

# Huy động vốn: Sự khác biệt giữa doanh nghiệp nữ làm chủ và doanh nghiệp nam làm chủ ở Việt Nam

Lê Thị Bích Ngọc\*

*Bài báo nghiên cứu tình hình huy động vốn của các DNNVV nói chung và so sánh thực trạng huy động vốn của hai nhóm doanh nghiệp: doanh nghiệp nam làm chủ và doanh nghiệp nữ làm chủ nói riêng thông qua khảo sát 449 doanh nghiệp. Kết quả nghiên cứu cho thấy các DNNVV vẫn dựa nhiều nhất vào nguồn vốn nội bộ. Bài báo cũng đã chỉ rằng so với doanh nghiệp của các đồng nghiệp nam, các doanh nghiệp nữ làm chủ dựa nhiều vào nguồn vốn nội bộ hơn và tiếp cận ít hơn nguồn vốn truyền thống từ các tổ chức tài chính như ngân hàng, công ty tài chính. Kết quả nghiên cứu đã đưa ra một số gợi ý cho các DNNVV nói chung, DNNVV nữ làm chủ nói riêng, cũng như các cơ quan ban ngành, tổ chức trong việc hỗ trợ cho các doanh nghiệp này, đặc biệt là các doanh nghiệp nữ làm chủ cải thiện khả năng tiếp cận các nguồn vốn bên ngoài, đặc biệt là nguồn vốn của các ngân hàng và các công ty tài chính.*

**Từ khóa:** Doanh nghiệp nhỏ và vừa (DNNVV), Huy động vốn, Doanh nghiệp nam làm chủ, Doanh nghiệp nữ làm chủ

## 1. Giới thiệu

Các DNNVV đóng vai trò quan trọng đối với sự phát triển cũng như trong việc tạo ra công ăn việc làm và đóng góp đáng kể vào GDP của mỗi quốc gia. Tuy nhiên, thiếu vốn được cho là một trong những yếu tố chính cản trở hoạt động của các DNNVV này. Với quy mô nhỏ, nguồn vốn nội bộ hạn chế. Để phát triển, tiếp cận được các nguồn vốn bên ngoài có ý nghĩa đặc biệt quan trọng đối với các DNNVV. Không có đủ vốn, các DNNVV không thể đầu tư mở rộng, phát triển sản phẩm và dịch vụ mới. Không giống các doanh nghiệp lớn, các DNNVV khó có thể tiếp cận được các thị trường tài chính truyền thống như thị trường chứng khoán. Thay vào đó, các doanh nghiệp này phải dựa vào các vốn vay ngân hàng hoặc các nguồn vốn không chính thức khác (Coleman, 2000). Tuy nhiên, với giá trị tài sản thế chấp hạn chế, DNNVV cũng gặp nhiều khó khăn khi vay ngân hàng.

Cũng như các DNNVV nam làm chủ, các DNNVV nữ làm chủ đóng vai trò quan trọng cho đối với sự phát triển của các quốc gia. Tuy nhiên, ngoài các khó khăn chung mà các DNNVV đang

phải đối mặt, các doanh nghiệp của các nữ nghiệp chủ còn phải đối đầu với nhiều thách thức hạn chế kết quả hoạt động kinh doanh hơn, như yếu tố về trình độ văn hóa, tình trạng tài chính, sự bất bình đẳng giới. So với các doanh nghiệp của đồng nghiệp nam, doanh nghiệp nữ làm chủ thường có quy mô nhỏ hơn, hoạt động quản lý thiếu chuyên nghiệp hơn. Kết quả là, tỷ lệ thất bại của các doanh nghiệp này cũng thường cao hơn so với các doanh nghiệp nam làm chủ.

Trong lĩnh vực huy động vốn, liệu các doanh nghiệp nữ có bất lợi hơn các doanh nghiệp nam làm chủ hay không? Một số các nghiên cứu trước đây cho rằng, ở giai đoạn mới thành lập các doanh nghiệp nữ làm chủ gặp nhiều khó khăn hơn các doanh nghiệp của các đồng nghiệp nam trong việc huy động vốn và các doanh nghiệp của các nữ nghiệp chủ khó khăn hơn trong tiếp cận vốn vay ngân hàng (Carter và Rosa, 1998). Tuy nhiên, kết quả một số nghiên cứu khác (ví dụ của Riding và Swift, 1990) lại phủ nhận kết quả nghiên trên.

