

ĐÁNH GIÁ KHẢ NĂNG TIẾP CẬN VỐN CỦA CÁC DOANH NGHIỆP NHỎ VÀ VỪA TẠI NGHỆ AN

Evaluation of Capital Accessibility of Small and Medium Enterprises in Nghe An

Nguyễn Thị Minh Phượng¹, Nguyễn Thị Minh Hiền²

¹Nghiên cứu sinh, Trường Đại học Nông nghiệp Hà Nội

²Khoa Kinh tế và Phát triển nông thôn, Trường Đại học Nông nghiệp Hà Nội

Địa chỉ email tác giả liên lạc: nguyenminhhien@hva.edu.vn

Ngày gửi đăng: 07.12.2010; Ngày chấp nhận: 25.04.2011

TÓM TẮT

Trong nền kinh tế cạnh tranh gay gắt, tiếp cận vốn đối với các doanh nghiệp là vấn đề quan trọng dẫn đến thành công. Trong nghiên cứu này, chúng tôi tập trung tìm hiểu, đánh giá khả năng tiếp cận vốn của 189 doanh nghiệp nhỏ và vừa trên địa bàn tỉnh Nghệ An. Các vấn đề chính được nghiên cứu là (i) khả năng tiếp cận vốn của các doanh nghiệp nhỏ và vừa trên địa bàn Nghệ An hiện nay; (ii) Đánh giá mức độ khó khăn trong việc tiếp cận các nguồn vốn. Kết quả nghiên cứu cho thấy, khả năng tiếp cận vốn của các doanh nghiệp nhỏ và vừa tại Nghệ An còn nhiều hạn chế. Kênh tiếp cận vốn của các doanh nghiệp nhỏ và vừa chủ yếu là từ các ngân hàng thương mại trong nước. Nghiên cứu cũng đề xuất các giải pháp nâng cao khả năng tiếp cận vốn cho các doanh nghiệp nhỏ và vừa ở Nghệ An, đó là: (1) Minh bạch hóa nhanh chóng và toàn diện hệ thống sổ sách kế toán, tài chính đối với các doanh nghiệp nhỏ và vừa; (2) Khuyến khích phát triển dịch vụ thẩm định tài sản doanh nghiệp; (3) Hỗ trợ cấp vốn cho doanh nghiệp nhỏ và vừa thông qua mô hình quỹ bảo lãnh tín dụng; (4) Quản trị rủi ro lãi suất nhằm nâng cao khả năng tiếp cận các nguồn vốn tín dụng đối với các doanh nghiệp nhỏ và vừa; (5) Đẩy mạnh các hoạt động tập huấn kỹ năng quản lý cho các doanh nghiệp nhỏ và vừa.

Từ khóa: Doanh nghiệp nhỏ và vừa, nguồn vốn, Nghệ An, tiếp cận vốn.

SUMMARY

In the competitive market economy, capital accessibility is of great importance for the success of

small a

small a

interest-rate risks to improve the credit capital accessibility; and (5) promoting managerial skill training activities for small and medium

Key words: Access to capital, Nghe An, small and medium enterprises, sources of capital.

1. ĐẶT VẤN ĐỀ

Trong những năm qua khu vực doanh nghiệp Nghệ An có những bước phát triển nhanh cả về số lượng cũng như quy mô các doanh nghiệp, góp phần quan trọng vào phát

triển kinh tế địa phương. Bên cạnh những đóng góp to lớn cho kinh tế và xã hội địa phương, thì sự phát triển của khu vực doanh nghiệp tại Nghệ An cũng chịu nhiều áp lực, trong đó áp lực về vốn để duy trì và phát

triển hoạt động sản xuất kinh doanh nổi lên rất rõ ràng. Trong các nguồn lực cho sản xuất hay kinh doanh, vốn được cho là nhân tố có tính quyết định chính đến không chỉ một chu kỳ mà cả thời kỳ hoạt động của doanh nghiệp, và đồng thời được đánh giá là yếu tố nội sinh cơ bản trong các phân tích kinh tế về hoạt động của một chu kỳ sản xuất. Thực tế cho thấy, nhiều doanh nghiệp hoạt động hiệu quả song nhu cầu về vốn không được đáp ứng kịp thời và đầy đủ đã dẫn đến những kết quả sản xuất cầm chừng, thậm chí đóng cửa hoạt động, do vậy làm cho sức cạnh tranh chung của nền kinh tế giảm sút. Thiếu vốn có thể dẫn doanh nghiệp đến vòng luẩn quẩn của sự kém hiệu quả kinh tế. Thiếu vốn, đầu tư thấp, hiệu quả kinh tế thấp lại hạn chế khả năng tiếp cận các nguồn vốn mà đặc biệt là các nguồn vốn tín dụng. Do vậy, cải thiện khả năng tiếp cận các nguồn vốn là hết sức quan trọng đối với khu vực doanh nghiệp nhỏ và vừa hiện nay, trong đó về dài hạn thì nguồn vốn tín dụng thương mại sẽ đóng vai trò quan trọng (Chung, Kee H, 1993; Keshar, 2004).

