

**BỘ GIÁO DỤC VÀ ĐÀO TẠO
TRƯỜNG ĐẠI HỌC KINH TẾ TP HỒ CHÍ MINH**



PHAN THỊ THANH GIANG

**GIẢI PHÁP NÂNG CAO KHẢ NĂNG HUY ĐỘNG NGUỒN
VỐN KINH DOANH CHO CÁC DOANH NGHIỆP NHỎ VÀ
VỪA VIỆT NAM**

LUẬN VĂN THẠC SĨ KINH TẾ

TP. HỒ CHÍ MINH – NĂM 2007

**BỘ GIÁO DỤC VÀ ĐÀO TẠO
TRƯỜNG ĐẠI HỌC KINH TẾ TP HỒ CHÍ MINH**



PHAN THỊ THANH GIANG

**GIẢI PHÁP NÂNG CAO KHẢ NĂNG HUY ĐỘNG NGUỒN
VỐN KINH DOANH CHO CÁC DOANH NGHIỆP NHỎ VÀ
VỪA VIỆT NAM**

Chuyên ngành: KINH TẾ TÀI CHÍNH – NGÂN HÀNG

Mã số: 60.31.12

LUẬN VĂN THẠC SĨ KINH TẾ

NGƯỜI HƯỚNG DẪN KHOA HỌC: TS. NGUYỄN VĂN LƯƠNG

TP. HỒ CHÍ MINH – NĂM 2007

LỜI CAM ĐOAN

Tôi xin cam đoan đây là công trình nghiên cứu của riêng tôi. Các số liệu, kết quả nêu trong luận văn tốt nghiệp là trung thực.

Tác giả luận văn

Phan Thị Thanh Giang

MỤC LỤC



Trang

Trang phụ bì

Lời cam đoan

Mục lục

Danh mục các ký hiệu, chữ viết tắt

Danh mục các bảng, biểu

Danh mục các hình vẽ, đồ thị

Mở đầu 1

CHƯƠNG 1: CÁC HÌNH THỨC HUY ĐỘNG NGUỒN VỐN KINH DOANH CHO DOANH NGHIỆP NHỎ VÀ VỪA TRONG NỀN KINH TẾ THỊ TRƯỜNG

1.1. DOANH NGHIỆP NHỎ VÀ VỪA TRONG NỀN KINH TẾ THỊ TRƯỜNG..... 4

1.1.1. Khái niệm doanh nghiệp nhỏ và vừa 4

1.1.2. Đặc điểm của doanh nghiệp nhỏ và vừa Việt Nam 6

1.1.3. Vai trò của doanh nghiệp nhỏ và vừa Việt Nam trong nền kinh tế thị trường..... 7

1.2. NGUỒN VỐN KINH DOANH VÀ HÌNH THỨC HUY ĐỘNG NGUỒN VỐN KINH DOANH TRONG NỀN KINH TẾ THỊ TRƯỜNG..... 10

1.2.1 Khái quát về vốn kinh doanh 10

1.2.2 Cơ sở hình thành nguồn vốn kinh doanh 12

1.2.3 Vai trò của vốn kinh doanh trong nền kinh tế thị trường..... 13

1.2.4 Các hình thức huy động vốn cho DNNVV trong nền kinh tế thị trường... 15

1.3 KINH NGHIỆM NÂNG CAO KHẢ NĂNG HUY ĐỘNG NGUỒN VỐN KINH DOANH CHO DOANH NGHIỆP NHỎ VÀ VỪA Ở CÁC NƯỚC TRÊN THẾ GIỚI.....21

CHƯƠNG 2: THỰC TRẠNG HUY ĐỘNG NGUỒN VỐN KINH DOANH TRONG CÁC DOANH NGHIỆP NHỎ VÀ VỪA VIỆT NAM

2.1. THỰC TRẠNG HOẠT ĐỘNG CỦA DOANH NGHIỆP NHỎ VÀ VỪA VIỆT NAM HIỆN NAY25

2.2. THUẬN LỢI VÀ KHÓ KHĂN CỦA DOANH NGHIỆP NHỎ VÀ VỪA TRONG HOẠT ĐỘNG KINH DOANH.....27

2.3 THỰC TRẠNG HUY ĐỘNG NGUỒN VỐN KINH DOANH CỦA DOANH NGHIỆP NHỎ VÀ VỪA31

2.3.1 Huy động vốn tín dụng ngân hàng..... 31

2.3.1.1 Chính sách của ngân hàng: 31

2.3.1.2 Tình hình tiếp cận vốn tín dụng ngân hàng của doanh nghiệp nhỏ và vừa: 32

2.3.1.3. Thuận lợi và khó khăn trong quá trình tiếp cận vốn tín dụng ngân hàng của DNNVV Việt Nam..... 35

2.3.2 Huy động vốn từ nguồn cho thuê tài chính..... 40

2.3.2.1 Thực trạng hoạt động của các công ty cho thuê tài chính Việt Nam: 40

2.3.2.2 Những khó khăn tồn tại trong hoạt động thuê tài chính của doanh nghiệp nhỏ và vừa:..... 46

2.3.3 Tiếp cận vốn thông qua các tổ chức, chính sách hỗ trợ doanh nghiệp nhỏ và vừa..... 48

2.3.3.1 Quỹ bảo lãnh tín dụng: 48

2.3.3.2 Hiệp hội doanh nghiệp nhỏ và vừa:..... 49

2.3.3.3 Quỹ phát triển doanh nghiệp nhỏ và vừa: 50

2.3.3.4 Các chính sách, chương trình hỗ trợ khác: 50

2.3.4 Huy động vốn thông qua các hình thức khác.....	52
2.3.4.1 Quỹ đầu tư mạo hiểm:.....	52
2.3.4.2 Tín dụng thương mại:	54
2.3.4.3 Các hình thức huy động khác:	55
2.4. NHỮNG NGUYÊN NHÂN TỒN TẠI TRONG QUÁ TRÌNH HUY ĐỘNG NGUỒN VỐN KINH DOANH CHO DOANH NGHIỆP NHỎ VÀ VỪA.....	56
2.4.1 Nguyên nhân khách quan từ phía chính sách, tổ chức cấp vốn.....	56
2.4.2 Nguyên nhân chủ quan từ phía các doanh nghiệp nhỏ và vừa.....	57
CHƯƠNG 3: GIẢI PHÁP NÂNG CAO KHẢ NĂNG HUY ĐỘNG NGUỒN VỐN KINH DOANH CỦA DOANH NGHIỆP NHỎ VÀ VỪA	
3.1. ĐỊNH HƯỚNG PHÁT TRIỂN DOANH NGHIỆP NHỎ VÀ VỪA CỦA ĐẢNG VÀ NHÀ NƯỚC TRONG NỀN KINH TẾ VIỆT NAM	59
3.2. CÁC GIẢI PHÁP CỦA NHÀ NƯỚC NHẪM NÂNG CAO KHẢ NĂNG HUY ĐỘNG NGUỒN VỐN CHO DOANH NGHIỆP NHỎ VÀ VỪA	61
3.2.1 Bình ổn môi trường kinh tế vĩ mô nhằm tạo điều kiện cho doanh nghiệp nhỏ và vừa phát triển.....	61
3.2.2 Phát triển thị trường chứng khoán	64
3.2.3 Các giải pháp của Nhà nước trong việc nâng cao khả năng cung ứng vốn từ các tổ chức kinh tế cho doanh nghiệp nhỏ và vừa.....	66
3.3. GIẢI PHÁP TĂNG KHẢ NĂNG HUY ĐỘNG NGUỒN VỐN KINH DOANH ĐỐI VỚI CÁC DOANH NGHIỆP VỪA VÀ NHỎ	69
3.3.1 Giải pháp tăng khả năng huy động nguồn vốn chủ sở hữu.....	69
3.3.2 Giải pháp tăng khả năng huy động vốn kinh doanh của các doanh nghiệp nhỏ và vừa từ các tổ chức cung ứng vốn	71
3.3.3 Giải pháp tăng khả năng huy động vốn tín dụng thương mại.....	73

3.4 MỘT SỐ GIẢI PHÁP HỖ TRỢ KHÁC NHẪM TĂNG CƯỜNG HIỆU QUẢ HUY ĐỘNG NGUỒN VỐN KINH DOANH CHO DOANH NGHIỆP NHỎ VÀ VỪA..... 74

3.4.1 Các giải pháp về phía Ngân hàng 74

3.4.2 Các giải pháp nâng cao khả năng tiếp cận vốn từ hoạt động cho thuê tài chính của doanh nghiệp nhỏ và vừa..... 77

3.4.3. Các giải pháp phát triển quỹ đầu tư mạo hiểm 78

Kết luận

Tài liệu tham khảo

DANH MỤC CÁC THUẬT NGỮ VÀ CÁC TỪ VIẾT TẮT

CCCCN: Các công cụ chuyển nhượng

CP: Cổ phần

CTTC: Cho thuê tài chính

DN: Doanh nghiệp

DNTN: Doanh nghiệp tư nhân

DNNVV: Doanh nghiệp nhỏ và vừa

ĐTMH: Đầu tư mạo hiểm

GDP: Tổng sản phẩm quốc nội (Gross Domestic Products)

HTX: Hợp tác xã

KH – ĐT: Kế hoạch và Đầu tư

NHNN: Ngân hàng Nhà nước

NHTM NN: Ngân hàng thương mại Nhà nước

NHTM CP: Ngân hàng thương mại cổ phần

QBLTD: Quỹ bảo lãnh tín dụng

SMEDF: Quỹ phát triển doanh nghiệp nhỏ và vừa

TMCP: Thương mại cổ phần

TPHCM: Thành phố Hồ Chí Minh

TNHH: Trách nhiệm hữu hạn

TTCK: Thị trường chứng khoán

UBCKNN: Ủy ban Chứng khoán Nhà nước

VCCI: Phòng Thương mại và Công nghiệp Việt Nam

WTO: Tổ chức Thương mại thế giới

DANH MỤC CÁC BẢNG, BIỂU

	Trang
Bảng 2.1: Số lượng và tỷ trọng DNNVV theo ngành năm 2005	28
Bảng 2.2: Mục đích vay vốn các DNNVV năm 2006	33
Bảng 2.3: Tỷ trọng cho vay DNNVV của một số ngân hàng năm 2006	34
Bảng 2.4: Số lần tiếp cận vốn tín dụng ngân hàng năm 2006.....	35
Bảng 2.5: Các Công ty CTTC hoạt động tại Việt Nam đến năm 2006	41
Bảng 2.6: Hoạt động các Quỹ đầu tư mạo hiểm tại Việt Nam năm 2005	52

DANH MỤC CÁC HÌNH VẼ, ĐỒ THỊ

	Trang
Hình 2.1: Số lượng DNNVV giai đoạn 2000 – 2006.....	25
Hình 2.2: Tỷ trọng doanh nghiệp phân theo quy mô vốn năm 2005	26
Hình 2.3: Cơ cấu cho vay của các Công ty cho CTTC năm 2006.....	44
Hình 2.4: Tỷ trọng CTTC của Công ty CTTC ngân hàng ngoại thương năm 2006...	45

Lời mở đầu

1. Sự cần thiết của đề tài

Doanh nghiệp là tế bào cơ sở cho nền kinh tế của hầu hết các quốc gia trên thế giới. Mỗi loại hình doanh nghiệp tùy theo quy mô lớn hay nhỏ sẽ có những cấp độ tác động khác nhau đến sự phát triển kinh tế. Có đến hơn 90% doanh nghiệp thuộc quy mô nhỏ và vừa tồn tại và hoạt động trong nền kinh tế các nước trên thế giới. Với số lượng đáng kể như trên, các DNNVV luôn có những đóng góp to lớn cho nền kinh tế mỗi quốc gia.

Việt Nam hiện có số lượng DNNVV chiếm 96% tổng số doanh nghiệp đang hoạt động. DNNVV Việt Nam giữ vai trò rất quan trọng trong quá trình công nghiệp hóa, hiện đại hóa đất nước, chuyển dịch cơ cấu kinh tế, thúc đẩy tăng trưởng và phát triển kinh tế...

Hiện nay, với xu hướng hội nhập và phát triển kinh tế quốc tế, các doanh nghiệp Việt Nam nói chung và DNNVV nói riêng đang phải chịu áp lực cạnh tranh mạnh mẽ để tồn tại và phát triển. Vấn đề đặt ra cho yêu cầu này là cần có một lượng vốn kịp thời nhằm đáp ứng nhu cầu sản xuất kinh doanh ngày càng cao của doanh nghiệp trong việc đổi mới máy móc công nghệ, mở rộng quy mô sản xuất...Tuy nhiên, huy động nguồn vốn kinh doanh đang là vấn đề nan giải cho các DNNVV Việt Nam. Các doanh nghiệp này luôn trong tình trạng thiếu vốn hoạt động sản xuất kinh doanh. Hệ quả của tình trạng này là doanh nghiệp phải đối đầu với công nghệ lạc hậu, giá thành sản phẩm cao, bỏ lỡ những cơ hội kinh doanh hấp dẫn, nguy cơ rời bỏ thị trường cao.

Với mong muốn đề xuất một số giải pháp nhằm hỗ trợ phát triển loại hình DNNVV, từ đó khai thác tốt hơn tiềm năng kinh tế của loại hình doanh nghiệp này, tác giả đã chọn đề tài “***giải pháp nâng cao khả năng huy động nguồn vốn kinh doanh cho các doanh nghiệp nhỏ và vừa Việt Nam***”.

2. Mục tiêu nghiên cứu:

Thứ nhất, luận văn làm rõ vai trò của vốn kinh doanh trong nền kinh tế thị trường, trên cơ sở đó, xác lập các hình thức huy động vốn cho DNNVV;

Thứ hai, nghiên cứu thực trạng huy động nguồn vốn kinh doanh trong các DNNVV Việt Nam;

Cuối cùng, nêu ra những giải pháp nhằm nâng cao khả năng huy động nguồn vốn kinh doanh của các DNNVV Việt Nam.

3. Ý nghĩa của việc nghiên cứu

Luận văn khái quát về thực trạng hoạt động của các DNNVV Việt Nam. Từ đó đánh giá và khẳng định vai trò của DNNVV trong sự phát triển kinh tế đất nước. Cuối cùng, luận văn góp phần hoàn thiện thực tiễn về khả năng huy động nguồn vốn kinh doanh cho DNNVV.

4. Phương pháp nghiên cứu

Luận văn được nghiên cứu dựa trên phương pháp luận của chủ nghĩa duy vật biện chứng và chủ nghĩa duy vật lịch sử; phương pháp điều tra thống kê; phương pháp so sánh kết hợp với những lý luận khoa học để làm rõ những vấn đề cần nghiên cứu. Ngoài ra, luận văn còn sử dụng các phương pháp như: quy nạp, diễn giải... để làm rõ những luận điểm đã được đề cập.

5. Phạm vi, đối tượng nghiên cứu

Phạm vi nghiên cứu của đề tài được đề cập ở hai lĩnh vực. Về không gian: luận văn chỉ tìm hiểu các DNNVV. Về thời gian: luận văn chỉ đề cập đến vấn đề tiếp cận nguồn vốn của các DNNVV từ năm 2000 đến năm 2006

Đối tượng nghiên cứu: Tất cả các DNNVV được định nghĩa theo luật pháp của Việt Nam và những đối tượng khác có liên quan tới quá trình hoạt động sản xuất kinh doanh của các DNNVV.

6. Kết cấu của luận văn:

Luận văn gồm ba chương cùng với lời mở đầu và kết luận như sau:

- Lời mở đầu.
- Chương 1: Các hình thức huy động nguồn vốn kinh doanh cho DNNVV

- Chương 2: Thực trạng huy động nguồn vốn kinh doanh trong các DNNVV Việt Nam.
- Chương 3: Giải pháp nâng cao khả năng huy động nguồn vốn kinh doanh của DNNVV.
- Kết luận.
- Tài liệu tham khảo.

CHƯƠNG 1: CÁC HÌNH THỨC HUY ĐỘNG NGUỒN VỐN KINH DOANH CHO DOANH NGHIỆP NHỎ VÀ VỪA TRONG NỀN KINH TẾ THỊ TRƯỜNG

1.1. DOANH NGHIỆP NHỎ VÀ VỪA TRONG NỀN KINH TẾ THỊ TRƯỜNG

1.1.1. Khái niệm doanh nghiệp nhỏ và vừa

Ở hầu hết các quốc gia, DNNVV luôn chiếm trên 90% số lượng các doanh nghiệp trong nền kinh tế. Nếu xét về lực lượng lao động thì các DNNVV tạo công ăn việc làm cho từ 1/2 đến 2/3 lao động quốc gia (Canada 42%, Đức 50%, Pháp 47,7%, Đài Loan 79%, Nhật 80,6%) và đóng góp từ 1/3 đến 1/4 giá trị GDP hàng năm (Mỹ 39%, Pháp 45%, Bỉ 36%, Anh 26,6%).

Hiện nay trên thế giới vẫn chưa đề ra những tiêu chuẩn chung thống nhất, rõ ràng để xác định như thế nào là một DNNVV. Do vậy, khái niệm DNNVV tại các nước là khác nhau. Một số nước căn cứ vào số lượng lao động làm tiêu thức so sánh. Có nước xếp loại DNNVV là những doanh nghiệp có số lượng lao động dưới 200 người. Tại Thái Lan, nếu dùng dưới 100 lao động và số vốn dưới 4 triệu đôla thì được coi là DNNVV. Ở Nhật trong ngành khai khoáng, xí nghiệp có dưới 300 lao động và vốn dưới 300 triệu Yên là doanh nghiệp nhỏ. Với Cộng hòa Liên Bang Đức, DNNVV sử dụng lao động nhỏ hơn 500 và doanh số hàng năm dưới 100 triệu Mac Đức. Ở Đài Loan, doanh nghiệp có vốn dưới 4 triệu Nhân dân tệ được xem là DNNVV.

Mặc dù khái niệm DNNVV đã được biết đến trên thế giới từ những năm đầu của thế kỷ XX, và khu vực doanh nghiệp vừa và nhỏ được các nước quan tâm phát triển từ những năm 50 của thế kỷ XX. Tuy nhiên, ở Việt Nam, khái niệm DNNVV được biết đến từ những năm 1990 đến nay.

Theo thông tư liên bộ số 21/LĐTT ngày 17-6-1993 của Bộ Lao động Thương binh Xã hội và Bộ Tài chính, các doanh nghiệp ở Việt Nam được phân thành 5 hạng: hạng đặc biệt, hạng I, II, III và IV dựa trên mức độ phức tạp của quản lý và hiệu quả sản xuất kinh doanh với 8 tiêu chí rất phức tạp như vốn, công nghệ, lao động, doanh thu, lợi

nhuận... Đối tượng phân loại chủ yếu chỉ giới hạn trong các doanh nghiệp Nhà nước với mục đích là để xếp thang bậc lương cho cán bộ quản lý doanh nghiệp.

Trước năm 1998, một số địa phương, tổ chức đã xác định DNNVV dựa trên các tiêu chí khác nhau như: số lao động dưới 50 người, giá trị tài sản cố định dưới 10 tỷ, số dư vốn lưu động dưới 8 tỷ đồng và doanh thu hàng tháng dưới 20 tỷ đồng. Ở thành phố Hồ Chí Minh, những doanh nghiệp có *vốn pháp định trên 1 tỷ đồng, lao động trên 100 người, và doanh thu hàng năm trên 10 tỷ đồng là doanh nghiệp vừa, còn dưới giới hạn trên là doanh nghiệp nhỏ*. Một số nhà nghiên cứu cho rằng, cần phân định doanh nghiệp vừa và nhỏ theo lĩnh vực sản xuất và dịch vụ. Trong lĩnh vực sản xuất, doanh nghiệp có số vốn dưới 1 tỷ đồng, lao động dưới 100 người là doanh nghiệp nhỏ; doanh nghiệp có từ 1 đến 10 tỷ đồng và số lao động từ 100 đến 500 người là doanh nghiệp vừa. Trong thương mại dịch vụ, doanh nghiệp có số vốn dưới 500 triệu đồng và lao động dưới 50 người là doanh nghiệp nhỏ; doanh nghiệp có số vốn từ 500 triệu đến 5 tỷ đồng và có từ 50 đến 250 lao động là doanh nghiệp vừa.

Ngày 20-6-1998, Chính phủ đã có công văn số 681/CP-KCN về việc định hướng chiến lược và chính sách phát triển các DNNVV. Theo công văn này, *DNNVV là những doanh nghiệp có vốn dưới 5 tỷ đồng và lao động thường xuyên dưới 200 người*. Việc áp dụng một trong hai tiêu chí hoặc cả hai tùy thuộc vào điều kiện cụ thể của từng địa phương, từng ngành, từng lĩnh vực. Đây có thể được coi là văn bản đầu tiên đưa ra tiêu chí xác định DNNVV.

Ngày 23-11-2001, Chính phủ ban hành Nghị định số 90/2001/NĐ-CP về trợ giúp phát triển DNNVV. Theo Nghị định này, *DNNVV là doanh nghiệp có số vốn đăng ký dưới 10 tỷ đồng Việt Nam hoặc số lao động bình quân hàng năm dưới 300 người*. Đây là văn bản pháp luật đầu tiên chính thức quy định về DNNVV. Từ đó đến nay, khái niệm DNNVV được hiểu và áp dụng thống nhất trong cả nước. Theo đó, DNNVV bao gồm:

- Các doanh nghiệp thành lập và hoạt động theo Luật doanh nghiệp, Luật đầu tư nước ngoài tại Việt Nam.
- Các doanh nghiệp thành lập và hoạt động theo Luật doanh nghiệp Nhà nước.

- Các hợp tác xã thành lập và hoạt động theo Luật hợp tác xã.
- Các hộ kinh doanh cá thể đăng ký theo Nghị định số 02 /2000/NĐ-CP ngày 03/02/2000 của Chính phủ về đăng ký kinh doanh.

1.1.2. Đặc điểm của doanh nghiệp nhỏ và vừa Việt Nam

Đặc điểm của các DNNVV xuất phát trước hết từ chính quy mô của doanh nghiệp. Do đặc trưng của nền kinh tế chuyển đổi từ kinh tế kế hoạch hóa tập trung sang nền kinh tế thị trường định hướng xã hội chủ nghĩa nên các DNNVV Việt Nam có những đặc điểm sau:

- Các DNNVV Việt Nam *thuộc nhiều thành phần kinh tế với nhiều hình thức tổ chức doanh nghiệp*, bao gồm doanh nghiệp Nhà nước, doanh nghiệp và các công ty tư nhân, các hợp tác xã. Từ đó xuất hiện sự *phân biệt đối xử giữa các doanh nghiệp thuộc các thành phần khác nhau*. Điều này làm ảnh hưởng đến tâm lý, phong cách kinh doanh của các doanh nghiệp hiện nay, đồng thời tạo ra những *điểm xuất phát về tiếp cận nguồn lực không như nhau* (trong giao đất, trong vay vốn ngân hàng...).
- Là những doanh nghiệp có *quy mô vốn và lao động nhỏ*, đây thường là những doanh nghiệp khởi sự thuộc khu vực kinh tế tư nhân. Đặc điểm này đã làm cho các doanh nghiệp gặp nhiều khó khăn trong quá trình hoạt động của mình. Nguyên nhân là do các doanh nghiệp này chưa có kinh nghiệm huy động vốn kinh doanh. Ngoài ra, các tổ chức cung ứng vốn xem khu vực này có nhiều rủi ro nên chưa sẵn sàng cấp tín dụng.
- *Khả năng quản lý hạn chế* do các chủ doanh nghiệp thường là những người tự đứng ra thành lập và vận hành doanh nghiệp. Họ là những người vừa quản lý vừa tham gia trực tiếp vào quá trình sản xuất kinh doanh nên mức độ chuyên môn trong quản lý không cao. Phần lớn chủ doanh nghiệp thường không được đào tạo về quản lý chính quy hoặc không qua khóa đào tạo nào.
- *Trình độ tay nghề của người lao động thấp*. Các chủ DNNVV không đủ khả năng cạnh tranh với các doanh nghiệp lớn trong việc thuê lao động có tay nghề cao do

hạn chế về tài chính... Bên cạnh đó, định kiến của người lao động cũng như những người thân của họ về khu vực này còn khá lớn. Người lao động ít được đào tạo vì kinh phí hạn hẹp nên trình độ và kỹ năng thấp. Ngoài ra, sự không ổn định khi làm việc cho các doanh nghiệp này, cơ hội để phát triển thấp cũng là lý do không thu hút được lao động có kỹ năng cao.

- Khả năng về công nghệ thấp do không đủ tài chính cho nghiên cứu triển khai, nhiều DNNVV *có những sáng kiến công nghệ tiên tiến nhưng không đủ tài chính cho việc nghiên cứu triển khai* nên không thể hình thành công nghệ mới hoặc bị các doanh nghiệp lớn mua lại với giá rẻ. Tuy nhiên, các DNNVV rất *linh hoạt trong việc thay đổi công nghệ sản xuất* do giá trị của dây chuyền công nghệ thường thấp và họ thường có những sáng kiến đổi mới công nghệ phù hợp với quy mô của mình từ những công nghệ cũ và lạc hậu. Điều này thể hiện tính linh hoạt trong đổi mới công nghệ và tạo nên sự khác biệt về sản phẩm để các doanh nghiệp này có thể tồn tại trên thị trường.
- Các DNNVV Việt Nam thường sử dụng chính những diện tích đất riêng của mình làm mặt bằng sản xuất, và cũng *rất khó thuê mặt bằng sản xuất*. Vì vậy, các DNNVV rất *khó khăn trong việc mở rộng sản xuất kinh doanh* khi quy mô doanh nghiệp được mở rộng. Một số doanh nghiệp thuê được đất thì gặp nhiều trở ngại trong việc giải phóng mặt bằng và đền bù.
- *Khả năng tiếp cận thị trường kém, đặc biệt đối với thị trường nước ngoài*. Nguyên nhân chủ yếu là do các DNNVV thường là những doanh nghiệp mới hình thành, *khả năng tài chính cho các hoạt động tiếp thị không có* và cũng chưa có nhiều khách hàng truyền thống. Thêm vào đó, *quy mô thị trường của các doanh nghiệp này thường bó hẹp trong phạm vi địa phương*, việc mở rộng ra các thị trường mới là rất khó khăn.

1.1.3. Vai trò của doanh nghiệp nhỏ và vừa Việt Nam trong nền kinh tế thị trường.

Với số lượng các doanh nghiệp mới thành lập ngày càng tăng nhanh, đóng góp của khu vực DNNVV ngày càng lớn đối với toàn bộ nền kinh tế. Vì vậy, vai trò của các

DNNVV ngày càng lớn đối nền kinh tế xã hội Việt Nam và được thể hiện trên các mặt sau:

Thứ nhất, DNNVV đóng góp quan trọng vào GDP và tốc độ tăng trưởng kinh tế. DNNVV ngày càng đóng góp nhiều hơn vào tổng GDP do số lượng doanh nghiệp ngày càng lớn và phân bố rộng khắp trong hầu hết các ngành, các lĩnh vực. Ngoài ra, tốc độ tăng trưởng sản xuất của khu vực DNNVV thường cao hơn so với các khu vực doanh nghiệp khác. Cụ thể, DNNVV đang chiếm giữ vị trí đặc biệt trong một số ngành như: hoạt động khoa học công nghệ chiếm 94,1%, sửa chữa ô tô, xe máy, đồ dùng chiếm 93%, giáo dục đào tạo 87,5%, công nghiệp chế biến 86%, xây dựng 85,7%... Đáng chú ý, DNNVV tập trung mạnh vào 7 phân ngành thuộc công nghiệp chế biến, chiếm 81% tổng giá trị sản lượng toàn ngành. Hàng năm, các DNNVV đóng góp khoảng 40% GDP, 30% giá trị sản lượng công nghiệp, 78% tổng mức bán lẻ, ...

Thứ hai, DNNVV góp phần làm chuyển dịch cơ cấu kinh tế. Các doanh nghiệp thành lập ở các vùng nông thôn, miền núi, vùng sâu vùng xa sẽ làm giảm tỷ trọng nông nghiệp và tăng tỷ trọng ngành công nghiệp, dịch vụ. Điều này sẽ giúp cho việc chuyển dịch cơ cấu của toàn bộ nền kinh tế theo hướng giảm tỷ trọng ngành nông nghiệp, tăng tỷ trọng ngành công nghiệp, dịch vụ.

