

Thực trạng huy động vốn của các doanh nghiệp vừa và nhỏ tại chi nhánh BIDV Thái Nguyên

Th.s. Nguyễn Thị Nhung

Trường Đại học Kinh tế & QTKD Thái Nguyên

PGS.TS Từ Quang Phương

Đại học Kinh tế Quốc dân

Trong giai đoạn hiện nay, để thực hiện thành công công cuộc công nghiệp hóa, hiện đại hóa (CNH, HĐH) đất nước, có thể khẳng định việc đẩy mạnh phát triển doanh nghiệp vừa & nhỏ (DNVVN) là bước đi hợp quy luật đối với nước ta. Cũng vậy, với Thái Nguyên, một tỉnh hiện có tới khoảng 98% tổng số gần 3000 doanh nghiệp đang hoạt động là DNVVN, các doanh nghiệp này ngày càng có nhiều đóng góp quan trọng cho phát triển kinh tế của địa phương. Nhưng cũng như đặc thù của các DNVVN trên cả nước, vốn (đặc biệt là vốn tín dụng) luôn là một trở ngại cho sự phát triển của các doanh nghiệp này. Trong bài viết này, tác giả tập trung nghiên cứu thực trạng huy động vốn tín dụng của các DNVVN từ một ngân hàng điển hình từ đó đề xuất một số giải pháp giúp các doanh nghiệp tháo gỡ những khó khăn về vốn trong giai đoạn hiện nay.

1. Đặt vấn đề

Trong giai đoạn hiện nay, để thực hiện thành công công cuộc CNH, HĐH đất nước, có thể khẳng định việc đẩy mạnh phát triển doanh nghiệp vừa & nhỏ (DNVVN) là bước đi hợp quy luật đối với nước ta. DNVVN là công cụ góp phần khai thác toàn diện mọi nguồn lực phát triển kinh tế đặc biệt là nguồn tiềm tàng sẵn có ở mỗi con người, mỗi miền đất nước. Các DNVVN ngày càng khẳng định vai trò to lớn của mình trong việc giải quyết các mối quan hệ mà quốc gia nào cũng phải quan tâm chú ý đến đó là: phát triển kinh tế- giải quyết việc làm – kiềm chế lạm phát. Nhưng để thúc đẩy DNVVN phát triển, ở nước ta phải giải quyết hàng loạt những khó khăn mà các doanh nghiệp này đang gặp phải liên quan đến nhiều vấn đề. Trong đó, vấn đề thiếu vốn sản xuất là một trở ngại cho sự phát triển của các DNVVN. Vì vậy, phải giải quyết khó khăn về vốn cho các DNVVN đang là một vấn đề cấp bách mà Đảng, Nhà nước, các tổ chức tín dụng và bản thân các doanh nghiệp cần quan tâm.

2. Vai trò của vốn và sự cần thiết trong huy động vốn vay của các DNVVN

Vốn là một nhân tố cơ bản của quá trình sản xuất, có vai trò quan trọng trong sự phát triển chung của nền kinh tế cũng như đối với các doanh nghiệp, nó là yếu tố kết nối, phối hợp các nhân tố khác như lao động, đất đai, công nghệ, quản lý,... trong hoạt động sản xuất, kinh doanh để tạo ra sản phẩm, dịch vụ cung cấp cho xã hội. Hơn thế nữa, có vốn doanh nghiệp mới có thể đầu tư theo chiều rộng, đầu tư theo chiều sâu để mở rộng sản xuất, mở rộng quy mô của doanh nghiệp giúp doanh nghiệp ngày càng phát triển. Hiện nay, các doanh nghiệp ở nước ta nói chung và ở tỉnh Thái Nguyên nói riêng thường được huy động từ các nguồn nội lực như: nguồn vốn tự có của doanh nghiệp; vốn bổ sung từ kết quả SXKD; vốn chiếm dụng của nhà cung cấp, cán bộ công nhân viên (chậm thanh toán) và nguồn vốn ngoại lực (vốn vay). Tuy nhiên, với các DNVVN, đặc biệt là các doanh nghiệp mới thành lập thì bản thân nội lực thường không thể đáp ứng đủ nhu cầu về vốn để bù đắp các khoản chi phí phát sinh. Nguồn vốn vay có thể đáp ứng các nhu cầu về vốn trong cả thời gian ngắn hạn hoặc dài hạn và doanh nghiệp có thể huy động được số vốn lớn, tức thời. Và đây cũng là

nguồn vốn luôn chiếm tỷ trọng lớn nhất trong cơ cấu vốn của các DNVVN. Chính vì vậy, các khoản vốn vay ngân hàng đã, luôn trở nên cấp thiết và đóng vai trò quyết định tới sự hoạt động của doanh nghiệp. Song trong giai đoạn lạm phát và lãi suất ở mức “ngắt ngưỡng” như hiện nay thì việc huy động vốn tín dụng từ ngân hàng ngày càng trở nên xa vời đối với các DNVVN.

