

THỰC TRẠNG KHẢ NĂNG TIẾP CẬN TÀI CHÍNH CỦA CÁC DOANH NGHIỆP VIỆT NAM

● TRẦN THỊ THÙY DUNG

TÓM TẮT:

Tiếp cận tài chính là một trong những yếu tố quan trọng quyết định đến sự tăng trưởng và phát triển của doanh nghiệp (DN). DN nào dễ dàng tiếp cận với các nguồn tài chính thường phát triển hơn, cạnh tranh tốt hơn so với các DN còn lại. Bài viết nghiên cứu thực trạng khả năng tiếp cận tài chính của các DN Việt Nam.

Từ khóa: Doanh nghiệp Việt Nam, phát triển doanh nghiệp, tiếp cận tài chính.

1. Giới thiệu

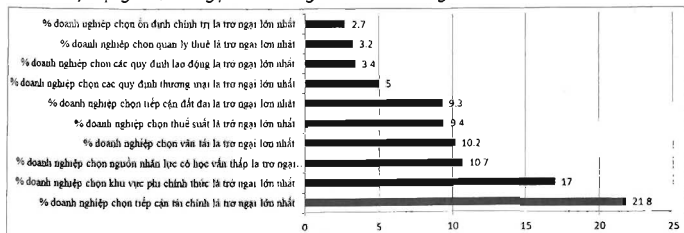
Tiếp cận tài chính là một trong những yếu tố quan trọng quyết định đến sự tăng trưởng và phát triển của DN cũng như ảnh hưởng đến tăng trưởng kinh tế của một quốc gia [5], (Beck & cộng sự (2005)). Thêm vào đó, tiếp cận tài chính còn ảnh hưởng đến khả năng cạnh tranh của DN so với các đối thủ, không chỉ trong phạm vi nội địa mà còn so với các DN của các quốc gia khác trên thế giới trong bối cảnh tự do hóa thương mại ngày càng mạnh mẽ.

Bài viết này sử dụng dữ liệu khảo sát 996 DN từ tháng 11/2014 đến tháng 4/2016 của WB để đánh giá khả năng tiếp cận tài chính của các DN Việt Nam.

2. Tiếp cận tài chính ở Việt Nam và đặc điểm của các DN

Trong số 10 vấn đề mà các DN được khảo sát xem là trở ngại lớn nhất trong môi trường kinh doanh ở Việt Nam, khả năng tiếp cận tài chính được xếp hàng đầu. Qua đó có thể thấy khả năng tiếp cận tài chính của các DN Việt Nam rất hạn chế.

Hình 1: Xếp hạng các trở ngại môi trường kinh doanh hàng đầu cho DN



Nguồn: WB - Khảo sát doanh nghiệp Việt Nam

Trong diễn đàn “Giải pháp thúc đẩy các nguồn vốn cho doanh nghiệp nhỏ và vừa (DNNVV)” do Phòng Thương mại và Công nghiệp Việt Nam tổ chức vào tháng 8/2018 tại Hà Nội cũng khẳng định, khả năng tiếp cận vốn tín dụng của các DNNVV của Việt Nam ở mức thấp, không những thế các DN này cũng gặp khó khăn trong việc tiếp cận các nguồn vốn khác để đáp ứng nhu cầu vốn phục vụ hoạt động sản xuất - kinh doanh. Điều này ảnh hưởng không nhỏ đến khả năng tăng trưởng và phát triển của nền kinh tế Việt Nam nói chung, nơi mà các DNNVV chiếm đến trên 97% tổng số DN.

Trước khi đi vào xem xét và đánh giá các chỉ tiêu tiếp cận tài chính cụ thể của DN Việt Nam, cùng nhìn qua một số chỉ tiêu tổng quát của Việt Nam trong mối tương quan với các nước trong khu vực và mức trung bình chung của thế giới.

