

Phát triển nguồn tài chính cho doanh nghiệp nhỏ và vừa tại Hà Nội

Trần Thị Thanh Tú, Đinh Thị Thanh Vân *

*Trường Đại học Kinh tế, Đại học Quốc gia Hà Nội,
144 Xuân Thủy, Cầu Giấy, Hà Nội, Việt Nam*

Nhận ngày 23 tháng 7 năm 2015

Chỉnh sửa ngày 10 tháng 9 năm 2015; chấp nhận đăng ngày 25 tháng 9 năm 2015

Tóm tắt: Trong giai đoạn nền kinh tế chịu tác động của khủng hoảng tài chính toàn cầu, các doanh nghiệp nhỏ và vừa (DNNVV) tại Hà Nội cũng gặp phải những khó khăn trong hoạt động sản xuất - kinh doanh và tiếp cận nguồn vốn để phát triển. Bài viết tập trung phân tích, đánh giá thực trạng nguồn vốn của DNNVV tại Hà Nội. Các tác giả đã chỉ ra: (i) nguồn tài chính của DNNVV tại Hà Nội chủ yếu là vốn chủ sở hữu của các doanh nghiệp; (ii) nguồn vốn vay từ ngân hàng và các tổ chức tín dụng cung cấp cho DNNVV chưa tương xứng với tiềm năng; (iii) những nguyên nhân cơ bản trong việc hạn chế DNNVV huy động vốn xuất phát từ yếu tố vĩ mô, trình độ nhận thức, quản lý của doanh nghiệp và rào cản về tài sản thế chấp của ngân hàng. Từ đó, các tác giả đề xuất các giải pháp để phát triển nguồn tài chính cho DNNVV, tập trung vào: (i) đào tạo nâng cao trình độ, kỹ năng quản lý, quản trị kinh doanh cho DNNVV để đối phó với rủi ro và khủng hoảng; (ii) nghiên cứu xây dựng các sản phẩm tài chính mới gắn với các cam kết về môi trường và xã hội của Hà Nội; (iii) phát triển các sản phẩm cho vay không cần tài sản thế chấp.

Từ khóa: DNNVV, cơ cấu vốn, nguồn lực tài chính.

1. Tổng quan về nguồn tài chính cho doanh nghiệp nhỏ và vừa

Trên thế giới, tùy thuộc vào mức độ phát triển các sản phẩm tài chính và thị trường tài chính của mỗi quốc gia, các doanh nghiệp sẽ có các cơ hội tiếp cận các nguồn tài chính khác nhau. Các nguồn lực tài chính luôn sẵn có bên ngoài mỗi doanh nghiệp, tuy nhiên các điều kiện để có thể huy động được vốn của mỗi doanh nghiệp sẽ phụ thuộc vào nhiều yếu tố. Theo Paul (2011), DNNVV có thể tiếp cận qua

một số nguồn tài chính khác nhau, chia thành các nhóm: các khoản vay nợ, nguồn vốn chủ sở hữu, các khoản trợ cấp, chứng khoán được đảm bảo bằng tài sản, các quỹ hợp tác kinh doanh với doanh nghiệp khác.

Theo các tiêu chuẩn khác nhau, Jiang và cộng sự (2014) sau khi nghiên cứu về DNNVV ở Trung Quốc đã chia các nguồn lực tài chính cho 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, chủ yếu là lợi nhuận giữ lại và khấu hao. Nguồn tài chính bên ngoài được tiếp cận từ các đối

* Tác giả liên hệ. ĐT.: 84-904641686
Email: tuttt@vnu.edu.vn

tượng kinh tế độc lập, có thể hỗ trợ tài chính trực tiếp bằng trái phiếu, cổ phiếu và tài chính gián tiếp từ các khoản vay ngân hàng hoặc các nguồn tài chính từ các tổ chức tài chính phi ngân hàng. Tuy việc tiếp cận tài chính bên ngoài có thể cung cấp vốn đúng thời điểm cần thiết nhưng thường mất chi phí huy động vốn cao.

Ở Mỹ, bên cạnh các nguồn hỗ trợ từ các cá nhân, nhà đầu tư mạo hiểm và hỗ trợ của các DNNVV khác, nhiều chính quyền địa phương có các chương trình xúc tiến hỗ trợ 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). 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 đã 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 NHTMCP 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, theo Doherty (2013), ngoài các nguồn tín dụng truyền thống từ vay ngân hàng, thấu chi, thẻ tín dụng, thì có một nguồn vốn được nhiều DNNVV quan tâm (22%), đó là huy động vốn từ chính cộng đồng. Phương thức huy động vốn 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 cộng.

Ở các nước châu Phi, việc hỗ trợ tín dụng cho DNNVV được thực hiện thông qua áp dụng mô hình cho vay của các doanh nghiệp vi mô, ví dụ các mô hình 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, hướng doanh nghiệp theo phương thức sản xuất xanh, từ đó giúp doanh nghiệp sử dụng vốn vay thành công và đảm bảo khả năng trả nợ (Phan Quốc Đông và cộng sự, 2015).

Nghiên cứu của Amisshah và Gbandi (2014) lại chỉ ra rằng DNNVV ở các nước châu Phi thường 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 ngân hàng thương mại, các 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 kỹ năng quản lý và tiếp cận công nghệ kém đã làm giảm sự thu hút vốn từ các ngân hàng thương mại của Nigeria từ 48,79% (1992) xuống còn 0,15% (2010), thay vào đó DNNVV tiếp cận vốn từ các chương trình hỗ trợ cho vay doanh nghiệp xã hội của Chính phủ.