Bình đẳng giới là một vấn đề được nhiều quốc gia trên thế giới quan tâm. Ở Việt Nam, những đóng

góp to lớn của phụ nữ đối với sự phát triển kinh tế xã hội của đất nước đã được thừa nhận. Vị trí của người phụ nữ Việt Nam ngày càng được cải thiện. Mặc dù vậy, trong thực tế cuộc sống kinh tế xã hội, bất bình đẳng về giới vẫn còn hiện hữu.

Bài báo này sẽ nghiên cứu tình hình huy động vốn nói chung và so sánh tình hình huy động vốn giữa hai nhóm doanh nghiệp: 1) DNNVV của các doanh nghiệp chủ nam và 2) DNNVV của doanh nghiệp chủ nữ theo từng giai đoạn phát triển của doanh nghiệp.

## 2. Nguồn vốn bên ngoài của DNNVV

Các DNNVV thường tuân theo thứ tự huy động vốn như sau: trước hết huy động từ nguồn vốn nội bộ từ lợi nhuận giữ lại. Nếu nguồn vốn nội bộ không đủ, doanh nghiệp sẽ huy động các nguồn vốn bên ngoài. Trong số các nguồn vốn bên ngoài, doanh nghiệp sẽ huy động các nguồn vốn vay trước, cuối cùng mới huy động nguồn vốn từ các cổ đông thông qua phát hành thêm cổ phiếu hay huy động đóng góp thêm của các cổ đông hiện hữu.

Các nghiên cứu trước đây đều cho rằng vay ngân hàng là nguồn vốn bên ngoài chính của các DNNVV. Tuy vậy, các DNNVV vẫn gặp rất nhiều khó khăn trong việc tiếp cận nguồn này. Nghiên cứu của Freeman và L.T.B.Ngọc (2008) đã chỉ ra rằng các ngân hàng thường coi các DNNVV là đối tượng cho vay rủi ro cao. Nguyên nhân là do các doanh nghiệp này có quy mô nhỏ, thiếu định hướng chiến lược và kinh nghiệm quản lý. Thêm vào đó, tình trạng bất cân xứng thông tin diễn ra hết sức trầm trọng ở các DNNVV làm tăng thêm rủi ro của hoạt động cho vay đối tượng này. Hơn thế nữa, nhiều DNNVV thiếu các kỹ năng lập các báo cáo tài chính cũng như các kế hoạch/đề án kinh doanh. Kết quả là, các thông tin về tình trạng tài chính, khả năng sinh lời của các doanh nghiệp này thường thiếu và không chính xác. Chính vì vậy, khi cho vay các DNNVV, các ngân hàng thường yêu cầu các doanh nghiệp này phải có tài sản thế chấp. Tuy nhiên, quy mô nhỏ bé đồng nghĩa với việc giá trị tài sản thế chấp của các doanh nghiệp này cũng rất hạn chế. Đó chính là lý do hạn chế khả năng tiếp cận nguồn vốn ngân hàng của các doanh nghiệp này.

Để có máy móc thiết bị phục vụ hoạt động sản xuất kinh doanh, thay vì đi vay để mua, các doanh nghiệp có thể sử dụng dịch vụ tín dụng thuê mua. Không giống như tín dụng ngân hàng, tín dụng thuê mua là hoạt động cho thuê máy móc thiết bị và các động sản khác phục vụ cho hoạt động sản xuất kinh doanh được các tổ chức tín dụng mua theo yêu cầu

của bên thuê (là các doanh nghiệp). Bên thuê thanh toán tiền thuê cho các tổ chức tín dụng trong suốt thời hạn thuê được hai bên thỏa thuận và không được hủy bỏ. Khi kết thúc thời hạn thuê, bên thuê được quyền sở hữu tài sản thuê, hoặc được mua lại tài sản thuê, hay tiếp tục được thuê tài sản theo các điều kiện đã thỏa thuận trong hợp đồng tín dụng thuê mua.

Đối với bên đi thuê, hình thức tín dụng thuê mua đảm bảo cho các doanh nghiệp có tài sản phục vụ hoạt động kinh doanh mà không phải chi ngay một số tiền lớn để mua sắm tài sản cũng không phải thế chấp tài sản như trong trường hợp vay vốn ngân hàng để mua tài sản. So với đi vay ngân hàng, những điều khoản và tiêu chí của tín dụng thuê mua cũng dễ dàng hơn, vì vậy, tăng khả năng tiếp cận của doanh nghiệp đối với dịch vụ này. Thêm vào đó, các nhà nghiên cứu (ví dụ: Holmes, 1991) cho rằng, tín dụng thuê mua chuyển rủi ro về công nghệ và kỹ thuật của máy móc thiết bị từ người đi thuê sang người cho thuê vì người đi thuê có thể không tiếp tục thuê tài sản khi hợp đồng thuê mua chấm dứt.