3. Tình hình huy động vốn của các DNVVN tại BIDV Thái Nguyên

Ngân hàng Đầu tư & Phát triển (BIDV) Thái Nguyên là một trong những ngân hàng đầu tiên được thành lập và góp phần không nhỏ vào quá trình phát triển kinh tế tỉnh nhà. Ngân hàng đã tạo chỗ đứng vững chắc ở tỉnh Thái Nguyên, hiện Thái Nguyên có trên 10 ngân hàng đang hoạt động. Tuy vậy, BIDV Thái Nguyên là ngân hàng thương mại có quy mô hoạt động lớn nhất, luôn chiếm gần 30% thị phần khách hàng. Trong những năm qua, BIDV Thái Nguyên luôn được coi là nơi tin tưởng nhất để huy động vốn tín dụng của các DNVVN. Tuy nhiên, do bối cảnh trầm lắng kinh tế nói chung trong những năm gần đây mà kết quả huy động vẫn còn có những hạn chế nhất định.

Số liệu cho thấy, tỷ lệ vốn được vay của các DNVVN tại BIDV Thái nguyên luôn chiếm khoảng một nửa tổng doanh số cho vay. Đây là đối tượng chính mà BIDV Thái Nguyên lựa chọn làm khách hàng tiềm năng, là mục tiêu chiến lược của ngân hàng. Cụ thể, năm 2008, các DNVVN đã vay được 9216 tỷ đồng, chiếm 50,2% tổng doanh số cho vay của chi nhánh. Bước sang năm 2009, để khắc phục ảnh hưởng tiêu cực từ cuộc khủng hoảng kinh tế tài chính thế giới, Chính phủ đã đưa ra nhiều gói kích thích kinh tế, trong đó có biện pháp giảm lãi suất vay vốn cũng như nhiều biện pháp hành chính để

doanh nghiệp có điều kiện vay vốn. Do vậy, tổng số vốn đã huy động được từ chi nhánh của các doanh nghiệp tăng cao, đạt 25086 tỷ đồng, tức tăng 36,54% so với cùng kỳ.

Tuy nhiên, vẫn như thường lệ, các DNVVN trên địa bàn tỉnh Thái Nguyên vẫn khó có thể tiếp cận được nguồn vốn này. Các DNVVN trong năm đã huy động có tăng thêm 2340 tỷ đồng, tức tăng 25,39% nhưng tỷ trọng giảm từ 50,2% xuống 46,1%. Con số còn lại vẫn chủ yếu tập trung cho các DNNN có quy mô lớn trên địa bàn, những doanh nghiệp này có truyền thống lâu đời là khách hàng của BIDV Thái Nguyên nhưng lại thường có hiệu quả sử dụng vốn không cao. Đây chính là một rào cản vô hình phần nào làm giảm khả năng tiếp cận vốn của các DNVVN.

Sang năm 2010, tổng doanh số các doanh nghiệp vay được tại chi nhánh giảm 5028 tỷ đồng từ 25068 tỷ đồng xuống 20040 tỷ đồng, giảm 20,06%. Theo sau mức giảm này, lượng vốn các DNVVN huy động được cũng có xu hướng giảm. Trong năm 2010, các DNVVN đã huy động được 10581 tỷ đồng, chiếm 52,8% tổng doanh số vốn vay. Tính chung trong 3 năm, tốc độ tăng trưởng vốn huy động được của các DNVVN tăng bình quân là 7,15%. Trong khi đó, các doanh nghiệp lớn chỉ tăng bình quân 1,7%. Điều này chứng tỏ nhu cầu vốn của các DNVVN đã được chú trọng. Tuy nhiên, tốc độ tăng trưởng vẫn chưa cao, vẫn chưa đáp ứng được nhu cầu vốn thực sự cho những doanh nghiệp này.

