

# KHẢ NĂNG TIẾP CẬN VỐN CỦA DOANH NGHIỆP NHỎ VÀ VỪA Ở VIỆT NAM

**Ths. Nguyễn Thị Minh**

*Đại học Kinh tế Quốc dân*

*Email: ntminhqltdt@neu.edu.vn*

**Ths. Lê Quảng Thiết**

*Công ty Tư vấn Đại học Xây dựng*

*Email: minh.thiet1999@gmail.com*

*Doanh nghiệp nhỏ và vừa (DNNVV) có một tầm quan trọng đặc biệt trong sự phát triển kinh tế xã hội và quá trình công nghiệp hoá, hiện đại hoá đất nước. Với sự gia tăng liên tục về số lượng và hoạt động ngày càng hiệu quả, các doanh nghiệp nhỏ và vừa góp phần quan trọng với sự tăng trưởng của nền kinh tế cũng như giải quyết các vấn đề khác của xã hội. Thực tế cho thấy, để phát triển và mở rộng quy mô sản xuất kinh doanh thì doanh nghiệp nhỏ và vừa luôn gặp vấn đề về vốn nói chung và tiếp cận vốn nói riêng. Nhiều doanh nghiệp bị phá sản và rất nhiều doanh nghiệp đang đứng trên bờ vực bị phá sản. Vấn đề này đã trở thành một vấn đề lớn đe dọa nền kinh tế của nước ta, đặc biệt là đối với các doanh nghiệp nhỏ và vừa. Bài viết nêu thực trạng tiếp cận vốn của các doanh nghiệp nhỏ và vừa ở Việt Nam hiện nay; phân tích những khó khăn về vốn và các yếu tố ảnh hưởng đến khả năng tiếp cận vốn của các doanh nghiệp này. Các biện pháp nhằm tăng cường khả năng tiếp cận vốn cho các doanh nghiệp nhỏ và vừa cũng được tác giả đề xuất ở cuối bài viết.*

**Từ khóa:** Quản lý tài chính, tiếp cận vốn, khả năng tiếp cận vốn, vốn doanh nghiệp, doanh nghiệp nhỏ và vừa, giải pháp về vốn.

## 1. Giới thiệu

Trong nền kinh tế thị trường đầy năng động các chủ doanh nghiệp gặp phải rất nhiều khó khăn khi chuyển đổi cơ chế làm ăn. Nguyên nhân lớn nhất để các doanh nghiệp lâm vào cảnh trên là do thiếu vốn. Các doanh nghiệp đặc biệt là các doanh nghiệp nhỏ và vừa (DNNVV) chưa biết cách huy động vốn để đầu tư, tái sản xuất, đầu tư đổi mới trang thiết bị công nghệ nên dẫn tới sản phẩm sản xuất ra không đáp ứng đúng nhu cầu của khách hàng về mặt chất lượng, quy cách mẫu mã... thêm vào đó là hàng ngoại nhập lậu một cách tràn lan vào thị trường nước ta, khiến các doanh nghiệp ngày càng khó khăn hơn.

Các doanh nghiệp thiếu vốn còn đang là tình

trạng khá phổ biến. Việc huy động vốn không chính thức với lãi suất cao, không ổn định, thường gánh chịu nhiều rủi ro, khiến các doanh nghiệp không an tâm khi hoạt động kinh doanh và phát triển doanh nghiệp. Tình trạng các doanh nghiệp nhỏ và vừa đóng cửa, phá sản, hay sa thải công nhân ngày càng nhiều. Vốn vay ngân hàng chiếm tỷ trọng lớn trong cơ cấu vốn huy động của các doanh nghiệp nhỏ và vừa hiện nay, đóng vai trò quyết định sự hoạt động của doanh nghiệp.

