
CH-ÔNG VI

VỊ THẾ TÀI CHÍNH CỦA DOANH NGHIỆP

6.1. CÁC NGUỒN HUY ĐỘNG VỐN Ở CÁC TỈNH THÀNH NGOẠI VI: ƯU THẾ CỦA TÍN DỤNG KHÔNG CHÍNH THỨC.²⁹

6.1.1 Cơ cấu vốn

Bảng 28 và 29 đưa ra trị số trung vị của các nguồn tài trợ vốn cho doanh nghiệp ở các tỉnh thành ngoại vi, so với các tỉnh thành phát triển cao.³⁰ Cũng như các doanh nghiệp ở các tỉnh thành phát triển cao, các doanh nghiệp ở các tỉnh thành ngoại vi vẫn phụ thuộc nặng nề vào nguồn tiết kiệm cá nhân, cho cả vốn khởi sự và vốn mở rộng hoạt động. Mặc có những nguồn lựa chọn khác, thường các doanh nghiệp nếu không sử dụng nguồn tiết kiệm của mình thì có thể sẽ sử dụng đến nguồn tiết kiệm của bạn bè và gia đình. Liệu nguồn này có được coi là khoản vay vốn thực sự hay không vẫn là vấn đề gây nhiều tranh cãi, và ý kiến có thể không giống nhau tùy thuộc vào thông lệ ở từng tỉnh thành. Hải Phòng và Thanh Hóa là những địa bàn có nguồn tài trợ vốn phong phú nhất trong số các tỉnh thành được điều tra, trong đó 7% vốn khởi nghiệp của các doanh nghiệp ở Hải Phòng và 11% ở Thanh Hóa là dựa vào các cá nhân cho vay vốn. Hai tỉnh thành này tiếp tục dựa nhiều vào các nhà cho vay vốn tư nhân với vai trò là nguồn cung cấp vốn cho doanh nghiệp. Các doanh nghiệp ở TT Huế có khả năng sử dụng vốn vay ngân hàng nhiều nhất cho việc khởi sự doanh nghiệp, với hơn 11% vốn khởi sự doanh nghiệp là từ nguồn tín dụng ngân hàng. Các doanh nghiệp ở TT Huế tiếp tục sử dụng vốn vay ngân hàng với tỷ lệ như vậy, nhưng các doanh nghiệp ở Thanh Hóa (12%) và Long An (11%) cũng đã bắt đầu sử dụng vốn vay ngân hàng ở mức tương đương. Vay mượn từ nhà cung cấp, khách hàng, và các chương trình cho vay vốn của Chính phủ gần như không có vai trò trong cơ cấu vốn của doanh nghiệp.

²⁹ Kellee Tsai sử dụng thuật ngữ hoạt động ngân hàng trong hẻm back-alley banking để mô tả thị trường tiền tệ không chính thức tương tự ở Trung Quốc. Xem Tsai (2002).

³⁰ Cần lưu ý rằng các doanh nghiệp được yêu cầu đưa ra ước tính của mình về cơ cấu vốn. Bảng 28 và 29 chỉ đơn giản đưa ra bình quân các tỷ lệ phần trăm về cơ cấu vốn của các doanh nghiệp trong tỉnh. Do đó, số liệu này không đại diện cho cấu thành của cơ cấu vốn trong tỉnh, mà chỉ là số liệu trung bình tập hợp từ các doanh nghiệp. Do làm tròn, tổng số các giá trị trung bình ở các tỉnh có thể lớn hơn hay nhỏ hơn 100% chút ít trong đa số các trường hợp. Riêng tổng số về cơ cấu vốn tại thời điểm thành lập ở Long An (62%) là nhỏ hơn rất nhiều so với giá trị 100%, nguyên nhân bởi có một số doanh nghiệp tại đây đã không trả lời đầy đủ cho câu hỏi về vấn đề này.

