống pháp luật thường thiên về phía các cá nhân hơn là phía tổ chức tín dụng. Do đó các ngân hàng buộc phải dựa vào thế chấp trước khi cho vay.

²⁸ Vấn đề này cũng liên quan tới cơ cấu nội tại của các ngân hàng mà bộ phận cho vay đối với công ty và cho vay đối với người tiêu dùng được xem là hai bộ phận tách rời nhau. Các cá nhân xin vay vốn kinh doanh sẽ được chuyển đến phòng cho vay đối với công ty để giải quyết, chứ không phải là phòng cho vay đối với người tiêu dùng.

Thiếu nguồn thông tin tập trung về thị trường và các ngành: Một số thông tin ít ỏi về các doanh nghiệp tư nhân đã được trung tâm thông tin tín dụng (CIC) thu thập, tuy nhiên trung tâm không có các thông tin này về khu vực doanh nghiệp nhỏ và cực nhỏ. Thêm vào đó, ngân hàng không mấy tin tưởng vào độ chính xác cũng như tính kịp thời thông tin mà trung tâm này cung cấp (xem phần III.D để biết thêm những thảo luận chi tiết về CIC). Do vậy, các ngân hàng phải dựa vào thông tin từ báo chí, ấn bản thương mại khi tiến hành việc đánh giá tín dụng của mình²⁹.

Thiếu các quy trình và dịch vụ chuẩn cho các công ty nhỏ và cực nhỏ: Ở hầu hết các ngân hàng, các cán bộ tín dụng còn thiếu kỹ năng đánh giá tình hình tài chính của các doanh nghiệp tư nhân và khả năng sinh lời cũng như rủi ro của các dự án đầu tư và quản lý các khoản vay. Khi được phỏng vấn, các ngân hàng thương mại và các ngân hàng cổ phần trong cuộc khảo sát cho biết họ đều sử dụng cùng quy trình phân tích tín dụng như nhau cho các khoản vay nhỏ cũng như những khoản vay lớn của doanh nghiệp. Không phải tất cả các ngân hàng đều cố gắng điều chỉnh các quy trình hiện có để kiểm soát những rủi ro phát sinh liên quan đến các doanh nghiệp nhỏ và cực nhỏ. Điều này giải thích tại sao một số ngân hàng chủ yếu dựa vào thế chấp và coi đó như biện pháp chính để đánh giá khả năng trả nợ của các doanh nghiệp, thay vì đưa ra những tiêu chí mới có khả năng thích hợp hơn với loại hình doanh nghiệp này. Hầu hết các ngân hàng không sử dụng phương pháp phân tích lưu lượng tiền. Một khoản vay tín dụng của ngân hàng luôn là cách hiệu quả để quản lý rủi ro tín dụng. Không một ngân hàng nào cung cấp được sản phẩm tín dụng thích hợp với các doanh nghiệp nhỏ nhất trên thị trường. Các sản phẩm hiện tại về cơ bản vẫn là sản phẩm dành cho các công ty chỉ khác chăng là quy mô nhỏ hơn mà thôi. Kỳ hạn và các điều kiện vay không được điều chỉnh phù hợp với mức độ rủi ro và không đồng bộ dẫn đến hạn chế năng suất làm việc của các cán bộ tín dụng trong việc đánh giá và quản lý các khoản vay. Do vậy số khách hàng tối đa của một cán bộ tín dụng chỉ là 50 trong khi ở các nước khác con số này thấp nhất cũng là 100³⁰.

Văn hoá không tuân thủ: như đã nêu ở trên, các doanh nghiệp doanh nghiệp nhỏ và cực nhỏ thường có chung quan điểm là việc không đăng ký chính thức và khai báo ít đi có thể giúp họ đỡ phải đóng thuế cao. Tuy nhiên, bằng việc khai mức doanh thu thấp hơn thực tế các doanh nghiệp đã vô tình làm giảm khả năng tiếp cận vốn vay từ các ngân hàng thương mại vì họ đã tự định giá thấp đi lưu lượng tiền mặt và cũng tức là đánh giá thấp khả năng hoàn trả của mình. Các ngân hàng cũng khó chịu khi có quá ít số liệu đáng tin cậy cho công tác phân tích tín dụng của mình. Sự thiếu minh bạch trong báo cáo tài chính sẽ dẫn đến suy nghĩ không tin tưởng cũng như nghi ngờ giữa khách hàng và các tổ chức cho vay.

Tính không chính thức của các giao dịch và việc ghi chép sổ: Hầu hết các doanh nghiệp nhỏ và cực nhỏ vẫn tiến hành phần lớn các giao dịch kinh doanh bên ngoài hệ thống ngân hàng. Do vậy, hình thức cũng như mức độ giấy tờ mà ngân hàng nhận được từ phía các doanh nghiệp này rất bất cập, không sẵn có và đôi khi không tồn tại. Tính không chính thức sẽ là

²⁹ Ngay cả với MSE, ngân hàng cũng phải dựa vào các thông tin ở cấp vĩ mô về giá cả các yếu tố đầu vào và giá cả hàng hoá để đánh giá tính hợp lý của các khoản chi và thu của một doanh nghiệp.

³⁰ Xem phụ lục H để nắm được về bảng các sản phẩm tín dụng do các Ngân hàng thương mại được điều tra trong nghiên cứu này cung cấp

một vấn đề lớn khi phải lập hồ sơ về khoản thế chấp của doanh nghiệp nhỏ và cực nhỏ. Ví dụ như một doanh nghiệp nhỏ và cực nhỏ mua một máy móc nào đó qua kênh "không chính thức" thì sẽ không thể cung cấp cho ngân hàng bằng chứng sở hữu cũng như giấy tờ cần thiết để sử dụng tài sản cố định đó làm vật thế chấp được.

B. NHỮNG NHÀ CUNG CẤP DỊCH VỤ TÀI CHÍNH VĨ MÔ

Tại các nước đang phát triển khác, dịch vụ cho các doanh nghiệp nhỏ và cực nhỏ vay lúc đầu sẽ là lĩnh vực chuyên môn do các tổ chức phi chính phủ chịu trách nhiệm cho đến khi các ngân hàng bắt đầu nhận thấy khả năng sinh lợi của loại hình doanh nghiệp này và cho phép các doanh nghiệp đi vào hoạt động? Lấy ví dụ ở châu Mỹ La Tinh, các ngân hàng thương mại đã trở thành những nhà cung cấp quan trọng đối với các dịch vụ tài chính vi mô trong vài năm qua. Việc thương mại hóa các dịch vụ tài chính vi mô đã được xem là sự phát triển tích cực bởi vì các ngân hàng có thể cung cấp cho khách hàng ít vốn với đầy đủ các dịch vụ tài chính, những dịch vụ mà có lẽ không sẵn có đối với các nhà cung cấp tài chính vi mô thuộc các tổ chức phi chính phủ truyền thống? Hiện đang có nhiều mô hình cho vay thương mại khác nhau³¹.

- **Mô hình thành lập đơn vị trong ngân hàng/trung tâm tính chi phí.** Cách tiếp cận này đòi hỏi phải thiết lập một đơn vị nội bộ/trung tâm tính chi phí hoặc một phòng chuyên môn về cho vay đối với Doanh nghiệp nhỏ và cực nhỏ nằm bên trong một ngân hàng thương mại hiện có. Ý nghĩa chính của mô hình này là ngân hàng thương mại tận dụng được cơ sở hạ tầng về vật chất và con người, cũng như các nguồn tài chính, để tham gia vào thị trường tài chính vi mô mà không cần thêm nhiều đầu tư hoặc chi phí quản lý bổ sung. Mô hình này được sử dụng tại Ngân hàng Rakyat Indonesia (BRI).
- **Mô hình công ty dịch vụ:** Một công ty dịch vụ tài chính vi mô là một công ty phi tài chính chuyên cung cấp các dịch vụ khởi tạo khoản vay và quản lý tín dụng cho một ngân hàng. Công ty dịch vụ này đảm nhiệm tất cả các công việc xúc tiến, đánh giá, thông qua, theo dõi cũng như thu hồi các khoản vay. Tuy nhiên các khoản vay đó đều được lưu trữ trong sổ sách của ngân hàng. Bằng việc cung cấp các dịch vụ quản lý tín dụng cho ngân hàng, công ty dịch vụ này sẽ được trả một khoản phí. Phía công ty sẽ thuê tuyển các cán bộ quản lý các khoản vay cùng đội ngũ nhân viên thực hiện chương trình tài chính vi mô. Trong khi đó, phía ngân hàng sẽ cung cấp cho công ty các dịch vụ gồm có sự trợ giúp về hoạt động thu ngân, nguồn nhân lực, hoặc công nghệ thông tin. Công ty dịch vụ có thể là một chi nhánh được sở hữu toàn bộ bởi phía ngân hàng hoặc có thể có thêm một số chủ đầu tư khác. Ví dụ cho trường hợp này là công ty Sogesol thuộc ngân hàng Sogebank ở Haiti.
- **Mô hình chi nhánh:** Một số ngân hàng thiết lập các chi nhánh tài chính để đảm nhiệm việc cung cấp vốn vay cho khu vực tài chính vi mô. Các chi nhánh này có thể là liên doanh của ngân hàng với các nhà đầu tư khác. Thiết lập các chi nhánh là một trong những lựa chọn hàng đầu khi các ngân hàng và các chuyên gia kỹ thuật muốn được cùng nhau hợp tác theo hướng thương mại mà không làm ảnh hưởng đến công việc kinh doanh của ngân hàng. Các chi nhánh tài chính được cấp phép và chịu sự quản lý của các cơ quan giám sát về ngân hàng và cần phải đáp ứng được những yêu cầu về vốn tối thiểu cũng như những yêu cầu khác đi

³¹ Trích từ loạt bài InSight của ACCION, "Mô hình Công ty Dịch vụ: Một chiến lược mới về Tài chính Vi mô cho các Ngân hàng Thương mại" - Tháng 9/2003

kèm với thủ tục cấp phép. Do vậy chi nhánh tài chính cũng đòi hỏi phải có một cơ sở vốn cổ phần khá lớn. Một ví dụ là công ty Financiera Solucion ở Pê ru, một chi nhánh của ngân hàng Banco de Credito.

- **Mô hình chuyển đổi các tổ chức phi chính phủ:** Theo hướng này, một tổ chức tài chính bán chính thức (thường là một tổ chức phi chính phủ) tiến hành cung cấp vốn vay cho các doanh nghiệp nhỏ và cực nhỏ sẽ nhận được sự trợ giúp từ phía nhà tài trợ hay các nhà đầu tư tư nhân để tăng cường thể chế sao cho nó có thể trở thành một tổ chức tài chính chính qui. Khi đã trở thành một tổ chức chính thức thì tổ chức này cũng sẽ phải hoạt động dưới sự điều tiết toàn diện của cơ quan trung ương giám sát các ngân hàng, cũng giống như tất cả các tổ chức tín dụng chính qui khác. Khi một tổ chức cấp tín dụng đó đã được "chính qui hoá" thì mục tiêu nó lúc này là từng bước mở rộng các loại sản phẩm cho vay nhằm tạo điều kiện cho các doanh nghiệp nhỏ và cực nhỏ không chỉ có thể tiếp cận được với các dịch vụ tín dụng mà còn cả các dịch vụ khác như là dịch vụ thanh toán và gửi tiền ngân hàng. BancoSol ở Bô-li-vi-a là một tổ chức đi tiên phong trong lĩnh vực này; một ví dụ khác là ACLEDA ở Campuchia.
- **Xây dựng mới ngân hàng tài chính vi mô:** Biện pháp này được áp dụng ở một nước nhất định, khi mà cả các ngân hàng thương mại lẫn các tổ chức tài chính khác (bán chính qui) đều không sẵn sàng cũng như không có khả năng cung cấp tài chính cho các doanh nghiệp vừa, nhỏ và cực nhỏ. Biện pháp này thường được áp dụng ở những nước mà các cuộc xung đột lớn đã làm phá huỷ toàn bộ cơ sở hạ tầng của hệ thống tài chính, ví dụ như Campuchia, Cô-sô-vô và Secbia.

Ở Việt Nam, do vẫn thiếu một khung pháp lý cần thiết cho các tổ chức tài chính vi mô nên các nhà cung cấp dịch vụ chủ yếu cho các doanh nghiệp nhỏ hiện chỉ bao gồm các tổ chức phi chính phủ trong nước và quốc tế hoạt động thông qua các tổ chức xã hội như Hội Liên hiệp Phụ nữ Việt Nam. Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn và Ngân hàng Hỗ trợ Người nghèo trước đây là hai tổ chức ngân hàng chính thức hoạt động trong lĩnh vực này với mạng lưới chi nhánh rộng khắp³². Tuy nhiên các tổ chức cho vay thường chỉ chú trọng đến khu vực nông thôn. Ngay cả các tổ chức hoạt động trong khu vực thành thị như CEP ở thành phố Hồ Chí Minh cũng thường tập trung nguồn vốn vay cho các hộ nghèo đồng thời/hoặc cho các khách hàng ở những khu vực nghèo nhất trong của thành phố. Trong khi đó, các doanh nghiệp có mặt bằng kinh doanh chính thức hoặc cá nhân hoạt động kinh doanh tại nhà thường không được các tổ chức này chấp nhận cho vay vốn. Trong tất cả các mô hình cho vay thương mại nêu trên thì hai biện pháp được coi là khả thi nhất đối với Việt Nam trong thời gian trước mắt là mô hình mở rộng thêm các hoạt động tín dụng quy mô nhỏ hoặc là mô hình công ty dịch vụ.