Bảng 1. Thống kê số DN có sử dụng các dịch vụ của ngân hàng và các chỉ số có liên quan

Chỉ số	Việt Nam	Đông Á và Thái Bình Dương	Trung bình của thế giới
Phần trăm số DN có tài khoản tại ngân hàng (NH)	55,8	77,0	86,8
Tỷ lệ các khoản vay có yêu cầu tài sản đảm bảo (%)	91,0	82,6	79,0
Giá trị của tài sản đảm bảo cần có cho một khoản vay (% số tiền vay)	216,0	238,4	205,9
Tỷ lệ các hạng mục đầu tư được tài trợ bởi nội bộ DN (%)	67,3	77,8	71,1
Tỷ lệ các hạng mục đầu tư được tài trợ bởi NH (%)	15,4	10,4	14,8
% DN sử dụng vốn vay NH để tài trợ vốn lưu động	32,3	25,4	30,0
% DN sử dụng tín dụng của nhà cung cấp hoặc của khách hàng để tài trợ vốn lưu động	21,2	21,0	31,4

Nguồn: WB - Khảo sát doanh nghiệp Việt Nam

Có thể thấy việc sử dụng các dịch vụ NH và các chỉ số có liên quan có sự tương đồng với các quốc gia trong khu vực nhưng có sự khác biệt đáng kể với số liệu thống kê trung bình chung của thế giới. Cụ thể, xét về số lượng DN sử dụng dịch vụ của NH (có tài khoản tiền gửi thanh toán hoặc tiền gửi tiết kiệm và có sử dụng vốn tín dụng của NH) của Việt Nam chỉ có 55,8%, trong khi số liệu này của khu vực Đông Á và Thái Bình Dương là 77,0% và mức trung bình chung của toàn thế giới (dựa trên mẫu khảo sát của WB) là 86,8%. Thêm vào đó, các khoản vay có yêu cầu tài sản đảm bảo, cũng như giá trị tài sản đảm bảo cho khoản vay

cũng cao hơn so với mức trung bình chung. Điều đó có thể cho thấy, để tiếp cận vốn tín dụng, các DN Việt Nam phụ thuộc rất nhiều vào tài sản đảm bảo cũng như giá trị của nó.

Nội dung kế tiếp sẽ đi vào tìm hiểu và xem xét khả năng tiếp cận tài chính của các DN Việt Nam dựa vào các đặc điểm khác nhau của DN như: Quy mô DN, lĩnh vực hoạt động sản xuất - kinh doanh...

Theo quy mô, DN được chia làm 3 nhóm: (1) Nhóm các DN nhỏ - sử dụng từ 5 - 19 lao động; (2) Nhóm các DN vừa - sử dụng từ 20 - 99 lao động và (3) Nhóm các DN lớn - sử dụng từ 100 lao động trở lên. Các DNNVV đóng một vai trò quan trọng trong nền kinh tế tạo nhiều việc làm cho xã hội. Thêm vào đó, với quy mô hoạt động của mình, các DN này rất năng động và dễ dàng thích ứng với những thay đổi trong nền kinh tế, tuy

nhiên tiếp cận tài chính luôn là khó khăn và thách thức với hầu hết các DNNVV trên toàn thế giới (Beck & cộng sự, 2005). Ở Việt Nam, 28,8% DN nhỏ có các khoản vay hoặc sử dụng hạn mức tín dụng. Trong khi đó, số liệu này ở các DN vừa và lớn lần lượt là 55,7% và 57,4%. Tương tự như vậy, 28,8% DN nhỏ có tài khoản tại NH so với 55,2% của DN vừa và 61,6% của DN lớn. Do đó, có thể thấy có sự tương quan giữa quy mô DN và việc sử dụng các sản phẩm tín dụng của DN.

Xét theo đặc tính sở hữu, WB chia các DN được khảo sát ra làm 2 nhóm: (1) các DN nội địa và (2) các DN có từ 10% vốn sở hữu của người

nước ngoài. Kết quả khảo sát cho thấy, các DN có sự tham gia của người nước ngoài với tư cách là đồng chủ sở hữu ít sử dụng các sản phẩm tín dụng hơn, chỉ 23% số DN thuộc nhóm này có vay hoặc sử dụng hạn mức tín dụng. Trong khi đó, chỉ tiêu tương tự cho các DN nội địa là 41,5%. Ngược lại với tiêu chí sử dụng các sản phẩm tín dụng, có đến 71,1% DN có vốn sở hữu nước ngoài có tài khoản NH so với 55,2% của các DN nội địa.

