

BỘ GIÁO DỤC VÀ ĐÀO TẠO
TRƯỜNG ĐẠI HỌC KINH TẾ TP. HỒ CHÍ MINH
-----o0o -----

NGUYỄN VĂN ĐẠI

**NÂNG CAO KHẢ NĂNG TIẾP CẬN NGUỒN
VỐN TRUNG VÀ DÀI HẠN PHÁT TRIỂN
DOANH NGHIỆP NHỎ VÀ VỪA TẠI
VIỆT NAM TRƯỚC XU THẾ
HỘI NHẬP**

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. VŨ THỊ MINH HẰNG

TP.HỒ CHÍ MINH – NĂM 2005

MỤC LỤC



	<i>Trang</i>
Chương I CƠ SỞ LÝ LUẬN -----	1
1.1 Tổng quan về doanh nghiệp nhỏ và vừa -----	1
1.1.1 Khái niệm doanh nghiệp nhỏ và vừa -----	2
1.1.2 Đặc điểm của DNNV-----	3
1.1.3 Vai trò của DNNV trong nền kinh tế-----	4
1.1.4 Những rào cản khi tiếp cận nguồn tài trợ đối với DNNV -----	6
1.2 Các nguồn vốn trung và dài hạn tài trợ phát triển DNNV -----	8
1.2.1 Khái niệm về nguồn vốn trung- dài hạn-----	8
1.2.2 Các kênh tài trợ vốn trung –dài hạn phát triển DNNV -----	8
1.2.2.1 Vay tín dụng ngân hàng-----	8
1.2.2.2 Thuê mua tài chính (Finance Lease)-----	9
1.2.2.3 Vốn huy động trên thị trường chứng khoán -----	10
1.2.2.4 Quỹ đầu tư mạo hiểm (Venture capital Fund) -----	11
1.2.2.5 Vốn ưu đãi Nhà nước dành cho khu vực DNNV thông qua các Quỹ hỗ trợ	12
1.3 Hỗ trợ phát triển DNNV ở các nước và bài học kinh nghiệm vận dụng đối với Việt Nam -----	14
1.3.1 Kinh nghiệm hỗ trợ tài chính phát triển DNNV ở một số nước-----	14
1.3.2 Bài học kinh nghiệm vận dụng đối với Việt Nam -----	18
Chương II: THỰC TRẠNG VỀ NGUỒN VỐN TRUNG VÀ DÀI HẠN PHÁT TRIỂN DNNV Ở VIỆT NAM HIỆN NAY -----	20

2.1	Thực trạng hoạt động của DNNV ở Việt Nam trong thời gian qua -----	20
2.1.1	Tình hình hoạt động sản xuất kinh doanh -----	20
2.1.2	Về cơ cấu nguồn vốn-----	21
2.1.3	Về trình độ công nghệ và thiết bị-----	23
2.1.4	Về phát triển thị trường -----	24
2.1.5	Về mặt bằng kinh doanh -----	25
2.1.6	Về cơ cấu và trình độ nguồn nhân lực -----	25
2.2	Cơ hội và thách thức đối với DNNV tại Việt Nam trước xu thế hội nhập hiện nay -----	26
2.2.1	Cơ hội-----	26
2.2.2	Thách thức -----	28
2.3	Thực trạng về nguồn vốn trung và dài hạn cho DNNV hiện nay-----	28
2.3.1	Nhu cầu vốn của DNNV -----	28
2.3.2	Vốn tín dụng ngân hàng-----	29
2.3.3	Tín dụng thuê mua tài chính-nguồn tài trợ hiệu quả đối với DNNV trong giai đoạn hiện nay -----	37
2.3.4	Vốn tài trợ qua thị trường chứng khoán-----	43
2.3.5	Quỹ đầu tư mạo hiểm -----	50
2.3.6	Vốn ưu đãi của Nhà nước dành cho DNNV thông qua các Quỹ hỗ trợ ----	55
2.4	Những ưu điểm và tồn tại trong tiếp cận vốn trung và dài hạn phát triển DNNV hiện nay -----	60
2.4.1	Những ưu điểm tiếp cận vốn trung và dài hạn phát triển DNNV-----	60
2.4.2	Những tồn tại tiếp cận vốn trung và dài hạn phát triển DNNV hiện nay-----	61

Chương III: CÁC GIẢI PHÁP NÂNG CAO KHẢ NĂNG TIẾP CẬN NGUỒN VỐN TRUNG VÀ DÀI HẠN CHO DNNV TẠI VIỆT NAM TRONG THỜI GIAN TỚI -----	63
3.1 Định hướng phát triển của DNNV tại Việt Nam trước xu thế hội nhập -----	63
3.2 Giải pháp nâng cao khả năng tiếp cận nguồn vốn trung-dài hạn cho các DNNV tại Việt Nam -----	63
3.2.1 Các giải pháp hỗ trợ nguồn vốn qua hình thức tín dụng ngân hàng-----	64
3.2.2 Các giải pháp hỗ trợ nguồn vốn qua hình thức cho thuê tài chính -----	67
3.2.3 Các giải pháp hỗ trợ huy động vốn thông qua TTCK-----	71
3.2.4 Các giải pháp tài trợ nguồn vốn từ các quỹ đầu tư mạo hiểm -----	75
3.2.5 Các giải pháp hỗ trợ từ vốn ưu đãi của nhà nước dành cho DNNV thông qua các Quỹ hỗ trợ -----	77
3.2.6 Các giải pháp đối với DNNV tại Việt Nam -----	78
3.2.7 Các giải pháp hỗ trợ khác -----	80
KẾT LUẬN -----	84
TÀI LIỆU THAM KHẢO	
PHỤ LỤC	

LỜI MỞ ĐẦU

1. TÍNH CẦN THIẾT CỦA ĐỀ TÀI

Sau khi Luật doanh nghiệp có hiệu lực từ tháng 01/2000, khu vực kinh tế tư nhân nói chung và DNNV nói riêng đã có những bước phát triển đáng kể cả về số lượng và quy mô tiếp tục khẳng định vị trí, vai trò của khu vực kinh tế này trong cơ cấu nền kinh tế nước ta; góp phần tích cực vào quá trình tăng trưởng và phát triển kinh tế Việt Nam trong thời gian qua.¹

Hơn nữa, trước tiến trình Việt Nam tham gia vào các tổ chức như: AFTA (ASEAN), APEC và sắp tới là WTO, DNNV đang đứng trước áp lực phải nâng cao sức cạnh tranh của doanh nghiệp về sản phẩm, thương hiệu, công nghệ, trình độ quản lý, ... so với các nước trong khu vực. Do vậy vốn là yếu tố không thể thiếu để thực hiện mục tiêu này, là công cụ để biến các ý tưởng, kế hoạch sản xuất kinh doanh thành hiện thực, là yếu tố quyết định tăng năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp trên thị trường quốc tế.

Với mong muốn tiếp cận về phương diện lý thuyết lẫn thực tiễn nhằm đưa ra những đề xuất giúp hỗ trợ và huy động tối đa các nguồn lực cho phát triển DNNV. Người viết quyết định chọn đề tài: ***“Nâng cao khả năng tiếp cận nguồn vốn trung và dài hạn phát triển DNNV tại Việt Nam trước xu thế hội nhập”***.

2. MỤC ĐÍCH ĐỀ TÀI

Phân tích những vướng mắc, khó khăn đối với DNNV khi tiếp cận các nguồn vốn trung và dài hạn để phát triển trong giai đoạn hiện nay; Định hướng xu thế phát triển của DNNV trong nền kinh tế nước ta trong thời gian tới; Đưa ra các giải pháp nâng cao khả năng huy động và tài trợ nguồn vốn trung và dài hạn cho sự phát triển DNNV tại Việt Nam; Đề xuất các nghiên cứu sâu hơn nhằm đa dạng hóa nguồn tài trợ tạo điều kiện cho thị trường vốn Việt Nam phát triển lành mạnh trong tương lai.

¹ Bộ Kế Hoạch và Đầu Tư: *Đánh giá bốn năm thực hiện Luật doanh nghiệp -2004*

3. PHƯƠNG PHÁP NGHIÊN CỨU

Luận văn sử dụng phương pháp duy vật biện chứng lịch sử đồng thời kết hợp với phương pháp tổng hợp, thống kê, thăm dò ý kiến chuyên gia,... để giải quyết các vấn đề đặt ra của đề tài.

4. PHẠM VI VÀ ĐỐI TƯỢNG NGHIÊN CỨU

a. Phạm vi nghiên cứu: Đề tài chỉ đề cập trong phạm vi sau:

- Về không gian: khảo sát các DNNV tại Việt Nam
- Về thời gian: Luận văn chỉ đề cập đến tình hình hoạt động, khả năng tiếp cận nguồn vốn trung và dài hạn của doanh nghiệp trong giai đoạn hiện nay.

b. Đối tượng nghiên cứu:

Đối tượng nghiên cứu trong phạm vi đề tài chỉ đề cập việc phân tích tác động của chính sách tiền tệ- tín dụng, chính sách kinh tế vĩ mô cũng như các thủ tục hành chính liên quan đến việc huy động và tiếp cận nguồn vốn trung và dài hạn phát triển DNNV tại Việt Nam.

5. CẤU TRÚC LUẬN VĂN

Ngoài các bảng biểu minh họa cho nội dung của đề tài, luận văn bao gồm lời mở đầu giới thiệu bối cảnh và tính cần thiết của đề tài, phần kết luận tóm tắt các nội dung mà Người viết tâm đắc nhất đồng thời đề xuất nghiên cứu mở rộng hơn nữa phạm vi và mục đích của đề tài, phần Tài liệu tham khảo liệt kê danh mục tài liệu mà người viết đã tham khảo. Phần trọng tâm của luận văn gồm 3 chương:

Chương I: Cơ sở lý luận.

Chương II: Thực trạng về nguồn vốn trung và dài hạn phát triển DNNV tại Việt Nam hiện nay.

Chương III: Các giải pháp nâng cao khả năng tiếp cận nguồn vốn trung và dài hạn phát triển DNNV tại Việt Nam trong thời gian tới

CHƯƠNG I : CƠ SỞ LÝ LUẬN

1.4 TỔNG QUAN VỀ DOANH NGHIỆP NHỎ VÀ VỪA

1.4.1 Khái niệm DNNV

Khái niệm DNNV được phân loại dựa vào các tiêu chí vốn, lao động và doanh thu. Tuy nhiên, việc xác định DNNV thường được xem xét phù hợp với từng giai đoạn phát triển kinh tế, trình độ công nghệ, vấn đề giải quyết việc làm, quan điểm của mỗi quốc gia và cả mục đích của việc xác định này. Đồng thời các tiêu chí và độ lớn của nó cũng thay đổi theo từng thời kì phát triển của kinh tế-xã hội.

1.4.1.1 Quan điểm ở một số nước

Quan điểm thứ nhất cho rằng, tiêu chí đánh giá phân loại DNNV phải gắn liền với đặc điểm ngành, mức vốn đầu tư và số lượng lao động sử dụng trong doanh nghiệp. Nhật Bản là nước theo quan điểm này, thể hiện cụ thể như sau:

Ngành nghề	Tiêu chí xác định	
	Số lao động	Tổng vốn
Lĩnh vực bán buôn	< 100 lao động	< 30 triệu yên
Lĩnh vực bán lẻ	< 50 lao động	< 10 triệu yên
Các ngành khác	< 300 lao động	< 100 triệu yên

Quan điểm thứ hai cho rằng, tiêu chí xác định DNNV không phân biệt ngành nghề mà chỉ căn cứ vào số lao động và lượng vốn đầu tư vào doanh nghiệp. Singapore, Malaysia, ... theo quan điểm này, đối với Singapore thì DNNV có vốn kinh doanh dưới 499 triệu SGD và số lao động dưới 100 người.

Quan điểm thứ ba: Theo quan điểm này, ngoài các tiêu chí về lao động và vốn thì tiêu chí xác định còn quan tâm đến doanh thu hàng năm của doanh nghiệp. Trường hợp của Indonesia là một ví dụ, tiêu chí về vốn nhỏ hơn 0.6 tỷ Rupit và doanh thu hàng năm nhỏ hơn 2 tỷ Rupit.

Thông qua các quan điểm vừa nêu trên cho thấy: Dù mỗi nước có quan điểm khác nhau về tiêu chí xác định DNNV nhưng nhìn chung vẫn dựa vào một vài tiêu chí sau: vốn, lao động, doanh thu. Trên cơ sở thực trạng hoạt động của DN, chủ trương

chính sách hỗ trợ của Chính phủ mà mỗi nước có mức định lượng các tiêu chí cho phù hợp nhằm đạt được mục tiêu hỗ trợ phát triển DNNV. Do vậy, nên có tiêu chí riêng để xác định DNNV ở các lĩnh vực khác nhau và linh hoạt điều chỉnh theo thời gian phù hợp với từng thời kỳ phát triển kinh tế xã hội và mục tiêu khuyến khích phát triển DN đối với từng ngành nghề.

1.4.1.2 Khái niệm DNNV tại Việt Nam

Theo công văn 681/CP-KTN ngày 20/06/1998 của Chính phủ về việc định hướng chiến lược và chính sách phát triển các DNNV, tạm thời quy định DNNV tại Việt Nam là doanh nghiệp có vốn điều lệ dưới 5 tỷ đồng và lao động bình quân dưới 200 người. Mục đích của việc xác định này chỉ mang tính quy ước để xây dựng cơ chế hỗ trợ DNNV. Tuy nhiên, để nâng cao tính pháp lý của các văn bản hướng dẫn hỗ trợ phát triển DNNV, ngày 23/11/2001, Chính phủ ban hành Nghị định 90/2001/NĐ-CP về trợ giúp phát triển DNNV. Theo đó, cơ sở sản xuất kinh doanh độc lập, đã đăng ký kinh doanh theo pháp luật hiện hành, có vốn đăng ký không quá 10 tỷ đồng hoặc số lao động bình quân hàng năm dưới 300 người.

Ngoài ra, một số các cơ quan Nhà nước và một số tổ chức có tiêu chí xác định DNNV cũng có khác nhau:

- Đối với Ngân hàng công thương Việt Nam: Tiêu chí để xác định DNNV là các doanh nghiệp có vốn cố định dưới 10 tỷ đồng, vốn lưu động dưới 8 tỷ đồng, doanh thu hàng năm dưới 20 tỷ đồng, lao động làm việc thường xuyên dưới 500 người. Rõ ràng, đối với ngân hàng mục đích của việc phân loại này nhằm xác định đối tượng cung cấp tín dụng.
- Đối với dự án US/VIE/95/004 hỗ trợ DNNV tại Việt Nam định nghĩa doanh nghiệp nhỏ là doanh nghiệp có số lao động dưới 50 người hoặc tổng vốn nhỏ hơn 1 tỷ đồng hoặc doanh thu dưới 1 tỷ đồng/tháng; doanh nghiệp vừa là doanh nghiệp có số lao động từ 51-200 người hoặc tổng vốn từ 1-5 tỷ đồng hoặc doanh thu từ 1-5 tỷ đồng/tháng.
- Đối với Phòng thương mại và công nghiệp Việt Nam tại Tp.HCM (VCCI) xác định như sau:

+ Ngành công nghiệp: Doanh nghiệp vừa là doanh nghiệp có vốn từ 5-10 tỷ đồng, số lao động từ 200-500 người. Những doanh nghiệp có vốn dưới 5 tỷ đồng và lao động dưới 200 người là doanh nghiệp nhỏ.

+ Ngành thương mại, dịch vụ: Doanh nghiệp có vốn 5-10 tỷ đồng và 50-100 lao động là doanh nghiệp vừa; doanh nghiệp có vốn dưới 5 tỷ đồng và lao động dưới 50 người là doanh nghiệp nhỏ.

Có thể thấy, các cách xác định DNNV tại Việt Nam vẫn còn khác nhau nhưng điểm chung là vẫn sử dụng các tiêu chí về vốn, lao động và doanh thu để xem xét. Hạn chế của các khái niệm trên là chưa lưu ý đến tính chất của ngành nghề, trình độ kỹ thuật công nghệ của doanh nghiệp.

Với cách xác định như trên, về mặt số lượng DNNV chiếm tỷ trọng lớn trong các loại doanh nghiệp tại Việt Nam. Theo chỉ tiêu vốn, trong 23.708 doanh nghiệp được điều tra trên phạm vi cả nước vào thời điểm 01/07/1995 có đến 22.380 doanh nghiệp là DNNV, chiếm tỷ lệ 94.4%. Trong đó, 100% DNTN, Hợp tác xã, 97.88% công ty TNHH, 71.18% công ty cổ phần; 82.94% DNNV và 59.9% doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài là DNNV. Rõ ràng, nếu xét về tiêu chí vốn thì hầu hết các doanh nghiệp ngoài quốc doanh là DNNV.

1.4.2 Đặc điểm của DNNV

Với khái niệm về DNNV được trình bày ở trên, DNNV có các đặc điểm sau:

DNNV tồn tại và phát triển ở hầu hết các ngành và lĩnh vực, chiếm tỷ trọng tối đa trong hầu hết các thành phần của nền kinh tế.

Bước khởi nghiệp của DNNV không cần các nguồn lực quá mạnh về tài chính, công nghệ, nhân sự,... Do vậy, nó rất năng động trước những biến động của thị trường, linh hoạt chuyển hướng kinh doanh, thay đổi sản phẩm, thời gian thu hồi vốn nhanh. Tuy nhiên, do vốn đầu tư ít nên hoạt động kém ổn định, mức độ ứng dụng công nghệ vào sản xuất kinh doanh còn ở mức thấp, khả năng tích lũy, tái đầu tư mở rộng kinh doanh thấp vì thế dễ dẫn đến tình trạng suy thoái và thậm chí là phá sản.

Bộ máy tổ chức quản lý được thành lập rất gọn nhẹ, quy trình quyết định kinh doanh, điều hành quản lý rất nhanh chóng, tiết kiệm thời gian và chi phí quản lý. Thông thường theo mô hình quản lý kiểu gia đình rất phổ biến đối với DNTN.

DNNV có thể xâm nhập đến các vùng kinh tế xa xôi, khó khăn để tạo sự phát triển cân bằng giữa các vùng kinh tế. Tuy nhiên, uy tín thương trường cũng như thương hiệu của các DNNV còn hạn chế, thiếu thông tin về thị trường trong và ngoài nước, do vậy khó khăn trong thâm nhập thị trường quốc tế và mở rộng thị phần.

Thu hút số lượng lớn lao động có trình độ chuyên môn trung bình và thấp vào làm việc. Nhưng mặt khác, điều kiện làm việc, chế độ lương bổng và chính sách phúc lợi không được tốt như các doanh nghiệp lớn, do vậy DNNV rất khó khăn trong thu hút lao động có trình độ chuyên môn cao.

Mức độ thiếu minh bạch thông tin cũng như chưa ý thức chấp hành pháp luật về thuế, kế toán, thương mại, ... còn khá phổ biến, do vậy khả năng liên kết, hợp tác kinh doanh với các doanh nghiệp lớn thường ít thành công.

Chưa quan tâm cũng như đủ điều kiện hướng đến chiến lược kinh doanh dài hạn mà chủ yếu là quan tâm đến lợi ích trước mắt và kế hoạch ngắn hạn.

1.4.3 Vai trò của DNNV trong nền kinh tế

Ở hầu hết các nước trên thế giới, tốc độ tăng trưởng kinh tế vẫn có đóng góp đáng kể của khu vực DNNV. Vì vậy, vai trò của DNNV rất quan trọng trong nền kinh tế thể hiện ở các mặt sau:

1.4.3.1 Đóng góp quan trọng vào việc giải quyết việc làm, góp phần ổn định xã hội

Giải quyết việc làm, giảm tỷ lệ thất nghiệp luôn là vấn đề quan tâm đối với hầu hết các nước trên thế giới. Sự tồn tại và phát triển của DNNV là một lối thoát quan trọng, hữu hiệu để giải quyết vấn đề thất nghiệp. Thông thường DNNV là loại hình doanh nghiệp thâm dụng về lao động nên có nhu cầu về lao động rất lớn nhưng ít yêu cầu có trình độ chuyên môn cao. Tuy số lao động làm việc tại mỗi doanh nghiệp không nhiều nhưng với số lượng doanh nghiệp rất lớn đã góp phần đáng kể giải quyết việc làm cho toàn xã hội.

Mặt khác, tại các nước có nền kinh tế đang phát triển như Việt Nam, hầu hết các DNNN hoạt động trì trệ đang trong tiến trình cải cách, thu hẹp về số lượng doanh nghiệp thì lực lượng lao động dôi dư ở khu vực này có thể được tuyển dụng vào làm việc do các DNNV. Do đặc điểm DNNV rất linh hoạt trước những biến động của thị

trường cho nên DNNV vẫn duy trì hoạt động thậm chí có thể tăng thêm thị phần khi ngay cả khi nền kinh tế suy thoái.

1.4.3.2 Thu hút nguồn vốn đầu tư trong nước và sử dụng tối ưu nguồn lực tại địa phương

Bước khởi nghiệp của DNNV không cần nguồn vốn quá lớn, do vậy tạo cơ hội cho mọi thành phần cùng tham gia thành lập doanh nghiệp. Mặt khác, DNNV thường huy động nguồn vốn đầu tư thông qua quan hệ họ hàng, bạn bè thân thuộc. Vì thế, đây là phương thức hiệu quả huy động nguồn vốn nhàn rỗi trong dân chúng biến thành nguồn vốn đầu tư hữu ích cho xã hội.

DNNV có địa bàn phân bố ở hầu hết các địa phương trên cả nước nên có thể tận dụng nguồn lực tại địa phương như: nguyên nhiên liệu, lao động, sản phẩm phụ hoặc phế liệu, ... vào sản xuất kinh doanh. Hiện nay, còn nhiều nguồn lực tiềm năng trong dân cư chưa được khai thác: tiềm năng về trí tuệ, tay nghề truyền thống, bí quyết nghề nghiệp,Việc phát triển làng nghề truyền thống, cơ sở sản xuất kinh doanh tại địa phương là hướng để khai thác các tiềm năng nêu trên.

1.4.3.3 Đóng góp quan trọng vào việc thúc đẩy tăng trưởng kinh tế, tăng thu nhập quốc dân.

DNNV đều chiếm tỷ lệ khá cao trong cơ cấu nền kinh tế, do vậy nó cũng đóng góp đáng kể vào quá trình tăng trưởng kinh tế và tăng thu nhập quốc gia. Điển hình là trường hợp Việt Nam, từ năm 1995-2000 khu vực DNNV đóng góp hơn 45% GDP hàng năm, trong đó kinh tế tư nhân đóng góp 41.58%.

Nếu xét riêng ngành công nghiệp chế biến, về số lượng các DNNV tập trung chủ yếu vào 7 phân ngành. Tổng giá trị sản lượng của 7 phân ngành chiếm 81% tổng giá trị toàn ngành công nghiệp chế biến. Tỷ lệ đóng góp của DNNV trong giá trị sản lượng của 7 phân ngành như sau: Sản xuất sản phẩm và đồ uống: 40.28%; Sản xuất sản phẩm từ chất khoáng phi kim loại khác: 14.49%; Chế biến gỗ, sản phẩm từ gỗ, tre, nứa, ...: 8.03%; Sản xuất giường, tủ bàn ghế và các sản phẩm khác: 5.33%; Sản xuất sản phẩm từ kim loại (trừ máy móc, thiết bị): 4.60%; Dệt: 4.10%; Sản xuất trang phục, thuộc da và nhuộm: 4.06%.

1.4.3.4 Góp phần thực hiện mục tiêu chuyển dịch cơ cấu kinh tế theo hướng CNH

Ở các nước cũng như tại Việt Nam, doanh nghiệp quy mô lớn thường tập trung ở các thành phố lớn, khu công nghiệp, tài chính. Điều này tạo nên sự mất cân đối về trình độ phát triển kinh tế, văn hóa, xã hội giữa các vùng. Do đặc điểm DNNV phân bố ở hầu hết các địa phương, việc phát triển khu vực doanh nghiệp này là biện pháp quan trọng góp phần tạo nên sự cân bằng giữa các vùng các địa phương.

Trước xu thế hội nhập quốc tế và yêu cầu của thị trường, sức ép cạnh tranh buộc DNNV cố gắng đổi mới công nghệ, trình độ quản lý, mở rộng quan hệ sản xuất, thương mại, ... tạo ra sự phát triển của nhiều ngành nghề mới góp phần thúc đẩy quá trình công nghiệp hóa nền kinh tế cả chiều rộng và chiều sâu. Từ đó tạo đà thúc đẩy các ngành công nghiệp, dịch vụ khác cùng phát triển, đặc biệt là ở những vùng nông thôn.

1.4.3.5 Hỗ trợ đặc lực cho doanh nghiệp lớn, tạo cơ sở cho việc hình thành các tập đoàn kinh tế lớn

Các thị trường nhỏ lẻ không phải đối tượng mà các tập đoàn, doanh nghiệp lớn quan tâm tới trong khi DNNV là đối tượng thích hợp quan tâm đến thị trường này. Mặt khác, các doanh nghiệp lớn thường có nhu cầu về cung cấp các yếu tố đầu vào cho sản xuất kinh doanh rất lớn và DNNV sẽ là các vệ tinh linh hoạt, năng động đối với họ. Chính điều này đã tạo khả năng liên kết giữa các công ty lớn và DNNV, nâng cao hoạt động sản xuất kinh doanh tạo đà cho các doanh nghiệp lớn càng phát triển hơn.

Ngoài ra, không phải doanh nghiệp nào bước đầu cũng hoạt động với quy mô lớn mà có rất nhiều tập đoàn khởi nghiệp từ các cơ sở, doanh nghiệp nhỏ. Tuy nhiên, trong quá trình hoạt động tích lũy kinh nghiệm, vốn và dần phát triển trở thành các doanh nghiệp vệ tinh hỗ trợ các doanh nghiệp lớn và sau đó trở thành các công ty lớn rồi tập đoàn kinh tế.

1.4.4 Những rào cản khi tiếp cận nguồn tài trợ đối với DNNV

Ba yếu tố làm tăng chi phí giao dịch đối với hoạt động kinh doanh và cũng là rào cản đối với DNNV khi tiếp cận các nguồn tài trợ bao gồm: đặc trưng về quy mô

hoạt động kinh doanh, thiếu minh bạch về thông tin, môi trường chính sách chưa đồng bộ, không được ưu đãi.

1.4.4.1 Đặc trưng về quy mô hoạt động của DNNV

Vấn đề rào cản tiếp cận các nguồn tài trợ đặc biệt là tài trợ tín dụng do quy mô hoạt động của doanh nghiệp đã được quan tâm từ lâu trong kinh tế học. Ủy ban Bolton (1971) báo cáo rằng quy mô hoạt động của doanh nghiệp ảnh hưởng đến chi phí huy động vốn trong khi các doanh nghiệp lớn giành được lợi thế trong việc tiếp cận nguồn tài trợ và được mô tả như là lợi thế tài chính theo quy mô.

Rõ ràng, nếu xét về quy mô hoạt động, uy tín thương trường, thương hiệu thì DNNV mất lợi thế khi các nhà cung cấp tín dụng thẩm định hồ sơ xin vay của doanh nghiệp. Hơn nữa, nếu hồ sơ vay được chấp nhận thì mức rủi ro tín dụng được đánh giá cao và lẽ dĩ nhiên chi phí lãi vay phải cao ảnh hưởng đến hiệu quả hoạt động của doanh nghiệp.

1.4.4.2 Thiếu sự minh bạch về thông tin

Từ năm 1981, J.Stiglitz² và D.Weiss đã nghiên cứu quan hệ sự bất cân xứng thông tin và chính sách tài trợ của ngân hàng cho doanh nghiệp. Đúng là các khách hàng có uy tín xứng đáng hưởng chi phí vốn vay thấp ngược lại doanh nghiệp sẽ chịu chi phí vốn vay cao nếu thất hứa, day dưa trong vấn đề trả nợ. Vấn đề chênh lệch chi phí vốn vay này được lý giải do ngân hàng phải trang trải chi phí thông tin tìm hiểu về khách hàng. Trong khi mức độ minh bạch thông tin của các DNNV luôn ở mức thấp vì vậy, ngân hàng luôn đánh giá rủi ro cao đối với doanh nghiệp và kéo theo chi phí sử dụng vốn vay cũng khá cao. Rõ ràng đây cũng là rào cản đối với doanh nghiệp khi tiếp cận nguồn tài trợ.

1.4.4.3 Môi trường chính sách chưa đồng bộ, không được ưu đãi

Sự hạn chế các quyền về tài sản liên quan đến đất đai, bất động sản và các tài sản vô hình, thiếu cách hình thức bảo lãnh ưu đãi hoặc thủ tục hành chính, thẩm định tiêu chuẩn ưu đãi, bảo lãnh quá phức tạp không minh bạch làm cản trở doanh nghiệp tiếp cận nguồn tài trợ cũng dễ phát sinh tiêu cực trong quản lý nhà nước về chính sách ưu đãi.

² Tác giả đoạt giải Nobel Kinh tế

1.5 Các nguồn vốn trung và dài hạn tài trợ phát triển DNNV

1.5.1 Khái niệm về nguồn vốn trung- dài hạn

Vốn là các nguồn lực về tài chính tiền tệ bao gồm các yếu tố cần thiết cấu thành và tham gia vào quá trình sản xuất, tái sản xuất kinh doanh và tích lũy ở mỗi doanh nghiệp. Những nhân tố cấu thành vốn bao gồm: vốn tài chính tiền tệ, các dạng của cải, tài sản vật chất và tri thức, nguồn lực và các quan hệ kinh doanh trong kinh tế thị trường, ... chúng có thể chuyển hóa cho nhau và được đo lường bằng tiền trong điều kiện nhất định (trừ vốn con người).

Vốn trung và dài hạn là nguồn vốn được tài trợ trên 1 năm. Ở Việt Nam hiện nay, các khoản vay từ 1-5 năm là vay trung hạn, trên 5 năm là vay dài hạn.

Mục đích sử dụng nguồn vốn trung và dài hạn là để tài trợ nhu cầu mua tài sản cố định và bộ phận tài sản lưu động thường xuyên của doanh nghiệp. Hay nói cách khác, nó được sử dụng vào mục đích nghiên cứu ứng dụng kho học công nghệ, đổi mới và hiện đại hóa trang thiết bị, mở rộng sản xuất kinh doanh, phát triển theo chiều sâu và thường đòi hỏi nguồn vốn lớn và thời gian hoàn trả vốn dài.

1.5.2 Các kênh tài trợ vốn trung –dài hạn phát triển DNNV

1.5.2.1 Vốn vay tín dụng ngân hàng

Vốn tín dụng ngân hàng do các ngân hàng hoặc tổ chức tín dụng cung cấp tín dụng cho doanh nghiệp dưới hình thức cung ứng vốn bằng tiền tệ, rất đa dạng về thời hạn, không bị giới hạn về quy mô tín dụng. Tuy nhiên, trong đề tài này người viết chỉ đề cập đến hình thức tín dụng trung và dài hạn do vậy chỉ đi vào nội dung liên quan.

Mục đích của tín dụng ngân hàng trung và dài hạn nhằm hỗ trợ doanh nghiệp mở rộng sản xuất kinh doanh, phát triển cơ sở hạ tầng, mua sắm thiết bị sản xuất, thành lập doanh nghiệp, tài trợ dự án, ... Đối với tín dụng ngân hàng trung và dài hạn có các hình thức sau:

- Cho vay theo món: Đáp ứng nhu cầu tài chính trung và dài hạn để tăng cường, cải thiện công suất, năng lực hoạt động thông qua việc đầu tư bổ sung, thay thế, sửa chữa cải tạo và đầu tư mới. Điều này tạo đòn bẩy tài chính, giúp khắc phục thiếu hụt vốn dài hạn.

- Cho vay theo dự án: Doanh nghiệp vay vốn để thực hiện các dự án đầu tư mới, đầu tư thay thế, mở rộng hoạt động hoặc đầu tư tài chính. Mục đích cho cho vay theo dự án đáp ứng nhu cầu tài chính trọn gói để thực hiện dự án bao gồm cả mua sắm TSCĐ và tài sản lưu động ban đầu.

Ngoài ra, tín dụng trung dài hạn có thể cho vay dưới dạng đồng tài trợ, cho vay hợp vốn đối với các dự án quy mô lớn và thời gian hoàn vốn dài

Ưu điểm của hình thức tín dụng ngân hàng là không bị giới hạn về quy mô nguồn vốn, thời hạn cho vay, phạm vi cho vay và là loại hình tín dụng chính thức phổ biến nhất đối với các doanh nghiệp Việt Nam hiện nay, đặc biệt là đối với DNNV.

Hạn chế của hình thức tín dụng này: yêu cầu phải có tài sản thế chấp; lãi suất cho vay thường cao do phải tốn chi phí liên quan đến thẩm định hồ sơ vay như: thẩm định tài sản, chi phí giao dịch, tiếp cận thông tin khách hàng; phương án xin vay thường ít có khả năng thuyết phục một phần do năng lực lập hồ sơ, dự án vay của khách hàng thấp; mô hình hay phương pháp thẩm định hồ sơ vay tính chất khách quan chưa cao, đặc biệt đối với DNNV.

1.5.2.2 Thuê mua tài chính (Finance Lease)

Thuê mua tài chính hay còn gọi là thuê vốn (capital lease) là một phương thức tín dụng trung và dài hạn, theo phương thức này, người cho thuê cam kết mua tài sản, thiết bị theo yêu cầu của người thuê và nắm giữ quyền sở hữu đối với tài sản đó trong suốt thời hạn thuê. Người thuê sử dụng tài sản và thanh toán tiền thuê định kỳ trong suốt thời hạn thuê đã được thoả thuận và không được hủy bỏ hợp đồng trước hạn. Khi kết thúc hợp đồng thuê, bên thuê được chuyển quyền sở hữu, mua lại hoặc tiếp tục thuê tài sản đó theo các điều kiện thỏa thuận khi ký kết hợp đồng.

Ở các nước phát triển, phương thức này áp dụng phổ biến vào thập niên 1950 nhưng tại Việt Nam, nghiệp vụ cho thuê tài chính hay còn gọi là tín dụng thuê mua mới hình thành trong thời gian gần đây với việc Ngân hàng nhà nước cho phép áp dụng thí điểm theo Quyết định 149/QĐ-NH5 ngày 17/15/1995. Đến ngày 09/10/1995 Chính phủ đã ban hành Nghị định 64/NĐ-CP “quy chế tạm thời về tổ chức và hoạt động của công ty cho thuê tài chính tại Việt Nam”.

