

Khả năng tiếp cận nguồn tài chính của doanh nghiệp nhỏ và vừa Việt Nam

GS.TS. NGUYỄN THỊ CÀNH

Có thể nói rằng các Doanh nghiệp Nhỏ và Vừa (DNNVV) Việt Nam thuộc khu vực kinh tế tư nhân có đóng góp tích cực cho tăng trưởng GDP của Việt Nam, đặc biệt có đóng góp về mặt xã hội rất lớn đó là tạo ra nhiều việc làm cho người lao động (thu hút gần 36,9% lực lượng lao động làm việc trong các DNNVV các ngành công nghiệp và dịch vụ). Tuy nhiên, hạn chế lớn nhất của các DNNVV như đã nêu, là do quy mô vốn quá nhỏ, chi phí giao dịch cao do bất lợi về quy mô, nên hiệu quả tài chính chưa cao.

Trong giới hạn bài viết này, tác giả muốn trình bày 3 vấn đề chính đó là (1) Tình hình tài chính và khả năng tiếp cận nguồn tài chính của doanh nghiệp nhỏ và vừa (DNNVV) Việt Nam; (2) Nhận định về những hạn chế về năng lực tài chính cũng như hiệu quả tài chính của các DNNVV Việt Nam; (3) Một số kiến nghị về nâng cao năng lực và hiệu quả tài chính của các DNNVV Việt Nam.

1. Tình hình tài chính và khả năng tiếp cận nguồn tài chính của các DNNVV Việt Nam

Theo quy định tại Nghị định 91/2001/CP của Thủ tướng Chính phủ Việt Nam ban hành năm 2001, các doanh nghiệp có quy mô vốn dưới 10 tỷ đồng Việt Nam và quy mô lao động dưới 300 người được coi là các DNNVV. Căn cứ vào các tiêu chí trên, đặc biệt là tiêu chí về vốn thì đa số các doanh nghiệp ngoài quốc doanh (kinh tế tư nhân) của Việt Nam là doanh nghiệp nhỏ và vừa. Theo số liệu thống kê doanh nghiệp đến ngày 31/12/2005 của Tổng cục Thống kê Việt Nam thì có đến gần 98% DNNVV Việt Nam theo quy mô vốn là các doanh nghiệp ngoài quốc doanh (kinh tế tư nhân). Theo số liệu công bố của Tổng cục Thống kê, năm 2000 trong tổng số 42.288 doanh nghiệp hoạt động, có trên 35.000 doanh nghiệp của khu vực ngoài quốc doanh (tư nhân) chiếm gần 83% tổng số doanh nghiệp, nhưng cơ cấu về vốn sản xuất kinh doanh (SXKD) chỉ chiếm dưới 10%. Năm 2005 trong tổng số 112.952 doanh nghiệp hoạt động, có 105.169 doanh nghiệp tư nhân, chiếm 93%, nhưng tỷ trọng vốn hoạt động của khu vực doanh nghiệp tư nhân dù đã tăng, song cũng chỉ chiếm trên 24%. Điều này cho thấy quy mô vốn của các doanh nghiệp ngoài quốc doanh là quá nhỏ. Trong khi đó, DNNN chỉ có 3,62% về số lượng doanh nghiệp, nhưng chiếm tới gần 55% tổng số vốn sản xuất kinh doanh. Doanh nghiệp FDI chỉ chiếm có 3,2% số lượng doanh nghiệp, nhưng chiếm trên 20% tổng số vốn SXKD.

Tuy có quy mô nhỏ về vốn, nhưng các doanh nghiệp nhỏ và vừa thuộc khu vực kinh tế ngoài quốc doanh (tư nhân) có đóng góp cao về tỷ trọng GDP (45,61% năm 2005) và lao động làm việc (88,9% năm 2005, trong đó có 52% lao động nông nghiệp, còn lại 36,9% lao động làm việc trong các DNNVV ngành sản xuất công nghiệp và thương mại dịch vụ). Điều này cho thấy các doanh nghiệp nhỏ và vừa tại Việt Nam có vai trò quan trọng trong tạo việc làm và nâng cao thu nhập cho người lao động tại Việt Nam, đóng góp vào tốc độ tăng trưởng GDP cao của Việt Nam trong những năm gần đây.

Do quy mô về vốn quá nhỏ, nên các DNNVV Việt Nam gặp khó khăn trong việc nâng cao năng lực tài chính. Đây cũng là một trong các rào cản cho các DNNVV nâng cao khả năng cạnh tranh trong quá trình hội nhập. Quy mô vốn sản xuất kinh doanh tính bình quân cho một doanh nghiệp theo thành phần kinh tế giai đoạn 2000-2005 được phản ánh qua bảng 1 dưới đây.