2. PHƯƠNG PHÁP NGHIÊN CỨU

Để phân tích, đánh giá khả năng tiếp cận nguồn vốn của các doanh nghiệp nhỏ và vừa tại Nghệ An một số phương pháp nghiên cứu quan trọng đã được lựa chọn áp dụng trong nghiên cứu này. Các phương pháp được sử dụng bao gồm: nghiên cứu tư liệu, tài liệu có liên quan (nghiên cứu tại bàn); phương pháp phỏng vấn bằng phiếu hỏi; phương pháp phỏng vấn sâu; phương pháp nghiên cứu định lượng (thông qua các phần mềm SPSS, STATA, EVIEWS); phương pháp thảo luận nhóm và hội thảo. Trên cơ sở tìm hiểu ban đầu về tình hình nghiên cứu, tổng quan thực trạng về thị trường vốn của tỉnh thông qua nghiên cứu tài liệu từ các cơ quan quản lý nhà nước địa phương, nhóm nghiên cứu đưa ra hệ thống các phương pháp nghiên cứu. Các nội dung nghiên cứu sẽ được bóc tách như phân loại chi tiết các loại hình vốn,

doanh nghiệp theo ngành nghề và quy mô. .v.v... để tìm hiểu chi tiết nhu cầu vốn.

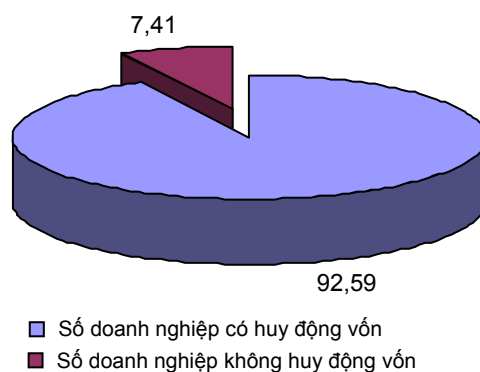
Hệ thống kỹ thuật thu thập thông tin bao gồm: phiếu khảo sát ý kiến doanh nghiệp, sử dụng cho việc khảo sát trực tiếp các doanh nghiệp nhỏ và vừa; phỏng vấn chuyên sâu đối với tổ chức tín dụng; phỏng vấn chuyên sâu đối với một số doanh nghiệp nhỏ và vừa.

Nghiên cứu đã tiến hành khảo sát 189 doanh nghiệp nhỏ và vừa đang hoạt động trên địa bàn tỉnh Nghệ An. Cơ cấu mẫu được lựa chọn theo tiêu thức phân tổ nhóm ngành kinh tế: nông, lâm, thủy sản; công nghiệp, xây dựng; thương mại, dịch vụ. Mục tiêu khảo sát nhằm thu thập các nội dung chính như: cơ cấu nguồn vốn của doanh nghiệp và tình hình huy động vốn cho sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp trong những năm gần đây; những khó khăn, cản trở mà doanh nghiệp gặp phải khi tiếp cận các nguồn vốn từ các tổ chức tín dụng và các nguồn khác trên địa bàn tỉnh; các khuyến nghị của doanh nghiệp nhằm thúc đẩy khả năng tiếp cận nguồn vốn phát triển sản xuất kinh doanh.

3. KẾT QUẢ NGHIÊN CỨU VÀ THẢO LUẬN

3.1. Thực trạng tiếp cận vốn của các doanh nghiệp nhỏ và vừa tại Nghệ An hiện nay

Trong các hoạt động của thị trường vốn, việc huy động vốn của các doanh nghiệp diễn ra khá phổ biến, nhất là với một nền kinh tế đang nổi lên như Việt Nam. Huy động vốn giúp các doanh nghiệp bổ sung vào vốn tự có hay vốn chủ sở hữu, hay thậm chí là tạo một số vốn ban đầu cho doanh nghiệp thông qua các dự án hết sức khả thi tạo điều kiện cần cho các hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp được diễn ra thuận lợi và trên hết là đem lại sức sản xuất gia tăng cho nền kinh tế của một địa phương. Kết quả khảo sát cho thấy, 92,59% số doanh nghiệp được phỏng vấn có thực hiện các hoạt động huy động vốn trong quá trình sản xuất kinh doanh (Hình 1).



Hình 1. Tỷ lệ doanh nghiệp có thực hiện huy động vốn từ các nguồn khác nhau (%)

Trên thị trường vốn xuất hiện khá nhiều kênh để doanh nghiệp tiếp cận trong việc huy động vốn. Cũng như các địa phương khác trong cả nước, ngoài những kênh truyền thống mà các doanh nghiệp hay sử dụng để huy động vốn như vay ngân hàng; vay quỹ tín dụng; vay người thân, bạn bè, vay từ thị trường tự do,... các doanh nghiệp tỉnh Nghệ An cũng tiếp cận nhiều nguồn khác như huy động vốn từ cán bộ, công nhân viên trong đơn vị, hay phát hành cổ phiếu, trái phiếu.... Tuy nhiên, đối với các doanh nghiệp nhỏ và vừa ở Nghệ An, việc huy động vốn chủ yếu tập trung vào nguồn vốn tín dụng chính thống từ các ngân hàng thương mại trong nước.

