

Khả năng tiếp cận tín dụng ngân hàng của doanh nghiệp nhỏ và vừa Việt Nam khi có sự gia nhập của các ngân hàng nước ngoài

Đặng Thị Thu Hằng
Vũ Thị Kim Oanh

Ngày nhận: 09/05/2019

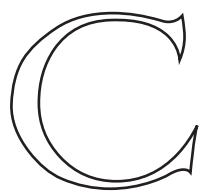
Ngày nhận bản sửa: 10/06/2019

Ngày duyệt đăng: 17/06/2019

Kể từ khi thực hiện mở cửa khu vực tài chính, số lượng các ngân hàng nước ngoài (NHNNg) gia nhập thị trường Việt Nam ngày càng tăng. Sự gia nhập của các NHNNg có tác động không nhỏ đến hoạt động của các ngân hàng thương mại (NHTM) trong nước và tới khách hàng của ngân hàng, trong đó sẽ tạo cơ hội tiếp cận tín dụng cho các doanh nghiệp nhỏ và vừa (DNNVV). Tuy nhiên các DNNVV hiện vẫn đang gặp rất nhiều khó khăn khi tiếp cận các nguồn tín dụng. Bài viết phân tích thực trạng tác động của sự gia nhập các NHNNg đến khả năng tiếp cận tín dụng của các DNNVV ở Việt Nam bằng nguồn số liệu thứ cấp thu thập và tổng hợp từ các cuộc điều tra của CIEM và từ báo cáo của NHNN. Các tác giả đã chỉ ra rằng, sự hiện diện của các NHNNg đã làm gia tăng đáng kể số lượng đối thủ cạnh tranh hiện tại, thay đổi cấu trúc sở hữu và nâng cấp danh mục sản phẩm của các NHTM trong nước. Tuy nhiên, cho dù Chính phủ đã đưa ra rất nhiều các chính sách hỗ trợ tín dụng nhằm tháo gỡ khó khăn cho các DNNVV, các NHTM cũng đã có những thay đổi trong chính sách tín dụng nhưng sự gia nhập các NHNNg chưa cải thiện đáng kể khả năng tiếp cận tín dụng ngân hàng của các DNNVV. Qua đó, bài viết đưa ra những khuyến nghị đối với các NHTM, các DNNVV và Chính phủ nhằm gia tăng khả năng tiếp cận tín dụng của các DNNVV, tạo điều kiện cho các doanh nghiệp này phát triển và đóng góp vào quá trình phát triển đất nước.

Từ khóa: sự gia nhập các ngân hàng nước ngoài, khả năng tiếp cận tín dụng, doanh nghiệp nhỏ và vừa.

1. Mở đầu



Các doanh nghiệp nhỏ và vừa (DNNVV) là một bộ phận

quan trọng trong nền kinh tế, một trong những động lực chính đối với tăng trưởng và phát triển kinh tế ở mỗi quốc gia, đặc biệt là các quốc gia đang phát triển. Các DNNVV, không giống các doanh nghiệp

lớn, thường có mức độ tập trung lao động cao và phụ thuộc công nghệ đơn giản, do đó các DNNVV tạo ra nhiều công ăn việc làm, góp phần giảm tỷ lệ thất nghiệp, tăng thu nhập cho người lao động,

giúp huy động các nguồn lực xã hội cho đầu tư phát triển, xóa đói giảm nghèo... Để tồn tại, phát triển và nâng cao năng lực cạnh tranh, DNNVV rất cần vốn để nâng cao chất lượng sản phẩm, đổi mới trang thiết bị, mở rộng quy mô kinh doanh. Tuy nhiên các DNNVV hiện vẫn đang gặp rất nhiều khó khăn khi tiếp cận các nguồn tín dụng bên ngoài với chi phí giao dịch cao hơn và mức bù rủi ro lớn hơn.

Kể từ những năm 1960, hoạt động ngân hàng quốc tế đã phát triển rất nhanh chóng do gia tăng các dòng vốn quốc tế và các hoạt động đầu tư trực tiếp nước ngoài, toàn cầu hóa thị trường vốn và tự do hóa các thị trường tài chính trong nước. Tác động của việc các NHNNg gia nhập vào nền kinh tế của một quốc gia đã gây ra nhiều tranh cãi cả trên khía cạnh lý thuyết và nghiên cứu thực nghiệm. Một mặt, sự gia nhập của các NHNNg có thể giảm đáng kể chi phí tín dụng bằng cách đưa vốn, kỹ thuật và đổi mới sản phẩm sang các nước tiếp nhận (Bruno và Hauswald, 2013); làm tăng cạnh tranh và dẫn đến cải thiện hiệu quả hoạt động của ngành ngân hàng; cuối cùng là đem lại lợi ích cho khách hàng của hệ thống ngân hàng, bao gồm cả DNNVV. Mặt khác, một số nghiên cứu cũng chứng minh được sự tác động đôi khi chưa rõ nét bởi nó phụ thuộc vào mức độ phát triển kinh tế của nước sở tại hoặc do thời gian ảnh hưởng chưa đủ dài (Lensink & Hermes, 2004). Trong thời gian qua,