Ưu điểm của phương thức cho thuê tài chính là hình thức tài trợ an toàn cao, tiện lợi và hiệu quả cho các bên giao dịch. Bên thuê không cần tài sản thế chấp mà vẫn có thể được tài trợ 100% giá trị khoản vay. Bên thuê toàn quyền lựa chọn nhà cung cấp thiết bị công nghệ và là kênh tiếp cận vốn để đổi mới thiết bị, công nghệ rất hiệu quả. Phí cho thuê linh hoạt theo thỏa thuận của bên thuê và bên cho thuê và là phương thức tín dụng rất phù hợp cho loại hình DNNV khi mà những khó khăn về tài sản thế chấp, đảm bảo mục đích sử dụng khoản vay, hạn chế về uy tín trong quan hệ tín dụng được tháo gỡ. Tuy nhiên, lợi ích chính yếu của loại hình cho thuê tài chính là tiết kiệm từ thuế hay còn gọi là chắn thuế. Loại hình cho thuê tài sản cho phép chuyển nhượng lợi ích về thuế từ bên có yêu cầu thuê tài sản nhưng không hưởng hết toàn bộ lợi ích từ thuế của chủ sở hữu.

Với đặc điểm các DNNV tại Việt Nam hiện nay, trình độ công nghệ, máy móc thiết bị khá lạc hậu thì đây là kênh tài trợ trung và dài hạn để đổi mới công nghệ, mua sắm thiết bị rất hữu hiệu.

1.5.2.3 Vốn huy động trên thị trường chứng khoán

Doanh nghiệp có thể huy động vốn trên thị trường chứng khoán qua phương thức vốn cổ phần bằng hình thức phát hành cổ phiếu hoặc vốn vay qua hình thức phát hành trái phiếu.

Huy động vốn trên thị trường chứng khoán là phương thức hữu hiệu nếu doanh nghiệp kỳ vọng vào sự phát triển mạnh trong tương lai với những lý do sau:

- Gia tăng giá trị thị trường của công ty: khi cổ phiếu hoặc trái phiếu được niêm yết sẽ được định giá theo chất lượng và triển vọng hoạt động của công ty với cung cầu thị trường.
- Tạo tính thanh khoản cho chứng khoán: Tạo thuận lợi cho nhà đầu tư chuyển nhượng chứng khoán đặc biệt là đối với cổ phiếu.
- Khuyến trương uy tín của doanh nghiệp: Khi chứng khoán được niêm yết trên thị trường tất yếu phải thỏa mãn một số điều kiện về vốn, lợi nhuận, ... và như thế giúp công chúng biết đến công ty như là doanh nghiệp làm ăn hiệu quả, có tiềm năng. Đây cũng là kênh quảng cáo nhằm khuyến trương hình ảnh, thương hiệu công ty.

Tuy nhiên, hình thức huy động vốn này vẫn có tạo một số áp lực cho doanh nghiệp:

- Phải gánh chịu chi phí phát hành: Quá trình niêm yết cổ phiếu, trái phiếu phải chi trả chi phí phát hành, chi phí bảo lãnh phát hành.
- Công khai thông tin: Công khai thông tin về cổ đông chiếm tỷ lệ chi phối doanh nghiệp; thông tin về tình hình tài chính, kinh doanh của công ty.
- Áp lực cho Ban giám đốc về kết quả hoạt động ngắn hạn: Do giá chứng khoán nhất là giá cổ phiếu trên thị trường rất nhạy cảm với các thông tin về tình hình hoạt động của công ty nên Ban giám đốc phải cân nhắc giữa lợi ích ngắn hạn và chiến lược phát triển dài của doanh nghiệp.

Riêng đối với hình thức huy động bằng vốn cổ phần, doanh nghiệp không phải thanh toán chi phí lãi vay cũng như trả nợ gốc như hình thức vay nợ. Do vậy, công ty chủ động trong việc sử dụng vốn huy động vào mục tiêu phát triển doanh nghiệp. Tuy nhiên, quyền kiểm soát sẽ bị chi phối do tạo tính thanh khoản, cổ phiếu khi niêm yết trên thị trường chứng khoán sẽ dễ dàng chuyển nhượng ra bên ngoài kết quả cổ đông phải chia sẻ quyền kiểm soát doanh nghiệp.

Đối với hình thức huy động bằng trái phiếu có ưu điểm: chi phí lãi vay ổn định và thấp hơn lợi tức cổ phiếu thường, chi phí bảo lãnh phát hành thấp, không phát sinh quyền quản lý kiểm soát công ty, lãi trái phiếu được hạch toán vào chi phí hoạt động³ để xác định lợi nhuận trước thuế, hình thức đa dạng: có thể phát hành trái phiếu thế chấp, tín chấp, chuyển đổi... Tuy nhiên, huy động bằng trái phiếu vẫn có hạn chế là việc phát hành trái phiếu đồng nghĩa với việc tăng tỷ số nợ ảnh hưởng đến khả năng thanh toán đặc biệt là thanh toán lãi vay, không hấp dẫn các nhà đầu tư mạo hiểm.

1.5.2.4 Quỹ đầu tư mạo hiểm (Venture capital Fund)

Đây là khái niệm khá mới mẻ đối với doanh nghiệp Việt Nam, đặc biệt là DNNV, trong phần này đề cập đến một số vấn đề tổng quát về vốn mạo hiểm.

Vốn mạo hiểm là nguồn tài chính cung cấp cho các công ty tư nhân dưới hình thức vốn cổ phần hoặc các hình thức gần như vốn cổ phần có thời hạn từ 3-5 năm. Tỷ lệ vốn mạo hiểm trong công ty được có thể là thiểu hoặc đa số. Mục tiêu đầu tư là tìm kiếm các khoản thu nhập vốn cao hơn mức trung bình. Khoản thu này trở thành hiện

³ Hạch toán vào chi phí tài chính (tài khoản 635) trước khi xác định thu nhập chịu thuế thu nhập doanh nghiệp.

thực sau khi khoản đầu tư được bán cho một nhà kinh doanh chứng khoán hoặc, bán cho công chúng. Bên cạnh việc cung cấp vốn, các chuyên gia quản lý vốn mạo hiểm còn tư vấn, hướng dẫn các công ty nhận vốn đầu tư bước sang giai đoạn tăng trưởng tiếp theo và chuẩn bị sẵn sàng để công ty được chuyển giao cho các cổ đông khác.

Những tư vấn này là một đặc điểm quan trọng và đặc thù của vốn mạo hiểm. Đặc biệt, các nhà đầu tư có một vị trí trong hội đồng quản trị của công ty nhận vốn đầu tư. Từ vị trí này và các kinh nghiệm thu được từ các công ty khác, các chuyên gia quản lý vốn mạo hiểm có thể tác động tới sự phát triển của các công ty nhận vốn đầu tư. Các công ty quản lý vốn mạo hiểm khác nhau đặt ra các trọng tâm khác nhau về mức độ tham gia. Mức độ tham gia có thể là tối thiểu, thường gắn liền với một số cổ phần nhỏ, hoặc tham gia công việc thường nhật, như đóng vai trò chủ tịch hội đồng quản trị, thường gắn liền với việc nắm giữ đa số cổ phần.

Đối với DNNV thì quỹ đầu tư mạo hiểm là đối tác thích hợp nhất để phát triển. Bởi vì, hầu hết các DNNV đều đang trong giai đoạn khởi sự, thời gian hoạt động ngắn, doanh nghiệp chưa có đủ tài sản thế chấp để có thể vay ngân hàng, uy tín, thương hiệu còn thấp. Đồng thời nếu đi vay doanh nghiệp phải trả một lãi suất cao do rủi ro kinh doanh cao, điều mà doanh nghiệp không muốn trong giai đoạn khởi đầu. Và lại với mức lãi suất cao như vậy, buộc doanh nghiệp phải gánh chịu rủi ro tài chính rất cao, ảnh hưởng đến năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp, giảm mức độ hấp dẫn nhà đầu tư. Do vậy, với mức rủi ro cao của các DNNV sẽ chỉ hấp dẫn các nhà đầu tư mạo hiểm. Thông thường các nhà đầu tư mạo hiểm quan tâm đến thu nhập đạt được là chênh lệch do chuyển nhượng vốn cổ phần sau khi doanh nghiệp đã phát triển.

1.5.2.5 Vốn ưu đãi Nhà nước dành cho khu vực DNNV thông qua các Quỹ hỗ trợ

Vốn ưu đãi nhà nước hỗ trợ phát triển DNNV được tài trợ thông qua các khoản chi vào xây dựng cơ sở hạ tầng, chi đầu tư phát triển giáo dục, khoa học công nghệ, ... để hoàn thiện cơ sở hạ tầng kỹ thuật công nghệ giúp DNNV giảm chi phí đầu tư, chi phí lưu thông, nâng cao nguồn nhân lực, khoa học công nghệ, tăng năng lực cạnh

tranh trước xu thế hội nhập. Tuy nhiên, đề tài chỉ đề cập đến nguồn vốn ưu đãi trung dài hạn của nhà nước tài trợ trực tiếp cho khu vực DNNV thông qua các quỹ hỗ trợ phát triển sau:

Quỹ hỗ trợ phát triển DNNV: Thường nguồn vốn do các tổ chức nước ngoài tài trợ bằng việc cấp tín dụng trung và dài hạn cho ngân hàng. Và ngân hàng sẽ lựa chọn tiêu chí để cho DNNV vay. Việc giải ngân thực hiện 2 lần/năm. Sau khi nhận vốn từ của quỹ, ngân hàng sẽ tính toán một mức doanh phí thấp nhất để tạo ra mức ưu đãi cao nhất cho DN.

Quỹ hỗ trợ xuất khẩu: Nguồn vốn được huy động từ khoản thu chênh lệch giá theo quyết định của Thủ tướng Chính phủ, ngân sách nhà nước, ... Mục đích của quỹ: hỗ trợ toàn bộ hoặc một phần lãi suất vay vốn ngân hàng để mua hàng nông sản xuất khẩu khi giá trên thị trường thế giới giảm không có lợi cho sản xuất trong nước; hỗ trợ tài chính có thời hạn đối với một số mặt hàng xuất khẩu bị lỗ do thiếu sức cạnh tranh hoặc gặp rủi ro do nguyên nhân khách quan; Thưởng về tìm kiếm mở rộng thị trường xuất khẩu. Rõ ràng, đây là kênh hỗ trợ tài chính từ nhà nước đối doanh nghiệp rất cần thiết, đặc biệt là DNNV khi uy tín, sức cạnh tranh về xuất khẩu còn hạn chế, năng lực tài chính, thị trường còn thấp. Tuy nhiên, thủ tục xét duyệt còn rườm rà, công tác hỗ trợ chưa năng động, DNNV thuộc khu vực ngoài quốc doanh chưa mặn mà lắm với quỹ hỗ trợ này.

Quỹ bảo lãnh tín dụng được góp vốn từ ngân sách địa phương, tổ chức tín dụng, doanh nghiệp, hiệp hội ngành nghề, tổ chức, cá nhân trong và ngoài nước. Điều kiện để được vay vốn, doanh nghiệp phải có tài sản thế chấp trị giá 30% vốn vay và Quỹ bảo lãnh vay vốn tín dụng tối đa bằng 80% giá trị chênh lệch giữa vốn vay và tài sản thế chấp. Ưu điểm của quỹ bảo lãnh là ngân hàng được chia sẻ rủi ro, yêu cầu về tài sản thế chấp dễ dàng hơn, khả năng tiếp cận nguồn tín dụng khả quan hơn.

Các dự án hỗ trợ phát triển DNNV từ nguồn vốn tài trợ ở nước ngoài: Bên cạnh việc giải quyết nhu cầu về vốn cho các DNNV có thể tiếp cận các chương trình tín dụng của các tổ chức, chính phủ nước ngoài như thông qua Quỹ phát triển doanh nghiệp nhỏ và vừa của cộng đồng châu Âu (SMEDF), tín dụng hỗ trợ của ngân hàng hợp tác quốc tế Nhật Bản (IBIC), dự án phát triển khu vực Mê Kông (MPFD), hỗ trợ

của công ty tài chính quốc tế (IFC) cũng như dự án tín dụng phát triển nông thôn của ngân hàng thế giới. Trong điều kiện quy mô và khả năng tích lũy của các doanh nghiệp nhỏ và vừa còn hạn chế thì nguồn vốn tín dụng đóng vai trò rất quan trọng tạo điều kiện hỗ trợ để có thể đổi mới trang thiết bị, đầu tư cho công nghệ mới và mở rộng sản xuất. Các chương trình hỗ trợ phát triển của nhà nước đều không hoạt động vì mục tiêu lợi nhuận, hỗ trợ từ nhà nước hay các tổ chức tài trợ nên chi phí lãi vay thấp. Thông thường các quỹ này do ngân sách trung ương hoặc địa phương tài trợ hoặc nguồn từ các tổ chức, chính phủ nước ngoài tài trợ cho DNNV vay với lãi suất ưu đãi hoặc không lãi suất. Tuy nhiên, các doanh nghiệp phải đáp ứng một số điều kiện nhất định theo yêu cầu của mỗi Quỹ và dự án. .

1.6 Hỗ trợ phát triển DNNV ở các nước và bài học kinh nghiệm vận dụng đối với Việt Nam

Do nhận thức được vai trò và những đóng góp quan trọng của các DNNV vào quá trình phát triển kinh tế đất nước, do vậy hầu hết các quốc gia trên thế giới đều có chính sách hỗ trợ phát triển DNNV đặc biệt là hỗ trợ về tài chính. Trong phần này, xin được đề cập đến kinh nghiệm hỗ trợ phát triển DNNV ở một số nước châu Á trong thời gian qua.

1.6.1 Kinh nghiệm hỗ trợ tài chính phát triển DNNV ở một số nước

1.6.1.1 Nhật Bản

Nhật Bản là nền kinh tế lớn thứ hai trên thế giới sau Hoa Kỳ với hàng ngàn tập đoàn kinh tế, công ty đa quốc gia hoạt động trong và ngoài lãnh thổ quốc gia này. Tuy nhiên, khu vực DNNV vẫn có vai trò quan trọng trong nền kinh tế đất nước. Theo số liệu thống kê đến cuối năm 1998, DNNV ở Nhật Bản chiếm đến 99% trong tổng số doanh nghiệp, thu hút 39 triệu lao động chiếm 80% lực lượng lao động làm việc cho các doanh nghiệp. Thu nhập của khu vực kinh tế này chiếm 99.1% tổng thu nhập bán buôn và 99.8% tổng thu nhập bán lẻ. Để tiếp tục hỗ trợ phát triển DNNV Chính phủ đã tập trung vào các biện pháp hỗ trợ sau:

- a. Củng cố và phát triển nguồn cung vốn tài trợ cho DNNV bằng các biện pháp:

Chính phủ cho vay trực tiếp: Chủ yếu là các khoản vay dài hạn không có lãi hoặc lãi suất rất thấp để nâng cao trình độ công nghệ, phương tiện hiện đại phục vụ sản xuất kinh doanh.

Cho vay thông qua các cơ quan hỗ trợ của Chính phủ: các tổ chức tài chính công liên quan đến hỗ trợ phát triển DNNV như: Hội Đồng Tài Chính DNNV, Hội đồng Tài Chính Nhân Dân, Ngân hàng Trung Ương của các Hợp tác xã Thương mại và Công nghiệp.

b. Nâng cao khả năng tiếp cận nguồn vốn tín dụng của DNNV

Vào năm 1958, Hội đồng bảo hiểm tín dụng được thành lập với sự đóng góp từ ngân sách chính phủ có mạng lưới hoạt động an toàn góp phần làm giảm nhẹ rối loạn tín dụng và các vụ phá sản của DNNV.

c. củng cố và phát triển các tổ chức tài chính chuyên doanh của khu vực kinh tế tư nhân để phục vụ cấp vốn cho DNNV.

Kết hợp với các tổ chức tài chính công tổ chức tài chính chuyên doanh này tăng khả năng tiếp cận vốn cho DNNV. Kết quả đã thành lập hơn 862 tổ chức tài chính phục vụ DNNV và hơn 4517 tổ chức tài chính chuyên trách phục vụ trong lĩnh vực nông lâm ngư nghiệp.

Ngoài ra, năm 1980 Chính phủ đã thành lập công ty doanh nghiệp nhỏ Nhật Bản như là cơ quan phụ trách việc thực hiện các chính sách đối với DNNV trên toàn quốc với các hoạt động chủ yếu: Hướng dẫn chỉ đạo các chính sách tài trợ tăng cường khả năng cạnh tranh cho các DNNV thông qua việc thành lập các hội liên doanh, liên kết với các tổ chức khác cũng như việc tăng cường quản lý điều hành doanh nghiệp thông qua việc thành lập khu kinh tế gồm DNNV với các công ty nhà nước tại địa phương.

1.6.1.2 Singapore

Đến cuối thập niên 1980, Singapore đã trở thành điểm đến của nhiều công ty đa quốc gia với trên 600 cơ sở sản xuất lớn, 2800 chi nhánh thương mại dịch vụ. Trong đó, phần lớn các nguồn cung cấp nguyên liệu, phụ tùng, dịch vụ hỗ trợ cho các công ty đa quốc gia có nguồn gốc từ DNNV. Đây cũng là nguyên nhân làm cho khu vực DNNV năng động hơn với kết quả 92% tổ chức kinh doanh tại Singapore là DNNV sử

dụng 495.584 lao động chiếm 48% lực lượng lao động cả nước, đóng góp 21 tỷ USD trong tổng giá trị gia tăng của nền kinh tế chiếm 29%. Triết lý quan trọng của Singapore trong hỗ trợ phát triển DNNV là thông qua các chính sách giúp doanh nghiệp phát triển và nâng cao khả năng cạnh tranh trong phạm vi kinh tế thị trường tự do. Một số chương trình hỗ trợ được thực hiện như sau:

Chương trình nâng cấp công nghiệp địa phương: Đây là chương trình tăng cường mối liên hệ giữa công ty địa phương và các công ty đa quốc gia ở Singapore. Qua chương trình này các DNNV có cơ hội trao đổi trực tiếp với các nhà lãnh đạo của công ty đa quốc gia để hợp tác kinh doanh. Chương trình thực hiện gồm ba giai đoạn: (1) Cải thiện khả năng hoạt động; (2) Giới thiệu nhiều loại sản phẩm ; (3) Phát triển sản phẩm chung với các công ty đa quốc gia.

Viện trợ không hoàn lại để huấn luyện DNNV: Quỹ phát triển kỹ năng Singapore được thành lập để thực hiện nhiều chương trình nhằm khuyến khích huấn luyện người lao động trong các DNNV. Mục tiêu của quỹ nhằm hỗ trợ việc phân tích nhu cầu về kỹ năng, huấn luyện tại nơi làm việc. ... Khoảng 32.000 hãng và 200 nhân viên được hưởng từ quỹ này qua các chương trình huấn luyện nâng cao.

Hình thành nhóm kinh tế trong DNNV: Năm 1992, Chính phủ Singapore bắt đầu xúc tiến hình thành các nhóm kinh tế trong DNNV địa phương nhằm giúp họ tăng sức cạnh tranh và hoạt động hiệu quả hơn. Một trung tâm đã được thành lập để huấn luyện và tư vấn cho việc phát triển chi nhánh, hỗ trợ tài chính cho việc hình thành nhóm.

1.6.1.3 Đà Loan

Đài Loan phải đối mặt với tình trạng thiếu vốn, công nghệ và thừa lao động sau năm 1945. Để khắc phục tình trạng này chính quyền Đài Loan đã tập trung vào việc trợ giúp các cơ sở sản xuất kinh doanh mà chủ yếu là DNNV. Mới đầu là các biện pháp trợ giúp chưa được luật hóa mà chỉ là những giải pháp hỗ trợ rời rạc. Đến thập niên 1990s, Chính quyền đã ban hành hệ thống chính sách hỗ trợ cho các DNNV, ngay lập tức tác động tích cực đến doanh nghiệp này và tạo nên làn sóng phát triển mạnh mẽ cho khu vực này.

Hệ thống chính sách hỗ trợ bao gồm: chính sách hỗ trợ tài chính tín dụng; chính sách hỗ trợ công nghệ; nghiên cứu và phát triển; kiểm soát chất lượng sản phẩm; quản lý đào tạo; hỗ trợ kiểm soát ô nhiễm môi trường; hỗ trợ nghiên cứu phát triển thị trường quốc tế ; hợp tác phát triển, ... Với hệ thống các chính sách này Đài Loan đã thành công trong phát triển DNNV với 40% GNP được đóng góp từ khu vực kinh tế này, tạo ra 60% kinh ngạch xuất khẩu và thu hút 68% lực lượng lao động cả nước. Chính sách hỗ trợ tài chính tín dụng cho DNNV được cụ thể bằng ba nội dung cơ bản sau:

a. Khuyến khích các ngân hàng cho DNNV vay vốn

Theo thống kê đến cuối năm 1997, Đài Loan có 82 ngân hàng cung cấp tín dụng cho DNNV nhưng hầu hết các DNNV không đáp ứng được yêu cầu của ngân hàng như: tài sản thế chấp, phương án kinh doanh, niềm tin, .. Để tháo gỡ các khó khăn này chính quyền Đài Loan đã thực hiện các biện pháp khuyến khích ngân hàng cung cấp tín dụng cho DNNV như :

Điều chỉnh lãi suất; quy định tỷ lệ cung cấp tín dụng cho DNNV tăng lên hàng năm.

Ngân hàng trung ương yêu cầu ngân hàng thương mại phải thành lập phòng tín dụng dành cho DNNV tạo điều kiện cho khu vực doanh nghiệp này tăng khả năng tiếp cận với ngân hàng. Đồng thời, ngân hàng trung ương sử dụng chuyên gia tư vấn cho DNNV về biện pháp củng cố cơ cấu tài chính, tăng khả năng tài trợ cho doanh nghiệp.

Thành lập trung tâm hướng dẫn và hỗ trợ chung cho DNNV nhằm cung cấp tài chính cho doanh nghiệp, phối hợp với các tổ chức tài chính giải quyết khó khăn về cung cấp tín dụng, hỗ trợ đào tạo quản lý tài chính, ... Đồng thời, có các chương trình miễn phí cho các DNNV cải thiện hệ thống kế toán, tăng cường khả năng vạch kế hoạch kinh doanh, cải thiện các biện pháp thu hồi vốn.

b. Thành lập quỹ phát triển DNNV

Đài Loan cho phép thành lập ba quỹ: Quỹ Mỹ-Trung; quỹ phát triển, quỹ phát triển DNNV có chức năng cấp vốn cho khu vực này qua hệ thống ngân hàng. Hàng năm, chính quyền phân bổ ngân sách cho các quỹ phát triển 12 tỷ đô-la Đài Loan và

quỹ có trách nhiệm cung cấp khoản vốn nhất định cho DNNV nào thỏa mãn các điều kiện mà chính quyền đưa ra với mức lãi suất ưu đãi. Lợi nhuận từ các quỹ phát triển này dùng cho chương trình hỗ trợ phát triển DNNV tại các địa phương.

c. Thành lập quỹ bảo lãnh tín dụng

Năm 1974, Đài Loan đã yêu cầu các thể chế tài chính góp vốn cùng chính quyền địa phương thành lập “Quỹ bảo lãnh tín dụng cho DNNV” giúp các DNNV có tiềm năng phát triển nhưng thiếu tài sản thế chấp có thể vay vốn tín dụng ngân hàng với sự bảo lãnh của quỹ này. Quỹ bảo lãnh khoảng 70-80% mức vay nhằm chia sẻ rủi ro với ngân hàng nên họ thấy tin tưởng hơn trong cấp tín dụng cho DNNV. Sự ra đời của quỹ này góp phần tăng khả năng tiếp cận nguồn vốn tín dụng ngân hàng thời ổn định môi trường tài chính cho các doanh nghiệp này.

1.6.2 Bài học kinh nghiệm vận dụng đối với Việt Nam

Qua kinh nghiệm của một số nước đã trình bày ở trên, cho thấy rằng cho dù đối với các nền kinh tế phát triển hay đang phát triển thì vai trò của DNNV vẫn hết sức quan trọng. Chính phủ các nước vẫn quan tâm hỗ trợ khu vực doanh nghiệp này một cách thích đáng. Đối với Việt Nam có thể học hỏi một số kinh nghiệm của các nước đi trước phù hợp với điều kiện cụ thể của đất nước và đặc điểm của DNNV tại Việt Nam. Do vậy, thông qua kinh nghiệm hỗ trợ phát triển DNNV thành công ở một số nước, chúng ta có thể rút ra bài học quý giá như sau:

Vốn là điều kiện tiên quyết để doanh nghiệp mở rộng sản xuất kinh doanh, nâng cao khả năng cạnh tranh trên thị trường. Với đặc điểm của DNNV là khả năng tài chính, uy tín thấp, ngay từ đầu Chính phủ đã thành lập tổ chức hỗ trợ vốn cho DNNV, đặc biệt là vốn tín dụng ngân hàng. Các tổ chức này giúp cho DNNV dễ dàng hơn khi tiếp cận nguồn tín dụng ngân hàng, cũng như nhận được mức lãi suất ưu đãi, giảm chi phí kinh doanh nhằm hoạt động có hiệu quả.

Trong nền kinh tế thị trường, không chỉ có doanh nghiệp lớn mà phải quan tâm phát triển DNNV để khắc phục các khuyết điểm, hỗ trợ doanh nghiệp lớn. Xuất phát từ quan điểm như thế nên các nước trong thời kỳ đầu phát triển kinh tế thị trường vẫn được quan tâm phát triển thích đáng bằng việc thành lập nhiều tổ chức chuyên trách hỗ trợ các DNNV trên nhiều lĩnh vực.

Mặt khác, các DNNV tại các nước cũng dễ bị tổn thương trước các biến động của thị trường. Và chỉ có sự liên kết mới có thể giúp doanh nghiệp khắc phục trước các biến động đó. Vì vậy, ở các nước mối quan hệ giữa các DNNV rất phát triển thông qua các hình thức hiệp hội, nghiệp đoàn, .. Bên cạnh đó, hình thức thầu phụ rất được khuyến khích phát triển giữa công ty lớn và DNNV. Các doanh nghiệp lớn sẽ cho DNNV thầu lại một phần giá trị hợp đồng mà họ trúng thầu đồng thời giúp đỡ về kinh nghiệm, hướng dẫn nâng cao năng lực quản lý, quy trình công nghệ cũng như bảo lãnh giúp DNNV vay vốn ngân hàng,

Một trong những nhân tố quan trọng góp phần vào sự phát triển thành công của DNNV ở các nước là vai trò của Chính phủ. Việc xây dựng các chính sách hỗ trợ cũng như luật hóa các chính sách này được tiến hành từng bước theo từng thời kì và đặc điểm của nền kinh tế. Chính nhờ vào hệ thống pháp luật của các nước này mà DNNV có có nhiều cơ hội tiếp cận nguồn vốn tài trợ và các dịch vụ hỗ trợ về nhân lực, công nghệ, thị trường...

CHƯƠNG II

THỰC TRẠNG VỀ NGUỒN VỐN TRUNG VÀ DÀI HẠN PHÁT TRIỂN DNNV Ở VIỆT NAM HIỆN NAY

3.1 Thực trạng hoạt động của DNNV ở Việt Nam trong thời gian qua

2.4.3 Tình hình hoạt động của DNVV tại Việt Nam từ năm 1995- nay

Ở Việt Nam cùng với chủ trương, chính sách của Đảng và Nhà nước khuyến khích phát triển DNNV trong 10 năm qua, đặc biệt là sự ra đời của Luật doanh nghiệp có hiệu vào tháng 01/2000 đã đánh dấu sự phát triển vượt bậc của kinh tế tư nhân nói chung và DNNV nói riêng trong cơ cấu nền kinh tế quốc gia.

- Giai đoạn từ năm 1995-1999

Kể từ Đại hội Đảng toàn quốc lần 6 (năm 1986), nước ta thực hiện cải cách kinh tế, chuyển sang phát triển nền kinh tế hàng hóa nhiều thành phần, vận hành theo cơ chế thị trường có sự quản lý của Nhà nước. Kết quả tất yếu, thành phần kinh tế tư nhân đã có điều kiện và cơ sở pháp lý để phát triển, đẩy số lượng DNNV mới thành lập tăng nhanh. Trong thời gian này, các Luật công ty, Luật khuyến khích đầu tư trong nước, Luật đầu tư nước ngoài đã góp phần thúc đẩy các thành phần kinh tế phát triển trong đó có khu vực DNNV.

Theo số liệu trên Bảng 2.1 và Hình 2.1 (phụ lục 1) có thể thấy rằng, tốc độ hình thành và phát triển của DNNV là tương đối nhanh, số lượng doanh nghiệp tăng bình quân từ 9-10%/năm. Đây là tín hiệu đáng mừng tạo tiền đề cho sự phát triển những năm tiếp khi quy định thông thoáng hơn, quy định đăng ký kinh doanh đơn giản hơn.

Về cơ cấu ngành nghề: DNNV ở Việt Nam chủ yếu phát triển ở một số ngành nghề yêu cầu nguồn vốn đầu tư tương đối thấp, tỷ suất lợi nhuận cao, khả năng thu hồi vốn nhanh. Theo số liệu của cuộc tổng điều tra 1,9 triệu cơ sở sản xuất-kinh doanh trên lãnh thổ nước ta tại thời điểm 1/7/1995 thì trong số 20.856 DNNV có đến 8.803 doanh nghiệp hoạt động trong lĩnh vực thương nghiệp, sửa chữa chiếm tỷ lệ

42.2%; 7.373 doanh nghiệp hoạt động các ngành công nghiệp chế biến, chiếm 35.3% còn lại là hoạt động trong lĩnh vực: xây dựng, khách sạn nhà hàng, vận tải , ...

Về sự phân bố theo khu vực địa lý: Hầu hết các DNNV trong giai đoạn này tập trung chủ yếu ở khu vực có điều kiện thuận lợi về tự nhiên, cơ sở hạ tầng như: đồng bằng sông Hồng, đồng bằng sông Cửu Long, miền Đông Nam Bộ và phân bố rải rác ở các vùng núi cao, trung du, tây nguyên. Đặc biệt khu vực miền Nam là nơi tập trung các DNNV nhiều nhất, chiếm 55% tổng số DNNV trong cả nước.

- Giai đoạn từ năm 2000- nay

Sau khi Luật doanh nghiệp có hiệu lực vào tháng 01/2000, thủ tục đăng ký kinh doanh đã đơn giản hóa, các quy định ràng buộc về vốn pháp định chỉ áp dụng đối với một số ngành nghề, Chính phủ cụ thể hóa chính sách khuyến khích phát triển kinh tế, do vậy số lượng DNNV đã có mức tăng trưởng vượt bậc. Nếu xét về tiêu chí vốn, doanh nghiệp có vốn đầu tư dưới 10 tỷ VNĐ được phân loại là DNNV thì năm 2000 cả nước có 36.305 DNNV chiếm tỷ lệ 81.97% trong tổng số 44.288 doanh nghiệp của cả nước. Số DNNV hoạt động trong các ngành kinh tế tính đến 31/12/2003 là 61.977 doanh nghiệp chiếm 86.06% số lượng doanh nghiệp cả nước, so với năm 2000 tăng bình quân 25%/năm trong đó: khu vực DNNN có giảm 15.36%/năm; khu vực ngoài nhà nước tăng 26.38%/năm; khu vực có vốn đầu tư nước ngoài tăng 32.53%/năm. Như vậy phần lớn doanh nghiệp mới thành lập theo Luật doanh nghiệp là DNNV và số lượng tăng chủ yếu ở khu vực ngoài quốc doanh.

Về cơ cấu ngành nghề: Trong giai đoạn này, DNNV vẫn tập trung vào các ngành nghề có thời gian thu hồi vốn nhanh, tỷ suất lợi nhuận cao. Theo bảng 2.3 (phụ lục 1), đến cuối năm 2003 DNNV hoạt động trong lĩnh vực thương nghiệp, sửa chữa vẫn chiếm tỷ trọng cao, kể đến là lĩnh vực công nghiệp chế biến. Đặc biệt, ngành nghề các hoạt động liên quan đến kinh doanh tài sản dịch vụ tư vấn đã phát triển mạnh chiếm tỷ trọng 6.05% tổng số DNNV so với 2.1% vào năm 1995, xây dựng chiếm tỷ trọng 13.21% so với 9.7% vào năm 1995.

2.4.4 Về cơ cấu nguồn vốn

Xét về số lượng, DNNV chiếm đến hơn 95% số lượng doanh nghiệp cả nước, thu hút một lượng lớn lao động vào làm việc, nhưng tổng nguồn vốn của DNNV chỉ đạt 524,537 tỷ đồng (đến 31/12/2003), chiếm tỷ trọng 30.42% tổng nguồn vốn kinh doanh của tổng số doanh nghiệp cả nước (xem bảng 2.4- phụ lục 1).

Theo khảo sát của các tổ chức quốc tế và Phòng thương mại và công nghiệp Việt Nam thì vấn đề quan tâm hàng đầu của DNNV ở nước ta là vốn (80%), có đến hơn 50% số doanh nghiệp thiếu vốn kinh doanh so với nhu cầu thực tế. Để có thể tận các cơ hội mở rộng sản xuất kinh doanh và phát triển thành công trên thị trường đòi hỏi doanh nghiệp phải tiếp cận được các nguồn tài chính đáng tin cậy. Tuy nhiên, theo Bảng 2.5 về cơ cấu nguồn vốn của doanh nghiệp thì doanh nghiệp Việt Nam nói chung và DNNV nói riêng gặp không ít khó khăn do các nguyên nhân sau: không có tài sản thế chấp, không có sự bảo lãnh của các tổ chức đại diện, thủ tục vay vốn rườm rà, phương pháp định giá tài sản thế chấp của ngân hàng chưa phù hợp với giá thị trường, thẩm định hồ sơ vay vốn chưa khách quan. Bên cạnh đó, bản thân doanh nghiệp chưa đưa ra phương án kinh doanh hiệu quả có khả năng thuyết phục các ngân hàng, chưa có chiến lược kinh doanh mà chủ yếu là các kế hoạch kinh doanh ngắn hạn.

Để đáp ứng nhu cầu vốn kinh doanh, DNNV chủ yếu sử dụng nguồn lợi nhuận tích lũy sau đó là tiếp cận các nguồn vốn phi chính thức như vay mượn từ người thân, bạn bè và thường các nguồn vốn vay từ các nguồn phi chính thức với lãi suất cao hơn nhiều so với lãi suất chính thức tạo gánh nặng về chi phí cho doanh nghiệp. Riêng đối với DNTN (mà 99.6% là DNNV), mặc dù đã được cải thiện trong thời gian qua nhưng khả năng vay vốn rất thấp (nợ phải trả chiếm 37.44% tổng nguồn vốn).

Nếu xét về quy mô vốn trung bình trên mỗi doanh nghiệp trong các loại hình doanh nghiệp giai đoạn 2000-2003 là 24 tỷ đồng giảm 2 tỷ so với năm 2000. Tiến trình cổ phần hóa DNNN đã làm tăng vốn bình quân của công ty cổ phần có vốn nhà nước và loại hình công ty cổ phần không có vốn nhà nước tăng lên về số lượng có quy mô vốn nhỏ đã làm giảm vốn bình quân của loại hình này còn 15 tỷ đồng vào năm 2003 (xem Bảng 2.5-phụ lục 1). Từ đó, có thể thấy rằng, đối với khu vực ngoài nhà

nước thì loại hình công ty TNHH và công ty cổ phần đang tăng nhanh về số lượng nhưng quy mô vốn còn hạn chế.

