

**TRƯỜNG ĐẠI HỌC NGOẠI THƯƠNG  
KHOA KINH TẾ VÀ KINH DOANH QUỐC TẾ  
CHUYÊN NGÀNH KINH TẾ ĐỐI NGOẠI**

-----\*\*\*-----



**KHÓA LUẬN TỐT NGHIỆP**

**TÊN ĐỀ TÀI:**

**CHÍNH SÁCH HỖ TRỢ TÀI CHÍNH CHO CÁC DOANH NGHIỆP  
VỪA VÀ NHỎ VIỆT NAM TRONG NHỮNG NĂM GẦN ĐÂY  
– THỰC TRẠNG VÀ GIẢI PHÁP**

Họ và tên sinh viên : Vũ Thị Quỳnh Anh  
Lớp : Anh 3  
Khóa : 44  
Giáo viên hướng dẫn : ThS. Vũ Huyền Phương

**Hà Nội, tháng 5 năm 2009**

## LỜI MỞ ĐẦU

Thực tế các nước trên thế giới đã cho thấy một khu vực doanh nghiệp vừa và nhỏ lớn mạnh là nền tảng vững chắc cho một nền kinh tế thành công của quốc gia. Ở Việt Nam, cùng với những thành tựu của công cuộc đổi mới đất nước, doanh nghiệp vừa và nhỏ đang ngày càng khẳng định được vai trò quan trọng của mình trong nền kinh tế - xã hội. Với những bước phát triển tương đối nhanh về số lượng trong thời gian qua, đóng góp của khu vực này vào tổng sản phẩm quốc nội ngày một cao, tạo động lực thúc đẩy cho phát triển kinh tế quốc gia nói chung. Nhận thức được vai trò quan trọng của các doanh nghiệp vừa và nhỏ, Đảng và Nhà nước Việt Nam đã luôn coi phát triển doanh nghiệp vừa và nhỏ là một trong những nhiệm vụ quan trọng hàng đầu. Nghị định của Chính phủ số 90/2001/NĐ-CP ra đời ngày 23/11/2001 đã tạo ra một khung pháp lý đầu tiên cho trợ giúp phát triển doanh nghiệp vừa và nhỏ ở Việt Nam.

Từ sau khi Việt Nam trở thành thành viên chính thức của Tổ chức thương mại thế giới năm 2007, quá trình toàn cầu hoá, khu vực hoá và hội nhập kinh tế quốc tế diễn ra ngày càng sâu rộng trong khu vực cũng như trên thế giới đã mở ra những cơ hội mới cho các doanh nghiệp Việt Nam nói chung và những doanh nghiệp vừa và nhỏ nói riêng, như mở rộng thị trường cho hàng xuất khẩu, tiếp nhận vốn và công nghệ thông qua đầu tư trực tiếp nước ngoài, học tập được công nghệ quản lý mới, bên cạnh đó cũng đặt các doanh nghiệp Việt Nam vào tình thế phải cạnh tranh khốc liệt hơn. Trong cuộc cạnh tranh khốc liệt đó, các doanh nghiệp vừa và nhỏ của Việt Nam gặp rất nhiều bất lợi so với các công ty nước ngoài với tiềm lực tài chính lớn, quy mô hùng hậu trên thế giới, khoa học công nghệ, trình độ quản lý tiên tiến. Để nâng cao năng lực cạnh tranh cho các doanh nghiệp, Nhà nước ta cần thiết phải có những chính sách hỗ trợ phát triển cho doanh nghiệp vừa và nhỏ phù

hợp với bối cảnh kinh tế mới, trong đó có hỗ trợ tài chính cho doanh nghiệp vừa và nhỏ.

Xuất phát từ thực tiễn đó, với mong muốn tìm hiểu sâu hơn về chính sách hỗ trợ tài chính cho các doanh nghiệp vừa và nhỏ ở Việt Nam, trên cơ sở đó có thể đóng góp một số ý kiến nhằm góp phần nâng cao hiệu quả hỗ trợ tài chính cho doanh nghiệp, em đã quyết định chọn đề tài: “Chính sách hỗ trợ tài chính cho các doanh nghiệp vừa và nhỏ Việt Nam trong những năm gần đây – Thực trạng và giải pháp” làm đề tài Khóa luận của mình, tập trung nghiên cứu chính sách hỗ trợ tài chính cho các doanh nghiệp vừa và nhỏ Việt Nam trong giai đoạn từ năm 2000 cho đến nay (bao gồm các biện pháp như thành lập Quỹ Bảo lãnh tín dụng, ưu đãi về thuế, hỗ trợ lãi suất, cho vay tín dụng đầu tư và xuất khẩu...).

Ngoài phần mở đầu, kết luận, danh mục tài liệu tham khảo, danh mục từ viết tắt, và danh mục bảng biểu, nội dung chính của đề tài được thể hiện ở 3 chương:

**Chương I:** Khái quát về doanh nghiệp vừa và nhỏ và chính sách hỗ trợ tài chính cho khu vực doanh nghiệp này

**Chương II:** Thực trạng áp dụng chính sách hỗ trợ tài chính cho các doanh nghiệp vừa và nhỏ ở Việt Nam trong những năm gần đây

**Chương III:** Một số kiến nghị và giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả hỗ trợ tài chính cho các doanh nghiệp vừa và nhỏ ở Việt Nam

Trong quá trình thực hiện đề tài, em đã nỗ lực hết sức để có thể có được những thông tin mới nhất, thu thập và phân tích những ý kiến, quan điểm, đánh giá của nhiều chuyên gia, vận dụng các phương pháp nghiên cứu khác nhau: tổng hợp, phân tích, thống kê, so sánh... để hoàn thành đề tài này một cách tốt nhất. Tuy nhiên, do hạn chế về thời gian và năng lực, khóa luận này không tránh khỏi một số khiếm khuyết, em rất mong được sự đóng góp, chia sẻ quan điểm từ thầy cô cũng như bạn đọc.

Em xin gửi lời cảm ơn chân thành nhất đến cô giáo Thạc sĩ Vũ Huyền Phương – Giảng viên khoa Kinh tế và Kinh doanh quốc tế, trường Đại học Ngoại Thương Hà Nội, người đã nhiệt tình giúp đỡ cho em những chỉ dẫn quý báu trong suốt quá trình triển khai đề tài. Em cũng xin cảm ơn các bác, anh chị trong Cục Phát triển Doanh nghiệp vừa và nhỏ, Bộ Kế hoạch Đầu tư đã nhiệt tình giúp đỡ em tìm kiếm tài liệu để hoàn thiện đề tài. Em cũng xin bày tỏ lòng biết ơn đến những thầy cô giáo, gia đình và bạn bè, những người đã giúp đỡ, động viên em rất nhiều trong quá trình hoàn thành khóa luận này.

Sinh viên: Vũ Thị Quỳnh Anh

Lớp Anh 3 – K44A – KT&KDQT

# **CHƯƠNG I: KHÁI QUÁT VỀ DOANH NGHIỆP VỪA VÀ NHỎ VÀ CHÍNH SÁCH HỖ TRỢ TÀI CHÍNH CHO KHU VỰC DOANH NGHIỆP NÀY**

## **I. Khái niệm, đặc điểm và vai trò của doanh nghiệp vừa và nhỏ đối với nền kinh tế quốc dân**

### **1. Khái niệm và phân loại doanh nghiệp vừa và nhỏ**

*Doanh nghiệp vừa và nhỏ (DNVVN) là một khái niệm để chỉ chung những doanh nghiệp có quy mô nhỏ bé cả về nguồn vốn và số lượng lao động hay doanh thu [58]; tuy vậy thì đây lại là loại hình doanh nghiệp chiếm đại đa số trong tổng số các công ty đang hoạt động ở hầu khắp các quốc gia trên thế giới. Chính vì thế mà các quốc gia luôn dành sự quan tâm đặc biệt đến tình hình hoạt động kinh doanh của các doanh nghiệp này và tạo mọi điều kiện thuận lợi để các doanh nghiệp phát triển.*

Hiện nay trên thế giới vẫn chưa có một tiêu chí nào chung nhất để xác định thế nào là một doanh nghiệp lớn, thế nào là một DNVVN. Tùy thuộc vào đặc điểm kinh tế, chính trị, xã hội trong mỗi thời kỳ, cũng như tính chất đặc thù của từng ngành nghề cụ thể mà mỗi nước này sẽ có những tiêu chí khác nhau để xác định doanh nghiệp vừa, doanh nghiệp nhỏ và siêu nhỏ.

Nhìn chung, có thể phân loại doanh nghiệp theo 2 loại tiêu chí cơ bản. Đó là: tiêu chí định tính và tiêu chí định lượng [1].

*Tiêu chí định tính:* phân loại doanh nghiệp theo tiêu chí định tính, người ta chủ yếu dựa trên những yếu tố không lượng hóa được như vị thế độc quyền trên thị trường, trình độ chuyên môn hóa sản xuất, cơ cấu quản lý doanh nghiệp... Theo đó, các DNVVN là những doanh nghiệp không có vị thế độc quyền trên thị trường, khả năng chuyên môn hóa thấp, số đầu mối quản lý

ít...Nhược điểm của tiêu thức phân loại này là khó xác định trong thực tế, do vậy mà ít được các quốc gia sử dụng.

*Tiêu chí định lượng:* theo tiêu chí này, doanh nghiệp sẽ được phân loại dựa trên số lao động, giá trị tài sản hay vốn, và doanh thu, lợi nhuận của doanh nghiệp. Trong đó:

- Số lao động có thể là số lượng lao động được thuê mướn thường xuyên và không thường xuyên của doanh nghiệp (theo hợp đồng hoặc theo thời vụ);

- Tài sản hoặc vốn có thể dùng tổng giá trị tài sản (hay vốn), tài sản (hay vốn) cố định hoặc giá trị tài sản còn lại của doanh nghiệp để phân loại;

- Doanh thu có thể là tổng doanh thu trong một năm hoặc tổng giá trị gia tăng trong một năm của doanh nghiệp.

Do tính chất lượng hóa được và dễ đánh giá của tiêu chí định lượng nên ngày nay hầu hết các nước đều sử dụng tiêu chí này để phân loại các doanh nghiệp lớn với doanh nghiệp vừa và doanh nghiệp nhỏ.

### ***1.1. Phân loại doanh nghiệp vừa và nhỏ ở một số nước trên thế giới***

Mặc dù đều sử dụng tiêu chí định lượng để phân loại doanh nghiệp nhưng giữa các quốc gia vẫn có những quy định rất khác nhau về DNVVN. Theo một báo cáo kết quả khảo sát DNVVN các nước APEC, có đến 18/20 nước phân loại doanh nghiệp theo số lượng lao động; 3/20 nước phân theo vốn đầu tư; 4/20 nước phân theo tổng tài sản và 4/20 nước phân theo tiêu chí doanh thu. Có thể tham khảo tiêu chí phân loại của một số nước trong Bảng 1 dưới đây:

**Bảng 1: Tiêu chí phân loại doanh nghiệp của một số nước APEC  
phục vụ cho điều tra thống kê**

Nước/Vùng lãnh thổ	Số lao động	Vốn đầu tư	Tổng tài sản	Doanh thu
Úc	x			
Chi Lê	x			x
Hồng Kông	x			
Indônêxia			x	x
Nhật Bản	x	x		
Hàn Quốc	x			
Malaysia	x			x
Papua Niu Ghinê	x			
Pêru				x
Philippin	x		x	
Nga	x			
Singapore	x		x	
Đài Loan	x	x		
Việt Nam	x	x		

*Nguồn: Profile SMEs and SME issues in APEC in 1990 – 2000*

Cụ thể như ở Thái Lan, dựa trên tiêu chí số lượng lao động sử dụng, doanh nghiệp nhỏ được quy định là doanh nghiệp có từ 10 đến 49 lao động; doanh nghiệp vừa có từ 50 đến 99 lao động; và doanh nghiệp quy mô khá có từ 100 – 199 lao động, doanh nghiệp lớn có quy mô lao động từ 200 lao động trở lên. Hàn Quốc cũng phân loại theo tiêu chí số lượng lao động, nhưng khác Thái Lan về mức giới hạn như sau: trong các ngành sản xuất, những doanh nghiệp có từ 1 đến 1000 người làm thuê thì nằm trong diện DNVVN; Còn ở các ngành dịch vụ, doanh nghiệp được gọi là vừa và nhỏ nếu có từ 1 đến 20 người làm thuê [7].

Ở Nhật Bản, tùy thuộc vào từng lĩnh vực, ngành nghề của doanh nghiệp cũng như trong các thời kỳ phát triển kinh tế khác nhau thì việc phân loại doanh nghiệp cũng được quy định khác nhau. Ở giai đoạn thứ nhất của thời kỳ chuyển đổi kinh tế, DNVVN của Nhật Bản được quy định là doanh nghiệp có vốn đầu tư không quá 100 triệu Yên, số lao động không quá 300 trong lĩnh vực công nghiệp. Trong lĩnh vực bán buôn, là doanh nghiệp có vốn đầu tư không quá 30 triệu Yên, số lao động không quá 100. Trong lĩnh vực bán lẻ và dịch vụ, là doanh nghiệp có vốn đầu tư không quá 10 triệu Yên cũng như số lao động không quá 50. Tiếp đó, kể từ năm 1999, theo Luật mới về DNVVN, các tiêu chí trên đã có sự điều chỉnh theo hướng tăng mức vốn quy định (các mức mới tương ứng là 300, 100 và 50 triệu Yên), còn số lượng lao động không thay đổi. Ngoài ra luật mới còn bổ sung thêm định nghĩa riêng về “doanh nghiệp nhỏ”. Theo đó, doanh nghiệp nhỏ trong công nghiệp (sản xuất, xây dựng và các ngành khác) là doanh nghiệp có số lao động không quá 20; trong thương mại và dịch vụ số lao động không quá 5 [44].

### ***1.2. Phân loại doanh nghiệp vừa và nhỏ ở Việt Nam***

Ở Việt Nam, việc phân loại DNVVN được dựa trên tổng số vốn đăng ký và số lao động. Trong những năm đầu, khi Nhà nước mới ban hành văn bản pháp luật đầu tiên về định hướng chiến lược và chính sách phát triển DNVVN Việt Nam, DNVVN được quy định là những doanh nghiệp có số vốn dưới 5 tỷ đồng và số lượng công nhân dưới 200 người. Kể từ năm 2001 trở đi, căn cứ theo tình hình phát triển kinh tế, Nghị định số 90/2001/NĐ-CP của Chính phủ đã chính thức đưa ra định nghĩa về DNVVN như sau: “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” [17].

Ngoài ra, DNVVN ở Việt Nam còn được phân thành 3 nhóm: doanh nghiệp siêu nhỏ (gồm không quá 9 nhân công), doanh nghiệp nhỏ (gồm không



quá 49 nhân công), doanh nghiệp vừa (gồm không quá 299 nhân công ). Đây là cách phân chia dựa trên dữ liệu của Tổng cục thống kê, sự khác biệt so với quy định của Nghị định số 90/2001/NĐ-CP là rất nhỏ.

## **2. Đặc điểm chung của doanh nghiệp vừa và nhỏ**

Mặc dù DNVVN ở mỗi quốc gia lại có những tiêu chí phân loại rất khác nhau nhưng về cơ bản, DNVVN đều có những đặc điểm chung, cả điểm mạnh cũng như điểm yếu trong quá trình hoạt động và phát triển của mình. Cụ thể như sau:

### **2.1. Ưu điểm:**

*- Các DNVVN được tạo lập khá dễ dàng, có bộ máy quản lý gọn nhẹ và có thể hoạt động hiệu quả với chi phí cố định thấp*

Đây là một trong những đặc điểm cơ bản mà cũng là lợi thế của các DNVVN so với các tập đoàn, công ty lớn. Bởi lẽ, chỉ cần một số vốn ban đầu hạn chế, cùng với mặt bằng sản xuất không lớn, thiết bị máy móc giản đơn là một doanh nghiệp có thể được thành lập và đi vào hoạt động. Đồng thời, nhận thức được tầm quan trọng của loại hình doanh nghiệp này đối với nền kinh tế, chính phủ các nước cũng tạo những điều kiện thuận lợi nhất nhằm khuyến khích mọi tầng lớp nhân dân có cơ hội lập nghiệp. Điều này được minh chứng cụ thể qua số lượng các DNVVN tăng lên đều đặn hàng năm và chiếm đại bộ phận doanh nghiệp ở các quốc gia hiện nay.

Bên cạnh đó, với quy mô nhỏ, số lượng nhân công ít, các DNVVN thường có cơ cấu quản lý doanh nghiệp khá gọn nhẹ. Chủ các doanh nghiệp hoàn toàn có thể dễ dàng đưa ra các quyết định kinh doanh của mình, ít tốn kém cả về mặt thời gian và tiền bạc. Vốn đầu tư ban đầu ít, chi phí quản lý doanh nghiệp thấp cùng với đó, thời gian thu hồi vốn tương đối nhanh khiến cho các DNVVN hoàn toàn có thể làm ăn có lãi với chi phí cố định rất thấp.

*- DNVVN năng động, nhạy bén và dễ thích ứng với những thay đổi của thị trường*

Tận dụng những lợi thế từ quy mô nhỏ hẹp của mình, các DNVVN tỏ ra vô cùng năng động, nhạy bén và linh hoạt trong nền kinh tế thị trường. Đối tượng khách hàng mục tiêu của các DNVVN thường tập trung hơn các doanh nghiệp lớn; do đó, khả năng nắm bắt nhu cầu, thị hiếu người tiêu dùng của các DNVVN rất nhanh nhạy. Một khi phát hiện ra những thay đổi nhu cầu của người tiêu dùng trên thị trường, các DNVVN có thể nhanh chóng đổi hướng chiến lược kinh doanh của mình cũng như thay đổi mẫu mã, chủng loại hàng hóa cung ứng ra thị trường nhằm đáp ứng tốt nhu cầu của người dân. Chính sự năng động, nhạy bén này của các DNVVN sẽ là điều kiện để duy trì môi trường cạnh tranh lành mạnh ở các quốc gia trên thế giới.

*- DNVVN sẵn sàng đầu tư vào các lĩnh vực mới, các lĩnh vực có mức độ rủi ro cao*

Trong một nền kinh tế, khi mà các công ty, tập đoàn lớn đã chiếm vị thế độc quyền ở những lĩnh vực kinh doanh của mình thì khả năng chen chân của các DNVVN nhằm giành lấy thị phần thường rất thấp. Thay vào đó, các DNVVN phải tìm một hướng đi mới cho mình bằng việc đầu tư vào các lĩnh vực mới, hoặc tìm đến các vùng miền mới như vùng nông thôn, miền núi, hải đảo... mà ở đó không vấp phải cuộc cạnh tranh khốc liệt với các doanh nghiệp lớn. Đặc điểm quan trọng này của các DNVVN là tiền đề để giúp giảm bớt sự chênh lệch về phát triển kinh tế giữa các vùng trong một nước, giảm bớt luồng chảy lao động tập trung vào các thành phố, để tiến hành công nghiệp hoá nông thôn.

Mặt khác, chủ các doanh nghiệp còn sẵn sàng đầu tư vào các lĩnh vực có mức độ rủi ro cao. Bởi như người ta vẫn thường nói, rủi ro thường đi liền với lợi nhuận. Các lĩnh vực đầu tư mạo hiểm thường chính là cơ hội kiếm lời cho những chủ doanh nghiệp ít vốn, quy mô nhỏ trong thời kỳ đầu hoạt động kinh doanh.

*- DNVVN có khả năng xuất khẩu mạnh hàng hóa ra nước ngoài, mở rộng địa bàn hoạt động kinh doanh*

Ở các quốc gia trên thế giới hiện nay, đặc biệt là các nước đang phát triển, phần lớn các mặt hàng xuất khẩu chủ lực đều xuất phát từ các DNVVN. Có thể kể đến như các mặt hàng may mặc, thực phẩm chế biến, thủ công mỹ nghệ... Xuất khẩu của các DNVVN đang ngày càng chiếm một tỷ trọng đáng kể trong tổng kim ngạch xuất khẩu của mỗi quốc gia. Bên cạnh đó, với sự ra đời của các hiệp hội doanh nghiệp, các DNVVN trong cùng một ngành có thể liên kết với nhau, tạo lợi thế về quy mô để tăng cường sức cạnh tranh của hàng hóa của mình trên thị trường quốc tế.

*- Mọi quan hệ giữa chủ doanh nghiệp với người lao động được duy trì gần gũi, thân thiện*

Ở những doanh nghiệp có quy mô không lớn lắm như các DNVVN, số lượng lao động là không nhiều. Do đó, quan hệ giữa người thuê lao động và công nhân được duy trì gần gũi, thân thiện. Những xung đột trong quá trình lao động ở DNVVN thường không có hoặc rất ít khi xảy ra so với ở các doanh nghiệp lớn.

## **2.2. Nhược điểm:**

*- Khả năng tài chính của các DNVVN bị hạn chế*

Tình trạng thiếu vốn hoặc không có vốn để mở rộng sản xuất kinh doanh là một hiện tượng khá phổ biến ở các DNVVN hiện nay. DNVVN thường khởi đầu với một nguồn vốn ít ỏi. Ngoài phần vốn tự có của mình, các chủ doanh nghiệp thường huy động thêm vốn từ gia đình, người thân, bạn bè hoặc ngân hàng. Tuy nhiên, nguồn vốn từ phía gia đình, bạn bè cũng chỉ ở một mức giới hạn nào đó. Để tiếp tục kế hoạch mở rộng sản xuất kinh doanh lâu dài, chủ doanh nghiệp không thể chỉ trông chờ vào sự trợ giúp này mà phải nhờ đến nguồn vốn vay từ các ngân hàng.

Mặt khác, không phải lúc nào doanh nghiệp muốn vay vốn ngân hàng là cũng có thể thực hiện được ngay. Trên thực tế, rất nhiều DNVVN đã bị các ngân hàng thương mại từ chối cho vay với rất nhiều lí do như: thiếu tài sản

thể chấp, báo cáo tài chính thiếu minh bạch, hay không có kế hoạch kinh doanh rõ ràng... Nếu so sánh với các doanh nghiệp lớn, có thể thấy rằng các doanh nghiệp này không những có nguồn vốn dồi dào, mà bất cứ khi nào cần họ cũng có thể dùng uy tín của mình để vay được vốn ngân hàng một cách dễ dàng. Và mặc dù các ngân hàng cũng đã có nhiều nỗ lực cải thiện, nhưng khó khăn về nguồn lực tài chính vẫn là một khó khăn nổi trội của các DNVVN hiện nay.

*- DNVVN gặp nhiều bất lợi trong việc mua sắm các yếu tố đầu vào cũng như tiêu thụ sản phẩm do hạn chế về quy mô*

Nếu như các doanh nghiệp lớn thường có nhiều thuận lợi trong việc mua sắm các yếu tố đầu vào từ nguyên vật liệu cho đến máy móc, trang thiết bị phục vụ sản xuất do quy mô lớn, nguồn vốn dồi dào, uy tín đối với nhà cung cấp thì các DNVVN lại gặp rất nhiều trở ngại. Nguồn vốn hạn chế là yếu tố đầu tiên gây cản trở việc tiếp cận các yếu tố đầu vào cho doanh nghiệp. Vốn ít, các chủ doanh nghiệp phải tìm kiếm những nguồn nguyên liệu rẻ, phù hợp để đảm bảo việc làm ăn có lãi. Các DNVVN cũng bị thiệt thòi khi không được hưởng các chiết khấu, giảm giá do mua hàng số lượng lớn như các doanh nghiệp lớn khác.

Thêm vào đó, mạng lưới phân phối sản phẩm nhỏ hẹp, lại còn phải chịu áp lực cạnh tranh từ phía các công ty lớn khiến việc tiêu thụ sản phẩm đầu ra của các DNVVN gặp rất nhiều khó khăn. Đa phần sản phẩm đầu ra của các DNVVN lại trở thành đầu vào cho các doanh nghiệp lớn hơn, điều này khiến các DNVVN bị phụ thuộc vào các doanh nghiệp lớn cả về giá cả cũng như công nghệ.

*- DNVVN thường được trang bị máy móc, công nghệ kỹ thuật lạc hậu*

Những hạn chế về nguồn lực tài chính của DNVVN là nguyên nhân dẫn đến hệ lụy là trang thiết bị máy móc, công nghệ của các DNVVN thường rất lạc hậu, không được nâng cấp thường xuyên. Điều này có thể gây ảnh

hưởng đến năng suất lao động của công nhân cũng như chất lượng và khả năng cạnh tranh của sản phẩm trên thị trường.

*- Đào tạo nhân công cũng như trình độ quản lý ở các DNVVN còn hạn chế*

Đi kèm với trình độ công nghệ, thiết bị lạc hậu, hầu hết lực lượng lao động trong DNVVN, đặc biệt là lao động trong các doanh nghiệp nhỏ thường ít được đào tạo, thiếu kỹ năng nghề nghiệp, trình độ văn hoá thấp. Ngoại trừ một số doanh nghiệp hoạt động hiệu quả có thể trả lương cao để thu hút một số thợ lành nghề, còn nhìn chung trình độ tay nghề của lao động trong các DNVVN đều thấp hơn mức bình quân chung trong nền kinh tế.

Năng lực quản lý và kinh doanh, trình độ hiểu biết pháp luật của phần lớn đội ngũ cán bộ quản lý của DNVVN cũng còn nhiều hạn chế, thiếu kinh nghiệm kinh doanh.

*- DNVVN gặp nhiều khó khăn trong việc tiếp cận thông tin về thị trường cũng như chính sách của Nhà nước*

Thiếu thông tin đang là một trong những rào cản lớn cho việc phát triển và nâng cao năng lực cạnh tranh của các DNVVN, từ những thông tin về thị trường cho đến những chính sách của chính phủ đối với các doanh nghiệp. Những thông tin này có vai trò rất quan trọng trong việc định hướng phát triển cho doanh nghiệp. Hạn chế trong việc tiếp cận với các nguồn thông tin của doanh nghiệp sẽ gây trở ngại lớn cho hoạt động kinh doanh trong nước cũng như xuất khẩu ra thị trường nước ngoài của doanh nghiệp.

*- Hoạt động của các DNVVN thiếu vững chắc*

Mặc dù số lượng các DNVVN mới đăng ký thành lập vẫn tăng lên nhanh chóng hàng năm, nhưng số lượng các doanh nghiệp không thể tồn tại và đóng cửa cũng không phải là ít. Điều này là một phần của vòng đời tự nhiên của doanh nghiệp. Tuy nhiên, vì các DNVVN chiếm đại đa số trong tổng số doanh nghiệp của mỗi quốc gia nên khả năng phá sản hàng loạt của

các DNVVN có thể dẫn đến những xáo động trong nền kinh tế. Ngoài ra, ở một vài doanh nghiệp còn nảy sinh các hiện tượng tiêu cực như trốn thuế, lậu thuế... gây những tác động không tốt cho nền kinh tế.

### **3. Vai trò của doanh nghiệp vừa và nhỏ đối với nền kinh tế quốc dân**

Với một số lượng đông đảo trong tổng số các doanh nghiệp, các DNVVN đang ngày càng chiếm địa vị thống trị và chi phối khu vực kinh tế tư nhân ở hầu khắp các quốc gia, từ những nước đang phát triển cho đến những nền kinh tế đã phát triển. Theo số liệu nghiên cứu tổng quan chung, các DNVVN thường chiếm đến hơn 90% trong tổng số các doanh nghiệp, và đóng góp đến khoảng 70% GDP, 80% số lượng lao động làm việc trong toàn bộ các doanh nghiệp lớn, vừa và nhỏ ở mỗi quốc gia [37]. Ngay tại những nước đã phát triển như Mỹ, Nhật, các nước châu Âu – quê hương của những tập đoàn kinh tế hùng mạnh hoạt động trên phạm vi toàn cầu như General Motors, General Electric hay Microsoft... chính phủ các nước này cũng ngày càng nhận thức rõ ràng hơn về vai trò quan trọng và có ý nghĩa lâu dài của các DNVVN đối với nền kinh tế quốc dân. Vai trò này được thể hiện ở các mặt sau:

#### ***3.1. Huy động vốn đầu tư toàn xã hội***

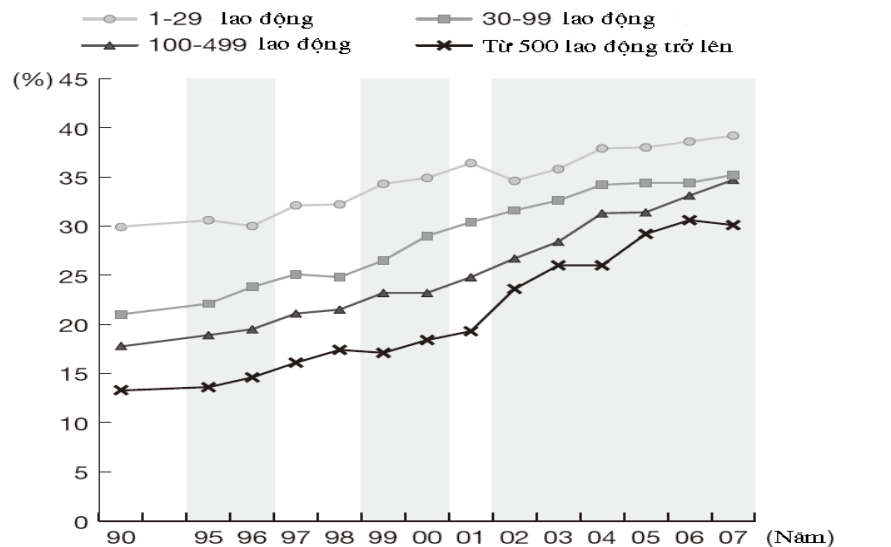
Nếu đem so sánh với các doanh nghiệp lớn thì khả năng huy động vốn của các DNVVN có nhiều thuận lợi hơn, dựa trên những mối quan hệ gia đình, cộng đồng... Điều này có vai trò thiết yếu đối với nền kinh tế quốc dân nói chung, bởi lẽ nó giúp huy động các nguồn lực nhàn rỗi trong dân cư, thúc đẩy tăng trưởng kinh tế, tạo ra của cải vật chất cho xã hội, đồng thời giúp thực hiện một số mục tiêu của chính sách tiền tệ quốc gia. Cùng với điều kiện tạo lập doanh nghiệp ngày càng được các chính phủ nới lỏng hơn, số lượng các DNVVN mới tăng trưởng đều đặn hàng năm đồng nghĩa với việc huy động các nguồn lực trong dân cư nhằm phục vụ cho hoạt động đầu tư sản xuất kinh doanh đã và đang đạt được kết quả ngày càng cao.