Báo cáo tổng kết tình hình thực hiện kế hoạch phát triển DNNVV 5 năm 2006-2010 (Bộ KH&ĐT, 2010) đã chỉ ra rằng “75% DNNVV muốn tìm vốn bằng hình thức vay ngân hàng nhưng chỉ có 32,38% doanh nghiệp có khả năng tiếp cận vốn ngân hàng, 35,24% khó tiếp cận, và 32,38% không tiếp cận

được”. Đây là thực sự là một cản trở lớn đối với doanh nghiệp, đặc biệt là các doanh nghiệp nhỏ và vừa.

Bài viết chủ yếu sử dụng các dữ liệu thứ cấp (báo cáo, kết quả điều tra có sẵn,...) để phân tích thực trạng tiếp cận vốn, khó khăn trong tiếp cận vốn của các doanh nghiệp nhỏ và vừa ở Việt Nam hiện nay. Từ thực trạng đó, tác giả đề xuất các giải pháp nhằm tăng cường khả năng tiếp cận vốn của các DNNVV.

## 2. Thực trạng về khả năng tiếp cận vốn của các doanh nghiệp nhỏ và vừa

Nhu cầu vốn cho hoạt động kinh doanh của các doanh nghiệp nhỏ và vừa rất lớn. Nhưng thực tế, phần lớn các doanh nghiệp nhỏ và vừa khó tiếp cận được với nguồn vốn, nhất là vốn vay ngân hàng. Theo hầu hết các doanh nghiệp nhỏ và vừa thì khi có nhu cầu phát triển, họ thường chỉ huy động vốn từ bạn bè, người thân, thậm chí cả vốn vay nặng lãi bên ngoài, còn việc tiếp cận các nguồn vốn tín dụng rất khó khăn. Các chuyên gia ngân hàng nhận định, do môi trường kinh doanh ở phần lớn doanh nghiệp này còn nhiều rủi ro, tính khả thi của phương án và dự án của doanh nghiệp vừa và nhỏ chưa cao, cách tổ chức quản lý và điều hành chưa chuyên nghiệp, các báo cáo tài chính không đầy đủ và thiếu minh bạch nên các ngân hàng rất ngại rót vốn.

Các nguồn vốn huy động của các doanh nghiệp thông thường bao gồm:

- Nguồn vốn tự có của chủ doanh nghiệp là khoản đầu tư ban đầu khi thành lập doanh nghiệp.

- Vốn chiếm dụng của nhà cung cấp (Tín dụng thương mại): Đây cũng là một nguồn vốn tương đối quan trọng trong doanh nghiệp. Nguồn vốn này xuất phát từ việc doanh nghiệp chiếm dụng tiền hàng của nhà cung cấp (trả chậm), việc chiếm dụng này có thể

phải trả phí (lãi) hoặc không phải trả phí nhưng lại đáp ứng được nhu cầu để sản xuất kinh doanh mà chỉ phải bỏ ra ngay lập tức một số tiền ít hơn số tiền đáng lẽ phải bỏ ra để có được nguyên vật liệu, máy móc, thiết bị và các chi phí khác để tiến hành sản xuất.

- Nguồn vốn khác: do lợi nhuận để lại, lương cán bộ công nhân viên chậm thanh toán.

- Vốn vay: Nguồn vốn vay có thể đáp ứng các nhu cầu về vốn trong cả thời gian ngắn hạn hoặc dài hạn, doanh nghiệp có thể huy động được số vốn lớn, tức thời. Đây là nguồn vốn chiếm tỷ trọng lớn nhất trong cơ cấu vốn huy động của các doanh nghiệp nhỏ và vừa, có thể nói vốn vay ngân hàng đóng vai trò quyết định sự hoạt động của doanh nghiệp.

### - Tiếp cận nguồn vốn phi chính thức

Hiện nay để đáp ứng nhu cầu về vốn tín dụng của mình, đa số các DNNVV thường phải vay vốn chủ yếu từ các nguồn phi chính thức, từ bạn bè và người thân. Đôi khi, các DNNVV phải trả cho các chủ nợ phi chính thức các khoản lãi suất cao hơn nhiều so với lãi suất chính thức. Các doanh nghiệp có trở ngại tín dụng thường tìm kiếm nguồn vốn ở thị trường tín dụng phi chính thức - một loại thị trường khá phát triển ở Việt Nam. Bảng 1 cho thấy 75,9% các doanh nghiệp có trở ngại tín dụng vay vốn phi chính thức so với tỷ lệ 50% của các doanh nghiệp không có trở ngại tín dụng (năm 2007).

