



# DOANH NGHIỆP NHỎ VÀ VỪA TIẾP CẬN VỐN NGÂN HÀNG: NHỮNG VẤN ĐỀ ĐẶT RA?

ThS. NGUYỄN HỮU MẠNH - Đại học Nha Trang

*Dù đóng vai trò quan trọng đối với sự phát triển của kinh tế - xã hội nhưng các doanh nghiệp nhỏ và vừa vẫn phải đối diện với không ít khó khăn trong việc tiếp cận với nguồn vốn ngân hàng. Hầu hết các nghiên cứu đã chỉ ra nguyên nhân khiến loại hình doanh nghiệp này khó khăn trong tiếp cận vốn ngân hàng bởi: Thiếu tài sản thế chấp; khả năng tài chính yếu, thiếu minh bạch trong lập báo cáo tài chính... Đánh giá thực tiễn tiếp cận vốn của doanh nghiệp nhỏ và vừa nói chung, doanh nghiệp nhỏ và vừa trên địa bàn tỉnh Khánh Hòa nói riêng, bài viết đề xuất một số giải pháp nhằm nâng cao khả năng tiếp cận vốn ngân hàng cho loại hình doanh nghiệp này trong thời gian tới.*

• Từ khóa: Doanh nghiệp vừa và nhỏ, ngân hàng thương mại, báo cáo tài chính, tài sản thế chấp.

## Thực tiễn tiếp cận tài chính đối với doanh nghiệp nhỏ và vừa

Sự đóng góp của các doanh nghiệp vừa và nhỏ (DNNVV) đối với nền kinh tế đang trở nên ngày càng quan trọng, ngay cả đối với các nền kinh tế phát triển. DNNVV không những tạo ra một tỷ lệ GDP đáng kể mà còn là một động lực tạo việc làm và gia tăng kim ngạch xuất khẩu cho nền kinh tế. Chẳng hạn, tỷ trọng của DNNVV trong tổng số các DN nói chung của các thành viên Tổ chức Hợp tác phát triển kinh tế (OECD) là hơn 97%. Nghiên cứu của Ayyagari, Beck, và Demirgüç-Kunt (2007) cho thấy, trung bình DNNVV tạo ra khoảng 60% việc làm trong lĩnh vực sản xuất của các nước đang phát triển và phát triển.

Riêng đối với khu vực ASEAN - hiện là nền kinh tế lớn thứ 6 của thế giới với tổng GDP năm 2015 đạt 2,43 nghìn tỷ USD, các DNNVV được coi là “xương sống” của nền kinh tế ASEAN và là động lực để trong 10 năm tới giúp khối này trở thành nền kinh tế lớn thứ 5 thế giới, sau Hoa Kỳ, Trung Quốc, Nhật Bản và Đức. Theo báo cáo của Ban Thư ký ASEAN, các DNNVV chiếm 52-97% tổng số lao động, song tỷ lệ trong tổng xuất khẩu vẫn nhỏ (chỉ 10-30%). Theo “Sách trắng DNNVV” Thái Lan (2011), DNNVV đóng góp 36,6% vào GDP của nước này năm 2011. Tại Việt Nam, tỷ lệ DNNVV trong tổng số DN cũng chiếm một tỷ lệ gần như tuyệt đối và có xu hướng ngày càng tăng.

Đặc biệt, theo nhận định của lãnh đạo các quốc gia ASEAN, vấn đề tiếp cận tài chính đang trở thành mối quan tâm lớn cho DNNVV. Hiện nay đang tồn