Thứ ba, DNNVV làm tăng hiệu quả và năng lực cạnh tranh của nền kinh tế. Với sự tồn tại của nhiều doanh nghiệp hoạt động trong cùng một ngành, lĩnh vực sẽ làm giảm tính độc quyền và buộc các doanh nghiệp phải chấp nhận cạnh tranh, phải liên tục đổi mới để tồn tại và phát triển. Với sự linh hoạt của mình, các DNNVV cũng sẽ tạo sức ép cạnh tranh với các công ty lớn. Ngoài ra, nhiều DNNVV còn đóng vai trò là vệ tinh cho các doanh nghiệp lớn, thúc đẩy quá trình chuyên môn hóa và phân công lao động sản xuất, làm tăng hiệu quả của các DNNVV cũng như các công ty hợp tác.

Bên cạnh đó, DNNVV đóng góp không nhỏ vào ngân sách Nhà nước. Mặc dù đóng góp ngân sách của DNNVV vào thu ngân sách còn nhỏ, nhưng tỷ lệ này đã tăng đáng kể và có xu hướng tăng nhanh trong những năm gần đây từ khoảng 6,4% năm 2001 lên hơn 7,2% năm 2002.

Ngoài ra, DNNVV đóng góp vào quá trình tăng tốc độ áp dụng công nghệ mới. Với sự linh hoạt của mình, các DNNVV là người đi tiên phong trong việc áp dụng các phát minh mới về công nghệ mới cũng như các sáng kiến về kỹ thuật. Do áp lực cạnh tranh nên các DNNVV thường xuyên phải cải tiến công nghệ, tạo sự khác biệt để có thể cạnh tranh thành công. Mặc dù không tạo ra được những phát minh, sáng kiến mang tính đột phá nhưng nó là những tiền đề cho sự thay đổi về công nghệ.

Mặt khác, DNNVV đã tạo ra nhiều việc làm mới, giảm áp lực về việc làm và thất nghiệp. Hiện nay, do tỷ lệ dân số tăng cao trong những năm trước đây nên vấn đề giải quyết việc làm đang trở nên cấp thiết. Doanh nghiệp Nhà nước đang thực hiện sắp xếp lại nên không những không thể thu hút thêm lao động mà còn tăng thêm số lao động dôi dư, trong khi khu vực nước ngoài lại không tạo ra tỷ lệ việc làm đáng kể. Do đó, phần lớn số người tham gia lực lượng lao động này trông chờ vào khu vực nông thôn và khu vực DNNVV. Các DNNVV đã tạo ra nhiều việc làm mới với tốc độ tăng trưởng cao, góp phần tăng thu nhập của người lao động, cải thiện đời sống kinh tế xã hội ngày một tốt hơn.

DNNVV còn đóng góp không nhỏ vào xuất khẩu. Với đặc điểm nền kinh tế kém phát triển, các ngành nghề ở nông thôn chủ yếu là sản xuất nhỏ và là những ngành nghề truyền thống, những ngành nghề có khả năng xuất khẩu như dệt may, thủy sản... cũng có nhiều DNNVV tham gia. Vì vậy, các DNNVV là lực lượng rất quan trọng trong việc tăng cường xuất khẩu.

DNNVV còn là tiền đề tạo ra những doanh nghiệp lớn, đồng thời làm lành mạnh môi trường đầu tư và kinh doanh. Với những doanh nghiệp thành công, quy mô của các doanh nghiệp sẽ được mở rộng và nhiều doanh nghiệp trong số này dần dần trở thành những doanh nghiệp lớn. Ngoài ra, với số lượng lớn, rào cản tham gia thị trường không lớn sẽ luôn có nhiều doanh nghiệp mới tham gia thị trường, đồng thời cũng có nhiều doanh nghiệp phá sản do hoạt động không hiệu quả. Đối với một doanh nghiệp quy mô nhỏ, việc tham gia hay rút lui khỏi thị trường sẽ không gây tác động lớn đến nền kinh tế.

Cuối cùng, các DNNVV còn là tiền đề tạo ra một môi trường văn hóa kinh doanh mang tính kinh tế thị trường, tạo ra những nhà kinh doanh giỏi. Đây là điều rất cần thiết đối với Việt Nam hiện nay. Chúng ta đã ở trong giai đoạn kinh tế kế hoạch hóa tập trung khá lâu, vì vậy, môi trường văn hóa kinh doanh mang tính thị trường đã có lúc gần như không tồn tại hoặc không có cơ hội phát triển, đội ngũ doanh nhân giỏi, có khả năng điều hành doanh nghiệp trong điều kiện quốc tế hóa và hội nhập kinh tế quốc tế rất hạn chế. Do đó, tạo ra một môi trường văn hóa kinh doanh mang tính thị trường cũng như một đội ngũ kinh doanh giỏi là yếu tố quan trọng để Việt Nam có thể hội nhập quốc tế thành công.

Tóm lại, với những đặc điểm vốn có và các đóng góp còn hạn chế, song khu vực DNNVV đã thể hiện vai trò quan trọng của mình trong nền kinh tế quốc dân. Vai trò này của khu vực kinh tế này đang ngày càng tăng lên với đóng góp ngày càng quan trọng hơn. Do đó, để những đóng góp này ngày một rộng lớn, khắc phục được những khó khăn về quy mô hoạt động để khu vực này tiếp tục đóng vai trò quan trọng của mình đối với nền kinh tế và xã hội thì cần có các chính sách hỗ trợ cho DNNVV phát triển. Đây vừa là vấn đề tất yếu, vừa là vấn đề cấp thiết trong giai đoạn hiện nay và sắp tới, đặc biệt là trong quá trình cạnh tranh và hội nhập quốc tế.

1.2. NGUỒN VỐN KINH DOANH VÀ HÌNH THỨC HUY ĐỘNG NGUỒN VỐN KINH DOANH TRONG NỀN KINH TẾ THỊ TRƯỜNG

1.2.1 Khái quát về vốn kinh doanh

Vốn là tiền đề của hoạt động kinh doanh trong nền kinh tế hàng hóa - tiền tệ. Trước khi bước vào hoạt động kinh doanh nhất thiết doanh nghiệp phải có một lượng vốn kinh doanh nhất định. Vốn kinh doanh của doanh nghiệp được quan niệm như là khối lượng giá trị được tạo lập và đưa vào kinh doanh nhằm mục đích sinh lợi. Vốn tài sản kinh doanh là những *phương tiện, tài sản, các yếu tố vật chất* mà một doanh nghiệp phải có để tiến hành các hoạt động kinh doanh của mình.

Vốn tài sản vừa là *nhân tố đầu vào*, vừa ảnh hưởng đến *kết quả phân phối thu nhập đầu ra* của doanh nghiệp. Chính trong quá trình đó, vốn tài sản là một *nhân tố không thể thiếu* được trong quá trình hoạt động kinh doanh. Vốn tài sản sau khi được đầu tư

một thời gian thì phải được thu về để tiếp ứng cho chu kỳ kinh doanh tiếp theo. *Thực chất* vốn tài sản kinh doanh là *một quỹ tiền tệ đặc biệt* có hai đặc trưng cơ bản:

Thứ nhất, vốn tài sản kinh doanh là *lượng tiền (giá trị) cần thiết để mua sắm những yếu tố cần thiết cho hoạt động kinh doanh*. Điều này có nghĩa là trước khi được Nhà nước cấp giấy phép hoạt động kinh doanh, các chủ đầu tư phải tích tụ và tập trung một lượng vốn tài sản kinh doanh tối thiểu ít nhất bằng vốn pháp định mà Nhà nước quy định cho mỗi lĩnh vực kinh doanh.

Thứ hai, vốn tài sản *không thể mất đi mà phải được bảo toàn, bổ sung và phát triển*; đây chính là điều kiện cần thiết để các doanh nghiệp thực hiện quá trình tái sản xuất giản đơn cũng như quá trình tái sản xuất mở rộng.

Xét theo công dụng và đặc điểm luân chuyển giá trị, vốn tài sản kinh doanh của một doanh nghiệp bao gồm:

- *Vốn tài sản cố định*: là sự biểu hiện bằng tiền về toàn bộ tài sản cố định (TSCĐ) phục vụ cho hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp. TSCĐ phải hội đủ hai điều kiện là có thời gian sử dụng dài và có giá trị lớn. Theo thông lệ quốc tế, thời gian sử dụng dài là trên một năm. Còn giá trị lớn tùy theo sức mua của đồng tiền theo từng điều kiện cụ thể. Có hai loại TSCĐ là TSCĐ hữu hình và TSCĐ vô hình. TSCĐ hữu hình là những tài sản có hình thái vật chất cụ thể. TSCĐ vô hình là dạng tài sản không có hình thái vật chất
- *Vốn tài sản lưu động*: là biểu hiện bằng tiền về toàn bộ tài sản lưu động (TSLĐ) của doanh nghiệp để phục vụ cho quá trình kinh doanh của doanh nghiệp. Khi tham gia vào kinh doanh, *TSLĐ luôn được vận hành, thay thế và chuyển hóa lẫn nhau qua các công đoạn của quá trình kinh doanh*. Ngoài ra, *TSLĐ chỉ tham gia một chu kỳ kinh doanh*. Đặc điểm này đòi hỏi doanh nghiệp luôn phải duy trì một khối lượng vốn lưu động nhất định để đầu tư, mua sắm tài sản lưu động, đảm bảo hoạt động kinh doanh được tiến hành liên tục.

- *Vốn tài sản đầu tư tài chính*: trong nền kinh tế thị trường, ngoài lý do tìm kiếm lợi nhuận, các doanh nghiệp phi tài chính cần phải *phân tán rủi ro*, đảm bảo an toàn đồng vốn đầu tư của doanh nghiệp. Do đó, ngoài việc lập dự phòng, quỹ dự trữ tài chính, mua bảo hiểm, ... các doanh nghiệp này cần phải *đa dạng hóa các hình thức đầu tư*. *Đầu tư tài chính là hoạt động đầu tư ra bên ngoài của doanh nghiệp* được diễn ra trên cơ sở có sự *chuyển hóa từ tài sản cố định, tài sản lưu động đang dùng cho hoạt động sản xuất kinh doanh sang hoạt động chứng khoán, góp vốn liên doanh*. Căn cứ vào tính chất kinh tế, hoạt động đầu tư gồm có:
 - *Hoạt động đầu tư mua bán các loại chứng khoán có giá như cổ phiếu, các loại trái phiếu trên thị trường tài chính nhằm mục đích kiếm lời từ lợi tức chứng khoán hay phân chênh lệch giá chứng khoán*. Như vậy, các chứng khoán đã mua cũng là một loại tài sản của doanh nghiệp và được gọi là tài sản tài chính.
 - *Hoạt động góp vốn liên doanh*: thực hiện trên cơ sở doanh nghiệp góp vốn đầu tư vào một doanh nghiệp khác hoặc cùng với doanh nghiệp khác hình thành doanh nghiệp mới để thực hiện một hoạt động kinh doanh nào đó. Trên cơ sở vốn góp, rủi ro và lợi nhuận sẽ được chi theo tỷ lệ vốn góp.
 - *Hoạt động kinh doanh bất động sản, ...*

1.2.2 Cơ sở hình thành nguồn vốn kinh doanh

Nguồn vốn tài trợ cho hoạt động của doanh nghiệp là những nguồn lực tài chính có trong nền kinh tế, được doanh nghiệp huy động, khai thác bằng nhiều phương pháp, hình thức, cơ chế khác nhau nhằm đảm bảo nguồn lực tài chính cho hoạt động kinh doanh trước mắt và lâu dài. Như vậy, một cấu trúc vốn an toàn ổn định, hợp lý, linh hoạt sẽ mang lại sự phát triển năng động và hiệu quả cho doanh nghiệp. Nếu xét trên những tiêu chí khác nhau sẽ có những cơ sở hình thành vốn khác nhau:

– Căn cứ phạm vi tài trợ có:

- Nguồn vốn bên trong: chủ yếu trích lập từ lợi nhuận có được từ kết quả kinh doanh của doanh nghiệp.
- Nguồn vốn bên ngoài: hình thành từ nguồn vốn liên doanh, liên kết, phát hành thêm cổ phiếu, trái phiếu, tín dụng ngân hàng...

– ***Căn cứ thời gian tài trợ:***

- Nguồn vốn tài trợ ngắn hạn: có được từ tín dụng thương mại, các khoản chiếm dụng về tiền lương, tiền thuế, tín dụng ngân hàng, các khoản phải trả khác...
- Nguồn vốn dài hạn: hình thành từ tín dụng ngân hàng dài hạn, phát hành trái phiếu, huy động vốn góp cổ phần, liên doanh, bổ sung vốn từ lợi nhuận...

– ***Căn cứ vào tính chất sở hữu nguồn tài chính:***

- Nguồn vốn chủ sở hữu doanh nghiệp: là vốn đóng góp ban đầu của các chủ sở hữu doanh nghiệp, vốn bổ sung bằng cách kết nạp thêm các thành viên mới, vốn tài trợ từ lợi nhuận sau thuế.
- Nguồn vốn đi vay và chiếm dụng: khai thác từ nguồn vốn tín dụng ngân hàng, tín dụng thương mại, phát hành trái phiếu doanh nghiệp, các nguồn chiếm dụng khác...

– ***Căn cứ vào hình thức huy động vốn:***

- Nguồn huy động dưới dạng tiền.
- Nguồn huy động dưới dạng tài sản hữu hình hoặc vô hình.

– ***Căn cứ vào tính pháp lý:***

- Vốn huy động từ thị trường chính thức
- Vốn huy động từ thị trường phi chính thức như tín dụng nặng lãi, góp vốn với pháp nhân không chính thức để rửa tiền hoặc né tránh thuế.

1.2.3 Vai trò của vốn kinh doanh trong nền kinh tế thị trường

Trong một quá trình đầu tư, để tạo sự tăng trưởng thì yếu tố có tính tiền đề không thể thiếu được đó là vốn. Chính sự phát triển thế giới ngày nay đã chứng minh một cách thuyết phục: vốn là nhân tố đặc biệt quan trọng, là chìa khóa của sự thành công về tăng trưởng và phát triển kinh tế, cụ thể:

➤ **Đối với các đơn vị kinh tế:** *vốn là nhân tố tiền đề cho sự ra đời, tồn tại và phát triển của mỗi đơn vị kinh tế. Vốn được biểu hiện bằng giá trị và đại diện cho một khối lượng tài sản nhất định.* Giữa vốn và tiền có mối quan hệ với nhau. Muốn có vốn thì phải có tiền, song có tiền, thậm chí là những khoản tiền lớn cũng chưa là vốn. Một khối lượng tiền được gọi là vốn kinh doanh của doanh nghiệp khi đáp ứng các điều kiện như tiền phải được đảm bảo bằng một lượng tài sản có thật; tiền phải được tích tụ và tập trung đủ để đầu tư cho một dự án; tiền phải được vận động nhằm mục đích sinh lời. *Vốn vừa là nhân tố đầu vào, đồng thời là kết quả của quá trình phân phối thu nhập đầu ra của quá trình đầu tư.* Chính trong quá trình đó, *vốn tồn tại với tư cách là một nhân tố độc lập không thể thiếu.* Vốn khi được đầu tư và sau một thời gian hoạt động phải được thu về để tiếp ứng cho chu kỳ kinh doanh sau.

➤ **Đối với nền kinh tế quốc dân:**

– *Tác động của vốn đến cân bằng kinh tế vĩ mô:* trong những điều kiện cơ bản nền kinh tế tăng trưởng và phát triển là đòi hỏi phải đảm bảo sự cân bằng kinh tế vĩ mô, trong đó giữa tiết kiệm và đầu tư phải có sự cân đối để nền kinh tế vừa có đủ vốn cho đầu tư phát triển, vừa tiêu hóa số tiền tiết kiệm một cách có hiệu quả. Vốn chính là hiện thân của sự kết hợp giữa tiết kiệm và đầu tư. Số tiền tiết kiệm được gọi là vốn khi được tích tụ và tập trung đến một lượng nhất định để đưa vào đầu tư. Nền kinh tế có tiết kiệm mới có cơ hội tăng thêm số vốn hiện hữu, qua đó mở rộng quy mô phát triển.

– *Tác động đến tốc độ tăng trưởng và phát triển kinh tế:* vốn là nhân tố quyết định đối với tăng trưởng và phát triển của nền kinh tế. Quan điểm này có thể chưa thuyết phục vì trong quá trình đầu tư phát triển nền kinh tế cần có sự kết hợp hài hòa giữa các nhân tố nguồn lực đầu vào chứ không phải duy nhất chỉ có vốn. Hơn nữa, có vốn chưa hẳn tạo được sự tăng trưởng và phát triển kinh tế nếu không biết đầu tư và sử dụng vốn có hiệu quả. Ngược lại, nếu cho rằng vốn là nhân tố cần thiết như mọi nhân tố khác thì lại có sự đánh đồng và hạ thấp vai trò của vốn. Thực tế cho thấy nguồn lực tài nguyên thiên nhiên không

còn quan trọng đối với nhiều nền kinh tế. Cụ thể như Argentina- một quốc gia giàu tài nguyên – nhưng hầu như không tạo được sự phát triển kinh tế vượt bậc trong khi Nhật Bản mặc dù nguồn tài nguyên khá nghèo nàn, nhưng suốt trong ba thập kỷ qua luôn nằm trong số những quốc gia có tốc độ tăng trưởng kinh tế cao. Đạt kết quả như vậy là do Nhật Bản đã thành công trong chính sách tạo vốn và vốn đã đóng góp vào sự tăng trưởng kinh tế các nước này hơn 50%. Điều này từ lâu đã được thừa nhận rộng rãi trong xã hội công nghiệp phát triển. *Tính quan trọng đặc biệt của vốn thể hiện ở chỗ, thiếu nó những nguồn lao động, tài nguyên chỉ nằm dưới dạng tiềm năng.*

- *Tác động của vốn đến sự phát triển cơ sở hạ tầng và chuyển dịch cơ cấu kinh tế.* Sự phát triển kinh tế phải đặt trong sự tương quan chặt chẽ với phát triển cơ sở hạ tầng. Để gia tăng sự phát triển kinh tế, nền kinh tế nhất thiết phải có vốn để tập trung đầu tư vào cơ sở hạ tầng. Khi nền kinh tế phát triển cao thì cơ sở hạ tầng cần phải phù hợp với sự tiến triển của nhu cầu. Do đó, nền kinh tế phải tạo lập vốn với quy mô lớn để đáp ứng. Mặt khác, để nền kinh tế phát triển nhanh và bền vững đòi hỏi nền kinh tế phải tạo ra bộ khung kinh tế cân đối, hài hòa cả về cơ cấu ngành lẫn cơ cấu vùng và lãnh thổ. Vốn chính là nhân tố đặc biệt quan trọng để khai thác các nguồn lực tiềm năng như nhân lực, vật lực... tạo ra tổng lực đẩy mạnh sự chuyển dịch cơ cấu.

1.2.4 Các hình thức huy động vốn cho doanh nghiệp nhỏ và vừa trong nền kinh tế thị trường

Để chủ **động kinh doanh theo các phương án đầu tư đã chọn, các doanh nghiệp phải chủ** động về nguồn vốn. Do đó, việc xác định quy mô lựa chọn nguồn cung cấp vốn kinh doanh có ý nghĩa rất quan trọng. Trong nền kinh tế thị trường, một doanh nghiệp hoạt động chủ yếu dựa vào hai nguồn vốn: nguồn vốn chủ sở hữu và nợ phải trả. Tương ứng với mỗi nguồn có những cách huy động vốn khác nhau.

- **Đối với nguồn vốn chủ sở hữu**, doanh nghiệp huy động theo các phương pháp sau:

- *Huy động vốn góp ban đầu của các chủ sở hữu*: đây là nguồn vốn ban đầu do các chủ sở hữu doanh nghiệp trực tiếp đầu tư khi thành lập doanh nghiệp. Tùy theo loại hình sở hữu của doanh nghiệp mà nguồn vốn này được tạo lập theo các hình thức khác nhau. Cụ thể: doanh nghiệp Nhà nước thì do ngân sách Nhà nước cấp vốn; doanh nghiệp sở hữu một chủ thì vốn ban đầu là do chính chủ sở hữu đầu tư; các doanh nghiệp thuộc sở hữu tập thể thì vốn đầu tư ban đầu được hình thành từ sự tham gia đóng góp của các thành viên cổ đông.

Để huy động được nguồn vốn này một cách hiệu quả, doanh nghiệp có thể vận động các nguồn tiết kiệm nhàn rỗi từ người thân, bạn bè... Ngoài ra, doanh nghiệp cần có phương án kinh doanh khả thi và hấp dẫn nhằm thu hút các thành viên góp vốn.

- *Huy động vốn từ lợi nhuận sau thuế*: trong quá trình kinh doanh, doanh nghiệp có thể làm tăng nguồn vốn chủ sở hữu bằng hình thức tái đầu tư lợi nhuận thu được. Nghĩa là lợi nhuận sẽ được đưa trở lại quá trình kinh doanh nhằm tăng thêm nguồn vốn chủ sở hữu. Tuy nhiên, nguồn vốn này phụ thuộc vào quy mô lợi nhuận kiếm được trong quá trình kinh doanh của doanh nghiệp.

Để có được nguồn vốn từ lợi nhuận sau thuế, doanh nghiệp sẽ không chia lợi nhuận mà tái đầu tư thành vốn kinh doanh. Mặt khác, doanh nghiệp có thể chia lợi nhuận dưới hình thức cổ phiếu cho cổ đông. Phương pháp này vừa tăng nguồn vốn kinh doanh, vừa tạo cho các thành viên góp vốn cảm giác an toàn vì đã nhận được kết quả từ đồng vốn mình bỏ ra.

- *Huy động nguồn vốn bổ sung bằng cách kết nạp thêm thành viên mới*: khi cần tăng thêm quy mô kinh doanh, các doanh nghiệp thuộc loại hình công ty có thể huy động thêm vốn bằng cách kêu gọi thêm các nhà đầu tư mới. Tuy nhiên, hình thức huy động này sẽ dẫn đến tình trạng các nhà đầu tư cũ phải phân chia quyền kiểm soát doanh nghiệp và lợi ích kinh tế cho các nhà đầu tư mới.

Để huy động nguồn vốn này có hiệu quả, doanh nghiệp cần cân nhắc thận trọng giữa sự tăng quy mô hoạt động với sự chia sẻ lợi nhuận; giữa sự tăng quy

mô hoạt động với lượng vốn cần tăng để tránh tình trạng lãng phí vốn và giảm lợi nhuận được chia.

Nguồn vốn chủ sở hữu có những ưu điểm sau như: doanh nghiệp được chủ động trong đầu tư lâu dài mà không bị áp lực về thời gian sử dụng; tạo ra năng lực tài chính mang lại sự an toàn, uy tín trong kinh doanh; tạo ra khả năng huy động các nguồn vốn khác.

➤ **Nợ phải trả:** là số tiền doanh nghiệp đi chiếm dụng hoặc vay mượn làm vốn kinh doanh, và phải cam kết thanh toán cho các chủ sở hữu đó trong một thời gian nhất định. Để bổ sung vốn cho kinh doanh, doanh nghiệp phải huy động từ các hình thức:

– *Huy động từ vốn tín dụng ngân hàng:* vốn vay ngân hàng là một trong những nguồn quan trọng để tài trợ vốn cho doanh nghiệp. Do đặc điểm luân chuyển vốn trong quá trình kinh doanh là luôn tạo ra sự không ăn khớp về thời gian và quy mô giữa nhu cầu vốn và khả năng tài trợ nên dẫn đến tình trạng thiếu hụt vốn. Phần thiếu hụt này chỉ có thể giải quyết bằng nguồn vốn vay ngân hàng. Ngân hàng thương mại có thể cung cấp vốn tương ứng với thời gian và quy mô mà doanh nghiệp có nhu cầu dưới các hình thức sau:

❖ Căn cứ vào *thời gian*, ngân hàng có thể cho vay theo các hình thức:

- Cho vay ngắn hạn: là hình thức cấp tín dụng thời hạn dưới một năm.
- Cho vay trung hạn: là hình thức cấp tín dụng thời hạn từ một đến ba năm.
- Cho vay dài hạn: là hình thức cấp tín dụng thời hạn trên ba năm.

❖ Căn cứ vào *tính chất đảm bảo* cho vay:

- Cho vay tín chấp: là hình thức cho vay không cần tài sản đảm bảo, thường áp dụng cho các doanh nghiệp có uy tín, thường xuyên quan hệ với ngân hàng.
- Cho vay có đảm bảo: cho vay cầm cố, cho vay thế chấp tài sản, cho vay có bảo lãnh, nghiệp vụ chiết khấu chứng từ ghi nợ.

❖ Căn cứ vào *hình thức* cho vay:

- Cho vay từng lần: mỗi lần vay vốn khách hàng và tổ chức tín dụng thực hiện thủ tục vay vốn cần thiết và ký kết hợp đồng tín dụng.
- Cho vay theo hạn mức tín dụng: Tổ chức tín dụng và khách hàng xác định và thoả thuận một hạn mức tín dụng duy trì trong một khoảng thời gian nhất định.
- Cho vay theo dự án đầu tư: Tổ chức tín dụng cho khách hàng vay vốn để thực hiện các dự án đầu tư phát triển sản xuất, kinh doanh, dịch vụ và các dự án đầu tư phục vụ đời sống.
- Cho vay trả góp: khi vay vốn, tổ chức tín dụng và khách hàng xác định và thoả thuận số lãi vốn vay phải trả cộng với số nợ gốc được chia ra để trả nợ theo nhiều kỳ hạn trong thời hạn cho vay.

Nguồn vốn tín dụng có những ưu điểm như: đáp ứng kịp thời nhu cầu vốn kinh doanh; lãi suất vay được hạch toán vào chi phí kinh doanh, nên có sự chia sẻ về lợi ích kinh tế giữa các nhà đầu tư và Nhà nước; dù tăng vốn nhưng các ngân hàng không chi phối trực tiếp sự quản lý và điều hành kinh doanh của doanh nghiệp. Tuy nhiên, khi sử dụng phương thức huy động này, doanh nghiệp phải có tài sản đảm bảo cho số tiền vay, nghĩa là doanh nghiệp phải thanh toán cho ngân hàng đúng hạn. Do đó, số tiền vay không phải là vô hạn và quy mô vốn vay phụ thuộc vào độ tín nhiệm của người đi vay.

- *Huy động vốn từ tín dụng thương mại*: nguồn vốn này hình thành trong quan hệ mua bán chịu giữa các doanh nghiệp với nhau. Đây là loại hình tín dụng ngắn hạn, nó thường được thực hiện giữa các doanh nghiệp khi có sự tín nhiệm và thiết lập được quan hệ cung ứng thường xuyên. Do chu kỳ sản xuất kinh doanh và luân chuyển vốn giữa các doanh nghiệp có sự tách biệt nên sẽ dẫn đến hiện tượng, trong cùng một thời điểm, một doanh nghiệp đang có sẵn một lượng hàng cần bán trong khi một doanh nghiệp khác đang cần mua lượng hàng ấy. Trong trường hợp này, trên cơ sở quen biết, tín nhiệm nhau, họ có thể thoả thuận quan hệ vay mượn.

Như vậy, người mua dù chưa đủ tiền nhưng vẫn có được lượng hàng cần và sẽ hoàn trả cho người bán theo thời hạn thoả thuận.

