

**TRƯỜNG ĐẠI HỌC TRÀ VINH
KHOA KINH TẾ, LUẬT VÀ NGOẠI NGỮ**



**BÁO CÁO TỔNG KẾT
ĐỀ TÀI KHOA HỌC VÀ CÔNG NGHỆ CẤP TRƯỜNG**

**PHÂN TÍCH CÁC NHÂN TỐ ẢNH HƯỞNG
ĐẾN KHẢ NĂNG TIẾP CẬN VỐN TÍN DỤNG
CỦA CÁC DOANH NGHIỆP NHỎ VÀ VỪA**

**CHỦ NHIỆM ĐỀ TÀI: TRẦN THỊ NGỌC TUYỀN
ĐƠN VỊ: DA09QKD**

Trà Vinh, ngày tháng năm 2013

**TRƯỜNG ĐẠI HỌC TRÀ VINH
KHOA KINH TẾ, LUẬT VÀ NGOẠI NGỮ**



**BÁO CÁO TỔNG KẾT
ĐỀ TÀI KHOA HỌC VÀ CÔNG NGHỆ CẤP TRƯỜNG**

**PHÂN TÍCH CÁC NHÂN TỐ ẢNH HƯỞNG
ĐẾN KHẢ NĂNG TIẾP CẬN VỐN TÍN DỤNG
CỦA CÁC DOANH NGHIỆP NHỎ VÀ VỪA**

Xác nhận của cơ quan chủ quản

Chủ nhiệm đề tài

Trần Thị Ngọc Tuyên

Trà Vinh, ngày tháng năm 2013

LỜI CẢM ƠN

Được sự chấp thuận của Hội đồng Khoa học Trường Đại học Trà Vinh, tôi tiến hành nghiên cứu đề tài: “Phân tích các nhân tố ảnh hưởng đến khả năng tiếp cận vốn tín dụng của các doanh nghiệp nhỏ và vừa”.

Để hoàn thành đề tài này, ngoài nỗ lực của bản thân còn có sự giúp đỡ của các tổ chức và cá nhân trong và ngoài trường. Tôi gửi lời cảm ơn chân thành đến các tổ chức và cá nhân đã giúp đỡ và phối hợp cùng tôi thực hiện đề tài này, bao gồm:

- Hội đồng Khoa học Trường Đại học Trà Vinh.
- Cán bộ, nhân viên Phòng Khoa học Công nghệ và Đào tạo sau đại học.
- Cán bộ, nhân viên Phòng Công nghiệp, Sở Công thương – tỉnh Trà Vinh.
- Cán bộ, nhân viên Phòng Kinh doanh, Sở Kế hoạch và Đầu tư – tỉnh Trà Vinh.
- Cán bộ, nhân viên Phòng Nghiên cứu Tổng hợp và Kế toán, Ngân hàng nhà nước chi nhánh Trà Vinh.
- Cán bộ, nhân viên của 120 doanh nghiệp nhỏ và vừa.
- Cán bộ, nhân viên của 10 ngân hàng thương mại;
- Nhóm sinh viên tham gia khảo sát;
- Đặc biệt, chân thành cảm ơn ThS. Nguyễn Hồng Hà, Trưởng bộ môn Tài chính – Ngân hàng, TS Lê Thành Lâm – nguyên Phó Giám đốc ngân hàng Công thương Chi nhánh quận 7, TP. HCM đã động viên và hướng dẫn tôi trong suốt quá trình thực hiện đề tài.

MỤC LỤC

LỜI CẢM ƠN.....	i
MỤC LỤC	ii
DANH MỤC BIỂU, BẢNG.....	viii
DANH MỤC HÌNH	x
DANH SÁCH CÁC TỪ VIẾT TẮT	xi
PHẦN MỞ ĐẦU	1
1. TỔNG QUAN TÌNH HÌNH NGHIÊN CỨU TRONG VÀ NGOÀI NƯỚC.....	1
1.1 Tình hình nghiên cứu trong nước.....	1
1.2 Tình hình nghiên cứu ngoài nước	2
2. TÍNH CẤP THIẾT CỦA ĐỀ TÀI.....	2
3. MỤC TIÊU CỦA ĐỀ TÀI.....	3
3.1 Mục tiêu chung.....	3
3.2 Mục tiêu cụ thể.....	4
4. NỘI DUNG NGHIÊN CỨU.....	4
5. PHƯƠNG PHÁP NGHIÊN CỨU	4
5.1 Phương pháp thu thập số liệu	4
5.1.1 Số liệu thứ cấp.....	4
5.1.2 Số liệu sơ cấp	4
5.2 Phương pháp phân tích.....	4
5.3 Phương pháp khảo sát mẫu	5
5.4 Phương pháp chuyên gia	5
6. QUY MÔ NGHIÊN CỨU VÀ ĐỊA BÀN TRIỂN KHAI	6
6.1 Đối tượng nghiên cứu.....	6
6.2 Vùng nghiên cứu	6
6.3 Thời gian nghiên cứu	6
6.4 Kết cấu đề tài nghiên cứu.....	6
PHẦN NỘI DUNG.....	7
CHƯƠNG 1 CƠ SỞ LÝ LUẬN NGHIÊN CỨU.....	7
1.1 TỔNG QUAN VỀ DOANH NGHIỆP NHỎ VÀ VỪA	7
1.1.1 Khái niệm doanh nghiệp nhỏ và vừa.....	7
1.1.1.1 Khái niệm về doanh nghiệp nhỏ và vừa ở các quốc gia trên thế giới	7

1.1.1.2	Khái niệm doanh nghiệp nhỏ và vừa tại Việt Nam.....	8
1.1.2	Đặc điểm của doanh nghiệp nhỏ và vừa	9
1.1.3	Vai trò của doanh nghiệp nhỏ và vừa trong nền kinh tế thị trường	10
1.1.3.1	Đóng góp vào tổng sản phẩm quốc dân	10
1.1.3.2	Đóng góp vào ngân sách nhà nước	10
1.1.3.3Góp phần giải quyết việc làm, xóa đói giảm nghèo, các vấn đề xã hội ..	10
1.2	TỔNG QUAN VỀ TÍN DỤNG NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI.....	11
1.2.1	Khái niệm ngân hàng thương mại	11
1.2.2	Khái niệm về tín dụng ngân hàng	12
1.2.3	Các loại tín dụng ngân hàng.....	12
1.2.3.1	Tín dụng ngắn hạn tài trợ cho kinh doanh	12
1.2.3.2	Tín dụng trung và dài hạn tài trợ cho đầu tư.....	13
1.2.4	Vai trò của tín dụng ngân hàng đối với hoạt động của doanh nghiệp nhỏ và vừa trong nền kinh tế.....	14
1.3	TỔNG QUAN CÁC NHÂN TỐ ẢNH HƯỞNG ĐẾN KHẢ NĂNG TIẾP CẬN VỐN TÍN DỤNG	15
1.3.1	Tính minh bạch trong báo cáo tài chính – khai báo thuế	16
1.3.2	Năng lực quản lý của chủ doanh nghiệp	17
1.3.3	Tài sản đảm bảo (Thế chấp)	17
1.3.4	Uy tín của doanh nghiệp đối với ngân hàng	17
1.3.5	Khả năng lập phương án, dự án sản xuất kinh doanh	18
1.3.6	Lãi suất ngân hàng.....	18
1.3.7	Thủ tục vay vốn.....	18
1.3.8	Các yếu tố khác	19
1.4	MÔ HÌNH NGHIÊN CỨU.....	19
1.4.1	Nhân tố từ phía doanh nghiệp	19
1.4.2	Nhân tố từ phía ngân hàng	19
1.5	CÁC BƯỚC NGHIÊN CỨU	19
1.5.1	Nghiên cứu sơ bộ	19
1.5.2	Nghiên cứu chính thức	20
1.5.2.1	Các bước nghiên cứu.....	20
1.5.2.2	Sử dụng thang đo.....	21

1.5.2.3	Kiểm định thang đo	21
1.5.2.4	Quy trình thực hiện	22
	Kết luận chương 1	22
	CHƯƠNG 2 THỰC TRẠNG HỆ THỐNG NGÂN HÀNG VÀ DOANH NGHIỆP	
	NHỎ VÀ VỪA TẠI THÀNH PHỐ TRÀ VINH	24
2.1	GIỚI THIỆU SƠ LƯỢC TỈNH TRÀ VINH.....	24
2.1.1	Vị trí địa lý tỉnh Trà Vinh	24
2.1.2	Vị trí địa lý Thành phố Trà Vinh	24
2.1.3	Tình hình phát triển kinh tế - xã hội tỉnh Trà Vinh năm 2012.....	25
2.1.4	Thực trạng phát triển doanh nghiệp nhỏ và vừa tại Thành phố Trà Vinh	26
2.1.4.1	Số lượng doanh nghiệp nhỏ và vừa trên địa bàn Thành phố Trà Vinh	26
2.1.4.2	Các loại hình doanh nghiệp trên địa bàn Thành phố Trà Vinh	27
2.1.4.3	Quy mô vốn của các doanh nghiệp nhỏ và vừa trên địa bàn Thành phố Trà Vinh	28
2.1.4.4	Tổng số lao động của các doanh nghiệp nhỏ và vừa trên địa bàn thành phố Trà Vinh.....	29
2.1.5	Thực trạng hệ thống ngân hàng trên địa bàn tỉnh Trà Vinh.....	29
2.1.5.1	Tổng quan về hệ thống ngân hàng trên địa bàn.....	29
2.1.5.2	Tình hình huy động vốn.....	30
2.1.5.3	Tình hình hoạt động tín dụng.....	31
2.1.5.4	Các hoạt động khác.....	32
2.2	THỰC TRẠNG TIẾP CẬN VỐN TÍN DỤNG CỦA CÁC DOANH NGHIỆP	
	TRÊN ĐỊA BÀN TỈNH TRÀ VINH.....	33
2.2.1	Các nguồn vốn có thể tiếp cận của các doanh nghiệp trên địa bàn.....	33
2.2.2	Tình hình tín dụng ngân hàng cho các doanh nghiệp trên địa bàn	34
	Kết luận chương 2	36
	CHƯƠNG 3 PHÂN TÍCH CÁC YẾU TỐ ẢNH HƯỞNG ĐẾN KHẢ NĂNG TIẾP	
	CẬN VỐN TÍN DỤNG CỦA CÁC DOANH NGHIỆP NHỎ VÀ VỪA TRÊN ĐỊA	
	BÀN THÀNH PHỐ TRÀ VINH.....	37
3.1	ĐÁNH GIÁ CỦA CÁC NGÂN HÀNG ĐƯỢC KHẢO SÁT	37
3.1.1	Thông tin chung	37

3.1.2	Đánh giá của ngân hàng về các nhân tố ảnh hưởng đến khả năng tiếp cận vốn của doanh nghiệp.....	38
3.2	MỘT SỐ ĐẶC ĐIỂM CHUNG CỦA 130 DOANH NGHIỆP TẠI THÀNH PHỐ TRÀ VINH	40
3.2.1	Thông tin về người trả lời phỏng vấn	40
3.2.2	Thông tin về giới tính.....	40
3.2.3	Ngành nghề kinh doanh	41
3.2.4	Trình độ văn hóa của chủ doanh nghiệp, thời gian hoạt động trung bình	41
3.2.5	Loại hình doanh nghiệp.....	42
3.2.6	Vốn kinh doanh của doanh nghiệp.....	43
3.2.7	Nhu cầu vay vốn và số lần vay được vốn ngân hàng của doanh nghiệp	44
3.2.8	Mục đích vay vốn của doanh nghiệp	44
3.2.9	Vốn tự có tham gia vào phương án kinh doanh của doanh nghiệp.....	45
3.2.10	Phương thức thanh toán trong kinh doanh của các doanh nghiệp được khảo sát	45
3.3	NHỮNG TRỞ NGẠI TRONG TIẾP CẬN NGUỒN VỐN TÍN DỤNG	46
3.3.1	Nhân tố từ năng lực tiếp cận vốn của doanh nghiệp.....	46
3.3.2	Nhân tố từ phía các ngân hàng.....	47
3.4	PHÂN TÍCH NHÂN TỐ ẢNH HƯỞNG ĐẾN KHẢ NĂNG TIẾP CẬN VỐN TÍN DỤNG CỦA DOANH NGHIỆP	49
3.4.1	Giới thiệu mô hình	49
3.4.2	Kiểm định Cronbach's alpha các giả thuyết	49
3.4.2.1	Kiểm định Cronbach's alpha của các yếu tố từ phía doanh nghiệp	49
3.4.2.2	Kiểm định Cronbach's alpha của các yếu tố từ phía ngân hàng.....	50
3.4.3	Phân tích nhân tố khám phá (EFA).....	51
3.4.3.1	Phân tích nhân tố khám phá với các yếu tố từ phía doanh nghiệp	51
3.4.3.2	Phân tích nhân tố khám phá với các yếu tố từ phía ngân hàng	53
3.4.4	Nhận xét kết quả mô hình	55
3.4.5	Kiểm định mối quan hệ giữa các nhân tố đến khả năng tiếp cận vốn của doanh nghiệp (Phương trình hồi quy Binary Logistic).....	56
3.5	PHÂN TÍCH MÔI TRƯỜNG BÊN TRONG VÀ BÊN NGOÀI CỦA DOANH NGHIỆP NHỎ VÀ VỪA TRÊN ĐỊA BÀN THÀNH PHỐ TRÀ VINH.....	58

3.5.1 Điểm mạnh	58
3.5.2 Điểm yếu	58
3.5.3 Cơ hội	59
3.5.4 Thách thức	59
3.6 Ý KIẾN CHUYÊN GIA	60
Kết luận chương 3	61
CHƯƠNG 4 GIẢI PHÁP NÂNG CAO KHẢ NĂNG TIẾP CẬN VỐN CHO CÁC DOANH NGHIỆP NHỎ VÀ VỪA.....	62
4.1 QUAN ĐIỂM, ĐỊNH HƯỚNG VÀ MỤC TIÊU PHÁT TRIỂN DOANH NGHIỆP NHỎ VÀ VỪA GIAI ĐOẠN 2011 – 2015	62
4.1.1 Bối cảnh trong và ngoài nước tác động đến doanh nghiệp nhỏ và vừa	62
4.1.2 Quan điểm, định hướng phát triển doanh nghiệp nhỏ và vừa giai đoạn 2011 – 2015	63
4.1.3 Mục tiêu phát triển doanh nghiệp nhỏ và vừa giai đoạn 2011 – 2015.....	63
4.1.3.1 Mục tiêu tổng quát	63
4.1.3.2 Mục tiêu cụ thể	63
4.2 GIẢI PHÁP NÂNG CAO KHẢ NĂNG TIẾP CẬN VỐN TÍN DỤNG CHO CÁC DOANH NGHIỆP NHỎ VÀ VỪA.....	64
4.2.1 Giải pháp vĩ mô	64
4.2.1.1 Giải pháp từ phía các ngân hàng thương mại	64
4.2.1.2 Giải pháp từ phía doanh nghiệp.....	66
4.2.2 Giải pháp vi mô	68
4.2.2.1 Duy trì ổn định chính trị, kinh tế, xã hội của tỉnh Trà Vinh	68
4.2.2.2 Cải cách hành chính trong quản lý doanh nghiệp nhỏ và vừa ở tỉnh Trà Vinh	70
4.2.2.3 Hỗ trợ đào tạo, phát triển nguồn lực	70
4.2.2.4 Hỗ trợ đổi mới, nâng cao năng lực công nghệ, trình độ kỹ thuật	71
4.2.2.5 Hỗ trợ về mặt bằng sản xuất, kinh doanh	71
4.2.2.6 Hỗ trợ về thông tin và tư vấn.....	71
4.2.2.7 Khuyến khích thành lập các hiệp hội hỗ trợ doanh nghiệp nhỏ và vừa tại địa phương	72
Kết luận chương 4	72

PHẦN KẾT LUẬN VÀ KIẾN NGHỊ.....	73
1. KẾT LUẬN.....	73
2. KIẾN NGHỊ.....	73
2.1 Đối với nhà nước.....	73
2.2 Đối với các doanh nghiệp nhỏ và vừa.....	74
2.3 Đối với các ngân hàng thương mại	75
TÀI LIỆU THAM KHẢO	76
PHỤ LỤC	77

DANH MỤC BIỂU, BẢNG

Bảng 1.1: Tiêu thức xác định DNN&V ở một số nước trên thế giới	07
Bảng 1.2: Phân loại Doanh nghiệp nhỏ và vừa tại Việt Nam	09
Bảng 2.1: Ước tính giá trị tăng thêm năm 2011, 2012 theo giá so sánh năm 1994 phân theo khu vực kinh tế	26
Bảng 2.2: Số lượng Doanh nghiệp nhỏ và vừa tại Tp. Trà Vinh giai đoạn 2010 – 2012..	26
Bảng 2.3: Số lượng doanh nghiệp phân theo loại hình tại Tp. Trà Vinh giai đoạn 2010 – 2012	28
Bảng 2.4: Bình quân vốn đăng ký kinh doanh của từng loại hình doanh nghiệp tại Tp. Trà Vinh.....	29
Bảng 2.5: Bình quân số lao động của từng loại hình doanh nghiệp tại Tp. Trà Vinh.....	29
Bảng 2.6: Số lượng ngân hàng trên địa bàn tỉnh Trà Vinh giai đoạn 2008 – 2012.....	30
Bảng 2.7: Hoạt động mở thẻ của hệ thống ngân hàng tại Trà Vinh giai đoạn 2010 – 2012	33
Bảng 2.8: Tình hình dư nợ cho vay doanh nghiệp của các ngân hàng trên địa bàn tỉnh Trà Vinh giai đoạn 2010 – 2012.....	35
Bảng 3.1: Phần trăm khách hàng là DNN&V và phần trăm DNN&V giao dịch qua tài khoản ngân hàng.....	37
Bảng 3.2: Chức vụ người đại diện phỏng vấn của doanh nghiệp.....	40
Bảng 3.3: Ngành nghề kinh doanh của các doanh nghiệp được khảo sát tại Tp. Trà Vinh	41
Bảng 3.4: Trình độ học vấn của chủ doanh nghiệp tại Tp. Trà Vinh	42
Bảng 3.5: Thời gian hoạt động trung bình của doanh nghiệp tại Tp. Trà Vinh	42
Bảng 3.6: Các phương thức thanh toán trong kinh doanh của doanh nghiệp	46
Bảng 3.7 Đánh giá thang Cronbach's alpha từ phía doanh nghiệp	50
Bảng 3.8: Cronbach's alpha của các yếu tố từ phía doanh nghiệp lần 2.....	50
Bảng 3.9: Đánh giá thang đo Cronbach's alpha các yếu tố từ phía ngân hàng	50
Bảng 3.10: Cronbach's Alpha của các yếu tố từ phía ngân hàng lần 2.....	51
Bảng 3.11 Kết quả phân tích nhân tố (Component Matrix ^a) các yếu tố từ phía doanh nghiệp	51

Bảng 3.12: Kết quả kiểm định tương quan giữa các biến quan sát từ phía doanh nghiệp (KMO and Bartlett's Test)	52
Bảng 3.13: Khả năng giải thích mô hình các biến từ phía doanh nghiệp (Total Variance Explained).....	52
Bảng 3.14: Mối quan hệ giữa các biến trong nhân tố từ phía doanh nghiệp (Component Score Coefficient Matrix).....	53
Bảng 3.15: Kết quả phân tích nhân tố các yếu tố từ phía ngân hàng (Component Matrix ^a).....	53
Bảng 3.16: Kết quả kiểm định tương quan giữa các biến quan sát từ phía ngân hàng (KMO and Bartlett's Test)	54
Bảng 3.17: Khả năng giải thích mô hình các biến từ phía ngân hàng (Total Variance Explained).....	54
Bảng 3.18: Mối quan hệ giữa các biến trong nhân tố từ phía ngân hàng (Component Score Coefficient Matrix).....	55
Bảng 3.19: Kiểm định Omnibus của hệ số hồi quy mô hình (Omnibus Tests of Model Coefficients)	57
Bảng 3.20: Tóm lược mô hình (Model Summary).....	57
Bảng 3.21: Phân loại khả năng tiếp cận vốn của doanh nghiệp (Classification Table ^a)	57
Bảng 3.22: Các nhân tố tác động đến khả năng tiếp cận vốn của doanh nghiệp	58

DANH MỤC HÌNH

Hình 1.1: Các nhân tố ảnh hưởng đến khả năng tiếp cận vốn tín dụng của doanh nghiệp	16
Hình 1.2: Quy trình nghiên cứu.....	22
Hình 2.1: Sơ đồ thành phố Trà Vinh	25
Hình 2.2: Cơ cấu doanh nghiệp phân theo loại hình tại Tp. Trà Vinh giai đoạn 2010 – 2012	27
Hình 2.3: Thị phần vốn huy động của các ngân hàng thương mại trên địa bàn tỉnh Trà Vinh giai đoạn 2010 – 2012	30
Hình 2.4: Thị phần dư nợ tín dụng của các ngân hàng thương mại tại tỉnh Trà Vinh giai đoạn 2010 – 2012	32
Hình 2.5: Số lượng máy và số lượng thẻ ATM của một số NHTM tại tỉnh Trà Vinh đến cuối năm 2012.....	32
Hình 2.6: Sơ đồ dư nợ cho vay doanh nghiệp của các ngân hàng trên địa bàn tỉnh Trà Vinh giai đoạn 2010 – 2012	35
Hình 3.1: Giới tính của chủ doanh nghiệp được khảo sát tại Tp. Trà Vinh	41
Hình 3.2: Tỷ lệ các loại hình doanh nghiệp khảo sát tại Tp. Trà Vinh	43
Hình 3.3: Tỷ lệ vốn đăng ký kinh doanh của các doanh nghiệp được khảo sát.....	43
Hình 3.4: Tỷ lệ phần trăm số lần doanh nghiệp vay vốn tín dụng ngân hàng.....	44
Hình 3.5: Mục đích vay vốn của doanh nghiệp.....	45
Hình 3.6: Cơ cấu vốn tự có tham gia vào phương án kinh doanh của doanh nghiệp	45

DANH SÁCH CÁC TỪ VIẾT TẮT

CP	Cổ phần
DNTN	Doanh nghiệp tư nhân
DNN&V	Doanh nghiệp nhỏ và vừa
GDP	Tổng sản phẩm quốc dân
NHNN	Ngân hàng nhà nước
NHTM	Ngân hàng thương mại
NHNN	Ngân hàng nhà nước
PASXKD	Phương án sản xuất – kinh doanh
TCTD	Tổ chức tín dụng
TP	Thành phố
TNHH	Trách nhiệm hữu hạn
VCCI	Phòng Thương mại và Công nghiệp Việt Nam

PHẦN MỞ ĐẦU

1. TỔNG QUAN TÌNH HÌNH NGHIÊN CỨU TRONG VÀ NGOÀI NƯỚC

1.1 Tình hình nghiên cứu trong nước

Trong thời gian qua tình hình các doanh nghiệp nhỏ và vừa (DNN&V) tại Việt Nam tuyên bố giải thể hàng loạt và làm cách nào để hỗ trợ các doanh nghiệp này vượt qua giai đoạn khủng hoảng hiện nay là chủ đề nóng trên các phương tiện thông tin đại chúng và cũng có nhiều tổ chức, cá nhân nghiên cứu ở diện rộng về vấn đề tiếp cận dịch vụ tài chính ngân hàng của các DNN&V. Trong đó có thể kể đến một số công trình nghiên cứu có liên quan như:

- Cuộc điều tra năm 2005 tại hơn 60 tỉnh, thành của Cục Phát triển doanh nghiệp thuộc bộ Kế hoạch Đầu tư. Năm 2006, Viện Quản lý Kinh tế Trung ương (CIEM) cũng đã kết hợp với tổ chức Danida (Đan Mạch) triển khai một đề tài nghiên cứu tương tự. Các kết luận của đề tài nghiên cứu nói trên đều có những điểm chung như: chỉ có một tỷ lệ thấp các DNN&V (khoảng 30%) là có khả năng tiếp cận các dịch vụ tài chính ngân hàng. Những nguyên nhân hạn chế việc tiếp cận nói trên là tiềm lực tài chính yếu, khả năng quản lý, hạn chế về công nghệ cũng như tính minh bạch trong các báo cáo tài chính mà các định chế tài chính ngân hàng rất quan tâm trong việc thẩm định năng lực trả nợ.

Các công trình nghiên cứu có liên quan đến đề tài:

- Công trình nghiên cứu: “Tài trợ tín dụng ngân hàng cho các doanh nghiệp nhỏ và vừa – một nghiên cứu thực nghiệm tại khu vực Thành phố Hồ Chí Minh” của tác giả PGS.TS Trương Quang Thông cùng các cộng sự tại Viện Nghiên cứu kinh tế phát triển – Đại học kinh tế TP.HCM quý 01 năm 2010. Kết quả nghiên cứu cho thấy các doanh nghiệp hiện nay khó tiếp cận với nguồn vốn Ngân hàng chủ yếu là do tình hình sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp đang gặp khó khăn, khả năng quản lý chu kỳ sản xuất kinh doanh chưa hiệu quả như quản lý tồn kho, quản lý các khoản phải thu. Ngoài ra, yếu tố lãi suất cao đã làm rào cản cao hơn để các doanh nghiệp có thể tiếp cận vốn tín dụng.

- Tạp chí khoa học: “Tín dụng ngân hàng hỗ trợ doanh nghiệp nhỏ và vừa nâng cao năng lực cạnh tranh” của tác giả ThS. Võ Đức Toàn – Võ Minh Quốc Công ty TNHH Dược Phẩm Huy Toàn, Tạp chí VSCI số 26. Kết quả cho thấy, các DNN&V lâm vào tình trạng khó khăn về tài chính trước hết do bản thân các DNN&V thiếu tài

sản thế chấp ngân hàng, các DNN&V hoạt động độc lập có kế hoạch mở rộng sản xuất thì họ lại thiếu vốn để đưa các kế hoạch đó vào thực hiện. Hơn nữa, do hầu hết các khoản vay đều là ngắn hạn với lãi suất cao nên các DNN&V vẫn khó tìm được nguồn vốn trung và dài hạn. Quy mô tài sản, nguồn vốn nhỏ bé, tỷ lệ nợ phải trả so với vốn tự có cao chính điều này là nguyên nhân chính làm cho doanh nghiệp khó tiếp cận nguồn vốn ngân hàng. (<http://davicogroup.com.vn/dao-tao/nguyen-cuu-khoa-hoc/bai-bao-cong-trinh-khoa-hoc/item.html>).

- Thống kê của Hiệp hội Doanh nghiệp nhỏ và vừa Việt Nam cho thấy, những khó khăn trong tiếp cận vốn tín dụng đã đẩy khoảng 20% DNN&V vào tình trạng khó có thể tiếp tục hoạt động (Nguồn: ĐTCK).

Theo báo cáo: “Tình hình hỗ trợ doanh nghiệp, tháo gỡ khó khăn trong việc tiếp cận vốn vay tại các ngân hàng thương mại trên địa bàn tỉnh Trà Vinh” của sở công thương tỉnh. Số doanh nghiệp giải thể, thu hồi Giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh đến hết 15/10/2012 đã có 129 doanh nghiệp và 19 chi nhánh, văn phòng đại diện; số doanh nghiệp ngừng hoạt động có 27 doanh nghiệp; so với cùng kỳ năm 2011 số lượng doanh nghiệp bị thu hồi giải thể tăng, nguyên nhân chủ yếu là do tình hình kinh tế gặp rất nhiều khó khăn, phần lớn là thiếu vốn hoạt động, mặc dù lãi suất ngân hàng có giảm nhưng doanh nghiệp khó tiếp cận do nhiều nguyên nhân khác nhau, trong đó chủ yếu nhất là do thiếu tài sản thế chấp (Nguồn: Sở Công thương tỉnh Trà Vinh).

1.2 Tình hình nghiên cứu ngoài nước

Trên bình diện quốc tế, có thể kể đến một số tiếp cận định tính trong nghiên cứu đặc điểm, nhu cầu tiếp cận tài chính của các DNN&V. Chẳng hạn, Ang (1992) đã cố gắng mô tả các đặc điểm tài chính của các DNN&V cùng với các rủi ro đặc thù của chúng trong mối quan hệ tài chính của các chủ nợ. Julien (1994) đã đưa ra tiếp cận định tính trong phân loại các DNN&V dựa vào đặc tính sở hữu, chiến lược và mục tiêu, sự tăng trưởng và phát triển, đặc tính của thị trường và ngành nghề mà các DNN&V phục vụ. Theo báo cáo của ngân hàng thế giới về khả năng vay vốn tín dụng thì Việt Nam chỉ xếp hạng thứ 44 trong tổng số 183 quốc gia được nghiên cứu. (Nguồn:<http://vnexpress.net/kinh-doanh/2012/viet-nam-tiep-tuc-tut-hang-ve-moi-truong-kinh-doanh>).

2. TÍNH CẤP THIẾT CỦA ĐỀ TÀI

Doanh nghiệp nhỏ và vừa có vị trí quan trọng trong quá trình phát triển kinh tế, xã hội. Tính đến tháng 12 năm 2012 trên địa bàn tỉnh Trà Vinh có 1.254 doanh nghiệp,

trong đó doanh nghiệp nhỏ và vừa chiếm trên 98%, tổng vốn đăng ký trên 10.328,5 tỷ đồng, giải quyết việc làm cho trên 36.852 lao động.

Doanh nghiệp nhỏ và vừa có tác động lớn nhất là giải quyết một số lượng lớn việc làm cho người lao động, góp phần xoá đói giảm nghèo, giải quyết nhiều vấn đề xã hội bức xúc, doanh nghiệp nhỏ và vừa tạo việc làm cho khoảng từ 50 - 80% lao động trong các ngành công nghiệp và dịch vụ.

Doanh nghiệp nhỏ và vừa thu hút được khá nhiều vốn ở trong dân và có vai trò rất quan trọng trong quá trình chuyển dịch cơ cấu kinh tế, đặc biệt đối với khu vực nông thôn đã thúc đẩy nhanh quá trình chuyển dịch cơ cấu kinh tế, làm cho công nghiệp phát triển mạnh, đồng thời thúc đẩy các ngành thương mại - dịch vụ phát triển.

Doanh nghiệp nhỏ và vừa là nơi ươm mầm các tài năng kinh doanh, là nơi đào tạo các nhà doanh nghiệp. Kinh doanh quy mô nhỏ sẽ là nơi đào tạo, rèn luyện các nhà doanh nghiệp làm quen với môi trường kinh doanh.

Tuy nhiên, tác động của khủng hoảng kinh tế toàn cầu đã ảnh hưởng đến hoạt động sản xuất, kinh doanh của các doanh nghiệp trên cả nước nói chung và các doanh nghiệp trên địa bàn tỉnh Trà Vinh nói riêng. Bên cạnh đó, các doanh nghiệp cũng đang đối mặt với các tập đoàn đa quốc gia, với những khó khăn hiện tại của doanh nghiệp như quy mô doanh nghiệp nhỏ, trình độ công nghệ lạc hậu, khả năng quản trị doanh nghiệp yếu kém, nguồn nhân lực có chất lượng còn thiếu, việc tiếp cận mặt bằng sản xuất khó, chưa tạo được mối liên kết với các doanh nghiệp lớn trong quá trình tiêu thụ và sản xuất và tiêu thụ sản phẩm (*nguồn: Báo cáo tình hình phát triển doanh nghiệp nhỏ và vừa trên địa bàn tỉnh Trà Vinh năm 2012*),... Đặc biệt, khả năng tiếp cận được vốn của các doanh nghiệp hiện nay đang gặp nhiều khó khăn. Nhằm giúp các doanh nghiệp trên địa bàn tỉnh tiếp cận được nguồn vốn tín dụng dễ dàng hơn, tháo gỡ những khó khăn trước mắt, do đó nhóm nghiên cứu thực hiện đề tài nghiên cứu khoa học: ***“Phân tích các nhân tố ảnh hưởng đến khả năng tiếp cận vốn tín dụng của các doanh nghiệp nhỏ và vừa”***.