Bảng 1: Quy mô vốn sản xuất kinh doanh tính bình quân cho một doanh nghiệp theo thành phần kinh tế giai đoạn 2000-2005

TP KT	Năm					
	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Tổng số lượng DN	42.288	51.680	62.908	72.012	91.755	112.952
Số lượng DNNN	5.759	5.355	5.363	4.845	4.596	4.086
Số lượng DN ngoài QĐ	35.604	44.314	55.237	64.526	84.003	105.109
Số lượng DN FDI	1.525	2.011	2.308	2.641	3.156	3.697
Tổng vốn SXKD trong các DN (tỷ đồng)	998.423	1.186.014	1.352.076	1.507.179	1.966.165	2.435.048
Tổng vốn SXKD của các DNNN (tỷ đồng)	670.234	781.705	858.560	932.942	1.128.483	1.338.255
Tổng vốn SXKD của các DN ngoài QĐ (tỷ đồng)	98.348	142.202	202.396	289.625	422.892	607.271
Tổng vốn SXKD của các DN FDI (tỷ đồng)	229.841	262.107	291.120	344.611	414.789	489.521
Quy mô vốn bình quân trên 1 DNNN-Tỷ đồng	116,38	145,98	160,09	192,56	245,54	327,52
Quy mô vốn bình quân trên 1 DN ngoài QĐ-Tỷ đ	2,81	3,21	3,66	4,49	5,03	5,77
Quy mô vốn bình quân trên 1 DNNN-tỷ đồng	150,72	130,34	126,14	130,49	131,43	132,41

Nguồn: Tổng cục Thống kê, Niên giám thống kê, 2006

Theo bảng 1, quy mô vốn sản xuất kinh doanh tính bình quân cho một doanh nghiệp tư nhân giai đoạn 2000- 2005 quá nhỏ, từ 2,81 tỷ trên một doanh nghiệp năm 2000, tăng lên 5,77 tỷ đồng trên một doanh nghiệp năm 2005. Quy mô vốn SXKD bình quân trên một DNNN lớn nhất, từ 116,38 tỷ năm 2000, tăng lên 327,52 tỷ năm 2005, lớn gấp 41,4 lần vốn bình quân của một doanh nghiệp tư nhân năm 2000 và lớn gần 57 lần năm 2005. Quy mô vốn SXKD bình quân cho một doanh nghiệp FDI cũng khá lớn, 150,72 tỷ đồng năm 2000, 132,41 tỷ đồng năm 2005 gấp từ 23 lần đến 53,6 lần quy mô vốn bình quân một doanh nghiệp tư nhân. Tất cả các số liệu trên một lần nữa cho thấy quy mô vốn của các doanh nghiệp ngoài quốc doanh (tư nhân) là quá nhỏ, vì vậy phần lớn các doanh nghiệp ngoài quốc doanh thuộc DNNVV tại Việt Nam.

Nguồn vốn sản xuất kinh doanh trong các DN-NVV được hình thành từ nhiều nguồn khác nhau, trong đó nguồn vốn chủ sở hữu (vốn ban đầu của chủ doanh nghiệp (CSH) và vốn tích lũy (TL) từ lợi nhuận để lại) chiếm gần 55%, vốn vay ngân hàng (NH) chỉ chiếm 18,9%, vốn chiếm dụng chiếm 12,1%, còn lại là vay người thân, bạn bè, công nhân viên doanh nghiệp và nguồn khác.

So với doanh nghiệp lớn như DNNN, thì khả năng tiếp cận nguồn vốn tín dụng từ các ngân hàng thương mại của DNNVV tư nhân là rất hạn chế (xem bảng 2 dưới đây).

Bảng 2: Mức vay bình quân của các doanh nghiệp tư nhân so với DNNN

ĐV tính: Triệu đồng, %

Nguồn vay	Mức vay bình quân tính trên 1 doanh nghiệp điều tra			Tỷ trọng doanh nghiệp được vay vốn NH
	DNNN	DNTN	DNNN	
Từ ngân hàng thương mại nhà nước	7471,6	589,1	100%	62,5%
Từ ngân hàng thương mại cổ phần	2674,9	525,6		

Nguồn: Khoa Kinh tế-ĐHQG TP.HCM, tính toán từ các cuộc Điều tra khả năng tiếp cận tín dụng của các DNNVV, 2001, 2005 và 2006

Theo bảng 2, thì tỷ trọng DNNVV tư nhân được các ngân hàng cho vay vốn chỉ chiếm có 62,5% tổng số doanh nghiệp nhỏ và vừa tư nhân điều tra, trong đó 100% các DNNN điều tra có quy mô lớn đều được vay vốn từ các ngân hàng thương mại. Trong đó mức vay bình quân cho một DNNN điều tra lớn hơn gần 10 lần mức vay bình quân của một doanh nghiệp tư nhân.