C. SỰ CAN THIỆP CỦA CÁC NHÀ TÀI TRỢ VÀO THỊ TRƯỜNG CHO VAY ĐỐI VỚI CÁC DOANH NGHIỆP NHỎ VÀ CỰC NHỎ

Khi trên thị trường cho vay xuất hiện sự chênh lệch giữa cung và cầu, các tổ chức tài trợ sẽ có những biện pháp để đảm bảo một sân chơi công bằng. Phần dưới đây sẽ đưa ra một cái nhìn khái quát về các loại hình dự án được tài trợ bởi các tổ chức song phương và đa phương cụ thể là các dự án liên quan đến phát triển các doanh nghiệp vừa, nhỏ và cực nhỏ³³. Danh sách dưới đây chỉ mang tính chất minh họa chứ không có ý định phản ánh một cách toàn diện.

³² Ngân hàng Người nghèo Việt Nam sử dụng hệ thống chi nhánh của VBARD để giải ngân các khoản vay của mình.

³³ Để có được Bảng tổng hợp về hỗ trợ của các nhà tài trợ đối với khu vực tài chính, hãy truy cập vào <http://www.worldbank.org.vn>.

■ Cơ Quan Phát Triển Quốc Tế Thụy Điển (SIDA)

Cơ Quan Phát Triển Quốc Tế Thụy Điển (SIDA) được coi là nhà tiên phong trong lĩnh vực tài chính vi mô. Năm 1995, SIDA đã cung cấp cho Ngân hàng Thương mại Đông Á nguồn tín dụng trị giá một triệu đô la Mỹ nhằm cung cấp các khoản vay dài hạn cho các doanh nghiệp vừa và nhỏ. Nguồn tín dụng này đã được sử dụng để gây quỹ nhằm cung cấp các khoản vay với giá trị từ 10.000 đến 100.000 đô la Mỹ. Hầu hết các khoản vay đều có kì hạn từ 2 đến 3 năm. Tính đến cuối năm 2000, 32 khoản vay với tổng trị giá 2.063.572 đô la Mỹ đã được giải ngân. Trong khi đó số còn đang dư nợ là 722.588 đô la Mỹ. Theo báo cáo, chất lượng của các khoản vay tương đối tốt chỉ có hai khoản vay là gặp một chút khó khăn.

■ Ngân Hàng Hợp Tác Quốc Tế Nhật Bản (JBIC)

Năm 1999, trong khuôn khổ chương trình Hỗ trợ Phát triển Chính thức, Ngân hàng Hợp tác Quốc tế Nhật Bản đã kí với Chính Phủ Việt Nam một hợp đồng cung cấp cho phía Việt Nam một khoản vay trị giá bốn tỉ Yên Nhật (khoảng 32 triệu đô la Mỹ) dành cho Dự án Tài chính Doanh Nghiệp Vừa và Nhỏ. Trong khuôn khổ của dự án, ban quản lý dự án dưới sự điều hành của Ngân hàng Nhà Nước Việt Nam đã cung cấp các khoản tín dụng gián tiếp cho bốn ngân hàng đối tác của Việt nam nhằm cung cấp các khoản vay cho các doanh nghiệp tư nhân vừa và nhỏ, trong đó phần lớn là các doanh nghiệp quốc doanh đã được cổ phần hoá. Việc cung cấp tín dụng được tiến hành thông qua hai ngân hàng của nhà nước (Ngân hàng Công thương và Ngân hàng Đầu tư Phát triển Việt Nam) và hai ngân hàng cổ phần (Ngân hàng Thương mại Châu Á và Ngân hàng Thương mại Đông Á). Nguồn tín dụng này bao gồm một gói hỗ trợ kĩ thuật dành cho cơ quan quản lý quỹ là Ngân hàng Nhà nước Việt Nam và các ngân hàng đối tác.

Tính đến tháng 9 năm 2003, dự án trên đã giải ngân các khoản vay trị giá 7 triệu đô la Mỹ cho 42 doanh nghiệp vừa và nhỏ với mức vay trung bình 2,5 tỉ đồng (160 000 đôla Mỹ). Ban Quản lý Dự án thuộc Ngân hàng Nhà nước Việt Nam chỉ theo dõi về các khoản vay đã được giải ngân chứ không theo dõi tỉ lệ nợ đọng vì vậy rất khó để đánh giá được chất lượng các khoản vay này.

■ Quỹ Phát Triển Dự án Vùng Mêkông (MPDF)

Ngân hàng Phát triển Châu Á (ADB), Công ty Tài chính Quốc Tế (IFC), và các nước Ôtxtrâyliya, Canada, Phần Lan, Nhật Bản, Na Uy, Thụy Điển, Thụy Sĩ và Anh quốc đã thiết lập Quỹ Phát Triển Dự án Vùng Mêkông nhằm phát triển khu vực doanh nghiệp tư nhân vừa và nhỏ ở Việt Nam, Lào và Campuchia. Cơ quan này nằm dưới sự quản lý của Công ty Tài chính Quốc Tế và hoạt động chủ yếu trong các lĩnh vực sau: hỗ trợ về kĩ thuật cho các doanh nghiệp vừa và nhỏ, hỗ trợ việc phát triển các nhà tư vấn và các nhà cung cấp dịch vụ kinh doanh trong nước, đào tạo đội ngũ cán bộ ngân hàng cổ phần về kĩ thuật phân tích các khoản vay, thiết lập trung tâm đào tạo nghiệp vụ ngân hàng cho các ngân hàng cổ phần và lập quỹ cho vay vốn góp dành cho các doanh nghiệp vừa và nhỏ. Tổ chức này cũng hợp tác chặt chẽ với các dự án cung cấp tín dụng đang hoạt động bằng cách hỗ trợ các doanh nghiệp vừa và nhỏ lên kế hoạch kinh doanh và lập các dự án đầu tư cũng như tư vấn cho họ về khả năng hợp tác tài chính với các ngân hàng và các chương trình vốn vay cho các doanh nghiệp vừa và nhỏ.

Ngân hàng Phát triển Châu Á (ADB) & Ngân hàng Thế giới

Cả Ngân hàng Phát triển Châu Á và Ngân hàng Thế giới đều tập trung các hoạt động đối với khu vực tài chính của mình vào lĩnh vực tài chính nông thôn.

- Năm 1994, Ngân hàng Phát triển Châu Á (ADB) bắt đầu một dự án tín dụng nông thôn nhằm cung cấp các quỹ quay vòng với tổng giá trị khoảng 15,1 triệu đô la cho Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn Việt Nam (VBARD). Mặc dù không được nhận các chương trình đào tạo cho cán bộ tín dụng nhưng VBARD cũng đã nhận được những hỗ trợ ban đầu về kỹ thuật nhằm quản lý tốt dự án trên. Năm 2000, một dự án tín dụng mới với tổng trị giá 80 triệu đô la đã được khởi động nhằm cung cấp vốn vay cho các đối tượng ở khu vực nông thôn thông qua VBARD và Quỹ tín dụng nhân dân (PCF). Dự án thứ hai này của ADB cũng đã cung cấp các hỗ trợ về mặt kỹ thuật nhằm thiết lập các trung tâm dịch vụ tư vấn doanh nghiệp ở khu vực nông thôn. Bên cạnh đó, ADB cũng sẽ cung cấp những hỗ trợ kỹ thuật cho Ngân hàng Nhà nước Việt Nam (SBV) nhằm cải thiện chiến lược phát triển tài chính vi mô và hoàn thiện bộ khung quản lý và giám sát.
- Vào năm 2003, Ngân hàng thế giới (WB) cũng đã khởi động dự án tài chính nông thôn thứ hai của mình (RDFII), với tổng lượng vốn khoảng từ 100 đến 180 triệu đô la. Dự án RDFII bao gồm nhiều hợp phần: (a) một nguồn vốn với mức lãi suất thị trường, được cho vay thông qua Ngân hàng Đầu tư và Phát triển Việt Nam tới các tổ chức tài chính được chỉ định tham gia (PFI) với thời hạn ngắn, trung, dài hạn để cấp vốn cho các dự án tư nhân ở nông thôn có tính khả thi về mặt tài chính và kỹ thuật; (b) một quỹ cho vay tín dụng vi mô (MFI) được BDIV cung cấp vốn với mức lãi suất thị trường cho các tổ chức tài chính vi mô để cho vay làm vốn lưu động và đầu tư cơ bản quy mô nhỏ của các doanh nghiệp cực nhỏ và các cá nhân người nghèo; (c) nâng cao hiệu quả hoạt động tài chính của BIDV; và (d) củng cố hoạt động của PFI và MFI, bao gồm tăng cường lượng vốn, nâng cao khả năng thanh toán, khả năng sinh lợi, và huy động tiền gửi, song song với việc nâng cao năng lực làm việc của đội ngũ nhân viên trong các hoạt động đa dạng ở khu vực tài chính nông thôn.

■ **Liên minh Châu Âu (EU)**

Trong khuôn khổ hỗ trợ phát triển chính thức (ODA), EU đã thành lập Quỹ Phát triển các Doanh nghiệp Vừa và Nhỏ (SMEDF). Dự án này đã được thực hiện thông qua hệ thống các ngân hàng thương mại quốc doanh (VBARD, ICB, BIDV) và các ngân hàng thương mại cổ phần (ACB, MB). Quỹ tín dụng trên của EU được sử dụng để cấp các khoản vay đầu tư dài hạn với mức từ 50.000 đến 1 triệu đô la dành cho SME.

Hiện nay, EU đang trong quá trình đàm phán với Ngân hàng Nhà nước nhằm tiến hành dự án SMEDF II. Theo ước tính, dự án mới này sẽ bao gồm một quỹ tín dụng quay vòng trị giá 20 triệu Euro được quản lý bởi DAF, thêm vào đó là một khoản trị giá một triệu Euro cung cấp những hỗ trợ về mặt kỹ thuật ngắn hạn và dài hạn do một công ty tư vấn nước ngoài thực hiện

■ **Kreditanstalt für Wiederaufbau (KfW)**

Hiện nay, KfW đang cung cấp một khoản tín dụng gián tiếp dành cho các doanh nghiệp vừa và nhỏ thông qua ICBV. Đây là một khoản vay ưu đãi trị giá 2,5 triệu Euro với kì hạn thanh toán 2 năm. Cho đến nay, 1 triệu Euro đã được giải ngân. Tổ chức này hiện cũng đang tiến hành một khoản tín dụng gián tiếp thứ hai thông qua VBARD cho chương trình tín dụng và tiết kiệm nông thôn, đây cũng là một khoản cho vay ưu đãi trị giá khoảng 10 triệu Euro và với kì hạn thanh toán 4 năm. Cho đến nay, quỹ này đã được giải ngân hoàn toàn, nhưng hiện vẫn chưa có đánh giá cụ thể nào về hai chương trình tín dụng trên.

Hiện nay, KfW cũng đang tiến hành thiết kế một khoản tín dụng gián tiếp mới cho các doanh nghiệp vừa và nhỏ trị giá khoảng 25 triệu Euro bao gồm một khoản riêng dành để cho vay thương

mại, vay thuê mua, và các khoản vay dành cho khu vực không chính thức. Một mô hình tương tự hiện cũng đang được tiến hành tại Campuchia với sự tham gia của MPDF, đây cũng là một khoản tín dụng gián tiếp được giải ngân thông qua ngân hàng ACLEDA.

Tác động của những can thiệp của các nhà tài trợ

Cho đến nay, sự can thiệp của các nhà tài trợ đã tạo ra những kết quả khác nhau trong việc mở rộng tín dụng cho khu vực tư nhân. Nếu chúng ta lấy mức cho vay trung bình là một thước đo thì có vẻ như các chương trình của SIDA và JBIC đã phục vụ cho các doanh nghiệp cỡ trung bình nhiều hơn là các doanh nghiệp cỡ nhỏ. Mặc dù có thể không phải là mong muốn ban đầu của các nhà tài trợ, nhưng hệ thống quản lý dự án của các tổ chức tài chính trung gian và các ngân hàng tham gia đã được thiết kế nhằm giám sát quá trình giải ngân vốn cũng như diện tham gia chương trình nói chung, và không có đủ số liệu về mức vay và hiệu quả của các khoản vốn cho vay cá nhân. Kết quả là, cả phía các nhà tài trợ và các ngân hàng đều cảm thấy rất khó khăn trong việc đánh giá xem liệu các khoản vốn cho vay của họ có được đầu tư hiệu quả và đúng đối tượng hay không.

Thêm vào đó, chúng ta cũng chưa thể khẳng định một cách chắc chắn về tính bền vững của các chương trình trên vì chẳng có gì đảm bảo rằng các ngân hàng tham gia sẽ tiếp tục phục vụ đối tượng các doanh nghiệp vừa và nhỏ. Đồng thời cũng khó có thể khẳng định xem liệu những trợ giúp kỹ thuật đi kèm với các can thiệp này có thực sự góp phần cải thiện một cách tổng thể hoạt động của hệ thống ngân hàng hay không, trong đó có quy trình và chính sách tín dụng và quản lý rủi ro.