Ở Việt Nam, hầu hết 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. DNNVV gặp rất nhiều khó khăn trong quá trình tiếp cận nguồn vốn. Khảo sát thường niên về DNNVV của CIEM (2013) cho thấy 26% DNNVV tiếp cận 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), cùng với đó là các ngân hàng hạn chế cấp vốn tín dụng

cho khu vực này kể từ khi hệ thống ngân hàng gặp nhiều bất ổn. 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, hoặc người thân, bạn bè cho vay và các nguồn hỗ trợ từ các quỹ phát triển DNNVV 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. Trong khi đó, những nguồn khác như quỹ đầu tư, thị trường chứng khoán còn rất hạn chế, ít được doanh nghiệp quan tâm. Nhưng có một điều đáng lưu ý là có rất nhiều quỹ đầu tư tư nhân với cách thức huy động vốn qua thuê mua, ứng trước của người mua. Các doanh nghiệp vẫn chưa mạnh dạn trong việc thay đổi cách thức quản trị công ty theo hướng cởi mở hơn, cho phép người ngoài tham gia vào quản lý doanh nghiệp của mình.

2. Đánh giá thực trạng nguồn tài chính cho doanh nghiệp nhỏ và vừa tại Hà Nội

Hiện nay, tổng số DNNVV tại Hà Nội chiếm khoảng 97% tổng số doanh nghiệp đăng ký thành lập, là khu vực doanh nghiệp có vai trò rất quan trọng trong tạo việc làm (chiếm 50,1% lao động các doanh nghiệp), tăng thu nhập cho người lao động, huy động các nguồn lực xã hội cho đầu tư phát triển và đóng góp

vào ngân sách nhà nước. Theo số liệu của Sở Kế hoạch và Đầu tư Hà Nội, nếu như tính đến hết ngày 31/12/2008, tổng số doanh nghiệp đăng ký hoạt động trên địa bàn Thành phố Hà Nội là 69.247 doanh nghiệp thì chỉ sau 6 năm (2014), số lượng doanh nghiệp đăng ký mới đã tăng gấp 2,17 lần, tương đương gần 420.000 doanh nghiệp.

2.1. Cơ cấu nguồn tài chính cho doanh nghiệp nhỏ và vừa theo tính chất vốn

Có thể thấy, nguồn tài chính chủ yếu phục vụ hoạt động sản xuất - kinh doanh của DNNVV là vốn chủ sở hữu, khi tỷ trọng vốn này chiếm từ 48% đến trên 76%, và có hướng ngày càng gia tăng trong giai đoạn 2010-2013. Trong giai đoạn đầu 2010-2011, nền kinh tế Việt Nam bị ảnh hưởng nặng nề của khủng hoảng tài chính toàn cầu, dẫn đến lãi suất tăng cao, lạm phát lớn thì việc phụ thuộc chủ yếu vào nguồn vốn chủ sở hữu của DNNVV sẽ giúp các doanh nghiệp giảm gánh nặng lãi vay. Tuy nhiên, trong giai đoạn tái cơ cấu nền kinh tế 2012-2013, khi lãi suất sụt giảm mạnh, với hàng loạt chính sách hỗ trợ của Chính phủ để hỗ trợ doanh nghiệp tiếp cận vốn vay, xu thế vốn chủ sở hữu vẫn tăng, tỷ trọng vốn vay vẫn giảm. Điều này cho thấy, chính sách hỗ trợ lãi suất, cho vay ưu đãi trong giai đoạn này không tác động đáng kể đến cơ cấu vốn của DNNVV tại Hà Nội. Nguyên nhân là do trong giai đoạn 2012-2013, nền kinh tế Việt Nam mới thực sự rơi vào khoảng đáy, khi hàng tồn kho tăng cao, sức mua sụt giảm, sản xuất đình trệ nên doanh nghiệp không có nhu cầu sử dụng vốn, càng không có nhu cầu vay vốn, mà chỉ hoạt động cầm chừng dựa vào vốn chủ sở hữu.

Khác với các nghiên cứu trước đây ở Trung Quốc hay Nhật Bản, các DNNVV của họ sử dụng khá nhiều nguồn vốn khác như vay từ bạn bè, người thân, vay từ các tổ chức tài chính bán

chính thức, trong giai đoạn 2010-2013, tỷ trọng vốn vay khác của DNNVV tại Hà Nội cũng không tăng về quy mô, mà lại có xu hướng sụt giảm về tỷ trọng. Điều này có thể lý giải do đặc thù của DNNVV tại Hà Nội nói riêng và Việt Nam nói chung có quy mô gia đình, một số ít bạn bè thân thiết góp vốn kinh doanh nên vẫn chủ yếu phụ thuộc vào vốn tự có của các thành viên sáng lập đóng góp (VCCI, 2014).

2.2. Cơ cấu nguồn tài chính trong một số ngành cụ thể

Đi sâu phân tích theo ngành nghề của các DNNVV tại Hà Nội, căn cứ theo phân loại ngành nghề của Tổng cục Thống kê, 2 ngành có tỷ trọng vốn chủ sở hữu cao nhất là giáo dục đào tạo và dịch vụ y tế, chiếm trên 85-95% tổng vốn. Đặc điểm này cũng phù hợp với đặc thù của 2 ngành dịch vụ này, khi quy mô vốn đầu tư không quá lớn, bên cạnh đó, việc chứng minh hiệu quả kinh doanh của 2 ngành này không “đơn giản” như các ngành sản xuất - kinh doanh thông thường nên họ có tâm lý “ngại” không vay ngân hàng (VCCI, 2014).