Ở nhiều nước trên thế giới, tín dụng thuê mua được áp dụng phổ biến, rộng rãi với các hình thức đa dạng phong phú. Hiện nay, ở Việt Nam có 13 công ty tài chính. Trụ sở chính của các công ty này chủ yếu tập trung ở các thành phố lớn như Hà Nội và thành phố Hồ Chí Minh. Mặc dù hình thức này được cho là rất phù hợp với các DNNVV, tuy nhiên, số DNNVV thực sự tiếp cận hình thức này còn rất hạn chế (Freeman và L.T.B.Ngọc, 2008).

Một nguồn vốn không kém phần quan trọng đối với các DNNVV là vay người thân và bạn bè. Nguồn vốn này đặc biệt quan trọng đối với các doanh nghiệp mới thành lập và ở các nước đang phát triển nơi mà khả năng tiếp cận các nguồn vốn chính thức rất hạn chế. Các thành viên gia đình được cho là kém hơn các tổ chức tài chính trong việc đánh giá các khoản đầu tư, và vì vậy họ thường không yêu cầu tỷ hoàn vốn cao. Trái lại do có quan hệ thân thiết nên họ thường chấp nhận tỷ lệ hoàn vốn bằng 0 hoặc âm. Tuy nhiên, huy động vốn từ người thân và bạn bè là một cách huy động chứa đựng nhiều phức tạp. Nếu mọi việc suôn sẻ nguồn vốn này góp phần giải quyết khó khăn về vốn cho các DNNVV, đồng thời làm tăng sự tin cậy giữa người vay và người cho vay. Ngược lại, hình thức này sẽ làm xấu mối quan hệ giữa người vay vốn và người cho vay.

Chính phủ cũng có thể là người cung vốn cho các

doanh nghiệp. Các Chính phủ thường ban hành nhiều chính sách nhằm tăng cường khả năng tiếp cận vốn của các DNNVV. Các biện pháp chính phủ thường áp dụng là thành lập quỹ bảo lãnh tín dụng cho các doanh nghiệp nhỏ và vừa, hoặc thông qua hình thức trợ cấp hoặc thông qua các biện pháp gián, giảm thuế thu nhập cho các doanh nghiệp. Việc giảm và gián thuế này gián tiếp hỗ trợ vốn nhằm giảm bớt khó khăn về vốn của các DNNVV. Các cách thức hỗ trợ tài chính của Chính phủ thường đồng thời nhằm vào nhiều hơn một mục tiêu. Điều này khiến cho các biện pháp hỗ trợ thêm phức tạp và đồng nghĩa với chi phí để có được các khoản hỗ trợ của Chính phủ thường lớn. Đó lại là rào cản đối với các DNNVV.

Liên quan đến nguồn vốn thông qua phát hành cổ phiếu, về mặt lý thuyết, các doanh nghiệp có thể thông qua thị trường chứng khoán phát hành cổ phiếu để huy động vốn từ đại chúng để phục vụ hoạt động kinh doanh. Tuy nhiên, với quy mô nhỏ, chỉ một số rất ít các doanh nghiệp nhỏ và vừa có thể làm được điều này. Phần lớn các DNNVV, nguồn vốn này được kêu gọi thông qua đóng góp thêm của các cổ đông các cổ đông hiện hữu hoặc gọi thêm vốn góp từ một số ít cổ đông mới.

### **3. Phương pháp nghiên cứu**

#### **3.1. Khảo sát**

Để nghiên cứu thực trạng việc huy động vốn của các doanh nghiệp, bài báo đã tiến hành thu thập dữ liệu thông qua điều tra các nghiệp chủ của các DNNVV đóng trên các địa bàn các tỉnh/thành phố: Hà Nội, Nam Định, Thanh Hóa, Nghệ An, phía Nam có thành phố Hồ Chí Minh và Bình Dương. Kết quả khảo sát thu được 449 phiếu phù hợp cho việc phân tích.

#### **3.2. Các thước đo**

##### *Nguồn vốn huy động:*

Để đo lường các nguồn vốn sử dụng của các doanh nghiệp, các nghiệp chủ được hỏi về tỷ lệ phần trăm của từng nguồn vốn trong tổng số vốn huy động thêm của các doanh nghiệp trong năm vừa qua. Tổng các nguồn vốn tăng thêm bằng 100%.