Kết quả điều tra doanh nghiệp cho thấy tỷ lệ các doanh nghiệp nhỏ và vừa tiếp cận các ngân hàng thương mại trong nước để vay vốn là cao nhất trong số các kênh huy động vốn khác được đưa ra lần lượt là 73,71%; 78,29% và 69,71% tương ứng với năm 2007; 2008 và 2009, trung bình có tới gần 74%/năm trong tổng số doanh nghiệp huy động vốn vay từ các ngân hàng thương mại trong ba năm qua. Như vậy quyết định tiếp cận các ngân hàng thương mại để có vốn hoặc bổ sung vốn phát triển sản xuất kinh doanh được các doanh nghiệp nhỏ và vừa cho là quan trọng nhất, điều này chứng tỏ hệ thống các ngân hàng thương mại trên địa bàn tỉnh là nguồn cung ứng vốn chủ yếu đối với khu vực doanh nghiệp nhỏ và vừa.

Kết quả khảo sát cho thấy (Bảng 1), tiếp cận nguồn vốn tín dụng từ các ngân hàng thương mại đối với các doanh nghiệp nhỏ và vừa chiếm tỷ lệ cao nhất, năm 2007 chiếm 73,71%, năm 2008 chiếm 78,29% và năm 2009 chiếm 69,79%. Tuy nhiên để tiếp cận và được cung ứng vốn từ các ngân hàng thương mại, đòi hỏi các doanh nghiệp phải đảm bảo được các quy định và thủ tục mà hệ thống tín dụng này đề ra. Việc này hoàn toàn không phải dễ đối với khả năng thực tế của các doanh nghiệp nhỏ và vừa trong tỉnh. Do đó, nhiều doanh nghiệp nhỏ và vừa phải tìm nhiều nguồn vốn khác để huy động. Để có vốn đầu tư cho sản xuất kinh doanh, việc vay vốn từ bạn bè, người thân được khá nhiều chủ doanh nghiệp nhỏ và vừa thực hiện. Tỷ lệ các doanh nghiệp vay vốn từ nguồn này đứng thứ hai chỉ sau kênh huy động vốn từ các ngân hàng thương mại trong ba năm vừa qua. Huy động vốn từ bạn bè và người thân là giải pháp tương đối an toàn đối với các chủ doanh nghiệp nhỏ và vừa, chủ yếu là dựa vào tình cảm và uy tín của chủ doanh nghiệp đối với các đối tượng cho vay, lãi suất cho vay thấp, đôi khi không quan trọng. Hơn nữa hình thức vay vốn này không đòi hỏi các thủ tục phức tạp, khá nhanh chóng và thuận tiện. Tuy nhiên, nguồn huy động này có một số hạn chế là quy mô thường không lớn, huy động không được thường xuyên, nhiều khi chỉ là những khoản cho vay ngắn hạn.

Bảng 1. Các nguồn huy động vốn của doanh nghiệp tính theo tỷ lệ phần trăm doanh nghiệp sử dụng

Nguồn huy động	Đơn vị: (%)		
	2007	2008	2009
Ngân hàng thương mại trong nước	73,71	78,29	69,71
Ngân hàng thương mại nước ngoài	1,14	1,71	1,14
Quỹ tín dụng	8,00	8,00	6,86
Doanh nghiệp đối tác trong nước	3,43	2,86	2,86
Doanh nghiệp đối tác nước ngoài	0,57	0,57	1,14
Phát hành trái phiếu, cổ phiếu	2,86	2,86	1,14
Huy động tiền của cán b ộ nhân viên trong DN	18,86	21,14	16,00
Vay từ người thân	36,57	40,57	34,29
Vay từ thị trường tự do	24,00	27,43	24,00
Vay khác	1,14	1,71	1,71

(Nguồn: Tổng hợp từ kết quả khảo sát doanh nghiệp năm 2009)

Hoạt động của thị trường vốn tự do do các cá nhân, hay tổ chức cho vay không chính thức như hiện tượng “vay nóng” của các cá nhân cũng là một điều kiện để các doanh nghiệp nhỏ và vừa tiếp cận. Việc cho vay qua các kênh này trên thực tế thường khó đảm bảo cho doanh nghiệp trong việc tối đa hoá lợi nhuận và ổn định nguồn vốn sản xuất kinh doanh, vì đó là các khoản vay ngắn hạn, lãi suất khá cao so với mặt bằng lãi suất chung của thị trường. Kết quả khảo sát cho thấy, có gần ¼ số doanh nghiệp vay vốn thông qua hình thức này. Bên cạnh đó, việc huy động vốn từ nội bộ trong doanh nghiệp, cụ thể là từ các cán bộ, nhân viên cũng được các doanh nghiệp thực hiện. Việc huy động này vừa đảm bảo cho tính gắn kết, trách nhiệm của các cá nhân trong doanh nghiệp với sự phát triển của doanh nghiệp, đồng thời đảm bảo được một phần trong nhu cầu vốn cho phát triển của doanh nghiệp, tỷ lệ doanh nghiệp thực hiện huy động vốn qua kênh này từ 16 - 21% trong giai đoạn 2007 -2009.

