



# NÂNG CAO HIỆU QUẢ VỐN VAY CHO CÁC DOANH NGHIỆP NHỎ VÀ VỪA

ThS. NGUYỄN THỊ CÚC - Công ty VTC Media - Tổng Công ty VTC

*Theo số liệu của Tổng cục Thống kê, tỷ lệ tiếp cận vốn của doanh nghiệp nhỏ và vừa hiện nay rất thấp, khoảng trên 32%. Nguyên nhân có nhiều nhưng chủ yếu là do năng lực tài chính của doanh nghiệp nhỏ và vừa chưa đáp ứng được yêu cầu về điều kiện, thủ tục vay vốn tín dụng... Phân tích các kênh dẫn vốn trong nền kinh tế cho các doanh nghiệp nhỏ và vừa, bài viết chỉ ra những ưu, nhược điểm và đề xuất giải pháp hỗ trợ các doanh nghiệp này tiếp cận hiệu quả các nguồn vốn.*

## Một số kênh dẫn vốn đặc trưng cho doanh nghiệp nhỏ và vừa

Theo số liệu của Tổng cục Thống kê, hiện số doanh nghiệp nhỏ và vừa (DNNVV) chiếm khoảng 97% trong tổng số các DN Việt Nam. Khu vực DN này ngày càng khẳng định rõ vị thế và vai trò đối với nền kinh tế khi đóng góp trên 40% GDP, thu hút hơn 50% tổng số lao động, tạo ra từ 45-50% khối lượng hàng tiêu dùng và xuất khẩu, chiếm 17,26% tổng thu ngân sách nhà nước. Trong bối cảnh Việt Nam ngày càng hội nhập sâu vào nền kinh tế thế giới thì nhu cầu về vốn để đầu tư công nghệ, mở rộng sản xuất kinh doanh... của các DNNVV ngày càng cấp thiết. Tuy vậy, tỷ lệ tiếp cận vốn của DNNVV hiện nay đang rất thấp, chỉ khoảng trên 32%.

Nguyên nhân chủ yếu là do hoạt động sản xuất kinh doanh của các DNNVV thường mang tính tự phát, theo phong trào, tính chất gia đình, thiếu kế hoạch, chiến lược cụ thể, chưa tạo nên sự khác biệt và có tính cạnh tranh cao. Bên cạnh đó, sự am hiểu về pháp lý còn hạn chế, trình độ nhân lực thấp, công nghệ lạc hậu, đa phần kinh doanh có tính chất ngắn hạn, thương vụ, yếu trong việc tiếp thị và tìm kiếm thị trường. Sức chịu đựng rủi ro thấp, khả năng chống đỡ kém trước biến động của kinh tế vĩ mô. Chính vì vậy, ngân hàng chủ yếu chỉ cấp tín dụng ngắn hạn, mang tính thương vụ cho các DNNVV mà ít phê duyệt các dự án đầu

tư chiều sâu nhằm cải thiện năng lực cạnh tranh của DNNVV.

Công tác hạch toán kế toán và báo cáo tài chính của một bộ phận DN còn yếu về trình độ và kém về ý thức chấp hành các quy định của luật pháp, vì vậy không đủ làm cơ sở cho các ngân hàng thương mại đánh giá chính xác về hiệu quả sản xuất kinh doanh của DN. Việc công khai tài chính của DN còn thiếu minh bạch, phần lớn các DNNVV không có hệ thống kế toán tiêu chuẩn. Báo cáo của DN không được kiểm toán hàng năm, do đó, mức độ tin cậy còn thấp.

Ngoài ra, dự án, phương án đầu tư của nhiều DN có tính khả thi thấp, chạy theo mục tiêu lợi nhuận ngắn hạn nên cũng không có sức thuyết phục đối với ngân hàng; khả năng lập dự án của các DNNVV rất hạn chế... Đây cũng là những nguyên nhân khiến DNNVV khó được bảo lãnh tín dụng mặc dù hình thức hỗ trợ này đã có từ nhiều năm nay.