##### *Giai đoạn phát triển*

Giai đoạn phát triển của doanh nghiệp thể hiện ở 'tình huống' tương ứng với ba giai đoạn phát triển của doanh nghiệp: giai đoạn mới thành lập, giai đoạn phát triển và giai đoạn trưởng thành. Các tình huống này do Kazanjian (1988) phát triển. Chủ các doanh nghiệp được yêu cầu chọn 1 trong 3 tình

huống phù hợp nhất với doanh nghiệp của mình ở thời điểm khảo sát.

**Giai đoạn mới thành lập:** Doanh nghiệp mới đăng ký thành lập. Sản phẩm của công ty bán được và thỏa mãn nhu cầu thị trường. Doanh nghiệp có khả năng sản xuất và bán hàng, nhưng doanh nghiệp chưa có vị trí vững chắc trên thị trường. Chủ doanh nghiệp đang phải thực thi nhiều việc và nhiều giao dịch. Doanh nghiệp có một số doanh thu và một số đơn hàng.

**Giai đoạn phát triển:** Công ty tăng trưởng ở mức cao về cả doanh số và số lượng lao động. Nhiệm vụ trọng tâm công ty là làm thế nào sản xuất, bán và phân phối sản phẩm với số lượng lớn và thu được lợi nhuận cao. Cơ cấu tổ chức của công ty đã ổn định và các luồng thông tin được hình thành một cách chính thức và vai trò của nhân viên được đề cao.

**Giai đoạn trưởng thành:** Hoạt động chủ yếu của doanh nghiệp gồm: 1) Phát triển sản phẩm mới/hoặc/và một dãy sản phẩm hoàn toàn mới; 2) đảm bảo tăng trưởng nguồn vốn; giữ vững hoặc tăng thị phần; thâm nhập vào các thị trường mới. Công ty có cơ cấu tổ chức hoàn chỉnh.

## **4. Kết quả khảo sát**

### **4.1. Đặc điểm các doanh nghiệp**

Trong số 449 phiếu phù hợp cho việc phân tích, có 176 doanh nghiệp thương mại (chiếm 39,2%), 55 doanh nghiệp dịch vụ (chiếm 11,9%), 220 doanh nghiệp sản xuất (chiếm 49%) và 1 doanh nghiệp khác (chiếm 0,2%). Các doanh nghiệp này có tuổi đời trung bình là 5 năm (Doanh nghiệp trẻ nhất mới thành lập được nửa năm và doanh nghiệp có thời gian hoạt động lâu nhất là 26,5 năm), số lao động trung bình của các doanh nghiệp là 43 người (doanh nghiệp có số lao động ít nhất là 3 người trong khi đó doanh nghiệp có số lao động nhiều nhất là 400 người). Để phục vụ cho việc phân tích, các doanh nghiệp ở giai đoạn 2- giai đoạn phát triển và giai đoạn 3- giai đoạn ổn định được gộp thành một nhóm. Kết quả, toàn mẫu có 144 doanh nghiệp ở giai đoạn mới thành lập và 302 doanh nghiệp ở giai đoạn phát triển và trưởng thành. Mẫu có 363 doanh nghiệp của nghiệp chủ nam và 86 doanh nghiệp của nghiệp chủ nữ.

Bảng 1 so sánh lĩnh vực hoạt động của các doanh nghiệp nam và doanh nghiệp nữ cho thấy tỷ trọng giữa của các doanh nghiệp của nam và nữ hoạt động trong các lĩnh vực có sự khác nhau. Tuy nhiên sự khác nhau này không lớn. Cụ thể, các doanh nghiệp

**Bảng 1: Lĩnh vực kinh doanh của các doanh nghiệp**

Lĩnh vực kinh doanh	Toàn bộ mẫu		Doanh nghiệp nam là chủ		Doanh nghiệp nữ là chủ	
	Số lượng	Tỷ lệ %	Số lượng	Tỷ lệ %	Số lượng	Tỷ lệ %
Thương mại	176	39,2	140	38,6	36	41,9
Dịch vụ	52	11,6	41	11,3	11	12,8
Sản xuất	220	49,0	181	49,9	39	45,3
Khác	1	0,2	1	0,3	0	0
Tổng số	449	100	363	100	86	100

của hai nhóm này chủ yếu hoạt động trong lĩnh vực sản xuất và lĩnh vực thương mại. Số doanh nghiệp của nghiệp chủ nam và số doanh nghiệp của nghiệp chủ nữ hoạt động trong lĩnh vực sản xuất chiếm lần lượt là 49,9% và 45,3%, và trong lĩnh vực thương mại lần lượt là 38,6 và 41,9% trong tổng số các doanh nghiệp của từng nhóm.