- *Nguồn vốn CTTC*: thuê mua tài chính là một phương thức tài trợ tín dụng trung hạn hay dài hạn không thể hủy ngang. Theo đó, người cho thuê cam kết mua tài sản, thiết bị theo yêu cầu của người đi thuê hoặc người cho thuê cung cấp tài sản của họ cho người đi thuê. Như vậy người cho thuê nắm giữ quyền sở hữu pháp lý, còn người đi thuê ngoài các lợi ích như gia tăng năng lực sản xuất, tiết kiệm thời gian và công sức để hoàn thành thủ tục mua tài sản nếu không đi thuê tài chính... còn giải quyết vấn đề đổi mới công nghệ. Ngoài ra, phương thức này có ưu điểm như bên đi thuê nhận tài sản (100% vốn vay) mà không phải thế chấp giá trị tài sản, còn bên cho thuê thì hạn chế được rủi ro, đảm bảo vốn vay được sử dụng đúng mục đích, an toàn. Theo hình thức này, doanh nghiệp cần vốn trang bị máy móc, thiết bị, phương tiện vận chuyển và các động sản khác... sẽ được các công ty CTTC đáp ứng.
- *Quỹ ĐTMH*: vốn mạo hiểm là khoản đầu tư do những tổ chức chuyên môn hoá thực hiện tới những hãng tăng trưởng cao, rủi ro cao và thường là có công nghệ cao đang cần vốn cổ phần để tài trợ cho phát triển sản phẩm hoặc tăng trưởng. Vốn mạo hiểm được cung cấp dưới nhiều hình thức khác nhau, trong đó điển hình nổi bật là việc tài trợ vốn thông qua các quỹ ĐTMH. Về bản chất, đó là một quỹ đầu tư nhưng mục tiêu hoạt động của họ là nhắm vào những dự án có độ rủi ro cao nhằm tìm kiếm những khoản lợi nhuận cao hơn mức thông thường. Tham gia vào quá trình này có 3 đối tượng chủ yếu: nhà đầu tư – người bỏ vốn nhưng không trực tiếp quyết định đầu tư; nhà tư bản mạo hiểm- người đứng ra huy động vốn, quản lý nó và trực tiếp quyết định nên đầu tư vào đâu nhằm mục đích sinh lợi tối đa; và còn lại chính là các đối tượng nhận đầu tư: những công ty trẻ, những dự án về sản phẩm dịch vụ công nghệ mới đầy tiềm năng. Đối với các DNNVV thì quỹ ĐTMH là một đối tác thích hợp nhất để phát triển. Hầu hết các DNNVV đều đang ở giai đoạn khởi sự, quá trình hoạt động còn ngắn, doanh nghiệp thường không có đủ tài sản thế chấp để vay ngân hàng. Đồng thời nếu đi vay doanh nghiệp phải trả một lãi suất cao. Đây là một trở ngại làm cho các doanh nghiệp ít đi vay ngân

hàng. Ngoài ra, lãi suất cao sẽ làm cho các doanh nghiệp gánh chịu rủi ro tài chính rất cao, ảnh hưởng đến mức hấp dẫn đối với nhà đầu tư. Thường thì các nhà ĐTMH sẽ chuyển nhượng vốn khi bán lại cổ phần sau khi các DNNVV phát triển. Tóm lại, quỹ ĐTMH chuyên đầu tư vào các DNNVV mới khởi sự nhằm mong đợi một gia tăng thu nhập cao hơn mức bình quân để bù đắp cho rủi ro cao hơn mức bình quân của khoản đầu tư bỏ ra cho DNNVV, là loại hình doanh nghiệp có mức độ rủi ro cao trong giai đoạn khởi sự, nhưng lại rất linh hoạt, năng động trong quá trình hoạt động kinh doanh và có hiệu quả kinh doanh cao.

- *Nguồn vốn ưu đãi của Nhà nước:* là một trong các kênh huy động vốn của DNNVV, các nguồn vốn ưu đãi của Nhà nước hiện nay được cung cấp cho các doanh nghiệp thông qua các Quỹ hỗ trợ phát triển, Quỹ hỗ trợ xuất khẩu. Các quỹ này là các tổ chức tài chính của Nhà nước Việt Nam, được thành lập với mục đích cung cấp tín dụng ưu đãi cho các dự án vay vốn đầu tư nếu đáp ứng một số điều kiện nhất định.
- *Các nguồn vốn chiếm dụng hợp pháp* như tiền lương, bảo hiểm xã hội, tiền thuế chưa nộp, các khoản thanh toán khác... là những nguồn vốn mà doanh nghiệp có thể sử dụng trong một thời gian ngắn nhằm giải quyết phần nào nhu cầu vốn trong quá trình kinh doanh. Tuy nhiên, với việc chiếm dụng này, phải lưu ý đến khả năng thanh toán kịp thời các khoản nợ khi đến hạn, các quy định về pháp luật mà doanh nghiệp phải tuân thủ như thời hạn nộp thuế, xử phạt...

Tóm lại, hoạt động trong điều kiện môi trường đã có các nguồn vốn tiềm năng cho kinh doanh, việc lựa chọn hình thức huy động vốn, số lượng vốn huy động tùy thuộc vào điều kiện cụ thể của từng doanh nghiệp, khả năng và hiệu quả của từng nguồn vốn cấp. Mỗi hình thức huy động có những điểm mạnh, điểm yếu khác nhau nên doanh nghiệp sẽ phải cân nhắc cẩn thận trước khi quyết định hình thức huy động vốn sao cho có hiệu quả nhất trong quá trình kinh doanh.

1.3 KINH NGHIỆM NÂNG CAO KHẢ NĂNG HUY ĐỘNG NGUỒN VỐN KINH DOANH CHO DOANH NGHIỆP NHỎ VÀ VỪA Ở CÁC NƯỚC TRÊN THẾ GIỚI

Đối với Đài Loan, ngay trong giai đoạn đầu phát triển kinh tế, Đài Loan đã áp dụng nhiều biện pháp, chính sách khuyến khích phát triển các DNNVV trong một số ngành sản xuất như: nhựa, dệt, xi măng, gỗ... Năm 1981, Đài Loan đã lập ra Cục quản lý DNNVV thuộc Bộ kinh tế. Hiện nay, số lượng DNNVV ở Đài Loan chiếm khoảng 96% tổng số doanh nghiệp. Chúng tạo ra được khoảng 40% sản lượng công nghiệp, hơn 50% giá trị xuất khẩu và chiếm hơn 70% chỗ làm việc. Để đạt được những thành tựu đó, Đài Loan đã dành nhiều nỗ lực trong việc xây dựng và thực thi các chính sách hỗ trợ huy động vốn cho các DNNVV. Hiện nay, rất nhiều ngân hàng Nhà nước và tư nhân ở Đài Loan đứng ra tài trợ cho các DNNVV. Bộ Tài chính Đài Loan có quy định một tỷ lệ tài trợ nhất định cho các DNNVV và tỷ lệ này có xu hướng tăng dần sau mỗi năm. Đồng thời cũng lập ra 3 Quỹ là Quỹ phát triển, Quỹ Sino, -US, Quỹ phát triển DNNVV nhằm tài trợ cho các hoạt động sản xuất kinh doanh của DNNVV. Nhận thức được sự khó khăn của các DNNVV trong việc thế chấp tài sản vay vốn ngân hàng, năm 1974, Quỹ Bảo lãnh tín dụng ra đời. Nguyên tắc hoạt động của Quỹ này là cùng chia sẻ rủi ro với các tổ chức tín dụng. Các tổ chức tín dụng này đã ngày càng tin tưởng hơn vào việc tài trợ cho vay đối với các DNNVV. Ngoài ra, Đài Loan còn áp dụng nhiều biện pháp khác như: giảm lãi suất đối với những khoản vay phục vụ mục đích mua sắm máy móc thiết bị, đổi mới công nghệ, phát triển sản xuất và nâng cao tính cạnh tranh, mời các chuyên gia đến giúp DNNVV nhằm tối ưu hóa cơ cấu vốn và tăng cường các điều kiện vay vốn.

Ở nước Đức, khu vực DNNVV đóng một vai trò rất quan trọng trong nền kinh tế nước này. Nó tạo ra gần 50% GDP, chiếm hơn một phần hai doanh thu chịu thuế của các doanh nghiệp, cung cấp các loại hàng hóa và dịch vụ đáp ứng nhu cầu đa dạng của người tiêu dùng trong và ngoài nước. Để đạt được những thành tựu đó, chính phủ Đức đã áp dụng hàng loạt chính sách và chương trình thúc đẩy DNNVV trong việc huy động các nguồn vốn.

Công cụ chính để thực hiện chính sách và chương trình hỗ trợ này là thông qua tín dụng ưu đãi, có sự bảo lãnh của Nhà nước. Các khoản tín dụng này được phân bổ ưu tiên đặc biệt cho các dự án đầu tư thành lập doanh nghiệp, đổi mới công nghệ vào những khu vực kém phát triển trong nước. Do phần lớn các DNNVV không đủ tài sản thế chấp để có thể nhận được khoản tín dụng lớn bên cạnh những khoản tín dụng ưu đãi, ở Đức còn khá phổ biến các tổ chức bảo lãnh tín dụng. Những tổ chức này được thành lập và bắt đầu hoạt động từ những năm 1950 với sự hợp tác chặt chẽ của Phòng thương mại, Hiệp hội doanh nghiệp, Ngân hàng và chính quyền Liên bang. Nguyên tắc hoạt động cơ bản là vì khách hàng, DNNVV nhận được khoản vay từ ngân hàng với sự bảo lãnh của một tổ chức bảo lãnh tín dụng. Nếu doanh nghiệp làm ăn thua lỗ, tổ chức này sẽ có trách nhiệm hoàn trả khoản vay đó cho ngân hàng. Ngoài ra, các khoản vay có thể được chính phủ tái bảo lãnh. Với các cơ chế và chính sách hỗ trợ như vậy, các DNNVV ở Đức đã khắc phục được khá nhiều khó khăn trong quá trình huy động vốn.

Tại Nhật Bản, các chính sách về DNNVV được hình thành từ những năm 1950, trong đó dành sự hỗ trợ đặc biệt với việc hỗ trợ tài chính nhằm giúp các DNNVV tháo gỡ khó khăn, cản trở việc tăng vốn trong quá trình sản xuất kinh doanh như khả năng tiếp cận tín dụng thấp, thiếu sự đảm bảo về vốn vay... Các biện pháp hỗ trợ này được thực hiện thông qua hệ thống hỗ trợ tín dụng và các tổ chức tài chính công cộng phục vụ DNNVV như công ty tài chính DNNVV, công ty tài chính nhân dân và ngân hàng Shoko Chukin do Chính phủ đầu tư thành lập toàn bộ hoặc một phần nhằm tài trợ cho các DNNVV để đổi mới máy móc thiết bị, hỗ trợ vốn lưu động dài hạn để mở rộng và phát triển sản xuất kinh doanh.

Qua kinh nghiệm phát triển DNNVV của các nước nêu trên, có thể thấy Chính phủ đóng vai trò khá lớn trong việc định hướng phát triển và hỗ trợ cho hoạt động của khu vực kinh tế này. Tuy nhiên, các chính sách hỗ trợ sẽ không phát huy hết tác dụng nếu như không có sự nỗ lực tích cực từ phía doanh nghiệp. Có thể khái quát các giải pháp mà trong quá trình vận động, *DNNVV các nước trên thế giới đã thực hiện* như sau:

Thứ nhất, Các doanh nghiệp này không ỷ lại vào sự giúp đỡ của Nhà nước, sẵn sàng khai thác các cơ hội để phát triển mà không ngại rủi ro.

Thứ hai, các doanh nghiệp luôn tự thích ứng một cách nhanh chóng khi thay đổi hoàn cảnh, điều kiện kinh doanh. Khi có bất ổn kinh tế xảy ra, các doanh nghiệp này có thể tự điều chỉnh tổ chức sản xuất, tận dụng những thiết bị sản xuất có ưu thế và dùng hình thức đầu tư dời đến nơi khác để tiếp tục sản xuất và phát triển.

Thứ ba, các DNNVV luôn có mối quan hệ liên hoàn với nhau và đều có các doanh nghiệp khác bảo vệ. Mặt khác, các DNNVV luôn kết hợp với nhau trong việc làm vệ tinh cho các doanh nghiệp lớn trong quá trình cung ứng đầu vào sản xuất của các doanh nghiệp này. Như vậy, không cần phải mở rộng thị trường ra nước ngoài, sản phẩm đầu ra của các DNNVV vẫn được tiêu thụ tốt nhờ các doanh nghiệp lớn. Ngoài ra, trong trường hợp có sự biến động về môi trường kinh doanh, các DNNVV luôn sẵn sàng chi viện, giúp đỡ nhau cùng vượt qua khó khăn.

Nhìn chung, qua kinh nghiệm của các nước trong việc hỗ trợ huy động vốn cho các DNNVV, Việt Nam đã và đang áp dụng các chính sách hỗ trợ tương tự. Tuy nhiên, theo kinh nghiệm các nước thì Nhà nước cũng nên thành lập ngân hàng đầu tư chuyên hỗ trợ vốn cho các DNNVV, các tổ chức tài chính hỗ trợ vốn cho các DNNVV, các định chế cho vay, mức lãi suất cho vay vừa đảm bảo sự chặt chẽ của hệ thống tín dụng, vừa khuyến khích các DNNVV phát triển. Đồng thời, lãi suất cho vay đối với các DNNVV cần phải thấp hơn nữa để thể hiện tính ưu đãi, hỗ trợ. Ngoài ra, Việt Nam nên nhanh chóng đẩy mạnh việc thành lập các tổ chức hỗ trợ DNNVV nhằm tạo điều kiện thuận lợi cho hoạt động kinh doanh của loại hình doanh nghiệp này.

Kết luận chương 1: Qua phần trình bày trên, có thể thấy vốn kinh doanh là tiền đề cho sự ra đời, tồn tại và phát triển của bất kỳ loại hình doanh nghiệp nào. Quy mô của vốn kinh doanh nhỏ hay lớn phụ thuộc vào hình thức và hiệu quả huy động vốn của chủ doanh nghiệp. Hiện nay, có rất nhiều phương pháp huy động vốn cho hoạt động của doanh nghiệp. Mỗi cách huy động có những ưu điểm, khuyết điểm khác nhau nhưng nếu biết tận dụng điểm mạnh, hạn chế điểm yếu của từng phương pháp, doanh nghiệp sẽ huy động được nguồn vốn kinh doanh tương ứng với quy mô hoạt động sản

xuất kinh doanh hiện tại và tương lai. Với DNNVV Việt Nam, huy động vốn kinh doanh đang là thách thức hàng đầu trong quá trình hoạt động doanh nghiệp. Với những đóng góp tuy còn hạn chế nhưng với định hướng phát triển cho khu vực này mà Đảng và Nhà nước đang tiến hành thì môi trường kinh doanh sẽ ngày càng thuận lợi hơn, tạo điều kiện tốt hơn cho các doanh nghiệp này ngày một lớn mạnh và phát triển về quy mô hoạt động.

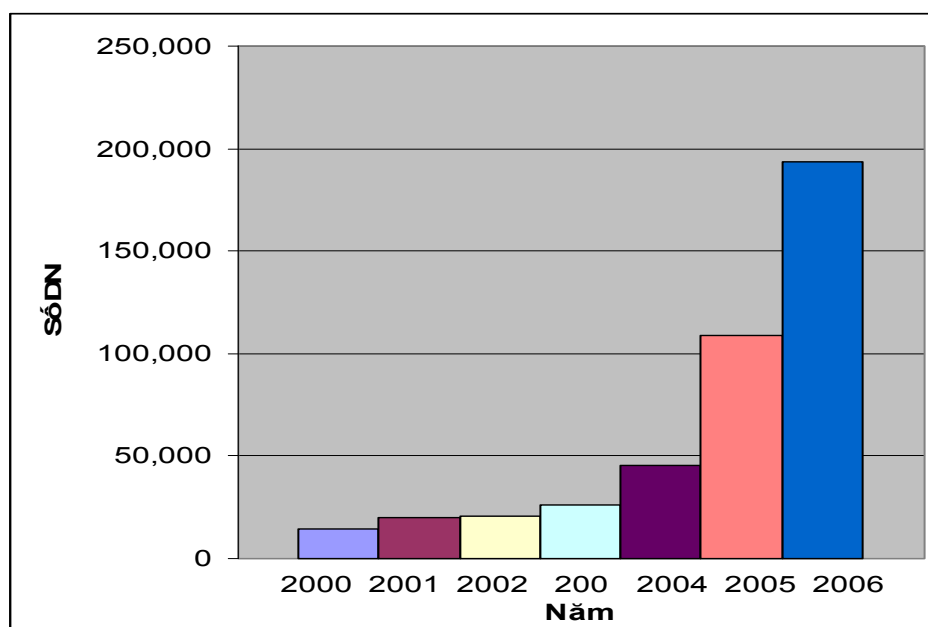
CHƯƠNG 2: THỰC TRẠNG HUY ĐỘNG NGUỒN VỐN KINH DOANH TRONG CÁC DOANH NGHIỆP NHỎ VÀ VỪA VIỆT NAM

2.1. THỰC TRẠNG HOẠT ĐỘNG CỦA DOANH NGHIỆP NHỎ VÀ VỪA VIỆT NAM HIỆN NAY

DNNVV Việt Nam xét về số lượng hiện chiếm khoảng 96% tổng số doanh nghiệp, đóng góp khoảng 26% GDP, 31% giá trị tổng sản lượng công nghiệp và chiếm 26% lực lượng lao động trong cả nước. Vai trò của các DNNVV không chỉ thể hiện ở giá trị kinh tế mà nó tạo ra, mà quan trọng hơn nó có ý nghĩa then chốt trong việc tạo công ăn việc làm, xoá đói giảm nghèo, phát triển đồng đều giữa các vùng, khu vực trong cả nước.

Từ khi Luật doanh nghiệp có hiệu lực (01/01/2000), các DNNVV thực sự phát triển về số lượng, lượng vốn đầu tư cũng như số lao động sử dụng.

Hình 2.1: Số lượng DNNVV giai đoạn 2000 – 2006



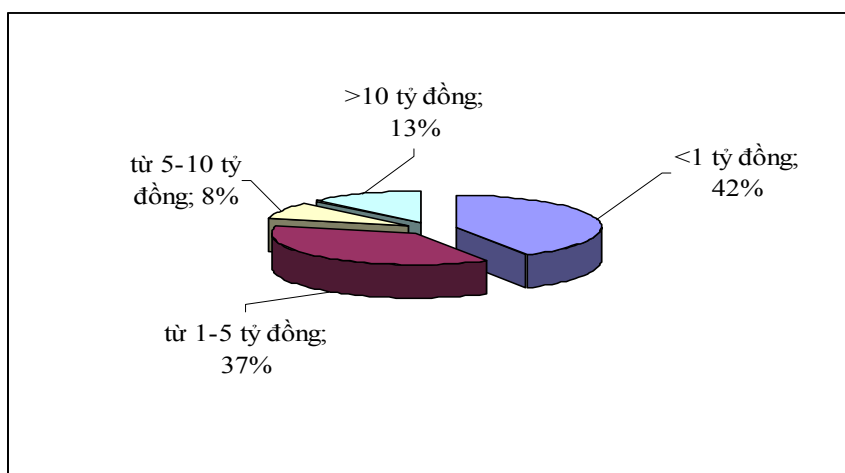
Nguồn: Bộ Kế Hoạch & Đầu Tư và Tổng Cục Thống Kê năm 2006.

Năm 2000, có trên 14.157 doanh nghiệp, gấp 2,5 lần so với số lượng năm 1999; năm 2001 đã là 19.800 doanh nghiệp; năm 2002 là 20.800 doanh nghiệp; năm 2003 là

26.023 doanh nghiệp. Năm 2004, số lượng doanh nghiệp đã có sự gia tăng mạnh mẽ, đạt 45.162 doanh nghiệp. Đến năm 2005, số lượng DNNVV là 108.818, gấp 7 lần năm 2000 và gấp 2 lần năm 2004. Đến năm 2006, số DNNVV ước khoảng 192.000, gần gấp đôi năm 2005.

Cùng với sự gia tăng mạnh mẽ về số lượng doanh nghiệp, đóng góp của doanh nghiệp vào nền kinh tế cũng gia tăng đáng kể. Năm 2005, DNNVV đóng góp khoảng 53% GDP cả nước. Đầu tư doanh nghiệp năm 2005 cũng xấp xỉ 55% tổng số vốn đầu tư xã hội. Tuy nhiên, quy mô và trình độ kỹ thuật công nghệ nhìn chung vẫn là nhỏ và siêu nhỏ, đi kèm với trình độ kỹ thuật công nghệ thấp. Tài sản cố định bình quân của một doanh nghiệp đạt thấp, nhưng mức trang bị cho một lao động càng thấp hơn. Bình quân một lao động của doanh nghiệp chỉ đạt 153 triệu đồng/lao động.

Hình 2.2: Tỷ trọng doanh nghiệp phân theo quy mô vốn năm 2005



Nguồn: Tổng Cục Thống Kê năm 2005

Theo hình vẽ ta có trong tổng số doanh nghiệp cả nước, số doanh nghiệp có vốn dưới 1 tỷ đồng chiếm 41,8%, vốn từ 1 đến 5 tỷ đồng chiếm 37%, từ 5 đến 10 tỷ đồng chiếm 8% và trên 10 tỷ đồng chiếm 13%. Như vậy, DNNVV Việt Nam có quy mô vốn nhỏ nhưng lại chiếm tỷ trọng lớn trong tổng số doanh nghiệp.

2.2. THUẬN LỢI VÀ KHÓ KHĂN CỦA DOANH NGHIỆP NHỎ VÀ VỪA TRONG HOẠT ĐỘNG KINH DOANH

Trong quá trình phát triển, mỗi loại hình doanh nghiệp đều có những lợi thế và hạn chế nhất định. Xác định được những điểm mạnh để phát huy, điểm yếu để khắc phục cũng là một trong những yếu tố phát triển doanh nghiệp một cách bền vững. Những lợi thế mà DNNVV có được bao gồm:

Thứ nhất, DNNVV được công nhận là một bộ phận quan trọng trong nền kinh tế. Thể chế hóa đường lối, chủ trương của Đảng, trong thời gian qua, Nhà nước không ngừng hoàn thiện các chính sách khuyến khích DNNVV phát triển, từng bước bãi bỏ các quy định, hạn chế không còn phù hợp, cải thiện môi trường pháp lý trong kinh doanh, thủ tục hành chính... thể hiện qua các thủ tục đăng ký thành lập doanh nghiệp, đăng ký kinh doanh đã được đơn giản hóa cũng như rút ngắn thời gian hơn. Nếu như trước đây, luật quy định thời hạn đăng ký kinh doanh là 45 ngày thì hiện nay chỉ còn 15 ngày. Đây là những điều kiện thực tế tạo niềm tin và khuyến khích các doanh nghiệp trong hoạt động sản xuất kinh doanh.

Thứ hai, DNNVV có tính linh hoạt, dễ thích nghi với điều kiện biến động của thị trường. Sự hình thành, tồn tại và phát triển của DNNVV rất nhạy cảm với bối cảnh kinh tế. Nó phản ứng nhanh trước sự chuyển biến mạnh về sản phẩm, dịch vụ, quy trình sản xuất và thị trường. Nó có khả năng chuyển hướng kinh doanh, chuyển hướng mặt hàng nhanh chóng.

DNNVV có khả năng khai thác những khoảng trống của thị trường: có thể nhận thầu lại của các doanh nghiệp lớn và có thể hoạt động ở nhiều lĩnh vực công nghiệp, dịch vụ, thương mại, bán lẻ, vận tải...

Bảng 2.1: Số lượng và tỷ trọng DNNVV theo ngành năm 2005

Ngành cấp 2	Tổng số DN	DNNVV theo lao động			DNNVV theo vốn		
		Tổng số	% tổng số DN	% Tổng số DNNVV	Tổng số	% tổng số DN	% tổng số DNNVV
Tổng số	91.754	88.234	96,2	100	79.400	86,5	100
Nông, lâm nghiệp	1.015	871	85,8	1,0	572	56,4	0,7
Thủy sản	1.354	1.350	99,7	1,5	1.310	96,8	1,6
Công nghiệp khai thác	1.192	1.121	94,0	1,3	1.015	85,2	1,3
Công nghiệp chế biến	20.531	18.434	89,8	20,9	15.615	76,1	19,7
Sản xuất phân phối điện	1.480	1.456	98,4	1,7	1.389	93,9	1,7
Xây dựng	12.315	11.668	94,7	13,2	10.323	83,8	13,0
Thương nghiệp, sửa chữa động cơ, xe máy	360.79	35.867	99,4	40,6	33.372	92,5	42,0
Khách sạn, nhà hàng	3.957	3.914	98,9	4,4	3.653	92,3	4,6
Vận tải, kho bãi	5.351	5.200	97,2	5,9	4.683	87,5	5,9
Tài chính, tín dụng	1.129	1.113	98,6	1,3	852	75,5	1,1
Kinh doanh tài sản, tư vấn	6.172	6.111	99,0	6,9	5.591	90,6	7,0
Dịch vụ khác	1.179	1.129	95,8	1,3	1.025	86,9	1,3

Nguồn: Tổng cục thống kê 2005.

Như vậy, xét theo quy mô vốn, ba ngành có số lượng DNNVV nhiều nhất (chiếm tỷ trọng lớn nhất trong tổng số DNNVV cả nước) là thương nghiệp (33.372 doanh nghiệp, chiếm 42%), công nghiệp chế biến (15.615 doanh nghiệp, chiếm 19,7%) và xây dựng (10.323 doanh nghiệp, chiếm 13%).

Thứ ba, DNNVV có bộ máy tổ chức được thiết kế gọn nhẹ, hiệu quả. Kinh tế tư nhân là một khu vực kinh tế năng động xuất phát từ vấn đề nhân sự và tổ chức bộ máy. DNNVV có bộ máy tổ chức được thiết kế gọn nhẹ, hiệu quả và chủ doanh nghiệp có

toàn quyền quyết định mọi vấn đề thuộc về doanh nghiệp. Họ không bị ràng buộc bởi cơ chế và hệ thống khi ra quyết định những vấn đề kinh tế như doanh nghiệp Nhà nước. Vì vậy, các quyết định thường được đưa ra và thực hiện rất nhanh mà không bị ách tắc và có thể tiết kiệm tối đa chi phí quản lý. Đây chính là yếu tố thời cơ tạo nên sự năng động, thành công cho DNNVV.

Thứ tư, DNNVV có mối quan hệ kinh tế sâu rộng. Các chủ doanh nghiệp rất đa dạng, bao gồm nhiều tầng lớp xã hội khác nhau. Họ có nhiều mối quan hệ kinh tế nên rất năng động trong việc tìm đối tác, thị trường tiêu thụ sản phẩm.

Bên cạnh những lợi nêu trên, DNNVV còn tồn tại rất nhiều hạn chế đáng kể như sau:

Một là, DNNVV phát triển một cách tự phát, chưa được quy hoạch đồng bộ định hướng phát triển về ngành nghề, địa bàn để khai thác hết tiềm năng. Mối quan tâm và lĩnh vực hoạt động của các doanh nghiệp rất đa dạng, tùy theo thị trường. Phần lớn các doanh nghiệp tập trung chủ yếu vào lĩnh vực công nghệ nhẹ, chế biến nông sản, các ngành sử dụng nhiều lao động và không đòi hỏi số vốn lớn. Chỉ có một số ít doanh nghiệp đi vào lĩnh vực công nghệ cao. Hiện nay, phần lớn các doanh nghiệp tập trung chủ yếu vào các ngành như thương mại, dịch vụ, ít đầu tư vào hoạt động sản xuất.

Hai là, các DNNVV có quy mô nhỏ, năng lực vốn yếu, năng lực cạnh tranh còn nhiều hạn chế nên dễ bị phá sản trong kinh tế thị trường. Xét riêng về quy mô vốn, số DN có vốn từ 5 - 10 tỷ đồng chỉ chiếm hơn 8% trong khi đó số DN có vốn điều lệ dưới 1 tỷ đồng chiếm hơn 41%. Các DNNVV rất khó tiếp cận các nguồn vốn tín dụng, nhất là tín dụng trung và dài hạn. Bản thân các tổ chức tín dụng còn coi khu vực này có nhiều rủi ro nên các doanh nghiệp cần có tài sản để thế chấp khi vay, tuy nhiên, việc định giá tài sản lại còn nhiều hạn chế nên khả năng vay vốn ngân hàng cũng còn nhiều hạn chế. Ngoài ra, các DNNVV cũng gặp nhiều khó khăn khi phải chuẩn bị hồ sơ vay vốn, kế hoạch kinh doanh, báo cáo tài chính... Tình trạng thiếu vốn của các DNNVV là khá phổ biến và là một trong những nguyên nhân chính ảnh hưởng dây chuyền đến các hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp trong loại hình này.

Ba là, máy móc thiết bị, công nghệ lạc hậu, nguồn lực bị hạn chế là một trong những nguyên nhân dẫn đến những hạn chế, yếu kém cho DNNVV trong việc tăng năng suất, giảm giá thành sản phẩm, cạnh tranh về giá cả. Theo thống kê, hệ thống máy móc thiết bị Việt Nam lạc hậu khoảng 15-20 năm trong ngành điện tử, 20 năm đối với ngành cơ khí, 70% công nghệ dệt, sợi, nhuộm đã sử dụng 20 năm. So với Thái Lan, trình độ công nghệ của Việt Nam tụt hậu khoảng 25%-30%, chi phí đầu vào cao hơn 30%-50% so với các nước ASEAN.