2.4.5 Về trình độ công nghệ và thiết bị

Phần lớn các doanh nghiệp nước ta đang sử dụng công nghệ tụt hậu so với mức trung bình của thế giới 3-4 thế hệ, 80-90% là công nghệ nhập ngoại⁴. Có khoảng 76% máy móc, dây chuyền công nghệ nhập thuộc thế hệ 1950-60; 75% số thiết bị đã hết khấu hao, 50% là đồ tân trang, nhiều máy móc hoạt động cầm chừng hiệu suất kém⁵. Rất nhiều DNNV ngoài quốc doanh đang sử dụng máy móc, thiết bị do một số doanh nghiệp đã thải bỏ. Theo điều tra mẫu của 251 doanh nghiệp thuộc các thành phần kinh tế địa bàn TP.HCM, bình quân dây chuyền máy móc thiết bị đã được sử dụng trên 11 năm thể hiện qua Bảng 2.6 (phụ lục 1) sau đây:

Bên cạnh tình trạng lạc hậu về công nghệ và thiết bị là sự hạn chế về tỷ lệ đổi mới công nghệ, theo đánh giá của Bộ Khoa Học và Công Nghệ thì năng lực đổi mới công nghệ là loại năng lực yếu nhất của các doanh nghiệp. Nguyên nhân làm hạn chế khả năng đổi mới công nghệ của DNNV tại Việt Nam do: Nguồn tài chính bị hạn chế, nhất là nguồn vốn chủ sở hữu rất thấp so với các doanh nghiệp khác; Nguồn cung tín dụng dành cho đổi mới thiết bị, công nghệ còn ít về số lượng và cả cơ hội tiếp cận tài trợ; Thiếu thông tin về thị trường công nghệ trong nước và quốc tế, điều này có thể dẫn đến tình trạng đầu tư công nghệ không phù hợp, khai thác không hiệu quả, .. gây lãng phí đầu tư; Các chính sách, thủ tục liên quan đến việc chuyển giao công nghệ, thiết bị từ nước ngoài vào vẫn còn khá nhiều khê, phức tạp làm hạn chế khả năng tiếp cận công nghệ tiên tiến; Nhà nước vẫn chưa có sự hỗ trợ mạnh mẽ giúp DNNV nâng cao trình độ công nghệ nhằm tăng cường khả năng cạnh tranh của doanh nghiệp trên thị trường; Tình trạng hàng nhập lậu từ nước ngoài và sao chép công nghệ đã làm giảm kỳ vọng đầu tư vào thị trường công nghệ.

Công nghệ lạc hậu đặt DNNV đứng trước những thách thức của quá trình hội nhập khu vực và quốc tế đang diễn ra. Năng suất lao động thấp, tiêu hao nhiều

⁴ Theo báo cáo của Bộ Kế Hoạch Đầu Tư và UNID, 1999

⁵ Theo điều tra của Bộ Khoa học và Công nghệ

2.4.6 Về phát triển thị trường

Theo đánh giá của Diễn đàn Kinh tế Thế giới (WEF), năng lực cạnh tranh của hàng hóa Việt Nam năm 1997 đứng vị trí 49/53, năm 1998 tăng 10 bậc nhưng năm 2001 thị thụt lùi ở vị trí 62/75 quốc gia được xếp hạng. Mặc dù giá nhân công rẻ nhưng trình độ tay nghề thấp, năng suất lao động thấp, trình độ quản lý kém gây lãng phí về tài lực cộng với nguồn nguyên vật liệu trong nước không đủ tiêu chuẩn sản xuất phải nhập khẩu đã đẩy chi phí sản xuất tăng cao. Hơn nữa, công tác nghiên cứu nâng cao chất lượng sản phẩm chưa được quan tâm nhiều một phần do nguồn tài chính của DNNV còn hạn hẹp đã đẩy hàng hóa Việt Nam “tụt hậu” so với các nước trong khu vực. Trong vài năm trở lại đây, công tác nghiên cứu, tiếp cận thị trường của hàng hóa Việt Nam đã có những bước tiến triển, tạo được thương hiệu, uy tín nhưng đối với việc xúc tiến thương mại, tiếp cận thị trường quốc tế, nhất đối với các thị trường mới vẫn còn đơn lẻ, chưa liên kết chặt chẽ tạo kênh thông tin nhằm khai thác hiệu quả, thông tin về thị trường đối với các DNNV còn quá yếu kém thậm chí bỏ qua nhiều cơ hội kinh doanh. Thực tế, một số mặt hàng chất lượng hàng hóa Việt Nam không thua kém gì các nước trong khu vực như Thái Lan, Malaysia, ... nhưng mẫu mã, bao bì cùng với công tác xúc tiến thương mại, tìm hiểu thị hiếu nhu cầu thị trường thì hàng hoá Việt Nam “đối thủ” trên thương trường quốc tế. Nhà nước đã có sự hỗ trợ về thị trường với việc thành lập các cơ quan chuyên trách hỗ trợ DNNV như Cục quản lý DNNV trực thuộc Bộ Kế hoạch và Đầu tư⁶, Cục xúc tiến thương mại thuộc Bộ Thương Mại, ... tuy nhiên các cơ quan này vẫn còn mang nặng tính hành chính, chưa đủ năng động để phát huy hết năng lực. Bên cạnh đó, số lượng các trung tâm tư vấn, dịch vụ phát triển kinh doanh chưa đủ, phát triển phân tán, thiếu đồng bộ để hoạt động hiệu quả.

⁶ Theo Quyết định 504/QĐ-BKH ngày 29/07/2003 của Bộ Trưởng Bộ Kế hoạch và Đầu tư.

Hiện tại thị trường trong nước, tình trạng hàng nhập lậu, hàng nhái, hàng giả với giá rẻ tràn lan trên thị trường đã tác động trực tiếp đến các DNNV vì họ không đủ năng lực tài chính để hạ giá thành nhằm cạnh tranh dành lại thị trường. Đồng thời, với tình trạng độc quyền ở một số ngành như: điện, nước, viễn thông, hàng không, ... đã làm cho DNNV mất lợi thế cạnh tranh.

2.4.7 Về mặt bằng kinh doanh

Sau khi Luật đất đai có hiệu lực vào năm 2003, trong năm 2004 công tác quản lý đất đai đã được cải tiến và phân cấp cụ thể hơn, cụ thể Chính phủ đã ban hành 5 Nghị định quy định chi tiết chi tiết thi hành Luật đất đai liên quan đến việc thi hành, xử phạt vi phạm hành chính trong lĩnh vực đất đai, phương pháp xác định giá đất và khung giá các loại đất, ... đã tạo điều kiện thuận lợi hơn cho doanh nghiệp trong việc tiếp cận các đất đai, mặt bằng sản xuất kinh doanh.

Tuy nhiên, hầu hết DNNV đều thiếu đất làm mặt bằng kinh doanh, để thành lập cơ sở mới hoặc mở rộng cơ sở kinh doanh, đặc biệt là khu vực ngoài quốc doanh. Theo điều tra 76-79% DNNV⁷ không có đất để làm mặt bằng tổ chức sản xuất kinh doanh. Nơi sản xuất chật hẹp, bất tiện do đa số tận dụng tất cả các mặt bằng hiện có từ nhà kho, sân vườn, hoặc đi thuê mặt bằng, ... Theo báo cáo của Diễn đàn doanh nghiệp ngày 15/10/2004, mới có 8% doanh nghiệp thuộc khu vực kinh tế tư nhân thuê đất tại các KCN. Như thế, cho thấy nhu cầu về mặt bằng sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp rất lớn. Hơn nữa, thời gian để giải quyết cho thuê đất của một dự án cho doanh nghiệp thường kéo dài từ 1 đến 3 năm thậm chí là 5 năm. Thủ tục hành chính rườm rà, phức tạp dễ phát sinh tiêu cực, tăng chi phí thành lập doanh nghiệp, bỏ lỡ cơ hội kinh doanh làm nản lòng các nhà đầu tư. Mức độ khó khăn về mặt bằng sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp được thể hiện thông qua Bảng 2.7 (phụ lục 1):

2.4.8 Về cơ cấu và trình độ nguồn nhân lực

Về cơ cấu lao động: Nếu xét về mặt số lượng thì các DNNV đã thu hút một lượng lớn lao động mặc dù quy mô mỗi doanh nghiệp còn khá nhỏ. Đến thời điểm

⁷ Trích Đổi mới và phát triển KTTN Việt Nam thực trạng và giải pháp, Lê Khắc Triết, trang 55-56

01/01/2003 mỗi doanh nghiệp có bình quân 74 lao động làm việc, riêng khu vực kinh tế tư nhân thì bình quân chỉ có 31 lao động/doanh nghiệp⁸. Theo công bố của Tổng cục thống kê về kết quả điều tra doanh nghiệp đến cuối năm 2002 cho thấy: Khu vực DNNN (DNNV chiếm 32.87%) thu hút 2.2 triệu lao động, tỷ lệ tăng bình quân 4.15%/năm tức chỉ tăng 172.000 lao động so với năm 2000; khu vực DN ngoài quốc doanh (DNNV chiếm 93.73%) thu hút 1.7 triệu lao động, tăng bình quân 28%/năm, sau 2 năm tăng gần 666.000 lao động; khu vực có vốn ĐTNN (DNNV chiếm 25.59%) thu hút 691.000 lao động, tăng bình quân 30.2%/năm, sau 2 năm tăng 284.000 lao động. Quy mô sử dụng lao động trong năm 2002 được thể hiện qua Bảng 2.8 (phụ lục 1) như sau:

Tuy nhiên, hiệu quả về kinh tế của DNNV không cao do năng suất lao động bị hạn chế mà một phần nguyên nhân bắt nguồn từ trình độ tay nghề, chuyên môn của lao động còn thấp, hạn chế khả năng tiếp cận công nghệ mới. Theo kết quả điều tra của Sở Khoa học và Công nghệ TP.HCM thì tại 1.000 doanh nghiệp ở TP.HCM thiếu 27% chuyên gia, 32% công nhân kỹ thuật lành nghề và thừa 17% lao động phổ thông. Đội ngũ công nhân ở các DNNV có trình độ văn hoá thấp, 74,8% công nhân chưa qua PTTH, 48% chủ DN chưa có bằng cấp. Khu vực DNVVN ngoài quốc doanh chỉ có 5,3% tốt nghiệp đại học, 0,78% được đào tạo qua các trường dạy nghề chính quy.

2.5 Cơ hội và thách thức đối với DNNV tại Việt Nam trước xu thế hội nhập hiện nay

2.5.1 Cơ hội

- Vị trí, vai trò của DNNV đã được khẳng định trong cơ cấu nền kinh tế nước ta.

Các chủ trương, chính sách hỗ trợ phát triển DNNV đã được cụ thể hóa bằng các văn bản hướng dẫn như ban hành Nghị định 90/2001 ngày 2001 về hỗ trợ phát triển DNNV; ban hành Luật doanh nghiệp có hiệu lực từ tháng 01/2000 đã đơn giản hóa thủ tục đăng ký kinh doanh, thành lập doanh nghiệp. Đây là yếu tố cơ bản tạo môi trường tâm lý xã hội thuận lợi cho DNNV, đặc biệt là khu vực kinh tế tư nhân phát

⁸ Theo số liệu của tác giả Lê Khắc Triết, *Đổi mới và phát triển kinh tế tư nhân Việt Nam: Thực trạng và giải pháp*, NXB Lao Động.

triển nhanh và mạnh trong tương lai. Sau 4 năm thực hiện Luật doanh nghiệp Thủ tướng chính phủ đã chỉ thị⁹ cho tất cả các bộ, ngành, địa phương rà soát những vướng mắc, khó khăn, thủ tục phiền hà kịp thời tháo gỡ, hỗ trợ cho DNNV phát triển.

- Việt Nam hội nhập ngày càng sâu hơn vào nền kinh tế khu vực và thế giới.

Với tiến trình Việt Nam tham gia vào các khu vực tự do thương mại như: AFTA, APEC, hiệp định thương mại Việt-Mỹ, Việt-Nhật, Việt Trung, ... và sắp tới là Tổ chức Thương mại thế giới (WTO) điều này có nghĩa là vấn đề bảo hộ sản xuất trong nước sẽ giảm đi, vấn đề độc quyền ngày càng thu hẹp, thị trường mở rộng cho hầu hết các thành phần kinh tế được tham gia. Đồng thời, cùng với xu thế này hệ thống pháp luật về kinh doanh phải hoàn thiện để phù hợp với thông lệ quốc tế và thực tiễn, cụ thể hàng loạt các luật mới ra đời để điều chỉnh quan hệ kinh tế trong thị trường như: Luật cạnh tranh, luật thương mại sửa đổi, luật dân sự sửa đổi có hiệu lực từ tháng 01/2006, luật Doanh nghiệp chung và Luật đầu tư chung đang trong quá trình soạn thảo để tạo ra sự bình đẳng trong kinh doanh giữa các thành phần kinh tế. Hệ quả tất yếu, môi trường kinh doanh được cải thiện, môi trường pháp lý chặt chẽ hơn buộc doanh nghiệp phải hoàn thiện chính mình để nâng cao khả năng cạnh tranh, tăng hiệu quả kinh doanh.

- Tăng trưởng kinh tế cao, thị trường càng mở rộng

Trong những năm qua kinh tế Việt Nam tăng trưởng khá cao, mức tăng GDP bình quân hơn 7%/năm, đạt mức cao nhất trong khu vực Châu Á chỉ sau Trung Quốc, đây là dấu hiệu cho thấy nền kinh tế phát triển, thị trường được mở rộng. Theo AT Kearney, một trong những công ty tư vấn quản lý lớn nhất thế giới dùng chỉ số phát triển bán lẻ toàn cầu (GRDI) đã xếp hạng Việt Nam là một trong 10 thị trường bán lẻ phát triển nhanh nhất thế giới và nằm trong số 30 thị trường bán lẻ đang trỗi dậy trên toàn cầu trong năm 2005. Đây là dấu hiệu tốt để thu hút nguồn vốn từ ngoài nước như: FDI, FPI, ODA, ... và cả các nguồn vốn nhân rỗi trong nước giúp doanh nghiệp tiếp cận nguồn tài chính dễ dàng hơn.

⁹ Chỉ thị 27/2003/CT-TTg ngày 11/12/2003 của Thủ tướng chính phủ về việc tiếp tục đẩy mạnh thực hiện Luật doanh nghiệp, khuyến khích phát triển DNNV.

2.5.2 Thách thức

- DNNV tăng trưởng nhanh về số lượng nhưng chất lượng chưa tương xứng.

DNNV tăng trưởng nhanh về số lượng nhưng quy mô còn quá nhỏ, đa số doanh nghiệp quan tâm đến vấn đề đầu tư kinh doanh trong ngắn hạn, chưa quan tâm đến chiến lược đầu tư dài hạn. Vấn đề quản lý, điều hành doanh nghiệp với quy mô nhỏ, mang tính chất gia đình, chưa tiếp cận được trình độ quản lý hiện đại. Các chính sách hỗ trợ cho DNNV tiếp cận nguồn lực tài chính, đặc biệt là nguồn vốn trung và dài hạn vẫn còn nhiều khó khăn do hạn chế về nguồn cung và cả các rào cản về thủ tục hành chính.

- Chi phí đầu vào cao, trình độ công nghệ yếu kém

Cộng đồng doanh nhân trong và ngoài nước cho rằng trình độ công nghệ, hệ thống hạ tầng yếu kém, chi phí sản xuất đầu vào cao đang ảnh hưởng trực tiếp đến khả năng cạnh tranh, nâng cao năng suất, hạ giá thành, đặc biệt đối với DNNV. Các chi phí đầu vào như: chi phí vận tải, chi phí thuê văn phòng, chi phí viễn thông quốc tế đang còn ở mức cao. Bảng 2.9 ở phụ lục 1 cho thấy Việt Nam có chi phí cao nhất so với các đối thủ cạnh tranh trong khu vực.

2.6 Thực trạng về nguồn vốn trung và dài hạn cho các DNNV hiện nay

2.6.1 Nhu cầu vốn của DNNV

Hiện nay DNNV chiếm khoảng 90% tổng số doanh nghiệp cả nước song vốn đầu tư chỉ chiếm hơn 30% tổng nguồn vốn đầu tư của cả nước. Quy mô vốn của doanh nghiệp còn quá thấp, riêng các DNNV thì có đến 70% doanh nghiệp có quy mô cực nhỏ, rất hạn chế về vốn kinh doanh. Do vậy, vốn là nhu cầu quan trọng nhất đối với việc triển khai chiến lược phát triển kinh doanh của doanh nghiệp. Hơn nữa, theo Phòng thương mại và công nghiệp Việt Nam khi khảo sát nhu cầu cũng như những khó khăn mà chủ doanh nghiệp quan tâm thì có đến 80% doanh nghiệp được khảo sát nêu ra vốn là nhu cầu bức bách hàng đầu. Tuy nhiên, vay vốn từ nguồn tín dụng ngân hàng chỉ đáp ứng được 30% nhu cầu, phần còn lại các DNNV tìm từ các nguồn vốn

phi chính thức với lãi suất cao. Điển hình là nhu cầu vốn của khu vực DNNN thể hiện khá rõ qua bảng 2.10 (phụ lục 1)

Mục đích nhu cầu sử dụng vốn của doanh nghiệp chủ yếu là mở rộng sản xuất kinh doanh (chiếm 91%)¹⁰, đây là điều kiện cần cho việc phát triển doanh nghiệp theo chiều sâu, hướng tới chiến lược kinh doanh dài hạn và góp phần tăng trưởng kinh tế ổn định, bền vững.

Đối với DNNV thuộc khu vực ngoài quốc doanh thì nhu cầu vốn càng cấp bách hơn do không có sự cấp vốn trực tiếp từ NSNN mà chỉ có thể nhận được sự hỗ trợ bằng các hình thức khác, hoặc tự tìm nguồn nhưng rất ít và khó khăn bội phần. Đồng thời trước xu hướng tăng nhanh về số lượng doanh nghiệp trong tương lai khi những khó khăn về quá trình thành lập mới doanh nghiệp được tháo gỡ, xu thế hội nhập kinh tế đòi hỏi phải nâng cao năng lực cạnh tranh, tạo tiềm lực tài chính để phát triển bền vững, tăng trưởng ổn định thì nhu cầu về vốn của doanh nghiệp càng trở nên cấp thiết hơn, đặc biệt là nhu cầu vốn trung và dài hạn cho phát triển.

Theo kết quả điều tra của chương trình phát triển dự án sông Mekông (MPDF), có đến 69,5% DN nhỏ và 47% doanh nghiệp vừa ở Việt Nam gặp phải khó khăn đầu tiên về vốn; 53% số giám đốc doanh nghiệp xác định không tìm được vốn đầu tư là khó khăn hàng đầu.

Đối với doanh nghiệp ngoài quốc doanh, cơ cấu vốn của họ chủ yếu dựa vào nội lực, bước khởi nghiệp, mở rộng hoạt động sản xuất kinh doanh chủ yếu bằng vốn tự có và các nguồn tín dụng phi chính thức như vay mượn của bạn bè, người thân, ... Số doanh nghiệp tiếp cận với nguồn tín dụng chính thức không nhiều ảnh hưởng đến sự phát triển của doanh nghiệp ngoài quốc doanh (trong đó đa số doanh nghiệp ngoài quốc doanh là DNNV)¹¹

2.6.2 Nguồn vốn tín dụng ngân hàng

2.6.2.1 *Thực trạng về nguồn vốn tín dụng trung và dài hạn của hệ thống ngân hàng thương mại tại Việt Nam*

¹⁰ Theo kết quả khảo sát nhu cầu vốn của doanh nghiệp do công ty MTC-ECO thực hiện năm 1996

¹¹ Kết quả điều tra 452 doanh nghiệp ngoài quốc doanh do CIEM tiến hành

Với xuất phát điểm là nền kinh tế Việt Nam kém phát triển, quy mô sản xuất kinh doanh nhỏ bé, đa số doanh nghiệp là quy mô vừa và nhỏ, sự lựa chọn trong tiếp cận nguồn tài chính cho đầu tư phát triển doanh nghiệp rất ít thì tín dụng ngân hàng là kênh huy động vốn quan trọng trong việc phát triển doanh nghiệp nói chung đặc biệt là DNNV. Mặt khác, cùng với nhu cầu thị trường tín dụng và tốc độ phát triển của nền kinh tế, đặc biệt là việc phát triển nhanh của khu vực kinh tế tư nhân, hệ thống ngân hàng thương mại mở rộng cả quy mô và thị trường, hầu hết các ngân hàng đều hoạt động theo mô hình ngân hàng đa năng thực hiện cả chức năng bán buôn và bán lẻ. Mức vốn huy động hiện nay tăng hơn 20 lần so với năm 1990, cơ cấu huy động vốn được đa dạng hóa thông qua các hình thức huy động như tiết kiệm, phát hành kỳ phiếu trái phiếu, chứng chỉ tiền gửi, tiền gửi thanh toán ...

Mức vốn huy động so với tỷ lệ GDP tăng dần qua các năm, 42.55% năm 2001, 47.68% năm 2002 và chiếm 54.09% năm 2003. Qua đó cho thấy, ngân hàng thương mại vẫn giữ vai trò chủ đạo, chi phối thị trường vốn, tiền tệ của Việt Nam trong bối cảnh thị trường chứng khoán chưa thể đảm trách vai trò quan trọng này. Bảng 2.12 và hình 2.3 thể hiện nguồn vốn huy động của ngân hàng thương mại tăng nhanh qua các năm để đáp ứng nhu cầu tăng trưởng của thị trường tín dụng ngày càng tăng.

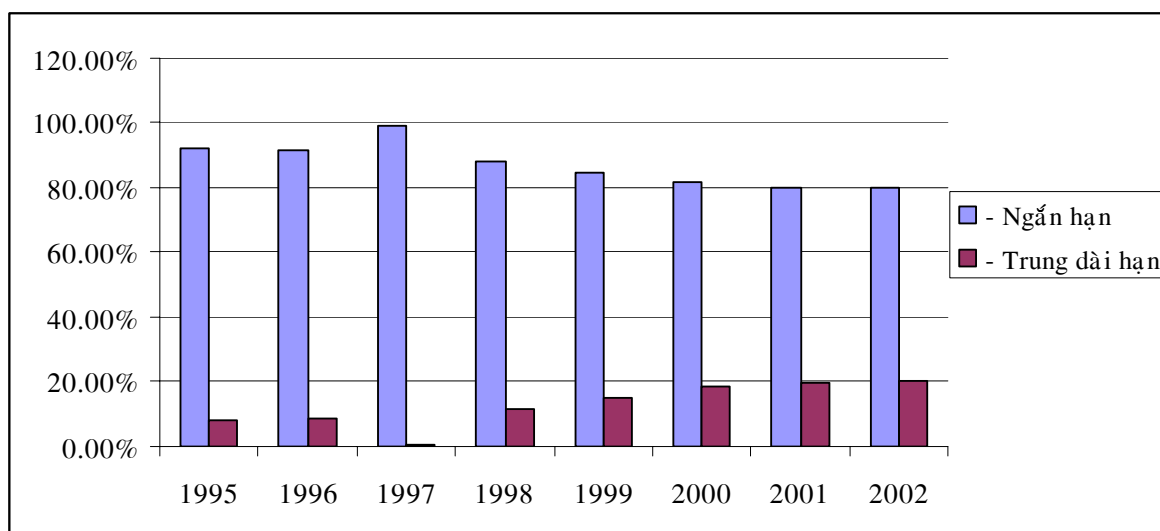
Bảng 2.12 Nguồn vốn huy động của ngân hàng thương mại

Đơn vị tính: tỷ đồng

Năm	Loại hình ngân hàng			Tổng Cộng	Mức tăng trưởng
	Thương mại NN	TMCP	Liên doanh-nước ngoài		
2000	143,640	34,020	11,340	189,000	100.00%
2001	170,940	47,355	12,705	231,000	122.22%
2002	218,950	52,200	18,850	290,000	125.54%
2003	241,394	42,876	36,388	320,658	110.57%
2004	287,600	52,300	44,800	384,700	119.97%

Nguồn: Báo cáo thường niên của các Ngân hàng

Hình 2.3 Tỷ trọng huy động tín dụng ngân hàng theo thời hạn (1995-2002)



Nguồn: Ngân hàng nhà nước Việt Nam

Về hoạt động cho vay, dư nợ tín dụng của hệ thống ngân hàng tăng trưởng khá mạnh đạt mức 668.250 tỷ đồng vào năm 2004, tỷ trọng dư nợ tín dụng trung dài hạn trong thời kì 1995-2002 tăng khá nhanh đạt 40% vào năm 2002 (xem Bảng 2.13 và hình 2.4).

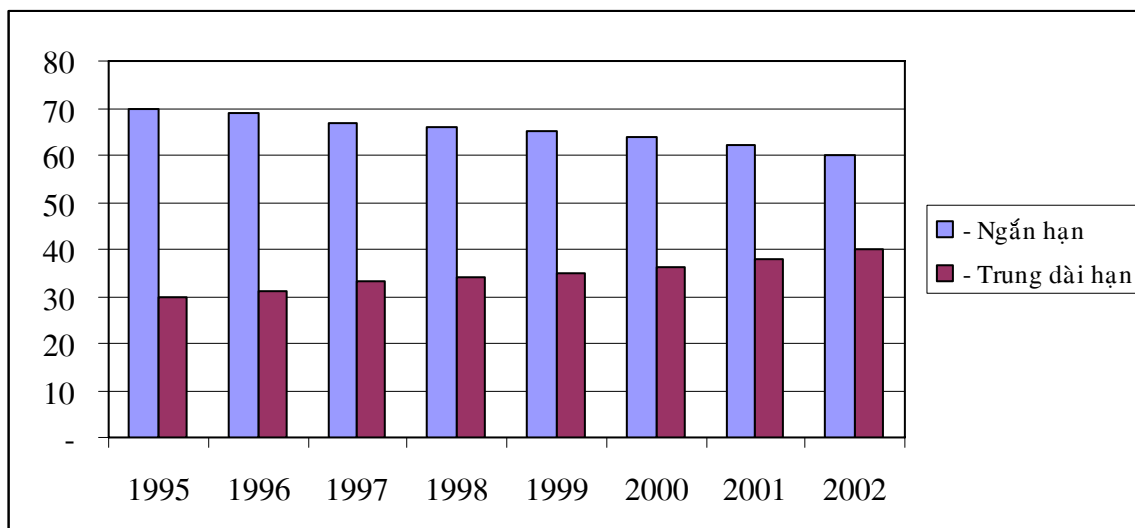
Bảng 2.13: Tăng trưởng dư nợ của hệ thống NHTM Việt Nam

Đơn vị tính : tỷ đồng

Năm	Loại hình ngân hàng			Tổng Cộng	Mức tăng trưởng
	Thương mại NN	TMCP	Liên doanh-nước ngoài		
2000	123,840	18,920	29,240	172,000	100.00%
2001	156,950	27,950	30,100	215,000	125.00%
2002	206,535	40,745	33,720	281,000	130.70%
2003	296,733	222,355	39,234	558,322	198.69%
2004	369,800	269,050	49,400	688,250	123.27%

Nguồn: Báo cáo thường niên của các Ngân hàng

Hình 2.4 Tỷ trọng dư nợ tín dụng ngân hàng Việt Nam theo thời hạn (1995-2002)



Nguồn: Ngân hàng nhà nước Việt Nam

Riêng tại TP.HCM, về cơ cấu thì huy động vốn bằng tiền VNĐ vẫn chiếm tỷ trọng lớn và mức tăng trưởng cao hơn so với huy động bằng ngoại tệ và chủ yếu thông qua hình thức tiết kiệm dân cư và tiền gửi thanh toán. Về thời hạn huy động thì vốn huy động ngắn hạn vẫn chiếm tỷ trọng chi phối trên 79% trong khi nguồn vốn trung và dài hạn chỉ chiếm 21% trong tổng nguồn vốn huy động được, tăng 2% so với năm 2003. Tình hình huy động vốn tín dụng thể hiện qua bảng 2.14, riêng năm 2004 đạt 150.337 tỷ đồng tăng 31.2% so với năm trước.

Bên cạnh vốn huy động từ các nguồn khác nhau, trước yêu cầu vốn tài trợ cho quá trình phát triển kinh tế các ngân hàng tiếp tục tăng vốn điều lệ. Đến nay có 6 ngân hàng thương mại cổ phần có vốn trên 300 tỷ đồng, trong đó có 02 ngân hàng có vốn trên 500 tỷ đồng, còn lại hầu hết các ngân hàng đều đạt mức vốn điều lệ theo quy định của Chính phủ. Vào đầu năm 2005, ngân hàng nhà nước đã cho phép tăng vốn điều lệ từ vốn góp của cổ đông nước ngoài ở một số NHTMCP cụ thể: ngân hàng TMCP Á Châu (ACB) bán 10% số cổ phần cho ngân hàng Standard Chartered Bank; Ngân hàng TMCP Sài Gòn Thương Tín bán 10% cho ngân hàng ANZ. Một số ngân hàng thương mại nhà nước đang trong tiến trình cổ phần hóa như ngân hàng Ngoại thương, ngân hàng Phát triển nhà ĐBSCL, ...Gắn liền với việc tăng vốn điều lệ là mạng lưới hoạt động của ngân hàng ngày càng mở rộng với việc thành lập hàng loạt các chi nhánh cấp hai, phòng giao dịch. Đây được xem là giải pháp nhằm lành mạnh

hóa hoạt động ngân hàng, tăng khả năng tài chính, đẩy mạnh tiếp cận đối tượng khách hàng tiềm năng, nhất là các DNNV.

Bảng 2.14 Hoạt động huy động vốn tín dụng tại TP.HCM (2000-2004)

DVT: tỷ đồng

Chỉ tiêu	2000	2001	2002	2003	2004	% so sánh năm sau so với năm trước			
						2001/00	2002/01	2003/02	2004/03
1. Theo hình thái giá trị									
- Bằng VND	31,135	37,952	52,835	77,572	101,480	121.89	139.22	146.82	130.82
- Bằng ngoại tệ	25,068	27,764	33,161	37,000	48,857	110.75	119.44	111.58	132.05
2. Theo thời hạn nợ									
- Ngắn hạn	46,234	52,466	68,898	21,583	31,528	113.48	131.32	31.33	146.08
- Trung dài hạn	9,969	13,250	17,098	92,989	118,809	132.91	129.04	543.86	127.77
Tổng cộng	56,203	65,716	85,996	114,572	150,337	116.93	130.86	133.23	131.22

Nguồn: Ngân hàng Nhà nước TP.HCM

Về hoạt động cho vay tiếp tục tăng trưởng với tốc độ cao, năm 2004 đạt 136.624 tỷ đồng tăng 84.431 tỷ đồng với tỷ lệ 161.77% so với năm 2000. Nếu xét theo thành phần kinh tế thì dư nợ tín dụng của khu vực doanh nghiệp ngoài quốc doanh (đa số là DNNV) đã có tốc độ tăng trưởng đáng kể đạt 35.146 tỷ đồng (30/06/2004) tăng 28.722 tỷ đồng với tỷ lệ 447.10% so với năm 1996; nếu so với năm 2000 (sau khi luật doanh nghiệp ra đời) thì tăng 23.871 tỷ đồng với tỷ lệ 211.72%. Đối với tín dụng trung và dài hạn năm 2004 đạt 56.786 tỷ đồng tăng 41.532 tỷ đồng, tốc độ tăng bình quân 68.07%/năm so với năm 2000 trong đó nguồn vốn huy động ngắn hạn được bổ sung để cho vay trung và dài hạn chiếm từ 20-30%. Trong tổng dư nợ vay trung và dài hạn thì vốn dài hạn của ngân hàng tập trung đầu tư vào cơ sở hạ tầng, dây chuyền công nghệ, máy móc thiết bị. Cụ thể, vào cuối năm 2003, trong tổng dư nợ vay 41.021 tỷ đồng thì có 2.489 tỷ đồng dùng để mua đất đai nhà cửa chiếm tỷ trọng 6.1% còn lại 38.532 tỷ đồng cho vay để đầu tư cơ sở hạ tầng, đổi mới

máy móc, thiết bị, dây chuyền công nghệ¹². Nếu xét riêng dư nợ tín dụng trung và dài hạn cho khu vực kinh tế ngoài quốc doanh đạt 17.036 tỷ đồng vào năm 2004 tăng 10.934 tỷ đồng với tỷ lệ 179.19% so với năm 2000 (xem bảng 2.16). Sau khi Luật doanh nghiệp ra đời tháng 01/2000 khu vực DNNV có điều kiện và cơ sở pháp lý để phát triển và hệ thống ngân hàng đã giải quyết một phần nguồn vốn phát triển cho khu vực này, nhất là các ngân hàng TMCP đã có các chương trình cho vay đối với DNNV, minh bạch các thủ tục cho vay để tiếp cận đối tượng khách hàng tiềm năng này. Rõ ràng tín dụng ngân hàng vẫn đóng một vai trò chi phối, một kênh tài trợ vốn quan trọng cho khu vực doanh nghiệp ngoài quốc doanh sau khi có sự thuận lợi, thông thoáng trong thủ tục thành lập doanh nghiệp cùng với việc nới lỏng các quy định về thủ tục cho vay cũng như cam kết của Chính phủ, Bộ Tài chính, Ngân hàng nhà nước về đẩy mạnh tài trợ cho khu vực DNNV phát triển. Tuy nhiên, với tốc độ phát triển khá nhanh của khu vực doanh nghiệp ngoài quốc doanh nguồn vốn tín dụng ngân hàng đã có sự tăng trưởng khá nhanh, hỗ trợ ngày càng nhiều cho khu vực doanh nghiệp ngoài quốc doanh nhưng mới chỉ đáp ứng khoảng 30% nhu cầu vốn. Trong khi, các biện pháp huy động nguồn vốn trung và dài hạn của hệ thống ngân hàng từ các nguồn vốn trong xã hội vẫn còn hạn chế trong khi nhu cầu vốn trung và dài hạn của doanh nghiệp khá cao.

Bảng 2.15 Dư nợ tín dụng NH phân theo thành phần kể tại TP.HCM ĐVT: Tỷ đồng

Năm	Thành phần kinh tế				Tổng cộng
	DNNN	DNNQD	Cá thể	ĐTNN	
1996	7,201	6,424	1,808	7,267	22,700
1997	7,902	6,783	1,973	9,293	25,951
1998	11,634	6,178	1,147	5,866	24,825
1999	15,865	8,688	757	11,019	36,329
2000	19,413	11,275	8,132	13,373	52,193
2001	18,621	18,297	6,737	12,534	56,189
2002	26,004	17,559	14,136	16,544	74,243
2003	40,644	26,428	13,684	20,250	101,006
30/06/2004	35,028	35,146	23,312	24,851	118,337

¹² Theo báo cáo tổng kết tình hình hoạt động ngân hàng TP.HCM năm 2003.