Các chương trình tín dụng cho các doanh nghiệp doanh nghiệp nhỏ và cực nhỏ có xu hướng tập trung vào khu vực nông thôn do các doanh nghiệp này được coi là những doanh nghiệp không chính thức được quản lý bởi các hộ gia đình nghèo và do vậy, cung cấp tín dụng cho mảng này được coi là sẽ góp phần cải thiện tình trạng kinh tế của các hộ gia đình cũng như sẽ đẩy mạnh quá trình xoá đói giảm nghèo. Vì đa số các hộ dân nghèo Việt Nam đều cư trú ở các vùng nông thôn cho nên các nhà tài trợ sẽ chủ yếu hướng các quỹ phát triển của mình vào khu vực này. Hiện tồn tại một thực tế là có một số lượng lớn các hộ gia đình ở khu vực đô thị và các doanh nghiệp có quy mô nhỏ hơn không được hưởng lợi từ chương trình này do họ được coi là "khá giả hơn" và ít có nhu cầu vay vốn hơn. ở một khía cạnh nào đó, có thể nói các nhà tài trợ hiện đã và đang sử dụng hai phương pháp tiếp cận khác nhau đối với đến mục tiêu phát triển khu vực kinh tế tư nhân: phương pháp tiếp cận hệ thống tài chính (có nghĩa là phát triển dịch vụ tài chính cả về chiều rộng và chiều sâu hướng tới tất cả các mảng của thị trường) dành cho các doanh nghiệp vừa và nhỏ, và phương pháp tiếp cận xoá đói giảm nghèo (có nghĩa là khuyến khích phát triển khu vực nông thôn thông qua các nguồn cung cấp tín dụng) dành cho khu vực các doanh nghiệp nhỏ và cực nhỏ (Doanh nghiệp nhỏ và cực nhỏ).

Trong các cuộc phỏng vấn, các ngân hàng đã từng tham gia những chương trình trên nhận thấy rằng các nhà tài trợ nên chú ý nhiều hơn nữa đến việc nâng cao năng lực và cộng tác với những cơ cấu hiện có ở các ngân hàng thay vì cố gắng thiết lập một ban quản lý dự án riêng. Những bản báo cáo mà các nhà tài trợ yêu cầu thường gây thêm gánh nặng công việc cho các ngân hàng và đôi lúc nó không thực sự bổ sung cho hệ thống báo cáo hiện có của ngân hàng cũng như không mang lại những thông tin mà các ngân hàng đang thực sự mong muốn. Và kết quả là các ngân hàng không thể nắm bắt được các thông tin có giá trị về khách hàng mà rất có thể các thông tin này sẽ giúp ích cho họ trong việc xác định khả năng sinh lợi của mảng thị trường này hoặc là các nhu cầu và sở thích khác về các sản phẩm tài chính của mảng thị trường đó.

D. CÁC TỔ CHỨC HỖ TRỢ THỊ TRƯỜNG

Ở một nước đang phát triển, nơi mà sự bất cập về thông tin tồn tại thì các tổ chức hỗ trợ thị trường được thành lập nhằm tạo điều kiện thuận lợi hơn trong việc cung cấp thông tin cho mọi người. Trung tâm thông tin tín dụng (CIC) và Trung tâm đăng ký tài sản thế chấp quốc gia thể hiện hai sáng kiến đã được chính phủ Việt Nam thực hiện trong nỗ lực giảm bớt đi sự thiếu hụt thông tin về khu vực kinh tế tư nhân và khu vực doanh nghiệp nhỏ và cực nhỏ.

1. Trung tâm Thông tin Tín dụng

Ban đầu Trung tâm Thông tin Tín dụng này hoạt động như là một bộ phận của Vụ Tín dụng Ngân hàng Nhà nước Việt Nam và sau đó trở thành một đơn vị độc lập trực thuộc ngân hàng nhà nước Việt Nam vào năm 1999. Các chức năng chính của Trung tâm này là: thu thập, phân tích, xử lý, dự báo và cung cấp các thông tin về các doanh nghiệp cũng như các thông tin khác có liên quan đến các nghiệp vụ tiền tệ và ngân hàng của Ngân hàng Nhà nước Việt Nam, các thông tin về các tổ chức tín dụng, các cơ quan và cá nhân trong và ngoài nước.

Trung tâm Thông tin Tín dụng hiện đang thu thập những hồ sơ kinh tế của khách hàng, những thông tin liên quan đến tài chính của các doanh nghiệp, các mối quan hệ về tín dụng, các thông tin về tiền tệ và kinh tế, cũng như các thông tin về các doanh nghiệp nước ngoài. Vào năm 2002, Trung tâm thông báo họ đã thu thập được khoảng trên 120.000 hồ sơ về khách hàng, theo cơ sở dữ liệu của Trung tâm thì tổng số dư nợ lên đến khoảng trên 180 tỉ đồng. Theo những người đại diện của trung tâm thì tất cả các ngân hàng thương mại trong hệ thống tài chính đều nối mạng của trung tâm và đều đặn gửi thông tin thông qua mạng nội bộ. Trung tâm này cũng cho biết mỗi tháng họ nhận được khoảng từ 3.000 đến 4.000 yêu cầu xin được cung cấp thông tin.

Bắt đầu từ 1-1-2004, Ngân hàng Nhà nước Việt Nam thông báo tất cả các doanh nghiệp muốn tiếp cận với các nguồn thông tin của trung tâm sẽ phải trả một khoản phí nhất định, ví dụ về mức phí truy cập thông tin như sau:

- Các phân tích đánh giá theo ngành hoặc các tiêu chí khác: 60 nghìn đồng (3,8 đô la) cho một tin
- Đánh giá và phân loại doanh nghiệp: 120 nghìn đồng (7,7 đô la) một tin
- Thông tin về tình trạng tài chính của doanh nghiệp: 90 nghìn (5,8 đô la) một tin
- Thông tin về thị trường: 50 nghìn đồng (3,2 đô la) một tin.

Xét từ góc độ các ngân hàng, những thông tin hữu dụng nhất mà phía trung tâm cung cấp hiện đang là các thông tin về dư nợ của các doanh nghiệp và/hoặc các cá nhân trong toàn bộ hệ thống ngân hàng. Điều này sẽ giúp các ngân hàng quản lý rủi ro tín dụng được hiệu quả hơn. Tuy nhiên, nhiều ngân hàng đã cho biết rằng họ chỉ sử dụng các thông tin từ Trung tâm để khẳng định cho chắc chắn một thông tin đã có, chứ không coi đó là nguồn thông tin chính yếu, với lí do mức dư nợ chỉ là một tiêu chí trong quá trình xét đơn xin vay của doanh nghiệp. Một số ngân hàng vẫn còn nghi ngờ về độ chính xác và cập nhật của loại thông tin trên, đã tồn tại những trường hợp các thông tin về mức dư nợ trong cơ sở dữ liệu đã trở nên lỗi thời, ví dụ như một khách hàng đã thanh toán hoàn toàn các khoản vay từ một ngân hàng nhưng thông tin đó vẫn chưa được cập nhật lên cơ sở dữ liệu.

Đôi khi các ngân hàng có thể muốn có thêm những thông tin bổ sung từ cơ sở dữ liệu của Trung tâm, nhưng phía Trung tâm lại không có được những thông tin đầy đủ về đa số các doanh nghiệp nhỏ và cực nhỏ, đặc biệt là các doanh nghiệp ở quy mô hộ gia đình và các doanh nghiệp bán chính thức. Bên cạnh đó, Trung tâm cũng có rất ít thông tin ở cấp độ ngành, ví dụ như những thông tin về hiệu quả hoạt động cũng như giá cả trong các ngành công nghiệp may mặc và chế biến thủy hải sản.

Theo quan điểm của Ngân hàng Thế giới và các nhà tài trợ khác, thì trong tương lai CIC nên được cơ cấu lại thành một cơ quan thông tin tín dụng hoạt động độc lập vì lợi nhuận, tập trung chủ yếu vào việc cung cấp các thông tin tín dụng cho ngành ngân hàng và các cá nhân, và đồng thời trung tâm cũng nên cung cấp những thông tin thu được về các ngành công nghiệp và doanh nghiệp cũng như các thông tin về các khía cạnh khác của nền kinh tế cho một tổ chức thứ ba chẳng hạn như công ty chuyên xếp hạng tín dụng như Moody's hoặc Standard & Poor's. Về cơ bản, thị trường dịch vụ cung cấp các thông tin về doanh nghiệp tại Việt Nam vẫn còn ở mức kém phát triển và do vậy, các công ty tư vấn tư nhân vẫn còn rất nhiều tiềm năng chiếm lĩnh thị trường này.

2. Trung tâm đăng ký quốc gia các giao dịch có bảo đảm

Vào năm 200, chính phủ thành lập một Trung tâm đăng ký quốc gia cho các giao dịch có bảo đảm. Được đặt dưới sự quản lý của c, trung tâm này nhằm mục đích giảm những tranh chấp trong tương lai của những người cho vay về những động sản trong các giao dịch đã được đảm bảo. Vụ giao dịch đầu tiên được đăng ký vào tháng 3 năm 2002, phạm vi hoạt động của Trung tâm bao gồm tất cả các loại động sản ngoại trừ tàu thủy và máy bay. Mọi người đều hi vọng rằng hoạt động của Trung tâm sẽ góp phần tăng tính minh bạch trong các giao dịch cho vay và làm rõ chủ sở hữu của tài sản thế chấp làm bảo đảm.

Hiện nay, hoạt động của Trung tâm đang tồn tại 2 vấn đề chính. Thứ nhất, Trung tâm hiện vẫn chưa đủ khả năng về mặt kỹ thuật và công nghệ nhằm đáp ứng việc lưu trữ và truy nhập thông tin trên hệ thống điện tử. Hiện việc lưu trữ thông tin trên phạm vi quốc gia vẫn chỉ có thể được tiến hành một cách thủ công thông qua trụ sở chính đặt tại Hà Nội, tương tự như vậy, các yêu cầu cung cấp thông tin về tài sản thế chấp cũng chỉ có thể được cung cấp một cách thủ công. Theo như báo cáo, hiện nay Bộ Tư pháp đang cân nhắc thí điểm việc mở rộng thêm phạm vi hoạt động và cho đăng ký cả tài sản thế chấp là đất đai. Để có thể thực thi được chương trình mở rộng trên một cách hiệu quả, Trung tâm cần trang bị đầy đủ máy vi tính cho các hoạt động của mình và phải làm thế nào để cho các hoạt động hiện thời diễn ra một cách trôi chảy. Một trong những bước tiến quan trọng khác là việc cho phép dùng một bất động sản để thế chấp cho nhiều khoản vay với thứ tự ưu tiên hợp lý. Thứ hai, các ngân hàng vẫn còn dè dặt khi lấy thông tin từ Trung tâm vì họ cho rằng những thông tin được cung cấp vẫn còn chưa đáng tin cậy và chưa đầy đủ.

VI. QUAN ĐIỂM CỦA CÁC NGÂN HÀNG ĐỐI VỚI KHU VỰC DOANH NGHIỆP NHỎ VÀ CỰC NHỎ

A. THỰC TIỄN CHO VAY CỦA CÁC NGÂN HÀNG ĐỐI VỚI CÁC DOANH NGHIỆP NHỎ VÀ CỰC NHỎ

Vì mục đích của nghiên cứu này, những ngân hàng cho các doanh nghiệp nhỏ và cực nhỏ vay tiền được định nghĩa là những ngân hàng thương mại chính thức thuộc cả khu vực tư nhân lẫn nhà nước. Trong phần này, chúng ta sẽ tìm hiểu xem khu vực doanh nghiệp nhỏ và cực nhỏ mong đợi gì từ các ngân hàng, và xem xét tình hình phục vụ khu vực doanh nghiệp nhỏ và cực nhỏ của những ngân hàng này trong thời gian vừa qua.

1. Các đặc điểm của một Ngân hàng tiện lợi cho doanh nghiệp nhỏ và cực nhỏ

Như đã nói trong phần nhu cầu của khu vực doanh nghiệp nhỏ và cực nhỏ ở trên, khi đi vay tiền các doanh nghiệp nhỏ và cực nhỏ thường có những đặc điểm như sau: (a) không thích chia sẻ thông tin; (b) có xu hướng chuộng hình thức giao dịch bằng tiền mặt; (c) thiếu các kĩ năng đi vay tiền, (d) thiếu hồ sơ về quá trình vay tiền; (e) thiếu tài sản thế chấp; (f) sẵn sàng chấp nhận vay với lãi suất cao; (g) ưu tiên cho những ngân hàng tiện giao dịch.