Chính vì năng lực tài chính hạn chế và vấn đề tiếp cận nguồn vốn vay từ các tổ chức tài chính khó khăn... đã buộc DNNVV luôn phải tìm cách tiếp cận các nguồn vốn sẵn có trong nền kinh tế, để đảm bảo được đủ nguồn vốn cho hoạt động sản xuất kinh doanh. Khảo sát thực tiễn cho thấy, hiện có 5 kênh dẫn vốn chính cho DNNVV, cụ thể là: Vốn chủ sở hữu; vốn từ các tổ chức tín dụng; từ quỹ hỗ trợ của Chính phủ; vốn từ các tổ chức quốc tế và từ các DN đối tác. Cụ thể:

*Nguồn vốn từ chủ sở hữu và người thân:* Trong giai đoạn mới thành lập, nguồn cung cấp vốn chủ yếu cho các DNNVV thường là vốn chủ sở hữu và từ những người thân quen. Do thời điểm mới thành lập, các DNNVV thường còn tiềm ẩn nhiều rủi ro và lợi nhuận thấp, cho nên việc tiếp cận các nguồn vốn khác trong thời điểm này là khó có thể thực hiện được, đặc biệt là đối với nguồn vốn từ các tổ chức tín dụng.

Thực tế, nguồn vốn chủ sở hữu khi đầu tư vào DN thường đã ở mức tối đa về tài chính của chủ DN, vì vậy khi đi vào hoạt động và gặp khó khăn thì chủ DN buộc phải tìm các nguồn vốn khác để duy trì hoạt động mà cụ thể là nguồn vốn từ những người thân quen. Tuy nhiên, kênh huy động vốn này thường hạn chế về quy mô và thời gian, không phải là kênh huy động lâu dài cho hoạt động sản xuất kinh doanh của DN.

**Số doanh nghiệp nhỏ và vừa chiếm tỷ lệ lớn trong tổng số các doanh nghiệp Việt Nam (khoảng 97%). Khu vực doanh nghiệp này ngày càng khẳng định rõ vị thế và vai trò đối với nền kinh tế khi đóng góp trên 40% GDP, thu hút hơn 50% tổng số lao động, tạo ra từ 45-50% khối lượng hàng tiêu dùng và xuất khẩu, chiếm 17,26% tổng thu ngân sách nhà nước.**

*Nguồn vốn từ các tổ chức tín dụng:* Nguồn vốn này luôn là kênh quan trọng đối với tất cả mọi loại hình DN trong nền kinh tế. Theo thống kê của Phòng Thương mại và Công nghiệp Việt Nam, khoảng 75% số DN tại Việt Nam có nhu cầu vay vốn từ ngân hàng nhưng không phải DN nào cũng tiếp cận được. Báo cáo của Ngân hàng Phát triển Việt Nam và các ngân hàng thương mại cho thấy, số DNNVV được bảo lãnh vay vốn trong giai đoạn vừa qua là rất ít. Đa phần các DNNVV cho rằng, thủ tục vay vốn hiện nay là quá rườm rà, thậm chí ngay cả khi có chính sách ưu đãi của Chính phủ cũng chỉ có số ít tiếp cận được với nguồn vốn tín dụng.

*Nguồn vốn từ các quỹ hỗ trợ của Chính phủ:* Thời gian qua, Chính phủ đã có nhiều giải pháp hỗ trợ cho DNNVV, một trong những biện pháp hiệu quả phải kể tới là việc đưa Quỹ phát triển DNNVV vào hoạt động và phát triển mạnh mẽ. Tuy nhiên, quỹ này chỉ tập trung vào các DN có tiềm năng phát triển, có dự án, phương án kinh doanh khả thi và DN nằm trong đối tượng ưu tiên như: DN phụ trợ, DN chế biến nông sản, DN xuất khẩu... cho DN vay vốn với lãi suất ưu đãi so với

thị trường, lãi suất được tính theo lãi suất trung bình của các ngân hàng thương mại. Trong khi đó, sự hạn chế về thông tin cũng như hiểu biết các chính sách của Nhà nước còn hạn chế là rào cản lớn đối với DNNVV khi tiếp cận nguồn vốn này.

*Nguồn vốn từ các tổ chức quốc tế:* Hiện có một số tổ chức phi chính phủ đang tích cực hỗ trợ cho một số DNNVV tại Việt Nam trong một số lĩnh vực, nhiều nhất là hỗ trợ cho các DNNVV cải thiện hoạt động của DN, đáp ứng các tiêu chuẩn về trách nhiệm của DN đối với xã hội. Ưu điểm của hình thức tài trợ này là nhằm giảm bớt được gánh nặng cho ngân sách, có thêm nguồn ngoại tệ và các DNNVV sau khi nhận được tài trợ sẽ không phải hoàn trả lại số vốn được hỗ trợ. Tuy nhiên, yêu cầu đặt ra cho DNNVV của các quỹ hỗ trợ này rất cao. Đối tượng DNNVV thường có thói quen làm việc theo “mối quan hệ”, cho nên trước khi giải ngân nguồn vốn, các tổ chức quốc tế thường xuống kiểm tra thực tế năng lực của DN và trình độ của người điều hành.