Nguồn: Ngân hàng nhà nước- TP.HCM

Bảng 2.16 Dư nợ cho vay trung và dài hạn theo thành phần kế tại TP.HCM

Đơn vị tính: tỷ đồng

Chỉ tiêu	2000	2001	2002	2003	2004	% so sánh năm sau so với năm trước			
						2001/00	2002/01	2003/02	2004/03
Theo thành phần kinh tế									
Kinh tế quốc doanh	4,576	5,687	8,824	16,485	22,147	124.27	155.16	186.82	134.34
Kinh tế ngoài QĐ	6,102	8,659	6,628	11,840	17,036	141.91	76.54	178.64	143.88
Kinh tế cá thể	1,678	2,327	6,429	5,197	7,950	138.68	276.28	80.84	152.97
DN có vốn ĐTNN	2,898	3,626	7,176	7,572	9,654	125.11	197.90	105.52	127.49
Tổng cộng	15,254	20,299	29,057	41,094	56,786	133.07	143.14	141.43	138.19

Nguồn: Ngân hàng Nhà nước TP.HCM

2.6.2.2 Những dấu hiệu khả quan và tồn tại trong việc tiếp cận nguồn vốn tín dụng ngân hàng ở các DNNV trong thời gian gần đây

Cùng với tiến trình cổ phần hóa, sắp xếp DNNN thì số lượng DNNN ngày càng thu hẹp, chính sách bảo hộ, độc quyền ngày càng hạn chế, ngân hàng đã xóa dần quan niệm phân biệt đối xử giữa doanh nghiệp có vốn nhà nước và doanh nghiệp ngoài nhà nước khi quyết định cấp vốn. Quy trình thẩm định hồ sơ vay chú trọng nhiều hơn đến tính khả thi của phương án kinh doanh, hiệu quả thu hồi vốn của phương án vay do vậy, khu vực DNNV đã được ngân hàng quan tâm nhiều hơn trong chiến lược phát triển khách hàng tiềm năng của mình. Đồng thời với sự tăng trưởng khá nhanh về số lượng doanh nghiệp ở khu vực kinh tế tư nhân, nhu cầu vốn của DNNV cũng gia tăng thì ngân hàng đã có chuyển hướng tích cực nhằm tiếp cận lượng khách hàng tiềm năng này. Điển hình là ngân hàng Ngoại thương đã dành nguồn vốn khoảng 5.000 tỷ đồng cho khu vực DNNV nhằm đạt được mục tiêu dư nợ 3.000 tỷ đồng về công tác tiếp thị, ngân hàng ngoại thương đã phối hợp với Phòng thương mại

và công nghiệp Việt Nam tổ chức hội thảo với sự tham gia của các DNNV nhằm giới thiệu chủ trương, chính sách cũng như quy trình, quy định về cho vay, Các chi nhánh ngân hàng Đầu tư và Phát triển, ngân hàng công thương Việt Nam đã mở rộng sang cho vay đối với DNNV như: các trang trại kinh tế, hộ nuôi trồng thủy hải sản, chăn nuôi, ... Đặc biệt, các hệ thống ngân hàng thương mại cổ phần rất nhanh nhạy, linh hoạt tiếp cận khách hàng tiềm năng và truyền thống của họ.

Chính phủ và Ngân hàng nhà nước chủ trương khuyến khích, nới lỏng các quy định cho phép các ngân hàng thương mại áp dụng cho vay đối với các DNNV. Ngày 21/05/2003 Ngân hàng nhà nước đã chỉ thị các ngân hàng thương mại áp dụng các giải pháp về tín dụng để nâng cao hiệu quả và sức cạnh tranh của doanh nghiệp, trong đó đặc biệt nhấn mạnh tới việc tạo điều kiện thuận lợi nhất để doanh nghiệp tiếp cận nguồn vốn tín dụng ngân hàng: các ngân hàng phải nghiêm yết công khai và tiếp cận trực tiếp với doanh nghiệp để hướng dẫn về điều kiện cho vay, quy trình, thủ tục vay vốn, thời gian tối đa giải quyết món vay.

Chính phủ cho phép thành lập Trung tâm đánh giá tín nhiệm doanh nghiệp (Credit Ratings Vietnamnet Center - CRVC) trên cơ sở nghiên cứu và tham khảo quy trình đánh giá của các tổ chức đánh giá tín nhiệm quốc tế như: Standard & Poor's; Moodys. Đây là kế hoạch nhằm cải thiện chất lượng thông tin tín dụng phục vụ cho các ngân hàng và các tổ chức tín dụng thẩm định quan hệ tín dụng, trao đổi thông tin và tiến tới xây dựng hệ thống tính điểm để quyết định cung ứng tín dụng cho doanh nghiệp.

Cùng với tín hiệu khả quan về hiệu quả hoạt động kinh doanh của ngân hàng trong những năm gần đây, từng bước hoàn thiện hướng tới các chuẩn mực quản lý ngân hàng theo tiêu chuẩn quốc tế, Nhà nước đã cho phép các nhà đầu tư nước ngoài tham gia mua cổ phần của các NHTMCP để tăng uy tín, năng lực cạnh tranh của ngân hàng. Đây là điều kiện tiền đề thuận lợi cho việc tăng quy mô vốn điều lệ của ngân hàng thông qua việc thu hút các nguồn vốn của các nhà đầu tư quan tâm làm tăng khả năng cung ứng vốn cho phát triển kinh tế nói chung và phát triển DNNV nói riêng.

Tuy nhiên, vẫn còn những rào cản đối với tín dụng ngân hàng dành cho DNNV:

Hệ thống ngân hàng gặp khó khăn, vướng mắc khi mở rộng mạng lưới cung cấp tín dụng đáp ứng nhu cầu vay vốn của các doanh nghiệp như: Quy mô vốn tự có thấp trong khi sức ép tăng trưởng tín dụng quá cao, những giới hạn về huy động và cho vay đều đã vượt không đảm bảo an toàn theo tiêu chuẩn quốc tế. Môi trường đầu tư được cải thiện, số lượng doanh nghiệp ngày càng tăng, trong khi quy mô vốn tự có của ngân hàng đều nhỏ, thực tế chưa có ngân hàng nào đạt mức vốn tự có trên 300 triệu USD. Bên cạnh đó, trình độ năng lực nhân sự thẩm định dự án chưa cao, quy trình thẩm định hồ sơ vay vẫn chưa hiệu quả, thủ tục vay còn phức tạp, tiêu chí tính điểm tín dụng để quyết định cho vay vẫn chưa nhất quán. Rủi ro tín dụng theo tiêu chuẩn quốc tế có xu hướng gia tăng.

Chi phí giao dịch của việc cho vay đối với DNNV còn quá cao do danh mục, hồ sơ và hệ thống thông tin của ngân hàng chưa đủ độ tin cậy để nhận biết hoạt động kinh doanh của DNNV làm ảnh hưởng đến việc quản lý rủi ro và lập kế hoạch. Điều này đã đẩy lãi suất cho vay trung dài hạn của ngân hàng thương mại hiện nay tăng chóng mặt lên 1.05-1.3%/tháng gây áp lực cho doanh nghiệp khi tiếp cận các nguồn tài trợ với lãi suất cao như vậy.

DNNV không nắm rõ thông tin về yêu cầu của ngân hàng, mức độ minh bạch thông tin tài chính, tình trạng pháp lý, hoạt động kinh doanh còn thấp. Đa số phương pháp quản lý, điều hành doanh nghiệp còn mang tính manh mún, theo kiểu quản lý gia đình chưa khoa học do vậy khả năng lập các hồ sơ vay thuyết phục được ngân hàng chưa nhiều.

Chính sách kiểm soát tài chính của ngân hàng chưa tạo động cơ cho các DNNV khu vực kinh tế tư nhân tiếp cận nguồn vốn này. Yêu cầu DNNV phải có quan hệ tín dụng tốt là điều khó khăn đối với các doanh nghiệp vay vốn lần đầu. Ngoài ra, sản phẩm tín dụng cung ứng cho DNNV vẫn chưa đa dạng đáp ứng được nhu cầu vay vốn của bản thân doanh nghiệp. Theo nghiên cứu của Bộ lao động thương binh và xã hội năm 2002, một số nguyên nhân khiến cho hồ sơ vay vốn của doanh nghiệp ngoài quốc doanh bị từ chối là: thiếu tài sản thế chấp chiếm 48%, quy định hành chính phức tạp

chiếm 35%, kế hoạch kinh doanh kém hiệu quả chiếm 5% và các nguyên nhân khác là 12%.

2.6.3 Tín dụng thuê mua tài chính-nguồn tài trợ hiệu quả đối với DNNV hiện nay

2.6.3.1 Nhu cầu tài trợ bằng hình thức cho thuê tài chính đối với DNNV tại Việt Nam

Xuất phát từ thực trạng hoạt động của DNNV, trình độ công nghệ lạc hậu từ 3-5 thế hệ so với các nước phát triển, do vậy nhu cầu vay vốn trung và dài hạn để đầu tư, đổi mới máy móc, thiết bị công nghệ nhằm sản xuất sản phẩm với số lượng lớn, chất lượng ngày càng tốt hơn và giá cả hợp lý đủ sức cạnh tranh với hàng nhập khẩu và vươn tới xuất khẩu ra thị trường quốc tế là rất lớn. Trong khi cơ hội tiếp cận nguồn vốn tín dụng ngân hàng còn gặp nhiều khó khăn, trở ngại cả về quy định, thủ tục để được cấp vốn và hoạt động cho thuê tài chính ra đời đã góp phần giải quyết những khó khăn, khắc phục những hạn chế trong đầu tư vốn, là một trong những hình thức tài trợ vốn trung và dài hạn quan trọng cho các doanh nghiệp để trang bị, đổi mới thiết bị, máy móc, công nghệ sản xuất. DNNV là đối tượng khách hàng chiến lược mà hình thức tín dụng này hướng tới.

2.6.3.2 Thực trạng sử dụng tín dụng thuê mua đối với DNNV tại Việt Nam trong thời gian qua

Hình thức cho thuê tài chính chỉ mới xuất hiện trong 9 năm trở lại đây, đầu tiên là công ty cho thuê tài chính quốc tế Việt Nam (VILC) thành lập vào tháng 10/1996 đến nay có 8 công ty cho thuê tài chính hoạt động. Hiện nay, về mặt pháp lý Nghị định 16/CP do Chính phủ ban hành 5/2001 là văn bản pháp luật cao nhất điều chỉnh hoạt động cho thuê tài chính. Trong đó, điểm nổi bật của nghị định này là: cho phép thực hiện hình thức mua rồi cho thuê lại; đối tượng cho thuê được mở rộng cho cả doanh nghiệp và cá nhân kinh doanh; về nguồn vốn huy động: công ty cho thuê tài chính được phép phát hành trái phiếu, vay vốn từ các tổ chức tín dụng khác, huy động vốn trung và dài hạn để bổ sung nguồn vốn kinh doanh, ...

Về thị trường cho thuê tài chính tăng trưởng mạnh mẽ trong 5 năm qua, dư nợ cho thuê tài chính tăng từ 300 tỷ đồng năm 1998 tăng lên 4.000 tỷ đồng vào cuối năm

2003 với tốc độ bình quân 170%/năm. Về cơ cấu dư nợ của hoạt động cho thuê tài chính tài trợ cho hàng trăm dự án cho các DNNN, doanh nghiệp ngoài quốc doanh trên nhiều lĩnh vực khác nhau: xây dựng, giao thông vận tải, công nghiệp nhẹ, công nghiệp chế biến, nông nghiệp, ... Tuy nhiên, so với dư nợ tín dụng, thị phần của hình thức tín dụng cho thuê tài chính còn khá khiêm tốn chỉ mới chiếm 1,4% (đến cuối năm 2003), nếu xét riêng dư nợ về vốn trung và dài hạn thì dư nợ cho thuê tài chính đạt tỷ lệ 1.76% trong năm 2001 và tăng lên 2.11% trên tổng dư nợ năm 2003.

Bảng 2.17 Doanh số cho thuê tài chính của các công ty CTTC

Đơn vị tính: triệu đồng

Công ty	Năm 2000	Năm 2001	Năm 2002	Năm 2003	Năm 2004
Cty CTTC quốc tế VN	216,783	325,174	433,565	520,278	397,278
Cty CTTC Việt- Hàn	357,791	440,757	518,538	622,245	750,745
Cty CTTC ANZ-VTRACT	31,196	37,814	47,267	94,534	64,534
Cty CTTC ngân hàng ICB	228,058	354,758	506,797	760,195	588,195
Cty CTTC ngân hàng BIDV	500,085	709,212	909,246	1,091,095	1,062,895
Cty CTTC ngân hàng VCB	171,555	236,746	343,111	411,733	541,733
Cty CTTC I	475,466	475,466	679,237	815,084	979,084
Cty CTTC II	673,072	760,864	975,467	1,378,000	2,154,000
Tổng cộng	2,654,006	3,340,791	4,413,228	5,693,164	6,538,464

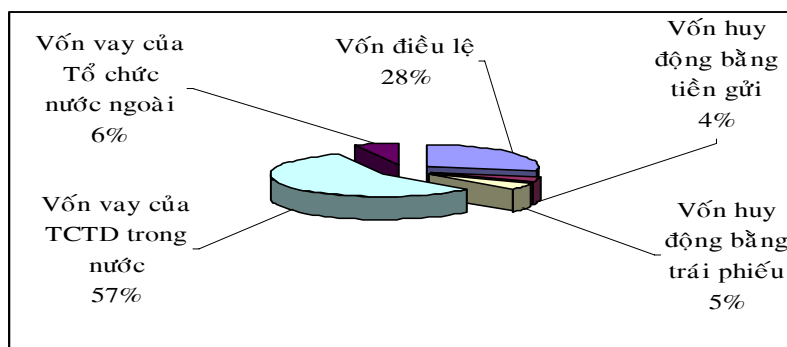
Nguồn: Ngân hàng Nhà nước Việt Nam

Về cơ cấu nguồn vốn của công ty CTTC, chủ yếu dựa vào nguồn vốn chủ sở hữu, chiếm 30,18% và vốn đi vay phần lớn từ các ngân hàng thương mại đạt mức 1.538.195 triệu đồng chiếm 57.04% tổng nguồn vốn hoạt động (xem Bảng 2.18). Trong đó nguồn vốn huy động từ phát hành trái phiếu là 131.300 triệu đồng chiếm tỷ trọng 4,87% tổng nguồn vốn. Hiện tại, nguồn vốn huy động từ việc phát hành chứng từ có giá vẫn còn nhiều bất cập do chưa có hướng dẫn cụ thể. Theo quy định của Luật các tổ chức tín dụng và Nghị định 16/NĐ-CP ngày 02/05/2001 của Chính phủ các công ty CTTC chỉ được huy động tiền gửi có kỳ hạn trên 1 năm và phát hành chứng từ có giá khi được Ngân hàng nhà nước cho phép nên không khuyến khích công ty CTTC chủ động việc tạo nguồn vốn mà chủ yếu vay nợ từ các ngân hàng thương mại do có đến 5 công ty CTTC thuộc ngân hàng thương mại.

Bảng 2.18 Cơ cấu nguồn vốn của các công ty CTTC Đơn vị tính: triệu đồng

Stt	Công ty CTTC	Vốn chủ sở hữu	Vốn vay		Vốn huy động	
			TCTD trong nước	TCTD nước ngoài	Phát hành giấy tờ có giá	Tiền gửi
1	Cty CTTC quốc tế VN	69,500	101,200		101,300	
2	Cty CTTC Kexim VN	150,700		173,700		
3	Cty CTTC ngân hàng ICB VN	75,000	216,000		30,000	33,000
4	Cty CTTC ngân hàng VCB	75,000	139,580			
5	Cty CTTC I (ALC I)	100,000	261,457			40,000
6	Cty CTTC II (ALC II)	100,000	395,758			30,100
7	Cty CTTC ngân hàng BIDV	102,000	401,600			3,100
8	Cty CTTC ANZ-VTRACT	75,300	22,600			
	Tổng cộng	747,500	1,538,195	173,700	131,300	106,200

Nguồn: Ngân hàng nhà nước (nghiên cứu kinh tế số 313, tháng 06/2004, trang 9)

Hình 2.5 Tỷ trọng nguồn vốn của các công ty CTTC

Nguồn: Ngân hàng Nhà nước Việt Nam

Hoạt động cho thuê tài chính ra đời đã góp phần tích cực tài trợ vốn trung và dài hạn để đổi mới, trang bị thiết bị công nghệ phục vụ sản xuất kinh doanh cho doanh nghiệp góp phần thúc đẩy tăng trưởng kinh tế quốc gia. Do thị phần của hoạt động cho thuê tài chính vẫn còn hạn hẹp, tập trung ở các tỉnh thành lớn, khách hàng chủ yếu là các DNNV. Theo số liệu Bảng 2.19 tỷ trọng doanh số CTTC của cty TNHH (71%) và DNTN (12%) vẫn chiếm tỷ trọng cao, sau khi các văn bản ban hành bổ sung theo Luật doanh nghiệp và các quy định hành lang pháp lý của hoạt động CTTC đã tạo điều kiện cho cả công ty CTTC và doanh nghiệp mở rộng đầu tư, dư nợ CTTC chuyển hướng sang các doanh nghiệp ngoài quốc doanh.

Bảng 2.19 Tỷ trọng doanh số CTTC phân theo thành phần kinh tế Đơn vị tính: %

Thành phần kinh tế	2000	2001	2002	2003	2004
Doanh nghiệp nhà nước	1%	1%	2%	5%	6%
Công ty cổ phần và TNHH	77%	73%	70%	71%	71%
Doanh nghiệp tư nhân	15%	16%	18%	13%	12%
Doanh nghiệp có vốn ĐTNN	2%	3%	2%	4%	3%
CSKD và hộ KD cá thể	5%	7%	8%	7%	8%
Tổng cộng	100%	100%	100%	100%	100%

Nguồn: Báo cáo thường niên Ngân hàng Nhà Nước

Đối với DNNV, đặc biệt là DNNV khu vực kinh tế tư nhân cho thuê tài chính là phương thức tài trợ đặc biệt phù hợp. Với tính chất linh hoạt, năng động trong hoạt động kinh doanh nhưng thiếu vốn, quy mô tài sản nhỏ, uy tín quan hệ tín dụng còn thấp không đáp ứng được các điều kiện về đảm bảo có tài sản thế chấp theo hình thức tín dụng ngân hàng. Và hình thức cho thuê tài chính với thủ tục đơn giản, không cần tài sản thế chấp đã tạo điều kiện cho doanh nghiệp tiếp cận dễ dàng hơn.

2.6.3.3 Những tồn tại của hoạt động cho thuê tài chính đối với DNNV ở Việt Nam

Về cơ cấu tài sản cho thuê chủ yếu là máy móc thiết bị, phương tiện vận tải nhưng giá trị hợp đồng cho thuê vẫn ở quy mô vừa và nhỏ, các hợp đồng tài trợ dây chuyền công nghệ hiện đại phục vụ đầu tư, mở rộng sản xuất còn ít nên chưa tạo sự chuyển biến đáng kể về nâng cao trình độ công nghệ máy móc thiết bị của doanh nghiệp.

Bảng 2.20 Cơ cấu doanh số CTTC phân theo tài sản thuê Đơn vị tính: tỷ đồng

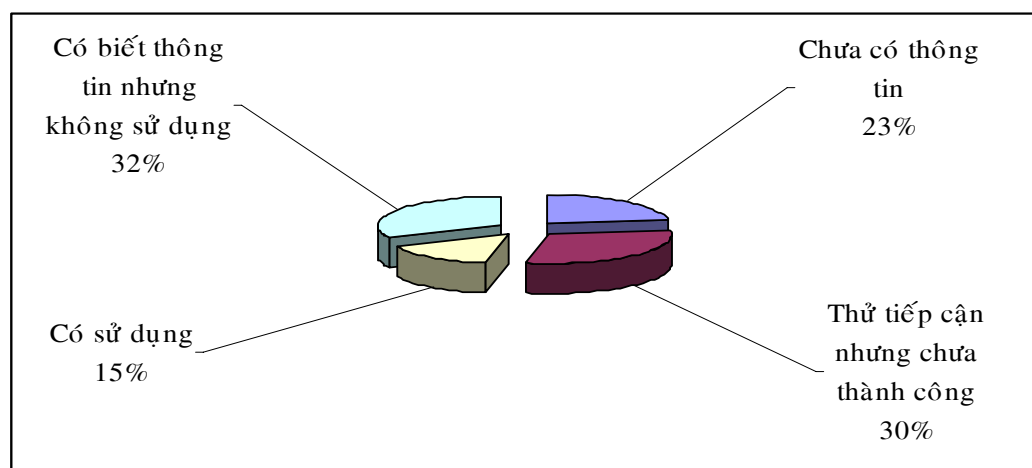
Tài sản thuê	2000	2001	2002	2003	2004
Máy móc thiết bị	1.645	1.804	2.824	3.757	4.38
Phương tiện vận chuyển, TS khác	1.009	1.537	1.588	1.935	2.158
Tổng cộng	2.654	3.341	4.412	5.692	6.538

Nguồn: Báo cáo thường niên Ngân hàng Nhà Nước

Tại TP.HCM, phương thức tài trợ vốn theo hình thức cho thuê tài chính hoạt động khá hiệu quả cho doanh nghiệp nói chung và DNNV nói riêng. Tuy nhiên, thông

tin về hình thức tín dụng này vẫn khá xa lạ đối với hầu hết các doanh nghiệp. Theo ý kiến khảo sát của một số doanh nghiệp trên địa bàn quận 11, Tân Bình, Gò Vấp thì có đến 23% doanh nghiệp chưa có thông tin về phương thức tài trợ cho thuê tài chính, 30% doanh nghiệp theo tiếp cận phương thức tài trợ này nhưng không thành công. Nguyên nhân là do: thủ tục rườm rà, chập chạp (chiếm 25%); phí thuê cao (chiếm 40%); thiếu điều kiện thuê (chiếm 25%); lý do khác (10%). Trong 32% doanh nghiệp có biết thông tin nhưng không sử dụng vì: tâm lý không thích dùng tài sản thuê (chiếm 70%); lý do khác (chiếm 30%). Như vậy, thông tin quảng bá của các công ty CTTC đến với các DNNV quá ít, thị phần chủ yếu tập trung ở những tỉnh thành lớn, một số lớn doanh nghiệp cảm thấy xa lạ, phiền toái với loại hình tài trợ này. Các DNNV ở các vùng nông thôn, vùng khó khăn có cơ hội tiếp cận với loại hình tín dụng đặc thù này chưa nhiều.

Hình 2.6 Ý kiến khảo sát về hình thức CTTC tại một số DN tại TP.HCM



Nguồn: Phát triển phương thức tài trợ CTTC trong xu thế hội nhập hiện nay-TS. Bùi

Kim Yến

Chi phí lãi thuê tài chính còn cao: Lãi suất cho thuê tài chính thường cao hơn từ 20-25% so với lãi suất vay vốn cùng loại của ngân hàng. Ngoài ra doanh nghiệp đi thuê còn phải chịu các loại phí, lệ phí khác như: phí kiểm định, đăng ký tài sản, công chứng hợp đồng,..... Mặt khác, để giảm rủi ro cho các công ty CTTC và nâng cao trách nhiệm của bên đi thuê nên hợp đồng cho thuê tài chính thường quy định bên thuê phải tạm ứng trước từ 10-20% thậm chí là 30% giá trị tài sản thuê. Chính các điều kiện này

làm cho giảm đi lợi thế đặc trưng của loại hình cho thuê tài chính so với tín dụng ngân hàng.

Các chính sách ưu đãi của Nhà nước chưa tạo điều kiện tốt nhất để DNNV tiếp cận phương thức cho thuê tài chính. Thị trường thiết bị, máy móc, công nghệ trong nước vẫn chưa phát triển đồng bộ, thông tin về sản phẩm công nghệ đáp ứng được nhu cầu của doanh nghiệp còn quá ít, hầu hết các thiết bị, công nghệ hiện đại đều nhập khẩu nhưng vấn đề tư vấn phù hợp với khả năng tài chính, đặc điểm sản phẩm đầu ra giúp doanh nghiệp tiết kiệm chi phí, phát huy hết công suất của máy móc, công nghệ tránh lãng phí vẫn chưa quan tâm đúng mức. Nhất là đối với các DNNV, khả năng nắm bắt, khai thác thông tin còn hạn chế nên khả năng tiếp cận hình thức tín dụng này để đổi mới công nghệ còn khá khiêm tốn, đặc biệt đổi mới cả hệ thống công nghệ của cả doanh nghiệp. Mặt khác, theo quy định hiện hành của Luật thuế GTGT thuế GTGT của tài sản thuê tài chính chỉ được khấu trừ, hoặc hoàn trả dần theo tiền thuê trả định kì quy định trong hợp đồng, trong khi nếu doanh nghiệp tự mua sắm tài sản hoặc vay tiền ngân hàng để đầu tư tài sản thì thuế GTGT được khấu trừ hoặc hoàn trả toàn bộ ngay từ đầu. Vì thế, doanh nghiệp đi thuê tài sản phải gánh chịu một khoản phí do lãi tính trên thuế GTGT chưa được hoàn, gây bất lợi cho loại hình tín dụng này. Và là một trong những nguyên nhân khiến doanh nghiệp ngại tiếp cận với hình thức tín dụng này mà tìm mọi cách tiếp cận với tín dụng ngân hàng trong khi ngân hàng thiếu vốn trung và dài hạn để cung ứng.

Tóm lại, dù loại hình tín dụng cho thuê tài chính mới ra đời nhưng với đặc điểm riêng có và đơn giản các thủ tục, điều kiện đã phần đáp ứng được nhu cầu vốn trung và dài hạn để đổi mới máy móc, thiết bị công nghệ cho doanh nghiệp, đặc biệt DNNV là khách hàng chiến lược của các công ty CTTC. Tuy nhiên, vẫn còn không ít những tồn tại cần khắc phục, tháo gỡ cũng như cần có các giải pháp khuyến khích hỗ trợ để cho thuê tài chính trở thành một kênh tài trợ vốn trung và dài hạn hiệu quả tương xứng với tầm vóc sự cần thiết cho các DNNV trong quá trình hội nhập kinh tế quốc tế.

2.6.4 Vốn tài trợ qua thị trường chứng khoán

2.6.4.1 Hoạt động của thị trường chứng khoán (TTCK) Việt Nam thời gian qua

2.6.4.1.1 Thị trường chứng khoán chính thức

Sau 5 năm hoạt động, quy mô TTCK Việt Nam vẫn còn khá nhỏ bé so với các nước trong khu vực và nhu cầu vốn của nền kinh tế, 2 TTGDCK tại TP.HCM và Hà Nội với 30 cổ phiếu niêm yết trên TTGDCK TP.HCM, giá trị vốn hóa đạt gần 4.400 tỷ đồng, bằng 0.6% GDP của năm 2004. Bên cạnh đó có lượng khá lớn trái phiếu Chính phủ giao dịch với tổng giá trị đạt 29.000 tỷ đồng và 1 chứng chỉ quỹ đầu tư với tổng giá trị 300 tỷ đồng làm thị trường thêm phong phú hơn. Trung tâm lưu ký chứng khoán được thành lập và dự kiến đi vào hoạt động vào tháng 01/2006.

Đến cuối tháng 11/2003, Chính phủ đã ban hành Nghị định 144/2003/NĐ-CP ngày 28/11/2003 thay thế Nghị định 48/1998/NĐ-CP ngày 11/07/1998 đã có nhiều cải thiện về môi trường pháp lý cho các nhà đầu tư vào các công ty niêm yết và các công ty muốn thực hiện phát hành cổ phiếu bao gồm:

- Hạ thấp mức vốn tối thiểu của công ty muốn niêm yết cổ phiếu trên TTGDCK từ 10 tỷ đồng xuống 5 tỷ đồng.
- Các công ty muốn phát hành cổ phiếu chỉ cần đăng ký với UBCKNN chứ không cần có giấy phép do UBCKNN cấp.
- Hoạt động sản xuất kinh doanh của năm liền kề trước năm đăng ký giao dịch có lãi.
- Các yêu cầu về quy chế công bố thông tin rõ ràng hơn.

Về nhà đầu tư chứng khoán, theo báo cáo của 13 công ty chứng khoán được cấp phép hoạt động có khoảng 24.000 tài khoản kinh doanh chứng khoán trong đó có 246 nhà đầu tư có tổ chức và 251 nhà đầu tư nước ngoài. Trong các nhà đầu tư Việt Nam thì có đến 98% là cá nhân nhưng tỷ lệ nhỏ bé nhà đầu tư có tổ chức lại nắm giữ trên 25% chứng khoán được niêm yết trên TTGDCK và do vậy, chỉ có khoảng 2.000 tài khoản giao dịch thường xuyên. Theo đánh giá của các công ty chứng khoán, đa số các nhà đầu tư tư nhân trên TTCK là trẻ, đầu tư chứng khoán xem như là một dạng đầu cơ, ngắn hạn chưa có ý định đầu tư dài hạn. Những người có nguồn tài chính lớn

vẫn chưa quan tâm nhiều vào đầu tư chứng khoán do chưa có thông tin đầy đủ và tin tưởng TTCK là nơi tương đối an toàn để đầu tư các khoản tiết kiệm của mình nhằm mang lại khoản lợi nhuận cao hơn so với các hình thức đầu tư khác đang được ưa chuộng hiện nay như đầu tư vào bất động sản.

Việc thiếu các nhà đầu tư tổ chức nhằm dẫn dắt TTCK, thực hiện các chiến lược đầu tư dài hạn đã được khắc phục bằng việc cho phép thành lập 2 công ty quản lý quỹ đầu tư trong nước đầu tiên vào cuối năm 2003. Đó là công ty liên doanh quỹ đầu tư chứng khoán Việt Nam (Vinafund), một liên doanh giữa ngân hàng Sacombank và quỹ đầu tư nước ngoài Dragon Capital; VietFund (VF1), một quỹ đầu tư trong nước với số vốn khoảng 200-250 tỷ đồng đã được niêm yết trên TTGDCK Tp.HCM, tuy chưa thành công như mong đợi của các nhà đầu tư nhưng đánh dấu bước tiến đáng ghi nhận của Chính phủ nhằm phát triển TTCK Việt Nam lâu dài, lành mạnh hơn trong tương lai.

Đối với nhà đầu tư nước ngoài, theo quy định mọi tổ chức cá nhân người nước ngoài được mua bán, và giao dịch chứng khoán trên TTGDCK tại Việt Nam. Tuy nhiên, thực tế nhà đầu tư nước ngoài vẫn bị hạn chế với tỷ lệ tối đa các nhà đầu tư nắm giữ là 30% số cổ phiếu theo quy định hiện nay.

Ngày 05/05/2003 Thủ tướng chính phủ phê duyệt chiến lược phát triển TTCK Việt Nam đến năm 2010. Theo đó, Trung tâm GDCK Hà Nội là thị trường giao dịch cổ phiếu DNNV và chuẩn bị điều kiện để hình thành thị trường GDCK phi tập trung với 2 giai đoạn:

- Giai đoạn 2005-2007: Tổ chức đấu giá cổ phiếu DNNN cổ phần hóa và đấu thầu trái phiếu Chính phủ và tổ chức giao dịch chứng khoán chưa niêm yết theo cơ chế đăng ký giao dịch.
- Giai đoạn sau năm 2007: Phát triển TTDGCK Hà Nội thành thị trường phi tập trung phù hợp với quy mô phát triển của TTCK Việt Nam.

Cùng với việc tổ chức đấu giá thành công cổ phiếu DNNN cổ phần hóa như Thủy điện Vĩnh Sơn- Sông Hinh, Điện lực Khánh Hòa, ... và hành lang pháp lý, xây dựng

chiến lược phát triển đã được Chính phủ thông qua, TTGDCK Hà Nội sẽ hứa hẹn tạo kênh huy động vốn qua TTCK cho các DNNV và xa hơn là phát triển TTCK phi tập trung có cơ chế quản lý hoàn chỉnh khắc phục được những trở ngại của thị trường giao dịch CK phi chính thức hiện nay.

Tóm lại, TTCK Việt Nam tính chuyên nghiệp chưa cao, nhà đầu tư có tổ chức còn quá ít, nguồn vốn đầu tư vào TTCK chưa ổn định, kiến thức về TTCK chưa được phổ cập sâu rộng đến công chúng, TTGDCK Hà Nội còn quá mới mẻ để tạo sân chơi dành riêng cho DNNV muốn huy động vốn qua TTCK.

2.6.4.1.2 Thị trường chứng khoán phi chính thức (OTC, Over the counter)

Tại các nước khác trong khu vực, TTCK phi chính thức (OTC) phát triển song hành với TTCK chính thức nhưng hoạt động trong khuôn khổ pháp luật cho phép nhằm tránh tự phát ảnh hưởng quyền lợi của các nhà đầu tư tham gia vào thị trường này. Tuy nhiên, tại Việt Nam TTCK phi chính thức OTC hoạt động như thị trường tự do xuất hiện trước khi TTGDCK ra đời vào năm 2000 và hoàn toàn mang tính tự phát, hiện chưa có hành lang pháp lý điều chỉnh hoạt động của thị trường này. Nếu như tại TTCK chính thức quy mô nhỏ bé, giá trị và khối lượng chứng khoán giao dịch còn quá khiêm tốn thì TTCK phi chính thức quy mô lớn gấp nhiều lần. Theo ước tính có đến 90% giao dịch của các công ty cổ phần hóa thực hiện trên thị trường OTC.

Khi cổ phiếu niêm yết trên TTCK phải đáp ứng các điều kiện theo quy định của pháp luật về vốn, hiệu quả kinh doanh... thì trên thị trường OTC không bị ràng buộc các điều kiện này. Do vậy, nó thu hút không chỉ các công ty CPH của nhà nước mà cả các cty tư nhân, các NHTMCP. Theo ước tính có khoảng 750 công ty CPH, 30 NHCP và khoảng 100 công ty CP đang có cổ phiếu giao dịch trên TTCK phi chính thức., doanh số giao dịch xấp xỉ 1 tỷ USD vào năm 2002 gấp hơn 5 lần mức vốn hóa của TTGDCK, khối lượng giao dịch gấp từ 4-7 lần thị trường chính thức¹³.

Về lượng nhà đầu tư tiềm năng, với khoảng 300.000-400.000 cổ đông ở Việt Nam cùng với tiến trình cổ phần hóa DNNN thì số cổ đông này ngày càng tăng, số cổ

¹³ Xem danh sách công ty giao dịch trên thị trường OTC: <http://www.mezfin.com>.