Các doanh nghiệp nam làm chủ và nữ làm chủ đều có số năm hoạt động trung bình tương đương nhau (5 năm). Về quy mô, doanh nghiệp của nghiệp chủ nam có quy mô lớn hơn doanh nghiệp của nghiệp chủ nữ, thể hiện ở cả vốn điều lệ lẫn số lượng lao động. Cụ thể, số lượng lao động bình quân ở các doanh nghiệp của nghiệp chủ nam là 46 người và 15 người ở doanh nghiệp của các nghiệp chủ nữ. Vốn điều lệ bình quân là 1.552 triệu đồng ở các doanh nghiệp nam làm chủ và là 835 triệu ở

doanh nghiệp nữ làm chủ.

**4.2. Nguồn vốn huy động: Sự khác biệt giữa DN qua các giai đoạn phát triển**

Bảng 2 cho thấy bốn nguồn vốn các doanh nghiệp thường sử dụng nhiều nhất để tài trợ cho hoạt động kinh doanh đó lần lượt là: 1) nguồn từ lợi nhuận giữ lại (chiếm 28% tổng số vốn huy động); 2) tiết kiệm của chủ doanh nghiệp (23,23%); 3) Vay ngân hàng (chiếm 18,7%) và 4) từ tín dụng thương mại (chiếm 16,68%). Các nguồn vốn khác như vay người thân, bạn bè, vay nhân viên và khác chỉ chiếm tỷ trọng nhỏ trong tổng số vốn tăng thêm của doanh nghiệp.

Bảng 2 cũng cho thấy, cơ cấu nguồn vốn huy động của các doanh nghiệp có sự khác nhau theo giai đoạn phát triển. Cụ thể, ở giai đoạn mới thành lập, các doanh nghiệp có khuynh hướng sử dụng dựa nhiều vào vốn nội bộ từ lợi nhuận để lại tuy

**Bảng 2: Nguồn vốn huy động của các DN - Sự khác giữa các giai đoạn phát triển**

Nguồn vốn	Toàn bộ mẫu			Doanh nghiệp Giai đoạn mới thành lập			Doanh nghiệp giai đoạn phát triển			Ý nghĩa thống kê
	Số lượng	Điểm trung bình	Độ lệch chuẩn	Số lượng	Điểm trung bình	Độ lệch chuẩn	Số lượng	Điểm trung bình	Độ lệch chuẩn	
Lợi nhuận giữ lại	449	28,24	22.860	144	29,30	25.283	302	27,85	21.688	0,532
Tiết kiệm của chủ doanh nghiệp	449	23,23	24.084	144	24,62	25.302	302	22,48	23.423	0,381
Vay các tổ chức tài chính chính thức (ngân hàng, công ty tài chính)	449	18,72	18.374	144	15,03	16.322	302	20,42	19.000	0,004
Tín dụng thương mại	449	15,43	16.675	144	14,92	17.735	302	15,71	16.228	0,642
Vay người thân và bạn bè	449	8,42	12.201	144	10,30	13.650	302	7,53	11.395	0,025
Vay nhân viên	449	1,75	6.848	144	1,25	5.834	302	2,00	7.308	0,279
Vay khác	449	4,30	10.979	144	4,72	12.868	302	4,08	9.983	0,566

nhiên sự khác biệt này không lớn. Sự khác biệt có ý nghĩa thống kê nằm ở vốn vay ngân hàng và vay người thân, bạn bè. Cụ thể, ở giai đoạn phát triển các doanh nghiệp có khuynh hướng vay ngân hàng nhiều hơn: vốn vay ngân hàng ở giai đoạn hình thành chiếm 18,72% tổng số vốn huy động thêm, trong khi đó con số này ở giai đoạn phát triển và trưởng thành nhiều hơn và là 20,42% ( $p < 0,01$ ). Ngược lại, mặc dù chiếm tỷ trọng nhỏ hơn, ở giai đoạn hình thành và phát triển, các doanh nghiệp có xu hướng dựa vào nguồn vốn vay từ người thân và bạn bè nhiều hơn giai đoạn sau (giai đoạn đầu vay từ người thân và bạn bè chiếm 8,42% trong khi đó ở giai đoạn sau là 7,53% ( $p < 0,05$ )). Việc huy động vốn từ các nguồn khác cũng có sự khác biệt, nhưng sự khác biệt không lớn.