Để thấy rõ hơn về thực trạng tín dụng phát triển cho các DNVVN trong thời gian qua cần nghiên cứu cơ cấu tín dụng theo loại hình doanh nghiệp; theo ngành nghề kinh doanh và theo thời hạn;...

** Cơ cấu tín dụng cho các DN VVN theo loại hình doanh nghiệp*

Bảng 1: Tình hình huy động vốn của các DVVVN

Năm	2008		2009		2010		Tốc độ tăng trưởng (%)		
	Giá trị (Tỷ VNĐ)	Tỷ trọng (%)	Giá trị (Tỷ VNĐ)	Tỷ trọng (%)	Giá trị (Tỷ VNĐ)	Tỷ trọng (%)	2009 so 2008	2010 so 2009	Bình quân
Tổng Doanh số cho vay	18360	100	25068	100	20040	100	36.54	-20.06	4.5
Doanh số cho DNVVN vay	9216	50.2	11556	46.1	10581	52.8	25.39	-8.44	7.15
Doanh số cho DN lớn vay	9144	49.8	13512	53.9	9459	47.2	47.77	-30	1.7

(Nguồn: Phòng Tổng hợp BIDV Thái Nguyên)

Bảng 2: Cơ cấu DNVVN theo loại hình doanh nghiệp

Năm	2008		2009		2010		Tốc độ tăng trưởng (%)		
Chi tiêu	Số lượng DN	Tỷ trọng (%)	Số lượng DN	Tỷ trọng (%)	Số lượng DN	Tỷ trọng (%)	2009 so 2008	2010 so 2009	Bình quân
1. DNNN	15	5.49	13	4.3	12	3.5	-13.33	-7.69	-10.56
2. HTX, tổ hợp tác	21	7.69	26	8.61	27	7.89	23.81	3.85	13.39
3. Công ty TNHH	43	15.75	56	18.54	63	18.42	30.23	12.5	21.04
4. Công ty hợp danh	40	14.65	44	14.55	56	16.37	10	27.27	18.32
5. Công ty tư nhân	91	33.33	97	32.12	109	31.87	6.59	12.37	9.44
6. Công ty CP	63	23.09	66	21.89	75	21.95	4.76	13.64	9.12
Tổng số	273	100	302	100	342	100	10.62	13.25	11.93

(Nguồn: Phòng Tổng hợp BIDV Thái Nguyên)

Theo số liệu bảng 2, các DNVVN được vay vốn tại BIDV Thái Nguyên thuộc mọi thành phần kinh tế cũng như các ngành, các lĩnh vực khác nhau. Năm 2008, có tổng số 273 DNVVN trên địa bàn vay được vốn, năm 2009 là 302 doanh nghiệp, năm 2010 đã tăng lên 342 doanh nghiệp. Như vậy, tốc độ tăng trưởng số doanh nghiệp vay vốn trung bình trong cả giai đoạn là 11,93%. Kết quả này, một phần là do chính sách cổ phần hóa các DNNN làm cho số lượng DNNN trên địa bàn giảm, mặt khác đó cũng là do sự nỗ lực, cố gắng mở rộng hoạt động tín dụng của chi nhánh. Nhìn chung, đây là một kết quả đáng khích lệ nhưng vẫn còn có nhiều doanh nghiệp có nhu cầu vay vốn nhưng vẫn chưa được đáp ứng.

Các DNVVN vay được vốn tại Chi nhánh cũng thuộc mọi loại hình doanh nghiệp, trong đó, số DNNN chiếm tỷ trọng nhỏ và có tốc độ tăng trưởng hàng năm rất chậm và theo dự đoán thì con số này sẽ giảm dần do chính sách của Chính phủ với các DNNN. Trong 3 năm liên tiếp, từ 2008 đến 2010, số DNNN vay vốn từ chi nhánh chỉ từ 8 đến 10 doanh nghiệp, chiếm 2,5 đến 4% trong tổng số doanh nghiệp vay vốn tại chi nhánh. Ngược lại, các loại hình doanh nghiệp khác lại có mức tăng trưởng về

số lượng tương đối, chiếm phần lớn số doanh nghiệp vay vốn tại chi nhánh, các DNTN, CTCP ngày càng phát huy thế mạnh của mình trong hoạt động kinh doanh nên số lượng các dự án được vay với các loại hình doanh nghiệp này cũng ngày càng được mở rộng và luôn chiếm tỷ trọng lớn trong tổng số.