2.3. Thực trạng nguồn vốn vay ngân hàng của các doanh nghiệp nhỏ và vừa tại Hà Nội

Hiện nay trên địa bàn Hà Nội có 410 tổ chức tín dụng với khoảng 2.200 điểm giao dịch đang hoạt động, các tổ chức tín dụng chủ động hơn trong việc tiếp cận dự án của các doanh nghiệp để nắm bắt nhu cầu vay vốn, tìm dự án đầu tư và phương án sản xuất - kinh doanh khả thi để chủ động thẩm định hồ sơ và cho vay vốn, cung ứng dịch vụ ngân hàng.

Cùng với sự phát triển nhanh chóng của DNNVV là sự mở rộng thị trường tín dụng đối với hệ thống ngân hàng nói chung và NHTMCP tại Hà Nội nói riêng. Hầu hết NHTMCP có chính sách và chiến lược tập trung cho vay vào đối tượng là DNNVV. Trong hoạt động tín

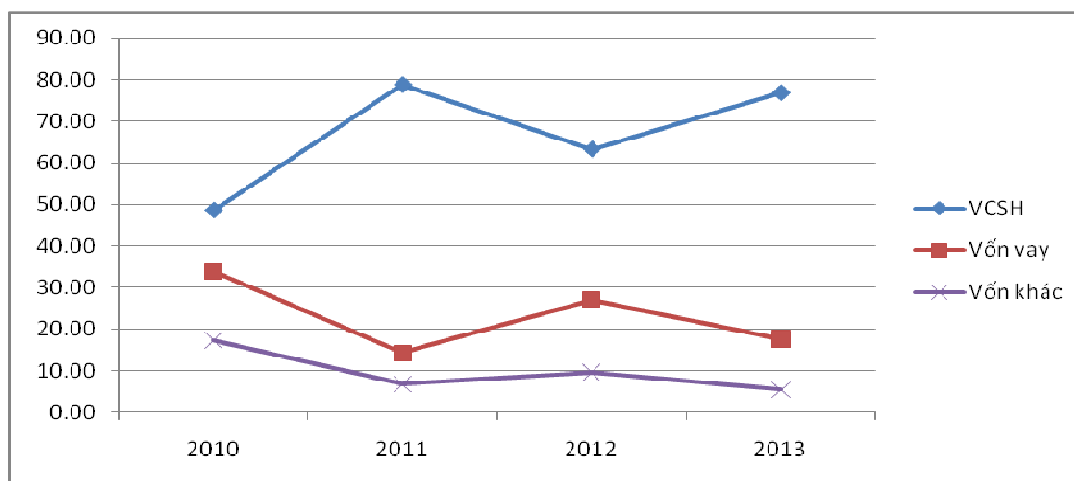
dụng đã có biện pháp theo dõi sát sao hơn đối với hoạt động sản xuất - kinh doanh của doanh nghiệp để xác định thời gian cho vay và định kỳ hạn nợ phù hợp với chu kỳ sản xuất - kinh doanh của khách hàng, tạo điều kiện cho khách hàng sử dụng vốn vay có hiệu quả. Nhiều NHTMCP đã thực hiện các hoạt động quảng cáo, tiếp thị các chương trình tín dụng, các gói hỗ trợ vốn đối với DNNVV, các sản phẩm dịch vụ tín dụng trên các phương tiện thông tin đại chúng; thông qua hoạt động tài trợ cho các hội nghị, hội thảo, khóa đào tạo nhằm giúp các khách hàng DNNVV hiểu biết về hoạt động và mạnh dạn hơn trong việc tiếp cận vay vốn.

Kết quả cho vay DNNVV (Bảng 2) đã phản ánh chính sách tín dụng linh hoạt, ngày càng phù hợp hơn với điều kiện của thị trường và xu hướng cạnh tranh của các NHTMCP. Tuy nhiên, trong giai đoạn nền kinh tế Việt Nam chịu ảnh hưởng nặng nề của khủng hoảng tài chính toàn cầu, tốc độ tăng trưởng vốn vay ngân hàng của DNNVV có xu hướng ngày càng sụt giảm.

Theo báo cáo của Ngân hàng Nhà nước, chi nhánh Hà Nội năm 2015, tình hình cho vay DNNVV tăng mạnh qua các năm, đặc biệt ở khối NHTMCP. Điều này phản ánh các NHTMCP đã rất linh hoạt, nhạy bén khi lựa chọn thị trường mục tiêu là DNNVV trong giai đoạn khủng hoảng với các dịch vụ ngân hàng bán lẻ. Trong giai đoạn 2010-2014, khối NHTMCP luôn có tỷ trọng cho vay DNNVV so với tổng dư nợ cao nhất so với các khối trên địa bàn. Như vậy, có thể thấy đối tượng khách hàng chủ yếu của khối NHTMCP và các khối khác (gồm công ty tài chính, quỹ tín dụng nhân dân) là DNNVV. Quan điểm tín dụng của NHTMCP đã từng bước được chuyển đổi phù hợp hơn với điều kiện mới của thị trường, ý thức được tiềm năng và tầm quan trọng của đối tượng DNNVV. Các NHTMCP đã quan tâm hơn đến thực lực

của khách hàng bằng việc xây dựng hệ thống các chỉ tiêu đánh giá (đặc biệt là chỉ tiêu tài chính) khi xem xét một khách hàng vay thông qua việc phân loại và chấm điểm khách hàng. Điều này giúp các NHTMCP tránh được những sai lầm trong quan hệ tín dụng và giảm thiểu

được việc bỏ sót những khách hàng có năng lực thực sự mà không được vay tại ngân hàng. Cơ chế chính sách, thủ tục cho vay, chất lượng dịch vụ với đối tượng khách hàng DNNVV của các NHTMCP đang dần được chú trọng và nâng cao.



Hình 1: Cơ cấu vốn của DNNVV tại Hà Nội giai đoạn 2010-2013.