3. MỤC TIÊU CỦA ĐỀ TÀI

3.1 Mục tiêu chung

Xác định các nhân tố chủ đạo tác động đến việc tiếp cận vốn tín dụng của các DNN&V trên địa bàn Tp. Trà Vinh từ đó đề xuất các giải pháp nhằm nâng cao khả năng tiếp cận vốn tín dụng cho các DNN&V.

3.2 Mục tiêu cụ thể

- Mục tiêu 1: Phân tích thực trạng tiếp cận nguồn vốn tín dụng ngân hàng của các DNN&V ở TP. Trà Vinh trong thời gian qua.
- Mục tiêu 2: Xác định và phân tích các yếu tố ảnh hưởng đến khả năng tiếp cận vốn tín dụng của các DNN&V trên địa bàn.
- Mục tiêu 3: Đề xuất một số giải pháp nhằm nâng cao khả năng tiếp cận nguồn vốn tín dụng ngân hàng cho các DNN&V.

4. NỘI DUNG NGHIÊN CỨU

- Khảo sát tình hình tiếp cận vốn tín dụng của các DNN&V hiện nay.
- Khảo sát nguyên nhân khó khăn của việc tiếp cận vốn tín dụng hiện nay.
- Xây dựng các đề xuất để các DNN&V có thể tiếp cận vốn thuận lợi hơn.

5. PHƯƠNG PHÁP NGHIÊN CỨU

5.1 Phương pháp thu thập số liệu

5.1.1 Số liệu thứ cấp

- Số liệu thứ cấp và các thông tin có liên quan được thu thập từ các cơ quan Nhà nước như Ngân hàng Nhà nước chi nhánh tỉnh Trà Vinh, Cục Thống kê, Sở Công thương, Sở Kế hoạch và Đầu tư tỉnh Trà Vinh, ..
- Thu thập từ báo đài, internet, ý kiến chuyên gia và những nguồn cơ sở dữ liệu có liên quan.

5.1.2 Số liệu sơ cấp

- Phương pháp chọn mẫu ngẫu nhiên được sử dụng để thu thập số liệu sơ cấp, với cỡ mẫu điều tra là 120 DNN&V (đạt trên 20% tổng thể) vì thế số liệu của nghiên cứu mang tính đại diện cao.
- Điều tra bằng cách phỏng vấn trực tiếp, nhóm nghiên cứu sẽ đến tận doanh nghiệp để lấy thông tin thông qua phiếu khảo sát đã xây dựng.
- Những thông tin điều tra bao gồm: thông tin cơ bản về doanh nghiệp, lĩnh vực hoạt động, các nhân tố ảnh hưởng đến khả năng tiếp cận vốn vay (Tài sản thế chấp, lãi suất, khả năng lập phương án kinh doanh, năng lực của lãnh đạo điều hành doanh nghiệp, các báo cáo tài chính, khai báo thuế của doanh nghiệp, uy tín của doanh nghiệp, thời hạn cho vay, thời gian xem xét cho vay, thái độ phục vụ của cán bộ tín dụng).

5.2 Phương pháp phân tích

Đề tài sử dụng phương pháp thống kê mô tả để đánh giá thực trạng hoạt động của các DNN&V trên địa bàn tỉnh Trà Vinh. Bên cạnh đó, đề tài cũng trình bày tình hình tiếp cận vốn của các doanh nghiệp tại địa phương, trong đó có tình hình vay vốn tại các ngân hàng.

Phương pháp phân tích SWOT để tìm ra điểm mạnh và điểm yếu bên trong doanh nghiệp, cơ hội và thách thức bên ngoài của các doanh nghiệp hiện nay.

Sử dụng hàm hồi quy tuyến tính đa biến để phân tích các yếu tố ảnh hưởng đến việc tiếp cận vốn tín dụng của các doanh nghiệp trong tỉnh Trà Vinh.

**Mô hình nghiên cứu như sau:*

$$Y_i = \beta + B_1X_{1i} + B_2X_{2i} + \dots + B_nX_{ni} + \varepsilon_i$$

Trong đó:

Y là biến phụ thuộc dạng nhị phân (nhận giá trị 0 doanh nghiệp không tiếp cận được vốn tín dụng ngân hàng và nhận giá trị 1 nếu doanh nghiệp tiếp cận được vốn tín dụng ngân hàng).

Đối với các biến độc lập (X_1, X_2, \dots, X_n), là các nhân tố ảnh hưởng đến khả năng tiếp cận vốn của doanh nghiệp. Đề tài muốn nghiên cứu đồng thời 10 biến quan sát như nhau để xem xét sự tác động như thế nào đến biến phụ thuộc. Các quan sát này được chia thành 2 biến nhân tố ảnh hưởng đến khả năng tiếp cận vốn như sau:

Nhân tố từ phía doanh nghiệp, trong đó gồm 05 yếu tố: phương án sản xuất kinh doanh - dịch vụ, tài sản đảm bảo, lập báo cáo tài chính, tổ chức – quản lý và uy tín của doanh nghiệp.

Nhân tố từ phía ngân hàng, trong đó gồm 05 yếu tố: lãi suất, thủ tục vay vốn, thời hạn cho vay, thời gian xem xét cho vay, thái độ của các bộ tín dụng.

5.3 Phương pháp khảo sát mẫu

Tiến hành khảo sát sơ bộ 10 doanh nghiệp, sau đó chỉnh sửa lại mẫu sao cho phù hợp với thực tế trước khi tiến hành khảo sát chính thức.

5.4 Phương pháp chuyên gia

Tham vấn ý kiến của giảng viên hướng dẫn thầy Nguyễn Hồng Hà – Trưởng bộ môn Tài Chính Ngân Hàng; Thầy Lê Thành Lâm – cố vấn bộ môn Tài chính ngân hàng; Tham vấn ý kiến các cán bộ tại một số NHTM để có thể làm rõ các vấn đề còn thắc mắc.

6. QUY MÔ NGHIÊN CỨU VÀ ĐỊA BÀN TRIỂN KHAI

6.1 Đối tượng nghiên cứu

Các DNN&V (phân loại theo nghị định 56/2009/NĐ-CP) hoạt động ở lĩnh vực Thương mại – dịch vụ tại Thành phố Trà Vinh.

6.2 Vùng nghiên cứu

Tỉnh Trà Vinh bao gồm 7 huyện và 1 thành phố: huyện Cầu Ngang, Cầu Kè, Càng Long, Trà Cú, Duyên Hải, Tiểu Cần và TP. Trà Vinh trực thuộc tỉnh. Tuy nhiên do hạn chế về thời gian và tài chính, đề tài chủ yếu thực hiện nghiên cứu tại TP. Trà Vinh, đây là trung tâm giao thương hàng hóa của tỉnh.

6.3 Thời gian nghiên cứu

Đề tài được triển khai thực hiện trong 04 tháng từ 4/2013 đến 7/2013 với sự tham gia của 130 doanh nghiệp và 10 ngân hàng tại Tp. Trà Vinh.

6.4 Kết cấu đề tài nghiên cứu

Ngoài phần mở đầu, kết luận và kiến nghị, đề tài nghiên cứu gồm 4 chương:

- Chương 01: Cơ sở lý luận nghiên cứu.
- Chương 02: Thực trạng hệ thống ngân hàng và doanh nghiệp nhỏ và vừa tại Thành phố Trà Vinh.
- Chương 03: Phân tích các yếu tố ảnh hưởng đến khả năng tiếp cận vốn tín dụng của các doanh nghiệp nhỏ và vừa trên địa bàn Thành phố Trà Vinh
- Chương 04: Giải pháp nâng cao khả năng tiếp cận vốn tín dụng cho các doanh nghiệp nhỏ và vừa.

PHẦN NỘI DUNG
CHƯƠNG 1
CƠ SỞ LÝ LUẬN NGHIÊN CỨU

1.1 TỔNG QUAN VỀ DOANH NGHIỆP NHỎ VÀ VỪA

1.1.1 Khái niệm doanh nghiệp nhỏ và vừa

1.1.1.1 Khái niệm về doanh nghiệp nhỏ và vừa ở các quốc gia trên thế giới

Doanh nghiệp nhỏ và vừa là những cơ sở sản xuất kinh doanh có tư cách pháp nhân kinh doanh vì mục đích lợi nhuận, có quy mô doanh nghiệp trong những giới hạn nhất định, tính theo các tiêu thức vốn, lao động, doanh thu, giá trị gia tăng thu được trong từng thời kỳ theo quy định của từng quốc gia.

Tiêu thức phân loại thường được sử dụng là vốn và lao động. Có quốc gia chỉ dùng một tiêu thức, nhưng có một số nước dùng một vài tiêu thức để xác định DNN&V. Một số nước dùng tiêu thức chung cho tất cả các ngành nghề, nhưng cũng có một số nước lại dùng tiêu thức riêng cho từng ngành nghề để xác định DNN&V.

Bảng 1.1: Tiêu thức xác định DNN&V ở một số nước trên thế giới

Nước	Các tiêu thức áp dụng		
	Số lao động	Tổng vốn hoặc giá trị tài sản	Doanh thu
Indonesia	< 100	0,6 tỷ Rupí	<2 tỷ Rupí
Philippin	< 200		100 triệu Pêso
Singapore	< 100	< 499 triệu USD	
Thái Lan	< 100	< 20 triệu Baht	
Mianma	< 100		
Hàn quốc	< 300 (Công nghiệp, xây dựng) < 20 (Thương mại, dịch vụ)	< 0,6 triệu USD < 0,25 triệu USD	< 1,4 triệu USD trong thương mại dịch vụ
Đài Loan	< 300 (Công nghiệp, xây dựng) < 50 (Thương mại, dịch vụ)	1,4 triệu USD	< 1,4 triệu USD trong TM - DV
Nhật Bản	< 100 (Bán buôn) < 50 (Bán lẻ) < 300 (Ngành khác)	< 30 triệu Yen < 10 triệu Yen < 100 triệu Yen	
Australia	< 500 (Công nghiệp, dịch vụ)		
EU	< 250	< 27 triệu EUR	40.000 EUR
Canada	< 500 (Công nghiệp, dịch vụ)		< 20 triệu Đôla Canada
México	< 250	< 7 triệu USD	
Mỹ	< 500		

(Nguồn: Nguyễn Đình Hương (2002), Giải pháp phát triển DNN&V)

Qua bảng tiêu thức xác định DNN&V ở một số nước trên thế giới, cho thấy các quốc gia phân chia quy mô doanh nghiệp dựa vào số lao động; Số lao động phân theo ngành nghề; Vốn và doanh thu, trong đó tiêu chí chính là số lao động. Khảo sát 132 quốc gia trên thế giới, có đến 125 triệu doanh nghiệp rất nhỏ, nhỏ và vừa đăng ký chính thức trong tổng thể nền kinh tế. Trong đó có 89 triệu doanh nghiệp rất nhỏ, nhỏ và vừa ở các nền kinh tế mới nổi. Có 86 quốc gia được khảo sát phân chia doanh nghiệp rất nhỏ là doanh nghiệp có 1 – 9 lao động; Doanh nghiệp nhỏ có 10 – 49 lao động; Doanh nghiệp vừa có 50 – 249 lao động. Còn lại 46 quốc gia xem các doanh nghiệp rất nhỏ, nhỏ và vừa là các doanh nghiệp có số lao động đến 250 người¹.

1.1.1.2 Khái niệm doanh nghiệp nhỏ và vừa tại Việt Nam

Ở Việt Nam, khái niệm DNN&V được Chính phủ quy định cụ thể trong các Nghị định và theo từng thời kỳ phát triển mà các tiêu chí để xác định DNN&V có thể được thay đổi cho phù hợp.

Theo Nghị định số 90/2001/NĐ-CP ngày 23 tháng 11 năm 2001 của Chính phủ về trợ giúp phát triển doanh nghiệp nhỏ và vừa định nghĩa: “*Doanh nghiệp nhỏ và vừa là 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 trung bình hàng năm không quá 300 người*”.

Sau đó, ngày 30 tháng 6 năm 2009, Chính phủ đã ban hành Nghị định số 56/2009/NĐ-CP về trợ giúp phát triển doanh nghiệp nhỏ và vừa. Nghị định này có hiệu lực kể từ ngày 20 tháng 8 năm 2009 và thay thế Nghị định số 90/2001/NĐ-CP ngày 23 tháng 11 năm 2001 của Chính phủ. Theo đó, “*Doanh nghiệp nhỏ và vừa là cơ sở kinh doanh đã đăng ký kinh doanh theo quy định pháp luật, được chia thành ba cấp: siêu nhỏ, nhỏ, vừa theo quy mô tổng nguồn vốn (tổng nguồn vốn tương đương tổng tài sản được xác định trong bảng cân đối kế toán của doanh nghiệp) hoặc số lao động bình quân năm, cụ thể như sau:*

¹Nguồn: Khrystyna Kushnir, Melina Laura Mirmulstein, and Rita Ramalho (2010), *Micro, Small and Medium Enterpris, Word Bank.*

Bảng 1.2: Phân loại Doanh nghiệp nhỏ và vừa tại Việt Nam

Quy mô Khu vực	Doanh nghiệp siêu nhỏ	Doanh nghiệp nhỏ		Doanh nghiệp vừa	
	Số lao động	Tổng nguồn vốn	Số lao động	Tổng nguồn vốn	Số lao động
I. Nông lâm nghiệp và thủy sản	10 người trở xuống	20 tỷ đồng trở xuống	Từ trên 10 người đến 200 người	Từ trên 20 tỷ đồng đến 100 tỷ đồng	Từ trên 200 người đến 300 người
II. Công nghiệp và xây dựng	10 người trở xuống	20 tỷ đồng trở xuống	Từ trên 10 người đến 200 người	Từ trên 20 tỷ đồng đến 100 tỷ đồng	Từ trên 200 người đến 300 người
III. Thương mại và dịch vụ	10 người trở xuống	10 tỷ đồng trở xuống	Từ trên 10 người đến 50 người	Từ trên 10 tỷ đồng đến 50 tỷ đồng	Từ trên 50 người đến 100 người

(Nguồn: Nghị định 56/2009/NĐ-CP của Chính phủ ngày 30/6/2009 về trợ giúp phát triển doanh nghiệp nhỏ và vừa)

1.1.2 Đặc điểm của doanh nghiệp nhỏ và vừa

- *Về vốn:* Doanh nghiệp nhỏ và vừa có nguồn vốn hạn chế, việc khởi sự kinh doanh và mở rộng quy mô đầu tư, đổi mới công nghệ, thiết bị được thực hiện chủ yếu bằng một phần vốn tự có và tín dụng không chính thức như vay, mượn bạn bè, người thân hay từ các tổ chức tài chính và phi tài chính trong xã hội. Các doanh nghiệp này thường hướng vào những lĩnh vực phục vụ trực tiếp đời sống, những sản phẩm có sức mua cao, thị trường lớn, nên huy động được các nguồn lực xã hội, các nguồn vốn còn tiềm ẩn trong dân.

- *Về lao động:* Phần lớn các DNN&V sử dụng nhiều lao động giản đơn, trình độ tay nghề chưa cao, đa số là sử dụng lao động hộ gia đình, thuê và tuyển dụng tại địa phương; Đội ngũ quản lý còn thiếu trình độ, kỹ năng quản lý, sử dụng kinh nghiệm là chủ yếu chưa có chuyên môn; Quy mô lao động nhỏ. Lực lượng lao động ở nước ta dồi dào, tuy nhiên số lao động tập trung ở các DNN&V không nhiều, mang tính chất nhỏ lẻ, chủ yếu là kinh tế tập thể, cá thể, hộ gia đình tự tổ chức sản xuất kinh doanh.

- *Về công nghệ và máy móc thiết bị:* Công nghệ và máy móc thiết bị của các DNN&V thường lạc hậu do chi phí đầu tư công nghệ mới và kỹ thuật hiện đại cao nên thường vượt quá khả năng của các DNN&V với quy mô vốn hạn chế.

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

1.1.3.1 Đóng góp vào tổng sản phẩm quốc dân

Không chỉ ở Việt Nam, mà các quốc gia trên thế giới luôn coi trọng vai trò của các DNN&V. Ngân hàng Thế giới coi DNN&V là xương sống của nền kinh tế, ngoài việc phát huy kinh tế phồn vinh và tăng thêm việc làm, đối tượng này còn là một bộ phận thay cũ đổi mới thể chế kinh tế.

Tại các cường quốc Châu Á, vai trò của các DNN&V đối với nền kinh tế ngày càng quan trọng. Tại Trung Quốc, số lượng DNN&V chiếm đến 99% tổng số các doanh nghiệp hiện có, đóng góp cho tổng sản phẩm quốc dân (GDP) là hơn 60%, đóng góp về thuế hơn 50% và cung cấp 75% việc làm ở đô thị. Còn tại Singapore, số lượng DNN&V cũng chiếm đến 99% số lượng doanh nghiệp hiện có, số lao động làm việc tại các DNN&V chiếm 62% tổng số lao động, tạo ra 48% tổng số giá trị gia tăng của Singapore.²

Tại Việt Nam hiện nay, trong tổng số 500.000 doanh nghiệp đăng ký hoạt động, có khoảng 450.000 là các DNN&V, chiếm khoảng 97% trong tổng số các doanh nghiệp.

Các DNN&V tại Việt Nam cung cấp việc làm cho 52% lao động, tạo ra trên 40% số hàng hoá tiêu dùng và xuất khẩu. Đóng góp cho ngân sách Nhà nước lên đến 40% và đóng góp vào GDP trên 47%.³

1.1.3.2 Đóng góp vào ngân sách nhà nước

Với một lực lượng doanh nghiệp hùng hậu hoạt động sản xuất kinh doanh, giá trị mà các DNN&V mang lại cho nền kinh tế là rất lớn, là nguồn thu cho Ngân sách Nhà nước thông qua các chính sách quản lý, điều hành của Nhà nước như chính sách thuế.

Ở Việt Nam, theo thống kê DNN&V đóng góp khoảng 17,46% tổng thu Ngân sách nhà nước⁴.

1.1.3.3 Góp phần giải quyết việc làm, xóa đói giảm nghèo, các vấn đề xã hội

Tạo nhiều việc làm cho người lao động, góp phần giảm tỷ lệ thất nghiệp trong xã hội. Đặc điểm chung của DNN&V là hoạt động chủ yếu trong các ngành sử dụng nhiều lao động, do đó đã tạo việc làm cho người lao động, giải quyết tốt các vấn đề xã hội, mang lại lợi ích cho cộng đồng dân cư.

² Nguồn: Nguyễn Quốc Nghi, Lê Bảo Yến (2010), *Kinh nghiệm phát triển doanh nghiệp nhỏ và vừa ở một số nước Châu Á và bài học đối với Việt Nam*, Tạp chí Khoa học. (19).

³ Nguồn: Website Cổng thông tin điện tử Chính Phủ (<http://chinhphu.vn>).

⁴ Nguồn: Website của Tổng cục Thống kê (www.gso.gov.vn).

Nâng cao thu nhập của dân cư, góp phần xoá đói giảm nghèo, thực hiện công bằng xã hội. Phát triển DNN&V tại thành thị cũng như các vùng nông thôn sẽ phát huy được lợi thế của từng vùng và đều góp phần tăng thu nhập của các tầng lớp dân cư, rút ngắn sự khác biệt về thu nhập giữa các vùng. Theo thống kê, có tới 90% việc làm mới được tạo ra từ khu vực này, góp phần xoá đói giảm nghèo, phát triển đồng đều giữa các vùng, khu vực trong cả nước.

Doanh nghiệp nhỏ và vừa còn có vai trò quan trọng trong quá trình sản xuất, lưu thông hàng hóa, cung ứng dịch vụ, là các vệ tinh gắn kết, hỗ trợ, thúc đẩy sự phát triển của các doanh nghiệp lớn, là tiền đề tạo ra những doanh nghiệp lớn. Với những doanh nghiệp thành công, quy mô của các doanh nghiệp được mở rộng và nhiều doanh nghiệp trong số này dần dần trở thành những doanh nghiệp lớn.

Doanh nghiệp nhỏ và vừa cũng góp phần không nhỏ vào xuất khẩu, DNN&V cũng là một lực lượng rất quan trọng trong việc tăng cường xuất khẩu.

1.2 TỔNG QUAN VỀ TÍN DỤNG NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI

1.2.1 Khái niệm ngân hàng thương mại

Ở Mỹ: Ngân hàng thương mại là công ty kinh doanh tiền tệ, chuyên cung cấp dịch vụ tài chính và hoạt động trong ngành công nghiệp dịch vụ tài chính.

Đạo luật ngân hàng của Pháp (1941) cũng đã định nghĩa: “Ngân hàng thương mại là những xí nghiệp hay cơ sở mà nghề nghiệp thường xuyên là nhận tiền bạc của công chúng dưới hình thức ký thác, hoặc dưới các hình thức khác và sử dụng tài nguyên đó cho chính họ trong các nghiệp vụ về chiết khấu, tín dụng và tài chính”.

Ở Việt Nam, theo Nghị định 56/NĐ-CP về tổ chức và hoạt động của ngân hàng thương mại: Ngân hàng thương mại là ngân hàng được thực hiện toàn bộ hoạt động ngân hàng và các hoạt động kinh doanh khác có liên quan vì mục tiêu lợi nhuận theo quy định của Luật các Tổ chức tín dụng và các quy định khác của pháp luật.

Ngân hàng thương mại Nhà nước là ngân hàng thương mại trong đó Nhà nước sở hữu trên 50% vốn điều lệ. Ngân hàng thương mại Nhà nước bao gồm ngân hàng thương mại do Nhà nước sở hữu 100% vốn điều lệ và ngân hàng thương mại cổ phần do Nhà nước sở hữu trên 50% vốn điều lệ.

Ngân hàng thương mại cổ phần là ngân hàng thương mại được tổ chức dưới hình thức công ty cổ phần. Từ những nhận định trên có thể thấy NHTM là một trong những định chế tài chính mà đặc trưng là cung cấp đa dạng các dịch vụ tài chính với nghiệp vụ cơ bản là nhận tiền gửi, cho vay và cung ứng các dịch vụ thanh toán. Ngoài ra,

NHTM còn cung cấp nhiều dịch vụ khác nhằm thoả mãn tối đa nhu cầu về sản phẩm dịch vụ của xã hội.

1.2.2 Khái niệm về tín dụng ngân hàng

Tín dụng ngân hàng được hiểu xuất phát từ các khái niệm về tín dụng trong nền kinh tế. Tín dụng là quan hệ sử dụng vốn lẫn nhau dựa trên nguyên tắc hoàn trả cả vốn và lãi được thực hiện dưới hình thức bằng tiền hoặc bằng hàng hóa. Tín dụng cũng là sự biểu hiện mối quan hệ giữa người cho vay và người đi vay được thực hiện bằng những cam kết do hai bên thỏa thuận dưới hình thức bằng tiền hoặc bằng hàng hóa. Tín dụng là một phạm trù kinh tế khách quan, ra đời, tồn tại và phát triển cùng với sự ra đời, tồn tại và phát triển của nền kinh tế hàng hóa.

Các chủ thể trong nền kinh tế thị trường luôn ở một trong hai trạng thái, hoặc là tạm thời thừa vốn, hoặc là tạm thời thiếu vốn, vì vậy để nâng cao hiệu quả sử dụng vốn trong toàn xã hội, tín dụng ngân hàng là hình thức phổ biến và có vai trò là kênh dẫn vốn hiệu quả từ nơi thừa vốn đến nơi thiếu vốn của nền kinh tế.

Tóm lại, Tín dụng ngân hàng là quan hệ vay mượn giữa ngân hàng và các tổ chức, doanh nghiệp và cá nhân theo nguyên tắc sử dụng vốn đúng mục đích, hoàn trả đúng hạn cả gốc và lãi.

1.2.3 Các loại tín dụng ngân hàng

Căn cứ vào thời hạn cho vay và mục đích sử dụng vốn của người đi vay, tín dụng ngân hàng được phân chia thành:

1.2.3.1 Tín dụng ngắn hạn tài trợ cho kinh doanh

Do đặc điểm của chu kỳ kinh doanh và vòng quay vốn của doanh nghiệp, doanh nghiệp luôn phát sinh nhu cầu về vốn lưu động tạm thời để đáp ứng kịp thời cho hoạt động sản xuất kinh doanh được diễn ra một cách liên tục.

Tín dụng ngắn hạn là hình thức cho vay nhằm đáp ứng nhu cầu này, tín dụng ngắn hạn cung cấp nguồn vốn để doanh nghiệp mua vật tư, hàng hóa và các khoản chi phí để thực hiện các phương án sản xuất kinh doanh với thời hạn cho vay ngắn hạn tùy thuộc vào chu kỳ sản xuất kinh doanh hoặc thời hạn thu hồi vốn của phương án sản xuất kinh doanh và khả năng trả nợ của khách hàng nhưng tối đa không quá 12 tháng.

Các phương thức cho vay ngắn hạn được áp dụng:

- *Cho vay theo hạn mức tín dụng*: Phương thức này áp dụng cho các đơn vị vay vốn có nhu cầu vay vốn phát sinh thường xuyên, liên tục, và đơn vị vay vốn là đơn vị hoạt động sản xuất kinh doanh có lãi ổn định, vững chắc, có uy tín trong giao dịch,

thanh toán, có công tác quản lý tổ chức kế toán nề nếp, ổn định, có lập bảng cân đối kế toán hàng tháng, quý và có tốc độ luân chuyển vốn lưu động nhanh.

- *Cho vay từng lần (cho vay theo món):* Phương thức này áp dụng cho các đơn vị tổ chức kinh tế có nhu cầu vay vốn không thường xuyên có tính chất đột xuất.

- *Cho vay trả góp:* Phương thức này áp dụng cho khách hàng vay vốn là cá nhân, gồm những người mua bán nhỏ, thợ thủ công không có nhiều vốn hoặc những cá nhân có nhu cầu vay vốn để xây nhà, sửa chữa nhà, mua sắm phương tiện.

- *Cho vay theo hạn mức thấu chi:* Thấu chi là một kỹ thuật cấp tín dụng cho khách hàng, theo đó ngân hàng cho phép khách hàng chi vượt số dư có trên tài khoản thanh toán của khách hàng để thực hiện các giao dịch thanh toán kịp thời cho nhu cầu sản xuất kinh doanh.

- *Cho vay theo dự án đầu tư:* là một dạng cho vay trung và dài hạn chủ yếu nhất của các ngân hàng thương mại. Đó là việc các ngân hàng thương mại hỗ trợ các khách hàng có đủ nguồn lực tài chính thực hiện các dự định đầu tư mà thời gian thu hồi vốn đầu tư vượt quá 12 tháng.

- Ngoài ra, còn một số phương thức cho vay khác như cho vay thông qua nghiệp vụ phát hành và sử dụng thẻ tín dụng.

Trong các phương thức cho vay trên thì hình thức cho vay từng lần và cho vay theo hạn mức được áp dụng cho các DNN&V nhiều nhất vì nó đáp ứng tốt nhất các nhu cầu về vốn tạm thời cho doanh nghiệp và doanh nghiệp có thể thanh toán số tiền vay và lãi vay phù hợp với khả năng tài chính của doanh nghiệp.

Tín dụng ngắn hạn là một nguồn tài trợ rất quan trọng nhằm đáp ứng kịp thời nhu cầu vốn lưu động phục vụ cho hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp.

1.2.3.2 Tín dụng trung và dài hạn tài trợ cho đầu tư

Trong quá trình hoạt động doanh nghiệp không chỉ có nhu cầu bổ sung vốn lưu động mà doanh nghiệp còn rất cần vốn để đổi mới quy trình công nghệ, nâng cao sức cạnh tranh trong hội nhập kinh tế thế giới, nhưng để đáp ứng nhu cầu này thì vốn tự có của doanh nghiệp còn nhỏ bé vì chưa tích lũy được nhiều. Đây chính là các nhu cầu vốn mang tính chất dài hạn hơn, đó là các khoản đầu tư cho máy móc thiết bị, công nghệ, phương tiện vận chuyển, bất động sản vì phải qua thời gian khấu hao dài doanh nghiệp mới thu lại được vốn đầu tư này. Tín dụng trung, dài hạn là phương thức cho vay đáp ứng nhu cầu này của doanh nghiệp. Các khoản tín dụng trung dài hạn bao gồm:

- *Cho vay trung hạn:* là các khoản có thời hạn vay từ trên 12 tháng đến 60 tháng. Tín dụng trung hạn chủ yếu được sử dụng để đầu tư mua sắm tài sản cố định, máy móc thiết bị, nhằm mở rộng, cải tạo, đổi mới kỹ thuật, ứng dụng khoa học công nghệ mới. Tín dụng trung hạn còn nhằm đầu tư xây dựng các dự án mới có quy mô nhỏ và thời gian thu hồi vốn nhanh.

- *Cho vay dài hạn:* là các khoản vay có thời hạn cho vay từ trên 60 tháng trở lên, thời hạn tối đa có thể lên đến 30 năm. Tín dụng dài hạn được cấp cho các nhu cầu xây dựng cơ bản, xây dựng cơ sở hạ tầng như đường bộ, đường sắt, đường thủy, bến bãi, cầu phà, xây dựng mới cơ sở vật chất cho các ngành kinh tế mũi nhọn. Tín dụng dài hạn còn được cấp cho các nhu cầu xây dựng mua sắm tài sản cố định cho các doanh nghiệp như xây dựng nhà xưởng, mua sắm máy móc thiết bị hiện đại, các công nghệ tiên tiến, thiết bị phương tiện vận tải có quy mô lớn, xây dựng các doanh nghiệp mới. Tín dụng trung dài hạn chủ yếu phục vụ cho các dự án kinh doanh mang tính chất đầu tư với thời gian tương đối dài. Về mặt lập các dự án kinh doanh thì các DNN&V rất yếu do đội ngũ quản lý doanh nghiệp chưa có chuyên môn, kỹ năng nên rất khó thuyết phục các ngân hàng đồng ý bỏ vốn đầu tư cho các dự án này.

1.2.4 Vai trò của tín dụng ngân hàng đối với hoạt động của doanh nghiệp nhỏ và vừa trong nền kinh tế

Tín dụng ngân hàng rất cần thiết cho tất cả các doanh nghiệp trong nền kinh tế cần vốn cho hoạt động sản xuất kinh doanh mà trong đó DNN&V chiếm hơn 95% trong tổng số doanh nghiệp. Vì vậy mà DNN&V là đối tượng rất cần đến nguồn tài trợ từ tín dụng ngân hàng.

Trong quá trình hoạt động do đặc điểm luân chuyển vốn trong quá trình kinh doanh luôn tạo ra sự không ăn khớp về thời gian và quy mô giữa nhu cầu vốn và khả năng tài trợ nên dẫn đến tình trạng thiếu hụt vốn, nguồn vốn tín dụng ngắn hạn giúp cho doanh nghiệp giải quyết các vấn đề cung ứng vốn lưu động để đảm bảo cho hoạt động sản xuất kinh doanh được tiến hành một cách liên tục. Đặc biệt là các doanh nghiệp với nguồn vốn khởi sự kinh doanh thấp thì việc tận dụng nguồn vốn này là rất quan trọng.