### ***3.2. Tạo ra công ăn việc làm, góp phần ổn định xã hội***

Mỗi một DNVVN có số lượng lao động nhỏ hơn rất nhiều so với các doanh nghiệp lớn nhưng do tỷ trọng các DNVVN trong tổng số các doanh nghiệp là rất lớn (thường chiếm đến hơn 90%) nên tính chung tổng số lao động được thu hút vào khu vực DNVVN lại là một con số không hề nhỏ chút nào. Chính vì vậy, DNVVN đóng một vai trò không thiếu thiếu đối với việc tạo ra công ăn việc làm, giải quyết vấn đề thất nghiệp – một nỗi bức xúc tồn tại ở hầu khắp các quốc gia - cho xã hội.

Có thể lấy một ví dụ cụ thể như Nhật Bản, nhìn vào Biểu đồ 1, ta thấy các doanh nghiệp nhỏ (từ 1 - 29 lao động) là khu vực có tỷ trọng lao động làm việc trong khu vực DNVVN đông đảo nhất, và có xu hướng tăng dần theo thời gian trong giai đoạn từ năm 1990 cho đến 2007. Tiếp đến là các doanh nghiệp vừa (30 – 99 lao động). Trong khi đó, các doanh nghiệp lớn (những doanh nghiệp có số lượng lao động từ 500 người trở lên) lại tỏ ra kém thu hút lao động hơn so với các doanh nghiệp nhỏ, mặc dù tỷ trọng lao động làm việc trong khu vực này cũng có tăng lên nhưng vẫn thấp hơn nhiều so với các doanh nghiệp có quy mô lao động nhỏ hơn. Điều này là minh chứng rõ ràng cho vai trò thu hút nguồn lực lao động trong xã hội của khu vực DNVVN ngoài quốc doanh đối với nền kinh tế.

**Biểu đồ 1: Tỷ lệ lao động trong các DNVVN của Nhật Bản  
trong giai đoạn 1990 – 2007**



*Nguồn: White Paper on Small and Medium Enterprises in Japan 2008*

<http://www.chusho.meti.go.jp>, 04/2009

Đặc biệt trong những thời kỳ suy giảm của nền kinh tế, nếu như nhiều doanh nghiệp lớn phải cắt giảm nhân công do không bán được hàng, các doanh nghiệp phải thu hẹp quy mô sản xuất thì có một bộ phận các doanh nghiệp nhỏ khá linh hoạt, biết nắm bắt cơ hội, giành lấy thị trường từ tay những doanh nghiệp lớn hơn lại tạo ra thêm công ăn việc làm cũng như thu nhập cho người lao động, góp phần ổn định xã hội. Chẳng hạn như trong thời kỳ suy thoái kinh tế thế giới đầu những năm 80, ở Đức trong khi các doanh nghiệp lớn phải cắt giảm đến 312.000 lao động thì các DNVVN lại tạo ra thêm khoảng 723.000 việc làm mới. Hoặc như ở Hoa Kỳ, khu vực doanh nghiệp nhỏ cũng tạo ra đến khoảng 90% việc làm mới trong thời kỳ 1980 – 1990 [6].

### **3.3. Phát huy tiềm lực trong nước, góp phần chuyển dịch cơ cấu kinh tế**

Như đã biết, các công ty hay những tập đoàn kinh tế lớn hầu hết thường tập trung ở các đô thị lớn, ở các vùng kinh tế phát triển, có đầy đủ các điều kiện cơ sở hạ tầng cho hoạt động sản xuất kinh doanh quy mô lớn mà bỏ qua



các khu vực kém phát triển hơn. Do đó, một nền kinh tế mà chỉ dựa vào các doanh nghiệp lớn sẽ không đáp ứng được các yêu cầu của một nền kinh tế thị trường như tự do lưu thông hàng hóa, dịch vụ giữa địa phương, phát triển làng nghề truyền thống, tiểu thủ công nghiệp bên cạnh các ngành công nghiệp mũi nhọn, vấn đề lao động ở các địa phương...

Ngược lại, các DNVVN với đặc điểm luôn sẵn sàng đầu tư vào các lĩnh vực mới, các vùng miền mới, lại biết cách xâm nhập vào vùng nông thôn, vùng sâu vùng xa, huy động và sử dụng một cách tối ưu các nguồn lực tại các địa phương đó. Không đòi hỏi quá nhiều về quy mô cũng như trình độ sản xuất kinh doanh của khu vực nên các DNVVN có nhiều thuận lợi trong việc khai thác các tiềm năng, thế mạnh của địa phương cũng như phát triển các ngành sản xuất, dịch vụ tại đây. Do vậy, việc phát triển các DNVVN có ý nghĩa to lớn trong việc phát triển công nghiệp, dịch vụ ở khu vực nông thôn, xóa dần tình trạng thuần nông và độc canh, chuyển dịch cơ cấu nông thôn. Với tính chất đa dạng về ngành nghề, khu vực doanh nghiệp này sẽ làm cho nền kinh tế trở nên đa dạng và phong phú hơn. Các doanh nghiệp được phân bố đều hơn giữa các vùng lãnh thổ cả ở nông thôn lẫn thành thị, miền núi và đồng bằng... cũng làm thay đổi cơ cấu ngành nghề kinh tế cũng như cơ cấu vùng kinh tế.

Bên cạnh đó, DNVVN cũng có vai trò rất lớn trong việc huy động và sử dụng tối ưu nguồn lực lao động tại các vùng nông thôn hiện nay. Đặc biệt, khi mà xu hướng lao động từ các vùng nông thôn chuyển lên thành phố kiếm việc làm đang ngày càng gia tăng do có sự chênh lệch phát triển kinh tế giữa các vùng miền thì chính các DNVVN là nhân tố quyết định góp phần giải quyết bài toán thất nghiệp, tạo thu nhập cho người lao động địa phương.

***3.4. Đóng góp đáng kể vào tổng sản phẩm quốc dân cũng như kim ngạch xuất khẩu hàng hóa của quốc gia***

Các DNVVN chiếm số lượng đông đảo trong nền kinh tế quốc dân, cùng với sự linh hoạt, mềm dẻo trong hoạt động sản xuất của mình, thường cung cấp cho xã hội một khối lượng lớn các sản phẩm, dịch vụ đa dạng, phong phú về chủng loại. Khu vực này, từ đó, có đóng góp đáng kể vào tổng sản phẩm quốc dân của mỗi quốc gia, thúc đẩy tăng trưởng kinh tế.

Nhìn vào Bảng 2, ta thấy tỷ trọng đóng góp của khối DNVVN cho tổng sản phẩm quốc nội của Nhật Bản, Hàn Quốc và Malaysia năm 2006 là tương đối lớn (tương ứng là 55.3%; 49.1%; 32%).

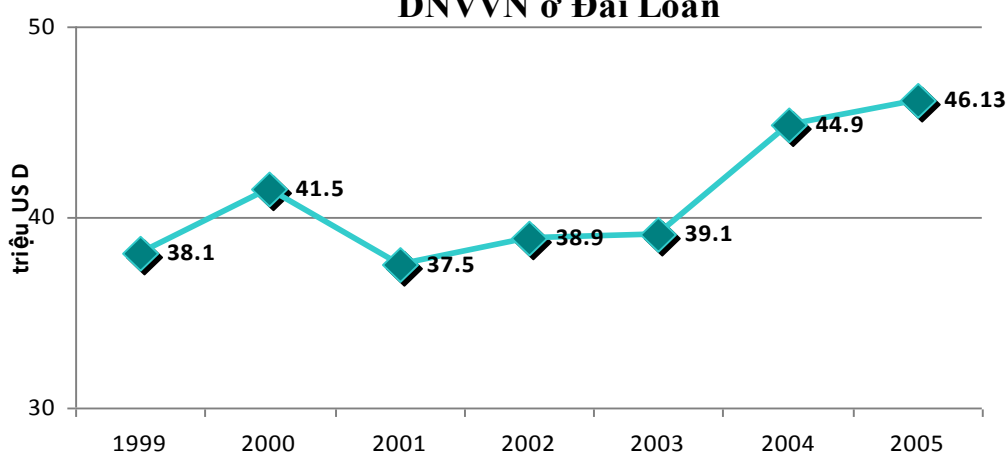
**Bảng 2: Đóng góp của khu vực DNVVN đối với nền kinh tế quốc dân một số quốc gia (năm 2006)**

Đóng góp của DNVVN	Nhật Bản	Hàn Quốc	Malaysia
Số lượng doanh nghiệp	99.7%	99.8%	99.2%
Số lượng lao động	69.5%	85.6%	56.0%
GDP cả nước	55.3%	49.1%	32%

*Nguồn: [www.npc.gov.ly](http://www.npc.gov.ly), 04/2009*

Không chỉ đóng góp vào GDP cả nước nói chung, các DNVVN cũng ngày càng mở rộng hoạt động sản xuất kinh doanh của mình ra nước ngoài – lĩnh vực mà trước nay các doanh nghiệp lớn vẫn chiếm địa vị thống trị do không đáp ứng được nhu cầu của người tiêu dùng trong nước, phải tìm kiếm thu nhập từ bên ngoài. Ví dụ như ở Đài Loan, trong những năm qua, tỷ trọng kim ngạch xuất khẩu từ khu vực DNVVN liên tục tăng lên (như có thể thấy ở Biểu đồ 2).

**Biểu đồ 2: Kim ngạch xuất khẩu của khu vực DNVVN ở Đài Loan**



*Nguồn: White Paper on Small and Medium Enterprises in Taiwan 2007  
<http://www.moeasmea.gov.tw>, 04/2009*

### **3.5. Góp phần làm cho nền kinh tế năng động, hiệu quả hơn**

Với đặc điểm năng động, nhạy bén, dễ thích ứng với những thay đổi của thị trường của mình, các DNVVN thường linh hoạt hơn các doanh nghiệp lớn trong việc phát hiện và đáp ứng các nhu cầu, thị hiếu mới của người tiêu dùng, thay đổi công nghệ, máy móc, kỹ thuật mới. Đặc biệt trong những hoàn cảnh kinh tế khó khăn, các DNVVN có thể nhanh chóng thích ứng với những thay đổi của thị trường, điều chỉnh hoạt động sản xuất kinh doanh của mình giúp cho nền kinh tế đứng vững. Chính sự linh hoạt này của các DNVVN sẽ mang lại sự năng động, tính hiệu quả cho hoạt động của nền kinh tế.

Hơn nữa, các DNVVN được coi là một bộ phận cấu thành không thể thiếu được của nền kinh tế. Các doanh nghiệp này có mối quan hệ qua lại không tách rời với các doanh nghiệp lớn. Hoạt động của các doanh nghiệp lớn có ý nghĩa hết sức to lớn đối với nền kinh tế nói chung, bởi lẽ sự phá sản của một công ty lớn nào đó cũng có khả năng gây ra cú sốc cho thị trường trong nước cũng như trên thế giới. Thường các DNVVN có khả năng hỗ trợ doanh

nghiệp lớn trong việc tiếp cận thị trường, cân đối cung cầu trong xã hội, đồng thời thiết lập các ngành công nghiệp phụ trợ, tạo dựng mạng lưới phân phối.

### ***3.6. Đào tạo đội ngũ doanh nhân trẻ cho đất nước***

Nhìn vào những doanh nhân thành đạt ở các tập đoàn kinh tế lớn hiện nay, ít ai có thể ngờ rằng khởi sự kinh doanh của họ chính từ các doanh nghiệp nhỏ đi lên. Môi trường làm việc ở các doanh nghiệp nhỏ chính là nền tảng cho các cá nhân được thực hành những kỹ năng quản trị doanh nghiệp của mình, dám đương đầu với những khó khăn, thử thách trong sự nghiệp kinh doanh để tự trưởng thành. Khi đã tích lũy đủ kinh nghiệm, vốn kiến thức cũng như các kỹ năng cần thiết khác, các chủ doanh nghiệp sẽ giúp cho doanh nghiệp mình lớn mạnh dần lên; một số người có thể tách ra tự gây dựng doanh nghiệp của mình hoặc gia nhập vào các công ty hay tập đoàn lớn tìm cơ hội thăng tiến.

Ngoài ra, hoạt động của các DNVVN còn có vai trò rất tích cực góp phần làm tăng nguồn thu ngân sách nhà nước, tái phân phối thu nhập trong xã hội và nâng cao ý thức xã hội.

## **II. Chính sách hỗ trợ tài chính cho các doanh nghiệp vừa và nhỏ**

### **1. Khái quát về chính sách hỗ trợ tài chính**

Nhận thức được vai trò không thể thiếu của các DNVVN đối với nền kinh tế, chính phủ các nước đang phát triển và cả những nước đã phát triển đều rất quan tâm và có những biện pháp hỗ trợ đối với sự phát triển các doanh nghiệp này. Các chính sách phát triển DNVVN đã và đang được triển khai tại các quốc gia hiện nay khá đa dạng: từ đơn giản hóa thủ tục thành lập doanh nghiệp, tạo điều kiện cho các DNVVN tiếp cận nguồn vốn bên ngoài, trợ giúp đào tạo nguồn nhân lực, hỗ trợ về kỹ thuật và công nghệ, cho đến xúc tiến mở rộng thị trường, hỗ trợ doanh nghiệp tiếp cận và khai thác thông tin...

Trong hệ thống chính sách hỗ trợ đó có bao gồm chính sách hỗ trợ tài chính cho các DNVVN. Tuy nhiên hiện nay, chính phủ ở hầu hết các quốc gia

đều chưa có một định nghĩa cụ thể về thế nào là hỗ trợ tài chính. Theo quan điểm nghiên cứu của tác giả, *chính sách hỗ trợ tài chính cho các DNVVN là chính sách của chính phủ nhằm hỗ trợ cho những doanh nghiệp này có thêm nguồn lực tài chính phục vụ cho hoạt động sản xuất kinh doanh, phát triển doanh nghiệp*. Theo đó, chính phủ sẽ một mặt hỗ trợ gián tiếp cho DNVVN thông qua việc tạo lập hệ thống khung pháp lý cải thiện môi trường tài chính trong nước, đồng thời có các biện pháp hỗ trợ trực tiếp cho các DNVVN thông qua các công cụ thuế, tín dụng, lãi suất...

Các quốc gia hiện nay phần lớn sử dụng các biện pháp hỗ trợ tài chính như sau: [7]

- Bảo lãnh tín dụng cho DNVVN thông qua hệ thống các Quỹ Bảo lãnh tín dụng: cung cấp các khoản bảo lãnh tín dụng cho doanh nghiệp không có đủ tài sản thế chấp để vay vốn ngân hàng.

- Ưu đãi về thuế: miễn, giảm thuế, ưu đãi thuế nhằm thúc đẩy đầu tư, cho phép khấu hao nhanh tài sản cố định khi tính thuế thu nhập doanh nghiệp...

- Tín dụng ưu đãi của Nhà nước: cấp tín dụng với lãi suất ưu đãi từ nguồn ngân sách Nhà nước cho doanh nghiệp có nhu cầu vay vốn.

- Thành lập các quỹ hỗ trợ DNVVN: thực hiện tài trợ kinh phí cho doanh nghiệp từ nguồn ngân sách Nhà nước nhằm thúc đẩy đổi mới công nghệ, đào tạo nguồn nhân lực, đẩy mạnh xuất khẩu...

## **2. Vai trò của chính sách hỗ trợ tài chính trong phát triển doanh nghiệp vừa và nhỏ**

Chính sách hỗ trợ tài chính là một trong hệ thống các chính sách hỗ trợ của Nhà nước nhằm mục tiêu phát triển hoạt động sản xuất kinh doanh của các DNVVN trong nền kinh tế. Vai trò quan trọng của chính sách hỗ trợ tài chính đối với phát triển DNVVN được thể hiện ở các mặt sau:

*Trước hết*, thông qua việc tăng cường nguồn lực tài chính cho doanh nghiệp, chính sách hỗ trợ tài chính của chính phủ một mặt tạo điều kiện thuận lợi cho các DNVVN mới thành lập, mặt khác khuyến khích mở rộng quy mô sản xuất cho những DNVVN đã và đang hoạt động.

Như đã biết, một trong những nhược điểm đầu tiên và cũng là nổi trội nhất ở hầu hết các DNVVN đó là những hạn chế về khả năng tài chính. Nguồn vốn tự có ít, việc huy động vốn từ gia đình, bạn bè, và các ngân hàng lại không dễ dàng khiến nhiều người không đủ tự tin đứng ra thành lập doanh nghiệp. Còn đối với những doanh nghiệp đã và đang hoạt động, để có thêm nguồn vốn mở rộng hoạt động sản xuất kinh doanh, nguồn tín dụng ngân hàng luôn là lựa chọn số một. Nhưng để được vay vốn của ngân hàng, các doanh nghiệp không những phải đưa ra được những kế hoạch kinh doanh khả thi mà còn cần có tài sản thế chấp đảm bảo, hệ thống báo cáo tài chính rõ ràng, minh bạch. Đáp ứng được những yêu cầu trên thực sự là một khó khăn lớn đối với các DNVVN, chưa kể đến uy tín của các doanh nghiệp nhỏ với ngân hàng chưa cao khiến các ngân hàng luôn dè dặt cho các doanh nghiệp nhỏ này vay vốn. Chính sách hỗ trợ tài chính của chính phủ sẽ góp phần giải quyết vấn đề nan giải này cho các doanh nghiệp.

*Thứ hai*, hỗ trợ tài chính từ phía nhà nước chính là động lực để doanh nghiệp tăng cường khả năng tự tích lũy vốn, cũng như mở rộng khả năng huy động vốn từ bên ngoài; từ đó nâng cao tính chủ động cho doanh nghiệp trong nền kinh tế. Nhờ những ưu đãi về thuế, tín dụng của nhà nước, các doanh nghiệp mới được thành lập sẽ được miễn giảm thuế thu nhập doanh nghiệp trong một vài năm đầu hoạt động. Các doanh nghiệp hiện đang hoạt động tùy theo tình hình kinh tế - xã hội cũng như ngành nghề, tình hình hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp mà chính phủ cũng được hưởng những ưu đãi về thuế như: giảm thuế suất, giãn thời hạn nộp thuế cho doanh nghiệp.

Tiền thuế được miễn giảm hay hoàn lại này sẽ là nguồn vốn tích lũy để doanh nghiệp tiếp tục tái đầu tư cho hoạt động sản xuất của kì sau.

Cùng với đó, những chính sách hỗ trợ như: ưu đãi cho vay, hỗ trợ lãi suất đối với các DNVVN, cùng việc bảo lãnh cho doanh nghiệp vay vốn... đã giúp doanh nghiệp tiếp cận dễ dàng hơn với nguồn tài chính bên ngoài. Vấn đề tiếp cận nguồn lực tài chính bên ngoài vốn luôn là một vấn đề tồn tại ở các nước đang phát triển, các nền kinh tế chuyển đổi và cả những nước phát triển. Hỗ trợ tài chính cho DNVVN còn đặc biệt quan trọng hơn ở những nước đang phát triển hay các nền kinh tế chuyển đổi – nơi mà khối DNVVN thường bị đặt ra ngoài lề các nguồn tài chính chủ đạo.

*Thứ ba*, thông qua các chính sách hỗ trợ tài chính, chính phủ đồng thời có thể hướng dẫn và điều tiết hoạt động của các DNVVN như hướng đầu tư vào lĩnh vực mới còn chưa được khai thác của nền kinh tế, minh bạch hóa báo cáo tài chính trong các DNVVN...

*Thứ tư*, hỗ trợ tài chính tạo điều kiện DNVVN tăng cường khả năng hoạt động trên các lĩnh vực như: xuất khẩu, nhập khẩu, cải tiến công nghệ, trang thiết bị kỹ thuật, đào tạo nguồn nhân lực, xúc tiến thương mại...; từ đó, góp phần nâng cao năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp trên thị trường trong nước cũng như trên thế giới.

Chính bởi những vai trò trên của hỗ trợ tài chính đối với sự phát triển của khối các DNVVN trên đây, mà hầu hết trong chính sách phát triển DNVVN ở bất kỳ quốc gia nào cũng không thể thiếu các biện pháp hỗ trợ tài chính. Hỗ trợ tài chính ở các nền kinh tế chuyển đổi như Việt Nam, Trung Quốc còn trở nên thiết yếu hơn cả, do các Ngân hàng Nhà nước thường ưu tiên dành các khoản vay ưu đãi cho các doanh nghiệp nhà nước, trong khi các DNVVN lại luôn trong tình trạng thiếu vốn.

### **III. Kinh nghiệm áp dụng chính sách hỗ trợ tài chính cho doanh nghiệp vừa và nhỏ ở một số quốc gia trên thế giới**

Khi các nước trên thế giới đã tăng cường hơn nhận thức về vai trò quan trọng của DNVVN đối với nền kinh tế thì những nhà hoạch định chính sách cần phải xác định được rõ mục tiêu và sử dụng các biện pháp hỗ trợ doanh nghiệp một cách hợp lý. Cùng với một mục tiêu chung: hỗ trợ về nguồn lực tài chính cho các DNVVN, nhưng chính phủ các nước lại có những chính sách khác nhau nhằm hỗ trợ phát triển doanh nghiệp tùy theo điều kiện kinh tế - xã hội của từng nước. Có những chính sách đã đạt được nhiều thành công nhưng cũng có những chính sách khi triển khai trong thực tế gặp phải rất nhiều khó khăn. Sau đây là một số những kinh nghiệm của một số quốc gia trong khu vực và trên thế giới trong hỗ trợ tài chính cho DNVVN:

#### **1. Các nước Đông Nam Á**

Trước hết, ở **Malaysia**, hỗ trợ tài chính cho DNVVN của nước này bao gồm 2 loại cơ bản: chính sách về thuế (tax policy) và phi thuế (non-tax) [32]. Hỗ trợ tài chính cho doanh nghiệp thông qua các ưu đãi về thuế chủ yếu được tập trung vào thuế thu nhập doanh nghiệp. Cụ thể, để khuyến khích hoạt động đầu tư nghiên cứu và phát triển của các doanh nghiệp, chính phủ cho phép khi tính thu nhập chịu thuế, doanh nghiệp được khấu trừ mọi chi phí nghiên cứu khoa học đã được thực hiện và các khoản đóng góp cho các Viện nghiên cứu được Nhà nước thừa nhận. Chi phí đào tạo công nhân ở các Viện đào tạo được Nhà nước công nhận cũng được tính gấp đôi khi xác định thu nhập chịu thuế của doanh nghiệp.

Mặt khác, DNVVN Malaysia, đặc biệt là các doanh nghiệp trong lĩnh vực sản xuất còn được hỗ trợ các khoản tín dụng, trợ cấp. Có thể kể đến như: hỗ trợ các dự án phát triển kinh doanh (tối đa 40.000 RM); Hỗ trợ cải tiến sản phẩm, năng suất và công nghệ (tối đa 500.000 RM); Hỗ trợ doanh nghiệp áp dụng phần mềm ERP trong các ngành sản xuất; Trợ cấp xây dựng nhà xưởng phục vụ cho công tác đào tạo nhân công hay như Kiểm toán doanh



nghiệp...[32]. Ngoài ra, chính phủ nước này còn thành lập các Quỹ Nghiên cứu và Phát triển và Quỹ chuyển giao công nghệ nhằm trợ cấp vốn cho các hoạt động nghiên cứu, chuyển giao công nghệ của doanh nghiệp.

Đến hết năm 2005, bước đầu đã có 1,793 dự án nghiên cứu phát triển của các DNVVN được phê duyệt với tổng nguồn tài trợ lên đến 1.363 RM. Thông qua các chương trình tài trợ, cũng đã có 1,727 công ty nhận được các giấy chứng nhận tiêu chuẩn chất lượng khác nhau, góp phần gây dựng uy tín và tên tuổi cho doanh nghiệp. Tổng mức tín dụng đã cấp cho các DNVVN tính đến năm 2005 đạt 556.6 triệu RM [40]. Có thể đánh giá chính sách hỗ trợ của chính phủ Malaysia đã tập trung đi vào từng lĩnh vực cụ thể, đặc biệt chú trọng đến hoạt động nghiên cứu - phát triển và chuyển giao công nghệ - hai lĩnh vực then chốt nhằm nâng cao năng lực cạnh tranh cho các DNVVN xét về lâu dài – và đã đạt được những thành công bước đầu.

Còn chính phủ **Thái Lan** lại áp dụng mô hình khá thành công ở nhiều nước trên thế giới - Hệ thống bảo lãnh tín dụng. Ở nước này, Tổ chức bảo lãnh tín dụng doanh nghiệp nhỏ (gọi tắt là SBCG - Small Business Credit Guarantee Corporation) là một doanh nghiệp nhà nước thuộc Bộ Tài chính [53]. Đây là cơ quan bảo lãnh tín dụng duy nhất đang hoạt động tại Thái Lan. Bộ Tài chính là cổ đông chi phối (93% vốn), một số ngân hàng và các tổ chức tài chính khác nắm giữ số cổ phần còn lại. Mục tiêu của tổ chức này là cung cấp bảo lãnh tín dụng để các DNVVN có thể tiếp cận nguồn tài chính tốt hơn. Tổ chức này hiện có 8 chi nhánh trên cả nước với khoảng 130 nhân viên. Được phát hành trên cơ sở từng khoản vay, bảo lãnh chỉ dành cho phần cho vay không có tài sản thế chấp, với giới hạn là 50%. Từ năm 2004, SCBG đã thực hiện một chương trình “tham gia rủi ro” với các ngân hàng thành viên. Việc này thường có xu hướng dành cho các vấn đề hoặc sự kiện cụ thể, ví dụ như hỗ trợ các DNVVN ngành du lịch chịu ảnh hưởng nặng nề của dịch SARS năm 2003, hoặc các DNVVN chịu ảnh hưởng của sóng thần đầu năm

2005. Tính đến tháng 9, SBCG đã bảo lãnh 15.749 triệu Bạt cho 1.600 khoản vay năm 2001. Tổ chức này chịu lỗ trong năm 2003, 2004 nhưng có lãi trong năm 2001, 2002 và 2005 [4].

Bên cạnh đó, kể từ cuối năm 2002, một Ngân hàng dành riêng cho DNVVN cũng được thành lập ở Thái Lan, được cấp vốn bởi Bộ Tài chính. Tiền thân của ngân hàng này là Tổng công ty tài chính công nghiệp nhỏ, hiện nay nó đã có 65 chi nhánh. Ngân hàng này chuyên cung cấp các khoản vay cho các DNVVN có đủ điều kiện, một số hỗ trợ về cầm cố tài sản và một số hoạt động tư vấn đào tạo cho DNVVN. Nhờ vào tính chuyên biệt - tập trung cho riêng các DNVVN – nên trong 1 năm đầu, hoạt động của ngân hàng đã đạt được những kết quả nhất định: cấp tín dụng cho 6,179 DNVVN với tổng số vốn 27,373 triệu Bạt, 22,6% trong số đó là những doanh nghiệp mới, lần đầu đăng ký vay vốn ngân hàng; đầu tư 543,21 triệu Bạt mua cổ phần của 28 doanh nghiệp, tăng 120% so với năm 2002 [4].

## **2. Hàn Quốc**

Từ những năm đầu của thập kỷ 80, chính phủ Hàn Quốc đã thực hiện 5 nhóm chính sách đồng bộ để hỗ trợ cho phát triển các DNVVN bao gồm: hỗ trợ người bắt đầu vào kinh doanh, hỗ trợ cơ cấu lại DNVVN, hỗ trợ phát triển công nghệ, hỗ trợ cung cấp mặt bằng công nghiệp, hỗ trợ đầu tư vào tài sản cố định.

Trong mỗi nhóm chính sách, chính phủ áp dụng những biện pháp hỗ trợ về tài chính khác nhau cho doanh nghiệp. Ví dụ như, về hỗ trợ người bắt đầu bước vào kinh doanh, chính phủ đã thành lập 51 tổ chức tài chính chuyên cấp vốn cho các doanh nghiệp mới thành lập. Nguồn vốn của các tổ chức này là tiền gửi tự nguyện có hưởng lãi của các tổ chức, cá nhân, và được sử dụng đầu tư vào các DNVVN dưới hình thức góp vốn cổ phần.

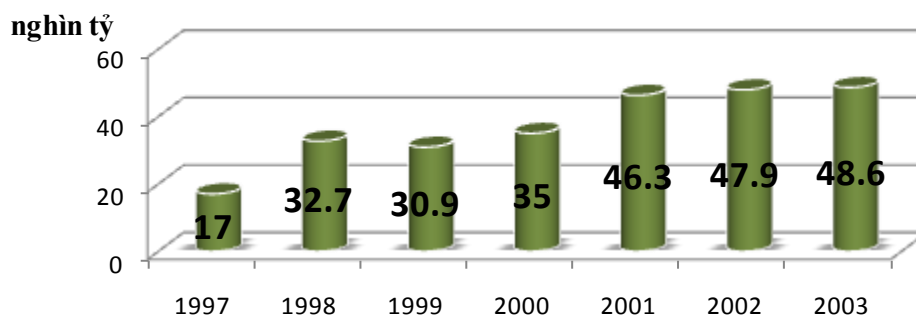
Ngoài ra, còn có các hình thức hỗ trợ cấp tín dụng trực tiếp đầu tư cho doanh nghiệp mới thành lập trong năm hoạt động đầu tiên, lập Quỹ bảo lãnh tín dụng và thực hiện các ưu đãi về thuế (giảm 50- 100% thuế lợi tức trong 4

năm đầu hoạt động và giảm 20 – 30% trong 2 năm tiếp theo), thành lập các tổ chức tín dụng chuyên cung cấp tín dụng với lãi suất thấp nhằm hỗ trợ doanh nghiệp thực hiện cơ cấu lại. Đối với hỗ trợ mặt bằng kinh doanh, chính phủ nước này hỗ trợ tài chính bằng nhiều hình thức khác nhau để doanh nghiệp có thể mua được đất và hỗ trợ xây dựng cơ sở hạ tầng phục vụ cho mục đích sản xuất của doanh nghiệp [7]...

Để hỗ trợ đầu tư vào tài sản cố định, có hai biện pháp cơ bản được sử dụng đó là: hỗ trợ qua tín dụng và hỗ trợ qua thuế. Chính phủ Hàn Quốc tiến hành đàm phán với các ngân hàng thương mại để các ngân hàng này cho các doanh nghiệp hoạt động trong ngành xuất khẩu và xuất khẩu hàng thay thế nhập khẩu vay dài hạn (10 năm) với lãi suất hợp lý. Chính phủ cũng buộc các tổ chức tín dụng này phải dành một tỷ lệ vốn nhất định (tối thiểu 25%) để cấp tín dụng cho các DNVVN [7].

Sự đồng bộ trong việc áp dụng các chính sách là nhân tố chủ chốt dẫn đến những tiến bộ đạt được trong hỗ trợ tiếp cận nguồn lực tài chính cho các DNVVN Hàn Quốc. Tín dụng cấp cho các DNVVN Hàn Quốc liên tục tăng lên kể từ sau khủng hoảng tài chính châu á 1997. Từ 89 nghìn tỷ Won vào năm 1998, tổng tín dụng cho khối DNVVN đã tăng lên 225.2 nghìn tỷ Won vào cuối năm 2003, mức tăng trưởng bình quân đạt 102.2% [34]. Tổng số bảo lãnh tín dụng cho DNVVN cũng tăng mạnh kể từ sau khủng hoảng và duy trì mức tăng trưởng đều đặn hàng năm, từ 32.7 nghìn tỷ Won (1998) lên 48.6 nghìn tỷ Won (2003) (như có thể thấy ở Biểu đồ 3).

