Nguồn tài chính và tiếp cận vốn cho doanh nghiệp nhỏ và vừa tại Việt Nam trong bối cảnh hội nhập quốc tế

TS. ĐINH THỊ THANH VÂN

Doanh nghiệp nhỏ và vừa (DNNVV) có vị trí hết sức quan trọng trong phát triển kinh tế, tạo công ăn việc làm và ổn định kinh tế- xã hội của một quốc gia. Tuy nhiên, trong bối cảnh hội nhập kinh tế quốc tế, đặc biệt là việc tham gia vào cộng đồng kinh tế ASEAN, các DNNVV tại Việt Nam gặp nhiều khó khăn, thách thức trong cạnh tranh với các loại hình doanh nghiệp khác. Một trong những vấn đề mà bản thân các DNNVV, các chuyên gia kinh tế, các nhà hoạch định chính sách, các hiệp hội DNNVV trăn trở là làm thế nào để đa dạng hóa nguồn tài chính và tăng cường khả năng tiếp cận vốn của các DNNVV. Bài viết sẽ giới thiệu một số vấn đề về DNNVV, trình bày các nguồn tài chính chủ yếu của DNNVV trên thế giới và tại Việt Nam. Tiếp theo, bài viết sẽ tổng kết các yếu tố gây khó khăn trong tiếp cận vốn của các DNNVV tại Việt Nam theo các khảo sát và nghiên cứu gần đây. Cuối cùng, bài viết trình bày kinh nghiệm hỗ trợ tiếp cận vốn cho DNNVV ở một số quốc gia trên thế giới và một số gợi ý nhằm giải quyết khó khăn trong tiếp cận vốn cho DNNVV ở Việt Nam.

Từ khóa: *DNNVV, tiếp cận vốn, nguồn lực tài chính*

1. Giới thiệu chung về doanh nghiệp nhỏ và vừa

1.1. Định nghĩa doanh nghiệp nhỏ và vừa

DNNVV trong tiếng Anh là SMEs (Small and Medium-sized Enterprises). Mỗi quốc gia và các tổ chức quốc tế đều có những định nghĩa và tiêu chuẩn riêng về DNNVV. Tại Anh, một doanh nghiệp được định nghĩa là SME nếu đủ 2/3 tiêu chuẩn: (i) Có số lao động nhỏ hơn 250 người; (ii) có doanh thu hàng năm không vượt quá 25 triệu bảng Anh; và (iii) có tổng tài sản không vượt quá 12,5 triệu bảng Anh (Phòng Thương mại Anh, 2012). Tại Nhật, theo Bộ Thương mại và Công nghiệp Nhật (2013), DNNVV được tính tùy theo ngành nghề có vốn điều lệ không

Bảng 1. Phân loại doanh nghiệp nhỏ và vừa tại Việt Nam

Quy mô / Khu vực	Doanh nghiệp siêu nhỏ	Doanh nghiệp nhỏ		Doanh nghiệp vừa	
	Số lao động	Tổng nguồn vốn	Số lao động	Tổng nguồn vốn	Số lao động
1. Nông, lâm nghiệp và thủy sản	10 người trở xuống	20 tỷ đồng trở xuống	từ trên 10 người đến 200 người	từ trên 20 tỷ đồng đến 100 tỷ đồng	từ trên 200 người đến 300 người
2. Công nghiệp và xây dựng	10 người trở xuống	20 tỷ đồng trở xuống	từ trên 10 người đến 200 người	từ trên 20 tỷ đồng đến 100 tỷ đồng	từ trên 200 người đến 300 người
3. Thương mại và dịch vụ	10 người trở xuống	10 tỷ đồng trở xuống	từ trên 10 người đến 50 người	từ trên 10 tỷ đồng đến 50 tỷ đồng	từ trên 50 người đến 100 người

Nguồn: Nghị định số 56/2009/NĐ-CP

vượt quá từ 50 triệu đến 300 triệu Yên, và có số lao động không vượt quá từ 50-300 người. Tại Úc và New Zealand, định nghĩa DNNVV đơn giản là doanh nghiệp có số lao động không vượt quá 19 người (Bộ Phát triển kinh tế Úc, 2013). Tại Việt Nam, định nghĩa DNNVV được quy định tại Khoản 1 Điều 3 Nghị định số 56/2009/NĐ-CP ngày 30/6/2009 của Chính phủ về trợ giúp phát triển DNNVV như sau: "DNNVV là cơ sở kinh doanh đã đăng ký kinh doanh theo quy định pháp luật, được chia thành ba cấp: siêu nhỏ, nhỏ, vừa theo quy mô tổng nguồn vốn (tổng nguồn vốn tương đương tổng tài sản được xác định trong bảng cân đối kế toán của doanh nghiệp) hoặc số lao động bình quân năm (tổng nguồn vốn là tiêu chí ưu tiên)" (Bảng 1).

1.2. Đặc điểm của doanh nghiệp nhỏ và vừa

DNNVV không đơn giản là phiên bản thu nhỏ của những doanh nghiệp truyền thống mà chúng có nhiều sự khác biệt về quan hệ sở hữu, nguồn lực, cơ cấu tổ chức và hệ thống quản trị (Pangarkar, 2008). DNNVV có một số lợi thế rõ ràng, đó là khả năng thoả mãn nhu cầu có hạn trong những thị trường chuyên môn hoá, khuynh hướng sử dụng nhiều lao động với trình độ kỹ thuật trung bình thấp, đặc biệt là rất linh hoạt, có khả năng nhanh chóng thích nghi với các nhu cầu và thay đổi của thị trường. DNNVV có thể bước vào thị trường mới mà không thu hút sự chú ý của các doanh nghiệp lớn (do quy mô doanh nghiệp nhỏ), sẵn sàng phục vụ ở những nơi xa xôi nhất, những khoảng trống vừa và nhỏ trên thị trường mà các doanh nghiệp lớn không đáp ứng vì mối quan tâm của họ đặt ở các thị trường có khối lượng lớn. DNNVV là loại hình sản xuất có địa điểm sản xuất phân tán, tổ chức bộ máy chỉ đạo gọn nhẹ, năng động nên dễ dàng khởi sự, nhạy bén với thay đổi của thị trường; vòng quay sản phẩm nhanh nên có thể sử dụng vốn tự có, hoặc vay bạn bè, người thân dễ dàng (Ahmed, 2015). DNNVV cũng có thể sẵn sàng đầu tư vào các lĩnh vực mới, lĩnh vực có mức độ rủi ro cao. Đó là bởi vì các doanh nghiệp loại này có mức vốn đầu tư nhỏ, sử dụng ít lao động nên có khả năng mạo hiểm, dễ dàng đổi mới trang thiết bị, đổi mới công nghệ, hoạt động hiệu quả với chi phí cố định thấp.