#### 4.3 Nguồn vốn huy động: Sự khác biệt giữa DN nam và DN nữ

Bảng 3 cho thấy, ở giai đoạn mới thành lập, các doanh nghiệp nữ sử dụng nhiều lợi nhuận giữ lại (chiếm tới 32,65%) và tín dụng thương mại hơn (chiếm 18,38%), nhưng lại ít sử dụng nguồn vốn vay ngân hàng hơn (chiếm 14,59%), trong khi những con số này ở các doanh nghiệp nam làm chủ lần lượt là 28,26%; 13,85% và 15,17% (tuy nhiên những sự khác biệt này không có ý nghĩa thống kê). Nguồn vốn có sự khác biệt lớn giữa doanh nghiệp nam làm chủ và doanh nghiệp nữ làm chủ ở giai đoạn này, đó là nguồn tiết kiệm của chủ doanh nghiệp. Con số này ở các doanh nghiệp nam làm chủ là 26,93%, và ở doanh nghiệp nữ làm chủ thấp

hơn nhiều và là 17,15% ( $p < 0,05$ ).

Ở giai đoạn phát triển và trưởng thành, các doanh nghiệp của nghiệp chủ nam có khuynh hướng sử dụng các nguồn vốn bên ngoài nhiều hơn, trong khi các nghiệp chủ nữ vẫn dựa chính vào nguồn vốn từ lợi nhuận giữ lại. Tỷ trọng lợi nhuận giữ lại trong tổng số vốn tăng thêm của nghiệp chủ nữ là 32,9%, trong khi đó, con số này của các doanh nghiệp của nghiệp chủ nam là 26,8% ( $p < 0,05$ ). Đối với các nguồn vốn bên ngoài, ở giai đoạn này, các nghiệp chủ nam có khuynh hướng tăng cường huy động vốn từ nguồn vốn chính thức. Tỷ trọng nguồn vốn này ở các doanh nghiệp của nghiệp chủ nam là 21,23% và là 16,5% ở các doanh nghiệp của các nghiệp chủ nữ ( $p < 0,1$ ).

#### 5. Bình luận và kiến nghị

Bài báo nghiên cứu thực trạng huy động vốn của các DNNVV ở Việt Nam và so sánh thực trạng huy động vốn giữa doanh nghiệp nam làm chủ với doanh nghiệp nữ làm chủ. Tương tự với kết quả của các nghiên cứu đã được thực hiện ở các nước phát triển, kết quả nghiên cứu này cho thấy so với các doanh nghiệp của các đồng nghiệp nam, các doanh nghiệp nữ làm chủ có quy mô nhỏ hơn cả về vốn điều lệ lẫn số lượng lao động. Tuy nhiên, khác với kết quả ở các nghiên cứu trước, kết quả của nghiên cứu này cho thấy tỷ lệ các doanh nghiệp nữ làm chủ và doanh nghiệp nam làm chủ hoạt động trong các lĩnh vực kinh doanh dù có sự khác biệt nhất định, nhưng sự khác biệt này không có ý nghĩa thống kê.

Như đã trình bày, quy mô nhỏ cũng đồng nghĩa

**Bảng 3: Nguồn vốn huy động của DN ở giai đoạn mới thành lập: Sự khác biệt giữa DN nữ làm chủ và DN nam làm chủ**

Nguồn vốn	Toàn bộ mẫu			Doanh nghiệp nam			Doanh nghiệp nữ			Ý nghĩa thống kê
	Số lượng	Điểm trung bình	Độ lệch chuẩn	Số lượng	Điểm trung bình	Độ lệch chuẩn	Số lượng	Điểm trung bình	Độ lệch chuẩn	
Lợi nhuận giữ lại	144	29,30	25.283	110	28,26	23.700	34	32,65	29.994	0,379
Tiết kiệm của chủ doanh nghiệp	144	24,62	25.302	110	26,93	26.372	34	17,15	20.040	0,049
Vay các tổ chức tài chính chính thức (ngân hàng, công ty tài chính)	144	15,03	16.322	110	15,17	16.917	34	14,59	14.450	0,856
Tín dụng thương mại	144	14,92	17.735	110	13,85	17.163	34	18,38	19.334	0,194
Vay người thân và bạn bè	144	10,30	13.650	110	9,76	13.413	34	9,76	13.413	0,399
Vay nhân viên	144	1,25	5.834	110	,96	2.905	34	2,18	10.884	0,291
Vay khác	144	4,72	12.868	110	5,24	14.176	34	3,03	7.065	0,384