**Biểu đồ 3: Bảo lãnh tín dụng cho DNVVN ở Hàn Quốc**



Nguồn: <http://www.kcgf.co.kr/>, 04/2009

### 3. Trung Quốc

Có thể coi Trung Quốc là một ví dụ điển hình trong hỗ trợ tài chính cho DNVVN vì đất nước này có nhiều điểm tương đồng với Việt Nam về DNVVN, cũng như là cách tiếp cận chính sách về phát triển DNNN và doanh nghiệp tư nhân; chương trình cải cách tự do hóa kinh doanh và môi trường pháp lý.

Nhằm hỗ trợ cho DNVVN, chính phủ Trung Quốc đã có những chính sách phát triển môi trường tín dụng ở Trung Quốc, thành lập quỹ bảo lãnh tín dụng, và các quỹ hỗ trợ khác... Những kết quả đạt được cho các DNVVN Trung Quốc cũng rất khả quan: trong năm 2008, giá trị tín dụng cấp cho khối DNVVN chiếm đến 51.9% trên tổng số doanh nghiệp, tăng 13.5% so với năm 2007. Đến đầu năm 2009, cho vay của các ngân hàng Trung Quốc vẫn tiếp tục tăng cao, do nhiều DNVVN huy động vốn thông qua chiết khấu bộ chứng từ với ngân hàng [41]. Điều này đã hỗ trợ rất nhiều cho doanh nghiệp trong nhu cầu về vốn.

Tuy nhiên, cũng có một số quỹ hỗ trợ doanh nghiệp của Trung Quốc chưa đạt được hiệu quả trong hoạt động. Cụ thể, theo Luật khuyến khích DNVVN của Trung Quốc, quỹ phát triển DNVVN được khuyến khích thành lập nhằm tạo ra sự hỗ trợ tài chính cho các DNVVN trong các lĩnh vực như: khởi sự doanh nghiệp; cải tiến công nghệ; đào tạo nguồn nhân lực; tăng

cường xuất khẩu; và bảo vệ môi trường. Dưới sự khuyến khích này, nhiều quỹ được thành lập và vận hành cả ở cấp quốc gia và cấp tỉnh. Một trong những ví dụ đó là Quỹ Đổi mới DNVVN, cung cấp tài chính cho các DNVVN mới khởi sự, định hướng vào việc cải tiến công nghệ do Bộ Khoa học và Công nghệ quản lý. Tuy nhiên, do những hạn chế trong khả năng đánh giá rủi ro của quỹ, một tỷ lệ đáng kể của phần tín dụng dành cho bảo lãnh cuối cùng đã bị mất mát qua một thời gian hoạt động. Quỹ này cũng đưa đến những trường hợp cung cấp thông tin sai lệch của một số doanh nghiệp xin hỗ trợ nhằm có được những khoản hỗ trợ này. Một ví dụ khác là Quỹ Bảo lãnh cho DNVVN ở tỉnh Tứ Xuyên. Những khoản bảo lãnh để vay ngân hàng được cấp cho các doanh nghiệp đi vay đủ tiêu chuẩn trong các kì hạn từ 1-3 năm nhưng quỹ này lại yêu cầu tỷ lệ thế chấp cao nhất so với các quỹ khác nên chưa đáp ứng được nhu cầu của doanh nghiệp [5].

Trên đây là một vài những kinh nghiệm hỗ trợ tài chính cho DNVVN ở một số nước trên thế giới. Ở mỗi quốc gia, các công cụ tài chính chuyên biệt hỗ trợ cho DNVVN được vận dụng dưới nhiều hình thức và quy mô khác nhau. Hình thức và cách tổ chức các biện pháp hỗ trợ thường phụ thuộc rất nhiều vào khả năng của quốc gia đó. Như một quốc gia giàu có thể có đủ khả năng tài chính để thực hiện, vận hành một quỹ phát triển DNVVN với sự hỗ trợ tài chính mạnh mẽ và đi kèm với nó là tính rủi ro cao. Tuy nhiên, đối với một quốc gia đang phát triển, việc theo đuổi một quỹ như vậy có thể không bền vững trong dài hạn. Do đó, nước ta cần tiếp thu, vận dụng các kinh nghiệm của nước ngoài trong việc hỗ trợ các DNVVN trên cơ sở phù hợp với điều kiện, hoàn cảnh kinh tế - xã hội trong nước.

## **CHƯƠNG II: THỰC TRẠNG ÁP DỤNG CHÍNH SÁCH HỖ TRỢ TÀI CHÍNH CHO CÁC DOANH NGHIỆP VỪA VÀ NHỎ Ở VIỆT NAM TRONG NHỮNG NĂM GẦN ĐÂY**

### **I. Tổng quan khu vực doanh nghiệp vừa và nhỏ ở Việt Nam**

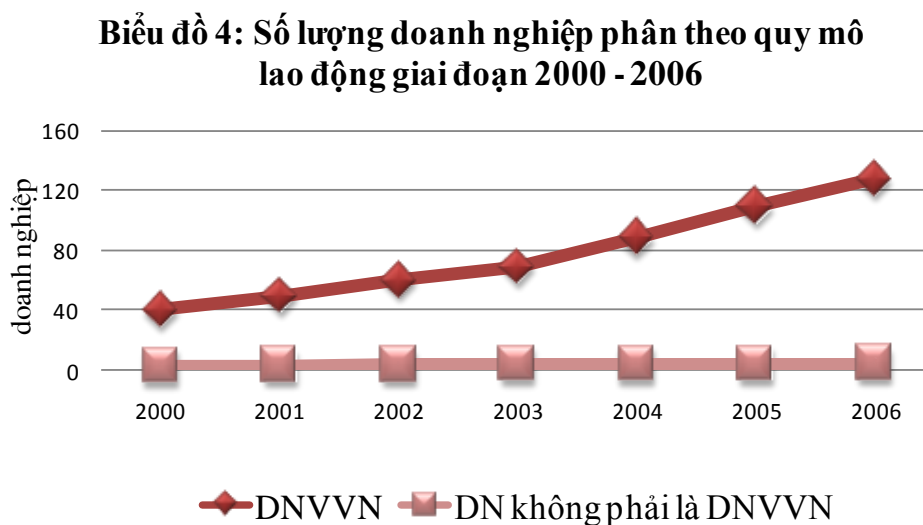
#### **1. Quá trình phát triển của khu vực doanh nghiệp vừa và nhỏ ở Việt Nam từ năm 2000 cho đến nay**

Việt Nam là một đất nước đang phát triển, chuyển đổi từ nền kinh tế kế hoạch hóa tập trung sang nền kinh tế thị trường định hướng xã hội chủ nghĩa. Trong hơn hai thập kỷ qua, từ một nền kinh tế với hai chủ thể chủ yếu là xí nghiệp quốc doanh và hợp tác xã – với khoảng 12.000 doanh nghiệp Nhà nước, nay nước ta đã trở thành một cộng đồng kinh doanh đa dạng, tồn tại dưới nhiều hình thức pháp lý khác nhau [10]. Cùng tồn tại và phát triển qua nhiều thời kỳ phát triển kinh tế của đất nước là các DNVVN đang ngày càng chiếm tỷ trọng cao hơn trong tổng số doanh nghiệp của cả nước. Với xuất phát điểm ban đầu từ những hợp tác xã tiểu thủ công nghiệp và nông nghiệp quy mô nhỏ, khu vực này dần được mở rộng thêm với sự tham gia của thành phần doanh nghiệp Nhà nước trong thời kỳ kinh tế kế hoạch hoá tập trung, và các doanh nghiệp nhỏ mới thành lập trong thời kỳ đổi mới kinh tế trên cơ sở các văn bản quy phạm pháp luật từ những năm 1990 trở lại đây. Đến hết năm 2008, DNVVN chiếm đến khoảng 95% trong tổng số 350.000 doanh nghiệp, đóng góp khoảng 26% tổng sản phẩm quốc nội, tạo ra công ăn việc làm cho khoảng 30% lực lượng lao động cả nước và đã có mặt trong hầu hết các ngành kinh tế của đất nước [10].

Trong khoảng thời gian từ năm 2000 cho đến nay, khu vực DNVVN ở Việt Nam đã có sự thay đổi đáng kể, đặc biệt kể từ sau khi Nghị định số 90/NĐ-CP của Chính phủ về trợ giúp phát triển DNVVN chính thức được ban

hành. Có thể nói Nghị định đã xác lập khuôn khổ pháp lý đầu tiên về khuyến khích phát triển DNVVN ở Việt Nam, góp phần tích cực vào sự phát triển của khu vực DNVVN trong thời gian qua.

Trước hết, về số lượng và quy mô doanh nghiệp, kết quả điều tra cho thấy số lượng các DNVVN thực hiện đăng ký kinh doanh và số vốn đăng ký của các doanh nghiệp từ năm 2000 đến năm 2007 luôn có xu hướng tăng dần, năm sau cao hơn năm trước. Dựa trên tiêu chí về số lượng lao động, trong giai đoạn từ năm 2000 cho đến nay, tỷ trọng DNVVN trong tổng số doanh nghiệp nước ta luôn duy trì ở mức trên 95%. Hàng năm, số lượng các DNVVN mới gia nhập thị trường ngày càng tăng nhanh hơn trong khi các doanh nghiệp không phải là DNVVN có xu hướng tăng chậm (như có thể thấy trong Biểu đồ 4).



*Nguồn: Thực trạng doanh nghiệp qua kết quả điều tra 2001 – 2007 [10]*

Trong đó, các DNVVN nước ta chủ yếu có quy mô nhỏ, từ 5-49 lao động. Tỷ trọng của nhóm doanh nghiệp này có xu hướng ngày càng tăng trong khi các nhóm khác mặc dù cũng tăng về số lượng nhưng mức tăng thấp hơn như: nhóm doanh nghiệp dưới 5 lao động, từ 50-299 lao động đều giảm

tỷ trọng trong tổng số doanh nghiệp (như có thể thấy ở Bảng 3). Điều này thể hiện các doanh nghiệp đang ngày càng khẳng định vai trò quan trọng của mình đối với nền kinh tế: thu hút nguồn lực lao động trong xã hội mặc dù quy mô lao động vẫn còn tương đối nhỏ.

**Bảng 3: Số lượng DNVVN phân theo quy mô lao động giai đoạn 2000-2006**

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Dưới 5 lao động	10.169	11.932	12.079	13.091	17.977	23.188	16.834
5-9 lao động	10.900	13.896	18.139	20.438	26.459	34.632	57.980
10-49 lao động	12.071	15.737	20.718	25.220	32.443	38.957	39.366
50-199 lao động	5.633	6.304	7.541	8.531	9.808	10.933	11.683
200-299 lao động	1.124	1.193	1.354	1.407	1.535	1.626	1.737
Tổng số DNVVN	39.897	49.062	59.831	68.687	88.222	109.336	127.600

*Nguồn: Thực trạng doanh nghiệp qua kết quả điều tra năm 2001 – 2007 [10]*

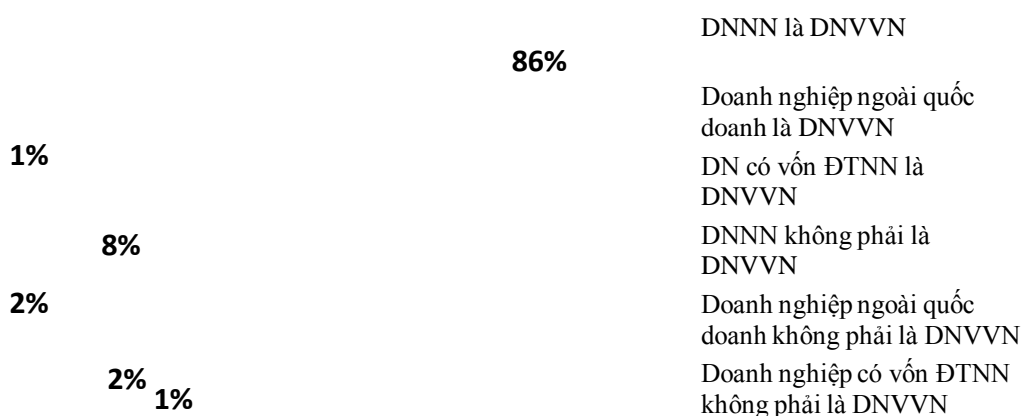
Cũng những đánh giá tương tự nếu phân loại DNVVN theo tiêu chí về vốn. Số lượng các DNVVN mới tăng lên nhanh chóng hàng năm, mặc dù tỷ trọng DNVVN trong tổng số doanh nghiệp luôn duy trì ở mức xấp xỉ 85%. Quy mô về vốn của các DNVVN đã được cải thiện đáng kể, ngày càng chiếm ưu thế là các doanh nghiệp có số vốn từ 1-5 tỷ đồng (tỷ trọng số lượng trong tổng số doanh nghiệp tăng từ 25% năm 2000 lên 50% năm 2006). Trong khi, tỷ trọng các doanh nghiệp nhỏ với số vốn dưới 1 tỷ đồng đã giảm tương ứng từ 54% xuống còn 29%, tỷ trọng các doanh nghiệp có vốn trên 10 tỷ đồng hầu như không thay đổi [10]. Điều này chứng tỏ rằng một bộ phận các DNVVN lớn hơn đang hình thành, và bộ phận các DNVVN nhỏ nhất đã bắt đầu mở rộng quy mô hoạt động của mình.

Về hình thức sở hữu, các DNVVN ở Việt Nam chủ yếu là doanh nghiệp ngoài quốc doanh (bao gồm các doanh nghiệp tập thể, doanh nghiệp tư nhân,



công ty hợp danh, công ty cổ phần). Trong đó, hình thức pháp lý được nhiều doanh nhân lựa chọn để khởi sự kinh doanh nhất là doanh nghiệp tư nhân và công ty trách nhiệm hữu hạn. Tuy nhiên, tỷ trọng loại hình doanh nghiệp cũng đang dần dần có sự thay đổi. Doanh nghiệp tư nhân ngày càng ít được lựa chọn hơn; trong khi đó loại hình công ty trách nhiệm hữu hạn, công ty cổ phần ngày càng được lựa chọn nhiều. Nếu như trong năm 2000, loại hình doanh nghiệp tư nhân chiếm tới 36%, công ty trách nhiệm hữu hạn chiếm 56% và công ty cổ phần chiếm 8% trong tổng số doanh nghiệp thành lập và đăng ký kinh doanh thì đến năm 2006, tỷ lệ này lần lượt là 22%, 55,3% và 20,7% và năm 2007 là 17,2%, 43,8% và 25% [10]. Bên cạnh các doanh nghiệp ngoài quốc doanh, cũng có một số các doanh nghiệp nhà nước và doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài là DNVVN, tương ứng với khoảng 1% trong tổng số doanh nghiệp (như có thể thấy trong Biểu đồ 5).

**Biểu đồ 5: Tỷ lệ doanh nghiệp theo hình thức sở hữu năm 2006**



*Nguồn: Thực trạng doanh nghiệp qua kết quả điều tra năm 2001 – 2007 [10]*

Về số lượng và cơ cấu theo ngành nghề, thống kê DNVVN theo ngành nghề kinh doanh giai đoạn 2000 -2006 cho thấy không có nhiều thay đổi về ngành nghề kinh doanh của khu vực DNVVN trong thời gian qua. Chiếm tỷ

trọng lớn nhất vẫn là ngành thương mại. Trong lĩnh vực nông nghiệp, lâm nghiệp và thủy sản tỷ trọng các DNVVN đã giảm chút ít so với các ngành dịch vụ. Sự thay đổi mạnh mẽ nhất chính là tỷ trọng của mục “khác” đã tăng từ 6,7% cho đến 13,4% giai đoạn 2000 – 2006, cho thấy các DNVVN đang chuyển dịch sang các lĩnh vực kinh doanh đa dạng hơn, bao gồm các khu vực có tốc độ tăng trưởng cao như dịch vụ tài chính, phần mềm và các dịch vụ hỗ trợ kinh doanh khác (như có thể thấy ở Bảng 4).

**Bảng 4: Tỷ lệ DNVVN theo ngành nghề kinh doanh giai đoạn 2000-2006**

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Nông nghiệp và lâm nghiệp	2.2	1.7	1.5	1.3	1.1	0.9	0.8
Thủy sản	5.8	5.0	3.8	2.0	1.5	1.2	1.0
Công nghiệp khai thác mỏ	1.0	1.2	1.4	1.4	1.3	1.1	1.0
Công nghiệp chế biến	24.6	23.9	23.5	23.5	22.4	21.3	20.5
Xây dựng	9.5	11.0	12.5	13.5	13.4	13.5	13.5
Thương mại	41.5	40.1	39.4	39.4	39.3	39.5	40.0
Khách sạn và nhà hàng	4.5	4.7	4.5	4.6	4.3	4.2	3.9
Giao thông vận tải	4.2	4.9	5.2	5.5	5.8	6.0	5.9
Khác	6.7	7.5	8.2	8.8	10.8	12.2	13.4

*Nguồn: Thực trạng doanh nghiệp qua kết quả điều tra năm 2001- 2007 [10]*

Về phân bố theo vùng lãnh thổ, năm 2007, thành phố Hồ Chí Minh là địa bàn có số lượng doanh nghiệp đăng ký kinh doanh nhiều nhất, trên 17.000 doanh nghiệp trong khi tỉnh Bắc Kạn chỉ có 71 doanh nghiệp đăng ký kinh doanh [10].

Trong số các địa phương có trên 3.000 doanh nghiệp đăng ký kinh doanh tính trong cả giai đoạn 2000- 2007, tập trung đông nhất là thành phố Hồ Chí Minh (chiếm trên 30% số doanh nghiệp đăng ký kinh doanh), tiếp đến là Hà Nội và Hải Phòng (như Bảng 5). Nhìn chung, các DNVVN ở Việt Nam

vẫn chủ yếu hoạt động ở khu vực thành phố hoặc các khu công nghiệp phát triển mà chưa mở rộng địa bàn kinh doanh, khai thác tiềm lực các vùng nông thôn, vùng sâu vùng xa.

**Bảng 5: Địa phương có trên 3.000 doanh nghiệp đăng ký kinh doanh giai đoạn 2000-2007**

STT	Địa phương	Số lượng DN (doanh nghiệp)	Vốn đăng ký (triệu đồng)
1	Thành phố Hồ Chí Minh	82,591	267,0333,251
2	Hà Nội	53,339	222,068,899
3	Hải Phòng	9,852	47,392,428
4	Đà Nẵng	6,625	16,015,373
5	Bình Dương	5,564	21,756,697
6	Đồng Nai	5,290	25,002,736
7	Khánh Hòa	3,962	11,010,388
8	Cần Thơ	3,720	8,905,958
9	Quảng Ninh	3,708	25,152,616

*Nguồn: Trung tâm thông tin doanh nghiệp – Cục Phát triển DNVVN*

Về kết quả kinh doanh, thông qua các chỉ số như mức vốn trung bình, doanh thu thuần trung bình trên 1 lao động, phần trăm lợi nhuận trên vốn hoặc doanh thu..., có thể thấy ở Việt Nam, trong những năm gần đây, các chỉ số trung bình của khu vực DNVVN đã dần được cải thiện. Doanh thu thuần tính trên 1 lao động của các DNVVN Việt Nam đã tăng dần qua từng năm, từ 206 triệu đồng năm 2001 lên 339 triệu đồng năm 2006. Chỉ số lợi nhuận trên vốn

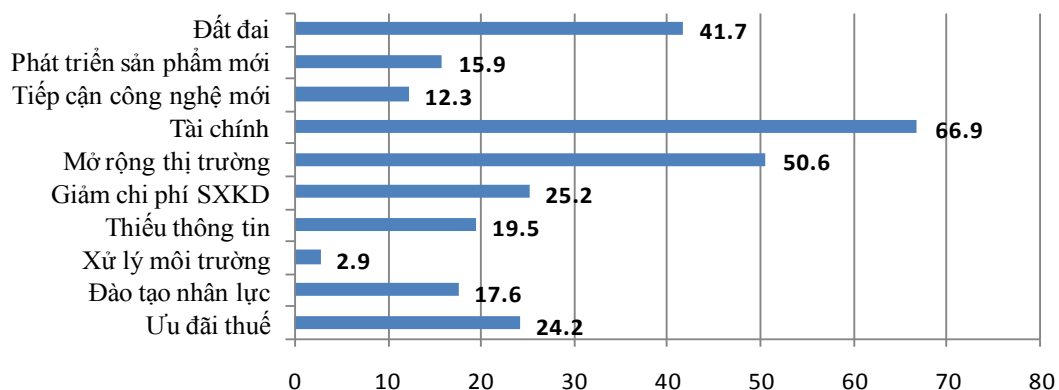
có giảm (thể hiện mức tăng lợi nhuận chưa theo kịp với mức tăng về vốn) nhưng chỉ số lợi nhuận trên doanh thu đã tăng từ 1,3 lên 1,7 sau 6 năm [10].

## 2. Tình hình khó khăn về tài chính của DNVVN ở Việt Nam trong những năm gần đây

Các DNVVN Việt Nam đang ngày càng trưởng thành, tăng trưởng và phát triển. Đặc biệt trong bối cảnh cơ chế thị trường, đối mặt với sự cạnh tranh khốc liệt hơn, nhiều doanh nghiệp đã tỏ ra năng động, linh hoạt hơn với những chiến lược phát triển sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp mình. Phần đông các doanh nghiệp khi làm ăn có lãi bắt đầu tính đến mở rộng mặt bằng sản xuất, nâng cao chất lượng sản phẩm đã có bằng đổi mới công nghệ, phát triển sản phẩm mới, kết nối, hợp tác, liên doanh với các đối tác khác, tham gia các hiệp hội ngành hàng...

Tuy nhiên, khi bắt tay vào thực hiện các kế hoạch này, các DNVVN gặp phải rất nhiều khó khăn, trở ngại. Theo kết quả khảo sát nhu cầu của DNVVN tại 30 tỉnh, thành phố năm 2005, có đến 78.4% doanh nghiệp gặp ít nhất 1 trở ngại cho sự phát triển của doanh nghiệp; và khó khăn nổi cộm hơn cả vẫn là những khó khăn về tài chính (chiếm 66.9% như Biểu đồ 6).

**Biểu đồ 6: Mười khó khăn cản trở doanh nghiệp phát triển**



*Nguồn: Kết quả khảo sát DNVVN năm 2005 [55]*

Trước hết, cũng giống như đại bộ phận các DNVVN trên thế giới, quy mô vốn tự có của các DNVVN Việt Nam còn rất hạn hẹp. Điều này đã và đang cản trở rất nhiều đến việc đáp ứng các nhu cầu của doanh nghiệp. Hiện nay, các DNVVN yếu thế hơn các công ty lớn trong nước cũng như nước ngoài chủ yếu do chất lượng sản phẩm làm ra không ổn định, kém cạnh tranh trên thị trường, công nghệ, thiết bị kỹ thuật lạc hậu (thường máy móc thiết bị của các DNVVN Việt Nam lệch từ 2-3 thế hệ so với các doanh nghiệp trên thế giới [10]), khả năng mở rộng thị trường, xuất khẩu hàng hóa ra nước ngoài còn hạn chế... Để có thể cải thiện được những hạn chế này, trước nhất các doanh nghiệp nước ta cần có nguồn vốn đủ lớn, sau mới là các kế hoạch, biện pháp thực hiện. Do đó, hỗ trợ tài chính từ Nhà nước, các tổ chức bên ngoài thực sự là điều cần thiết giúp các DNVVN Việt Nam vượt qua khó khăn.

Có thể nói đa phần các DNVVN Việt Nam hiện nay để tăng cường vốn cho hoạt động sản xuất kinh doanh, thường huy động thêm vốn từ các nguồn bên ngoài. Có 3 nguồn vốn bên ngoài được sử dụng nhiều nhất mà các DNVVN sử dụng là nguồn vốn vay từ các ngân hàng, tăng vốn cổ phần và từ các nguồn không chính thức. Trong đó nguồn vốn vay từ các ngân hàng chiếm tỷ lệ cao nhất, được đầu tiên xem xét đến khi các DNVVN có nhu cầu vay vốn.

Thế nhưng trên thực tế khả năng tiếp cận nguồn tín dụng này của các DNVVN vẫn còn rất hạn chế. Trong một điều tra về thực trạng DNVVN do Cục Phát triển doanh nghiệp năm 2007 cho thấy chỉ có 32,38% số doanh nghiệp cho biết có khả năng tiếp cận được các nguồn vốn từ các ngân hàng thương mại, 35,24% khó tiếp cận và 32,38% số doanh nghiệp không tiếp cận được [5].

Nguyên nhân của tình trạng trên trước hết xuất phát từ *phía các doanh nghiệp*: Bản thân đội ngũ các DNVVN có số vốn chủ sở hữu thấp, ít có tài sản thế chấp cầm cố, lại không có người bảo lãnh. Không những thế doanh nghiệp

cũng không lập được phương án kinh doanh có đủ sức thuyết phục. Báo cáo tài chính thì hầu hết không đủ độ tin cậy, nhiều doanh nghiệp không thực hiện đúng chế độ kế toán thống kê, số liệu phản ánh không chính xác tình hình sản xuất kinh doanh và tài chính của mình. Vì vậy, nhiều DNVVN không đáp ứng được điều kiện vay vốn của ngân hàng, không được ngân hàng chấp nhận cho vay.

Bên cạnh đó, các DNVVN ở Việt Nam còn phải những khó khăn trong tìm kiếm thị trường đầu ra cho sản phẩm, hướng phát triển cho doanh nghiệp trong tương lai nên dễ bị ảnh hưởng bởi những biến động trong nền kinh tế. Như trong giai đoạn từ cuối 2007 đến giữa năm 2008, diễn biến lạm phát ở nước ta liên tục tăng cao, Ngân hàng Nhà nước đã liên tục có những đợt điều chỉnh lãi suất cơ bản từ 8.75%/năm lên 12% và 14%/năm, thực hiện thắt chặt tiền tệ. Khi một nền kinh tế ưu tiên mục tiêu kiềm chế lạm phát thì DNVVN là đối tượng gặp khó khăn hơn cả. Bởi lẽ một mặt các công ty phải lo kiểm soát chi phí sản xuất, chi phí đầu vào do lạm phát tăng cao, chịu sức ép cạnh tranh từ các công ty lớn trên thị trường, mặt khác lãi suất cho vay tăng cao, cơ hội vay vốn lại ngày càng bị thu hẹp, doanh nghiệp khó lòng duy trì sản xuất. Rất nhiều doanh nghiệp đã không thể trụ lại trên thị trường trong giai đoạn này. Theo báo cáo của Hiệp hội DNVVN, dự kiến trong năm 2009, có khoảng 20% doanh nghiệp không có khả năng tiếp tục hoạt động, còn lại 60% thành viên của hiệp hội có thể duy trì hoạt động sản xuất nhưng gặp rất nhiều khó khăn trong việc tiếp cận các nguồn lực tài chính [48].

Từ tháng 7/2008 trở đi, trước những tín hiệu khả quan về kinh tế vĩ mô, Ngân hàng Nhà nước đã từng bước nới lỏng chính sách tiền tệ, giảm mức lãi suất cơ bản xuống còn 8.5%/năm. Mức lãi suất cho vay của các ngân hàng thương mại Nhà nước đối với các DNVVN phổ biến ở mức khá thấp so với giai đoạn trước, 10-11%/năm. Tuy nhiên, do ảnh hưởng của cuộc khủng hoảng tài chính toàn cầu trên thế giới, sức cầu tiêu dùng trong nước giảm nên với mức lãi suất thấp như vậy, nhiều doanh nghiệp vẫn không dám vay vốn

ngân hàng vì những e ngại ko bán được hàng, không quay vòng được vốn, không trả được nợ.

Về phía các ngân hàng thương mại, không thể nói là các ngân hàng không muốn cho các doanh nghiệp vay vốn, bởi lẽ ngân hàng cũng là một đơn vị kinh doanh vì lợi nhuận. Hạn chế cho doanh nghiệp vay vốn, ngân hàng cũng gặp khó khăn. Thế nhưng khi thực hiện cho vay, ngân hàng cũng bị ràng buộc bởi nhiều quy định của pháp luật. Bởi lẽ, nếu doanh nghiệp được vay vốn không có khả năng hoàn trả sẽ gây nợ xấu cho các ngân hàng, tổng nợ xấu tăng cao có thể gây ảnh hưởng đến toàn hệ thống ngân hàng. Do vậy, các ngân hàng cẩn trọng trong việc chấp nhận cho doanh nghiệp vay vốn cũng là điều cần thiết.

Bên cạnh đó, nguồn vốn vay ngân hàng cũng không phải là nguồn tín dụng duy nhất doanh nghiệp có thể tiếp cận. Ở Việt Nam, các hoạt động cho thuê tài chính, bao thanh toán, chiết khấu bộ chứng từ có giá... cũng đã bắt đầu được triển khai nhưng một phần do hiểu biết của các doanh nghiệp đối với các loại hình dịch vụ mới mẻ này còn hạn chế, chưa ý thức được những lợi ích mà chúng đem lại. Điều này dẫn đến tình trạng các DNVVN vẫn chưa tận dụng hiệu quả nguồn lực tài chính này. Chính vì những nguyên nhân trên, Chính phủ đã có nhiều chính sách hỗ trợ tài chính cho các DNVVN trong thời gian qua.

## **II. Nội dung của chính sách hỗ trợ tài chính cho doanh nghiệp vừa và nhỏ Việt Nam trong những năm gần đây**

Xem xét các chính sách hỗ trợ tài chính cho các DNVVN từ năm 2000 cho đến nay, có thể nói nội dung của các chính sách này đã ngày càng được quy định cụ thể, chi tiết hơn nhằm hỗ trợ tích cực, kịp thời nhất cho các DNVVN trong từng giai đoạn phát triển kinh tế.

### **1. Phát triển môi trường tài chính ở Việt Nam**

Chính phủ Việt Nam đã thể hiện ý định của mình mở rộng khả năng tiếp cận khoản vay ngân hàng cho khu vực tư nhân, chủ yếu các DNVVN thông qua nhiều chính sách nhằm phát triển môi trường tài chính ở Việt Nam. Một môi trường tài chính minh bạch sẽ tạo điều kiện thuận lợi cho các DNVVN tiếp cận với các nguồn lực tài chính bên ngoài.