Bảng 28: Cơ cấu vốn tại thời điểm thành lập (% trung bình theo tỉnh thành)

Tỉnh thành		Tiết kiệm cá nhân	Tiết kiệm cá nhân từ gia đình và bạn bè	Các nhà đầu tư có tổ chức	Vay mượn từ bạn bè và gia đình	Cá nhân cho vay không chính thức	Ngân hàng	Chương trình vay vốn của Chính phủ	Vay mượn từ nhà cung cấp	Vay mượn từ khách hàng	Các nguồn khác	Tổng số
Hải Phòng	% đóng góp trung bình	66%	9%	4%	3%	7%	2%	0%	2%	0%	5%	102%
Hà Tây	% đóng góp trung bình	85%	5%	2%	1%	0%	5%	0%	1%	2%	1%	99%
Nam Định	% đóng góp trung bình	77%	7%	6%	3%	3%	1%	0%	0%	0%	4%	100%
TT Huế	% đóng góp trung bình	71%	5%	4%	3%	4%	10%	0%	3%	0%	0%	99%
Thanh Hóa	% đóng góp trung bình	59%	11%	0%	11%	8%	7%	0%	0%	4%	1%	99%
Long An	% đóng góp trung bình	41%	6%	3%	4%	1%	2%	0%	0%	0%	5%	100%
Các tỉnh thành phát triển	% đóng góp trung bình	76%	9%	4%	4%	1%	4%	0%	1%	0%	1%	100%
Tổng số	% đóng góp trung bình	68%	7%	3%	4%	3%	4%	0%	1%	1%	2%	100%

Bảng 29: Cơ cấu vốn hiện tại (% trung bình theo tỉnh thành)

Tỉnh thành		Tiết kiệm cá nhân	Tiết kiệm cá nhân từ gia đình và bạn bè	Các nhà đầu tư có tổ chức	Vay mượn từ bạn bè và gia đình	Cá nhân cho vay không chính thức	Ngân hàng	Chương trình vay vốn của Chính phủ	Vay mượn từ nhà cung cấp	Vay mượn từ khách hàng	Các nguồn khác	Tổng số
Hải Phòng	% đóng góp trung bình	56%	4%	5%	8%	9%	6%	1%	3%	3%	7%	102%
Hà Tây	% đóng góp trung bình	76%	5%	1%	3%	2%	9%	0%	1%	1%	1%	99%
Nam Định	% đóng góp trung bình	69%	3%	4%	8%	6%	4%	1%	0%	2%	3%	100%
TT Huế	% đóng góp trung bình	68%	5%	2%	7%	3%	11%	0%	3%	0%	0%	99%
Thanh Hóa	% đóng góp trung bình	54%	7%	0%	11%	5%	12%	0%	2%	6%	2%	99%
Long An	% đóng góp trung bình	73%	2%	3%	7%	0%	11%	0%	1%	0%	3%	100%
Các tỉnh thành phát triển	% đóng góp trung bình	71%	6%	4%	4%	2%	9%	0%	2%	1%	1%	100%
Tổng số	% đóng góp trung bình	67%	5%	3%	7%	4%	9%	0%	2%	2%	2%	100%

6.1.2 Nguồn vốn vay

Tình hình sẽ thay đổi phần nào nếu chúng ta chỉ đơn giản nhìn vào các nguồn vay vốn của doanh nghiệp, như được trình bày trong bảng 30, thay vì nhìn vào quy mô các nguồn vay trong tổng cơ cấu vốn. Xu thế quan trọng nhất là việc các doanh nghiệp ở các tỉnh thành ngoại vi phụ thuộc nhiều vào các ngân hàng thương mại quốc doanh hơn các doanh nghiệp ở các tỉnh thành phát triển cao. Các doanh nghiệp ở đây có vẻ tiếp cận được với nguồn tài trợ khác từ các ngân hàng thương mại tư nhân. Chỉ có các doanh nghiệp ở Long An (11,1%) và Hải Phòng (10,3%) là nhận được nguồn vốn vay đáng kể từ các ngân hàng thương mại tư nhân. Các doanh nghiệp ở các tỉnh thành ngoại vi - trừ trường hợp của Long An - bù đắp cho việc thiếu tài trợ của các ngân hàng thương mại tư nhân bằng cách quay sang các nhà cho vay vốn không chính thức và vốn vay từ bạn bè và gia đình. Các doanh nghiệp ở Hải Phòng có khả năng được các nhà cung cấp tài trợ cao hơn ở các tỉnh thành khác, điều này hầu như chắc chắn có nguyên nhân từ việc thành phố giao dịch nhiều với các nhà cung cấp nước ngoài. Thanh Hóa đưa ra một hiện tượng bất thường thú vị khác, với tỷ lệ quỹ đầu tư tài trợ cao cho các doanh nghiệp trong tỉnh.