Bên cạnh những lợi thế, DNNVV cũng có một số hạn chế. Đầu tiên, khả năng tiếp cận và huy động vốn của các DNNVV kém hơn so với các doanh nghiệp lớn. Nguồn vốn hoạt động của các DNNVV có thể được trông đợi từ nhiều nguồn khác nhau như nguồn tự có, từ người thân, bạn bè, vay từ các tổ chức tín dụng (TCTD) hay thị trường chứng khoán… Tuy nhiên, thông thường, các DNNVV chưa đủ mạnh, đủ uy tín và niềm tin để có thể được vay vốn ở các ngân hàng thương mại (NHTM) hoặc huy động vốn trên thị trường chứng khoán (Vũ Thị Thanh Phương, 2008). Ngoài ra, so sánh với các doanh nghiệp lớn hơn, DNNVV gặp nhiều hạn chế về nguồn lực quản lý, đội ngũ nhân viên và năng lực tổng thể. DNNVV thường được điều hành bởi chính người sáng lập, trong khi các công ty lớn được điều hành bởi những chuyên gia, điều này gây ra kết quả tất yếu rằng các quyết định chính sách được

đưa ra sẽ mang tính chuyên quyền cao (Jane và Paul, 2010). Ngoài ra, DNNVV thường không có nguồn lực nội tại đủ lớn mạnh để nhận diện cơ hội và tiến thẳng tới thị trường thế giới. Ở khía cạnh này, có rất nhiều DNNVV chỉ tập trung vào thị phần nội địa của họ và hoàn toàn bỏ qua những cơ hội tốt trên thị trường quốc tế (Fatma và Kemal, 2009).

Trong điều kiện kinh tế Việt Nam, các DNNVV Việt Nam cũng có một số lợi thế nhất định. DNNVV Việt Nam được hình thành và hoạt động phù hợp với nhu cầu thực tế trên mỗi địa bàn, do đó có thể tận dụng được các nguồn lực sẵn có như tài nguyên thiên nhiên, nguồn lao động… với giá thành rẻ, chi phí thấp. Thêm vào đó, các DNNVV có một sức sống mãnh liệt, thể hiện ở khả năng thích ứng cao trong mọi điều kiện, có thể bước vào thị trường mới mà không thu hút sự chú ý của các doanh nghiệp lớn (Vũ Thị Thanh Phương, 2008). Tuy nhiên, DNNVV ở Việt Nam còn có nhiều hạn chế. DNNVV Việt Nam thường gắn với công nghệ lạc hậu, thủ công; hiệu quả của các DNNVV thuộc các thành phần kinh tế còn nhiều bất cập; tiềm lực và năng lực cạnh tranh yếu (Nguyễn Thị Hải Ninh, 2012). Nghiên cứu của Lê Thị Mỹ Linh (2009) cũng chỉ ra điểm yếu lớn của các DNNVV của Việt Nam chính là trình độ học vấn của chủ doanh nghiệp khu vực tư nhân thấp hơn nhiều so với trình độ học vấn của giám đốc doanh nghiệp khu vực nhà nước, công ty cổ phần. Năng lực quản trị yếu kém tất yếu sẽ dẫn đến hoạt động của doanh nghiệp trở nên không hiệu quả. Các DNNVV Việt Nam vẫn còn tồn tại những hạn chế như hiệu quả sản xuất, kinh doanh thấp, hàng tồn kho lớn; chưa tham gia vào được chuỗi giá trị sản xuất toàn cầu, trình độ khoa học công nghệ và năng lực đổi mới trong DNNVV của Việt Nam còn thấp. Ngoài ra, các DNNVV còn gặp nhiều khó khăn trong trong các mối quan hệ (với Nhà nước, với thị trường, ngân hàng, các trung tâm khoa học, với giới báo chí...). Dù được công nhận là động lực quan trọng thúc đẩy kinh tế phát triển, song DNNVV rất khó tự tập hợp hoặc được tập hợp thành lực lượng thống nhất và đủ mạnh để có vị thế chi phối về kinh tế, xã hội và chính trị.

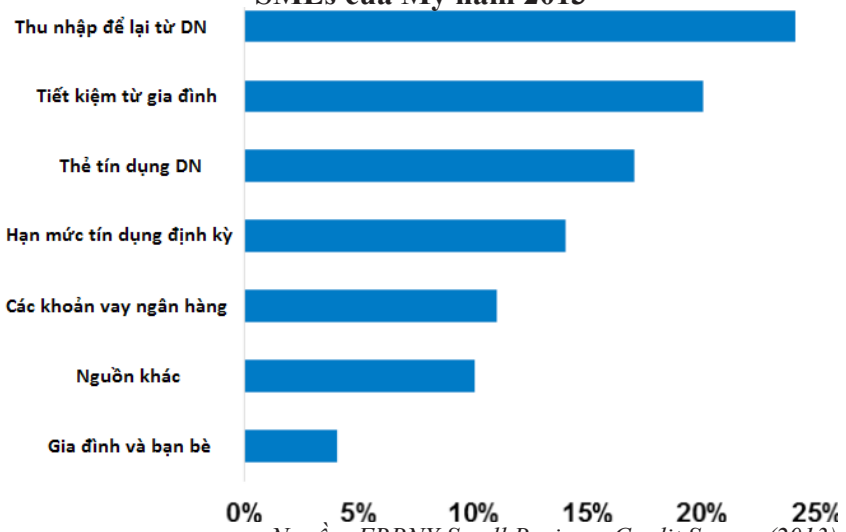
2. Nguồn tài chính của doanh nghiệp nhỏ và vừa

Trên thế giới, mức độ phát triển các sản phẩm tài chính cho các doanh nghiệp của mỗi đất nước tùy thuộc vào sự phát triển của hệ thống tài chính ở đất nước đó. Ở Trung Quốc, Jiang và cộng sự (2014) sau khi nghiên cứu về các DNNVV theo các tiêu chuẩn khác nhau đã chia các nguồn lực tài chính cho các DNNVV thành hai loại là nguồn tài chính bên trong và nguồn tài chính bên ngoài. Nguồn tài chính bên trong thường là nguồn được lựa chọn đầu tiên và quan trọng để tiếp cận vốn, thông thường chủ yếu là lợi nhuận giữ lại và khấu hao. Nguồn tài chính bên ngoài được tiếp cận từ các đối tượng kinh tế độc lập, có thể hỗ trợ tài chính trực tiếp bằng trái phiếu, cổ phiếu, công quỹ và tài chính gián tiếp từ các khoản vay ngân hàng hoặc các quỹ từ tổ chức tài chính phi ngân hàng. Tiếp cận tài chính bên ngoài có thể cung cấp vốn đúng thời điểm cần thiết nhưng lại mất chi phí huy động vốn cao.