thị trường tài chính Việt nam đã chứng kiến sự gia nhập vô cùng mạnh mẽ của các NHNNg, song liệu các DNNVV có được hưởng lợi từ điều này không hẳn cũng là một câu hỏi cần lời giải đáp.

2. Tổng quan nghiên cứu về khả năng tiếp cận tín dụng ngân hàng của doanh nghiệp nhỏ và vừa

2.1. Quan điểm về khả năng tiếp cận tín dụng ngân hàng

Trong phạm vi bài viết này, khả năng tiếp cận tín dụng ngân hàng là khả năng của khách hàng để được nhận và sử dụng nguồn vốn vay (debt) từ ngân hàng.

Khả năng tiếp cận tín dụng ngân hàng cho biết mức độ sử dụng nợ của doanh nghiệp trong phạm vi các NHTM. Ngân hàng luôn quan tâm đến năng lực vay nợ của khách hàng nhằm gia tăng doanh số cho vay và mang lại thu nhập lãi vay cho ngân hàng khi quyết định cho vay (Tirole, 2006). Do vậy, khả năng tiếp cận tín dụng ngân hàng phần nào phản ánh sự bị động của doanh nghiệp trước sự lựa chọn và phán quyết của NHTM.

2.2. Tác động của sự gia nhập các ngân hàng nước ngoài đến khả năng tiếp cận tín dụng ngân hàng của các doanh nghiệp nhỏ và vừa

Trong những năm gần đây, hoạt động ngân hàng quốc tế đã phát triển rất nhanh chóng. Sự hiện diện của các NHNNg đã tác động trực tiếp đến hệ

thống ngân hàng tại các nước bản địa, từ đó tác động gián tiếp đến hoạt động kinh doanh của các cá nhân, tổ chức kinh tế xã hội ở quốc gia đó thông qua hệ thống NHTM tại các quốc gia này. Các nghiên cứu về tác động của ngân hàng nước ngoài đến khả năng tiếp cận tín dụng ngân hàng của các DNNVV tại các nước bản địa ghi nhận cả hai chiều hướng tác động tích cực và tiêu cực.

Tác động tích cực: Clarke, Cull and Martinez Peria (2002) chỉ ra rằng sự gia nhập các NHNNg cải thiện điều kiện tài chính cho các doanh nghiệp ở mọi quy mô, dù các doanh nghiệp lớn được lợi nhiều hơn. Beck và các tác giả (2004) và Berger và các tác giả (2004) kết luận rằng sự hiện diện của các NHNNg làm tăng nguồn cung tín dụng cho các DNNVV. Các doanh nghiệp nước ngoài lớn thường có mối quan hệ với ngân hàng nước ngoài trong khi các doanh nghiệp nhỏ thường được các ngân hàng tư nhân trong nước cung cấp dịch vụ. Tuy nhiên, sự gia nhập của các NHNNg vẫn có lợi cho những người cho vay nhỏ thông qua việc làm tăng hiệu quả cho vay của ngân hàng trong nước. Hơn nữa, cạnh tranh của các NHNNg để giành các khách hàng lớn của các ngân hàng trong nước, buộc các ngân hàng này phải tìm các phân khúc thị trường mới, như cấp tín dụng cho các DNNVV. Trong cuộc khảo sát các ngân hàng tại 78 quốc gia, Jenkins (2000) đã nhận thấy 44% các ngân hàng cho vay các doanh nghiệp nhỏ và siêu

nhỏ là do sự thay đổi các điều kiện thị trường và gia tăng cạnh tranh trong cho vay các doanh nghiệp lớn và doanh nghiệp vừa.