đông này là đối tượng nhà đầu tư tiềm năng tham gia mua bán cổ phiếu trên thị trường OTC

2.6.4.2 *Thực trạng tài trợ vốn trung và dài hạn cho DNNV thông qua TTCK*

Đối với TTCK chính thức, một thực tế quá rõ ràng là DNNV, nhất là DNNV khu vực ngoài quốc doanh huy động vốn đầu tư bằng việc phát hành cổ phiếu, trái phiếu hầu như chưa thành hiện thực. Mặc dù, UBCKNN đã hạ thấp các tiêu chuẩn niêm yết trên TTGDCK nhưng vẫn còn khoảng cách khá xa để đạt được theo như kỳ vọng của doanh nghiệp cũng như các nhà quản lý chính sách.

Công chúng cũng có thời gian làm quen với đầu tư trên TTCK và doanh nghiệp cũng có những hiểu biết nhất định về những lợi ích và cơ hội tiếp cận nguồn vốn dài hạn qua TTCK, các công ty chứng khoán trên đà phát triển cả về quy mô và năng lực hoạt động. Đây là điều kiện thuận lợi cho hoạt động của thị trường OTC và việc đưa vào hoạt động của TTGDCK Hà Nội đang hướng tới mục tiêu này. Trong thời gian qua TTCK đã thực hiện đấu giá cổ phiếu công khai của các công ty niêm yết và chưa niêm yết trên TTGDCK TP.HCM và Hà Nội như cổ phiếu Vinamilk, Kinh Đô, Thủy điện Vĩnh Sơn- Sông Hinh... đã thu lợi hàng trăm tỷ đồng do chênh lệch giữa giá bán và mệnh giá, thu hút sự quan tâm của các nhà đầu tư trong và ngoài nước, tăng tính thanh khoản cho cổ phiếu, tránh tình trạng đầu cơ, đấu giá nội bộ gây thiệt thòi cho nhà đầu tư. Đây được xem là “tín hiệu” khá tốt cho việc chuyển quá trình cổ phần hóa nội bộ sang cổ phần hóa đại chúng đang được thực hiện.

Đối với việc huy động vốn bằng việc phát hành trái phiếu công ty, mới chỉ có vài doanh nghiệp phát hành trái phiếu giao dịch trên TTCK, quy mô của trái phiếu khoảng 5 tỷ USD nhưng trái phiếu doanh nghiệp và địa phương chỉ chiếm 7%, còn lại trái phiếu Chính phủ. Việc huy động vốn bằng việc phát hành trái phiếu là lối mở chưa được khai thác hiệu quả, khó khăn xuất phát từ cả thực trạng hoạt động của doanh nghiệp, nhất là DNNV và cơ chế, chính sách của nhà nước hỗ trợ doanh nghiệp tiếp cận kênh huy động vốn này. Những quy định, hướng dẫn của Chính phủ vẫn chưa minh bạch, rõ ràng, dẫn đến mất nhiều thời gian cho việc phê duyệt cho phép phát hành, do vậy không khuyến khích huy động vốn qua kênh này. Hơn nữa, mức độ bất

cân xứng thông tin giữa nhà đầu tư và doanh nghiệp còn khá lớn, chưa có tổ chức đánh giá tín nhiệm doanh nghiệp đủ uy tín để nhà đầu tư xác định rủi ro khi đầu tư. Vì vậy, cả nhà đầu tư tổ chức cũng ngần ngại khi tiếp cận với thị trường trái phiếu công ty. Mặt khác, tính thanh khoản của trái phiếu công ty còn thấp, chưa hình thành lãi suất chuẩn để nhà phát hành hạn chế rủi ro; nhà đầu tư xác định được giá theo thị trường, quyết định đầu tư trên cơ sở phân tích rủi ro; nhà trung gian phát triển công cụ phái sinh, tạo lập thị trường qua giao dịch mua bán có kỳ hạn (forward) và giao dịch tương lai (options). Đồng thời, nhà bảo lãnh phát hành chưa đủ năng lực để đóng vai trò là nhà tư vấn vừa phối hợp với doanh nghiệp để chuẩn bị cho việc phát hành thành công.

Đối với TTCK phi chính thức (OTC), doanh nghiệp không nhất thiết phải đáp ứng nhiều tiêu chí do UBCKNN đề ra để được niêm yết trên TTGDCK cũng như không cần phải trải qua cuộc kiểm tra mang tính pháp lý và thoả mãn yêu cầu báo cáo của nhà quản lý thậm chí có trường hợp còn dễ dàng hơn so với quy trình đánh giá rủi ro để được cấp tín dụng ngân hàng. Các DNNV tại Việt Nam hầu hết là doanh nghiệp có quy mô nhỏ, vốn trung bình thấp, thuộc khu vực kinh tế tư nhân, trình độ quản lý còn thấp vẫn có cơ hội để tham gia huy động vốn qua thị trường này. Hiện nay, với suất sinh lời hấp dẫn của cổ phiếu các ngân hàng thương mại như: Sacombank, ACB, Đông Á, ... và sự quan tâm của các nhà đầu tư nước ngoài vào cổ phiếu này đã tạo ra xu hướng tham gia tư vấn, môi giới một cách không chính thức vào thị trường OTC của các công ty chứng khoán, do vậy mức rủi ro của thị trường này giảm đáng kể. Thậm chí nhiều doanh nghiệp còn nhận định thị trường OTC là kênh huy động vốn nhanh gọn, đơn giản có thể thay thế hình thức vay tín dụng ngân hàng.

Tuy nhiên, TTCK Việt Nam mới dừng lại ở hoạt động giao dịch chưa thực sự là thị trường phát hành, thị trường chuyển nhượng chứng khoán theo đúng chức năng và nhiệm vụ của TTCK phát triển đầy đủ. Cổ phiếu, trái phiếu nhất là trái phiếu công ty còn quá ít về số lượng và chủng loại, hệ thống đại lý phát hành cấp 1 còn thưa và chưa hoạt động hiệu quả. Với một phương thức duy nhất là bảo lãnh phát hành do vậy

chưa có nhiều sự lựa chọn cho doanh nghiệp, vai trò của các nhà bảo lãnh phát hành trong bảo lãnh phát hành trái phiếu doanh nghiệp vẫn chưa rõ rệt và ngay bản thân nhà bảo lãnh còn thiếu kinh nghiệm để thực hiện vai trò này. Hơn nữa, đa số cổ phiếu niêm yết trên TTCK là các DNNN cổ phần hóa, nhà nước và nhân viên công ty nắm giữ lượng lớn cổ phần nhưng ít có nhu cầu chuyển nhượng mà chủ yếu nhận cổ tức, do vậy có ít nhà đầu tư có nhu cầu giao dịch trên TTCK làm cho thị trường chuyển nhượng chưa sôi động, chưa khai thác hết tiềm năng. Mặt khác, đa số DNNV

2.6.4.3 Những tồn tại khi tiếp cận nguồn vốn trung dài hạn thông qua TTCK Việt Nam

- Công khai thông tin doanh nghiệp, chính sách ưu đãi

Đối với DNNV tại Việt Nam, mức độ minh bạch thông tin của doanh nghiệp còn thấp, do vậy muốn niêm yết trên TTCK đòi hỏi doanh nghiệp phải đầu tư một nguồn tài chính cho hệ thống thông tin, kế toán, tài chính, Tuy nhiên, hầu hết các DNNV năng lực tài chính còn hạn chế nên họ rất thận trọng khi quyết định huy động vốn đầu tư thông qua TTCK chính thức. Mặt khác, tâm lý các nhà quản lý DNNV nghĩ rằng những lợi ích, ưu đãi về thuế như: giảm 50% thuế TNDN trong 2 năm , ... chưa đủ hấp dẫn so với các bất lợi mà họ phải đối mặt khi tham gia TTCK. Đồng thời chi phí phát hành còn khá cao so với năng lực tài chính của DNNV.

- Hiệu quả hoạt động kinh doanh và cầu đầu tư chứng khoán

Hầu hết các DNNV là các doanh nghiệp trẻ, khởi nghiệp sau khi Luật doanh nghiệp ra đời, do vậy tiêu chuẩn phải hoạt động kinh doanh có lãi trong 2 năm là một rào cản đối với họ. Cùng với các thủ tục hành chính còn khá phức tạp mặc dù quy định chỉ còn đăng ký phát hành cổ phiếu với UBCKNN chứ không còn phải xin giấy phép từ UBCKNN. Hơn nữa, quy mô nhà đầu tư quan tâm đến đầu tư chứng khoán chưa nhiều hầu hết là các nhà đầu tư cá nhân năng lực tài chính hạn chế, TTCK phát triển chưa ổn định nên khả năng thành công huy động vốn qua TTCK là thấp. Do vậy, nếu việc phát hành cổ phiếu không thành công sẽ ảnh hưởng đến hình ảnh công ty và cơ hội quảng bá thương hiệu doanh nghiệp sẽ bị tác động ngược.

- Thách thức đối với việc phát triển TTDGCK Hà Nội thành thị trường OTC

Các doanh nghiệp dự kiến sẽ niêm yết trên thị trường phần lớn là các DNNV có mức vốn thấp nên dễ rơi vào tình trạng: quy mô nhỏ-thiếu hấp dẫn- tính thanh khoản kém- dễ thao túng thị trường-dễ mất ổn định- khó phát triển.

Hệ thống cơ sở hạ tầng cho việc vận hành thị trường chưa khẳng định được tính ổn định và thực hiện theo phương châm vừa vận hành vừa hoàn thiện chức năng.

Mức độ sẵn sàng niêm yết trên TTDGCK Hà Nội chưa cao. Theo một kết quả điều tra, trong số 248 doanh nghiệp được hỏi ý kiến thì chỉ có hơn 50% có ý định niêm yết trên TTGDCK Hà Nội. Trong đó chỉ có 30 DN dự kiến niêm yết năm 2004, 34 DN vào năm 2005 và 75 DN vào năm 2006. Thực tế hiện nay cho thấy, số DN sẽ tham gia niêm yết ngay còn thấp hơn nhiều.

2.6.5 Quỹ đầu tư mạo hiểm

2.6.5.1 *Khái quát hoạt động của quỹ đầu tư mạo hiểm tại VN trong thời gian qua*

Với nền kinh tế nhỏ đang phát triển như Việt Nam hiện nay, vốn đầu tư mạo hiểm vẫn là một khái niệm còn quá mới mẻ. Tuy nhiên, với tốc độ tăng trưởng kinh tế bình quân 7-7,5%/năm, nhu cầu vốn của doanh nghiệp tăng lên không ngừng thì vốn đầu tư mạo hiểm đang được chú ý như là nguồn tài trợ quan trọng, nhất là đối với những ngành, lĩnh vực đòi hỏi vốn lớn, có tiềm năng phát triển.

Từ năm 1991-1999 đã có 7 quỹ đầu tư được thành lập, nhanh chóng tìm đối tác ở Việt Nam bỏ vốn đầu tư. Song thực tế lại không thuận lợi như dự kiến ban đầu, các quỹ đầu tư đã tham gia vào rất nhiều lĩnh vực từ công nghiệp, nông nghiệp, chế biến thực phẩm đến tài chính, ngân hàng, ... đến cuối năm 1999, họ mới đầu tư khoảng 172 triệu USD, chiếm 46,23% tổng vốn huy động gần 400 triệu USD.

Từ năm 2002 đến nay, đã có những dấu hiệu quả quan về sự phục hồi và tăng trưởng của thị trường vốn đầu tư mạo hiểm tại Việt Nam. Nhiều quỹ đầu tư đã được thành lập như : Quỹ doanh nghiệp Mêkong (Mekong Enterprise Fund) do Mekong Captital quản lý với số vốn đầu tư 18,5 triệu USD, tập trung đầu tư vào các doanh nghiệp tư nhân có tiềm năng khu vực Mêkong trong các lĩnh vực sản xuất dịch vụ, các doanh nghiệp xuất khẩu có lợi thế cạnh tranh của vùng; quỹ Vina Capital với vốn ban

đầu là 10 triệu USD, quỹ đầu tư PXP đã đầu tư hơn 8 triệu USD vào 17 doanh nghiệp trong đó có 2 doanh nghiệp chưa niêm yết trên TTCK; Quỹ đầu tư mạo hiểm IDG Venture Vietnam với số vốn ban đầu là 100 triệu USD dự kiến sẽ đầu tư vào 30-40 doanh nghiệp có tiềm năng trong giai đoạn đầu phát triển hoặc mới đi vào hoạt động. Vietfund Management đã thành lập quỹ đầu tư VF1 là một dạng quỹ đóng được phép huy động số vốn 300 tỷ đồng, quỹ VF1 dự kiến đầu tư: 25-35% vốn của quỹ vào các công ty niêm yết trên TTCK; 25-35% vào công ty chưa niêm yết trên TTCK, đang thực hiện cổ phần hóa; 25-35% vào trái phiếu Chính phủ; 10% vào lĩnh vực địa ốc thông qua việc mua cổ phần của các công ty kinh doanh và phát triển nhà; 5% vốn đầu tư vào các loại tài sản khác. Trong năm 2005, công ty quản lý quỹ Prudential Vietnam với vốn điều lệ 23 tỷ đồng và công ty quản lý quỹ Manulife Vietnam với vốn điều lệ 5 tỷ đồng đang “hứa hẹn” sự ra đời của các quỹ đầu tư chứng khoán nhằm thu hút nguồn vốn từ thị trường bảo hiểm nhân thọ vào thị trường vốn hiệu quả hơn trong tương lai. Với đặc điểm là kênh tài trợ vốn đầu tư khá mới mẻ cho nền kinh tế và đặc thù nền kinh tế Việt Nam, thị trường vốn đầu tư mạo hiểm vẫn tồn tại một số hạn chế ảnh hưởng đến tiềm năng phát triển vốn có của nó trong giai đoạn hiện nay:

- Nguồn vốn và danh mục đầu tư chưa đa dạng

Nguồn vốn từ các quỹ đầu tư tập trung chủ yếu vào các doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài, nguồn vốn đầu tư vào các DNNV dưới loại hình DNTN hoặc mới cổ phần còn khá thấp, chỉ chiếm 29,43% tổng vốn đầu tư (Bảng 2.21). Hiện nay, tỷ trọng nguồn vốn của Quỹ đầu tư vào các DNTN và công ty cổ phần đã tăng lên nhưng vẫn còn thấp đa số là doanh nghiệp có quy mô lớn, tình hình tài chính minh bạch.

Bảng 2.21 Cơ cấu vốn của các quỹ đầu tư vào các loại hình DN Việt Nam

Stt	Loại hình DN	Tỷ trọng (%)
1	DN tư nhân và cổ phần	29.43
2	Doanh nghiệp cổ phần hóa	3.27
3	Doanh nghiệp 100% vốn nước ngoài và liên doanh	64.40
4	Trái phiếu Chính phủ	2.45

Nguồn: Establishing Venture Capital in Vietnam, MPDF, 2000

Hầu hết các quỹ đầu tư là nguồn vốn đầu tư nước ngoài, các nguồn vốn đầu tư trong nước ít cả về số lượng, năng lực tài chính và hiệu quả hoạt động. Các quỹ trong nước chưa phát huy được nguồn vốn huy động trong nước chuyển thành nguồn vốn đầu tư mạo hiểm nhất là các nguồn từ bảo hiểm nhân thọ, BHXH, ... Hiện tại, mới chỉ có 2 công ty quản lý quỹ của công ty bảo hiểm nhân thọ tham gia vào thị trường vốn đầu tư mạo hiểm đang trong giai đoạn thành lập các quỹ đầu tư, nguồn vốn từ quỹ BHXH, phí bảo hiểm nhân thọ của các doanh nghiệp trong nước, các tổng công ty lớn vẫn chưa được khai thác chuyển thành vốn đầu tư mạo hiểm.

- Chưa phát huy hết tiềm năng của các quỹ đầu tư

Đặc điểm của hạn chế này xuất phát từ quy định quá thận trọng trong kiểm soát vốn đầu tư, với mức khống chế tỷ lệ sở hữu vốn của các nhà đầu tư nước ngoài vào các công ty cổ phần trong nước không quá 30%. Theo nhận định của các nhà chiến lược kinh tế là mức này còn quá thấp so với điều kiện thực tiễn đã làm hạn chế khả năng đầu tư của quỹ vào các doanh nghiệp và dĩ nhiên là hạn chế khả năng thu hút thêm vốn đầu tư từ nước ngoài. Mặt khác, hệ thống pháp luật nói chung và liên quan đến hoạt động của quỹ đầu tư chưa rõ ràng, hay thay đổi nên chưa tạo sự yên tâm cho nhà đầu tư khi quyết định tham gia vào thị trường vốn đầu tư mạo hiểm.

Bảng 2.22 Nguồn vốn mạo hiểm tại Việt Nam (1995-2002)

ĐVT: triệu USD

Chỉ tiêu	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
Nguồn vốn hoạt động	303	276	292	258	318	157	114	130
Nguồn vốn tăng mới	53	22	17	10	40	22	18	40

Nguồn: Asian Venture Capital Journal

- Điều kiện tiên quyết để cấp vốn nằm ngoài tầm với đa số doanh nghiệp Việt Nam nhất là DNNV.

Với qui mô và đặc điểm hiện tại của nền kinh tế Việt Nam, chúng ta có thể nhận thấy rằng đa số các doanh nghiệp, đặc biệt là các DNNV chưa đáp ứng được các điều kiện tiên quyết của các tổ chức tài chính chuyên nghiệp, nhất là các quỹ đầu tư quốc tế. Tương ứng với đòi hỏi của các tổ chức đầu tư tài chính, hiện trạng các doanh nghiệp Việt Nam hiện nay cho thấy:

- Các doanh nghiệp Việt Nam, đặc biệt là các DNNV chưa có thói quen và cũng chưa đủ năng lực soạn thảo những bản kế hoạch kinh doanh có chất lượng, thể hiện rõ ràng thành tựu, tiềm năng và dự báo kết quả kinh doanh của doanh nghiệp, các dự án khả thi do doanh nghiệp lập chỉ mang tính hình thức. Điều này làm cho các tổ chức tài chính không thể đánh giá đúng tiềm năng của doanh nghiệp.

- Doanh nghiệp thường có hai hệ thống sổ sách nhằm đối phó với các cơ quan thuế. Do một số thông lệ kinh doanh từ môi trường hiện tại, ngay cả các doanh nghiệp có ý muốn duy trì một hệ thống sổ sách kế toán cũng buộc phải chấp nhận sự tồn tại của hai hệ thống báo cáo nhằm làm giảm bớt lợi nhuận để bù trừ được các khoản chi không hợp lệ. Chính vì vậy, rất nhiều doanh nghiệp không muốn các báo cáo tài chính được kiểm toán.

- Đa số các doanh nghiệp Việt Nam ra đời và phát triển từ những cơ sở nhỏ mang tính chất gia đình. Vì vậy, hệ thống quản trị công ty thường kém hiệu quả và không minh bạch. Các doanh nghiệp cũng không quen với thông lệ công bố thông tin cho các cổ đông thành viên biết. Bộ máy quản lý của doanh nghiệp thường có năng lực giới hạn, kém hiệu quả. Những vị trí quản lý chủ chốt thường do những thành viên trong gia đình, họ hàng hoặc người quen đảm trách. Điều này làm cản trở tiến trình phát triển của công ty do vốn và các nguồn lực không được trao vào tay những người những người có năng lực nhất sử dụng.

- Yêu cầu mức lợi nhuận cao khi đầu tư vốn mạo hiểm

Do việc đầu tư vào các công ty trong nước thường có nhiều rủi ro nên các quỹ đầu tư vốn mạo hiểm yêu cầu mức lợi nhuận cao từ việc đầu tư để bù đắp rủi ro cao đó. Chính lý do này đã hạn chế số lượng công ty đầu tư vốn mạo hiểm muốn đầu tư vào Việt Nam cũng như hình thức đầu tư mà công ty quan tâm. Tuy nhiên, đây cũng là điểm hạn chế chung đối với nguồn vốn đầu tư mạo hiểm tại các thị trường mới nổi liên quan đến : các chuẩn mực quản trị công ty, tính minh bạch còn thấp, hệ thống pháp luật thiếu đồng bộ và thị trường vốn kém hiệu quả.

Tóm lại, sự xuất hiện của quỹ đầu tư mạo hiểm trong thời gian qua đã tác động tích cực đến thị trường vốn của Việt Nam hiện nay. Đối với các doanh nghiệp tiếp cận

nguồn vốn từ các quỹ đầu tư mạo hiểm sẽ: tăng cường sức mạnh về tài chính trong dài hạn, nhờ đó có thể đầu tư cơ sở vật chất nhằm tăng năng lực sản xuất kinh doanh và mở rộng thị trường, đón đầu được các cơ hội mới; xây dựng được hệ thống quản trị doanh nghiệp hiệu quả, minh bạch làm nền tảng cho sự phát triển bền vững trong tương lai; được hỗ trợ nâng cao năng lực của bộ máy quản lý trên nhiều lĩnh vực khác nhau như nhân sự, tài chính, sản xuất và vận hành thông qua việc tham gia vào quá trình ra quyết định chiến lược của người đại diện đơn vị đầu tư trong Hội đồng quản trị (các tổ chức tài chính thường không tham gia vào công tác quản lý hàng ngày tại doanh nghiệp); có cơ hội tiếp cận với các đối tác nước ngoài của tổ chức tài chính quốc tế, qua đó mở rộng quan hệ, phát triển thị trường; tạo dựng được uy tín và thương hiệu thông qua việc tiếp nhận vốn đầu tư từ một hoặc nhiều tổ chức tài chính chuyên nghiệp trong và ngoài nước; tạo dựng được cơ sở bước đầu để đáp ứng điều kiện niêm yết cổ phiếu trên thị trường chứng khoán Việt Nam hoặc nước ngoài, từ đó có cơ hội thu được lợi nhuận cao khi bán lại cổ phiếu của mình trên thị trường thứ cấp.

2.6.5.2 Khả năng tiếp cận vốn đầu tư mạo hiểm của DNNV tại Việt Nam

Tại các quốc gia phát triển, vốn mạo hiểm là kênh tài trợ chính yếu mà nhà doanh nghiệp quan tâm trong giai đoạn khởi nghiệp. Tuy nhiên, tại Việt Nam đây vẫn là lĩnh vực còn khá mới mẻ, rất ít thông tin, cơ hội tiếp cận với nguồn vốn đặc thù này. Tuy thời gian qua cũng đã có doanh nghiệp tiếp cận nguồn vốn này, nhưng vẫn còn quá ít doanh nghiệp đáp ứng những điều kiện tiên quyết để được đầu tư, nhất là DNNV. Vốn đầu tư mạo hiểm vẫn chưa phải là nguồn vốn mà đa số doanh nghiệp Việt Nam quan tâm khi khởi nghiệp. Bên cạnh đó, các dịch vụ tư vấn, hỗ trợ, tiếp thị thị trường vốn này vẫn chưa được khai thác hiệu quả nhằm hỗ trợ doanh nghiệp tháo gỡ những khó khăn tận dụng triệt để các lợi thế của phương án, dự án kinh doanh đáp ứng các điều kiện để được cấp vốn.

Tuy nhiên, các quỹ đầu tư cũng tận dụng các phương tiện có thể để tiếp cận đến các dự án, doanh nghiệp có tiềm năng, tư vấn cho doanh nghiệp về các điều kiện bắt buộc để được cấp vốn. Qua đó, doanh nghiệp hiểu rõ hơn yêu cầu của quỹ đầu tư

đồng thời bản thân quỹ đầu tư có thông tin đầy đủ hơn giúp quá trình thẩm định, xác định rủi ro đầu tư chính xác hơn.

Trước xu thế hội nhập kinh tế khu vực và thế giới thị trường trong nước tăng trưởng nhanh, doanh nghiệp Việt Nam đã từng bước nâng cao năng lực cạnh tranh, nâng cao năng lực quản trị doanh nghiệp nên số lượng doanh nghiệp đáp ứng các điều kiện của các quỹ đầu tư ngày càng nhiều hơn. Mặt khác, sau một thời gian tiếp cận thị trường vốn Việt Nam, các quỹ đầu tư đã hiểu rõ hơn về đặc thù của doanh nghiệp Việt Nam nói chung và DNNV nói riêng nên họ đã linh hoạt điều chỉnh các điều kiện cấp vốn cho phù hợp với thực tiễn. Do vậy cơ hội tiếp cận nguồn vốn này đối với các DNNV ngày càng tăng lên. Ngoài ra, với sự tăng lên về số lượng và quy mô các quỹ đầu tư tham gia thị trường vốn mạo hiểm, nhất là sự tham gia của các quỹ đầu tư trong nước sẽ tạo ra nhiều cơ hội hơn cho các DNNV tại Việt Nam.

2.6.6 Vốn ưu đãi của Nhà nước dành cho DNNV thông qua các Quỹ hỗ trợ

Hiện nay, nguồn vốn ưu đãi của nhà nước cho khu vực DNNV chủ yếu được hỗ trợ tài chính thông qua các định chế tín dụng nhà nước hoặc các chương trình, dự án được tài trợ bởi các tổ chức nước ngoài.

2.6.6.1 Quỹ hỗ trợ phát triển

Quỹ hỗ trợ phát triển được thành lập theo Quyết định 231/1999/QĐ ngày 17/12/1999 của Thủ tướng chính phủ chính thức đi vào hoạt động tháng 01/2000, là tổ chức tài chính nhà nước hoạt động không vì mục đích lợi nhuận, đảm bảo hoàn vốn và bù đắp chi phí. Nguồn vốn hoạt động của quỹ từ: vốn điều lệ, vốn do ngân sách nhà nước cấp hàng năm, huy động các nguồn vốn trung và dài hạn, tiếp nhận và quản lý các nguồn vốn của nhà nước dành cho tín dụng đầu tư phát triển, tín dụng hỗ trợ xuất khẩu ngắn hạn, .. Đây là nguồn vốn hỗ trợ phát triển doanh nghiệp trên phạm vi cả nước, không chỉ dành riêng cho DNNV, hình thức tín dụng được tài trợ dưới dạng: cho vay đầu tư, hỗ trợ lãi suất sau đầu tư, bảo lãnh tín dụng đầu tư. Trong phạm vi luận văn này, người viết chỉ đề cập đến thực trạng hoạt động của quỹ hỗ trợ phát triển tại chi nhánh Tp.HCM như là trường hợp điển hình của cả nước.

Bảng 2.23 Nguồn vốn huy động của Quỹ hỗ trợ phát triển DVT: triệu đồng

Nguồn vốn	2000	2001	2002	2003	T9/2004
1. Tín dụng trung và dài hạn	627,157	1,162,073	1,698,172	2,528,461	2,637,205
2. Vốn hỗ trợ phát triển ODA	7,252,250	10,480,954	11,366,193	12,282,443	14,096,463
3. Cấp hỗ trợ lãi suất sau đầu tư	0	119	3,514	13,180	26,257
4. Tín dụng ngắn hạn hỗ trợ XK	0	6,826	184,976	223,346	465,350
Tổng cộng	7,879,407	11,649,972	13,252,855	15,047,430	17,225,275

Nguồn: Quỹ hỗ trợ phát triển - Chi nhánh Tp.HCM

Trong thời gian qua, quỹ hỗ trợ phát triển tập trung tài trợ vào các lĩnh vực: cơ sở hạ tầng, đánh bắt xa bờ, giáo dục đào tạo, chế biến thủy hải sản xuất khẩu, .. trong đó hỗ trợ cơ sở hạ tầng chiếm 35.16%, đánh bắt xa bờ (14.76%) còn các lĩnh vực khác chiếm tỷ trọng nhỏ.

Bảng 2.24 Cơ cấu cho vay theo quy mô doanh nghiệp Đơn vị tính: %

Quy mô doanh nghiệp	Năm	
	2000	6 tháng đầu năm 2001
<i>Doanh nghiệp nhỏ và vừa</i>	10.78	11.5
<i>Doanh nghiệp lớn</i>	89.22	88.5
Cộng	100	100

Nguồn: Quỹ hỗ trợ phát triển – CN TP.HCM

Theo số liệu tại bảng 2.25 cho thấy DNNV tiếp cận nguồn vốn từ quỹ hỗ trợ phát triển với tỷ trọng khá thấp (11.5%). Một phần nguyên nhân xuất phát từ sự phân biệt đối xử giữa các đối tượng vay vốn tín dụng nhà nước. Theo quy định hiện nay, khi vay vốn tín dụng đầu tư hoặc bảo lãnh tín dụng đầu tư thì DNNN được dùng tài sản hình thành từ vốn vay để đảm bảo tiền vay hoặc bảo lãnh nhưng khi đối tượng vay là doanh nghiệp ngoài quốc doanh, ngoài việc dùng tài sản hình thành từ vốn vay làm bảo đảm thì phải có tài sản thế chấp tối thiểu 30% mức vốn vay hoặc bảo lãnh. Điều này gây khó khăn cho DNNV tiếp cận nguồn tài trợ từ quỹ do năng lực tài chính hạn

chế nếu đáp ứng điều kiện về tài sản thế chấp thì mức vay thấp. Nếu doanh nghiệp cần vay vốn đổi mới thiết bị, công nghệ ... để nâng cao sức cạnh tranh thì rất ít.

Mặt khác, năng lực hoạt động cho vay của quỹ còn hạn chế. Tính đến tháng 06/2003 quỹ đã tài trợ cho 5.200 dự án trung và dài hạn, trong đó 4.900 dự án đầu tư, số còn lại là dự án do nguồn vốn ODA tài trợ. Số liệu tổng kết hoạt động cho vay trung và dài hạn (Bảng 2.25) cho thấy, quỹ hoạt động không đạt kế hoạch một phần bắt nguồn từ thủ tục hành chính phức tạp, không rõ ràng, quy trình, năng lực thẩm định dự án còn thấp. Đồng thời, mức giải ngân cho vay của quỹ vẫn còn thấp và chưa ổn định (xem Bảng 2.26)

Bảng 2.25 Tổng kết hoạt động cho vay trung và dài hạn đến 30/06/2003

Đơn vị tính: triệu đồng

	Nguồn vốn từ Quỹ	Vốn từ nguồn ODA cho vay lại	Tổng cộng
Số vốn cam kết	39,000	71,500	110,500
Dư nợ cho vay	25,000	31,000	56,000

Nguồn: Quỹ hỗ trợ phát triển- Chi nhánh TP.HCM

Bảng 2.26 Kết quả thực hiện của Quỹ hỗ trợ phát triển-Chi nhánh Tp.HCM

Đơn vị tính: triệu đồng

Nguồn vốn	2000	2001	2002	2003	T9/2004
1. Hỗ trợ lãi suất sau đầu tư					
Kế hoạch	16,409	6,261	14,350	16,920	30,000
Thực hiện	0	119	3,514	13,180	26,257
Tỷ lệ thực hiện	0.0%	1.9%	24.5%	77.9%	87.5%
1. Kế hoạch giải ngân vốn tín dụng					
Kế hoạch	693,520	1,188,030	634,500	1,085,234	1,349,172
Thực hiện	14,793	246,437	254,801	731,288	377,821
Tỷ lệ thực hiện	2.1%	20.7%	40.2%	67.4%	28.0%

Nguồn: Quỹ hỗ trợ phát triển- Chi nhánh TP.HCM

Hiện nay, mức lãi suất cho vay tín dụng đầu tư phát triển sẽ tăng lên 7,8%/năm theo Quyết định 41/2005/QĐ-BTC của Bộ trưởng Bộ tài chính thay mức 6,6%/năm áp dụng từ tháng 05/2004.

Đặc biệt, cơ hội tiếp cận nguồn vốn tín dụng ưu đãi được đa dạng hơn với sự ra đời của Dự án Quỹ hỗ trợ phát triển DNNV (SMEDF) do Ủy ban châu Âu (EC) tài trợ trị giá 15 triệu EU cho một số ngân hàng hỗ trợ phát triển DNNV kéo dài 4 năm bắt đầu từ 01/09/2004. SMEDF nhằm hỗ trợ phát triển kinh tế tư nhân nhằm tạo sân chơi bình đẳng trong quá trình chuyển đổi Việt Nam sang kinh tế thị trường, dự án sẽ giải ngân 2 lần/năm với các điều kiện vay sát với cho vay của thị trường.

2.6.6.2 *Quỹ hỗ trợ xuất khẩu*

Quỹ hỗ trợ xuất khẩu được thành lập theo Quyết định 195/1999/QĐ-TTg ngày 27/09/1999 của Thủ tướng chính phủ nhằm hỗ trợ tài chính cho doanh nghiệp phát triển kinh doanh xuất khẩu (chủ yếu là hàng nông sản), tìm kiếm mở rộng thị trường xuất khẩu cho hàng hóa Việt Nam, đối tượng thuộc mọi thành phần kinh tế cũng như quy mô doanh nghiệp đều có cơ hội tiếp cận quỹ này.

Ngoài nguồn kế thừa từ Quỹ bình ổn giá & Quỹ thưởng xuất khẩu, hàng năm Quỹ được bổ sung từ nguồn thu chênh lệch giá hàng xuất nhập khẩu, lệ phí đấu thầu hạn ngạch, cấp hạn ngạch, chứng nhận xuất xứ hàng hóa, .. và bổ sung từ nguồn dự toán ngân sách.

Tuy nhiên, thời gian qua doanh nghiệp gặp không ít những trở ngại khi tiếp cận nguồn vốn này:

Mục đích hỗ trợ của quỹ nhằm khắc phục những khó khăn trước mắt mang tính tình thế. Doanh nghiệp chỉ được hỗ trợ lãi suất vay ngân hàng nếu tìm được thị trường xuất khẩu. Do vậy, Quỹ vẫn chưa quan tâm đến hỗ trợ mạnh hơn nhằm phát triển thị trường, xúc tiến thương mại, ...

Đối tượng hỗ trợ chỉ là những doanh nghiệp xuất khẩu mua hàng nông sản theo giá sàn, theo thời vụ, theo chỉ đạo của Thủ tướng, doanh nghiệp đã từng đóng góp vào Quỹ hỗ trợ xuất khẩu nay gặp khó khăn tài chính do giá cả biến động.

2.6.6.3 Quỹ đầu tư phát triển (ĐTPT) địa phương

Sau 8 năm hoạt động, hiện tại có 13 Quỹ ĐTPT địa phương với số vốn hoạt động 4.000 tỷ đồng trong đó vốn điều lệ 1.800 tỷ đồng chiếm tỷ trọng 40% tăng trưởng bình quân 30%/năm. Quỹ đầu tư địa phương thực hiện đầu tư trực tiếp và gián tiếp phát triển cơ sở hạ tầng kinh tế- xã hội, các dự án phát triển địa phương, cung cấp dịch vụ tư vấn đầu tư và tham gia thị trường vốn. Quỹ ĐTPT địa phương chủ yếu tập trung tài trợ các dự án trung và dài hạn (trung bình từ 5-7 năm). Bên cạnh nguồn vốn huy động từ nguồn trong và ngoài nước, Quỹ còn quản lý từ nguồn vốn ủy thác, đến tháng 12/2004 đã có 7 quỹ ĐTPT địa phương tham gia quản lý vốn ủy thác với dư nợ vay 840 tỷ đồng tăng 30% so với năm 2000.