Nguồn: Tổng cục Thống kê, 2014.

Bảng 1: Cơ cấu vốn của DNNVV tại Hà Nội theo các ngành khác nhau

TT	Tên ngành	Vốn chủ sở hữu (%)		Vốn vay (%)		Vốn khác (%)	
		2012	2013	2012	2013	2012	2013
1	Công nghiệp chế biến, chế tạo	66,10	65,96	24,65	27,45	9,25	6,59
2	Sản xuất phân phối điện, khí đốt	66,60	78,43	0,00	14,98	33,40	6,59
3	Cung cấp nước, hoạt động quản lý và xử lý rác thải	54,15	56,32	23,66	11,58	22,20	20,42
4	Xây dựng	51,73	68,66	41,21	24,12	7,06	7,22
5	Bán buôn, bán lẻ	67,61	76,57	21,03	16,32	11,36	7,11
6	Vận tải kho bãi	56,01	66,51	33,58	27,43	10,41	6,06
7	Dịch vụ lưu trú và ăn uống	70,32	77,89	23,55	16,87	6,13	5,25
8	Thông tin và truyền thông	75,09	77,25	11,69	18,62	13,22	4,13
9	Hoạt động kinh doanh bất động sản	70,12	70,37	23,01	26,04	6,88	3,59
10	Hoạt động chuyên môn, khoa học và công nghệ	70,72	78,34	15,40	15,79	13,88	5,87
11	Hoạt động hành chính và dịch vụ hỗ trợ	60,26	69,22	18,64	24,24	21,09	6,55
12	Giáo dục, đào tạo	88,28	76,87	6,25	19,27	5,47	3,87
13	Y tế và hoạt động trợ giúp xã hội	96,55	71,68	3,45	18,94	0,00	9,38
14	Nghệ thuật, vui chơi và giải trí	39,43	70,25	27,86	20,42	32,71	9,34
15	Hoạt động dịch vụ khác	68,91	45,44	6,82	51,50	24,27	3,06

Nguồn: Tổng cục Thống kê, 2014.

Bảng 2: Dư nợ cho vay DNNVV trên địa bàn Hà Nội giai đoạn 2010-2015

Chỉ tiêu	Năm 2010	Năm 2011	Năm 2012	Năm 2013	Năm 2014	Dự kiến 2015
Tổng dư nợ cho vay DNNVV trên địa bàn Hà Nội (tỷ đồng)	183.415	246.178	274.228	287.434	323.961	345.000
Tốc độ tăng so năm trước (%)	30,0	34,2	11,3	4,8	12,7	6,5

Nguồn: Ngân hàng Nhà nước, chi nhánh Hà Nội, tháng 4/2015.

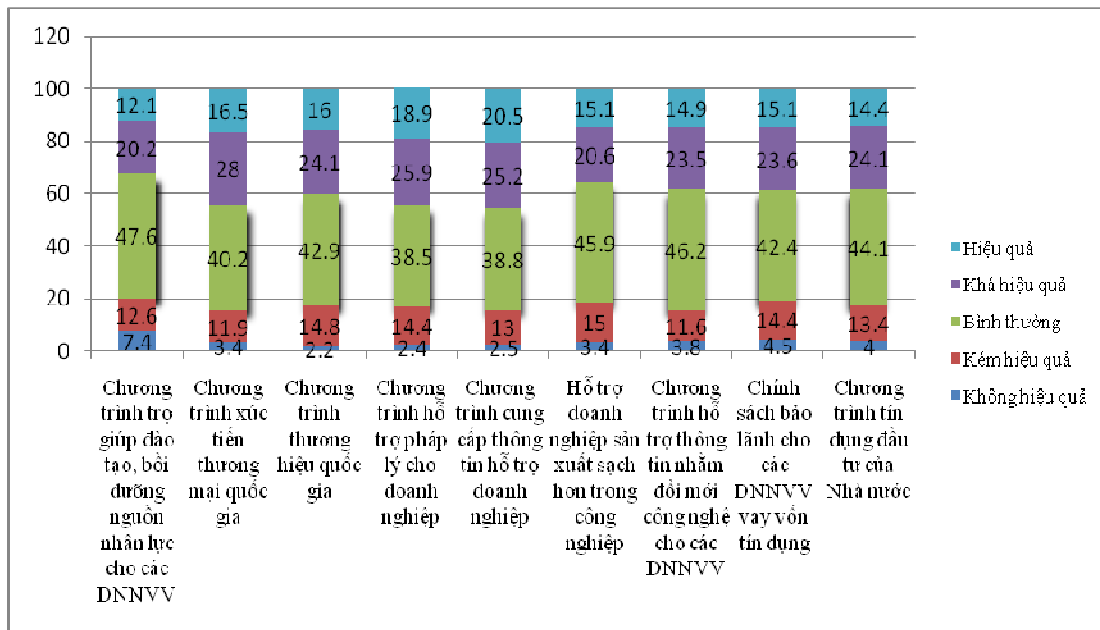
Theo kết quả khảo sát của VCCI (2014), các doanh nghiệp đánh giá việc tiếp cận vốn vay đã dễ dàng hơn rất nhiều. Một trong những nguyên nhân mang lại kết quả này có thể là do mức lãi suất cho vay “mềm” hơn. Lãi suất cho vay không còn là rào cản đối với DNNVV trong việc quyết định sử dụng vốn vay sản xuất - kinh doanh và đầu tư mới, đặc biệt trong giai đoạn “nới lỏng tín dụng” hiện nay. Ngân hàng cũng đẩy mạnh các gói tín dụng ưu đãi dành cho DNNVV thông qua việc thành lập khối phát triển DNNVV, xây dựng các kênh phân phối, sản phẩm dành riêng cho khách hàng thuộc nhóm DNNVV. Hiện nay, mặt bằng lãi suất cho vay đối với các lĩnh vực ưu tiên (nông nghiệp, nông thôn, xuất khẩu, DNNVV, công nghiệp hỗ trợ, doanh nghiệp ứng dụng công nghệ cao) ở mức 6-7%/năm đối với ngắn hạn. Lãi suất cho vay các lĩnh vực sản xuất - kinh doanh thông thường là ngắn hạn 8-10%/năm; trung, dài hạn 9-12%/năm. Một số NHTM tiếp tục đưa ra các chương trình, gói sản phẩm tín dụng với lãi suất thấp khoảng 5-6%/năm. Nhiều doanh nghiệp đã tự khắc phục khó khăn, cơ cấu lại doanh nghiệp, đổi mới công nghệ để nâng cao chất lượng sản phẩm, tìm kiếm và mở rộng thị trường. Nhiều doanh nghiệp bước đầu kinh doanh hiệu quả, tạo thêm việc làm cho người lao động.