Theo Nguyễn Hà Phương (2012), Nhật Bản là quốc gia thực hiện tốt chính sách hỗ trợ tài chính với 99% DNNVV trong tổng số doanh nghiệp. Nhật Bản thành lập các hệ thống tài chính bao gồm tổ chức tài chính quốc doanh phục vụ chính sách và các tổ chức bảo lãnh tín dụng hỗ trợ DNNVV trong các khoản vay mua sắm trang thiết bị và phục vụ đầu tư phát triển công nghệ mới vì lợi ích xuất khẩu với lãi suất thấp hơn lãi suất của NHTM và bảo lãnh cho các khoản nợ của DNNVV với các tổ chức phi Chính phủ. Ngoài ra, Nhật Bản còn có các kênh tài trợ trực tiếp và đưa ra các chính sách trợ cấp kinh tế để khuyến khích nghiên cứu phát triển công nghệ mới.

Với nền tài chính phát triển hiện đại như ở Anh, nguồn vốn chủ yếu của DNNVV là từ vay ngân hàng, từ bạn bè và người thân, thẻ tín dụng, chương trình của chính phủ, các quỹ đầu tư mạo hiểm. Trong đó vốn vay từ ngân hàng chiếm tỷ trọng 22% (mặc dù nhu cầu lên tới 79%), còn vốn từ gia đình và bạn bè chiếm 26% trong khi thực tế mong muốn vay là 30%

Hình 1. Nguồn vốn tín dụng chủ yếu của các doanh nghiệp SMEs của Mỹ năm 2013



Nguồn: FRBNY Small Business Credit Survey (2013)

(Raymond, 2013). Ngoài các nguồn tín dụng truyền thống nói trên, một nguồn tiếp cận tài chính bên ngoài mới được hướng đến với 22% DNNVV quan tâm là kêu gọi vốn cộng đồng. Phương thức này được đánh giá là ưu việt hơn phương thức truyền thống và thu hút sự chú ý của các quỹ cứu trợ, tài trợ vốn cho công ty khởi nghiệp, nghiên cứu khoa học và các dự án công dân. Tương tự, tại Mỹ (Hình 1), bên cạnh các nguồn hỗ trợ từ các cá nhân, nhà đầu tư mạo hiểm và hỗ trợ của các DNNVV khác, nhiều chính phủ và chính quyền địa phương có các chương trình xúc tiến hỗ trợ các DNNVV bằng cách bảo lãnh các khoản vay từ các tổ chức tư nhân cho những người bình thường không đủ tài sản thế chấp cho khoản vay thương mại (ECB, 2008).

Một số quốc gia châu Phi đã hỗ trợ tín dụng cho DNNVV bằng cách áp dụng mô hình cho vay của các doanh nghiệp nổi tiếng Root Capital, E+Co và GroFin. Các mô hình này đã kết hợp hoạt động cho vay thuần túy, khai thác triệt để dịch vụ hỗ trợ tư vấn quản trị doanh nghiệp để nâng cao năng lực quản lý và kinh doanh của doanh nghiệp, từ đó giúp các DNNVV sử dụng vốn vay thành công và đảm bảo khả năng trả nợ (Phan Quốc Đông, 2015). Nghiên cứu Amissah và Gbandi (2014) cho thấy, DNNVV tiếp cận vốn từ nguồn tài chính thông thường và nguồn tài chính không thông thường. Nguồn tài chính thông thường có thể kể đến như các NHTM, tổ chức tài chính vi mô và các cơ quan phát triển quốc tế. Nguồn tài chính không thông thường có thể từ bạn bè, gia đình, người thân, tín dụng tư nhân. Môi trường kinh tế khó khăn, DNNVV thiếu vắng các kĩ năng quản lý và tiếp cận công nghệ kém đã làm giảm sự thu hút vốn từ các NHTM của Nigeria từ 48,79% (1992) xuống còn 0,15% (2010), thay vào đó DNNVV tiếp cận vốn từ các chương trình hỗ trợ vay xã hội của chính phủ.

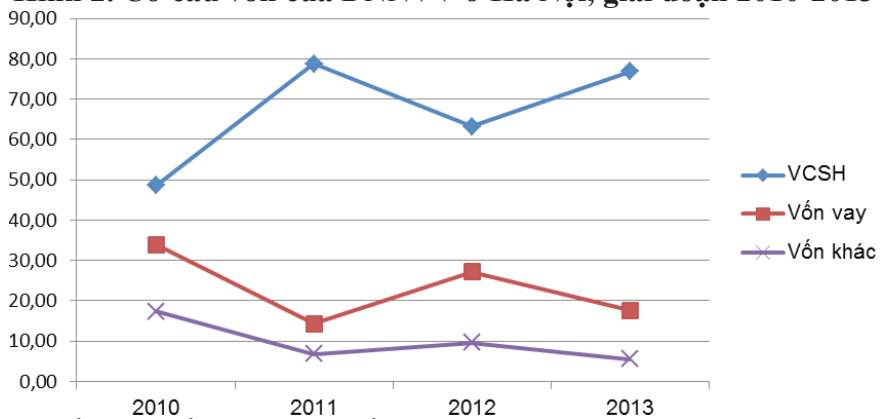
Ở Việt Nam, hầu hết các DNNVV bắt đầu phát triển bằng vốn tự phát của các doanh nhân, tuy nhiên mức ban đầu rất hạn chế. Khi các doanh nghiệp đi vào hoạt động và bước đầu có hiệu quả, họ đều mong muốn gia tăng vốn và mở rộng đầu tư sản xuất. Tuy nhiên, do thị trường vốn ở Việt Nam chưa hoàn thiện nên các DNVV gặp rất nhiều khó khăn trong quá trình tiếp cận nguồn vốn chính thức (Nguyễn Thị Hải Ninh, 2012). Hầu hết các doanh nghiệp có quy mô rất nhỏ không thể thực hiện cổ phần hóa để tham gia thị trường chứng khoán và thu hút vốn qua thị trường này mà chủ yếu là phụ thuộc vào vay vốn ngân hàng.