Vì lí do trên, một ngân hàng thân thiện với khu vực doanh nghiệp nhỏ và cực nhỏ cần có những đặc điểm sau:

- **Có thái độ tích cực đối với việc cho các doanh nghiệp nhỏ và cực nhỏ vay tiền.** Do có xu hướng chuộng hình thức giao dịch bằng tiền mặt nên các doanh nghiệp nhỏ và cực nhỏ ít có nhu cầu về chuyển tiền và các dịch vụ chuyển khoản ngân hàng. Thêm vào đó, bên cạnh hình thức vay tiền truyền thống, họ cũng không có nhiều nhu cầu về những dịch vụ ngân hàng khác như dịch vụ thanh toán thương mại và ngoại hối. Do đó mà các ngân hàng tập trung vào khu vực này thường chỉ lấy tiền lãi cho vay làm nguồn thu nhập chính. Và cũng bởi vậy nên các ngân hàng chỉ có được một thái độ tích cực đối với việc cho doanh nghiệp nhỏ và cực nhỏ vay tiền nếu như họ có được những lợi thế cạnh tranh trên thị trường này (là người đi tiên phong chẳng hạn), hoặc là do họ đang gặp sức ép cạnh tranh trên những thị trường khác (không có lợi thế cạnh tranh).
- **Có kĩ năng tốt trong việc cho các doanh nghiệp nhỏ và cực nhỏ vay tiền.** Các doanh nghiệp nhỏ và cực nhỏ thường không muốn chia sẻ thông tin với nhau và thiếu các kĩ năng đi vay nợ. Thông tin tài chính chính thức do các doanh nghiệp nhỏ và cực nhỏ đưa ra thường là không đáng tin cậy. Do đó, cán bộ tín dụng cần phải có những kĩ năng quan hệ giao tiếp tốt để có thể thu thập được thông tin chính xác cho những khoản tín dụng dành cho khách hàng của mình. Ngoài ra, những kinh nghiệm thực tế này cũng hết sức quý giá đối với họ để đánh giá uy tín tín dụng của các doanh nghiệp nhỏ và cực nhỏ cũng như để theo dõi khoản nợ sau khi đã giải ngân.
- **Quy trình cho vay đơn giản gọn nhẹ.** Các doanh nghiệp nhỏ và cực nhỏ bao giờ cũng ưa thích sự thuận tiện và tránh gặp phải bất cứ hình thức quan liêu nào. Do đó, tất cả những mẫu đơn xin vay nợ, mẫu kế hoạch tài chính .v.v., cần phải thiết kế càng đơn giản càng tốt. Việc ra quyết định phê chuẩn khoản vay cũng nên nhanh chóng. Các ngân hàng cần biết cách cân bằng giữa rủi ro với lợi nhuận và cố gắng giảm thiểu các quy trình thủ tục tín dụng phức tạp, nhiều tầng cấp.

- **Cơ chế quản lý tài sản thế chấp linh hoạt.** Các doanh nghiệp nhỏ và cực nhỏ thường không đủ hồ sơ về quá trình vay tiền, do đó rất khó có thể đánh giá mức độ uy tín tín dụng của họ. Vì lý do này mà các ngân hàng thường yêu cầu bắt buộc phải có tài sản thế chấp để làm nguồn trả nợ thứ cấp.

Một rào cản nữa đối với vấn đề này là việc các doanh nghiệp nhỏ và cực nhỏ thường cũng không có đủ tài sản thế chấp. Trong trường hợp này, mặc dù không thể cho vay mà không có tài sản thế chấp, song các ngân hàng thân thiện với khu vực doanh nghiệp nhỏ và cực nhỏ vẫn có thể áp dụng một chính sách thế chấp linh hoạt. Họ nên chấp nhận nhiều loại tài sản thế chấp hơn cũng như chấp nhận kết hợp nhiều cấp độ thế chấp khác nhau. Và để hoạt động cho vay được hiệu quả, họ còn nên thực hiện một quá trình định giá tài sản thế chấp dựa trên giá cả thị trường và thay đổi theo thị trường.

Các ngân hàng thân thiện với khu vực doanh nghiệp nhỏ và cực nhỏ này cũng nên xem xét việc phân loại khách hàng của mình theo trình độ kỹ năng đi vay. Nhờ đó, những khách hàng có định hướng vững chắc, rõ ràng về kế hoạch cũng như các giao dịch kinh doanh của mình có thể được đánh giá cao hơn về uy tín tín dụng và được hưởng mức yêu cầu tài sản thế chấp thấp hơn.

- **Hệ thống chi nhánh thuận tiện giao dịch.** Các doanh nghiệp nhỏ và cực nhỏ thường đánh giá cao sự thuận tiện trong giao dịch, mà chủ yếu là để tiết kiệm chi phí vận chuyển³⁴. Vì những khách hàng này thích làm ăn với các ngân hàng gần nơi kinh doanh của mình cho nên một ngân hàng thân thiện với khu vực doanh nghiệp nhỏ và cực nhỏ cần thiết lập được một hệ thống chi nhánh thuận tiện cho việc giao dịch.

2. Quan điểm của ngân hàng về doanh nghiệp nhỏ và cực nhỏ

Các đặc điểm của một ngân hàng thân thiện với khu vực doanh nghiệp nhỏ và cực nhỏ nói trên có thể lấy làm cơ sở đánh giá thực trạng hoạt động cho doanh nghiệp nhỏ và cực nhỏ vay nợ ở Việt Nam. Các kết quả nghiên cứu có thể được mô tả như sau:

- **Thái độ đối với việc cho doanh nghiệp nhỏ và cực nhỏ vay tiền.** Rõ ràng là các ngân hàng cổ phần thường có thái độ tích cực hơn các ngân hàng thương mại quốc doanh trong việc cho doanh nghiệp nhỏ và cực nhỏ vay tiền. Động lực chủ yếu ở đây có vẻ như là những nhân tố bên ngoài do áp lực cạnh tranh gây ra. Trong cuộc điều tra, có tới 70% các ngân hàng cổ phần cho rằng thị trường ngân hàng này là rất có tính cạnh tranh, trong khi con số này ở các ngân hàng thương mại quốc doanh chỉ là 50%.

Giải thích cho việc này, các ngân hàng cổ phần cho biết họ khó có thể cạnh tranh nổi với các ngân hàng thương mại quốc doanh và các ngân hàng nước ngoài, nhất là sau thời điểm năm 2008, khi mà Hiệp định thương mại Song phương Việt-Mỹ (BTA) có đầy đủ hiệu lực³⁵.

³⁴ Một cách khác để làm cho ngân hàng tiện lợi hơn là xây dựng hạ tầng dịch vụ ngân hàng điện tử, cho phép khách hàng truy cập tới ngân hàng qua mạng Internet hoặc điện thoại di động. Tuy nhiên, viễn cảnh này vẫn còn khá xa vời ở Việt Nam. Ngoài ra, các doanh nghiệp nhỏ và cực nhỏ cũng muốn có sự hiện diện "thực sự" của các chi nhánh ngân hàng để xây dựng mối quan hệ trực tiếp và nâng cao sự tin tưởng vào ngân hàng.

³⁵ Ngày 13/7/2000, các nhà đàm phán Việt Nam và Mỹ đã ký vào bản hiệp định thương mại song phương. Về lĩnh vực tài chính, Việt Nam cam kết: nới lỏng các quy định hạn chế sự tham gia của các nhà cung cấp dịch vụ tài chính của Mỹ như các ngân hàng và các công ty tài chính; dành quy chế Tối huệ quốc cho Mỹ; dành quy chế đối xử quốc gia cho Mỹ. Các thách thức lớn nhất đối với khu vực tài chính của Việt Nam là: (i) mất thị phần về tay các ngân hàng Mỹ do kém về lợi thế cạnh tranh, và (ii) sân chơi không bình đẳng giữa các ngân hàng nước ngoài hoạt động tại Việt Nam vì có sự phân biệt đối xử giữa các ngân hàng của Mỹ và của các nước khác.

Một khi thị trường đã được mở ra một cách công bằng cho tất cả mọi người, những ngân hàng lớn sẽ tập trung vào làm ăn với các công ty có sự chắc chắn về đầu tư cổ phần và các công ty lớn. Khi đó, ngân hàng cổ phần sẽ chỉ có một sự lựa chọn là đi sâu vào phục vụ các đối tượng nhỏ hơn và tập trung vào thị trường Doanh nghiệp nhỏ và cực nhỏ. Đây là thị trường họ có ưu thế là người đi tiên phong và hiện đang chiếm lĩnh.

Khi được yêu cầu đánh giá về mức độ quan trọng của khu vực doanh nghiệp nhỏ và cực nhỏ, các ngân hàng cổ phần cho rằng khu vực này là "rất quan trọng" và "quan trọng". Trong khi đó, chỉ trừ VBARD ra, còn lại các ngân hàng thương mại quốc doanh đều cho rằng khu vực doanh nghiệp nhỏ và cực nhỏ là "không quan trọng" hay "có chút ít quan trọng"³⁶.

- **Các kỹ năng cho doanh nghiệp nhỏ và cực nhỏ vay nợ.** Ấn tượng đầu tiên của chúng tôi là các ngân hàng cổ phần tỏ ra thành thạo hơn trong việc cho doanh nghiệp nhỏ và cực nhỏ vay tiền. Họ thường dựa nhiều hơn vào các phương pháp riêng trong thu thập thông tin cho việc phân tích tín dụng của mình. Cán bộ tín dụng của các ngân hàng thương mại quốc doanh có thể có kỹ năng phân tích tốt hơn, song lại thiếu các kỹ năng giao tiếp và không hào hứng lắm trong việc thâm nhập vào thị trường những khách hàng nhỏ này.
- **Thủ tục vay tiền đơn giản gọn nhẹ.** Ấn tượng đầu tiên của chúng tôi là thủ tục cho Doanh nghiệp nhỏ và cực nhỏ vay tiền của các ngân hàng cổ phần có vẻ linh hoạt và rõ ràng hơn. Có những ngân hàng cổ phần còn hướng dẫn cho khách hàng của mình cách trả lời những câu hỏi mà cán bộ ngân hàng thường đặt ra khi phỏng vấn, cũng như các mẫu đơn chuẩn xin vay vốn (Xem Phụ lục F). Thêm vào đó, các hướng dẫn lập kế hoạch hoàn trả nợ được viết đơn giản và trình bày rất dễ hiểu đối với khách hàng (xem Phụ lục G). Một số ngân hàng cho phép các cán bộ tín dụng được quyền trực tiếp phê chuẩn khoản vay (lớn tới một mức nào đấy). Một số ngân hàng khác thì lại thiết lập hệ thống tính điểm tín dụng của riêng mình để đánh giá uy tín tín dụng của người vay và đơn giản hoá thủ tục vay tiền.
- **Quản lý tài sản thế chấp.** Thường thì các ngân hàng cổ phần có vẻ linh hoạt hơn trong việc định giá tài sản thế chấp. Hầu hết các ngân hàng này đều có sự kết hợp giữa mức giá chính thức của nhà nước với mức giá do ngân hàng tự định ra dựa trên giá thị trường khi định giá trị tài sản. Ngoài ra, các ngân hàng cổ phần còn chấp nhận nhiều loại tài sản thế chấp, và cũng có nhiều phương pháp quản lý tài sản thế chấp hơn. Ví dụ như có những ngân hàng cổ phần chấp nhận cả tài sản thế chấp là hàng tồn kho của khách hàng vay nợ, và có khi còn thuê hoặc xây dựng nhà kho để quản lý và giám sát số hàng tồn kho này³⁷.
- **Hệ thống chi nhánh.** So với các ngân hàng cổ phần, các ngân hàng thương mại quốc doanh có một hệ thống chi nhánh rộng hơn, một phần là do quy định mang tính phân biệt đối xử của Ngân hàng Nhà nước. Quy định này đã hạn chế khả năng mở thêm chi nhánh của các ngân hàng cổ phần. Tuy nhiên, do đối tượng của dự án này là những doanh nghiệp nhỏ và cực nhỏ hoạt động ở những thành phố lớn nên ngân hàng cổ phần lại có được một hệ thống chi nhánh đủ lớn cho việc giao dịch với họ.

Phân tích cụ thể đặc điểm của những ngân hàng tham gia cho doanh nghiệp nhỏ và cực nhỏ vay tiền được thể hiện trong bảng dưới đây.

³⁶ Trong nghiên cứu này, các ngân hàng tham gia được yêu cầu xếp hạng mức quan trọng của khu vực MSE theo các mức từ 1 đến 4, mức 1: không quan trọng, 2: đôi chút quan trọng, 3: quan trọng, và 4: rất quan trọng.

³⁷ Các phí thuê nhà kho được coi là khoản thu nhập không phải từ cho vay của ngân hàng.