Đây là nguồn tài trợ chính thức và phổ biến nhất, bất cứ khi nào doanh nghiệp thiếu vốn đều tìm đến nguồn tài trợ này. So với các hình thức tài trợ khác thì hình thức tín dụng ngân hàng được các doanh nghiệp biết đến nhiều nhất. Khi không thể tiếp cận được với nguồn này để đáp ứng nhu cầu vốn cho các hoạt động sản xuất kinh doanh,

doanh nghiệp bắt buộc phải tìm đến các nguồn khác như vay nóng, vay nặng lãi và điều này sẽ dẫn đến việc hình thành thị trường tín dụng ngầm gây ảnh hưởng đến sự phát triển lành mạnh của nền kinh tế.

Tín dụng ngân hàng giữ một vai trò hết sức quan trọng trong việc cung ứng vốn cho nền kinh tế đặc biệt là các DNN&V, và sử dụng hiệu quả nhất các nguồn tiền tiết kiệm huy động được trong dân chúng.

Thông qua việc cho các doanh nghiệp vay vốn, vốn tín dụng ngân hàng đã giúp các doanh nghiệp hoàn thành tốt nhiệm vụ sản xuất kinh doanh, tạo tiền đề cho việc củng cố, phát triển các quan hệ sản xuất mới.

Tín dụng ngân hàng như một công cụ để thúc đẩy kinh tế phát triển, đồng thời phát huy vai trò kiểm soát bằng đồng tiền của nó gắn liền với hiệu quả sử dụng vốn tín dụng của các thành phần kinh tế.

Tín dụng ngân hàng góp phần giúp các DNN&V hiện đại hóa công nghệ sản xuất, thúc đẩy sự ra đời của các ngành sản xuất mới, nâng cao sức cạnh tranh của doanh nghiệp trong quá trình hội nhập kinh tế thế giới.

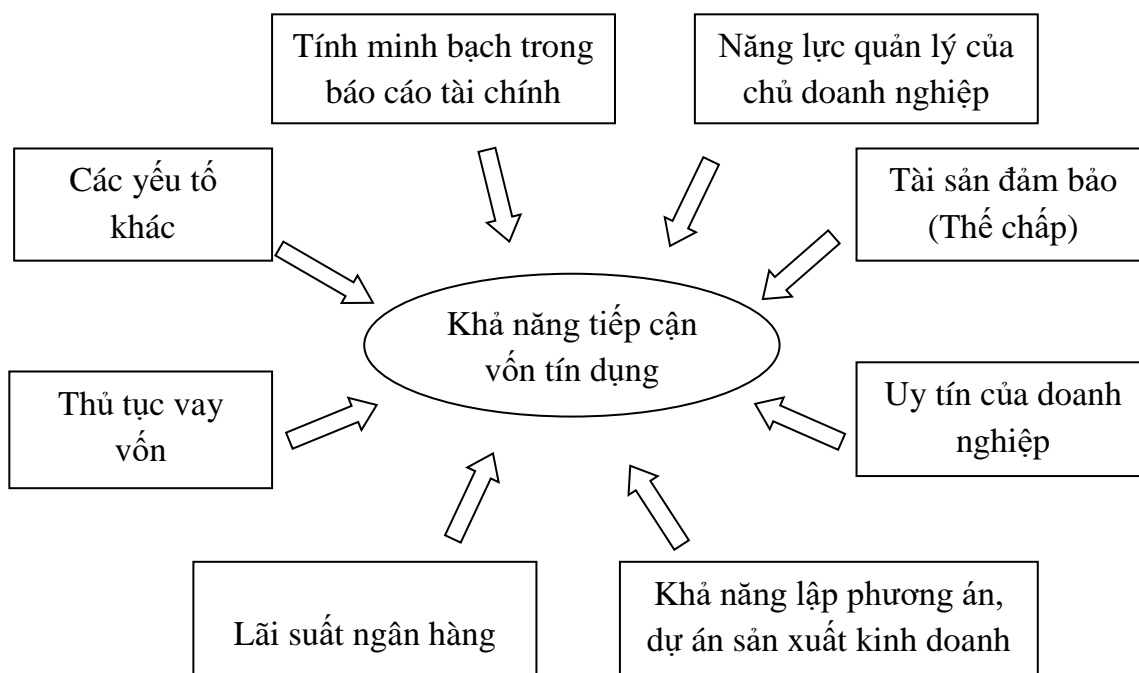
Tín dụng ngân hàng còn hỗ trợ vốn cho các DNN&V ở nông thôn, phát triển kinh tế nông nghiệp tiến hành cơ giới hóa, thâm canh tăng vụ, chuyển đổi giống cây trồng vật nuôi,... sản xuất tập trung các sản phẩm có chất lượng cao, có lợi thế trong xuất khẩu.

Tín dụng ngân hàng là một trong những nguồn tài trợ rất cần thiết cho doanh nghiệp phục vụ cho quá trình hoạt động sản xuất kinh doanh, đây cũng là nguồn tài trợ không thể thiếu đối với các DNN&V, đặc biệt là trong giai đoạn kinh tế khó khăn như hiện nay, tín dụng ngân hàng giữ một vai trò đặc biệt quan trọng nhằm đáp ứng nhu cầu vốn cấp thiết của doanh nghiệp để họ tiếp tục duy trì hoạt động của mình trong cơn bão giá và thắt chặt tiền tệ, khan hiếm nguồn tiền như hiện nay.

1.3 TỔNG QUAN CÁC NHÂN TỐ ẢNH HƯỞNG ĐẾN KHẢ NĂNG TIẾP CẬN VỐN TÍN DỤNG

Các nhân tố ảnh hưởng đến khả năng tiếp cận vốn tín dụng của các doanh nghiệp nhỏ và vừa bao gồm:

Hình 1.1: Các nhân tố ảnh hưởng đến khả năng tiếp cận vốn tín dụng của doanh nghiệp



1.3.1 Tính minh bạch trong báo cáo tài chính – khai báo thuế

Báo cáo tài chính doanh nghiệp hiệu đơn giản nhất là báo cáo tình hình tài sản, nguồn vốn của doanh nghiệp được thể hiện, lượng hóa qua những chỉ số về tài sản, vốn lưu động, các khoản phải thu, phải trả, nguồn vốn chủ sở hữu, các khoản lợi nhuận của doanh nghiệp tại một thời điểm nào đó.

Theo Phòng Thương mại và Công nghiệp Việt Nam (VCCI), hiện nay khá nhiều doanh nghiệp trong nước dường như vẫn còn xa lạ với khái niệm minh bạch, nhất quán. Theo nhận định của nhiều chuyên gia, có ít nhất hai nguyên nhân chính dẫn tới hiện tượng phổ biến này. Một là tâm lý “phòng thủ” của các doanh nghiệp đối với các cơ quan quản lý nhà nước như thanh tra thuế, cảnh sát kinh tế, quản lý thị trường... Hai là sự cạnh tranh không lành mạnh giữa các doanh nghiệp khiến các chủ doanh nghiệp phải dè chừng đối thủ, không khai báo “nội tình” của doanh nghiệp cho công chúng đầu tư, nhằm tránh bất lợi về thông tin.

Một cách khách quan, hệ thống khai báo thuế và chính sách thu thuế của nước ta còn nhiều bất cập, điều này khiến doanh nghiệp luôn trong tình trạng khai thấp doanh thu, tăng chi phí để hòng giảm lợi nhuận, từ đó giảm khoản thuế thu nhập doanh nghiệp phải nộp cho ngân sách Nhà nước.

Tuy nhiên, tính minh bạch và nhất quán trong báo cáo tài chính, khai báo thuế sẽ giúp doanh nghiệp xây dựng được hình ảnh, duy trì sự tin cậy của các đối tác, khách

hàng, cố đông cải thiện năng lực cạnh tranh, chất lượng sản phẩm và môi trường kinh doanh cũng như nâng cao khả năng tiếp cận nguồn vốn tín dụng của doanh nghiệp.

1.3.2 Năng lực quản lý của chủ doanh nghiệp

Năng lực quản lý cũng là một yếu tố quan trọng để điều hành thành công một doanh nghiệp. Nếu chủ doanh nghiệp có năng lực quản lý tốt sẽ mang đến cho doanh nghiệp một kết quả hoạt động kinh doanh tốt. Ngược lại, quản lý không tốt có thể sẽ dẫn đến kết quả kinh doanh không tốt và doanh nghiệp có thể bị phá sản.

Khi đánh giá năng lực quản lý của chủ doanh nghiệp, các ngân hàng thường xem xét các tiêu chí như: trình độ văn hoá, trình độ chuyên môn, kinh nghiệm quản lý doanh nghiệp,... Ngân hàng sẽ sẵn sàng cho vay hơn đối với các doanh nghiệp có người quản lý tốt vì khi đó sẽ làm giảm khả năng các khoản vay được sử dụng không đúng mục đích hoặc sử dụng không hiệu quả, từ đó làm tăng khả năng trả nợ của doanh nghiệp hơn.

1.3.3 Tài sản đảm bảo (Thế chấp)

Tài sản đảm bảo là tài sản mà các doanh nghiệp dùng để đảm bảo thực hiện nghĩa vụ dân sự đối với ngân hàng tài trợ tín dụng cho doanh nghiệp. Tài sản đảm bảo có thể là tài sản hiện có, tài sản hình thành trong tương lai và được phép giao dịch. Tài sản đảm bảo có thể là động sản hoặc bất động sản.

Tài sản đảm bảo là thủ tục đầu tiên khi doanh nghiệp muốn đi vay vốn ngân hàng. Tài sản đảm bảo phải có tính pháp lý về mặt sở hữu, có giá trị về mặt thanh lý và tối thiểu phải đảm bảo đủ số tiền doanh nghiệp cần đi vay. Đối với ngân hàng, tài sản đảm bảo được xem là yếu tố đầu tiên và quan trọng để xác định doanh nghiệp đủ tư cách vay vốn hay không. Do đó, các doanh nghiệp đã hình thành một thói quen và suy nghĩ về chuẩn bị một tài sản đảm bảo trước khi gõ cửa ngân hàng.

1.3.4 Uy tín của doanh nghiệp đối với ngân hàng

Uy tín là ý thức trách nhiệm hoàn trả lại khoản vay của người vay. Vì không có một phương pháp định lượng chính xác nào để đánh giá uy tín, cho nên Ngân hàng sẽ quyết định một cách chủ quan liệu doanh nghiệp có khả năng trả khoản vay này hay không. Ngân hàng sẽ kiểm tra những khoản nợ của doanh nghiệp trước đây cũng như xem xét những báo cáo tín dụng của doanh nghiệp.

Doanh nghiệp có uy tín với ngân hàng là doanh nghiệp luôn thực hiện các nghĩa vụ trả nợ đúng hạn, đầy đủ vốn gốc và lãi cho người cho vay. Doanh nghiệp càng có uy tín nhiều lần trong trả nợ, càng có nhiều khả năng tiếp cận được vốn thông qua lịch

sử thanh toán nợ vay của họ. Giữ uy tín trong thanh toán tiền vay không chỉ là trách nhiệm của người đi vay, mà nó còn là tiền đề nâng cao khả năng tiếp cận vốn cho các doanh nghiệp về sau.

1.3.5 Khả năng lập phương án, dự án sản xuất kinh doanh

Chiến lược kinh doanh của doanh nghiệp bao hàm nội dung chính sau đây:

- Xác định các mục tiêu ngắn hạn và dài hạn của doanh nghiệp.
- Đưa ra các chương trình hành động tổng quát để đạt được các mục tiêu.
- Lựa chọn các phương án hành động, triển khai và phân bổ các nguồn lực để thực hiện các mục tiêu đó.

Mỗi nhu cầu vốn gắn với một mục đích sử dụng vốn cụ thể. Nguồn để trả nợ và hiệu quả sử dụng đồng vốn cần gắn với một phương án sản xuất kinh doanh hiệu quả thì ngân hàng mới dám cho vay.

1.3.6 Lãi suất ngân hàng

Lãi suất là giá cả của tín dụng, nó là giá của quyền được sử dụng vốn vay trong một khoảng thời gian nhất định, mà người sử dụng phải trả cho người cho vay; là tỷ lệ của tổng số tiền phải trả so với tổng số tiền vay trong một khoảng thời gian nhất định.

Doanh nghiệp giảm vay mới và do đó giảm đầu tư mới. Mặt khác, lãi suất tăng còn có nghĩa là giá cả các khoản vay hiện thời của doanh nghiệp tăng, có nghĩa là giá vốn tăng hay chi phí sản xuất tăng. Điều này làm giảm lợi nhuận của doanh nghiệp, khiến doanh nghiệp có xu hướng thu hẹp sản xuất, khi lãi suất tăng người ta sẽ giảm nhu cầu tiêu dùng, do đó tác động đến đầu ra của sản phẩm do doanh nghiệp sản xuất ra. Do đó, tình hình hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp ngày càng trì trệ, doanh nghiệp càng khó khăn hơn trong tiếp cận nguồn vốn tín dụng.

1.3.7 Thủ tục vay vốn

Thủ tục vay vốn ngân hàng bao gồm những yêu cầu bắt buộc từ phía ngân hàng đối với cá nhân, tổ chức khi muốn vay vốn, nếu thiếu một trong các yếu tố mà ngân hàng yêu cầu thì việc tiếp cận nguồn vốn ngân hàng trở lên khó khăn hơn, và chúng ta tạm gọi là thủ tục vay vốn chưa hoàn chỉnh.

Đối với doanh nghiệp, chủ doanh nghiệp thường phải kiêm nhiệm luôn nhiều nhiệm vụ trong đơn vị và phải tự thực hiện các nghiệp vụ liên quan trong hoạt động kinh doanh. Đối với họ, các thủ tục giấy tờ càng phức tạp, càng mất nhiều thời gian thì càng làm họ không muốn tham gia. Đối với các hình thức tiếp cận vốn, luôn đòi hỏi phải có những thủ tục nhất định, nhất là đối với vay vốn ngân hàng. Một thủ tục vay

được coi là phức tạp không chỉ là đòi hỏi quá nhiều số lượng giấy tờ pháp lý, làm doanh nghiệp mất nhiều thời gian và chi phí, mà thủ tục phức tạp còn đòi hỏi nhiều tiêu chuẩn mà không phải doanh nghiệp nào cũng đạt được.

1.3.8 Các yếu tố khác

- *Thái độ phục vụ của cán bộ tín dụng, thời gian xem xét cho vay* cũng ảnh hưởng đến khả năng tiếp cận vốn của các chủ thể đi vay, sự không nhiệt tình hay xem xét hồ sơ vay vốn của doanh nghiệp kéo dài có thể làm mất cơ hội kinh doanh của doanh nghiệp.

- *Thời hạn cho vay* ngắn hơn nhu cầu vay vốn của doanh nghiệp làm cho doanh nghiệp ngại vay vốn hơn, vì khi phương án sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp chưa hoàn thành, chưa đến kỳ thanh toán của đối tác kinh doanh nhưng đã đến thời hạn trả gốc và lãi. Do đó, doanh nghiệp khó có thể xoay vòng vốn kịp để đáo hạn ngân hàng.

1.4 MÔ HÌNH NGHIÊN CỨU

Qua tham khảo ý kiến của một số chuyên gia tài chính, nghiên cứu thực tế tại địa phương, tác giả đưa ra kỳ vọng về hai nhóm nhân tố chính ảnh hưởng đến khả năng tiếp cận nguồn vốn tín dụng của DNN&V như sau:

1.4.1 Nhân tố từ phía doanh nghiệp

Nhân tố từ phía doanh nghiệp, trong đó gồm 05 biến quan sát: phương án sản xuất kinh doanh - dịch vụ, tài sản đảm bảo, lập báo cáo tài chính, tổ chức – quản lý và uy tín của doanh nghiệp.

1.4.2 Nhân tố từ phía ngân hàng

Nhân tố từ phía ngân hàng, trong đó gồm 05 biến quan sát: lãi suất, thủ tục vay vốn, thời hạn cho vay, thời gian xem xét cho vay, thái độ của các bộ tín dụng.

1.5 CÁC BƯỚC NGHIÊN CỨU

1.5.1 Nghiên cứu sơ bộ

Trong khoảng thời gian tháng 04 năm 2013, tác giả tiến hành nghiên cứu thông tin liên quan đến tình hình phát triển kinh tế xã hội, tình hình vay vốn ngân hàng của các doanh nghiệp trên địa bàn thành phố Trà Vinh và tham vấn ý kiến của một số chuyên gia kinh tế về khó khăn chung của nền kinh tế hiện nay.

Từ giữa tháng 4 đến đầu tháng 5 năm 2013, tác giả đã tiến hành phỏng vấn sơ bộ lấy ý kiến của 10 doanh nghiệp trong địa bàn thành phố.

Kết quả nghiên cứu sơ bộ thiết lập được các nhóm biến được cho là ảnh hưởng đến khả năng tiếp cận vốn tín dụng của doanh nghiệp như sau:

Các biến từ phía Doanh nghiệp:

- Doanh nghiệp không đủ tài sản đảm bảo.
- Phương án sản xuất kinh doanh – dịch vụ chưa khả thi.
- Khả năng lập báo cáo tài chính còn yếu.
- Chưa đáp ứng yêu cầu về tổ chức – quản lý doanh nghiệp.
- Uy tín của doanh nghiệp chưa cao.

Các biến từ phía Ngân hàng.

- Lãi suất cao.
- Thái độ phục vụ của một số cán bộ tín dụng chưa tốt.
- Thời gian xem xét cho vay kéo dài.
- Thời hạn cho vay ngắn.
- Thủ tục vay vốn phức tạp.

Kết quả của nghiên cứu sơ bộ cũng là cơ sở để thiết lập bảng câu hỏi phỏng vấn phục vụ cho nghiên cứu chính thức. Bảng câu hỏi được sử dụng trong nghiên cứu được thiết kế theo các đặc tính sau:

- Dạng bảng câu hỏi: có cấu trúc.
- Hình thức câu hỏi: câu hỏi đóng và mở.
- Đối tượng điều tra: phỏng vấn trực tiếp doanh nghiệp.

1.5.2 Nghiên cứu chính thức

Từ tháng 4 đến tháng 6 năm 2013, thực hiện nghiên cứu định tính và định lượng với kỹ thuật thu thập dữ liệu là phỏng vấn trực tiếp các doanh nghiệp (số liệu sơ cấp) thông qua Bảng câu hỏi khảo sát.

1.5.2.1 Các bước nghiên cứu

Bước 1: Nghiên cứu định tính, phỏng vấn 10 doanh nghiệp trên địa bàn Tp. Trà Vinh. Sau khi phỏng vấn 10 doanh nghiệp, tác giả đã điều chỉnh lại Bảng câu hỏi khảo sát cho phù hợp, cụ thể là sửa lại câu 4 và câu 6 từ dạng câu hỏi mở thành dạng câu hỏi đóng.

Bước 2: Nghiên cứu định lượng, nói đến khả năng tiếp cận nguồn vốn tín dụng sẽ có 02 trường hợp xảy ra: (1) có nhu cầu vay vốn và vay được vốn, có nhu cầu vay vốn nhưng không vay được vốn; (2) không có nhu cầu vay vốn. Trong quá trình nghiên cứu định lượng chúng tôi phát hiện ra có một số ít doanh nghiệp không quan tâm đến

việc vay vốn do đó không thực hiện được cuộc phỏng vấn hoặc chủ doanh nghiệp trả lời phỏng vấn không rõ ràng. Do đó khi lựa chọn các doanh nghiệp để phỏng vấn chính thức sẽ chỉ chọn đối với trường hợp (1).

1.5.2.2 Sử dụng thang đo

Sử dụng thang đo để chuyển các biến khái niệm thành các biến định lượng. Mô hình nghiên cứu này sử dụng thang đo Likert 5 điểm (5 mức độ) dùng để định lượng các yếu tố khảo sát:

Mức (1): Hoàn toàn không đồng ý Mức (2): Không đồng ý

Mức (3): Không có ý kiến Mức (4): Đồng ý

Mức (5): Hoàn toàn đồng ý

1.5.2.3 Kiểm định thang đo

- Đánh giá thang đo bằng công cụ Cronbach's alpha để chọn những biến có ý nghĩa trong mô hình.

- Sau đó, sử dụng phân tích nhân tố khám phá (EFA: Explore factor analysis) để phân tích, tổng hợp những biến rời rạc thành những nhân tố cơ bản nhất của mô hình.

- Sau khi đã thiết lập được mô hình, sử dụng phân tích hồi quy Binary Logistic để phân tích tác động của các nhân tố đến khả năng tiếp cận vốn của doanh nghiệp.

Hồi quy Binary Logistic sử dụng biến phụ thuộc dạng nhị phân để ước lượng xác suất một sự kiện sẽ xảy ra với những thông tin của biến độc lập mà ta có được. Mô hình hồi quy có dạng:

$$\text{Log}_e \left[\frac{P(Y=1)}{P(Y=0)} \right] = B_0 + B_k X_k$$

$P(Y=1)$: Xác suất về khả năng không tiếp cận được vốn của doanh nghiệp.

$P(Y=0)$: Xác suất về khả năng tiếp cận được vốn của doanh nghiệp.

B_0 : Hằng số

B_k : Hệ số ước lượng đo lường những thay đổi trong tỷ lệ của các xác suất xảy ra sự kiện với 1 đơn vị thay đổi trong biến phụ thuộc X_k

X_k : Biến phụ thuộc thứ K

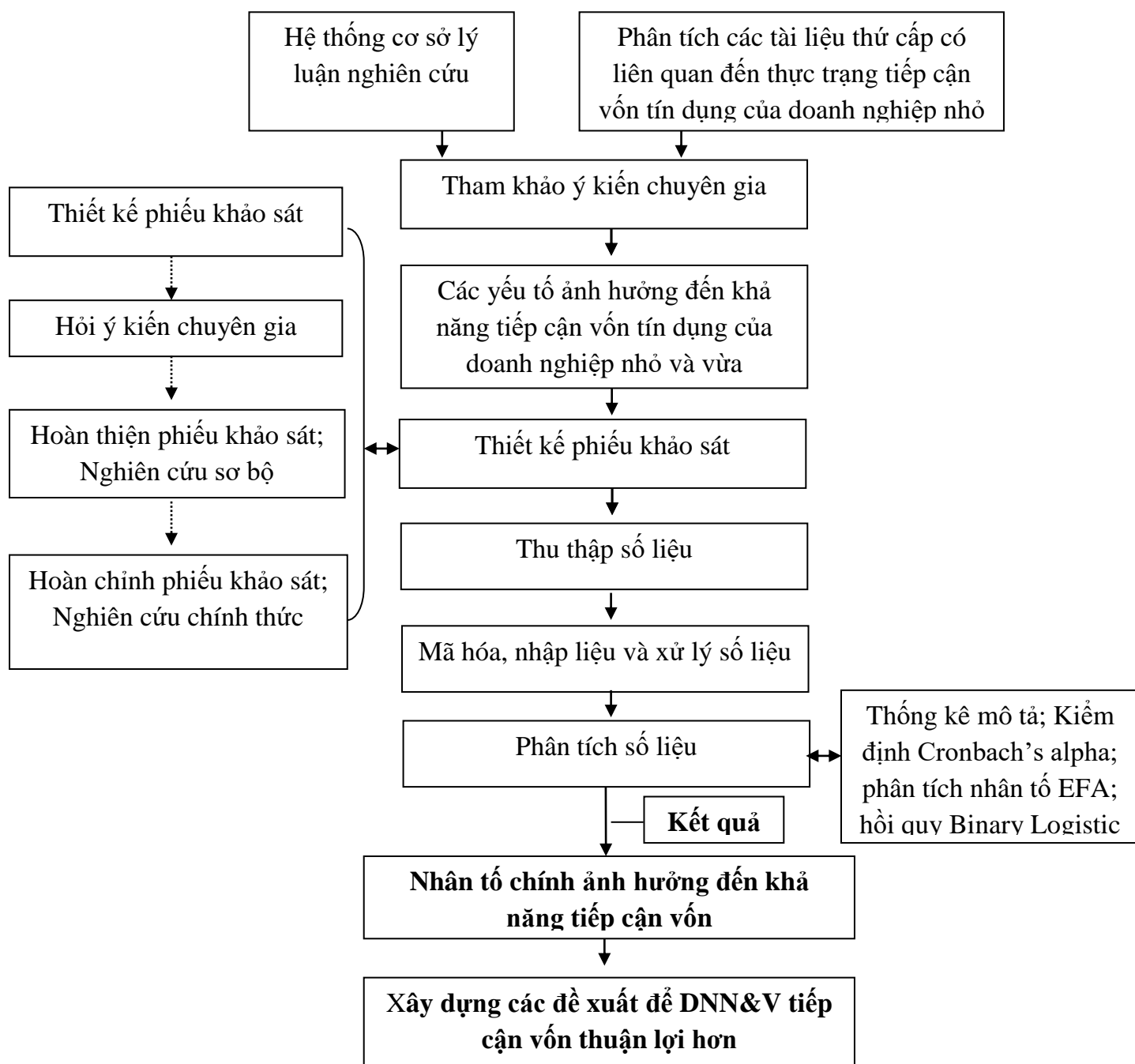
Sự phù hợp của mô hình hồi quy Binary Logistic:

- *Độ phù hợp của mô hình*: Đo lường độ phù hợp tổng quát của mô hình Binary Logistic dựa vào chỉ tiêu -2LL (-2 log likelihood). Giá trị -2LL càng nhỏ thể hiện độ phù hợp càng cao.

- *Kiểm định độ phù hợp tổng quát*: Dùng kiểm định Chi – bình phương để kiểm định độ phù hợp tổng quát của mô hình.

1.5.2.4 Quy trình thực hiện

Hình 1.2 Quy trình nghiên cứu



Kết luận chương 1

Qua phân tích, chương 1 cung cấp một cái nhìn khái quát và toàn diện hơn về DNN&V như khái niệm, tiêu thức để xác định, đặc điểm và vai trò của DNN&V ở Việt Nam và ở một số quốc gia trên thế giới. Bên cạnh đó, ta cũng đã tìm hiểu về một số khái niệm, lý luận cơ bản về tín dụng ngân hàng đối với DNN&V cũng như một số yếu tố ảnh hưởng đến khả năng tiếp cận vốn tín dụng ngân hàng của các doanh nghiệp này như uy tín, tài sản đảm bảo, phương án sản xuất kinh doanh, báo cáo tài chính và

sổ sách kế toán, năng lực quản lý của chủ doanh nghiệp, lãi suất ngân hàng, thủ tục vay vốn, thời hạn cho vay, thời gian xem xét cho vay, thái độ phục vụ của cán bộ tín dụng... làm cơ sở xác định phương pháp nghiên cứu phù hợp nhằm đánh giá thực trạng tình hình tiếp cận vốn ngân hàng của doanh nghiệp, cũng như xác định và phân tích các yếu tố ảnh hưởng đến khả năng tiếp cận vốn tín dụng ngân hàng của các DNN&V trên địa bàn Tp. Trà Vinh trong các chương sau.

CHƯƠNG 2

THỰC TRẠNG HỆ THỐNG NGÂN HÀNG VÀ DOANH NGHIỆP NHỎ VÀ VỪA TẠI THÀNH PHỐ TRÀ VINH

2.1 GIỚI THIỆU SƠ LƯỢC TỈNH TRÀ VINH

2.1.1 Vị trí địa lý tỉnh Trà Vinh

Trà Vinh nằm ở phía Đông Nam của vùng đồng bằng sông Cửu Long, nằm giữa 2 con sông lớn là sông Cổ Chiên và sông Hậu, tọa độ địa lý giới hạn từ 9°31'5" đến 10°4'5" vĩ độ Bắc và từ 105°57'16" đến 106°36'04" kinh độ Đông. Phía bắc Trà Vinh giáp với tỉnh Vĩnh Long, phía Đông và Đông Bắc giáp tỉnh Bến Tre bởi sông Cổ Chiên, phía Tây và Tây Nam giáp tỉnh Sóc Trăng bởi sông Hậu, phía đông giáp biển với chiều dài bờ biển hơn 65 km.

Đến cuối năm 2010, tỉnh Trà Vinh có 08 đơn vị hành chính cấp huyện trực thuộc, gồm Tp. Trà Vinh, 7 huyện: Càng Long, Châu Thành, Trà Cú, Cầu Ngang, Cầu Kè, Duyên Hải; có 104 đơn vị hành chính cấp xã (gồm 85 xã, 9 phường, 10 thị trấn). Diện tích tự nhiên 234.115,53 ha, dân số 1.007.743 người, chiếm 5,76% diện tích và 5,79% dân số vùng Đồng bằng sông Cửu Long.

Tỉnh Trà Vinh nằm giữa 2 sông Cổ Chiên và sông Hậu, một mặt giáp biển Đông (dài 65 km), có hai cửa sông (Cung Hậu và Định An) là 2 cửa sông quan trọng của vùng Đồng bằng sông Cửu Long thông thương qua biển Đông với cả nước và quốc tế; Trà Vinh còn có hệ thống đường quốc lộ 53, 54 và 60 qua tỉnh, nối Trà Vinh với các tỉnh khác trong và ngoài vùng. Những điều kiện đó tạo cho Trà Vinh có nhiều lợi thế trong giao lưu kinh tế và giao lưu với các tỉnh khác, vị thế quan trọng về kinh tế và quốc phòng đối với vùng Đồng bằng sông Cửu Long.

2.1.2 Vị trí địa lý Thành phố Trà Vinh

Thành phố Trà Vinh là tỉnh lỵ của tỉnh Trà Vinh, có diện tích tự nhiên 68.035 km² chiếm gần 3% diện tích của tỉnh. Nằm ở phía Nam sông Tiền có tọa độ địa lý từ 106°18' đến 106°25' kinh độ Đông và từ 9°31' đến 10°1' vĩ độ Bắc.

Thành phố Trà Vinh nằm trên Quốc lộ 53 cách Thành phố Hồ Chí Minh khoảng 202 km và cách thành phố Cần Thơ 100 km, cách bờ biển Đông 40 km, phía Bắc giáp sông Cổ Chiên thuộc tỉnh Bến Tre; phía Tây Bắc giáp huyện Càng Long; phía Đông, phía nam và Đông Nam giáp huyện Châu Thành; phía Tây và Tây Nam giáp huyện Châu Thành.

Hình 2.1: Sơ đồ thành phố Trà Vinh



(Nguồn: travinh.gov.vn)

2.1.3 Tình hình phát triển kinh tế - xã hội tỉnh Trà Vinh năm 2012

Hiện nay, tỉnh Trà Vinh đã đầu tư dự án Luồng cho tàu biển có trọng tải lớn vào sông Hậu thông ra biển qua địa bàn huyện Duyên Hải và Trà Cú, đảm bảo cho tàu có trọng tải trên 20.000 tấn vào Cảng Cái Cui – Cần Thơ. Dự án Nhà máy Nhiệt điện Duyên Hải cũng đã khởi công với tổng vốn đầu tư 28.400 tỷ đồng. Ngoài lợi thế về nuôi trồng thủy sản, nay tỉnh Trà Vinh đã có tiềm lực phát triển ngành công nghiệp, xây dựng và thương mại dịch vụ khi các khu kinh tế mới, các dự án lớn được triển khai tại tỉnh nhà.

Trong năm vừa qua, tổng sản phẩm quốc nội của tỉnh ước đạt 9.497,76 tỷ đồng, tăng 10,44% so với năm 2011. Mặt bằng lãi suất cho vay của các ngân hàng thương mại cũng được kiểm soát nhằm tạo điều kiện cho các DNN&V tiếp cận vốn để đầu tư sản xuất kinh doanh. Định hướng trong năm 2013 là tiếp tục thực hiện các chính sách tiền tệ, tài chính có lợi cho các doanh nghiệp trên địa bàn. Ưu tiên tín dụng đầu tư cho sản xuất nông nghiệp, sản xuất hàng hoá xuất khẩu và hoạt động sản xuất kinh doanh của DNN&V. Thực hiện các biện pháp kiềm chế lạm phát, đảm bảo an sinh xã hội điều chỉnh cơ cấu ngành kinh tế.