Theo đó, Ngân hàng Nhà nước Việt Nam là cơ quan ngang Bộ của Chính phủ ban hành những cải cách tài chính ở Việt Nam. Có thể kể đến một số những cải cách tiêu biểu trong thời gian qua như: quy chế cho vay của các tổ chức tín dụng đối với các khách hàng được sửa đổi, bổ sung nhiều lần, theo hướng nâng cao quyền tự chủ, tự chịu trách nhiệm của các tổ chức tín dụng, mở rộng và đơn giản hóa thủ tục cho vay cho mọi thành phần kinh tế, đặc biệt là các DNVVN; Dần dần thực hiện tự do hóa lãi suất ở Việt Nam theo từng thời kỳ phát triển kinh tế; Xử lý nợ tồn đọng và cơ cấu lại các ngân hàng thương mại nhà nước; Nới lỏng điều kiện thế chấp; Thành lập Trung tâm thông tin tín dụng cung cấp thông tin tín dụng của doanh nghiệp cho các tổ chức tín dụng...

Nhà nước cũng khuyến khích tạo hành lang pháp lý thuận lợi nhằm mở rộng các kênh cấp vốn khác cho DNVVN ở Việt Nam như cho thuê tài chính, bao thanh toán, thị trường chứng khoán...

Cho thuê tài chính là hoạt động tín dụng trung và dài hạn thông qua việc cho thuê máy móc, thiết bị, phương tiện vận chuyển và các động sản khác trên cơ sở hợp đồng cho thuê giữa bên cho thuê với bên thuê. Một trong những thuận lợi lớn nhất của DNVVN khi sử dụng dịch vụ này là không cần thế chấp tài sản, giải quyết một hạn chế lớn mà các doanh nghiệp gặp phải khi vay vốn ngân hàng.

Ở Việt Nam, cho thuê tài chính được lần đầu tiên ghi nhận tại Pháp lệnh ngân hàng, hợp tác xã tín dụng và công ty tài chính năm 1990 với tên gọi là hoạt động thuê mua tài chính. Nhưng mãi đến năm 1995, hoạt động này



mới được sự điều chỉnh cụ thể của pháp luật. Trên cơ sở Luật các tổ chức tín dụng được ban hành, sửa đổi vào các năm 1997, 2005, cho thuê tài chính đã được quy định ngày càng cụ thể, chi tiết hơn trong các Nghị định số 16/2001/NĐ-CP, Nghị định số 65/2005/NĐ-CP về tổ chức và hoạt động của công ty cho thuê tài chính tại Việt Nam [18].

Bao thanh toán cũng là một hình thức cấp tín dụng của tổ chức tín dụng cho bên bán hàng nhưng thông qua việc mua lại các khoản phải thu phát sinh từ việc mua, bán hàng hoá đã được bên bán hàng và bên mua hàng thỏa thuận trong hợp đồng mua bán hàng hóa, theo đó doanh nghiệp, nhất là các DNVVN với khả năng tài chính hạn chế có thể thu được tiền hàng nhanh hơn, bù đắp những thiếu hụt tiền mặt trong khoảng thời gian từ khi giao hàng cho đến khi được người mua thanh toán. Trước đây hoạt động này đã từng được các tổ chức tín dụng thực hiện nhưng chủ yếu dưới hình thức của một hợp đồng tín dụng do pháp luật ngân hàng chưa có quy định cụ thể.

Để tạo khung pháp lý cho hoạt động bao thanh toán nhằm đa dạng hóa các hình thức cấp tín dụng, đặc biệt sau khi có Luật các tổ chức tín dụng được sửa đổi, bổ sung năm 2004, Ngân hàng Nhà nước đã ban hành Quy chế bao thanh toán kèm theo Quyết định số 1096/2004/QĐ-NHNN, nhờ đó doanh nghiệp có khả năng tiếp cận nhiều nguồn tín dụng hơn, thay vì chỉ trông chờ vào các khoản vay từ ngân hàng [25].

Ngoài ra, nhằm hoàn thiện chế độ kế toán Việt Nam nhằm giúp các DNVVN tiếp cận với các nguồn tài chính và giảm thiểu chi phí của các tổ chức tín dụng cho vay đối với DNVVN, Bộ Tài chính cũng đã ban hành các Chuẩn mực kế toán Việt Nam áp dụng cho các DNVVN. Điều này giúp các báo cáo tài chính của doanh nghiệp trở nên minh bạch hơn.

## **2. Thành lập Quỹ Bảo lãnh tín dụng**

Nhằm hỗ trợ các DNVVN tiếp cận dễ dàng hơn với nguồn tín dụng ngân hàng, trên cơ sở Nghị định số 90/2001/NĐ-CP, Chính phủ đã thành lập

các Quỹ bảo lãnh tín dụng cho DNVVN, thực hiện bảo lãnh cho các doanh nghiệp muốn vay vốn ngân hàng nhưng không đáp ứng đủ điều kiện về thế chấp tài sản.

Đến trước năm 2008, các Quỹ bảo lãnh tín dụng cho DNVVN ở các tỉnh, địa phương hoạt động theo các Quyết định số 193/2001/QĐ-TTg năm 2001 về việc ban hành Quy chế thành lập, hoạt động của Quỹ bảo lãnh tín dụng cho DNVVN, được sửa đổi, bổ sung một số điều ở Quyết định số 115/2004/QĐ-TTg năm 2004 [24].

Theo đó, hoạt động tín dụng quy định doanh nghiệp khi vay vốn phải được bảo đảm bằng tài sản cầm cố hoặc bảo lãnh của bên thứ ba. Trong trường hợp doanh nghiệp không có đủ tài sản thế chấp, cầm cố, Quỹ bảo lãnh tín dụng sẽ cấp bảo lãnh tín dụng tối đa bằng 80% phần chênh lệch giữa giá trị khoản vay và giá trị tài sản thế chấp của doanh nghiệp tại tổ chức tín dụng (không vượt quá 15% vốn chủ sở hữu của Quỹ bảo lãnh tín dụng) trên cơ sở thẩm định tính khả thi, khả năng hoàn trả vốn vay của dự án kinh doanh của doanh nghiệp. Quỹ bảo lãnh tín dụng hoạt động không vì mục tiêu lợi nhuận, do đó doanh nghiệp chỉ phải chịu mức phí bảo lãnh tín dụng 0.8%/năm cùng với phí thẩm định [24].

Với đặc điểm khó tiếp cận các nguồn vốn tín dụng do không đáp ứng được yêu cầu tài sản thế chấp của các DNVVN, quỹ bảo lãnh tín dụng ra đời sẽ góp phần tích cực giúp doanh nghiệp vay vốn đầu tư sản xuất, thay đổi công nghệ, nâng cao năng lực cạnh tranh. Nguồn vốn thành lập quỹ được hình thành từ các nguồn ngân sách của tỉnh, thành phố trực thuộc Trung ương (tối đa không quá 30% vốn điều lệ) [24], vốn góp của các tổ chức tín dụng, doanh nghiệp, hiệp hội ngành nghề, các tổ chức đại diện hỗ trợ DNVVN, vốn tài trợ hợp pháp của các tổ chức, cá nhân trong và ngoài nước cho đến vốn bổ sung từ kết quả hoạt động của Quỹ bảo lãnh tín dụng.

Mới đây, Chính phủ tiếp tục thực hiện nới lỏng điều kiện để được bảo lãnh tín dụng cho doanh nghiệp trong giai đoạn nền kinh tế bị ảnh hưởng bởi cuộc khủng hoảng tài chính toàn cầu. Theo nội dung của Quyết định số 14/2009/QĐ-TTg, doanh nghiệp không cần phải có khoản thế chấp 30% giá trị khoản vay tại ngân hàng mới được bảo lãnh vay vốn như trước đây mà chỉ cần đóng góp 10% vốn chủ sở hữu tham gia vào dự án đầu tư sản xuất kinh doanh. Số tiền bảo lãnh tối đa cũng được điều chỉnh tăng lên 100% nợ gốc và lãi phát sinh thay vì chỉ 80% phần chênh lệch giữa giá trị khoản vay với giá trị tài sản thế chấp như trước kia [27].

### **3. Ưu đãi về thuế**

Nhằm hỗ trợ cho các doanh nghiệp, Nhà nước cũng thực hiện một số ưu đãi về thuế, đảm bảo cho doanh nghiệp có thể tận dụng những khoản ưu đãi này tăng cường thêm nguồn lực tài chính phục vụ cho hoạt động sản xuất kinh doanh của mình. Đối với các doanh nghiệp có các dự án đầu tư mới hoặc các dự án đầu tư mở rộng quy mô, nâng cao công suất, đổi mới công nghệ, giảm ô nhiễm môi trường hoặc thuộc các lĩnh vực và địa bàn ưu đãi đầu tư, Luật Đầu tư 2005 quy định cụ thể những ưu đãi về thuế cho những doanh nghiệp này như sau:

Nhà đầu tư được hưởng mức thuế suất ưu đãi, miễn thuế nhập khẩu đối với thiết bị, vật tư, phương tiện vận tải và hàng hóa khác để thực hiện dự án đầu tư tại Việt Nam, thu nhập từ hoạt động chuyển giao công nghệ cũng được miễn thuế thu nhập. Ngoài ra, nếu doanh nghiệp bị lỗ, thì được chuyển lỗ sang năm sau, số lỗ này được trừ vào thu nhập chịu thuế thu nhập doanh nghiệp trong thời hạn không quá 5 năm. Đối với các dự án đầu tư kinh doanh có hiệu quả, doanh nghiệp cũng được áp dụng khấu hao tài sản cố định khi tính thuế thu nhập doanh nghiệp cũng được áp dụng khấu hao nhanh đối với tài sản cố định khi tính thu nhập chịu thuế thu nhập doanh nghiệp.

Tùy từng giai đoạn phát triển kinh tế khác nhau mà chính phủ cũng có những ưu đãi về thuế xuất khẩu, nhập khẩu cho từng đối tượng mặt hàng, doanh nghiệp. Cuối năm 2008 vừa qua, Chính phủ đã ban hành Nghị quyết số 30/2008/NQ-CP về những giải pháp cấp bách nhằm ngăn chặn suy giảm kinh tế, duy trì tăng trưởng kinh tế, đảm bảo an sinh xã hội. Trong đó những chính sách ưu đãi về thuế cho DNVVN được quy định cụ thể như sau:

Thứ nhất, thực hiện giảm 30% số thuế thu nhập doanh nghiệp phải nộp của quý IV năm 2008 và số thuế thu nhập doanh nghiệp phải nộp của năm 2009 đối với thu nhập từ hoạt động sản xuất, kinh doanh của các DNVVN.

Thứ hai, giãn thời hạn nộp thuế thu nhập doanh nghiệp trong thời gian 9 tháng đối với số thuế thu nhập doanh nghiệp phải nộp năm 2009 của các DNVVN nói trên (70% số thuế còn lại sau khi giảm) và của các doanh nghiệp có hoạt động sản xuất, gia công, chế biến nông, lâm, thủy sản, dệt may, da giày, linh kiện điện tử.

Thứ ba, tạm hoàn 90% số thuế giá trị gia tăng đầu vào đối với hàng hóa thực xuất khẩu trong trường hợp doanh nghiệp chưa có chứng từ thanh toán qua ngân hàng và hoàn tiếp 10% khi có chứng từ thanh toán.

Thứ tư, giãn thời gian ân hạn nộp thuế đối với một số ngành hàng phù hợp với chu kỳ sản xuất và tiêu thụ sản phẩm (đóng tàu, sản xuất cơ khí...). Thực hiện tốt chính sách về ân hạn thời hạn nộp thuế nhập khẩu (275 ngày) đối với vật tư, nguyên liệu nhập khẩu để sản xuất hàng nhập khẩu.

Thứ năm, điều chỉnh giảm thuế nhập khẩu đối với 1 số loại tài nguyên, khoáng sản, sửa đổi thuế suất theo hướng hạn chế xuất khẩu, đảm bảo sản xuất trong nước.

Thứ sáu, điều chỉnh giảm thuế suất nhập khẩu đối với 1 số nhóm hàng nguyên liệu đầu vào của sản xuất, trong nước chưa sản xuất được hoặc có sản xuất nhưng chưa đáp ứng đủ nhu cầu... Điều chỉnh tăng thuế theo khuôn khổ WTO, tạo điều kiện cho sản xuất trong nước, kiềm chế nhập siêu.

Thứ bảy, quy định rõ và phù hợp tỷ lệ phế liệu, phế phẩm thu được trong quá trình nhập khẩu nguyên liệu để sản xuất hàng xuất khẩu không phải chịu thuế nhập khẩu [23].

Ngoài ra, từ 1/1/2009, thuế thu nhập doanh nghiệp cũng sẽ chính thức giảm còn 25% theo Luật Thuế thu nhập doanh nghiệp 2008 (hạ xuống từ mức 28%) [16]. Việc giảm thuế suất này không chỉ tạo môi trường kinh doanh thuận lợi, góp phần thu hút đầu tư trong và ngoài nước mà còn hỗ trợ cho hàng trăm doanh nghiệp đang đứng bên bờ vực phá sản trong tình hình kinh tế khó khăn hiện nay. Đây cũng là định hướng trong Chiến lược cải cách thuế đến năm 2010.

#### **4. Hỗ trợ lãi suất**

Cũng nằm trong nhóm các giải pháp kích cầu của Chính phủ trong giai đoạn hiện nay là theo Quyết định số 131/QĐ-TTg ngày 23 tháng 1 năm 2009 của Chính phủ về hỗ trợ lãi suất cho các DNVVN vay vốn ngân hàng nhằm ổn định hoạt động cho các doanh nghiệp, ngăn chặn suy giảm kinh tế. Là một trong những chính sách tài chính – tiền tệ quan trọng, hỗ trợ lãi suất được kỳ vọng sẽ giúp các doanh nghiệp đang gặp khó khăn về vốn sản xuất trong thời kỳ kinh tế khó khăn hiện nay tiếp cận dễ dàng hơn với nguồn vốn tín dụng, vực dậy sản xuất kinh doanh. Cụ thể, trong năm 2009, Nhà nước sẽ hỗ trợ mức lãi suất 4%/năm cho các tổ chức, cá nhân vay vốn ngân hàng để sản xuất – kinh doanh, nhằm giảm giá thành sản phẩm hàng hóa, duy trì sản xuất, kinh doanh và tạo việc làm, trong điều kiện nền kinh tế bị tác động của khủng hoảng tài chính và suy thoái kinh tế thế giới. Giả sử mức lãi suất cho vay hiện nay của các ngân hàng thương mại là 10%/năm, khi trả lãi, doanh nghiệp nằm trong đối tượng được hỗ trợ lãi suất sẽ chỉ phải trả mức lãi suất 6%/năm cho số tiền vay của mình. Nhà nước sẽ hỗ trợ phần còn lại nhằm đảm bảo hoạt động của các ngân hàng. Thời hạn vay được hỗ trợ lãi suất cũng chỉ được giới

hạn trong 8 tháng trong thời gian từ ngày 01 tháng 02 đến ngày 31 tháng 12 năm 2009 [29].

Sau vài tháng triển khai hỗ trợ lãi suất cho doanh nghiệp thu được nhiều kết quả tích cực, Chính phủ tiếp tục triển khai gói kích cầu thứ hai: mở rộng hỗ trợ lãi suất 4% cho các khoản vay trung và dài hạn, thay vì chỉ ngắn hạn như trước. Theo Quyết định số 443/QĐ-TTg ban hành ngày 4/4/2009, có hiệu lực từ ngày ban hành, các ngân hàng thương mại, Ngân hàng Phát triển Việt Nam, công ty tài chính cho vay các nhu cầu vốn trung, dài hạn để thực hiện đầu tư mới phát triển sản xuất - kinh doanh, kết cấu hạ tầng theo cơ chế cho vay thông thường và thực hiện hỗ trợ lãi suất theo đúng quy định của Thủ tướng Chính phủ và hướng dẫn của Ngân hàng Nhà nước.

Thời hạn vay được hỗ trợ lãi suất tối đa là 24 tháng. Việc hỗ trợ lãi suất được thực hiện từ ngày 1/4/2009 đến ngày 31/12/2011. Các hợp đồng vay trung, dài hạn ngân hàng bằng tiền đồng, ký kết trước và sau ngày 1/4/2009 mà thực tế giải ngân từ ngày 1/4/2009 cũng được hỗ trợ lãi suất. Mức hỗ trợ lãi suất tiền vay là 4%/năm tính theo số tiền vay và thời hạn cho vay thực tế theo qui định. Khi thu lãi tiền vay, các ngân hàng thương mại, Ngân hàng phát triển Việt Nam, công ty tài chính giảm trừ số lãi tiền vay được hỗ trợ cho khách hàng vay [30].

## **5. Chương trình tín dụng đầu tư và tín dụng xuất khẩu**

Văn bản pháp luật đầu tiên về hoạt động tín dụng đầu tư phát triển của Nhà nước là Nghị định số 43 năm 1999 của Chính phủ. Theo đó, mục đích của tín dụng đầu tư phát triển của Nhà nước là hỗ trợ các dự án đầu tư phát triển của các thành phần kinh tế thuộc một số ngành, lĩnh vực, chương trình kinh tế lớn của Nhà nước và các vùng khó khăn cần khuyến khích đầu tư trên cơ sở nguồn vốn điều lệ Quỹ hỗ trợ phát triển, vốn ngân sách cấp hàng năm... Tín dụng đầu tư phát triển của Nhà nước được thực hiện thông qua các

hình thức: cho vay đầu tư, hỗ trợ lãi suất sau đầu tư; bảo lãnh tín dụng đầu tư...

Đến năm 2001, Quỹ Hỗ trợ phát triển được mở rộng thực hiện cả nhiệm vụ tín dụng hỗ trợ xuất khẩu cho doanh nghiệp, theo Quyết định số 133/2001/QĐ-TTg. Các hình thức tín dụng hỗ trợ xuất khẩu bao gồm tín dụng hỗ trợ xuất khẩu trung và dài hạn (Cho vay đầu tư trung và dài hạn; Hỗ trợ lãi suất sau đầu tư; Bảo lãnh tín dụng đầu tư) và tín dụng hỗ trợ xuất khẩu ngắn hạn (Cho vay ngắn hạn; Bảo lãnh dự thầu và bảo lãnh thực hiện hợp đồng).

Trong những năm qua, chương trình tín dụng đầu tư phát triển của Nhà nước đã trải qua nhiều lần sửa đổi. Đến Nghị định số 106 năm 2004 của Chính phủ đã thu hẹp các đối tượng được vay vốn tín dụng ưu đãi, hỗ trợ thông qua ưu đãi lãi suất cho vay cũng giảm để phù hợp với những cam kết hội nhập quốc tế. Hoạt động của Quỹ hỗ trợ phát triển tập trung nhiều hơn cho hỗ trợ “lãi suất sau đầu tư”. Bởi đây là hình thức hỗ trợ của Nhà nước hết sức tích cực vì vừa có thể huy động thêm các nguồn vốn khác cho đầu tư phát triển, vừa thúc đẩy các chủ đầu tư, chủ dự án chủ động tìm kiếm vốn chứ không trông chờ, ỷ lại vào Nhà nước nữa. Những ưu đãi tín dụng với doanh nghiệp nhà nước cũng dần dần được bãi bỏ, đảm bảo công bằng trong hỗ trợ các doanh nghiệp thuộc mọi thành phần kinh tế của Đảng và Nhà nước.

Đến năm 2006, Ngân hàng Phát triển Việt Nam được thành lập trên cơ sở sắp xếp lại Quỹ hỗ trợ phát triển để thực hiện cả hai nhiệm vụ tín dụng đầu tư phát triển và tín dụng xuất khẩu. Hai nghị định trước đó là Nghị định số 106/2004 và Quyết định số 133/2001 đều bị bãi bỏ, và được thay thế bằng Nghị định số 151/2006/NĐ-CP về tín dụng đầu tư và tín dụng xuất khẩu của Nhà nước. Việc chuyển đổi này là cần thiết nhằm giúp nước ta tránh việc vi phạm các quy định của WTO. Bởi vì khi gia nhập WTO việc hỗ trợ trực tiếp cho doanh nghiệp như trước đến nay sẽ bị cấm [21]. Trong giai đoạn 2006-2010 những hình thức hỗ trợ sẽ ngày càng giảm dần và phải tiến tới xóa bỏ

hần. Cùng với Ngân hàng Chính sách Xã hội Việt Nam, Ngân hàng Phát triển Việt Nam là hai cơ quan chính sách của Nhà nước, cung cấp các tín dụng đầu tư và xuất khẩu cho các doanh nghiệp nói chung, đa số là các DNVVN.

Doanh nghiệp vay vốn của Ngân hàng Phát triển Việt Nam sẽ được vay với lãi suất cho vay rẻ hơn các ngân hàng thương mại khác. Bởi vì ngân hàng cho vay theo lãi suất thị trường, theo thông lệ quốc tế là lãi suất trái phiếu Chính phủ kỳ hạn 5 năm cộng thêm một khoản phí nhất định (khoảng 1%/năm). Điều này cho thấy sự ưu đãi không chỉ được vay rẻ mà thời hạn cho vay dài sẽ giúp cho đối tượng vay vốn chủ động hơn trong kế hoạch sản xuất. Điều kiện cho vay của ngân hàng cũng khá đơn giản: không phải thế chấp, hoặc nếu có thì tỷ lệ thế chấp ở mức tương đối thấp, bằng 30% giá trị khoản vay.

Từ năm 2007 cho đến nay, mức lãi suất đối với hoạt động cho vay tín dụng đầu tư và tín dụng xuất khẩu đã nhiều lần được điều chỉnh cho phù hợp với hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp. Đặc biệt trong năm 2008 và đầu năm 2009, lãi suất tín dụng đầu tư và tín dụng xuất khẩu đã liên tục được điều chỉnh nhằm hỗ trợ doanh nghiệp trong thời kỳ khó khăn, hiện tại ở mức 6,9%/năm đối với đồng Việt Nam và 5,4%/năm đối với ngoại tệ; riêng đối với những doanh nghiệp nằm trong diện hỗ trợ lãi suất thì lãi suất này chỉ còn 2,9%/năm.

Mới đây, cũng trong gói giải pháp kích cầu của Chính phủ, Quyết định 14/2009/QĐ-TTg đã giao cho Ngân hàng Phát triển Việt Nam thực hiện nghiệp vụ bảo lãnh đối với doanh nghiệp có nhu cầu vay vốn tại các ngân hàng thương mại để thực hiện dự án đầu tư, phương án sản xuất kinh doanh. Theo đó, phạm vi đối tượng được bảo lãnh cho vay vốn được quy định cụ thể hơn là doanh nghiệp thuộc các thành phần kinh tế (kể cả các Hợp tác xã) có vốn điều lệ tối đa 20 tỷ đồng và sử dụng tối đa 500 lao động – trong đó bao gồm các DNVVN. Mức phí bảo lãnh tín dụng cũng giảm xuống còn



0.5%/năm. Tuy nhiên, các điều kiện bảo lãnh cũng tăng lên nhằm hạn chế rủi ro cho hoạt động của quỹ.

## **6. Hỗ trợ tài chính khác**

Nhằm hỗ trợ doanh nghiệp trong hoạt động sản xuất kinh doanh, Nhà nước còn trực tiếp trợ giúp về kinh phí cho doanh nghiệp thông qua các quỹ hỗ trợ.

Về *hỗ trợ đẩy mạnh xuất khẩu*, Điều 10 trong Nghị định số 90 của Chính phủ về trợ giúp phát triển DNVVN định hướng rõ ràng: “Nhà nước khuyến khích DNVVN tăng cường xuất khẩu, tạo điều kiện thuận lợi cho các DNVVN liên kết hợp tác với nước ngoài, mở rộng thị trường xuất khẩu hàng hoá, dịch vụ. Chi phí trợ giúp được bố trí trong Quỹ hỗ trợ xuất khẩu” [17].

Quỹ hỗ trợ xuất khẩu được thành lập theo Quyết định số 195/1999/QĐ-TTg ngày 27/9/1999 của Thủ tướng Chính phủ. Quỹ này được sử dụng vào các mục đích như: hỗ trợ lãi suất ngân hàng để mua hàng nông sản xuất khẩu khi giá cả thị trường thế giới giảm không có lợi cho sản xuất trong nước; dự trữ hàng nông sản để chờ xuất khẩu; hỗ trợ tài chính có thời hạn đối với một số mặt hàng xuất khẩu bị lỗ do thiếu sức cạnh tranh, hoặc gặp rủi ro do khách quan. Hình thức thưởng về tìm kiếm và mở rộng thị trường xuất khẩu, mặt hàng mới sản xuất lần đầu tiên tham gia xuất khẩu, xuất khẩu sản phẩm đạt chất lượng cao đạt kim ngạch xuất khẩu lớn và hiệu quả cao... cũng quy định tại quyết định này. Tuy nhiên, sau khi đất nước ta gia nhập WTO, những hỗ trợ trực tiếp cho xuất khẩu như vậy đều bị cấm. Do vậy, gần đây Chính phủ đã quyết định bãi bỏ Quỹ hỗ trợ xuất khẩu này.

Về *hỗ trợ mặt bằng sản xuất*, tùy từng đối tượng doanh nghiệp mà Chính phủ cũng áp dụng những mức ưu đãi miễn, giảm tiền sử dụng đất cho doanh nghiệp. Theo nội dung của Nghị định số 198/2004/NĐ-CP ngày 3/12/2004 về thu tiền sử dụng đất, Chính phủ quy định những ưu đãi miễn, giảm tiền sử dụng đất theo quy định của pháp luật về khuyến khích đầu tư.

Các mức miễn giảm tùy theo từng lĩnh vực, địa bàn đầu tư: từ 20%, 30%, đến cao nhất 50% [20].

Về hỗ trợ đổi mới khoa học công nghệ, Nhà nước đã thành lập Quỹ Phát triển Khoa học Công nghệ Quốc gia trong năm 2008. Hoạt động chủ yếu của quỹ là tài trợ 100% kinh phí và cho vay kinh phí để nghiên cứu khoa học.

Hình thức tài trợ của Quỹ tối đa 100% cho các trường hợp như: nghiên cứu cơ bản trong các lĩnh vực; thực hiện các nhiệm vụ khoa học và công nghệ đột xuất, mới phát sinh; xuất bản các công trình khoa học do Quỹ tài trợ; công bố các công trình nghiên cứu trên các tạp chí quốc tế có uy tín; chi phí liên quan trực tiếp đến đăng ký quyền sở hữu trí tuệ đối với sáng chế, thiết kế bố trí mạch tích hợp bán dẫn, giống cây trồng...

Hình thức cho vay không lấy lãi đối với các dự án ứng dụng kết quả nghiên cứu và phát triển công nghệ được tạo ra trong nước. Cho vay với mức lãi suất thấp đối với các dự án đổi mới công nghệ, chú trọng đến công nghệ cao, công nghệ sạch, công nghệ tạo ra các sản phẩm có sức cạnh tranh cao... Những hỗ trợ thiết thực này sẽ góp phần giúp các DNVVN chuyển giao, đổi mới, hoàn thiện công nghệ, phục vụ cho sự nghiệp công nghiệp hóa – hiện đại hóa của đất nước.

### **III. Đánh giá kết quả thực hiện chính sách hỗ trợ tài chính cho doanh nghiệp vừa và nhỏ ở Việt Nam hiện nay**

#### **1. Những tiến bộ đạt được**

Được sự tích cực hỗ trợ từ phía Nhà nước, trong những năm qua, những khó khăn tài chính của các DNVVN đã dần dần được cải thiện. Doanh nghiệp ngày càng tiếp cận dễ dàng hơn với các nguồn vốn vay bên ngoài được hưởng nhiều những ưu đãi về thuế...Điều này được minh chứng qua mức tăng trưởng 5% - dẫn đầu giá trị sản xuất công nghiệp trong ba tháng khó khăn đầu năm của khu vực dân doanh trong khi khu vực quốc doanh giảm tới 3,2% [62].

*Về tiếp cận vốn vay ngân hàng của các DNVVN*, nhờ có những cải cách môi trường tài chính của Nhà nước, khả năng tiếp cận nguồn vốn vay ngân hàng của các doanh nghiệp ngày càng được cải thiện. Các ngân hàng thương mại cũng ngày càng chú ý nhiều hơn đến khối DNVVN đồng thời có những chính sách linh hoạt để khuyến khích cho vay doanh nghiệp. Những đối xử không bình đẳng giữa các DNNN và doanh nghiệp ngoài quốc doanh, doanh nghiệp có vốn ĐTNN đã dần dần được xóa bỏ. Điều này được thể hiện ở tỷ trọng ngày càng cao của dư nợ tín dụng cho vay DNVVN trên tổng dư nợ cho vay của nền kinh tế (chiếm 27,3% vào năm 2008). Hiện nay, đang có 50% trong tổng số DNVVV có quan hệ tín dụng với ngân hàng và tỷ trọng vốn vay ngân hàng của các doanh nghiệp này chiếm 45,31% trong tổng nguồn vốn hoạt động của họ [47].

Trong 7 tháng đầu năm 2008, doanh số cho vay của các ngân hàng thương mại đối với DNVVN là 289.100 tỷ đồng. Đi đầu trong việc cho vay các DNVVN là các ngân hàng thương mại nhà nước, chiếm tỷ trọng 56,98% toàn ngành; tiếp đến là các ngân hàng thương mại cổ phần và các ngân hàng liên doanh, chi nhánh ngân hàng nước ngoài. Dư nợ cho vay DNVVN đến 31/07/2008 của các ngân hàng thương mại đạt 299.472 tỷ đồng, tăng 16,65% so với 31/12/2007 và tăng 70,5% so với 31/12/2006 [47].

Theo đánh giá của Ngân hàng Nhà nước, 23% trong số các DNVVV có quan hệ tín dụng với các ngân hàng thương mại hiện đang hoạt động kinh doanh có hiệu quả; 73,2% hoạt động trung bình và 3,8% gặp khó khăn; trong đó chỉ có 1,42% có khả năng mất vốn. Tỷ lệ nợ xấu cho vay DNVVV của toàn hệ thống ngân hàng khoảng 3,64% , tăng 1% so với năm 2007 nhưng giảm 0,19% so với năm 2006 [47].

Bên cạnh nguồn tín dụng ngân hàng, các doanh nghiệp cũng đã tiếp cận nhiều hơn với các hoạt động cho thuê tài chính, bao thanh toán. Đến nay, ở Việt Nam có 13 công ty cho thuê tài chính được thành lập (8 công ty trong

nước, 3 công ty 100% vốn nước ngoài và 1 liên doanh). Dư nợ đến tháng 7 năm 2007 của các công ty này đã đạt gần 10.000 tỷ đồng [5]. Còn hoạt động bao thanh toán, đến nay đã có số lượng lớn cả NHTM Việt Nam cũng như chi nhánh ngân hàng nước ngoài triển khai thực hiện dịch vụ bao thanh toán. Do còn dè dặt trong bước đầu triển khai nên hiện nay các ngân hàng chủ yếu thực hiện dịch vụ bao thanh toán trong nước có truy đòi. Năm 2007 doanh số bao thanh toán của Việt Nam là 43 triệu Euro, đã tăng lên đáng kể so với năm 2004, doanh số chỉ là 0 (có thể nhìn ở Bảng 6).