Bảng 2.27- Nguồn vốn vay của Quỹ Đầu tư PTĐT Tp.HCM ĐVT: tỷ đồng

Nguồn vốn	1998	1999	2000	2001	Tháng 6/2002
Nguồn vốn vay	103.78	121.89	112.02	207.69	18.61

Nguồn: Quỹ đầu tư phát triển đô thị TP.HCM

Đối tượng cho vay của Quỹ ĐTPT không phân biệt thành phần kinh tế cũng như quy mô doanh nghiệp. Nếu DNNV nào có dự án nằm trong danh mục đầu tư theo quyết định của UBND địa phương thì sẽ được thẩm định và cho vay. Tuy nhiên, quy mô của Quỹ không lớn và chỉ tập trung ở 6 tỉnh thành trong cả nước trong khi tập trung vào phát triển cơ sở hạ tầng xã hội nên cơ hội cho các DNNV tiếp cận nguồn tài trợ này vẫn còn khiêm tốn.

Bảng 2.28 Cơ cấu cho vay của Quỹ PTĐT Tp.HCM theo quy mô DN ĐVT: %

Quy mô doanh nghiệp	Năm	
	2000	6 tháng đầu năm 2001
<i>Doanh nghiệp nhỏ và vừa</i>	10.25	11.2
<i>Doanh nghiệp lớn</i>	89.72	88.8
Cộng	100	100

Nguồn: Quỹ đầu tư phát triển đô thị TP.HCM

2.6.6.4 *Quỹ bảo lãnh tín dụng*

Nhằm tháo gỡ khó khăn cho DNNV, nhất là khu vực ngoài quốc doanh về yêu cầu có tài sản thế chấp khi vay vốn tín dụng ngân hàng cũng như chia sẻ rủi ro với ngân hàng trong quan hệ tín dụng với loại hình doanh nghiệp này. Ngày 20/12/2001 Thủ tướng Chính phủ đã ban hành Quyết định 193/2001/QĐ-TTg về quy chế thành lập Quỹ bảo lãnh tín dụng cho DNNV. Theo quy chế hoạt động, doanh nghiệp muốn nhận được sự bảo lãnh của Quỹ phải có tài sản thế chấp bằng 30% giá trị dự án vay, 70% còn lại Quỹ chỉ bảo lãnh 80%.

Quỹ bảo lãnh tín dụng được xem là cầu nối để DNNV tiếp cận tín dụng ngân hàng. Thời gian qua chỉ mới có một vài tỉnh thành lập Quỹ bảo lãnh tín dụng, quá trình “thai nghén” hình thành Quỹ vẫn còn rất nhiều khó khăn xuất phát từ nguồn vốn và cách thức tiến hành bảo lãnh cho các DNNV. Hiện nay, Chính phủ quy định không còn giới hạn mức tối đa của ngân sách tỉnh, thành phố trực thuộc Trung ương là 30% vốn điều lệ góp vào Quỹ bảo lãnh tín dụng cho DNNV, mở rộng đối tượng được ủy thác thực hiện tác nghiệp cho Quỹ hỗ trợ phát triển, Quỹ đầu tư tài chính.

Tóm lại, Nghị định 90/2001 của Chính phủ là khung pháp lý đầu tiên và quan trọng nhất nhằm tạo thuận lợi cho DNNV chính thức tiếp nhận sự hỗ trợ phát triển từ phía Nhà nước. Đồng thời, là cơ sở cho việc thành lập các cơ quan chuyên trách (Cục phát triển DNNV trực thuộc Bộ KH & ĐT, hội đồng khuyến khích phát triển DNNV), Quỹ, tổ chức, hiệp hội hỗ trợ phát triển, tư vấn cho DNNV tiếp nhận các ưu đãi cho doanh nghiệp hiệu quả nhất trong quá trình hội nhập kinh tế quốc tế.

2.7 Những ưu điểm và tồn tại tiếp cận nguồn vốn trung và dài hạn phát triển DNNV hiện nay

2.7.1 Những ưu điểm tiếp cận vốn trung và dài hạn phát triển DNNV

- *Cải thiện năng lực tài chính của hệ thống ngân hàng:* Hầu hết các ngân hàng được cơ cấu lại, tăng vốn chủ sở hữu, tăng trưởng vốn huy động vẫn ở mức cao, cơ cấu huy động vốn trung và dài hạn đã được cải thiện. Đến nay có 6 ngân hàng có vốn điều lệ trên 300 tỷ đồng và 2 ngân hàng có vốn trên 500 tỷ đồng.
- *Thay đổi cơ cấu tín dụng ngân hàng phù hợp với chính sách phát triển nền kinh tế đa thành phần:* Mức tăng trưởng dư nợ tín dụng tiếp tục tăng cao, bình quân

25-30%/năm. Điển hình tại TP.HCM, năm 2004 tổng dư nợ vay trung và dài hạn đạt 56.786 tỷ đồng tăng 38.2% so với năm 2003. Khách hàng vay cũng đa dạng hơn chứ không quá tập trung vào DNNN như trước đây. Tỷ trọng dư nợ vay cho DNNN tiếp tục giảm và DNNV đã được ngân hàng quan tâm nhiều hơn, tháo gỡ các khó khăn, tăng cơ hội tiếp cận vốn vay nhất là khu vực DNNV ngoài quốc doanh, đối với các ngân hàng thương mại cổ phần DNNV là đối tượng khách hàng chiến lược đang được quan tâm.

- *Đa dạng hoá kênh huy động vốn trung và dài hạn cho nền kinh tế:* Hoạt động CTTC và TTCK đã trở thành kênh dẫn vốn cần thiết cho nền kinh tế góp phần nhất định vào việc giải quyết “bài toán “nguồn vốn trung dài hạn tài trợ cho doanh nghiệp nhằm nâng cao cạnh tranh trong quá trình hội nhập. Trong đó, cho thuê tài chính là loại phương thức tài trợ vốn với thủ tục đơn giản, mức tài trợ cao, điều kiện dễ dàng phù hợp với loại hình DNNV năng động trong sản xuất kinh doanh nhưng thiếu vốn đầu tư nhất là khu vực kinh tế tư nhân. Bên cạnh đó, các quỹ đầu tư mạo hiểm đang mở ra cơ hội tài trợ mới cho cả doanh nghiệp khởi sự và đang hoạt động có tiềm năng phát triển tốt nhưng thiếu vốn.
- *Hướng tới phát triển TTCK phi chính thức (OTC) cho DNNV:* Việc vận hành TTGDCK Hà Nội cùng với các bước chuẩn bị về cơ sở hạ tầng và hành lang pháp lý, công tác tuyên truyền, quảng bá thông tin cho việc phát triển TTCK phi tập trung đang hứa hẹn khai thông kênh huy động vốn trung dài hạn chính thức dành cho khu vực DNNV trong tương lai.

2.7.2 Những tồn tại tiếp cận vốn trung và dài hạn phát triển DNNV hiện nay

- *Cơ chế, chính sách vẫn còn thiếu nhất quán và chưa đồng bộ:* Chính sách quản lý kinh tế vĩ mô chưa đồng bộ tạo ra sự bất bình đẳng giữa khu vực DNNN và kinh tế tư nhân. Điều này tạo rào cản đối với DNNV trong tiếp cận các nguồn lực về tín dụng, đất đai, thị trường , .. hỗ trợ cho sự phát triển doanh nghiệp.
- *Hạn chế thông tin về các kênh tài trợ:* DNNV không nắm rõ nguồn thông tin tiếp cận và yêu cầu cung cấp vốn các kênh tài trợ đầy đủ, chính xác. Do vậy, DNNV ít tiếp cận các nguồn vốn mới thông qua các kênh cho thuê tài chính,

quỹ đầu tư, TTCK mà chủ yếu tìm nguồn tài trợ từ tín dụng ngân hàng, hoặc nguồn tài trợ phi chính thức với lãi suất cao khi có nhu cầu vay vốn.

- *Chi phí sử dụng vốn vay còn khá cao:* Nguyên nhân bắt nguồn từ vấn đề bất cân xứng thông tin giữa doanh nghiệp và người cho vay và rủi ro của thị trường khá cao đã đẩy chi phí lãi vay lên cao. Đối với hoạt động CTTC, lãi suất còn cao hơn lãi suất ngân hàng do nguồn vốn chủ huy động chủ yếu từ vốn vay trung dài hạn với lãi suất cao. Mặt khác, chi phí thủ tục hành chính, quy trình thẩm định hồ sơ vay khá phức tạp làm tăng chi phí hoạt động của người cho vay và tất yếu chi phí sử dụng vốn sẽ tăng trong khi tỷ suất sinh lợi của DNNV tại Việt Nam thấp đã tạo áp lực cho doanh nghiệp khi tiếp cận nguồn tài trợ.
- *Chưa khai thác hết tiềm năng các kênh tài trợ vốn trung và dài hạn cho DNNV:* Hầu hết các nguồn vốn tài trợ trung và dài hạn cho doanh nghiệp còn nhỏ về quy mô, thị trường hoạt động còn khá khiêm tốn. DNNV thực hiện huy động vốn trung và dài hạn thông qua TTCK, quỹ đầu tư rất ít, thậm chí hoạt động cho thuê tài chính được xem là phương thức tài trợ đặc biệt phù hợp cho DNNV nhưng thị phần còn khá nhỏ bé.
- *Nguồn vốn ưu đãi nhà nước thông qua các quỹ hỗ trợ phát triển chưa đáp ứng nhu cầu doanh nghiệp:* Thủ tục hành chính phức tạp, quy trình thẩm định, cấp vốn không rõ ràng và các quy định ưu đãi cho DNNN khi tiếp cận nguồn vốn ưu đãi đã tạo rào cản cho doanh nghiệp thuộc khu vực kinh tế tư nhân khó vay vốn từ các quỹ hỗ trợ phát triển. Năng lực tài chính của các quỹ còn hạn chế, nguồn vốn của quỹ chủ yếu từ ngân sách nhà nước chưa huy động được các nguồn vốn khác của xã hội tham gia, nhất là quỹ bảo lãnh tín dụng vẫn chưa tháo gỡ được vấn đề vốn góp của các đối tượng tham gia thành lập quỹ và quy chế hoạt động cho quỹ. Chính sách hỗ trợ của quỹ chủ yếu mang tính chất tình thế, phạm vi hẹp chưa có chiến lược hỗ trợ doanh nghiệp theo chiều sâu, năng lực hoạt động của quỹ còn yếu như: quỹ hỗ trợ xuất khẩu, quỹ hỗ trợ phát triển.

Chương III

CÁC GIẢI PHÁP NÂNG CAO KHẢ NĂNG TIẾP CẬN NGUỒN VỐN TRUNG VÀ DÀI HẠN CHO DNNV TẠI VIỆT NAM TRONG THỜI GIAN TỚI

3.1 Định hướng phát triển của DNNV tại Việt Nam trước xu thế hội nhập

Thực hiện chính sách đa phương hóa, đa dạng hóa quan hệ kinh tế đối ngoại, chủ động hội nhập kinh tế quốc tế, Việt Nam đã là thành viên của Khu vực mậu dịch tự do ASEAN (AFTA), Diễn đàn hợp tác kinh tế châu Á-Thái Bình Dương (APEC), Diễn đàn hợp tác Á-Âu (ASEM), ký kết Hiệp định thương mại Việt-Mỹ, hiệp định khung EU, thực hiện vòng đàm phán thứ 9 để tham gia Tổ chức thương mại thế giới (WTO). Điều đó có nghĩa doanh nghiệp Việt Nam nói chung và DNNV nói riêng đang đứng trước cơ hội và thách thức mới phải cạnh tranh cả thị trường nội địa và quốc tế. Do vậy, để phát triển khu vực DNNV thì việc định hướng phát triển DNNV là rất quan trọng nhằm đưa ra những giải pháp để phát triển loại hình doanh nghiệp này trong thời gian tới.

Căn cứ vào mục tiêu phát triển kinh tế - xã hội nói chung, thực trạng hoạt động DNNV, thị trường tài chính, thị trường vốn và xu thế hội nhập kinh tế quốc tế, khu vực DNNV cần phải có những định hướng phát triển như sau:

- Mục tiêu đến năm 2010, đạt số lượng 500.000 doanh nghiệp trong đó khu vực DNNV đóng góp 28-30% tỷ trọng GDP cả nước, tỷ trọng lao động đạt 29% tạo 2,5 triệu việc làm mới, tỷ trọng giá trị gia tăng sản lượng công nghiệp đạt 34%, tỷ lệ DNNV tham gia trực tiếp xuất khẩu là 3-6%.
- Huy động hiệu quả các nguồn vốn trong và ngoài nước tham gia vào thị trường vốn nhằm tăng khả năng tiếp cận nguồn vốn chính thức để tài trợ phát triển DNNV, tăng tỷ trọng nguồn vốn đầu tư cho DNNV trong cơ cấu nền kinh tế quốc gia tương xứng với tiềm năng phát triển của loại khu vực nghiệp này.

Phần đầu tăng tỷ trọng nguồn vốn đầu tư cho các DNNV đạt 40% tổng nguồn vốn đầu tư toàn xã hội vào năm 2010.

- Phát triển DNNV thành các doanh nghiệp vệ tinh liên kết hiệu quả với các doanh nghiệp lớn, các tập đoàn kinh tế nhằm tăng khả năng cạnh tranh của kinh tế nội địa với nước ngoài. Thông qua việc phát triển thị trường dịch vụ hỗ trợ DNNV nhằm nâng cao trình độ quản trị doanh nghiệp, khai thác hiệu quả các kênh thông tin để tìm kiếm cơ hội tiếp cận với nguồn vốn, nhất là nguồn vốn trung và dài hạn.

3.2 Giải pháp nâng cao khả năng tiếp cận nguồn vốn trung-dài hạn cho các DNNV tại Việt Nam

3.2.1 Các giải pháp hỗ trợ nguồn vốn qua hình thức tín dụng ngân hàng

3.2.1.1 *Khắc phục quan điểm phân biệt đối xử giữa đối tượng vay vốn là DNNN và doanh nghiệp không thuộc sở hữu nhà nước*

Trong vài năm gần đây, cùng với tiến trình cải cách, sắp xếp, cổ phần hóa DNNN thì quan niệm phân biệt đối xử của ngân hàng giữa đối tượng vay vốn là DNNN và doanh nghiệp thuộc khu vực kinh tế tư nhân đã dần thu hẹp, nhưng nó vẫn còn tồn tại. Do vậy cần phải khắc phục quan niệm này để tạo môi trường công bằng cho doanh nghiệp dân doanh tiếp cận nguồn vốn tín dụng ngân hàng để phát triển bằng các giải pháp sau:

Xóa bỏ sự ưu đãi dành riêng cho khu vực DNNN nhất là ưu đãi tiếp cận nguồn vốn. Chính phủ cần có quy chế rõ ràng trong quản lý tài sản, vốn thuộc sở hữu nhà nước, thành lập các công ty quản lý vốn nhà nước giám sát hoạt động, trách nhiệm quản lý tài sản của DNNN nhằm tránh tình trạng lạm dụng và tâm lý ỷ lại vào vốn nhà nước.

Không đặt nặng vấn đề thế chấp tài sản của doanh nghiệp là yêu cầu bắt buộc đối với các tổ chức tín dụng khi cấp vốn vay mà sử dụng hình thức đảm bảo tài sản hình thành từ vốn vay để xoá dần sự ưu đãi cho DNNN trong quan hệ tín dụng và tăng cơ hội cho DNNV tiếp cận nguồn vốn tín dụng. Ngân hàng cần xây dựng quy trình

xác định rủi ro của hồ sơ vay vốn nhằm xác định mức độ, tỷ lệ về tài sản thế chấp khi tiến hành giải ngân vốn vay một cách khoa học, khách quan.

Đảm bảo mọi khoản vay đều thực hiện trên cơ sở thẩm định dự án, tín dụng dòng tiền một cách khách quan để xác định khả năng thanh toán nợ vay chứ không phải từ các quyết định mang tính chủ quan. Muốn vậy, cần phải nâng cao trình độ cán bộ thẩm định tín dụng, phát triển hệ thống thông tin về doanh nghiệp kịp thời, chính xác, khách quan và hiệu quả.

3.2.1.2 *Đẩy mạnh huy động vốn của hệ thống ngân hàng*

Đối với đa số DNNV Việt Nam hiện nay tín dụng ngân hàng vẫn là nguồn vốn tài trợ quan trọng. Tuy nhiên, DNNV chưa phải là đối tượng khách hàng chiến lược trong cơ cấu tín dụng của ngân hàng hiện nay nhất là đối với các NHTMQD. Do vậy, muốn tăng khả năng tiếp cận nguồn vốn tín dụng ngân hàng cho các DNNV đòi hỏi phải gia tăng nguồn vốn huy động của hệ thống ngân hàng nghĩa là phải đẩy mạnh việc huy động vốn ở tất cả các kỳ hạn nhất là vốn trung và dài hạn:

Đa dạng hóa hình thức và sản phẩm huy động vốn: Đối với tiền gửi không kỳ hạn cần đơn giản thủ tục mở tài khoản, vận dụng công nghệ thông tin vào hệ thống giao dịch như: ngân hàng trực tuyến, gửi tiền một nơi rút tiền nhiều nơi, ... gia tăng sử dụng thẻ thanh toán (ATM), thẻ tín dụng tạo thuận tiện huy động nguồn vốn trong dân chúng. Đối với tiền gửi có kỳ hạn cần phải đa dạng, linh hoạt về kỳ hạn, lãi suất đi kèm các chương trình khuyến mãi như: tiết kiệm dự thưởng, tiết kiệm tích góp, tiết kiệm lãi suất bậc thang... đẩy mạnh công tác tiếp thị và phát triển mạng lưới giao dịch. Riêng đối với các sản phẩm huy động vốn trung và dài hạn cần có công tác dự báo lãi suất, các công cụ phòng ngừa rủi ro lãi suất để điều chỉnh lãi suất huy động theo lãi suất thị trường, sản phẩm phải đa dạng. Phát hành các chứng từ có giá như: kỳ phiếu, trái phiếu với sự linh hoạt về phương thức và chủng loại, ... Đồng thời đẩy mạnh ứng dụng công nghệ thông tin, nâng cấp cơ sở hạ tầng, liên kết dịch vụ, mở rộng mạng lưới hoạt động của hệ thống ngân hàng nhằm tạo thuận lợi cho dân chúng đến với ngân hàng.

Tăng vốn điều lệ cho hệ thống ngân hàng: Với quy định giới hạn tỷ lệ huy động 20 lần so với vốn tự có¹⁴ thì việc tăng vốn điều lệ của hệ thống ngân hàng vừa là điều kiện cần cho việc gia tăng khả năng huy động vốn vừa nâng cao năng lực tài chính, mở rộng quy mô hoạt động. Đối với các NHTMCP huy động vốn cổ phần thông qua TTCK hoặc cho phép tăng vốn điều lệ từ vốn góp của các cổ đông nước ngoài như: các tổ chức tài chính, ngân hàng nước ngoài có năng lực tài chính mạnh, có uy tín để thông qua đó vừa tăng nguồn, nâng cao trình độ quản lý cả năng lực cạnh tranh theo tiêu chuẩn quốc tế cho các ngân hàng trong nước.

Thúc đẩy quá trình cổ phần hóa các ngân hàng thương mại nhà nước để thu hút nguồn vốn đầu tư trong xã hội vào thị trường tín dụng. Với hiệu quả kinh doanh khá tốt của hệ thống ngân hàng hiện nay đã thu hút sự quan tâm của nhà đầu tư thì việc cổ phần hóa và niêm yết trên TTCK sẽ thu hút được nguồn vốn rất lớn sẵn sàng đầu tư vào cổ phiếu của ngân hàng đẩy giá cổ phiếu ngân hàng tăng cao. Điều này sẽ giảm chi phí huy động vốn cho ngân hàng, tăng khả năng tiếp cận tín dụng ngân hàng cho doanh nghiệp.

Ưu tiên huy động nguồn vốn ưu đãi từ Nhà nước và các tổ chức nước ngoài cho các ngân hàng có cơ cấu tín dụng dành cho DNNV cao với lãi suất thấp, thời hạn dài hơn cũng như tiếp cận các nguồn vốn vay ưu đãi, nguồn tài trợ từ các tổ chức quốc tế dành cho Việt Nam.

Tăng cường công tác quản trị rủi ro nhất là rủi ro thanh khoản nhằm tạo sự tin tưởng của công chúng vào hệ thống ngân hàng qua đó thu hút nguồn vốn nhàn rỗi trong xã hội vào nguồn vốn huy động cho các ngân hàng. Bên cạnh đó, phải tiết kiệm chi phí giao dịch, quản lý nhằm giảm thiểu chi phí huy động vốn, gia tăng lãi suất huy động mà không làm gia tăng lãi suất cho vay.

3.2.1.3 *Cải tiến quy trình, thủ tục và điều kiện cho vay*

Niêm yết công khai quy trình, thủ tục, điều kiện cho vay để khách hàng có thông tin đầy đủ, chính xác khi tiếp cận vốn vay.

¹⁴ Theo quy định tại Pháp lệnh Ngân hàng năm 1990

Thành lập bộ phận nghiệp vụ chuyên trách phục vụ khu vực DNNV để có điều kiện đi sâu tìm hiểu nghiên cứu, để có chính sách đầu tư tín dụng cho các dự án loại hình DNNV, hỗ trợ cho doanh nghiệp trong việc vay vốn như: dịch vụ hợp thức hóa nhà, hoàn công, hỗ trợ công chứng, đăng ký giao dịch tài sản đảm bảo nhằm cung cấp dịch vụ trọn gói cho khách hàng.

Các bộ và cơ quan ban ngành cần có sự phối hợp đồng bộ để rút ngắn thời gian cho các thủ tục pháp lý, hành chính liên quan đến đăng ký giao dịch tài sản đảm bảo như: quyền sử dụng đất, tài sản gắn liền với đất, công chứng hợp đồng thế chấp, cầm cố tài sản hình thành từ vốn vay.

Xây dựng quy chế, mô hình tính điểm tín dụng khi cấp vốn tín dụng cho doanh nghiệp trên cơ sở nghiên cứu ứng dụng các mô hình được áp dụng rộng rãi ở các ngân hàng có uy tín tại các nước phát triển và khu vực. Cùng với giải pháp này cần phải nâng cao hiệu quả hoạt động của Trung tâm thông tin tín dụng (CIP) nhằm cung cấp thông tin đa dạng, chất lượng phục vụ hoạt động tín dụng của hệ thống ngân hàng.

3. 2.2 Các giải pháp hỗ trợ nguồn vốn qua hình thức cho thuê tài chính

3.2.2.1 *Mở rộng thị trường và quảng bá dịch vụ cho thuê tài chính*

Theo phân tích ở chương 2, hình thức tín dụng thuê mua vẫn còn xa lạ đối với phần lớn doanh nghiệp tại Việt Nam, thị phần cho thuê tài chính chủ yếu tập trung ở các tỉnh thành lớn như: TP.HCM, Hà Nội, Đồng Nai, Bình Dương, Đà Nẵng, ... Do vậy, để DNNV tiếp cận kênh tài trợ tiện lợi này thì các công ty CTTC cần phải tận dụng tối đa các phương tiện thông tin để tiếp cận, tư vấn về loại hình tín dụng đặc thù này đến DNNV. Liên kết, hợp tác với các tổ chức, hiệp hội doanh nghiệp, ngành nghề mở rộng mạng lưới để thông qua đó DNNV tìm hiểu nhanh và hiệu quả nhất. Các tổ chức này được xem là cầu nối giúp DNNV tiếp cận thông tin về đầu tư, nguồn tài trợ, môi trường kinh doanh, pháp lý... trong đó loại hình tín dụng thuê mua tài chính cũng là một kênh tài trợ vốn trung và dài hạn hiệu quả nhưng doanh nghiệp chưa nắm bắt thông tin cũng như khai thác nguồn tín dụng này một cách hiệu quả nhất.

Với lợi thế là hầu hết các công ty CTTC được thành lập từ các NHTMQD nên có thể thông qua mạng lưới chi nhánh, phòng giao dịch của các ngân hàng thành lập các đại lý, văn phòng giao dịch nhằm mở rộng mạng lưới hỗ trợ thông tin, tiếp cận khách hàng nhanh tư vấn thuận tiện, tránh phiền hà, tiết kiệm thời gian cho doanh nghiệp muốn tiếp cận nguồn tài trợ này.

Ngoài ra, các công ty CTTC phải xây dựng chiến lược tiếp thị hiệu quả nhắm đến đối tượng khách hàng chiến lược là các DNNV, đào tạo nguồn nhân lực về dịch vụ cho thuê tài chính có năng lực giỏi, đạo đức nghề nghiệp thực hiện công tác tư vấn, hỗ trợ trọn gói cho doanh nghiệp nhằm tháo gỡ tốt nhất các rào cản về thủ tục hành chính vốn là ưu điểm của dịch vụ cho thuê tài chính so với tín dụng ngân hàng để doanh nghiệp tiếp cận nguồn tài trợ nhanh nhất, thuận lợi nhất.

3.2.2.2 Hoàn thiện hệ thống pháp lý đối với hình thức tín dụng thuê mua

Ban hành Luật cho thuê tài chính xác định rõ khái niệm tư cách pháp nhân, hình thức hoạt động kinh doanh CTTC, giới hạn tín dụng, quyền sở hữu đối với tài sản thuê, các ưu đãi về thuế ...Hiện nay, văn bản có hiệu lực cao nhất đối với cho thuê tài chính là Nghị định 16/NĐ-CP do Chính phủ ban hành ngày 02/05/2001, tuy nhiên do yêu cầu thực tiễn cần phải hoàn thiện hành lang pháp lý tạo điều kiện thuận lợi cho sự phát triển dịch vụ cho thuê tài chính đáp ứng yêu cầu phát triển kinh tế xã hội nói chung và trở thành kênh tài trợ quan trọng cho DNNV.

3.2.2.3 Phát triển nguồn vốn kinh doanh cho công ty CTTC

Hiện nay, DNNV tăng cả số lượng và quy mô với tốc độ rất nhanh trong khi nguồn vốn kinh doanh của công ty CTTC chủ yếu là vốn chủ sở hữu và vốn vay của các tổ chức tín dụng trong nước. Do đó, để tăng khả năng tiếp cận kênh tài trợ này cho DNNV thì đòi hỏi các công ty CTTC phải phát triển nguồn vốn kinh doanh theo các giải pháp sau:

Đẩy mạnh việc huy động vốn bằng hình thức phát hành giấy tờ có giá, nhất là phát hành trái phiếu. Trong đó, phải xác định mức lãi suất, kỳ hạn phát hành phù hợp nhằm đảm bảo việc phát hành trái phiếu thành công với chi phí thấp nhất nhưng đáp

ứng yêu cầu của nhà đầu tư và thoả mãn nhu cầu vốn của công ty CTTC. Đồng thời, phải xây dựng hệ thống đánh giá tín nhiệm của các tổ chức tín dụng nói chung và công ty CTTC nói riêng để tạo cơ sở cho nhà đầu tư xác định rủi ro khi quyết định mua trái phiếu của các công ty CTTC.

Nhà nước cần hỗ trợ cho các công ty CTTC tiếp cận các nguồn vốn huy động ưu đãi. Bởi vì, với đặc điểm nguồn huy động chủ yếu từ vốn vay trung và dài hạn từ các tổ chức tín dụng với lãi suất cao buộc công ty CTTC phải tăng lãi suất cho thuê tài chính đối với doanh nghiệp tiếp cận hình thức tài trợ này và tất yếu, hình thức cho thuê tài chính sẽ thiếu hấp dẫn đối với các DNNV quan tâm đến kênh tài trợ này. Vì thế, nhà nước cần có nguồn vốn hỗ trợ ưu đãi cho các công ty CTTC trong giai đoạn đầu để giảm giá cho thuê tài chính, thúc đẩy sự phát triển thị trường và tăng cơ hội tiếp cận vốn để đổi mới thiết bị công nghệ cho các doanh nghiệp nói chung và DNNV nói riêng.

Cổ phần hóa công ty CTTC: Cần xây dựng các quy định và phương pháp phù hợp để cổ phần hóa các công ty CTTC. Đây là giải pháp để đa dạng hóa nguồn vốn đầu tư cho công ty CTTC, tăng sự cạnh tranh và phát triển loại hình cho thuê tài chính. Trước tiên, tiến hành thí điểm cổ phần hóa công ty CTTC chuyển từ hình thức công ty nhà nước sang công ty cổ phần do nhà nước nắm cổ phần chi phối. Sau đó, mô hình thí điểm này được nhân rộng ra và tiến tới ban hành quy định, quy chế cổ phần hóa công ty CTTC cũng như việc thành lập các công ty cổ phần CTTC trong tương lai. Đây là bước phát triển phù hợp với xu thế hội nhập quốc tế vừa là đa dạng hóa hình thức sở hữu thu hút nguồn vốn đầu tư cho loại hình cho thuê tài chính.

3.2.2.4 Đa dạng hóa tài sản cho thuê tài chính và ưu đãi về thuế

Theo các quy định của các văn bản pháp lý hiện hành cũng như thực trạng hoạt động của loại phương thức tín dụng này thì tài sản cho thuê tài chính chỉ dừng lại ở các động sản, thiết bị máy móc trong khi nhu cầu thuê của doanh nghiệp về bất động sản vẫn chưa được đáp ứng.

Thực tế, DNNV bị hạn chế năng lực tài chính, mặt bằng kinh doanh nên hầu hết các doanh nghiệp đều thuê mượn văn phòng, nhà xưởng phục vụ nhu cầu sản xuất

kinh doanh. Tuy nhiên, áp lực giá thuê cao, thời hạn thuê ngắn, hạ tầng kết cấu nhà xưởng không phù hợp gây bị động cho doanh nghiệp trong hoạch định chiến lược kinh doanh hiệu quả nhất. Nếu tài sản cho thuê tài chính được phép giao dịch với bất động sản thì sẽ đáp ứng yêu cầu doanh nghiệp cần thuê nhà xưởng để hoạt động ổn định và lâu dài. Về quy trình cho thuê bất động sản vẫn tương tự như cho thuê tài sản là các thiết bị, máy móc, động sản.

Đối với bên thuê tài chính thì thuế GTGT của tài sản thuê tài chính chỉ được khấu trừ nhiều lần tương ứng với tỷ lệ thanh toán nợ gốc tiền thuê trong khi nếu doanh nghiệp vay ngân hàng mua sắm tài sản thì được khấu trừ một lần số thuế GTGT đã trả. Rõ ràng, theo quy định này về thuế GTGT thì doanh nghiệp phải gánh chịu thêm phần lãi phải trả cho phần thuế GTGT đó. Do vậy, để khuyến khích và tạo điều kiện cho doanh nghiệp, nhất là DNNV tiếp cận nguồn vốn cho thuê tài chính thì Nhà nước nên cho phép doanh nghiệp thuê tài chính khấu trừ một lần như trường hợp doanh nghiệp tự mua tài sản. Số tiền thuế được khấu trừ này sẽ thanh toán ngay cho công ty CTTC.

3.2.2.5 *Phát triển thị trường cung cấp và thẩm định máy móc, thiết bị*

Hiện nay, nhu cầu doanh nghiệp mua sắm máy móc, thiết bị nhập từ nước ngoài chiếm đến 50-60%. Tuy nhiên, thông tin tìm hiểu về thiết bị, công nghệ còn nghèo nàn chủ yếu doanh nghiệp tự tìm hiểu, thị trường cung cấp thiết bị, công nghệ vẫn chưa phát triển. Ngay cả đối với một số DNNV muốn tiết kiệm chi phí, giảm giá thành sản xuất nên có nhu cầu thuê tài sản đã qua sử dụng nhưng vẫn chưa có thị trường mua bán máy móc, thiết bị cũ làm hạn chế khả năng trao đổi, khó khăn cho doanh nghiệp ảnh hưởng đến sự phát triển của thị trường cho thuê tài chính. Do vậy, cần hỗ trợ phát triển thị trường máy móc, thiết bị mới và cũ để doanh nghiệp có cơ sở xác định yêu cầu đổi mới thiết bị phù hợp với nhu cầu hoạt động kinh doanh của họ nhằm khai thác công suất thiết bị tối ưu, tránh lãng phí chi phí đầu tư. Đồng thời các công ty CTTC tư vấn cho doanh nghiệp hiệu quả, mạnh dạn tài trợ bên thuê mua máy móc, thiết bị cũ cũng như xử lý nhanh các tài sản đã hết hạn hợp đồng thuê mà khách

hàng không mua hoặc do tranh chấp mà không cho thuê lại được tránh được ứ đọng vốn, hư hao tài sản do không có quản lý tốt.

Bên cạnh đó, công tác giám định kỹ thuật máy móc, thiết bị, công nghệ vẫn chưa được thực hiện một cách chuyên nghiệp, các tổ chức có thẩm quyền vẫn chưa đủ uy tín cung cấp dịch vụ giám định khách quan và khoa học, chủ yếu là giám định cảm tính dễ phát sinh tranh chấp. Do vậy, nhà nước cần có quy định pháp luật giao cho cơ quan giám định chất lượng thực hiện việc giám định chất lượng, kỹ thuật, định giá thiết bị, máy móc mới và cũ.

3.2.3 Các giải pháp hỗ trợ huy động vốn thông qua TTCK

Tại các nước phát triển, nhu cầu vốn trung dài hạn của nền kinh tế được tài trợ chủ yếu từ thị trường vốn trung và dài hạn như: cổ phiếu, trái phiếu, ... trên TTCK. Tuy nhiên, TTCK Việt Nam mới thành lập, quy mô nhỏ bé, số vốn huy động qua TTCK chỉ chiếm khoảng 0.6% GDP. Và thực tế, DNNV vẫn còn nhiều khó khăn khi huy động vốn qua TTCK nhưng việc phát triển TTCK để đảm nhận vai trò cung ứng vốn trung và dài hạn cho nền kinh tế, giảm áp lực lên các kênh tài trợ khác. Vì vậy, việc phát triển TTCK vừa là giải pháp trực tiếp và gián tiếp tác động đến khả năng tiếp cận nguồn vốn trung và dài hạn của DNNV.

3.2.3.1 Hoàn thiện hệ thống văn bản pháp lý khuyến khích DNNV tham gia TTCK

Mở rộng vai trò hoạt động của công ty chứng khoán: Bên cạnh vai trò bảo lãnh phát hành cổ phiếu thì nhà nước nên cho phép công ty chứng khoán bảo lãnh phát hành trái phiếu cho DNNV thay vì doanh nghiệp phải có tài sản thế chấp khi phát hành trái phiếu nếu thoả mãn một số điều kiện về sự minh bạch thông tin, triển vọng phát triển, hệ thống kế toán, kiểm soát nội bộ tốt... Đồng thời chức năng hoạt động của công ty chứng khoán cần chính thức được mở rộng cho cả đối tượng doanh nghiệp chưa niêm yết trên TTCK và cả giao dịch trên thị trường tự do (OTC).