Nguyên nhân chủ yếu làm hạn chế khả năng tiếp cận nguồn vốn vay từ các ngân hàng thương mại qua các kết quả điều tra là do giá trị tài sản đảm bảo (thế chấp) của các DNNVV thấp, thứ đến là hạn chế của chủ DNNVV trong mối “quan hệ nghiệp vụ” và “quan hệ xã hội” với ngân hàng. Kết quả phỏng vấn sâu một số ngân hàng thương mại cho thấy, nguyên nhân các DNNVV khó vay vốn ngân hàng là ngoài giá trị tài sản đảm bảo thấp, còn liên quan đến một khái niệm là “quan hệ nghiệp vụ” bị hạn chế. Điều này lý giải rằng khi làm dự án vay vốn, các chủ doanh nghiệp của các DNNVV thiếu các thông tin minh bạch về báo cáo tài chính

cần thiết làm cho cán bộ tín dụng của ngân hàng thiếu tin tưởng vào người vay vốn. Mặt khác, số liệu khảo sát doanh nghiệp cũng cho thấy về xây dựng “mối quan hệ xã hội” thông qua “mức độ quen biết”, hay thiết lập mối quan hệ đối tác giữa các DNNVV và các ngân hàng là thấp. Theo kết quả điều tra, tỷ lệ các DNNVV không tin tưởng vào cán bộ tín dụng tương đối cao. Thông tin phỏng vấn DNNVV về quan hệ với cán bộ tín dụng từ kết quả điều tra cho thấy, mức độ tin tưởng của DNNVV điều tra đối với cán bộ tín dụng chỉ chiếm trên 50%. Mặc dù tỷ lệ doanh nghiệp được phỏng vấn muốn tiếp xúc với cán bộ tín dụng NH tương đối cao (70,9%), nhưng tỷ lệ doanh nghiệp điều tra cho rằng, cán bộ tín dụng không quan tâm đến doanh nghiệp và doanh nghiệp cảm thấy họ bị cán bộ tín dụng hạch sách chiếm tương đối cao (45,4%). Kết quả điều tra cho thấy đa số các DNNVV điều tra thiếu lòng tin vào cán bộ tín dụng cũng là rào cản để họ có thể có quan hệ khách hàng tin cậy trong tiếp cận nguồn vốn ngân hàng.

Những dịch vụ ngân hàng mà các DNNVV sử dụng bao gồm các dịch vụ mở tài khoản, chuyển tiền, thanh toán là chủ yếu. Số liệu điều tra 200 doanh nghiệp nhỏ và vừa năm 2006 phản ánh các dịch vụ ngân hàng mà các doanh nghiệp sử dụng được phản ánh qua bảng 3 dưới đây.

Bảng 3: Tỷ lệ các dịch vụ ngân hàng mà các DNNVV đã và đang sử dụng

Dịch vụ ngân hàng	Số lượng DNNVV sử dụng các dịch vụ ngân hàng	Tỷ lệ (%)
1. Mở tài khoản	186	93
2. Chuyển tiền	160	80
3. Thanh toán	140	70
4. Vay vốn	125	62,5
5. Mở L/C	56	28
6. Nhờ thu	37	18,5
7. Bảo lãnh	2	1
Tổng số	200	

Nguồn: Khoa Kinh tế-ĐHQG TP.HCM, Điều tra khả năng tiếp cận tín dụng của các DNNVV, 2006

Kết quả điều tra bảng 3 cho thấy, tỷ lệ DNNVV được bảo lãnh tín dụng chiếm một tỷ lệ khá khiêm tốn trong các doanh nghiệp điều tra (1%), tỷ lệ DN-NVV mở L/C sử dụng dịch vụ tài trợ xuất khẩu và thanh toán quốc tế cũng chiếm một tỷ lệ nhỏ (18,5%). Khi được hỏi, các doanh nghiệp có sử dụng hình thức tín dụng thuê tài chính hay không, kết quả là 100% DNNVV điều tra không sử dụng hình thức tín dụng này. Các lý do cản trở khả năng tiếp cận hình thức tín dụng thuê tài chính của các DNNVV điều tra được phản ánh qua bảng 4 dưới đây.