Ngoài ra, có nhiều kênh huy động vốn khác cũng được các doanh nghiệp trên địa bàn tỉnh sử dụng như huy động vốn thông qua liên kết với các đối tác, từ các quỹ tín dụng, từ phát hành trái phiếu, cổ phiếu tuy

nhiên chỉ có một tỉ lệ nhỏ các doanh nghiệp sử dụng kênh này.

3.2. Đánh giá mức độ khó khăn trong việc tiếp cận các nguồn vốn

Phân tích về cơ cấu nguồn vốn của các doanh nghiệp vừa và nhỏ cho thấy tỷ lệ nợ phải trả của các doanh nghiệp được khảo sát chiếm một tỷ lệ rất cao, hơn một nửa trong tổng nguồn vốn của các doanh nghiệp và đang có xu hướng gia tăng kể từ năm 2007 cho đến nay. Nhìn chung, sự cân đối giữa vốn chủ sở hữu và vốn phải trả phản ánh một thực tế là các nguồn huy động vốn mà khu vực doanh nghiệp nhỏ và vừa đang sử dụng cung ứng vốn cho các doanh nghiệp trên cơ sở có sự bảo đảm mang tính cân bằng giữa giá trị cho vay và giá trị tài sản bảo đảm, thế chấp của doanh nghiệp (Hoàng Lam, 2010). Điều này cho thấy hoạt động cung ứng vốn cho các doanh nghiệp vừa và nhỏ của thị trường vốn tại Nghệ An phần lớn mới chỉ dừng lại ở đánh giá khả năng tài chính đảm bảo cho khoản vay từ phía các doanh nghiệp là chủ yếu, chưa thực sự cung ứng vốn một cách phổ biến dựa trên nhiều tiêu chí như tính khả thi của dự án, kinh nghiệm, uy tín và vai trò của doanh nghiệp trên thị trường. Nghiên cứu này chỉ dừng lại ở việc xem xét mức độ khó khăn trong việc

tiếp cận các nguồn vốn tín dụng của các doanh nghiệp nhỏ và vừa (Bảng 2).

Ngoài ra số doanh nghiệp gặp khó khăn trong quá trình huy động vốn cho sản xuất kinh doanh (SXKD) chiếm 74,6% số doanh nghiệp được khảo sát. Vay vốn từ hệ thống các ngân hàng thương mại được các doanh nghiệp cho là khó khăn nhiều nhất chiếm 47,52% trong tổng số các doanh nghiệp được phỏng vấn. Huy động vốn từ người thân và vay từ thị trường tự do cũng được các doanh nghiệp cho rằng khó khăn khi tiếp cận chiếm 16,31%. Trong khi đó, vay từ thị trường tự do ghi nhận được ý kiến của 14,81% trong số các doanh nghiệp phản ánh sự khó khăn khi tiếp cận nguồn tài chính này. Các nguồn huy động khác tuy nhận được ít ý kiến đánh giá về sự khó khăn khi tiếp cận từ phía các doanh nghiệp, nhưng tỷ lệ doanh nghiệp sử dụng những kênh này để huy động vốn hầu như rất thấp, kể cả huy động từ các quỹ tín dụng nhân dân, do đó hầu như các doanh nghiệp nhỏ và vừa chỉ tập trung vào nhận xét về các kênh chủ yếu trong huy động vốn mà họ đã nhận định như phân tích trên đây.

Trong huy động vốn, mức độ khó khăn khi tiếp cận các nguồn tài chính cũng được nghiên cứu thẩm định các đánh giá từ phía khu vực doanh nghiệp nhỏ và vừa của tỉnh. Huy động vốn từ các ngân hàng thương mại,

từ người thân và vay từ thị trường tự do thu hút được nhiều đóng góp nhất của các doanh nghiệp về tình khó khăn khi tiếp cận, tuy nhiên đánh giá theo mức độ khó khăn thì đây không phải là những kênh mà các doanh nghiệp “bức xúc” nhất. Những kênh huy động vốn mà các doanh nghiệp cảm thấy rất khó khăn khi tiếp cận để vay vốn tập trung vào các đối tượng ngân hàng thương mại nước ngoài và phát hành trái phiếu, cổ phiếu.