Cũng theo CIEM (2010), các yếu tố quyết định việc nhận được các khoản vay phi chính thức đã chỉ ra rằng: các doanh nghiệp bị hạn chế ở thị trường tín dụng chính thức tìm đến những nguồn tín dụng phi chính thức thường xuyên hơn. Quy mô doanh nghiệp cũng có tác động thuận đáng kể, các doanh nghiệp lớn thường tìm kiếm nguồn vốn phi chính thức nhiều hơn.

**Bảng 1: Khoản vay phi chính thức và Trở ngại tín dụng**

*Đơn vị tính: %*

Trở ngại tín dụng 2005			Trở ngại tín dụng 2007		
Không	Có	Tổng	Không	Có	Tổng
84,8	53,4	70,8	50,0	24,1	39,6
15,2	46,6	29,2	50,0	75,9	60,4

*Nguồn: CIEM (2010)*

**- Tiếp cận vốn chính thức và nguồn vốn qua kênh tín dụng ngân hàng**

Với quy mô vốn nhỏ lẻ, để đáp ứng nhu cầu vốn sản xuất kinh doanh, ước tính 80% lượng vốn cung ứng cho DNNVV được trông đợi từ kênh tín dụng ngân hàng. Thế nhưng, thực tế nhu cầu này được đáp ứng rất hạn chế. Theo điều tra về thực trạng DNNVV của Cục phát triển DN (Bộ KH&ĐT, 2010) được nêu trong “Báo cáo tổng kết tình hình thực hiện kế hoạch phát triển DNNVV 5 năm 2006-2010”: “75% DNNVV muốn tìm vốn bằng hình thức vay ngân hàng nhưng chỉ có 32,38% DN có khả năng tiếp cận vốn ngân hàng, 35,24% khó tiếp cận, và 32,38% không tiếp cận được”. Điều này được lý giải một phần do: Thứ nhất, chính sách tín dụng của các ngân hàng thương mại (NHTM) lớn chưa thực sự quan tâm đến khu vực DNNVV. Mặc dù trong thời gian qua một số NHTM đã chủ động hỗ trợ các DNNVV trong việc lập dự án sản xuất kinh doanh đủ tiêu chuẩn vay vốn ngân hàng. Song một thực tế cho thấy DNNVV thường được vay vốn từ các NHTM cổ phần nhiều hơn là từ NHTM quốc doanh. Nhưng nguồn lực cho vay của các NHTM cổ phần thường hạn chế hơn so với NHTM quốc doanh do quy mô vốn nhỏ. Đặc biệt, thực hiện chính sách tiền tệ thắt chặt, các NHTM hiện nay buộc phải giới hạn cho vay phi sản xuất không quá 20% tổng dư nợ vào thời điểm 31/12/2011, nâng mức trích lập dự phòng rủi ro đối với bất động sản và cho vay thế chấp vàng lên 250%. Mặt khác, các NHTM kiên quyết chỉ tái cấp vốn cho các nhu cầu cụ thể là sản xuất hàng hóa (hàng xuất khẩu, nông sản, nông nghiệp,...) theo định hướng ưu tiên của Chính phủ. Điều này dẫn đến việc tiếp cận vốn vay ngân hàng

của các DNNVV đã khó ngày càng khó hơn.

