



## Các doanh nghiệp nhỏ Việt Nam và thị trường tín dụng ngân hàng

PHẠM VĂN QUỲNH

**T**rong các nền kinh tế đang phát triển, các doanh nghiệp nhỏ đóng vai trò rất quan trọng trong việc hình thành cơ cấu sản xuất địa phương, đóng góp vào tổng sản lượng của vùng và quốc gia. Tầm quan trọng của các doanh nghiệp nhỏ còn được thể hiện ở khả năng tạo ra việc làm, giảm bất bình đẳng về thu nhập, tạo ra một môi trường cạnh tranh và qua đó thúc đẩy sự phát triển kinh tế. Mặc dù thuật ngữ "Doanh nghiệp nhỏ" được sử dụng ngày càng nhiều, có nhiều định nghĩa khác nhau về doanh nghiệp nhỏ trên thế giới. Ở Việt Nam, theo Nghị định 681/CP-KTN ngày 20.6.1998, doanh nghiệp nhỏ là doanh nghiệp có số lượng lao động nhỏ hơn 50 người hoặc tổng số vốn hoạt động nhỏ hơn 1 tỷ đồng. Chúng ta phải thừa nhận rằng các qui mô nói trên mang một mức độ tùy ý nhất định của các nhà nghiên cứu. Với vai trò ngày càng tăng của các doanh nghiệp nhỏ trong quá trình tự do hóa kinh tế, vấn đề tiếp cận tín

dụng của các doanh nghiệp này cũng giành được sự quan tâm của xã hội nhiều hơn. Mặc dù có nhiều nỗ lực của chính phủ, các lựa chọn tài chính là rất ít, rất khiêm tốn đối với các doanh nghiệp nhỏ Việt Nam (Rauch 2004). Chúng ta hãy cùng tiếp cận một số vấn đề lý thuyết và thực tiễn về việc tiếp cận các nguồn vốn, đặc biệt là tín dụng ngân hàng, của doanh nghiệp nhỏ ở Việt Nam.

### Nhu cầu vay vốn

Doanh nghiệp là một chủ thể quan trọng trong nền kinh tế, là nơi quyết định về các quá trình sản xuất được đưa ra. Trong quá trình hoạt động doanh nghiệp phải sử dụng các đầu vào để sản xuất ra đầu ra (sản phẩm, dịch vụ). Tại sao các doanh nghiệp lại cần vay vốn trong quá trình kinh doanh? Thứ nhất, quá trình kinh doanh đòi hỏi phải có khoảng cách thời gian từ khi mua nguyên liệu để đưa vào sản xuất cho đến khi bán được sản phẩm và thu tiền bán hàng. Trong trường

hợp này doanh nghiệp cần vốn ngắn hạn để mua nguyên vật liệu và đáp ứng các chi dùng thường ngày khác. Thứ hai, doanh nghiệp cần đầu tư mua sắm máy móc để mở rộng qui mô sản xuất, trong trường hợp này doanh nghiệp cần các nguồn vốn dài hạn hơn để có thời gian thu hồi vốn. Trong trường hợp các nguồn vốn nội tại của doanh nghiệp không đáp ứng được nhu cầu (ngắn và dài hạn) thì doanh nghiệp cần vay vốn từ bên ngoài.

Dường như mô hình lý thuyết của Arrow - Debreu về thị trường cạnh tranh hoàn hảo không còn thích hợp trong việc giải thích tính chất phức tạp của bất kỳ thị trường hiện đại nào nữa. Do tính chất bất hoàn hảo của thị trường mà đặc điểm nổi bật đó là sự bất hoàn hảo về thông tin và sự tồn tại của chi phí giao dịch (transaction cost), nên vấn đề tiếp cận vốn của các doanh nghiệp luôn bị hạn chế. Tình trạng trên trầm trọng hơn đối với các nước đang phát triển, nơi mà hệ thống tài chính thường không theo kịp nhịp



độ phát triển của nền kinh tế. Các hệ thống tài chính này thường không đáp ứng được yêu cầu kết nối giữa những người tiết kiệm và những người cần vốn. Cũng như không tạo ra được nhiều sản phẩm tài chính nhằm đáp ứng các nhu cầu đa dạng về rủi ro khác nhau của các chủ thể tiết kiệm và đầu tư. Sự yếu kém của hệ thống tài chính làm cho các hộ gia đình không thể đạt được mức độ mong muốn trong việc đưa ra các quyết định về việc phân bổ tiêu dùng hiện tại và tương lai, và do đó giảm lợi ích so với điều kiện có thể. Không tiếp cận được các nguồn vốn, các doanh nghiệp, chủ thể kinh tế quan trọng của nền kinh tế, không thể đầu tư vào các quá trình sản xuất và làm cho tổng cầu thấp hơn so với tiềm năng của nó. Ngoài ra, các doanh nghiệp không thể sản xuất với sản lượng mong muốn (và do đó sử dụng lao động) với từng mức giá cả (và lãi suất) trong nền kinh tế, gây ra sự sụt giảm tổng cung. Nếu chúng ta nhìn vấn đề trên dưới góc độ của một hàm sản xuất truyền thống thì sự yếu kém của hệ thống tài chính ảnh hưởng xấu tới sự tăng trưởng kinh tế thông qua tác động làm giảm quá trình tích lũy vốn và làm chậm tiến trình phát triển của khoa học công nghệ (Levin 1997).