- Đối với ngành nông nghiệp, thủy sản: Phát triển vùng sản xuất chuyên canh phục vụ xuất khẩu gắn với vùng cung cấp nguyên liệu cho các nhà máy chế biến.
- Đối với ngành công nghiệp: Khuyến khích các doanh nghiệp nghiên cứu, ứng dụng công nghệ mới, cắt giảm chi phí, hạ giá thành, nâng cao chất lượng sản phẩm.

- Về thương mại dịch vụ: Phát triển theo hướng đa dạng hoá, ưu tiên phát triển các loại hình dịch vụ tiêu dùng, sử dụng nhiều lao động, có giá trị gia tăng cao. Đẩy mạnh xúc tiến thương mại nhằm hỗ trợ các doanh nghiệp hoạt động kinh doanh.

Trong tương lai không xa, cùng với việc Chính phủ khởi công Dự án Luồng cho tàu có trọng tải lớn vào sông Hậu (Dự án kênh Quan Chánh Bó), Trà Vinh sẽ có điều kiện tốt để xây dựng một khu kinh tế tổng hợp ở huyện Duyên Hải và Trà Cú.

Bảng 2.1: Ước tính giá trị tăng thêm năm 2011, 2012 theo giá so sánh năm 1994 phân theo khu vực kinh tế

	Năm 2011 (Tỷ đồng)	Năm 2012 (Tỷ đồng)	(%)
Tổng số	8.599,55	9.497,760	110,44
Nông, lâm nghiệp, thủy sản	2.952,19	2.285,97	95,62
<i>Nông nghiệp</i>	2.156,47	2.285,10	105,96
<i>Lâm nghiệp</i>	66,36	60,45	91,09
<i>Thủy sản</i>	729,36	477,42	65,64
Công nghiệp và xây dựng	1.423,75	1.647,83	115,74
<i>Công nghiệp</i>	884,13	1.026,27	116,08
<i>Xây dựng</i>	539,62	621,56	115,19
Dịch vụ	4.223,61	5.026,96	119,02

(Nguồn: Cục thống kê tỉnh Trà Vinh)

2.1.4 Thực trạng phát triển doanh nghiệp nhỏ và vừa tại Thành phố Trà Vinh

2.1.4.1 Số lượng doanh nghiệp nhỏ và vừa trên địa bàn Thành phố Trà Vinh

Kể từ khi đổi mới, hòa nhịp cùng với sự phát triển chung của cả nước, các doanh nghiệp tại Tp. Trà Vinh cũng có sự phát triển mạnh mẽ, góp phần quan trọng vào việc xây dựng và phát triển kinh tế - xã hội của tỉnh. Tính đến hết tháng 12/2012 toàn tỉnh có 1.254 doanh nghiệp đăng ký thành lập với tổng nguồn vốn 10.328,5 tỷ đồng, 36.852 lao động. Trong đó, riêng Tp. Trà Vinh có 578 doanh nghiệp với tổng số vốn đăng ký là 3265,7 tỷ đồng và 10.661 lao động.

Bảng 2.2 Số lượng Doanh nghiệp nhỏ và vừa tại Tp. Trà Vinh giai đoạn 2010 - 2012

Năm	Tổng số DNN&V toàn tỉnh	Tổng số DNN&V của Tp, Trà Vinh	Chiếm tỷ lệ
2010	1.103	458	41,5%
2011	1.222	493	40,3%
2012	1.254	578	46,1%

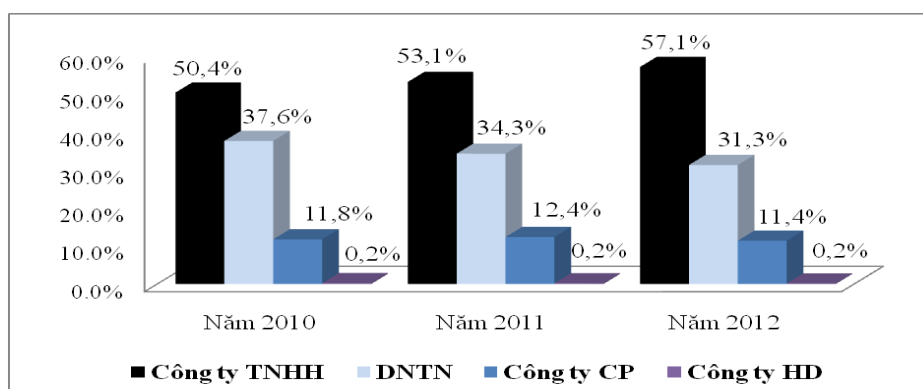
(Nguồn: Sở Kế hoạch và Đầu tư tỉnh Trà Vinh)

Theo số liệu tổng hợp bảng 2.2 ta thấy số lượng doanh nghiệp nhỏ và vừa của Tp. Trà Vinh tăng lên liên tục giai đoạn 2010 – 2012. Năm 2010, tổng số lượng DNN&V của Thành phố là 458 doanh nghiệp chiếm 41,5% trong tổng số lượng doanh nghiệp của toàn tỉnh. Đến năm 2011, số lượng doanh nghiệp của Thành phố tiếp tục tăng cùng với xu hướng tăng chung của toàn tỉnh và đạt tỷ trọng 40,3% so với toàn tỉnh trong năm này. Năm 2012, số lượng doanh nghiệp của Tp. Trà Vinh chiếm gần 50% trong tổng số lượng doanh nghiệp của toàn tỉnh.

2.1.4.2 Các loại hình doanh nghiệp trên địa bàn Thành phố Trà Vinh

Từ hình 2.2 ta thấy, loại hình công ty TNHH chiếm tỷ lệ lớn nhất trên 50% trong tất cả các loại hình doanh nghiệp được thành lập tại Tp. Trà Vinh giai đoạn 2010 – 2012, tiếp theo là loại hình DNTN chiếm trên 30%. Hai loại hình này phù hợp với đặc thù của các DNN&V về quy mô lao động cũng như vốn. Mặt khác, tính tự chủ về tài chính và các quyết định độc lập trong kinh doanh của các chủ DNTN cũng phù hợp với tính nhỏ lẻ và linh động của DNN&V.

Hình 2.2: Cơ cấu doanh nghiệp phân theo loại hình tại Tp. Trà Vinh giai đoạn 2010 - 2012



(Nguồn: Sở Kế hoạch và Đầu tư tỉnh Trà Vinh)

Nhìn chung, loại hình DNTN đang có xu hướng giảm dần, từ 37,6% năm 2010 giảm chỉ còn 31,3% năm 2012. Trong khi đó, loại hình công ty TNHH có chiều hướng tăng lên. Cụ thể, năm 2010 loại hình công ty TNHH chỉ chiếm 50,4% đến năm 2012 thì tỷ lệ này tăng lên là 57,1% trong tổng các loại hình được thành lập của Thành phố. Còn lại, xu hướng thành lập công ty Cổ phần và công ty Hợp danh không có sự thay đổi lớn, công ty Cổ phần chiếm khoảng 12% và công ty Hợp danh chiếm khoảng 0,2% trong giai đoạn 2010 – 2012. Qua đó cho thấy, xu hướng của các doanh nghiệp hiện nay là thành lập theo loại hình công ty TNHH. Vì lợi ích của loại hình này là chịu trách nhiệm hữu hạn đối với phần vốn đăng ký kinh doanh của mình.

Qua bảng 2.3, năm 2011 số lượng công ty cổ phần là 61 tăng 11 doanh nghiệp so với năm 2010 tương ứng với mức tăng 22%. Đây là loại hình doanh nghiệp có mức tăng mạnh nhất tuy loại hình này chiếm tỷ trọng tương đối nhỏ trong tổng loại hình doanh nghiệp của tỉnh, tiếp theo là công ty TNHH với tăng 6,1%, DNTN tăng 5,6%.

Sang năm 2012, số lượng công ty TNHH tăng mạnh nhất với 68 công ty được thành lập mới tương ứng với tỷ lệ tăng 26%, tiếp theo là loại hình DNTN với số lượng tăng 12 doanh nghiệp (tỷ lệ tăng là 7,1%). Nhìn chung, giai đoạn 2010 – 2012 các loại hình doanh nghiệp đều tăng nhưng số lượng tăng không nhiều, riêng loại hình công ty hợp danh thì không thay đổi (cả Tp. Trà Vinh chỉ có 1 công ty hợp danh).

**Bảng 2.3: Số lượng doanh nghiệp phân theo loại hình tại Tp. Trà Vinh
giai đoạn 2010 - 2012**

	Năm 2010	Năm 2011	Năm 2012	TH 2011 so với TH 2010		TH 2012 so với TH 2011	
				Tuyệt đối	Tương đối	Tuyệt đối	Tương đối
Công ty TNHH	247	262	330	15	6.1%	68	26.0%
DNTN	160	169	181	9	5.6%	12	7.1%
Công ty CP	50	61	66	11	22.0%	5	8.2%
Công ty HD	1	1	1	0	0.0%	0	0.0%
Tổng	458	493	578	35	7.6%	85	17.2%

(Nguồn: Sở Kế hoạch và Đầu tư tỉnh Trà Vinh)

Gia tăng về số lượng của các doanh nghiệp luôn là tính hiệu đáng mừng cho nền kinh tế. Tuy nhiên, sự phát triển về số lượng theo chiều rộng mà không có chiều sâu thì sự suy thoái của nền kinh tế sẽ là liệu thuốc thử để loại trừ các doanh nghiệp yếu kém. Bên cạnh các doanh nghiệp yếu kém về quản lý, không đủ năng lực cạnh tranh để tồn tại, thì vẫn có khá nhiều doanh nghiệp tuyên bố giải thể vì các lý do khách quan, như khó khăn chung của ngành, giá cả nguyên liệu tăng, đầu ra bất ổn dẫn đến tồn kho, thu hẹp hạn mức tín dụng, tăng lãi suất vay.

2.1.4.3 Quy mô vốn của doanh nghiệp nhỏ và vừa trên địa bàn Thành phố

Qua số liệu về quy mô vốn của doanh nghiệp, ta thấy năng lực tài chính của DNN&V ở Tp. Trà Vinh còn yếu. Nguồn vốn hoạt động của các doanh nghiệp này rất thấp so với tổng nguồn vốn theo Nghị định 56/2009/NĐ-CP của Chính phủ, trong tổng số DNN&V thì số doanh nghiệp nhỏ chiếm đa số. Với quy mô vốn nhỏ, chắc chắn doanh nghiệp sẽ gặp khó khăn trong việc đầu tư đổi mới thiết bị công nghệ, đào tạo và sử dụng tài sản để thế chấp vay vốn NHTM.

Bảng 2.4: Bình quân vốn đăng ký kinh doanh của từng loại hình doanh nghiệp tại Tp. Trà Vinh

Dvt: Tỷ đồng

STT	Loại hình Doanh nghiệp	Năm 2010	Năm 2011	Năm 2012
1	Công ty TNHH	8,74	7,89	7,01
2	DNTN	1,93	1,94	1,91
3	Công ty CP	21,62	31,69	29,44
4	Cty HD	4,70	4,70	4,70
	Tổng các loại hình DN	7,68	8,79	7,97

(Nguồn: Sở Kế hoạch và Đầu tư tỉnh Trà Vinh)

2.1.4.4 Tổng số lao động của các doanh nghiệp nhỏ và vừa trên địa bàn thành phố Trà Vinh

Mặc dù quy mô nhỏ, nhưng các DNN&V lại chiếm trên 98% trong tổng thể các doanh nghiệp trên địa bàn. Mặt khác, do hạn chế trong việc ứng dụng khoa học kỹ thuật cũng như không đủ vốn để đầu tư các trang thiết bị hiện đại, nên phần lớn các DNN&V sử dụng lao động con người là chủ yếu, nhất là lao động phổ thông. Số lượng lao động được giải quyết việc làm tại các DNN&V được thể hiện như sau:

Bảng 2.5: Bình quân số lao động của từng loại hình doanh nghiệp tại Tp. Trà Vinh

Dvt: Tỷ đồng

STT	Loại hình Doanh nghiệp	Năm 2010	Năm 2011	Năm 2012
1	Công ty TNHH	30,50	26,89	23,82
2	DNTN	1,24	1,56	1,91
3	Công ty CP	78,38	70,11	66,26
4	Cty HD	15,00	15,00	15,00
	Tổng các loại hình DN	25,08	23,53	21,84

(Nguồn: Sở Kế hoạch và Đầu tư tỉnh Trà Vinh)

2.1.5 Thực trạng hệ thống ngân hàng trên địa bàn tỉnh Trà Vinh

2.1.5.1 Tổng quan về hệ thống ngân hàng trên địa bàn

Trong những năm qua, cùng với sự phát triển kinh tế - xã hội của tỉnh, các ngân hàng thương mại trên địa bàn cũng ngày càng phát triển cả về chiều rộng lẫn chiều sâu.

Cuối năm 2008, toàn tỉnh có 28 ngân hàng và Quỹ tín dụng cơ sở (QTDCS) với 36 chi nhánh và phòng giao dịch, số lượng ngân hàng trên địa bàn đã liên tục tăng lên nhanh chóng trong các năm qua. Tính đến cuối năm 2012, mạng lưới hệ thống ngân hàng và QTDCS của Trà Vinh có 32 ngân hàng với 55 chi nhánh và phòng giao dịch.

Sự phát triển vượt bậc về số lượng ngân hàng trên địa bàn tỉnh được thể hiện trong bảng sau:

**Bảng 2.6: Số lượng ngân hàng trên địa bàn tỉnh Trà Vinh
giai đoạn 2008 – 2012**

Ngân hàng	2008	2009	2010	2011	2012
NH chính sách Nhà nước	1	1	1	1	1
NHTM	9	11	12	13	13
Các NH khác	2	2	2	2	2
Hệ thống QTDCS	16	16	16	16	16
Tổng	28	30	31	32	32

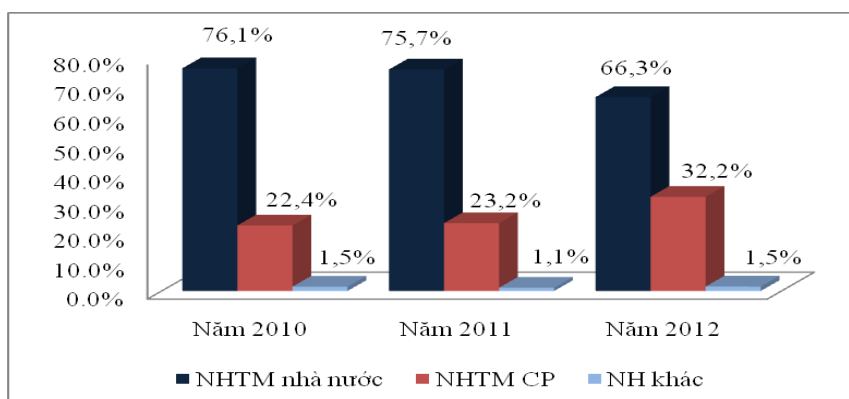
(Nguồn: Ngân hàng nhà nước chi nhánh Trà Vinh)

Với sự phát triển không ngừng về số lượng, phản ánh khả năng khai thác tối đa lợi thế cạnh tranh về mạng lưới, các ngân hàng ở Trà Vinh đã có những đóng góp quan trọng cho sự ổn định và tăng trưởng kinh tế trên địa bàn, góp phần thúc đẩy chuyển dịch cơ cấu kinh tế, thực hiện mục tiêu công nghiệp hóa, hiện đại hóa đất nước.

2.1.5.2 Tình hình huy động vốn

Các ngân hàng trên địa bàn đã mở rộng mạng lưới và thực hiện nhiều chính sách linh hoạt trong việc huy động vốn để giữ nguồn vốn huy động, đảm bảo thanh khoản và thu hút tiền lưu thông như: đa dạng hóa kỳ hạn, tăng thêm các kỳ hạn, nâng lãi suất huy động, cam kết lãi suất thực dương, khuyến mãi, dự thưởng,... nên nguồn vốn huy động tăng mạnh. Mặt khác, các ngân hàng trên địa bàn đã nâng cao các dịch vụ ngân hàng để đáp ứng nhu cầu vốn ngày càng tăng của doanh nghiệp, các thành phần kinh tế và các hộ gia đình tại địa phương.

Hình 2.3: Thị phần vốn huy động của các ngân hàng thương mại trên địa bàn tỉnh Trà Vinh giai đoạn 2010 - 2012



(Nguồn: Ngân hàng nhà nước chi nhánh Trà Vinh)

Năm 2012, tổng số vốn huy động của các NHTM ở tỉnh Trà Vinh đạt 7.736 tỷ đồng, tăng 21,3% so với năm 2011. Trong năm 2012, Xét theo 3 khối ngân hàng thì thị

phần vốn huy động của khối NHTM nhà nước chiếm tỷ trọng cao nhất với 66,3%, kế đến là khối NHTM Cổ phần với 32,2%, các NH khác chiếm 1,5%. Nhìn chung trong 3 năm qua, thị phần huy động vốn của khối NHTM Nhà nước chiếm tỷ lệ cao nhất nhưng tỷ lệ này càng giảm dần, trong khi đó tỷ lệ này càng tăng lên khối NHTM Cổ phần.

Nguyên nhân chủ yếu làm cho thị phần huy động vốn của các NHTM CP tăng là do lãi suất và chính sách khuyến mãi hấp dẫn hơn, mạng lưới được mở rộng, hoạt động quảng bá thương hiệu được chú trọng nhiều hơn, đặc biệt là uy tín, lòng tin của khách hàng đối với khối ngân hàng này ngày càng tăng lên, nhất là lĩnh vực đa dạng sản phẩm và đầu tư vào các sản phẩm công nghệ của khối ngân hàng này.

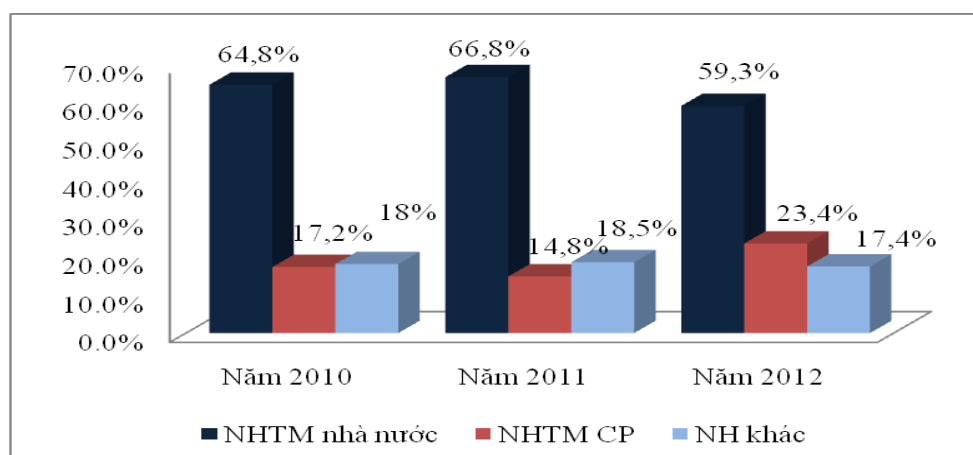
2.1.5.3 Tình hình hoạt động tín dụng

Với sự tăng trưởng cao của nguồn vốn huy động đã giúp hệ thống ngân hàng trên địa bàn có điều kiện mở rộng tín dụng, đáp ứng nhu cầu phát triển kinh tế - xã hội của địa phương.

Năm 2011, tổng dư nợ cho vay của khối NHTM trên địa bàn tỉnh là 7.548 tỷ đồng tăng 407 tỷ đồng tương đương 5,7% so với năm 2010. Trong đó, dư nợ ngắn hạn đạt 5.636 tỷ đồng chiếm 74,7% và dư nợ trung và dài hạn đạt 1.912 tỷ đồng chiếm 25,3% trong tổng dư nợ cho vay của cả khối NHTM trong năm 2011. Tính đến cuối tháng 12/2012, tổng dư nợ cho vay của khối NHTM đạt 8.881 tỷ đồng, tăng 16,1% so với năm 2011, trong đó dư nợ ngắn hạn đạt 6.467 tỷ đồng, chiếm 72,8%; dư nợ trung, dài hạn đạt 2.414 tỷ đồng, chiếm 27,2% tổng dư nợ cho vay (xem phụ 3).

Từ hình 2.4 tương tự đối với thị phần huy động vốn, mặc dù khối NHTM Nhà nước chiếm tỷ lệ cao nhất nhưng nhìn chung tỷ lệ này có xu hướng giảm, đồng thời khối NHTM CP có xu hướng tăng lên. Cuối năm 2010 thị phần dư nợ tín dụng của khối NHTM Nhà nước là 64,8% sau đó tăng nhẹ lên 66,8% vào cuối năm 2011, nhưng đến năm 2012 thị phần dư nợ tín dụng của khối này giảm mạnh chỉ còn 59,3%. Trong khi đó, thị phần dư nợ tín dụng của khối NHTM CP cuối năm 2010 là 17,2% nhưng sau đó giảm nhẹ còn 14,8% vào cuối năm 2011, nhưng đến năm 2012 tỷ lệ này đã tăng mạnh lên 23,4%. Qua đó ta thấy thị phần dư nợ tín dụng của khối NHTM Nhà nước giai đoạn 2010 – 2012 đang giảm dần, tương ứng đó là sự tăng lên của khối NHTM Cổ phần.

Hình 2.4: Thị phần dư nợ tín dụng của các ngân hàng thương mại tại tỉnh Trà Vinh giai đoạn 2010 - 2012



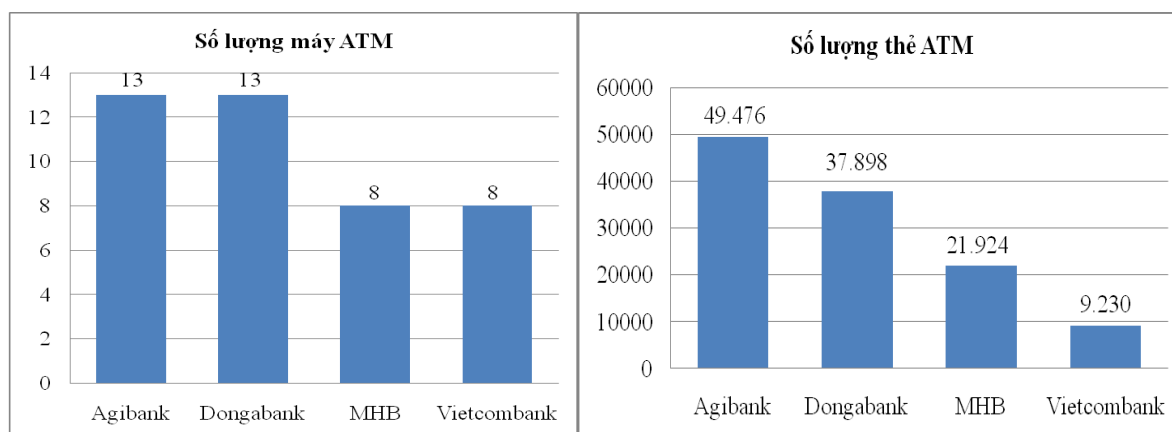
(Nguồn: Ngân hàng nhà nước chi nhánh Trà Vinh)

Nguyên nhân thị phần tín dụng của khối NHTM Cổ phần tăng một phần tương tự các lợi thế đã phân tích ở phần huy động vốn, cùng với sự năng động tìm kiếm khách hàng, đặc biệt là các DNN&V, linh hoạt trong cho vay, đa dạng hoạt động tín dụng tiêu dùng, đổi mới quản trị điều hành cũng là những nguyên nhân dẫn đến kết quả trên.

2.1.5.4 Các hoạt động khác

Bên cạnh hoạt động chính là tín dụng, trong những năm qua, các NHTM trên địa bàn đã liên tục đổi mới, cho ra đời nhiều sản phẩm dịch vụ phù hợp với nhu cầu của khách hàng. Đặc biệt, dịch vụ thanh toán thẻ phát triển mạnh mẽ, nhiều sản phẩm thẻ đa tiện ích được giới thiệu tới khách hàng.

Hình 2.5: Số lượng máy và số lượng thẻ ATM của một số NHTM tại tỉnh Trà Vinh đến cuối năm 2012



(Nguồn: Ngân hàng nhà nước chi nhánh Trà Vinh)

Qua bảng 2.7 và hình 2.5, Tính đến cuối năm 2012 trên địa bàn tỉnh có 65 máy ATM, 75 máy POS và 22 điểm chấp nhận thẻ POS, tăng 9 máy ATM và 10 máy POS

so với cuối năm 2011, qua đó tạo điều kiện thuận lợi để tiếp tục đẩy mạnh công tác thanh toán không dùng tiền mặt trên địa bàn tỉnh trong thời gian tới. Trong đó, NHTMCP Đông Á chi nhánh Trà Vinh và Agribank chi nhánh Trà Vinh là hai ngân hàng có số lượng máy ATM đứng đầu trong hệ thống các NHTM trên địa bàn, với 13 máy. Tuy nhiên, lượng thẻ phát hành của Agribank thì đứng đầu với 49.476 thẻ nhiều hơn lượng thẻ của NHTMCP Đông Á Trà Vinh là 11.578 thẻ và chiếm 30,3% số lượng thẻ trên địa bàn tính tới cuối năm 2012.

**Bảng 2.7: Hoạt động mở thẻ của hệ thống ngân hàng tại Trà Vinh
giai đoạn 2010 – 2012**

	Số lượng máy ATM	Số lượng máy POS	Điểm chấp nhận thẻ POS	Tổng số thẻ phát hành
Năm 2010	47	39	0	78.523
Năm 2011	56	65	14	110.993
Năm 2012	65	75	22	163.169

(Nguồn: Ngân hàng nhà nước chi nhánh Trà Vinh)

Bên cạnh đó, các ngân hàng trên địa bàn còn từng bước hoàn thiện dự án hiện đại hóa ngân hàng và hệ thống thanh toán, tập trung phát triển công nghệ ngân hàng cho phép khai thác tối đa những tiện ích công nghệ ngân hàng, trên cơ sở đó rút ngắn khoảng cách phát triển so với ngân hàng của các nước tiên tiến trong khu vực và trên thế giới.

2.2 THỰC TRẠNG TIẾP CẬN VỐN TÍN DỤNG CỦA CÁC DOANH NGHIỆP TRÊN ĐỊA BÀN TỈNH TRÀ VINH

2.2.1 Các nguồn vốn có thể tiếp cận của các doanh nghiệp trên địa bàn

Về mặt lý thuyết, các doanh nghiệp khi cần vốn sản xuất kinh doanh, họ có thể tiếp cận các nguồn như vay ngân hàng, vay người thân bạn bè, tín dụng qua lại với người bán, phát hành cổ phiếu, trái phiếu, đi thuê tài chính hoặc tìm đến các quỹ hỗ trợ phát triển như quỹ đầu tư phát triển của Tỉnh. Tuy nhiên, đối với các DNN&V, đặc biệt là các DNN&V đóng trên các tỉnh lẻ, thì khả năng tiếp cận các nguồn vốn trên thị trường chứng khoán thì quả là xa lạ. Hơn nữa, các điều kiện để huy động vốn bằng cổ phiếu, trái phiếu đòi hỏi hiệu quả kinh doanh qua các năm phải có lãi, vốn điều lệ phải lớn và người lãnh đạo công ty phải có kinh nghiệm về quản lý kinh doanh, và hàng loạt các quy định khác. Về hình thức vay vốn thông qua hợp đồng cho thuê tài chính, chỉ phù hợp khi doanh nghiệp có dự án lớn, cần trang bị các thiết bị tài sản cố định cho quá trình khởi đầu hoặc mở rộng sản xuất, không đáp ứng được nhu cầu của các doanh

ng nghiệp nhỏ và các nhu cầu về vốn bằng tiền mặt. Chính vì thế, hai phương thức huy động vốn này không phổ biến ở các DNN&V, và càng không thiết thực khi áp dụng tại tỉnh Trà Vinh.

Một phương án tiếp cận vốn khác đó là thông qua các quỹ hỗ trợ doanh nghiệp. Các quỹ này cung cấp vốn vay với lãi suất thấp, giúp doanh nghiệp phần nào giải quyết khó khăn. Tuy nhiên, mỗi dự án sẽ lựa chọn ra các đối tượng vay riêng để phục vụ và phụ thuộc phần lớn vào chính sách chung của Nhà nước và mức độ thường xuyên để đáp ứng kịp thời nhu cầu vốn của doanh nghiệp là chưa có. Xét cho cùng, một giải pháp vốn tối ưu phải do chính các doanh nghiệp chủ động thực hiện, dựa trên năng lực vốn có của bản thân doanh nghiệp đó. Vì vậy, các DNN&V sẽ cơ động hơn trong việc huy động vốn cho hoạt động kinh doanh của mình thông qua thị trường tín dụng ngân hàng.

2.2.2 Tình hình tín dụng ngân hàng cho các doanh nghiệp trên địa bàn

Vốn tự có của các doanh nghiệp nói chung và DNN&V nói riêng thường rất ít, nên khi cần mở rộng sản xuất kinh doanh hoặc bổ sung vốn lưu động, họ thường phải tìm nguồn tài trợ. Tuy nhiên, trong tổng số các doanh nghiệp cần được hỗ trợ về vốn, thì số lượng doanh nghiệp nhận được tài trợ từ các ngân hàng là không đáng kể. Tại địa bàn tỉnh, các ngân hàng tài trợ vốn cho các doanh nghiệp chủ yếu là tín dụng ngắn hạn.

Qua bảng 2.8, năm 2011 tổng dư nợ cho vay đạt 9.694 tỷ đồng tăng 630 tỷ đồng tương ứng mức tăng 7,1%, trong đó dư nợ cho vay doanh nghiệp đạt 2.914 tỷ đồng giảm 612 tỷ đồng so với năm 2010. Trong dư nợ cho vay doanh nghiệp có dư nợ cho vay ngắn hạn đạt 2.016 tỷ đồng và dư nợ cho vay trung và dài hạn đạt 898 tỷ đồng. Dư nợ cho vay trung và dài hạn tăng 183 tỷ đồng trong khi đó dư nợ cho vay ngắn hạn giảm 795 tỷ đồng, nguyên nhân là do tình hình kinh tế còn khó khăn, lãi suất cao, thị trường tiêu thụ giảm đáng kể, hàng tồn kho tăng cao do đó đa phần các doanh nghiệp hoạt động cầm chừng hoặc tạm ngừng hoạt động sản xuất kinh doanh, trừ một số doanh nghiệp lớn nhà nước được sự ưu đãi của hỗ trợ xuất khẩu cần đầu tư máy móc, nhà xưởng nên vay trung và dài hạn.

Sang năm 2012, tổng dư nợ cho vay đạt 11.183 tỷ đồng tăng 1.489 tỷ đồng tương ứng với mức tăng 15,4% so với năm 2011. Trong đó, dư nợ cho vay doanh nghiệp đạt 5.538 tỷ đồng tăng 2.624 tỷ đồng tương ứng với tỷ lệ tăng 90% so với năm 2011. Trong dư nợ cho vay doanh nghiệp có dư nợ cho vay ngắn hạn đạt 3.425 tỷ đồng tăng 1.409 tỷ đồng tương ứng với mức tăng 69,9% và dư nợ cho vay trung và dài hạn đạt

2.113 tỷ đồng tăng 1.215 tỷ đồng tương ứng với tỷ lệ tăng 135%. Nguyên nhân là do nền kinh tế có dấu hiệu phục hồi sau đợt khủng hoảng kinh tế kéo dài bắt đầu từ cuộc khủng hoảng tài chính ở Mỹ năm 2008, tạo điều kiện để các doanh nghiệp đẩy mạnh tiêu thụ hàng hóa, hồi phục lại hoạt động sản xuất kinh doanh.