tại một khoảng cách lớn trong tiếp cận tài chính ở các nước thành viên ASEAN kém phát triển khi so sánh với Singapore, Malaysia, Thái Lan, Indonesia hoặc Philippines. Do vậy, 1 trong 5 chiến lược then chốt của Kế hoạch Hành động chiến lược ASEAN về Phát triển DNNVV trong thời gian tới là gia tăng tiếp cận vốn ngân hàng. Thực tế cho thấy, DNNVV thường gặp một số trở ngại lớn, trong đó nổi bật nhất là việc tiếp cận với nguồn lực tài chính. Do có quy mô nhỏ, tiềm lực tài chính yếu, cấu trúc đơn giản, ít chú ý tới công tác quản trị tài chính, nhân sự và đặc biệt là không đáp ứng được về tài sản thế chấp nên DNNVV thường gặp trở ngại hơn là các công ty có quy mô lớn trong việc vay vốn mở rộng hoạt động sản xuất kinh doanh. Vòng luẩn quẩn về sự thiếu hụt tài chính càng trở nên phức tạp hơn và cản trở mạnh mẽ sự phát triển của DNNVV trong tương lai, đặc biệt là khi nền kinh tế vĩ mô gặp bất ổn, điển hình như bối cảnh nền kinh tế sau khủng hoảng tài chính thế giới 2008 vừa qua.

Tại Việt Nam, DNNVV đã có những bước phát triển nhanh chóng. Chính phủ cũng đã có những chính sách ưu đãi, hỗ trợ phát triển DNNVV. Tuy nhiên, theo thống kê của Bộ Kế hoạch và Đầu tư cho thấy, hiện mới chỉ có khoảng 32% DNNVV có khả năng tiếp cận vốn, 35% DN khó tiếp cận và khoảng 33% không thể tiếp cận nguồn vốn... Trong bối cảnh suy thoái kinh tế - tài chính toàn cầu, sự bất ổn của hệ thống ngân hàng thương mại (NHTM) trong nước - nhà cung cấp vốn vay chính cho DNNVV đang đe dọa nghiêm trọng tới

sự phát triển của các DNNVV nói riêng và nền kinh tế nói chung. Bên cạnh đó, các tổ chức trung gian tài chính đặc biệt là NHTM thường coi DNNVV là đối tượng khách hàng rủi ro và có chi phí phục vụ cao. Vì vậy, DNNVV thường khó tiếp cận được vốn để thực hiện các khoản đầu tư cần thiết nhằm tăng năng suất và khả năng cạnh tranh, phát triển các thị trường mới... Hầu hết các DNNVV đều “kêu khó” khi không tiếp cận được vốn, trong khi hoạt động sản xuất kinh doanh của DNNVV phụ thuộc nhiều vào nguồn vốn từ NHTM.

### **Cơ hội tiếp cận vốn ngân hàng của doanh nghiệp nhỏ vừa và vừa tại tỉnh Khánh Hoà**

Theo số liệu thống kê, từ năm 2011 đến nay, trung bình mỗi năm tỉnh Khánh Hoà có hơn 1 nghìn DN thành lập mới. Đến hết năm 2015, tổng số DN trên địa bàn tăng lên khoảng 13 nghìn. Ngày 26/8/2015, UBND tỉnh Khánh Hoà đã ban hành Quyết định 2343/QĐ-UBND về trợ giúp phát triển DNNVV tỉnh Khánh Hoà giai đoạn 2016-2020, trong đó đề ra nhiều mục tiêu cụ thể như: Hơn 6 nghìn DN đăng ký thành lập, nâng số DN đăng ký thành lập mới đến hết giai đoạn là 18 nghìn DN; DNNVV đóng góp khoảng 45% trong tổng giá trị sản xuất công nghiệp, kim ngạch xuất khẩu đạt từ 60% đến 65% tổng kim ngạch xuất khẩu của tỉnh; 65% số lượng DNNVV được vay tại các tổ chức tín dụng. Dự nợ cho vay các DNNVV chiếm 40% tổng dự nợ cho vay toàn Tỉnh. Tuy nhiên, thực tế cho thấy, đến nay việc tiếp cận vốn của DNNVV tại Khánh Hoà gặp một số khó khăn do nhiều nguyên nhân, cụ thể:

#### ***Về phía doanh nghiệp nhỏ và vừa***

Hoạt động tham gia bảo lãnh hoặc có cơ chế tín dụng phù hợp như thành lập quỹ bảo lãnh tín dụng DNNVV, tuy nhiên, đến nay tỉnh Khánh Hoà vẫn chưa thành lập được Quỹ này. Nguyên nhân là do vướng cơ chế huy động nguồn tài chính để hoạt động. Bên cạnh đó, trong một thời gian dài, đối tượng DNNVV rất cần sự trợ giúp tài chính, đặc biệt trong một số ngành trọng tâm mũi nhọn của Tỉnh như: Du lịch, khách sạn và chế biến xuất khẩu thủy sản thì lại không được quan tâm, bởi hầu hết NHTM không coi DNNVV là đối tượng khách hàng mục tiêu. Giai đoạn 2009 - 2014 chứng kiến sự bất ổn của hệ thống ngân hàng, nợ xấu gia tăng, chính sách tiền tệ của Chính phủ thay đổi thường xuyên đã ảnh hưởng tới việc cho vay của NHTM, vì vậy làm cho khả năng tiếp cận vốn của DNNVV gặp khó khăn. Cũng trong giai đoạn này, sau khi khủng hoảng kinh tế, vấn đề nợ xấu tăng cao đối với đối tượng DN nhà nước thì các NHTM đặc biệt là NHTM cổ phần lại xác định DNNVV là khách hàng

mục tiêu cho vay. Tuy nhiên, do các DNNVV gặp khó khăn trong vấn đề sản xuất, tồn kho tăng cao, cho nên không đủ năng lực chứng minh khả năng tài chính cho ngân hàng, vì vậy việc tiếp cận vốn ngân hàng chưa được cải thiện nhiều.

Theo kết quả cuộc khảo sát, đa phần DNNVV tại Khánh Hoà đều có quy mô nhỏ và rất nhỏ, thường mới được thành lập và là dạng công ty gia đình nên chưa có chiến lược phát triển lâu dài; dự án sản xuất kinh doanh kém thuyết phục nên không được ngân hàng đánh giá cao trong quá trình duyệt vay vốn. DNNVV lại không có một bộ phận kế toán hoặc lập kế hoạch chuyên nghiệp, đa phần việc tìm kiếm nguồn tài trợ cho DN đều do chủ DN tự tìm hiểu. Việc tham gia tư vấn bán hàng của NHTM hoặc tư vấn của các tổ chức hiệp hội chưa nhiều và không mang lại hiệu quả thiết thực cho DNNVV. Hầu hết các chủ DN đều cho rằng, tài sản thế chấp là yếu tố quan trọng nhất khi NHTM cho vay, trong khi đó một số hình thức tín dụng khác cho vay dựa trên dòng tiền tương lai hoặc cho vay chiết khấu chứng từ xuất khẩu lại không được DNNVV chú ý. Khi lựa chọn các phương thức bảo lãnh vay vốn, hầu hết đều có tài sản thế chấp (83% trường hợp) và bảo lãnh cá nhân, gia đình (13%) trong khi các hình thức bảo lãnh khác không được DN sử dụng. Nhiều DNNVV đều có tâm lý khai báo số vốn đầu tư thấp hơn số thực tế nhằm trốn tránh nghĩa vụ thuế, vì vậy khi ngân hàng tiến hành kiểm tra báo cáo kế toán của DNNVV thường đánh giá năng lực tài chính của mình yếu hoặc không đủ năng lực trả nợ.