**Bảng 4: Sử dụng các nguồn vốn ở giai đoạn phát triển và trưởng thành: Sự khác biệt giữa DN nữ và DN nam**

Nguồn vốn	Toàn bộ doanh nghiệp			Doanh nghiệp nam			Doanh nghiệp nữ			Ý nghĩa thống kê
	Số lượng	Điểm trung bình	Độ lệch chuẩn	Số lượng	Điểm trung bình	Độ lệch chuẩn	Số lượng	Điểm trung bình	Độ lệch chuẩn	
Lợi nhuận giữ lại	302	27,85	21.688	250	26,80	22.059	52	32,90	19.200	0,05
Tiết kiệm của chủ doanh nghiệp	302	22,48	23.423	250	23,18	23.211	52	19,10	24.364	0,253
Vay các tổ chức tài chính chính thức (ngân hàng, công ty tài chính)	302	20,42	19.000	250	21,23	19.072	52	16,50	18.325	0,1
Tín dụng thương mại	302	15,71	16.228	250	15,94	16.309	52	14,62	15.941	0,993
Vay người thân và bạn bè	302	7,53	11.395	250	7,29	11.395	52	8,69	11.432	0,42
Vay nhân viên	302	2,00	7.308	250	2,08	7.439	52	1,63	6.695	0,690
Vay khác	302	4,08	9.983	250	3,56	9.174	52	6,56	13.028	0,049

với việc lợi nhuận giữ lại của các DNNVV cũng rất hạn chế. Chính vì vậy, tiếp cận được các nguồn vốn bên ngoài có ảnh hưởng không nhỏ tới sự thành công của các doanh nghiệp, giúp các doanh nghiệp có vốn đầu tư, mở rộng hoạt động sản xuất kinh doanh.

Trong những năm gần đây hệ thống tài chính của Việt Nam đã có một sự phát triển tương đối nhanh. Các kênh huy động vốn ngày càng đa dạng. Tuy nhiên, kết quả nghiên cứu cho thấy, các DNNVV Việt Nam (cả doanh nghiệp nam làm chủ lẫn doanh nghiệp nữ làm chủ) đều chủ yếu dựa vào các nguồn vốn từ lợi nhuận giữ lại và tiết kiệm của bản thân chủ doanh nghiệp. Điều này có thể lý giải từ hai khía cạnh: Một là, các DNNVV vẫn rất khó khăn trong việc tiếp cận các kênh huy động vốn. Hai là, bản thân doanh nghiệp không có kiến thức, hiểu biết đầy đủ về tất cả các nguồn vốn hoặc biết nhưng còn tâm lý e ngại đối trong việc tiếp cận một số nguồn vốn này.

So với các doanh nghiệp của các đồng nghiệp nam, kết quả nghiên cứu cho thấy các doanh nghiệp do nữ làm chủ có khuynh hướng dựa vào nguồn vốn nội bộ từ lợi nhuận để lại hơn. Doanh nghiệp nữ làm chủ cũng ít vay ngân hàng hơn, đặc biệt ở giai đoạn phát triển và trưởng thành mặc dù giai đoạn này nhìn chung các doanh nghiệp rất cần vốn để tăng trưởng. Điều này dẫn đến lợi thế cạnh tranh của các doanh nghiệp nữ làm chủ thường thấp hơn và điều đó cũng có thể giải thích lý do tại sao các doanh nghiệp nữ là chủ thường có kết quả hoạt động kinh doanh kém hơn các doanh nghiệp của các đồng

nh nghiệp nam. Giải thích cho sự khác biệt trong hoạt động huy động vốn giữa doanh nghiệp nam làm chủ với doanh nghiệp nữ làm chủ có một số khả năng như sau. Thứ nhất là do sự khác biệt về cấu trúc giữa doanh nghiệp nam và doanh nghiệp nữ: các doanh nghiệp nữ làm chủ thường có khuynh hướng hoạt động trong các lĩnh vực đã phát triển và có tính cạnh tranh cao... Các lĩnh vực này thường có tốc độ phát triển thấp, tỷ lệ sinh lời hạn chế. Những lĩnh vực này cũng thường yêu cầu vốn đầu tư thấp, cũng chính vì vậy mà số tài sản dùng để thế chấp vay vốn của các doanh nghiệp hoạt động trong lĩnh vực này cũng hạn chế. Thứ hai, sự khác nhau về nhu cầu huy động giữa các doanh nghiệp nữ so với các doanh nghiệp nam. Các doanh nghiệp nữ thường có tâm lý ngại rủi ro nên họ thường chỉ dựa vào nguồn vốn nội bộ. Khả năng thứ ba đó là trình độ quản lý, đặc biệt là quản lý tài chính của nữ giới hạn chế hơn so với các đồng nghiệp nam. Điều này giảm khả năng tiếp cận các nguồn vốn bên ngoài đặc biệt từ các tổ chức tài chính chính thức của các doanh nghiệp nữ. Cuối cùng, có thể còn có sự phân biệt đối xử giữa doanh nghiệp nam với các doanh nghiệp nữ của các tổ chức tín dụng. Tất cả những khả năng này cần phải tiếp tục được nghiên cứu và làm rõ trong những nghiên cứu tiếp.