Khảo sát thường niên về SME của CIEM (2013) cho thấy, có 26% DNNVV tiếp cận được nguồn tín dụng chính thức. Số còn lại tìm kiếm vốn từ nguồn tín dụng phi chính thức (có thể là tín dụng đen, vay mượn bạn bè, gia đình), vì các ngân hàng gặp nhiều bất ổn nên hạn chế cấp vốn tín dụng cho khu vực này. Bên cạnh các khoản vay từ ngân hàng, một số doanh nghiệp có thể tiếp cận vốn từ cho thuê tài chính, đây là hoạt động hỗ trợ tín dụng cho phân khúc khách hàng là DNNVV và doanh nghiệp siêu nhỏ, có thể hỗ trợ nguồn vốn trung và dài hạn cho doanh nghiệp. Tuy nhiên, Châu Đình Linh (2015) cho biết trong cuộc khảo sát 1.000

DNNVV thuộc các ngành nghề khác nhau thì có tới 70% doanh nghiệp trả lời rằng họ biết ít, hoặc chưa từng tìm hiểu về dịch vụ cho thuê tài chính.

Trong báo cáo của Bộ Kế hoạch và Đầu tư (2015), 1/3 DNNVV có nguồn vốn vay từ ngân hàng, còn lại chủ yếu tự có và người thân, bạn bè, các nguồn hỗ trợ từ các Quỹ Phát triển DNVV chưa hiệu quả nên cần được tăng cường vào giai đoạn tiếp theo. Theo Phạm Thị Thu Hằng (2012), 70% doanh nghiệp tiếp cận nguồn vốn tín dụng ngân hàng là nguồn chính để huy động vốn trong thời gian tới. Tuy nhiên, số liệu khảo sát của Tổng cục Thống kê (2014) cho thấy, tỷ trọng nguồn vốn đi vay của DNNVV ở địa bàn Hà Nội đang giảm sút (Hình 2), và đây cũng là xu thế chung cho các DNNVV ở Việt Nam trong thời gian gần đây do việc tiếp cận vốn vay khó khăn hơn. Trong khi đó, những nguồn khác như quỹ đầu tư, thị trường chứng khoán còn rất hạn chế, ít được DNNVV quan tâm đến, cũng như chưa có khả năng tham gia. Ở các nước đang phát triển như Việt Nam, thị trường tài chính còn kém đa dạng và chưa phát triển các sản phẩm tài chính một cách hoàn thiện, thì nguồn tín dụng từ các ngân hàng vẫn sẽ là nguồn lực tài chính được ưu tiên hàng đầu và hướng đến của DNNVV khi mới bắt đầu sản xuất cũng như mở rộng sản xuất. Câu hỏi đặt ra là những rào cản nào gây khó khăn cho việc tiếp cận vốn ngân hàng và cần phải làm gì để tháo gỡ các khó khăn đó cho các DNNVV trong giai đoạn hiện nay.

Hình 2. Cơ cấu vốn của DNNVV ở Hà Nội, giai đoạn 2010-2013



Nguồn: TC Thống kê (2014), Trần Thị Thanh Tú và Đinh Thị Thanh Vân (2015)

3. Các yếu tố gây khó khăn trong tiếp cận vốn của doanh nghiệp vừa và nhỏ

Bất chấp tầm quan trọng được thừa nhận của các SME, thực tế cho thấy các SME vẫn chưa được đáp ứng đầy đủ về các dịch vụ và sản phẩm tài chính trong thời gian gần đây. Theo nhận định của một số đại biểu tại Hội thảo "Nâng cao khả năng tiếp cận vốn của các doanh nghiệp nhỏ và vừa trong bối cảnh Việt Nam hội nhập Cộng đồng Kinh tế ASEAN 2015" vào tháng 5/2015, hiện mới chỉ có 30% các DNVN tiếp cận được với nguồn vốn ngân hàng, 70% còn lại phải tiếp tục sử dụng nguồn vốn tự có hoặc vay từ nguồn vốn khác với chi phí rất cao. Các doanh nghiệp còn lại phản ánh, họ hầu như không thể tiếp cận được nguồn vốn vay từ các ngân hàng. Bên cạnh đó, doanh nghiệp không tiếp cận được các nguồn huy động vốn khác như phát hành cổ phiếu, trái phiếu hoặc tự huy động, do không đủ năng lực và uy tín. Đây là khó khăn chung, hạn chế rất nhiều khả năng tiếp cận các nguồn vốn của DNVVN hiện nay. Theo Đỗ Thị Thanh Vinh và Nguyễn Minh Tâm (2014), một số nguyên nhân về kết quả hoạt động có ảnh hưởng tới tiếp cận vốn của doanh nghiệp có thể kể ra như tài sản của doanh nghiệp, tỷ suất lợi nhuận và trình độ học vấn có ảnh hưởng tới việc vay vốn của một số doanh nghiệp khảo sát ở Nha Trang. Tiếp cận dưới góc độ doanh nghiệp, Hồ Kỳ Minh và cộng sự (2013) cũng chỉ ra rằng khó khăn tiếp cận vốn ngân hàng trên địa bàn miền Trung tập trung vào ba lý do: DN không đủ tài sản đảm bảo (74,2%), DN có quy mô nhỏ (52,4%), DN đang chịu áp lực từ nhiều khoản nợ đến hạn/quá hạn (hơn 45,2%).