Bảng 30: Các nguồn vốn vay, theo tỉnh thành

(Phần trăm trên tổng số doanh nghiệp)

Tỉnh thành	NHTMQD	Chương trình vay vốn của Chính phủ	Ngân hàng thương mại tư nhân	Vốn vay do các nhà cung cấp tài trợ	Ngân hàng nước ngoài	Các khoản vay không chính thức / các nhà cho vay vốn	Quỹ đầu tư	Bạn bè/ Gia đình	Quỹ tín dụng
TT Huế	55,6	3,7	0,0	7,4	0,0	37,0	5,6	29,6	0,0
Hải Phòng	27,6	3,4	10,3	13,8	3,4	31,0	3,4	34,4	0,0
Hà Tây	44,1	3,4	3,4	3,4	0,0	10,2	6,8	37,3	5,1
Thanh Hóa	37,5	6,3	0,0	6,3	0,0	25,0	12,5	37,5	6,3
Long An	37,8	0,0	11,1	0,0	4,4	6,7	8,9	24,4	2,2
Nam Định	20,9	0,0	0,0	2,1	0,0	22,9	4,2	25,0	0,0
Các tỉnh thành phát triển cao	23,0	0,5	22,8	7,1	1,3	13,5	1,6	27,2	1,9
Tổng số	29,3	1,3	15,3	6,2	1,3	16,5	3,5	28,6	1,9

6.2. TÍN DỤNG NGÂN HÀNG

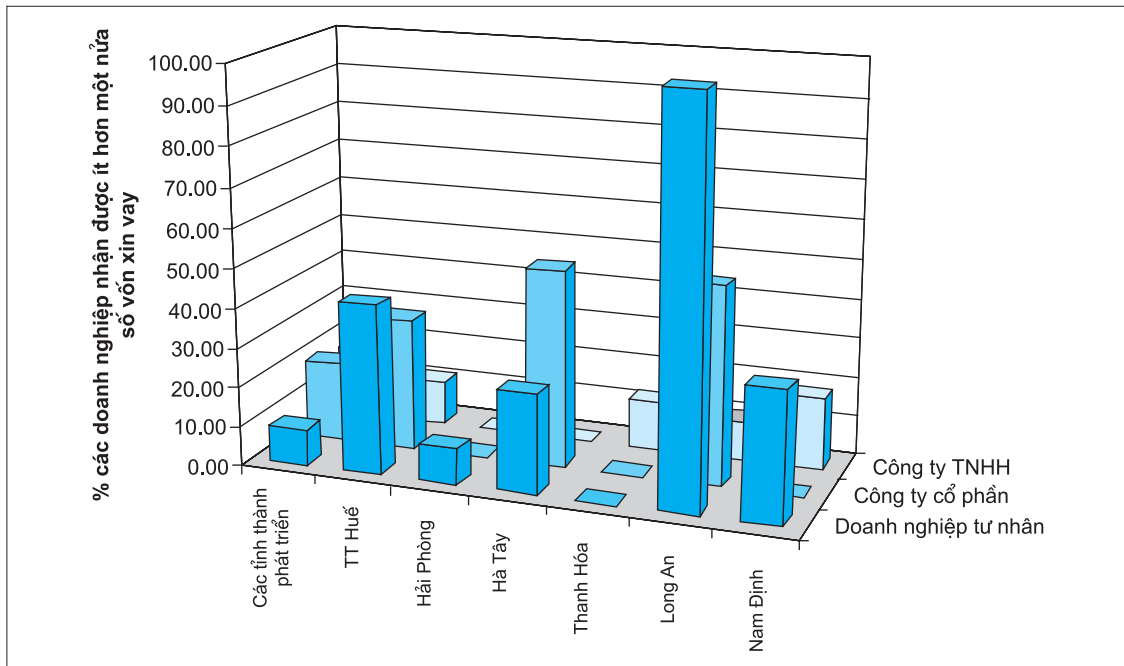
6.2.1 Các doanh nghiệp ở các tỉnh thành ngoại vi có tiếp cận với tín dụng ngân hàng hay không?