**- Tiếp cận nguồn vốn thuê tài chính**

Cho thuê tài chính đã chính thức xuất hiện tại Việt Nam từ cuối năm 1995, là một trong các kênh dẫn vốn trung và dài hạn cho các doanh nghiệp và được xem là giải pháp hữu hiệu để mua sắm máy móc, thay đổi thiết bị, cải tiến công nghệ đặc biệt cho các DNNVV trong giai đoạn hiện nay. Cho đến nay đã có 13 công ty cho thuê tài chính, trong đó có 8 công ty trực thuộc ngân hàng, 1 công ty liên doanh và 4 công ty có vốn đầu tư nước ngoài. Cho thuê tài chính được xem là một phương thức tín dụng trung và dài hạn rất cần thiết cho các DNNVV.

Cũng theo CIEM (2010) đối với 1.000 doanh nghiệp thuộc các thành phần khác nhau thì gần 30% số DN được hỏi trả lời rằng họ không biết gì và chưa bao giờ tìm hiểu, sử dụng dịch vụ cho thuê tài chính, thậm chí có doanh nghiệp hiểu cho thuê tài chính như hoạt động mua trả góp; 32% doanh nghiệp không biết về các thủ tục thuê tài chính; 17,5% doanh nghiệp không hiểu lợi ích của thuê tài chính, chưa hiểu rõ bản chất cấp tín dụng của dịch vụ cho thuê tài chính, chưa thấy rõ được hiệu quả, lợi ích từ dịch vụ cho thuê tài chính mang lại; Hầu hết các DNNVV đều chưa sử dụng nguồn vốn này. Khi có nhu cầu về vốn để đổi mới công nghệ, mua sắm máy móc thiết bị, các DNNVV vẫn tìm đến các ngân hàng thương mại mặc dù thủ tục rất chặt chẽ và điều kiện để vay khó khăn hơn nhiều.

**- Tiếp cận nguồn vốn tài trợ của Nhà nước**

Hiện tại, theo khuôn khổ pháp lý của Việt Nam, sự hỗ trợ tài chính từ phía Nhà nước cho các DNNVV chủ yếu được thực hiện thông qua hoạt

**Bảng 2: Nguyên nhân hạn chế sử dụng hình thức tín dụng thuê tài chính của các DNNVV**

Nguyên nhân	Tỷ lệ (%)
1. Không biết gì về hình thức thuê tài chính	28,6%
2. Không biết thủ tục thuê tài chính	32,0%
3. Không hiểu lợi ích của thuê tài chính	17,5%
4. Thủ tục phức tạp	35,7%
5. Chi phí cao	31,6%
6. Hình thức tín dụng khác có lợi hơn	33,3%
7. Nguyên nhân khác (không có nhu cầu, không biết ở đâu...)	5,4%

Nguồn: CIEM (2010)

động của các định chế tín dụng nhà nước, như: Quỹ hỗ trợ phát triển, Quỹ đầu tư của các địa phương, Quỹ hỗ trợ xuất khẩu.

+ Quỹ hỗ trợ phát triển: Theo qui định hiện hành, đối tượng được hỗ trợ từ Quỹ hỗ trợ phát triển hoàn toàn không dành riêng sự ưu đãi riêng cho DNNVV. Qua số liệu báo cáo của Quỹ hỗ trợ phát triển, nếu tính toàn Quỹ, thời gian qua quỹ chỉ tập trung chủ yếu vào hoạt động cung cấp tín dụng cho các dự án trong một số ngành sản xuất, chế biến nông - lâm - thủy hải sản, hàng dệt may, giày da, cơ khí, điện và cho vay thực hiện một số chương trình của Chính phủ (chương trình kiên cố hóa kênh mương, đánh bắt xa bờ, chương trình mía đường).

- Quỹ đầu tư phát triển của các địa phương: Hoạt động của Quỹ được thực hiện theo nguyên tắc tự chủ về tài chính, bảo toàn và phát triển vốn, tự bù đắp chi phí và tự chịu rủi ro. Quỹ được sử dụng một tỷ lệ nhất định vốn điều lệ của mình để mua cổ phần của các doanh nghiệp khác với mức tối đa do pháp luật quy định. Quỹ cũng có thể cho vay đầu tư theo từng dự án với lãi suất cụ thể do chính quyền địa phương quy định trên cơ sở đề nghị của hội đồng quản lý quỹ, nhưng phải phù hợp với chính sách lãi suất mà Ngân hàng Nhà nước quy định ở thời điểm cho vay.