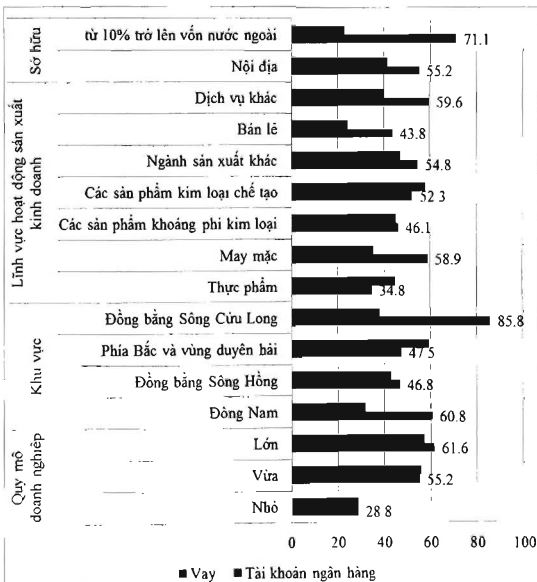
Về lĩnh vực hoạt động sản xuất - kinh doanh, các DN khảo sát được chia ra làm 2 nhóm lớn: (1) Các DN sản xuất và (2) Các DN dịch vụ. Các DN sản xuất lại được

phân theo các lĩnh vực sản xuất khác nhau như: thực phẩm, may mặc, chế tạo và các ngành sản xuất khác. Đối với dịch vụ thì chia thành bán lẻ và các dịch vụ khác. Nhìn chung, các DN thuộc nhóm sản xuất sử dụng các sản phẩm tín dụng nhiều hơn so với các DN dịch vụ (47,1% so với 38,2%), nhưng lại có tài khoản NH hơn (51,2% so với 57,7%). Điều này có thể lý giải qua việc số lượng các DN dịch vụ thường chiếm dụng vốn của người mua và nhà cung cấp thông qua các khoản ứng trước của người mua và các khoản trả chậm (tín dụng thương mại) để tài trợ vốn cho hoạt động của mình nhiều hơn so với việc đi vay từ

các NH hoặc các tổ chức tín dụng. Dữ liệu có được từ cuộc khảo sát này cho thấy 23,4% số DN dịch vụ sử dụng tín dụng của người mua hoặc người bán để tài trợ vốn lưu động. Trong khi đó, con số này cho các DN sản xuất là 15,8%.

Xét theo khu vực, địa điểm mà các DN đặt trụ sở, số DN ở đồng bằng sông Cửu Long có tài khoản NH chiếm tỷ lệ cao nhất (tương đương với mức trung bình chung của thế giới) so với các khu vực còn lại; khu vực phía Bắc và vùng Duyên hải có tỷ lệ DN sử dụng các sản phẩm tín dụng cao nhất.

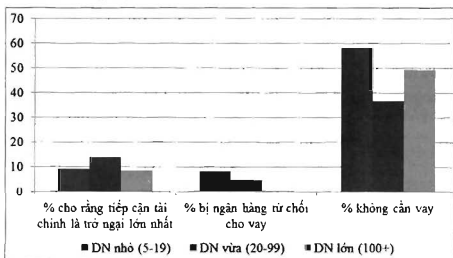
Hình 2: Tỷ lệ phần trăm số DN được khảo sát có tài khoản NH và có sử dụng các khoản vay NH phân theo quy mô DN, lĩnh vực hoạt động, sở hữu và khu vực



Nguồn: Khảo sát doanh nghiệp Việt Nam - WB

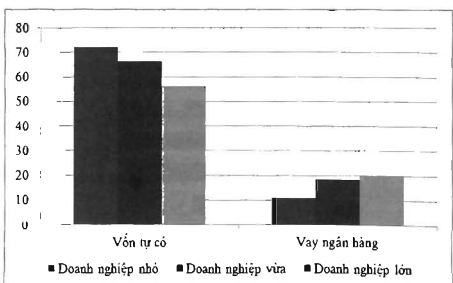
Chuyển sang các chỉ số tiếp cận tài chính khác, 13,9% số DN ở quy mô vừa được khảo sát cho rằng tiếp cận tài chính là trở ngại lớn nhất trong môi trường kinh doanh ở Việt Nam so với chỉ 8,6% số DN lớn. Cũng căn cứ vào quy mô của DN, số lượng DNNVV bị NH từ chối các đề xuất vay vốn gần đây cao hơn hẳn so với các DN lớn (8,2% và 4,6% so với 0,4%). Cũng có thể do xác suất bị từ chối các khoản vay cao nên phần lớn các DN nhỏ khi được khảo sát đã trả lời "không cần vay" (58,2% số DN với quy mô nhỏ được khảo sát).

