

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.

(Tiếp theo kỳ trước)

1. 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

2. 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

Bảng 2. Sở hữu của các nhà đầu tư nước ngoài tại ngân hàng Việt Nam

Đơn vị tính: %

TT	Ngân hàng Việt Nam	Nhà đầu tư nước ngoài	Tỷ lệ sở hữu (tháng 6/2011)	Tỷ lệ sở hữu (tháng 9/2018)
1	Vietcombank	Mizuho Corporate Bank LTD	15,00	15,00
2	Vietinbank	International Finance Corporation (World Bank)	10,00	8,00
		The Bank of Tokyo-Mitsubishi UFJ	20,00	19,73
		Australia an NewZealand Banking Group	10,00	0,00
3	Sacombank	International Finance Corporation (World Bank)	8,00	0,00
		Dragon Financial Holdings Limited	6,66	0,00
		Cổ đông nước ngoài	0,00	20,53
4	ACB	Boardwalk South Limited	0,00	6,85
		Whistler Investments Limited	0,00	
		Estes Investments Limited	0,00	9,65
		Sather Gate Investments Limited	0,00	
		Dragon Financial Holdings Limited	0,70	7,50
		Connaught Investors Limited	0,70	7,99
5	Eximbank	Standard Chartered Bank	15,00	0,00
		Sumitomo Mitsui Banking Corp	15,00	15,00
		VOF Investment Limited	5,00	4,93
6	Techcombank	Vesta VN Investments B.V		22,5
		COG Investments B.V		
		Hongkong and Shangshai Banking Corporation Ltd	20,00	0,00

TT	Ngân hàng Việt Nam	Nhà đầu tư nước ngoài	Tỷ lệ sở hữu (tháng 6/2011)	Tỷ lệ sở hữu (tháng 9/2018)
7	Vpbank	Tổ chức Ngân hàng nước ngoài Trung Quốc	15,00	0,00
		Công ty Dragon Capital	8,00	17,34
		International Finance Corporation (World Bank)		5,00
8	Tienphongbank	International Finance Corporation (World Bank)	0,00	5,00
		Tập đoàn SBI Singapore	5,00	19,89
9	OCB	Cổ đông cá nhân nước ngoài	0,00	4,98
		Ngân hàng BNP Paribas	15,00	0,00
10	Seabank	Ngân hàng Societe General (Pháp)	20,00	0,00
11	ABB	Malayan Banking Berhad	20,00	20,00
		International Finance Corporation (World Bank)	10,00	10,00
12	VIB	Commonwealth Bank of Australia	15,00	20,00

Nguồn: Tổng hợp của nhóm nghiên cứu

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. Làn sóng gia nhập các NHNNg vào Việt Nam đã thúc đẩy cạnh tranh trong lĩnh vực ngân hàng, giúp khách

hàng hưởng lợi thông qua việc các NHTM trong nước buộc phải có những thay đổi nhằm đứng vững và phát triển như đưa ra nhiều sản phẩm và dịch vụ mới nhằm tiếp cận nhiều đối tượng khách hàng khác nhau, cải tiến quy trình cung cấp dịch vụ theo hướng đơn giản và hiệu quả. Sự gia nhập của các NHNNg với công nghệ, kỹ thuật và kinh nghiệm quản trị tiên tiến cũng góp phần giúp các ngân hàng trong nước nâng cao năng lực tài chính và quản trị. Các sản phẩm dịch vụ ngân hàng bán lẻ với nhiều tiện ích, có chất lượng cao như: cho vay mua nhà, sửa chữa nhà, cho vay du học, cho vay mua ô tô và các vật dụng gia đình khác... cho thấy sự phát triển mạnh mẽ về sản phẩm dịch vụ của các NHTM Việt Nam. Bên cạnh đó, dịch vụ trả lương vào tài khoản đã được triển khai thành công và đang

tiếp tục mở rộng. Xu hướng ứng dụng công nghệ thông tin vào hoạt động ngân hàng giúp cho dịch vụ thanh toán có những thay đổi quan trọng cả về cấu trúc dịch vụ và phương tiện thanh toán. Các dịch vụ ngân hàng trong giao dịch thương mại phục vụ hoạt động xuất nhập khẩu ngày càng phát triển. Các dịch vụ khác như tư vấn tài chính, môi giới chứng khoán, sử dụng các công cụ phái sinh phòng ngừa rủi ro... cũng phát triển khá mạnh. Sự thay đổi được thể hiện cả về hình thức lẫn nội dung, cả về quy mô lẫn chất lượng (Nguyễn Thị Kim Thanh, 2011)

3.2. Các chính sách và thực trạng hỗ trợ tín dụng cho các doanh nghiệp nhỏ và vừa
Theo Nghị định số 56/2009/NĐ-CP, DNNVV là cơ sở kinh doanh đã đăng ký kinh doanh theo quy định pháp luật, có quy mô nhỏ về mặt