* Cơ cấu vốn huy động theo thời hạn vay vốn

Vốn tín dụng của BIDV Thái Nguyên đã đem lại những hiệu quả đầu tư quan trọng cho các DNVVN, cung cấp vốn kịp thời cho hoạt động kinh doanh. Trong đó, nguồn vốn tín dụng ngắn hạn đã kịp thời đáp ứng những nhu cầu vốn lưu động của các doanh nghiệp, nhiều doanh nghiệp nhờ có nguồn vốn này đã nhanh chóng mua được nguyên vật liệu sản xuất, kịp thời đưa ra những sản phẩm phù hợp với thời vụ tiêu thụ của sản phẩm như các doanh nghiệp chế biến nông sản; công ty lương thực,... nhất là trong các dịp lễ hội, lễ tết.

Tuy nhiên, theo số liệu bảng trên cho thấy, vốn huy động của các DNVVN chủ yếu là vốn ngắn hạn, tỷ trọng các năm luôn chiếm trên 90%. Trong thời gian qua, mặc dù nguồn vốn cho vay trung, dài hạn

Bảng 3: Cơ cấu vốn vay theo thời hạn của các DNVVN

Năm	2008		2009		2010		Tốc độ tăng trưởng (%)		
Chi tiêu	Giá trị (Tỷ VNĐ)	Tỷ trọng (%)	Giá trị (Tỷ VNĐ)	Tỷ trọng (%)	Giá trị (Tỷ VNĐ)	Tỷ trọng (%)	2009 so 2008	2010 so 2009	Bình quân
Doanh số cho vay	9216	100.00	11556	100.00	10581	100.00	25.39	- 8.44	7.15
- Ngắn hạn	8478	92.00	10746	93.00	9522	90.00	26.75	- 11.47	5.98
- Trung và dài hạn	738	8.00	810	7.00	1059	10.00	9.67	30.74	19.79

(Nguồn: Phòng Tổng hợp BIDV Thái Nguyên)

của chi nhánh còn hạn hẹp, song chi nhánh luôn cố gắng mở rộng loại hình này nhằm giúp các DNVVN có điều kiện phát triển theo chiều sâu; mua sắm máy móc, trang thiết bị công nghệ tiên tiến để nâng cao năng lực sản xuất, mở rộng hoạt động sản xuất kinh doanh. Thậm chí đây được coi là nguồn vốn quan trọng giúp một số doanh nghiệp thoát khỏi nguy cơ phá sản.

** Cơ cấu vốn vay theo ngành nghề kinh doanh*

Vì DNVVN tồn tại ở khắp mọi lĩnh vực, ngành nghề kinh doanh nên số các DNVVN huy động vốn tại BIDV Thái Nguyên cũng rất đa dạng. Mặt khác, trong giai đoạn nền kinh tế trầm lắng, tiềm ẩn nhiều rủi ro, lĩnh vực kinh doanh của các doanh nghiệp cũng có ảnh hưởng tương đối lớn tới quyết định cho vay của ngân hàng. Lĩnh vực nông nghiệp thường tiềm ẩn nhiều rủi ro, vì vậy, hàng năm, số doanh nghiệp hoạt động trong lĩnh vực này huy động được vốn từ chi nhánh chỉ chiếm khoảng 6% trong tổng số các doanh nghiệp được vay vốn.

Ngược lại, dịch vụ tiêu dùng, thương mại cùng một vài lĩnh vực khác lại có xu hướng thuận lợi hơn trong việc tiếp cận nguồn vốn này, tỷ trọng các doanh nghiệp được vay vốn từ chi nhánh hàng năm luôn chiếm trên nửa tổng số doanh nghiệp được vay vốn.

Hòa với công cuộc công nghiệp hóa, hiện đại hóa đất nước, ngành giao thông, xây dựng thời gian qua có tốc độ tăng trưởng về số lượng doanh nghiệp được cho vay vốn rất cao, tăng từ 36 doanh nghiệp năm 2008 lên 69 doanh nghiệp năm 2010 tức tăng tới 91,67% qua 2 năm.