#### ***Về phía ngân hàng thương mại***

Hầu hết NHTM nói chung, các NHTM tại Khánh Hoà nói riêng chỉ muốn cho DNNVV vay ngắn hạn bổ sung vốn lưu động, vì lo ngại rủi ro trong tương lai, trong khi nhu cầu sử dụng vốn đầu tư trung và dài hạn của DN là khá cao. Tuy xác định DNNVV là đối tượng cho vay nhưng hầu hết các NHTM vẫn chưa có một bộ phận chuyên trách nghiên cứu về nhu cầu và trợ giúp các tư vấn cần thiết cho DNNVV. Thông tin về DNNVV thường hạn chế hoặc không đáng tin cậy do các vấn đề về thống kê, do đó ngân hàng không hiểu nhiều về DNNVV, gây tâm lý e ngại khi cho vay.

Một bất cập khác nữa, đó là khi DNNVV có thể có tiềm lực tài chính tốt, báo cáo tài chính minh bạch nhưng không thuộc “khẩu vị tín dụng” của ngân hàng thì cũng không được duyệt vay. Chẳng hạn, Techcombank xác định đối tượng DNNVV được vay là vận tải hành khách và hàng hóa, xây dựng, xuất khẩu nông sản và thủy sản bắt buộc phải có thế chấp mới cho vay, do lo ngại nợ xấu. Như vậy, đối tượng chiếm số đông DNNVV của tỉnh Khánh



Hòa là kinh doanh thương mại và khách sạn nhà hàng không thuộc đối tượng cho vay của ngân hàng này... nên việc tiếp cận vốn ngân hàng cũng chẳng khác gì “đánh đố” DN.

### Những khuyến nghị về chính sách

*Một là*, sớm thành lập quỹ bảo lãnh tín dụng DNNVV. Qua kết quả khảo sát, việc thành lập quỹ bảo lãnh tín dụng dành cho DNNVV của tỉnh Khánh Hòa đang rất được mong đợi. Trong các cuộc đối thoại giữa lãnh đạo Tỉnh và đại diện các DNNVV, hầu hết đều có ý kiến về việc tham gia bảo lãnh của Tỉnh cho DNNVV để vay vốn. Hiện nay, do chưa có quỹ bảo lãnh tín dụng vì vậy việc bảo lãnh của Tỉnh đối với DNNVV chưa được thực hiện. DNNVV vẫn phải tự tìm kiếm các nguồn tài trợ với chi phí cao.

*Hai là*, nâng cao hiệu quả các hoạt động trợ giúp DNNVV của hiệp hội và các cơ quan của địa phương. Qua kết quả điều tra DNNVV cho thấy, sự trợ giúp của các cơ quan này đối với DNNVV vẫn chưa mang lại hiệu quả. Nhu cầu trợ giúp về các yếu tố pháp lý, đào tạo nguồn nhân lực và cung cấp thông tin một cách đầy đủ, đặc biệt là việc chuẩn bị hồ sơ vay vốn và khả năng chứng minh năng lực tài chính cho ngân hàng của DNNVV còn yếu và thiếu. Cần phát huy vai trò của các hiệp hội và trung tâm hỗ trợ DN của Tỉnh bằng việc mở các lớp đào tạo ngắn hạn cho chủ DNNVV và các cán bộ làm công tác tài chính tại các DN này. Nguồn tài chính cho các hoạt động này cần được sự chia sẻ và đầu tư của Tỉnh nhằm nâng cao chất lượng và hiệu quả.

*Ba là*, coi trọng đối tượng khách hàng DNNVV đúng mức. Các NHTM cổ phần đang dần chuyển hướng sang đối tượng khách hàng là DNNVV, trong khi NHTM nhà nước vẫn chưa có nhiều chuyển biến tích cực. Thống kê cho thấy, nhóm NHTM nhà nước chiếm một tỷ lệ trên 55% thị phần huy động vốn và cho vay trên tất cả các NHTM của tỉnh Khánh Hòa. Vì vậy, nếu nhóm NHTM nhà nước trên chú trọng hơn nữa việc cho vay thì sẽ tạo thêm nhiều cơ hội hơn cho DNNVV trong vấn đề tiếp cận vốn.