Bảng 2.8: Tình hình dư nợ cho vay doanh nghiệp của các ngân hàng trên địa bàn tỉnh Trà Vinh giai đoạn 2010 – 2012

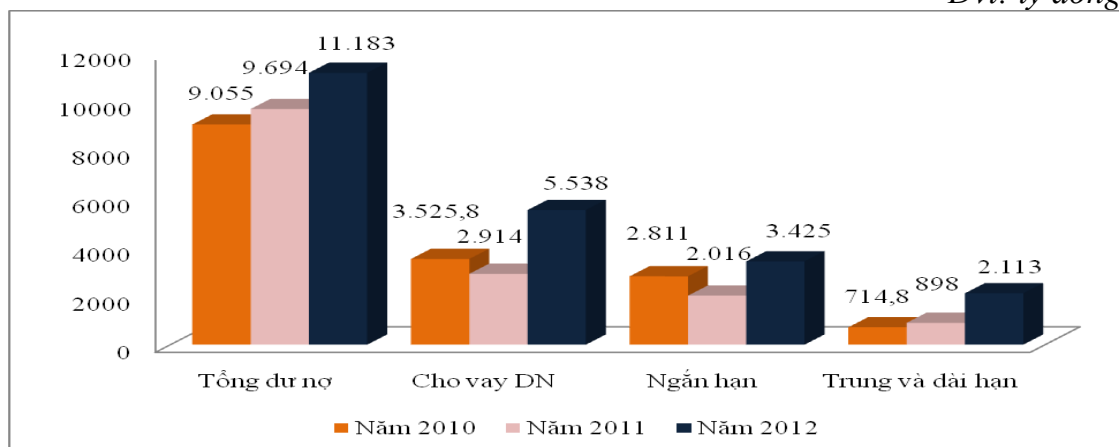
Đvt: tỷ đồng

Chỉ tiêu	Năm 2010	Năm 2011	Năm 2012	Năm 2011 so với năm 2010		Năm 2012 so với năm 2011	
				Tuyệt đối	Tương đối	Tuyệt đối	Tương đối
Tổng dư nợ	9.055	9.694	11.183	639	7,1%	1.489	15,4%
Cho vay DN:	3.525,8	2.914	5.538	(612)	(17,4)%	2.624	90,0%
- Ngắn hạn	2.811	2.016	3.425	(795)	(28,3)%	1.409	69,9%
- Trung và dài hạn	714,8	898	2.113	183	25,6%	1.215	135,3%

(Nguồn: Ngân hàng nhà nước chi nhánh Trà Vinh)

Hình 2.6: Sơ đồ dư nợ cho vay doanh nghiệp của các ngân hàng trên địa bàn tỉnh Trà Vinh giai đoạn 2010 – 2012

Đvt: tỷ đồng



(Nguồn: Ngân hàng nhà nước chi nhánh Trà Vinh)

Qua bảng 2.8, hình 2.6 ta có thể thấy, nhu cầu vay vốn dài hạn của các doanh nghiệp rất lớn, trong năm 2012 dư nợ cho vay của thời hạn này đã tăng 135% so với năm 2011. Nhưng nhìn chung dư nợ cho vay ngắn hạn nhiều hơn so với cho vay trung và dài hạn. Sở dĩ lượng vốn ngắn hạn được các Ngân hàng ưu tiên tài trợ vì có những lý do riêng. Trước hết là đáp ứng nhu cầu cho khách hàng doanh nghiệp bổ sung vốn kinh doanh theo vòng quay sản xuất. Tiếp theo là nguyên nhân từ phía người cho vay. Các ngân hàng hoạt động dưới sự chi phối rất lớn về các quy định tỷ lệ đảm bảo an toàn hoạt động cũng như mức tăng trưởng tín dụng do Ngân hàng Nhà nước quy định

khá chặt chẽ. Từ đó, căn cứ vào số tiền huy động cũng như kỳ hạn huy động mà các TCTD sẽ quyết định tỷ lệ % dư nợ dành cho trung và dài hạn. Chính tình hình hoạt động ngân hàng, tình hình lãi suất các năm qua luôn biến động, người gửi tiền đầu cơ chủ yếu ở kỳ hạn tiền gửi ngắn nên hạn mức tín dụng dùng để cấp cho khách hàng có kỳ hạn dài theo đó thu hẹp dần. Về phía khách quan, nền kinh tế cũng chưa có gì gọi là ổn định, nên các TCTD cũng đánh đổi chi phí và lợi nhuận giữa các kỳ hạn cho vay để đảm bảo cho đồng vốn của họ được quản lý thường xuyên và nhanh chóng thu hồi gốc lãi.

Kết luận chương 2

Qua phân tích thực trạng về hệ thống ngân hàng trên địa bàn tỉnh Trà Vinh thông qua số lượng, mạng lưới hoạt động và tình hình hoạt động như về khả năng huy động vốn, tình hình hoạt động tín dụng, sản phẩm thẻ,... cho thấy các ngân hàng ở Trà Vinh không chỉ tăng nhanh về số lượng mà còn phát triển vượt bậc về khả năng huy động vốn và cho vay đối với các thành phần kinh tế trên địa bàn. Trong đó, tuy khiêm tốn hơn về số lượng nhưng các NHTM khối Nhà nước luôn chiếm ưu thế hơn về thị phần huy động vốn cũng như thị phần cho vay so với các NHTM khối Cổ phần. Tuy nhiên, ưu thế này đang dần có sự thay đổi nhờ vào các chính sách kinh doanh linh hoạt và đa dạng trong huy động cũng như cho vay từ đó làm cho các NHTM khối Cổ phần đã và đang dần dần chiếm được lòng tin của khách hàng trên địa bàn.

Phân tích trong chương này cũng cho thấy sự gia tăng mạnh mẽ về số lượng các DNN&V tại Tp. Trà Vinh, đây là một dấu hiệu đáng mừng, tuy nhiên về chất lượng thì còn nhiều hạn chế và yếu kém. Đặc điểm chung của các DNN&V ở Tp. Trà Vinh là vốn ít, mức độ đầu tư vào máy móc thiết bị còn hạn chế. Từ đó, vấn đề nguồn vốn hoạt động và các nguồn tài trợ cho hoạt động sản xuất kinh doanh của DNN&V đang là vấn đề bức thiết cần được giải quyết, mà trong đó nguồn vốn ngân hàng được xem như kênh cung cấp vốn quan trọng đối với loại hình doanh nghiệp này. Vấn đề đặt ra là hiện nay những nhân tố nào làm cho các doanh nghiệp khó tiếp cận vốn tín dụng ngân hàng, và nhân tố nào ảnh hưởng mạnh nhất đến khả năng tiếp cận vốn của doanh nghiệp hiện nay. Giải đáp cho những vấn đề này sẽ được trình bày trong chương sau.

CHƯƠNG 3

PHÂN TÍCH CÁC YẾU TỐ ẢNH HƯỞNG ĐẾN KHẢ NĂNG TIẾP CẬN VỐN TÍN DỤNG CỦA CÁC DOANH NGHIỆP NHỎ VÀ VỪA TRÊN ĐỊA BÀN THÀNH PHỐ TRÀ VINH

3.1 ĐÁNH GIÁ CỦA CÁC NGÂN HÀNG ĐƯỢC KHẢO SÁT

3.1.1 Thông tin chung

Các ngân hàng được khảo sát tập trung ở Tp. Trà Vinh. Phiếu khảo sát được thực hiện ngẫu nhiên, người trả lời là người quản lý liên quan trực tiếp đến công tác thẩm định cho vay đối với doanh nghiệp (100%) cho thấy thông tin thu thập được là rất đáng tin cậy.

Theo kết quả khảo sát bảng 3.1, đối tượng khách hàng là DNN&V trung bình chiếm khoảng 35% trong tổng đối tượng cho vay của ngân hàng, cao nhất có 1 ngân hàng khối NHTM Cổ phần với tỷ lệ khách hàng DNN&V chiếm đến 95%, thấp nhất cũng là 1 ngân hàng khối NHTM Cổ phần chỉ với tỷ lệ là 3%. Tuy nhiên, nhìn chung tại các NHTM được khảo sát thì khách hàng doanh nghiệp tập trung nhiều ở các NHTM nhà nước hơn, nguyên nhân là do, thứ nhất các ngân hàng thương mại cổ phần không có nhiều chính sách hỗ trợ cho doanh nghiệp nhỏ và vừa như các NHTM nhà nước, thứ hai là do lãi suất cao hơn khối NHTM nhà nước.

Bảng 3.1: Phần trăm khách hàng là DNN&V và phần trăm DNN&V giao dịch qua tài khoản ngân hàng

	Đối tượng khách hàng DNN&V (%)	DNN&V giao dịch qua tài khoản NH (%)
Mẫu khảo sát	10	10
Phiếu lỗi	0	0
<i>Trung bình</i>	35	65
<i>Nhỏ nhất</i>	3	10
<i>Lớn nhất</i>	95	100

(Nguồn: khảo sát thực tế năm 2013)

Ngoài ra theo kết quả thống kê, trung bình khoảng 65% các DNN&V giao dịch qua tài khoản ngân hàng, trong đó cao nhất có 2 ngân hàng có 100% doanh nghiệp thực hiện thanh toán hợp đồng mua bán hàng hóa, dịch vụ qua tài khoản ngân hàng, thấp nhất có 1 ngân hàng chỉ có 10% thực hiện thanh toán qua tài khoản tại ngân hàng. Thực trạng trên cho thấy, hiện rất ít doanh nghiệp sử dụng dịch vụ ngân hàng để thanh toán các hoạt động thương mại của doanh nghiệp, do các doanh nghiệp tại địa phương

với quy mô nhỏ lẻ, ngoài ra thói quen của người dân địa phương quen dùng tiền mặt để thanh toán.

Những người được hỏi còn cho biết thêm tùy theo mức độ hiểu biết của cán bộ tín dụng về từng doanh nghiệp cũng có xem xét đến đặc điểm này. Tuy nhiên, đây không phải là yếu tố có ảnh hưởng quyết định đến việc cho vay của họ đối với các doanh nghiệp hay không.

3.1.2 Đánh giá của ngân hàng về các nhân tố ảnh hưởng đến khả năng tiếp cận vốn của doanh nghiệp

Qua kết quả khảo sát, trong quá trình hoạt động các ngân hàng cũng đã không ít lần từ chối vay vốn của các doanh nghiệp. Theo đánh giá của ngân hàng, nguyên nhân hiện nay các doanh nghiệp khó tiếp cận vốn chủ yếu là từ phía doanh nghiệp; yếu tố được các ngân hàng xem xét đầu tiên là phương án sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp với 10/10 ngân hàng hoàn toàn đồng ý và đồng ý (chiếm 100% tổng số ngân hàng được phỏng vấn); yếu tố ảnh hưởng thứ hai là tài sản đảm bảo của doanh nghiệp không đủ thế chấp có 9/10 ngân hàng đồng ý (chiếm 90%); thứ ba là do doanh nghiệp chưa tạo được uy tín với ngân hàng có 8/10 ngân hàng đồng ý (chiếm 80%), (xem phụ lục 4, 5, 7).

Yếu tố báo cáo tài chính chưa chính xác, minh bạch chỉ 4/10 ngân hàng quan tâm còn lại 6/10 ngân hàng chưa thật sự chú trọng đến yếu tố này. Và khi được hỏi về sự đánh giá này, người trả lời giải thích rằng hiện nay các báo cáo tài chính, kế toán của doanh nghiệp không đáng tin tưởng, khi báo cáo thuế thì khai lỗ nhưng khi nộp hồ sơ chuẩn bị vay vốn thì báo cáo lãi. Theo đánh giá của tác giả, phải chăng lỗi này hoàn toàn do từ phía của doanh nghiệp hay còn có thể có nguyên nhân thứ hai là do cán bộ tín dụng hiện chưa đủ năng lực chuyên môn để đánh giá, xem xét các báo cáo tài chính này, (xem phụ lục 6).

Yếu tố doanh nghiệp chưa đáp ứng yêu cầu về cách tổ chức – quản lý, hiện có khoảng 30% ngân hàng xem xét tới yếu tố này trong quá trình xem xét giải ngân cho doanh nghiệp. Trái với nhận định ban đầu của tác giả thì giả thuyết này sẽ được các ngân hàng đánh giá ảnh hưởng mạnh đến khả năng tiếp cận vốn của doanh nghiệp. Lý do, người trả lời phỏng vấn cho rằng, mỗi chủ doanh nghiệp có cách tổ chức - quản lý của riêng họ, khi doanh nghiệp chứng minh đủ uy tín và năng lực trả nợ khi vay thì ngân hàng sẽ xem xét hồ sơ vay vốn của doanh nghiệp, (xem phụ lục 8).

Khi được hỏi về các yếu tố ảnh hưởng từ phía ngân hàng, 20% ngân hàng cho rằng lãi suất cao tác động đến khả năng tiếp cận vốn của doanh nghiệp. Tức là 80% còn lại cho rằng lãi suất cao không ảnh hưởng đến khả năng tiếp cận vốn, tại sao ngân hàng lại có đánh giá như vậy? Các đại diện của các ngân hàng trả lời: do lãi suất là do ngân hàng nhà nước quy định, các ngân hàng thương mại không thể tùy ý giảm lãi suất. Khi các doanh nghiệp đến đề nghị vay vốn thì đã chắc rằng lãi suất là không thể giảm hơn được nữa, (xem phụ lục 9).

Bên cạnh đó, 20% kết quả khảo sát cho rằng thời hạn cho vay ngắn hơn nhu cầu là nhân tố ảnh hưởng đến doanh nghiệp khó tiếp cận vốn. Khi thời hạn cho vay ngắn các doanh nghiệp khó có thể quay kịp vòng vốn kinh doanh để đáo hạn nợ gốc và lãi cho ngân hàng. Thực trạng cho thấy, các doanh nghiệp luôn mong muốn vay vốn với thời hạn dài, tuy nhiên ngân hàng thường thay đổi kế hoạch cho vay ngắn hay dài hạn tùy theo từng thời kỳ. Theo quan điểm của các ngân hàng, nguyên nhân là do nguồn vốn huy động đa phần khách hàng chỉ gửi ngắn hạn nên ngân hàng không đủ nguồn cung cho các doanh nghiệp có nhu cầu vay vốn trung và dài hạn, (xem phụ lục 12).

Ngoài ra, yếu tố thủ tục vay vốn phức tạp hiện nay cũng ảnh hưởng không nhỏ đến việc tiếp cận vốn của doanh nghiệp, 20% ngân hàng đồng ý với giả thuyết này. Thực tế cho thấy, để vay được vốn cần nhiều thủ tục nhưng đa phần chủ doanh nghiệp có trình độ văn hóa còn rất thấp và do một phần công việc kinh doanh của họ bận rộn, nên chủ doanh nghiệp càng không có nhiều thời gian để thực hiện những thủ tục này đáp ứng theo yêu cầu của ngân hàng. Tuy nhiên 80% kết quả khảo sát còn lại cũng không đồng tình với quan điểm này, họ cho rằng thủ tục như vậy là bắt buộc phải có để đảm bảo đầy đủ thủ tục chứng minh năng lực của doanh nghiệp, tính minh bạch của các sổ sách, chứng từ,... Đó không phải là quy định của riêng ngân hàng nào, (xem phụ lục 13).

Theo kết quả thống kê, chỉ 1/10 ngân hàng (tỷ lệ 10% tổng phiếu khảo sát ngân hàng) cho rằng thời gian xem xét cho vay hiện nay kéo dài làm cho doanh nghiệp ngại tiếp cận vốn, số còn lại không có ý kiến hoặc cho rằng giả thuyết này không hợp lý. Vì ngân hàng cần có thời gian để xem xét kỹ càng các giấy tờ khách hàng gửi kèm theo hồ sơ, chứng minh độ trung thực, tính hợp pháp của các giấy tờ, báo cáo tài chính, hồ sơ tài sản đảm bảo gửi đến ngân hàng, (xem phụ lục 11).

Yếu tố về thái độ của cán bộ tín dụng, 100% phiếu khảo sát không đồng ý cho rằng thái độ của cán bộ tín dụng chưa nhiệt tình hỗ trợ, theo đánh giá của ngân hàng

hiện nay thái độ phục vụ của tất cả nhân viên tại đơn vị rất tốt, nhiệt tình hỗ trợ các doanh nghiệp trong việc tiếp cận vốn vay. Thực tế hiện nay tỉnh Trà Vinh còn nhỏ bé, nhưng với tốc độ phát triển của các NHTM quá nhanh, hiện có 13 NHTM khác nhau hoạt động trên địa bàn tỉnh nên việc cạnh tranh giữa các ngân hàng đã thúc đẩy việc thay đổi thái độ phục vụ của đội ngũ cán bộ tín dụng so với trước đây là điều tất yếu, (xem phụ lục 10).

Theo nhận định của các cán bộ được phỏng vấn, 100% ý kiến cho rằng hiện nay các doanh nghiệp đều tiếp cận vốn bình thường hoặc rất dễ tiếp cận.

Qua kết quả khảo sát các ngân hàng, nguyên nhân làm cho doanh nghiệp khó tiếp cận vốn hiện nay chủ yếu là do các yếu tố từ phía doanh nghiệp, một tỷ lệ nhỏ là trở ngại từ phía ngân hàng.

3.2 MỘT SỐ ĐẶC ĐIỂM CHUNG CỦA 130 DOANH NGHIỆP TẠI THÀNH PHỐ TRÀ VINH

3.2.1 Thông tin về người trả lời phỏng vấn

Từ bảng 3.2 , quá trình khảo sát đã phỏng vấn trực tiếp 76,2% là Giám đốc doanh nghiệp, 6,9% là Phó Giám đốc, 13,1% là Kế toán còn lại là 3,8% là đối tượng nhân viên ở bộ phận khác. Quá trình phỏng vấn Giám đốc, Phó Giám đốc,... được thực hiện hoàn toàn ngẫu nhiên, mục đích tập trung vào Giám đốc chỉ khi không có Giám đốc mới phỏng vấn người thay thế. Phần lớn người trả lời là người quản lý liên quan trực tiếp đến hoạt động tài chính của doanh nghiệp (83,1%) cho thấy đa số người trả lời am hiểu về vấn đề được hỏi nên những thông tin có được là rất đáng tin cậy.

Bảng 3.2: Chức vụ người đại diện phỏng vấn của doanh nghiệp

	Tần số	Phần trăm	Phần trăm hợp lệ	Phần trăm tích lũy
Giám Đốc	99	76,2	76,2	76,2
Phó Giám Đốc	9	6,9	6,9	83,1
Kế Toán	17	13,1	13,1	96,2
Nhân Viên	5	3,8	3,8	100
Tổng	130	100	100	

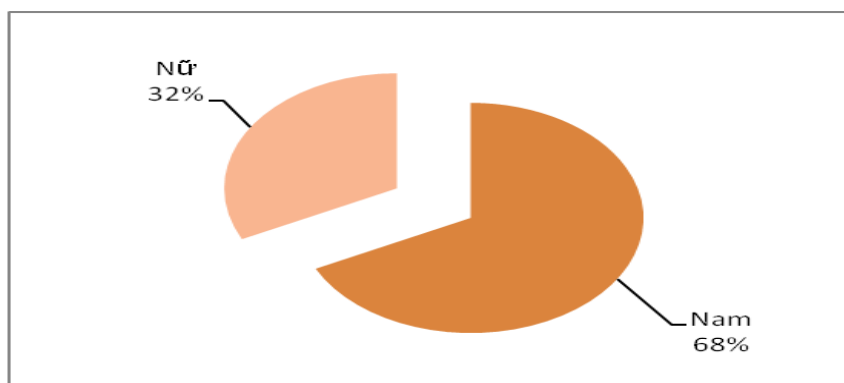
(Nguồn: khảo sát thực tế năm 2013)

3.2.2 Thông tin về giới tính

Từ hình 3.1, kết quả khảo sát cho thấy các DNN&V trên địa bàn TP Trà Vinh có người quản lý là nam chiếm số lượng đáng kể (chiếm 68%) so với doanh nghiệp có phụ nữ làm quản lý (chiếm 32%). Cho thấy hiện nay, tỷ lệ phụ nữ là chủ doanh nghiệp

cũng chiếm một tỷ lệ không nhỏ trong xã hội nhưng chưa đảm bảo sự cân bằng về giới tính trong kinh doanh.

Hình 3.1: Giới tính của chủ doanh nghiệp được khảo sát tại Tp. Trà Vinh



(Nguồn: khảo sát thực tế năm 2013)

3.2.3 Ngành nghề kinh doanh

Bảng 3.3: Ngành nghề kinh doanh của các doanh nghiệp được khảo sát tại Tp. Trà Vinh

	Tần số	Phần trăm	Phần trăm hợp lệ	Phần trăm tích lũy
DV Vận tải, kho bãi	12	9,2	9,2	9,2
DV Viễn thông, thông tin	4	3,1	3,1	12,3
DV Đại lý, bán buôn, bán lẻ	84	64,6	64,6	76,9
DV Nhà hàng, khách sạn, du lịch lữ hành	10	7,7	7,7	84,6
DV Tư vấn, thiết kế xây dựng	10	7,7	7,7	92,3
DV Khác	10	7,7	7,7	100
Tổng	130	100	100	

(Nguồn: khảo sát thực tế năm 2013)

Qua bảng 3.3, trong số 130 doanh nghiệp được khảo sát trong lĩnh vực thương mại – dịch vụ, có 84 doanh nghiệp hoạt động trong lĩnh vực dịch vụ đại lý, bán buôn, bán lẻ (chiếm 64,6% tổng số doanh nghiệp trong mẫu), 12 doanh nghiệp hoạt động lĩnh vực dịch vụ vận tải, kho bãi (chiếm 9,2% trong tổng số doanh nghiệp khảo sát). Số doanh nghiệp hoạt động trong lĩnh vực nhà hàng, khách sạn, du lịch lữ hành, lĩnh vực dịch vụ tư vấn, thiết kế xây dựng đều có 10 doanh nghiệp (đồng chiếm 7,7% tổng số mẫu khảo sát), 3,1% doanh nghiệp hoạt động trong lĩnh vực viễn thông, thông tin còn lại khoảng 7,7% hoạt động ở dịch vụ khác. Qua đó cho thấy, đa phần các doanh nghiệp hoạt động trong lĩnh vực này ở Tp. Trà Vinh chủ yếu hoạt động ở lĩnh vực dịch vụ đại lý, bán buôn, bán lẻ.

3.2.4 Trình độ văn hóa của chủ doanh nghiệp, thời gian hoạt động trung bình

Kết quả ở bảng 3.4, người quản lý điều hành của các Doanh nghiệp có trình độ học vấn tương đối thấp. Số doanh nghiệp có người quản lý tốt nghiệp từ cao đẳng trở lên chiếm 25,4% trong tổng số mẫu 130, trong đó số chủ doanh nghiệp có trình độ thạc sĩ rất khiêm tốn chỉ với 0,8%. Như vậy có nghĩa là 74,6% số Doanh nghiệp còn lại có người quản lý tốt nghiệp trình độ từ bậc trung học phổ thông trở xuống.

Bảng 3.4: Trình độ học vấn của chủ doanh nghiệp tại Tp. Trà Vinh

Trình độ	Số doanh nghiệp	Tỷ lệ
Trung học phổ thông trở xuống	90	74,6%
Cao đẳng trở lên	40	25,4%
Tổng	130	100%

(Nguồn: khảo sát thực tế năm 2013)

Qua kết quả khảo sát, mặc dù trình độ học vấn của các chủ doanh nghiệp còn yếu, tuy nhiên thời gian hoạt động trung bình của các DNN&V là 6 năm, trong đó số lượng doanh nghiệp có thời gian hoạt động từ 4 năm là 100 doanh nghiệp, từ 1 đến 3 năm có 30 doanh nghiệp, doanh nghiệp có thời gian hoạt động dài nhất là 35 năm, có thể thấy kinh nghiệm của họ rất phong phú. Ngoài ra, cũng có rất nhiều doanh nghiệp mới thành lập kinh nghiệm còn non yếu, và trình độ chuyên môn còn hạn chế.

Bảng 3.5: Thời gian hoạt động trung bình của doanh nghiệp tại Tp. Trà Vinh

Tổng số Doanh nghiệp	130
Từ 1 đến 3 năm	30
Từ 4 năm trở lên	100
Trung bình	6
Nhỏ nhất	1
Lớn nhất	35

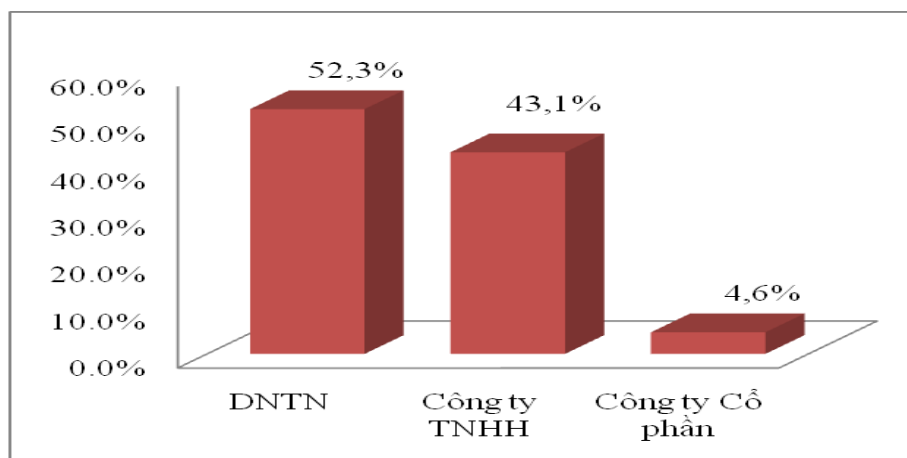
(Nguồn: khảo sát thực tế năm 2013)

3.2.5 Loại hình doanh nghiệp

Kết quả khảo sát hình 3.2, cho thấy đa số DNN&V ở Tp. Trà Vinh hoạt động dưới loại hình DNTN, chiếm 52,3% tổng số doanh nghiệp được khảo sát, kế đến là công ty TNHH chiếm 43,1%, công ty cổ phần chiếm 4,6%. Điều này cho thấy tuy mỗi loại hình doanh nghiệp có một ưu điểm riêng, mỗi loại hình phù hợp với yêu cầu của từng ngành nghề kinh doanh, khả năng và ý muốn của chủ doanh nghiệp, nhưng về mặt khách quan thì hình thức DNTN và Công ty TNHH có những ưu điểm nổi bật so với các loại hình khác như dễ dàng thành lập, không yêu cầu cao về vốn đăng ký, về số

lượng người tham gia, ít bị chia sẻ bí quyết kinh doanh và quyền lực điều hành,... nên đã được đa số các doanh nghiệp ở Tp. Trà Vinh lựa chọn để hoạt động.

Hình 3.2: Tỷ lệ các loại hình doanh nghiệp khảo sát tại Tp. Trà Vinh

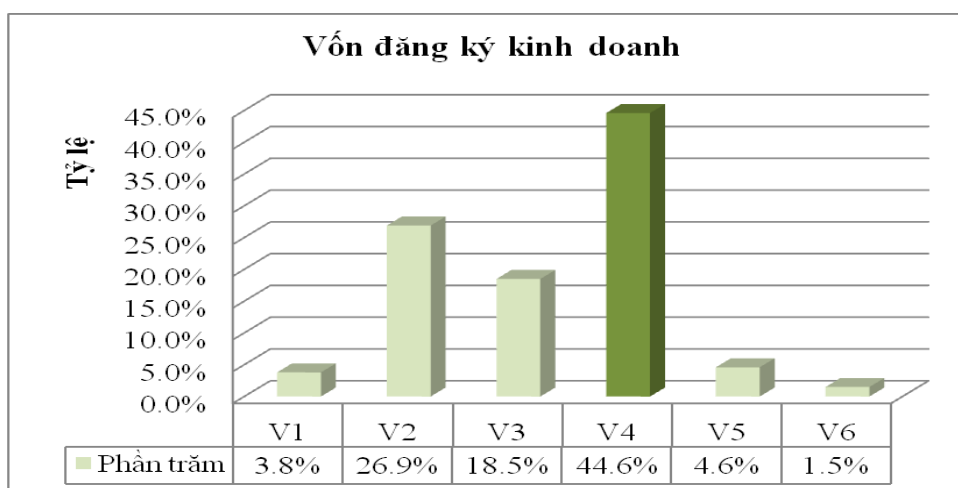


(Nguồn: khảo sát thực tế năm 2013)

3.2.6 Vốn kinh doanh của doanh nghiệp

Từ hình 3.3 dưới đây, ta thấy mức vốn kinh doanh của các DNN&V tương đối thấp. Các DNN&V có mức vốn kinh doanh từ 1 – 5 tỷ đồng chiếm tỷ lệ cao nhất với 44,6% trong tổng số mẫu khảo sát, doanh nghiệp có vốn kinh doanh từ 5 – 10 tỷ đồng chiếm 4,6% và từ 10 tỷ đồng trở lên chiếm tỷ lệ rất thấp chỉ 1,5%. Nhóm các DNN&V còn lại, vốn từ 1 tỷ đồng trở lại chiếm tỷ lệ rất cao gần 50%.

Hình 3.3: Tỷ lệ vốn đăng ký kinh doanh của các doanh nghiệp được khảo sát



(Nguồn: khảo sát thực tế năm 2013)

Chú thích:

V1: <= 100.000.000 đồng

V2: Từ 100.000.001 – 500.000.000 đồng

V3: Từ 500.000.001 – 1.000.000.000 đồng

V4: Từ 1.000.000.001 – 5.000.000.000 đồng

V5: Từ 5.000.000.001 – 10.000.000.000 đồng

V6: Từ 10.000.000.001 - 50.000.000.000 đồng

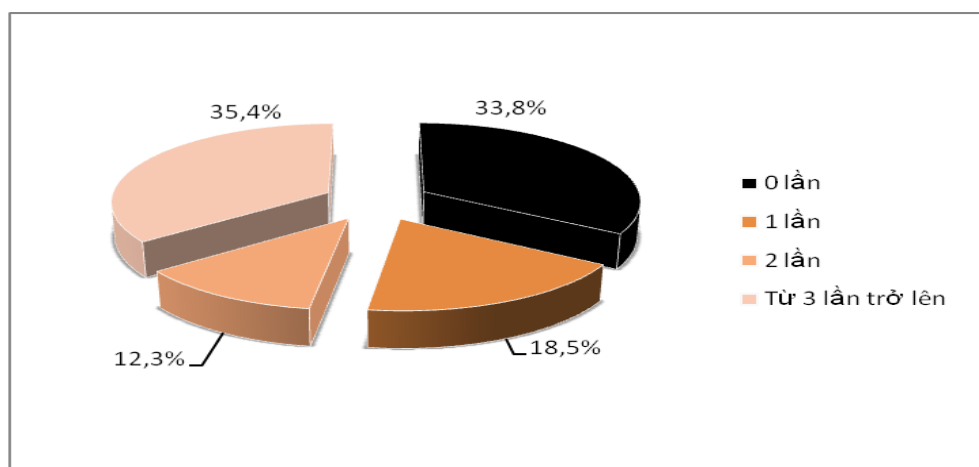
Năm 2012 thu nhập bình quân đầu người của tỉnh chỉ đạt 24,53 triệu đồng/năm (Nguồn: cổng thông tin điện tử Trà Vinh), do đó tỷ lệ vốn kinh doanh của các doanh nghiệp của tỉnh còn tương đối thấp là lẽ đương nhiên.