Hình 3: Các chỉ số tiếp cận tài chính khác theo quy mô doanh nghiệp



Nguồn: Khảo sát doanh nghiệp Việt Nam - WB

Hình 4: Tỷ lệ vốn đầu tư được tài trợ bởi vốn tự có và vốn vay NH theo quy mô DN



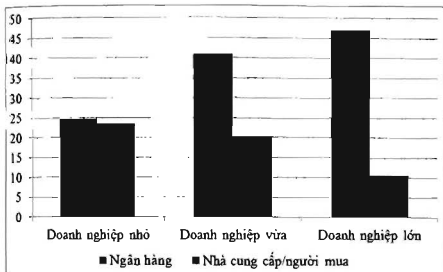
Nguồn: Khảo sát doanh nghiệp Việt Nam - WB

Xét về tỷ lệ vốn đầu tư được tài trợ bởi vốn tự có và vốn vay NH theo quy mô DN (Hình 4), cả DN nhỏ - vừa - lớn đều sử dụng vốn tự có để tài trợ phần lớn nhu cầu vốn đầu tư của DN mình. Cụ thể, đối với DN nhỏ, 71,9% vốn đầu tư được tài trợ bởi nguồn vốn tự có; 66,4% và 56,2% lần lượt là tỷ lệ vốn đầu tư được tài trợ từ nguồn vốn tự có của DN vừa và lớn. Ngược lại, tỷ trọng vốn vay NH trong tổng vốn đầu tư của các DN lớn ở mức cao nhất (20,2%), kế đó là các DN vừa (18,3%) và cuối cùng là các DN nhỏ (10,8%). Việc các DN nhỏ phụ

thuộc nhiều vào vốn tự có và các DN lớn có tỷ trọng vốn đầu tư được tài trợ bởi các NH ở mức cao so với các DN còn lại do những ràng buộc tài chính khi tiếp cận với các khoản vay NH của các DN ở các quy mô khác nhau. Thông thường, các DNNVV thường gặp khó khăn hơn trong việc đáp ứng các yêu cầu của NH khi xuất trình hồ sơ vay, một trong những nguyên nhân có thể được đưa ra đó là mức độ tin cậy của các báo cáo tài chính. Chỉ 21,5% số DN nhỏ và 21,3% số DN vừa được khảo sát có báo cáo tài chính được đánh giá bởi kiểm toán viên bên ngoài; 51,4% số DN lớn có tiến hành kiểm toán báo cáo tài chính bởi công ty kiểm toán độc lập. (Hình 4).

Bên cạnh vốn đầu tư, nguồn vốn lưu động để đảm bảo cho hoạt động của DN cũng là một trong những nhu cầu cần thiết và cần có nguồn tài trợ (Hình 5). Trong số các DN được khảo sát, phần vốn lưu động của các DN lớn được tài trợ bởi NH thông qua các sản phẩm tín dụng mà NH cung cấp cho DN chiếm 22,6%. 47% số DN lớn sử dụng tín dụng NH để tài trợ nhu cầu vốn lưu động và chỉ 10,6% số DN lớn sử dụng tín dụng từ nhà cung cấp hoặc từ người mua.

Hình 5: Phần trăm số DN tài trợ vốn lưu động thông qua vay NH hoặc chiếm dụng vốn từ nhà cung cấp/người mua thông qua các khoản trả chậm hoặc ứng trước liền hàng



Nguồn: Khảo sát doanh nghiệp Việt Nam - WB

Tỷ lệ gần tương tự cho các DN vừa. Với 41% số DN vừa sử dụng các sản phẩm tín dụng NH để tài trợ vốn lưu động và chỉ 20,3% DN vừa sử dụng tín dụng thương mại hoặc các khoản ứng trước của người mua hàng để đáp ứng nhu cầu vốn lưu động.

Trong khi đó, 24,6% số DN nhỏ sử dụng các khoản vay từ NH để tài trợ vốn lưu động với chỉ 9,9% nhu cầu vốn lưu động được tài trợ bởi NH.

3. Kết luận

Bài viết sử dụng dữ liệu khảo sát DN của Ngân hàng Thế giới được tiến hành từ tháng 11/2014 đến tháng 04/2016 cho dữ liệu của năm tài chính 2015 trên 996 DN Việt Nam trải dài từ Bắc chí Nam trong hầu hết các lĩnh vực sản xuất - kinh doanh với ba cấp độ quy mô của DN để đánh giá thực trạng tiếp cận tài chính của DN. Nhìn chung, tiếp cận tài chính được đánh giá là một trong những trở ngại lớn nhất của môi trường kinh doanh Việt Nam, đặc biệt là đối với các DNNVV. Có thể thấy, so với các quốc gia khác, số lượng các DN Việt

Nam sử dụng các khoản vay hoặc các hạn mức tín dụng của NH không có nhiều khác biệt nhưng số lượng DN Việt Nam có tài khoản tại NH hiện đang ở mức thấp so với mức trung bình chung của thế giới.