Tài trợ của ngân hàng chỉ đóng một vai trò thứ yếu trong tổng cơ cấu vốn của các doanh nghiệp tư nhân trong cả nước. Những bằng chứng mang tính giai thoại và những giải thích kinh điển thường tập trung vào những khó khăn mà các doanh nghiệp gặp phải khi xin vay vốn ngân hàng. Trên thực tế, các doanh nghiệp và các cán bộ cấp tỉnh thành cũng thường phàn nàn như vậy. Tất nhiên, có thể dự đoán rằng "thiếu vốn" là phàn nàn lớn nhất của các doanh nghiệp tư nhân quy mô nhỏ trên toàn cầu.

Tuy nhiên, dữ liệu từ điều tra này cho thấy dường như điều này không đúng. Tỷ lệ thành công bình quân trong việc xin vay vốn của toàn bộ các doanh nghiệp là 65% và, trên thực tế, nhiều tỉnh thành ngoại vi còn có tỷ lệ thành công cao hơn. Ví dụ, các doanh nghiệp ở Hà Tây và Thanh Hóa có tỷ lệ thành công trong việc xin vay vốn là 80%; cao hơn rất nhiều so với mức bình quân của năm tỉnh thành phát triển cao. Có thể tranh luận rằng chỉ những doanh nghiệp lớn và hiện đại mới xin vay, và do đó nhận được vốn vay ngân hàng. Để đánh giá tính đúng đắn của lập luận này, hình 18 minh họa tỷ lệ phần trăm các doanh nghiệp nhận được vốn vay trong khoảng từ 0 đến 50% số vốn xin vay, theo loại hình doanh nghiệp. Nói cách khác, những loại hình doanh nghiệp nào ít may mắn nhất trong việc xin vay vốn? Ở Hà Tây, Long An, và Nam Định, có những sự khác biệt tương đối lớn. Các công ty TNHH ở Hà Tây và Long An thành công hơn nhiều so với các doanh nghiệp tư nhân với quy mô nhỏ hơn. Ở Long An, 100% các doanh nghiệp tư nhân đều thiếu may mắn khi xin vay vốn, trong khi dưới 10% các công ty TNHH gặp khó khăn. Ở Hà Tây, không một công ty TNHH nào rơi vào nhóm các doanh nghiệp thiếu may mắn. Ở Nam Định lại có sự ưu ái đối với các công ty cổ phần, có rất ít khả năng hồ sơ xin vay vốn của loại hình doanh nghiệp này bị từ chối. Sự thiên vị ở Nam Định có thể là do tầm quan trọng của các công ty cổ phần trong nền kinh tế của tỉnh này. (Theo một cuộc Điều tra về Doanh nghiệp diễn ra năm 2001, loại hình doanh nghiệp mang lại doanh thu lớn nhất ở Nam Định là các công ty cổ phần, với 657 tỷ đồng doanh thu. Trong số doanh thu này, các công ty cổ phần có một phần sở hữu của Nhà nước đóng góp xấp xỉ 40%.³¹)

³¹ Tổng cục Thống kê (2002).

Hình 18: Tỷ lệ phần trăm các doanh nghiệp xin vay vốn, nhưng nhận được ít hơn một số nửa số vốn xin vay



Tuy nhiên, giả định rằng các doanh nghiệp lớn hơn thì thành công hơn ở các tỉnh thành ngoại vi là chưa chín muồi, vì nó không tính đến số lượng các doanh nghiệp tự loại mình ra khỏi tính toán này do chưa từng xin vay vốn, vì các doanh nghiệp này thấy rằng họ có ít khả năng được cấp tín dụng ngân hàng. Như trình bày trong bảng 31, trên 55% các doanh nghiệp trong mẫu điều tra không xin vay vốn trong năm năm gần đây. Các doanh nghiệp ở Nam Định và Long An đặc biệt ngần ngại trong việc xin vay vốn chính thức tại ngân hàng.