2.4. Các chính sách hỗ trợ đối với doanh nghiệp nhỏ và vừa nói chung

Báo cáo của VCCI (2014) đã đưa ra đánh giá của các doanh nghiệp đối với một số

chương trình hỗ trợ doanh nghiệp của Chính phủ, như: chương trình trợ giúp đào tạo, bồi dưỡng nguồn nhân lực cho DNNVV; xúc tiến thương mại quốc gia; thương hiệu quốc gia; hỗ trợ pháp lý cho doanh nghiệp; cung cấp thông tin hỗ trợ doanh nghiệp; hỗ trợ doanh nghiệp sản xuất sạch hơn trong công nghiệp; hỗ trợ thông tin nhằm đổi mới công nghệ cho DNNVV; chính sách bảo lãnh cho DNNVV vay vốn tín dụng; chương trình tín dụng đầu tư của Nhà nước... Theo báo cáo, phần lớn doanh nghiệp (40-45%), trong đó có DNNVV tại Hà Nội, cho rằng các chương trình này có hiệu quả ở mức trung bình. Tuy nhiên, tỷ lệ doanh nghiệp đánh giá các chương trình này có “hiệu quả và khá hiệu quả” cao hơn so với tỷ lệ doanh nghiệp đánh giá “không hiệu quả và kém hiệu quả”.

Cũng theo báo cáo, 2 chương trình gồm hỗ trợ thông tin và bảo lãnh tín dụng cho DNNVV được đánh giá ở mức hiệu quả khá cao (42% doanh nghiệp). Trong khi đó, chương trình đào tạo bồi dưỡng nguồn nhân lực cho DNNVV chỉ đạt mức trung bình (7,4% doanh nghiệp). Thực tế này cho thấy, bên cạnh nguồn tài chính, DNNVV rất cần hỗ trợ về khoa học, kỹ thuật, kỹ năng quản lý, quản trị, tài chính, kế toán để nâng cao chất lượng quản trị điều hành, từ đó có thể tìm kiếm cơ hội đầu tư, sản xuất kinh doanh mới.



Hình 2: Tính hiệu quả của một số chương trình hỗ trợ doanh nghiệp của Chính phủ.

Nguồn: VCCI, 2014.

2.5. Khó khăn, vướng mắc trong tiếp cận vốn doanh nghiệp nhỏ và vừa tại Hà Nội

Báo cáo của VCCI (2014) đã đưa ra số liệu thống kê những khó khăn chủ yếu trong tiếp cận vốn của DNNVV bao gồm: khó khăn trong việc xin được phê duyệt của ngân hàng (66,7%), DNNVV thiếu các tài sản bảo lãnh (8,3%), các quy định của Chính phủ đối với các khoản vay ưu đãi còn phức tạp (8,4%), tiềm năng trả nợ kém (8,3%) và các nguyên nhân khác (8,3%).

Có thể thấy những khó khăn chính trong tiếp cận vốn của DNNVV trên địa bàn Hà Nội nói riêng và cả nước nói chung chủ yếu tập trung vào một số nguyên nhân chính:

Thủ tục hành chính, cán bộ ngân hàng

Quá trình xin vay vốn đòi hỏi nhiều văn bản giấy tờ; thủ tục công chứng mất nhiều thời gian và chi phí; các yêu cầu xây dựng phương án/dự án sản xuất - kinh doanh và chứng minh hiệu quả của phương án/dự án vượt quá khả năng của nhiều DNNVV. Chính vì các giấy tờ này

không được hoàn thiện dẫn tới các đơn xin vay vốn của DNNVV không được xem xét. Ví dụ: Với yêu cầu về giấy tờ tài sản đảm bảo, ngân hàng thường yêu cầu phải là bất động sản, trong khi giá trị bất động sản của DNNVV thường rất nhỏ, không đáp ứng yêu cầu vay vốn, hoặc một số doanh nghiệp được giao đất sử dụng nhưng chưa được cấp giấy tờ chứng minh quyền sở hữu đất, do vậy, cũng không có giấy tờ chứng minh tài sản đảm bảo để vay vốn ngân hàng.

Những hạn chế từ chính DNNVV

- Tài sản thế chấp hạn chế: Tài sản của doanh nghiệp có giá trị thấp, giấy tờ chứng minh quyền sử dụng và sở hữu tài sản chưa đầy đủ. Vì vậy, việc thế chấp tài sản của doanh nghiệp để vay vốn gặp nhiều khó khăn. Vì các DNNVV tiềm ẩn khá nhiều rủi ro nên tâm lý chung của tất cả các ngân hàng là đều muốn tài sản đảm bảo là bất động sản, tuy nhiên thực tế DNNVV không thể đáp ứng được điều đó; tài sản đảm bảo của họ khi đem thế chấp ngân hàng là các khoản phải thu, hàng trong kho. Chính vì vậy, rào cản thế chấp là vướng mắc

lớn nhất của DNNVV khi tiếp cận vốn vay ngân hàng hiện nay.