Bảng 7. So sánh giữa ngân hàng thương mại quốc doanh và ngân hàng cổ phần trong việc cho doanh nghiệp nhỏ và cực nhỏ vay nợ

	Ngân hàng thương mại quốc doanh	Ngân hàng cổ phần
Thái độ đối với việc cho các doanh nghiệp nhỏ và cực nhỏ ở khu vực thành phố vay tiền	Thiếu động lực làm ăn kinh doanh đối với khu vực doanh nghiệp nhỏ và cực nhỏ do ít có tính hấp dẫn (ngoại trừ VBARD). VBARD tập trung chủ yếu phục vụ các doanh nghiệp nhỏ và cực nhỏ ở khu vực nông thôn.	Tập trung rõ ràng vào khu vực doanh nghiệp nhỏ và cực nhỏ ở thành thị.
Đánh giá về tầm quan trọng của quan hệ làm ăn với khu vực doanh nghiệp nhỏ và cực nhỏ	Không quan trọng lắm (giữa mức độ 1 và 2) (Ngoại trừ VBARD)	Quan trọng và rất quan trọng (giữa mức 3 và 4)
Các kĩ năng cho vay	Mạnh về kĩ năng phân tích song lại thiếu về kĩ năng giao tiếp và kinh nghiệm trong làm ăn với doanh nghiệp nhỏ và cực nhỏ.	Có nhiều kinh nghiệm trong làm ăn với doanh nghiệp nhỏ và cực nhỏ. Tương đối mạnh hơn về kĩ năng giao tiếp.
Quản lí tài sản thế chấp	Không linh hoạt, đặc biệt trong lĩnh vực định giá và lựa chọn tài sản thế chấp.	Khả linh hoạt trong định giá tài sản thế chấp. Chấp nhận nhiều loại tài sản thế chấp hơn.
Mạng lưới chi nhánh	Đầy đủ	Đầy đủ ở các thành phố lớn

Do các ngân hàng thương mại quốc doanh không có ý định hướng tới và cũng không có nhiều kinh nghiệm làm ăn với các doanh nghiệp nhỏ và cực nhỏ ở khu vực thành phố nên chúng tôi sẽ không xét đến nhóm đối tượng này khi lựa chọn các ngân hàng có thể thiết lập quan hệ hợp tác. Và vì vậy, nghiên cứu của chúng tôi sẽ chỉ tập trung các ngân hàng cổ phần hoạt động ở khu vực thành phố. Tuy nhiên, để có một cái nhìn toàn diện hơn về các ngân hàng này, cũng cần xem xét hoạt động cho vay thực tế của những ngân hàng cổ phần khu vực nông thôn.

B. KHUÔN KHỔ ĐÁNH GIÁ

Trong nghiên cứu này, chúng tôi đã cố gắng giúp những nhà cung cấp các dịch vụ phát triển doanh nghiệp, cụ thể là chương trình SIYB ở Việt Nam, tìm ra những ngân hàng thương mại có thể cùng họ thiết lập quan hệ chiến lược nhằm thâm nhập vào thị trường dịch vụ tài chính cho doanh nghiệp nhỏ và cực nhỏ ở khu vực thành phố. Để làm được điều này, nghiên cứu này phải trả lời được 3 câu hỏi quan trọng như sau:

- (i) Các ngân hàng sẽ phát triển theo hướng nào trong tương lai? Nghiên cứu này sẽ xem xét những khía cạnh như nhiệm vụ, tầm nhìn, và chiến lược của các ngân hàng để trả lời câu hỏi này. Việc xem xét xem khu vực doanh nghiệp nhỏ và cực nhỏ có vai trò như thế nào trong chiến lược làm ăn của các ngân hàng có một ý nghĩa hết sức quan trọng.
- (ii) Liệu các ngân hàng có thể đạt được mục tiêu cho tương lai của mình không? Nghiên cứu sẽ đánh giá vị trí hiện thời của ngân hàng trên thị trường phục vụ khu vực doanh nghiệp nhỏ và cực nhỏ cũng như khả năng thực hiện các chiến lược hướng tới khu vực doanh nghiệp nhỏ và cực nhỏ của họ.

- (iii) Liệu các ngân hàng có mong muốn và sẵn sàng cam kết hợp tác với một nhà tài trợ nước ngoài trong dự án này không? Nghiên cứu sẽ đánh giá mức độ mong muốn và cam kết hợp tác với những đối tác nước ngoài đang có ý định phát triển thị trường cho vay đối với khu vực doanh nghiệp nhỏ và cực nhỏ này.

Những yếu tố cơ bản trong khung đánh giá của nghiên cứu được trình bày ở bảng dưới đây.

Bảng 8. Các yếu tố cơ bản của trong phương pháp đánh giá

Yếu tố đánh giá	Yếu tố tối thiểu
Giấy phép kinh doanh	<ul style="list-style-type: none"> ■ Giấy phép hợp lệ cho tất cả các hoạt động của Ngân hàng
Thời hạn hoạt động kinh doanh	<ul style="list-style-type: none"> ■ Đã kinh doanh từ 5 năm trở lên
Thái độ với sự tham gia của đối tác nước ngoài	<ul style="list-style-type: none"> ■ Mong muốn và sẵn sàng cam kết hợp tác với các nhà tài trợ ■ Sẵn sàng tiếp nhận trợ giúp nước ngoài
Công tác kiểm toán và tuân thủ	<ul style="list-style-type: none"> ■ Được kiểm toán bởi một công ty kiểm toán có danh tiếng ■ Tuân thủ những quy định của SBV. ■ Có hệ thống quản lý nội bộ, điều hành và kiểm toán hiệu quả
Quản lý và quản trị doanh nghiệp	<ul style="list-style-type: none"> ■ Không có xung đột về quyền lợi giữa các cổ đông, ban giám đốc và hội đồng quản trị ■ Ban lãnh đạo luôn sẵn sàng tiến hành những thay đổi cần thiết về thể chế và cơ cấu.
Nhận thức và nhiệm vụ	<ul style="list-style-type: none"> ■ Có tầm nhìn và tuyên bố nhiệm vụ của doanh nghiệp rất rõ ràng sao cho cả ban giám đốc và nhân viên đều hiểu. ■ Tập trung vào cho vay khu vực phi quốc doanh ở các thành phố.
Vị trí chiến lược trên Thị trường	<ul style="list-style-type: none"> ■ Cho vay khu vực doanh nghiệp nhỏ và cực nhỏ phải là một trọng tâm của doanh nghiệp. ■ Có một vị trí chiến lược vững chắc trên thị trường doanh nghiệp nhỏ và cực nhỏ. ■ Có một kế hoạch kinh doanh hợp lý hướng tới khu vực doanh nghiệp nhỏ và cực nhỏ.
Quản lý rủi ro	<ul style="list-style-type: none"> ■ Có các quy trình, cơ cấu, và chính sách giải quyết rủi ro phù hợp, đảm bảo hạn chế hiệu quả tất cả những rủi ro tài chính và hoạt động.
Tình hình tài chính	<ul style="list-style-type: none"> ■ Tình trạng tài chính lành mạnh, thể hiện ở khả năng sinh lợi, thanh khoản, mức vốn, chất lượng tài sản và cấu trúc bảng cân đối tài sản.
Cơ cấu hoạt động	<ul style="list-style-type: none"> ■ Thể hiện được khả năng phát triển và thực hiện được kế hoạch kinh doanh của mình ■ Ban lãnh đạo cần huy động được nguồn nhân lực, nguồn công nghệ, và các nguồn lực khác để đạt được mục tiêu kinh doanh của mình.

C. ĐÁNH GIÁ TẦM NHÌN, NHIỆM VỤ VÀ CHIẾN LƯỢC CỦA NGÂN HÀNG

1. Tầm nhìn và nhiệm vụ đối với việc phục vụ khu vực ngoài quốc doanh
2. Các chiến lược hướng tới phục vụ những doanh nghiệp nhỏ và cực nhỏ ở khu vực thành phố
3. Các chiến lược hướng tới dịch vụ cho vay thương mại

D. ĐÁNH GIÁ KHẢ NĂNG THỰC HIỆN CHIẾN LƯỢC CỦA NGÂN HÀNG

1. Vị trí thị trường chiến lược hướng vào khu vực ngoài quốc doanh trong nước
2. Vị thế tài chính

2.1. Phân tích so sánh giữa các ngân hàng hiện tại

Đủ vốn

Thanh khoản

Chất lượng thu nhập

Chất lượng tài sản

2.2. Triển vọng

3. Vị thế về hoạt động

3.1. Khả năng quản lý

3.2. Quản lý chi phí

3.3. Mạng lưới chi nhánh

3.4. Quản lý rủi ro

3.5. Kiểm toán và theo dõi

3.6. Quản lý chất lượng

E. ĐÁNH GIÁ MỨC ĐỘ CAM KẾT CỦA NGÂN HÀNG TRONG TIẾP NHẬN TRỢ GIÚP TỪ BÊN NGOÀI

Chú ý:

Do phần này có những thông tin nhạy cảm đối với hoạt động của các ngân hàng cho nên chúng tôi không đưa vào trong tài liệu này.

VII. KIẾN NGHỊ

A. CÁC NGÂN HÀNG ĐƯỢC ĐỀ XUẤT CÓ THỂ THAM GIA CHƯƠNG TRÌNH

Chú ý:

Do phần này có những thông tin nhạy cảm đối với hoạt động của các ngân hàng cho nên chúng tôi không đưa vào trong tài liệu này.

B. GÓI HỖ TRỢ KỸ THUẬT GỒM HAI CẤP ĐỘ

Cho đến nay, sự can thiệp của các nhà tài trợ chủ yếu xoay quanh việc cung cấp khoản tín dụng gián tiếp hoặc những quỹ bảo lãnh cùng với một chương trình hỗ trợ kỹ thuật quy mô nhỏ dành cho các ngân hàng tham gia dự án. Việc kết hợp cả hai hợp phần trên là rất quan trọng và cần được tiếp tục duy trì trong các dự án trong tương lai của các nhà tài trợ. Tuy nhiên, các biện pháp giám sát và quản lý các hợp phần trên cần được cải tiến nhằm nâng cao tính hiệu quả trong các hoạt động can thiệp của các nhà tài trợ.

Những kết quả của nghiên cứu này cho thấy các ngân hàng cổ phần nhận định rằng sự yếu kém về mặt cơ cấu tổ chức nội bộ là những rào cản dễ vượt qua nhất trong quá trình cho các doanh nghiệp doanh nghiệp nhỏ và cực nhỏ vay vốn. Những yếu kém trên bao gồm sự khó khăn trong việc phát triển các sản phẩm đáp ứng nhu cầu của thị trường doanh nghiệp nhỏ và cực nhỏ, việc thiết lập các hệ thống và những cơ cấu phù hợp cũng như những chương trình nhằm đào tạo cho đội ngũ nhân viên chuyên nghiệp về các đặc thù trong cung cấp tín dụng cho đối tượng doanh nghiệp nhỏ và cực nhỏ. Những can thiệp trên cần hướng đến việc tối đa hoá năng lực làm việc của đội ngũ nhân viên, giảm thiểu các chi phí giao dịch, giảm thiểu các rủi ro về mặt tín dụng và thể chế trong khi vẫn tiếp tục duy trì khả năng sinh lợi của các ngân hàng.

Những can thiệp từ phía các nhà tài trợ trong quá trình cho doanh nghiệp nhỏ và cực nhỏ vay vốn cần phải nhất quán với những chương trình cải tổ tổng thể hệ thống ngân hàng ở cấp độ quốc gia. Xuất phát từ lý do trên, nghiên cứu của chúng tôi kiến nghị rằng nên có một phương pháp tiếp cận gồm hai cấp độ như sau: Thứ nhất là một chương trình đào tạo toàn diện cho các tổ chức có đóng góp vào sự phát triển của toàn ngành ngân hàng, kết hợp với thứ hai là một chương trình hỗ trợ kỹ thuật chuyên sâu và được thiết kế riêng cùng với một khoản tín dụng gián tiếp dành cho một hoặc hai tổ chức tín dụng nào đó.

Cấp độ 1: Tăng cường năng lực ở cấp độ ngành nhằm đảm bảo các ngân hàng có quan tâm đều được tham gia các chương trình đào tạo về đối tượng khách hàng doanh nghiệp nhỏ và cực nhỏ

Ở cấp độ này, các nhà tài trợ sẽ có thể làm việc với rất nhiều ngân hàng thực sự quan tâm đến việc cấp vốn vay cho doanh nghiệp nhỏ và cực nhỏ và qua đó sẽ có tác động lan truyền tới toàn bộ hệ thống. Các chương trình đào tạo đội ngũ nhân lực được coi là một yếu tố quyết định trong việc xây dựng một ngân hàng vững mạnh và hoạt động hiệu quả. Việc tham gia vào các chương trình đào tạo như vậy sẽ mang đến cho đội ngũ nhân viên nhiều cơ hội hơn nữa trong việc trao đổi với các đồng nghiệp và góp phần củng cố mối liên kết trong ngành giữa các ngân hàng với nhau.