- Quỹ hỗ trợ xuất khẩu: Quỹ này có tài khoản riêng tại Kho bạc nhà nước. Các doanh nghiệp được hỗ trợ bao gồm: doanh nghiệp kinh doanh xuất nhập khẩu; doanh nghiệp sản xuất hàng hóa trực tiếp xuất khẩu; và các doanh nghiệp khác theo quyết định của Thủ tướng Chính phủ.

- Quỹ Bảo lãnh tín dụng: Để tháo gỡ khó khăn lớn nhất của các DNNVV là tài sản thế chấp khi tiếp cận với nguồn vốn tín dụng, ngày 20-12-2001, Chính phủ đã ban hành Quyết định số 193/2001/QĐ-TTg về việc thành lập Quỹ Bảo lãnh tín dụng cho các DNNVV ở các địa phương để hỗ trợ các doanh nghiệp vay vốn ngân hàng. Tiếp theo là các văn bản hướng dẫn và sửa đổi quy chế đã liên tục được ban hành.

### **3. Giải pháp nâng cao khả năng tiếp cận vốn của các doanh nghiệp vừa và nhỏ**

#### **\* Nguyên nhân của việc khó tiếp cận vốn:**

- Nguyên nhân chủ yếu gây khó khăn cho DNNVV trong quá trình tiếp cận các nguồn vốn là vấn đề tài sản thế chấp và thủ tục vay vốn rườm rà,

phức tạp.

- Một nguyên nhân không kém phần quan trọng là từ phía các DNNVV: năng lực kinh doanh còn hạn chế, khả năng quản lý về tài chính còn yếu và chưa hiệu quả, chưa minh bạch về tài chính.

#### **\* Giải pháp từ phía nhà nước:**

- Cần xây dựng chính sách kinh tế vĩ mô một cách đồng bộ để thể hiện sự khuyến khích của nhà nước đối với các DNNVV.

- Nhà nước cần thống nhất điều chỉnh các loại luật hiện nay như luật doanh nghiệp nhà nước, luật doanh nghiệp,... thành một loại luật duy nhất để điều chỉnh bình đẳng các doanh nghiệp thuộc các thành phần kinh tế khác nhau trong hoạt động sản xuất kinh doanh.

- Cải thiện hơn nữa và lành mạnh hóa môi trường kinh doanh trong nước để tạo điều kiện thuận lợi cho các doanh nghiệp tư nhân. Cụ thể, cần phải giảm hơn nữa chi phí, lệ phí, thời gian cho doanh nghiệp khi thành lập doanh nghiệp. Kiên quyết xóa bỏ tệ nạn quan liêu, thanh tra kiểm tra chồng chéo không có tác dụng hỗ trợ doanh nghiệp, làm khó doanh nghiệp...

- Thủ tục hành chính luôn là vấn đề nhức nhối đối với các doanh nghiệp, vì vậy chính phủ cần phải có những biện pháp triệt để và liên tục nhằm tạo điều kiện tốt nhất cho các DNNVV hoạt động sản xuất kinh doanh.

- Về khuyến khích đầu tư phát triển, nhà nước cần đầu tư xây dựng cơ sở hạ tầng ban đầu: đường, điện, cấp thoát nước,... đặc biệt là hỗ trợ đầu tư vào thiết bị công nghệ xử lý chất thải bảo vệ môi trường sinh thái mà các DNNVV do hạn chế về vốn không thể đầu tư.

- Xem xét về chính sách thuế hiện tại, mở rộng diện ưu đãi đối với các doanh nghiệp mới thành lập; thực hiện chính sách thuế ưu đãi trong xuất khẩu; tiếp tục cải cách hành chính về thuế theo hướng đơn giản, rõ ràng, tạo thuận lợi cho các đơn vị ngoài quốc doanh...