Sự bất cân xứng về thông tin mà tác động của nó có thể là sự lựa chọn xấu (adverse selection) và sự suy giảm về đạo đức (moral hazard) ảnh hưởng tới hành vi của các chủ thể kinh tế, và do đó tới sự phân bổ nguồn lực trong nền kinh tế, đã được đề cập khá nhiều trong các lý thuyết kinh tế (Akerlof 1970, Stiglitz và Weiss 1981, Myers và Majluf 1984). Thật không may là các doanh nghiệp nhỏ thường là người bị thua thiệt nhiều hơn dưới tác động của sự bất cân xứng về thông tin, lý do là mức độ phân tán thông tin của các doanh nghiệp nhỏ thường ít hơn so với doanh nghiệp lớn, qui mô của các khoản vay của các doanh nghiệp này thường nhỏ dẫn tới chi phí giao dịch cao, do đó các doanh nghiệp nhỏ dễ bị từ chối các nguồn tài chính bên ngoài.

#### Có thể tiếp cận nguồn vốn nào?

Việc tìm hiểu các nguồn vốn mà doanh nghiệp có thể huy động cho

hoạt động kinh doanh là rất quan trọng trong việc nâng cao hiểu biết về thị trường tín dụng đối với các doanh nghiệp nhỏ. Cụ thể là các doanh nghiệp có thể tiếp cận với các nguồn vốn nào, và khả năng thành công của doanh nghiệp trong việc huy động từng loại nguồn vốn này ra sao? Các doanh nghiệp có thể sử dụng vốn của bản thân chủ doanh nghiệp, kêu gọi góp vốn dưới hình thức hợp doanh, vay mượn của gia đình và bạn bè, vay từ những người cho vay tư nhân, sử dụng tín dụng thương mại, phát hành nợ ra thị trường thông qua các công cụ tài chính như cổ phiếu và trái phiếu, và vay tiền từ những tổ chức tín dụng mà tiêu biểu là từ các ngân hàng thương mại. Về tính khả thi của các hình thức trên, một trong những nguồn vốn mà doanh nghiệp nhỏ có thể sử dụng là vay vốn từ những người cho vay tư nhân, lợi thế của hình thức này là đáp ứng được nhu cầu vốn cấp bách, không cần phải đi qua nhiều thủ tục phức tạp và phiền hà. Tuy nhiên, lãi suất của các khoản vay này thường rất cao, các hành vi bạo lực có thể xảy ra trong trường hợp doanh nghiệp không trả nợ đúng hạn.

Hình thức gọi vốn liên kết cũng gặp nhiều khó khăn do việc bất cân xứng thông tin của người bên trong và bên ngoài doanh nghiệp, điều này gây ra khả năng tài sản của doanh nghiệp bị đánh giá thấp, và do đó làm giảm nhu cầu gọi vốn liên kết của bản thân chủ doanh nghiệp (Myers và Majluf 1984). Thay vì vay tiền từ các tổ chức tín dụng, doanh nghiệp có thể sử dụng tín dụng thương mại: loại hình tín dụng này thường có thời hạn rất ngắn và thường có lãi suất ngầm ẩn cao hơn rất nhiều so với lãi suất có kỳ hạn tương đương của vốn vay từ ngân hàng thương mại, lãi suất ngầm ẩn thể hiện ở chênh lệch giữa giá cả được chiết khấu (nếu trả ngay) và giá cả trả chậm. Khả năng mà các doanh nghiệp nhỏ của Việt Nam có thể phát hành cổ phiếu và trái phiếu hầu như là điều không thể đạt được, đây là đặc điểm chung cho cả các nước công nghiệp phát triển, vì sao? Để có đủ tư cách phát hành nợ, doanh nghiệp phải đáp ứng được các

tiêu chuẩn khắt khe của các cơ quan quản lý thị trường vốn, công tác kế toán và kiểm toán của các doanh nghiệp nhỏ thường yêu cầu chi phí cao và chưa đủ độ tin cậy để vượt qua các yêu cầu này.