Với số lượng đồng đảo, các DNNVV nói chung đang đóng vai trò rất quan trọng đối với sự phát triển của mỗi quốc gia. Tuy nhiên, khó khăn về vốn đang là yếu tố chính cản trở sự tăng trưởng và phát triển của các doanh nghiệp này, đặc biệt là các doanh nghiệp nữ làm chủ. Để cải thiện nguồn vốn

cho các DNNVV nói chung và DNNVV do nữ làm chủ nói riêng bài báo có một số kiến nghị sau: Một là, các cơ quan ban ngành cần có những biện pháp, chính sách/chương trình tư vấn, đào tạo, tăng cường năng lực cho các DNNVV đặc biệt là các doanh nghiệp nữ làm chủ, cung cấp cho họ các kiến thức, kỹ năng lập các hồ sơ xin vay vốn, giúp đỡ các doanh nghiệp, đặc biệt là các doanh nghiệp nữ làm

chủ trong việc tiếp cận các nguồn vốn chính thức như vốn vay ngân hàng; Hai là, bản thân các doanh nghiệp, đặc biệt là các doanh nghiệp nữ làm chủ cần chủ động tìm hiểu các nguồn vốn bên ngoài, đặc biệt là nguồn vốn chính thức, nâng cao trình độ quản lý để tăng khả năng tiếp cận được các nguồn vốn này. □

#### **Tài liệu tham khảo:**

- Coleman Susan (2000), 'Access to Capital and Terms of Credit: A comparison of Men- and Women-owned Small Businesses', *Journal of Small Business Management*, pg. 37-52.
- Carter Sara and Rosa Peter (1998), 'The financing of male-and female-owned businesses', *Entrepreneurship and Regional Development*, Vol .10 (3), pg. 225-242.
- Freeman, N and Le, T.B.N. (2008), 'SME Finance in Vietnam: Reviewing Past Progress and Scoping Future Developments',  
[http://www.unido.org/fileadmin/user\\_media/UNIDO\\_Worldwide/Offices/UNIDO\\_Offices/Viet\\_Nam/SME\\_Finance\\_Report.pdf](http://www.unido.org/fileadmin/user_media/UNIDO_Worldwide/Offices/UNIDO_Offices/Viet_Nam/SME_Finance_Report.pdf)
- Holmes, B. J. (1991), 'Lease-Buy Decision Analysis', *International Journal of Purchasing and Materials Management*; ; 27, 4; pg. 35.
- Kazanjian, R. K. (1988), 'Relation of dominant problems to stages of growth in technology-based new ventures', *Academy of Management Journal*, 31 (2), 257-279.
- Riding, A, L and Swift, C., S (1990), 'Women business owners and terms of credit: Some empirical findings of the Canadian experience', *Journal of Business Venturing*, 5: 327-340.

#### **Acquisition of external capital at Vietnamese small and medium enterprises (SMEs): Differences between male and female owned firms in Vietnam**

##### *Abstract:*

*This paper examines external source acquisition of SMEs in general and compare this issue between two groups: male owned SMEs and female owned SMEs through a survey of 449 SMEs. The findings show that SMEs in Vietnam mainly rely on internal sources of finance for their development. The paper also indicates that compared with male counterparts, female owned firms rely more on internal source of finance and less access to traditional sources of capital from financial institutions such as commercial banks or financial companies. The paper provides some suggestions for SMEs in general, female owned firms in particular, and also for government agencies, donors who try to help improve SMEs' access to external sources of capital, especially from commercial banks and financial companies.*

---

#### **Thông tin tác giả:**

\* **Lê Thị Bích Ngọc**, tiến sĩ

- Nơi công tác: Viện Quản trị Kinh doanh – Đại học Kinh tế Quốc dân

- Lĩnh vực nghiên cứu: Tài chính Doanh nghiệp nhỏ và vừa

- Một số tạp chí tiêu biểu mà tác giả đã đăng tải công trình nghiên cứu: *Tạp chí KTPT, Asian Pacific Journal of Management, Journal of World Business, Asia Pacific Business Review, Entrepreneurship: Theory and Practice*

Email: [lebichngoc25@yahoo.com](mailto:lebichngoc25@yahoo.com)