4. Đề xuất một số giải pháp

Trong thời gian qua, BIDV Thái Nguyên đã nhận thức rõ được tầm quan trọng của các DNVVN với sự phát triển của nền kinh tế trong xu hướng mới nên đã thực sự quan tâm đến việc phát triển tín dụng DNVVN, coi đây là mục tiêu, là khách hàng tiềm năng của mình. Song, một thực tế hết sức bất cập đó là doanh nghiệp thì thiếu vốn trong khi đó, ngân hàng thì thừa vốn không cho vay được, không phải là ngân hàng không muốn cho doanh nghiệp vay mà ngân hàng ngại doanh nghiệp không có khả năng trả nợ. Bởi lẽ, chính bản thân các doanh nghiệp lại tạo ra những khó khăn cho ngân hàng mở rộng hoạt động tín dụng này do cơ cấu vốn của các DNVVN thường không hợp lý, tỷ lệ vốn vay chiếm tỷ trọng quá lớn trong tổng nguồn vốn; nhiều doanh nghiệp lại sử dụng vốn không hiệu quả, lợi nhuận thấp hoặc không có lãi. Bên cạnh đó, còn những khó khăn như trình độ quản lý của chủ doanh nghiệp, trình độ chuyên môn của công nhân viên. Việc nắm bắt thông tin về thị trường thường bị hạn chế, không kịp thời. Phương án sản xuất kinh doanh thường thiếu tính thuyết phục. Mặt khác, các doanh nghiệp này còn không có tài sản đảm bảo, hoặc có nhưng không tin tưởng phương án sản xuất kinh doanh của mình nên không chịu đưa tài sản mang thế chấp, họ muốn vay vốn mà không phải có điều kiện đảm bảo để nếu có rủi ro sẽ cho ngân hàng chịu. Những điều này đặt ra rất nhiều khó khăn cho BIDV Thái Nguyên có thể tìm được dự án khả thi, phương án kinh doanh có hiệu quả, khách hàng đáng tin cậy để đầu tư vốn mở rộng khách hàng cũng như mở rộng tín dụng. Hay

Bảng 4: Cơ cấu DNVVN theo ngành nghề kinh doanh

Năm	2008		2009		2010		Tốc độ tăng trưởng (%)		
Chỉ tiêu	Số lượng DN	Tỷ trọng (%)	Số lượng DN	Tỷ trọng (%)	Số lượng DN	Tỷ trọng (%)	2009 so 2008	2010 so 2009	Bình quân
1. Nông nghiệp	17	6.23	18	5.96	21	6.14	5.88	16.67	11.14
2. XD, GTVT	36	13.19	54	17.88	69	20.18	22.22	27.78	38.44
3. Dịch vụ tiêu dùng	53	19.41	62	20.53	66	19.30	16.98	6.45	11.59
4.SXKD	44	16.12	51	16.89	61	17.84	15.91	19.61	17.74
5.Thương mại và các lĩnh vực khác	103	45.05	117	38.74	125	36.54	13.59	6.84	10.16
Tổng số	273	100.00	302	100.00	342	100.00	10.62	13.25	11.93

(Nguồn: Phòng Tổng hợp BIDV Thái Nguyên)

nói một cách khác là ngân hàng thật khó “chọn mặt gửi vàng”. Do vậy, trong thời gian tới, nhằm tiếp tục tháo gỡ những khó khăn muôn thủa cho các DNVVN tỉnh Thái Nguyên, đặc biệt là khó khăn về vốn để các doanh nghiệp có thể tự tin hội nhập vào nền kinh tế khu vực và thế giới, theo tôi thì cần có sự nỗ lực, cố gắng từ hai phía, cả về phía BIDV và cả bản thân các DNVVN. Cụ thể:

(*) *Về phía BIDV Thái Nguyên:*

- Đa dạng hóa hoạt động tín dụng đối với DNVVN

Như đã phân tích ở trên, các DNVVN rất đa dạng về quy mô, ngành nghề kinh doanh rất linh hoạt, vì vậy nhu cầu về lượng vốn vay, thời hạn vay, phương thức thanh toán,... là không giống nhau. Chính vì vậy, ngân hàng nên lấy phương châm: “Lấy hiệu quả kinh doanh của khách hàng làm mục tiêu phục vụ”, cần đưa ra những loại hình tín dụng đa dạng, phù hợp với từng yêu cầu của khách hàng. Một thực tế là tỷ lệ cho vay trung và dài hạn cho các DNVVN còn chiếm tỷ lệ rất nhỏ trong tổng doanh số cho vay. Vì vậy, BIDV Thái Nguyên cần phải đẩy mạnh cho vay trung và dài hạn để giúp các DNVVN có thể đầu tư vào tài sản cố định, mua sắm máy móc thiết bị hiện đại để sản xuất được những sản phẩm phù hợp nhu cầu thị trường nhằm tăng khả năng cạnh tranh cho các doanh nghiệp này.