#### **\* Giải pháp từ phía các ngân hàng**

Có thể nói, quan hệ giữa DNNVV và ngân hàng là quan hệ cộng sinh. Do vậy, sự tồn vong của doanh nghiệp ảnh hưởng trực tiếp đến sự tồn vong của ngân hàng. Cải cách thủ tục cho vay đối với DNNVV vừa là tạo điều kiện cho các DNNVV tiếp cận được nguồn vốn vừa giúp ngân hàng phát triển

tín dụng.

#### **- Giải pháp về tài sản thế chấp**

+ Các quy định, yêu cầu về tài sản thế chấp nên nói lỏng hơn. Ngân hàng nên cho phép các DNNVV dùng tài sản hình thành từ vốn vay để đảm bảo tiền vay hoặc cho vay không có bảo đảm tài sản theo quy định. Doanh nghiệp đi vay vốn chỉ có thể trả nợ gốc và lãi đúng hạn khi họ sử dụng vốn có hiệu quả. Điều này có nghĩa là khâu thẩm định khách hàng là quan trọng, chứ không phải là tài sản đảm bảo.

+ Trước thực trạng nhiều công ty đang có nhu cầu vay vốn nhưng họ lại thiếu tài sản thế chấp, các ngân hàng thương mại cần xem xét đánh giá để quyết định cho vay dựa trên việc xem xét lưu chuyển tiền tệ trong tương lai và khả năng sinh lợi tiềm năng của công ty có đủ để thế chấp hay không. Nên chú ý nhiều đến khả năng doanh nghiệp có thể sinh lợi và những ý tưởng kinh doanh thương mại của doanh nghiệp.

+ Đối với các khoản cho vay ngắn hạn, ngân hàng nên chấp nhận cho vay dựa trên tính khả thi của dự án xin vay hơn là dựa trên tài sản thế chấp.

+ Việc định giá giá trị tài sản thế chấp phải theo giá thị trường.

+ Ngân hàng nên cho phép các công ty định giá tài sản, các công ty tư vấn tham gia vào quá trình định giá tài sản thế chấp để đảm bảo tài sản thế chấp được đánh giá đúng với giá trị thực của nó và theo sát giá thị trường.

#### **- Cải tiến quy trình, thủ tục cho vay**

+ Thay vì áp dụng quy trình xét duyệt hồ sơ xin vay như hiện nay, các ngân hàng hoặc các nhà tài trợ có thể làm việc chung với doanh nghiệp đi vay để nắm bắt kỹ hơn về tình hình kinh doanh, tình hình tài chính của doanh nghiệp để có thể đưa ra quyết định chấp nhận cho vay công bằng hơn. Đồng thời ngân hàng có thể cử nhân viên đến làm việc tại doanh nghiệp đi vay để quản lý, kiểm soát nhằm giúp doanh nghiệp tận dụng các khoản vay để nhằm bảo đảm khả năng thanh toán tiền vay cho ngân hàng.

+ Đánh giá và xét duyệt đơn xin vay nên căn cứ vào tính khả thi và khả năng sinh lợi của dự án đầu tư hay phương án kinh doanh hơn là tài sản thế chấp.

+ Hầu hết các ngân hàng yêu cầu báo cáo tài chính chính xác và minh bạch. Tuy nhiên, như đã đề cập ở trên, báo cáo tài chính của doanh nghiệp

thường dùng cho mục đích báo cáo thuế nên không phản ánh đúng tình hình tài chính, kinh doanh của doanh nghiệp. Ngân hàng cũng biết điều đó, tuy nhiên theo nguyên tắc họ vẫn chấp nhận cho vay dựa trên các báo cáo tài chính này. Đây là một vòng luẩn quẩn gây khó khăn cho doanh nghiệp. Các ngân hàng nên xem lại yêu cầu về báo cáo tài chính và tính minh bạch của báo cáo cũng như của hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp.