Trong lúc các nguồn tài chính bên ngoài kể trên là không dễ dàng tiếp cận. Một nguồn vốn quan trọng khác là vốn vay từ ngân hàng thương mại, một khả năng mà hầu hết các doanh nghiệp nhỏ Việt Nam đều mong muốn. Tầm quan trọng của tín dụng ngân hàng ngân hàng đối với sự phát triển kinh tế đã được đề cập từ đầu thế kỷ 20 (năm 1911 bởi Schumpeter). Ngày nay trong quá trình tham gia kinh tế toàn cầu thì các giao dịch tín dụng lại càng quan trọng. Một đặc điểm khác làm cho tín dụng ngân hàng có tầm quan trọng đối với sự tồn tại và phát triển của doanh nghiệp nhỏ là: chính thị trường này là nơi mà chính phủ có thể can thiệp nhanh nhất và dễ dàng hơn rất nhiều đối với các loại hình tài chính khác đề cập ở trên.

Trong kinh doanh ngân hàng có hai loại hình cho vay: cho vay thế chấp và cho vay phi thế chấp. Cho vay thế chấp còn gọi là cho vay tỷ lệ (ratio lending), thông thường tỷ lệ giữa số tiền vay/giá trị thị trường của tài sản thế chấp là 70%, người vay tiền phải thế chấp các tài sản có giá trị để bảo đảm là khoản vay sẽ được trả, trường hợp người vay tiền không đủ khả năng trả nợ, ngân hàng thương mại có quyền bán tài sản để thu hồi vốn và lãi. Cho vay phi thế chấp dựa trên mối quan hệ của ngân hàng và doanh nghiệp (relationship lending), nếu như ngân hàng thương mại cho rằng doanh nghiệp có khả năng và sẵn sàng trả vốn vay đúng hạn, ngân hàng đó sẽ sẵn sàng cho doanh nghiệp vay vốn phi thế chấp vì bản thân ngân hàng cũng tìm kiếm "đầu ra" cho nguồn vốn đã huy động. Hiện tại, ở Việt Nam, các doanh nghiệp lớn (đặc biệt là doanh nghiệp nhà nước) có thể vay phi thế chấp từ các ngân hàng thương mại, trong khi các doanh nghiệp tư nhân nhỏ hầu như không thể tiếp cận với các các khoản vay này.

Năm 2003 (tháng 9), hệ thống ngân hàng thương mại Việt Nam bao



gồm 5 ngân hàng thương mại thuộc sở hữu nhà nước (SOCBs), 37 ngân hàng thương mại cổ phần, 4 ngân hàng liên doanh, 12 chi nhánh của các ngân hàng nước ngoài và 52 văn phòng đại diện của các ngân hàng nước ngoài. Chúng ta có quỹ tín dụng nhân dân trung ương với 21 chi nhánh và 887 quỹ tín dụng nhân dân cơ sở. Ngoài ra, chúng ta có 13 công ty tài chính và cho thuê tài chính, đồng thời, Ngân hàng chính sách xã hội cũng đã được thành lập (Nguyễn 2004). Thị trường tín dụng ngân hàng ở Việt Nam có một số đặc điểm nổi bật: Thứ nhất, sự chi phối của các SOCBs, có thể dễ dàng nhận thấy điều này qua các con số sau: năm 2004, năm ngân hàng SOCBs chiếm khoảng 80% tổng tài sản của các ngân hàng thương mại, các khoản cho vay của SOCBs chiếm gần 80% trong tổng số dư nợ ngân hàng, phần lớn các khoản cho vay dành cho các doanh nghiệp nhà nước. Thứ hai, mức độ bất cân xứng thông tin là vô cùng trầm trọng, mặc dù Trung tâm thông tin tín dụng (CIC - Credit Information Centre) được thành lập khá lâu (năm 1998) nhưng hoạt động còn rất khiêm tốn, điều này làm cho các ngân hàng thương mại duy trì sự thiếu hụt thông tin trong nhiều năm qua. Khách hàng của CIC chỉ là các ngân hàng thương mại mà chưa phải là cộng đồng doanh nghiệp, những chủ thể rất đói vốn và có nhu cầu cải thiện các điều kiện tiếp cận vốn của mình. Thứ ba, trình độ phân tích tín dụng của các cán bộ ngân hàng còn hạn chế, nhiều ngân hàng chưa có bộ phận phân tích tín dụng chuyên trách, do đó công việc này được thực hiện bởi các cán bộ tín dụng (Lê 2004). Thứ tư, môi trường pháp lý ở Việt Nam còn nhiều bất cập về qui định pháp luật cũng như cơ chế cưỡng chế thi hành pháp luật. Điều này đang gây trở ngại cho các giao dịch tín dụng, đơn giản là sự những hợp đồng cho vay hưởng có chi phí cao hơn và khó thực hiện hơn trong điều kiện pháp lý thiếu toàn hảo. Thứ năm, các ngân hàng thương mại ở trong nước là những người hưởng lợi dưới sự bảo hộ của các qui định hiện hành liên quan đến việc cho phép về qui mô và phạm vi hoạt động của các ngân hàng nước ngoài.