3.2.7 Nhu cầu vay vốn và số lần vay được vốn ngân hàng của doanh nghiệp

Kết quả khảo sát cho thấy có đến 99,2% doanh nghiệp đang có nhu cầu vay vốn cho hoạt động sản xuất kinh doanh, nhưng trong suốt thời gian hoạt động chỉ có 35,4% doanh nghiệp được vay vốn từ ba lần trở lên, 12,3% doanh nghiệp được vay vốn hai lần, 18,5% mới chỉ vay vốn duy nhất được một lần, còn lại là 33,8% doanh nghiệp chưa tiếp cận được vốn tín dụng lần nào trong suốt thời gian hoạt động.

Cho thấy việc tiếp cận nguồn vốn ngân hàng của các DNN&V ở Tp. Trà Vinh còn nhiều hạn chế, chỉ một phần (66,2%) doanh nghiệp được tài trợ vốn từ tín dụng ngân hàng, trong khi còn một phần khá lớn doanh nghiệp dù rất có nhu cầu vẫn chưa thể vay được nguồn vốn này dù chỉ một lần trong suốt thời gian doanh nghiệp hoạt động.

Hình 3.4: Tỷ lệ phần trăm số lần doanh nghiệp vay vốn tín dụng ngân hàng

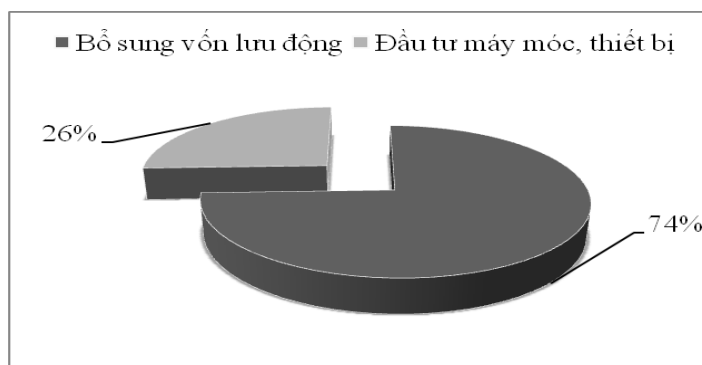


(Nguồn: khảo sát thực tế năm 2013)

3.2.8 Mục đích vay vốn của doanh nghiệp

Đa phần các doanh nghiệp được khảo sát có nhu cầu vay vốn với mục đích chủ yếu là bổ sung vốn lưu động chiếm trên 74%, còn lại gần 26% là đầu tư máy móc, thiết bị. Các doanh nghiệp có nhu cầu vay vốn chủ yếu để quay vòng vốn kinh doanh trong thời gian ngắn, nhưng cũng không ít doanh nghiệp có nhu cầu vay đầu tư dài hạn cải tiến máy móc, thiết bị, đầu tư bất động sản. Thực trạng cho thấy, doanh nghiệp có nhu cầu bổ sung vốn lưu động rất lớn nhưng khả năng tiếp cận vốn ngân hàng hiện nay rất hạn chế, nên chẳng cần có chính sách kích cầu để doanh nghiệp có thể tiếp cận được vốn?

Hình 3.5: Mục đích vay vốn của doanh nghiệp

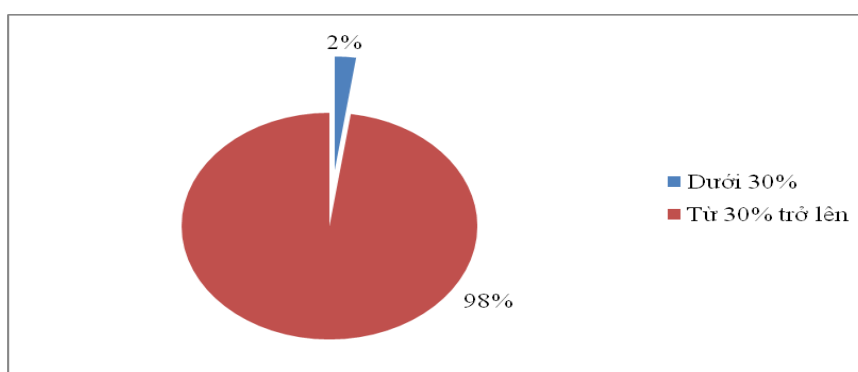


(Nguồn: khảo sát thực tế năm 2013)

3.2.9 Vốn tự có tham gia vào phương án kinh doanh của doanh nghiệp

Theo số liệu thống kê, khoảng 2% doanh nghiệp có vốn tự có tham gia vào phương án sản xuất kinh doanh dưới 30%, 98% doanh nghiệp có vốn tự có tham gia vào phương án kinh doanh từ 30% trở lên. Còn lại các doanh nghiệp thường có nhu cầu bổ sung vốn từ bên ngoài. Qua đó cho thấy, nhu cầu về vốn của các doanh nghiệp hiện nay là rất lớn nhưng không nhiều, vốn tự có của họ không đủ để thực hiện hợp đồng hay phương án kinh doanh của doanh nghiệp vì vậy họ thường có nhu cầu vay vốn ngân hàng rất lớn. Bên cạnh đó, còn 2% doanh nghiệp không thể tiếp cận được vốn, do chính sách thắt chặt tiền tệ để chống lạm phát và một số quy định riêng của các NHTM, các doanh nghiệp cần có ít nhất 30% vốn tự có tham gia vào phương án sản xuất kinh doanh, do vậy cần có giải pháp để số doanh nghiệp này có thể tiếp cận được vốn.

Hình 3.6: Cơ cấu vốn tự có tham gia vào phương án kinh doanh



(Nguồn: khảo sát thực tế năm 2013)

3.2.10 Phương thức thanh toán trong kinh doanh của các doanh nghiệp được khảo sát

Phần lớn các DNN&V khi thực hiện hợp đồng mua bán hàng hóa thường thực hiện cả hai hình thức thanh toán chuyển khoản và tiền mặt chiếm 47,72% số lượng

doanh nghiệp khảo sát, 35,38% doanh nghiệp chỉ sử dụng hình thức thanh toán chuyển khoản còn 16,9% chỉ sử dụng thanh toán bằng tiền mặt. Qua kết quả khảo sát, hiện nay số lượng doanh nghiệp còn sử dụng hình thức thanh toán truyền thống là tiền mặt còn tương đối lớn. Cũng theo nhận xét của ngân hàng, nếu doanh nghiệp sử dụng hình thức chuyển khoản thường xuyên để thanh toán hợp đồng mua bán hàng hóa dịch vụ của doanh nghiệp cũng giúp doanh nghiệp dễ tiếp cận vốn hơn. Vì vậy, đây cũng là một rào cản cho doanh nghiệp nhưng không quan trọng, do hiện nay kinh tế nước ta chủ yếu là kinh tế nông nghiệp, người dân ít có thói quen sử dụng thẻ, tài khoản ngân hàng.

Bảng 3.6: Các phương thức thanh toán trong kinh doanh của doanh nghiệp

Phương thức thanh toán	Số doanh nghiệp	Phần trăm (%)
Chỉ tiền mặt	22	16,9
Chỉ chuyển khoản	46	35,38
Tiền mặt và chuyển khoản	62	47,72
Tổng	130	100

(Nguồn: khảo sát thực tế năm 2013)

3.3 NHỮNG TRỞ NGẠI TRONG TIẾP CẬN NGUỒN VỐN TÍN DỤNG

Đánh giá về những trở ngại trong tiếp cận nguồn vốn tín dụng của các doanh nghiệp cho hoạt động sản xuất kinh doanh tập trung vào hai nhân tố chính là: (1) trở ngại từ năng lực tiếp cận vốn của các doanh nghiệp và (2) những trở ngại từ cơ chế chính sách tín dụng của ngân hàng.

3.3.1 Nhân tố từ năng lực tiếp cận vốn của doanh nghiệp

Về nhân tố năng lực tiếp cận vốn, tác giả đưa ra nhiều giả thuyết dẫn đến khó tiếp cận vốn như: (1) do doanh nghiệp chưa tạo được uy tín với ngân, (2) phương án sản xuất kinh doanh – dịch vụ của doanh nghiệp chưa khả thi, (3) doanh nghiệp chưa đáp ứng được yêu cầu của ngân hàng về báo cáo tài chính, (4) doanh nghiệp không đủ tài sản đảm bảo cho số tiền cần vay, (5) doanh nghiệp chưa đáp ứng được yêu cầu của ngân hàng về cách tổ chức – quản lý.

Qua số liệu điều tra, các doanh nghiệp hiện khó tiếp cận vốn do nhiều yếu tố ảnh hưởng, trong đó 43,1% doanh nghiệp đang gặp khó khăn vì chưa tạo được uy tín với ngân hàng. Theo kết quả thống kê thì các doanh nghiệp gặp khó khăn ở yếu tố này chủ yếu là những doanh nghiệp chưa từng vay vốn ngân hàng lần nào hoặc mới chỉ một lần vay vốn (xem phụ lục 24).

Bên cạnh đó, 48,5% doanh nghiệp hiện khó tiếp cận vốn vì khả năng lập phương án (dự án) sản xuất kinh doanh chưa khả thi, và 34,6% khó vay vốn là do chưa đáp ứng yêu cầu của ngân hàng về báo cáo tài chính. Qua đó cho thấy, hiện nay khả năng lập phương án kinh doanh và các báo cáo tài chính của doanh nghiệp còn rất hạn chế, và theo kết quả thống kê những khó khăn này xảy ra cao với các chủ doanh nghiệp hạn chế về trình độ văn hóa, vì vậy cần có giải pháp nâng cao năng lực của lãnh đạo doanh nghiệp, (xem phụ lục 25, 26).

Đối với yếu tố doanh nghiệp không đủ tài sản đảm bảo cho số tiền cần vay hiện có 59,2% doanh nghiệp đang khó tiếp cận vốn do yếu tố này. Đối với các DNN&V thì tài sản có giá trị nhất thường là quyền sử dụng đất và bất động sản. Tuy nhiên, trên thực tế không phải doanh nghiệp nào cũng có giấy tờ sở hữu các tài sản trên một cách đầy đủ theo đúng như yêu cầu của ngân hàng, đó là chưa kể đến các doanh nghiệp không có tài sản thế chấp. Trong khi đó, các ngân hàng chỉ chấp nhận tài sản thế chấp một cách rất nghiêm ngặt, điều này đã làm cho khả năng vay vốn ngân hàng của các DNN&V càng trở nên khó khăn hơn. Do vậy các doanh nghiệp hiện nay chú trọng việc phải có đủ tài sản đảm bảo mới dám liên hệ vay vốn với ngân hàng, (xem phụ lục 27).

Với yếu tố doanh nghiệp chưa đáp ứng yêu cầu của ngân hàng về cách tổ chức quản lý thì chỉ có 10% doanh nghiệp gặp khó khăn trong tiếp cận vốn, những người được hỏi còn cho biết thêm, yếu tố này không ảnh hưởng nhiều đến khả năng tiếp cận vốn của doanh nghiệp, họ cho rằng cách tổ chức quản lý của doanh nghiệp như thế nào thì tùy vào chủ của doanh nghiệp đó, ngân hàng không cần thiết xem xét thêm yếu tố này. Tuy nhiên thực tế các ngân hàng vẫn xem xét yếu tố này khi thẩm định hồ sơ vay vốn của doanh nghiệp, (xem phụ lục 28).

Tóm lại theo đánh giá của doanh nghiệp, hiện nay họ gặp khó khăn trong khâu tiếp cận vốn chủ yếu là do chưa tạo được uy tín với ngân hàng bởi trước đến nay họ chưa quan hệ vay vốn với ngân hàng lần nào, phương án sản xuất kinh doanh chưa khả thi, chưa đáp ứng yêu cầu về báo cáo tài chính, không đủ tài sản thế chấp là những yếu tố quan trọng nhất. Vấn đề đặt ra là những thành phần này, thành phần nào tác động mạnh nhất đến nhân tố chung từ phía các doanh nghiệp.

3.3.2 Nhân tố từ phía các ngân hàng

Bên cạnh nhân tố từ phía doanh nghiệp thì nhân tố từ phía ngân hàng cũng ảnh hưởng đến khả năng tiếp cận vốn của doanh nghiệp, những giả thuyết từ phía ngân

hàng dẫn đến doanh nghiệp khó tiếp cận vốn như: (1) cán bộ tín dụng chưa nhiệt tình hỗ trợ, (2) thời hạn cho vay ngắn hơn nhu cầu, (3) thời gian xem xét cho vay kéo dài làm mất cơ hội kinh doanh, (4) thủ tục cho vay phức tạp, (5) lãi suất cao.

Qua số liệu khảo sát, hiện nay các doanh nghiệp khó tiếp cận được vốn tín dụng không chỉ do yếu tố tác động từ phía doanh nghiệp mà còn do ảnh hưởng từ phía ngân hàng, lãi suất cao là một trong những yếu tố được các doanh nghiệp cho là tác động mạnh nhất với 80% doanh nghiệp cho rằng lãi suất hiện nay mặc dù có giảm nhưng vẫn còn cao hơn rất nhiều so với kết quả kinh doanh của nhiều doanh nghiệp hiện nay. Thời hạn cho vay ngắn hơn nhu cầu của doanh nghiệp cũng làm họ khó tiếp cận vốn với 40% doanh nghiệp đang gặp phải. Doanh nghiệp cho rằng thời hạn cho vay ngắn làm cho họ không thể quay kịp dòng vốn để trả lãi và gốc khi đáo hạn. Theo ý kiến các doanh nghiệp, hiện nay ngân hàng thích cho vay với kỳ hạn ngắn, do đó doanh nghiệp thường gặp hạn chế trong tiếp cận vốn về vấn đề này (xem phụ lục 30, 33).

Qua kết quả của cuộc khảo sát, gần 50% doanh nghiệp cho rằng chính thời gian xem xét cho vay kéo dài đã làm cho doanh nghiệp càng khó tiếp cận vốn hơn. Doanh nghiệp cho biết thêm, khi kéo dài thời gian xem xét cho vay các doanh nghiệp khó có thể có nguồn vốn kịp thời đảm bảo thực hiện hợp đồng, dự án kinh doanh gây nhiều tổn thất cho doanh nghiệp. Đồng thời, khi ngân hàng xem xét xong và đồng ý tài trợ vốn thì lúc đó không còn cấp thiết như lúc mới gửi hồ sơ vay vốn nữa, từ đó cũng làm giảm lòng tin của doanh nghiệp đối với ngân hàng, do đó doanh nghiệp ngại tiếp cận vốn hơn (xem phụ lục 31).

Một yếu tố nữa cũng gây khó khăn cho doanh nghiệp khi tiếp cận vốn là do thủ tục vay vốn phức tạp, 40,7% doanh nghiệp hiện nay đang gặp khó ở vấn đề này. Họ cho rằng thủ tục hiện nay mặc dù có cải cách nhưng còn nhiều khâu, cần nhiều giấy tờ công chứng không cần thiết (xem phụ lục 32).

Theo kết quả điều tra, hiện có 28,5% doanh nghiệp cho rằng họ không khó khăn trong việc tiếp cận vốn bởi yếu tố thái độ của cán bộ tín dụng, khoảng 41,5% doanh nghiệp không có ý kiến gì về yếu tố này, nhưng cũng còn 30% các doanh nghiệp cho là thái độ cán bộ tín dụng hiện nay chưa nhiệt tình hỗ trợ và những doanh nghiệp có nhận định này thường là các doanh nghiệp chưa từng tiếp cận ngân hàng hoặc có tiếp cận nhiều lần nhưng chưa vay vốn được lần nào, (xem phụ lục 29).

Theo kết quả điều tra, hiện nay có 60% các doanh nghiệp hoạt động trên địa bàn khó tiếp cận vốn tín dụng ngân hàng. Tóm lại, qua cuộc khảo sát đa phần các giả

thuyết điều nhận được sự đồng tình của các doanh nghiệp, cho thấy các giả thuyết tác giả đưa ra điều phù hợp trong giai đoạn hiện nay. Vấn đề đặt ra là liệu các yếu tố này hoàn toàn có ý nghĩa hết không và trong tất cả các yếu tố đặt ra trở ngại từ phía ngân hàng, yếu tố nào là tác động mạnh nhất.

3.4 PHÂN TÍCH NHÂN TỐ ẢNH HƯỞNG ĐẾN KHẢ NĂNG TIẾP CẬN VỐN TÍN DỤNG CỦA DOANH NGHIỆP

3.4.1 Giới thiệu mô hình

Qua phần phân tích trên, ta có thể nhận ra nhiều nhân tố tác động, ảnh hưởng đến khả năng tiếp cận vốn của các DNN&V trên địa bàn Tp. Trà Vinh. Nhằm đưa ra những nhân tố chủ đạo dẫn đến khó tiếp cận vốn của doanh nghiệp. Thông qua kết quả khảo sát, tác giả sử dụng phân tích kỹ thuật nhân tố khám phá EFA (Explore Factor Analysis) để phân tích, tổng hợp những nhân tố rời rạc đã phân tích trên thành những nhân tố cơ bản nhất.

Kết quả phân tích chủ yếu dựa vào phần thông tin giải thích, với những nội dung chủ yếu từ yếu tố năng lực tiếp cận vốn của doanh nghiệp và yếu tố bên ngoài từ phía các ngân hàng thương mại. Thang đo khảo sát được hình thành với 5 mức độ (1. Hoàn toàn không đồng ý đến 5. Hoàn toàn đồng ý).

3.4.2 Kiểm định Cronbach's alpha các giả thuyết

Quy trình nghiên cứu mô hình: tác giả tiến hành đánh giá thang đo bằng công cụ Cronbach's alpha để chọn những biến quan sát có ý nghĩa trong mô hình. Hệ số Cronbach's alpha được sử dụng để loại các biến không phù hợp trước, các biến có hệ số tương quan biến - tổng (item - total correlation) nhỏ hơn 0,4 sẽ bị loại và tiêu chuẩn chọn thang đo khi có độ tin cậy Alpha từ 0,60 trở lên (*Theo tác giả Hoàng Trọng và Chu Nguyễn Mộng Ngọc, năm 2011*).

3.4.2.1 Kiểm định Cronbach's alpha của các yếu tố từ phía doanh nghiệp

Kết quả đánh giá thang đo lần 1 cho kết quả, biến X₅ (Doanh nghiệp chưa đáp ứng được yêu cầu của ngân hàng về cách tổ chức quản lý) ít có ý nghĩa thống kê giải thích trong mô hình. Vì thế, quá trình đánh giá thang đo được tiến hành lần hai với số lượng biến quan sát còn lại là 4 biến. Kết quả phân tích cho thấy, tất cả các biến quan sát (4 biến quan sát) trong mô hình đều có ý nghĩa thống kê dùng cho mô hình phân tích nhân tố. Kết quả Cronbach's alpha các yếu tố từ phía doanh nghiệp được trình bày ở bảng 3.7 dưới đây:

Bảng 3.7: Đánh giá thang Cronbach's alpha từ phía doanh nghiệp

Đánh giá lần 1		Đánh giá lần 2	
Cronbach's Alpha	N of Items	Cronbach's Alpha	N of Items
,846	5	,881	4

(Nguồn: khảo sát thực tế năm 2013)

Theo bảng 3.7, ta có Cronbach's alpha của yếu tố từ phía doanh nghiệp đánh giá lần 2 là 0,881 lớn hơn 0,70 cho nên thang đo này đạt tiêu chuẩn. Hơn nữa từ bảng 3.8 dưới đây, các biến có hệ số tương quan biến - tổng đều cao, các hệ số này lớn hơn 0,4 sau khi đã loại bỏ biến X₅.

Bảng 3.8: Cronbach's alpha của các yếu tố từ phía doanh nghiệp lần 2

Biến quan sát	Trung bình thang đo nếu loại biến	Phương sai thang đo nếu loại biến	Tương quan biến – tổng	Cronbach's Alpha nếu loại biến này
DN chưa tạo được uy tín với ngân hàng (X ₁)	9,55	10,203	,808	,823
Phương án sản xuất kinh doanh – dịch vụ của DN chưa khả thi (X ₂)	9,19	9,738	,757	,843
DN chưa đáp ứng được yêu cầu của ngân hàng về báo cáo tài chính (X ₃)	9,48	11,662	,749	,854
DN không đủ tài sản đảm bảo cho số tiền cần vay (X ₄)	9,05	9,951	,695	,871

(Nguồn: khảo sát thực tế năm 2013)

3.4.2.2 Kiểm định Cronbach's alpha của các yếu tố từ phía ngân hàng

Tương tự, kết quả đánh giá thang đo lần 1 của các yếu tố từ phía ngân hàng cho kết quả, biến X₆ (Cán bộ tín dụng chưa nhiệt tình hỗ trợ) ít có ý nghĩa thống kê giải thích trong mô hình. Vì thế, quá trình đánh giá thang đo được tiến hành lần hai với số lượng biến quan sát còn lại là 4 biến. Kết quả Cronbach's alpha của các yếu tố từ phía ngân hàng được trình bày ở bảng 3.9 dưới đây:

Bảng 3.9: Đánh giá thang đo Cronbach's alpha các yếu tố từ phía ngân hàng

Đánh giá lần 1		Đánh giá lần 2	
Cronbach's alpha	N of Items	Cronbach's alpha	N of Items
,715	5	,707	4

(Nguồn: khảo sát thực tế năm 2013)

Kết quả phân tích cho thấy, tất cả các biến quan sát (4 biến quan sát) trong mô hình đều có ý nghĩa thống kê dùng cho mô hình phân tích nhân tố.

Kết quả đánh giá thang đo Cronbach's alpha lần 2 các yếu tố từ phía ngân hàng là 0,715 lớn hơn 0,70 cho nên thang đo này đạt tiêu chuẩn. Ngoài ra, từ bảng 3.10 các biến có hệ số tương quan biến - tổng đều cao, các hệ số này lớn hơn 0,4 sau khi đã loại bỏ biến X₆ ra khỏi mô hình.

Bảng 3.10: Cronbach's Alpha của các yếu tố từ phía ngân hàng lần 2

Biến quan sát	Trung bình thang đo nếu loại biến	Phương sai thang đo nếu loại biến	Tương quan biến - tổng	Cronbach's alpha nếu loại biến này
Thời hạn cho vay ngắn hơn nhu cầu (X ₇)	10,72	4,016	,412	,692
Thời hạn xem xét cho vay kéo dài (X ₈)	10,63	3,475	,580	,585
Thủ tục cho vay phức tạp (X ₉)	10,67	3,835	,528	,623
Lãi suất cao (X ₁₀)	9,82	3,966	,455	,665

(Nguồn: khảo sát thực tế năm 2013)

Như vậy, hệ số Cronbach's alpha của các thành phần từ phía doanh nghiệp và phía ngân hàng đều đạt tiêu chuẩn (>0,70), đồng thời tương quan biến - tổng của các biến đều đạt yêu cầu và độ tin cậy (>0,40). Cho nên các biến đo lường của các yếu tố này tiếp tục được sử dụng trong phân tích EFA tiếp theo.

3.4.3 Phân tích nhân tố khám phá (EFA)

Kết quả Cronbach's alpha cho thấy các nhân tố đều thỏa mãn yêu cầu về độ tin cậy alpha. Vì vậy, các biến quan sát của thang đo này tiếp tục được đánh giá bằng phân tích EFA.

3.4.3.1 Phân tích nhân tố khám phá với các yếu tố từ phía doanh nghiệp

**Bảng 3.11: Kết quả phân tích nhân tố (Component Matrix^a)
các yếu tố từ phía doanh nghiệp**

	Component
DN chưa tạo được uy tín với ngân hàng (X ₁)	,901
Phương án sản xuất kinh doanh – dịch vụ của DN chưa khả thi (X ₂)	,870
DN chưa đáp ứng được yêu cầu của ngân hàng về báo cáo tài chính (X ₃)	,862
DN không đủ tài sản đảm bảo cho số tiền cần vay (X ₄)	,826

(Nguồn: khảo sát thực tế năm 2013)

Đọc kết quả phân tích ở bảng 3.11, ta thấy các biến quan sát từ phía doanh nghiệp đều từ 0,5 trở lên nên chúng thỏa mãn tiêu chuẩn trong phân tích EFA.

Kiểm định mô hình: Kiểm định tương quan giữa các biến quan sát trong mô hình: Xét hệ số KMO = 0,827 > 0,5 và sig = 0,000% chứng tỏ giả thuyết H₀ “các biến không có tương quan với nhau” bị bác bỏ. Vậy phân tích nhân tố EFA là phương pháp phù hợp. Đồng thời, để xác định được số lượng nhân tố trong quá trình phân tích, sử dụng ma trận hệ số tương quan Total Variance Explained. Theo tiêu chuẩn giá trị Eigenvalue >1 nên có 1 nhân tố được rút ra và nhân tố này sẽ giải thích 74,854% sự biến thiên các biến.

Bảng 3.12: Kết quả kiểm định tương quan giữa các biến quan sát từ phía doanh nghiệp (KMO and Bartlett's Test)

Kaiser-Meyer-Olkin Measure of Sampling Adequacy.		,827
Bartlett's Test of Sphericity	Approx. Chi-Square	287,946
	df	6
	Sig.	,000

(Nguồn: khảo sát thực tế năm 2013)

Khả năng phù hợp của mô hình: Kết quả phân tích trên cho thấy 4 biến quan sát hợp thành 1 nhân tố tiềm ẩn. Theo phân tích ở bảng 3.13, thì nhân tố này có khả năng giải thích được 74,854% giá trị thực tế, cho thấy mức độ phù hợp của mô hình khá cao.

Như vậy phân tích nhân tố (EFA) là thích hợp. Mức ý nghĩa của kiểm định Bartlett = 0,000 (<0,1) nên các biến quan sát có tương quan với nhau xét trên phạm vi tổng thể. Phương sai trích bằng 74,854% (>50%), con số này cho biết nhân tố này giải thích được 74,854% biến thiên của các biến quan sát từ phía doanh nghiệp.

Bảng 3.13: Khả năng giải thích mô hình các biến từ phía doanh nghiệp (Total Variance Explained)

Component	Initial Eigenvalues			Extraction Sums of Squared Loadings		
	Total	% of Variance	Cumulative %	Total	% of Variance	Cumulative %
1	2,994	74,854	74,854	2,994	74,854	74,854
2	,424	10,611	85,465			
3	,348	8,689	94,154			
4	,234	5,846	100			

(Nguồn: khảo sát thực tế năm 2013)

Sau khi tiến hành xác định từng biến quan sát trong từng nhân tố và kiểm định độ tin cậy của thang đo. Ta tiến hành phân tích xem, từng biến quan sát đó sẽ ảnh hưởng như thế nào, tác động mạnh hay yếu, cùng chiều hay ngược chiều đối với nhân tố từ phía doanh nghiệp.

**Bảng 3.14: Môi quan hệ giữa các biến trong nhân tố từ phía doanh nghiệp
(Component Score Coefficient Matrix)**

	Component
DN chưa tạo được uy tín với ngân hàng (X_1)	,301
Phương án sản xuất kinh doanh – dịch vụ của DN chưa khả thi (X_2)	,291
DN chưa đáp ứng được yêu cầu của ngân hàng về báo cáo tài chính (X_3)	,288
DN không đủ tài sản đảm bảo cho số tiền cần vay (X_4)	,276

(Nguồn: khảo sát thực tế năm 2013)

Dựa vào kết quả bảng 3.14, phương trình của nhân tố từ phía doanh nghiệp ảnh hưởng đến khả năng tiếp cận vốn như sau:

$$F1 = 0,301X_1 + 0,291X_2 + 0,288X_3 + 0,276X_4$$

Nhân tố 1 - “*Năng lực tiếp cận vốn của doanh nghiệp*” phần lớn được tác động bởi bốn biến quan sát X_1 (Doanh nghiệp chưa tạo được uy tín với ngân hàng), X_2 (Phương án sản xuất kinh doanh chưa khả thi), X_3 (Doanh nghiệp chưa đáp ứng được yêu cầu của ngân hàng về báo cáo tài chính) và X_4 (Doanh nghiệp không đủ tài sản đảm bảo cho số tiền cần vay). Các yếu tố này đều tác động thuận chiều với nhân tố 1, trong đó biến “Doanh nghiệp chưa tạo được uy tín với ngân hàng” tác động mạnh nhất đến nhân tố “*Năng lực tiếp cận vốn của doanh nghiệp*” do có hệ số điểm nhân tố lớn nhất (0,301).

3.4.3.2 Phân tích nhân tố khám phá với các yếu tố từ phía ngân hàng

**Bảng 3.15: Kết quả phân tích nhân tố các yếu tố từ phía ngân hàng
(Component Matrix^a)**

	Component
Thời hạn cho vay ngắn hơn nhu cầu (X_7)	,646
Thời hạn xem xét cho vay kéo dài (X_8)	,801
Thủ tục cho vay phức tạp (X_9)	,768
Lãi suất cao (X_{10})	,699

(Nguồn: khảo sát thực tế năm 2013)

Qua bảng 3.15, ta thấy các biến từ X_7 đến X_{10} đều từ 0,5 trở lên nên chúng thỏa mãn trong phân tích nhân tố EFA. Điều này có nghĩa những nhân tố được hình thành qua phân tích có ý nghĩa giải thích tốt cho mô hình.

Kiểm định mô hình: Kiểm định tương quan giữa các biến quan sát trong mô hình: Xét hệ số $KMO = 0,670 > 0,5$ và $sig = 0,000\%$ chứng tỏ giả thuyết H_0 “các biến không có tương quan với nhau” bị bác bỏ. Vậy phân tích nhân tố EFA là phương pháp phù hợp. Đồng thời, để xác định được số lượng nhân tố trong quá trình phân tích, sử dụng ma trận hệ số tương quan Total Variance Explained. Theo tiêu chuẩn giá trị Eigenvalue >1 nên có 1 nhân tố được rút ra và nhân tố này sẽ giải thích 53,443% sự biến thiên các biến.

Bảng 3.16: Kết quả kiểm định tương quan giữa các biến quan sát từ phía ngân hàng (KMO and Bartlett's Test)

Kaiser-Meyer-Olkin Measure of Sampling Adequacy.		,670
Bartlett's Test of Sphericity	Approx. Chi-Square	99,908
	df	6
	Sig.	,000

(Nguồn: khảo sát thực tế năm 2013)

Khả năng phù hợp của mô hình: Kết quả phân tích trên cho thấy 4 biến quan sát hợp thành 1 nhân tố tiềm ẩn. Theo phân tích ở bảng 3.17 dưới đây thì nhân tố này có khả năng giải thích được 53,443% giá trị thực tế.

Như vậy phân tích nhân tố là thích hợp. Mức ý nghĩa của kiểm định Bartlett = 0,000 ($<0,1$) nên các biến quan sát có tương quan với nhau xét trên phạm vi tổng thể. Phương sai trích bằng 53,443% ($>50\%$), con số này cho biết nhân tố này giải thích được 53,443% biến thiên của các biến quan sát từ phía ngân hàng.

Bảng 3.17: Khả năng giải thích mô hình các biến từ phía ngân hàng (Total Variance Explained)

Comp onent	Initial Eigenvalues			Extraction Sums of Squared Loadings		
	Total	% of Variance	Cumulative %	Total	% of Variance	Cumulative %
1	2,138	53,443	53,443	2,138	53,443	53,443
2	,827	20,668	74,111			
3	,621	15,531	89,642			
4	,414	10,358	100			

(Nguồn: khảo sát thực tế năm 2013)

Sau khi tiến hành xác định từng biến quan sát trong từng nhân tố và kiểm định độ tin cậy của thang đo. Ta tiến hành phân tích xem, từng biến quan sát đó sẽ ảnh hưởng như thế nào, tác động mạnh hay yếu, cùng chiều hay ngược chiều đối với nhân tố từ phía ngân hàng.