- Thông tin tài chính kế toán chưa theo chuẩn mực: Hầu hết DNNVV chưa coi trọng việc cập nhật thông tin hoạt động cũng như tổ chức hạch toán kế toán theo quy định, thường nộp báo cáo tài chính cho ngân hàng chậm, số liệu thiếu chính xác, chưa có kiểm toán. Hiện vẫn còn nhiều DNNVV chưa minh bạch thông tin, hệ thống kiểm soát nội bộ chưa chặt chẽ, chưa hợp tác chia sẻ những vướng mắc cụ thể để NHTMCP đưa ra giải pháp cho vay hợp lý, do đó việc tiếp cận vốn vẫn còn khó khăn, ảnh hưởng rất lớn đến quá trình xem xét và thẩm định hồ sơ vay vốn.

- Năng lực quản trị, điều hành còn hạn chế: Phần lớn đội ngũ lãnh đạo của DNNVV quản lý theo kinh nghiệm mà không được đào tạo bài bản, đa phần chủ doanh nghiệp không có kỹ năng quản trị doanh nghiệp một cách bài bản, khả năng lập kế hoạch, phương án, dự án sản xuất - kinh doanh yếu. Bộ máy nhân sự thường thay đổi nên việc quản lý thiếu sự thống nhất, ổn định dẫn tới rủi ro cho ngân hàng khi thời gian cho vay dài.

Bên cạnh đó, hạn chế về nhân lực và trình độ quản lý trong hoạt động kinh doanh của DNNNV cũng là nguyên nhân dẫn đến khó khăn trong việc tìm kiếm, xây dựng phương án kinh doanh, cơ hội đầu tư khả thi. DNNVV thường ít kinh nghiệm, hoạt động chưa ổn định, chưa chuyên nghiệp, xuất phát điểm thường chỉ là những kinh nghiệm thực tế, chính vì vậy họ thiếu trình độ quản lý cũng như hiểu biết về pháp luật khi nắm bắt quy trình thủ tục, trách nhiệm, nghĩa vụ trong việc tham gia vay vốn tại ngân hàng.

Rủi ro của doanh nghiệp năm 2014

Rủi ro là một trong những yếu tố quan trọng nhất mà các cổ đông hay ngân hàng quan tâm

hàng đầu khi xem xét đầu tư vốn cho doanh nghiệp. Trong giai đoạn khủng hoảng và nền kinh tế biến động như hiện nay, các yếu tố bất lợi tạo ra nhiều khó khăn cho doanh nghiệp, đặc biệt là DNNVV.

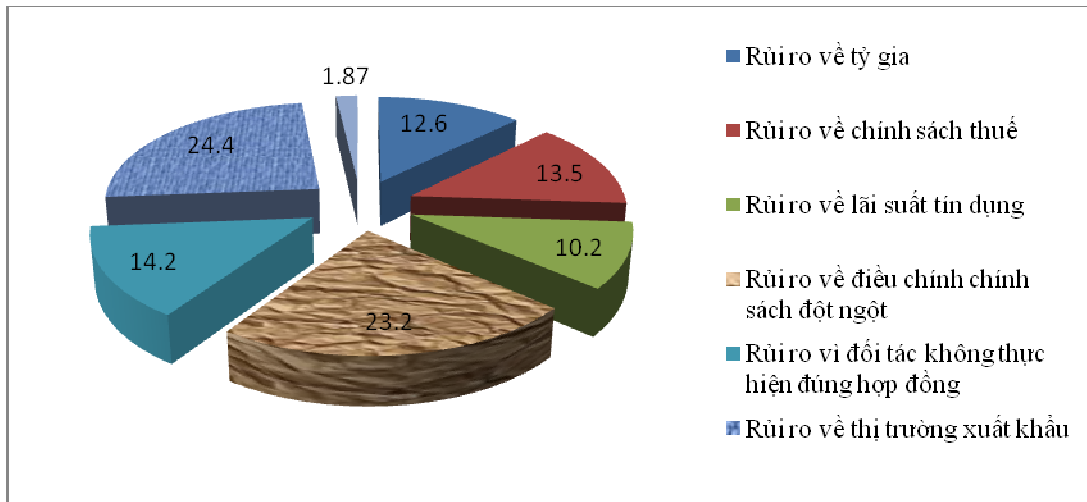
Theo kết quả khảo sát của VCCI, trong năm 2014 nhiều doanh nghiệp phải đối mặt với rủi ro về điều chỉnh chính sách đột ngột và rủi ro về thị trường xuất khẩu. Hai loại rủi ro này chiếm tỷ lệ cao, lần lượt là 23,2% và 24,4%. Sự điều chỉnh chính sách đột ngột như thay đổi giá xăng, giá điện hay thuế sử dụng đất được các doanh nghiệp đánh giá là một trong những rủi ro lớn mà các doanh nghiệp phải đối mặt trong năm 2014. Thời gian tới, Chính phủ nên có những điều chỉnh phù hợp, nếu có sự thay đổi các chính sách trên thì nên có lộ trình để các doanh nghiệp không bị động, dẫn đến tổn thất cho doanh nghiệp. Tuy nhiên, rủi ro về lãi suất tín dụng chiếm tỷ lệ thấp (10,2%). Điều này phần nào lý giải được vướng mắc của DNNVV trong quá trình tiếp cận vốn ngân hàng.