Bảng 4: Nguyên nhân hạn chế sử dụng hình thức tín dụng thuê tài chính của các DNNVV điều tra

Nguồn: Khoa Kinh tế-ĐHQG TP.HCM, Điều tra

Nguyên nhân	Tỷ lệ (%)
1. Không biết gì về hình thức thuê tài chính	28,6%
2. Không biết thủ tục thuê tài chính	32,0%
3. Không hiểu lợi ích của thuê tài chính	17,5%
4. Thủ tục phức tạp	36,7%
5. Chi phí cao	31,6%
6. Hình thức tín dụng khác có lợi hơn	33,3%
7. Nguyên nhân khác (không có nhu cầu, không biết ở đâu...)	5,4%

khả năng tiếp cận tín dụng của các DNNVV, 2006

Kết quả bảng 4 cho thấy nguyên nhân mà các

DNNVV điều tra không sử dụng hình thức thuê tài chính chủ yếu là do thiếu hiểu biết về hình thức này (không biết hình thức thuê tài chính và không biết thủ tục thuê tài chính, không hiểu lợi ích của hình thức thuê tài chính). Những doanh nghiệp có hiểu biết về hình thức thuê tài chính thì e ngại thủ tục và mức phí cao nên không tiếp cận hình thức này.

Khả năng tiếp cận vốn tín dụng ưu đãi của các DNNVV cũng rất hạn chế. Theo kết quả điều tra 230 doanh nghiệp năm 2005-2006 trong đề tài “Tín dụng chính sách cho các DNNVV tại Việt Nam” trong khuôn khổ dự án “Sáng kiến cạnh tranh Việt Nam-VNCI” cho thấy, nhìn chung, các doanh nghiệp Nhà nước và doanh nghiệp Nhà nước cổ phần hóa có khả năng tiếp cận tốt hơn tới nguồn tín dụng ưu đãi so với doanh nghiệp thuộc khối tư nhân.. Kết quả khảo sát cho thấy, các doanh nghiệp nhận tín dụng ưu đãi có vốn hoạt động lớn hơn trên 3,7 lần so với các doanh nghiệp có thể nhưng không nhận được tín dụng ưu đãi (là những DNNVV tư nhân). Nghĩa là các doanh nghiệp lớn hơn, như DNNN có khả năng tiếp cận tín dụng ưu đãi tốt hơn. Nói cách khác, các DNNVV của khối tư nhân khó tiếp cận nguồn tín dụng ưu đãi hơn.

Nguồn vốn vay của doanh nghiệp lớn nhận tín dụng ưu đãi gồm cả vay ưu đãi từ quỹ hỗ trợ phát triển, nay là Ngân hàng Phát triển Việt Nam (DAF/VDB) và cả vay từ các ngân hàng thương mại. Quy mô vốn vay bình quân một doanh nghiệp của nhóm doanh nghiệp nhận tín dụng ưu đãi (doanh nghiệp lớn) là 38,53 tỷ đồng, trong khi đó quy mô vốn vay của nhóm doanh nghiệp không nhận tín dụng ưu đãi (DNNVV) là 7,41 tỷ tính bình quân trên một doanh nghiệp điều tra. Như vậy, quy mô vốn vay bình quân một doanh nghiệp nhận tín dụng ưu đãi lớn hơn 5,2 lần vốn vay của các doanh nghiệp không nhận được tín dụng ưu đãi. Các doanh nghiệp có quy mô nhỏ không nhận được tín dụng ưu đãi, vay từ ngân hàng thương mại với lãi suất cao hơn, thời hạn ngắn hơn (bình quân 22,2 tháng), trong lúc các doanh nghiệp lớn nhận tín dụng ưu đãi, được vay với thời hạn vay dài hơn (bình quân 55,6 tháng). Mặt khác, các doanh nghiệp lớn nhận được tín dụng ưu đãi có lợi thế được vay vốn với quy mô lớn và với lãi suất ưu đãi, tức chi phí vốn nhỏ hơn từ 30% đến 50% chi phí vốn của các doanh nghiệp nhỏ vay vốn từ các ngân hàng thương mại.

2. Nhận định những hạn chế về tài chính và hiệu quả tài chính của các DNNVV Việt Nam

Do quy mô nhỏ về vốn, nên các DNNVV tại Việt Nam gặp một số khó khăn ảnh hưởng đến hiệu quả hoạt động kinh doanh bao gồm:

- (1) Hạn chế về khả năng mở rộng sản xuất, đầu tư đổi mới công nghệ, mở rộng thị trường;
- (2) Hạn chế về khả năng tiếp cận đất đai, các nguồn vốn;
- (3) Hạn chế khả năng tiếp cận thông tin;
- (4) Những hạn chế trên là nguyên nhân làm cho hiệu quả tài chính và hiệu quả sản xuất kinh doanh của các DNNVV chưa cao.