Bảng 31: Tỷ lệ vay vốn ngân hàng thành công trong 5 năm gần đây

Tỉnh thành	Tỷ lệ xin vay vốn thành công bình quân trong các doanh nghiệp tiến hành xin vay (%)	Số lượng doanh nghiệp không xin vay vốn (% trong các doanh nghiệp được tiến hành phỏng vấn giám đốc)
TT Huế	58,3	7(37%)
Hải Phòng	NA	NA
Hà Tây	80,9	4 (27%)
Thanh Hóa	83,3	4 (40%)
Long An	50,0	7 (54%)
Nam Định	66,7	10 (56%)
Các tỉnh thành phát triển cao	64,3	77 (57%)
Tổng số	65,9	123 (55%)

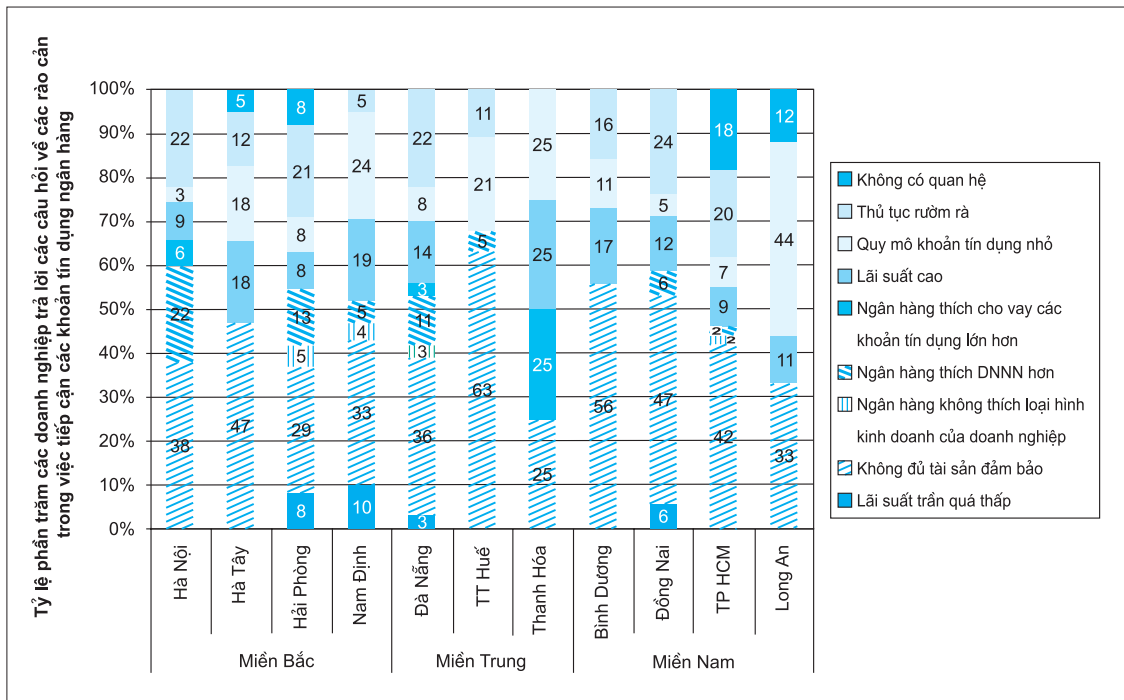
6.2.2 Vì sao doanh nghiệp gặp khó khăn trong việc xin cấp tín dụng ngân hàng?

Một số lý thuyết đã được đưa ra để lý giải vì sao doanh nghiệp gặp khó khăn khi xin vay vốn ngân hàng, hoặc chưa bao giờ xin vay vốn từ ngân hàng. Tất cả các lý thuyết này đều có phần đúng đắn, như được minh họa trong hình 19. Tuy nhiên, các nguyên nhân này ở từng tỉnh thành không giống nhau.