#### **\* Giải pháp từ phía các doanh nghiệp nhỏ và vừa**

##### **- Khả năng quản lý**

Các DNNVV cần áp dụng chế độ khuyến khích nâng cao kiến thức, trình độ chuyên môn kỹ thuật, quản lý bằng tiền thưởng theo kết quả học tập của người học để khuyến khích nhân viên của họ đi học. Nội dung cần đào tạo bồi dưỡng gồm kiến thức về quản lý doanh nghiệp, pháp luật có liên quan đến hoạt động của doanh nghiệp, tài chính, kế toán, kiến thức về thị trường, công nghệ quản lý của nước ngoài,...

+ Cần coi trọng việc thu thập thông tin thị trường thực hiện việc nghiên cứu thị trường một cách hiệu quả. Các doanh nghiệp cần dành ra nguồn lực cần thiết để tìm hiểu các yêu cầu của khách hàng hoặc theo dõi đối thủ cạnh tranh.

+ Cần học tập, nâng cao hơn nữa và thậm chí phát triển việc lập kế hoạch chiến lược nhằm xác định các bước cần thực hiện để đạt được mục tiêu dài hạn.

+ Cần chú trọng đào tạo các kỹ năng cần thiết cho các nhà quản lý, chủ doanh nghiệp để phát triển các kế hoạch chiến lược. Vì thiếu kế hoạch chiến lược sẽ dẫn đến việc các doanh nhân trong nước hoặc quá lạc quan về kế hoạch phát triển, hoặc đánh giá thấp các rủi ro và trở ngại liên quan.

+ Các chủ sở hữu và các nhà quản lý doanh nghiệp vừa và nhỏ cần nâng cao trình độ chuyên môn, trình độ quản lý của mình. Các doanh nghiệp nên xây dựng kế hoạch và nguồn vốn cần thiết để đào tạo và nâng cao trình độ cho chủ doanh nghiệp và nhân viên.

##### **- Năng lực kinh doanh**

Các DNNVV cần nâng cao năng lực kinh doanh của mình bằng các biện pháp sau:

+ Xem trọng hệ thống kế toán, số liệu kế toán như một công cụ kiểm soát, phản ánh tình hình kinh doanh một cách hiệu quả, từ đó có thể ra các quyết

định đầu tư và phân bổ nguồn lực vào các hoạt động kinh doanh đúng đắn, hiệu quả, để có thể đưa ra các quyết định bán hàng, sản xuất hay đầu tư dựa trên số liệu kế toán chính xác.

+ Thiết lập và vận hành hệ thống kiểm soát nội bộ hữu hiệu để giúp doanh nghiệp bảo vệ tài sản và kiểm soát hoạt động kinh doanh hiệu quả.

+ Chú trọng cải tiến quy trình công nghệ, không những là áp dụng công nghệ tiên tiến, máy móc mới mà còn là nghiên cứu để cải tiến quy trình sản xuất, để tiết kiệm nguyên vật liệu, giảm thiểu tỷ lệ hao hụt, hư hỏng của sản phẩm,... nhằm giảm giá thành, nâng cao khả năng cạnh tranh của sản phẩm; Chú trọng vấn đề nghiên cứu thị trường.

+ Áp dụng phương pháp quản lý với một bộ máy quản lý tinh giản, gọn nhẹ, linh hoạt, dễ dàng ra quyết định, dễ dàng thích nghi với mọi biến động của thị trường.

+ Đối với những khâu mà doanh nghiệp tự làm sẽ không có hiệu quả thì nên thuê chuyên gia cho các doanh nghiệp kinh doanh chuyên nghiệp làm để tận dụng lợi thế so sánh.

#### **- Hệ thống kế toán**

Các DNNVV cần xem trọng hệ thống kế toán cũng như xem trọng việc phát triển tổ chức bộ máy kế toán của mình. DNNVV cần xem hệ thống kế toán là một công cụ rất hiệu quả, có thể giúp hiểu biết về cấu thành giá, phân tích tài chính hoặc cho việc kiểm soát nội bộ, hơn là chỉ dùng cho mục đích báo cáo thuế.