*Nguồn vốn từ các DN đối tác:* Đây là hình thức tín dụng thương mại đối với tất cả các phía mà người hưởng lợi nhiều nhất là DNNVV. Cụ thể là, khi DNNVV là các vệ tinh của các DN lớn, họ sẽ được nhận hỗ trợ tài chính và kỹ thuật từ các DN lớn. Ví dụ, Vingroup có thể ứng trước một phần giá trị đơn hàng cho các nhà thầu sản xuất cửa sổ Eurowindow đối với các dự án bất động sản của họ. Khi các nhà sản xuất có đơn đặt hàng của Vingroup, thì các DN cung cấp đầu vào cũng sẵn sàng cho trả chậm một phần trong đơn hàng.

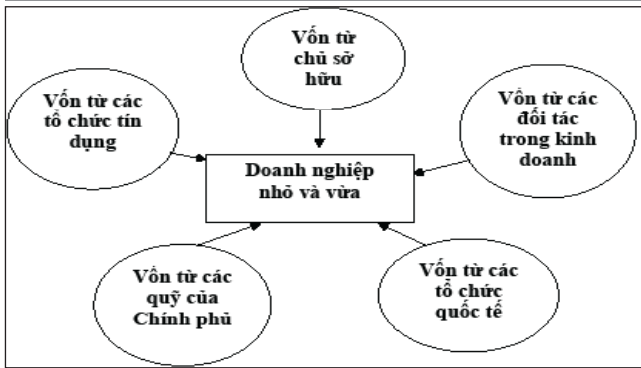
Việt Nam ngày càng hội nhập sâu vào nền kinh tế thế giới, theo đó các tập đoàn sản xuất lớn trên thế giới đến đầu tư tại Việt Nam cũng sẽ nhiều lên, cơ hội để trở thành một công ty vệ tinh của các tập đoàn quốc tế cũng cần được DNNVV Việt Nam quan tâm tận dụng triệt để. Tuy nhiên, kênh huy động vốn từ đối tác kinh doanh phần lớn phụ thuộc vào niềm tin giữa các DN. Điều này, đòi hỏi các DNNVV phải từ bỏ thói quen kinh doanh kiểu “thời vụ”, tiến tới xây dựng uy tín và thương hiệu, lòng tin không tự nhiên mà có được, nó được xây dựng trên uy tín qua mỗi công việc, dù là nhỏ nhất.

### **Giải pháp hỗ trợ doanh nghiệp nhỏ và vừa tiếp cận các nguồn vốn hiệu quả**

Để tháo gỡ cũng như hỗ trợ DN nói chung và DNNVV tiếp cận được tới các nguồn vốn hiệu quả trong bối cảnh hội nhập, cần có sự phối hợp nhịp nhàng từ các cơ quan, bộ, ngành, hiệp hội và quan



HÌNH: MỘT SỐ KÊNH DẪN VỐN  
CHO DOANH NGHIỆP NHỎ VÀ VỪA HIỆN NAY



Nguồn: Hiệp hội Doanh nghiệp nhỏ và vừa Việt Nam.

trọng nhất là từ bản thân DN.

*Thứ nhất*, đối với các cơ quan quản lý: Các cơ quan quản lý, nhất là Ngân hàng Nhà nước cần xây dựng các chính sách vĩ mô hỗ trợ DNNVV tiếp cận được với nguồn vốn tín dụng. Muốn vậy, các nhà hoạch định chính sách cần có lộ trình, giải pháp khuyến khích đồng bộ các thị trường tài chính, đa dạng hóa các kênh huy động vốn trong nền kinh tế, hạn chế tình trạng tín dụng đen; Điều hành chính sách lãi suất linh hoạt, kịp thời và ổn định, phù hợp với cơ chế thị trường; Hạn chế sử dụng các biện pháp hành chính trong điều hành lãi suất, để đảm bảo lãi suất trong nền kinh tế vận động theo cơ chế thị trường; cần thực hiện triệt để và kiên trì các giải pháp hỗ trợ lãi suất, tạo điều kiện thuận lợi cho DNNVV có thể tiếp cận được sự hỗ trợ của Chính phủ, qua đó phát huy tốt nhất hiệu ứng của gói kích thích này đối với nền kinh tế.