Bốn là, khả năng tiếp cận thị trường còn hạn chế, thị trường tiêu thụ sản phẩm nhỏ bé, bấp bênh, thị trường tiêu thụ sản phẩm của các DNNVV chủ yếu là thị trường nội địa dù hiện nay, các doanh nghiệp đang cố gắng hướng ra thị trường xuất khẩu. Có nhiều nguyên nhân gây ra tình trạng này. Cụ thể như việc thiếu vốn dẫn đến việc không trang bị được công nghệ hiện đại mà phải sử dụng công nghệ, máy móc cũ. Từ đó dẫn đến sản phẩm làm ra có chất lượng không cao, năng suất thấp, giá thành cao hơn doanh nghiệp lớn hay các hãng nước ngoài. Ngoài ra, chiến lược quảng cáo, tiếp thị cũng như việc thay đổi, cải tiến bao bì, mẫu mã sản phẩm chưa được thực hiện và chú trọng đúng mức do thiếu vốn nên sản phẩm có sức cạnh tranh kém, ít được nhiều thị trường biết đến.

Năm là, khó khăn về các yếu tố đầu vào, nguyên vật liệu, chi phí. Do hạn chế về vốn nên doanh nghiệp không đủ sức đầu tư các dây chuyền sản xuất hiện đại nên phần lớn các đầu vào cho sản xuất đều phải nhập khẩu trong khi chỉ xuất khẩu những sản phẩm chưa qua chế biến nhiều, giá trị thấp.

Sáu là, các DNNVV thiếu tiếp cận thông tin và các dịch vụ hỗ trợ. Việc tìm kiếm thông tin, đối tác, thị trường của DNNVV gặp nhiều khó khăn do không đủ nguồn lực để tìm kiếm và cũng ít được trợ giúp từ trung tâm tư vấn thông tin, ngân hàng, hiệp hội dịch vụ hỗ trợ thương mại. Do đó, các doanh nghiệp phải tự tìm kiếm thông tin trên mạng, nhưng phương pháp này có nhiều rủi ro, dễ bị lừa gạt.

Ngoài những yếu tố chủ quan trên còn phải kể đến những yếu tố khách quan khác ảnh hưởng đến sự thành công của doanh nghiệp. Đó là sự hạn chế của luật pháp, các thể chế, chính sách và ưu đãi từ phía Nhà nước dành cho doanh nghiệp trong khu vực này.

2.3 THỰC TRẠNG HUY ĐỘNG NGUỒN VỐN KINH DOANH CỦA DOANH NGHIỆP NHỎ VÀ VỪA

2.3.1 Huy động vốn tín dụng ngân hàng

2.3.1.1 Chính sách của ngân hàng:

Theo quy chế cho vay của tổ chức tín dụng đối với khách hàng ban hành theo Quyết định số 1627/2001/QĐ-NHNN ngày 31/12/2001 của Thống đốc Ngân hàng Nhà nước Việt Nam, đối tượng cho vay bao gồm:

a) Các pháp nhân và cá nhân Việt Nam gồm:

- Các pháp nhân là: doanh nghiệp Nhà nước, hợp tác xã, công ty trách nhiệm hữu hạn, công ty cổ phần, doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài và các tổ chức khác có đủ các điều kiện quy định tại Điều 94 Bộ Luật Dân sự;
- Cá nhân;
- Hộ gia đình;
- Tổ hợp tác;
- Doanh nghiệp tư nhân;
- Công ty hợp doanh.

b) Các pháp nhân và cá nhân nước ngoài.

❖ Nguyên tắc vay vốn:

Khách hàng vay vốn của tổ chức tín dụng phải đảm bảo:

1. Sử dụng vốn vay đúng mục đích đã thoả thuận trong hợp đồng tín dụng.
2. Hoàn trả nợ gốc và lãi vốn vay đúng thời hạn đã thoả thuận trong hợp đồng tín dụng.

❖ Điều kiện vay vốn

Tổ chức tín dụng xem xét và quyết định cho vay khi khách hàng có đủ các điều kiện sau:

1. Có năng lực pháp luật dân sự, năng lực hành vi dân sự và chịu trách nhiệm dân sự theo quy định của pháp luật:
2. Mục đích sử dụng vốn vay hợp pháp.
3. Có khả năng tài chính đảm bảo trả nợ trong thời hạn cam kết.
4. Có dự án đầu tư, phương án sản xuất, kinh doanh, dịch vụ khả thi và có hiệu quả; hoặc có dự án đầu tư, phương án phục vụ đời sống khả thi và phù hợp với quy định của pháp luật.
5. Thực hiện các quy định về bảo đảm tiền vay theo quy định của Chính phủ và hướng dẫn của Ngân hàng Nhà nước Việt Nam.

2.3.1.2 Tình hình tiếp cận vốn tín dụng ngân hàng của doanh nghiệp nhỏ và vừa:

Các khảo sát gần đây cho thấy một trong những trở ngại lớn đối với sự phát triển của các DNNVV ở Việt Nam hiện nay là “thiếu vốn”. Đây là khó khăn được coi là trầm trọng nhất và là gốc rễ sâu xa tạo ra những bất lợi khiến loại hình DNNVV chưa thể vươn lên đúng với vị thế của mình trong nền kinh tế thời gian qua. Dù cho trong thực tế có một sự gia tăng tín dụng chính thức trong nước dành cho khu vực này, nhưng khoản tín dụng này vẫn không đáp ứng được nhu cầu vốn cho các DNNVV này vì hai lý do: (1) doanh nghiệp nhỏ và vừa chỉ nhận một phần nhỏ trong phân bổ tín dụng trong nước và (2) tất cả các khoản tín dụng trong khu vực tư nhân chủ yếu là ngắn hạn.

Vốn tự có của DNNVV thường được tạo ra từ vốn riêng của chủ doanh nghiệp, vốn góp của các bạn bè, cổ đông, bạn bè, họ hàng. Nguồn vốn nhỏ bé này chỉ chiếm 5-10% vốn luân chuyển của doanh nghiệp. Hiện hầu hết các doanh nghiệp nước ta có quy mô nhỏ và siêu nhỏ. Trong đó, xét riêng về vốn, số doanh nghiệp có vốn dưới 1 tỉ đồng chiếm 41,80%, số doanh nghiệp có vốn từ 1- 5 tỉ đồng chiếm 37,03%, số doanh nghiệp có vốn từ 5 đến 10 tỉ chỉ đồng chiếm 8,15%. Với quy mô vốn nhỏ lẻ như thế, nhu cầu vốn để mở rộng quy mô sản xuất kinh doanh của các DNNVV luôn rất lớn.

Thế nhưng, thực tế nhu cầu về vốn của DNNVV được đáp ứng rất hạn chế. Theo nghiên cứu, sự hạn chế tài chính của các DNNVV còn rất lớn, khoảng 14-25% số

doanh nghiệp không tiếp cận được nguồn vốn chính thức, thậm chí trên thực tế có thể cao hơn. Theo một điều tra về thực trạng DNNVV của Cục phát triển doanh nghiệp (thuộc Bộ Kế hoạch và Đầu tư) công bố cho thấy chỉ có 32,38% doanh nghiệp có khả năng tiếp cận vốn ngân hàng, 35,24% khó tiếp cận và 32,38% không tiếp cận được. Đây là một trở ngại rất lớn cho doanh nghiệp trong quá trình hoạt động cũng như mở rộng quy mô sản xuất kinh doanh. Và đó cũng là một trong những lý do khiến tỷ lệ nợ trên tổng tài sản các DNNVV được điều tra thấp, chỉ khoảng 8,3% và dường như lợi nhuận giữ lại vẫn là nguồn quan trọng của doanh nghiệp Việt Nam. Để đáp ứng nhu cầu vốn, các doanh nghiệp đã tiếp cận với nguồn vốn phi chính thức như vay nặng lãi, vay người thân, bạn bè... Tuy nhiên, phạm vi và quy mô nguồn vốn này không lớn, chủ doanh nghiệp phải chịu lệ thuộc vào sự giúp đỡ tài chính, gây nên mối quan hệ tài chính cá nhân cao, thậm chí va chạm tới sự độc lập trong kinh doanh.

Theo kết quả điều tra của phòng Thương mại & Công nghiệp Việt Nam, nhu cầu vốn của các DNNVV cần cho các mục đích sau:

Bảng 2.2: Mục đích vay vốn các doanh nghiệp nhỏ và vừa năm 2006

Mục đích vay vốn	Tỷ lệ
Cải thiện hoặc mở rộng sản xuất kinh doanh	92,5%
Mua trang thiết bị mới, đổi mới công nghệ	65,0%
Bổ sung vốn lưu động	27,5%
Trả nợ nhà cung cấp	2,5%
Chi hoạt động nghiên cứu và phát triển	2,5%

Nguồn: Kết quả điều tra của VCCI năm 2006.

Bảng số liệu trên cho thấy, nhu cầu vốn của DNNVV tập trung cao nhất cho mục đích mở rộng sản xuất kinh doanh (92,5%), kế đến là cho trang thiết bị và đổi mới công nghệ (65%). Như vậy, các DNNVV đều cần vốn cho những mục đích rất quan trọng, quyết định đến kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh của mỗi doanh nghiệp. Ước tính 80% lượng vốn cung ứng cho DNNVV là từ kênh tín dụng ngân hàng. Phía ngân hàng tuy nói rộng cánh cửa cho doanh nghiệp qua hình thức cho vay theo dự án kinh

doanh, vay tín chấp... nhưng vẫn còn hạn chế. Hiện nay, đối với các khoản vay trung và dài hạn của các ngân hàng quy định mức vốn cho doanh nghiệp vay căn cứ trên cơ sở chênh lệch giữa tổng nhu cầu vốn cần thiết hợp lý của dự án với vốn huy động khác, vốn tự có tham gia dự án đầu tư của doanh nghiệp tối thiểu ở mức 30%. Tuy nhiên, ngay cả khi đáp ứng được điều kiện đầu tiên này, không phải dự án nào cũng được vay vốn. Với các DNNVV, vay vốn NH vẫn luôn là cửa ải khó vượt.

Bảng 2.3: Tỷ trọng cho vay DNNVV của một số ngân hàng năm 2006

Chỉ tiêu Ngân Hàng	Vốn điều lệ (tỷ đồng)	Tỷ trọng cho vay DNNVV (%)
<i>1/ Nhóm ngân hàng TMNN</i>		
- Ngân hàng Công Thương Việt Nam	3.444	62%
- Ngân hàng Đầu tư & Phát triển Việt Nam	4.297	40%
- Ngân hàng Nông nghiệp & Phát triển Nông Thôn	6.429	34%
<i>2/ Nhóm NHTM CP</i>		
- Ngân hàng TMCP Kỹ Thương	1.500	59%
- Ngân hàng TMCP Sài Gòn Thương Tín	2.089	52%
- Ngân Hàng TMCP Á Châu	2.053	45%

Nguồn: kết quả tổng hợp báo cáo tài chính các ngân hàng năm 2006.

Như vậy, với số lượng DNNVV chiếm 96% số doanh nghiệp nói chung thì tỷ trọng cho vay của ngân hàng còn khá khiêm tốn, chưa đáp ứng được nhu cầu vốn cho doanh nghiệp. Từ bảng số liệu trên, có thể thấy có sự mâu thuẫn giữa quy mô vốn của hai nhóm ngân hàng thương mại với tỷ trọng cho vay DNNVV. Nhóm NHTM NN tuy chiếm ưu thế về quy mô vốn nhưng tỷ lệ cho vay khu vực DNNVV nhìn chung lại thấp hơn so với các NHTM CP, chỉ có ngân hàng Công Thương Việt Nam là có tỷ trọng cho vay DNNVV cao nhất, chiếm 62% dư nợ cho vay. Đây là tỷ lệ cao nhất các NHTM Việt Nam. Còn lại các NHTM NN đều có tỷ trọng cho vay thấp hơn các ngân

hàng nhóm TMCP dù quy mô vốn gấp đôi, thậm chí gấp ba. Điều này có thể thấy các NHTM NN chưa chú tâm lắm đến việc cấp tín dụng các doanh nghiệp khu vực này.

Ngược lại, các NHTM CP lại có phần quan tâm và đầu tư khá cao cho các DNNVV. Tỷ lệ cho vay giữa các NHTM CP không dao động nhiều như các NHTM NN. Như vậy có thể thấy đối tượng cho vay chủ yếu của các NHTM CP là DNNVV. Tuy nhiên, do quy mô không lớn như các NHTM NN nên chất lượng tín dụng của các NHTM CP chưa cao, thể hiện ở giá cả cho vay. Lãi suất cho vay của các NHTM CP thường cao hơn các NHTM NN. Ví dụ như lãi suất cho vay dài hạn của các NHTM NN dao động từ 11% - 12%/năm trong khi lãi suất của các NHTM CP là từ 14% - 16%/năm. Do đó, dù được các NHTM CP cấp tín dụng nhưng các DNNVV sẽ chịu sự bất lợi do chi phí lãi vay cao nhưng có thể vẫn không thoả mãn được nhu cầu vốn do sự hạn chế về vốn của ngân hàng. Từ đó ảnh hưởng đến kết quả kinh doanh cũng như năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp trên thị trường. Tuy nhiên, cũng nhờ có các ngân hàng mà nhu cầu về vốn của các doanh nghiệp phần nào được đáp ứng. Phía ngân hàng cũng không ngừng nỗ lực để cho vay đáp ứng nhu cầu vốn cho hoạt động sản xuất kinh doanh, giúp các doanh nghiệp có điều kiện trang bị thiết bị, công nghệ mới, hoạt động kinh doanh có hiệu quả.

2.3.1.3. Thuận lợi và khó khăn trong quá trình tiếp cận vốn tín dụng ngân hàng của DNNVV Việt Nam.

Hiện nay các NHTM NN đã có những đổi mới căn bản về đối tượng khách hàng. Các DNVVN đã trở thành một trong các đối tượng khách hàng chiến lược trong quá trình phát triển của các ngân hàng thương mại.

Bảng 2.4: Số lần tiếp cận vốn tín dụng ngân hàng năm 2006

Khoản mục	Số lần yêu cầu vay vốn (lần)	Số lần được đáp ứng (lần)	Tỷ lệ (%) được đáp ứng
Doanh nghiệp lớn	46	19	41%
DNNVV	132	82	62%

Nguồn: kết quả điều tra của VCCI 2006.

Kết quả bảng trên cho thấy số lần tiếp cận được vốn tín dụng của DNNVV là cao hơn so với doanh nghiệp lớn. Điều này thể hiện việc các ngân hàng đã bắt đầu chú trọng hơn nữa đến việc cấp tín dụng cho khu vực này. Đồng thời cũng đã có những điều chỉnh trong định hướng phát triển với việc *chú trọng hơn vào nhóm khách hàng là DNNVN* như thực hiện đồng bộ nhiều chính sách trong đó quan trọng nhất là chính sách đối xử bình đẳng đối với mọi đối tượng khách hàng, không phân biệt qui mô, loại hình sở hữu của doanh nghiệp, cụ thể như sau:

Ngân hàng Nông nghiệp & Phát triển Nông thôn (Agribank) đã đặt mục tiêu cụ thể đến năm 2010 được là: Tổng nguồn vốn huy động đạt 400 - 500 ngàn tỷ VNĐ, tốc độ tăng trưởng hàng năm: 15 - 20%; Tổng dư nợ tín dụng đạt: 350 - 400 ngàn tỷ VNĐ, tốc độ tăng trưởng hàng năm: 13 - 16%. Trong đó: Dư nợ cho vay kinh tế hộ từ 210 - 240 ngàn tỷ VNĐ chiếm 60%/ tổng dư nợ cho vay; Dư nợ cho vay DNNVV từ 120 - 140 ngàn tỷ VNĐ chiếm 60%/tổng dư nợ cho vay;

Bên cạnh đó, *ngân hàng Công Thương Việt Nam (Incombank)* bước đầu đã được biết đến như là một ngân hàng hàng đầu về phục vụ DNNVV. Đây là ngân hàng duy nhất ở Việt Nam được Bộ Tài chính và Ngân hàng Nhà nước Việt Nam giới thiệu tham gia ký kết “*Thoả ước với các tổ chức tài chính APEC tài trợ về vốn và kỹ thuật cho DNNVV tại các nước APEC*”. Ngoài ra, Ngân hàng Công Thương cũng rất tích cực trong việc tìm kiếm và giữ mối quan hệ với các tổ chức liên quan để tìm kiếm các nguồn vốn giá rẻ, quỹ bảo lãnh tín dụng cho DNNVV. Đồng thời chú trọng xây dựng, gắn kết với hiệp hội DNNVV của Trung ương, các tỉnh, thành phố, hiệp hội làng nghề, phòng Công nghiệp, Thương mại từng tỉnh để nắm bắt các hoạt động sản xuất kinh doanh và nhu cầu của DNNVV.

Theo đó, *ngân hàng Đầu tư Phát Triển Việt Nam và ngân hàng Ngoại Thương Việt Nam (Vietcombank)* cũng đang có sự thay đổi trong chiến lược cho vay của mình. Các ngân hàng này từ một ngân hàng bán buôn, cũng đã chuyển dần sang mô hình bán lẻ. Quy mô vốn dành cho DNNVV của Vietcombank cũng đã tăng từ 500 tỷ đồng lên 3.000 tỷ đồng... Thời gian tới, Vietcombank vẫn xác định DNNVV và doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài là hai đối tượng chú trọng ưu tiên. Trong tương lai,

các ngân hàng này sẽ đẩy mạnh cho vay DNNVV, trở thành ngân hàng bán lẻ hàng đầu, không tập trung chủ yếu vào các doanh nghiệp lớn như trước đây.

Ngoài ra, để đáp ứng nhu cầu vốn ngày càng cao của DNNVV, tháng 7 năm 2006, ngân hàng *Sài Gòn Thương Tín* đã mạnh dạn thành lập công ty CTTC (SacombankLeasing) nhằm hỗ trợ DNNVV vay vốn đầu tư máy móc thiết bị, cải tiến công nghệ, nâng cao năng lực sản xuất của mình. Đây là công ty CTTC đầu tiên do NHTM CP thành lập. Sau 2 tháng hoạt động, Sacombank Leasing đã ký hợp đồng tài trợ 36 tỷ đồng cho các doanh nghiệp đầu tư mua sắm thiết bị, phương tiện vận chuyển. Từ đó sẽ thúc đẩy sự ra đời của các công ty CTTC khác, góp phần tăng nguồn vốn kinh doanh cho nền kinh tế.

Việt Nam vào WTO, triển vọng về vốn cho DNNVV sẽ khá quan trọng. Theo cam kết WTO bắt đầu từ 1/4/2007 các ngân hàng 100% vốn nước ngoài được phép hoạt động ở nước ta. Nhiều DN đang kỳ vọng vào việc tiếp cận nguồn vốn của các ngân hàng nước ngoài sau thời điểm 1/4/2007. Khi các ngân hàng nước ngoài được phép hoạt động thì triển vọng tiếp cận vốn cũng tăng đối với DNNVV. Việc phải cạnh tranh với ngân hàng nước ngoài khiến cho ngân hàng trong nước phải chú ý nhiều hơn tới đối tượng đầy tiềm năng là DNNVV. Mối quan hệ ngân hàng trong nước và DNNVV sẽ được thắt chặt hơn, triển vọng được đáp ứng vốn của DNNVV cũng từ đó được mở ra.

Như vậy, các ngân hàng thương mại nhìn chung đã có những tích cực trong vấn đề cho vay DNNVV, song phần vốn cung cấp cho DNNVV thực sự chưa đáp ứng yêu cầu ngày càng cao của sự phát triển đa dạng về qui mô, ngành nghề sản xuất kinh doanh của DNNVV. Thực tế vẫn còn nhiều khó khăn dẫn đến sự hạn chế của các DNNVV trong việc tiếp cận các nguồn vốn tín dụng ngân hàng.

➤ ***Khó khăn về phía doanh nghiệp:***

Trước hết, phải kể đến nguyên nhân xuất phát từ chính sách cho vay của ngân hàng dành cho khu vực này. Mỗi dự án vay doanh nghiệp phải có tối thiểu 30% vốn đối ứng và chỉ được vay ngân hàng 70% số vốn của dự án. Hơn nữa, một trong những tiêu chí để quyết định cho vay là doanh nghiệp phải có *tài sản thế chấp*. Do thiếu

thông tin về tài chính doanh nghiệp nên nhiều ngân hàng cho rằng, cho vay đối với khu vực này thường chịu chi phí và rủi ro cao. Điều này khiến ngân hàng buộc DNVVN phải đáp ứng các yêu cầu khắt khe hơn về tài sản đảm bảo. Tuy nhiên, quy mô vốn của các DNVVV lại không cao nên tài sản đảm bảo cũng không đủ để thế chấp cho tương xứng với lượng vốn vay. Ngoài ra, việc xác định giá trị thế chấp phụ thuộc hoàn toàn vào ngân hàng chứ không có tổ chức trung gian khác tham gia. Do đó, *giá trị tài sản thế chấp không những không tương ứng với giá thị trường mà còn thấp hơn giá thị trường do tâm lý dự phòng rủi ro của ngân hàng*. Kết quả là doanh nghiệp không vay đủ lượng vốn hoặc thậm chí không được cho vay.

Bên cạnh đó, các DNVVV rất yếu trong khâu thiết kế và chuẩn bị các dự án vay vốn ngân hàng; *Lập luận về sự cần thiết của các dự án cũng như việc tính toán các chỉ tiêu tài chính thường qua loa và thiếu tính khả thi, thiếu tính thuyết phục*. Ngoài ra, do yếu kém trong tiếp cận thông tin thị trường, các dịch vụ hỗ trợ kinh doanh, cộng với hạn chế về năng lực tài chính nên các doanh nghiệp rất khó nhập khẩu nguyên liệu trực tiếp từ các đối tác nước ngoài, nhiều quyết định kinh doanh dựa vào cảm tính, kinh nghiệm trên sân nhà... Vì vậy, *kết quả kinh doanh không ổn định và còn thấp nên DNVVV chưa tạo được uy tín tài chính cho ngân hàng*. Từ đó dẫn đến việc vay vốn tín chấp cũng không thực hiện được. Hơn nữa, *thủ tục cho vay tín chấp cũng chưa rõ ràng và cụ thể*. Hiện nay, Nhà nước đã có chủ trương cho phép các doanh nghiệp thuộc mọi thành phần kinh tế có thể vay vốn theo hình thức tín chấp. Tuy nhiên, hầu hết các DNVVV lại không thể vay vốn theo hình thức này vì không có tổ chức đại diện đứng ra bảo lãnh.

Mặt khác, các ngân hàng yêu cầu doanh nghiệp khi đi vay phải có trách nhiệm chứng minh tình hình tài chính, kinh doanh của mình. Tuy nhiên, các doanh nghiệp lại không đáp ứng được yêu cầu này. Phần lớn DNVVV do ngại chi phí nên *không có tổ chức kế toán tốt, chỉ thực hiện để đối phó với các ban ngành nên các thông tin tài chính thường không được phản ánh đúng hoặc trung thực như yêu cầu của ngân hàng*. Thậm chí báo cáo tài chính cũng không được kiểm toán hàng năm. Vì vậy, minh bạch tài chính và duy trì một hệ thống kế toán đáng tin cậy, thể hiện cao các tiêu chuẩn quản trị là một vấn đề đáng ngại đối với DNVVV.

Các DNNVV thường sử dụng hệ thống tài chính kế toán nhằm phục vụ cho mục đích báo cáo thuế. Để tránh phải nộp thuế nhiều, các doanh nghiệp này thường cố ý *giảm các chỉ tiêu về doanh thu, tăng chi phí nhằm hạn chế lợi nhuận* trong báo cáo. Do đó, khi cung cấp báo cáo cho ngân hàng để vay vốn, chỉ tiêu lợi nhuận không cao nên ngân hàng không có cơ sở để cho vay dù thực tế là rất có hiệu quả.

Kể đến, thủ tục thẩm định và cho vay của các ngân hàng rất phức tạp và tốn nhiều thời gian, thường là 30 ngày hoặc nhiều hơn nữa đối với các nguồn vốn tín dụng ưu đãi. Hơn nữa, các *quy trình và thủ tục cho vay không được ngân hàng thông tin rộng rãi đến doanh nghiệp* nên dễ bị thiếu sót trong khi làm thủ tục vay, kéo dài thời gian cấp vốn vay. Kết quả là doanh nghiệp có thể mất cơ hội kinh doanh do chưa có vốn.

Cuối cùng, thời hạn cho vay trung và dài hạn thường chỉ từ 2-3 năm. Đây là khoảng thời gian khá ngắn, chưa đủ cho các dự án hoàn vốn và có doanh thu, lợi nhuận ổn định để trả nợ vay.

➤ ***Khó khăn về phía ngân hàng:***

Thứ nhất, ngân hàng thương mại là tổ chức kinh doanh nhằm mục đích lợi nhuận, hoạt động theo nguyên tắc hiệu quả. So với doanh nghiệp lớn, khả năng tài chính của DNNVV là rất yếu kém, dễ sụp đổ trước những biến động nhỏ trong kinh doanh. Do đó, tín dụng cho DNNVV tiềm ẩn nhiều rủi ro hơn các doanh nghiệp lớn.

Thứ hai, các DNNVV thường được vay vốn từ các ngân hàng thương mại cổ phần nhiều hơn là từ ngân hàng ngân hàng quốc doanh. Tuy nhiên, nguồn lực cho vay của các NHTM CP thường hạn chế hơn so với các NHTM NN do quy mô vốn nhỏ hơn.

Thứ ba, bản thân các nhân viên tín dụng ngân hàng thường rất ngại rủi ro cũng như trách nhiệm trong quá trình cho vay. Vì vậy, họ không mạnh dạn đưa ra các quyết định cho vay nhằm hạn chế sự thất bại trong công việc của mình. Bên cạnh đó, tính chuyên nghiệp trong thẩm định rủi ro dự án của cán bộ tín dụng còn thấp. Các lý thuyết hiện đại về rủi ro và quản trị rủi ro còn là một phạm trù khá xa lạ và mới mẻ đối với nhân viên tín dụng. Do đó, dù trình độ học vấn của nhân viên ngân hàng có sự cải thiện trong nhiều năm qua nhưng tính chuyên môn chưa sâu, dẫn đến hạn chế trong quá trình thẩm định dự án và ra quyết định.

Thứ tư, các DNNVV thường không hiểu rõ quy trình thẩm định cho vay của ngân hàng, cũng như các thủ tục, chứng từ vay vốn. Từ đó, khi được yêu cầu cung cấp thông tin, doanh nghiệp cho rằng đây là những “đòi hỏi phi lý” và có thái độ bất hợp tác với ngân hàng. Kết quả là ngân hàng không có thông tin về doanh nghiệp cũng như lịch sử tín dụng của doanh nghiệp. Do đó, việc ra quyết định cho vay thật sự là một thách thức đối với ngân hàng trong quá trình tìm hiểu khả năng tài chính doanh nghiệp đi vay.

2.3.2 Huy động vốn từ nguồn cho thuê tài chính

2.3.2.1 Thực trạng hoạt động của các công ty cho thuê tài chính Việt Nam:

Với những ưu thế nổi bật như hạn chế rủi ro, tiết kiệm chi phí, thủ tục tương đối đơn giản, không phải thế chấp... CTTC ngày nay đang là một loại hình kinh doanh dịch vụ được ưa chuộng trên thế giới, nhất là ở các nước phát triển.

CTTC đã chính thức xuất hiện ở Việt Nam từ cuối năm 1997, là một trong các kênh dẫn vốn trung dài hạn cho các doanh nghiệp. Tại Việt Nam, vốn đầu tư cho các DNNVV chủ yếu là bằng nội lực. Điều này hạn chế khả năng phát triển quy mô sản xuất kinh doanh và tiếp cận các công nghệ mới tiên tiến của thế giới để tăng chất lượng sản phẩm và khả năng cạnh tranh trên thị trường. Gần 50% doanh nghiệp bị thiếu thông tin về các công ty CTTC. Vì thế khi có nhu cầu về vốn để đổi mới công nghệ, mua sắm máy móc thiết bị, các doanh nghiệp vẫn tìm đến các Ngân hàng để vay vốn mặc dù ở đây thủ tục rất chặt chẽ và điều kiện để vay tương đối khó. Điều đó cho thấy trong thời gian tới, hoạt động CTTC là một kênh tài trợ tín dụng hiệu quả và không thể thiếu của nền kinh tế.