**Bảng 6: Doanh thu bao thanh toán tại Việt Nam trong giai đoạn 2004 – 2007**

	<i>(triệu Euro)</i>			
Năm	2004	2005	2006	2007
Doanh thu	0	2	10	43

*Nguồn: [www.factors-chain.com](http://www.factors-chain.com), 04/2009*

*Về hoạt động của các Quỹ bảo lãnh tín dụng*, sau 7 năm thực hiện chính sách trợ giúp phát triển DNVVN, đến nay đã có 9 tỉnh, thành phố thành lập Quỹ bảo lãnh DNVVN là: Đồng Tháp, Hà Nội, thành phố Hồ Chí Minh, Trà Vinh, Vĩnh Phúc, Yên Bái, Bình Thuận, Bắc Ninh, Hà Giang với mức vốn điều lệ mỗi Quỹ là 30 tỷ đồng (riêng Thành phố Hồ Chí Minh - Quỹ đầu t- phát triển đô thị có tổng vốn là 50 tỷ đồng) [10].

Mặc dù số l- ợng các quỹ bảo lãnh tín dụng đ- ợc thành lập ch- a nhiều, nh- ng kể từ khi thành lập cho đến nay, hoạt động của các quỹ này luôn đ- ợc duy trì ổn định, góp phần tích cực hỗ trợ cho các DNVVN có nhu cầu vay vốn cho hoạt động sản xuất kinh doanh. Có thể lấy ví dụ nh- ở tỉnh Yên Bái. Đây là một tỉnh miền núi phía Bắc, nơi mà sự phát triển kinh tế cũng nh- nguồn thu ngân sách còn gặp nhiều khó khăn nh- ng Yên Bái lại là một trong những tỉnh thành lập đ- ợc Quỹ bảo lãnh tín dụng sớm và hoạt động hiệu quả nhất.

Trên một địa bàn có khoảng 690 DNVVN trên tổng số 71.5 nghìn dân và diện tích tự nhiên 6.800 km<sup>2</sup> tính đến tháng 2/2009, điều kiện để phát triển

DNVVN quả thật không hề dễ dàng. Sau khi có quyết định về Quỹ bảo lãnh tín dụng cho DNVVN của Nhà nước, đến tháng 3/2005, Quỹ Bảo lãnh tín dụng tỉnh Yên Bái chính thức được thành lập và đi vào hoạt động. Nhờ có quỹ, nhiều doanh nghiệp đã có thể vay đến 3 tỷ đồng để mở rộng sản xuất, và hầu hết nguồn vốn vay được các doanh nghiệp phát huy khá hiệu quả. Đến hết năm 2008, Quỹ Bảo lãnh tín dụng tỉnh Yên Bái đã bảo lãnh cho 14 doanh nghiệp vay vốn đầu tư cho sản xuất, kinh doanh với tổng nợ 38,455 tỷ đồng, riêng năm 2008, tổng nợ phát sinh là 33,7 tỷ đồng. Và dự kiến năm 2009, khi nguồn vốn của quỹ được bổ sung thêm, quy định đóng góp 5% vốn bảo lãnh sẽ được loại bỏ, quỹ sẽ dành 75 tỷ đồng tiếp tục bảo lãnh cho doanh nghiệp có nhu cầu vay vốn [12].

*Về thực hiện ưu đãi thuế*, nhìn chung những ưu đãi, miễn giảm, gia hạn nộp thuế nằm trong nhóm các giải pháp kích cầu hiện nay đã có những tác động tích cực đến hoạt động của các DNVVN. Doanh nghiệp cắt giảm được chi phí đầu vào, hạ giá thành sản phẩm, từ đó nâng cao khả năng cạnh tranh được với hàng hóa nước ngoài.

Cụ thể như việc không thu thuế xuất khẩu đối với mặt hàng gỗ xuất khẩu được sản xuất từ gỗ nhập khẩu đã giúp hàng loạt doanh nghiệp gỗ đang trong tình cảnh rất khó khăn, không có tiền chi trả cho lao động. Giữa tháng 3/2009, Bộ Tài chính đã công bố tổng số tiền thuế thu nhập doanh nghiệp mà DNVVN được giảm, giãn nộp theo chương trình kích cầu của Chính phủ đã lên đến 10.000 tỷ đồng. Để doanh nghiệp được hưởng lợi ngay từ chính sách giảm, giãn thuế này, Bộ Tài chính đã chỉ đạo cơ quan thuế các cấp giải quyết nhanh hồ sơ khai thuế, hoàn thuế, trả lời sớm vướng mắc phát sinh của doanh nghiệp.

Ngay trong tháng 3, Cục Thuế Hà Nội đã triển khai một loạt các chính sách giãn giảm và hoàn thuế cho doanh nghiệp. Dự kiến số thuế được giảm, giãn thuế của các đơn vị hoạt động trên địa bàn thành phố vào khoảng gần 7.500 tỷ đồng thuế giá trị gia tăng, thuế thu nhập doanh nghiệp [61].

*Về thực hiện hỗ trợ lãi suất*, ngay sau khi Quyết định số 131/QĐ-TTg đ- ợc ban hành, đến nay đã có 85 ngân hàng th- ơng mại đã triển khai kịp thời, có hiệu quả các biện pháp và giải ngân đ- ợc 202.131 tỷ đồng tính đến ngày 3/4/2009 [12].

Trong đó, d- ợc cho vay của nhóm ngân hàng th- ơng mại nhà n- ớc và quỹ tín dụng nhân dân Trung - ơng đạt 151.010 tỷ đồng; nhóm ngân hàng th- ơng mại cổ phần đạt 42.141 tỷ đồng; nhóm ngân hàng liên doanh, chi nhánh ngân hàng n- ớc ngoài và ngân hàng 100% vốn n- ớc ngoài đạt 8.633 tỷ đồng; công ty tài chính đạt 347 tỷ đồng. Trong đó khu vực doanh nghiệp ngoài Nhà n- ớc, chủ yếu là các DN VVN chiếm đến 60% tổng số tiền vay đ- ợc hỗ trợ lãi suất. Theo tính toán của Ngân hàng Nhà n- ớc, với gói kích cầu 17.000 tỷ đồng của Chính phủ, sẽ có đến 420.000 tỷ đồng vốn đ- ợc sử dụng hỗ trợ lãi suất cho các doanh nghiệp vay vốn sản xuất, kinh doanh [12].

Có thể nói đây là một giải pháp kích cầu phù hợp với yêu cầu của nền kinh tế và đ- ợc triển khai kịp thời, có tác động thiết thực đối với các doanh nghiệp để khắc phục khó khăn, giảm giá thành sản phẩm, duy trì sản xuất và kinh doanh và tạo việc làm cho ng- ời lao động; về phía các ngân hàng th- ơng mại, giải pháp này cũng góp phần khắc phục tình trạng ứ đọng vốn, mở rộng tín dụng cho các ngân hàng hiện nay. Ngoài ra, nhờ vào nguồn vốn đ- ợc hỗ trợ lãi suất 4%/năm, nhiều doanh nghiệp năng động có thể tận dụng cơ cấu lại sản xuất, kế hoạch kinh doanh năm 2009 để hạ giá thành sản phẩm, tranh thủ chiếm lĩnh thị phần trên thị tr- ờng.

Cùng với Quyết định số 443/QĐ-TTg ngày 04/04/2009, hai quyết định này làm thành một bộ chính sách hỗ trợ toàn diện cho doanh nghiệp: tr- ớc mắt, vừa giải quyết khó khăn cho doanh nghiệp để họ có thêm điều kiện vực dậy sản xuất, qua đó giải quyết việc làm, tạo thu nhập, kích cầu đầu t- và tiêu dùng...góp phần ngăn chặn suy giảm kinh tế; Về lâu dài, tạo điều kiện cho doanh nghiệp đầu t- đổi mới dây chuyền công nghệ, tăng năng lực cạnh tranh, đón đầu cơ hội, bứt phá khi kinh tế phục hồi.

*Về thực hiện chương trình tín dụng "Ưu đãi đầu tư" và xuất khẩu*, kết quả thu được thông qua hai cơ quan Ngân hàng Phát triển Việt Nam, Ngân hàng Chính sách xã hội Việt Nam cũng khá tích cực.

Ngân hàng Phát triển Việt Nam đến hết năm 2008 đã đạt mức nợ tín dụng đầu tư đến hết năm 2008 khoảng 61.000 tỷ đồng (trong đó nợ quá hạn khoảng 2.900 tỷ đồng, chiếm 4,8% nợ, giảm 187 tỷ đồng so với 31/12/2007); Doanh số cho vay xuất khẩu đạt được 25.300 tỷ đồng, gấp hơn 3 lần so với cùng kỳ năm 2007; D- nợ tín dụng xuất khẩu của cả năm 2008 dự kiến đạt khoảng 10.200 tỷ đồng; gấp 2,55 lần so với kế hoạch được giao đầu năm; đạt an toàn tín dụng, nợ quá hạn chỉ chiếm 1,8% nợ [52]. D- nợ cho vay DNVVN của Ngân hàng Chính sách Xã hội tính đến hết ngày 31/12/2008 cũng đạt 135 tỷ [49].

Về nghiệp vụ bảo lãnh tín dụng cho doanh nghiệp vay vốn tại ngân hàng thương mại của Ngân hàng Phát triển Việt Nam, kết quả sau gần một tháng triển khai tại các đơn vị trong hệ thống như sau: có 2 Sở Giao dịch và 54 Chi nhánh đã có tiếp nhận 506 hồ sơ đề nghị bảo lãnh; đã thẩm định 177 hồ sơ (chấp thuận bảo lãnh cho 152 hồ sơ với giá trị vốn vay chấp thuận bảo lãnh: 703,95 tỷ đồng/giá trị thực hiện dự án, ph-ong án: 2.102,5 tỷ đồng và từ chối 25 hồ sơ không đủ điều kiện); còn lại 329 hồ sơ đang được thẩm định với nhu cầu vốn vay 4.281,1 tỷ đồng. Đến cuối tháng 3/2009, Ngân hàng Phát triển Việt Nam cũng đã ký thỏa thuận với 27 ngân hàng để cùng thực hiện cơ chế bảo lãnh tín dụng cho các doanh nghiệp [52].

## **2. Những vướng mắc còn tồn tại**

Trong thời gian qua, chính sách hỗ trợ của Chính phủ đã đạt được nhiều kết quả, tích cực đến phát triển các DNVVN ở Việt Nam. Tuy nhiên, vẫn tồn tại khá nhiều bất cập trong chính sách của Nhà nước cũng như những khó khăn, vướng mắc trong việc triển khai hỗ trợ tài chính cho các DNVVN, đặc biệt là nhóm các giải pháp kích cầu (hỗ trợ lãi suất, miễn giảm thuế...) trong giai đoạn hiện nay.

### ***Thứ nhất là những bất cập trong chính sách hỗ trợ của Nhà nước.***

Có một hạn chế chung cơ bản trong việc thực thi hỗ trợ tài chính cho DNVVN hiện nay: đó là các biện pháp hỗ trợ tài chính vẫn còn thiếu sự kết hợp đồng bộ, nhất quán. Kể từ sau Nghị định số 90 của Chính phủ về trợ giúp DNVVN, đã có hàng loạt các biện pháp nhằm hỗ trợ về mặt tài chính cho các DNVVN. Song, các biện pháp đó còn rời rạc, nội dung chỉ liên quan đến một mảng trợ giúp nhất định như: quỹ bảo lãnh tín dụng, xúc tiến xuất khẩu hay đào tạo nguồn nhân lực...khiến cho các chương trình hỗ trợ chưa có sự liên kết, không được đặt trong tổng thể các chương trình hỗ trợ nên chưa đạt được hiệu quả cao.

Các biện pháp hỗ trợ tài chính cấp thiết cho DNVVN được Chính phủ áp dụng trong giai đoạn mới hiện nay cũng chưa mang tính toàn diện. Như chủ trương hỗ trợ lãi suất 4%, sau một thời gian thực hiện cho doanh nghiệp vay vốn, mặc dù đã thu được những kết quả tích cực như: nguồn vốn thuộc diện được hưởng hỗ trợ lãi suất mới chỉ giới hạn ở các ngân hàng thương mại và Quỹ tín dụng nhân dân trung ương, còn các Quỹ tín dụng nhân dân cơ sở, các công ty tài chính vẫn áp dụng mức lãi suất cho vay bình thường. Điều này có thể dẫn tới một thực trạng là trên cùng một địa bàn, các doanh nghiệp sẽ chuyển hướng sang vay các ngân hàng thương mại thay vì các Quỹ tín dụng nhân dân cơ sở, gây xáo trộn và nguy cơ mất an toàn cho toàn hệ thống quỹ. Hàng ngàn doanh nghiệp đang vay ngắn hạn phục vụ sản xuất kinh doanh ở các công ty tài chính cũng không hưởng lợi từ chính sách.

Cũng để phù hợp với mặt bằng lãi suất cho vay trên thị trường, Bộ Tài chính đã có sự điều chỉnh đối với mức lãi suất ưu đãi tín dụng đầu tư và tín dụng xuất khẩu của Nhà nước, xuống mức 6,9%/năm. Tuy nhiên, mức lãi suất này vẫn cao hơn rất nhiều so với mức lãi suất nếu được hỗ trợ của các ngân hàng thương mại – điều này dẫn đến việc nhiều doanh nghiệp “chê” vốn tín dụng ưu đãi nhà nước, gây lãng phí nguồn lực xã hội.



Ngoài ra, việc phân cấp quản lý việc hỗ trợ DNVVN ở nước ta còn khá chồng chéo. Theo Nghị định số 90/NĐ-CP của Chính phủ, Cục Phát triển DNVVN được thành lập với nhiệm vụ chủ yếu là xúc tiến phát triển DNVNN nhưng lại không quản lý các quỹ hỗ trợ... Chủ yếu các hỗ trợ về tín dụng Nhà nước được thực hiện thông qua hai cơ quan cho vay chính sách là Ngân hàng Phát triển Việt Nam và Ngân hàng Chính sách Xã hội. Quỹ Bảo lãnh tín dụng cho DNVVN lại do ủy ban Nhân dân các tỉnh, thành phố trực thuộc Trung ương quản lý trong khi Quỹ Phát triển Khoa học và Công nghệ quốc gia do Bộ Khoa học và Công nghệ. Điều này đã dẫn đến nhiều chỉ đạo chồng chéo cũng như việc thực thi, hướng dẫn các Nghị định của Chính phủ diễn ra khá chậm chạp.

***Thứ hai là những hạn chế của môi trường tài chính ở Việt Nam.***

Môi trường tài chính ở Việt Nam vẫn đang trong giai đoạn đầu phát triển nên quy mô của các nguồn lực tài chính còn tương đối nhỏ. Tỷ lệ quy mô tín dụng ngân hàng trên GDP ở Việt Nam vẫn rất nhỏ so với các nước trên thế giới. Nguồn lực tài chính phi ngân hàng chính thức (bao gồm cho thuê tài chính, bao thanh toán, thị trường chứng khoán...) còn tương đối nhỏ.

Đến nay, ở Việt Nam có 13 công ty cho thuê tài chính đang hoạt động. Trong đó, có 3 công ty 100% vốn nước ngoài, 1 công ty liên doanh, còn lại có đến 8 trong số 13 công ty là các công ty con của các ngân hàng thương mại nhà nước [51], quy mô nhỏ hẹp, bị phụ thuộc vào phía các ngân hàng thương mại nên hoạt động cho thuê tài chính chưa thực sự được triển khai rộng rãi. Dư nợ cho thuê tài chính đến tháng 7 năm 2007 của các công ty này đã đạt gần 10.000 tỷ đồng nhưng con số này vẫn còn khá khiêm tốn so với số lượng khoảng 300.000 doanh nghiệp trong nền kinh tế. Vốn điều lệ trung bình của một công ty cho thuê tài chính chỉ là 150 tỷ đồng, còn rất nhỏ so với vốn điều lệ của các ngân hàng thương mại (thường là trên 1.000 tỷ đồng), chưa có tác dụng hỗ trợ nhiều cho doanh nghiệp trong khi đây lại được đánh giá là kênh

cấp vốn tốt nhất cho DNVVN bởi lẽ dù không có tài sản thế chấp, doanh nghiệp vẫn được vay đến 90% giá trị tài sản [5].

Hoạt động bao thanh toán hay chiết khấu chứng từ có giá vẫn chỉ là những dịch vụ của các ngân hàng thương mại, mà chưa có một công ty chuyên biệt nào cung cấp loại hình dịch vụ này cho các DNVVN bất kể những lợi ích. Thị trường chứng khoán và trái phiếu – kênh cấp vốn trực tiếp cho các doanh nghiệp – chưa thực sự phát triển. Đặc biệt do ảnh hưởng của khủng hoảng tài chính thế giới, năm 2008 chứng kiến sự suy giảm mạnh trong giao dịch cổ phiếu và trái phiếu tại các Trung tâm Giao dịch chứng khoán. Do vậy, khoản vay ngân hàng dường như vẫn là lựa chọn duy nhất cho kênh tài trợ chính thức cho DNVVN ở Việt Nam.

Bên cạnh đó là những hạn chế trong khả năng tiếp cận thông tin giữa doanh nghiệp và các cơ quan hoạch định, thực thi chính sách của Nhà nước. Không nắm rõ được thông tin về các DNVVN, các cơ quan hoạch định chính sách của Nhà nước không thể đưa ra được những chính sách phù hợp, kịp thời để hỗ trợ doanh nghiệp. Các ngân hàng, công ty cho thuê tài chính không nắm được thông tin của doanh nghiệp nên cũng ngần ngại trong việc cho doanh nghiệp vay vốn. Báo cáo tài chính của công ty là thông tin cơ bản cho ngân hàng để họ đánh giá rủi ro tín dụng, nhưng trên thực tế vẫn còn nhiều DNVVN hiện nay thiếu kiến thức cơ sở về tài chính, không đưa ra được những báo cáo tài chính tin cậy hay các kế hoạch kinh doanh hiện thực. Về phía các doanh nghiệp, họ cũng không nắm bắt kịp thời những thay đổi trong chính sách hỗ trợ của Nhà nước, dẫn đến việc tự mình bỏ lỡ nhiều cơ hội kinh doanh.

***Thứ ba là việc chậm triển khai các Quỹ bảo lãnh tín dụng cho doanh nghiệp vừa và nhỏ ở các địa phương.***

Các Quỹ bảo lãnh tín dụng cho DNVVN ở các địa phương vẫn còn rất chậm triển khai. Mặc dù quy chế thành lập, tổ chức và hoạt động Quỹ bảo lãnh tín dụng cho các DNVVN đã được ban hành từ năm 2001 nhưng qua

nhiều năm, số lượng quỹ được thành lập trên cả nước vẫn còn dừng lại ở con số khiêm tốn - 9/64 tỉnh, thành phố, chưa thể đáp ứng nhu cầu của các DNVVN hiện nay.

Nguyên nhân chủ yếu là ở khó khăn trong việc huy động vốn góp để thành lập Quỹ. Theo Quyết định số 193/QĐ-TTg, nguồn vốn hình thành của quỹ được huy động từ vốn cấp của ngân sách tỉnh, thành phố; vốn góp của các tổ chức tín dụng, doanh nghiệp và các hiệp hội ngành nghề... Tuy nhiên, trên thực tế bản các hiệp hội doanh nghiệp hiện nay hầu như không có vốn để góp. Ngân sách địa phương, đối với những thành phố có nguồn thu lớn như Hà Nội và thành phố Hồ Chí Minh thì góp vốn để đạt đủ điều kiện 30 tỷ đồng vốn điều lệ là có thể. Nhưng đối với các tỉnh khó khăn về nguồn thu thì vốn cấp của ngân sách là cả một vấn đề. Ngân hàng Nhà nước Việt Nam cũng đã có Thông tư hướng dẫn các ngân hàng thương mại góp vốn thành lập quỹ bảo lãnh tín dụng cho DNVVN, nhưng đến nay mới chỉ có số ít ngân hàng tham gia do những ngại về tính hiệu quả của quỹ.

Ngoài ra, phương thức điều hành lúng túng, thiếu nhất quán và không có sự phối hợp giữa các Quỹ hiện nay khiến chưa thu hút được nhiều sự quan tâm của các doanh nghiệp và các tổ chức tín dụng, chưa đáp ứng được yêu cầu và mục tiêu Chính phủ đề ra.

#### ***Thứ tư là những chồng chéo trong các ưu đãi thuế.***

Mặc dù đã có rất nhiều ưu đãi thuế được thực hiện nhưng các DNVVN hiện nay vẫn phải nộp nhiều mức thuế suất như các doanh nghiệp lớn, chưa có những ưu đãi thuế nào để hỗ trợ riêng cho các DNVVN. Theo luật định, hiện nay vẫn chỉ quy định 1 phương pháp tính thuế duy nhất cho tất cả các đối tượng thuộc diện điều chỉnh của thuế thu nhập doanh nghiệp, không phân biệt lĩnh vực kinh doanh, quy mô kinh doanh. Các quy định về doanh thu, chi phí thiếu cụ thể dẫn đến những cách hiểu không đúng cho các doanh nghiệp, thực thi cũng gặp nhiều khó khăn.

Thêm vào đó, các quy định, thủ tục nộp thuế, hoàn thuế còn quá rườm rà, gây tốn kém nhiều thời gian cho cả người nộp và người thu. Các ưu đãi thuế còn quá phức tạp, chồng chéo do lồng ghép quá nhiều mục tiêu khác nhau của chính sách thuế khiến cho việc thực hiện rất khó khăn. Trong cùng một thời gian, ưu đãi thuế thu nhập doanh nghiệp vừa được áp dụng theo thuế suất ưu đãi vừa được miễn, giảm thuế, rồi áp dụng thuế ưu đãi phân các tiêu chí: ngành nghề, tỷ lệ xuất khẩu, mức độ áp dụng công nghệ mới... khiến cho các DN VVN rất khó nắm bắt mình được hưởng những ưu đãi gì, bỏ lỡ lợi ích của mình. Thuế Giá trị gia tăng hiện nay vẫn còn quy định nhiều mức thuế suất cùng những trường hợp miễn giảm thuế, hoàn thuế rườm rà gây phiền hà, khó hiểu cho nhiều doanh nghiệp nhỏ.

***Thứ năm là những vướng mắc trong thực hiện hỗ trợ lãi suất cho doanh nghiệp vay vốn.***

Có thể nói chủ trương cho vay hỗ trợ lãi suất 4% của Chính phủ là một chủ trương đúng đắn và kịp thời trong giai đoạn nền kinh tế nước ta bị ảnh hưởng từ cuộc khủng hoảng tài chính toàn cầu trên thế giới. Tuy nhiên hiện nay, nguồn vốn tín dụng của các ngân hàng thương mại hiện nay vẫn tập trung nhiều cho các doanh nghiệp Nhà nước, công ty trách nhiệm hữu hạn quy mô lớn do những doanh nghiệp này đã có quan hệ lâu năm với ngân hàng. Còn đối với các doanh nghiệp nhỏ chưa từng vay vốn ngân hàng thì các thủ tục, giấy tờ vay vốn của ngân hàng cũng như sự thiếu hiểu biết về quy trình cho vay, thẩm định, điều kiện được hỗ trợ lãi suất... khiến họ khá e ngại khi muốn tiếp cận nguồn vốn này. Thời hạn hỗ trợ lãi suất đối với gói kích cầu thứ nhất của Chính phủ ngắn, các ngân hàng thường mất khoảng 1 tháng để tiến hành thẩm định nên thực tế chỉ còn lại 7 tháng cho doanh nghiệp xây dựng, triển khai hoặc thúc đẩy một dự án và hoàn tất vòng quay của đồng vốn để trả nợ ngân hàng. Áp lực về thời gian khiến nhiều doanh nghiệp phải ép

các dự án nhanh chóng quay vòng, ảnh hưởng đến tính hiệu quả của các dự án.

Ngoài ra, hỗ trợ lãi suất chưa có tác dụng hỗ trợ đối với toàn bộ các DNVVN: những doanh nghiệp đang thua lỗ không được vay vốn. Trong bối cảnh kinh tế khó khăn, với những doanh nghiệp làm ăn có lãi mới thì đây là cơ hội tiếp cận nguồn vốn ưu đãi mở rộng thị trường kinh doanh. Còn những doanh nghiệp kinh doanh không hiệu quả, còn đang loay hoay tìm hướng đi cho sản xuất kinh doanh, nếu được tiếp cận với vốn ngân hàng, họ cũng không dám vay vốn vì những e ngại đầu ra cho sản phẩm.

Về phía các ngân hàng, họ cũng gặp rất nhiều khó khăn trong việc phân định đối tượng được cho vay vốn. Ví dụ như trường hợp doanh nghiệp có ngành nghề chính thuộc 13 ngành, lĩnh vực không được hưởng hỗ trợ lãi suất nhưng có dự án kinh doanh “phụ” thuộc diện được hỗ trợ, hay trường hợp vay vốn mở rộng sản xuất kinh doanh, trong đó có nhu cầu mua bất động sản để xây dựng nhà xưởng... đã gây không ít vướng mắc cho các ngân hàng. Điều này cần đến những hướng dẫn cụ thể hơn từ phía Ngân hàng Nhà nước.

Hơn nữa, mối liên kết giữa các ngân hàng thương mại hiện nay còn lỏng lẻo. Với nguồn vốn hỗ trợ lãi suất 4% hấp dẫn như hiện nay, khả năng nhiều doanh nghiệp lợi dụng tình hình để tiến hành đảo nợ là rất đáng e ngại. Đảo nợ là cho doanh nghiệp vay để trả nợ cho chính ngân hàng này, hoặc trả nợ cho ngân hàng khác. Có nhiều doanh nghiệp đã vay vốn ngân hàng tại thời điểm trước khi triển khai chính sách hỗ trợ lãi suất, nay thấy lãi suất được hạ thấp xuống nên lợi dụng đi vay nguồn vốn lãi suất thấp, trả nợ nguồn vốn lãi suất cao hơn.

Những lo ngại này xuất phát từ con số dư nợ toàn hệ thống ngân hàng trong tháng 2/2009 tại thời điểm bắt đầu áp dụng cơ chế hỗ trợ lãi suất, chỉ tăng 0,23%. Trong khi con số cho vay lên đến trên 157.000 tỷ đồng có nghĩa

vòng quay vay - trả; trả - vay đã được đẩy nhanh hơn và không loại trừ khả năng sử dụng ngay vốn vay hỗ trợ lãi suất để trả nợ cũ [60].

***Thứ sáu là những vướng mắc trong thực hiện chương trình tín dụng đầu tư và tín dụng xuất khẩu.***

Về tình hình thực hiện các chương trình tín dụng đầu tư và tín dụng xuất khẩu, hoạt động của Ngân hàng Phát triển Việt Nam và Ngân hàng chính sách xã hội chưa đóng góp nhiều cho phát triển DNVVN. Hai cơ quan cho vay chính sách này của Chính phủ trên thực tế không hoàn toàn chuyên trách về hỗ trợ tài chính cho DNVVN mà còn thực hiện các chính sách xóa đói giảm nghèo. Thủ tục cho vay, thẩm định phức tạp của Ngân hàng Phát triển Việt Nam khiến nhiều doanh nghiệp còn ngần ngại tiếp cận nguồn vốn vay ưu đãi này.

Đến đầu năm 2009, Quyết định 14/2009/QĐ-TTg của Thủ tướng được ban hành được kì vọng sẽ khai thông dòng vốn đến các DNVVN thiếu tài sản thế chấp. Nhưng vừa tròn 2 tháng qua đi, việc thực hiện còn rất khó khăn cho cả doanh nghiệp, các ngân hàng thương mại và chính Ngân hàng Phát triển Việt Nam. Nếu theo những quy định mới thì thủ tục vay bảo lãnh thậm chí còn phức tạp hơn vay thẳng các ngân hàng thương mại: để được bảo lãnh, doanh nghiệp phải mất tối đa 20 ngày chờ ngân hàng thẩm định hiệu quả dự án kinh doanh, sản xuất. Đồng thời mất tối đa 60 ngày chờ ngân hàng nhận bảo lãnh thỏa thuận về việc thực hiện hay không nghĩa vụ bảo lãnh. Như vậy, doanh nghiệp phải mất nhiều tháng để chờ xem có được bảo lãnh hay không, khi đó cơ hội kinh doanh đã đi qua.

Ngoài ra, các điều kiện để doanh nghiệp được bảo lãnh tín dụng vẫn còn khắt khe. Ngân hàng Phát triển Việt Nam vừa yêu cầu thẩm định hiệu quả phương thức kinh doanh, khả năng trả lãi và hoàn vốn, vừa yêu cầu doanh nghiệp phải thế chấp 100% giá trị tài sản hình thành từ nguồn vốn vay được bảo lãnh và 10% vốn chủ sở hữu. Doanh nghiệp cũng không được có nợ quá

hạn, không nợ đọng thuế. Với những yêu cầu khắt khe này, nguồn vốn vay sẽ khó đến được với doanh nghiệp hơn, và mục tiêu kích cầu sẽ khó đạt được.

Ngân hàng Phát triển Việt Nam cũng gặp khó khăn trong việc xác định đối tượng vay vốn, khó phân biệt doanh nghiệp thuộc mảng kinh doanh nào được bảo lãnh vay vốn, mảng nào không... Thực tế, đến thời điểm này Ngân hàng Nhà nước vẫn chưa có hướng dẫn cụ thể, chi tiết cho Ngân hàng Phát triển Việt Nam nên chương trình vẫn khó có thể triển khai nhanh.

***Thứ bảy là những chậm trễ trong thực hiện chủ trương hỗ trợ tài chính cho hoạt động đổi mới công nghệ, đào tạo nguồn nhân lực của doanh nghiệp.***

Các hỗ trợ tài chính cho hoạt động đổi mới công nghệ, đào tạo nguồn nhân lực cho doanh nghiệp ở Việt Nam mới chỉ dừng lại ở các chủ trương, còn chậm được triển khai. Thực ra Chính phủ đã có Nghị định về việc thành lập Quỹ Khoa học và Công nghệ quốc gia từ năm 2003, thế nhưng mãi đến đầu năm 2008, quỹ này mới được ra mắt để tài trợ chính thức cho hoạt động nghiên cứu khoa học của doanh nghiệp. Sự chậm trễ của các Bộ, ban ngành trong việc thực thi các chủ trương, chính sách của Nhà nước làm hạn chế đi rất nhiều sự hỗ trợ cho các doanh nghiệp.

Nhìn chung, bên cạnh những kết quả đạt được từ các chương trình hỗ trợ tài chính trong thời gian qua, không thể tránh khỏi một số những vướng mắc, hạn chế tồn tại trong việc triển khai các chính sách hỗ trợ của Nhà nước. Điều này đòi hỏi cần có những giải pháp tích cực nhằm từng bước khắc phục những vướng mắc đó, hỗ trợ hiệu quả cho các DN VVN nước ta.