(5) Có thể nói, quy mô doanh nghiệp nhỏ cũng có một số lợi thế nhất định như dễ thay đổi công nghệ, linh hoạt trong sản xuất, dễ quản lý, phù hợp với trình độ quản lý của đa số các chủ DNNVV Việt Nam hiện nay. Tuy nhiên, hạn chế của các doanh nghiệp có quy mô vốn nhỏ và cực nhỏ là thiếu vốn để mở rộng sản xuất, mở rộng thị trường và đổi mới công nghệ nâng cao chất lượng và năng suất để cạnh tranh sản phẩm trên thị trường. Do quy mô nhỏ, nhiều doanh nghiệp tư nhân trong các năm trước đây phải thực hiện xuất-nhập khẩu qua doanh nghiệp thứ ba, phải đóng một khoản dịch vụ phí cho xuất-nhập khẩu ủy thác này. Số liệu điều tra năm 2001 của chúng tôi cho thấy, có tới trên 30% các doanh nghiệp tư nhân do quy mô nhỏ nên phải thực hiện xuất khẩu qua doanh nghiệp thứ ba, trên 22% doanh nghiệp tư nhân nhỏ nhập khẩu qua doanh nghiệp thứ ba, với mức phí khoảng 3% giá trị xuất-nhập khẩu, làm tăng chi phí đầu vào và giảm lợi nhuận từ hoạt động sản xuất kinh doanh xuất nhập khẩu của các doanh nghiệp này.

Do quy mô vốn nhỏ, lại khó khăn trong tiếp cận các nguồn vốn tín dụng, nên các DNNVV khó có khả năng đổi mới công nghệ nhanh. Kết quả điều tra về trình độ công nghệ năm 2003-2004 của Cục Thống kê TP.HCM cho thấy, các doanh nghiệp thuộc khu vực kinh tế tư nhân có tỷ lệ công nghệ tiên tiến chỉ chiếm có 8,4%, thấp hơn mức bình quân toàn ngành công nghiệp chế biến (bình quân toàn ngành là 13,9%). Khu vực DNNN có tỷ trọng công nghệ tiên tiến là 20,6%, các doanh nghiệp thuộc khu vực FDI, tỷ lệ công nghệ tiên tiến là 48,9%. Các DNNVV thuộc khu vực kinh tế tư nhân có tỷ lệ công nghệ trung bình cao nhất là 61,6%, công nghệ dưới trung bình và lạc hậu chiếm 12,7%-đây cũng là tỷ lệ cao hơn mức bình quân toàn ngành.



Kết quả này cho thấy, trình độ công nghệ của các DNNVV tư nhân còn quá thấp, thấp nhiều so với các doanh nghiệp lớn thuộc khu vực Nhà nước và khu vực FDI. Đây cũng là một hạn chế về khả năng nâng cao chất lượng sản phẩm, hiệu quả sản xuất làm giảm khả năng cạnh tranh của các DNNVV.

Do quy mô vốn nhỏ, các DNNVV cũng khó khăn trong tiếp cận đất đai nhằm mở rộng cơ sở sản xuất kinh doanh. Kết quả điều tra 454 doanh nghiệp tư nhân của chúng tôi năm 2000-2001 cho thấy, có 58% doanh nghiệp, công ty tư nhân có diện tích nhà xưởng sản xuất dưới 500 m². Trong tổng số 454 doanh nghiệp điều tra có 256 doanh nghiệp, chiếm 58,4% tổng doanh nghiệp điều tra thuê một phần hoặc toàn bộ diện tích nhà xưởng, văn phòng từ các DNNN, các cá nhân khác, với mức phí thuê theo giá thị trường. Chỉ có 198/454 doanh nghiệp, công ty tư nhân là có nhà xưởng, văn phòng thuộc sở hữu của chủ doanh nghiệp, chỉ phải trả phí sử dụng đất (đất được Nhà nước giao, dù chủ doanh nghiệp mua) do Nhà nước quy định. Đây cũng là một hạn chế nữa làm tăng mức chi phí đầu vào do phải sử dụng đất, nhà xưởng thuê với giá cao làm giảm lợi nhuận và khả năng cạnh tranh của các DNNVV.