Hoàn thiện các quy định hoạt động của TTGDCK Hà Nội: Nếu TTGDCK TP.HCM dành cho doanh nghiệp có quy mô lớn thì TTGDCK Hà Nội dành cho DNNV theo như định hướng chiến lược phát triển TTCK của Việt Nam. Do vậy, cần

đơn giản hóa thủ tục niêm yết, ban hành mẫu bản cáo bạch cho doanh nghiệp muốn phát hành cổ phiếu, trái phiếu ra công chúng.

Ban hành quy định cụ thể phát hành trái phiếu cho các loại hình doanh nghiệp theo Luật DNNN, Luật doanh nghiệp... mở rộng phạm vi phát hành; đa dạng hóa chủng loại trái phiếu trong phạm vi của pháp luật quy định.

Sớm hoàn thiện và ban hành luật lệ về công cụ chuyển nhượng để tạo hành lang pháp lý cho DNNV có cơ sở sử dụng các công cụ chuyển nhượng để bảo lãnh, thế chấp vay vốn ngân hàng.

3.2.3.2 *Kích cầu cho thị trường chứng khoán*

Việc huy động vốn của doanh nghiệp thông qua TTCK có thành công hay không phụ thuộc không nhỏ vào các nhà đầu tư nhất là nhà đầu tư tổ chức. Riêng đối với DNNV uy tín thương hiệu thấp, quy mô hoạt động nhỏ, hạn chế về sự minh bạch thông tin, năng lực tài chính, do vậy kích cầu cho TTCK là giải pháp cần thực hiện để tăng khả năng tiếp cận vốn cho DNNV theo hướng sau:

Thúc đẩy sự tham gia của các nhà đầu tư tổ chức: Khuyến khích, hỗ trợ tham gia đầu tư vào TTCK của quỹ đầu tư, các công ty bảo hiểm nhân thọ, ngân hàng thương mại, tổ chức tài chính, tăng tỷ trọng đầu tư của các quỹ BHXH, hưu trí vào chứng khoán nợ, chứng khoán vốn của doanh nghiệp niêm yết trên TTCK. Xây dựng hệ thống đại lý phát hành cấp 1 với nhiệm vụ tham gia mua trái phiếu qua các đợt phát hành với các quyền lợi ưu đãi về thuế, vay tái cấp vốn... đồng thời hạn chế bán lẻ và tập trung phát hành gắn liền với việc niêm yết trên TTCK.

Sau khi Chính phủ cho phép điều chỉnh tăng tỷ lệ tối đa nắm giữ cổ phiếu niêm yết trên TTCK của các nhà đầu tư nước ngoài lên 49% để phù hợp với xu thế phát triển của thị trường cần xác định một số ngành, lĩnh vực nhà nước cần nắm giữ cổ phần chi phối còn lại nên cho phép tự do chuyển nhượng. Bởi vì, hiện nay rất nhiều cổ phiếu của các công ty niêm yết trên TTGDCK TP.HCM có các nhà đầu tư nước ngoài nắm giữ 30% tỷ lệ cổ phần của doanh nghiệp và tỷ lệ 49% cũng chưa giải quyết

yêu cầu của thị trường do vậy cản trở nhà đầu tư tham gia TTCK, ảnh hưởng tâm lý nhà đầu tư gây tác động đến tổng thể thị trường.

Nhanh chóng đưa Trung tâm lưu ký chứng khoán đi vào hoạt động để tạo cơ sở hạ tầng cho hoạt động của TTCK nhằm làm tăng tính thanh khoản của chứng khoán.

Cho phép NHTM thực hiện các giao dịch chiết khấu, cầm cố, thế chấp... chứng khoán trong quan hệ tín dụng như các chứng từ có giá khác như: sổ tiết kiệm, kỳ phiếu,... nhằm tăng tính thanh khoản cho chứng khoán tăng cầu cho TTCK.

Nâng cao hiệu quả hoạt động của các công ty, tổ chức đánh giá tín nhiệm doanh nghiệp nhằm tạo niềm tin, cơ sở cho các nhà đầu tư. Dù quy mô TTCK Việt Nam còn khá nhỏ bé nhưng cần quan tâm phát triển dịch vụ đánh giá tín nhiệm doanh nghiệp hiệu quả nhằm bảo vệ nhà đầu tư, giám sát, đánh giá chính xác tình hình tài chính, thông tin của các công ty có chứng khoán niêm yết tránh tác động tiêu cực cho thị trường.

3.2.3.3 *Tăng số lượng chứng khoán của DNNV*

DNNV muốn huy động vốn trung và dài hạn qua TTCK không chỉ lựa chọn các giải pháp nhằm tăng cầu của thị trường mà còn phải tăng cung chứng khoán của DNNV trên TTCK theo các giải pháp sau:

Đẩy mạnh tiến trình cổ phần hóa đại chúng DNNN: UBCKNN và TTGDCK cần phải đơn giản hóa các thủ tục hành chính và quy trình xét duyệt về đấu giá cổ phần qua TTCK nhằm chuyển ngay quá trình cổ phần hóa nội bộ sang cổ phần hóa đại chúng. Đây được xem là bước gia tăng hàng hóa và thu hút sự quan tâm của nhà đầu tư vào TTCK. Liệt kê danh sách các DNNN phải tiến hành cổ phần hóa và ấn định thời gian hoàn thành, giao cho các bộ ngành, các cơ quan chủ quản và Ban giám đốc phải khẩn trương lập kế hoạch và thực hiện ngay để đảm bảo tiến độ. Chính phủ phải can thiệp ngay nếu tiến trình cổ phần hóa bị trì trệ do Ban giám đốc có tâm lý e ngại sẽ mất đi vào sự ưu đãi dành cho DNNN sau khi cổ phần hóa. Bên cạnh đó, xây dựng các chính sách ưu đãi về tài chính cho các DNNN cổ phần hóa nhanh chóng thực hiện niêm yết trên TTCK như: miễn thuế TNDN 3 năm đầu nếu doanh nghiệp niêm

yết trong năm đầu tiên sau khi cổ phần hóa, năm thứ 2 miễn 2 năm và sau năm thứ 3 miễn 1 năm và giảm 50% 2 năm tiếp theo.

Khuyến khích việc thành lập các công ty cổ phần trong nước, hiện nay khu vực kinh tế tư nhân VN chủ yếu hoạt động theo hình thức công ty TNHH và DNTN kể cả thu hút nguồn kiều hối đầu tư thành lập công ty cổ phần theo Luật doanh nghiệp. Đây là biện pháp nhằm gia tăng sự tham gia của công ty cổ phần thuộc khu vực kinh tế tư nhân vào TTCK do vậy cần đơn giản hoá thủ tục thành lập, quy định rõ ràng, gọn nhẹ các thủ tục về kế toán, tài chính... Bên cạnh đó, trong thời gian tới cần ban hành các quy chế cho phép thành lập công ty cổ phần có vốn đầu tư nước ngoài nhằm tạo linh động cho nhà đầu tư muốn tham gia vào TTCK.

Nâng cao chất lượng chứng khoán niêm yết: Tăng cường công tác quản lý phát hành và niêm yết nhằm đảm bảo chất lượng chứng khoán niêm yết tạo niềm tin của công chúng vào thị trường.

Ngoài ra, gia tăng các loại hàng hóa tham gia TTCK: Đẩy mạnh việc thành lập các công ty quản lý quỹ, các quỹ đầu tư chứng khoán, quỹ tín thác đầu tư, quỹ tương hỗ trong nước dành cho các nhà đầu tư nhỏ lẻ, các chứng khoán được bảo lãnh bằng tài sản nhằm làm phong phú nguồn hàng, hấp dẫn các nhà đầu tư trong và ngoài nước. Khuyến khích sự tham gia của trái phiếu đô thị, trái phiếu công trình, trái phiếu doanh nghiệp, trái phiếu chuyển đổi sang cổ phiếu sau thời hạn nhất định. Nhà nước cần tạo điều kiện cho phép các doanh nghiệp kinh doanh bất động sản phát hành trái phiếu chuyển đổi quyền sở hữu nhà ở được tự do chuyển nhượng sẽ thu hút được sự quan tâm của người dân và các tổ chức tín dụng sẽ tạo hàng hóa cho TTCK vừa góp phần lớn vào việc giải quyết lớn nguồn vốn cho ngành bất động sản giảm bớt sức ép cho thị trường vốn.

3.2.3.4 *Phát triển thị trường chứng khoán phi tập trung (OTC)*

Với quy mô và tốc độ phát triển của loại hình DNNV tại Việt Nam hiện nay thì việc phát triển TTGDCK Hà Nội vẫn chưa đáp ứng đủ nhu cầu huy động vốn của khu vực doanh nghiệp này qua TTCK chính thức. Do vậy, việc phát triển TTCK phi tập

trung là giải pháp chiến lược và tạo “sân chơi” phù hợp cho khu vực DNNV theo hướng sau:

Tiến hành điều tra chi tiết hoạt động của thị trường phi chính thức để có thông tin đầy đủ và hiểu biết tốt hơn về hoạt động huy động vốn cổ phần tại Việt Nam. Trên cơ sở điều tra chi tiết này giúp các nhà hoạch định chính sách đề ra chiến lược quản lý nhằm khai thác tốt nhất tiềm năng của thị trường phi chính thức (OTC) hỗ trợ thúc đẩy phát triển TTCK chính thức chứ không mang tính cạnh tranh, gây khó khăn như hiện nay.

Xây dựng cơ sở dữ liệu đầy đủ cho thị trường OTC hoạt động. Ngoài ra, cần khuyến khích công ty môi giới chứng khoán mở rộng cung cấp dịch vụ cho các công ty chưa niêm yết, tư vấn hỗ trợ cho các công ty niêm yết và cả nhà đầu tư công chúng nhằm tạo sự tin tưởng vào thị trường này.

Chính phủ cần ban hành các quy định đối với các công ty không niêm yết phát hành cổ phiếu ra công chúng nhằm loại bỏ nhân tố đầu cơ do sự thiếu minh bạch thông tin phát hành giúp ổn định thị trường, loại bỏ các nhân tố gây bất lợi cho TTCK chính thức, bảo vệ quyền lợi cho nhà đầu tư và tăng cơ hội thành công cho doanh nghiệp phát hành.

3.2.4 Các giải pháp tài trợ nguồn vốn từ các quỹ đầu tư mạo hiểm

3.2.4.1 Đa dạng hóa hình thức sở hữu quỹ đầu tư mạo hiểm

Đối với đa số các DNNV tại Việt Nam việc tìm nguồn tài trợ từ các quỹ đầu tư mạo hiểm nước ngoài cho phát triển kinh doanh còn gặp nhiều khó khăn do điều kiện cấp vốn của quỹ thì cơ hội tiếp cận vốn từ các quỹ đầu tư trong nước có phần thuận lợi hơn. Hiện nay, mới chỉ có một quỹ đầu tư trong nước hoạt động do vậy việc thành lập các quỹ đầu tư trong nước sẽ tạo sự cạnh tranh tốt giữa các quỹ đầu tư và mở rộng cơ hội cho các doanh nghiệp tiếp cận vốn. Các quỹ đầu tư trong nước được thành lập theo các hướng sau:

Thành lập các quỹ đầu tư từ nguồn vốn của các tổng công ty lớn như: công ty bảo hiểm Bảo Việt, Bảo Minh, tổng công ty dầu khí, viễn thông, ... Với năng lực tài

chính vững mạnh, hiệu quả hoạt động kinh doanh cùng uy tín thương trường sẽ tạo tác nhân huy động nguồn vốn nhà rỗi trong dân chúng hình thành nguồn vốn đầu tư trung và dài hạn để đầu tư vào TTCK, các dự án hoặc góp vốn vào các công ty cổ phần góp phần thúc đẩy tăng trưởng nền kinh tế. Đây là hoạt động có ý nghĩa trong bối cảnh nền kinh tế Việt Nam đang thiếu nguồn vốn trung và dài hạn.

Góp vốn với các tổ chức tài chính quốc tế thành lập quỹ để tạo lòng tin cho nhà đầu tư trong thời gian đầu, cũng như chuyển giao kinh nghiệm quản lý, điều hành, đầu tư của quỹ cho đối tác trong nước sau đó chuyển sang cho các công ty quản lý quỹ trong nước. Nhưng trước hết, Chính phủ, Bộ tài chính, Ngân hàng nhà nước cần phê chuẩn chế độ pháp lý áp dụng cho hình thức đầu tư này.

Thu hút nguồn kiều hối từ nước ngoài và các chuyên gia Việt kiều trong lĩnh vực này thành lập quỹ đầu tư vừa chuyển nguồn kiều hối thành nguồn vốn đầu tư có hiệu quả vừa tận dụng được chất xám, kinh nghiệm quản lý chuyên môn của trí thức Việt kiều phục vụ cho việc phát triển kinh tế đất nước.

3.2.4.2 Xác định vai trò của Chính phủ nhằm định hướng phát triển thị trường vốn mạo hiểm

Tác động trực tiếp vào việc thành lập các quỹ đầu tư: trong giai đoạn đầu Chính phủ cần góp vốn đầu tư trực tiếp vào các quỹ tương tự như trường hợp Quỹ hỗ trợ phát triển. Ngoài ra, đối với các dự án có tiềm năng nhưng các tổ chức hoặc cá nhân không có khả năng hoặc không thể tài trợ thì Chính phủ đứng ra tài trợ trợ tiếp để tạo “hạt giống” mở ra triển vọng thúc đẩy tăng trưởng trong tương lai.

Cần phải có các biện pháp tác động gián tiếp đến thị trường vốn mạo hiểm. Sau khi Trung tâm giao dịch chứng khoán Hà Nội đi vào hoạt động cần có các biện pháp thu hút cổ phiếu đang giao dịch “trao tay” hiện nay tham gia thị trường để tăng quy mô cho thị trường chính thức như: tiếp cận trực tiếp các doanh nghiệp có tiềm năng giao dịch, ban hành quy chế thông thoáng hơn, mở rộng biên độ giao dịch từ 10-15% đối với cổ phiếu còn trái phiếu thì không giới hạn, tăng số phiên giao dịch trong ngày...

Thành lập hiệp hội đầu tư mạo hiểm theo đúng bản chất hoạt động của quỹ, thu hút được các chuyên gia quản lý quỹ tham gia quản lý hiệp hội sẽ có vai trò quan trọng trong việc giảm rủi ro cho quá trình đầu tư mạo hiểm. Dĩ nhiên, thông qua hiệp hội này thông tin về các dự án đầu tư sẽ được xem xét giữa các thành viên của hiệp hội có thể tham gia đồng tài trợ nhằm chia sẻ rủi ro trong suốt quá trình đầu tư và đây là xu thế phổ biến trong khu vực và thế giới hiện nay.

3.2.5 Các giải pháp hỗ trợ từ vốn ưu đãi Nhà nước dành cho DNNV thông qua các Quỹ hỗ trợ

3.2.5.1 *Quỹ hỗ trợ phát triển DNNV*

Tạo sự bình đẳng về cơ chế cho các đối tượng có nhu cầu hỗ trợ từ quỹ hỗ trợ phát triển. Cụ thể, đơn giản hóa các thủ tục hành chính, quy trình thẩm định đối với các doanh nghiệp ngoài quốc doanh khi vay vốn hoặc đảm bảo tiền vay từ Quỹ hỗ trợ phát triển, cho phép dùng tài sản hình thành từ vốn vay để bảo đảm chứ không có sự phân biệt giữa đối tượng vay vốn là DNNN và DN ngoài quốc doanh như hiện nay.

Tăng tỷ trọng tín dụng cung cấp cho DNNV trong tổng dư nợ vay, mở rộng ngành nghề, lĩnh vực cần hỗ trợ vốn từ Quỹ hỗ trợ phát triển. Đồng thời, nâng cao năng lực thẩm định dự án và phục vụ khách hàng của cán bộ tín dụng.

Cần áp dụng biểu lãi suất cho vay ưu đãi thấp dần khi doanh nghiệp có dự án kinh doanh hiệu quả, thanh toán nợ vay đúng hạn, có quan hệ tín dụng tốt để khuyến khích doanh nghiệp ý thức sử dụng nguồn vốn tài trợ mang lại hiệu quả cao nhất.

Bên cạnh nguồn vốn bổ sung từ ngân sách và nguồn vốn ODA cho vay lại, Quỹ hỗ trợ cần có những giải pháp cụ thể để tăng nguồn vốn huy động cho quỹ nhất là nguồn vay từ quỹ BHXH, tiết kiệm Bưu Điện, có nguồn tài trợ từ các chương trình phát triển nước ngoài...

3.2.5.2 *Quỹ hỗ trợ xuất khẩu*

Cần mở rộng quy mô Quỹ hỗ trợ xuất khẩu cho nhiều đối tượng, nhiều ngành nghề chứ không chỉ là giải pháp tình thế tập trung hỗ trợ cho các doanh nghiệp kinh doanh hàng nông sản xuất khẩu (nhất là chỉ quan tâm nhiều đến DNNN). Có như thế

thì mới khuyến khích doanh nghiệp phát huy hết tiềm năng xuất khẩu từ mặt hàng, ngành nghề, cũng như có sự đầu tư làm gia tăng giá trị xuất khẩu mang hiệu quả kinh tế cao hơn.

Quỹ hỗ trợ xuất khẩu cần hướng tới mục tiêu hỗ trợ các chiến lược, công tác xúc tiến xuất khẩu, tiếp thị mang tính chất chuyên nghiệp và đầu tư chiều sâu. Các giải pháp hỗ trợ tài chính trọn gói cho doanh nghiệp từ khâu sản xuất- thu mua-chế biến- xuất khẩu, nhất là công tác xúc tiến thương mại, nghiên cứu thị trường quốc tế. Có như thế thì DN mới khai thác tối đa tiềm năng xuất khẩu và có nguồn tài chính dài hơi để đầu tư hướng vào thị trường xuất khẩu mang lại lợi ích kinh tế cao nhất.

3.2.5.3 *Quỹ bảo lãnh tín dụng*

Chính phủ nên ban hành nghị định về tổ chức và hoạt động của Quỹ bảo lãnh tín dụng thay thế Quyết định 193/2001/QĐ-TTg và 115/2004/QĐ-TTg để nâng cao hiệu lực văn bản đối với loại hình tổ chức tài chính mới mẻ này.

Thủ tướng Chính phủ nên có văn bản chỉ đạo các địa phương chủ động dành một phần ngân sách để góp vốn thành lập quỹ nhằm giải quyết tình trạng trở ngại về vốn.

Ngân hàng nhà nước có văn bản hướng dẫn các tổ chức tín dụng tích cực tham gia góp vốn thành lập Quỹ cũng như tham gia cơ chế bảo lãnh tín dụng để quỹ đi vào hoạt động hiệu quả giúp DNNV phát triển.

3.2.6 Các giải pháp đối với DNNV tại Việt Nam

3.2.6.1 *Khắc phục sự bất cân xứng thông tin giữa DNNV với các đối tác tài trợ*

Xem công tác kế toán, tài chính, là công cụ trợ giúp hiệu quả trong công tác điều hành, quản trị doanh nghiệp chứ không phải là giải pháp nhằm đối phó với những bất cập trong các quy định về thuế và đặc thù của loại hình DNNV.

Xây dựng và tổ chức hệ thống kế toán, kiểm soát nội bộ gọn nhẹ nhưng hiệu quả tuân thủ các chuẩn mực kế toán hiện hành nhằm thu thập, xử lý các thông tin kế toán, tài chính, lập các báo cáo tài chính rõ ràng, trung thực phản ánh thực chất tình hình hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp.

Tranh thủ sự hỗ trợ tư vấn, đào tạo từ các tổ chức Nhà nước, cơ quan phi chính phủ, tổ chức quốc tế dành cho DNNV để hoàn thiện bộ máy kế toán, kiểm soát nội bộ hơn nữa giúp nâng cao năng lực cạnh tạo sự minh bạch thông tin với bên ngoài.

Nâng cao nhận thức về mặt pháp lý nhằm tránh đi sự thiệt hại do thiếu hiểu biết mà phát sinh những hoạt động kinh doanh phi chính thức, gây tiêu cực, ảnh hưởng đến hiệu quả hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp.

3.2.6.2 *Xây dựng các chuẩn mực tiến bộ về quản trị doanh nghiệp*

Thúc đẩy việc tiếp cận các chuẩn mực và phương pháp quản trị tiên tiến vào doanh nghiệp. Đây là yêu cầu cấp bách đối với khu vực DNNV ngoài vốn doanh phần lớn hoạt động theo mô hình gia đình nâng cao năng lực cạnh tranh, tăng hiệu quả kinh tế khi mà các quy định pháp lý ngày càng chặt chẽ hơn, xu thế hội nhập kinh tế ngày càng sâu rộng hơn.

Cần có chiến lược tuyển dụng và sử dụng lao động một cách khoa học nhằm thu hút nguồn nhân lực có chuyên môn cao. Xây dựng quy chế khuyến khích nhân viên nâng cao kiến thức, trình độ chuyên môn kỹ thuật, tạo cơ hội đào tạo cho nhân viên để đáp ứng yêu cầu hoạt động của doanh nghiệp.

Cần phải có bộ phận chuyên môn nghiên cứu thị trường, đầu tư, tài chính ... nhằm đưa ra kế hoạch, chiến lược kinh doanh dài hạn tạo sự phát triển bền vững chứ không chỉ là quan tâm đến các giải pháp ngắn hạn trước mắt.

Tranh thủ sự hỗ trợ từ các tổ chức Nhà nước, các Câu lạc bộ doanh nghiệp, Hiệp hội doanh nghiệp, ... để tăng cơ hội quảng bá sản phẩm, hình ảnh, thương hiệu của doanh nghiệp nhằm tăng uy tín của doanh nghiệp, tăng khả năng tín chấp dưới con mắt với các tổ chức tài trợ tài chính mà doanh nghiệp quan tâm.

3.2.6.3 *Tăng cường tiếp cận dịch vụ hỗ trợ phát triển (BDS- Business Development Service)*

Trong điều kiện kinh tế thị trường Việt Nam hiện nay, dịch vụ hỗ trợ phát triển đóng góp phần quan trọng vào sự thành công của DNNV nhất là DNNV ngoài quốc doanh, từ lúc doanh nghiệp khởi sự cũng như trong suốt quá trình sản xuất kinh doanh

bao gồm: tư vấn thị trường, pháp luật, kế toán, nguồn lực tài chính, đầu tư, lập kế hoạch, dự án sản xuất kinh doanh.... Tuy nhiên, đối với DNNV thì nhận thức về sự cần thiết phải sử dụng dịch vụ còn hạn chế, đánh giá dịch vụ thấp, nguồn thông tin bị giới hạn, văn hóa kinh doanh của doanh nghiệp chú trọng việc giải quyết nội bộ mà không khuyến khích thuê ngoài dịch vụ hỗ trợ phát triển. Do vậy, doanh nghiệp cần phải thực hiện các giải pháp sau:

Mở rộng kênh thông tin tiếp cận dịch vụ hỗ trợ phát triển như: thông tin đại chúng, trung tâm hỗ trợ doanh nghiệp, Phòng thương mại công nghiệp Việt Nam, hiệp hội doanh nghiệp, ... để có sự lựa chọn phù hợp với thực tiễn và mục tiêu phát triển doanh nghiệp.

Chuẩn đoán hiện trạng kinh doanh của doanh nghiệp và tìm dịch vụ hỗ trợ phù hợp để giảm thiểu các lệch lạc của thị trường đưa doanh nghiệp phát triển bền vững.

3.2.7 Các giải pháp hỗ trợ khác

3.2.7.1 Cải cách thủ tục hành chính về vai trò quản lý nhà nước của chính quyền địa phương

Hành lang pháp lý chung của Nhà nước ban hành đối với doanh nghiệp, nhất là doanh nghiệp kinh tế tư nhân đã thông thoáng và hỗ trợ nhưng các cơ quan quản lý địa phương các cấp lại không thực thi theo đúng tinh thần của luật. Hệ quả tất yếu, làm chậm tiến độ thực hiện dự án kinh doanh tạo tâm lý e ngại cho nhà đầu tư, phát sinh tiêu cực, tăng chi phí cho doanh nghiệp. Do vậy, công tác đánh giá năng lực, đạo đức cán bộ công chức cần phải thực hiện nhằm tạo thái độ cởi mở, thân thiện với doanh nghiệp cùng với sự minh bạch thủ tục hành chính, chi phí thành lập sẽ góp phần không nhỏ vào sự thành công của doanh nghiệp, thúc đẩy tăng trưởng kinh tế đất nước. Vừa qua, theo kết quả chương trình hợp tác giữa dự án Sáng kiến Việt Nam (VNCI) và Phòng thương mại & công nghiệp Việt Nam (VCCI) về đánh giá, xếp hạng chỉ số cạnh tranh cấp tỉnh là bằng chứng cho thấy vai trò quản lý nhà nước của chính quyền địa phương là một trong những yếu tố quyết định sự phát triển thành công của doanh nghiệp trên địa bàn và là bài học kinh nghiệm cho việc cải cách thủ tục hành chính về quản lý nhà nước trước xu thế hội nhập.

Định kì, phải rà soát tất cả các thủ tục hành chính về đất đai, xây dựng, đăng ký kinh doanh, các giấy phép con và phải tiến hành điều chỉnh, bãi bỏ theo hướng đơn giản, thuận tiện nhất cho doanh nghiệp.

3.2.7.2 *Quy hoạch tổng thể phát triển ngành công nghiệp phụ trợ*

Xây dựng quy hoạch tổng thể phát triển ngành công nghiệp phụ trợ cho từng ngành nghề, cho vay vốn ưu đãi với lãi suất thấp hoặc hỗ trợ lãi suất sau đầu tư, cho thuê đất, mặt bằng để xây dựng nhà xưởng nhằm khuyến khích DNNV đầu tư. Theo kinh nghiệm của Nhật Bản, Đài Loan thì 95% nhà cung cấp linh kiện, phụ tùng... là DNNV. Do vậy, việc quy hoạch này sẽ tạo điều kiện cho DNNV tiếp cận nguồn tài chính, kỹ thuật phát triển bền vững tạo sự liên kết, hợp tác với các doanh nghiệp lớn, tập đoàn kinh tế phát triển mạnh hơn trong tương lai.

3.2.7.3 *Tăng cường hỗ trợ DNNV về lĩnh vực xuất khẩu, xúc tiến thương mại, thương hiệu*

Xây dựng và hoàn thiện hành lang pháp lý, môi trường kinh doanh theo cơ chế thị trường để hoạt động xúc tiến thương mại, xuất khẩu phát huy tác dụng góp phần thúc đẩy tăng trưởng xuất khẩu của khu vực DNNV và cả nền kinh tế.

Nâng cao hiệu quả hoạt động của cơ quan nhà nước hỗ trợ công tác xuất khẩu, xúc tiến thương mại, thương hiệu có tính chiến lược và chuyên sâu hơn nhằm khai thác tối đa tiềm năng vốn có của doanh nghiệp. Đồng thời phải nâng cao trình độ chuyên môn, kinh nghiệm của đội ngũ nhân lực tham gia hỗ trợ các lĩnh vực này vốn đều thiếu cả về số lượng và chuyên môn so với các nước trong khu vực.

Hỗ trợ tài chính xây dựng chiến lược xúc tiến thương mại tầm quốc gia, ngành nghề, sản phẩm như: trung tâm thương mại, trung tâm thông tin, kho ngoại quan, cửa hàng giới thiệu sản phẩm tại nước ngoài... để định hướng cho DNNV vốn bị hạn chế về quy mô, năng lực tài chính, ... không thể tự mình thực hiện một cách khoa học và hiệu quả.

3.2.7.4 *Khuyến khích DNNV tham gia vào các công ty liên doanh có vốn ĐTNN*

Thực tế, chủ yếu DNNN tham gia liên doanh với các nhà đầu tư nước ngoài trong khi có rất ít DNNV, nhất là doanh nghiệp thuộc khu vực kinh tế tư nhân tham gia liên doanh theo luật đầu tư nước ngoài. Do vậy phải có các giải pháp khuyến khích DNNV tham gia liên doanh có vốn đầu tư nước ngoài như: giảm thuế TNDN, ưu đãi thuê đất giá thấp, hỗ trợ mặt bằng kinh doanh ... nhằm thu hút nguồn lực về tài chính, công nghệ, quản lý phục vụ việc phát triển doanh nghiệp.

3.2.7.5 *Nâng cao vai trò của hiệp hội doanh nghiệp, ngành nghề*

Nâng cao nhiệm vụ, chức năng, hiệu quả hoạt động của các hiệp hội doanh nghiệp hỗ trợ DNNV. Cùng với xu thế hội nhập kinh tế quốc tế nhà nước giảm dần sự can thiệp trực tiếp vào các hoạt động kinh tế, nhiệm vụ sẽ đặt lên vai có tổ chức hiệp hội doanh nghiệp, ngành nghề. Nếu các hiệp hội doanh nghiệp, ngành nghề không nhận thức vai trò, trách nhiệm can thiệp trực tiếp thì doanh nghiệp sẽ gặp rất nhiều khó khăn, hiệp hội yếu kém, doanh nghiệp mất đoàn kết, giảm sức cạnh tranh trên thương trường... Do vậy, Hiệp hội phải đóng vai trò tập hợp các nguyện vọng của doanh nghiệp để kiến nghị Chính phủ đề ra những chính sách cần thiết bảo vệ cho ngành nghề, doanh nghiệp cũng như toàn nền kinh tế. Ngoài ra, hiệp hội còn thể hiện vai trò đấu tranh cho quyền lợi doanh nghiệp trong các tranh chấp, đàm phán thương mại quốc tế như: chống bán phá giá, chống trợ gia ...

Chính phủ cần tháo gỡ những bất cập, vướng mắc về cơ sở pháp lý để các tổ chức hiệp hội thành lập gọn nhẹ, linh hoạt phù hợp với yêu cầu thực tiễn nhằm mang lại hiệu quả cao nhất cho doanh nghiệp tham gia hiệp hội.

3.2.7.6 *Hoàn thiện thủ tục hành chính về Luật đất đai và bất động sản*

Hoàn thiện khung pháp lý, đơn giản hóa thủ tục thành lập các KCN, cụm công nghiệp dành riêng cho DNNV với giá thuê đất ưu đãi nhằm tăng cơ hội cho doanh nghiệp tìm mặt bằng tổ chức sản xuất kinh doanh. Thực tế, DNNV khó có cơ hội thuê đất tại các khu công nghiệp hiện nay do giá thuê cao, thủ tục rườm rà...

Công khai quy định về thủ tục hành chính liên quan đến đất đai, hạn chế việc kiểm tra, thẩm định hồ sơ đất đai với nhiều cơ quan dễ tạo sự không nhất quán, kéo dài thời gian cấp phép gây khó khăn cho doanh nghiệp.

3.2.7.7 *Khuyến khích huy động các nguồn vốn tiềm năng khác phục vụ cho phát triển DNNV*

Một trong những nguồn vốn đầy tiềm năng cần được khai thông để phục vụ phát triển DNNV nói riêng và cả nền kinh tế là nguồn kiều hối vào Việt Nam. Với mức kiều hối khoảng 4 tỷ USD hàng năm, nhà nước cần có chính sách khuyến khích, nới lỏng các quy định về quản lý ngoại hối, đầu tư, ... để huy động lượng kiều hối thành nguồn vốn đầu tư hiệu quả góp phần giải quyết bài toán nan giải về vốn cho nền kinh tế.

Chứng khoán hóa bất động sản để tăng nguồn vốn tài trợ cho nền kinh tế. Nhà nước nên cho thí điểm mô hình kết hợp hình thức đầu tư chứng khoán và đầu tư bất động sản. Theo đó toàn bộ bất động sản của dự án chia thành cổ phần gọi là chứng khoán bất động sản. Nhà đầu tư mua chứng khoán bất động sản không nhất thiết phải đứng tên sở hữu bất động sản mà chỉ nhận lợi tức sau khi kết thúc dự án bất động sản được bán đấu giá. Trong quá trình thực hiện dự án chứng khoán vẫn được tự do chuyển nhượng. Mô hình này có nhiều chủ thể tham gia gồm: chủ đầu tư dự án, công ty chứng khoán, ngân hàng giám sát, nhà đầu tư. Chứng khoán này sẽ được phát hành rộng rãi cho các đối tượng quan tâm, minh bạch công khai thông tin nhằm giảm rủi ro cho nhà đầu tư. Đây là giải pháp sẽ huy động vốn nhỏ lẻ trong dân chúng vào đầu tư vừa giảm áp lực cho vốn ngân hàng đầu tư bất động sản và tạo khả quan cho thị trường bất động sản phát triển.

KẾT LUẬN

Hiện nay, DNNV đang hoạt động tốt, tăng trưởng khoảng 20%/năm góp phần quan trọng vào thực hiện các mục tiêu kinh tế-xã hội như giải quyết việc làm, thúc đẩy cạnh tranh, thu hút mạnh nguồn lực trong nước vào đầu tư. Trước xu thế hội nhập kinh tế quốc tế, sự tăng trưởng và phát triển bền vững của một nền kinh tế không thể thiếu vai trò của DNNV, là “vệ tinh” quan trọng trong mối quan hệ hợp tác, liên kết với các DN lớn góp phần vào sự thành công quá trình CNH-HĐH nền kinh tế.

Tuy nhiên, trước cơ hội và thách thức cùng với đặc thù riêng, DNNV khó có thể phát triển nhanh về chất, phát huy hết tiềm năng nếu không có sự hậu thuẫn của Nhà nước. Việc định hướng, hỗ trợ về chính sách để nâng cao hiệu quả nguồn tài chính nhất là nguồn vốn trung dài hạn là công cụ quan trọng giúp DNNV phát triển toàn diện cả về lượng và chất, đạt được mục tiêu tăng trưởng kinh tế.

Trên cơ sở phân tích thực tiễn, đúc kết từ các nghiên cứu đi trước và tham khảo ý kiến các chuyên gia kinh tế, đề tài đã vạch ra định hướng phát triển cùng những giải pháp nhằm nâng cao khả năng tiếp cận nguồn vốn trung và dài hạn cho DNNV tại Việt Nam trong thời gian tới bao gồm: các giải pháp hoàn thiện chính sách quản lý kinh tế vĩ mô của nhà nước, các giải pháp khai thông và tạo nguồn vốn qua các kênh thu động vốn nhằm tạo điều kiện tốt nhất cho DNNV tiếp cận nguồn tài trợ cho phát triển, nâng cao năng lực cạnh tranh.

Với những vấn đề được nêu ra trong đề tài này, người viết hy vọng sẽ góp phần làm sáng tỏ thực tiễn trong việc thực hiện các giải pháp nâng cao khả năng tiếp cận nguồn vốn trung và dài hạn cho DNNV phát triển trong thời gian tới.