nguồn vốn hoặc lao động, được chia thành ba cấp: siêu nhỏ, nhỏ và vừa. Theo CIEM và các tác giả (2016), các DNNVV là một bộ phận quan trọng trong nền kinh tế, chiếm 97% tổng số doanh nghiệp đang hoạt động tại Việt Nam, đóng góp 45% vào GDP, 31% vào tổng số thu ngân sách. Trong hơn một thập kỷ qua, khu vực DNNVV đã đạt được mức tăng trưởng vượt bậc về số lượng doanh nghiệp. Nếu năm 2005, tổng số DNNVV là 101.679 doanh nghiệp thì đến năm 2015, con số này đã tăng lên gấp 4 lần, lên 433.674 doanh nghiệp (xét theo quy mô lao động). Lao động trong khu vực kinh tế tư nhân cũng chiếm tỷ lệ cao nhất, hàng năm khu vực này thu hút khoảng 60% lao động cả nước. Số lượng doanh nghiệp mới tăng, quy mô lao động thu hút nhiều hơn, do đó khu vực kinh tế tư nhân (với đông đảo là các DNNVV) cũng chiếm tỷ trọng cao nhất trong tổng doanh thu thuần của toàn bộ khu vực doanh nghiệp (55,9%- 2016) với mức tăng doanh thu thuần là 78,8% so với năm 2011. Như vậy, có thể thấy xu hướng rõ ràng về sự tăng trưởng ổn định của khu vực doanh nghiệp tư nhân, trong đó có các DNNVV. Trong quá trình phát triển, các DNNVV luôn có nhu cầu vốn để cải thiện điều kiện sản xuất, mở rộng quy mô, nâng cao hiệu quả sản xuất... Tuy nhiên, kết quả điều tra của CIEM và các tác giả (2016) đã chỉ ra khu vực doanh nghiệp

Hình 1. Các kênh hỗ trợ tín dụng cho các DNNVV tại Việt Nam



Nguồn: Tổng hợp của nhóm nghiên cứu

ngoài nhà nước luôn có chỉ số nợ thấp nhất. Các DNNVV với những đặc điểm hạn chế về quy mô, tài sản thế chấp, thông tin tài chính... thường khó tiếp cận với các nguồn tín dụng chính thức, chủ yếu dựa vào vốn tự có. Chính điều này đã hạn chế khả năng sử dụng đòn bẩy tài chính của các DNNVV, mặc dù doanh thu tăng với tốc độ cao nhất nhưng tỷ lệ sinh lợi vốn chủ sở hữu của khu vực DNNVV thường ở mức thấp nhất. Trong những năm gần đây, nhận thức rõ vai trò ngày càng tăng của các DNNVV, Chính phủ đã từng bước xây dựng và hoàn thiện khung chính sách pháp luật về tín dụng và hỗ trợ tín dụng nhằm tạo điều kiện thuận lợi và tháo gỡ các khó khăn cho các doanh nghiệp nhỏ và vừa. Cụ thể như sau:
- Luật Hỗ trợ DNNVV số 04/2017/QH14 trong đó quy định các biện pháp hỗ trợ tiếp cận tín dụng cho DNNVV

như hỗ trợ cho các doanh nghiệp chuyển đổi từ hộ kinh doanh; Quỹ Bảo lãnh tín dụng DNNVV cấp bảo lãnh cho DNNVV vay vốn tại các TCTD; các ngân hàng triển khai các gói tín dụng dành riêng cho DNNVV với các hỗ trợ về lãi suất vay vốn, thủ tục quy trình vay vốn phù hợp với điều kiện đặc thù của các DNNVV.

- Nghị định số 34/2018/NĐ-CP ngày 08/3/2018 của Chính phủ về việc thành lập, tổ chức và hoạt động của Quỹ Bảo lãnh tín dụng cho DNNVV, trong đó quy định về các điều kiện DNNVV được Quỹ xem xét cấp bảo lãnh. Với quy định mới về mức vốn điều lệ tại thời điểm thành lập tối thiểu là 100 tỷ đồng do ngân sách cấp tỉnh cấp, thay vì 30 tỷ đồng như trước đây, đã mở rộng khả năng bảo lãnh tín dụng của Quỹ cho nhiều doanh nghiệp hơn. Sự ra đời và hoạt động của quỹ được xem là gỡ nút thắt cho các DNNVV do các DNNVV thường không có tài sản thế chấp, chưa có khả năng đáp ứng các điều kiện về bảo đảm tiền vay nhưng có phương án sản xuất kinh doanh hiệu quả, khả thi. Nếu doanh nghiệp đáp ứng được điều kiện của Quỹ sẽ được Quỹ bảo lãnh tín dụng để tiếp cận nguồn vốn vay chính thức từ các tổ chức tín dụng (TCTD).
- Quyết định số 601/2013/QĐ-TTg của Thủ tướng Chính phủ về việc thành lập, tổ chức và hoạt động của Quỹ Phát triển DNNVV với tổng vốn điều lệ là 2.000 tỷ đồng do Ngân

sách Nhà nước cấp, nhằm mục đích cho các DNNVV thuộc lĩnh vực ưu tiên hỗ trợ vay. Quỹ bắt đầu đi vào hoạt động từ năm 2016 thông qua một số ngân hàng nhận ủy thác với các chương trình cụ thể được triển khai trong từng năm phù hợp với đối tượng các DNNVV. Qua quá trình triển khai hoạt động thúc đẩy DNNVV tiếp cận nguồn vốn của Quỹ, tính đến tháng 4/2017 đã có trên 1.000 lượt DNNVV tiếp cận trực tiếp với Quỹ qua các hội thảo, các kênh truyền thông và trung tâm thông tin để tìm hiểu các chương trình hỗ trợ của Quỹ (Bộ Kế hoạch và đầu tư, 2017).

- Bên cạnh đó, một loạt các quy định của Chính phủ cũng được ban hành, nhằm tạo điều kiện cho các DNNVV tiếp cận được với nguồn vốn tín dụng như: Nghị định số 38/2018/NĐ-CP ngày 11/3/2018 của Chính phủ quy định chi tiết về đầu tư cho DNNVV khởi nghiệp sáng tạo; Nghị định số 75/2011/NĐ ngày 18/4/2011 của Chính phủ về Chính sách tín dụng đầu tư, xuất khẩu của Nhà nước; Nghị định 90/2011/NĐ-CP ngày 14/10/2011 của Chính phủ về phát hành trái phiếu doanh nghiệp.