Do những hạn chế trên, hiệu quả tài chính của các DNNVV thuộc khu vực kinh tế tư nhân còn thấp. Các kết quả điều tra doanh nghiệp từ năm 2001 đến 2006 cho thấy tỷ lệ doanh nghiệp tư nhân hay DNNVV tư nhân bị lỗ chiếm gần 13%, cao hơn nhiều so với khối DNNN (2,6%). Tỷ lệ doanh nghiệp có lợi thuộc khu vực tư nhân chiếm 85,9%, tỷ lệ này của khu vực DNNN là 97,4%. Tỷ suất lợi nhuận sau thuế trên vốn/tài sản (ROA) của các DNNVV thuộc khu vực kinh tế tư nhân (DNTN) qua 3 năm từ 8,9% đến 9,4% đều thấp hơn tỷ suất lợi nhuận bình quân của các doanh nghiệp nhà nước (12,3% đến 13,8%).

Số liệu điều tra năm 2005-2006 các doanh nghiệp nhận và không nhận được tín dụng ưu đãi từ 3 tỉnh Tiền Giang, Bình Dương và TP. Hồ Chí Minh cũng cho thấy, tỷ suất lợi nhuận trên vốn (ROA) của các doanh nghiệp có quy mô vốn lớn được nhận tín dụng ưu đãi cao hơn tỷ suất lợi nhuận của các doanh nghiệp có quy mô vốn nhỏ thuộc các DNNVV tư nhân, đặc biệt là ở Bình Dương và TP. Hồ Chí Minh, nơi có tỷ trọng doanh nghiệp điều tra lớn (210 trên 230 doanh nghiệp). Tính bình quân cho ba tỉnh, tỷ suất lợi nhuận của các doanh nghiệp lớn nhận tín dụng ưu đãi điều tra năm 2004 bình quân là 13,76%, trong khi đó tỷ suất lợi nhuận của các DNNVV không nhận được tín dụng ưu đãi bình quân năm 2004 chỉ là 7,75%.

Do hiệu quả hoạt động thấp nên tỷ trọng đóng góp nguồn thu cho ngân sách của các DNNVV thuộc khu vực kinh tế tư nhân hiện nay còn thấp so với các khu vực kinh tế khác. Số liệu thống kê của TP. Hồ Chí Minh, nơi có đóng góp trên 22% GDP của Việt Nam và trên 33% nguồn thu nội địa cho ngân sách quốc gia. Mặc dù các doanh nghiệp thuộc kinh tế tư nhân có đóng góp tích cực cho sự tăng trưởng kinh tế TP.HCM, có tỷ trọng GDP cao nhất hiện

nay (trên 45%), nhưng đóng góp vào nguồn thu ngân sách của khu vực này chỉ có 9%. Các khu vực DNNN và doanh nghiệp FDI, tuy có tỷ trọng GDP thấp hơn (DNNN là 33,3%, FDI là 22,1% năm 2006), nhưng tỷ trọng đóng góp cho nguồn thu ngân sách qua các loại thuế của khu vực DNNN cao hơn (12,5% năm 2006), các doanh nghiệp FDI cũng có tỷ trọng đóng góp cho ngân sách gần bằng khu vực doanh nghiệp tư nhân (8,1% năm 2006).

Từ những phân tích các hạn chế của các DNNVV nêu trên, dưới đây chúng tôi xin đề xuất một số kiến nghị nhằm nâng cao hiệu quả tài chính cho các DNNVV Việt Nam

3. Một số kiến nghị về nâng cao năng lực và hiệu quả tài chính của các DNNVV Việt Nam

Trong phân tích ở trên đã chỉ ra rằng, một trong những hạn chế lớn nhất để nâng cao năng lực tài chính cho các DNNVV Việt Nam là khó khăn trong tiếp cận các nguồn vốn tín dụng, cả nguồn vốn tín dụng ưu đãi lẫn nguồn vốn tín dụng thương mại. Trong bối cảnh Việt Nam đã trở thành thành viên của Tổ chức Thương mại Thế giới WTO, Việt Nam đã cam kết xóa bỏ trợ cấp thuế và trợ cấp lãi suất tín dụng. Vậy cách thức nào để hỗ trợ các DNNVV tiếp cận được nguồn vốn tín dụng nhằm nâng cao năng lực tài chính của mình, mà không vi phạm cam kết với WTO? Một giải pháp mà có thể thành công ở nhiều nước, đó là hình thành tổ chức bảo lãnh tín dụng cho các DNNVV, có sự tham gia của Nhà nước. Vì hạn chế về quy mô vốn, khả năng tiếp cận các nguồn vốn tín dụng của các DNNVV Việt Nam, như đã nêu do không có tài sản đảm bảo.