# **CHƯƠNG III: MỘT SỐ KIẾN NGHỊ VÀ GIẢI PHÁP NHẪM NÂNG CAO HIỆU QUẢ HỖ TRỢ TÀI CHÍNH CHO DOANH NGHIỆP VỪA VÀ NHỎ Ở VIỆT NAM**

## **I. Cơ hội và thách thức đối với doanh nghiệp vừa và nhỏ Việt Nam trong tiến trình hội nhập kinh tế quốc tế**

Việt Nam đã chính thức trở thành thành viên thứ 150 của WTO vào ngày 11-1-2007. Đây được coi là một bước ngoặt quan trọng trong tiến trình hội nhập kinh tế quốc tế của đất nước. Hơn hai năm qua, nhờ những điều chỉnh về chính sách kinh tế cho phù hợp với những cam kết của WTO, nền kinh tế Việt Nam đã ghi nhận những thành tựu vượt bậc về xuất khẩu, thu hút đầu tư nước ngoài... Đối với doanh nghiệp, đặc biệt là các DNVVN, gia nhập WTO cũng mở ra nhiều cơ hội cho hoạt động sản xuất, kinh doanh nhưng cũng không ít thách thức, trở ngại mà doanh nghiệp phải vượt qua.

### **1. Cơ hội**

*- Môi trường kinh doanh thuận lợi hơn*

Thực hiện đúng các cam kết đa phương và cam kết mở cửa hàng hóa dịch vụ của WTO cùng nhiều biện pháp cải cách đồng bộ, môi trường pháp lý ở Việt Nam ngày một hoàn thiện theo hướng thông thoáng, gia tăng nhiều ưu đãi, điều kiện thuận lợi cho các DNVVN. Các chính sách quản lý và điều hành kinh tế thay đổi theo hướng minh bạch, rõ ràng hơn, giảm dần sự phân biệt đối xử giữa các thành phần kinh tế.

Nhờ đó, môi trường kinh doanh cho các doanh nghiệp ở Việt Nam đã được cải thiện đáng kể. Theo Báo cáo Môi trường kinh doanh năm 2008 của Ngân hàng Thế giới, Việt Nam được xếp hạng thứ 91 trong tổng số 187 nền kinh tế được khảo sát, tăng 13 bậc so với năm trước [42]. Trong đó, Báo cáo đánh giá những cải cách của Việt Nam trong các quy định, thủ tục thành lập



doanh nghiệp, cho vay vốn, bảo vệ nhà đầu tư, đóng thuế... Những nỗ lực này của Nhà nước đã giúp cho hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp ngày càng thuận lợi hơn.

*- Cơ hội tiếp cận với nguồn lực tài chính quốc tế*

Mở cửa mạnh mẽ nền kinh tế chứng kiến dòng vốn đầu tư nước ngoài đổ vào Việt Nam ngày một tăng lên. Thị trường tài chính – ngân hàng cũng mở cửa cho các tổ chức tín dụng, ngân hàng nước ngoài vào Việt Nam, cung cấp các sản phẩm tài chính cạnh tranh với các ngân hàng trong nước, bổ sung cho nguồn lực tài chính vốn hạn hẹp trong nước, đáp ứng một cách tối đa nhu cầu cấp thiết về vốn của các DNVVN.

Hội nhập kinh tế quốc tế mang lại những cơ hội hợp tác, liên kết quốc tế trong nhiều lĩnh vực, trong đó có hỗ trợ phát triển cho các DNVVN. Nhiều chương trình hỗ trợ có sự hợp tác, tài trợ từ phía nước ngoài cho DNVVN Việt Nam đã được thực hiện như: chương trình hỗ trợ khu vực doanh nghiệp của DANIDA; Chương trình hỗ trợ khu vực tư nhân Việt Nam hợp tác giữa Việt Nam và Liên minh châu Âu; Chương trình Phát triển DNVVN của Tổ chức hợp tác kỹ thuật Đức GTZ; Trung tâm phát triển doanh nhân Việt Án của Ấn Độ; Dự án tăng cường năng lực cho Trung tâm hỗ trợ DNVVN tại Hà Nội của JICA; Hỗ trợ thành lập cơ cấu trợ giúp DNVVN cấp quốc gia và cấp tỉnh của UNIDO...[46].

*- Cơ hội mở rộng thị trường và đẩy mạnh xuất khẩu*

Gia nhập WTO, doanh nghiệp Việt Nam được đối xử công bằng khi tham gia vào thị trường các nước thành viên WTO theo quy chế Tối huệ quốc (MFN) và Đối xử quốc gia (NT). Hầu hết các sản phẩm của DNVVN của Việt Nam có giá thành cao, kém phong phú về chủng loại, chủ yếu tiêu thụ ở trong nước nên rất khó cạnh tranh với các sản phẩm, hàng hóa nước ngoài nếu bị đánh thuế cao hoặc bị giới hạn bằng hạn ngạch. Do vậy, khi các hàng rào thuế quan và phi thuế quan bị thu hẹp hoặc được dỡ bỏ, các DNVVN của Việt

Nam có thêm nhiều cơ hội để mở rộng thị trường kinh doanh, đẩy mạnh xuất khẩu, đặc biệt là trong lĩnh vực hàng nông sản và dệt may.

*- Cơ hội tiếp cận với nguồn nguyên liệu đầu vào, giảm chi phí sản xuất*

Hiện nay, do nguồn nguyên liệu trong nước còn hạn chế, rất nhiều doanh nghiệp Việt Nam phải nhập khẩu nguyên liệu, các yếu tố đầu vào từ nước ngoài như các doanh nghiệp trong ngành chế biến gỗ, thủy sản, dệt may... Đối với các DN VVN, do những hạn chế về nguồn lực tài chính, thông tin cũng như thủ tục nhập khẩu thì việc tìm kiếm nguồn nguyên vật liệu đầu vào còn rất khó khăn. Gia nhập WTO, cắt giảm dần dần dẫn tới xóa bỏ hàng rào thuế quan là cơ hội để nguyên vật liệu nước ngoài nhập khẩu vào nước ta với giá rẻ hơn và phong phú hơn, nhờ đó sẽ làm giảm sức ép về nguyên liệu ngoại nhập cho doanh nghiệp.

*- Cơ hội đổi mới công nghệ, nâng cao chất lượng sản phẩm cạnh tranh với hàng hóa nước ngoài*

Trình độ khoa học công nghệ trước nay vốn là điểm yếu của các doanh nghiệp vừa và nhỏ Việt Nam trong cạnh tranh với các công ty, tập đoàn lớn. Công nghệ lạc hậu khiến cho sản phẩm làm ra chất lượng không cao, chi phí lớn, khả năng cạnh tranh thấp trên thị trường. Mở cửa thị trường hàng hóa, dịch vụ ở Việt Nam Sức ép cạnh tranh từ các doanh nghiệp nước ngoài khi mở cửa nền kinh tế sẽ khiến nhiều DN VVN có động lực để đổi mới máy móc thiết bị, công nghệ tiên tiến nâng cao chất lượng sản phẩm, từ đó tăng cường sức cạnh tranh của sản phẩm so với hàng hóa nước ngoài. Ngoài ra, doanh nghiệp cũng dễ dàng hơn trong việc tiếp cận với khoa học kỹ thuật tiên tiến trên thế giới, học hỏi kinh nghiệm, áp dụng cho doanh nghiệp mình, từ đó phát triển doanh nghiệp bền vững hơn trong tương lai.

## **2. Thách thức**

*- Đối mặt với sự cạnh tranh khốc liệt từ các đối thủ nước ngoài*

Phần lớn các doanh nghiệp Việt Nam, đặc biệt là các DN VVN có quy mô về vốn và lao động nhỏ, công nghệ không cao, năng suất lao động thấp, dẫn đến hiệu quả kinh doanh thấp. Do vậy, các doanh nghiệp này khó lòng cạnh tranh với các đối thủ nước ngoài với tiềm lực tài chính hùng hậu, mạng lưới phân phối toàn cầu, có tính chuyên nghiệp cao. Theo quy định của WTO, những trợ cấp, hỗ trợ trực tiếp của Nhà nước cho doanh nghiệp trước đây đều bị bãi bỏ khiến cho nhiều doanh nghiệp chưa thích nghi được với môi trường kinh doanh mới. Đặc biệt, từ năm 2009, Việt Nam mở cửa thị trường bán lẻ cho các nhà phân phối nước ngoài, nếu các doanh nghiệp bán lẻ trong nước không nhanh chóng nâng cao năng lực cạnh tranh, nắm bắt xu thế phát triển thị trường để có những chiến lược kinh doanh phù hợp thì sẽ khó lòng trụ vững trên thị trường bán lẻ Việt Nam.

*- Hàng rào bảo hộ kỹ thuật ở các nước phát triển*

Cơ hội xuất khẩu mở ra cho các DN VVN Việt Nam khi gia nhập WTO, nhưng các doanh nghiệp cũng đồng thời gặp phải nhiều trở ngại do các biện pháp bảo hộ ở các nước phát triển. Xu hướng ở các nước trên thế giới hiện nay là tăng cường dùng hàng rào kỹ thuật, các tiêu chuẩn vệ sinh môi trường để bảo hộ ngành sản xuất trong nước. Đó cũng thường là biện pháp bảo hộ thường gây nhiều trở ngại cho xuất khẩu của Việt Nam nhất do các doanh nghiệp Việt Nam hầu hết còn kém hiểu biết về hàng rào bảo hộ kỹ thuật của các nước phát triển, các sản phẩm làm ra không đáp ứng được các tiêu chuẩn kỹ thuật, môi trường, thường bị trả lại gây nhiều tổn thất cho doanh nghiệp. Vì thế, các doanh nghiệp Việt Nam cần nâng cao hơn nữa chất lượng sản phẩm của mình cũng như tăng cường hiểu biết về tiêu chuẩn vệ sinh, môi trường ở các nước nhập khẩu để tránh những tổn thất, thiệt hại không đáng có.

*- Nguy cơ bị áp dụng các biện pháp tự vệ, chống bán phá giá, chống trợ cấp*

Việc gia nhập WTO một mặt làm tăng cơ hội đẩy mạnh xuất khẩu, đặc biệt là sang các thị trường đang áp dụng hạn ngạch đối với Việt Nam, nhưng một mặt cũng kèm theo nguy cơ bị các thành viên, đặc biệt là các thành viên lớn như Hoa Kỳ, EU áp dụng biện pháp tự vệ. Những vụ kiện cá tra, cá basa hay chế độ hạn ngạch đối với hàng dệt may của Hoa Kỳ đối với Việt Nam và hàng loạt những vụ kiện chống bán phá giá mà các nước phát triển thường áp dụng với các nước đang phát triển cho thấy một thực tế là hàng xuất khẩu từ các thành viên đang phát triển có rất nhiều nguy cơ bị các thành viên phát triển như Hoa Kỳ, EU... áp dụng biện pháp tự vệ, đặc biệt là một số mặt hàng dệt may, da giày... mà doanh nghiệp Việt Nam có ưu thế về giá, chất lượng, mẫu mã trên thị trường quốc tế.

Nhằm tránh vấp phải những tranh chấp thương mại mà Việt Nam luôn ở thế yếu, các doanh nghiệp cần nâng cao kiến thức cũng như hiểu biết thị trường nước bạn hàng khi tham gia vào thương mại quốc tế.

*- Xóa bỏ các hình thức trợ cấp trực tiếp của Nhà nước*

Trợ cấp bị cấm hay trợ cấp đèn đỏ (Red subsidies) bao gồm: trợ cấp xuất khẩu (trợ cấp căn cứ vào kết quả xuất khẩu, ví dụ thưởng xuất khẩu, trợ cấp nguyên liệu đầu vào để xuất khẩu, miễn thuế/giảm thuế cao hơn mức mà sản phẩm tương tự bán trong nước được hưởng, ưu đãi bảo hiểm xuất khẩu, ưu đãi tín dụng xuất khẩu...) hoặc trợ cấp nhằm ưu tiên sử dụng hàng nội địa so với hàng nhập khẩu. Đây là những hình thức trợ cấp mà hiện tất cả các thành viên WTO đều bị cấm áp dụng. Do vậy, khi gia nhập WTO, Việt Nam phải tuân thủ các cam kết xóa bỏ các loại trợ cấp bị cấm này, riêng các ưu đãi đầu tư cho hàng xuất khẩu được cấp trước khi gia nhập WTO được phép bảo lưu trong thời gian 5 năm [43]. Các DNVVN sẽ không thể ỷ lại vào những hỗ trợ của Nhà nước được nữa mà phải nỗ lực nhiều hơn để cạnh tranh trên thị trường.

*- Chịu nhiều ảnh hưởng từ các biến cố của nền kinh tế thế giới*

Khi Việt Nam tham gia nhiều hơn vào quá trình toàn cầu hóa, nền kinh tế sẽ chịu ảnh hưởng nhiều hơn từ các bất ổn của nền kinh tế thế giới. Sau gần 2 năm gia nhập WTO đến nay, những tác động từ bên ngoài như sự dao động bất thường về giá cả của hàng loạt các mặt hàng xuất khẩu và phải nhập khẩu; diễn biến giá vàng, tỷ giá hối đoái...trên thế giới cũng ảnh hưởng không nhỏ đến nền kinh tế trong nước.

Đặc biệt trong giai đoạn năm 2008 – 2009, nền kinh tế nước ta liên tục chứng kiến “cơn lốc” lạm phát do ảnh hưởng giá dầu trên thế giới tăng cao, rồi tiếp đến lại phải lo đối phó với giảm phát, suy giảm kinh tế do ảnh hưởng của cuộc khủng hoảng tài chính từ các nước phát triển trên thế giới. Trong bối cảnh đó, đối tượng gặp khó khăn đầu tiên chính là các DNVVN. Kinh tế toàn cầu đang rơi vào tình trạng suy thoái, tốc độ tăng trưởng giảm sút. Điều này dẫn đến hệ lụy là cầu đối với các mặt hàng xuất khẩu của Việt Nam sẽ giảm trong khi cung đối với các mặt hàng nhập khẩu của nước ngoài sẽ tăng do các doanh nghiệp nước ngoài không tiêu thụ được sản phẩm ở thị trường trong nước. Các doanh nghiệp xuất khẩu của Việt Nam cũng phải chịu sức ép giảm giá ngày càng mạnh hơn ở thị trường nước ngoài. Trong khi đó, ở thị trường trong nước, do chịu ảnh hưởng của khủng hoảng kinh tế thế giới cũng khiến nhu cầu tiêu dùng giảm sút, sản phẩm làm ra không bán được. Lợi nhuận giảm buộc các doanh nghiệp phải thu hẹp quy mô sản xuất, cắt giảm nhân công.

## **II. Quan điểm, định hướng, mục tiêu của Đảng và Nhà nước về hỗ trợ doanh nghiệp vừa và nhỏ**

Trong những năm gần đây, chính sách phát triển đối với các DNVVN đã được Đảng và Nhà nước rất quan tâm và coi đó là một trong những nhiệm vụ đặc biệt quan trọng trong sự nghiệp phát triển nền kinh tế nhiều thành phần, định hướng xã hội chủ nghĩa của nước ta. Trong điều kiện tự do hóa

thương mại, hội nhập kinh tế quốc tế ngày càng sâu rộng, việc hỗ trợ nhằm nâng cao sức cạnh tranh cho các doanh nghiệp lại càng trở nên bức thiết.

Nhằm đẩy mạnh chủ trương phát triển DNVVN trong thời gian tới, để có bước đi phù hợp với Kế hoạch phát triển kinh tế - xã hội 5 năm 2006 – 2010, ngày 23 tháng 10 năm 2006, Thủ tướng Chính phủ đã có kí Quyết định số 236/2006/QĐ-TTg phê duyệt Kế hoạch phát triển DNVVN trong giai đoạn 2006 – 2010. Đây là bản kế hoạch phát triển DNVVN đầu tiên được hoạch định với các định hướng lớn và lộ trình thực hiện cụ thể để đảm bảo các mục tiêu đưa ra được thực hiện.

### **1. Quan điểm phát triển doanh nghiệp vừa và nhỏ**

Theo nội dung của Kế hoạch phát triển DNVVN giai đoạn 2006 – 2010, quan điểm về phát triển DNVVN của Đảng và Nhà nước ta được tóm tắt trong 6 quan điểm cơ bản sau [26]:

1. Thực hiện nhất quán chính sách phát triển nền kinh tế nhiều thành phần. Các thành phần kinh tế kinh doanh theo pháp luật đều là bộ phận cấu thành quan trọng của nền kinh tế thị trường định hướng xã hội chủ nghĩa, cùng phát triển lâu dài, hợp tác và cạnh tranh lành mạnh.

2. Nhà nước tạo môi trường về pháp luật và các cơ chế, chính sách thuận lợi cho DNVVN thuộc mọi thành phần kinh tế phát triển bình đẳng và cạnh tranh lành mạnh nhằm huy động mọi nguồn lực trong nước kết hợp với nguồn lực từ bên ngoài cho đầu tư phát triển.

3. Phát triển DNVVN theo phương châm tích cực, vững chắc, nâng cao chất lượng, phát triển về số lượng, đạt hiệu quả kinh tế, góp phần tạo nhiều việc làm, xoá đói, giảm nghèo, đảm bảo trật tự, an toàn xã hội; phát triển DNVVN gắn với các mục tiêu quốc gia, các mục tiêu phát triển kinh tế - xã hội phù hợp với điều kiện của từng vùng, từng địa phương, khuyến khích phát triển công nghiệp nông thôn, làng nghề truyền thống; chú trọng phát triển DNVVN ở các vùng sâu, vùng xa, vùng có điều kiện kinh tế - xã hội khó

khăn; ưu tiên phát triển và hỗ trợ các DNVVN do đồng bào dân tộc, phụ nữ, người tàn tật... làm chủ doanh nghiệp; chú trọng phát triển DNVVN đầu tư sản xuất một số lĩnh vực có khả năng cạnh tranh cao.

4. Hoạt động trợ giúp của Nhà nước chuyển dần từ hỗ trợ trực tiếp sang hỗ trợ gián tiếp để nâng cao năng lực cho các DNVVN.

5. Gắn hoạt động kinh doanh với bảo vệ môi trường, bảo đảm trật tự, an toàn xã hội.

6. Tăng cường nâng cao nhận thức của các cấp chính quyền về vị trí, vai trò của DNVVN trong phát triển kinh tế - xã hội.

## **2. Mục tiêu, nhiệm vụ phát triển doanh nghiệp vừa và nhỏ**

Từ những quan điểm nói trên, Chính phủ đề ra những mục tiêu phát triển DNVVN ở Việt Nam trong giai đoạn 2006 – 2010 như sau [26]:

### ***- Mục tiêu tổng quát:***

Đẩy nhanh tốc độ phát triển DNVVN, tạo môi trường cạnh tranh lành mạnh, nâng cao năng lực cạnh tranh quốc gia, các DNVVN đóng góp ngày càng cao vào tăng trưởng cho nền kinh tế.

### ***- Mục tiêu cụ thể:***

a) Số DNVVN thành lập mới khoảng 320.000 (hàng năm tăng khoảng 22%);

b) Tỷ lệ tăng trưởng DNVVN thành lập mới tại các tỉnh khó khăn là 15% đến năm 2010;

c) Tỷ lệ trực tiếp tham gia xuất khẩu đạt từ 3 - 6% trong tổng số DNVVN;

d) Tạo thêm khoảng 2,7 triệu chỗ làm mới trong giai đoạn 2006 - 2010;

đ) Có thêm 165.000 lao động được đào tạo kỹ thuật làm việc tại các DNVVN.

Trên cơ sở mục tiêu đề ra, Kế hoạch phát triển DNVVN 2006 – 2010 đã xác định 7 nhóm giải pháp bao gồm:

a) Đơn giản hoá các quy định nhằm tạo điều kiện thuận lợi cho việc đăng ký kinh doanh, gia nhập thị trường và các hoạt động của doanh nghiệp.

b) Tạo điều kiện tiếp cận đất đai, mặt bằng sản xuất cho các DNVVN.

c) Tạo điều kiện thuận lợi cho các DNVVN tiếp cận các nguồn vốn, ưu tiên các doanh nghiệp sản xuất hàng xuất khẩu, hàng có giá trị gia tăng cao.

d) Các chương trình hỗ trợ nhằm nâng cao năng lực và cải thiện khả năng cạnh tranh của các DNVVN.

e) Phát triển nguồn nhân lực đáp ứng yêu cầu phát triển DNVVN giai đoạn 2006 - 2010.

f) Tạo lập môi trường tâm lý xã hội đối với khu vực DNVVN.

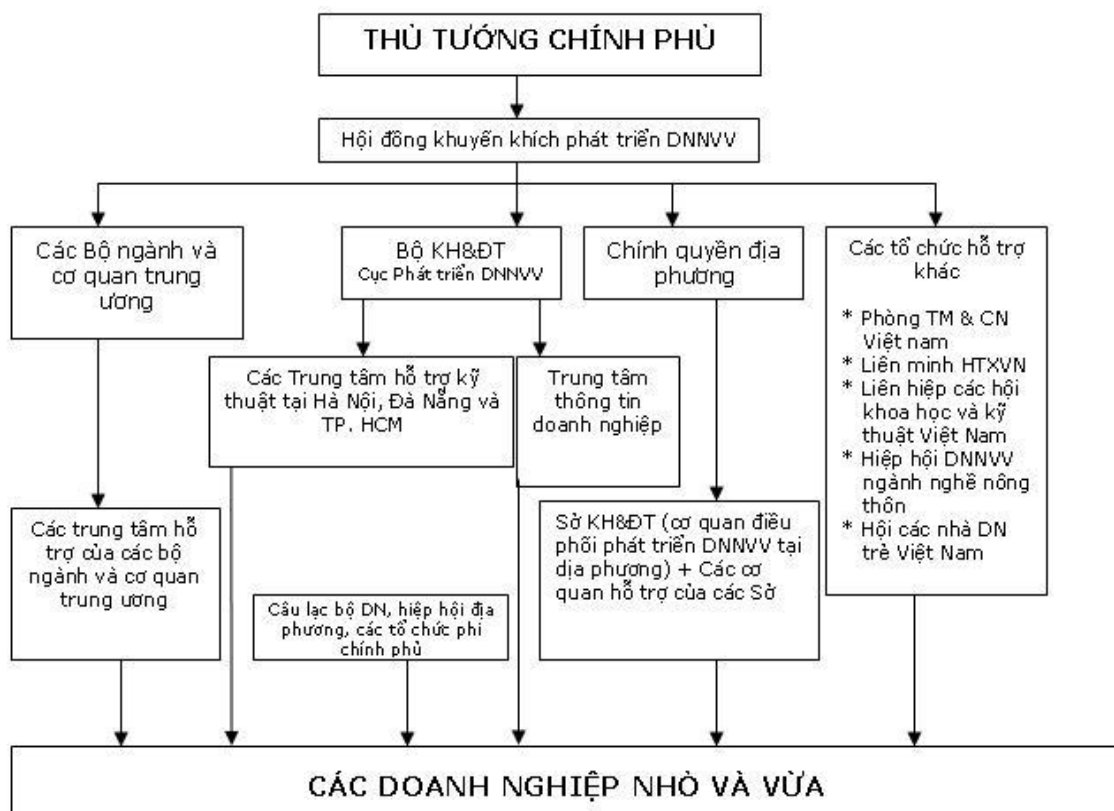
g) Quản lý thực hiện Kế hoạch phát triển DNVVN giai đoạn 2006 - 2010.

### **3. Hệ thống thể chế hỗ trợ doanh nghiệp vừa và nhỏ ở Việt Nam**

Hệ thống thể chế hỗ trợ DNNVV tại Việt Nam hoạt động dưới sự chỉ đạo của Thủ tướng được thành lập theo Nghị định số 90/2001/NĐ-CP ngày 23/11/2001 theo **Biểu đồ 10**.



**Biểu đồ 10: Cơ cấu hỗ trợ doanh nghiệp vừa và nhỏ ở Việt Nam**



*Nguồn: Cục Phát triển Doanh nghiệp vừa và nhỏ*

Hội đồng Khuyến khích phát triển DNNVV làm cố vấn cho Thủ tướng trong công tác phát triển DNNVV do Bộ trưởng Bộ Kế hoạch và Đầu tư làm chủ tịch. Cục Phát triển DNNVV là cơ quan điều phối chính sách liên quan tới DNNVV ở cấp trung ương đồng thời đóng vai trò là thư ký thường trực cho Hội đồng khuyến khích phát triển DNNVV.

Sở Kế hoạch và Đầu tư dưới sự chỉ đạo của ủy ban Nhân dân tỉnh/ thành phố là cơ quan điều phối chính sách liên quan tới DNNVV ở cấp địa phương đồng thời các Sở ban ngành khác cũng thực hiện các biện pháp hỗ trợ DNNVV.

Các cơ quan ban ngành của Chính phủ ở Trung ương phối hợp chặt chẽ với các tổ chức đại diện cho khu vực tư nhân và các nhà cung cấp dịch vụ tư nhân cũng như nhà nước hỗ trợ DNNVV nâng cao năng lực cạnh tranh.

### **III. Một số kiến nghị và giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả hỗ trợ tài chính cho các doanh nghiệp vừa và nhỏ ở Việt Nam**

Giống như hầu hết các quốc gia trên thế giới, Việt Nam đang đạt được những tiến bộ nhất định trong việc phát triển DNVVN. Trong đó, Việt Nam đã đạt được nhiều thành tựu trên một số mặt song cũng còn những tồn tại ở một số mặt khác. Cùng với quá trình hội nhập kinh tế quốc tế ngày càng sâu rộng, các doanh nghiệp Việt Nam ngày càng có nhiều cơ hội tiếp cận hơn với thị trường nước ngoài nhưng cũng đồng thời phải đấu tranh với một thị trường nội địa mở, ngày càng có nhiều các công ty nước ngoài thâm nhập. Điều này do đó đã tạo ra những thử thách mới cho chính phủ Việt Nam trong nỗ lực nhằm cung cấp những hỗ trợ giúp các DNVVN hoạt động ngày càng hiệu quả, lớn mạnh về quy mô, thành thạo về công nghệ. Trên cơ sở quan điểm và định hướng phát triển khu vực DNVVN của Đảng và Nhà nước, sau đây là một số kiến nghị và giải pháp đề xuất nhằm hỗ trợ các DNVVN ở Việt Nam:

#### **1. Kiến nghị đối với Nhà nước và các cơ quan liên quan**

##### ***1.1. Thực hiện đồng bộ, nhất quán các biện pháp hỗ trợ tài chính cho doanh nghiệp vừa và nhỏ đồng thời kết hợp với các hỗ trợ khác***

Hỗ trợ tài chính mới chỉ là một bộ phận trong tổng thể các chính sách hỗ trợ đó. Hỗ trợ tài chính phần lớn mới chỉ giúp doanh nghiệp giải quyết được những khó khăn về vốn trong khi các DNVVN hiện nay không phải chỉ cần có vốn là có thể mở rộng quy mô sản xuất kinh doanh của mình. Họ còn cần đến những phương hướng, chiến lược kinh doanh trong dài hạn, tìm kiếm thị trường, chuyển giao công nghệ, nâng cao năng lực cạnh tranh của mình so với các doanh nghiệp lớn trên thị trường. Do vậy, Chính phủ cần xây dựng một hệ thống các chính sách hỗ trợ phát triển DNVVN ở Việt Nam hoàn thiện, đồng bộ, phù hợp với quá trình chuyển đổi sang nền kinh tế thị trường. Hệ thống đó bao gồm: xây dựng môi trường kinh doanh bình đẳng, thông thoáng cho tất cả các doanh nghiệp thuộc mọi thành phần kinh tế trong việc

tiếp cận với nguồn vốn, đất đai, lao động, công nghệ và thông tin thị trường theo hướng cơ chế chính sách phải đồng bộ; xoá bỏ những phân biệt đối xử về tín dụng, thuế, giá thuê đất và các ưu đãi khác...; thực hiện nghiêm túc theo Luật Doanh nghiệp; ban hành Luật Khuyến khích đầu tư áp dụng chung cho cả DNVVN trong nước và DNVVN có vốn đầu tư nước ngoài.

Như trong bối cảnh kinh tế hiện nay, mặc dù chính sách hỗ trợ lãi suất 4% được đánh giá là một chính sách lớn, kịp thời và đúng đắn nhưng một khi bài toán đầu ra còn chưa được giải quyết thì doanh nghiệp vẫn còn ngần ngại tiếp cận vốn vay ngân hàng, cho dù với mức lãi suất chỉ còn khoảng 1-2%. Trong năm 2009, sức mua ở thị trường trong nước giảm, thị trường xuất khẩu do ảnh hưởng của cuộc khủng hoảng kinh tế thế giới cũng bị co lại, sản phẩm doanh nghiệp làm ra không tiêu thụ được, các ngân hàng cũng không thể cho doanh nghiệp vay vốn vì lo ngại tăng tỷ lệ nợ xấu cho toàn hệ thống. Do vậy, để chính sách hỗ trợ phát triển DNVVN phát huy tác dụng đúng như kỳ vọng, đòi hỏi Nhà nước cần phải kết hợp với các biện pháp kích cầu tiêu dùng trong nước, hỗ trợ thêm nữa về thông tin, dự báo và định hướng cho việc sản xuất, xuất khẩu... cho doanh nghiệp trong nước. Bên cạnh đó, theo quan điểm của tác giả khóa luận, ngoài những biện pháp trợ giúp đã và đang được thực hiện, Chính phủ có thể xem xét kết hợp thêm một số biện pháp hỗ trợ nhưng vẫn đảm bảo không vi phạm quy định WTO như: chính quyền hỗ trợ đào tạo nghề miễn phí cho công nhân là thanh niên làm việc tại DNVVN, hỗ trợ thị trường cho DNVVN thông qua mở thêm các lĩnh vực kinh doanh trước nay vốn chỉ dành riêng cho các DNNN...

Ngoài ra, cũng cần xây dựng bộ máy quản lý thống nhất về hỗ trợ DNVVN. Như đã nói trong phần thực trạng, hiện nay ở Việt Nam vẫn chưa có một cơ quan nào chuyên biệt hỗ trợ tài chính cho các DNVVN. Mỗi biện pháp hỗ trợ tài chính được giao cho các cơ quan Bộ, ngành khác nhau. Điều này đôi khi đã dẫn đến nhiều chỉ đạo chồng chéo, việc thực thi, hướng dẫn các

Nghị định của Chính phủ diễn ra chậm chạp. Do đó, cần có sự phân cấp thống nhất giữa các cơ quan thực thi chương trình hỗ trợ tài chính nhằm tránh tình trạng chông chéo trong quản lý, không đạt hiệu quả mà lại bỏ sót những doanh nghiệp cần vốn thực sự.