3. Đề xuất và khuyến nghị

Để có thể tạo điều kiện hỗ trợ DNNVV tại Hà Nội tiếp cận các nguồn vốn, cần nghiên cứu các giải pháp từ phía chính quyền địa phương, doanh nghiệp và nhà cung cấp vốn

Gợi ý chính sách đối với Thành phố Hà Nội

Tạo điều kiện hỗ trợ DNNVV trong việc nâng cao trình độ quản lý, kiến thức, đào tạo bồi dưỡng nâng cao năng lực quản lý, quản trị kinh doanh thông qua các chương trình đào tạo, tập huấn, dự báo, quản lý rủi ro, xúc tiến thương mại để DNNVV có khả năng thích ứng và phản ứng với các rủi ro vi mô và vĩ mô, rủi ro trong nước và nước ngoài, đặc biệt trong bối cảnh nền kinh tế còn chịu ảnh hưởng của khủng hoảng tài chính toàn cầu.



Hình 3: Các rủi ro trong năm 2014 của doanh nghiệp.

Nguồn: VCCI, 2014.

Nghiên cứu xây dựng các hình thức bảo lãnh tín dụng đối với DNNVV thông qua Quỹ Bảo lãnh tín dụng thuộc Ủy ban Nhân dân Thành phố, tạo điều kiện để DNNVV có thể tiếp cận nguồn vốn ưu đãi, nguồn vốn của ngân hàng, giảm bớt áp lực về tài sản thế chấp.

Phối kết hợp với các trường đại học và Hiệp hội DNNVV Thành phố Hà Nội nghiên cứu xây dựng các chương trình đào tạo về quản lý và quản trị kinh doanh cho lãnh đạo DNNVV, cung cấp kiến thức cơ bản, chuyên sâu, hiện đại, cấp “chứng chỉ hành nghề” cho lãnh đạo DNNVV, có thể xem xét là một điều kiện để cấp đăng ký kinh doanh cho doanh nghiệp. Có như vậy mới có thể thay đổi về “chất” của lãnh đạo doanh nghiệp, giúp doanh nghiệp giảm thiểu rủi ro trong sản xuất - kinh doanh, đặc biệt trong môi trường hội nhập, tránh rủi ro khi cạnh tranh, “thua ngay trên sân nhà”.

Giải pháp đối với DNNVV

Chủ động, tích cực tự đào tạo, bồi dưỡng, nâng cao trình độ quản lý, quản trị, tiếp cận kiến thức khoa học kỹ thuật hiện đại, thông qua việc tham gia các chương trình đào tạo, tham gia tích cực vào các hiệp hội nghề, hiệp hội xã

hội, tham quan, tập huấn ở trong và ngoài nước để chia sẻ kiến thức, kỹ năng, kinh nghiệm trong sản xuất - kinh doanh. Có như vậy, DNNVV mới có thể nâng cao được kỹ năng tìm kiếm cơ hội đầu tư, lập phương án sản xuất - kinh doanh khả thi, dễ dàng thuyết phục ngân hàng và tổ chức tài chính trong việc tài trợ vốn. Bên cạnh đó, việc tiếp cận các nguồn thông tin thị trường trong và ngoài nước, các chính sách của Chính phủ, thị trường nước ngoài có thể giúp DNNVV chủ động quản lý, giám sát rủi ro trong quá trình sản xuất - kinh doanh, hướng đến phát triển bền vững.

Đề xuất đối với nhà cung cấp vốn

NHTMCP là nhà cung cấp vốn chủ yếu cho DNNVV trên địa bàn Thành phố Hà Nội nói riêng và cả nước nói chung. Do vậy, các NHTMCP cần chủ động tháo bỏ rào cản cho vay DNNVV về tài sản thế chấp bằng cách nghiên cứu, tìm kiếm các hình thức, sản phẩm cho vay khác như: cho vay dựa trên dòng tiền, cho vay dựa vào bảo lãnh của bên thứ ba... Trên thế giới, các hình thức cho vay này khá phát triển tạo thành một thị trường tiềm năng cho các ngân hàng.

Bên cạnh các NHTMCP, với hệ thống hơn 100 quỹ tín dụng nhân dân ở các huyện, quận của Hà Nội, đặc biệt ở khu vực làng nghề xung quanh ngoại thành Hà Nội đang trở thành nguồn cung cấp tín dụng chủ yếu cho DNNVV. Mặc dù cơ chế cho vay của các quỹ này cũng phải dựa trên nguyên tắc đảm bảo rủi ro, song với đặc thù cho vay ở khu vực nhất định, đối tượng chủ yếu là cho vay thành viên của quỹ, do vậy, các yêu cầu về tài sản thế chấp cũng được nới lỏng hơn so với ngân hàng.

Thuê mua cũng là một hình thức tài trợ vốn cho DNNVV rất phát triển ở các quốc gia khác, với ưu điểm nổi trội là không cần tài sản thế chấp, do đó rất phù hợp với đặc thù của DNNVV tại Hà Nội. Song, hình thức này chưa phát triển tương xứng với tiềm năng, chỉ chiếm khoảng 10% thị phần tín dụng ở NHTMCP. Với 2 hình thức thuê hoạt động - thuê ngắn hạn và thuê tài chính hay thuê mua - thuê dài hạn, ngân hàng hoặc các doanh nghiệp cho thuê tài chính cần chủ động xúc tiến, giới thiệu với khách hàng DNNVV về các hình thức cho thuê linh hoạt này, để DNNVV có thêm cơ hội lựa chọn nguồn tài chính đa dạng hơn.