Một công cụ thường được sử dụng để hỗ trợ ngân hàng thương mại cho vay các doanh nghiệp nhỏ và vừa (DNNVV) là các khoản “tham gia” cho vay hoặc bảo lãnh tín dụng. Sử dụng các khoản bảo lãnh này, ngân hàng có thể chia sẻ một phần rủi ro cho vay của mình với tổ chức bảo lãnh tín dụng với một khoản phí nhất định (phí bảo lãnh) và vì vậy sẽ có khả năng sẵn sàng cho các DNNVV vay hơn. Việc bảo lãnh tín dụng sẽ có thể giảm thấp hơn— nhưng không bỏ yêu cầu về tài sản thế chấp, thường được coi là trở ngại chính của các DNNVV khi tiếp cận các nguồn vốn chính thức. Phần lớn các hệ thống bảo lãnh tín dụng (CGS-credit guarantee system) thường được thành lập hoàn toàn như là những tổ chức Nhà nước hoặc những tổ chức công chúng đặc biệt mặc dù đôi khi cũng được cấu trúc như những doanh nghiệp thương mại. Phần lớn hệ thống bảo lãnh tín dụng (CSG) cung cấp các dịch vụ bảo lãnh “lê” (nghĩa là bảo lãnh những khoản vay cụ thể), mặc dù một số khác có thể cung cấp một “danh mục” bảo lãnh cho toàn bộ hoặc một phần các khoản vay ngân hàng cho một vùng hay lãnh vực cụ thể. Khoản bảo lãnh thường vào khoảng từ 50% đến 100% giá trị khoản vay (chỉ tính vốn gốc, không tính lãi suất). Sự phát triển của một doanh nghiệp phụ thuộc vào hàng loạt các yếu tố; các yếu tố bên trong doanh nghiệp cũng như các yếu tố bên ngoài của môi trường kinh doanh mà doanh nghiệp

đang hoạt động. Một yếu tố quan trọng - tất nhiên không phải là duy nhất - đó là sự tiếp cận tới nguồn vốn : i) cho hoạt động hàng ngày (vốn lưu động) và ii) cho các nhu cầu đầu tư dài hạn (vốn cố định).

Điều này hoàn toàn đúng đối với các doanh nghiệp từ những doanh nghiệp nhỏ nhất trong nhóm các DNNVV, cho đến những công ty đa quốc gia. Tuy nhiên, điều thường thấy là các DNNVV, như đã phân tích là khó tiếp cận các nguồn vốn chính thức hơn là các công ty lớn. Hậu quả là các DNNVV thường phải dựa vào các nguồn tài trợ không chính thức như vay từ “gia đình”, bạn bè hay khách hàng chứ không phải từ ngân hàng hay những tổ chức cung cấp các sản phẩm và dịch vụ tài chính. Nếu các DNNVV có thể tiếp cận được các nguồn tài chính chính thức thì số lượng tiền vay thường khá nhỏ và thời hạn vay lại ngắn. Điều này lại làm hạn chế sự phát triển của các DNNVV. Không một công ty nào có thể phát triển hết tiềm năng của mình nếu như không thể có sự tiếp cận đầy đủ tới các yếu tố đầu vào cần thiết mà tài chính là một yếu tố cực kỳ quan trọng.

Các chính phủ và các nhà tài trợ đã ngày càng nhận thấy tầm quan trọng của các DNNVV trong nền kinh tế cũng như cộng đồng doanh nghiệp. Ngay cả những nước như Singapore hay Hàn Quốc là những nước có truyền thống tập trung nguồn lực để phát triển các công ty lớn (GLCs ở Singapore và “chaebol” ở Hàn Quốc) cũng đã thi hành những thay đổi chính sách đặc biệt hướng đến việc khuyến khích các DNNVV trong những năm gần đây. Càng ngày người ta càng nhận thấy khu vực các DNNVV là nguồn lực tạo ra việc làm chủ yếu trong nền kinh tế và một DNNVV ngày hôm nay sẽ lớn mạnh thành một công ty lớn trong tương lai. Nói bằng thuật ngữ đơn giản, các DNNVV có xu hướng chiếm đại đa số cộng đồng doanh nghiệp (95% hoặc lớn hơn) trong hầu hết các nước. Nhận thức này đã đưa các nhà làm chính sách tập trung hơn vào việc hỗ trợ khu vực các doanh nghiệp nhỏ và vừa thông qua hàng loạt các can thiệp về mặt chính sách và pháp lý cũng như việc sử dụng các công cụ kinh tế (không phải công cụ pháp lý). Những công cụ đó bao gồm các sự hỗ trợ về tài chính.