- Tăng cường hoạt động tư vấn đối với DNVVN

Một trong những điểm yếu của các DNVVN là không có khả năng xây dựng các dự án có tính khả thi. Hơn nữa, thói quen sử dụng tư vấn chuyên nghiệp chưa hình thành dẫn tới số DNVVN không tiếp cận được được vốn vay vì điểm yếu này chiếm tỷ lệ không nhỏ. Do vậy, hoạt động tư vấn của ngân hàng đối với các DNVVN là hết sức cần thiết. Ngân hàng có thể mở rộng các hoạt động tư vấn cho các DNVVN không chỉ dừng lại ở mức độ giải thích các quy định và thể lệ cho khách hàng mà là cùng với họ xem xét tính khả thi của dự án, trên cơ sở đó giúp họ lập phương án sản xuất, kinh doanh. Các vấn đề cần tư vấn như: thông tin công nghệ, thị trường thị hiếu, xác định cơ cấu vốn đầu tư hợp lý, tính toán đầu vào, đầu ra, tính hiệu quả lâu dài,... Ngoài ra, ngân hàng nên tổ chức một mạng lưới thông tin để

giúp đỡ các DNVVN.

- Nâng cao chất lượng thẩm định tín dụng đối với DNVVN

Thẩm định là bước quan trọng nhất trong quy trình tín dụng. Nó không những nâng cao chất lượng tín dụng, giảm rủi ro cho ngân hàng mà còn có ý nghĩa rất lớn đối với khách hàng bởi không ít khách hàng bị từ chối oan bởi cán bộ tín dụng không làm tốt công tác thẩm định dự án đầu tư. Do vậy, hệ thống các văn bản về nghiệp vụ tín dụng ngày càng cần được bổ sung, hoàn thiện để tạo môi trường pháp lý cho hoạt động tín dụng. Từ đó, đòi hỏi ngân hàng thực hiện nghiêm túc quy trình tín dụng từ cán bộ tín dụng, lãnh đạo phòng thẩm định đến giám đốc là người quyết định cho vay.

(*) *Về phía các DNVVN:*

- DNVVN phải xây dựng được phương án kinh doanh có hiệu quả, có tính khả thi.

Phương án khả thi là yếu tố quyết định đến việc cho vay vốn của ngân hàng. Vì vậy, doanh nghiệp cần phải thực sự đưa được phương án có hiệu quả, có tính thuyết phục. Muốn vậy, doanh nghiệp cần phải nâng cao khả năng lập dự án hoặc sử dụng tư vấn chuyên nghiệp, vì thực tế, nhiều doanh nghiệp có ý tưởng kinh doanh rất tốt nhưng không lập được dự án khả thi nên mất cơ hội vay vốn đầu tư. Doanh nghiệp cũng cần chủ động nghiên cứu thị trường, môi trường kinh doanh, những rủi ro có thể xảy ra tạo điều kiện cho hoạt động sử dụng vốn vay ngân hàng được an toàn, hiệu quả. Thực ra, theo thống kê của ngân hàng thì số dự án vay vốn bị loại chỉ chiếm khoảng 15% tổng số dự án mà các doanh nghiệp gửi đề xuất vay vốn đến ngân hàng. Đây là một con số chưa thực sự cao, nhưng vấn đề là hầu hết các doanh nghiệp không đưa ra hay không dám đưa ra các phương án vì không thấy được tính khả thi (không tin tưởng vào kết quả kinh doanh) nên không dám lập phương án kinh doanh hoặc không dám dùng tài sản hiện có của mình làm tài sản đảm bảo vay vốn và đó chính là một trong nguyên nhân mà nhiều DNVVN không tiếp cận được nguồn vốn tín dụng ngân hàng chứ chưa nói là khó khăn trong khâu huy động vốn từ ngân hàng.

- Các DNVVN phải đa dạng kênh huy động vốn

để giảm lệ thuộc nhiều vào vốn vay ngân hàng, có giải pháp tạo vốn tự có.