Tóm lại, phát triển DNNV đòi hỏi một giải pháp đồng bộ giữa nỗ lực bản thân doanh nghiệp và sự hỗ trợ về nhiều mặt từ phía Nhà nước. Do vậy, những giải pháp nêu trên là cơ sở để tiếp tục nghiên cứu, hoạch định chính sách, khuyến khích phát triển DNNV góp phần cho khu vực kinh tế này hoà nhập và phát huy tối đa tiềm năng đóng góp nhiều hơn vào quá trình phát triển nền kinh tế quốc gia.

TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. TS. Hồ Diệu (2001), *“Tín dụng ngân hàng thương mại”*, NXB Tài chính, Hà Nội
2. PGS.TS Nguyễn Ngọc Định, PGS.TS Trần Ngọc Thơ – đồng chủ biên (2001), *“Tài chính quốc tế”* NXB Thống kê, TP.HCM
3. TS. Trần Huy Hoàng (2003), *“Quản trị ngân hàng thương mại”*, NXB Thống kê, TP.HCM.
4. GS.TS Dương Thị Bình Minh (2002), *“Cơ chế hỗ trợ tài chính từ phía Nhà nước đối với DNNV ở Việt Nam trong bối cảnh hội nhập quốc tế”*, Đề tài nguyên cứu khoa học cấp bộ.
5. GS.TS Dương Thị Bình Minh-chủ biên (2001), *“Lý thuyết tài chính tiền tệ”*, NXB Đại học quốc gia TP.HCM.
6. Chương trình Phát triển kinh tế tư nhân MPDF, Leila Webster (1999), *“Chuyên đề số 10 – Doanh nghiệp vừa và nhỏ ở Việt Nam: Trên đường tiến đến phồn vinh”*.
7. Chương trình Phát triển kinh tế tư nhân MPDF, Nick J.Freeman (2004), *“Chuyên đề số 16 - Vốn cổ phần: Kênh tài chính đang phát triển tại Việt Nam”*.
8. Viện nghiên cứu phát triển kinh tế- xã hội Hà Nội, TS. Nguyễn Minh Phong- chủ biên (2004) *“Vốn dài hạn cho đầu tư phát triển kinh tế ở Hà Nội”* NXB Chính trị quốc gia Hà Nội
9. Viện khoa học tài chính, GS.TS. Hồ Xuân Phương (2002), *“Tài chính hỗ trợ phát triển DNNV”*, NXB Tài Chính, Hà Nội.
10. TS. Trần Đắc Sinh (2004), *“Huy động vốn đầu tư hạ tầng qua thị trường chứng khoán”*, NXB Tổng hợp TP.HCM.

11. PGS.TS Trần Ngọc Thơ (2003), *“Tài chính doanh nghiệp hiện đại”*, NXB Thống kê, TP.HCM.
12. GS.TS Nguyễn Văn Thường (2005), *“Kinh tế Việt Nam 2004 Những vấn đề nổi bật”*, NXB Lý luận chính trị, Hà Nội.
13. Diễn đàn phát triển kinh tế Việt Nam (VDF), Chủ biên GS.TS. Nguyễn Văn Thường (2005), *“Tăng trưởng kinh tế Việt Nam những rào cản cần vượt qua”*, NXB Lý luận chính trị, Hà Nội
14. Lê Khắc Triết (2005), *“Đổi mới và phát triển kinh tế tư nhân Việt Nam : thực trạng và giải pháp”*. NXB lao Động, Hà Nội
15. Viện quản lý kinh tế Trung ương (CIEM), Vũ Quốc Tuấn- Hoàng Thu Hoà (2001), *“Phát triển DNNV: kinh nghiệm nước ngoài và phát triển DNNV ở Việt Nam”*, NXB Thống kê, Hà Nội.
16. TS. Bùi Kim Yến (2004), *“Phát triển phương thức tài trợ cho thuê tài chính tại Việt Nam trước xu thế hội nhập”*, Đề tài nghiên cứu cấp bộ.
17. Phòng thương mại công nghiệp Việt Nam (VCCI), (1998), *“Doanh nghiệp nhỏ và vừa Việt Nam: thực trạng và giải pháp”*
18. Ngô Văn Giang, *“Kinh nghiệm phát triển DNNV của Nhật Bản”*, Tạp chí Tài chính 09/2002.
19. Lưu Hảo, *“Ngân hàng gọi vốn nước ngoài: Quy chế và chọn lựa”*, Thời báo kinh tế Sài Gòn số 19/2005.
20. Hoàng Lang, *“Xếp hạng tỉnh, thành”*, Thời báo kinh tế Sài Gòn số 22/2005.
21. Hải Lý, *“Chuyển động chợ chứng khoán Hà Nội”*, Thời báo kinh tế Sài Gòn số 21/2005

22. Trần Mạnh Hùng, “*Ứng dụng phương pháp tính điểm tín dụng cho vay đối với các DNNV ở Việt Nam*”, Tạp chí Ngân hàng số 4/2005.
23. Thạc sĩ Nguyễn Nghiêm Thái Minh, “*Vốn mạo hiểm và vai trò cung ứng vốn cho mục tiêu phát triển của Việt Nam*”, Tạp chí kinh tế phát triển 04/2005.
24. Thạc sĩ Võ Thành Thống, “*Nguồn tài trợ trung và dài hạn cho các DNNV*”, Tạp chí Kinh tế phát triển số 03/2005.
25. “*Tại sao công ty cổ phần chuta mận mà với TTGDCK?*”, <http://www.industry.gov.vn/BForum/Detail.asp?Cat=1&id=919>.
26. Nghị định 90/2001/NĐ-CP ngày 23/11/2001 của Chính phủ về việc trợ giúp phát triển DNNV.
27. Quyết định 193/2001/QĐ-TTg ngày 20/12/2001 của Thủ tướng Chính phủ về việc ban hành quy chế thành lập, tổ chức và hoạt động của Quỹ bảo lãnh tín dụng cho DNNV.
28. Chỉ thị 27/2003/CT-TTg ngày 11/12/2003 của Thủ tướng Chính phủ về tiếp tục đẩy mạnh thực hiện Luật doanh nghiệp, khuyến khích phát triển DNNV.
29. Quyết định 143/2004/QĐ-TTg ngày 10/08/2004 của Thủ tướng Chính phủ phê duyệt chương trình trợ giúp đào tạo nguồn nhân lực cho các DNNV giai đoạn 2004-2008.
30. Thông tư 93/2004/TT-BTC ngày 29/09/2004 của Bộ Tài Chính về việc hướng dẫn một số nội dung quy chế thành lập, tổ chức, hoạt động của Quỹ bảo lãnh tín dụng cho các DNNV.
31. Amanda S.Carlier, Tran Thanh Son (2004), “*Private sector and Land*”, Hanoi.
32. Christian H.Voss, Merrill Lynch (1997), “*Ratings Presentation*”

33. Brian Coyle (2000), *“Measuring Credit Risk”*, AMACOM.
34. Aswath Damodaran (2001), *“Corporate Finance”* Replika Press Pvt.Ltd

Website:

35. <http://www.fetp.edu.vn>: Chương trình giảng dạy kinh tế Fubright
36. <http://www.ueh.edu.vn/tcptkt/tcptkt.htm>: Tạp chí kinh tế phát triển – Đại học Kinh tế Tp.HCM.
37. <http://www.vneconomy.com.vn>: Báo điện tử- Thời báo kinh tế Việt Nam
38. <http://www.vir.com.vn>: Thời báo đầu tư Việt Nam.
39. <http://www.vcci.com.vn>: Phòng thương mại & công nghiệp Việt Nam (VCCI)
40. <http://www.kinhdoanh.com.vn/mtkd/>: Bản tin môi trường kinh doanh
41. <http://www.smenet.com.vn/>: Trung tâm thông tin hỗ trợ doanh nghiệp vừa và nhỏ
42. <http://www.vnexpress.net/>: Thời báo điện tử VNExpress
43. <http://www.mof.gov.vn>: Bộ Tài chính
44. <http://www.sbv.gov.vn>: Ngân hàng Nhà nước Việt Nam
45. <http://www.ssc.gov.vn>: Trung tâm giao dịch chứng khoán Tp.HCM
46. <http://www.vietstock.com.vn>: Thông tin chứng khoán chưa niêm yết trên TTGDCK

PHỤ LỤC 1

Bảng 2.1: Số lượng DNNV tại Việt Nam giai đoạn 1995-1999

Năm	Số lượng doanh nghiệp	Tỷ lệ tăng trưởng
1995	28.2	8.50%
1996	30.8	9.20%
1997	33.94	10.20%
1998	37.616	10.80%
1999	43.772	16.40%

Nguồn: Viện KH Tài Chính, (2002)- Tài chính hỗ trợ phát triển DNNV, NXB TC, Hà Nội.

Bảng 2.2 Số lượng DNNV phân theo quy mô nguồn vốn giai đoạn 2000-2003

	Tổng số DN cả nước	Tỷ trọng DNNV	Tổng số DNNV	Theo quy mô nguồn vốn			
				Dưới 0.5 tỷ VNĐ	Từ 0.5 - 1 tỷ VNĐ	Từ 1 - 5 tỷ VNĐ	Từ 5 - 10 tỷ VNĐ
Năm 2000	44.288	81.97%	36.305	16.267	6.534	10.759	2.745
Năm 2001	51.680	86.44%	44.670	18.326	8.403	14.556	3.385
Năm 2002	62.908	86.18%	54.216	18.591	10.994	20.141	4.490
Năm 2003	72.012	86.06%	61.977	18.790	12.954	24.737	5.496

Nguồn: Thực trạng kết quả điều tra DN năm 2002, 2003, 2004- NXB Thống kê, 2005

Bảng 2.3 Sự phân bố các DNNV theo ngành nghề kinh doanh căn cứ theo tiêu chí về vốn đến 31/12/2003

Lĩnh vực hoạt động kinh doanh	Tổng số DN	Vốn dưới 10 tỷ VNĐ		Vốn >10 tỷ VNĐ
		Số lượng	Tỷ lệ %	Số lượng
Tổng cộng	71,462	61,517	100.00%	9,945
Thương nghiệp, sửa chữa	28,396	26,278	42.72%	2,118
Công nghiệp chế biến	16,916	12,768	20.76%	4,148
Xây dựng	9,717	8,129	13.21%	1,588
Các hoạt động liên quan đến kinh doanh đến tài sản, dịch vụ tư vấn	4,132	3,724	6.05%	408
Vận tải, kho bãi và thông tin liên lạc.	3,976	3,446	5.60%	530
Khách sạn và nhà hàng.	3,287	3,027	4.92%	260
Công nghiệp khai thác mỏ	1,029	869	1.41%	160
Tài chính, tín dụng.	1,054	849	1.38%	205
Thuỷ sản	1,468	1,436	2.30%	32
Ngành nghề khác	1,487	991	1.61%	496

Nguồn: Thực trạng DN qua kết quả điều tra năm 2002- 04, NXB Thống kê, 2005.

Bảng 2.4: Số lượng, nguồn vốn của DNNV phân theo quy mô lao động 2000-2003

	Tổng số doanh nghiệp	Tỷ lệ DNNV	Tổng số DNNV	Chia theo quy mô lao động (Người)				
				Dưới 5 người	Từ 5 đến 9	Từ 10 đến 49	Từ 50 đến 199	Từ 200 đến 299
1- Số lượng doanh nghiệp (Đơn vị tính : doanh nghiệp)								
Năm 2000	44.288	94.35%	39,897	10,169	10,900	12,071	5,633	1,124
Năm 2001	51.68	94.93%	49,062	11,932	13,896	15,737	6,304	1,193
Năm 2002	62.908	95.11%	59,831	12,079	18,139	20,718	7,541	1,354
Năm 2003	72.012	95.38%	68,687	13,091	20,438	25,220	8,531	1,407
2-Vốn kinh doanh (Đơn vị tính : tỷ đồng)								
Năm 2000	1,100,182	26.66%	293,328	4,974	15,949	60,464	148,246	63,695
Năm 2001	1,250,898	27.76%	347,287	8,145	20,586	84,922	171,236	62,398
Năm 2002	1,440,739	30.07%	433,179	8,568	31,604	106,895	203,588	82,524
Năm 2003	1,724,558	30.42%	524,537	12,447	34,757	135,292	250,775	91,266

Nguồn: Thực trạng DN qua kết quả điều tra năm 2002,2003,2004, NXB Thống kê 2005

Bảng 2.5: Quy mô vốn bình quân của các loại hình doanh nghiệp (2000-2003)

	Nguồn vốn bình quân 1 DN (Tỷ đồng)			
	Năm 2000	Năm 2001	Năm 2002	Năm 2003
TỔNG SỐ	26	24	23	24
Chia theo khu vực và thành phần kinh tế				
1. Khu vực doanh nghiệp nhà nước	130	153	167	210
+ DN nhà nước Trung ương	313	357	369	460
+ DN nhà nước Địa phương	27	32	41	49
2. Khu vực doanh nghiệp ngoài nhà nước	3	4	4	5

+ DN Tập thể	3	2	2	3
+ DN Tư nhân	1	1	1	2
+ Công ty Hợp doanh	3	1	4	103
+ Công ty TNHH tư nhân	5	5	5	5
+ CT cổ phần có vốn Nhà nước	38	62	78	94
+ CT cổ phần không có vốn Nhà nước	53	21	14	15
3. Khu vực có vốn đầu tư nước ngoài	157	133	134	140
+ 100 % vốn nước ngoài	104	87	93	94
+ DN liên doanh với nước ngoài	225	217	218	250

Nguồn: Tổng cục thống kê, năm 2004

Bảng 2.6: Tuổi máy móc thiết bị tại địa bàn TP.HCM Đơn vị tính: %

Loại tài sản	DNNN	DNTN	DN có vốn ĐTNN
Dưới 5 năm	6,7	18,4	18,2
Từ 5- dưới 10 năm	47,5	65,5	43,2
Từ 10- dưới 15 năm	20,0	19,2	27,3
Từ 15- dưới 20 năm	10,0	3,5	9,1
Từ 20 năm trở lên	15,8	3,4	2,2

Nguồn: Thời báo Kinh tế Sài Gòn số 15/2004

Bảng 2.7 Mức độ khó khăn về mặt bằng sản xuất kinh doanh

		Mức độ khó khăn từ thấp đến cao					Tổng
		1	2	3	4	5	
Thủ tục phiền hà	Số ý kiến	8	1	3	1	3	16
	Tỷ lệ %	50.0%	6.3%	18.8%	6.3%	18.8%	100.0%
Giá thuê đất cao	Số ý kiến	13	5	3	1	2	24
	Tỷ lệ %	54.2%	20.8%	12.5%	4.2%	8.3%	100.0%
Không có đất để thuê	Số ý kiến	10	6	7	5	14	42
	Tỷ lệ %	23.8%	14.3%	16.7%	11.9%	33.3%	100.0%
Lý do khác	Số ý kiến	2	2	3	1	3	11
	Tỷ lệ %	18.2%	18.2%	27.3%	9.1%	27.3%	100.0%

Nguồn: Môi trường KD ở nông thôn VN, thực trạng và giải pháp, NXB Chính trị quốc gia 2003

Bảng 2.8 Quy mô sử dụng lao động

Stt	Quy mô sử dụng lao động	Tỷ lệ (%)	Ghi chú
1	Doanh nghiệp có dưới 10 lao động	48	
2	Doanh nghiệp có từ 10-50 lao động	32.9	
3	Doanh nghiệp có từ 51-300 lao động	14.1	
4	Doanh nghiệp có từ 301-500 lao động	2.2	
5	Doanh nghiệp có trên 500 lao động	2.7	

Nguồn: Thực trạng DN qua kết quả điều tra năm 2001-03, NXB Thống kê, tháng 01/2004

Bảng 2.9 So sánh chi phí đầu tư tại các thành phố châu Á năm 2004

	HCM	Hà Nội	Bangkok	Jakarta	Kular Lumpur	New Dehli	Singapore
Thuê văn phòng (US\$/m ² / tháng)	20	27	10.9	22	13.8	19.7	32.6
Chi vận tải (US\$/con't 40 feet tới Yokohama)	1150	1630	1300	990	725	775	770
Chi phí viễn thông (US\$/3 phút gọi đi Nhật)	1.95	1.95	1.49	3.78	1.42	1.6	1.02

Nguồn: JETRO: "Diễn đàn doanh nghiệp Việt Nam 2005", tháng 06/2005

Bảng 2.10 Nhu cầu vốn của các DNNN

	Tổng nguồn vốn	Vốn NN	Vay dài hạn	Vay ngắn hạn	Nợ NSNN	Vay từ CBCNV	Liên doanh liên kết	Khác
Năm 2001	100%	31%	22%	8%	1%	1%	2%	35%
Năm 2002	100%	35%	27%	7%	8%	1%	3%	20%
Năm 2003	100%	33%	29%	6%	1%	1%	3%	27%

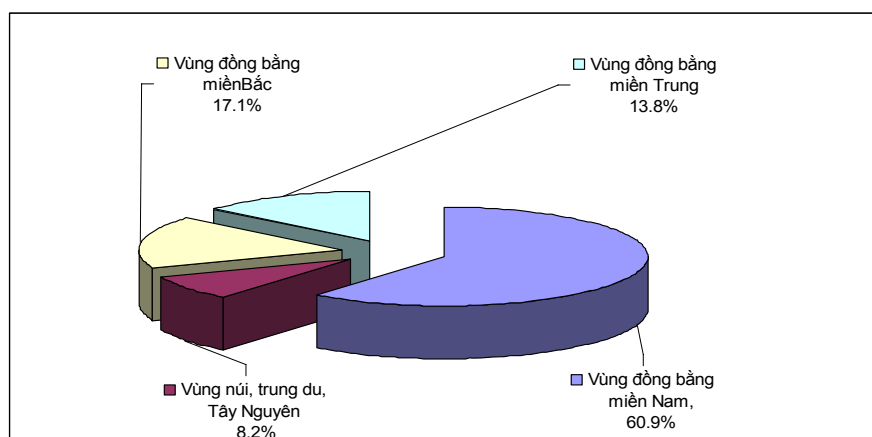
Nguồn: Số liệu điều tra 378 doanh nghiệp của Cục Tài Chính Doanh nghiệp

Bảng 2.11 Những hạn chế chủ yếu theo xác định của các giám đốc

Không tìm được vốn đầu tư	Thiếu thông tin	Thiếu vốn lưu động	Khủng hoảng kinh tế Đông Á	Chính sách không rõ ràng
53%	41%	39%	19%	16%

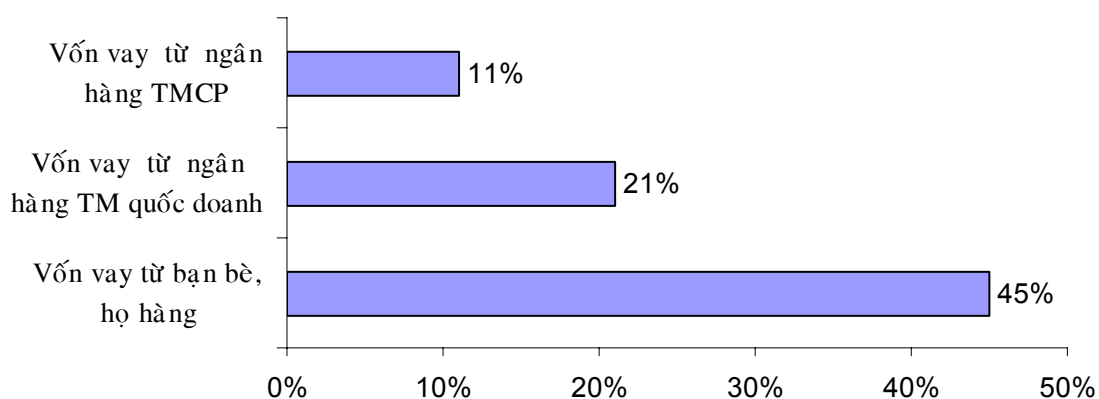
Nguồn: Chuyên đề nghiên cứu kinh tế tư nhân số 8-MPDF

Hình 2.1 Cơ cấu DNNV phân theo lãnh thổ giai đoạn 1995-1999



Nguồn: Kết quả điều tra các cơ sở kinh tế, HC, sự nghiệp năm 1995, NXB Thống Kê 96

Hình 2.2 Khả năng tiếp cận vốn của doanh nghiệp ngoài quốc doanh



Nguồn: Hội thảo "Khung pháp lý cho khu vực kinh tế tư nhân ở Việt Nam" CIEM, Hà Nội

PHỤ LỤC 2**So sánh 3 thành tố của thị trường vốn**

Chỉ tiêu	Tổng mức vốn hóa TTCK		Tổng mức tín dụng ngân hàng		Tổng giá trị trái phiếu	
	Tỷ USD	% GDP	Tỷ USD	% GDP	Tỷ USD	% GDP
Hồng Kông	714,6	456,2	139,7	89,2	6.4	4.1
Trung Quốc	513,0	36,3	2.086,6	147,7	12.2	0.9
Hàn Quốc	298,2	49,3	205,8	34,0	157.1	26.0
Singapore	148,5	126,6	85,7	93,8	5.3	5.8
Đài Loan	379,1	132,5	148,6	51,9	58.4	20.4
Thái Lan	119,0	8,1	100,3	70,0	19.3	13.5
Malaysia	161,0	155,2	123,1	118,6	44.9	43.3
Nhật Bản	2.953,1	68,7	3.770,3	87,8	769.7	17.9
Mỹ	14.173,1	128,8	4.975,4	45,2	2.484.0	22.6
Anh	2.460,1	136,8	1.228,3	68,3	382	21.3
Đức	1.079,0	44,8	1.581,5	65,7	958.2	39.8
Việt Nam (06/2005)	0,283	0,63		55 (2004)	1.86	3.8

Nguồn: Tạp chí Đầu tư chứng khoán số 299/2005, trang 13

PHỤ LỤC 3

1. Ưu và nhược điểm tiềm năng của vốn vay so với vốn cổ phần

Stt	Tín dụng ngân hàng thương mại	Vốn cổ phần
1	Tín dụng ngân hàng không làm giảm bớt tỷ lệ vốn cổ phần hiện thời (nghĩa là không làm mất bớt quyền cổ đông)	Có khuynh hướng huy động vốn dài hạn hơn hình thức tín dụng ngân hàng thông thường
2	Không có áp lực cụ thể về việc đạt mức lợi nhuận trên vốn cao, hay áp lực gia tăng giá trị cổ đông	Các nhà đầu tư cổ phần chia sẻ rủi ro kinh doanh với công ty
3	Lãi từ khoản vay ngân hàng có thể được coi là chi phí được khấu trừ cho mục đích tính thuế	Các nhà đầu tư cổ phần sẵn sàng chấp nhận mức rủi ro cao hơn ngân hàng và có thể sẵn sàng cung cấp nguồn vốn cho các công ty mới thành lập không có nhiều kinh nghiệm thành công
4	Công ty phải hoàn trả vay theo lãi trong mọi hoàn cảnh	Công ty nhận đầu tư không có cam kết chắc chắn nào về việc hoàn trả đầu tư.
5	Nói cách khác, bên cung cấp vốn không chia sẻ rủi ro.	Công ty có thể không muốn hoặc không tiếp tục vay nếu tỷ lệ nợ (đòn bẩy) đã ở mức cao.
6	Các khoản vay của ngân hàng thường ngắn hạn và kỳ hạn của khoản vay có thể không phù hợp với kỳ hạn của khoản đầu tư	Ít chịu ảnh hưởng của các rủi ro tài chính như biến động lãi suất hay khủng hoảng ngân hàng.
7	Khoản vay ngân hàng làm tăng nhu cầu về luồng tiền mặt của công ty	Có thể làm tăng đáng kể vốn dài hạn
8	Có những thời điểm lãi suất ngân hàng có thể tăng cao.	Cổ đông có quyền hợp pháp thể hiện ý kiến của mình đối với việc quản lý kinh doanh của công ty (nghĩa là quyền sở hữu của người sáng lập bị chia sẻ bớt).
9	Tài sản của cá nhân hoặc doanh nghiệp	Tổ chức do công ty chi trả cho cổ đông không

	được dùng làm tài sản thế chấp đảm bảo cho khoản vay.	được coi là chi phí được khấu trừ cho mục đích tính thuế.
10	Tín dụng ngân hàng không phải lúc nào cũng sẵn có.	Có nguy cơ chịu áp lực lớn hơn trong việc trả cổ tức cao (ở Việt Nam, cổ đông thường kỳ vọng tỷ lệ cổ tức phải cao hơn lãi suất ngân hàng).
11	Quy trình xin cấp tín dụng ngân hàng có thể phức tạp và kéo dài ở Việt Nam.	Tỷ lệ lợi nhuận trên vốn có thể bị giảm nếu công ty phát hành thêm cổ phiếu mới.

2. *Ưu nhược điểm tiềm năng của các hình thức huy động vốn cổ phần*

Stt	Phát hành cổ phiếu lần đầu ra công chúng (IPO) trên TTCK	Phát hành ra công chúng hoặc phát hành nhỏ lẻ nhưng không thông qua TTCK	Đầu tư vốn mạo hiểm
1	Một công ty đáp ứng được các yêu cầu báo cáo của TTGDCK có thể sẽ đền bù bằng giá cổ phiếu cao hơn.	Hiện tại có ít quy định liên quan đến chuẩn mực công bố thông tin, kiểm toán và báo cáo.	Nhà đầu tư mạo hiểm thường đưa ra trợ giúp và hướng dẫn các công ty nhận đầu tư, bao gồm cả kế hoạch tài chính và chiến lược lợi nhuận.
2	Nhờ đó công ty niêm yết thường dễ dàng huy động thêm vốn từ nhiều nguồn khác nhau với chi phí thấp hơn. Việc giao dịch cổ phiếu sẽ có tính thanh khoản cao hơn.	Không cần đáp ứng các điều kiện về niêm yết và báo cáo được áp dụng đối với các công ty niêm yết trên TTDGCK.	Sau đó, nhà đầu tư mạo hiểm có thể giúp công ty vay ngân hàng và/hoặc huy động vốn cổ phần qua hình thức khác kể cả việc tiếp tục phát hành cổ phiếu ra công chúng.
3	Có thể có những lợi ích quảng bá tên tuổi. Có thể tiếp cận một lượng lớn các nhà đầu tư.	Cổ phiếu sẽ kém thanh khoản hơn cổ phiếu của các công ty niêm yết trên TTDGCK. Do đó giá cổ	Nhà đầu tư bên ngoài có thể chủ động tham gia vào Ban giám đốc hoặc đóng góp ý kiến hữu ích về chiến lược

		phiếu có thể biến động mạnh hơn.	kinh doanh.
4	Việc phát hành và giao dịch cổ phiếu chịu sự quy định và quản lý của UBCKNN và TTDGCK. Áp dụng chặt chẽ hơn các chuẩn mực về công bố thông tin, kiểm toán và báo cáo.	Mức độ tín nhiệm có thể thấp hơn so với phát hành cổ phiếu ra công chúng trên TTCK do các quy định kém chặt chẽ hơn.	Nhà đầu tư mạo hiểm và công ty nhận đầu tư có thể đặt ra các mốc thời gian khác nhau cho các mục tiêu kinh doanh nhất định.
5	Các quy định quản lý công ty nghiêm ngặt thường chặt chẽ hơn nhiều và có khả năng đòi hỏi nhiều thời gian quản lý hơn.		Các công ty được tài trợ bởi các quỹ đầu tư mạo hiểm thường có tỷ lệ tồn tại và thành công cao hơn. Các nhà đầu tư mạo hiểm có khả năng tốt hơn trong việc tìm kiếm các công ty làm ăn tốt và tránh những công ty có khả năng làm ăn thua lỗ
6	Các rủi ro liên quan tới những thay đổi về cơ chế quản lý và quy trình hoạt động của TTDGCK (ví dụ thay đổi biên độ giao dịch)		Các công ty được tài trợ bởi các các nhà đầu tư mạo hiểm thường có vị thế cao hơn (tương tự như cổ phiếu được niêm yết), giúp thu hút khách hàng và các nguồn tài trợ khác.

Nguồn: Chuyên đề nghiên cứu kinh tế tư nhân số 16, MPDF

PHỤ LỤC 4

Quỹ bảo lãnh tín dụng khó triển khai

Sau hơn 3 năm, hàng loạt văn bản ra đời, hàng loạt kế hoạch điều chỉnh chủ trương, chính sách... nhưng vẫn chưa thể đưa Quỹ bảo lãnh tín dụng doanh nghiệp nhỏ và vừa vào hoạt động.

Một trong những khó khăn lớn nhất của các doanh nghiệp nhỏ và vừa là thiếu vốn đầu tư kinh doanh và khó tiếp cận với các nguồn tín dụng chính thức do không có tài sản thế chấp khi vay vốn.

Và khi thiếu vốn, những doanh nghiệp này không đủ khả năng tham gia sản xuất kinh doanh ở các ngành nghề, lĩnh vực đòi hỏi tập trung vốn lớn và công nghệ cao.

Chủ trương đã rõ...

Để hỗ trợ các doanh nghiệp nhỏ và vừa, ngày 20/12/2001, Thủ tướng Chính phủ đã có quyết định thành lập Quỹ bảo lãnh tín dụng doanh nghiệp nhỏ và vừa nhằm cấp bảo lãnh tín dụng cho các doanh nghiệp ở các địa phương, góp phần khai thông và hỗ trợ nguồn vốn cho các doanh nghiệp nhỏ và vừa.

Tuy nhiên, đến nay, tiến độ thành lập Quỹ bảo lãnh tín dụng ở các địa phương rất chậm.

Ngay sau khi Chính phủ ban hành Nghị định 90/2001/NĐ - CP ngày 23/11/2001 về trợ giúp phát triển doanh nghiệp nhỏ và vừa, Bộ Tài chính đã trình Chính phủ ban hành quyết định số 193/2001/QĐ - TTg vào ngày 20/12/2001 về việc quy chế thành lập và hoạt động của Quỹ bảo lãnh tín dụng doanh nghiệp nhỏ và vừa.

Tiếp đến, ngày 7/5/2002, Bộ Tài chính đã có Thông tư số 42/2002/TT - BTC hướng dẫn về việc thành lập, hoạt động của quỹ. Tuy nhiên, khi triển khai, các văn bản đã bộc lộ nhiều điểm quy định chưa phù hợp với thực tế, khó thực hiện.

Để giải quyết những khó khăn này, 25/6/2004, Bộ Tài chính đã trình Thủ tướng ban hành Quyết định 115/QĐ - TTg sửa đổi bổ sung các vấn đề còn vướng mắc trong Quyết định 193 trước đó. Tại quyết định lần này, những vấn đề vướng mắc nhất như:

vốn điều lệ, điều hành tác nghiệp quỹ đã được sửa đổi cho phù hợp với yêu cầu thực tế.

Thủ tướng Chính phủ cũng cho phép các chủ tịch tỉnh, thành phố trực thuộc Trung ương được chủ động trong việc xem xét và quyết định lựa chọn mô hình, tổ chức Quỹ bảo lãnh tín dụng phù hợp với thực tế tại địa phương.

Ngay sau đó, ngày 29/9/2004, Bộ Tài chính cũng đã ban hành thông tư số 93/2004TT- BTC thay thế Thông tư số 42/2002/TT- BTC hướng dẫn các nội dung cụ thể về điều kiện thành lập, tổ chức, điều hành và quản lý quỹ; Ngân hàng Nhà nước đã có văn bản hướng dẫn việc góp vốn thành lập Quỹ bảo lãnh tín dụng cho doanh nghiệp nhỏ và vừa.

...nhưng vẫn thiếu vốn

Mặc dù những vướng mắc về quy định đã được tháo gỡ nhưng việc thành lập quỹ lại vấp phải khó khăn khác là thiếu vốn.

Theo phản ánh của nhiều tỉnh thành, nguồn ngân sách của nhiều địa phương rất hạn hẹp nên việc dành ra một lúc hàng chục tỷ đồng để thành lập quỹ là điều không dễ. Trong khi đó, do quỹ này là tổ chức tài chính hoạt động không vì mục tiêu lợi nhuận, chỉ bảo toàn vốn, bù đắp chi phí nên không khuyến khích các doanh nghiệp đầu tư góp vốn để thu lợi.

Nhiều tổ chức tín dụng địa phương cũng chưa tích cực tham gia góp vốn thành lập quỹ bảo lãnh với lý do chưa có văn bản hướng dẫn của tổ chức tín dụng Trung ương.

Bên cạnh đó, các quy định pháp lý hiện hành khi đi vào triển khai cụ thể cũng còn nhiều bất cập như: chưa xác định rõ quyền lợi cũng như trách nhiệm của tổ chức góp vốn thành lập quỹ; các quy định về đối tượng được bảo lãnh, tỷ lệ bảo lãnh, phí bảo lãnh... chưa được phân loại chi tiết; quy trình xin cấp bảo lãnh cũng chưa thuận tiện.

Bộ Tài chính cũng cho rằng, Quỹ bảo lãnh tín dụng là một mô hình mới, lần đầu tiên được tổ chức tại Việt Nam nên sẽ gặp phải rất nhiều khó khăn.

Hiện nay, các doanh nghiệp nhỏ và vừa có nhu cầu vốn ngày càng lớn để đầu tư xây dựng nhà xưởng, đổi mới công nghệ, xúc tiến thương mại, nâng cao trình độ

quản lý, đào tạo nhân lực..., nhưng với tài sản thế chấp ít, mức độ tín nhiệm về tài chính và thương hiệu chưa cao, còn yếu về khả năng và kinh nghiệm trong việc xác định chiến lược và phương án kinh doanh khả thi để thuyết phục được ngân hàng hỗ trợ tín dụng.

Để thúc đẩy việc thành lập Quỹ bảo lãnh tín dụng cho doanh nghiệp nhỏ và vừa, từ nay đến hết năm 2006, Bộ Tài chính sẽ tiến hành tổng kết, đánh giá việc thực thi thành lập Quỹ bảo lãnh tín dụng ở các địa phương để xác định những vấn đề còn tồn tại và đề ra các biện pháp giải quyết phù hợp.

Bộ Tài chính cũng đề nghị Thủ tướng Chính phủ có văn bản chỉ đạo các địa phương chủ động giành một phần ngân sách để góp vốn thành lập quỹ.

Ngân hàng Nhà nước và các bộ ngành liên quan có văn bản hướng dẫn các đơn vị trong hệ thống của mình tích cực tham gia góp vốn thành lập cũng như tích cực tham gia cơ chế bảo lãnh tín dụng để Quỹ bảo lãnh tín dụng doanh nghiệp nhỏ và vừa hoạt động thực sự có hiệu quả, góp phần phát triển kinh tế tại địa phương.

Bộ Tài chính cũng đề nghị Chính phủ ban hành nghị định về tổ chức hoạt động của Quỹ bảo lãnh tín dụng để thay thế cho hai Quyết định 193 năm 2001 và Quyết định 115 năm 2004 để nâng tầm hiệu lực văn bản đối với loại hình tổ chức tài chính mới mẻ này.

Nguồn: Thời báo kinh tế Việt Nam số 167, ngày 23/08/2005