Tại Việt Nam, Nghị định 90 ban hành tháng 11 năm 2001 quy định thành lập các quỹ bảo lãnh tín dụng từ các ngân hàng thương mại để hỗ trợ việc cho các DNNVV không đủ tài sản thế chấp vay.¹ Theo Nghị định này, các quỹ này sẽ được thành lập tại mỗi tỉnh và thành phố lớn như là một tổ chức phi lợi nhuận và do Ủy ban Nhân dân tỉnh quản lý. Vốn của mỗi quỹ khoảng 30 tỷ VND với khoảng 30%

do ngân sách địa phương đóng góp và khoản còn lại từ các ngân hàng, hiệp hội kinh doanh hay doanh nghiệp đóng góp. Mỗi quỹ có hội đồng quản trị, hội đồng giám sát và hội đồng quản lý, với việc quản lý do một chi nhánh Quỹ hỗ trợ phát triển (DAF) nay là Chi nhánh Ngân hàng Phát triển (VDB) tại địa phương thực hiện trên cơ sở thu phí.² Tuy nhiên, cho đến nay không có một quỹ bảo lãnh nào đi vào hoạt động được tại Việt Nam, lý do chủ yếu là do các khó khăn chưa được giải quyết trong thiết kế của nó. Vào tháng 3 năm 2006 có thông báo là UBND thành phố Hồ Chí Minh có kế hoạch thành lập quỹ bảo lãnh tín dụng cho các DNNVV với vốn ban đầu là 50 tỷ VND³, song đến mãi cuối năm nay (2007) quỹ này mới đi vào hoạt động.

Từ kinh nghiệm quốc tế và thực tế trên, chúng tôi đề nghị nên nhanh chóng thúc đẩy hình thành Hệ thống bảo lãnh tín dụng hỗ trợ các doanh nghiệp vừa và nhỏ và các đối tượng vay vốn khác, trong đó Quỹ Hỗ trợ phát triển Trung ương nay là Ngân hàng Phát triển Việt Nam đóng vai trò trung tâm. Với dịch vụ này, Ngân hàng Phát triển Việt Nam có thể tránh không cho vay trực tiếp (và vì thế tránh không cạnh tranh với các ngân hàng thương mại), mà thay cho đó trở thành tổ chức hỗ trợ và hậu thuẫn cho các ngân hàng thương mại thực hiện các khoản cho vay đến các đối tượng vay vốn hiện không được tiếp cận đầy đủ đến các khoản vốn vay. Ví dụ, một Hệ thống Tín dụng đảm bảo cho phép các ngân hàng thương mại thực hiện các khoản cho vay dài hạn hơn, để hỗ trợ các dự án đầu tư lớn có thời gian hoàn vốn lâu hơn.

Khó khăn thứ hai mà các DNNVV vấp phải như đã nêu là khả năng tiếp cận đất đai-Đất cũng là tài sản có thể mang thế chấp để vay tín dụng ngân hàng. Vậy biện pháp nào để giải quyết khó khăn này cho các DNNVV? Biện pháp hỗ trợ nhằm nâng cao năng lực tài chính cho các DNNVV đó là, Nhà nước cần hoàn thiện môi trường kinh doanh bình đẳng hơn giữa các doanh nghiệp lớn (DNNN) và các DNNVV qua chính sách đất đai. Do lịch sử để lại các DNNN được giao khá nhiều diện tích đất, trong khi các DNNVV phải tự đi mua, đi thuê của tư nhân và DNNN với mức giá thị trường. Nhưng thủ tục, chuyển quyền sử dụng, giao đất gặp nhiều khó khăn. Vì vậy, để giảm chi phí giao dịch đất đai cho các DNNVV, biện pháp tốt nhất là giảm thủ tục hành chính, có chính sách bình đẳng về giao đất, chuyển nhượng giữa các khu vực kinh tế (thay vì đi thuê lại).

Những hạn chế từ chính bản thân các DNNVV

¹ Nghị định 90 được hỗ trợ bởi Quyết định 193 (12/ 2001) do Thủ tướng ban hành, Thông tư 42 (5/2002) do Bộ Tài chính ban hành, thông tư 6 (4/2003) của Ngân hàng Nhà nước Việt Nam.

² Quỹ Hỗ trợ Phát triển (DAF) được thành lập năm 2000, theo Nghị định 50 ban hành 7/1999 với vốn ban đầu 5 nghìn tỷ VND. Nhiệm vụ chính của DAF là một tổ chức phi lợi nhuận, huy động vốn để thực hiện và hỗ trợ các chính sách và các chương trình của Nhà nước.

³ Xem Vietnamnet, 28/03/ 2006. Báo cáo này cho rằng Quỹ có thể bảo lãnh tối đa 80% khoản chênh lệch giữa giá trị khoản vay và giá trị tài sản thế chấp. Phí bảo lãnh là 1%.