Huy động vốn từ phát hành trái phiếu, cổ phiếu tuy nhận được đánh giá từ số ít các doanh nghiệp tham gia khảo sát, nhưng hầu hết các doanh nghiệp gặp khó khăn khi huy động vốn từ kênh này. Huy động vốn thông qua phát hành cổ phiếu và trái phiếu có nhiều mặt tích cực cho doanh nghiệp và có thể được cho là nguyện vọng của nhiều doanh nghiệp vừa và nhỏ hiện nay trong việc huy động vốn. Đánh giá về mức độ khó khăn này có thể xuất phát từ nguyên nhân phần nhiều doanh nghiệp vừa và nhỏ của tỉnh chưa đảm bảo được các điều kiện cần thiết cho việc phát hành cổ phiếu, trái phiếu do đó hình thức huy động vốn này còn nhiều hạn chế. Bên cạnh đó, vay vốn từ các ngân hàng thương mại nước ngoài cũng được cho là khó khăn nhất, theo mức độ đánh giá. Điểm trung bình về mức độ khó khăn cho hai kênh này là cao nhất và như nhau là 2,33.

Bảng 2. Mức độ khó khăn của doanh nghiệp khi huy động vốn chia theo hình thức huy động
(Đơn vị: %)

Nguồn huy động	Rất khó khăn	Khó khăn	Không khó khăn	Điểm trung bình
Ngân hàng thương mại trong nước	11,00	80,80	8,20	2,03
Ngân hàng thương mại nước ngoài	33,30	66,70	0	2,33
Quỹ tín dụng	16,70	66,70	16,70	2,00
Doanh nghiệp đối tác trong nước	0	100,00	0	2,00
Doanh nghiệp đối tác nước ngoài	33,30	0	66,70	1,67
Phát hành trái phiếu, cổ phiếu	33,30	66,70	0	2,33
Huy động tiền của cán bộ nhân viên trong doanh nghiệp		55,60	44,40	1,56
Vay từ người thân	5,00	52,50	42,50	1,63
Vay từ thị trường tự do	12,10	48,50	39,40	1,73
Vay khác	0	0	0	0

(Nguồn: Tổng hợp từ kết quả khảo sát doanh nghiệp, 2009)

Thị trường vốn chính thức thông qua hệ thống các ngân hàng thương mại trong nước và quỹ tín dụng nhân dân là nguồn cung cấp vốn chiếm một tỷ lệ chủ yếu đối với các doanh nghiệp nhỏ và vừa của tỉnh. Kết quả khảo sát cho thấy, mức độ khó khăn trong việc tiếp cận các nguồn này là rất chắc chắn. Chỉ có 8,2% trong tổng số các doanh nghiệp cho là cảm thấy “dễ chịu” với các ngân hàng thương mại trong nước trên địa bàn tỉnh khi tiếp cận để vay vốn, con số này đối với nguồn huy động là các ngân hàng thương mại nước ngoài là không (0), chứng tỏ hầu như các doanh nghiệp quy mô nhỏ và vừa rất khó và không thể tiếp cận để vay vốn từ ngân hàng nước ngoài. Vay vốn từ quỹ tín dụng chỉ có hơn 7% số doanh nghiệp gặp khó khăn khi huy động vốn, nhưng mức độ khó khăn của các doanh nghiệp đối với kênh này cũng khá cao, với điểm trung bình là 2,00.

Việc huy động vốn từ một số nguồn khác được các doanh nghiệp cho là “dễ chịu” hơn so với đi vay từ hệ thống các ngân hàng thương mại, khi mà các thủ tục, quy định cho vay không còn là cản trở lớn đối với người đi vay, huy động vốn. Một đặc điểm chung của không chỉ các doanh nghiệp nhỏ và vừa Nghệ An mà của cả nước, đó là nhiều doanh nghiệp thuộc quy mô này không có đủ tài sản thế chấp để vay được từ ngân hàng những khoản vốn như mong muốn, hay thậm chí không thể vay được (UBND tỉnh Nghệ An, 2006). Do vậy, các doanh nghiệp này phải tìm các kênh khác để huy động vốn cho hoạt động của mình. Vay từ người thân, bạn bè và vay từ thị trường tự do là hai kênh được các doanh nghiệp sử dụng một cách tương đối thương xuyên để có vốn cho hoạt động của mình. Chỉ có 5% các doanh nghiệp cho là vay từ người thân rất khó khăn, và 42,5% trong số họ cảm thấy không khó khăn khi sử dụng kênh huy động vốn này. Vay từ thị trường tự do tuy có đến hơn 12% số doanh nghiệp cảm nhận rất khó khăn, nhưng gần 40% trong số họ không có vướng mắc hay cản trở gì khi tiếp cận nguồn tài chính này. Điểm trung bình của hai kênh

huy động vốn này tương đối thấp xét theo mức độ khó khăn, lần lượt là 1,63 và 1,73.