Trong thời gian qua, Ngân hàng



Nhà nước Việt Nam (SBV) đã nổi lỏng các qui định như xóa bỏ trần lãi suất cho vay (trong toàn bộ hệ thống ngân hàng) vào tháng 6.2002, khuyến khích đầu tư nước ngoài bằng việc cho phép ngân hàng với 100% vốn nước ngoài ở Việt Nam, xóa bỏ giới hạn 10% vốn sở hữu bởi ngân hàng nước ngoài đối với các ngân hàng thương mại cổ phần trong nước, bãi bỏ hạn chế tiền gửi ở nước ngoài đối với các ngân hàng nước ngoài tại Việt Nam. Tuy nhiên, khả năng huy động vốn bằng tiền Việt Nam của các ngân hàng nước ngoài tại Việt Nam đang bị hạn chế. Tuy có một số đổi mới mang tính hội nhập và tích cực, quá trình trên đang diễn biến chậm hơn mong đợi. Chúng ta biết rằng một môi trường kinh doanh ngân hàng cạnh tranh thường có tác động tốt đến cơ hội tiếp cận vốn của các doanh nghiệp nhỏ. Thị trường tín dụng ngân hàng có thể được chia thành nhiều phân đoạn thị trường, một môi trường tín dụng cạnh tranh sẽ thúc đẩy các ngân hàng thương mại xem xét đến các phân khúc ít an toàn hơn, trong đó có các doanh nghiệp nhỏ, một thị trường đầy tiềm năng nhưng cũng đầy thách thức. Hy vọng rằng với xu thế hội nhập vào nền kinh tế thế giới và nỗ lực của Việt Nam trong quá trình tham gia Tổ chức thương mại thế giới (WTO), thị trường tín dụng ngân hàng ở Việt Nam sẽ nhanh chóng trở nên cạnh tranh hơn và điều này nhất định sẽ tạo cơ hội tiếp cận vốn tốt hơn cho

các doanh nghiệp nhỏ. Điều mà chúng ta cần làm ngay đó là mở rộng và thương mại hóa dịch vụ của Trung tâm thông tin tín dụng (CIC), thúc đẩy quá trình tham gia WTO, và cải thiện môi trường pháp lý ở Việt Nam ■

#### Chú thích

(1) Tín dụng thương mại là tín dụng mà người bán cung cấp cho người mua qua việc mua hàng mà việc thanh toán diễn ra tại một thời gian sau khi hàng hóa được giao. Một điều khoản tín dụng thương mại: "2/10 Net 30" có nghĩa là nếu trả tiền mặt trong vòng 10 ngày kể từ khi mua hàng, người mua sẽ được chiết khấu 2% trên giá cả hàng bán. Người mua sẽ phải trả toàn bộ giá bán sau 10 ngày và được trả chậm trong vòng 30 ngày.

#### TÀI LIỆU THAM KHẢO

- Akerlof G. (1970) 'The Market for "Lemon": Quality Uncertainty and the Market Mechanism', *Quarterly Journal of Economics*, Vol. 84, pp. 488-500.
- Lê, Đình Hạc (2004) 'Giải pháp nâng cao chất lượng phân tích tín dụng tại các ngân hàng thương mại Việt Nam', *Tạp chí Ngân hàng*, số 12, tháng 12/2004.
- Levin, R. (1997) 'Financial Development and Economic Growth: View and Agenda', *Journal of Economic Literature*, June 1997, pp. 688-726.
- Myers S. và N. Majluf (1984) 'Corporate Financing Decisions When Firm Have Information that Investors Do Not Have', *Journal of Financial Economics*, Vol. 13 (2), pp. 187-221.
- Nguyễn Đình Tự (2004) 'Một số vấn đề về tăng cường năng lực hoạt động của các ngân hàng thương mại Việt Nam trong điều kiện hội nhập', *Tạp chí Ngân hàng*, số 2, tháng 2/2004.
- Rauch J. (2002) 'Developing a Formal Credit Market for Vietnamese Small Business', *Gustavus Adolphus College Working Paper*.
- Stiglitz J. E. và A. Weiss (1981) 'Credit Rationing in Markets with Imperfect Information', *American Economic Review*, Vol. 71 (June 1981), pp. 393-410.