Những đặc điểm của can thiệp ở cấp độ này:

- Chương trình đào tạo mang tính tập trung và thiết kế riêng cho các lãnh đạo và nhân viên tín dụng thường xuyên làm việc với doanh nghiệp nhỏ và cực nhỏ. Nội dung của khoá học không nên chỉ bao gồm bốn thành tố trong phân tích tín dụng (đặc điểm, năng lực, khả năng về vốn, luồng tiền mặt) mà còn nên tập trung vào các ví dụ và trường hợp cụ thể về việc làm thế nào để áp dụng quy trình phân tích tín dụng vào mảng thị trường này, làm thế nào để tinh giản nó nhưng vẫn phải đầy đủ. Vấn đề kiểm soát nội bộ cũng không kém phần quan trọng vì các thủ tục cung cấp tín dụng cho doanh nghiệp nhỏ và cực nhỏ đòi hỏi phải được phân cấp hơn.
- Các chương trình đào tạo này nên được tổ chức tiến hành thông qua các tổ chức đào tạo quốc tế vốn đã có kinh nghiệm trong mảng thị trường này ở các nước khác cũng như đã có kinh nghiệm làm việc với ngân hàng thương mại và tốt hơn hết là đã từng có kinh nghiệm giúp đỡ các ngân hàng trong việc tiếp cận các khách hàng tín dụng nhỏ hơn.
- Trước khi tham gia các khoá học, nên tiến hành đánh giá nhu cầu với các ngân hàng tham gia để đảm bảo tính phù hợp của chương trình đào tạo và cũng cần phải có một quá trình đánh giá sau khoá học để đảm bảo khả năng áp dụng vào thực tiễn hoạt động của các ngân hàng đó.

Cấp độ 2: Cấp tín dụng gián tiếp cho doanh nghiệp nhỏ và cực nhỏ và các chương trình hỗ trợ kĩ thuật chuyên sâu dành cho hai tổ chức đối tác:

Một khoản tín dụng gián tiếp sẽ góp phần khuyến khích các ngân hàng không đủ vốn mở rộng thị trường tín dụng dành cho doanh nghiệp nhỏ và cực nhỏ. Những khoản tín dụng gián tiếp trên nên đi kèm với các hỗ trợ kĩ thuật chuyên sâu nhằm đảm bảo sử dụng một cách hiệu quả các quỹ vốn và duy trì tính bền vững của các hoạt động can thiệp. Trong nghiên cứu này chúng tôi cũng xin khuyến cáo rằng chỉ nên cộng tác với tối đa hai ngân hàng thương mại cổ phần để hỗ trợ kĩ thuật được chuyên sâu hơn.

Đặc điểm của biện pháp can thiệp này:

- Khoản tín dụng gián tiếp này nên được giải ngân dựa trên những tiêu chí nghiêm ngặt về hiệu quả hoạt động liên quan đến các đối tượng khách hàng và chất lượng của danh mục đầu tư. Mỗi ngân hàng tham gia phải đệ trình một kế hoạch kinh doanh chi tiết và phác thảo chiến lược cấp tín dụng cho doanh nghiệp nhỏ và cực nhỏ, những ý nghĩa về mặt tài chính và nghiệp vụ của chính sách đó, dự toán ngân sách và kết quả tài chính thu được.
- Hàng tháng và hàng quý phải có một bản báo cáo theo dõi tình hình tài chính và hiệu quả hoạt động của ngân hàng. Yêu cầu nộp những báo cáo trên không được gây ra thêm những gánh nặng cho ngân hàng đó, và phải bổ sung cho và/hoặc thống nhất với những loại dữ liệu mà các ngân hàng đang thu thập và sử dụng, cần phải có những hỗ trợ về mặt kĩ thuật một khi hệ thống báo cáo gốc của ngân hàng không thể đưa ra bản báo cáo theo yêu cầu.
- (Những) tổ chức được lựa chọn cần phải đáp ứng những tiêu chí đề ra trong Bảng 16 nhưng có thể họ chưa từng được hưởng lợi từ những trợ giúp trước đây từ các nhà tài trợ. Điều này đảm bảo một sân chơi bình đẳng hơn vì các nhà tài trợ thường lựa chọn những ngân hàng đã có tiếng và bỏ lỡ những ngân hàng có tiềm năng nhưng nhỏ hơn khác.

- Trước khi xây dựng một chương trình hỗ trợ kỹ thuật, cần phải tiến hành một nghiên cứu phân tích toàn diện. Nghiên cứu này sẽ giúp phía cung cấp hỗ trợ kỹ thuật hiểu được nhu cầu thực tế và thiết kế được những chương trình hỗ trợ kỹ thuật thích hợp nhất dành cho các ngân hàng tham gia.
- Những tổ chức đối tác này có thể tham gia vào các chương trình đào tạo đã nêu ra ở Cấp độ 1 nhưng thêm vào đó cũng có thể được nhận những hỗ trợ kỹ thuật thiết thực dành cho những lĩnh vực hoạt động cụ thể.
- Những hỗ trợ về mặt kỹ thuật trước đây của các nhà tài trợ chủ yếu tập trung vào đào tạo đại cương và hướng dẫn về tín dụng, đây là những công cụ rất hữu ích nhưng cũng chưa chắc rằng các tổ chức đã thực sự áp dụng được những kỹ năng này nếu không muốn nói là không thể. Trong trường hợp này, hỗ trợ kỹ thuật nên tập trung vào việc hoàn thiện những thủ tục và hệ thống thích hợp với mảng thị trường này, và phải có mục tiêu để tăng cường cơ sở vật chất của ngân hàng, những biện pháp can thiệp này phải bao gồm các khía cạnh như: phát triển những sản phẩm dành cho thị trường doanh nghiệp nhỏ và cực nhỏ, quy trình quản lý rủi ro, đánh giá và quản lý khách hàng, đào tạo và đãi ngộ cán bộ ...
- Cần có một chuyến khảo sát thực tế để nghiên cứu cấu trúc và hệ thống của một ngân hàng thương mại đã đi sâu vào thị trường nhỏ trong khu vực. Indonesia và Philippines có thể là những nơi đáng học tập. BRI đã tổ chức những chương trình tham quan quốc tế, trong đó cung cấp cho những người tham gia một cái nhìn cận cảnh và hậu cảnh những hoạt động của Unit Desa.

C. CÁC LĨNH VỰC HỖ TRỢ KHÁC

Ngoài những khía cạnh thể chế nêu trên, còn có những khía cạnh phi tài chính khác trong đó các tổ chức tài trợ có thể can thiệp hiệu quả hơn. Thứ nhất, các nhà tài trợ nên tiếp tục tăng cường hoạt động của các tổ chức hỗ trợ thị trường nhằm khắc phục những bất cập về thông tin. Thêm vào đó, khả năng thu thập thông tin của Tổng cục thống kê và các cơ quan nghiên cứu khác cũng cần được tăng cường để cải thiện chất lượng những báo cáo thống kê về mảng doanh nghiệp nhỏ và cực nhỏ. Thứ hai, cần phải tiếp tục hỗ trợ trong việc thúc đẩy các dịch vụ phát triển kinh doanh tập trung vào cung cấp tư vấn kịp thời, hữu ích, giá cả phải chăng cùng với các dịch vụ quản trị kinh doanh cho các doanh nghiệp nhỏ và cực nhỏ.

TÀI LIỆU THAM KHẢO

"Mô hình công ty dịch vụ: Một chiến lược mới cho các ngân hàng thương mại trong lĩnh vực tài chính vi mô." ACCION, Washington, DC: tháng 9 năm 2003.

Nghiên cứu tại Việt nam "*Vai trò của Ngân hàng Trung ương trong tài chính vi mô ở Châu Á và Thái Bình Dương*", Ngân hàng Phát triển Châu Á. Các nghiên cứu trong nước, Tập 2. Manila, Philippines: 2000.

Nghiên cứu tác động 2001, Carlsson, Sofia và Trần Thị Lan Anh. ILO/SYIB 2001.

Việt nam: Những vấn đề tiêu biểu, Quỹ tiền tệ Thế giới (IMF). Báo cáo của IMF số 03/381, Tháng 12 năm 2003.

Tài liệu Giới thiệu Luật Ngân hàng Việt nam. Johnston, Stokes & Master. Hà nội, Việt nam: 2001.

Nghiên cứu về Hợp tác Tài chính với khu vực tài chính Việt nam: Báo cáo giữa kỳ. LFS Financial Systems GmbH. Dự trình Ngân hàng tái thiết Đức (KfW. Berlin: 2002.

Tạo Môi trường Hiệu quả Tạo việc làm cho trong các Doanh nghiệp nhỏ ở Việt nam, Phạm Thị Thu Hằng. Tài liệu làm việc số 31, 2002, ILO/SEED.

Tiếp cận để hỗ trợ Phát triển Môi trường cho các doanh nghiệp nhỏ. Báo cáo: Việt nam, Mallon, Raymond. GTZ, Hà nội, Việt nam: 2002.

Sự phát triển của tài chính vi mô : Tài chính bền vững cho người nghèo, Robinson, Marguerite. Ngân hàng thế giới, Washington, DC: 2002.

Báo cáo thường niên, 2002. Ngân hàng Nhà nước Việt nam. Hà Nội, 2003.

Tính phi chính thức và Lĩnh vực hoạt động trong khu vực kinh doanh của Việt nam. Tenev, Stoyan, Amanda Carlier, Omar Chaudry, và Nguyễn Quỳnh Trang. IFC, Ngân hàng thế giới, và MPDF. Washington, D.C.: 2002.

Các hộ kinh doanh ở Việt Nam: Tồn tại, Tăng trưởng và Mức sống. Vijverbert, Wim và Jonathan Haughton. 2001.

Báo cáo phân tích: Các nguồn tài chính cho các doanh nghiệp nhỏ và cực nhỏ ở Việt nam, Vũ Hữu Vu, ILO/SYIB, tháng 4 năm 1999.

Báo cáo văn tắt kinh tế: Việt nam. Washington, DC: tháng 4 năm 2003.

Đánh giá Khu vực Ngân hàng: Việt nam. Ngân hàng Thế giới. Washington, DC: Tháng 6 năm 2002.

Báo cáo Phát triển của Việt nam 2003: Những hứa hẹn. Ngân hàng Thế giới. Báo cáo số 25050-VN. Washington, DC: 2002.

Báo cáo Phát triển của Việt nam 2004: Vấn đề Nghèo đói. Ngân hàng Thế giới. Báo cáo số 27130-VN. Washington, DC: 2003.

DANH MỤC CÁC PHỤ LỤC

- PHỤ LỤC A. ĐIỀU TRA NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI
- PHỤ LỤC B. ĐIỀU TRA CÁC TỔ CHỨC TÀI TRỢ
- PHỤ LỤC C. ĐIỀU TRA NGÂN HÀNG NHÀ NƯỚC VIỆT NAM
- PHỤ LỤC D. MA TRẬN SẢN PHẨM TÍN DỤNG

PHỤ LỤC A. ĐIỀU TRA CÁC NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI

I. THÔNG TIN VỀ TỔ CHỨC

Tên pháp nhân

Tư cách pháp nhân

Ngày đăng ký/ thành lập

Theo luật chính phủ

Cơ quan điều phối

II. THỊ TRƯỜNG VÀ SẢN PHẨM

1. **Tầm nhìn sứ mệnh:** Mô tả tầm nhìn sứ mệnh của ngân hàng

2. **Mục tiêu, chiến lược.** Ngân hàng đạt được gì ở các yếu tố sau

Khách hàng: _____

Sản phẩm: _____

Thị trường: _____

3. **Phân đoạn thị trường:** Hãy sắp xếp tầm quan trọng của các phân đoạn dưới đây đối với sự tăng trưởng của ngân hàng hiện tại và tương lai, đánh số từ 1-4 (1 không quan trọng; 2 có phần quan trọng, 3 quan trọng, 4 rất quan trọng).

	Hiện tại	5 năm tới (%)
Cho vay các dự án đầu tư chiến lược	_____	_____
Cho vay thương mại các công ty nhà nước	_____	_____
Các công ty vừa và lớn khu vực tư nhân	_____	_____
Các công ty nhỏ khu vực tư nhân	_____	_____
Khách hàng lẻ giàu có ở thành thị	_____	_____
Các hộ kinh doanh doanh nghiệp nhỏ và siêu nhỏ	_____	_____
Khách hàng lẻ ở nông thôn (chủ yếu là nông dân)	_____	_____
Khách hàng lẻ nghèo ở khu vực thành thị và nông thôn	_____	_____
Phân đoạn khác (nêu rõ)	_____	_____

4. **Sản phẩm và dịch vụ:** Hãy ước tính phần trăm các sản phẩm và dịch vụ sau đóng góp vào lợi nhuận của ngân hàng hiện tại và tương lai (thu nhập ròng chưa trừ thuế và provision)

	Hiện tại	5 năm tới (%)
Cho vay thương mại truyền thống	_____	_____
Cho thuê, mua nợ, đầu tư tài chính thương mại	_____	_____
Tiết kiệm và tiền gửi	_____	_____
Giao dịch tài khoản và thanh toán (gồm cả kinh doanh thẻ)	_____	_____
Các dịch vụ hối đoái	_____	_____
Các dịch vụ thương mại quốc tế, bảo lãnh	_____	_____
Dịch vụ và sản phẩm khác (nêu rõ)	_____	_____

5. **Phạm vi địa lý hoạt động:** Hãy ước tính tỷ lệ phần trăm cho vay ở các phân đoạn thị trường dưới đây trong tỷ lệ cho vay của ngân hàng hiện tại và tương lai

	Hiện tại	5 năm tới (%)
Khu vực thành thị	_____	_____
Khu vực nông thôn	_____	_____
Khu công nghiệp	_____	_____

6. **Phạm vi địa lý hoạt động:** Hãy ước tính tỷ lệ phần trăm cho vay ở các phân đoạn thị trường dưới đây trong tỷ lệ cho vay của ngân hàng hiện tại và tương lai

	Hiện tại	5 năm tới (%)
Khu vực thành thị	_____	_____
Khu vực nông thôn	_____	_____
Khu công nghiệp	_____	_____

7. **Cấu trúc danh mục:** Hãy ước tính tỷ lệ phần trăm cho vay ở các phân đoạn thị trường dưới đây trong tỷ lệ cho vay của ngân hàng hiện tại và tương lai.