Thủ tục hành chính phức tạp và sự phân biệt đối xử giữa doanh nghiệp nhà nước với doanh nghiệp tư nhân vẫn là những rào cản cơ bản đối với khu vực tư nhân khi tiếp cận các nguồn vốn tín dụng. Nhiều doanh nghiệp cho rằng chính các tổ chức tín dụng đã tạo ra những thủ tục hành chính phức tạp, không cần thiết làm rào cản cho những doanh nghiệp tư nhân. Chẳng hạn, doanh nghiệp đã có giấy chứng nhận quyền sử dụng đất vẫn phải có các giấy xác nhận khác mà thực chất vẫn là sự xác nhận về tính hợp pháp, xác thực của mảnh đất được đem làm tài sản thế chấp. Trong quá trình thẩm định các dự án đầu tư, năng lực và trình độ của cán bộ cũng chưa đáp ứng được yêu cầu nên các ngân hàng thường chỉ lựa chọn hình thức thế chấp tài sản mà đặc biệt là đất đai nhằm đảm bảo an toàn nguồn vốn chứ chưa đạt được ý nghĩa ngân hàng là một nhà đầu tư.

Phân biệt đối xử giữa các doanh nghiệp nhà nước với các doanh nghiệp tư nhân cũng làm hạn chế khả năng tiếp cận nguồn vốn của các doanh nghiệp, đặc biệt là trong hệ thống các ngân hàng thương mại. Các ngân hàng có thể đã đánh giá mức độ an toàn cao hơn khi cho DNNN vay vốn (Ngân hàng nhà nước chi nhánh Nghệ An, 2008). Bên cạnh đó, đội ngũ cán bộ thẩm định các dự án tín dụng cũng thường có sự thiên lệch về hai loại hình doanh nghiệp này (Bảng 3).

Như vậy, các doanh nghiệp tư nhân khi mới gia nhập thị trường thường gặp phải vấn đề thiếu vốn. Đồng thời lượng tài sản của các doanh nghiệp này không lớn. Hình thức vay vốn theo tín chấp ít được áp dụng (chiếm 10,87%); hình thức vay vốn bằng thế chấp đất đai, tài sản là chủ yếu đối với những doanh nghiệp này (chiếm 90,53%). Với nguồn tài sản và đất đai hạn chế thì khó khăn trong tiếp cận vốn vay là điều dễ hiểu. Tuy nhiên, những khó khăn này nếu không được tháo gỡ có thể đẩy các doanh nghiệp tư nhân vào sự luẩn quẩn của việc thiếu vốn, thiếu hiệu quả kinh tế.

Bảng 3. Những khó khăn của doanh nghiệp khi vay tiền từ các tổ chức tín dụng

(Đơn vị: %)

TT	Nguyên nhân	Rất hạn chế	Hạn chế	Không hạn chế	Dễ dàng	Rất dễ dàng	Điểm trung bình
1	Thủ tục hành chính phức tạp	8,96	9,98	15,58	26,88	38,59	3,76
2	Phân biệt đối xử giữa doanh nghiệp Nhà nước và doanh nghiệp ngoài Nhà nước	11,67	7,82	17,74	25,44	37,34	3,69
3	Điều kiện cho vay của ngân hàng quá chặt chẽ đối với khu vực tư nhân	9,24	7,26	9,94	29,42	44,14	3,92
4	Lãi suất cho vay của ngân hàng quá cao	10,25	11,32	24,91	30,15	23,36	3,45
5	Chi phí vay vốn không chính thức quá lớn	20,63	16,67	24,59	25,74	12,38	2,92
6	Hệ thống sổ sách kế toán của doanh nghiệp không đầy đủ	25,58	19,14	24,51	21,47	9,3	2,7
7	Doanh nghiệp thiếu năng lực xây dựng dự án và phương án trả nợ vốn vay	22,66	19,25	24,36	18,23	15,5	2,85
8	Doanh nghiệp không đủ tài sản thế chấp để vay vốn	17,58	15,25	14,56	17,03	35,58	3,38
9	Nguyên nhân khác	25,0	20,83	19,44	9,72	25,00	2,89

(Nguồn: Tổng hợp từ kết quả điều tra doanh nghiệp)

3.3. Giải pháp nâng cao khả năng tiếp cận vốn cho các doanh nghiệp nhỏ và vừa ở Nghệ An

3.3.1. Minh bạch hóa nhanh chóng và toàn diện hệ thống sổ sách kế toán, tài chính đối với các DNNVV

Sự rõ ràng và chính xác trong hệ thống sổ sách kế toán, tài chính của các doanh nghiệp là một điều kiện rất quan trọng (điều kiện cần) để các tổ chức tín dụng đánh giá thực trạng về năng lực tài chính của một doanh nghiệp (Bộ Tài chính, 2006) và do đó quyết định đến việc cho vay đối với các doanh nghiệp khi họ tiếp cận các ngân hàng. Điều này không chỉ đối với việc vay vốn từ các tổ chức tín dụng mà còn nâng cao hiệu lực quản lý nhà nước nói chung đối với doanh nghiệp. Tính minh bạch trong hệ thống kế toán của các DNNVV được đánh giá là còn nhiều yếu kém. Minh bạch hóa trong hệ thống kế toán đối với các DNNVV cần được thực hiện một cách toàn diện và nhanh chóng để sớm nâng cao khả năng tiếp cận nguồn vốn tín dụng.