- **Thiếu tài sản thế chấp:** Đây là nguyên nhân cơ bản được doanh nghiệp ở tất cả các tỉnh thành nêu lên. Có hai yếu tố thường kết hợp để tạo nên vấn đề này. Thứ nhất, doanh nghiệp có thể hoàn toàn không có nhiều tài sản đảm bảo, và chủ doanh nghiệp không sẵn lòng đem thế chấp ngôi nhà của mình. Thứ hai, doanh nghiệp có thể sẵn lòng mang thế chấp các tài sản cá nhân, nhưng lại cảm thấy rằng ngân hàng đánh giá giá trị của tài sản đảm bảo của họ thấp hơn giá trị thực từ 30% trở lên.
- **Quy mô khoản tín dụng nhỏ:** Vấn đề về đánh giá thấp giá trị của tài sản đảm bảo lại được nêu lên khi ngân hàng chỉ cho vay với quy mô nhỏ, không đủ trang trải các nhu cầu kinh doanh. Vấn đề này được coi là thứ yếu ở các tỉnh thành phát triển cao và Hải Phòng, nhưng lại là nguyên nhân lớn thứ hai cho việc sử dụng hạn chế nguồn vốn vay ngân hàng ở 5 trong số 6 tỉnh thành ngoại vi. Các doanh nghiệp ở Long An tỏ ra bất bình nhất đối với quy mô nhỏ của các khoản tín dụng.
- **Lãi suất cao:** Yếu tố này liên quan tới hai vấn đề nêu trên, do nó làm giảm khả năng chịu đựng rủi ro của doanh nghiệp. Tại sao lại phải liều lĩnh trong khi chỉ vay được một khoản nhỏ với mức lãi suất cao? Các doanh nghiệp ở Thanh Hóa và Hải Phòng cảm thấy gánh nặng nhiều nhất về yếu tố này.
- **Thủ tục rườm rà:** Phần lớn các tỉnh thành ngoại vi không coi yếu tố này là rào cản lớn, nhưng các doanh nghiệp ở các tỉnh thành phát triển cao và Hải Phòng lại xếp yếu tố này là rào cản lớn.
- **Thiên vị các DNN:** Trong số các tỉnh ngoại vi nông thôn, chỉ duy nhất các doanh nghiệp ở Nam Định nêu lên vấn đề này. Các doanh nghiệp ở Long An đặc biệt rất ít cho rằng có sự thiên vị khối kinh tế nhà nước trong hoạt động tài trợ vốn, và điều này cũng được khẳng định qua các phỏng vấn thực hiện với các cán bộ của Ngân hàng Công thương. Các cán bộ này đưa ra số liệu minh họa về sự phân biệt đối xử giữa doanh nghiệp nhà nước và doanh nghiệp tư nhân đã giảm đi đáng kể. Theo các số liệu được các cán bộ ngân hàng đưa ra, các doanh nghiệp nhà nước ở Long An ban đầu nhận được 73% toàn bộ số vốn cho vay, và toàn bộ khu vực kinh tế ngoài nhà nước chỉ nhận được 27%. Khoảng cách hiện tại là 53% cho khu vực nhà nước, 45% cho khu vực ngoài nhà nước, và 2% cho các đối tượng khác. Tuy nhiên, các doanh nghiệp ở các tỉnh thành phát triển cao và Hải Phòng vẫn thấy có nhiều sự thiên vị này. Trên thực tế, vấn đề này chủ yếu là được nhấn mạnh bởi các doanh nghiệp ở Hà Nội (22%) và Đà Nẵng (11%). Ở khu vực phía Bắc của vùng Đông Nam Bộ, các doanh nghiệp không coi đây là một vấn đề lớn.

- Quan hệ:** Các doanh nghiệp ở Long An, Hải Phòng, và Hà Tây cảm thấy rằng họ không thể tiếp cận được nguồn vốn vay ngân hàng là do “họ không quen biết ai” có quan hệ với ngân hàng có thể giúp họ. Điều thú vị là, điểm số cao của các tỉnh thành phát triển cao hoàn toàn do TP HCM (23,5%) chi phối. Không một doanh nghiệp nào khác ở các tỉnh thành phát triển cao nêu lên vấn đề này.