	Hiện tại	5 năm tới (%)
Khu vực tư nhân	_____	_____
Khu vực nhà nước	_____	_____
Khu vực đầu tư nước ngoài	_____	_____
Khu vực hộ gia đình bán chính thức	_____	_____

8. **Tăng trưởng khách hàng:** Hãy hoàn thành bảng dưới đây, điền số khách hàng tổ chức anh/chị phục vụ trong 3 năm qua.

	Tháng 12/01	Tháng 1/02	Tháng 2/02
Tổng số khách hàng			
Tổng số khách hàng mới			
Khách hàng vay hiện tại			
Khách hàng gửi hiện tại			
Số chi nhánh			

5. **Xác định mức độ cạnh tranh:** Anh/chị đánh giá thế nào về mức độ cạnh tranh trong thị trường của tổ chức?

Không cạnh tranh Có phần cạnh tranh Cạnh tranh cao Không chắc chắn

9. **Lợi thế cạnh tranh:** Những lợi thế nào của tổ chức anh/chị cho là lợi thế cạnh tranh?

III. HOẠT ĐỘNG CHO VAY

10. **Thông tin số liệu:** Hãy hoàn thành bảng sau (đơn vị tính: Triệu VNĐ)

	Tháng 12/01	Tháng 1/02	Tháng 2/02
Tổng số khách hàng			
Tổng số khách hàng mới			
Khách hàng vay hiện tại			
Khách hàng gửi hiện tại			

11. **Ma trận sản phẩm:** Hãy hoàn thành bảng dưới đây (đơn vị tính: Triệu VNĐ)

	Điều khoản và điều kiện	Khách hàng mục tiêu
Vốn vay thương mại không thế chấp	Mức vay tối thiểu: Mức vay tối đa: Mức vay trung bình: Tỷ lệ cho vay trung bình:	
Vốn vay thương mại có thế chấp	Mức vay tối thiểu: Mức vay tối đa: Mức vay trung bình: Tỷ lệ cho vay trung bình: Tỷ lệ thế chấp:	
Vốn vay cho người tiêu dùng	Mức vay tối thiểu: Mức vay tối đa: Mức vay trung bình: Tỷ lệ cho vay trung bình: Tỷ lệ thế chấp:	
Cho thuê	Mức vay tối thiểu: Mức vay tối đa: Mức vay trung bình: Tỷ lệ cho vay trung bình: Tỷ lệ thế chấp:	

IV. CHO VAY CÁC DOANH NGHIỆP NHỎ VÀ CỰC NHỎ

12. Anh chị có cho rằng khu vực tư nhân là một thị trường đáng quan tâm?

Có Không

13. Trong khu vực tư nhân, tổ chức của anh/chị có xem các doanh nghiệp nhỏ và cực nhỏ là thị trường tiềm năng (xem định nghĩa doanh nghiệp nhỏ và cực nhỏ ở dưới)³⁸ ?

Có

Chưa

14. Tổ chức anh/chị đã thử cho các doanh nghiệp nhỏ và cực nhỏ vay chưa?

Có

Chưa

15. Nếu có, hãy hoàn thành bảng dưới đây tóm tắt loại sản phẩm tín dụng mà tổ chức anh/chị đã cung cấp, Nếu chưa, hãy chuyển sang câu hỏi số 19.

Sản phẩm	Thời hạn cho vay trung bình	Mức vốn trung bình	Tỉ lệ cho vay trung bình	Mức hồi vốn trung bình	Tỉ lệ thế chấp	Sản phẩm này có thành công không
Vốn vay tài sản cố định - Dài hạn						Có <input type="checkbox"/> Không <input type="checkbox"/>
Vốn vay làm vốn kinh doanh - Ngắn hạn						Có <input type="checkbox"/> Không <input type="checkbox"/>
Cho vay dự án/Có kỳ hạn						Có <input type="checkbox"/> Không <input type="checkbox"/>
Cho vay với mục đích tiêu dùng cho các chủ doanh nghiệp nhỏ, siêu nhỏ						Có <input type="checkbox"/> Không <input type="checkbox"/>
Vốn vay cầm cố						Có <input type="checkbox"/> Không <input type="checkbox"/>
Các sản phẩm khác (ví dụ cho thuê, bảo hiểm...)						Có <input type="checkbox"/> Không <input type="checkbox"/>

16. Hiện tại tổ chức của anh/chị có bao nhiêu khách hàng doanh nghiệp nhỏ và cực nhỏ? _____

17. Tổng số tiền cho các doanh nghiệp nhỏ và cực nhỏ vay trong năm 2002? VNĐ _____ triệu

18. Tổng dư nợ vốn vay cho các doanh nghiệp nhỏ và cực nhỏ trong năm 2002? VNĐ _____ triệu

19. Những thách thức/khó khăn chính trong việc cho vay các doanh nghiệp nhỏ và cực nhỏ?

Hãy đánh giá mức độ của những khó khăn dưới đây, đánh số từ 1-8

(1 ít quan trọng nhất, 8 quan trọng nhất).

_____ Việc thực thi pháp luật các hợp đồng vay vốn vì tính phi chính thức của các doanh nghiệp nhỏ và cực nhỏ

_____ Quan điểm cho các doanh nghiệp nhà nước và các doanh nghiệp lớn hơn thì an toàn và nhiều lợi nhuận hơn

_____ Thiếu các thông tin về các doanh nghiệp nhỏ và cực nhỏ (lịch sử tín dụng, kế hoạch kinh doanh...)

³⁸ Định nghĩa doanh nghiệp nhỏ và cực nhỏ

Doanh nghiệp cực nhỏ: Có dưới 10 công nhân. Thu nhập hàng năm từ 4 - 40 triệu đồng.

Doanh nghiệp nhỏ: Có từ 10 - 49 công nhân. Thu nhập hàng năm từ 40 - 200 triệu đồng.

- _____ Thiếu thế chấp
- _____ Ngân hàng thiếu năng lực và nguồn lực để quản lý danh mục vốn vay cao
- _____ Các sản phẩm tài chính của ngân hàng không phù hợp với nhu cầu của các doanh nghiệp nhỏ và cực nhỏ
- _____ Chi phí giao dịch cao so với mức vốn
- _____ Những khó khăn khác (nêu rõ): _____

20. Theo quan điểm của anh/chị những khó khăn/thách thức nào dưới đây có thể vượt qua dễ dàng nhất? (1 ít khó khăn nhất; 8 khó khăn nhất).

- _____ Việc thực thi pháp luật các hợp đồng vay vốn vì tính phi chính thức của các doanh nghiệp nhỏ và cực nhỏ
- _____ Quan điểm cho các doanh nghiệp nhà nước và các doanh nghiệp lớn hơn vay thì an toàn và nhiều lợi nhuận hơn
- _____ Thiếu các thông tin về các doanh nghiệp nhỏ và cực nhỏ (lịch sử tín dụng, kế hoạch kinh doanh....)
- _____ Thiếu thế chấp
- _____ Ngân hàng thiếu năng lực và nguồn lực để quản lý danh mục vốn vay cao
- _____ Các sản phẩm tài chính của ngân hàng không phù hợp với nhu cầu của các doanh nghiệp nhỏ và cực nhỏ
- _____ Chi phí giao dịch cao so với mức vốn vay
- _____ Những khó khăn khác (hãy nêu rõ): _____

26. Tổ chức của anh/chị có quan tâm cho vay các doanh nghiệp nhỏ và cực nhỏ trong vòng 3 năm tới đây không?

Có Không

Chúng tôi rất mong muốn được tiến hành một cuộc phỏng vấn tiếp theo, lý tưởng nhất là với Giám đốc hay Trưởng phòng tín dụng. Trong trường hợp không thể thu xếp cuộc họp với Giám đốc và Trưởng phòng tín dụng, hãy cho biết tên, địa chỉ liên lạc để chúng tôi tiện liên hệ.

Họ tên người số 1: _____

Chức vụ: _____

ĐT: _____

Họ và tên người số 2: _____

Chức vụ: _____

ĐT: _____

CẢM ƠN ANH CHỊ ĐÃ THAM GIA VÀO CUỘC ĐIỀU TRA NÀY!

PHỤ LỤC B. ĐIỀU TRA CÁC TỔ CHỨC TÀI TRỢ

I. THÔNG TIN VỀ TỔ CHỨC

Tên tổ chức	
Năm bắt đầu hoạt động tại Việt Nam	
Loại hỗ trợ (ODA, tài trợ, vốn chuyển nhượng, hỗ trợ kỹ thuật...)	
Phạm vi khu vực hỗ trợ (phát triển khu vực tư nhân, phát triển khu vực tài chính, y tế, giáo dục...)	

II. MỤC TIÊU PHÁT TRIỂN

1. Hãy tóm tắt mục tiêu của tổ chức anh/chị trong việc phát triển khu vực tư nhân ở Việt nam.

2. Anh/chị đánh giá thế nào về sự phát triển của khu vực tư nhân ở Việt nam?

Chưa đầy đủ Có phần đầy đủ Đầy đủ Rất đầy đủ

III. CÁC DOANH NGHIỆP NHỎ VÀ CỰC NHỎ

3. Trong khu vực tư nhân, tổ chức của anh/chị có xem các doanh nghiệp nhỏ và cực nhỏ là lĩnh vực hỗ trợ quan trọng không (xem định nghĩa về doanh nghiệp nhỏ và cực nhỏ ở dưới)³⁹ ?

Có Không

4. Anh/chị có cho rằng thiếu sự tiếp cận với nguồn tài chính là một trở ngại lớn đối với các doanh nghiệp nhỏ và cực nhỏ không?

Có Không

³⁹ Định nghĩa các doanh nghiệp nhỏ và cực nhỏ

Loại DN	Số công nhân	Tư cách pháp nhân	Thu nhập hàng tháng/doanh số bán	Mức vốn	Khu vực
Cực nhỏ	1-9	Không chính thức/bán chính thức/hộ gia đình	4-40 triệu đồng	Tối thiểu 5 triệu đồng, tối đa 100 triệu đồng	Dịch vụ, sản xuất, sản xuất nông nghiệp/thương mại nhỏ lẻ
Nhỏ	10-49	Hộ gia đình, đăng ký chính thức	40-200 triệu đồng	Tối thiểu 100 triệu đồng, tối đa 500 triệu đồng	Dịch vụ, sản xuất, sản xuất nông nghiệp/thương mại nhỏ lẻ

5. Tổ chức của anh/chị đã bao giờ hỗ trợ những dự án có mục đích hỗ trợ các dịch vụ tài chính cho các doanh nghiệp nhỏ và cực nhỏ chưa? Nếu có, tiếp tục câu 6. Nếu chưa, chuyển sang câu 10.

Có Chưa

6. Những dự án này làm việc với các doanh nghiệp nhỏ và cực nhỏ khu vực thành thị hay nông thôn?

Thành thị Nông thôn Cả hai

7. Tổ chức của anh/chị đã bao giờ hỗ trợ những dự án khuyến khích các tổ chức tài chính chính thức/ngân hàng thương mại phục vụ các doanh nghiệp nhỏ và cực nhỏ ở khu vực nông thôn hay chưa?

Có Chưa

8. Nếu Có, hãy hoàn thành bảng dưới đây tóm tắt nội dung và kết quả của sự hỗ trợ. Nếu Chưa, chuyển sang câu 9.

Tên ngân hàng & Địa điểm	Hình thức & số tiền hỗ trợ	Thời gian hỗ trợ	Số doanh nghiệp nhỏ và cực nhỏ được phục vụ	Tổng số vốn cho vay	Mức vốn trung bình	Có thành công không?
						Có <input type="checkbox"/> Không <input type="checkbox"/>
						Có <input type="checkbox"/> Không <input type="checkbox"/>
						Có <input type="checkbox"/> Không <input type="checkbox"/>
						Có <input type="checkbox"/> Không <input type="checkbox"/>

9. Anh/chị đánh giá thế nào về mức độ tiếp cận các nguồn tài chính chính thức của các doanh nghiệp nhỏ và cực nhỏ ở nông thôn?

Không đầy đủ Có phần đầy đủ Đầy đủ Rất đầy đủ

10. Theo quan điểm của anh/chị những khó khăn và thách thức chính trong việc tiếp cận các dịch vụ tài chính chính thức của các doanh nghiệp nhỏ và cực nhỏ là gì? Hãy sắp xếp mức độ những khó khăn dưới đây từ 1 đến 8, 1 ít khó khăn nhất và 8 là khó khăn nhất.