Các DN Việt Nam thường trong tình trạng thiếu vốn kinh doanh, trong đó có tới 70% doanh nghiệp thiếu vốn dài hạn, 100% doanh nghiệp thiếu vốn trung hạn. Tuy nhiên, trong số đó chỉ có 15% doanh nghiệp sử dụng hình thức thuê tài chính, với số vốn huy động thông qua thuê tài chính trung bình chiếm khoảng 28% số vốn cần huy động hàng năm. Trên thực tế, *các DNNVV chiếm tỷ lệ lớn trong tổng dư nợ của các công ty CTTC*. Điển hình như ở Công ty CTTC Ngân hàng Ngoại thương Việt Nam tỷ lệ dư

nợ của các doanh nghiệp không thuộc thành phần kinh tế Nhà nước lên đến mức trên 70%.

Xuất hiện ở Việt Nam hơn 10 năm, hoạt động của 11 công ty CTTC, trong đó có 7 công ty trực thuộc ngân hàng, 1 công ty liên doanh và 3 công ty có vốn đầu tư nước ngoài, đã phần nào làm giảm gánh nặng cho các ngân hàng thương mại trong việc giúp các doanh nghiệp đổi mới công nghệ, đầu tư chiều sâu.

Bảng 2.5: Các Công ty CTTC hoạt động tại Việt Nam đến năm 2006

STT	Tên Công ty	Số và ngày cấp Giấy phép	Trụ sở chính	Vốn điều lệ
1	Cty CTTC ANZ-VTRAC (100% vốn nước ngoài)	14/GP-CTCTTC 19/11/1999	14 Lê Thái Tổ, Hà Nội	5 Triệu USD
2	Cty CTTC I - NH Nông nghiệp & PTNT	06/GP-CTCTTC 27/08/1998	Số 4 Phạm Ngọc Thạch, Đống Đa, Hà nội	150 tỷ VND
3	Cty CTTC II - NH Nông nghiệp & PTNT	07/GP-CTCTTC 27/08/1998	422 Trần Hưng Đạo, P2, Quận5, TPHCM	150 tỷ VND
4	Cty CTTC II NH Đầu tư và Phát triển VN	11/GP-NHNN 17/12/2004	Lầu 6 Cao ốc 146 Nguyễn Công Trứ, Q1, TP Hồ Chí Minh	150 tỷ VND
5	Cty CTTC Kexim (KVLC) (100% vốn nước ngoài)	02/GP-CTCTTC 20/11/1996	Tầng 9 Diamond Plaza, 34 Lê duẩn, Q1, TPHCM	13 Triệu USD
6	Cty CTTC NH Đầu tư và Phát triển VN	08/GP-CTCTTC 27/10/1998	191 Bà Triệu, Q. Hai Bà Trưng, Hà Nội	200 tỷ VND
7	Cty CTTC NH Công thương VN	04/GP-CTCTTC 20/03/1998	18 Phan Đình Phùng, Hà Nội	105 tỷ VND
8	Cty CTTC NH Ngoại	05/GP-CTCTTC	T3, Nhà 10b Tràng	100 tỷ VND

STT	Tên Công ty	Số và ngày cấp Giấy phép	Trụ sở chính	Vốn điều lệ
	thương VN	25/05/1998	Tiền, Hoàn Kiếm, Hà Nội	
9	Cty CTTC NH Sài Gòn Thương Tín	04/GP-NHNN 12/04/2006	87A, 89/3, 89/5 Hàm Nghi, Phường Nguyễn Cư Trinh, Q1, TPHCM	150 tỷ VND
10	Cty CTTC Quốc tế Chailease	09/GP-NHNN 09/10/2006	P2801-04, Saigon Trade Centre, 37 Tôn Đức Thắng, Q1, TPHCM	10 triệu USD
11	Cty CTTC Quốc tế VN (VILC) (liên doanh)	01/GP-TCTTC 28/10/1996	Sài gòn Tower, 29 Lê Duẩn, Q1, TPHCM	5 Triệu USD

Nguồn: ngân hàng Nhà Nước.

Nội dung hoạt động chính của các công ty cho thuê tài chính

- Công ty CTTC được phép huy động vốn từ các nguồn:
 - Nhận tiền gửi có kỳ hạn từ một năm trở lên của các tổ chức, cá nhân.
 - Vay vốn ngắn, trung và dài hạn của các TCTD trong và ngoài nước.
 - Phát hành các loại giấy tờ có giá (có kỳ hạn trên một năm khi được NHNN cho phép).
 - Tiếp nhận các nguồn vốn khác theo quy định của NHNN.
- Công ty CTTC được thực hiện các nghiệp vụ sau:
 - Cho thuê tài chính,
 - Mua và cho thuê lại theo hình thức CTTC,
 - Tư vấn cho khách hàng về những vấn đề có liên quan đến nghiệp vụ CTTC,
 - Thực hiện các dịch vụ uỷ thác, quản lý tài sản và bảo lãnh liên quan đến hoạt động CTTC,

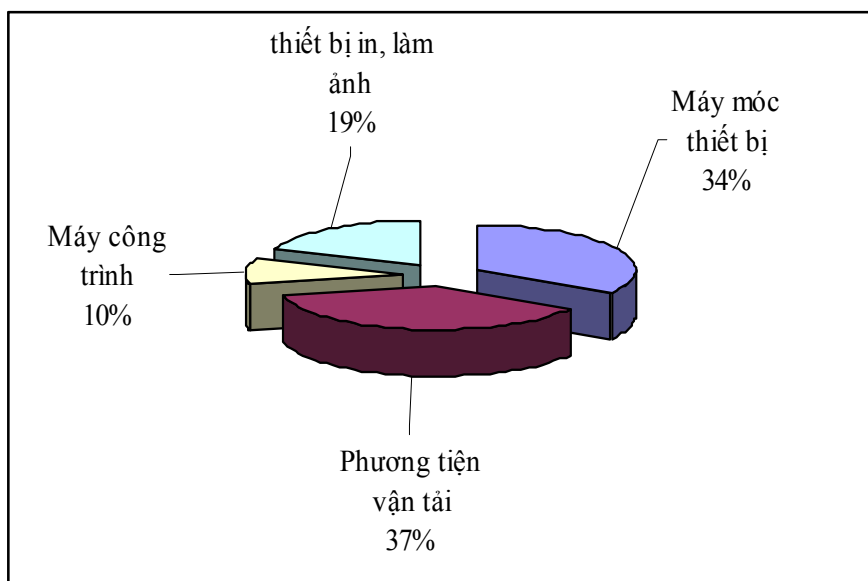
- Các hoạt động khác khi được Ngân hàng Nhà nước cho phép.
- Hoạt động ngoại hối:
 - Hoạt động ngoại hối của công ty CTTC liên doanh và công ty CTTC 100% vốn nước ngoài được quy định tại Giấy phép hoạt động;
 - Các công ty CTTC khác muốn hoạt động ngoại hối đều phải có đơn và hồ sơ xin phép NHNN theo quy định.

Hiện nay, nguồn vốn hoạt động chủ yếu của các Công ty CTTC là vốn tự có và vốn huy động. Về vốn tự có, mức vốn pháp định đối với các công ty CTTC trong nước là 50 tỷ đồng, công ty nước ngoài là 5 triệu USD. Trên thực tế, thị phần về huy động và mức dư nợ hoạt động của các công ty CTTC tại Việt Nam những năm trước đây còn khá khiêm tốn, sự nhận biết của khách hàng về hoạt động dịch vụ CTTC còn rất hạn chế. Tuy nhiên cũng cần phải nhìn nhận một thực tế là thời gian qua còn ít doanh nghiệp mặn mà với hoạt động này. Nếu như ở các nước đang phát triển, tỷ trọng của thị trường CTTC so với thị trường tín dụng vào khoảng từ 15 đến 20% thì ở Việt Nam, tỷ lệ này mới chỉ đạt khoảng 1,4%. Như vậy, cứ 100 doanh nghiệp thì chưa đến 2 doanh nghiệp sử dụng những tiện ích của hoạt động CTTC.

Vì thế, các công ty CTTC đang mở rộng nghiệp vụ, đẩy mạnh hoạt động tuyên truyền quảng bá nhằm nâng cao hiểu biết của khách hàng về nghiệp vụ này. Kết quả là tổng dư nợ của các công ty CTTC năm 2005 tăng 30% so với 2004. Tính đến cuối năm 2006, tổng số vốn huy động của các Công ty CTTC đạt 1.500 tỷ đồng, dư nợ CTTC đạt 1.327 tỷ đồng, thu nhập trước thuế đạt 17,63 tỷ đồng và tổng tài sản đạt 1.535 tỷ đồng, tăng 6% so với năm trước.

Một điều đáng lưu ý là phần lớn tài sản được thuê qua hình thức thuê tài chính là phương tiện vận tải, tỷ lệ các loại máy móc khác còn thấp. Các tài sản công ty cho khách hàng thuê tài chính là các máy móc thiết bị, dây chuyền sản xuất chiếm 34%, phương tiện giao thông vận tải chiếm 37%, máy công trình chiếm 10%, thiết bị in, làm ảnh chiếm 19%.

Hình 2.3: Cơ cấu cho vay của các công ty CTTC năm 2006

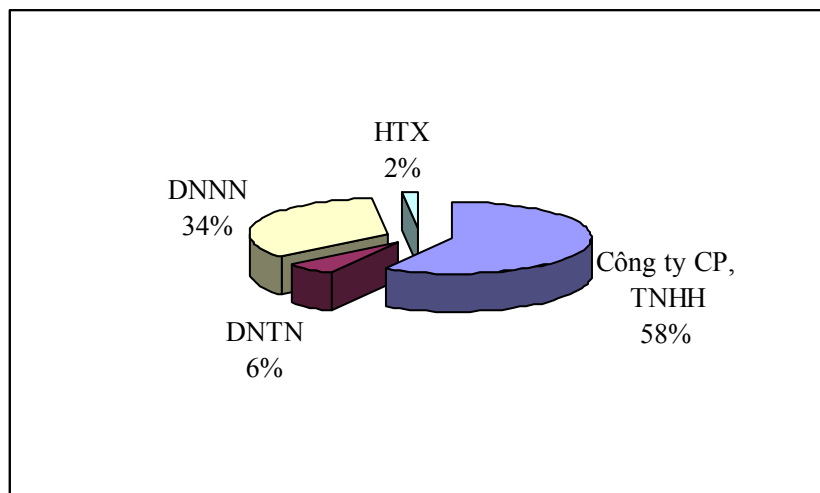


Nguồn: theo Vietnam net

Như vậy có thể thấy tỷ lệ cho vay phục vụ nhu cầu đổi mới máy móc thiết bị của các công ty CTTC là chưa cao, thấp hơn tỷ lệ cho vay mua sắm phương tiện vận tải. Tỷ lệ cho vay các mục đích khác không đáng kể.

Theo thống kê của Công ty CTTC – Ngân hàng ngoại thương Việt Nam, thì riêng trong năm 2002, tỷ lệ cho thuê phương tiện vận tải chiếm đến 45,81% trong khi các loại khác chỉ chiếm từ 7-11,5%. Dư nợ cho thuê thời điểm cuối năm 2001 đạt 140 tỷ, năm 2002 là 224 tỷ đ và năm 2003 là 378 tỷ đ tăng 68,75% so với năm 2002 và tăng 18,12% so với kế hoạch được giao. Tỷ lệ nợ quá hạn năm 2003 là 1,64%. Hiện công ty có 430 khách hàng. Tỷ lệ các công ty cổ phần, công ty TNHH chiếm 58% tổng dư nợ, DNTN chiếm 6%, HTX chiếm 2% và doanh nghiệp Nhà nước chiếm 34%. Như vậy có thể thấy, nếu như ở hình thức vay vốn tín dụng, các doanh nghiệp Nhà nước chiếm một tỷ lệ khá lớn thì ở hình thức CTTC, các thành phần kinh tế ngoài quốc doanh chiếm tỷ lệ cao hơn. Đây là một tín hiệu khả quan trong việc tiếp cận vốn cho các DNNVV trong quá trình huy động vốn của mình.

Hình 2.4: Tỷ trọng CTTC của công ty CTTC ngân hàng Ngoại Thương năm 2006



Nguồn: theo Vietnam net

Một điểm đáng chú ý khác là nếu muốn sử dụng dịch vụ CTTC, doanh nghiệp không phải đáp ứng yêu cầu tài sản thế chấp như hình thức tín dụng ngân hàng, nhưng các công ty CTTC vẫn có thể tài trợ xấp xỉ 100% mức chi phí, với tài sản là thiết bị, máy móc, phương tiện vận chuyển, bất động sản... Trong khi đó, trước đây mức tài trợ chỉ đạt trên dưới 70%. Chẳng hạn, Sacombank Leasing có khả năng tài trợ vốn đầu tư thiết bị lên đến 90% giá trị cho thuê. Như vậy có thể thấy CTTC là một giải pháp tài chính tối ưu giúp cho DNNVV có điều kiện phát triển năng lực sản xuất và hiện đại hóa công nghệ, khẳng định vị thế của doanh nghiệp trên thị trường, nhất là trong bối cảnh Việt Nam đang ngày càng hội nhập sâu. Bên cạnh đó, có một điều rất đáng khuyến khích là trong hoạt động kinh doanh của mình là các công ty CTTC thường không có sự phân biệt đối xử với các thành phần kinh tế khác nhau, đối tượng CTTC chủ yếu là các DN ngoài quốc doanh.

Số lượng công ty CTTC ra đời ngày càng nhiều (tính đến thời điểm này đã có 11 đơn vị). Với mô hình thành lập các tập đoàn tài chính lớn trong tương lai, một số ngân hàng thương mại và tổ chức kinh tế lớn đang lên kế hoạch thành lập công ty CTTC. Ngân hàng Đông Á (EAB) dự kiến, kế hoạch của EAB từ nay đến năm 2010 sẽ thành lập một số công ty trực thuộc, trong đó có công ty CTTC. Bên cạnh đó, một số tổ chức nước ngoài cũng dự kiến đầu tư vào lĩnh vực CTTC tại Việt Nam. Chính điều này sẽ làm cho thị trường CTTC sôi động và cạnh tranh mạnh mẽ hơn trong thời gian

tới. Trong xu hướng ngày càng có nhiều doanh nghiệp mới ra đời ở Việt Nam, nhất là DNNVV nên nhu cầu sử dụng dịch vụ CTTC sẽ rất cao khiến việc tiếp cận dịch vụ CTTC của doanh nghiệp được dễ dàng hơn khi có nhiều công ty CTTC ra đời và sự cạnh tranh về dịch vụ cũng ngày một tốt hơn.

2.3.2.2 Những khó khăn tồn tại trong hoạt động thuê tài chính của doanh nghiệp nhỏ và vừa:

Thứ nhất, dù mới xuất hiện trong thời gian ngắn, song hoạt động CTTC đã phần nào giảm sức ép và gánh nặng cho hệ thống ngân hàng thương mại trong việc cung ứng vốn đối với doanh nghiệp, đặc biệt là nguồn vốn trung và dài hạn. Nhưng cái khó nhất hiện nay đối với các công ty CTTC là hoạt động chủ yếu dựa vào nguồn vốn cung cấp của ngân hàng mẹ, chưa có công ty nào tự huy động được vốn để cho thuê. Tuy nhiên, các công ty CTTC Việt Nam đang trong thời kỳ phát triển và chắc chắn trong tương lai hoạt động này sẽ đáp ứng được nhu cầu về vốn của khách hàng. Hiện các công ty CTTC chỉ cho doanh nghiệp vay vốn trong thời gian 18 tháng, nhưng có thể trong thời gian tới sẽ kéo dài lên từ 3 đến 5 năm.

Thứ hai, việc quy định nguồn vốn huy động còn có những bất cập. Theo đó pháp luật Việt Nam quy định số vốn đầu tư cho các doanh nghiệp đi vay không được vượt quá 30% vốn điều lệ của công ty. Trên thực tế những quy định này đang gây cản trở cho hoạt động kinh doanh của các công ty CTTC. Bởi vì với quy định như trên phần lớn việc đầu tư chỉ dừng lại ở các doanh nghiệp có quy mô vừa và nhỏ. Việc huy động được nguồn vốn cũng như khả năng tích lũy của các công ty CTTC là rất khó khăn trong khi đó việc phát hành giấy tờ có giá để huy động vốn gần như không thực hiện được vì phải có sự đồng ý của Ngân hàng Nhà nước.

Thứ ba, hoạt động CTTC của chúng ta hiện nay còn phát triển khá mạnh mẽ chưa có định hướng chiến lược phát triển trong tương lai, trong đó vấn đề nhu cầu thị trường chưa được tập trung nghiên cứu làm ảnh hưởng đến chính sách huy động vốn. Không những thế hoạt động thuê mua ở Việt Nam cho đến nay còn khá đơn điệu, lãi suất chưa thực sự hấp dẫn và phần lớn các công ty CTTC đều chưa thành lập được hệ thống các chi nhánh.

Thứ tư, phải kể đến hạn chế rất phổ biến hiện nay đó là các công ty CTTC chưa thiết lập được một mối quan hệ sâu rộng đến các cơ sở cung ứng máy móc, thiết bị... Và đội ngũ cán bộ của công ty còn thiếu những chuyên gia giỏi nắm vững những khoa học công nghệ mới tiên tiến, điều này sẽ làm công ty mất đi tính chủ động khi tham gia thị trường.

Thứ năm, việc mở rộng loại tài sản cho thuê cũng là vấn đề cần quan tâm. Theo Luật các tổ chức tín dụng thì bất động sản (nhà cửa, đất đai) chưa được xếp vào loại tài sản CTTC. Đây là điều cần xem xét vì nó bất lợi cho nhiều phía. Về phía công ty CTTC thì đây là một quy định đã bó hẹp quy mô hoạt động. Về phía khách hàng đây là thiệt thòi lớn vì để có được một mặt bằng để làm trụ sở, hoặc nhà xưởng sản xuất đối với nhiều doanh nghiệp không phải là điều đơn giản. Hơn nữa, nó không phù hợp với thông lệ quốc tế. Trên thế giới, hiện nay loại hình CTTC (thuê mua) phần lớn tài sản thuê là bất động sản. Chúng ta đang tiến hành chuyển dịch cơ cấu kinh tế theo hướng hiện đại hóa và hội nhập kinh tế thế giới, do vậy Chính phủ và NHNN nên mở rộng tài sản thuê là bất động sản để đáp ứng kịp thời nhu cầu vốn trung, dài hạn của các ngành công nghệ cao, công nghiệp mũi nhọn mới ra đời cũng như loại hình kinh tế trang trại đang rất cần được thuê lâu dài các bất động sản.

Một vấn đề nữa thường được nhắc đến hiện nay chính là vấn đề quảng cáo, tuyên truyền cho các công ty CTTC. Có thể nói mặc dù đã xuất hiện ở Việt Nam từ khoảng năm 1997 đến nay nhưng nhìn chung các công ty CTTC còn khá mới mẻ ở thị trường Việt Nam. Trên thị trường Việt Nam hiện nay rất nhiều doanh nghiệp cần vốn để đổi mới công nghệ, mua sắm máy móc thiết bị... nhưng thay vì đến các công ty tài chính để tìm sự giúp đỡ thì các doanh nghiệp này lại tìm đến ngân hàng để vay vốn mặc dù ở đây thủ tục rất chặt chẽ và điều kiện để được vay vốn khó hơn rất nhiều. Thực trạng trên một mặt là do thói quen khó thay đổi của các doanh nghiệp ở Việt Nam nhưng một phần quan trọng là do hoạt động kinh doanh CTTC chưa được tuyên truyền phổ biến và quảng cáo rộng rãi ở Việt Nam.

Ngoài ra, pháp luật Việt Nam hiện nay chỉ quy định đối tượng CTTC là các máy móc... và các động sản khác chứ chưa quy định đối tượng cho thuê là các bất động

sản. Điều này trái với thông lệ quốc tế và nhu cầu của thị trường, vì thế chúng ta cần nhanh chóng nghiên cứu và điều chỉnh những quy định này.

Tóm lại, chính thức hoạt động từ năm 1997, khoảng thời gian hơn 10 năm là khá dài, song đối với các doanh nghiệp Việt Nam, hoạt động CTTC - một hình thức tài trợ tín dụng trung và dài hạn - vốn đã được hình thành và được sử dụng từ rất lâu trên thế giới dường như còn rất mới mẻ. Nguyên nhân là do nền kinh tế Việt Nam mới mở cửa chưa được bao lâu, thói quen giao dịch tín dụng với các Ngân hàng hoặc tổ chức tín dụng khác hầu như không thay đổi của các doanh nghiệp Việt Nam. Tuy nhiên, phải thừa nhận rằng, thói quen đó trong thời gian dài vẫn tồn tại ngoài các yếu tố như: lãi suất đi thuê chưa thật sự hấp dẫn, hoạt động CTTC trên thực tế còn vướng một số chính sách cơ chế cần sửa đổi, tháo gỡ cho phù hợp với sự phát triển chung của toàn xã hội,... thì một phần lớn là do thông tin về hoạt động CTTC, các tiện ích mà các công ty CTTC mang lại cho khách hàng khi sử dụng dịch vụ thuê tài chính chưa thật đầy đủ.

2.3.3 Tiếp cận vốn thông qua các tổ chức, chính sách hỗ trợ doanh nghiệp nhỏ và vừa

2.3.3.1 Quỹ bảo lãnh tín dụng:

Nhằm tháo gỡ khó khăn lớn nhất của các DNNVV là phải có tài sản thế chấp khi vay vốn ngân hàng, ngày 20-12-2001, Chính phủ đã ban hành Quyết định số 193/2001/QĐ-TTg về việc thành lập Quỹ bảo lãnh tín dụng hỗ trợ các DNNVV vay vốn ngân hàng. QBLTD được thành lập nhằm bảo lãnh cho các DNNVV không đủ tài sản thế chấp, cầm cố, vay vốn của các tổ chức tín dụng. QBLTD phải có mức vốn điều lệ tối thiểu là 30 tỷ đồng; điều kiện được bảo lãnh tín dụng là doanh nghiệp phải có dự án đầu tư, phương án sản xuất kinh doanh khả thi, có khả năng hoàn trả vốn vay; tổng giá trị tài sản thế chấp, cầm cố tại tổ chức tín dụng theo quy định của pháp luật tối thiểu bằng 30% giá trị khoản vay, không có các khoản nợ đọng thuế, nợ quá hạn tại các tổ chức tín dụng hay tổ chức kinh tế khác. Mức bảo lãnh tín dụng tối đa cho một khách hàng không vượt quá 15% vốn chủ sở hữu của QBLTD.

QBLTD là cầu nối để các DNNVV tiếp cận vốn ngân hàng. Song năm năm trôi qua, việc tiến hành thành lập và đưa quỹ đi vào hoạt động tiến triển rất chậm. Sau ba năm ban hành, mới chỉ có Tây Ninh, Trà Vinh, Yên Bái là những địa phương đã thành lập Quỹ. Hiện nay, ngoài thành phố Hồ Chí Minh cách đây chưa lâu vừa chính thức thành lập QBLTD cho DNNVV, hứa hẹn sẽ hỗ trợ cho 48.000 doanh nghiệp hoạt động tại đây, còn lại phần lớn các địa phương chưa có chuyển động gì đáng nói. Hiện các tỉnh, thành phố như Hà Nội, Thái Nguyên, Quảng Ngãi, Trà Vinh, Bắc Giang, Thanh Hóa, Bình Phước Lâm Đồng, Bình Định đã thành lập “Ban trụ bị thành lập QBLTD cho các DNNVV” tại địa phương.

Nguyên nhân chậm tiến độ thành lập QBLTD trước hết là do nguồn ngân sách của nhiều tỉnh còn hạn hẹp, một số địa phương có nhu cầu thành lập quỹ nhưng lại không có đủ mức vốn điều lệ tối thiểu 30 tỷ đồng theo quy định. Mặt khác, quy định pháp luật hiện hành cũng còn nhiều bất cập như quy chế thành lập quỹ chưa xác định rõ quyền lợi cũng như trách nhiệm của tổ chức góp vốn, quy chế điều hành cũng khá phức tạp và không khả thi. Ngoài ra, các đối tượng được bảo lãnh, tỷ lệ bảo lãnh cũng như chi phí bảo lãnh chưa được phân loại chi tiết, quy trình xin cấp bảo lãnh cũng chưa thuận tiện. Vì vậy, QBLTD cần phải được xem xét và tổ chức lại để trở thành công cụ trợ giúp hữu hiệu cho DNNVV.

2.3.3.2 Hiệp hội doanh nghiệp nhỏ và vừa:

Hiệp hội DNNVV thành lập với mục đích tìm mọi biện pháp hỗ trợ và tạo mọi điều kiện thuận lợi giúp các DNNVV hoạt động trên mọi lĩnh vực, từ thành phố đến nông thôn. Hiệp hội DNNVV có nhiều hoạt động hỗ trợ cho các doanh nghiệp như đào tạo nghề, quảng bá giới thiệu doanh nghiệp, cung cấp thông tin thị trường, huy động các nguồn tài trợ quốc tế, giúp đỡ nhau trong nội bộ cộng đồng doanh nghiệp. Hiện nay, cả nước có 25 tỉnh thành có thành viên tham gia Hiệp hội. Hiện một số ngân hàng lớn như ngân hàng Nông Nghiệp & Phát triển Nông thôn, ngân hàng đông Á... cũng tham gia Hiệp hội với mục tiêu nắm bắt thông tin và cơ hội hợp tác, hỗ trợ doanh nghiệp.

Ngoài ra, Hiệp hội DNNVV ngành nghề nông thôn còn kiến nghị các ngân hàng chấp nhận cho các DN vay vốn - nếu dự án khả thi - với điều kiện DN phải có 50% tài sản thế chấp, 50% còn lại sẽ là vốn của ngân hàng. Trường hợp các DN thành viên của Hiệp hội sẽ “hùn” vào cho đủ để yêu cầu DN được vay vốn.

2.3.3.3 Quỹ phát triển doanh nghiệp nhỏ và vừa:

Ngày 24-03-2005, tại Hà Nội, Ủy ban châu Âu tại Việt Nam đã chính thức khai trương Quỹ Phát triển DNNVV - SMEDF với khoản tín dụng khoảng 15 triệu USD.

Tổng giá trị khoản tín dụng tài trợ cho dự án khoảng 15 triệu USD (tương đương 290 tỷ đồng Việt Nam). Trong khuôn khổ của dự án SMEDF có 3 hoặc 4 ngân hàng tham gia sẽ được cấp tín dụng trung và dài hạn. Việc giải ngân sẽ được thực hiện hai lần một năm, với các điều kiện cho vay sát với điều kiện cho vay trên thị trường. Số tiền các ngân hàng tham gia hoàn trả sẽ được tiếp tục cho vay trong suốt thời gian hoạt động của dự án trên cơ sở quay vòng.

2.3.3.4 Các chính sách, chương trình hỗ trợ khác:

- ***Tổ chức tài chính APEC:***

Tổ chức tài chính APEC tài trợ cho DNNVV được thành lập năm 2003, xuất phát từ sáng kiến của Hội nghị các Bộ trưởng tài chính APEC năm 2003 tổ chức tại Thái Lan. Tại đây, 12 tổ chức tài chính từ 8 quốc gia, vùng lãnh thổ bao gồm Trung Quốc, Nhật Bản, Hàn Quốc, Malaysia, Singapore, Đài Loan, Thái Lan, và Việt Nam đã ký kết Biên bản ghi nhớ về hợp tác giữa các tổ chức tài chính APEC tài trợ cho DNNVV. Incombank là ngân hàng duy nhất đại diện cho NHNN Việt Nam được chỉ định tham gia ký kết Biên bản ghi nhớ này.

Theo Biên bản ký kết trên, các tổ chức thành viên cam kết đẩy mạnh hợp tác giữa các thành viên trong hai lĩnh vực tài chính và kỹ thuật. Việc hợp tác tài chính bao gồm việc cho các doanh nghiệp vay trực tiếp và gián tiếp, tạo điều kiện cho các đối tượng này tiếp cận các nguồn vốn rẻ, dài hạn và ổn định.

Theo quy định, tổ chức sẽ họp luân phiên Hội nghị thường niên hàng năm tại mỗi quốc gia của các tổ chức thành viên trước khi diễn ra Hội nghị Bộ trưởng tài chính

APEC. Thông qua các cuộc họp, các thành viên trong tổ chức sẽ có điều kiện chia sẻ những kinh nghiệm tốt nhất của nước mình nhằm phát triển DNNVV.