Haas và Van Lelyveld (2006) cho rằng các NHNNg có động lực và kỹ thuật để cho vay DNNVV. Các NHNNg dần dần tăng cho vay bán lẻ và cho vay các doanh nghiệp nhỏ. Các chi nhánh bắt đầu triển khai cho thuê tài chính và các ngân hàng mẹ cũng giới thiệu các kỹ thuật cho vay mới cho các chi nhánh. Trong khi đó, bản thân các DNNVV cũng ngày càng minh bạch hơn để có thể được cho vay dựa trên giao dịch. Đồng thời, sự cạnh tranh ngày càng gia tăng giữa các doanh nghiệp blue-chip đã kích thích các NHNNg nắm bắt cơ hội trong cho vay DNNVV. Bán các sản phẩm và dịch vụ phi tín dụng cho các DNNVV nhằm làm gia tăng mối quan hệ giữa các NHNNg với các DNNVV, là một phần trong những nỗ lực của các ngân hàng để trở thành ngân hàng chính mà DNNVV lựa chọn giao dịch và do đó làm tăng thị phần cho vay đối với khu vực DNNVV.

Các doanh nghiệp có thể không cần trực tiếp tiếp cận các NHNNg để được lợi từ hội nhập tài chính, vì sự gia nhập các NHNNg có thể thúc đẩy những thay đổi trên thị trường tín dụng ở nước sở tại, nhờ đó dẫn đến những ảnh hưởng tích cực lên các doanh nghiệp. Bằng cách giành được những người đi vay có uy tín và có thông tin rõ ràng, các NHNNg có thể buộc các ngân hàng trong nước phải gia tăng

cho vay các doanh nghiệp có thông tin không rõ ràng/ không đầy đủ (Dell'Ariccia và Marquez, 2004).

Tác động tiêu cực: Tuy nhiên, bên cạnh những tác động tích cực kể trên thì sự gia nhập của các NHNNg cũng có thể mang đến những tác động tiêu cực. Theo quan điểm quản trị hoạt động, các NHNNg mới gia nhập thường tập trung vào các khách hàng là công ty đa quốc gia, các công ty bản địa quy mô lớn và các khách hàng có thu nhập cao (chủ yếu các gia đình hoặc cá nhân giàu có). Trong giai đoạn này, các DNNVV ở các nước bản địa thường khó đi vay từ các NHNNg, trong khi các ngân hàng trong nước không thể đủ sức bù đắp cho việc mất các khách hàng lớn về tay các NHNNg. Do áp lực cạnh tranh các ngân hàng phải đổi mới nên các ngân hàng trong nước bị rơi vào bẫy tăng chi phí hoạt động và lợi nhuận biên biến động. Do đó, các ngân hàng bản địa sẽ không thể cho các DNNVV vay được do các doanh nghiệp này có nhu cầu đa dạng, thiếu tài sản thế chấp và chưa có uy tín. Vì thế, sự gia nhập của các NHNNg chưa giải quyết được vấn đề tồn tại lâu dài mà còn làm nó trầm trọng hơn, ít nhất là trong ngắn hạn (Keeton, 1995).

Bằng chứng thực nghiệm từ thị trường ngân hàng Mỹ cho thấy các ngân hàng lớn chỉ phân bổ một phần nhỏ hơn tài sản của họ vào các khoản cho vay doanh nghiệp nhỏ so với các ngân hàng nhỏ (Berger và các tác giả, 1995; Keeton, 1995). Các ngân hàng nhỏ có

lợi thế tương đối trong việc thu thập và xử lý các thông tin mềm so với các ngân hàng lớn có xu hướng thẩm định các khoản vay dựa trên các phương pháp chuẩn hóa để đánh giá định mức tín nhiệm dựa trên các thông tin có sẵn. Đồng thời, các NHNNg cũng không phải là nhân vật chính trên phân khúc thị trường này vì họ không có lợi thế về thông tin để tạo dựng mối quan hệ với DNNVV và khả năng tiếp cận tín dụng của các doanh nghiệp nhỏ sẽ giảm nếu NHNNg bỏ qua các doanh nghiệp nhỏ và/ hoặc các ngân hàng trong nước cũng bỏ qua các doanh nghiệp nhỏ và/ hoặc hướng các ngân hàng trong nước ra khỏi thị trường có các doanh nghiệp nhỏ. Do đó, sự gia nhập của các NHNNg có thể phá hủy các thông tin được tạo ra qua mối quan hệ giữa ngân hàng và người đi vay. Sự gia nhập của NHNNg có thể ảnh hưởng đến DNNVV vì các tổ chức nước ngoài có xu hướng lựa chọn “cherry pick” những khách hàng đem lại lợi nhuận lớn nhất, giảm tài trợ cho các khu vực khác, đặc biệt là các doanh nghiệp nhỏ.