3.3.2. Khuyến khích phát triển dịch vụ thẩm định tài sản doanh nghiệp

Trong quy trình cho vay của các tổ chức tín dụng, công việc thẩm định tài sản thế chấp của khách hàng doanh nghiệp là một bước quan trọng để xác định năng lực đảm bảo tài sản của doanh nghiệp (Ministry of Finance, 2004; World Bank, 2006). Kết quả điều tra doanh nghiệp vừa và nhỏ tỉnh Nghệ An cho thấy nhiều doanh nghiệp phản ánh hiệu quả thẩm định tài sản thế chấp của các tổ chức tài chính, tín dụng chưa được đảm bảo, còn gây thiệt thòi cho doanh nghiệp. Điển hình là đánh giá tài sản thế chấp bất động sản. Các doanh nghiệp muốn vay vốn đầu tư cho rằng nhiều ngân hàng chưa đánh giá đúng hoặc ngại đánh giá những tài sản đảm bảo của doanh nghiệp mà những tài sản này trên thực tế không khó thẩm định.

Do vậy, cần khuyến khích thành lập các trung tâm có chức năng pháp lý về thẩm định tài sản doanh nghiệp, trong đó có thẩm định tài sản đảm bảo cho các thủ tục vay vốn đối với ngân hàng thương mại. Các doanh

ng nghiệp khi cần vay vốn có thể đến các trung tâm này đăng ký dịch vụ thẩm định tài sản đảm bảo. Kết quả thẩm định của các tổ chức này đối với tài sản của doanh nghiệp được pháp luật công nhận và là căn cứ pháp lý để các ngân hàng thương mại tiến hành cho vay (Phạm Trà My, 2010). Sự ra đời của các đơn vị này cần được hỗ trợ nhiều mặt từ phía chính quyền tỉnh về cơ chế hoạt động, chức năng pháp lý... Trên cơ sở đó, xã hội hoá dịch vụ này tạo điều kiện thuận lợi cho khu vực doanh nghiệp vừa và nhỏ nói riêng có đủ điều kiện cần để tiếp cận các nguồn tín dụng chính thức. Hiện nay tại Nghệ An đã có Trung tâm thẩm định tài sản khấu hao (Bộ Tài chính) hoạt động, tuy nhiên đơn vị này mới chỉ tham gia lĩnh vực thẩm định tài sản đảm bảo của doanh nghiệp.

3.3.3. Hỗ trợ cấp vốn cho DNNVV thông qua mô hình quỹ bảo lãnh tín dụng

Với sự ra đời của quỹ bảo lãnh tín dụng, các DNNVV của Nghệ An có cơ hội tốt để tiếp cận nguồn vốn tín dụng, do vậy có thể “giải toả” được tình hình thiếu vốn sản xuất và kinh doanh hiện nay. Quỹ tín dụng bảo lãnh cho DNNVV hoạt động với mục tiêu chủ yếu là hỗ trợ DNNVV thông qua các cơ chế ưu đãi khác nhau và hướng tới mục tiêu nâng cao hiệu quả hoạt động, phát triển bền vững của các doanh nghiệp này, cuối cùng là đạt được một mức tăng trưởng kinh tế cao đối với địa phương. Đồng thời, nó cũng có kết hợp với tổ chức tín dụng trên thị trường để thực hiện các hỗ trợ cho doanh nghiệp. Do vậy, việc sớm thành lập và đưa quỹ tín dụng bảo lãnh DNNVV là hết sức cần thiết đối với tỉnh Nghệ An hiện nay và trong những năm tới.

3.3.4. Quản trị rủi ro lãi suất nhằm nâng cao khả năng tiếp cận các nguồn vốn tín dụng đối với các DNNVV

Với quy mô vốn nhỏ, trong hoạt động đầu tư, DNNVV không thể huy động vốn trên thị trường chứng khoán như các doanh nghiệp quy mô lớn, mà chỉ có thể vay vốn từ

các tổ chức tín dụng, hoặc thậm chí phải vay từ các cá nhân. Các khoản vay này thường chịu lãi suất cao, đòi hỏi phải có tài sản thế chấp. Phần lớn chủ DNNVV khi vay vốn phải sử dụng chính nhà ở của mình làm tài sản thế chấp. Với những rủi ro biến động lãi suất hiện nay (chủ yếu biến động tăng), nguy cơ doanh nghiệp bị lỗ vốn, không trả được nợ, dẫn đến bị siết nợ, mất nhà cửa... là mối quan ngại sâu sắc của nhiều chủ doanh nghiệp. Đối với rủi ro lãi suất, giải pháp phòng ngừa hữu hiệu nhất là DNNVV nên tìm kiếm và tận dụng các khoản vay dài hạn với lãi suất ưu đãi. Để phòng ngừa rủi ro lãi suất, một giải pháp rất quan trọng khác cho DNNVV đó là thuê, mua tài chính từ các công ty cho thuê tài chính. Đây là một loại hoạt động tín dụng trung - dài hạn, tài trợ vốn thích hợp cho các DNNVV, với những ưu điểm cơ bản: không cần ký quỹ đảm bảo hay tài sản thế chấp, có thể được tài trợ đến 100% vốn đầu tư, lãi suất hoàn toàn dựa trên sự thỏa thuận của 2 bên, bên đi thuê không chịu rủi ro nếu lãi suất thị trường tăng... Khi kết thúc thời hạn thuê, doanh nghiệp được quyền ưu tiên mua lại tài sản với giá trị danh nghĩa thấp hơn giá trị thực tế của tài sản tại thời điểm mua lại (World Bank Institute, 2007).