Mặc dù Chính phủ đã có rất nhiều các giải pháp cụ thể để khơi thông nguồn vốn cho các DNNVV nhằm hỗ trợ cho quá trình tăng trưởng, tuy nhiên khả năng tiếp cận các nguồn vốn chính thức của DNNVV vẫn còn nhiều bất cập và hạn chế: Hoạt động của Quỹ Bảo lãnh tín dụng ở các địa

phương còn cầm chừng, thiếu hiệu quả, số lượng doanh nghiệp vay vốn từ Quỹ Phát triển DNNVV còn rất hạn chế, các chương trình hỗ trợ tín dụng khác thường chỉ đáp ứng được nhu cầu rất nhỏ của các doanh nghiệp do thông tin thiếu minh bạch, đa phần các doanh nghiệp không biết về các chương trình này (Bộ Kế hoạch và Đầu tư, 2017). Trong phần tiếp theo, xuất phát từ đặc thù nền kinh tế dựa trên ngân hàng, khu vực ngân hàng cung cấp đến trên 60% vốn cho phát triển kinh tế, các tác giả sẽ đi sâu vào xem xét thực trạng khả năng tiếp cận tín dụng ngân hàng của DNNVV Việt Nam khi có sự gia nhập của các NHNNg.

3.3. Thực trạng tiếp cận tín dụng ngân hàng của doanh nghiệp nhỏ và vừa Việt Nam khi có sự gia nhập của các NHNNg

Để đánh giá những thay đổi về thực trạng tiếp cận tín dụng ngân hàng của các DNNVV Việt Nam khi có sự gia nhập của các NHNNg, nhóm nghiên cứu sử dụng các dữ liệu điều tra khảo sát năm 2009 của CIEM¹ về tình hình hoạt động của các DNNVV khi các NHNNg chưa gia nhập hoặc mới gia nhập mà chưa tạo ra những ảnh hưởng đến

¹ Cuộc khảo sát được thực hiện với trên 2.500 DNNVV (bao gồm các DNNVV đăng ký theo Luật Doanh nghiệp và các doanh nghiệp hộ gia đình đăng ký hoặc không đăng ký) tại 10 tỉnh, thành phố gồm Hà Nội, Hải Phòng, Thành phố Hồ Chí Minh, Hà Tây, Phú Thọ, Nghệ An, Quảng Nam, Khánh Hoà, Lâm Đồng và Long An vào năm 2009 để đánh giá về đặc điểm môi trường kinh doanh ở Việt Nam.

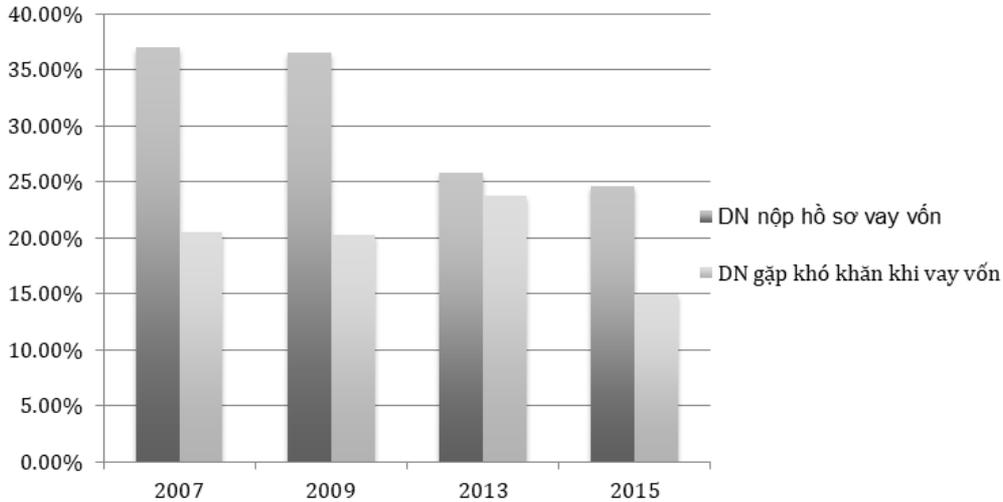
khu vực DNNVV; và dữ liệu điều tra năm 2015 của CIEM² về tình hình hoạt động của các DNNVV khi các NHNNg đã thâm nhập sâu, rộng hơn vào hệ thống tài chính Việt Nam và đã có khả năng tạo ra những ảnh hưởng lên các NHTM Việt Nam và khu vực DNNVV

3.3.1. Nhu cầu và khả năng tiếp cận tín dụng của các DNNVV

Như phân tích ở trên, các DNNVV có quy mô hạn chế, nguồn vốn tích lũy có hạn, do đó họ rất cần vốn để phát triển kinh doanh. Song không phải tất cả các DNNVV đều vay vốn hoặc có thể vay được vốn. Hình 2 cho thấy, trong các năm 2007, 2009, 2013 và 2015, tỷ lệ doanh nghiệp nộp hồ sơ vay vốn chính thức trên tổng số doanh nghiệp được khảo sát lần lượt là 37,07%; 36,5%; 25,7% và 24,5%. Tuy nhiên, điều đáng nói là tỷ lệ doanh nghiệp nộp hồ sơ vay vốn chính thức ngày càng giảm qua các năm. Bên cạnh đó, số các doanh nghiệp gặp khó khăn trong việc vay vốn lần lượt đạt mức 154 DNNVV (20,5%); 150 DNNVV (20,3%); 155 DNNVV (23,8%) và 97 DNNVV (15,02%) tương ứng với các năm 2007, 2009, 2013 và 2015 (CIEM và các tác