• ***Các chương trình, chính sách của Nhà nước:***

Ngân hàng Nông Nghiệp & Phát Triển Nông Thôn tài trợ 5,5 triệu USD cho các DNNVV để phát triển sản xuất, mở rộng kinh doanh. Đây là khoản vốn vay Quỹ Phát triển Nông nghiệp Quốc tế (IFAD) thuộc Chương trình "Cải thiện sự tham gia thị trường cho người nghèo" mà Agribank là ngân hàng được Chính phủ chỉ định cho vay lại thông qua một hợp đồng được ký kết với Bộ Tài chính. Theo đó, một phần của nguồn vốn này, trị giá 4,5 triệu USD, sẽ được Agribank trực tiếp cho vay tới các khách hàng là hộ gia đình kinh doanh, doanh nghiệp nhỏ... Phần còn lại (trị giá 1 triệu USD) sẽ được Agribank dùng để đầu tư theo phương thức góp cổ phần tại các DNNVV tại hai tỉnh Hà Tĩnh và Trà Vinh.

Ngoài ra, *Nghị định số 90/2001 ND-CP ngày 23/11/2001* đã định nghĩa rõ loại hình DNVVN cũng như nêu rõ những giải pháp hỗ trợ cũng như nhiều biện pháp thúc đẩy phát triển DNVVN như: thành lập Hội đồng khuyến khích phát triển DNVVN, thành lập Ủy ban xúc tiến DNVVN; thành lập Cục Phát triển DNVVN... Chính phủ cũng đang có những chương trình hỗ trợ phát triển DNVVN với nguồn vốn từ ngân sách như: chương trình trợ giúp đào tạo nguồn nhân lực; Chương trình hỗ trợ kỹ thuật; Chương trình trợ giúp xúc tiến xuất khẩu; Chương trình hỗ trợ thông tin... Bên cạnh đó, các tổ chức quốc tế cũng có nhiều hỗ trợ cho phát triển DNVVN của Việt Nam như: Ủy ban Châu Âu, Ngân hàng Hợp tác Quốc tế Nhật Bản, Ngân hàng Phát triển Châu Á (ADB), Công ty Tài chính Quốc tế và nhiều tổ chức phi Chính phủ khác...

Hiện nay, cơ chế cho vay ưu đãi đối với DNVVN được thực hiện theo *Nghị định 106/2004/ND-CP của Chính phủ*. Theo đó, các doanh nghiệp được cấp tín dụng ưu đãi khi đủ điều kiện nằm trong số 15 danh mục ngành nghề đầu tư. Tuy nhiên, theo khảo sát thì chỉ có rất ít doanh nghiệp có dự án nằm trong danh mục (23% số dự án), còn lại chiếm tới 77% dự án được cấp tín dụng ưu đãi thuộc các lĩnh vực ngành nghề khác, chứng tỏ chính sách tín dụng chưa nhắm đúng đối tượng. Thủ tục rườm rà, phức tạp, yêu cầu có tài sản thế chấp và phí môi giới để được hưởng khoản vay ưu đãi cao

đã khiến các doanh nghiệp có nhu cầu vay vốn nản lòng. Thêm vào đó, chính sách cung cấp ưu đãi tín dụng cho các doanh nghiệp đủ tiêu chuẩn nhận ưu đãi là "chưa đủ minh bạch" và cũng "không được cập nhật một cách công khai". Có tới 53% số DN trả lời rằng, họ không hề có thông tin về các khoản vay ưu đãi và không rõ thủ tục để được xin vay.

2.3.4 Huy động vốn thông qua các hình thức khác

2.3.4.1 Quỹ đầu tư mạo hiểm:

Ở nước ta, vai trò chính trong việc cung ứng vốn cho nền kinh tế là ngân hàng. Tuy nhiên, mức cầu về vốn đã không thể được đáp ứng một cách thỏa đáng, đặc biệt đối với những DN trẻ, những doanh nhân khởi sự. Có các điểm chính tạo nên khoảng cách giữa ngân hàng với các DNNVV: tài sản thế chấp; ấn tượng không tốt do nhận định: quy mô nhỏ gắn liền với rủi ro; lãi suất thực tiền vay ngân hàng là khá cao; chi phí cho các khoản vay ngân hàng sẽ càng tăng do quá trình thẩm định. Do đó, các DNNVV không thể đến ngân hàng nhưng rất có thể lại đạt được sự quan tâm thích đáng từ các nhà ĐTMH. Với cơ chế của một quỹ đầu tư, Quỹ ĐTMH là một kênh dẫn vốn đặc biệt cho nền kinh tế. Ở các nước phát triển và những nền kinh tế năng động, vốn mạo hiểm đóng vai trò quan trọng cho mục tiêu tăng trưởng.

Bảng 2.6: Hoạt động các Quỹ đầu tư mạo hiểm tại Việt Nam năm 2005

Tên quỹ Chỉ tiêu	Beta Vietnam & Beta Mekong	Vietnam Enterprise Investment Limited (VEIL)	Vietnam Frontier Fund(VFF)	Vietnam Opportunities Fund (VOF)
Năm thành lập	1993	1994	1994	1991
Công ty quản lý Quỹ	Indochina Asset Management	Dragon Capital Ltd	Finansa	Vietnam Fund Management Com
Quy mô Quỹ (triệu USD)	80	27,5	50	51
Số vốn đã đầu tư (triệu USD)	50	18,6	30	42

Tên quỹ Chỉ tiêu	Beta Vietnam & Beta Mekong	Vietnam Enterprise Investment Limited (VEIL)	Vietnam Frontier Fund(VFF)	Vietnam Opportunities Fund (VOF)
Số dự án đầu tư trong nước	0	6	0	6
Số dự án đầu tư vào DNCVĐT ¹	17	4	9	5
Quy mô đầu tư (triệu USD)	1-5	0.5 – 2	1 - 5	>1
Số lần thu hồi vốn	0	0	9	2
Các trở ngại đã gặp	- Thiếu cách thức thu hồi đầu tư - Thiếu tính minh bạch - Thiếu chuyên gia giỏi trong nước.	- Thiếu kênh thu hồi vốn đầu tư. - Thiếu vốn đầu tư. - Môi trường chế định không ổn định	- Cty trong nước thiếu vốn, CN và marketing kém - Thiếu cách thu hồi đầu tư. - Cơ hội giảm làm hoạt động kinh doanh bị thu hẹp.	- Thiếu thông tin từ công ty nhận vốn đầu tư. - Tỷ lệ nợ/vốn các công ty trong nước cao. - Các nhà quản lý trong nước thiếu kinh nghiệm.
Các dự án đầu tư	Indochina Finance, Frontier Petroleum, Indotel, Vina Taxi	Cty Cơ điện Lạnh, ngân hàng TM Á Châu, VP Bank, ..	Ngân hàng TMCP Hàng Hải, Indochina Building Supplies..	Ngân hàng Hàng Hải, Á Châu, công ty Hun San, VP Bank...

Nguồn: Chương trình phát triển dự án Mê Kông.T.Chí PTKT, 03.2005

Bảng trên cho thấy tại Việt Nam, các quỹ ĐTMH đã có mặt và hoạt động từ những năm 1991. Hoạt động của họ đã đóng góp nhất định vào sự phát triển nền kinh tế nói chung thông qua việc đầu tư vào các công ty, DN và tác động tích cực đến sự phát triển của thị trường chứng khoán. Tuy nhiên hoạt động của các quỹ cũng như loại hình đầu tư mới này hiện vẫn còn nhiều hạn chế. Việc cung cấp vốn cho các DNNVV của các Quỹ đầu tư vẫn chưa phổ biến, chủ yếu chỉ tập trung vào các doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài, đặc biệt là các công ty liên doanh.

¹ Doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài

Hiện nay, nhiều quỹ đầu tư coi thị trường vốn nước ta là thị trường ưu tiên số một để đầu tư trong thời gian tới. Tuy nhiên hoạt động của các quỹ cũng như loại hình đầu tư mới này hiện vẫn còn nhiều hạn chế xuất phát từ những nguyên nhân như:

- Các doanh nghiệp chưa có sự chuẩn bị tốt trong việc tiếp cận dòng vốn mạo hiểm. Điều này một phần xuất phát từ tiềm thức, một phần đáng kể là do họ chưa có nhận thức đúng đắn và thấu đáo về vốn mạo hiểm cũng như cách thức tiếp cận có hiệu quả dòng vốn này.

- Môi trường kinh doanh còn tồn tại một số yếu tố bất lợi như: còn phân biệt đối xử với khu vực doanh nghiệp tư nhân; cơ sở pháp lý cho quỹ ĐTMH chưa hoàn thiện; chưa có một thị trường khoa học công nghệ phát triển đúng tầm; vấn đề bảo hộ tài sản sở hữu trí tuệ chưa đủ mạnh, TTCK chưa phát triển đầy đủ và không đồng bộ, quy mô thị trường còn khá nhỏ, tính thanh khoản chưa cao...

- Hầu hết các nhà quản lý cao cấp đều là người nước ngoài. Khả năng tận dụng cơ hội bị hạn chế bởi không có các nhà chuyên môn Việt Nam trong đội ngũ các chuyên gia quản lý. Ngoài ra, các chuyên gia điều hành các quỹ Việt Nam có kinh nghiệm rất ít về vốn mạo hiểm.

2.3.4.2 Tín dụng thương mại:

Trong cơ chế quản lý theo kế hoạch tập trung trước đây, hình thức tín dụng thương mại không có điều kiện tồn tại và phát triển. Những năm gần đây, cùng với xu hướng cải tổ, chủ trương đa dạng hóa các thành phần kinh tế, Nhà nước đã bắt đầu cho phép tín dụng thương mại được hoạt động. Hiện nay, quan hệ tín dụng thương mại giữa các doanh nghiệp, tiểu thương đã tồn tại như một thực tế khách quan trong nền kinh tế Việt Nam. Trong điều kiện hầu hết các doanh nghiệp nước ta có quy mô sản xuất, kinh doanh nhỏ bé, thiếu vốn kinh doanh, tín dụng thương mại sẽ tạo thêm kênh huy động vốn, tiếp cận tín dụng ngân hàng cho các doanh nghiệp. Tuy nhiên, hoạt động tín dụng thương mại hiện chưa được sử dụng phổ biến ở nước ta. Nguyên nhân là do phần lớn các doanh nghiệp chưa tạo được uy tín trong thanh toán, không tin tưởng lẫn nhau. Mặt khác, cũng chưa có cơ sở pháp lý nào thừa nhận và bảo vệ quyền lợi cho các bên tham gia.

Luật Các tổ chức tín dụng đã có quy định cho phép các tổ chức tín dụng được cấp tín dụng dưới hình thức chiết khấu thương phiếu và các giấy tờ có giá khác. Nhưng hoạt động chiết khấu thương phiếu, các giấy tờ có giá khác vẫn chưa trở thành kênh cấp tín dụng của các tổ chức tín dụng, vì các văn bản hướng dẫn về nghiệp vụ chiết khấu thương phiếu chưa được ban hành và thương phiếu cũng chưa được sử dụng trên thực tế.

Nhằm thừa nhận tính pháp lý của Nhà nước đối với quan hệ mua bán chịu, vay nợ giữa các doanh nghiệp, cá nhân trong hoạt động kinh doanh, Luật CCCCN - đã được Quốc hội khoá XI, kỳ họp thứ 8 thông qua ngày 29/11/2005 và có hiệu lực thi hành từ ngày 01/07/2006 – ra đời là cơ sở pháp lý quan trọng để bảo vệ tốt hơn quyền, lợi ích hợp pháp của các bên tham gia quan hệ công cụ chuyển nhượng, cụ thể hóa các quy định về quyền truy đòi, khởi kiện của người thụ hưởng khi bị từ chối chấp nhận hoặc bị từ chối thanh toán. Ngoài ra, Luật CCCCN cũng tạo thêm kênh tiếp cận nguồn vốn tín dụng ngân hàng cho các doanh nghiệp thông qua các quy định về chuyển nhượng, chiết khấu. Với việc tạo ra khung pháp lý đồng bộ cho việc phát hành, sử dụng, chuyển nhượng, thanh toán CCCCN giữa các tổ chức, cá nhân, nền kinh tế đã có thêm các công cụ thanh toán, công cụ tín dụng mới tạo điều kiện cho hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp và thúc đẩy tốt hơn hoạt động luân chuyển vốn của cả nền kinh tế.

2.3.4.3 Các hình thức huy động khác:

Ngoài việc huy động vốn từ các tổ chức cung ứng vốn, DNNVV còn có thể huy động vốn cho mình thông qua việc liên kết các doanh nghiệp với nhau hợp tác kinh doanh. Có như vậy nguồn vốn kinh doanh sẽ phong phú hơn do có thêm đối tác. Hơn nữa, nguồn vốn này không có áp lực về thời gian hoàn trả, chi phí sử dụng thấp. Ở Việt Nam hình thức này mới chỉ xuất hiện ở mức hạn chế và hiệu quả hoạt động chưa cao. Nguyên nhân phần lớn xuất phát từ phía tâm lý doanh nghiệp, thích quản lý theo mô hình gia đình, ngại chia sẻ quyền lực quản lý cũng như lợi nhuận thu được. Do đó, tuy có cơ hội liên kết nhưng doanh nghiệp vẫn thích hoạt động độc lập hơn dù thiếu vốn.

2.4. NHỮNG NGUYÊN NHÂN TỒN TẠI TRONG QUÁ TRÌNH HUY ĐỘNG NGUỒN VỐN KINH DOANH CHO DOANH NGHIỆP NHỎ VÀ VỪA

2.4.1 Nguyên nhân khách quan từ phía chính sách, tổ chức cấp vốn

Hiện nay, quản lý Nhà nước đối với khu vực DNNVV là lĩnh vực khó khăn và phức tạp. Thực trạng đã qua cho thấy còn nhiều vấn đề bất cập và đó cũng chính là nguyên nhân hạn chế sự phát triển của DNNVV. Trước hết do các chính sách kinh tế vĩ mô chưa đồng bộ, tạo sự bất bình đẳng giữa khu vực kinh tế tư nhân và kinh tế Nhà nước. Chẳng hạn như chính sách về đất đai, tín dụng, thuế, thị trường. Về mặt luật pháp, mặc dù hiến pháp quy định các thành phần kinh tế bình đẳng nhưng vẫn tồn tại nhiều luật khác nhau để điều chỉnh các doanh nghiệp thuộc các thành phần kinh tế khác nhau như DNNN có luật DNNN, DNTN có luật Doanh nghiệp... Hiện nay, Nhà nước đã từng bước điều chỉnh thống nhất bằng một luật nhằm quản lý tất cả các thành phần kinh tế. Theo đó, DNNN đã bị xoá bỏ các đặc quyền và bình đẳng như những doanh nghiệp khác trong các lĩnh vực sản xuất kinh doanh. Tuy nhiên, sự thay đổi này còn quá sớm để biết được tác dụng của nó sẽ như thế nào trong tương lai.

Ngoài ra có thể thấy Việt Nam chưa phát triển mạnh hệ thống các tổ chức, dịch vụ hỗ trợ DNNVV, cũng như các chính sách hỗ trợ ưu đãi của Nhà nước cho khu vực này. Các dịch vụ và chính sách hiện nay của Nhà nước vẫn còn mới mẻ, hoạt động yếu kém dẫn đến hiệu quả chưa cao. Các tổ chức tín dụng còn thụ động trong tiếp cận, nắm bắt, phân tích hoạt động của DNNVV. Chính sách khách hàng chưa rõ, chưa sát thể hiện trong quy định về xếp loại khách hàng, về cho vay, lãi suất, đều chưa có các quy định cụ thể theo từng phân khúc thị trường. Sản phẩm cho DNNVV còn đơn điệu, hạn chế. Hơn nữa, các quy định của pháp luật về thủ tục cầm cố thế chấp, về xử lý tài sản đảm bảo chưa rõ ràng, đồng bộ, chưa tạo điều kiện thuận lợi cho các ngân hàng trong quá trình thực hiện. Đây chính là một trong những vấn đề quan trọng cần khắc phục để giải bài toán huy động vốn cho DN. Bên cạnh các chính sách tài sản thế chấp khắt khe, các thủ tục hành chính phức tạp, thì bản thân các ngân hàng chưa thực sự có những chính sách ưu tiên cụ thể đối với các DNNVV hoặc nếu có, thì đó mới chỉ dừng lại trên giấy tờ, chính sách chung chung. Tâm lý các ngân hàng cũng không

muốn cho vay những dự án nhỏ lẻ, phân tán, khó quản lý, đặc biệt là đối với các doanh nghiệp nhỏ mới thành lập, chưa có lịch sử tín dụng rõ ràng với ngân hàng.

Đối với những doanh nghiệp đã sử dụng hình thức thuê tài chính, có thể thấy đánh giá của phần lớn các doanh nghiệp về điểm bất lợi của hình thức thuê tài chính so với vay vốn ngân hàng là chi phí sử dụng, trong khi hình thức này lại được nhận định là có lợi hơn về điều kiện thế chấp. Mặt khác, mạng lưới hoạt động của công ty CTTC còn hạn hẹp, toàn hệ thống chỉ có 11 công ty và trụ sở chỉ tập trung ở các thành phố lớn. Mặc dù có một số công ty đã mở các chi nhánh nhưng rất hạn chế. So với mạng lưới rộng khắp của ngân hàng thương thì mạng lưới của các công ty CTTC quá mỏng. Do vậy, hoạt động của công ty chưa thể đáp ứng rộng rãi nhu cầu vốn trong xã hội nhất là vốn trung, dài hạn. Có nhiều đối tượng muốn mở rộng hoặc chuyển đổi mô hình sản xuất mà không có điều kiện vay vốn ngân hàng, muốn được nhận phương thức tài trợ này nhưng lại ở những nơi mà ngành kinh doanh này chưa vươn tới. Ngoài ra, hoạt động của các công ty CTTC trên thực tế còn có những tồn tại nhất định, những vướng mắc trong việc thực hiện các thể lệ, quy định trong các văn bản pháp quy.

2.4.2 Nguyên nhân chủ quan từ phía các doanh nghiệp nhỏ và vừa

Về phía các DNVVN, khó khăn lớn nhất trong tiếp cận nguồn vốn tín dụng của các DNVVN nằm ở phía DN, đó chính là nhiều DNVVN mới được thành lập, vốn ít, kinh nghiệm quản lý và công nghệ sản xuất chưa ngang bằng khu vực, kèm theo sự thiếu minh bạch về tài chính gây khó khăn cho các ngân hàng khi xem xét, thẩm định dự án trong quá trình quyết định cho vay. Hiện nay, việc công khai tài chính của DN còn rất thiếu minh bạch, phần lớn các DNNVV Việt Nam không có hệ thống kế toán tiêu chuẩn. Vì vậy, quá trình quan hệ, hợp tác đầu tư với các đối tác và tiếp cận tín dụng từ các tổ chức tài chính gặp nhiều khó khăn. Qua thực tế cho vay, những vướng mắc mà ngân hàng thường gặp khi cho DNNVV vay là vốn kinh doanh của DN ít, dẫn đến vốn tự có tham gia vào dự án ít, rủi ro cho ngân hàng khi đầu tư. Báo cáo của DN không được kiểm toán hàng năm, do đó, không đủ độ tin cậy cho ngân hàng; tài sản đảm bảo của DN rất ít, không đủ để đảm bảo nhu cầu cho vay vốn...

Kết luận chương 2: Từ những phân tích trên cho thấy, dù đang chiếm lực lượng đông đảo trong nền kinh tế nhưng các DNNVV chưa thật sự lớn mạnh vì hạn chế nhiều mặt, trong đó vốn kinh doanh là yếu tố quan trọng nhất quyết định sự tồn tại và phát triển của doanh nghiệp. Mỗi kênh dẫn vốn cho DNNVV đều có những ưu điểm cũng như hạn chế riêng làm cho quá trình kinh doanh của các doanh nghiệp còn nhiều khó khăn cần khắc phục. Trong thời gian qua, dù Nhà nước cũng như các ban ngành đã có nhiều đổi mới và ban hành các chính sách hỗ trợ nhưng tình hình tiếp cận vốn của các DNNVV vẫn chưa thật sự đáp ứng theo nhu cầu. Do đó, cần có một môi trường hoàn hảo hơn để các DNNVV phát triển đúng theo vai trò vốn có của nó, góp phần nâng cao sức mạnh của nền kinh tế trong quá trình hội nhập.

CHƯƠNG 3: GIẢI PHÁP NÂNG CAO KHẢ NĂNG HUY ĐỘNG NGUỒN VỐN KINH DOANH CỦA DOANH NGHIỆP NHỎ VÀ VỪA

3.1. ĐỊNH HƯỚNG PHÁT TRIỂN DOANH NGHIỆP NHỎ VÀ VỪA CỦA ĐẢNG VÀ NHÀ NƯỚC TRONG NỀN KINH TẾ VIỆT NAM

Trong suốt quá trình đổi mới, mà khởi nguồn từ Đại hội Đảng toàn quốc lần thứ VI (năm 1986), Đảng ta luôn khẳng định chủ trương nhất quán phát triển nền kinh tế nhiều thành phần, đa sở hữu. Chủ trương này từng bước được cụ thể hoá trong hàng loạt các văn bản pháp quy như Luật Doanh nghiệp, Luật Khuyến khích đầu tư trong nước, các Nghị định, Nghị quyết của Chính phủ về phát triển kinh tế... Nghị quyết Hội nghị lần thứ 9 Ban Chấp hành Trung ương Đảng khoá IX đã nêu *“tiếp tục tháo gỡ những vướng mắc và có chính sách hỗ trợ về mặt bằng sản xuất, tiếp cận nguồn vốn tín dụng, chuyển giao công nghệ mới, tiếp cận và mở rộng thị trường, đào tạo nguồn nhân lực... để phát triển mạnh và có hiệu quả hơn nữa kinh tế tư nhân, kể cả doanh nghiệp tư nhân có quy mô lớn; chú trọng trợ giúp DNNVV”*.

Việt Nam đang chuẩn bị bước sang kỳ kế hoạch 5 năm lần thứ 2 (2006-2010) của Thiên niên kỷ mới trong bối cảnh tình hình trong nước và quốc tế có nhiều chuyển biến, với những khó khăn và thuận lợi đan xen. Nước ta đã ký kết nhiều Hiệp định hợp tác đa phương và song phương với các tổ chức quốc tế và các quốc gia trên thế giới, gia nhập WTO. Thực hiện các cam kết WTO và các hiệp định song phương và đa phương sẽ tạo ra các cơ hội mở rộng thị trường xuất khẩu, đồng thời đặt ra thách thức trong cạnh tranh quốc tế đối với sự phát triển của cộng đồng doanh nghiệp Việt Nam, đặc biệt là DNNVV.

Nhằm thúc đẩy sự phát triển kinh tế, nâng cao tính cạnh tranh của nền kinh tế, rút ngắn khoảng cách với các nước trên thế giới trong quá trình hội nhập, Việt Nam đã và đang khuyến khích kinh tế tư nhân phát triển, xoá bỏ độc quyền cũng như các ưu đãi cho các doanh nghiệp Nhà nước. Cụ thể, để đáp ứng yêu cầu khi gia nhập WTO, Chính phủ Việt Nam đã cam kết và thực hiện ráo riết việc cải tổ các doanh nghiệp Nhà nước, đẩy mạnh quá trình cổ phần hóa loại hình doanh nghiệp này, giảm phần

vốn góp cũng như quyền kiểm soát Nhà nước trong doanh nghiệp. Bên cạnh đó, Nhà nước cũng đang tiếp tục tháo gỡ các vướng mắc trong cơ chế huy động vốn, bỏ các hình thức bảo hộ không cần thiết, không phù hợp với quy định của WTO, kiên quyết giải thể, phá sản và sắp xếp lại các doanh nghiệp Nhà nước nếu không hoạt động hiệu quả. Về pháp luật, Việt Nam đã tiến hành thống nhất quản lý doanh nghiệp theo luật doanh nghiệp mà không phân biệt loại hình Nhà nước hay tư nhân.

Chiến lược phát triển kinh tế - xã hội của Việt Nam phấn đấu đến năm 2010 là sẽ ra khỏi tình trạng nước kém phát triển và năm 2020 cơ bản là một nước công nghiệp, chính trị, xã hội ổn định, hội nhập sâu vào kinh tế khu vực và thế giới. Thành công của chiến lược này phần lớn phụ thuộc vào sự phát triển của các tổ chức kinh tế, mà chủ yếu là các DN, nhất là DNNVV. Nhà nước đã có những chính sách tạo lập môi trường kinh doanh bình đẳng, trợ giúp DNNVV phát triển; đặc biệt, các chương trình hỗ trợ trực tiếp cho DN về tài chính, đào tạo nguồn nhân lực, xúc tiến thương mại và trợ giúp kỹ thuật công nghệ... Để giúp các DNNVV đứng vững và phát triển trong thời kỳ hội nhập, Nhà nước sẽ tăng cường trợ giúp pháp luật cho DN và sẽ có những thông tin mang tính dự báo về thị trường vốn... Trong những năm qua, Đảng và Nhà nước đã có nhiều chính sách khuyến khích và tạo môi trường thuận lợi phát triển các doanh nghiệp ngoài quốc doanh mà chủ yếu là các DNNVV. Điển hình như Chính phủ đã ban hành Nghị định số 90/2001/NĐ-CP ngày 23/11/2001 về trợ giúp phát triển DNNVV. Thủ tướng Chính phủ cũng có các Quyết định số 193/2001/QĐ-TTg, ngày 20/11/2001 và Quyết định số 115/2001/QĐ-TTg, ngày 25/6/2004 về ban hành Quy chế thành lập, tổ chức và hoạt động của Quỹ bảo lãnh tín dụng đối với DNNVV. Đây là các cơ sở pháp lý và định hướng quan trọng để các bộ, ngành xây dựng và triển khai chính sách trợ giúp đối với DNNVV.

Tóm lại, vai trò của các DNNVV không chỉ thể hiện ở giá trị kinh tế mà nó tạo ra, mà quan trọng hơn nó có ý nghĩa then chốt trong việc tạo công ăn việc làm, xoá đói giảm nghèo, phát triển đồng đều giữa các vùng, các khu vực trong cả nước. Với tính năng động cao, các DNNVV còn là trường học khởi nghiệp cho các doanh nhân và là môi trường tạo mối liên kết, tích tụ vốn để từng bước hình thành các doanh nghiệp lớn. Thực tế cho thấy, các doanh nghiệp lớn đều hình thành từ các DNNVV. Do đó, chính

phủ các nước, kể cả các nước có nền kinh tế phát triển như Mỹ, Nhật hay Đài Loan cũng đều xác định vai trò không thể thiếu của các DNNVV trong nền kinh tế, có mối quan hệ không thể tách rời trong môi quan hệ với các doanh nghiệp lớn. Vì vậy, có thể định hướng hỗ trợ phát triển DNNVV như sau:

- *Một là*, đưa các DNNVV vào guồng máy phát triển kinh tế chung và duy trì một môi trường kinh doanh thuận tiện. Nghiên cứu các giải pháp hỗ trợ về mặt tài chính, tháo gỡ các khó khăn về việc vay vốn từ các tổ chức tín dụng, ngân hàng.
- *Hai là*, huy động mọi nguồn lực, tạo thêm nhiều việc làm, góp phần thực hiện chiến lược Công nghiệp hóa, Hiện đại hóa, thực hiện tốt mục tiêu kinh tế xã hội của đất nước.
- *Ba là*, quy hoạch DNNVV thành những vệ tinh cho các công ty lớn, phát triển các ngành nghề truyền thống, tạo công ăn việc làm cho xã hội.
- *Bốn là*, Nhà nước chấn chỉnh hướng các DNNVV vào một môi trường kinh doanh lành mạnh, công bằng và đúng pháp luật.

Với xu hướng và chủ trương như trên, trong tương lai khu vực kinh tế tư nhân, đặc biệt là các DNNVV với những ưu điểm của mình sẽ càng phát triển mạnh về số lượng và chất lượng, là nhân tố chính của nền kinh tế góp phần đáng kể vào tăng sức cạnh tranh của nền kinh tế, của sản phẩm Việt Nam. Sự phát triển này là một tất yếu vì các DNNVV luôn được coi là xương sống của nền kinh tế dù nước đó phát triển cao đến mấy.