Kết quả điều tra cũng cho thấy, trong số 82 DNNVV trả lời không vay ngân hàng thì có tới 36% là từ chủ quan của DN cho rằng, ngân hàng sẽ không cho vay và không biết thủ tục như thế nào là 11%. Rõ ràng, có sự bất cân xứng thông tin giữa NHTM và DNNVV trong việc đáp ứng nhu cầu vay vốn của DN và mong muốn cho vay của ngân hàng. Hơn nữa, hình thức tín dụng thuê mua hoặc cho thuê tài chính gần như không được DNNVV sử dụng. Kết quả điều tra cho thấy, chỉ có 8% số trường hợp trả lời có sử dụng hình thức thuê mua tài chính để tài

trợ nhu cầu về vốn. Trong khi đó, hình thức thuê tài chính có thể giúp ích cho DNNVV trong việc tăng cường máy móc công nghệ trong khi NHTM giảm bớt được rủi ro cho DNNVV vay khi đề cao vai trò của tài sản thế chấp...

*Bốn là*, thực tế cho thấy, ngay cả DNNVV cũng cho rằng, ngoài yếu tố về tài sản thế chấp, còn nhiều yếu tố quan trọng khác khiến cho ngân hàng quyết định hoặc từ chối cho vay. Đó là khả năng trả nợ, lập kế hoạch kinh doanh, minh bạch báo cáo tài chính và viễn cảnh kinh doanh của DNNVV. Trong các yếu tố trên, có nhiều yếu tố DNNVV có thể khắc phục được. Chẳng hạn, việc lập kế hoạch kinh doanh và báo

**Mục tiêu tỉnh Khánh Hòa đặt ra cho giai đoạn 2016-2020: Doanh nghiệp nhỏ và vừa đóng góp khoảng 45% trong tổng giá trị sản xuất công nghiệp, kim ngạch xuất khẩu đạt từ 60% đến 65% tổng kim ngạch xuất khẩu của Tỉnh; 65% số lượng doanh nghiệp nhỏ và vừa được vay tại các tổ chức tín dụng. Dự nợ cho vay các doanh nghiệp nhỏ và vừa chiếm 40% tổng dự nợ cho vay toàn Tỉnh...**

cáo tài chính phải rõ ràng, minh bạch liên quan nhiều đến yếu tố kỹ thuật. Vì vậy, DNNVV cần có đội ngũ nhân viên chuyên trách về các vấn đề này hoặc có thể thuê ngoài nhân viên kế toán, tài chính của các công ty cung cấp các dịch vụ kế toán, tài chính, thuế của DN. Điều này vừa tránh rắc rối về mặt pháp luật thuế cho DN, đồng thời có thể chuẩn bị hồ sơ đầy đủ và minh bạch theo yêu cầu của bên cho vay. DN cần tận dụng các lớp đào tạo cho lãnh đạo DN và nhân viên do hiệp hội và địa phương tổ chức nhằm cập nhật thông tin thị trường, nâng cao trình độ chuyên môn của nguồn nhân lực trong DN. Việc DNNVV ngại tiếp cận với ngân hàng xin vay vốn vì “nghĩ rằng ngân hàng không cho vay” và “không biết thủ tục như thế nào” cho thấy, cần thay đổi nhận thức và tăng cường trợ giúp DNNVV về mặt thông tin thông qua việc đào tạo thường xuyên cho các DN này.

### Tài liệu tham khảo:

1. Chính phủ (2009), Nghị định 56/2009/NĐ-CP ngày 30/6/2009 về trợ giúp phát triển DNNVV;
2. UBND tỉnh Khánh Hòa, Quyết định số 2343/QĐ-UBND về trợ giúp phát triển DNNVV tỉnh Khánh Hòa giai đoạn 2016-2020;
3. Cục Phát triển DN (2015), Kế hoạch phát triển DNNVV 2016-2020 của tỉnh Khánh Hòa;
4. Một số trang web như: khanhhoa.gov.vn, khsa.gov.vn, baokhanhhoa.com.vn...