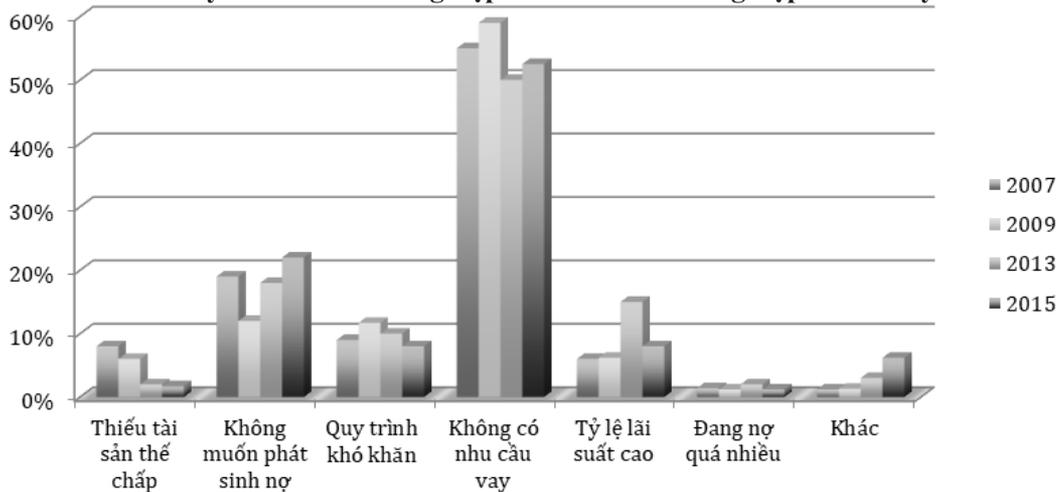
² Cuộc khảo sát được thực hiện với trên 2.600 DNNVV tại 10 tỉnh, thành phố gồm Hà Nội, Hải Phòng, Thành phố Hồ Chí Minh, Hà Tây, Phú Thọ, Nghệ An, Quảng Nam, Khánh Hoà, Lâm Đồng và Long An vào năm 2015 (bao gồm các DNNVV đăng ký theo Luật Doanh nghiệp và các doanh nghiệp hộ gia đình đăng ký hoặc không đăng ký)

Hình 2. Khả năng tiếp cận tín dụng của doanh nghiệp nhỏ và vừa



Nguồn: Tổng hợp của nhóm nghiên cứu từ kết quả khảo sát của CIEM 2009, 2015

Hình 3. Lý do các doanh nghiệp nhỏ và vừa không nộp hồ sơ vay vốn



Nguồn: Tổng hợp của nhóm nghiên cứu từ kết quả khảo sát của CIEM 2009, 2015

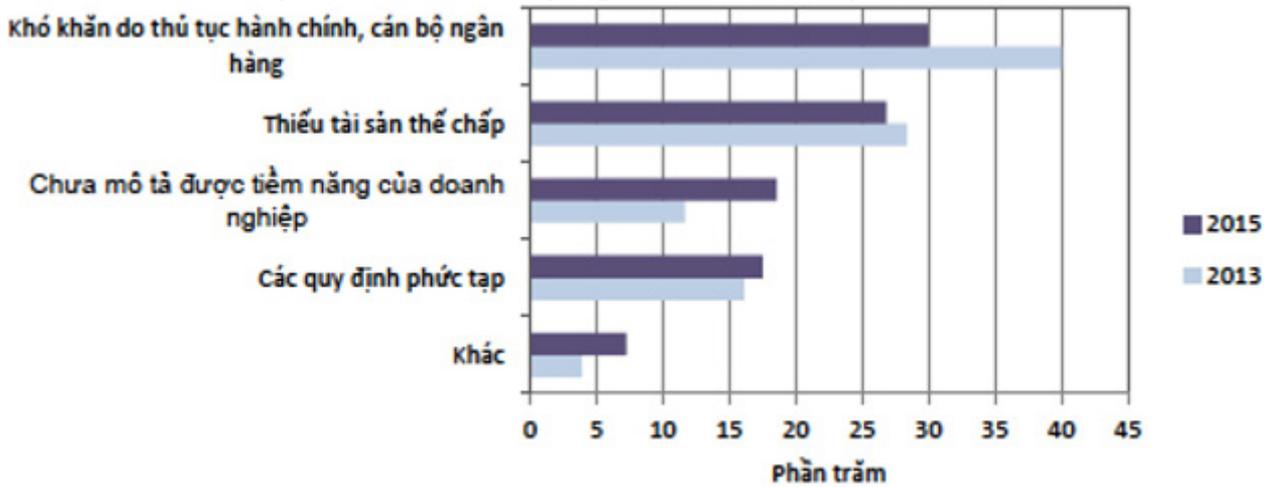
giả, 2010; CIEM và các tác giả, 2016). Đồng thời, mặc dù 80% số doanh nghiệp nộp hồ sơ vay đã nhận được khoản tín dụng chính thức, nhưng 57% vẫn cho rằng họ cần vay thêm. Hay nói cách khác, các doanh nghiệp này không được vay đủ số vốn mà họ cần nên họ vẫn được xem là các doanh nghiệp có khó khăn về tín dụng (CIEM, và các tác giả 2010).

Theo các phân tích về khu vực DNNVV trước đây, tỷ lệ vay nợ ngân hàng của các DNNVV Việt Nam rất thấp, thường nhỏ hơn 2 trong giai đoạn 2007- 2015 (Rand et al, 2008; CIEM và các tác giả, 2016). Lý do chủ yếu dường như là các trở ngại về tính thanh khoản và những rào cản về tiếp cận tín dụng (Rand, 2007) khiến các doanh nghiệp lựa chọn đi vay từ các nguồn

khác như người thân, bạn bè hay thậm chí là tín dụng đen thay vì đi vay từ các ngân hàng.