Nghiên cứu của Đinh Thị Thanh Vân (2015), đã đưa ra kết quả bốn nhân tố chính gây khó khăn tiếp cận tài chính của DNNVV khi vay ngân hàng bao gồm chỉ tiêu hoạt động của doanh nghiệp, nhu cầu đi

vay, tầm quan trọng của nguồn vốn vay đối với hoạt động doanh nghiệp, các khó khăn hiện tại trong hoạt động của doanh nghiệp. Bốn nhân tố này giải thích được 62,68% nguyên nhân khó khăn tiếp cận tài chính của các DNNVV ở Việt Nam. Trong đó, tầm quan trọng của các nhân tố trong mô hình kinh tế lượng được sắp xếp theo thứ tự như sau: Khó khăn hiện tại của doanh nghiệp có ảnh hưởng lớn nhất, tầm quan trọng nguồn vốn vay đối với doanh nghiệp, nhu cầu đi vay và các chỉ tiêu hoạt động xếp sau cùng.

Viện Nghiên cứu và Quản lý Kinh tế Trung ương (CIEM) cũng tiến hành phân tích các yếu tố vi mô ảnh hưởng đến khả năng tiếp cận tín dụng của DNNVV theo định kỳ 2 năm một lần trong một khảo sát quy mô lớn trên địa bàn cả nước. Theo CIEM (2014), nguyên nhân chính dẫn đến việc tiếp cận vốn vay từ NHTM của DNNVV gặp khó khăn là do thủ tục và cán bộ ngân hàng chiếm lần lượt là 38,84%; 38,78%, kế đến là tài sản thế chấp 30,61% và 22,31% do quy định phức tạp từ Chính phủ. Đặc biệt, theo đánh giá của các DNNVV thì các chương trình hỗ trợ DNNVV, các Quỹ bảo lãnh tín dụng DNVV, và Quỹ hỗ trợ phát triển DNNVV ở Việt Nam là chưa hiệu quả.

Như vậy, có thể thấy các khó khăn ảnh hưởng tới khả năng tiếp cận vốn của DNNVV tập trung vào các nhóm chính:

Nhóm các yếu tố thuộc về bản thân doanh nghiệp: Quy mô hoạt động nhỏ, trình độ quản lý còn yếu kém, tốc độ phát triển của doanh nghiệp kém, tài sản thế chấp yếu, tài sản và tỷ suất lợi nhuận kém, chứng minh khả năng trả nợ kém, các khoản nợ hiện tại cao, thông tin báo cáo tài chính chưa theo chuẩn mực.

Nhóm các yếu tố thuộc về các TCTD và bảo lãnh tín dụng, các quỹ hỗ trợ DNNVV bao gồm: Quy trình thủ tục phức tạp, trình độ năng lực cán bộ ngân hàng chưa đáp ứng yêu cầu.

Nhóm các yếu tố vĩ mô: Quy định phức tạp từ Chính phủ, chưa có nhiều chương trình hỗ trợ cho DNNVV, chương trình hỗ trợ DNVVN chưa hiệu quả, thị trường tài chính chưa phát triển, môi trường rủi ro trong kinh doanh.

4. Kinh nghiệm quốc tế về tăng cường hỗ trợ tiếp cận vốn cho doanh nghiệp nhỏ và vừa

Tại Trung Quốc, có thể nói sự thành công và phát triển kinh tế phụ thuộc rất lớn vào DNNVV. Theo số liệu của Tổng cục Thống kê Trung Quốc thì DNNVV ở Trung Quốc chiếm khoảng 99% tổng số doanh nghiệp hiện có, đóng góp cho GDP hơn 60% và cung cấp khoảng 75% công ăn việc làm ở đô thị. Chính phủ Trung Quốc đặc biệt chú trọng đến các chính sách hỗ trợ tài chính cho DNNVV. Nước này đã thành lập một số quỹ đặc biệt dành riêng cho loại hình DNNVV (như Quỹ phát triển DNNVV; Quỹ hỗ trợ DNNVV phát triển hệ thống dịch vụ; Quỹ xúc tiến, mở rộng thị trường quốc tế cho DNVV; Quỹ kêu gọi đầu tư cho DNNVV hoạt động trong lĩnh vực khoa học kỹ thuật công nghệ…) và không ngừng bổ sung, mở rộng thêm nguồn vốn cho các quỹ này. Ví dụ, năm 2010 Chính phủ Trung Quốc đã thành lập "Quỹ xanh" trị giá 10,6 tỷ NDT dành cho các DNVV trong việc đổi mới công nghệ. Các hỗ trợ tín dụng cho doanh nghiệp được thực hiện bằng cách: Cung cấp bảo lãnh tín dụng, cho vay trực tiếp và hỗ trợ với lãi suất thấp (2% năm 2011).

Tại Nhật Bản, để giúp các DNNVV thỏa mãn nhu cầu về vốn và phát huy những đóng góp quan trọng của các doanh nghiệp này cho nền kinh tế quốc gia và một số lĩnh vực xã hội, Nhật Bản đã cải thiện các chính sách trợ cấp kinh tế, chủ yếu bao gồm chính sách trợ cấp tài chính và chính sách cho vay ưu đãi. Với chính sách trợ cấp tài chính, Chính phủ Nhật Bản sẽ tài trợ cho các DNNVV áp dụng công nghệ mới theo Luật Khuyến khích các DNNVV, cấp vốn để phục vụ cho nghiên cứu và phát triển kỹ thuật. Với chính sách tín dụng ưu đãi, Chính phủ cấp những khoản vay với lãi suất thấp (lãi suất thấp hơn so với lãi suất của các NHTM) cho các DNNVV thông qua các ngân hàng phục vụ chính sách hoặc các quỹ. Bên cạnh đó, Chính phủ Nhật Bản thành lập sàn giao dịch thứ cấp độc lập với sàn giao dịch sơ cấp. Tại Nhật Bản, sàn giao dịch thứ cấp quản lý các giao dịch phi chính thức (OTC) nhằm đáp ứng nhu cầu về các dịch vụ tài chính và chuyển nhượng của các

Bảng 2. Một số chương trình cho vay DNNVV tại Anh

Tên Quỹ/Chương trình	Nội dung
FLS: Funding for Lending Schemes	Cho phép ngân hàng và các tổ chức xã hội vay tiền với lãi suất thấp hơn từ từ Bank of England với nhiều kỳ hạn, cao nhất là 4 năm.
NLGS: The National Loan Guarantee Schemes	Giúp các doanh nghiệp tiếp cận nguồn tín dụng rẻ hơn bằng cách giảm lãi suất cho vay (lên đến 1%).
CDFIs:Community Development Finance Institutions	Cung cấp khoản vay cho các DNNVV thuộc vùng dân cư và địa lý khó khăn.
EFG: Enterprise Finance Guarantee	Chương trình bảo lãnh khoản vay, tạo điều kiện cho các DNNVV thiếu sự bảo đảm hoặc hồ sơ vay vốn không đủ tiêu chuẩn.