3.2. CÁC GIẢI PHÁP CỦA NHÀ NƯỚC NHẪM NÂNG CAO KHẢ NĂNG HUY ĐỘNG NGUỒN VỐN CHO DOANH NGHIỆP NHỎ VÀ VỪA

3.2.1 Bình ổn môi trường kinh tế vĩ mô nhằm tạo điều kiện cho doanh nghiệp nhỏ và vừa phát triển.

Nhà nước cần xây dựng chính sách kinh tế vĩ mô một cách đồng bộ để thể hiện sự khuyến khích của Nhà nước đối với các DNNVV. Theo đó, Nhà nước sẽ tạo lập khung khổ pháp luật, chính sách thuận lợi, an toàn để các DN tiếp cận có tính cạnh tranh đối

với các nguồn lực đầu vào như nguyên liệu, năng lượng, đất đai, công nghệ, vốn, lao động, chất xám... Cụ thể như sau:

– *Một là, tác động về thể chế về đầu tư.* Luật đầu tư đã được ban hành và có hiệu lực từ ngày 01/07/2006. Do đó, các cơ quan chức năng cần ban hành kịp thời các văn bản hướng dẫn thực hiện và phổ biến cho các doanh nghiệp, trong đó cần công khai hóa những ưu đãi đầu tư. Bên cạnh đó, Nhà nước cũng cần sớm ban hành văn bản hướng dẫn thi hành Luật cạnh tranh nhằm giúp cho các DN có môi trường cạnh tranh bình đẳng và an toàn.

– *Hai là, đổi mới thể chế về đất đai và hỗ trợ mặt bằng sản xuất kinh doanh.* Lập quy hoạch, kế hoạch chi tiết sử dụng đất và công khai các quy hoạch này nhằm đảm bảo chắc chắn cho việc giao đất, cho thuê đất, giúp các DN công khai tiếp cận với đất phục vụ sản xuất. Bên cạnh đó, Nhà nước nên đẩy nhanh tiến độ cấp giấy chứng nhận quyền sử dụng đất, hỗ trợ đưa các DNNVV gây ô nhiễm ra khỏi khu vực phát triển đô thị.

– *Ba là, tiếp tục đổi mới thể chế về thuế.* Cần sửa đổi, bổ sung quy định về thuế thu nhập doanh nghiệp theo hướng mở rộng đối tượng chịu thuế; đơn giản hóa phương pháp và căn cứ tính thuế; tạo điều kiện hơn nữa cho các DNNVV trong việc được hưởng ưu đãi về sắc thuế này trong những năm đầu thành lập.

– *Bốn là, hoàn thiện các quy định về chế độ kế toán – báo cáo tài chính.* Đơn giản hóa hệ thống kế toán cho các DNNVV trên cơ sở các tài khoản và phương pháp kế toán vẫn đảm bảo phù hợp với chuẩn mực kế toán chung.

Tiếp theo, Nhà nước cần tạo điều kiện thuận lợi, hỗ trợ các DN trong việc gia nhập thị trường, trong quá trình hoạt động và cả trong quá trình phá sản doanh nghiệp. Bên cạnh đó, Nhà nước cũng cần tạo điều kiện thuận lợi và hỗ trợ từ khâu đăng ký kinh doanh, hỗ trợ đất đai, mặt bằng sản xuất, chuyển giao công nghệ, xúc tiến thương mại. Cụ thể:

- Đối với vấn đề hỗ trợ đất đai, mặt bằng sản xuất cho DN, chính quyền các cấp cần xây dựng quy hoạch đất đai, quy hoạch phát triển kết cấu hạ tầng, phát triển các khu công nghiệp, công khai rộng rãi thông tin về mặt bằng, đất đai cho các DN được biết.
- Đối với thể chế xuất - nhập khẩu, Nhà nước nên có chính sách khuyến khích nhập khẩu công nghệ hiện đại, và đầu tư nghiên cứu sản phẩm mới, tháo gỡ những chính sách bảo hộ cao cho sản xuất trong nước, tạo điều kiện cho DN cải thiện điều kiện sản xuất, nâng cao chất lượng sản phẩm. Bên cạnh đó, Nhà nước cũng cần có những quy định chặt chẽ về kỹ thuật đối với những máy móc nhập khẩu đã qua sử dụng nhằm tránh tình trạng nhập khẩu 'rác công nghệ'. Đẩy mạnh hỗ trợ tài chính thông qua Quỹ hỗ trợ xuất khẩu cho các DN từ khâu sản xuất đến tiêu thụ, có chính sách ưu đãi về thuế xuất khẩu cho các DNNVV.
- Đối với việc đào tạo nguồn nhân lực, Nhà nước cần có cơ chế tài chính hỗ trợ các DN trong hoạt động đào tạo, khuyến khích các hình thức đào tạo lại doanh nghiệp. Ngoài ra, cần tạo điều kiện và khuyến khích hình thành các trung tâm đào tạo, thu hút cán bộ giỏi trong lĩnh vực đào tạo nhân lực.
- Đối với vấn đề thông tin, Nhà nước cũng cần hỗ trợ cho DN trong lĩnh vực đặc biệt này. Để hoạt động kinh doanh, DN cần rất nhiều thông tin trong và ngoài nước như thông tin thị trường, chính sách, luật pháp, giá cả nguyên vật liệu... Để giúp DN có các thông tin thiết yếu trên, cần có sự hỗ trợ từ phía Nhà nước trong việc giúp doanh nghiệp tiếp xúc với cơ quan chức năng, các cơ quan ngoại giao của Việt Nam ở nước ngoài, khuyến khích hình thành các tổ chức kinh doanh cung cấp thông tin...
- Mặt khác, *Nhà nước cần tiếp tục đẩy mạnh quá trình cổ phần hóa các doanh nghiệp Nhà nước*, áp dụng các biện pháp đa dạng hóa khác, đặc biệt là đối với các doanh nghiệp Nhà nước hiện đang độc quyền cung cấp một số hàng hóa, dịch vụ.
- Cuối cùng, *Nhà nước cần tạo ra sự bình đẳng giữa khu vực kinh tế Nhà nước và kinh tế tư nhân*, không phân biệt doanh nghiệp Nhà nước hay doanh nghiệp tư nhân trong lĩnh vực cung cấp tín dụng, bình đẳng về lãi suất, đất đai, thuế và thị trường. Các quy định và chính sách hoạt động kinh doanh phải đảm bảo công bằng cho các doanh nghiệp, không phân biệt với các doanh nghiệp nhỏ. Việc ưu đãi cho doanh

ng nghiệp lớn, phân biệt đối với doanh nghiệp nhỏ cần được khắc phục vì điều này sẽ gây tổn hại cho lợi ích nền kinh tế.

– Nhà nước cũng cần đầu tư phát triển hạ tầng kỹ thuật nhằm gián tiếp hỗ trợ DNNVV tiết kiệm chi phí cơ bản. Có như vậy, doanh nghiệp sẽ không phải quan tâm nhiều đến vấn đề này mà sẽ tập trung cho việc huy động các nguồn lực khác để sản xuất kinh doanh.

3.2.2 Phát triển thị trường chứng khoán

Mặc dù phương thức huy động trên TTCK của các DNNVV đã bị loại trừ, nhưng sự phát triển bền vững của một TTCK sẽ là điều kiện gián tiếp giúp các DN này tăng khả năng huy động vốn kinh doanh. Cụ thể, các tổ chức trực tiếp cung ứng vốn cho DNNVV như ngân hàng, công ty CTTC, ... thông qua TTCK sẽ huy động được cho mình một lượng vốn dồi dào, tăng khả năng cung ứng vốn cũng như phát triển nghiệp vụ kinh doanh một cách dễ dàng và thuận lợi.

➤ *Khái quát tình hình phát triển TTCK Việt Nam:*

Với thực tế hoạt động của TTCK Việt Nam như hiện nay thì tác dụng của TTCK chưa thật sự là đòn bẩy kích thích sự phát triển của nền kinh tế. Tỷ lệ đầu tư vào chứng khoán còn quá nhỏ bé, tổng giá trị TTCK mới bằng khoảng 3,5% GDP, trong đó tính riêng cổ phiếu theo thông lệ quốc tế thì tỷ lệ này mới bằng 0.65%GDP.

Theo nhận xét chủ quan, điểm yếu của TTCK Việt Nam hiện nay là thiếu vắng nguồn cung cấp hàng hóa. Dù đã qua nhiều năm hoạt động nhưng số lượng các công ty niêm yết vẫn chưa cao, đa số đều có quy mô nhỏ. Sở dĩ TTCK Việt Nam còn buồn tẻ, chưa mang đáng đáp sôi động là do các doanh nghiệp Việt Nam thực chất còn chưa mạnh dạn với cơ chế thị trường, còn trông chờ nhiều vào nguồn vốn vay ưu đãi, chưa muốn huy động vốn trên thị trường. Nhiều doanh nghiệp ngại kiểm toán và công bố thông tin khi niêm yết trên TTCK. Các doanh nghiệp niêm yết phần lớn quy mô nhỏ chưa đủ mạnh để có khả năng hấp dẫn người đầu tư. Ngoài ra, ở một số công ty niêm yết, tỷ lệ vốn thuộc sở hữu Nhà nước còn khá cao. Do vậy, khối lượng cổ phiếu thực sự đưa vào giao dịch rất thấp. Bên cạnh đó, chưa có chính sách phù hợp để khai thác

nguồn lực tài chính trong dân, nguồn vốn bị phân tán để đầu tư vào các tài sản thay thế như tiền gửi ngân hàng, đầu tư bất động sản, ngoại tệ...

Nguyên nhân dẫn đến thực trạng trên cũng xuất phát từ thực tế là khuôn khổ thị trường nhỏ bé, giá cả chứng khoán và chỉ số chứng khoán luôn biến động, gây tâm lý dè dặt cho các nhà đầu tư tham gia TTCK. Thị trường còn thiếu vắng các nhà tạo lập thị trường, các nhà đầu tư có tổ chức đặc biệt là các ngân hàng, tổ chức bảo hiểm, quỹ đầu tư nên ảnh hưởng đến tính ổn định của thị trường do tác động tâm lý của các nhà đầu tư nhỏ, thiếu tính chuyên nghiệp. Hệ thống các tổ chức trung gian còn nhiều yếu kém về quy mô, mạng lưới và kinh nghiệm tổ chức kinh doanh.

➤ ***Các giải pháp phát triển TTCK Việt Nam:***

– Để đẩy mạnh phát triển hàng hóa cả về số lượng và chất lượng cho TTCK, một trong những giải pháp đầu tiên là nhanh chóng tạo nguồn hàng hóa dồi dào, có chất lượng cao. Muốn vậy, cần nhanh chóng hạn chế và tiến tới xóa bỏ các nguồn vốn mang tính ưu đãi, bao cấp, khi đó bắt buộc các doanh nghiệp sẽ phải huy động vốn từ thị trường. Các doanh nghiệp của Việt Nam khi có nhu cầu vốn đầu tiên họ sẽ tìm cách có được vốn ưu đãi với lãi suất thấp thì rất khó để thuyết phục các doanh nghiệp huy động vốn trên TTCK.

– Bên cạnh đó, cần thí điểm đưa những doanh nghiệp thực sự lớn lên niềm yết, tăng vốn, tăng tính hấp dẫn, thu hút thêm các nhà đầu tư trong, ngoài nước. Gắn tiến trình cổ phần hóa doanh nghiệp Nhà nước với việc phát hành cổ phiếu ra công chúng và niêm yết trên TTCK. Nhanh chóng thực hiện việc chuyển các doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài thành công ty cổ phần và có chính sách khuyến khích các doanh nghiệp này tham gia niêm yết cổ phiếu trên TTCK.

– Một nội dung quan trọng nữa là cần hỗ trợ tích cực các doanh nghiệp trước và cả trong khi niêm yết. Trên thực tế, niêm yết trên TTCK là khái niệm khá mới đối với hầu hết doanh nghiệp Việt Nam. Rất nhiều doanh nghiệp còn lúng túng, khá lờ mờ về việc làm thế nào họ có thể niêm yết. Nhiều doanh nghiệp dù đã niêm yết rồi nhưng làm thế nào để quản trị doanh nghiệp đã niêm yết rồi một cách tốt nhất, công bố thông tin gì, như thế nào để không phạm luật mà vẫn giữ được bí mật kinh doanh. Tổ chức

tài chính doanh nghiệp phải thế nào để quản lý được hoạt động tài chính nhưng vẫn đáp ứng được chế độ báo cáo thường xuyên của UBCKNN... Tất cả những việc này đòi hỏi có sự hỗ trợ tích cực của UBCKNN và các công ty chứng khoán.

– Bên cạnh đó, giải pháp dài hạn là cần có môi trường kinh tế vĩ mô ổn định và lành mạnh, duy trì được tốc độ tăng trưởng GDP, kiềm chế lạm phát... Mặt khác, phải tạo môi trường kinh doanh bình đẳng, khuyến khích các thành phần kinh tế bỏ vốn đầu tư, xây dựng và áp dụng các quy tắc về quản trị công ty theo thông lệ quốc tế, không chỉ đối với công ty niêm yết mà cho tất cả các loại hình doanh nghiệp Việt Nam... Ngoài ra, phải xây dựng cơ sở vật chất - kỹ thuật cho TTCK, đặc biệt là hệ thống giao dịch, lưu ký, thanh toán và công bố thông tin; áp dụng công nghệ tin học và thông tin hiện đại cho thị trường.

– Cuối cùng, cần đẩy mạnh giáo dục và tuyên truyền về kiến thức hoạt động TTCK dưới mọi hình thức cho các tổ chức, các nhân có vốn nhàn rỗi để họ có được sự hiểu biết thấu đáo về TTCK. Từ đó thu hút nhiều hơn nữa các thành viên tin tưởng và tham gia thị trường, xem TTCK là một trong những giải pháp hữu hiệu trong tiết kiệm và đầu tư.

3.2.3 Các giải pháp của Nhà nước trong việc nâng cao khả năng cung ứng vốn từ các tổ chức kinh tế cho doanh nghiệp nhỏ và vừa

Hiện nay, dù Nhà nước đã nhận ra tầm quan trọng của các DNNVV trong quá trình phát triển kinh tế, nhưng loại hình doanh nghiệp này thật sự vẫn chưa tiếp nhận được hình thức hỗ trợ nào một cách quy mô và hiệu quả. Các khó khăn trong quá trình hoạt động của DNNVV - cụ thể là vấn đề thiếu vốn kinh doanh - vẫn luôn là nguyên nhân hàng đầu trong việc hạn chế quy mô hoạt động của loại hình doanh nghiệp này. *Do đó, Nhà nước cần khuyến khích việc thành lập và phát triển các tổ chức tín dụng dành cho DNNVV, có những giải pháp hỗ trợ và cơ chế phù hợp để nâng cao hiệu quả hoạt động của những đơn vị này. Cụ thể như sau:*

– *Trước tiên, cần đổi mới thể chế về vốn.* Tái cơ cấu lại các ngân hàng thương mại Nhà nước để cung cấp vốn và các dịch vụ ngân hàng hiệu quả hơn cho các DN nói chung và DNNVV nói riêng. Theo đó thúc đẩy nhanh việc thành lập Quỹ bảo lãnh tín

dụng, sửa đổi quy chế thành lập và hoạt động theo hướng có chọn lọc và khả thi hơn nhằm tạo sự kết nối trung gian giữa ngân hàng và doanh nghiệp.

– *Tiếp theo, đổi mới về thể chế cho vay của các ngân hàng thương mại.* Nhà nước nên cho phép các ngân hàng được chủ động và linh hoạt hơn trong việc cung ứng vốn. Từ đó tùy theo từng khách hàng, từng trường hợp mà ngân hàng có thể tăng hay giảm các điều kiện cho vay như tài sản thế chấp, lãi suất ưu đãi, tỷ lệ vốn tự có của doanh nghiệp tham gia đối ứng trong phương án vay. Như vậy, doanh nghiệp sẽ có nhiều khả năng huy động được nguồn vốn vay theo nhu cầu sản xuất kinh doanh của mình.

– Nhằm giúp cho các Ngân hàng có thêm điều kiện cung ứng vốn cho DNNVV, Nhà nước nên có chính sách ưu đãi về lãi suất tái cấp vốn cho các Ngân hàng thương mại phục vụ tốt cho DNNVV, các ngân hàng có tỷ lệ dư nợ cao đối với khu vực DNNVV.

– Bên cạnh đó, Nhà nước có thể cho các công ty CTTC vay vốn trung dài hạn với lãi suất ưu đãi hợp lý tại các tổ chức tín dụng để các công ty này có điều kiện mở rộng quy mô, cung ứng vốn trung dài hạn cho DNNVV với giá rẻ. Đây cũng là hình thức ưu đãi gián tiếp cho DNNVV trong quá trình huy động vốn kinh doanh. Ngoài ra, Nhà nước có thể cho các công ty CTTC vay vốn trung dài hạn theo hình thức thế chấp bằng hồ sơ đang CTTC.

– Mặt khác, cần sửa đổi bổ sung các văn bản pháp lý hiện hành tạo điều kiện cho hoạt động CTTC phát triển như: NHNN tháo gỡ chính sách để các công ty CTTC có thể tham gia thị trường liên ngân hàng, tiếp xúc tổ chức đầu tư quốc tế, ban hành cơ chế trích dự phòng rủi ro phù hợp hiện hành, thực hiện cơ chế cho thuê hợp vốn.

– Các ngành chức năng liên quan nên sớm nghiên cứu phương án cho các công ty được tiến hành cho thuê đối với bất động sản và sớm cho ra đời Hiệp hội CTTC tại Việt Nam nhằm trao đổi thông tin thực hiện đồng tài trợ các dự án lớn. Tuyên truyền, giới thiệu về nghiệp vụ CTTC - kênh dẫn vốn tín dụng trung và dài hạn không cần tài sản thế chấp - tới mọi thành phần doanh nghiệp, đặc biệt là các doanh nghiệp ngoài quốc doanh, giúp các doanh nghiệp có nhiều thông tin hơn về lĩnh vực tài trợ khá mới mẻ này.

- Đặc biệt pháp luật Việt Nam hiện nay chỉ quy định đối tượng CTTC là các máy móc... và các động sản khác chứ chưa quy định đối tượng cho thuê là các bất động sản. Điều này trái với thông lệ quốc tế và nhu cầu của thị trường, vì thế Nhà nước cần nhanh chóng nghiên cứu và điều chỉnh những quy định này.
- Ngoài ra, Nhà nước có thể ban hành các chính sách *khuyến khích cho Ngân hàng, các tổ chức cung ứng vốn khác trong các hoạt động của mình như như miễn, giảm thuế thu nhập doanh nghiệp*, cho phép các tổ chức được huy động vốn từ các nguồn vốn trong và ngoài nước, cải cách thủ tục hành chính, pháp lý để thu hút đầu tư nước ngoài vào lĩnh vực này.
- Đối với *Quỹ ĐTMH*, bằng cách đầu tư vào quỹ, Nhà nước có thể đầu tư *trực tiếp vào các dự án tiềm năng mà các tổ chức hoặc cá nhân không thể hoặc không có khả năng tài trợ*. Việc làm này có ý nghĩa như việc cung cấp vốn hạt giống cho dự án cũng như mở ra triển vọng trong việc tạo ra việc làm và thúc đẩy tăng trưởng. Nhà nước cũng cần sớm *thành lập quỹ đầu tư vốn mạo hiểm của địa phương* từ nhiều nguồn khác nhau như: ngân sách Nhà nước, các nguồn tài trợ quốc tế, đóng góp của các doanh nghiệp. Mục đích chủ yếu là cho vay đối với những dự án có ý tưởng mới lạ, có triển vọng khả thi, có rủi ro cao với lợi nhuận lớn. Hiện nay vẫn chưa có luật hay định chế nào điều chỉnh cho việc thành lập và hoạt động của Quỹ ĐTMH. Do đó cần có sự ban hành các văn bản pháp lý cần thiết nhằm duy trì và phát triển hình thức đầu tư này.
- Ngoài ra, *sửa đổi, bổ sung quy định về thuế Thu nhập doanh nghiệp* theo hướng mở rộng đối tượng chịu thuế thu nhập doanh nghiệp, đơn giản hoá phương pháp và căn cứ tính thuế; giảm các trường hợp ưu đãi thuế để đơn giản hoá chính sách ưu đãi, tạo cơ hội cho các DNNVV dễ tiếp cận và hưởng các ưu đãi; thu hẹp khoảng cách giữa các đối tượng nộp thuế thu nhập nhằm khuyến khích các hộ kinh doanh thực hiện đăng ký kinh doanh theo luật Doanh nghiệp.
- Về phía *DNNVV*, Nhà nước hỗ trợ đào tạo cho doanh nghiệp có khả năng thành lập được những kế hoạch kinh doanh có tính khả thi để thuyết phục các ngân hàng cho vay vốn; khuyến khích các doanh nghiệp cùng góp vốn hình thành các quỹ tự giúp

nhau. Về phía ngân hàng, Nhà nước cần nghiên cứu áp dụng chính sách ưu đãi, bảo đảm lợi nhuận mà các ngân hàng thương mại thu được từ khoản vay của các khách hàng là DNNVV.

– *Bên cạnh đó*, Nhà nước có các chính sách khuyến khích như: Thành lập những Quỹ, công ty bảo lãnh tín dụng cho DNNVV; các quỹ ĐTMH; phát triển lĩnh vực cho thuê và cho vay không cần thế chấp; phát triển các mô hình tài chính vi mô bền vững về mặt tài chính và được quản lý một cách chuyên nghiệp theo hướng thị trường.

– Nhằm khơi gợi tinh thần kinh doanh, phát triển nền văn hoá doanh nghiệp, cần thiết phải triển khai các hoạt động tuyên truyền, giáo dục, phổ biến tinh thần doanh nghiệp, ý chí kinh doanh và làm giàu tới mọi đối tượng. Đẩy mạnh triển khai trợ giúp đào tạo khởi sự doanh nghiệp. Khi nền kinh tế thị trường càng phát triển, đòi hỏi các doanh nghiệp, các doanh nhân phải có đạo đức trong kinh doanh, có những hiểu biết về pháp luật, có ý thức tuân thủ pháp luật, có trách nhiệm với toàn xã hội. Vì vậy, phát triển văn hoá kinh doanh cũng là một khía cạnh cần được quan tâm nhiều trong công cuộc phát triển DNNVV giai đoạn tới.

– Cuối cùng, Nhà nước nên khuyến khích hình thành và tăng cường vai trò của các hội nghề nghiệp. Hiện nay, nhiều hội nghề nghiệp còn mang tính hình thức, chưa thực sự hỗ trợ tích cực cho các doanh nghiệp. Do đó, cần khuyến khích thành lập và nâng cao vai trò các hội nghề nghiệp trong việc hỗ trợ DNNVV trao đổi kinh nghiệm, cung cấp thông tin, tìm kiếm hợp đồng...

3.3. GIẢI PHÁP TĂNG KHẢ NĂNG HUY ĐỘNG NGUỒN VỐN KINH DOANH ĐỐI VỚI CÁC DOANH NGHIỆP VỪA VÀ NHỎ

3.3.1 Giải pháp tăng khả năng huy động nguồn vốn chủ sở hữu

Các DNNVV cần nghiên cứu lựa chọn mô hình tổ chức doanh nghiệp cho phù hợp. Hiện tại, DNNVV tồn tại dưới nhiều hình thức như: công ty TNHH, công ty CP, DNTN, HTX, hộ kinh tế cá thể... Đối với mô hình DNTN hay hộ cá thể, với ưu điểm là bộ máy gọn nhẹ, linh hoạt trong việc ra quyết định, bảo đảm bí mật kinh doanh... thì khuyết điểm lớn của các mô hình này là hạn chế về khả năng huy động vốn, quy mô hoạt động nhỏ, tính minh bạch, công khai tài chính không cao, rủi ro tài chính lớn.

Do đó, nguồn vốn chủ sở hữu sẽ bị hạn chế về quy mô. Vì vậy, các doanh nghiệp nên cân nhắc để lựa chọn mô hình hoạt động theo hướng công ty hóa nhằm tăng thêm sức mạnh cho doanh nghiệp từ các thành viên góp vốn, mở rộng quy mô kinh doanh.

Tiếp theo, DN cần xây dựng phương án hoạt động sản xuất kinh doanh thật hiệu quả và hấp dẫn nhằm thu hút vốn huy động từ các thành viên góp vốn. Để có được phương hướng kinh doanh hoàn hảo, DN cần lựa chọn đúng vị trí phù hợp của mình trong phân công lao động xã hội, chọn những khâu, những địa điểm, những sản phẩm có thể cạnh tranh thành công. Trong quá trình mời gọi góp vốn đầu tư, DN cũng nên cân nhắc giữa lượng vốn huy động và quy mô hoạt động để tránh tình trạng lãng phí vốn và lợi nhuận được chia thấp do có quá nhiều thành viên tham gia.

Mặt khác, các DNNVV nên tăng cường hợp tác, mở rộng liên kết giữa các doanh nghiệp để nâng cao năng lực kinh doanh, quy mô vốn hoạt động. Với điểm xuất phát thấp, năng lực tài chính không cao, DNNVV sẽ không đủ sức cạnh tranh được với các doanh nghiệp lớn, công ty đa quốc gia. Do đó, để tồn tại bền vững thì các doanh nghiệp nên tăng cường các mối liên kết kinh tế. Cụ thể như các DNNVV có thể tập hợp thành một tổ chức kinh doanh lớn mạnh như các tập đoàn kinh tế hay hiệp hội theo ngành hoặc theo vùng lãnh thổ. Ngoài ra, kinh nghiệm thực tế cho thấy giữa doanh nghiệp lớn và doanh nghiệp nhỏ có mối quan hệ cộng sinh chứ không phải chỉ có mối quan hệ cạnh tranh tiêu diệt. Các DNNVV có thể là vệ tinh, thầu phụ cho doanh nghiệp lớn, còn doanh nghiệp lớn có thể trợ giúp cho DNNVV trong việc hoạch định chiến lược phát triển kinh doanh, đào tạo nhân sự, công nghệ... Việc liên kết giữa các doanh nghiệp sẽ phát huy được lợi thế tương đối, tuyệt đối giữa các doanh nghiệp liên kết, gia tăng cơ hội phát triển nguồn vốn kinh doanh, mở rộng sản xuất kinh doanh một cách dễ dàng.

Ngoài ra, trong quá trình hoạt động, DN có thể *giữ lại lợi nhuận nhằm phục vụ quá trình tái đầu tư*, tăng nguồn vốn chủ sở hữu từ lợi nhuận thu được. Như vậy, một mặt doanh nghiệp gia tăng năng lực vốn tự có, mặt khác chi phí sử dụng vốn cũng thấp hơn so với chi phí sử dụng nguồn vốn vay. Hơn nữa, doanh nghiệp vẫn đảm bảo nhu cầu vốn hoạt động mà không cần kết nạp thành viên mới, không phải chia sẻ quyền

kiểm soát từ cách huy động vốn này. Tuy nhiên, trong trường hợp lượng vốn cần thiết không đủ cho nhu cầu kinh doanh, doanh nghiệp vẫn có thể kết nạp thêm thành viên mới. Vấn đề đặt ra cho giải pháp này là nên cân nhắc giữa sự gia tăng lợi nhuận khi mở rộng quy mô có tương thích với sự chia sẻ quyền kiểm soát, bí quyết công nghệ, kết quả kinh doanh...

3.3.2 Giải pháp tăng khả năng huy động vốn kinh doanh của các doanh nghiệp nhỏ và vừa từ các tổ chức cung ứng vốn

Để nâng cao khả năng huy động vốn cho mình, bên cạnh sự hỗ trợ, tạo môi trường và điều kiện thuận lợi từ phía Nhà Nước thì bản thân các DNNVV cũng cần phải tạo cho mình một nội lực nhất định để có thể đứng vững trên thị trường. Từ đó củng cố thêm lòng tin cho các tổ chức cung ứng vốn như Ngân hàng, công ty CTTC, Quỹ ĐTMH... để họ có thể mạnh dạn cấp vốn tín dụng đầu tư cho doanh nghiệp. Có được như vậy, doanh nghiệp nên thực hiện tốt các giải pháp sau:

- **Các giải pháp nâng cao năng lực và hiệu quả kinh doanh cho DNNVV.**

– *Một là, nghiên cứu và điều chỉnh chiến lược kinh doanh phù hợp với thị trường trong nước và ngoài nước.* Nghĩa là các doanh nghiệp cần đánh giá lại các chiến lược của mình nhằm xác định mức độ đáp ứng nhu cầu thị trường, khả năng cạnh tranh của sản phẩm trong điều kiện cạnh tranh trong nước và quốc tế. Theo đó, cần đầu tư nhiều hơn nữa trong việc nghiên cứu thị trường như lượng cầu, thị hiếu, mẫu mã sản phẩm mà doanh nghiệp đang cung cấp cho thị trường. Ngoài ra, cần chú trọng đến những điều kiện, quy cách, quy định về tiêu thụ sản phẩm ở các vùng, các nước khác nhau vì có nhiều doanh nghiệp do bỏ qua tiêu chuẩn này nên đã thất bại trong kinh doanh.