Bài viết cũng tiến hành khảo sát các chỉ số tiếp cận tài chính khác của các DN Việt Nam dựa vào các đặc điểm của DN như: quy mô DN, lĩnh vực hoạt động kinh doanh, khu vực DN đặt trụ sở... Qua đó cho thấy các DN ở quy mô nhỏ gặp rất nhiều khó khăn khi tiếp cận với việc sử dụng các sản phẩm NH, đặc biệt là các sản phẩm tín dụng để tài trợ nhu cầu vốn của DN; các DN thuộc lĩnh vực sản xuất sử dụng nhiều vốn tài trợ

từ NH hơn so với các DN dịch vụ, chủ yếu sử dụng tín dụng từ người mua hoặc nhà cung cấp. Số lượng các DN ở đồng bằng sông Cửu Long có tài khoản NH nhiều hơn so với các khu vực khác nhưng khu vực miền Bắc và Duyên hải lại có số lượng sử dụng các khoản vay và hạn mức tín dụng NH cao nhất; đối với tài trợ vốn đầu tư của các DNNVV phần lớn phụ thuộc vào vốn tư có; tỷ lệ các DNNVV không cần vay NH ở mức cao so với các DN lớn một phần là do tỷ lệ bị từ chối các đề xuất cấp tín dụng của NH trong thời gian gần đây ở mức cao.

Hạn chế của bài viết ở chỗ dữ liệu khảo sát DN Việt Nam về một số chỉ tiêu để có thể cụ thể hóa, chi tiết hóa các phân tích còn thiếu do nguyên nhân khách quan. Thêm vào đó, dữ liệu so sánh theo thời gian của Việt Nam cũng không đầy đủ nên những phân tích trên đây chưa cho thấy được xu hướng, cũng như mức độ cải thiện khả năng tiếp cận tài chính của các DN Việt Nam ■

TÀI LIỆU THAM KHẢO:

1. Nguyễn Thị Cảnh (2008). Khả năng tiếp cận nguồn tài chính của doanh nghiệp nhỏ và vừa của Việt Nam. Tạp chí Công nghệ Ngân hàng, S. 22 + 23.

2. Beck, T., Demirgüç-Kunt, A., & Maksimovic, V. (2005). *Financial and Legal Constraints to Firm Growth: Does Firm Size Matter?* p. *Journal of Banking and Finance*, 60(1), 137 - 177.
3. Beck, T., Demirgüç-Kunt, A., Laeven, L., & Levine, R. (2005). *Finance, firm size, and growth. The World Bank*
4. Kuntchev, V., Ramalho, R., Rodriguez-Meza, J., & Yang, J. S. (2013). *What have we learned from the enterprise surveys regarding access to credit by SMEs?*. *The World Bank*.
5. Levine, R. (2005). *Finance and growth: Theory and evidence. Handbook of economic growth*, 1, 865 - 934.
6. [http://www. enterprisesurveys.org/data/exploration/economies/2015/vietnam#finance](http://www.enterprisesurveys.org/data/exploration/economies/2015/vietnam#finance)

Ngày nhận bài: 11/12/2018

Ngày phản biện đánh giá và sửa chữa: 21/12/2018

Ngày chấp nhận đăng bài: 1/1/2019

Thông tin tác giả:

TbS. TRẦN THỊ THUY DUNG

Khoa Kinh tế Quốc tế, Trường Đại học Ngân hàng TP. Hồ Chí Minh

THE CURRENT FINANCIAL ACCESSIBILITY OF VIETNAMESE ENTERPRISES

● **Master. TRAN THI THUY DUNG**

Faculty of International Economics, Banking University of Ho Chi Minh City

ABSTRACT:

Accessing to financial sources is one of important factors determining the growth and development of enterprises. Having an easy access to financial sources could facilitate the growth and the competitive advantages of enterprises. The article is to study the current situation of financial accessibility of Vietnamese enterprises.

Keywords: Vietnamese enterprises, developing enterprises, accessing financial sources.