Nghiên cứu của Giannetti và Ongena (2010) xem xét mối quan hệ với ngân hàng của các doanh nghiệp tại thời điểm đầu và kết thúc một giai đoạn, trong đó thị trường tín dụng trong nước chứng kiến cả sự sáp nhập nội địa và sự gia nhập của các NHNNg thông qua sáp nhập và liên doanh. Theo đó, các NHNNg sẽ giảm khả năng tiếp cận hệ thống ngân hàng của một vài người đi vay nếu mối quan hệ này có

Bảng 1. Ngân hàng đầu tư 100% vốn nước ngoài tại Việt Nam tính đến 31/12/2018*Đơn vị: Tỷ đồng*

STT	Ngân hàng nước ngoài	Năm gia nhập	Vốn điều lệ
1	HSBC (Hong Kong)	2008	7.528
2	ANZ (Úc)	2008	3.000
3	Hong leong (Malaysia)	2008	3.000
4	Shinhan bank (Hàn Quốc)	2008	4.547,1
5	Standard Chartered bank (Anh)	2008	4.215,3
6	Woori Vietnam	2016	4.600
7	CIMB Bank Berhad	2016	3.203,2
8	Public Bank Berhad	2016	3.000
9	UOB (Singapore)	2017	3.000

Nguồn: Tổng hợp của nhóm nghiên cứu từ website NHNN

xu hướng dừng lại sau khi có sự gia nhập của NHNNg. Nếu không phải như vậy thì thực tế là các NHNNg có thể chủ yếu tiếp cận những người đi vay lớn và có uy tín, quyết định của ngân hàng là chỉ tập trung vào danh mục dựa trên một nhóm khách hàng giới hạn.

3. Thực trạng khả năng tiếp cận tín dụng ngân hàng của doanh nghiệp nhỏ và vừa Việt Nam khi có sự gia nhập của các ngân hàng nước ngoài

3.1. Sự gia nhập của các ngân hàng nước ngoài tại Việt Nam

Cam kết của Việt Nam khi gia nhập Tổ chức Thương mại Thế giới (WTO) trong việc mở cửa hệ thống tài chính ngân hàng cho các nhà đầu tư nước ngoài đã giúp mở rộng phạm vi kinh doanh cho các NHNNg và đem lại cho họ nhiều cơ hội kinh doanh hơn nữa. Trong các cuộc đàm phán khi gia nhập WTO, Việt Nam đã đạt được một số thỏa

thuận có lợi trong lĩnh vực ngân hàng, nhằm thu hút các NHNNg lớn vào hoạt động tại thị trường Việt Nam. Chẳng hạn, để mở chi nhánh NHNNg tại Việt Nam, ngân hàng mẹ phải có tổng tài sản có trên 20 tỷ USD vào cuối năm trước thời điểm xin mở chi nhánh, mức yêu cầu tổng tài sản có đối với việc thành lập ngân hàng liên doanh hoặc ngân hàng con 100% vốn nước ngoài là trên 10 tỷ USD. Tổng mức góp vốn mua cổ phần của các tổ chức, cá nhân nước ngoài tại từng NHTM cổ phần của Việt Nam không được vượt quá 30% vốn điều lệ của ngân hàng đó. Đến nay, hệ thống tài chính ngân hàng Việt Nam đã ghi nhận những dấu ấn gia nhập của các NHNNg dưới 6 hình thức: thành lập văn phòng đại diện; ngân hàng liên doanh (NHLĐ); chi nhánh NHNNg; đầu tư 100% vốn nước ngoài; góp vốn vào các NHTM nội địa; mua lại và sáp nhập. Phạm vi hoạt động và loại hình dịch vụ ngân hàng

được nói lỏng tối đa cho các NHNNg. Các NHNNg hoạt động tại Việt Nam được phép cung cấp hầu hết các loại hình dịch vụ ngân hàng như: cho vay, nhận tiền gửi, cho thuê tài chính, kinh doanh ngoại tệ, các công cụ thị trường tiền tệ, các công cụ tài chính phái sinh, môi giới tiền tệ, quản lý tài sản, cung cấp dịch vụ thanh toán, tư vấn tài chính.

Thông qua hình thức mua cổ phần các NHTM cổ phần trong nước, các NHNNg đã thâm nhập ngày càng sâu rộng vào hệ thống tài chính ngân hàng Việt Nam. Tính đến tháng 6/2011, 12 NHTM cổ phần đã có đối tác chiến lược nước ngoài (Bảng 2). Điều này xuất phát từ chiến lược tận dụng thế mạnh của các ngân hàng Việt Nam có sẵn mạng lưới chi nhánh và nền khách hàng. Còn phía Việt Nam tận dụng lợi thế về công nghệ và kỹ năng quản lý tiên tiến từ phía các đối tác chiến lược này để từng bước có thể thâm nhập vào thị trường tài chính ngân hàng trong khu vực.