Nguồn: Raymond (2013)

DNNVV. Các điều kiện niêm yết trên thị trường thứ cấp rất lỏng lẻo với mục đích tạo cơ hội cho các doanh nghiệp gặp khó khăn tạm thời nhưng có tiềm năng phát triển được niêm yết trên sàn giao dịch này. Những phương thức tài trợ khác, ví dụ như hoạt động cho thuê trang thiết bị dựa trên Luật Xúc tiến Hiện đại hóa Các DNNVV có thể giúp các doanh nghiệp này kịp thời ứng dụng các trang thiết bị hiện đại vào kinh doanh và cải tiến công nghệ (Phạm Hoàng Ân, 2012).

Tại Hàn Quốc, Chính phủ có những chương trình hỗ trợ khuyến khích sự phát triển của các DNNVV nhằm trở thành các doanh nghiệp vệ tinh cung cấp sản phẩm cho các tập đoàn lớn. Chính phủ Hàn Quốc đưa ra Luật sản phẩm phụ trợ hỗ trợ phát triển một số ngành công nghiệp, yêu cầu các tập đoàn lớn phải mua sản phẩm từ bên ngoài chứ không được tự sản xuất. Chính phủ đặc biệt có những chính sách ưu đãi thuế và hỗ trợ vốn cho các DNNVV trong ngành chế tạo, thành lập thung lũng "Silicon" của Hàn Quốc, khuyến khích áp dụng và phát triển công nghệ mới.

Nhằm hỗ trợ tín dụng cho doanh nghiệp, Hàn Quốc đặc biệt chú trọng tới hệ thống bảo lãnh tín dụng trực thuộc Ngân hàng Trung ương, các cơ cấu tài chính khác thuộc Chính phủ và chính sách thuế. Hệ thống bảo lãnh tín dụng của Hàn Quốc được luật hóa từ năm 1961 với mục tiêu là giảm nhẹ khó khăn tài chính cho các DNVV. Cho đến nay, hệ thống hỗ trợ tài chính cho DNNVV được phân theo ba kênh chính gồm: Quỹ bảo lãnh tín dụng Hàn Quốc, Quỹ bảo lãnh tín dụng công nghệ Hàn Quốc và Quỹ bảo lãnh tín dụng địa phương. Quỹ bảo lãnh tín dụng Hàn Quốc được Chính phủ thành lập từ năm 1976 với 50% vốn của Chính phủ, 30% vốn của NHTM và 20% của các định chế tài chính. Chính sách hoàn thuế đối với các DNNVV từ năm 1980 cũng hỗ trợ, tập trung vào những doanh nghiệp đầu tư và nghiên cứu phát triển sản phẩm mới, bao gồm: Hoàn lại 15% chi phí đầu tư cho nghiên cứu phát triển và đào tạo nguồn nhân lực; miễn thuế VAT, thuế trước bạ đối với nhà cửa và đất đai phục vụ các mục tiêu nghiên cứu.

Tại Thái Lan, sau cuộc khủng hoảng tài chính tiền tệ năm 1997, các DNNVV được coi là những nhân tố chủ chốt trong quá trình hồi phục hậu khủng hoảng của Thái Lan. Trọng tâm của các chính sách trợ giúp DNNVV của Thái Lan là phát triển các mạng lưới trợ giúp công nghiệp phục vụ xuất khẩu với mục tiêu chính là phục vụ cho chiến lược phục hồi sau khủng hoảng của Thái Lan dựa trên phát triển xuất khẩu và thu hút đầu tư nước ngoài. Thái Lan thành lập Ủy ban khuyến khích DNNVV trực thuộc Thủ tướng Chính phủ, hỗ trợ khuyến khích sự phát triển DNNVV đồng thời thành lập Quỹ phát triển DNNVV trực thuộc Ủy ban này. Quỹ này được Chính phủ cấp vốn hàng năm, được trợ giúp bởi khu vực tư nhân, các chính phủ nước ngoài và các tổ chức quốc tế. Thái Lan cũng thành lập Viện Nghiên cứu phát triển DNNVV, củng cố các tổ chức như Tập đoàn bảo lãnh tín dụng kinh doanh nhỏ, Tập đoàn tài chính kinh doanh nhỏ, Hiệp hội Công nghiệp.

Tại Anh, vai trò của DNNVV không được đánh giá cao bằng các tập đoàn kinh tế lớn trong nền kinh tế. Hàng năm, các tập đoàn kinh tế lớn tạo ra giá trị gia tăng chiếm 49% và có tỷ

lệ lao động chiếm 46% trong nền kinh tế. Tuy nhiên, Chính phủ cũng có nhiều chương trình để hỗ trợ tài chính cho sự phát triển của loại hình doanh nghiệp này. Ví dụ: Chương trình Hỗ trợ vốn cho doanh nghiệp được đưa ra từ năm 2012 đến năm 2014 cung cấp các khoản vay cho DNVV với sự bảo lãnh từ Chính phủ với lãi suất thấp (Bảng 2). Ngoài ra, một loạt các chương trình hỗ trợ cho vay DNNVV cũng được đưa ra nhằm hỗ trợ cho sự mở rộng và phát triển của loại hình doanh nghiệp này.

Tại Mỹ, theo số liệu của Ủy ban quản lý DNVV (SBA), cơ quan quản lý chính về DNNVV, việc trợ giúp DNNVV tiếp cận tài chính bao gồm 125 chương trình với trị giá 75 tỷ đô la. Trong năm 1999, Mỹ có khoảng 200 chương trình cấp liên bang tài trợ kinh doanh nhỏ đang hoạt động. Những chương trình này bao trùm mọi loại trợ giúp tài chính như: Tín dụng trực tiếp và bảo lãnh tín dụng, thưởng kinh doanh, thưởng xuất khẩu, hỗ trợ tài chính cho các chương trình đào tạo và nhiều loại bảo hiểm khác nhau. Tuy nhiên, chính quyền Mỹ rất hạn chế trong việc cấp tín dụng trực tiếp. Một số chương trình cho vay DNNVV của Mỹ được hợp tác với chính phủ Canada, thông qua Ngân hàng Phát triển kinh doanh (Bussiness Deveopment Bank- BDB). Ngoài trợ giúp về tài chính, Mỹ có nhiều chính sách trợ giúp về đổi mới công nghệ, đổi mới quản lý, chương trình xúc tiến xuất khẩu để hỗ trợ tăng cường năng lực cho DNNVV.