*Thứ hai*, đối với các tổ chức tín dụng: Cần sớm xây dựng chính sách tín dụng riêng phù hợp đối với các DNNVV; thành lập các bộ phận tín dụng riêng dành cho các DNNVV. Đồng thời, nâng cao hiệu quả kiểm tra, giám sát sử dụng vốn vay của DN sau khi giải ngân; tăng cường quản lý rủi ro, quản lý nợ xấu...

Các tổ chức tín dụng cần hoàn thiện hệ thống chấm điểm tín dụng và xếp hạng tín dụng nội bộ đối với khách hàng DNNVV. Việc áp dụng hệ thống chấm điểm tín dụng nội bộ đặc biệt có lợi cho ngân hàng khi tiến hành thẩm định các khoản vay nhỏ, bởi nếu tiến hành phân tích với từng khoản vay, sẽ mất nhiều thời gian và chi phí nhưng với hệ thống chấm điểm tín dụng – các tiêu chí phù hợp đã được nghiên cứu và chọn lựa để đánh giá năng lực của khách hàng, thì chi phí và thời gian giao dịch sẽ giảm bớt, lãi suất cho vay theo đó có thể sẽ giảm, tăng cơ hội tiếp cận tín dụng cho DNNVV.

Đối với chính sách lãi suất, các tổ chức tín dụng cũng nên phân tích và đánh giá chính xác mức sinh lời của DN, đặc biệt là DNNVV để từ đó xác định mức lãi suất cho vay hợp lý, đảm bảo đôi bên cùng phát triển. Ngoài ra, ngân hàng cũng nên nâng cao khả năng dự báo và thực hiện tốt vai trò tư vấn về lãi suất cho vay đối với khách hàng để giúp DN phòng ngừa và hạn chế rủi ro cho chính mình và cho cả bản thân tổ chức tín dụng. Đồng thời, thường xuyên và kịp thời thực hiện các chính sách ưu đãi, chia sẻ khó khăn về lãi suất với các khách hàng gặp khó khăn trong khả năng của mình, qua đó hỗ trợ khách hàng phát triển bền vững và gắn bó với ngân hàng; phát huy vai trò của hiệp hội ngân hàng trong việc thực hiện chính sách lãi suất ổn định, đồng nhất, để vừa đảm bảo lợi ích kinh doanh của ngân hàng vừa tránh những xáo trộn về mặt bằng lãi suất gây ảnh hưởng đến nền kinh tế.

*Thứ ba*, đối với các hiệp hội ngành nghề: Nên hướng dẫn cho DNNVV thông qua các khóa đào tạo. Nội dung tập trung chủ yếu vào việc giúp các DNNVV các kiến thức tài chính cũng như trình tự các bước để vay vốn; góp ý cách lập phương án sản xuất kinh doanh và chuẩn bị hồ sơ vay vốn, giúp DNNVV nhanh chóng tiếp cận tới nguồn vốn, kịp thời phát triển sản xuất kinh doanh.

*Thứ tư*, đối với DNNVV: Cần sớm hoàn thiện cơ chế quản lý, kế hoạch kinh doanh, tài chính, đầu tư công nghệ, nâng cao trình độ quản lý để tăng khả năng cạnh tranh của sản phẩm; lựa chọn các phương án kinh doanh hiệu quả, tập trung vào các lĩnh vực sản xuất, kinh doanh chủ chốt, có thế mạnh, có khả năng tạo ra dòng tiền bền vững không đầu tư dàn trải, mạo hiểm và cần thực hiện nghiêm túc chế độ kế toán cho DNNVV, nên sử dụng dịch vụ kiểm toán độc lập nếu cần thiết chứng minh sự minh bạch tài chính của mình. Đặc biệt, cần quan tâm đến công tác phân tích, lập kế hoạch, chiến lược kinh doanh, tăng cường quản lý tài chính... vừa chủ động tìm kiếm, nắm bắt, hiện thực hóa cơ hội, đồng thời củng cố các điều kiện để tiếp cận các nguồn vốn vay.

Các DNNVV cũng nên tham gia vào hoạt động của các hiệp hội, các câu lạc bộ nhằm cải thiện mối liên kết với các DN khác hoặc với các tổ chức tín dụng, đồng thời cũng chia sẻ được nhiều thông tin hữu ích về các dịch vụ và kinh nghiệm quản lý DN. Mối liên kết khăng khít trong các hiệp hội cũng sẽ giúp các DNNVV giảm thiểu rủi ro trong hoạt động của mình...