Hỗ trợ tài chính cũng nên được phân quyền tới các địa phương, chứ không chỉ dừng lại ở Trung ương. Chính quyền, các cơ quan thực thi việc hỗ trợ ở từng địa phương cụ thể luôn luôn nắm rõ tình hình doanh nghiệp hơn. Nhờ đó mà các biện pháp hỗ trợ sẽ thiết thực hơn, việc theo dõi tình hình phát triển cũng như nhu cầu của các DNVVN trở nên sát sao hơn, phản ánh đúng thực tế hơn và các DNVVN cũng dễ dàng tiếp cận dễ dàng hơn. Do đó, có những phản hồi lại trung ương để có được những thay đổi về chính sách cho phù hợp hơn với tình hình mới. Thêm vào đó, các cơ quan thực thi, triển khai các chính sách hỗ trợ cũng cần minh bạch hoá việc thực hiện các chính sách ưu đãi để tạo điều kiện cho DNVVN hoạt động sản xuất, kinh doanh hiệu quả, tránh tình trạng quan liêu, cửa quyền trong quản lý và hỗ trợ doanh nghiệp.

### ***1.2. Cải cách hơn nữa môi trường tài chính ở Việt Nam***

Bên cạnh việc chú trọng vào các biện pháp hỗ trợ doanh nghiệp tiếp cận với các nguồn vốn tín dụng, Nhà nước cũng cần quan tâm xây dựng và phát triển hơn nữa môi trường tài chính ở Việt Nam, tạo điều kiện thuận lợi cho sự hoạt động của các định chế tài chính cũng như đơn giản hóa hệ thống báo cáo tài chính của các DNVVN. Nhờ đó, các yêu cầu về báo cáo tài chính của ngân hàng cũng giảm đi sự phức tạp, đã gây phiền hà cho không ít doanh nghiệp khi vay vốn.

Đối với hoạt động tín dụng của các ngân hàng thương mại, Chính phủ cần tăng hơn nữa khối lượng và tỷ trọng tín dụng ngân hàng dành cho các DNVVN. Hiện tại, hầu hết các DNVVN đều gặp khó khăn về vốn, tuy nhiên chỉ một số trong đó được tiếp cận vốn vay ngân hàng và được đáp ứng đủ nhu cầu. Sự tăng lên về khối lượng và tỷ lệ tín dụng cho DNVVN ở Việt Nam sẽ

góp phần tạo ra môi trường tốt hơn đáp ứng nhu cầu vay vốn của các doanh nghiệp, tuy nhiên phải trên cơ sở nâng cao năng lực đánh giá rủi ro tín dụng nhằm đảm bảo không làm tăng tỷ lệ nợ xấu trong hệ thống ngân hàng. Chính phủ có thể quy định một tỷ lệ tín dụng nhất định mà các ngân hàng thương mại cam kết cho các DNVVN vay hay tiến hành dàn xếp với các ngân hàng thương mại để các ngân hàng này cho các doanh nghiệp hoạt động trong ngành xuất khẩu vay dài hạn (10 năm) như trường hợp của Hàn Quốc.

Bên cạnh đó, Chính phủ cần kết hợp với việc hoàn thiện môi trường pháp lý cho hoạt động cho vay tín dụng của các ngân hàng như: tự do hóa lãi suất, xử lý nợ tồn đọng, nới lỏng quy chế về tài sản thế chấp khi vay vốn, xóa bỏ các hạn chế phân biệt đối xử với các ngân hàng nước ngoài khi mở cửa thị trường tài chính...nhằm đảm bảo sự an toàn cho hệ thống tín dụng trong nước.

Ngoài nguồn vốn vay ngân hàng là nguồn tín dụng chủ yếu cho các DNVVN hiện nay, các kênh tài chính khác cũng có vai trò quan trọng góp phần hỗ trợ cho doanh nghiệp. Hiện tại, quy mô của tài trợ phi ngân hàng chính thức (dịch vụ cho thuê tài chính, bao thanh toán, quỹ đầu tư mạo hiểm) vẫn còn tương đối nhỏ ở Việt Nam. Điều này đòi hỏi cần sớm hoàn thiện hành lang pháp lý thông thoáng cho các công ty cho thuê tài chính nhằm thực hiện hỗ trợ nguồn vốn cho doanh nghiệp trong mục tiêu trung và dài hạn, dịch vụ bao thanh toán chủ yếu hỗ trợ cho các DNVVN trong hoạt động xuất khẩu. Cụ thể, Nhà nước cần xem xét sửa đổi, bổ sung, có những hướng dẫn rõ ràng cho hoạt động của các công ty cho thuê tài chính, bao thanh toán độc lập như mở rộng đối tượng cấp dịch vụ, mở rộng đối tượng tài sản được cho thuê chỉ là các động sản...Hiện nay, phần lớn các công ty cho thuê tài chính hay dịch vụ bao thanh toán đều nằm trong hoạt động của các ngân hàng thương mại mà ít có những công ty nào chuyên biệt cung cấp dịch vụ này nên quy mô có phần bị hạn chế.

Chính phủ cũng nên tạo lập các quỹ đầu tư mạo hiểm cho các DNVVN vay đầu tư cho công nghệ, đào tạo đội ngũ lao động... đồng thời phát triển thị trường chứng khoán và thị trường trái phiếu, để làm tăng thêm đáng kể kênh cấp vốn cho doanh nghiệp. Chính phủ cần tạo điều kiện cho các doanh nghiệp nhỏ được niêm yết cổ phiếu trên các sàn giao dịch.

Mặt khác, tạo điều kiện thuận lợi cho sự cạnh tranh lành mạnh giữa các ngân hàng và các tổ chức tín dụng cũng sẽ đẩy mạnh việc cho vay, cho thuê và các sản phẩm tài chính khác với nhiều dịch vụ liên quan hỗ trợ phát triển kinh doanh, nhằm thu hút các khách hàng là các DNVVN. Bên cạnh đó, Chính phủ và các cơ quan ban ngành cần tăng cường thu thập thông tin về tín dụng doanh nghiệp, vừa giúp các ngân hàng dễ dàng đánh giá, chấp nhận cho doanh nghiệp vay vốn, vừa trên cơ sở đó, giúp Chính phủ hoạch định những chính sách đúng đắn, kịp thời giúp doanh nghiệp vượt qua khó khăn.

Về phía các ngân hàng thương mại, các tổ chức tín dụng, cần tích cực nâng cao nhận thức của bộ phận cán bộ ngân hàng cũng như năng lực đánh giá rủi ro tín dụng đối với cho vay DNVVN. Trước nay, việc cho vay các DNVVN vẫn luôn bị coi là có rủi ro cao, chi phí lớn do các khoản vay có giá trị nhỏ, thêm vào đó năng lực đánh giá rủi ro của các ngân hàng còn hạn chế nên các ngân hàng không dám mạo hiểm cho các doanh nghiệp nhỏ vay vốn. Tăng cường cho vay tới bộ phận doanh nghiệp nhỏ là một xu thế hợp lý, đảm bảo công bằng hơn cho các thành phần kinh tế đều được tiếp cận tín dụng ngân hàng.

Về phía các công ty cho thuê tài chính, bản thân các công ty cho thuê tài chính cũng cần năng động hơn trong việc quảng bá rộng rãi dịch vụ của mình đến cộng đồng doanh nghiệp thông qua các phương tiện truyền thông, các hội nghị, hội thảo chuyên đề, giúp các doanh nghiệp hiểu hơn về những lợi ích mà dịch vụ này mang lại.

### ***1.3. Phát triển bảo lãnh tín dụng cho các doanh nghiệp vừa và nhỏ***

Lợi ích của các Quỹ bảo lãnh tín dụng cho việc tiếp cận vốn vay ngân hàng của DNVVN là không thể phủ nhận. Do đó, Nhà nước cần có thêm nhiều biện pháp nhằm đẩy mạnh sự phát triển của loại hình bảo lãnh tín dụng này. Trong ngắn hạn, chúng ta cần nâng cao hơn nữa hoạt động của các quỹ bảo lãnh tín dụng hiện có ở các địa phương trên cả nước. Theo đó, Chính phủ cần có những hướng dẫn, chỉ đạo cụ thể cho các Quỹ cải tiến phương thức điều hành, quản lý đồng thời tăng cường mối liên kết giữa các Quỹ với các ngân hàng thương mại, tổ chức tín dụng, tích cực trao đổi thông tin nhằm đánh giá đúng năng lực cho doanh nghiệp được bảo lãnh.

Tuy nhiên, theo quan điểm của cá nhân tác giả, hoạt động của các Quỹ Bảo lãnh tín dụng DNVVN ở Việt Nam không mang lại hiệu quả cao, một mặt do nhiều quy định pháp lý hiện hành khi đi vào triển khai cụ thể còn nhiều bất cập cần được bổ sung, sửa đổi như: chưa xác định rõ quyền lợi cũng như trách nhiệm của tổ chức góp vốn thành lập quỹ; các quy định về đối tượng được bảo lãnh, tỷ lệ bảo lãnh, phí bảo lãnh... chưa được phân loại chi tiết; quy trình xin cấp bảo lãnh cũng chưa thuận tiện, mặt khác phần lớn các địa phương chưa có đủ nguồn vốn ngân sách 30 tỷ đồng cho việc thành lập quỹ bảo lãnh tín dụng. Nếu duy trì hoạt động của các Quỹ Bảo lãnh tín dụng DNVVN trong dài hạn, Chính phủ có thể hạ mức vốn điều lệ quỹ ở một số tỉnh, địa phương khó khăn hoặc thành lập Quỹ Bảo lãnh tín dụng ở cấp Trung ương để tái bảo lãnh cho các quỹ địa phương cũng có thể là một giải pháp hữu hiệu trong điều kiện hạn hẹp về nguồn vốn góp thành lập quỹ. Quỹ Trung ương cũng sẽ là đầu mối trong việc tiếp nhận các nguồn vốn và sự trợ giúp của các tổ chức nước ngoài dành cho quỹ.

Bên cạnh đó, hiện nay Chính phủ đã một phần giao nhiệm vụ bảo lãnh tín dụng cho doanh nghiệp cho Ngân hàng Phát triển Việt Nam thực hiện và chỉ trong một thời gian ngắn đã thu được những kết quả tích cực. Ngân hàng Phát triển Việt Nam tuy là một cơ quan chính sách của Nhà nước nhưng lại có

đội ngũ cán bộ được trang bị nghiệp vụ, mạng lưới ở nhiều tỉnh thành trên cả nước. Do đó, Chính phủ có thể xem xét đến việc hợp nhất Quỹ Bảo lãnh tín dụng DNVVN địa phương với các chi nhánh Ngân hàng Phát triển Việt Nam, vừa giảm bớt gánh nặng cho ngân sách địa phương, nâng cao khả năng đánh giá tín dụng của các Quỹ, vừa giảm được sự quản lý chồng chéo giữa chính quyền địa phương với Ngân hàng Phát triển Việt Nam trong việc hỗ trợ cho DNVVN.

#### ***1.4. Nâng cao hiệu quả hỗ trợ cho các doanh nghiệp vừa và nhỏ thông qua ưu đãi thuế, tín dụng nhà nước, và các hỗ trợ tài chính khác***

*- Về ưu đãi thuế:*

Hiện tại, các nước trong khu vực đều đã giảm hoặc có lộ trình giảm nhiều khoản thuế cho doanh nghiệp, đặc biệt là thuế thu nhập doanh nghiệp. Trong năm 2009 này, nhiều Luật thuế mới của Việt Nam như thuế Giá trị gia tăng, Tiêu thụ đặc biệt, Thu nhập Doanh nghiệp được sửa đổi, bổ sung cũng chính thức có hiệu lực. Theo đó, các mức thuế suất thuế Giá trị gia tăng sẽ chỉ còn 2 mức (5%, 10%), đối tượng hàng hóa, dịch vụ xuất khẩu được hưởng mức thuế suất 0% được mở rộng hơn; rất nhiều mặt hàng được giảm mức thuế suất thuế Tiêu thụ đặc biệt; mức thuế suất thuế Thu nhập doanh nghiệp phổ thông cũng được hạ từ 28% xuống chỉ còn 25%...[16]

Những sửa đổi này được đánh giá sẽ mang đến nhiều ưu đãi hơn cho các doanh nghiệp, tuy nhiên mức thuế suất thuế Thu nhập doanh nghiệp ở nước ta vẫn còn khá cao so với nhiều quốc gia trong khu vực. Như Hàn Quốc vừa cắt giảm mức thuế suất thuế Thu nhập doanh nghiệp từ mức 25% xuống còn 20% (duy trì 2 mức thuế suất 13% và 20%); Singapore cũng hạ thuế suất từ 20% xuống 19%, Trung Quốc cũng giảm mạnh mức thuế suất từ 33% xuống 25% tuy nhiên mọi điều kiện của Trung Quốc đều hơn Việt Nam [55]. Do đó, Chính phủ nên xem xét một số điều chỉnh như: mức thuế suất thuế Thu nhập doanh nghiệp, và các ưu đãi phù hợp với từng ngành nghề, đối



tượng doanh nghiệp cụ thể, căn cứ theo các tiêu chuẩn về doanh thu, thu nhập và trình độ phát triển kinh tế của từng thời kỳ...; cho DNVVN được nợ thuế trong trường hợp đầu tư nghiên cứu khoa học, công nghệ hoặc dự án có độ rủi ro cao (như kinh nghiệm của Malaysia).

Ngoài ra, Chính phủ cũng cần đơn giản hóa các thủ tục hành chính thuế, đồng thời hướng dẫn chi tiết cụ thể việc thực thi các chính sách thuế cho từng doanh nghiệp. Các thủ tục hành chính về thuế rườm rà khiến các doanh nghiệp phải tốn không ít thời gian, công sức và nhất là những khoản chi phí “không chính thức” trong quá trình thực hiện các nghĩa vụ thuế đối với nhà nước. Cải cách thủ tục hành chính thuế cần được thực hiện theo hướng đơn giản, thuận tiện; giảm chi phí, phiền hà cho các tổ chức, cá nhân nộp thuế; công khai chính sách thuế mới và các thủ tục hành chính thuế..., giúp các doanh nghiệp có thể tập trung cho hoạt động sản xuất kinh doanh.

*- Về tín dụng ưu đãi của Nhà nước:*

Hiện nay, mức lãi suất ưu đãi tín dụng đầu tư và xuất khẩu được thực hiện qua Ngân hàng Phát triển Việt Nam đã được bổ sung vào diện được hỗ trợ lãi suất, tăng nguồn vốn hỗ trợ cho các DNVVN trong nước. Nâng cao hơn nữa nghiệp vụ cũng như mở rộng mạng lưới của Ngân hàng Phát triển Việt Nam trên cả nước là thực sự cần thiết để nâng cao hiệu quả cho vay tín dụng Nhà nước cho các doanh nghiệp. Bên cạnh đó, tín dụng ưu đãi của Nhà nước cũng có thể mở rộng hơn nữa loại hình cho vay như: cho vay ưu đãi để doanh nghiệp chuyển giao, nghiên cứu và triển khai công nghệ mới, hay nâng cao trình độ của đội ngũ lao động...

*- Về hỗ trợ mặt bằng sản xuất:*

Nhà nước cũng nên chú trọng hỗ trợ trực tiếp cho các DNVVN trong hoạt động sản xuất, ưu tiên giải quyết mặt bằng sản xuất. Cho các nhà đầu tư được miễn giảm thuế sử dụng đất, tiền sử dụng đất, tiền thuê đất và tiền thuê mặt nước theo những mức thuế suất và thời gian sử dụng hoặc có chính sách

hỗ trợ kinh phí di chuyển cơ sở sản xuất của DNVVN vào các khu công nghiệp... là các biện pháp sẽ giúp giảm chi phí về mặt bằng sản xuất đáng kể cho các DNVVN, tạo điều kiện cho các doanh nghiệp này giảm giá thành, tăng khả năng cạnh tranh trên thị trường. Cùng với đó, tăng cường ưu đãi tín dụng trong đầu tư và xuất khẩu cho doanh nghiệp. Tuy nhiên, cần xem xét hợp lý các ưu đãi, đảm bảo không vi phạm những quy định của WTO, tránh những hỗ trợ trực tiếp như thưởng xuất khẩu, trợ cấp...

- Về các Quỹ hỗ trợ:

Tăng cường hoạt động của các quỹ hỗ trợ tài chính cho DNVVN và các tổ chức hỗ trợ chính sách cho các DNVVN ở Việt Nam. Các quỹ này cần phải đa dạng, tập trung phục vụ cho những mục đích nhất định như hỗ trợ cho thành lập doanh nghiệp hay mở rộng sản xuất, hỗ trợ cho xuất khẩu, hỗ trợ cho phát triển khoa học kỹ thuật ở các DNVVN. Hiện nay ở Việt Nam, Quỹ Hỗ trợ Phát triển cung cấp các tín dụng đầu tư, tín dụng xuất khẩu, hỗ trợ sau đầu tư, bảo lãnh tín dụng cho các DNVVN, Quỹ Phát triển Khoa học Công nghệ Quốc gia tài trợ cho các hoạt động nghiên cứu công nghệ, cải tiến kỹ thuật của các DNVVN. Những quỹ hỗ trợ không phù hợp với những cam kết khi gia nhập WTO nên bị bãi bỏ, như Quỹ Hỗ trợ xuất khẩu. Hỗ trợ không được giới hạn ở một doanh nghiệp nào mà áp dụng cho mọi loại hình DNVVN cả doanh nghiệp quốc doanh và ngoài quốc doanh thỏa mãn các tiêu chuẩn nhất định do quỹ đề ra. Các quỹ này cũng cần quy định rõ mục tiêu, chức năng các bộ phận và có những chương trình hỗ trợ cụ thể.

### ***1.5. Tăng cường hợp tác, liên kết quốc tế trong hỗ trợ tài chính cho doanh nghiệp vừa và nhỏ***

Tham gia vào tiến trình toàn cầu hóa, hội nhập kinh tế quốc tế tuy thách thức nhiều nhưng cơ hội mở ra cho Việt Nam cũng không ít. Một trong những cơ hội đó là tăng cường hợp tác liên kết với các quốc gia khác trong khu vực cũng như trên thế giới trong nhiều lĩnh vực kinh tế, xã hội, y tế, giáo dục, môi

trường... Đặc biệt hợp tác để hỗ trợ phát triển doanh nghiệp trong nước cũng là một mục tiêu quan trọng trong liên kết hợp tác quốc tế của mỗi quốc gia. Các DNVVN Việt Nam với năng lực cạnh tranh yếu kém so với các công ty nước ngoài, sẽ gặp rất nhiều khó khăn trong quá trình hội nhập kinh tế quốc tế của đất nước. Trước tình hình đó, tranh thủ các nguồn lực tài chính bên ngoài, hỗ trợ cho các DNVVN là một trong số nhiều biện pháp hiệu quả cho phát triển doanh nghiệp ở Việt Nam.

Trong thời gian qua, đã có rất nhiều chương trình hợp tác, liên kết giữa Chính phủ Việt Nam với các chính phủ, tổ chức tín dụng các nước trên thế giới nhằm hỗ trợ phát triển DNVVN. Tăng cường hơn nữa các mối quan hệ hợp tác quốc tế, nhằm tìm kiếm các nguồn lực tài chính hỗ trợ cho các DNVVN ở Việt Nam là một điều rất cần thiết; vừa tận dụng hiệu quả lợi ích từ hội nhập kinh tế quốc tế mang lại, vừa giảm bớt khó khăn cho ngân sách Nhà nước dành cho các DNVVN nước ta hiện nay.

## **2. Giải pháp đối với các doanh nghiệp vừa và nhỏ**

Trợ giúp DNVVN thông qua các chính sách và chương trình trợ giúp của Nhà nước tạo động lực cho khu vực DNVVN tăng trưởng và phát triển. Tuy nhiên, để đảm bảo các chính sách và chương trình trợ giúp của Nhà nước có hiệu quả thì bản thân các doanh nghiệp phải chủ động vươn lên, từng bước khắc phục những điểm yếu và không ngừng tăng cường khả năng cạnh tranh trên thị trường.

### ***2.1. Nâng cao năng lực quản trị của chủ doanh nghiệp***

Trước hết, bản thân chủ doanh nghiệp phải nâng cao năng lực quản trị doanh nghiệp của mình. Sức cạnh tranh của doanh nghiệp ngoài xuất phát từ sức mạnh về tài chính, công nghệ, nhân lực thì còn phụ thuộc rất nhiều vào khả năng quyết sách đúng, linh hoạt của chủ doanh nghiệp. Mọi doanh nghiệp cần phải dứt điểm xóa bỏ tâm lý chờ đợi sự hỗ trợ của Nhà nước và các tổ chức khác. Đứng trước những cơ hội thị trường, chủ doanh nghiệp cần tìm ra

hướng đi đúng đắn cho sự phát triển của doanh nghiệp, từ đó tận dụng hiệu quả nguồn hỗ trợ từ phía Nhà nước dành cho mình. Do vậy, chủ doanh nghiệp cần tìm kiếm, học hỏi, nâng cao kỹ năng quản trị doanh nghiệp thông qua các chương trình hỗ trợ đào tạo của Nhà nước, các dịch vụ tư vấn tài chính của các ngân hàng thương mại... cũng như những kiến thức, kinh nghiệm và thị trường, về hoạt động sản xuất kinh doanh, đối thủ cạnh tranh. Hiện nay, các ngân hàng thương mại, tổ chức tín dụng cũng triển khai rất nhiều các dịch vụ tư vấn tài chính, giúp các doanh nghiệp, đặc biệt là các DNVVN nhằm tư vấn, giúp đỡ doanh nghiệp lập phương án, kế hoạch kinh doanh.

Một doanh nghiệp được quản lý tốt về tài chính, có kế hoạch phát triển dài hạn không chỉ giúp cho doanh nghiệp chủ động trong kinh doanh, không bị bất ngờ trước những biến động thị trường, mà còn góp phần cải thiện đáng kể khả năng tiếp cận với các nguồn tài chính bên ngoài của mình. Bởi lẽ khó khăn chủ yếu hiện nay của các DNVVN Việt Nam khi tiếp cận vốn vay ngân hàng là không đáp ứng được yêu cầu của ngân hàng về tính rõ ràng, minh bạch của báo cáo tài chính cũng như tính khả thi của kế hoạch kinh doanh trong tương lai. Chế độ kế toán và báo cáo tài chính nội bộ ở các DNVVN là tiền đề cơ bản để các ngân hàng, các tổ chức tín dụng có thể đánh giá được năng lực của doanh nghiệp xin cấp tín dụng. Nếu doanh nghiệp đáp ứng tốt được các điều kiện vay vốn, các ngân hàng và các tổ chức tín dụng không còn dè dặt trong việc cho vay doanh nghiệp. Bị thuyết phục bằng bản báo cáo theo dõi dòng tiền mặt lành mạnh của doanh nghiệp thì ngân hàng cũng sẽ bớt đòi hỏi các khoản thế chấp hơn.

## ***2.2. Nghiêm túc thực hiện chế độ báo cáo tài chính theo đúng quy định của Nhà nước***

Một mặt tăng cường kỹ năng quản trị doanh nghiệp, thì bản thân chủ các DNVVN Việt Nam cũng cần có tinh thần tự giác, nghiêm túc thực hiện chế độ hạch toán, kế toán theo Pháp lệnh hạch toán, kế toán của Nhà nước

nhằm đảm bảo tình hình tài chính minh bạch, báo cáo tài chính đầy đủ thông tin, có tính chân thực cao giúp các cán bộ ngân hàng thẩm định nhanh chóng, chính xác, tạo lập sự tin tưởng cho ngân hàng trong việc xét duyệt cho vay vốn. Nhiều doanh nghiệp hiện nay vì muốn trốn thuế, giảm thuế nên đã khai báo, ghi chép không các hóa đơn mua bán hàng hóa, từ đó gây mất niềm tin cho các ngân hàng cũng như các cơ quan Nhà nước. Vấn đề nâng cao nhận thức về đạo đức trong kinh doanh đối với các doanh nghiệp nhỏ do vậy cũng phải được đặt lên hàng đầu.

### ***2.3. Tạo mối quan hệ tốt với các doanh nghiệp lớn***

Các DNVVN không phải chỉ cần có các báo cáo tài chính chính xác mà còn phải tạo dựng các mối quan hệ với các tổ chức tài chính. Các DNVVN có thể bắt đầu bằng các hợp đồng đơn lẻ với các doanh nghiệp lớn, duy trì thường xuyên mối quan hệ kinh tế: cung cấp nguyên vật liệu đầu vào, làm trung gian phân phối cho các doanh nghiệp lớn, trở thành những bạn hàng đáng tin cậy cho các doanh nghiệp lớn và giúp các doanh nghiệp nhỏ dần dần có thương hiệu hơn trên thị trường. Đây sẽ được xem là một lợi thế khi ngân hàng xem xét cho vay hoặc các doanh nghiệp nhỏ có thể nhận được sự bảo lãnh từ chính các doanh nghiệp lớn. Một ngân hàng hoặc tổ chức tín dụng có thể sẵn sàng cho vay hơn đối với doanh nghiệp đã từng có quan hệ giao dịch với nhiều doanh nghiệp lớn vì điều đó sẽ cung cấp những bằng chứng về sự tồn tại và hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp.

### ***2.4. Hoàn thành thủ tục pháp lý cho bất động sản***

Hiện nay, tài sản thế chấp để vay vốn ngân hàng chủ yếu là đất đai và bất động sản gắn liền với đất như nhà xưởng, máy móc thiết bị, vật tư hàng hóa. Thực tế cho thấy, nhiều tài sản đất đai, nhà xưởng, kho bãi của DNVVN không được chấp nhận là do tài sản thế chấp không có đầy đủ tính chất pháp lý theo quy định. Do vậy, khẩn trương hoàn tất các thủ tục để được cấp giấy

chúng nhận quyền sử dụng đất sẽ tạo điều kiện cho doanh nghiệp có thêm tài sản đảm bảo khi vay vốn ngân hàng.

### ***2.5. Nâng cao hiểu biết về quy trình cho vay của các ngân hàng thương mại cũng như các dịch vụ của các công ty tài chính khác***

Một trong những khó khăn gây cản trở việc tiếp cận tín dụng ngân hàng của các DNVVN hiện nay chính là hiểu biết còn hạn chế của các doanh nghiệp về quy trình, thủ tục cho vay, từ đó dẫn đến không đáp ứng được các yêu cầu của ngân hàng. Chính những hạn chế này cũng phần nào làm cho các doanh nghiệp e ngại không muốn tiếp cận nguồn vốn vay ngân hàng: họ sợ tốn kém thời gian vì những giấy tờ, thủ tục phức tạp để được vay vốn mà nhiều khi kết quả lại không được ngân hàng chấp thuận cho vay. Do vậy chủ các doanh nghiệp cũng cần chủ động tìm hiểu về các thủ tục cho vay của ngân hàng cũng như đào tạo dưới nhiều hình thức nhằm trang bị kiến thức chuyên môn cho các cán bộ tín dụng.

Mặt khác, trên thị trường tài chính Việt Nam hiện nay, có thể khẳng định nguồn vốn vay ngân hàng chưa phải là nguồn vốn duy nhất doanh nghiệp có thể tiếp cận. Khi không tiếp cận được nguồn tín dụng ngân hàng, các DNVVN cần năng động hơn trong việc tìm kiếm các nguồn thay thế như các dịch vụ cho thuê tài chính, bao thanh toán, quỹ đầu tư mạo hiểm, chiết khấu chứng từ có giá... Chỉ có điều, hiện nay nhận thức và hiểu biết của DNVVN về các nguồn vốn này còn rất hạn chế. 45% doanh nghiệp được khảo sát không biết về dịch vụ thuê tài chính. Con số tương ứng cho dịch vụ bao thanh toán và quỹ đầu tư mạo hiểm là 63% và 62% [5]. Và cũng chỉ có một tỷ lệ rất nhỏ các doanh nghiệp trả lời sẽ tính đến việc sử dụng những nguồn vốn này cho tương lai theo kết quả khảo sát của Cục Phát triển DNVVN năm 2007.

Đây là một hạn chế rất lớn của DNVVN cần sớm được khắc phục để nâng cao khả năng tiếp cận nguồn vốn bên ngoài của doanh nghiệp.

### ***2.6. Tích cực tham gia các hiệp hội ngành hàng, câu lạc bộ doanh nghiệp***

Nhìn chung, cản trở về thông tin vẫn là luôn là cản trở lớn nhất trong việc thực hiện các chính sách hỗ trợ tài chính của Nhà nước dành cho các DNVVN. Thông tin về các quy định, chính sách của Nhà nước chưa rõ ràng, chưa được quảng bá, phổ biến đến từng doanh nghiệp dẫn đến những phiền hà, vướng mắc trong việc thực thi của doanh nghiệp. Thông tin tín dụng giữa ngân hàng với doanh nghiệp còn hạn chế khiến các ngân hàng không dám cho doanh nghiệp vay vốn. Nhiều doanh nghiệp bị từ chối cho vay vốn thậm chí cũng không biết lí do từ chối của ngân hàng...

Dựa trên kinh nghiệm ở các nước có nền kinh tế phát triển, các hiệp hội chuyên ngành, các câu lạc bộ... có vai trò rất lớn trong việc xúc tiến thương mại, giao lưu, trao đổi thông tin và hỗ trợ phát triển chuyên môn giữa các doanh nghiệp. Còn ở Việt Nam, cũng đã có một số hiệp hội ngành hàng, tổ chức hỗ trợ cho DNVVN của Phòng Thương mại và Công nghiệp Việt Nam, một số hiệp hội DNVVN ở các tỉnh, địa phương... Các DNVVN nên tích cực tham gia vào các hiệp hội ngành hàng, cũng như các câu lạc bộ giám đốc, để từ đó nâng cao khả năng tiếp cận thông tin về các chính sách hỗ trợ của Nhà nước cũng như tạo điều kiện thuận lợi hơn cho các cơ quan hoạch định chính sách. Các câu lạc bộ, các tổ chức hiệp hội ở đây sẽ có vai trò quan trọng – là cầu nối giữa Nhà nước và doanh nghiệp, tạo môi trường giúp DNVVN phát triển. Các hiệp hội, câu lạc bộ hoặc các tổ chức chuyên ngành cũng nên thường xuyên tổ chức các buổi sinh hoạt, giao lưu, các buổi hội thảo giới thiệu kinh nghiệm trong nước và quốc tế, cập nhật thông tin về ngành và về hoạt động kinh doanh nhằm tạo điều kiện phát triển cho các doanh nghiệp.