**Bảng 3.18: Môi quan hệ giữa các biến trong nhân tố từ phía ngân hàng
(Component Score Coefficient Matrix)**

	Component
Thời hạn cho vay ngắn hơn nhu cầu (X ₇)	,302
Thời hạn xem xét cho vay kéo dài (X ₈)	,375
Thủ tục cho vay phức tạp (X ₉)	,359
Lãi suất cao (X ₁₀)	,327

(Nguồn: khảo sát thực tế năm 2013)

Dựa vào kết quả bảng 3.18, phương trình của nhân tố từ phía ngân hàng ảnh hưởng đến khả năng tiếp cận vốn như sau:

$$F_2 = 0,302X_7 + 0,375X_8 + 0,359X_9 + 0,327X_{10}$$

Nhân tố 2 - “Cơ chế chính sách tín dụng của ngân hàng” phần lớn được tác động bởi bốn biến quan sát X₇ (Thời hạn cho vay ngắn hơn nhu cầu), X₈ (Thời gian xem xét cho vay kéo dài), X₉ (Thủ tục cho vay phức tạp), X₁₀ (Lãi suất cao).

Các yếu tố này đều tác động thuận chiều với nhân tố 2, trong đó yếu tố X₈ tác động mạnh nhất đến nhân tố “cơ chế chính sách tín dụng của ngân hàng” do có hệ số điểm nhân tố lớn nhất (0,375).

Tóm lại, qua phần phân tích ảnh hưởng của từng biến quan sát tới từng nhân tố đến khả năng tiếp cận vốn, nhận thấy hệ số các biến biến dương, chứng tỏ các biến tác động thuận đối với từng nhân tố. Vì vậy, bất cứ một sự tác động nào tích cực đến bất kỳ một biến quan sát nào đều làm tăng giá trị của từng nhân tố trên.

3.4.4 Nhận xét kết quả mô hình

So với kỳ vọng ban đầu, tác giả kỳ vọng tất cả 10 biến quan sát đều ảnh hưởng đến khả năng tiếp cận vốn của doanh nghiệp, tuy nhiên theo mô hình kiểm định có một số thay đổi nhỏ so với kỳ vọng. Trong đó hai biến quan sát *Doanh nghiệp chưa đáp ứng được yêu cầu của ngân hàng về cách tổ chức – quản lý* và *Cán bộ tín dụng chưa nhiệt tình hỗ trợ* không có ý nghĩa thống kê nên bị loại khỏi mô hình (không như kỳ vọng của tác giả). Hai biến bị loại khỏi là phù hợp vì thực tế khi xem xét cho các doanh nghiệp vay, ngân hàng thường ít quan tâm đến nội bộ quản lý của doanh nghiệp,

mặt khác hiện nay có nhiều tổ chức tín dụng hoạt động trên địa bàn tỉnh nên các cán bộ tín dụng có thái độ tốt trong khâu hỗ trợ doanh nghiệp. Tuy nhiên nhìn chung những kỳ vọng của tác giả về các nhân tố tác động đến khả năng tiếp cận nguồn tín dụng của doanh nghiệp có thể khẳng định là khá chính xác trong mô hình này.

Qua phân tích trên ta có thể nhận định như sau: Những nhân tố tác động đến khả năng tiếp cận nguồn vốn tín dụng của các DNN&V tại Trà Vinh có thể hình thành từ khá nhiều nhân tố, trong đó 8 biến quan sát được đúc kết từ mô hình qua sự thực hiện phương pháp phân tích nhân tố (EFA) với sự trợ giúp của phần mềm SPSS và tác giả gộp lại thành 2 nhân tố sau: (1) Nhân tố trở ngại từ năng lực tiếp cận vốn của doanh nghiệp, (2) Nhân tố cơ chế chính sách tín dụng của ngân hàng.

3.4.5 Kiểm định mối quan hệ giữa các nhân tố đến khả năng tiếp cận vốn của doanh nghiệp (Phương trình hồi quy Binary Logistic)

Qua sự phân tích nhân tố (EFA), ta có 2 nhân tố tác động đến khả năng vay vốn của doanh nghiệp tại Tp. Trà Vinh. Giả thuyết nêu ra là có thể 2 nhân tố này đều có vai trò tác động như nhau đến khả năng tiếp cận vốn của doanh nghiệp (khác với kết quả phân tích của mô hình nêu trên). Điều này liên quan đến phần đề ra các biện pháp để tăng khả năng tiếp cận tín dụng, có thể cần phải thực hiện tất cả các nhân tố trên ở mức độ như nhau để giúp doanh nghiệp dễ dàng tiếp cận tín dụng.

Kiểm định giả thuyết này, tác giả dùng mô hình hồi quy Binary logistic với biến phụ thuộc Khả năng tiếp cận vốn (Biến này có giá trị 0: không tiếp cận vốn và 1: tiếp cận được vốn).

Mô hình kỳ vọng của tác giả như sau:

$$Y_i = \beta + b_1F_{1i} + b_2F_{2i} + \dots + b_nF_{ni} + \varepsilon_i$$

Trong đó: Y: Không tiếp cận được vốn

F₁: Nhân tố năng lực tiếp cận vốn của doanh nghiệp

F₂: Nhân tố cơ chế chính sách tín dụng của ngân hàng

Kết quả số liệu được hình thành từ quá trình phân tích nhân tố (EFA) với các nhân tố được chuẩn hóa. Vì vậy, những hệ số hồi quy trong mô hình không có ý nghĩa trong việc giải thích thực tế nhưng có vai trò lớn trong việc xác định độ mạnh – yếu của tính tác động của từng nhân tố.

Kết quả từ bảng 3.19 và bảng 3.20 cho thấy: từ kiểm định Omnibus của hệ số hồi quy từ mô hình, theo thống nhất mức ý nghĩa kiểm định của đề tài là 10% trong khi giá trị sig từ kiểm định Omnibus là 0%, cho thấy mô hình này hoàn toàn có ý nghĩa thống

kê khi dùng để có những nhận xét về tính tác động của từng nhân tố trong khả năng tiếp cận tín dụng của doanh nghiệp. Mặt khác, hệ số -2LL (Log Likelihood) bằng 160, đây là chỉ số khá thấp để khẳng định mô hình là phù hợp trong việc ứng dụng.

**Bảng 3.19: Kiểm định Omnibus của hệ số hồi quy mô hình
(Omnibus Tests of Model Coefficients)**

		Chi-square	df	Sig,
Step 1	Step	16,378	2	,000
	Block	16,378	2	,000
	Model	16,378	2	,000

(Nguồn: khảo sát thực tế năm 2013)

Bảng 3.20: Tóm lược mô hình (Model Summary)

Step	-2 Log likelihood	Cox & Snell R Square	Nagelkerke R Square
1	160,751 ^a	,118	,159

(Nguồn: khảo sát thực tế năm 2013)

Với các kiểm định trên đều đi đến kết luận việc sử dụng mô hình hồi quy Binary logistic để đánh giá tác động của từng nhân tố đến khả năng tiếp cận vốn của doanh nghiệp là hoàn toàn có cơ sở chấp nhận được. Cụ thể theo kết quả từ bảng phân loại (Classification table^a) cho thấy, mô hình dự báo về khả năng không tiếp cận được vốn của doanh nghiệp chính xác 86,7% và khả năng tiếp cận vốn của doanh nghiệp chiếm 47,3%. Xét đối với tổng thể mô hình, mô hình có thể dự đoán chính xác 70%. Đây là chỉ số khá cao trong việc dự báo.

**Bảng 3.21: Phân loại khả năng tiếp cận vốn của doanh nghiệp
(Classification Table^a)**

Observed		Predicted			
		Khả năng tiếp cận vốn		Percentage Correct	
		Không tiếp cận được	Tiếp cận được		
Step 1	Khả năng tiếp cận vốn	Không tiếp cận được	65	10	86,7
		Tiếp cận được	29	26	47,3
Overall Percentage					70,0

(Nguồn: khảo sát thực tế năm 2013)

Từ những phân tích trên, tác giả xác định sự tác động của từng nhân tố tác động và khả năng tiếp cận vốn của các doanh nghiệp trên địa bàn được mô tả qua bảng các nhân tố trong phương trình hồi quy sau (Variable in the equation). Hai nhân tố được

hình thành từ quá trình phân tích nhân tố (EFA) trong đó nhân tố có sự tác động mạnh vào khả năng tiếp cận vốn của doanh nghiệp là nhân tố thứ hai (Nhân tố cơ chế chính sách tín dụng của ngân hàng) vì căn cứ vào các giá trị sig = 0,000, tiếp theo là nhân tố từ năng lực tiếp cận vốn của doanh nghiệp với giá trị sig = 0,015.

Bảng 3.22: Các nhân tố tác động đến khả năng tiếp cận vốn của doanh nghiệp

		B	S.E.	Wald	df	Sig.	Exp(B)
Step 1 ^a	Nhân tố nhóm 1	,087	,196	,199	1	,015	,916
	Nhân tố nhóm 2	,758	,215	12,464	1	,000	,469
	Hằng số	,332	,190	3,066	1	,080	,718

(Nguồn: khảo sát thực tế năm 2013)

Từ bảng trên ta có phương trình hồi quy: $Y_i = 0,332 + 0,087F_1 + 0,785F_2$.

Từ kết quả phân tích mô hình Binary logistic về khả năng tiếp cận vốn tín dụng của doanh nghiệp tại địa phương, tác giả có một số nhận định như sau:

Trước hết cần đặc biệt chú trọng vào nhân tố thứ hai: nhân tố thời gian xem xét cho vay, thủ tục, lãi suất và thời hạn cho vay. Điều này cho thấy, thời gian cho vay phù hợp với mục đích vay vốn, quy trình xem xét nhanh chóng, thủ tục vay vốn tín dụng càng rõ ràng, kết hợp giảm lãi suất thì khả năng tiếp cận và vay được vốn của doanh nghiệp càng được nâng cao.

Vấn đề quan trọng thứ hai là những trở ngại từ kiến thức và năng lực tiếp cận vốn của doanh nghiệp cũng gây khó khăn, trở ngại lớn cho doanh nghiệp trong quá trình tiếp cận tín dụng.

3.5 PHÂN TÍCH MÔI TRƯỜNG BÊN TRONG VÀ BÊN NGOÀI CỦA DOANH NGHIỆP NHỎ VÀ VỪA TRÊN ĐỊA BÀN THÀNH PHỐ TRÀ VINH

3.5.1 Điểm mạnh

- Các DNN&V có quy mô nhỏ, linh hoạt, thích ứng kịp thời với những biến động của thị trường, có khả năng tiếp cận và đáp ứng những nhu cầu nhỏ lẻ mang tính khu vực, đa dạng hoá về mặt hàng phù hợp nhu cầu của thị trường.
- Bộ máy quản lý đơn giản gọn nhẹ, có tính tự chủ cao trong sản xuất kinh doanh.
- Vốn đầu tư ít, thời gian thu hồi vốn nhanh, vì vậy đẩy nhanh tốc độ vòng quay vốn, giảm chi phí, nâng cao hiệu quả hoạt động.

3.5.2 Điểm yếu

- Khả năng quản trị doanh nghiệp yếu kém, thiếu chiến lược kinh doanh cho doanh nghiệp.

- Vốn chủ sở hữu thấp, lợi nhuận giữ lại tái đầu tư ít, hạn chế khả năng mở rộng sản xuất kinh doanh.
- Trình độ công nghệ lạc hậu, hầu hết các doanh nghiệp ít có điều kiện để đầu tư nghiên cứu, thiết kế cải tiến công nghệ, đổi mới sản phẩm do đó khả năng cạnh tranh thấp.
- Nguồn nhân lực chất lượng còn yếu, đa phần lao động làm việc tại doanh nghiệp là lao động phổ thông, lượng nhân viên có trình độ chuyên môn còn rất thấp.
- Thương hiệu còn hạn chế, thiếu thông tin về thị trường trong và ngoài nước.
- Công tác xúc tiến việc làm tại các doanh nghiệp còn yếu, do đó chưa phát huy hết hiệu quả hoạt động của doanh nghiệp.

3.5.3 Cơ hội

- Các Doanh nghiệp có điều kiện hoạt động trong môi trường chính trị ổn định, đặc biệt được sự quan tâm của tỉnh, của Chính phủ.
- Hệ thống giao thông trên địa bàn tương đối thuận lợi.
- Mức sống người dân được cải thiện, sự hiểu biết của người dân được nâng cao tạo nên thị trường hoạt động kinh doanh đầy tiềm năng cho các doanh nghiệp.
- Bên cạnh đó, nguồn nhân lực được đào tạo chuyên môn cơ bản cao từ các trường cao đẳng, đại học sẽ tạo nguồn lực tại chỗ có chất lượng tốt cho các doanh nghiệp trên địa bàn.
- Trà Vinh đang trong giai đoạn phát triển và nhiều dự án đã và đang triển khai thực hiện như cầu Cổ Chiên, khu kinh tế Định An, nhà máy Nhiệt điện Duyên Hải, kênh đào Quan Chánh Bó, khu công nghiệp Long Đức,... tạo nhiều cơ hội kinh doanh cho các doanh nghiệp tại địa phương.
- Việt Nam gia nhập WTO, mở ra nhiều cơ hội kinh doanh và học hỏi kinh nghiệm nâng cao năng lực quản lý cho các doanh nghiệp cả nước nói chung và Trà Vinh nói riêng.

3.5.4 Thách thức

- Khả năng tiếp cận mặt bằng sản xuất kinh doanh còn khó. Theo luật đất đai, khi cá nhân, tổ chức muốn chuyển từ đất thuần nông lên đất kinh doanh phải đóng một khoảng phí chuyển đổi rất lớn, nên các doanh nghiệp không đủ khả năng để thực hiện chuyển mục đích cho loại đất này.
- Ảnh hưởng chung của cuộc khủng hoảng tài chính toàn cầu và tình hình lạm phát cao trong thời gian qua làm cho tình hình kinh tế cả nước đang trong giai đoạn

khó khăn do đó ảnh hưởng đến quá trình hoạt động của các doanh nghiệp tại địa phương.

- Việt Nam gia nhập WTO mang lại cho các doanh nghiệp trong nước không ít các đe dọa: sự cạnh tranh của các doanh nghiệp trên thị trường trong và ngoài nước, sự cạnh tranh nhiều chủng loại hàng hóa, tạo môi trường cạnh tranh gay gắt đồng thời xuất hiện ngày càng nhiều các đối thủ cạnh tranh hiện tại tiềm ẩn trong ngành.

- Áp dụng các tiến bộ của khoa học kỹ thuật tuy nhiên khả năng sử dụng, xử lý các trục trặc kỹ thuật của nhân viên còn hạn chế.

3.6 Ý KIẾN CHUYÊN GIA

Theo ý kiến của chuyên gia, hiện nay tình hình hoạt động sản xuất kinh doanh doanh nghiệp đang gặp rất nhiều khó khăn, chưa khởi sắc. Các Doanh nghiệp hiện đang thiếu vốn hoạt động, thiếu thị trường tiêu thụ sản phẩm nên hàng hóa ứ đọng nhiều. Hiện nay, đa số các doanh nghiệp đều có nhu cầu về vốn nhưng không nhiều.

Các chuyên gia cho rằng, các doanh nghiệp hiện nay thiếu tầm nhìn chiến lược do đó thiếu dự án, phương án sản xuất kinh doanh hiệu quả; Hệ thống sổ sách kế toán chưa đầy đủ; Tài sản đảm bảo không đủ để vay thêm; Thiếu đảm bảo đối vật và đối nhân.

Theo đánh giá của các chuyên gia thì hiện nay các doanh nghiệp đang gặp rất nhiều khó khăn, để tiếp cận được vốn thì cần kết hợp thực hiện giữa 3 nhà: doanh nghiệp, ngân hàng và cơ quan chính phủ - chính quyền địa phương.

Về phía doanh nghiệp:

- Nâng cao năng lực hoạt động, trao dồi kỹ năng xây dựng phương án, hạch toán sổ sách kế toán rõ ràng.
- Chủ động tìm kiếm thị trường, cơ hội đầu tư nhằm đưa ra phương án khả thi.

Về phía ngân hàng:

- Cần giảm dần các loại lãi suất cho vay.
- Tạo thêm các sản phẩm cho vay dựa trên đảm bảo đối vật.

Về phía chính phủ:

- Mở rộng chính sách tiền tệ.
- Tạo cơ chế cho vay dựa trên thế chấp hàng hóa.
- Tăng cường việc bảo lãnh cho doanh nghiệp khi vay ngân hàng.
- Hỗ trợ thúc đẩy thị trường để doanh nghiệp bớt khó khăn.

Kết luận chương 3

Chương này trình bày phần nội dung chính của đề tài nghiên cứu. Trước tiên, nó cung cấp một cái nhìn tổng quát về các DNN&V được khảo sát thông qua các đặc điểm về thời gian hoạt động, đặc điểm về người quản lý điều hành, về các yếu tố ảnh hưởng đến quyết định cho vay của ngân hàng đối với DNN&V cũng như tình hình tiếp cận nguồn vốn ngân hàng của các DNN&V trên địa bàn. Sau đó, sử dụng công cụ thang đo Cronbach's alpha để chọn những biến có ý nghĩa trong mô hình, sử dụng phân tích nhân tố khám phá để phân tích, tổng hợp những biến rời rạc thành những nhân tố cơ bản nhất của mô hình. Sau khi đã thiết lập được mô hình, sử dụng phân tích hồi quy Binary Logistic để phân tích tác động của các nhân tố đến khả năng tiếp cận vốn của doanh nghiệp. Kết quả mô hình hồi quy cho thấy cả hai yếu tố năng lực tiếp cận vốn của doanh nghiệp và cơ chế chính sách tín dụng của ngân hàng đều có ảnh hưởng đến khả năng tiếp cận vốn tín dụng của DNN&V.

Bên cạnh đó, phân tích môi trường bên trong và bên ngoài doanh nghiệp đưa ra cái nhìn tổng quát về mặt mạnh, mặt yếu, cơ hội và thách thức của các DNN&V hiện nay. Đồng thời chương này cũng đưa ra một vài nhận định của một số chuyên gia trong ngành tài chính ngân hàng.

CHƯƠNG 4

GIẢI PHÁP NÂNG CAO KHẢ NĂNG TIẾP CẬN VỐN CHO CÁC DOANH NGHIỆP NHỎ VÀ VỪA

4.1 QUAN ĐIỂM, ĐỊNH HƯỚNG VÀ MỤC TIÊU PHÁT TRIỂN DOANH NGHIỆP NHỎ VÀ VỪA GIAI ĐOẠN 2011 – 2015

4.1.1 Bối cảnh trong và ngoài nước tác động đến doanh nghiệp nhỏ và vừa

**Thế giới:*

- Việc xây dựng và thực hiện kế hoạch phát triển DNN&V 5 năm 2011 - 2015 trong bối cảnh kinh tế thế giới biến đổi nhanh, phức tạp, khó lường. Sau cuộc khủng hoảng tài chính và suy thoái kinh tế toàn cầu, thế giới sẽ bước vào giai đoạn phát triển mới. Quá trình chuyển đổi cơ cấu kinh tế và điều chỉnh các thể chế điều tiết kinh tế - tài chính toàn cầu sẽ diễn ra mạnh mẽ, gắn với những bước tiến mới về khoa học công nghệ, sử dụng tiết kiệm năng lượng, tài nguyên, phát huy lợi thế cạnh tranh “động”.

- Sự phục hồi kinh tế đi đôi với tình trạng thâm hụt ngân sách nghiêm trọng diễn ra ở hầu hết các quốc gia do thực hiện các gói kích thích kinh tế khổng lồ, nếu không có biện pháp kiểm soát đủ mạnh dẫn tới khả năng tái lạm phát cao trên toàn cầu.

- Kinh tế trí thức phát triển mạnh, theo đó yếu tố con người và trí thức đang trở thành lợi thế chủ yếu của mỗi quốc gia. Việc tham gia vào mạng lưới sản xuất và chuỗi giá trị toàn cầu đã trở thành yêu cầu tất yếu đối với các nền kinh tế.

**Trong nước:*

- Kinh tế nước ta đã đạt được những thành tựu đáng ghi nhận trên nhiều mặt sau hơn 25 năm đổi mới. Tốc độ tăng trưởng kinh tế của tỉnh đạt ở mức cao, tăng bình quân trên 11% trong suốt giai đoạn 2006 - 2010. Tuy nhiên, đánh giá khách quan thực chất hoạt động của nền kinh tế cho thấy tăng trưởng thời gian qua chủ yếu dựa vào các yếu tố phát triển theo chiều rộng, năng suất lao động thấp, năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp và toàn nền kinh tế thấp hơn nhiều so với mặt bằng khu vực. Các vấn đề về nâng cao chất lượng tăng trưởng, tăng xuất khẩu, xóa đói giảm nghèo và tạo việc làm... vẫn là những yếu tố hàng đầu cần xem xét trong quá trình xây dựng các giải pháp phát triển DNN&V giai đoạn 5 năm tới.

- Các yêu cầu về lồng ghép với kế hoạch phát triển kinh tế xã hội 2011 - 2015 và các chiến lược, quy hoạch, kế hoạch liên quan.

Những thành tựu về phát triển kinh tế - xã hội của tỉnh đã đạt được trong giai đoạn 2006 - 2010 là tiền đề quan trọng để tiếp tục phát huy trong giai đoạn 2011 - 2015. Thời gian qua, cùng với cải tạo nâng cấp Quốc lộ 53, 54, 60, dự án luồng tàu có trọng tải lớn vào sông Hậu, dự án Nhà máy Nhiệt điện Duyên Hải, cảng biển, và đặc biệt Thủ tướng Chính phủ vừa phê duyệt tổng thể Khu kinh tế Định An,.. sẽ mở ra cơ hội thu hút đầu tư phát triển kinh tế - xã hội tỉnh nhà.

4.1.2 Quan điểm, định hướng phát triển doanh nghiệp nhỏ và vừa giai đoạn 2011 – 2015

- Thực hiện nhất quán chính sách phát triển nền kinh tế nhiều thành phần.
- Tạo môi trường về pháp luật và các cơ chế, chính sách thuận lợi cho DNN&V thuộc mọi thành phần kinh tế phát triển bình đẳng và cạnh tranh lành mạnh nhằm phát huy mọi nguồn lực từ bên ngoài cho đầu tư phát triển.

Phát triển DNN&V một cách bền vững, tăng cường năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp trên cơ sở đổi mới công nghệ, nâng cao năng suất và chất lượng sản phẩm; ưu tiên phát triển các ngành nghề, sản phẩm có giá trị gia tăng cao hoặc DNN&V có lợi thế cạnh tranh; cải thiện và tạo điều kiện thuận lợi để DNN&V cạnh tranh bình đẳng, tiếp cận các nguồn lực và thị trường; nâng cao năng lực quản trị doanh nghiệp, phát triển văn hóa kinh doanh và liên kết doanh nghiệp.

4.1.3 Mục tiêu phát triển doanh nghiệp nhỏ và vừa giai đoạn 2011 – 2015

4.1.3.1 Mục tiêu tổng quát

Đẩy nhanh tốc độ phát triển doanh nghiệp, tạo môi trường thuận lợi, bình đẳng và minh bạch để các DNN&V đóng góp ngày càng cao vào phát triển kinh tế và nâng cao năng lực cạnh tranh quốc gia. Chuyển biến nhận thức từ quản lý doanh nghiệp sang hỗ trợ phát triển doanh nghiệp. Tạo điều kiện cho hộ kinh doanh thành lập doanh nghiệp nhằm tăng số lượng doanh nghiệp thành lập mới và hoạt động kinh doanh có hiệu quả. Tạo thêm việc làm và tăng thu nhập ổn định đời sống cho người lao động, giảm chi phí sản xuất, tăng năng lực và cải thiện khả năng cạnh tranh của các DNN&V góp phần tăng trưởng kinh tế của tỉnh.

4.1.3.2 Mục tiêu cụ thể

Trong 5 năm tới, phấn đấu đạt một số chỉ tiêu cụ thể sau đây:

- Số doanh nghiệp thành lập mới 2.500 doanh nghiệp (hàng năm tăng trên 30%) đến năm 2015 có khoảng 3.500 doanh nghiệp.
- Đầu tư của DNN&V chiếm khoảng 20 - 25% tổng đầu tư của toàn tỉnh.

- Đóng góp khoảng 20% trong GDP của tỉnh.
- Đóng góp khoảng 25% tổng thu ngân sách nhà nước.
- Tỷ lệ doanh nghiệp trực tiếp tham gia xuất khẩu đạt từ 1 - 2% trong tổng số doanh nghiệp của tỉnh.
- Hàng năm tạo thêm khoảng 20.000 việc làm mới cho người lao động.
- Tỷ lệ lao động qua đào tạo đạt trên 45%.

4.2 GIẢI PHÁP NÂNG CAO KHẢ NĂNG TIẾP CẬN VỐN TÍN DỤNG CHO CÁC DOANH NGHIỆP NHỎ VÀ VỪA

Từ kết quả phân tích mô hình nêu trên, có thể thấy mức độ các nhân tố tác động mạnh nhất đến khả năng tiếp cận vốn tín dụng của doanh nghiệp là nhân tố cơ chế chính sách tín dụng của các NHTM, tiếp theo là nhân tố từ phía doanh nghiệp. Qua đó, tác giả nêu ra một số gợi ý, đề xuất nhằm nâng cao khả năng tiếp cận vốn tín dụng của doanh nghiệp như sau:

4.2.1 Giải pháp vi mô

4.2.1.1 Giải pháp từ phía các ngân hàng thương mại

- *Thời hạn xem xét cho vay:* Kết quả khảo sát cho thấy, 50% số lượng doanh nghiệp khảo sát cho rằng thời gian xem xét cho vay hiện nay kéo dài làm mất nhiều cơ hội kinh doanh của doanh nghiệp. Các NHTM nên chú trọng công tác đào tạo cán bộ tín dụng phục trách cho vay doanh nghiệp được trang bị đầy đủ kiến thức kinh tế, xã hội và pháp luật để phục vụ cho công tác tín dụng được tốt hơn.

Các NHTM cần chuẩn hóa thời hạn xem xét cho vay như: NHTM CP Đông Á giải quyết hồ sơ của khách hàng trong 24h.

Xử lý hồ sơ vay vốn của doanh nghiệp gửi đến, khi xem xét thiếu giấy tờ gì cần doanh nghiệp bổ sung thông báo ngay cho doanh nghiệp. Nếu giải quyết không được nhu cầu của doanh nghiệp nên thông báo sớm cho doanh nghiệp để họ tìm nguồn tài trợ khác cho kịp tiến độ kinh doanh.

- *Thủ tục cho vay:* Kết quả thống kê cho thấy, quy trình, thủ tục vay vốn cũng là nguyên nhân làm DNN&V gặp khó khăn khi vay vốn. Vì vậy, các ngân hàng cần tiếp tục cải tiến quy trình, thủ tục cho vay theo hướng giảm bớt các thủ tục không cần thiết, đơn giản hóa quy trình cho vay.

Thực tế cho thấy, nhiều DNN&V đủ điều kiện vay nhưng do chưa am hiểu về các thủ tục của ngân hàng nên cũng chưa tiếp cận được nguồn vốn này. Các NHTM cần mở rộng hướng dẫn thủ tục, phổ biến rộng rãi các chương trình, chính sách hỗ trợ cho

vay thông qua các buổi hội thảo, diễn đàn để giúp các DNN&V có thể gặp gỡ và trao đổi trực tiếp với ngân hàng.

Ngân hàng cần minh bạch và công khai hóa các loại thủ tục, thông tin, giấy tờ cần thiết khi khách hàng có nhu cầu vay vốn.

- *Lãi suất*: Kết quả cuộc khảo sát, phần lớn các doanh nghiệp của tỉnh có tiềm lực tài chính yếu, đặc biệt là đối với doanh nghiệp mới thành lập thì chính sách lãi suất, phí là một trong những vấn đề được doanh nghiệp rất quan tâm khi tiếp cận vốn ngân hàng. Lãi suất ảnh hưởng trực tiếp đến lợi nhuận của doanh nghiệp nên đây cũng là rào cản đối với nhiều doanh nghiệp hiện nay.

Các NHTM nên thực hiện cơ chế linh hoạt về lãi suất như: cho vay lãi suất thả nổi, áp dụng cơ chế lãi suất cố định với một số ngành nghề như: kinh doanh xăng dầu, vật tư nông nghiệp vì kinh tế của tỉnh chủ yếu là kinh tế nông nghiệp.

Các ngân hàng cần có chính sách lãi suất và phí phù hợp như lãi suất cho vay có thể giảm dần dựa vào các tiêu chí: thời gian quan hệ với ngân hàng, mức độ tín nhiệm, mức độ sử dụng các dịch vụ khác của ngân hàng, ngành nghề kinh doanh...

- *Thời hạn cho vay*: thông qua kết quả mô hình phân tích ở chương hai, các NHTM cần kéo dài thời hạn cho vay, xem xét khoanh nợ hoặc giãn nợ đối với những món vay của doanh nghiệp, cần đa dạng hóa thời hạn cho vay. Đồng thời, các NHTM cần đẩy mạnh công tác huy động vốn từ các tầng lớp dân cư.

- *Thái độ của cán bộ tín dụng*: Kết quả khảo sát từ phía doanh nghiệp, 30% ý kiến cho rằng hiện nay thái độ của cán bộ tín dụng chưa nhiệt tình, điều này đã gây cản trở không ít doanh nghiệp khi tiếp cận vốn, ngân hàng cần nâng cao chất lượng đội ngũ cán bộ nhân viên, quán triệt tới từng cán bộ ngân hàng để thống nhất quan điểm, nhận thức về sự cần thiết phát triển khách hàng DNN&V và đào tạo những kỹ năng, kiến thức chuyên sâu về phục vụ khách hàng DNN&V, xem khách hàng là đối tượng hợp tác đôi bên cùng có lợi chứ không phải là người xin vay, thái độ bình đẳng giữa doanh nghiệp nhà nước và doanh nghiệp ngoài quốc doanh. Ngân hàng thương mại hoạt động vì lợi nhuận, vì vậy khi khách hàng quay lưng với ngân hàng cũng đồng nghĩa ngân hàng nên chuẩn bị ngừng hoạt động.

- *Tài sản đảm bảo*: Các ngân hàng khi thẩm định giá trị tài sản thế chấp cần phải xác định theo giá thị trường để có thể làm tăng khả năng tiếp cận tín dụng của các doanh nghiệp đi vay.

Kết quả phân tích cho thấy, rào cản lớn nhất làm cho các doanh nghiệp ở Trà Vinh khó tiếp cận vốn là do điều kiện tài sản đảm bảo. Với quy mô vốn hạn chế như hiện nay, các doanh nghiệp không có hoặc có rất ít tài sản đảm bảo đủ để vay vốn, về hình thức cho vay bằng tín chấp thì rất ít doanh nghiệp tiếp cận được với hình thức vay này do chưa tạo được thương hiệu, uy tín trên thị trường, hoạt động kinh doanh chưa ổn định, thời gian giao dịch với ngân hàng ngắn,... các NHTM cần nói lỏng các điều kiện cho vay tín chấp.

Các ngân hàng nên mở rộng hình thức đảm bảo từ đối vật sang đối nhân, tức là có một bên thứ ba (cá nhân hay đơn vị) đứng ra bảo lãnh cho doanh nghiệp. Dựa trên uy tín và năng lực tài chính của bên thứ ba này mà ngân hàng có thể mạnh dạn cho doanh nghiệp vay vốn.