+ Xây dựng và tổ chức bộ máy kế toán gọn nhẹ nhưng hiệu quả trong việc thu thập các thông tin kế toán, tài chính, lập báo cáo tài chính một cách rõ ràng, trung thực, phản ánh đúng thực chất của kết quả hoạt động kinh doanh.

#### **Tài liệu tham khảo:**

1. Bộ Kế hoạch Đầu tư (2010), *Báo cáo tổng kết tình hình thực hiện kế hoạch phát triển DNNVV 5 năm 2006-2010*, Hà Nội.
2. Bộ Kế hoạch Đầu tư (2011), *Sách trắng DNNVV Việt Nam 2011*, Hà Nội.
3. Bộ Kế hoạch Đầu tư (2010), *Sách trắng DNNVV Việt Nam 2010*, Hà Nội.
4. CIEM (2010), *Đặc điểm môi trường kinh doanh ở Việt Nam: Kết quả điều tra DNNVV năm 2009*, Hà Nội.
5. VCCI (2011), *Báo cáo thường niên doanh nghiệp Việt Nam năm 2010*, NXB Thông tin và truyền thông, Hà Nội.
6. VCCI (2010), *Báo cáo thường niên doanh nghiệp Việt Nam năm 2009*, NXB Thông tin và truyền thông, Hà Nội.
7. Zongsheng Liu (2010), "Strategic Financial Management in Small and Medium-Sized Enterprises", *International Journal of Business and Management*, Vol 5, No 2, tr.132-136.

+ Tranh thủ sự hỗ trợ về đào tạo, tư vấn, kỹ thuật, quản lý cho DNNVV từ nhà nước và các nhiều tổ chức quốc tế, tổ chức phi lợi nhuận để hoàn thiện hơn nữa bộ máy kế toán, bộ máy kiểm soát nội bộ, các bộ phận chức năng kinh doanh.

+ Dành nguồn lực cần thiết cho việc tuyển dụng, đào tạo, huấn luyện cũng như nâng cao kiến thức chuyên môn cho các nhân viên kế toán, tài chính.

+ Thuê kiểm toán để kiểm toán báo cáo tài chính nhằm phát huy hơn nữa bộ máy kế toán, cũng như minh bạch hóa tình hình tài chính, đồng thời cũng để cải thiện bộ máy kiểm soát nội bộ. Từ đó nâng cao khả năng được đầu tư từ các quỹ đầu tư mạo hiểm.

+ Trong trường hợp không đủ nguồn lực để thiết lập một bộ máy kế toán, thì các doanh nghiệp có thể sử dụng các dịch vụ hỗ trợ các dịch vụ kế toán, tài chính.

Vốn để sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp đóng vai trò quan trọng giúp các doanh nghiệp trang trải các khoản chi phí phục vụ sản xuất kinh doanh. Nội lực của doanh nghiệp không thể đáp ứng đủ nhu cầu về vốn để bù đắp cho các khoản chi phí phát sinh. Chính vì vậy các khoản vốn vay trở nên cấp thiết và vô cùng quan trọng để giúp cho doanh nghiệp có tiền để mua sắm tài sản, đầu tư xây dựng cơ bản và bổ sung vốn lưu động, thoả mãn mục tiêu của doanh nghiệp là mở rộng kinh doanh, tìm kiếm lợi nhuận. Vấn đề là làm sao, bằng cách nào doanh nghiệp có thể tiếp cận các nguồn vốn. Các DNNVV đang rất cần sự hỗ trợ của Nhà nước về chính sách, thể chế tài chính và sự hỗ trợ tài chính từ các tổ chức quốc tế, để có thể tiếp cận một cách hiệu quả các nguồn vốn cần cho nhu cầu mở rộng sản xuất, kinh doanh, nâng cấp công nghệ...□