## KẾT LUẬN

Cùng với những thành tựu kinh tế của Việt Nam trong thời kỳ đổi mới trong những năm gần đây, khu vực kinh tế tư nhân mà chủ yếu là các doanh nghiệp vừa và nhỏ nước ta cũng ngày một lớn mạnh, đóng góp vào sự phát triển kinh tế chung của đất nước. Với đặc điểm năng động, nhạy bén của mình, các doanh nghiệp này luôn được nhìn nhận là một động lực tăng trưởng kinh tế quan trọng của nước ta trong giai đoạn mới. Tuy nhiên, cũng giống như nhiều quốc gia khác trên thế giới, các doanh nghiệp vừa và nhỏ Việt Nam hiện đang phải đối mặt với rất nhiều khó khăn trong hoạt động sản xuất kinh doanh của mình, trong đó nổi bật nhất là khó khăn về tài chính như vốn ít, khó tiếp cận nguồn vốn ngân hàng... Chính vì vậy, Nhà nước ta đã có nhiều biện pháp để hỗ trợ tài chính cho bộ phận doanh nghiệp này. Trên cơ sở Nghị định số 90/2001/NĐ-CP của Chính phủ về trợ giúp phát triển doanh nghiệp vừa và nhỏ, Kế hoạch phát triển doanh nghiệp vừa và nhỏ giai đoạn 2006 – 2010, các biện pháp hỗ trợ tài chính của Chính phủ đã có tác dụng hỗ trợ khá hiệu quả cho doanh nghiệp. Bên cạnh đó, vẫn còn tồn tại một số những hạn chế, vướng mắc trong việc thực thi các chính sách hỗ trợ của Nhà nước.

Với những kiến nghị căn cứ vào những kết quả đạt được và những mặt còn hạn chế của hỗ trợ tài chính cho doanh nghiệp vừa và nhỏ ở Việt Nam, em hi vọng rằng các biện pháp này sẽ góp phần nâng cao hiệu quả hỗ trợ tài chính cho các doanh nghiệp vừa và nhỏ, từ đó giải quyết những hạn chế về tài chính của các doanh nghiệp và thúc đẩy sự phát triển của khối các doanh nghiệp này. Đồng thời, cần phải nói thêm rằng bên cạnh sự hỗ trợ tích cực từ phía Nhà nước, chính bản thân các chủ doanh nghiệp Việt Nam cũng phải thường xuyên trau dồi kiến thức, nâng cao năng lực quản lý doanh nghiệp, chủ động trong hội nhập và tìm kiếm cơ hội phát triển cho doanh nghiệp mình; có như vậy, mới có thể tạo dựng một khu vực doanh nghiệp vừa và nhỏ



ngày càng mạnh mẽ và năng động, trong bối cảnh hội nhập kinh tế quốc tế hiện nay.

# TÀI LIỆU THAM KHẢO

## I. TÀI LIỆU TIẾNG VIỆT

1. Nguyễn Trung Dũng (2007), “Thống kê doanh nghiệp vừa và nhỏ và kế hoạch phát triển của Hàn Quốc, Tư liệu Viện Khoa học thống kê.
2. GS, TS. Bùi Xuân Lưu & PGS, TS. Nguyễn Hữu Khải (2006), *Kinh tế ngoại thương*, Nhà xuất bản Lao động – xã hội Hà Nội.
3. Nguyễn Thị Tuyết Mai (2007), *Thu thập và sử dụng thông tin Marketing của các DNVVN ở Việt Nam*, NXB Đại học Kinh tế quốc dân.
4. Nick Freeman (2006), *Hướng dẫn chính sách cung cấp tài chính cho doanh nghiệp vừa và nhỏ*, USAID.
5. Nick J. Freeman & Lê Bích Ngọc (2008), *Tài chính doanh nghiệp nhỏ và vừa Việt Nam: Đánh giá tiến bộ đạt được và hướng tới phát triển trong tương lai*, Tổ chức Phát triển Công nghiệp Liên Hợp Quốc.
6. Hồ Xuân Phương (2002), *Tài chính hỗ trợ phát triển doanh nghiệp nhỏ và vừa*, Học viện Tài chính.
7. PGS, TS. Nguyễn Đình Tài (2008), “Chính sách hỗ trợ tài chính doanh nghiệp nhỏ và vừa: Từ kinh nghiệm đến thực tiễn Việt Nam”, *Tạp chí Tài chính* (số 04).
8. GS, TS Võ Thanh Thu (2008), “Doanh nghiệp vừa và nhỏ thuộc khu vực dân doanh sau một năm gia nhập WTO”, *Tạp chí Cộng sản* (số 14).
9. Lê Văn Sự (2006), “Tổng quan tình hình phát triển doanh nghiệp nhỏ và vừa của 10 tỉnh, thành phố và một số phát hiện ban đầu”, Viện Nghiên cứu Quản lý kinh tế Trung ương.
10. Bộ Kế hoạch và Đầu tư (2008), *Báo cáo thường niên về doanh nghiệp vừa và nhỏ*.
11. *Niên giám thống kê* (2007), NXB Thống kê.

12. *Thời báo ngân hàng* (số 15, 21, 27, 28, 29, 42/2009).
13. Luật Doanh nghiệp 2005.
14. Luật Đầu tư 2005.
15. Luật các Tổ chức tín dụng ở Việt Nam 1997, 2004.
16. Luật Thuế thu nhập doanh nghiệp 2008.
17. Nghị định số 90/2001/NĐ-CP (2001), Trợ giúp phát triển doanh nghiệp nhỏ và vừa.
18. Nghị định số 16/2001/NĐ-CP (2001) và số 65/2005/NĐ-CP (2005), Tổ chức và hoạt động của công ty cho thuê tài chính.
19. Nghị định số 106/2004/NĐ-CP (2004), Tín dụng đầu tư phát triển Nhà nước.
20. Nghị định số 198/2004/NĐ-CP (2004), Thu tiền sử dụng đất.
21. Nghị định số 151/2006/NĐ-CP (2006) và Nghị định 106/2008/NĐ-CP (2008), Tín dụng đầu tư và tín dụng xuất khẩu của Nhà nước.
22. Nghị định số 105/2006 (2006), Tín dụng đầu tư và tín dụng xuất khẩu của Nhà nước.
23. Nghị quyết số 30/2008/NQ-CP (2008), Những giải pháp cấp bách nhằm ngăn chặn suy giảm kinh tế, duy trì tăng trưởng kinh tế, đảm bảo an sinh xã hội.
24. Quyết định số 193/2001/QĐ-TTg (2001) và số 115/2004/QĐ-TTg (2004), Quy chế thành lập, hoạt động của Quỹ Bảo lãnh tín dụng cho DN VVN.
25. Quyết định 1096/2004/QĐ-NHNN (2004), Quy chế bao thanh toán.
26. Quyết định số 236/2006/QĐ-TTg (2006), Kế hoạch phát triển doanh nghiệp nhỏ và vừa 5 năm (2006 – 2010).
27. Quyết định số 14/2009/QĐ-TTg (2009), Quy chế bảo lãnh cho doanh nghiệp vay vốn của ngân hàng thương mại.

28. Quyết định số 16/2009/QĐ-TTg (2009), Một số giải pháp về thuế nhằm thực hiện chủ trương kích cầu đầu tư và tiêu dùng, ngăn chặn suy giảm kinh tế, tháo gỡ khó khăn đối với doanh nghiệp.
29. Quyết định số 131/QĐ-TTg (2009), Hỗ trợ lãi suất cho các cá nhân, tổ chức vay vốn ngân hàng để sản xuất – kinh doanh.
30. Quyết định 443/QĐ-TTg (2009), Hỗ trợ lãi suất cho các tổ chức, cá nhân vay vốn trung, dài hạn ngân hàng để thực hiện đầu tư mới để phát triển sản xuất – kinh doanh.

## **II. TÀI LIỆU TIẾNG ANH**

31. Andreea Dulipovici (2003), *Behind the numbers: SME Employment – The Lion’s share.*
32. ASEAN, *Policy Incentives Granted to Local SMEs in Malaysia.*
33. APEC (2006), *Small and Micro Enterprise Financing: A tool for Mainstreaming the Informal Sector.*
34. Dae Seong Jeon (16/12/2004), *Korean’s Current SME Financing Status and Credit Management System.*
35. JSBRI (2008), *White Paper on SMEs in Japan.*
36. Julie Toth (2005), *Small and Medium business profile, ANZ.*
37. OECD (1997), *Globalisation and SMEs.*
38. SME Workshop Lybia (2007), *Small and Medium Industry: Malaysian Perspective and Experience.*
39. SMEA Taiwan (2008), *White Paper on SMEs in Taiwan.*
40. SMIDC, *SME Performance Report 2005.*
41. Zhang Ran, “Loans to SME account for 51,9% in 2008”, *Chinadaily 06/03/2009.*

## **III. CÁC TRANG WEB TRÊN INTERNET**

42. Bộ Ngoại giao Việt Nam:

- <http://www.mofa.gov.vn/>
43. Chống bán phá giá - Phòng Thương mại và Công nghiệp Việt Nam  
<http://chongbanphagia.vn/beta/content/tro-cap-bi-cam-hay-tro-cap-den-do-red-subsidies>
  44. Cục Doanh nghiệp vừa và nhỏ Nhật Bản:  
[http://www.chusho.meti.go.jp/sme\\_english/outline/02/01.html](http://www.chusho.meti.go.jp/sme_english/outline/02/01.html)
  45. Cục Doanh nghiệp vừa và nhỏ Hàn Quốc:  
<http://jb.smba.go.kr/english/>
  46. Cục Phát triển Doanh nghiệp nhỏ và vừa Việt Nam:  
<http://www.business.gov.vn/>
  47. Hiệp hội doanh nghiệp nhỏ và vừa Việt Nam:  
<http://www.vinasme.com.vn/nd5/detail/tin-hiep-hoi/doanh-nghiep-vua-va-nho-khong-co-kha-nang-pha-san-hang-loat/6035.002.html>
  48. Hiệp hội Ngân hàng Việt Nam:  
[http://www.vnba.org.vn/index.php?option=com\\_content&task=view&id=6902&Itemid=32](http://www.vnba.org.vn/index.php?option=com_content&task=view&id=6902&Itemid=32)
  49. Ngân hàng Chính sách xã hội Việt Nam:  
<http://www.vbsp.org.vn/index.php>
  50. Ngân hàng Công thương Việt Nam với DNVVN:  
<http://www.vietinbank.vn/sme/>
  51. Ngân hàng Nhà nước Việt Nam:  
<http://www.sbv.gov.vn/vn/home/index.jsp>
  52. Ngân hàng Phát triển Việt Nam:  
[http://www.vdb.gov.vn/Home.aspx?ID=DETAIL\\_EN&INFOID=358](http://www.vdb.gov.vn/Home.aspx?ID=DETAIL_EN&INFOID=358)
  53. Tổ chức Bảo lãnh tín dụng doanh nghiệp nhỏ Thái Lan  
<http://www.sbcg.or.th/>
  54. Tổng cục thống kê:  
<http://www.gso.gov.vn>

55. Trung tâm hỗ trợ kỹ thuật DNVVN tại Hà Nội:  
<http://www.hotrodoanhnghiep.gov.vn/>
56. Tuần lễ quốc gia Doanh nghiệp nhỏ và vừa 2008:  
<http://smeweek.org/News/013/Tin-tuc---Su-kien/84/80-doanh-nghiep-nho-va-vua-dang-kho-khan>
57. Viện khoa học Thống kê  
[http://iss.gso.gov.vn/?page=tttulieu&tabel=hdnc&nam=2007&Cat\\_ID=4&id=63](http://iss.gso.gov.vn/?page=tttulieu&tabel=hdnc&nam=2007&Cat_ID=4&id=63)
58. Wikipedia tiếng Việt  
[http://vi.wikipedia.org/wiki/Xi\\_nghiep\\_nho\\_va\\_vua](http://vi.wikipedia.org/wiki/Xi_nghiep_nho_va_vua)
59. Báo Lao động điện tử:  
<http://www.laodong.com.vn>
60. Báo điện tử của Bộ Văn hóa, Thể thao và Du lịch:  
<http://www.toquoc.gov.vn/Thongtin/Kinh-Te/Khong-Co-Dao-No-Trong-Cho-Vay-Ho-Tro-Lai-Suat.html>
61. Báo điện tử Vnexpress:  
<http://www.vnexpress.net/GL/Kinh-doanh/2009/03/3BA0CDBF/>
62. Báo điện tử Vietnamnet:  
<http://vietnamnet.vn/kinhte/2009/03/838303/>

## PHỤ LỤC

### Tổng hợp các chương trình hỗ trợ tài chính cho các nước Đông Nam Á

Nước	Cơ quan/Tổ chức	Chương trình hỗ trợ tài chính
<b>Hồng Kông</b>	Cục DNVVN Hồng Kông <a href="http://www.smefund.tid.gov.hk">www.smefund.tid.gov.hk</a>	Kế hoạch bảo lãnh cho vay DNVVN
		Quỹ Đào tạo DNVVN
		Quỹ Phát triển DNVVN
		Quỹ Marketing xuất khẩu DNVVN
<b>Malaysia</b>	Tổng công ty Phát triển công nghiệp vừa và nhỏ – SMIDEC (Small and Medium Industries Development Corporation) <a href="http://www.smidec.gov.my">www.smidec.gov.my</a>	Kỳ hạn vay (Đối với DNVVN có doanh thu hàng tháng thấp hơn 15 triệu đôla Hồng Kông. Khoản vay tối đa là 500.000 đôla Hồng Kông, không yêu cầu thế chấp.)
		Các khoản vay quay vòng (tương tự như Kỳ hạn vay, như khoản vay tối đa là 5 triệu đôla Hồng Kông.)
		Tài trợ cho kế hoạch kinh doanh và phát triển của DNVVN
		Tài trợ cho cải thiện sản phẩm và quá trình sản xuất
		Tài trợ cho nâng cao năng suất và chất lượng, việc cấp giấy chứng nhận
		Tài trợ cho mạng RossettaNet – một mạng internet về thư điện tử tiêu chuẩn cho việc quản lý chuỗi cung ứng
		Kê hoạch kiểm toán nhà máy
		Hỗ trợ đặc biệt cho các doanh nhân nữ
Kế hoạch hỗ trợ cho các khoản vay ưu đãi cho việc di chuyển các nhà máy vào các khu công nghiệp		
Vay ưu đãi cho các DNVVN		

		Vay ưu đãi cho phát triển công nghệ thông tin và truyền thông
		Tài trợ cho việc đào tạo kỹ năng về thị trường cho các DNVVN
		Tài trợ cho việc cải thiện đóng gói sản phẩm, thiết kế và nhãn mác cho các DNVVN
		Tài trợ cho việc khuyến khích và phát triển sản phẩm dành cho người Hồi giáo
	Ngân hàng Negara <a href="http://www.bnm.gov.my">www.bnm.gov.my</a>	Đơn vị đặc biệt tài trợ cho DNVVN – hỗ trợ tiếp cận tài chính, cung cấp thông tin...
<b>Philippin</b>	Tổng công ty hỗ trợ các hoạt động kinh doanh quy mô nhỏ <a href="http://www.sbgfc.org.ph">www.sbgfc.org.ph</a>	Hỗ trợ DNVVN trong đầu tư vào các thị trường khu vực – phát triển kênh bán buôn trung hạn thông qua các tổ chức tài chính chính thức (AFIs)
		Hỗ trợ DNVVN tiếp cận các khoản vay ngắn hạn
		Điểm hỗ trợ tài chính DNVVN với các khoản hỗ trợ tài chính quy mô nhỏ
		Tiếp cận hỗ trợ tài chính cho các nhà xuất khẩu qua mạng lưới phát triển
		Hỗ trợ tài chính DNVVN cho các giao dịch báo thu của các nhà cung cấp
		Hỗ trợ tài chính cho các tổ chức chuyên môn và hoạt động kinh doanh nhượng quyền thương mại xuất sắc
		Vườn ươm bảo lãnh DNVVN cho các dự án DTI
		SME-GEMS, SME-GRAIN, SME-GUILD... bảo lãnh tín dụng cho



		DNVVN
		Chương trình các dự án đầu tư cổ phần hóa mạo hiểm DNVVN (EVP)
	Ngân hàng cho chủ trang trại <a href="http://www.plansterbank.com.ph">www.plansterbank.com.ph</a>	Một loạt các sản phẩm tài chính ngân hàng dành cho DNVVN: các khoản vay, các dịch vụ tín dụng, quản lý tiền mặt..
<b>Singapore</b>	Spring <a href="http://www.spring.gov.sg">www.spring.gov.sg</a>	Spring Seeds – hỗ trợ vốn cổ phần cho khởi sự doanh nghiệp
		Kế hoạch hỗ trợ tài chính doanh nghiệp địa phương (LEFS)
		Chương trình hỗ trợ các khoản vay nhỏ
		Dự án cho vay lãi suất thay đổi
		Dự án hỗ trợ kỹ thuật cho doanh nghiệp địa phương (LETAS)
		Dự án bảo hiểm các khoản vay (LIS)
		Quỹ Năng suất các ngành nội địa (DSPF)
		Dự án đầu tư khởi đầu cho doanh nghiệp (EIIS)
<b>Thái Lan</b>	Ngân hàng DNVVN <a href="http://www.smebank.co.th">www.smebank.co.th</a>	7 sản phẩm cho vay và tín dụng phổ biến: Tín dụng chung, Tín dụng bao thanh toán, Tín dụng theo gói, Tín dụng về thuê mua...
		11 sản phẩm cho vay chuyên biệt: Khoản vay nóng, Tín dụng cho nhà xuất khẩu, Khoản vay dưới dạng hợp tác tài chính cho việc phát triển các nền tảng của nền kinh tế.

# MỤC LỤC

DANH MỤC TỪ VIẾT TẮT

DANH MỤC BẢNG BIỂU

LỜI MỞ ĐẦU.....	1
CHƯƠNG I: KHÁI QUÁT VỀ DOANH NGHIỆP VỪA VÀ NHỎ VÀ CHÍNH SÁCH HỖ TRỢ TÀI CHÍNH CHO KHU VỰC DOANH NGHIỆP NÀY .....	4
<b>I. KHÁI NIỆM, ĐẶC ĐIỂM VÀ VAI TRÒ CỦA DOANH NGHIỆP VỪA VÀ NHỎ ĐỐI VỚI NỀN KINH TẾ QUỐC DÂN .....</b>	<b>4</b>
<b>1. KHÁI NIỆM VÀ PHÂN LOẠI DOANH NGHIỆP VỪA VÀ NHỎ... 4</b>	<b>4</b>
1.1. PHÂN LOẠI DOANH NGHIỆP VỪA VÀ NHỎ Ở MỘT SỐ NƯỚC TRÊN THẾ GIỚI.....	5
1.2. PHÂN LOẠI DOANH NGHIỆP VỪA VÀ NHỎ Ở VIỆT NAM..	7
<b>2. ĐẶC ĐIỂM CHUNG CỦA DOANH NGHIỆP VỪA VÀ NHỎ..... 8</b>	<b>8</b>
2.1. ƯU ĐIỂM .....	8
2.2. NHƯỢC ĐIỂM .....	10
<b>3. VAI TRÒ CỦA DOANH NGHIỆP VỪA VÀ NHỎ ĐỐI VỚI NỀN KINH TẾ QUỐC DÂN..... 13</b>	<b>13</b>
3.1. HUY ĐỘNG VỐN ĐẦU TƯ TOÀN XÃ HỘI .....	13
3.2. TẠO RA CÔNG ĂN VIỆC LÀM, GÓP PHẦN ỔN ĐỊNH XÃ HỘI.....	14
3.3. PHÁT HUY TIỀM LỰC TRONG NƯỚC, GÓP PHẦN CHUYỂN DỊCH CƠ CẤU KINH TẾ.....	15
3.4. ĐÓNG GÓP ĐÁNG KÊ VÀO TỔNG SẢN PHẨM QUỐC DÂN CŨNG NHƯ KIM NGẠCH XUẤT KHẨU HÀNG HÓA CỦA QUỐC GIA.....	16
3.5. GÓP PHẦN LÀM CHO NỀN KINH TẾ NĂNG ĐỘNG, HIỆU QUẢ HƠN .....	18
3.6. ĐÀO TẠO ĐỘI NGŨ DOANH NHÂN TRẺ CHO ĐẤT NƯỚC	19

<b>II. CHÍNH SÁCH HỖ TRỢ TÀI CHÍNH CHO CÁC DOANH NGHIỆP VỪA VÀ NHỎ .....</b>	<b>19</b>
<b>1. KHÁI QUÁT VỀ CHÍNH SÁCH HỖ TRỢ TÀI CHÍNH.....</b>	<b>19</b>
<b>2. VAI TRÒ CỦA CHÍNH SÁCH HỖ TRỢ TÀI CHÍNH TRONG PHÁT TRIỂN DOANH NGHIỆP VỪA VÀ NHỎ.....</b>	<b>20</b>
<b>III. KINH NGHIỆM ÁP DỤNG CHÍNH SÁCH HỖ TRỢ TÀI CHÍNH CHO DOANH NGHIỆP VỪA VÀ NHỎ Ở MỘT SỐ QUỐC GIA TRÊN THẾ GIỚI.....</b>	<b>23</b>
<b>1. CÁC NƯỚC ĐÔNG NAM Á.....</b>	<b>23</b>
<b>2. HÀN QUỐC.....</b>	<b>25</b>
<b>3. TRUNG QUỐC.....</b>	<b>27</b>
<b>CHƯƠNG II: THỰC TRẠNG ÁP DỤNG CHÍNH SÁCH HỖ TRỢ TÀI CHÍNH CHO CÁC DOANH NGHIỆP VỪA VÀ NHỎ Ở VIỆT NAM TRONG NHỮNG NĂM GẦN ĐÂY.....</b>	<b>29</b>
<b>I. TỔNG QUAN KHU VỰC DOANH NGHIỆP VỪA VÀ NHỎ Ở VIỆT NAM.....</b>	<b>29</b>
<b>1. QUÁ TRÌNH PHÁT TRIỂN CỦA KHU VỰC DOANH NGHIỆP VỪA VÀ NHỎ Ở VIỆT NAM TỪ NĂM 2000 CHO ĐẾN NAY .....</b>	<b>29</b>
<b>2. TÌNH HÌNH KHÓ KHĂN VỀ TÀI CHÍNH CỦA DNVVN Ở VIỆT NAM TRONG NHỮNG NĂM GẦN ĐÂY.....</b>	<b>35</b>
<b>II. NỘI DUNG CỦA CHÍNH SÁCH HỖ TRỢ TÀI CHÍNH CHO DOANH NGHIỆP VỪA VÀ NHỎ VIỆT NAM TRONG NHỮNG NĂM GẦN ĐÂY .....</b>	<b>38</b>
<b>1. PHÁT TRIỂN MÔI TRƯỜNG TÀI CHÍNH Ở VIỆT NAM.....</b>	<b>38</b>
<b>2. THÀNH LẬP QUỸ BẢO LÃNH TÍN DỤNG.....</b>	<b>40</b>
<b>3. ƯU ĐÃI VỀ THUẾ.....</b>	<b>42</b>
<b>4. HỖ TRỢ LÃI SUẤT .....</b>	<b>44</b>
<b>5. CHƯƠNG TRÌNH TÍN DỤNG ĐẦU TƯ VÀ TÍN DỤNG XUẤT KHẨU .....</b>	<b>45</b>
<b>6. HỖ TRỢ TÀI CHÍNH KHÁC.....</b>	<b>48</b>

<b>III. ĐÁNH GIÁ KẾT QUẢ THỰC HIỆN CHÍNH SÁCH HỖ TRỢ TÀI CHÍNH CHO DOANH NGHIỆP VỪA VÀ NHỎ Ở VIỆT NAM HIỆN NAY .....</b>	<b>49</b>
<b>1. NHỮNG TIẾN BỘ ĐẠT ĐƯỢC .....</b>	<b>49</b>
<b>2. NHỮNG VƯỚNG MẮC CÒN TỒN TẠI.....</b>	<b>54</b>
<b>CHƯƠNG III: MỘT SỐ KIẾN NGHỊ VÀ GIẢI PHÁP NHẪM NÂNG CAO HIỆU QUẢ HỖ TRỢ TÀI CHÍNH CHO DOANH NGHIỆP VỪA VÀ NHỎ Ở VIỆT NAM.....</b>	<b>63</b>
<b>I. CƠ HỘI VÀ THÁCH THỨC ĐỐI VỚI DOANH NGHIỆP VỪA VÀ NHỎ VIỆT NAM TRONG TIẾN TRÌNH HỘI NHẬP KINH TẾ QUỐC TẾ.....</b>	<b>63</b>
<b>1. CƠ HỘI.....</b>	<b>63</b>
<b>2. THÁCH THỨC.....</b>	<b>65</b>
<b>II. QUAN ĐIỂM, ĐỊNH HƯỚNG, MỤC TIÊU CỦA ĐẢNG VÀ NHÀ NƯỚC VỀ HỖ TRỢ DOANH NGHIỆP VỪA VÀ NHỎ .....</b>	<b>68</b>
<b>1. QUAN ĐIỂM PHÁT TRIỂN DOANH NGHIỆP VỪA VÀ NHỎ....</b>	<b>69</b>
<b>2. MỤC TIÊU, NHIỆM VỤ PHÁT TRIỂN DOANH NGHIỆP VỪA VÀ NHỎ.....</b>	<b>70</b>
<b>3. HỆ THỐNG THỂ CHẾ HỖ TRỢ DOANH NGHIỆP VỪA VÀ NHỎ Ở VIỆT NAM.....</b>	<b>71</b>
<b>III. MỘT SỐ KIẾN NGHỊ VÀ GIẢI PHÁP NHẪM NÂNG CAO HIỆU QUẢ HỖ TRỢ TÀI CHÍNH CHO CÁC DOANH NGHIỆP VỪA VÀ NHỎ Ở VIỆT NAM.....</b>	<b>73</b>
<b>1. KIẾN NGHỊ ĐỐI VỚI NHÀ NƯỚC VÀ CÁC CƠ QUAN LIÊN QUAN .....</b>	<b>73</b>
<b>1.1. THỰC HIỆN ĐỒNG BỘ, NHẤT QUÁN CÁC BIỆN PHÁP HỖ TRỢ TÀI CHÍNH CHO DOANH NGHIỆP VỪA VÀ NHỎ ĐỒNG THỜI KẾT HỢP VỚI CÁC HỖ TRỢ KHÁC .....</b>	<b>73</b>
<b>1.2. CẢI CÁCH HƠN NỮA MÔI TRƯỜNG TÀI CHÍNH Ở VIỆT NAM.....</b>	<b>75</b>

1.3. PHÁT TRIỂN BẢO LÃNH TÍN DỤNG CHO CÁC DOANH NGHIỆP VỪA VÀ NHỎ .....	77
1.4. NÂNG CAO HIỆU QUẢ HỖ TRỢ CHO CÁC DOANH NGHIỆP VỪA VÀ NHỎ THÔNG QUA ƯU ĐÃI THUẾ, TÍN DỤNG NHÀ NƯỚC, VÀ CÁC HỖ TRỢ TÀI CHÍNH KHÁC .....	79
1.5. TĂNG CƯỜNG HỢP TÁC, LIÊN KẾT QUỐC TẾ TRONG HỖ TRỢ TÀI CHÍNH CHO DOANH NGHIỆP VỪA VÀ NHỎ .....	81
<b>2. GIẢI PHÁP ĐỐI VỚI CÁC DOANH NGHIỆP VỪA VÀ NHỎ.....</b>	<b>82</b>
2.1. NÂNG CAO NĂNG LỰC QUẢN TRỊ CỦA CHỦ DOANH NGHIỆP.....	82
2.2. NGHIÊM TÚC THỰC HIỆN CHẾ ĐỘ BÁO CÁO TÀI CHÍNH THEO ĐÚNG QUY ĐỊNH CỦA NHÀ NƯỚC.....	83
2.3. TẠO MỐI QUAN HỆ TỐT VỚI CÁC DOANH NGHIỆP LỚN.	84
2.4. HOÀN THÀNH THỦ TỤC PHÁP LÝ CHO BẤT ĐỘNG SẢN.	84
2.5. NÂNG CAO HIỂU BIẾT VỀ QUY TRÌNH CHO VAY CỦA CÁC NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI CŨNG NHƯ CÁC DỊCH VỤ CỦA CÁC CÔNG TY TÀI CHÍNH KHÁC.....	85
2.6. TÍCH CỰC THAM GIA CÁC HIỆP HỘI NGÀNH HÀNG, CÂU LẠC BỘ DOANH NGHIỆP.....	86
<b>KẾT LUẬN.....</b>	<b>87</b>
<b>TÀI LIỆU THAM KHẢO.....</b>	<b>89</b>
<b>PHỤ LỤC.....</b>	<b>94</b>

## DANH MỤC BẢNG BIỂU

### **BẢNG:**

Bảng 1: Tiêu chí phân loại doanh nghiệp của một số nước APEC phục vụ cho điều tra thống kê.....	6
Bảng 2: Đóng góp của khu vực DNVVN đối với nền kinh tế quốc dân ..... một số quốc gia (năm 2006) .....	16
Bảng 3: Số lượng DNVVN phân theo quy mô lao động giai đoạn 2000-2006....	30
Bảng 4: Tỷ lệ DNVVN theo ngành nghề kinh doanh giai đoạn 2000-2006 ...	32
Bảng 5: Địa phương có trên 3.000 doanh nghiệp ĐKKD giai đoạn 2000-2007 ..	33
Bảng 6: Doanh thu bao thanh toán tại Việt Nam trong giai đoạn 2004 – 2007....	49

### **BIỂU:**

Biểu đồ 1: Tỷ lệ lao động trong các DNVVN của Nhật Bản trong giai đoạn 1990 – 2007 .....	14
Biểu đồ 2: Kim ngạch xuất khẩu của khu vực DNVVN ở Đài Loan .....	17
Biểu đồ 3: Bảo lãnh tín dụng cho DNVVN ở Hàn Quốc.....	25
Biểu đồ 4: Số lượng DNVVN phân theo quy mô lao động trong giai đoạn 2000 – 2006 .....	29
Biểu đồ 5: Tỷ lệ doanh nghiệp theo hình thức sở hữu năm 2006 .....	31
Biểu đồ 6: Mười khó khăn cản trở doanh nghiệp phát triển .....	34

## DANH MỤC TỪ VIẾT TẮT

1. **DNVVN** : Doanh nghiệp vừa và nhỏ  
(*SME*) (*Small and Medium Enterprise*)
2. **DNNN** : Doanh nghiệp Nhà nước
3. **ĐTNN** : Đầu tư nước ngoài
4. **GDP** : Tổng sản phẩm quốc nội
5. **DANIDA** : Cơ quan Phát triển Quốc tế của Đan Mạch
6. **SBCG** : Tổ chức Bảo lãnh tín dụng doanh nghiệp nhỏ ở Thái Lan
7. **UNIDO** : Tổ chức Phát triển Công nghiệp Liên Hợp Quốc
8. **VCCI** : Phòng Thương mại và Công nghiệp Việt Nam
9. **WTO** : Tổ chức Thương mại Thế giới