Hình 3 đã mô tả rõ hơn các lý do khiến các DNNVV Việt Nam không muốn tiếp cận nguồn vốn vay từ NHTM. Một tỷ lệ lớn các doanh nghiệp không có nhu cầu vay vốn hoặc không muốn bị nợ. Bên cạnh đó, lãi suất đi vay cao, quy trình nộp hồ sơ khó khăn

Hình 4. Nguyên nhân doanh nghiệp nhỏ và vừa không vay đủ nhu cầu vốn



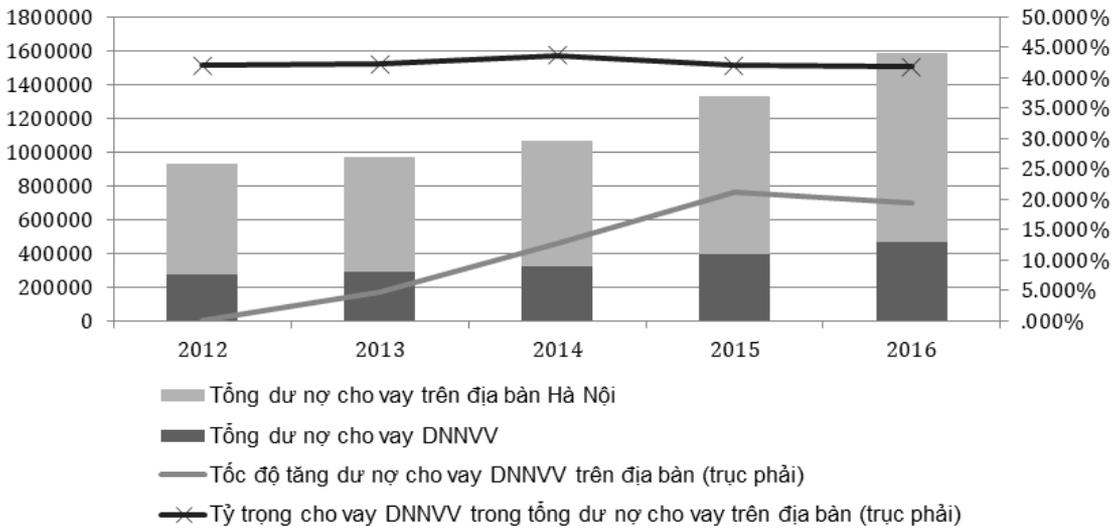
Nguồn: Tổng hợp của nhóm nghiên cứu từ kết quả khảo sát của CIEM, 2016

hay thiếu tài sản thế chấp đang là những rào cản tiếp cận tín dụng ngân hàng của các DNNVV Việt Nam. Tỷ lệ lãi suất mà các doanh nghiệp phải trả khi đi vay tại ngân hàng là 1,2%/ tháng trong năm 2013 và giảm xuống mức 0,9%/ tháng trong năm 2015. Ngoài ra, kết quả điều tra của CIEM và các tác giả (2016) cũng ghi nhận lãi suất vay vốn trung bình theo tháng tại khu vực thành thị cao hơn so với khu vực nông thôn với mức lãi suất tương ứng lần lượt là 0,93% và 0,87%. Cần lưu ý rằng, trong số nhóm DNNVV không nộp hồ sơ (1.286 DNNVV), có tới 24% DNNVV không nộp hồ sơ cho khoản vay nào vì không đủ thế chấp, lãi suất quá cao hoặc không đủ các điều kiện nộp hồ sơ (VCCI, 2016). Như vậy, việc các DNNVV không nộp hồ sơ vay vốn không có nghĩa là họ không có nhu cầu vay mà những trải nghiệm vay vốn trước đó khiến DNNVV cho rằng họ sẽ bị từ chối do những

vấn đề nội tại của DNNVV. Lý do thứ hai khiến tỷ lệ nợ vay của các DNNVV Việt Nam thấp là do trong số những doanh nghiệp vay được vốn từ các ngân hàng, chỉ có 1/3 số doanh nghiệp được duyệt vay với mức vốn từ 50% nhu cầu trở lên, 1/5 số doanh nghiệp chỉ được duyệt vay ở mức 25% so với nhu cầu vốn (CIEM, 2016). Những con số này cho thấy các DNNVV có nhu cầu vốn lớn nhưng mức độ tiếp cận tín dụng ngân hàng là rất thấp so với nhu cầu thực tế. Nguyên nhân các doanh nghiệp không được vay đủ nhu cầu vốn thể hiện trong Hình 4, theo đó khó khăn do thủ tục hành chính với ngân hàng là nguyên nhân quan trọng nhất chiếm tới 30%; thiếu tài sản thế chấp; chưa thể hiện được tiềm năng của doanh nghiệp và quy định phức tạp cũng là những nguyên nhân chính cần được quan tâm. Có thể minh chứng thêm các con số về dư nợ cho vay các