Khi đã có được định hướng sản phẩm, doanh nghiệp phải tìm cách duy trì và nâng cao chất lượng sản phẩm theo thời gian nhằm giữ vững uy tín và thương hiệu sản phẩm. Để khẳng định vị thế của doanh nghiệp trên thị trường, cần chú trọng đến việc xây dựng thương hiệu và đăng ký bản quyền sản phẩm. Có như vậy doanh nghiệp mới đảm bảo doanh thu ổn định, nâng cao hiệu quả kinh doanh.

– *Hai là, chú trọng đến việc đổi mới thiết bị, công nghệ trong doanh nghiệp.* Đây là một trong những yếu tố góp phần không nhỏ vào việc tăng năng suất lao động, hạ giá

thành sản phẩm cũng như nâng cao sức cạnh tranh sản phẩm. Tuy nhiên, các DNNVV nên cân nhắc sử dụng công nghệ nào, thiết bị nào cho phù hợp. Để có được sự lựa chọn đúng đắn, doanh nghiệp cần tìm kiếm thông tin chính xác về công nghệ, tiếp cận thị trường khoa học - công nghệ, hợp tác trong chuyên gia khoa học và công nghệ. Ngoài ra, các DNNVV nên mạnh dạn ứng dụng những tiến bộ, phát minh thành tựu khoa học công nghệ vào sản xuất.

– *Ba là, nâng cao trình độ nguồn nhân lực trong doanh nghiệp bao gồm đội ngũ lao động và quản lý doanh nghiệp.* Đây được coi là yếu tố quyết định tới thành công của doanh nghiệp. Để có được nguồn nhân lực có trình độ cao, doanh nghiệp nên dành riêng quỹ đào tạo nhân lực, tăng cường đào tạo dưới nhiều hình thức như khuyến khích và hỗ trợ nhân viên nâng cao kiến thức chuyên ngành, truyền nghề tại chỗ làm việc, tổ chức các hội thi tay nghề, quản lý giỏi... Bên cạnh đó, doanh nghiệp cũng nên có chế độ đãi ngộ nhân tài để có thể giữ chân những người tài giỏi, giúp họ gắn bó hơn với doanh nghiệp. Không nên đặt nặng vấn đề tiết giảm chi phí để tăng lợi nhuận mà bỏ qua vấn đề về nguồn lực. Nguồn nhân lực là cốt lõi cho sự thành công của mỗi doanh nghiệp bên cạnh các điều kiện thuận lợi khác trong kinh doanh.

– *Cuối cùng, các doanh nghiệp nên thường xuyên theo dõi, cập nhật thông tin về các chương trình, chiến lược hỗ trợ vốn ưu đãi cho loại hình doanh nghiệp mình.* Từ đó hoàn thiện các điều kiện, chính sách đề ra trong việc cấp vốn ưu đãi để có thể tiếp cận cũng như nhận được nguồn vốn ưu đãi, giảm được chi phí lãi vay cho quá trình huy động vốn.

- **Các giải pháp về chế độ kế toán, minh bạch tài chính.**

Trên thực tế, các DNNVV Việt Nam hiểu biết về kế toán, chuẩn mực kế toán cũng như lĩnh vực kiểm toán còn rất hạn chế. Chủ doanh nghiệp chưa hiểu rằng, nếu áp dụng đúng chuẩn mực kế toán và báo cáo tài chính thì việc tiếp cận nguồn vốn sẽ đơn giản hơn bởi hoạt động sản xuất kinh doanh đã được minh bạch, rõ ràng hơn. Do đó, nâng cao hiểu biết về lĩnh vực kế toán, tìm được tiếng nói chung với kiểm toán độc lập là doanh nghiệp đã tìm được giải pháp nâng cao tính minh bạch trong hoạt động

tài chính, góp phần nâng cao khả năng tiếp cận nguồn vốn. Cụ thể, doanh nghiệp cần thực hiện các công việc sau:

- Xem trọng hệ thống kế toán cũng như chú ý hơn nữa đến việc phát triển tổ chức kế toán của mình. DNNVV nên xem hệ thống kế toán như là công cụ hiệu quả trong việc phân tích tài chính, kiểm soát nội bộ, quản lý doanh thu, chi phí, lợi nhuận hơn là chỉ dùng cho mục đích báo cáo thuế.
- Xây dựng và tổ chức bộ máy kế toán gọn nhẹ theo quy mô doanh nghiệp nhưng hiệu quả trong việc thu thập các thông tin kế toán, báo cáo tài chính ngay từ khi thành lập doanh nghiệp. Tránh tình trạng để doanh nghiệp vận hành rồi mới thực hiện sổ sách kế toán nhằm đối phó với các ban ngành Nhà nước. Khi đó, số liệu sẽ không đảm bảo tính chính xác, dễ thiếu sót gây ra những nhận định sai lầm về tình hình tài chính doanh nghiệp.
- Định kỳ thuê kiểm toán độc lập rà soát lại các nghiệp vụ đã được kế toán doanh nghiệp ghi nhận nhằm phát hiện kịp thời những thiếu sót về số liệu, đảm bảo tính đúng đắn của báo cáo tài chính doanh nghiệp.
- Tranh thủ tối đa sự hỗ trợ về đào tạo, tư vấn kỹ thuật quản lý cho DNNVV từ Nhà nước. Cử nhân viên tham dự đầy đủ các khóa học về chuẩn mực mới cũng như các quy định kế toán mới do các ban ngành có liên quan tổ chức. Bên cạnh đó doanh nghiệp cũng nên dành một nguồn kinh phí nhất định nhằm đầu tư cho các nhân viên kế toán trong việc cập nhật và nâng cao kiến thức chuyên môn của mình. Có như vậy, chế độ kế toán và báo cáo của doanh nghiệp sẽ luôn đầy đủ và đảm bảo theo quy định của của chế độ kế toán hiện hành.

3.3.3 Giải pháp tăng khả năng huy động vốn tín dụng thương mại

Trước tiên, doanh nghiệp nên tranh thủ các hình thức thu nợ dùng hối phiếu, thương phiếu để có thể nhận chiết khấu từ ngân hàng trong thời gian chưa đến hạn thanh toán của khách hàng. Với hình thức này, doanh nghiệp cần nghiên cứu và thực hiện đúng theo Luật CCCCN để tránh tình trạng bị từ chối thanh toán.

Theo đó, các chứng từ, hóa đơn phát sinh theo nghiệp vụ bán hàng cũng nên lập một cách rõ ràng, chính xác từng thương vụ và thỏa thuận thanh toán qua ngân hàng. Như vậy doanh nghiệp có thể dùng các chứng từ này làm tài sản thế chấp các khoản nợ sẽ thu để nhận được vốn vay từ ngân hàng.

Mặt khác, trong quá trình mua nguyên vật liệu, hàng hóa sản xuất kinh doanh, doanh nghiệp có thể tận dụng triệt để chế độ bán chịu từ nhà cung ứng trong thời gian chờ vốn quay hết chu kỳ. Để được nhận được chính sách này từ đối tác, doanh nghiệp cần thực hiện tốt các giải pháp như:

- Chứng minh và duy trì uy tín thanh toán một cách tốt nhất nhằm củng cố lòng tin từ bạn hàng, đảm bảo mọi nguồn lực cho thanh toán khi đến hạn, tránh tình trạng thanh toán trễ hạn, làm giảm lòng tin từ nhà cung ứng.
- Nhằm thực hiện tốt việc trả nợ, doanh nghiệp cần chú ý đến chính sách bán hàng và thu nợ của mình. Xây dựng chế độ chiết khấu thanh toán hấp dẫn khuyến khích khách hàng trả nợ nhanh chóng, rút ngắn thời gian thu nợ để từ đó đảm bảo đủ nguồn tiền trả nợ nhà cung cấp.
- Lập kế hoạch nhập hàng phù hợp với tiến độ sản xuất và tiêu thụ, tránh tình trạng hàng tồn kho quá nhiều, hàng hóa không tiêu thụ hết dẫn đến tình trạng thiếu nguồn trả nợ cho đối tác.

3.4 MỘT SỐ GIẢI PHÁP HỖ TRỢ KHÁC NHẪM TĂNG CƯỜNG HIỆU QUẢ HUY ĐỘNG NGUỒN VỐN KINH DOANH CHO DOANH NGHIỆP NHỎ VÀ VỪA

3.4.1 Các giải pháp về phía Ngân hàng

➤ Giải pháp về tài sản đảm bảo:

Hiện nay, rào cản lớn nhất làm cho DNNVV khó huy động vốn từ ngân hàng chính là do *điều kiện tài sản thế chấp* mà ngân hàng đưa ra khi quyết định cho vay. Do đó, xem xét và nói lỏng yêu cầu này sẽ góp phần tạo điều kiện thuận lợi cho doanh nghiệp nhận được tài trợ từ ngân hàng. Có thể gia giảm điều kiện này bằng các biện pháp như sau:

– Ngân hàng nên cho phép các DNNVV dùng tài sản hình thành từ vốn vay để đảm bảo tiền vay hoặc thậm chí cho vay không có đảm bảo tài sản.

Mặt khác, tài sản đảm bảo tạo nên tâm lý chủ quan và yên tâm cho ngân hàng khi ra quyết định cho vay mà bỏ qua tính khả thi và khả năng sinh lời cũng như rủi ro của dự án. Do đó, khâu thẩm định khách hàng cũng như tính khả thi của dự án vay là quan trọng chứ không phải tài sản đảm bảo. Ngoài ra, ngân hàng nên xem xét đến vấn đề chấp nhận máy móc thiết bị và tài sản vô hình của doanh nghiệp như thương hiệu, uy tín, bản quyền sáng chế... là hình thức đảm bảo khoản cho vay vì đây cũng là tài sản có giá trị của doanh nghiệp.

– Đối với các khoản cho vay ngắn hạn, ngân hàng nên dùng hình thức *cho vay có đảm bảo bằng các khoản sẽ thu của doanh nghiệp*. Trong trường hợp này, ngân hàng có thể giúp doanh nghiệp thiếu vốn tạm thời bằng cách cho vay theo tỷ lệ nào đó trên khoản sẽ thu. Cách thức thực hiện là ngân hàng có thể yêu cầu doanh nghiệp cam kết thu tiền hàng qua hình thức chuyển khoản. Khi đó, nếu khách hàng trả tiền cho doanh nghiệp qua ngân hàng, ngân hàng sẽ tự trích nợ tài khoản của doanh nghiệp theo tỷ lệ thoả thuận trước trên số tiền báo có của doanh nghiệp.

– Đối với vấn đề định giá tài sản thế chấp, ngân hàng nên *định giá tài sản thế chấp theo giá thị trường* nhằm tạo điều kiện cho doanh nghiệp vay được vốn theo khả năng vốn có thực sự. Theo đó, quá trình định giá nên có sự tham gia của các công ty định giá tài sản, công ty tư vấn hoặc các tổ chức có liên quan tham gia để giá trị tài sản được thẩm định một cách chính xác, khách quan, phù hợp với giá cả thị trường.

➤ **Giải pháp về chính sách cho vay và hình thức cho vay:**

– *Thực hiện chính sách lãi suất linh hoạt*. Một trong những điều quan tâm của doanh nghiệp khi đến vay vốn ngân hàng là lãi suất bởi lãi suất ảnh hưởng trực tiếp đến lợi nhuận mang lại cho doanh nghiệp. Do vậy, mức lãi suất vừa phải, hợp lý, hình thành trên cơ sở thoả thuận với khách hàng, hài hoà lợi ích ngân hàng và doanh nghiệp sẽ tạo điều kiện thuận lợi cho doanh nghiệp huy động vốn. Đối với DNVVN, nên thực hiện lãi suất dựa vào độ tín nhiệm của doanh nghiệp, xu thế sản xuất kinh doanh trên thị trường, lĩnh vực đầu tư, mức độ rủi ro, thời gian vay...

– *Góp vốn đầu tư, liên doanh, liên kết với DNNVV.* Để mở rộng tín dụng, ngân hàng không nhất thiết chỉ cho doanh nghiệp vay vốn mà có thể lựa chọn xem doanh nghiệp nào làm ăn hiệu quả, có triển vọng thì ngân hàng có thể thoả thuận ký hợp đồng liên doanh, liên kết với những doanh nghiệp đó để cùng sản xuất, kinh doanh. Như vậy, ngân hàng không những mở rộng được tín dụng mà còn có điều kiện xâm nhập thị trường từ đó tìm ra được những mặt mạnh, yếu của khách hàng, đồng thời vừa trực tiếp giám sát, quản lý vốn cho vay vừa tạo ra thu nhập cao do trực tiếp là người đầu tư vốn.

– Ngân hàng nên *mở rộng chính sách cho vay tín chấp* đối với những doanh nghiệp có lịch sử tín dụng trong sáng, hoạt động hiệu quả trong nhiều năm. Hiện nay, phần lớn các doanh nghiệp được cho vay tín chấp là những doanh nghiệp có vốn Nhà nước do ngân hàng có tâm lý dựa vào năng lực tài chính dào dạt của ngân sách nên không sợ rủi ro thanh toán nợ vay. Do đó, cần xem xét và ban hành những quy định, chính sách cụ thể, thông thoáng nhưng chặt chẽ để hình thức vay tín chấp được phổ biến.

– *Thực hiện chính sách khách hàng đặc biệt đối với DNNVV.* Đổi mới là phải tạo mọi điều kiện để phục vụ khách hàng nhanh hơn, chất lượng hơn, giúp khách hàng cạnh tranh lành mạnh, qua đó thu hút nhiều khách hàng có uy tín đến giao dịch, mở rộng thị phần tín dụng của ngân hàng. Ngân hàng phải thường xuyên phân loại khách hàng – doanh nghiệp theo tiêu chí nhất định để có chính sách ưu đãi nhất định đối với các DNVVN. Những doanh nghiệp có uy tín, có quan hệ tín dụng thường xuyên, trả nợ gốc và lãi đúng hạn thì phải được hưởng ưu đãi như giảm lãi suất tiền vay, tăng lãi suất tiền gửi, giảm chi phí dịch vụ...

➤ **Các giải pháp cải thiện hoạt động cho vay của ngân hàng..**

– Hiện nay, quy trình cho vay của các ngân hàng chiếm rất nhiều thời gian, trải qua nhiều công đoạn, nhất là đối với các ngân hàng thương mại Nhà nước. Do đó, ngân hàng nên tinh giảm lại quy trình cho vay một cách thực tế, khoa học, phù hợp với quy định pháp luật, lược bỏ những thủ tục không cần thiết trong quá trình thẩm định cho vay.

- Tạo môi trường hoạt động khách quan và công bằng, tránh tình trạng để các mối quan hệ quen biết bên ngoài chi phối quyết định cho vay của ngân hàng. Nghĩa là mỗi doanh nghiệp đều do tất cả các nhân viên, cán bộ tín dụng quản lý, không ai chuyên trách theo một doanh nghiệp nào cả. Khi đó, vấn đề cho vay dựa trên cơ sở mối quan hệ bên ngoài hay quen biết lâu năm sẽ không chi phối được quá trình ra quyết định cấp tín dụng. Do đó, các doanh nghiệp đều bình đẳng và có điều kiện như nhau trong việc nhận tài trợ từ ngân hàng.
- Nâng cao chất lượng thẩm định tín dụng khi cho vay DNVVN. Ngân hàng phải có nhiều chương trình đào tạo dưới nhiều hình thức: bồi dưỡng nghiệp vụ chuyên môn, tổ chức tập huấn, thi tình huống, đặc biệt là trình độ thẩm định dự án, phương án vay vốn... Đội ngũ cán bộ thẩm định phải gồm những người am hiểu chuyên ngành, có kinh nghiệm tư vấn dự án, phương án sản xuất kinh doanh cho DNVVN. Mặt khác, ngân hàng phải có các chương trình phối hợp chặt chẽ với các bên liên quan (ngoài ngân hàng) để thẩm định chính xác các dự án trước khi cho vay.

3.4.2 Các giải pháp nâng cao khả năng tiếp cận vốn từ hoạt động cho thuê tài chính của doanh nghiệp nhỏ và vừa

- Thực tế cho thấy, mạng lưới hoạt động của công ty CTTC còn hạn hẹp, phần lớn trụ sở chỉ tập trung ở các thành phố lớn. Tuy nhiên, đây là ngành kinh doanh có nhiều triển vọng và mang lại lợi ích thiết thực đối với nền kinh tế nên cần được phát triển. Trước mắt nếu các công ty CTTC độc lập chưa có điều kiện thì các công ty CTTC trực thuộc các ngân hàng thương mại nên đi đầu trong việc mở rộng mạng lưới ở các địa phương có nhu cầu lớn về vốn đầu tư nhất là những vùng kinh tế nằm trong định hướng phát triển như trung du và miền núi Bắc Bộ, duyên hải Trung Bộ và vùng kinh tế trọng điểm miền Trung, Tây Nguyên, miền Đông Nam Bộ và đồng bằng sông Cửu Long.
- Phần lớn dư nợ CTTC hiện nay chỉ nhắm vào phương tiện vận tải, máy móc thiết bị chỉ chiếm tỷ lệ nhỏ. Do đó công ty CTTC nên mở rộng loại hình cho thuê máy móc thiết bị vì đây là đổi mới cũng như trang bị thêm máy móc thiết bị chính là điều kiện

tiên quyết để doanh nghiệp cải tiến công nghệ, tăng năng suất trong điều kiện thiếu vốn đầu tư mới.

– Mặt khác, vấn đề quảng cáo, tuyên truyền cho các công ty CTTC chưa được chú trọng đúng mức nên hình thức CTTC còn khá mới mẻ ở thị trường Việt Nam. Hiện nay, rất nhiều DN cần vốn để đổi mới công nghệ, mua sắm máy móc thiết bị... nhưng thay vì đến các công ty CTTC để tìm sự giúp đỡ thì các DN này lại tìm đến ngân hàng để vay vốn mặc dù ở đây thủ tục rất chặt chẽ và điều kiện để được vay vốn khó hơn rất nhiều. Thực trạng trên một mặt là do thói quen khó thay đổi của các DN nhưng một phần quan trọng là do hoạt động kinh doanh CTTC chưa được tuyên truyền phổ biến và quảng cáo rộng rãi ở Việt Nam. Do đó, các công ty CTTC cần đầu tư hơn nữa đến việc quảng cáo, phổ biến các tiện ích của loại hình hoạt động này đến các doanh nghiệp nhiều hơn nữa.

– Cuối cùng, các công ty CTTC cần chú trọng đến việc tăng cường đào tạo nguồn nhân lực cho lĩnh vực hoạt động của mình. Hiện nay trình độ cán bộ hoạt động trong lĩnh vực này cũng còn hạn chế, tính chuyên nghiệp chưa cao, kinh nghiệm còn non kém. Do đó, cần chú trọng đến vấn đề này nhiều hơn nữa vì đây là loại hình giao dịch đòi hỏi phải có kiến thức sâu rộng về tín dụng, mua bán hàng hóa, nhập khẩu, giám định, bảo hiểm...

3.4.3. Các giải pháp phát triển quỹ đầu tư mạo hiểm

Thông thường, một nhà tư bản mạo hiểm không gắn bó với các đối tượng nhận đầu tư lâu dài. Khoảng thời gian phổ biến cho các dự án là từ 3 đến 5 năm. Việc thu hồi vốn đầu tư của hoạt động này cũng có những đặc trưng: thoát vốn bằng phương thức phát hành cổ phiếu ra công chúng (IPO). Qua đó, có thể thấy rằng môi trường hoạt động của vốn mạo hiểm không thể không có mặt của một thị trường chứng khoán phát triển. Vì vậy, phát triển thị trường chứng khoán theo hướng đồng bộ, tăng quy mô và tăng tính thanh khoản cho thị trường là điều kiện cần thiết cho sự thu hút vốn ĐTMH.

Cuối cùng là vấn đề kinh nghiệm và kỹ năng điều hành hoạt động của Quỹ. Dù trình độ và kiến thức trong lĩnh vực tài chính của doanh nhân Việt Nam đang ngày một mở rộng và nâng cao không ngừng nhưng vốn mạo hiểm vẫn còn là một lĩnh vực khá mới

mê. Việc có được một đội ngũ chuyên gia quản lý Quỹ có kinh nghiệm cũng như chuyên viên có kỹ năng tài chính cao sẽ góp phần thúc đẩy sự phát triển của hoạt động này. Do đó, Nhà nước và các ban ngành có liên quan nên chú trọng đến việc đào tạo cũng như cập nhật kiến thức chuyên môn trong lĩnh vực mới này một cách rộng rãi trong giới doanh nhân. Có như vậy hoạt động của vốn mạo hiểm mới được phổ biến và thu hút được nhiều nhà đầu tư tham dự.

Kết luận chương 3: Qua các giải pháp nhằm nâng cao khả năng huy động vốn cho DNNVV nêu trên, có thể thấy việc cải thiện quá trình huy động vốn cho doanh nghiệp thật sự là một vấn đề phức tạp đòi hỏi tính đồng bộ cao. Hiệu quả huy động vốn của doanh nghiệp phụ thuộc vào sự kết hợp hài hòa, chặt chẽ từ phía Nhà nước, các Ban ngành có liên quan và cuối cùng là bản thân các doanh nghiệp. Tính đồng bộ thể hiện ở các mặt sau: đối với Nhà nước, sự hỗ trợ doanh nghiệp thể hiện ở việc tạo lập môi trường kinh tế vĩ mô ổn định, các chính sách hỗ trợ phát triển; với các Ban ngành, cần thay đổi một số phương hướng hoạt động và chính sách cần linh hoạt hơn để các doanh nghiệp có khả năng tiếp cận vốn từ các tổ chức này nhiều hơn; với bản thân các doanh nghiệp, cần phải cố gắng nhiều hơn nữa trong quá trình hoạt động, nâng cao năng lực kinh doanh để ngày càng tiếp cận nhiều hơn các hình thức huy động vốn hiện có, tranh thủ các nguồn vốn tiếp nhận từ bên ngoài doanh nghiệp. Có như vậy, các DNNVV Việt Nam sẽ ngày càng lớn hơn, vững mạnh và phát triển hơn trong quá trình hoạt động kinh doanh cũng như hội nhập kinh tế quốc tế.

KẾT LUẬN

Hoà nhập với sự chuyển mình của nền kinh tế quốc gia, các DNNVV Việt Nam đang không ngừng gia tăng về số lượng cũng như quy mô hoạt động. Tuy nhiên, các doanh nghiệp này luôn gặp khó khăn trong vấn đề huy động nguồn vốn kinh doanh - một trong những điều kiện tiên quyết cho hoạt động sản xuất kinh doanh của mỗi doanh nghiệp. Đây là vấn đề nan giải về phía Nhà nước lẫn doanh nghiệp.

Về phía các DNNVV, khó khăn lớn nhất trong quá trình huy động nguồn vốn là chưa nhận được sự tin tưởng từ các tổ chức cung ứng vốn. Nguyên nhân là do quy mô các doanh nghiệp này còn nhỏ bé, kinh nghiệm hoạt động chưa có nên rủi ro khi đầu tư vào loại hình này là rất cao. Hơn nữa, bản thân các doanh nghiệp cũng chưa đáp ứng được các điều kiện mà các tổ chức tín dụng đưa ra như tài sản thế chấp, minh bạch tài chính, tính chuyên nghiệp trong hoạt động... Ngoài ra, các doanh nghiệp rất thụ động khi tìm nguồn tài trợ, chỉ quen với phương pháp huy động vốn truyền thống và phổ biến là vay ngân hàng, bỏ qua các hình thức khác như CTTC, các tổ chức hỗ trợ của Nhà nước, Quỹ ĐTMH...

Về phía Nhà nước và các Ban ngành, dù đã có những chính sách nhằm hỗ trợ cho DNNVV trong quá trình huy động nguồn vốn kinh doanh nhưng mức độ quan tâm và quá trình thực hiện vẫn chưa đáp ứng được nhu cầu của doanh nghiệp. Với những chủ trương đổi mới về luật pháp, chính sách của Nhà nước, cũng như sự nỗ lực hơn nữa từ các tổ chức tín dụng trong quá trình kinh doanh, nguồn vốn cung ứng vốn cho các DNNVV sẽ ngày càng dồi dào và phong phú hơn.

Tóm lại, nâng cao khả năng huy động nguồn vốn kinh doanh cho DNNVV Việt Nam không chỉ là vấn đề của riêng doanh nghiệp hay Nhà Nước mà phải là sự nỗ lực từ hai phía: bản thân doanh nghiệp và chủ trương của Nhà nước. Có như vậy, DNNVV Việt Nam sẽ ngày càng lớn mạnh hơn về lượng cũng như về chất.

Luận văn chắc chắn không tránh khỏi sai sót và còn rất nhiều hạn chế. Để hoàn thiện hơn về lý luận, kính mong nhận được sự thông cảm và góp ý của Quý Thầy Cô để người thực hiện được học hỏi nhiều hơn trong lĩnh vực nghiên cứu.

Tác giả xin chân thành cảm ơn và chúc Quý Thầy Cô được nhiều sức khỏe!

TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. Adam Sack & John Mckenzie (1998), *nghiên cứu sơ bộ hình thành quỹ đầu tư mạo hiểm Việt Nam*, Chương trình phát triển dự án Mê Kông, Hà Nội.
2. Lê Xuân Bá (1999), *DNNVV Việt Nam trong điều kiện hội nhập quốc tế*, Nxb Chính trị Quốc gia.
3. Bảo Duy (2006), “tín dụng phi chính thức chày mạnh”. *Đầu tư chứng khoán số 28*, trang 21.
4. Đỗ Đức Định (1999), *Kinh nghiệm và cảm nang phát triển xí nghiệp vừa và nhỏ ở một số nước trên thế giới*, Nxb Thống kê, Hà Nội.
5. Vũ Thị Minh Hằng, Sử Đình Thành (2006), *Nhập môn tài chính – tiền tệ*, Đại học Quốc gia TP.HCM, TP.HCM.
6. Phạm Kim Loan (2006), “Hiệu quả hoạt động của các quỹ đầu tư mạo hiểm và một số giải pháp thu hút nguồn vốn đầu tư mạo hiểm tại TP.HCM”. *Thị trường tài chính tiền tệ 1.09.2006*, trang 28-29.
7. Dương Thị Bình Minh (1999), *Lý thuyết tài chính – tiền tệ*, Nxb Giáo dục.
8. Trần Ngọc Minh (2006), “Phát triển dịch vụ Ngân hàng trong quá trình hội nhập kinh tế quốc tế của hệ thống ngân hàng trên địa bàn TP.HCM”. *Tạp chí ngân hàng số 23*, trang 40-41.
9. Phạm Văn Năng, Trần Hoàng Ngân, Sử Đình Thành (2002), *Sử dụng các công cụ tài chính để huy động vốn cho chiến lược phát triển kinh tế xã hội Việt Nam đến năm 2020*, Nxb Thống kê, Hà Nội.
10. Lâm Thị Tố Nga (2004), *Nâng cao khả năng tiếp cận các nguồn vốn của DNNVV*, Luận văn thạc sĩ kinh tế, Trường Đại học Kinh tế TP.HCM, TP.HCM.
11. Trần Kiên (2006), “Hỗ trợ tài chính cho doanh nghiệp nhỏ và vừa”. *Đầu tư chứng khoán số 31*, trang 21.

12. Thời sự doanh nghiệp (2006), “Minh bạch để tiếp cận vốn tín dụng”. *Đầu tư chứng khoán số 38*, trang 24.

Một số tài liệu tham khảo khác:

13. Báo cáo thường niên của NHNN VN, các NHTM VN năm 2005, 2006.

14. Số liệu thống kê được tải về từ trang web: <http://www.gso.gov.vn>, <http://vietnamnet.vn/>.

15. Luật doanh nghiệp và một số Nghị định, văn bản khác được tải về từ trang web: <http://www.luatvietnam.vn/default.aspx?tabid=217>.

16. Trang web của Quỹ doanh nghiệp Mekong: <http://www.mekongcapital.com/>.