3.3.5. Đẩy mạnh các hoạt động tập huấn kỹ năng quản lý cho các doanh nghiệp nhỏ và vừa

Một trong những nguyên nhân khá cơ bản đối với các DNNVV gặp khó khăn trong việc tiếp cận vay vốn từ các ngân hàng là khâu lập đề án và khả năng quản lý, triển khai thực hiện đề án vay vốn hiệu quả (Hoàng Lam, 2010). Trong khi phần lớn các chủ DNNVV có trình độ, năng lực còn hạn chế, đặc biệt là các doanh nghiệp nhỏ và rất nhỏ. Các cơ quan quản lý nhà nước của tỉnh cần tăng cường công tác đào tạo, tập huấn các kiến thức, kỹ năng quản lý cho đội ngũ quản lý các doanh nghiệp này nhằm vừa nâng cao năng lực quản lý nói chung, vừa đáp ứng được

các yêu cầu của các ngân hàng trong quá trình xét duyệt, giải ngân và kiểm soát vốn.

4. KẾT LUẬN

Khả năng tiếp cận vốn của các doanh nghiệp nhỏ và vừa tại Nghệ An còn nhiều hạn chế. Khả năng tiếp cận vốn từ các ngân hàng trong nước là cao nhất, kế tiếp là từ các nguồn quỹ tín dụng khác. Vay vốn từ các ngân hàng nước ngoài còn chưa phổ biến và được đánh giá là khả năng tiếp cận vốn thấp nhất.

Mở rộng các điều kiện cho vay đối với doanh nghiệp cũng là những kiến nghị khá phổ biến từ các doanh nghiệp. Mở rộng điều kiện cho vay có nghĩa sẽ có nhiều doanh nghiệp hơn có đủ điều kiện tiếp cận nguồn vốn từ các tổ chức tín dụng. Tuy nhiên điều này đòi hỏi hệ thống các tổ chức tín dụng phải có đủ năng lực thẩm định phương án kinh doanh tốt, khả năng kiểm soát nguồn vốn cho vay hiệu quả hoặc có những sự hỗ trợ nhất định nhằm giảm thiểu sự rủi ro cho ngân hàng từ các cơ quan chức năng.

Ngoài ra, các doanh nghiệp kiến nghị các ngân hàng cần bình đẳng hơn trong việc kiểm tra, thẩm định và cho vay giữa các loại hình doanh nghiệp nhằm giúp các doanh nghiệp dễ dàng tiếp cận vay vốn trong quá trình sản xuất kinh doanh.

TÀI LIỆU THAM KHẢO

Bộ Tài chính (2006). Quyết định số 48/2006/QĐ-BTC về việc ban hành Chế độ kế toán doanh nghiệp vừa và nhỏ, Hà Nội.

Chung, Kee H (1993). "Asset Characteristics and Corporate Debt Policy: An empirical test", *Journal of Business Finance and Accounting*, Vol 20.

Keshar J.B (2004). "Determinants of capital structure: A case study of listed companies of Nepal", *The Journal of Nepalese Business Studies*, Vol.1, No.1.

Ministry of Finance (2004). "Enhancing Competitiveness for SMEs in Egypt - General Framework and Action Plan".

Hoàng Lam (2010). Doanh nghiệp nhỏ vay vốn ngân hàng: Làm gì để hiểu nhau, <http://vneconomy.vn/66725P0C5/doanh-nghiep-nho-vay-von-ngan-hang-am-gi-de-hieu-nhau.htm>, trích dẫn 09/09/2010.

Phạm Trà My (2010). Doanh nghiệp nhỏ và vừa vay vốn: Lẽch pha, <http://ddd.com.vn/20080918101949644cat144/dnnvv-vay-von-lech-pha.htm>, trích dẫn 12/09/2010.

Ngân hàng Nhà nước chi nhánh tỉnh Nghệ An (2008). "Báo cáo tình hình hoạt động ngân hàng trên địa bàn và việc triển khai chương trình chống lạm phát của Chính phủ", Nghệ An.

UBND tỉnh Nghệ An (2006). Đề án Phát triển doanh nghiệp nhỏ và vừa tỉnh Nghệ An giai đoạn 2006 - 2010..

World Bank (2006). "Conducting Quality Impact Evaluations Under Budget, Time and Data Constraints".

World Bank Institute (2007). Latin American and Caribbean region, "Evaluating Mexico's Small and Medium Enterprise Program".