Hiện nay, hầu hết các DNVVN ở Thái Nguyên đều có cơ cấu vốn không hợp lý, tỷ trọng nguồn vốn đi vay từ bên ngoài, từ ngân hàng trong tổng nguồn vốn kinh doanh còn cao, trung bình là 48%. Điều đó dẫn đến: Doanh nghiệp bị quá lệ thuộc vào nguồn vốn ngân hàng, vay được vốn thì hoạt động được, không vay được vốn ngân hàng thì không hoặc khó hoạt động được. Đặc biệt, trong giai đoạn lạm phát và lãi suất cao như hiện nay, các doanh nghiệp phải tự tìm cách cứu mình trước khi cầu cứu đến ngân hàng, vì việc tạo vốn cho sản xuất kinh doanh không nhất thiết chỉ nhìn duy nhất vào ngân hàng mà có thể huy động vốn từ các kênh khác như: tạo vốn tự có từ việc huy động vốn cổ phần, huy động từ nội bộ; vốn liên doanh liên kết;... và tiến tới các kênh huy động chưa phổ biến ở Thái Nguyên nhưng rất hữu hiệu cho các DNVVN như: mua chịu hàng hóa, đi thuê tài chính, hợp tác công - tư,... Có như vậy, doanh nghiệp sẽ chủ động trong hoạt động và tự chịu trách nhiệm trước các rủi ro trong hoạt động kinh doanh của mình. Hơn nữa, để tiếp cận vốn vay, các doanh nghiệp cần có tài sản đảm bảo, một đòi hỏi tất yếu là khoản tiền cho vay cần được đảm bảo bởi tài sản hợp pháp của doanh nghiệp, hoạt động kinh doanh có triển vọng cũng như thị trường mà doanh nghiệp đang chiếm hữu. Nguồn vốn tự có đó sẽ là cơ sở bảo lãnh cho doanh nghiệp khi vay, nên khả năng tiếp cận nguồn vốn tín dụng từ ngân hàng sẽ dễ dàng hơn.

Để giải quyết vấn đề này trước hết tự thân các

doanh nghiệp cần phải huy động tối đa các nguồn lực về tài chính của bản thân doanh nghiệp. Tăng vốn chủ sở hữu của doanh nghiệp bằng các hình thức huy động thêm vốn góp của các thành viên, giữ lại phần lợi nhuận hàng năm theo quy định, cũng có thể sáp nhập các doanh nghiệp có cùng mục tiêu kinh doanh để nâng cao năng lực tài chính. Bên cạnh đó, doanh nghiệp cũng cần xây dựng thương hiệu, xây dựng thị phần, kênh phân phối của mình nhằm tăng giá trị tài sản cố định vô hình của doanh nghiệp.

5. Kết luận

Thiếu vốn là vấn đề muôn thuở của các doanh nghiệp, đặc biệt với các DNVVN. Nhưng trong giai đoạn lạm phát và lãi suất cao “ngát ngưỡng” như hiện nay thì vấn đề vốn càng trở lên bức thiết với các DNVVN. Trong tình hình hiện tại, các DNVVN nên suy nghĩ thật kỹ vì kênh huy động vốn truyền thống rất khó tiếp cận nhưng nếu tiếp cận được cũng rất dễ rơi vào tình trạng “è cổ đi làm chỉ đủ để trả lãi ngân hàng”. Chính vì vậy, DNVVN cần chủ động hoàn thiện bộ máy tổ chức, nội lực trong bản thân doanh nghiệp đồng thời mạnh dạn huy động vốn qua các kênh tạo vốn phi truyền thống hoặc không phổ biến ở nước ta. Theo tác giả thì huy động vốn qua thị trường vốn, đặc biệt là thị trường thuê mua tài chính, là kênh huy động rất hữu dụng với DNVVN trong giai đoạn hiện nay. Tuy nhiên, để phát triển được thị trường này thì cần sự phối hợp đồng bộ của rất nhiều ban ngành thì mới tạo được sự bứt phá phát triển. □

Tài liệu tham khảo:

1. Vũ Bá Phương, Phát triển DNVVN trong quá trình công nghiệp hóa, hiện đại hóa (NCKT số 284).
2. TS. Lê Hoàng Nga, nguồn vốn cho các DNVVN ở Việt Nam (Tập chí ngân hàng số 1+2, 2007).
3. Báo cáo Phòng Tổng hợp, Ngân hàng Đầu tư & Phát triển Thái Nguyên.