5. Một số gợi ý tăng cường khả năng tiếp cận vốn của doanh nghiệp nhỏ và vừa Việt Nam

Để tăng cường khả năng tiếp cận vốn của DNVV ở Việt Nam, bản thân các doanh nghiệp, các TCTD và bảo lãnh tín dụng, và Chính phủ cần thực hiện các biện pháp đồng bộ như sau:

Đối với bản thân các DNNVV, các yếu tố gây cản trở cho DNNVV trong quá trình tiếp cận vốn đòi hỏi doanh nghiệp cần nâng cao trình độ quản lý, khả năng dự báo rủi ro, chủ động nghiên cứu ứng dụng các công nghệ mới trong quá trình sản xuất kinh doanh, đồng thời cần phải tuân thủ các quy định về minh bạch tài chính theo chuẩn mực kế toán cập nhật. Ngoài ra, DNNVV cũng cần liên tục tiếp cận thông tin, tham gia các hiệp hội hỗ trợ DNNVV, tìm hiểu các chính sách, chương trình hỗ trợ DNVV của Chính phủ, địa phương để có thể tiếp cận được các nguồn vốn ưu đãi với chi phí hợp lý cho sự phát triển của mình.

Đối với các đơn vị cung cấp dịch vụ và hỗ trợ tiếp cận vốn cho DNNVV như các ngân hàng, các quỹ hỗ trợ tín dụng, các quỹ bảo lãnh tín dụng tại Việt Nam cần thực hiện một số biện pháp:

- Cải cách các quy trình, thủ tục hợp lý để tạo điều kiện thuận lợi cho DNNVV trong quá trình vay vốn và xin bảo lãnh tín dụng.
- Nâng cao trình độ, đội ngũ nhân viên để phục vụ sát và nắm vững các yêu cầu của DNNVV.
- Tạo ra các sản phẩm tín dụng và bảo lãnh tín dụng mới, với các yêu cầu phù hợp với nhu cầu thị trường như sản phẩm cho thuê tài chính hiện chưa nhiều DNNVV sử dụng.

Đối với Chính phủ là đơn vị quan trọng trong quá trình hỗ trợ sự phát triển DNNVV nói chung và trong tiếp cận vốn nói riêng, Chính phủ cần nhấn mạnh vai trò của DNNVV trong phát triển kinh tế và có những chính sách, quy định phù hợp nhằm trợ giúp những khó khăn, bất lợi của hệ thống doanh nghiệp này. Với việc hỗ trợ tiếp cận vốn, Chính phủ có thể thực hiện một số chính sách như sau:

Phát triển hệ thống bảo lãnh tín dụng đa dạng, linh hoạt và hiệu quả. Hiện tại, hoạt động của các Quỹ bảo lãnh tín dụng ở Việt Nam còn chưa hiệu quả và còn thiếu vốn. Việt Nam có thể xây dựng mô hình Bảo lãnh tín dụng của Chính phủ, của các Hiệp hội, thậm chí của khu vực tư nhân như kinh nghiệm của Hàn Quốc, Thái Lan.

Tập trung và hệ thống hóa các chính sách hỗ trợ tín dụng cho DNNVV. Học tập kinh nghiệm các nước thành lập các Ủy ban hỗ trợ DNNVV, các Quỹ phát triển kỹ năng DNNVV, các Quỹ khuyến khích DNNVV ở một số ngành khuyến khích phát triển tương tự như Thái Lan, Trung Quốc, Mỹ, hoặc Anh.

Khuyến khích sự niêm yết trên sàn giao dịch

thứ cấp của các DNNVV, đồng thời tạo lập cơ chế chính sách cho các TCTD phát triển sản phẩm mới, các loại hình tín dụng mới phục vụ cho nhu cầu của DNNVV.

6. Kết luận

DNNVV luôn đóng vai trò quan trọng trong sự phát triển kinh tế của một quốc gia. Tuy nhiên, đối tượng doanh nghiệp này ngoài các ưu thế thì lại có rất nhiều bất lợi trong kinh doanh. Đặc biệt, đối với các DNNVV ở Việt Nam, nguồn tài chính và tiếp cận vốn vẫn còn khó khăn tạo rào cản cho sự phát triển của các doanh nghiệp này trong bối cảnh hội nhập kinh tế hiện nay. Nguồn vốn của các DNNVV Việt Nam hiện nay vẫn chủ yếu phụ thuộc vào từ bản thân doanh nghiệp và vốn vay ngân hàng. Tuy nhiên, khi vay ngân hàng, các DNNVV gặp phải rất nhiều rào cản do các nguyên nhân từ phía bản thân doanh nghiệp như không có tài sản thế chấp, năng lực quản lý yếu kém, khả năng trả nợ kém,... hay các khó khăn từ phía ngân hàng như quy trình thủ tục phức tạp, trình độ năng lực cán bộ ngân hàng chưa đáp ứng yêu cầu. Bên cạnh đó, các chương trình, chính sách về hỗ trợ vốn cho DNNVV của Chính phủ như Quỹ phát triển DNNVV hay Quỹ bảo lãnh tín dụng hoạt động chưa thực sự hiệu quả. Để loại hình doanh nghiệp này được phát triển ngày càng lớn mạnh, đương đầu với những thách thức, cạnh tranh, cả bản thân doanh nghiệp, các đối tượng cung cấp vốn và bảo lãnh tín dụng, cũng như Chính phủ cần có sự phối hợp và thay đổi để giải quyết vấn đề khó khăn về tiếp cận vốn cho DNNVV. ■

TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. Bộ Kế hoạch và Đầu tư (2014), Báo cáo giữa kỳ tình hình thực hiện phát triển doanh nghiệp vừa và nhỏ giai đoạn 2010- 2015.