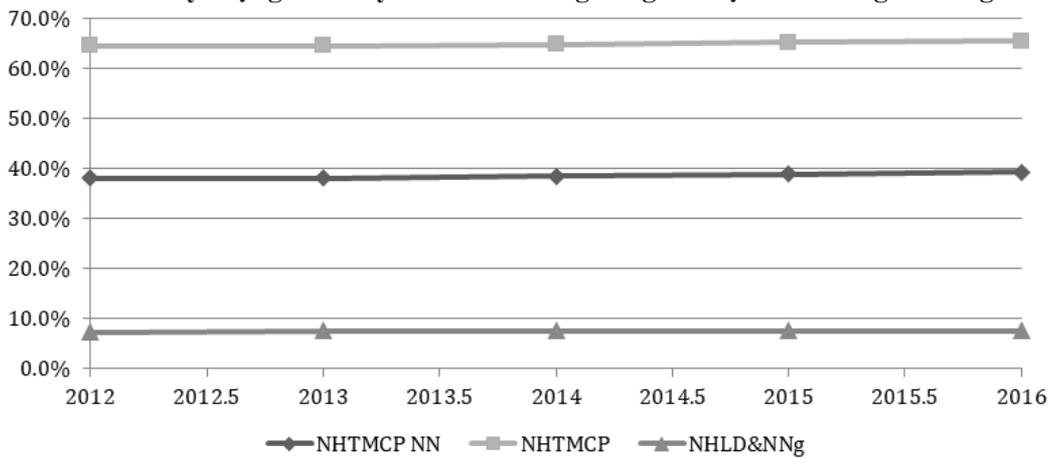
DNNVV của các NHTM trên địa bàn Hà Nội. Trong giai đoạn từ năm 2012-2016, dư nợ cho vay các DNNVV trên địa bàn Hà Nội tăng đều qua các năm (Hình 5), từ mức 274.228 tỷ đồng năm 2012 lên 468.604 tỷ đồng năm 2016. Tốc độ tăng dư nợ có chiều hướng được cải thiện qua các năm, với mức tăng trung bình là 14,5% trong giai đoạn 2012-2016. Tuy nhiên, tốc độ tăng dư nợ cho vay DNNVV đạt được cũng cùng với xu hướng cải thiện của tốc độ tăng dư nợ cho vay nói chung, tốc độ tăng dư nợ này của các ngân hàng đạt được trung bình là 14,8%/năm. Tỷ trọng cho vay DNNVV trong tổng dư nợ cho vay trên địa bàn có sự biến động, tuy nhiên không đáng kể, dao động ở mức 42% trong suốt cả giai đoạn 2012- 2016. DNNVV các tổ chức tín dụng tại Hà Nội giai đoạn 2012- 2016. Hình 6 cho thấy, NHTMCP là tích cực nhất khi cho vay các DNNVV, tỷ trọng cho vay DNNVV của các

Hình 5: Dư nợ cho vay DNNVV của các ngân hàng thương mại trên địa bàn Hà Nội từ năm 2012 đến năm 2016



Nguồn: Báo cáo cho vay DNNVV các tổ chức tín dụng tại Hà Nội giai đoạn 2012- 2016

Hình 6: Tỷ trọng cho vay DNNVV trong tổng dư nợ của các ngân hàng



Nguồn: Báo cáo cho vay DNNVV các tổ chức tín dụng tại Hà Nội giai đoạn 2012- 2016

NHTMCP là cao nhất, chiếm tới 65,5% tổng dư nợ của các ngân hàng này vào năm 2016. Nhóm các NHTMCP Nhà nước có quy mô tổng tài sản lớn nhất hệ thống (44%, năm 2018), tuy nhiên tỷ trọng cho vay DNNVV mới chỉ chiếm có 39%. Đối với các NHLĐ&NHN, tỷ trọng cho vay DNNVV cũng có sự cải thiện nhưng vẫn ở mức rất thấp so với tổng dư nợ, tăng

từ 7,3% năm 2012 lên 7,6% năm 2016.
3.3.2. Sự nói lỏng từ các ngân hàng trong nước trong cho vay DNNVV
 Trên thực tế, các ngân hàng trong nước cũng đã bắt đầu nói lỏng chính sách tín dụng cho DNNVV, minh chứng là sự ra đời hàng loạt sản phẩm tín dụng không yêu cầu tài sản đảm bảo áp dụng riêng cho DNNVV trong thời gian

gần đây, kể từ giữa năm 2017. ABBank giới thiệu rất nhiều gói vay cho các DNNVV như gói SME Easy của ABBank tối đa 3 tỷ đồng, gói SME Top Up tối đa 3 tỷ đồng, hay gói SME Easy Plus tối đa 1 tỷ đồng dành cho các doanh nghiệp nhỏ từ tháng 7/2017; VPBank cho vay tối đa 5 tỷ đồng không tài sản đảm bảo từ tháng 12/2017; TPBank áp dụng gói vay tín chấp từ tháng

2/2018 đem đến cơ hội tiếp cận vốn vay với quy mô tối đa 4 tỷ đồng cho các DNNVV. Tuy nhiên, có thể thấy rằng, các ngân hàng đã giới hạn mức vay tối đa ngay khi thiết kế các sản phẩm cho khách hàng. Về lý thuyết, khi ngân hàng đã quyết định cho vay, thì số tiền cho vay cộng với số vốn doanh nghiệp chủ động được phải đảm bảo đủ vốn để thực hiện phương án kinh doanh, vận hành và tạo nguồn thu trở lại để trả nợ. Song trên thực tế, ngân hàng đồng ý cho doanh nghiệp vay nhưng chỉ đồng ý với số tiền duyệt vay giới hạn theo sản phẩm tín dụng đã thiết kế. Hậu quả là các doanh nghiệp nếu có chấp nhận khoản vốn vay này mà vẫn chưa đủ để triển khai phương án kinh doanh thì phải tiếp tục tìm thêm nguồn vốn bổ sung khác. Điều này tiềm ẩn rất nhiều những rủi ro cho cả doanh nghiệp lẫn ngân hàng.