_____ Không có đủ thế chấp

_____ Thiếu thông tin về các doanh nghiệp nhỏ và cực nhỏ (lịch sử tín dụng, kế hoạch kinh doanh..)

_____ Việc thực thi pháp luật các hợp đồng vay vốn vì tính phi chính thức của các doanh nghiệp nhỏ và cực nhỏ

_____ Các chi phí giao dịch còn khá cao so với mức vốn vay

_____ Quan điểm cho các doanh nghiệp nhà nước và các doanh nghiệp lớn hơn vay thì an toàn và nhiều lợi nhuận hơn

_____ Ngân hàng thiếu năng lực và nguồn lực để quản lý danh mục vốn vay cao

_____ Các sản phẩm tài chính của Ngân hàng không phù hợp với nhu cầu của các doanh nghiệp nhỏ và cực nhỏ

_____ Những khó khăn khác (nêu rõ): _____

11. Theo quan điểm của anh/chị những khó khăn/thách thức nào dưới đây có thể vượt qua dễ dàng nhất? Hãy sắp xếp mức độ các khó khăn từ 1 đến 8, 1 ít khó khăn nhất và 8 khó khăn nhất.

- _____ Không có đủ thế chấp
- _____ Thiếu thông tin về các tổ chức nhỏ và cực nhỏ (lịch sử tín dụng, kế hoạch kinh doanh...)
- _____ Việc thực thi pháp luật các hợp đồng vay vốn vì tính phi chính thức của các doanh nghiệp nhỏ và cực nhỏ
- _____ Chi phí giao dịch còn khá cao so với mức vốn vay
- _____ Quan điểm cho các doanh nghiệp nhà nước và các doanh nghiệp lớn hơn vay thì an toàn và nhiều lợi nhuận hơn
- _____ Ngân hàng thiếu năng lực và nguồn lực để quản lý danh mục vốn vay cao
- _____ Các sản phẩm tài chính của Ngân hàng không phù hợp với nhu cầu của các doanh nghiệp nhỏ và cực nhỏ
- _____ Những khó khăn khác (nêu rõ): _____

12. Anh/chị có thấy rằng các nhà tài trợ có một vai trò quan trọng trong việc giúp các doanh nghiệp nhỏ và cực nhỏ tiếp cận được nguồn tài chính chính thức?

Có Không

13. Những ưu tiên của tổ chức anh/chị trong việc hỗ trợ phát triển khu vực tư nhân ở Việt nam trong 5 năm tới?

14. Chúng tôi có thể liên lạc với tổ chức của anh/chị để tiếp tục phỏng vấn về chủ đề này được không? Nếu Có, hãy cho biết tên và địa chỉ liên lạc để chúng tôi có thể liên hệ.

Có Không

Họ và tên: _____

Chức danh: _____

Số điện thoại: _____

15. Anh/chị có gợi ý nào về những tổ chức chúng tôi cần liên hệ về vấn đề này không? Nếu có hãy ghi xuống dưới đây.

Tổ chức	Họ và tên	Chức danh	Số điện thoại

CẢM ƠN ANH CHỊ ĐÃ THAM GIA VÀO CUỘC ĐIỀU TRA NÀY!

PHỤ LỤC C. ĐIỀU TRA NGÂN HÀNG NHÀ NƯỚC VIỆT NAM

I. MỤC TIÊU CHIẾN LƯỢC

1. Hãy tóm tắt mục tiêu của tổ chức trong việc phát triển khu vực ngân hàng ở Việt Nam.
-
-
-

II. CÁC DỊCH VỤ TÀI CHÍNH CHO KHU VỰC TƯ NHÂN

2. Anh/chị đánh giá mức phát triển của khu vực tư nhân ở Việt Nam như thế nào?

Không đầy đủ Có đầy đủ Đầy đủ Rất đầy đủ

3. Anh/chị đánh giá mức độ cạnh tranh của thị trường các dịch vụ tài chính cho khu vực tư nhân như thế nào?

Không cạnh tranh Có phần cạnh tranh Cạnh tranh cao Không chắc chắn

4. Anh/chị đánh giá mức độ tiếp cận các dịch vụ tài chính chính thức của khu vực tư nhân như thế nào?

Không đầy đủ Có phần đầy đủ Đầy đủ Rất đầy đủ

III. CHO VAY CÁC DOANH NGHIỆP NHỎ VÀ CỰC NHỎ

5. Trong khu vực tư nhân, tổ chức của anh/chị có xem khu vực các doanh nghiệp nhỏ và cực nhỏ là lĩnh vực hỗ trợ quan trọng không (xem định nghĩa các doanh nghiệp nhỏ và cực nhỏ ở dưới)⁴⁰?

Có Không

6. Anh/chị có thấy việc thiếu tiếp cận các nguồn tài trợ chính là một cản trở đối với các doanh nghiệp nhỏ và cực nhỏ không?

Có Không

7. Tổ chức của anh/chị có các chính sách và các hoạt động nhằm mục đích hỗ trợ tiếp cận các dịch vụ tài chính cho các doanh nghiệp nhỏ và cực nhỏ không?

Có Không

⁴⁰ Định nghĩa các Doanh nghiệp nhỏ và cực nhỏ

<i>Loại doanh nghiệp</i>	<i>Số công nhân</i>	<i>Tư cách pháp nhân</i>	<i>Thu nhập hàng tháng/doanh số bán</i>	<i>Mức vốn</i>	<i>Khu vực</i>
Cực nhỏ	1-9	Phi chính thức, bán chính thức/hộ gia đình	4-10 triệu đồng	Tối thiểu 5 triệu đồng, tối đa 100 triệu đồng	Dịch vụ, sản xuất, sản xuất nông nghiệp/thương mại nhỏ lẻ
Nhỏ	10-49	Hộ gia đình, đăng ký chính thức	40-200 triệu đồng	Tối thiểu 100 triệu đồng, tối đa 500 triệu đồng	Dịch vụ, sản xuất, sản xuất nông nghiệp/thương mại nhỏ lẻ

8. Những dự án này làm việc với các doanh nghiệp nhỏ và cực nhỏ khu vực nông thôn hay thành thị?
 Thành thị Nông thôn Cả hai
9. Tổ chức của anh/chị có thực hiện các chính sách hay các hoạt động khuyến khích các ngân hàng thương mại/tổ chức tài chính chính thức phục vụ đối tượng doanh nghiệp nhỏ và cực nhỏ ở khu vực nông thôn không?
 Có Không
10. Nếu Có, hãy hoàn thành bảng dưới đây tóm tắt nội dung và kết quả của các hoạt động (nếu cần viết thêm, hãy viết vào một tờ giấy khác đính kèm theo bảng hỏi). Nếu Không, hãy chuyển sang câu 13.

Tên ngân hàng & Địa điểm	Mô tả sản phẩm & dịch vụ	Số DN nhỏ và cực nhỏ được	Tổng số vốn cho vay	Mức vốn trung bình size	Có thành công không?
					Có <input type="checkbox"/> Không <input type="checkbox"/>
					Có <input type="checkbox"/> Không <input type="checkbox"/>

11. Anh/chị đánh giá mức độ tiếp cận các nguồn tài chính của các doanh nghiệp nhỏ và cực nhỏ ở khu vực nông thôn như thế nào?
 Chưa đầy đủ Có phần đầy đủ Đầy đủ Rất đầy đủ
12. Những thách thức/khó khăn chính trong việc cho vay các doanh nghiệp nhỏ và cực nhỏ? Hãy đánh giá mức độ của những khó khăn dưới đây, đánh số từ 1-8 (1 ít quan trọng nhất, 8 quan trọng nhất)
- _____ Việc thực thi pháp luật các hợp đồng vốn vay vì tính phi chính thức của các doanh nghiệp nhỏ và cực nhỏ
- _____ Quan điểm cho các doanh nghiệp nhà nước và các doanh nghiệp lớn hơn thì an toàn và nhiều lợi nhuận hơn
- _____ Thiếu các thông tin về các doanh nghiệp nhỏ và cực nhỏ (lịch sử tín dụng, kế hoạch kinh doanh...)
- _____ Thiếu thế chấp
- _____ Ngân hàng thiếu năng lực và nguồn lực để quản lý danh mục vốn vay
- _____ Các sản phẩm tài chính của ngân hàng không phù hợp với nhu cầu của các doanh nghiệp nhỏ và cực nhỏ
- _____ Chi phí giao dịch cao so với mức vốn
- _____ Những khó khăn khác (hãy nêu rõ): _____

13. Theo quan điểm của anh/chị những khó khăn/thách thức nào dưới đây có thể vượt qua dễ dàng nhất? Hãy đánh giá mức độ của những khó khăn dưới đây, đánh số từ 1-8, 1 ít khó khăn nhất; 8 khó khăn nhất.

- _____ Việc thực thi pháp luật các hợp đồng vốn vay vì tính phi chính thức của các doanh nghiệp nhỏ và cực nhỏ
- _____ Quan điểm cho các doanh nghiệp nhà nước và các doanh nghiệp lớn hơn thì an toàn và nhiều lợi nhuận hơn
- _____ Thiếu các thông tin về các doanh nghiệp nhỏ và cực nhỏ (lịch sử tín dụng, kế hoạch kinh doanh...)
- _____ Thiếu thế chấp
- _____ Ngân hàng thiếu năng lực và nguồn lực để quản lý danh mục vốn vay
- _____ Các sản phẩm tài chính của ngân hàng không phù hợp với nhu cầu của các doanh nghiệp nhỏ và cực nhỏ
- _____ Chi phí giao dịch cao so với mức vốn
- _____ Những khó khăn khác (hãy nêu rõ): _____

14. Anh/chị có thấy Ngân hàng nhà nước có vai trò quan trọng trong việc tạo điều kiện cho các doanh nghiệp nhỏ và cực nhỏ tiếp cận được nguồn tài chính chính thức?

Có

Không

15. Những ưu tiên của tổ chức anh/chị trong 5 năm tới?

Chúng tôi có thể liên lạc với tổ chức của anh/chị để tiếp tục phỏng vấn về chủ đề này được không? Nếu Có, hãy cho biết tên và địa chỉ liên lạc để chúng tôi có thể liên hệ.

Có

Không

16. Anh/chị có gợi ý nào về những tổ chức chúng tôi cần liên hệ về vấn đề này không? Nếu Có hãy ghi xuống dưới đây.

Tổ chức	Họ và tên	Chức danh	Số điện thoại

CẢM ƠN ANH CHỊ ĐÃ THAM GIA VÀO CUỘC ĐIỀU TRA NÀY!

PHỤ LỤC D. MA TRẬN SẢN PHẨM NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI

Các sản phẩm ngân hàng thường xuyên	Mức vốn tối thiểu (triệu VNĐ/USD)	Mức vốn tối đa (triệu VNĐ/USD)	Mức vay trung bình (triệu VNĐ/USD)	Tỷ lệ cho vay trung bình (tháng)	Tỷ lệ thế chấp trung bình
1. Vốn vay thương mại không thế chấp	VND 32,5 USD 2.200	VND 16,310 USD 1.1 triệu	VND 200 USD 13.000	0,88%	Không có
2. Vốn vay thương mại có thế chấp	VND 64 USD 4.300	VND 15,615 USD 1 triệu	VND 1,147 USD 78.000	0,91%	88%
3. Vốn vay tiêu dùng	VND 11,1 USD 740	VND 1,747 USD 116.000	VND 147 USD 9.800	0,98%	71%
4. Thuê mua^{a/}	VND 70 USD 4.700	VND 15,350 USD 1 triệu	VND 10,200 USD 680.000	0,88%	25%
Các sản phẩm cho doanh nghiệp nhỏ và cực nhỏ	Kỳ cho vay trung bình (tháng)	Mức trung bình (triệu đồng/USD)	Tỷ lệ cho vay trung bình (theo tháng)	Tỷ lệ hồ vốn trung bình	Tỷ lệ thế chấp trung bình
1. Vốn vay tài sản cố định - dài hạn	42	VND 208 USD 13.900	1,00%	98%	89%
2. Vốn vay làm vốn kinh doanh ngắn hạn	10	VND 240 USD 16.000	0,91%	99%	1091%
3. Cho vay dự án có thời hạn^{b/}	14	VND 474 USD 31.600	0,92%	99%	103%
4. Cho vay tiêu dùng các chủ doanh nghiệp nhỏ và cực nhỏ^{c/}	20	VND 136 USD 9.100	0,95%	99%	99%
5. Vốn vay cầm cố^{d/}	34	VND 2,225 USD 148.000	0,95%	99%	100%

Ghi chú:

A/ Chỉ có hai ngân hàng trong số các ngân hàng tham gia điều tra có loại sản phẩm này.

B/ Có một ngân hàng đưa ra mức vốn cao gấp ba lần những ngân hàng khác, mặc dù tổng cộng trung bình hơi lệch. Nếu ngân hàng này không xem xét, mức vốn này có thể sẽ là 294 triệu đồng (USD 19,600).

51 C/ Bốn trong số 7 ngân hàng có sản phẩm này trả lời phỏng vấn cho biết mức vốn trung bình dưới 70 triệu đồng (USD 4,700).

D/ Một ngân hàng đưa ra mức vốn này đưa ra mức vốn lớn hơn những ngân hàng khác, mặc dù mức tổng cộng trung bình hơi lệch. Nếu ngân hàng đó không xem xét, mức vay trung bình cho sản phẩm này có thể sẽ là 275 triệu đồng (USD 18,000).