2. Châu Đình Linh (2015), Cho thuê tài chính với các doanh nghiệp nhỏ và vừa tại Việt Nam.

3. Đinh Thị Thanh Vân (2015), Tiếp cận vốn cho doanh nghiệp nhỏ và vừa: Nghiên cứu trường hợp các doanh nghiệp miền Bắc Việt Nam, Đề tài NCKH cấp Trường ĐH Kinh tế, ĐHQGHN.

4. Doherty, R. (2013), UK SMEs are finding more ways to raise external finance as optimism increases.

5. Gbandi, D., Amissah, G. (2014), Financing Options for SMEs in Nigeria, European Scientific Journal, Tập 10, số 1.

6. Green, Paul. (2011), Sources of Funding for Small Business, UK Business Advisors and Fellow of the Institute for Independent Business.

7. Jiang, J., Lin, Z. và Lin, C. (2014), Financing Difficulties of SMEs from Its Financing Sources in China, Journal of Service Science and Management, số 7, trang 196-200.

8. Nguyễn Thị Hải Ninh (2012), Doanh nghiệp vừa và nhỏ ở Việt Nam trong bối cảnh khủng hoảng kinh tế toàn cầu, Luận văn ThS ngành Kinh tế chính trị; Trung tâm đào tạo, bồi dưỡng giảng viên lý luận chính trị.

9. Nguyễn Hà Phương (2012), Kinh nghiệm quốc tế về chính sách tài chính hỗ trợ phát triển doanh nghiệp nhỏ và vừa, Viện Chiến lược ngân hàng, Cổng thông tin điện tử Bộ Kế hoạch và Đầu tư.

10. Nguyễn Thế Bính (2013), Kinh nghiệm quốc tế về chính sách hỗ trợ phát triển doanh nghiệp nhỏ và vừa và bài học cho Việt Nam, Tạp chí Phát triển và Hội nhập số 12 (22)- Tháng 9-10/2013.

11. Phạm Thị Thu Hằng (2012), Vốn của doanh nghiệp lấy từ đâu?

12. Phạm Hoàng Ân (2013), Chính sách Tài chính hỗ trợ doanh nghiệp nhỏ và vừa: Kinh nghiệm quốc tế và bài học đối với Việt Nam.

13. Phan Quốc Đông, Trần Hải Yến, Phạm Hà My (2015), Mô hình cho vay đối với doanh nghiệp nhỏ và vừa: Kinh nghiệm châu Phi và bài học cho Việt Nam, Tạp chí Khoa học ĐHQGHN: Kinh tế và Kinh doanh, Tập 31, số 1 (2015) 71-77.

14. Trần Thị Thanh Tú và Đinh Thị Thanh Vân (2015), Nguồn tài chính cho các doanh nghiệp nhỏ và vừa ở Hà Nội. Hội thảo Thành ủy Hà Nội, T7/2015.

15. Viện Nghiên cứu kinh tế và Quản lý kinh tế trung ương (CIEM), 2013, Báo cáo Khảo sát thường niên về SMEs năm 2013.

SUMMARY

Financing sources and access to finance of SMEs in Vietnam in the context of the economic intergration

SMEs play a crucial role in the economic development, job creation, and social-economic stability in a country. However, in the context of economic integration, especially when Vietnam joins the ASEAN Economic Community (AEC) and participates in Trans Pacific Partnership (TPP) trade agreement recently, SMEs will have to face with the fierce competion from foreign counterparts and other enterprises. One of the constraints that SMEs themselves, researchers, and policy makers concern with is how to diversify the financing sources and improve the access to finance capability of SMEs in Vietnam. First, this paper will provide some fundamental information about SMEs and present some main financing sources for SMEs in some countries and in Vietnam. Second, this paper will explore some constraints in accessing to finance of SMEs in Vietnam. Finally, the paper will demonstrate some international experience in improving access to finance capability of SMEs and add some recommendations for policy makers in Vietnam.

THÔNG TIN TÁC GIẢ

Đinh Thị Thanh Vân, Tiến sĩ

Đơn vị công tác: Khoa Tài chính Ngân hàng, Đại học Kinh tế, ĐHQGHN
Lĩnh vực nghiên cứu chính: quản trị ngân hàng, tài chính cá nhân, tài chính vi mô.
Tạp chí tiêu biểu đã có bài viết đăng tải: Tạp chí Kinh tế và Phát triển, Tạp chí Ngân hàng, Tạp chí Tài chính, Tạp chí Công nghệ ngân hàng, Tạp chí Thị trường Tài chính và Tiền tệ.
Email: vandtt@vnu.edu.vn

tiếp theo trang **29**

profitability of banks in Vietnam. Using a dataset of 28 local commercial banks between 2002 and 2013 and an ordinary least square regression with ROA (return on assets) and ROE (return on equity) being dependent variables, this study finds that bank size is positively associated while revenue diversification and capital ratio are negatively associated with the profitability of banks in Vietnam. Moreover, state-owned commercial banks have lower profitability than private commercial banks. Further, international trade freedom is negatively realted to the profitability of Vietnamese banks, whereas industry concentration and inflation have no significant impact on the profitability of these banks. Lastly, the profitability of banks in Vietnam reveals an unclear trend over the analysis period.

THÔNG TIN TÁC GIẢ

Nguyễn Phạm Thiên Thanh, Nghiên cứu sinh

Đơn vị công tác: Đại học Kinh Tế Tp.Hồ Chí Minh
Lĩnh vực nghiên cứu chính: Tài chính- Ngân hàng
Tạp chí tiêu biểu đã có bài viết đăng tải: Tạp chí Công nghệ Ngân hàng, Applied Economics, Managerial Finance
Email: thanh.nguyen@ueh.edu.vn

tiếp theo trang **21**

của các cổ đông chính và bởi nhóm nhà lãnh đạo trong doanh nghiệp (tỷ lệ này có thể khác với tỷ lệ quyền bỏ phiếu) lại có kết quả đối lập. Cuối cùng kết quả nghiên cứu cũng không cho thấy rõ ràng mối tương quan về qui mô doanh nghiệp đối với các biện pháp tái cơ cấu lựa chọn bởi doanh nghiệp. Tuy nhiên, nghiên cứu này cũng để ngỏ một số vấn đề, đặc biệt là lý do lựa chọn biện pháp tái cơ cấu này hay biện pháp tái cơ cấu khác, ảnh hưởng của các biện pháp này đến thành tích và quá trình phục hồi giá trị của doanh nghiệp. ■