Để kiểm soát rủi ro tín dụng, nhiều NHTM áp dụng cùng một bộ tiêu chí thẩm định, cùng bộ tiêu chí xếp hạng rủi ro cho mọi doanh nghiệp mà chưa xét đến đặc thù riêng của các DNNVV. Những tiêu chí chủ yếu liên quan đến thời gian hoạt động của doanh nghiệp, quy mô doanh thu hay tài sản đảm bảo là những rào cản lớn cho các DNNVV. Tuy nhiên, từ đầu năm 2017 đến nay, các ngân hàng tiếp tục có những động thái nới lỏng giúp các DNNVV dễ dàng hơn khi tiếp cận tín dụng ngân hàng. Đơn cử như Ngân hàng Đầu tư và Phát triển Việt Nam

(BIDV) chấp nhận xét cấp tín dụng đối với doanh nghiệp mới hoạt động, chỉ cần chứng minh thời gian hoạt động đủ 06 tháng, tổng doanh thu tối đa 20 tỷ đồng, báo cáo tài chính nửa năm có xác nhận của cơ quan thuế. Tổng dư nợ tối đa cho phép bằng với 10 lần vốn chủ sở hữu, tuy nhiên tài sản đảm bảo là yêu cầu bắt buộc. Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn Việt Nam cũng chấp nhận xét cấp tín dụng đối với doanh nghiệp mới thành lập đi vào hoạt động, không quy định cụ thể các điều kiện tín dụng mà xét linh hoạt cho từng phương án vay vốn riêng (*Hoàng Công Gia Khánh và các tác giả, 2018*)

4, Kết luận và khuyến nghị
Cùng với sự gia nhập của các NHNNg, số lượng các ngân hàng tham gia thị trường ngày càng gia tăng, mức độ cạnh tranh ngày càng cao và các NHTM cũng nhận được những tác động tích cực từ sự gia nhập này để làm phong phú hơn các sản phẩm dịch vụ mà ngân hàng cung ứng. Tuy nhiên, những tác động của sự gia nhập của các NHNNg lên khu vực DNNVV chưa thực sự rõ nét cả trên khía cạnh đáp ứng nhu cầu tín dụng của doanh nghiệp hay giải quyết những khó khăn khiến các doanh nghiệp không muốn tiếp cận nguồn vốn vay chính thức từ ngân hàng. Trước tình hình đó, các NHTM đã chủ động *giới thiệu thêm các sản phẩm dịch vụ phù hợp với DNNVV*, nới lỏng các điều kiện tín dụng để các DNNVV

có thể tiếp cận vốn vay dễ dàng hơn. Tuy nhiên, các NHTM cũng là đơn vị kinh doanh vì mục tiêu lợi nhuận, quyết định tín dụng trước hết dựa trên đánh giá về khả năng trả nợ của khách hàng vay vốn. Chính vì vậy để tăng khả năng tiếp cận tín dụng của các DNNVV rất cần sự chuyển biến trong chính nội tại các DNNVV, nâng cao khả năng tài chính và năng lực quản trị, minh bạch hóa thông tin để có thể đáp ứng các yêu cầu cấp tín dụng từ phía ngân hàng. Một khu vực kinh tế tư nhân năng động, cạnh tranh, sáng tạo để bảo đảm vững chắc cho sự phát triển và thịnh vượng của đất nước không thể không nói tới vai trò to lớn của các DNNVV. Những vấn đề nêu trên cho thấy để nâng cao khả năng tiếp cận tín dụng và tạo sức bật cho các DNNVV cũng rất cần sự vào cuộc của nhiều bên gồm Chính phủ, các DNNVV, NHTM cùng các định chế tài chính khác cũng như các hiệp hội ngành nghề. Một số khuyến nghị đề xuất như sau:

Thứ nhất, các NHTM cần hoàn thiện thủ tục nộp hồ sơ vay và có hướng dẫn, tư vấn cụ thể hơn cho các DNNVV cũng như gỡ bỏ các yêu cầu và hạn chế về thủ tục hành chính. Bên cạnh đó, mỗi NHTM cần có những sản phẩm cho vay phù hợp với từng đối tượng doanh nghiệp để họ tiếp cận dễ dàng hơn. Đẩy mạnh việc áp dụng sản phẩm tín dụng cho thuê tài chính cho các DNNVV bởi sản phẩm này đã được chỉ

định trong các chính sách về hỗ trợ tín dụng cho các DNNVV nhưng thực tế cho thấy trong danh mục sản phẩm dành cho DNNVV nhiều ngân hàng chưa đề cập đến như VIB, Vpbank, Sacombank... nhằm giúp các DNNVV khắc phục hạn chế về tài sản đảm bảo.

Thứ hai, ngân hàng và các TCTD chính thức cần xây dựng một hệ thống cơ sở dữ liệu đồng bộ với thông tin cơ bản về các doanh nghiệp vay vốn. Đồng thời, rất cần sự chung tay của các hiệp hội ngành nghề làm dày thêm hệ thống cơ sở dữ liệu với các

thông tin về triển vọng, cơ hội phát triển của từng ngành nghề cụ thể. Điều này góp phần giải quyết tình trạng thông tin bất cân xứng, giúp các TCTD có thể đánh giá được khả năng trả nợ vay của các DNNVV, làm căn cứ ra quyết định tín dụng.

Thứ ba, bản thân các DNNVV cũng phải nâng cao nội lực như năng lực quản trị điều hành, khả năng áp dụng khoa học công nghệ vào sản xuất kinh doanh để thuyết phục được các ngân hàng khi đề xuất vay vốn. Thêm vào đó, các DNNVV cũng cần minh bạch hơn trong cung cấp

thông tin cho các ngân hàng nhằm giảm thấp tình trạng thông tin bất cân xứng.