Các NHTMCP và tổ chức tín dụng trên địa bàn Thành phố Hà Nội có thể phối kết hợp với các viện nghiên cứu, trường đại học nghiên cứu xây dựng một số mô hình tài trợ vốn hoặc các sản phẩm tài chính xanh thí điểm theo hình thức gắn với các cam kết về môi trường, hoặc có sáng kiến giảm thiểu tác hại đến môi trường ở các làng nghề nhằm thu hút nguồn vốn nước ngoài từ các tổ chức phi chính phủ, vừa tận dụng được nguồn vốn giá rẻ, vừa góp phần giảm thiểu tác động đến môi trường.

4. Kết luận

Có thể nói, trong giai đoạn nền kinh tế chịu ảnh hưởng nặng nề của khủng hoảng tài chính toàn cầu hiện nay, các DNNVV cả nước nói

chung và tại Hà Nội nói riêng đang phải “gồng mình” để tồn tại trong khủng hoảng. Chính phủ và Thành Phố Hà Nội đã và đang triển khai hàng loạt biện pháp, chính sách để hỗ trợ DNNVV, đặc biệt là các chính sách hỗ trợ vốn. Chính trong giai đoạn khó khăn này, hơn lúc nào hết, khả năng dự báo, quản lý và kiểm soát rủi ro của DNNVV được đặt lên hàng đầu. Do vậy, chính các doanh nghiệp phải xác định việc nâng cao trình độ nhận thức, kỹ năng quản lý, quản trị, dự báo là một công cụ hữu hiệu để giúp doanh nghiệp vượt qua khủng hoảng, hướng tới phát triển bền vững, chứ không chỉ trông chờ vào các ưu đãi về thuế, lãi suất hay phí của chính quyền Thành phố. Bên cạnh đó, các NHTMCP và quỹ nhân dân tín dụng trên địa bàn cần chủ động nghiên cứu các sản phẩm, dịch vụ tài chính mới nhằm tạo một gói dịch vụ tư vấn cho DNNVV - chứ không phải chỉ cung cấp tín dụng. Có như vậy, các khoản vay của ngân hàng hay đầu tư của doanh nghiệp mới đảm bảo khả năng trả nợ, kinh doanh có lãi.

Tài liệu tham khảo

- [1] Gbandi, D., Amisssah, G., “Financing Options for SMEs in Nigeria”, *European Scientific Journal*, 10 (2014) 1, 14-18.
- [2] Doherty, R., *UK SMEs are Finding more Ways to Raise External Finance as Optimism Increases*, 2013.
- [3] Green, Paul., *Sources of Funding for Small Business*, UK Business Advisors and Fellow of the Institute for Independent Business, 2011.
- [4] Jiang, J., Lin, Z., Lin, C., “Financing Difficulties of SMEs from Its Financing Sources in China”, *Journal of Service Science and Management*, 7 (2014), 196.
- [5] Bộ Kế hoạch và Đầu tư, *Báo cáo giữa kỳ tình hình thực hiện phát triển doanh nghiệp vừa và nhỏ giai đoạn 2010-2015*, 2014.
- [6] Châu Đình Linh, *Cho thuê tài chính với các doanh nghiệp nhỏ và vừa tại Việt Nam*, 2015.
- [7] Nguyễn Hà Phương, “Kinh nghiệm quốc tế về chính sách tài chính hỗ trợ phát triển doanh nghiệp nhỏ và vừa”, Viện Chiến lược Ngân

- hàng, Công thông tin điện tử Bộ Kế hoạch và Đầu tư, 2012.
- [8] Phạm Thị Minh Nghĩa, “Thực trạng và giải pháp phát triển có hiệu quả DNNVV trên địa bàn Thành phố Hà Nội đến năm 2020”, 2014. Đề tài khoa học: Thực trạng và giải pháp phát triển có hiệu quả DNNVV trên địa bàn Thành phố Hà Nội đến năm 2020.
- [9] Phạm Thị Thu Hằng, “Vốn của doanh nghiệp lấy từ đâu?”, 2012. Tham luận Hội thảo VCCI tháng 10/2012.
- [10] Phan Quốc Đông, Trần Hải Yến, Phạm Hà My, “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 Đại học Quốc gia Hà Nội: Kinh tế và Kinh doanh*, 31 (2015) 1, 71.
- [11] Viện Nghiên cứu Kinh tế và Quản lý Kinh tế Trung ương (CIEM), Báo cáo Khảo sát thường niên về SMEs năm 2013, 2013.
- [12] Viện Phát triển Doanh nghiệp, VCCI, Báo cáo động thái doanh nghiệp Việt Nam 2014, 2015.

Developing Financial Sources for Small and Medium Enterprises in Hanoi

Trần Thị Thanh Tú, Đinh Thị Thanh Vân

*VNU University of Economics and Business,
144 Xuân Thủy Str., Cầu Giấy Dist., Hanoi, Vietnam*

Abstract: In recent years, the world financial crisis has impacted the development of enterprises in Vietnam. Especially, small and medium enterprises (SMEs) in Vietnam are having difficulties in their existing operation and are facing constraints in accessing financial sources. This article focuses on analyzing and evaluating the current situation of financial sources. The findings suggest that: (i) financial sources of SMEs in Hanoi mainly come from shareholders; (ii) bank and other credit institutions' financing is inadequate; (iii) main constraints in accessing financial sources of SMEs are mainly caused by macro economic conditions, management perception and capability, and collateral requirements. Some solutions to improve the financing sources for SMEs in Hanoi should focus on: (i) management training for SMEs to face potential risks and crises; (ii) developing new financial products and services committed to environmental and social development in Hanoi; (iii) developing new credit products without collaterals for SMEs.

Keywords: SMEs, financing, access to finance, bank loan.