Ngoài ra, ngân hàng cần mở rộng hình thức cho vay dựa trên hàng hóa của doanh nghiệp, hàng hóa này được giữ tại kho của doanh nghiệp hoặc giữ tại kho của bên thứ ba có chứng từ hóa rõ ràng, do cán bộ tín dụng ngân hàng quản lý. Ngân hàng sẽ thu nợ trên đối tượng hàng hóa đã thế chấp, khi khách hàng đến mua hàng của doanh nghiệp tại đây ngân hàng sẽ thu nợ thông qua tiền hàng của doanh nghiệp.

Đồng thời, các ngân hàng nên thường xuyên khảo sát, lấy ý kiến đánh giá của các DNN&V về quy trình, thủ tục vay vốn, thời gian xem xét cho vay, thái độ phục vụ của cán bộ tín dụng để ngày càng hoàn thiện theo nhu cầu của doanh nghiệp không chỉ kích cầu vay vốn của doanh nghiệp mà còn nâng cao năng lực cạnh tranh giữa các ngân hàng với nhau.

4.2.1.2 Giải pháp từ phía doanh nghiệp

Qua kết quả khảo sát, các DNN&V khó tiếp cận vốn tín dụng không chỉ do yếu tố từ phía ngân hàng mà còn do năng lực nội tại của chính các doanh nghiệp, vì vậy các doanh nghiệp cần phải phát huy nội lực, đây là hướng cơ bản, lâu dài, thường xuyên của doanh nghiệp. Để tiếp cận nguồn vốn ngân hàng, các doanh nghiệp nên:

- *Nâng cao uy tín của doanh nghiệp*: Trước hết, các doanh nghiệp cần xây dựng website riêng. Thông qua website, một mặt doanh nghiệp có thể quảng bá hình ảnh, sản phẩm dịch vụ của doanh nghiệp đến khách hàng, đối tác. Mặt khác, tạo điều kiện ngân hàng tìm hiểu doanh nghiệp dễ dàng hơn, kiểm tra thông tin, tình hình hoạt động của doanh nghiệp,...

Doanh nghiệp cần phát triển mối quan hệ nghiệp vụ doanh nghiệp với ngân hàng như tăng cường hoạt động thanh toán thông qua ngân hàng, có tinh thần hợp tác và giữ

uy tín với ngân hàng (trong thanh toán nợ gốc và lãi đúng hạn khi vay), tăng cường mối quan hệ với cộng đồng các doanh nghiệp thông qua các Hiệp hội, trong đó có các ngân hàng.

Ngoài ra, các doanh nghiệp nên chủ động trong việc tìm hiểu cơ chế, chính sách và pháp luật của nhà nước đối với lĩnh vực hoạt động kinh doanh của mình. Một doanh nghiệp nắm vững luật pháp sẽ có khả năng hoạt động hiệu quả hơn, và sẽ tránh được vi phạm pháp luật, nâng cao hình ảnh, thương hiệu đối với khách hàng và ngân hàng.

Trường hợp, doanh nghiệp chưa từng vay vốn lần nào nhưng ngân hàng bắt buộc phải chứng minh được có uy tín đối với ngân hàng. Đây là chuyện rất khó đối với những doanh nghiệp mới đến vay lần đầu, nên chẳng các ngân hàng nên xem xét cho vay dựa trên phương án kinh doanh của doanh nghiệp thay vì dựa trên uy tín của doanh nghiệp.

- *Lập kế hoạch phương án sản xuất kinh doanh khả thi:* Các doanh nghiệp nên nghiên cứu thị trường kỹ càng, xây dựng phương án kinh doanh khả thi trước khi gửi hồ sơ vay vốn đến ngân hàng. Lập dự án, phương án sản xuất kinh doanh đầy đủ, kỹ càng và chuyên nghiệp sẽ chứng minh cho ngân hàng thấy được tính khả thi của phương án, làm cơ sở cho ngân hàng xem xét hiệu quả của phương án và khả năng hoàn trả vốn.

Bên cạnh đó, các doanh nghiệp cần nâng cao trình độ đội ngũ nhân viên, trình độ chuyên môn để xây dựng các dự án, phương án sản xuất kinh doanh khả thi nhất.

- *Hệ thống sổ sách kế toán, báo cáo tài chính doanh nghiệp minh bạch:* Trước hết, doanh nghiệp nên minh bạch hóa sổ sách kế toán và công khai tài chính, đây là một trong những cơ sở quan trọng giúp doanh nghiệp dễ dàng tiếp cận tín dụng ngân hàng.

Theo đánh giá của các NHTM được khảo sát, hầu hết các DNN&V chưa có một hệ thống sổ sách kế toán, báo cáo tài chính rõ ràng, vì vậy ngân hàng có rất ít thông tin về doanh nghiệp hoặc thông tin không đủ độ tin cậy nên rất khó trong việc quyết định cho vay. Nên chẳng, doanh nghiệp phải lập các báo cáo tài chính một cách rõ ràng, minh bạch, loại bỏ các báo cáo tài chính mang tính chất đối phó với cơ quan thuế, đối phó với ngân hàng, không phản ánh đúng tình trạng thực tế của doanh nghiệp.

Để nâng cao tính minh bạch trong hoạt động tài chính của mình, doanh nghiệp có thể áp dụng rộng rãi một chế độ kế toán đơn giản, thống nhất và thực hiện nghiêm túc các chuẩn mực kế toán do Nhà nước ban hành. Bên cạnh đó, minh bạch tài chính chỉ

có giá trị khi được kiểm toán bởi một công ty kiểm toán uy tín. Vì vậy, doanh nghiệp có thể mời các công ty kiểm toán độc lập định kỳ thực hiện kiểm tra tình hình tài chính và để hoạt động này trở thành một hoạt động thường niên của doanh nghiệp. Chi phí của việc thuê công ty kiểm toán độc lập là khá cao và không nhiều DNN&V hiện nay sẵn sàng chi trả cho khoản phí này. Tuy nhiên khi làm được điều này, hình ảnh và uy tín của doanh nghiệp trong mắt ngân hàng sẽ được cải thiện đáng kể.

Một vấn đề quan trọng nữa trong việc minh bạch tài chính, đó là phải thay đổi quan niệm và ý thức của lãnh đạo cũng như nhân viên trong doanh nghiệp. Bản thân doanh nghiệp phải coi việc công khai minh bạch tài chính là quyền lợi để tạo các mối quan hệ hợp tác, là điều kiện để tiếp cận rộng rãi với thị trường dịch vụ tài chính.

- *Nâng cao kỹ năng tổ chức quản lý, năng lực lãnh đạo của chủ doanh nghiệp:* Kết quả phân tích chỉ ra rằng trình độ học vấn của người quản lý điều hành doanh nghiệp có ảnh hưởng đến khả năng vay vốn của doanh nghiệp, trong khi kết quả thống kê cho thấy phần lớn người quản lý điều hành doanh nghiệp có trình độ học vấn còn tương đối thấp.

Để nâng cao trình độ và kinh nghiệm quản lý, cần có sự nỗ lực của bản thân chủ doanh nghiệp và sự hỗ trợ của các cơ quan, các tổ chức hữu quan, nhưng trong đó sự chủ động, tích cực phấn đấu của những người quản lý điều hành doanh nghiệp là nhân tố quyết định. Các chủ doanh nghiệp cần tích cực tham gia các lớp đào tạo, tập huấn ngành nghề do các chuyên gia huấn luyện, tham gia các tổ chức, hiệp hội có liên quan; các doanh nghiệp cũng có thể kết hợp với Trung tâm xúc tiến thương mại của Tỉnh để liên kết với các tổ chức đào tạo như: Phòng Thương mại và công nghiệp Việt Nam (VCCI) chi nhánh Trà Vinh, các khoa chuyên ngành của trường Đại học Trà Vinh,... nhằm nâng cao trình độ học vấn cũng như gia tăng kinh nghiệm quản lý doanh nghiệp.

4.2.2 Giải pháp vĩ mô

Các chính sách đề xuất nêu trên chỉ được thực hiện có hiệu quả khi có sự hỗ trợ của các cơ quan Nhà nước Trung ương và địa phương, sự tham gia của các tổ chức chính trị, xã hội. Dưới đây xin đề xuất một số giải pháp hỗ trợ như sau:

4.2.2.1 Duy trì ổn định chính trị, kinh tế, xã hội của tỉnh Trà Vinh

Một trong những điều kiện cơ bản để huy động mọi nguồn lực trong xã hội nhằm để phát triển kinh tế của tỉnh Trà Vinh và đặc biệt là sự tăng trưởng và phát triển của các DNN&V đó là duy trì sự ổn định về chính trị, kinh tế và xã hội. Đặc biệt là sự ổn định kinh tế vĩ mô, ổn định về tài chính, tiền tệ là rất quan trọng. Nếu lạm phát ở mức

độ cao và không có khả năng kiểm soát được sẽ làm tăng rủi ro trong đầu tư và do đó các nhà đầu tư sẽ không bỏ tiền ra để đầu tư trực tiếp, làm suy yếu đáng kể các nguồn lực xã hội.

- *Duy trì được sự ổn định về kinh tế - xã hội*: sẽ tạo niềm tin cho các nhà đầu tư lớn và nhỏ vào chính sách phát triển lâu dài nền kinh tế nhiều thành phần, nhất là thành phần kinh tế tư nhân trong đó có các DNN&V. Vì vậy, cần tạo môi trường kinh doanh bình đẳng giữa các thành phần kinh tế, do đó tăng thêm sự tin tưởng để khuyến khích đầu tư thông qua các giải pháp tài chính hỗ trợ phát triển DNN&V.

- *Nâng cao tính minh bạch của thể chế*: (Theo nghị quyết số 02/NQ-CP về một số giải pháp tháo gỡ khó khăn cho sản xuất kinh doanh, hỗ trợ thị trường và giải quyết nợ xấu) cần tiếp tục đẩy mạnh cải cách thủ tục hành chính liên quan đến sản xuất kinh doanh, đầu tư, nhất là thủ tục về đầu tư, tín dụng, thuế, hải quan, bất động sản, đăng ký kinh doanh...

Vì vậy, cần cơ quan quản lý cần rà soát lại hệ thống pháp luật và quy định, loại bỏ các quy định không cần thiết, chồng chéo, kém hiệu lực. Xây dựng hệ thống luật pháp và quy định theo hướng đơn giản, dễ hiểu, tập trung vào các khâu then chốt để điều chỉnh nhằm nâng cao hiệu lực.

- *Cải thiện môi trường tài chính thuận lợi cho các DNN&V*: Tăng cường tính cạnh tranh trong hệ thống ngân hàng. Phát triển mạnh hệ thống ngân hàng thương mại ngoài quốc doanh, các tổ chức tín dụng. Nâng cao huy động vốn từ toàn bộ nền kinh tế, cải thiện quan hệ giữa các ngân hàng thương mại với các DNN&V.

- *Cần sớm cụ thể hóa đưa luật đất đai vào hoạt động thật sự hữu hiệu* (Theo nghị quyết số 02/NQ-CP): Giảm 50% tiền thuê đất năm 2013, năm 2014 đối với các tổ chức kinh tế, hộ gia đình, cá nhân được nhà nước cho thuê đất mà số tiền thuê đất phải nộp theo quy định tại Nghị định số 121/2010/NĐ-CP ngày 30 tháng 12 năm 2010 của Chính phủ tăng quá 2 lần so với mức nộp năm 2010 (theo chính sách thu tiền thuê đất trước ngày Nghị định số 121/2010/NĐ-CP có hiệu lực thi hành). Trường hợp tiền thuê đất sau khi được giảm vẫn lớn hơn 2 lần so với tiền thuê đất phải nộp của năm 2010 thì được giảm tiếp tiền thuê đất đến mức bằng 2 lần tiền thuê đất phải nộp của năm 2010.

Những khó khăn về đất đai, mặt bằng kinh doanh của các DNN&V là một thực tế, song con đường cơ bản để giải quyết khó khăn này dựa trên cơ sở của Luật đất đai. Cần sớm cụ thể hóa công khai và ban hành quy hoạch tổng thể của tỉnh Trà Vinh.

4.2.2.2 Cải cách hành chính trong quản lý doanh nghiệp nhỏ và vừa ở tỉnh

Trà Vinh

Theo nghị quyết số 02/NQ-CP, cần rút ngắn thời gian thông quan, tăng cường công tác khai thuế điện tử qua mạng, đẩy mạnh triển khai nộp thuế qua hệ thống ngân hàng, đẩy mạnh tự động hóa quy trình tiếp nhận giải quyết hồ sơ, thủ tục hành chính thuế và hải quan. Phấn đấu giảm 10 - 15% chi phí tuân thủ thủ tục hành chính thuế hải quan cho cá nhân, tổ chức và doanh nghiệp.

Do đó, chức năng quản lý kinh tế đối với hoạt động SXKD cần tập trung, khuyến khích, hướng dẫn và hỗ trợ doanh nghiệp phát triển, cần phải minh bạch trong quan hệ giữa cơ quan quản lý Nhà nước và DNN&V, duy trì những cam kết trước đây của Nhà nước sao cho có lợi nhất cho doanh nghiệp. Xây dựng và hoàn thiện hệ thống thuế minh bạch, bảo đảm tính ổn định, công bằng, đơn giản, dễ hiểu, dễ vận dụng, tránh suy diễn, có cơ chế kiểm soát thích hợp, giảm thời gian cho các cuộc thanh tra, kiểm tra, làm lãng phí nguồn lực của cơ quan thuế lẫn doanh nghiệp. Hệ thống sổ sách chứng từ, biểu mẫu được hệ thống hóa, đơn giản, rõ ràng, có khả năng đổi chiều nhanh. Cần điện tử hóa các hoạt động quản lý thuế.

- *Tăng cường hỗ trợ DNN&V qua cơ chế thị trường bằng cách mở rộng các dịch vụ phát triển kinh doanh:* Cần tìm ra cơ chế thích hợp để thúc đẩy DNN&V nâng cao khả năng cạnh tranh. Một cách hỗ trợ thiết thực là phát triển mạnh các doanh nghiệp cung cấp các dịch vụ phát triển kinh doanh (tư vấn pháp lý, kế toán, tài chính, đầu tư, quản lý thông tin và thông tin thị trường). Qua đó, Nhà nước có chính sách phù hợp để các doanh nghiệp phát triển các dịch vụ này cạnh tranh đáp ứng nhu cầu phát triển của các DNN&V.

4.2.2.3 Hỗ trợ đào tạo, phát triển nguồn lực

Theo nghị quyết số 02/NQ-CP cần thực hiện các biện pháp phù hợp để đẩy mạnh việc đào tạo và cung ứng nhân lực theo nhu cầu của doanh nghiệp; triển khai nhanh hợp tác với các doanh nghiệp nước ngoài về nhân lực.

Do đó, các cơ quan nhà nước cần trợ giúp phát triển nguồn nhân lực của các DNN&V thông qua các lớp đào tạo ngắn hạn các kỹ năng cần thiết, và đào tạo này mang tính chất xã hội nhiều đối tượng tham gia cả nhà nước, doanh nghiệp và các tổ chức sự nghiệp phải phối hợp nhau thực hiện, nhà nước sẽ đào tạo phần cơ bản, phần chuyên môn sẽ do các đoàn thể, tổ chức sự nghiệp, doanh nghiệp phối hợp thực hiện. Đồng thời, chương trình dạy nghề cũng đổi mới và phát triển, đặc biệt chú trọng tăng

cường sử dụng các chương trình đào tạo tiên tiến quốc tế ở các cơ sở đào tạo nghề nghiệp đảm bảo phù hợp với yêu cầu của xã hội hiện nay.

4.2.2.4 Hỗ trợ đổi mới, nâng cao năng lực công nghệ, trình độ kỹ thuật

Tỉnh cần đẩy mạnh các chương trình hỗ trợ nghiên cứu, phát triển công nghệ sản xuất các sản phẩm mới, chuyển giao công nghệ, ứng dụng tiến độ khoa học kỹ thuật vào sản xuất.

Thường xuyên tổ chức các cuộc hội thảo, báo cáo chuyên đề về công nghệ để giúp các DNN&V trên địa bàn cập nhật thông tin và lựa chọn công nghệ phù hợp với nhu cầu của doanh nghiệp mình.

4.2.2.5 Hỗ trợ về mặt bằng sản xuất, kinh doanh

Phần lớn DNN&V cả nước nói chung và DNN&V ở Tp. Trà Vinh nói riêng thiếu mặt bằng sản xuất kinh doanh. Nhiều doanh nghiệp phải sử dụng chính nhà ở để làm trụ sở giao dịch. Vì vậy, việc hỗ trợ, tạo điều kiện thuận lợi cho các DNN&V trên địa bàn có mặt bằng sản xuất kinh doanh phù hợp là rất cần thiết. Như cụ thể hóa các chính sách đền bù, giải tỏa, thuê đất, cấp quyền sử dụng đất trên cơ sở đơn giản, bình đẳng, phù hợp các quy định pháp luật. Phát triển các khu công nghiệp, thương mại tập trung, tạo điều kiện thuận lợi cho các DNN&V thuê đất, ổn định mặt bằng để phát triển kinh doanh. Công khai quy hoạch, kế hoạch sử dụng đất, phát triển các khu công nghiệp và trợ giá thuê đất tại các khu công nghiệp, tạo điều kiện cho DNN&V yên tâm bỏ vốn đầu tư, có kế hoạch làm ăn lâu dài, có ý thức và lòng ham muốn làm giàu thật sự cho địa phương.

Đối với trường hợp DNN&V sử dụng đất ở, đất mua để làm mặt bằng tổ chức sản xuất kinh doanh: nếu đất hợp pháp, phù hợp quy hoạch thì được chuyển mục đích sử dụng để sản xuất kinh doanh; doanh nghiệp được dùng giá trị quyền sử dụng đất để thế chấp vay vốn ngân hàng, góp vốn thành lập doanh nghiệp.

4.2.2.6 Hỗ trợ về thông tin và tư vấn

Thiếu thông tin đang là một trong những rào cản lớn cho việc phát triển và nâng cao năng lực cạnh tranh của các DNN&V. Vì vậy, Tỉnh cần tập trung mọi nguồn lực cần thiết cho việc thiết lập hệ thống thu thập và xử lý thông tin hỗ trợ doanh nghiệp nói chung và DNN&V nói riêng.

Khuyến khích việc hợp tác và chia sẻ công nghệ thông tin giữa các doanh nghiệp có quy mô khác nhau, phát triển có hiệu quả các chương trình nghiên cứu có khả năng

ứng dụng thương mại, khuyến khích phát triển mô hình liên kết giữa trường đại học với doanh nghiệp.

Thông qua cổng thông tin điện tử chung, Tỉnh cần cung cấp thông tin về các văn bản pháp luật điều chỉnh hoạt động của doanh nghiệp, các chính sách, chương trình trợ giúp phát triển DNN&V và các thông tin khác hỗ trợ hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp.

Xây dựng bộ dữ liệu thống kê về DNN&V với các tiêu chí được tách bạch theo quy mô doanh nghiệp và theo sở hữu, tạo điều kiện thuận lợi cho công tác theo dõi, đánh giá, trợ giúp DNN&V và công tác xây dựng chính sách, chương trình về DNN&V.

Huy động nguồn lực trong và ngoài nước để xây dựng và nâng cấp Cổng thông tin doanh nghiệp nhằm cung cấp và kết nối thông tin về trợ giúp phát triển DNN&V. Bên cạnh đó, khuyến khích các tổ chức trong và ngoài nước cung cấp dịch vụ tư vấn cho các DNN&V theo quy định.

4.2.2.7 Khuyến khích thành lập các hiệp hội hỗ trợ doanh nghiệp nhỏ và vừa tại địa phương

Bên cạnh, hoạt động của hiệp hội phát triển DNN&V của tỉnh, nên chăng thành lập các hiệp hội hỗ trợ DNN&V để có thể hỗ trợ nhau kinh nghiệm kinh doanh, cung cấp thông tin, hỗ trợ nhau về vốn, công nghệ,... các tổ chức này có thể được thành lập dưới dạng hiệp hội nghề nghiệp, câu lạc bộ, ... hoạt động thường xuyên định kỳ.

Kết luận chương 4

Trong chương này tác giả tập trung đề xuất một số giải pháp nhằm giúp các DNN&V trên địa bàn tỉnh có thể nâng cao được khả năng tiếp cận nguồn vốn tín dụng của ngân hàng dựa trên những điều kiện đặc thù của tỉnh với những nội dung chủ yếu như sau:

Một là, đề xuất các giải pháp vi mô dựa trên kết quả phân tích thống kê và phân tích mô hình hồi quy Binary Logistic nhằm phân nào giải quyết những khó khăn, vướng mắc khi doanh nghiệp tiếp cận vốn ngân hàng từ đó tăng cường khả năng tiếp cận vốn ngân hàng của DNN&V ở tỉnh Trà Vinh.

Hai là, đưa ra giải pháp vĩ mô nhằm giúp các DNN&V trên địa bàn có được một môi trường thuận lợi để phát triển và dễ tiếp cận nguồn vốn bổ sung hoạt động sản xuất kinh doanh.

PHẦN KẾT LUẬN VÀ KIẾN NGHỊ

1. KẾT LUẬN

Dựa trên cơ sở lý thuyết và những nghiên cứu thực tế, ta thấy các DNN&V tại Trà Vinh có nguồn vốn hoạt động còn rất hạn chế, trình độ quản lý chưa cao,... nên khi tiếp cận với nguồn vốn tín dụng ngân hàng thì không phải doanh nghiệp nào cũng đủ điều kiện vay vốn. Với quy mô vốn nhỏ, tài sản đảm bảo ít, khả năng lập dự án còn yếu, thông tin thiếu minh bạch,... đã làm cho các ngân hàng chưa thật sự tin tưởng vào khả năng trả nợ và sự phát triển của doanh nghiệp dẫn đến việc tiếp cận vốn của ngân hàng là rất khó khăn. Ngoài những nguyên nhân cơ bản xuất phát từ chính bản thân của các DNN&V thì một số nguyên nhân từ cơ chế chính sách tín dụng của ngân hàng như lãi suất, thủ tục vay vốn, thời hạn cho vay và thời gian xem xét cho vay cũng góp phần tăng thêm khó khăn cho doanh nghiệp trong việc tiếp cận vốn.

Theo số liệu điều tra, các doanh nghiệp trên địa bàn tỉnh đa số mới thành lập, trước nay chưa từng tiếp cận vốn lần nào hoặc chỉ có một lần nên chưa tạo được uy tín đối với ngân hàng.

Về loại hình doanh nghiệp hoạt động tại Trà Vinh đa phần là doanh nghiệp tư nhân và công ty TNHH. Chính vì vậy quy mô doanh nghiệp dựa vào vốn đăng ký kinh doanh và lượng lao động hằng năm thì đa số là doanh nghiệp nhỏ và siêu nhỏ.

Thông qua việc sử dụng phương pháp phân tích hồi quy theo mô hình hồi quy, đề tài đã xác định được hai nhân tố: nhân tố năng lực tiếp cận vốn từ phía doanh nghiệp và nhân tố cơ chế chính sách tín dụng của ngân hàng. Từ đó, tác giả đưa ra các giải pháp nhằm giúp các doanh nghiệp có thể dễ dàng tiếp cận vốn tín dụng hơn trong giai đoạn khó khăn hiện nay, những ý kiến đề xuất chỉ là đóng góp nhỏ nên rất cần sự phối hợp giữa doanh nghiệp, các TCTD, các ngành và các tổ chức có liên quan trong quá trình thực hiện.

2. KIẾN NGHỊ

2.1 Đối với nhà nước

Tiếp tục nghiên cứu tháo gỡ những khó khăn vướng mắc về điều kiện vay và thủ tục giải ngân đối với các doanh nghiệp, chỉ đạo các ngân hàng thương mại hướng dẫn, tạo điều kiện thuận lợi để các doanh nghiệp dễ dàng tiếp cận nguồn vốn vay ưu đãi hơn.

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.

Mở đường cho các NHTM vay vốn ưu đãi của các tổ chức tài chính quốc tế với thời gian dài, lãi suất thấp để cho doanh nghiệp vay lại, góp phần giảm chi phí.

Chính phủ cần có một lộ trình trong đó có bước quá độ ở thời kỳ đầu về hạng mức xếp hạng tín dụng để phù hợp với sự phát triển còn non yếu của các doanh nghiệp nước ta hiện nay.

Nghiên cứu, xem xét điều chỉnh mặt bằng lãi suất phù hợp với từng thời kỳ phát triển để doanh nghiệp có thể mạnh dạn tiếp cận vốn, phục hồi hoạt động sản xuất kinh doanh đang tạm ngừng hoạt động sao cho tiền lãi vay ngân hàng phải nằm dưới hiệu quả chung của nền kinh tế.

Xây dựng cơ chế chính sách tín dụng đồng bộ phù hợp với điều kiện của các doanh nghiệp nhỏ và vừa trong từng thời kỳ phát triển. Ở giai đoạn trước mắt cơ chế tín dụng cần tập trung tháo gỡ hai vấn đề đó là thủ tục pháp lý và các vấn đề liên quan đến tài sản đảm bảo tiền vay.

Cần chủ động thành lập các tổ chức, các quỹ hỗ trợ vốn, quỹ bảo lãnh tín dụng... tạo thêm nhiều cơ hội cho DNN&V tiếp cận nguồn vốn.

Nên chăng, nhà nước áp trần lãi suất cho vay thay cho trần lãi suất huy động như hiện nay.

2.2 Đối với các doanh nghiệp nhỏ và vừa

Bên cạnh những nỗ lực từ phía ngân hàng thì các DNN&V cũng cần phải nâng cao năng lực quản lý, nâng cao khả năng xây dựng, lập các phương án, dự án kinh doanh, thiết lập cơ chế tài chính minh bạch và hiệu quả. Điều này đòi hỏi chủ doanh nghiệp phải không ngừng nâng cấp bản thân bằng cách tham gia các khóa bồi dưỡng nghề, đây quả là một giải pháp khó thực hiện vì thực tế chủ doanh nghiệp không quan tâm đến việc này, mặt khác họ cho rằng tốn thời gian của họ. Đồng ý rằng kinh nghiệm thực tiễn có thể bù đắp những lỗ hổng kiến thức, nhưng không thể theo kịp kiến thức kinh doanh hiện đại ngày nay. Vì vậy, chủ doanh nghiệp nên tham gia các khóa bồi dưỡng chuyên đề, cập nhật kiến thức mới trong kinh doanh về quản lý dòng tiền, quản lý thời gian, kỹ năng lập kế hoạch phát triển,... Đồng thời, doanh nghiệp

nên có kế hoạch đào tạo cho thế hệ tương lai của doanh nghiệp, cho con cháu theo học để tương lai là người quản lý và phát triển doanh nghiệp hiệu quả.

Các DNN&V cần xóa bỏ tâm lý cho rằng ngân hàng là cơ quan nhà nước, là nơi ban phát vốn cho doanh nghiệp mà phải nhìn nhận rằng ngân hàng cũng là những doanh nghiệp đi huy động vốn từ các thành phần trong nền kinh tế để kinh doanh, cũng vì mục tiêu lợi nhuận để duy trì sự tồn tại và phát triển của mình. Chính lẽ đó, các DNN&V phải xem xét vấn đề vay vốn của doanh nghiệp mình trên cơ sở mối quan hệ lợi ích giữa doanh nghiệp này với doanh nghiệp khác trong môi trường cạnh tranh và doanh nghiệp phải có ý chí vươn lên, phải luôn có tinh thần hợp tác và giữ uy tín với ngân hàng, đảm bảo trả đầy đủ các khoản nợ cho ngân hàng khi đến hạn, sử dụng vốn vay đúng mục đích.

Tích cực tham gia các hiệp hội, tổ chức, liên doanh liên kết giữa các doanh nghiệp giúp doanh nghiệp học hỏi, trao đổi kinh nghiệm lẫn nhau cũng như chia sẻ với nhau những đơn hàng khi doanh nghiệp không kịp tiến độ theo hợp đồng, từ đó mở rộng thị trường tiêu thụ, nâng cao năng lực cạnh tranh.

2.3 Đối với các ngân hàng thương mại

Các NHTM cần loại bỏ tâm lý chỉ chú trọng đến những doanh nghiệp nhà nước mà cần xây dựng chính sách dài hạn để phát triển DNN&V, vì hiện nay đối tượng này chiếm tỷ trọng rất lớn trong nền kinh tế.

Cần khách quan và tích cực trong công tác thẩm định, đánh giá tình hình hoạt động, tình hình tài chính của doanh nghiệp khi xét duyệt cho vay, thực hiện chính sách ngân hàng và người đi vay cùng có lợi. Doanh nghiệp đi vay có vốn để phát triển hoạt động sản xuất kinh doanh, ngân hàng phát huy vai trò sử dụng nguồn vốn huy động có hiệu quả.

Đẩy mạnh công tác tuyên truyền các sản phẩm dịch vụ tài chính tới các đối tượng khách hàng, đặc biệt là khách hàng doanh nghiệp nhỏ và vừa.

Tranh thủ sự hỗ trợ của các tổ chức tín dụng quốc tế về hỗ trợ phát triển doanh nghiệp nhỏ và vừa, đồng thời tranh thủ tiếp cận công nghệ và kinh nghiệm tiên tiến của nước ngoài.

TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. TS Lê Xuân Bá, TS Trần Kim Hào, TS Nguyễn hữu thắng (2006). *Các doanh nghiệp nhỏ và vừa của Việt Nam trong điều kiện hội nhập kinh tế quốc tế*, NXB Chính trị quốc gia, Hà Nội.
2. Nguyễn Đăng Dờn (2005). *Tín dụng ngân hàng*, NXB Thống kê, Hà Nội.
3. Nguyễn Đình Hương (2002). *Giải pháp phát triển doanh nghiệp nhỏ và vừa*, NXB chính trị Quốc Gia, Hà Nội.
4. Nguyễn Minh Kiều (2007). *Nghiệp vụ ngân hàng hiện đại*, NXB Thống kê, Hà Nội.
5. Hoàng Công Thắng (2010). *Phân tích các yếu tố ảnh hưởng đến khả năng tiếp cận vốn tín dụng nhằm mục đích giảm nghèo của đồng bào dân tộc M'Nông tỉnh Đắk Nông*, Đại học Kinh tế Tp. Hồ Chí Minh.
6. Nguyễn Thị Cành (2008). “Khả năng tiếp cận các nguồn tài chính của doanh nghiệp nhỏ và vừa Việt Nam”, *Tạp chí Kinh tế Phát triển*, (212).
7. Võ Thành Danh (2006). “Khả năng tiếp cận tín dụng ngân hàng của các doanh nghiệp tư nhân ở đồng bằng Sông Cửu Long”, *Tạp chí nghiên cứu kinh tế*, (367).
8. Hoàng Minh (2007). “Tín dụng ngân hàng đối với sự phát triển doanh nghiệp nhỏ và vừa”, *Tạp chí Ngân hàng*, (13).
9. Nguyễn Quốc Nghi (2010). “Nhân tố ảnh hưởng đến khả năng tiếp cận nguồn vốn tín dụng hỗ trợ của doanh nghiệp nhỏ và vừa ở TP Cần Thơ”, *Tạp chí Ngân hàng*, (57).

Website:

- <http://luanvan.net.vn/luan-van/luan-van-phan-tich-kha-nang-tiep-can-nguon-von-tin-dung-cua-nong-ho-trong-san-xuat-nong-nghiep-o-huyen-tra-on-tinh-vinh-long> (ngày đăng 12/04/2013)
- <http://luanvan.net.vn/luan-van/luan-van-phan-tich-cac-nhan-to-anh-huong-den-cung-tin-dung-cua-he-thong-ngan-hang-thuong-mai-cho-doanh-nghiep-tu-nhan> (ngày đăng 04/03/2013)