Hình 19: Các lý do tại sao doanh nghiệp không thể tiếp cận tín dụng ngân hàng



6.2.3 Các rào cản do thiếu khả năng tiếp cận vốn mang lại

Cho đến thời điểm này chúng ta mới chỉ thảo luận chủ yếu là các khoản tín dụng ngân hàng, mà chưa đề cập đến các nguồn tài trợ khác ngoài ngân hàng. Hình 20 cho biết liệu việc không tiếp cận được với nguồn vốn khác ngoài ngân hàng có mang lại những vấn đề đặc biệt đối với các doanh nghiệp ở các tỉnh thành ngoại vi hay không. Các doanh nghiệp ở các tỉnh thành khác nhau coi những khó khăn khác nhau trong việc tìm nguồn vốn là rào cản chính đối với sự tăng trưởng và phát triển của mình. Các doanh nghiệp ở TT Huế và Nam Định cho rằng tiếp cận nguồn vốn cổ phần phi ngân hàng là một rào cản, trong khi các doanh nghiệp ở Thanh Hóa, Hà Tây, và Hải Phòng lại trở về việc thiếu các nhà đầu tư và đối tác. Đây cũng là tình trạng khó khăn chính của các doanh nghiệp ở các tỉnh thành phát triển cao. Các doanh nghiệp ở Long An thấy rằng thiếu nguồn vốn cổ phần phi ngân hàng là một rào cản, nhưng không cản trở tới mức như ở các tỉnh thành khác. Về các vấn đề riêng biệt khác, việc tiếp cận nguồn tín dụng hỗ trợ xuất khẩu và thuê máy móc thiết bị không có tác động đối với các tỉnh thành phát triển cao và các tỉnh thành ngoại vi. Các doanh nghiệp ở Nam Định và Thanh Hóa nhận thấy sự tăng trưởng của mình bị cản trở bởi các vấn đề về vốn nhiều nhất. Tuy nhiên,

các doanh nghiệp ở Long An lại thấy việc tiếp cận với hầu hết các nguồn vốn phi ngân hàng là thuận lợi, hơn cả các doanh nghiệp ở các tỉnh thành phát triển cao. Điều này không nhất thiết có nghĩa là khả năng tiếp cận vốn ở Long An tốt hơn, bởi kết quả này có thể chỉ đơn giản cho thấy doanh nghiệp ở Long An ít có nhu cầu hơn đối với các loại hình tín dụng.

**Hộp thoại nội dung Phỏng vấn 19:
Tín dụng ngân hàng ở Thanh Hóa**

Ví dụ của một công ty TNHH ở Thanh Hóa cho thấy đánh giá sự thành công đơn giản chỉ bằng tỷ lệ xin vay vốn thành công có thể chưa phù hợp. Doanh nghiệp này có tỷ lệ xin vay vốn thành công rất cao, với cả năm lần xin vay vốn đều thành công. Bốn khoản vay là ngắn hạn, thông thường thời hạn khoảng sáu tháng, và tổng số vốn vay là 50 triệu đồng. Một khoản vay dài hạn từ một quỹ hỗ trợ phát triển của Đức giúp người hồi hương có kỳ hạn năm năm và trị giá 700 triệu đồng. Khoản vay cuối cùng này là vốn khởi nghiệp ban đầu cho doanh nghiệp, và được đảm bảo do có những hoàn cảnh đặc biệt, nhưng doanh nghiệp với quy mô nhỏ rất khó tiếp cận được khoản vay này. Giám đốc doanh nghiệp cho rằng quy trình xin vay là quá phức tạp và rủi ro, do vị giám đốc này phải thế chấp mảnh đất nơi ngôi nhà của ông tọa lạc. Mặc dù doanh nghiệp này có tỷ lệ xin vay vốn thành công rất cao, vị giám đốc vẫn coi khả năng tiếp cận nguồn vốn là thách thức lớn nhất của ông. Ông tin tưởng mạnh mẽ rằng các quy trình cho vay phức tạp, việc đánh giá thấp tài sản thế chấp còn phổ biến, và số vốn nhận được (thường ở mức 60% giá trị của tài sản đảm bảo) có thể không xứng đáng với công sức bỏ ra.

Hình 20: Mức độ nghiêm trọng của việc thiếu khả năng tiếp cận nguồn vốn phi ngân hàng trong quá trình tăng trưởng