Thứ tư, thực tế cho thấy môi trường kinh doanh, đặc biệt là môi trường thể chế, tư pháp, sự minh bạch thông tin... là những nhân tố quan trọng làm tăng cơ hội, khả năng tiếp cận tín dụng chính thức của DNNVV bởi nó góp phần làm giảm chi phí giao dịch trên thị trường, thúc đẩy DNNVV mở rộng kinh doanh và tiếp cận các nguồn vốn chính thức. Chính vì vậy, cần ưu tiên thực hiện cải thiện môi trường kinh doanh để tạo điều kiện cho các DNNVV phát triển ■

Tài liệu tham khảo

1. Beck, T., Kunt, A. & Maksimovic, V., 2004, "Bank Competition and Access to Finance: International Evidence" *Journal of Money, Credit and Banking*, Vol. 36, Pp.627-648.
2. Berger, N., Hasan, I., & Klapper, L.K., 2004, "Further Evidence on the Link between Finance and Growth: An International Analysis of Community Banking and Economic Performance" *Journal of Financial Services Research*, Vol. 25, Pp. 169-202.
3. Bộ kế hoạch và đầu tư, 2017, "Sách trắng doanh nghiệp nhỏ và vừa Việt Nam".
4. Bruno, V. & Hauswald, R., 2014, "The real effect of foreign banks", *Review of finance*, vol. 18, issue 5, 1683-1716.
5. CIEM et al., 2010. *Characteristics of the Vietnamese business environment: Evidence from a survey in 2009*, Hanoi, Vietnam: Central Institute of Economic Management (CIEM)
6. CIEM et al., 2010. *Characteristics of the Vietnamese business environment: Evidence from a survey in 2015*, Hanoi, Vietnam: Central Institute of Economic Management (CIEM)
7. Clarke, G., Cull, R., & Peria, M., 2002, "Does Foreign Bank Penetration Reduce Access to Credit in Developing Countries? Evidence from Asking Borrowers," *World Bank Policy Research Working Paper*, No.2716.
8. Chính phủ, Nghị định số 56/2009/NĐ-CP ngày 30/6/2009.7. Chính phủ, Nghị định số 34/2018/NĐ-CP ngày 08/3/2018.
9. Chính phủ, Nghị định số 75/2011/NĐ-CP ngày 18/4/2011.
10. Chính phủ, Nghị định số 90/2011/NĐ-CP ngày 14/10/2011.
11. Chính phủ, Nghị định số 38/2018/NĐ-CP ngày 11/03/2018
12. Chính phủ, Quyết định số 601/QĐ-TTg ngày 17/4/2013
13. Dell'ariccia, G. & Marquez, R., 2004, "Information and bank credit allocation", *Journal of Financial Economics*, vol. 72, issue 1, 185-214
14. Giannetti, M. & Ongena, S., 2010, "Lending by Example: Direct and Indirect Effects of Foreign Banks in Emerging Markets", *AFA 2009 San Francisco Meetings Paper, Second Singapore International Conference on Finance 2008, European Corporate Governance Institute (ECGI) - Finance Working Paper No. 221/2008*
15. Haas, R.D. & Lelyveld, Y., 2006, "Foreign banks and credit stability in Central and Eastern Europe. A panel data analysis", *Journal of Banking & Finance*, vol. 30, issue 7, 1927-1952
16. Hoàng Công Gia Khánh và các tác giả, 2018, "Báo cáo thường niên thị trường tài chính 2017 – Tiếp cận Tài chính", NXB Đại học Quốc gia thành phố Hồ Chí Minh
17. Jenkins, Hatice, "Commercial Bank Behavior in Micro and Small Enterprise Finance," *Harvard Institute for International Development Discussion Paper No. 741*, 2000
18. Keeton, W. R., 1995, "Multi-office bank lending to small businesses: some new evidence", *Economic Review*, 1995, issue Q II, No v. 80, no. 2, 45-57
19. Robert Lensink & Niels Hermes, 2004, "The short-term effects of foreign bank entry on domestic bank behaviour: Does

economic development matter?”, *Journal of Banking & Finance*, 2004, vol. 28, issue 3, 553-56

20. Nguyễn Thị Kim Thanh (2011), “*Những định hướng cơ bản về phát triển hệ thống ngân hàng Việt Nam giai đoạn 2011-2020*”, *Đề tài cấp ngành, Viện Chiến lược Ngân hàng, Ngân hàng Nhà nước Việt Nam*.

21. NHNN, “*Báo cáo cho vay SMES các tổ chức tín dụng tại Hà Nội giai đoạn 2012 – 2016*”

22. Quốc hội nước CHXHCN Việt Nam, *Luật Hỗ trợ DNNVV số 04/2017/QH14 ngày 12/6/2017*.

23. Rand, J. et al., 2008. *Characteristics of the Vietnamese business environment: evidence from a SME survey in 2007*, Ha Noi: Central Institute for Economic Management.

24. Rand, J., 2007. *Credit constraints and determinants of the cost of capital in Vietnamese manufacturing*. *Small Business Economics*, 29(1–2), pp.1–13.

25. Ukaegbu, B. và Oino, I., 2018, “*The impact of foreign bank entry on domestic banking in a developing country the Kenyan perspective*”, *Banks and bank systems Journal*.

26. <https://www.worldbank.org/en/topic/sme/finance>

Thông tin tác giả

Đặng Thị Thu Hằng, Tiến sĩ

Khoa Ngân hàng, Học viện Ngân hàng

Email: hangdt.knh@hvn.edu.vn

Vũ Thị Kim Oanh, Thạc sĩ

Khoa Ngân hàng, Học viện Ngân hàng

Email: oanhvtk@hvn.edu.vn

Summary

Foreign bank entry and SME's ability to access bank credit

Small and medium enterprises (SMEs) play a very important part in most economies, especially in developing countries. SMEs involve in generating employment, increasing labour's income, contributing great efforts to hunger elimination and poverty reduction and sustainable development. However, SMEs have difficulty in credit access, which is main constraint to SMEs growth. Since the recent decades, the world experiences the development of international banking. Many researches implied that the presence of foreign bank brought about both positive and negative impacts to the domestic banks and SMEs also. In this paper, the authors review the effects of foreign bank penetration to credit access of SMEs in Viet Nam and contribute policy recommendations to enhance SME's ability to access bank credit.

Keywords: foreign bank entry, foreign bank penetration, bank credit access, credit allocation to SMEs.

Hang Thi Thu Dang, PhD.

Oanh Thi Kim Vu, MEd.

Organization of all: Banking Faculty, Banking Academy of Vietnam