

Tiếp cận vốn của doanh nghiệp nhỏ và vừa trong bối cảnh cách mạng công nghiệp 4.0 tại Việt Nam

Trần Thị Xuân Anh - Dương Ngân Hà

Học viện Ngân hàng

Nguyễn Thị Thuý Quỳnh - Vũ Thúy Nga

Học viện Tài chính

Ngày nhận: 30/07/2021

Ngày nhận bản sửa: 19/08/2021

Ngày duyệt đăng: 21/09/2021

***Tóm tắt:** Cách mạng công nghiệp 4.0 được xem là yếu tố xúc tác hỗ trợ doanh nghiệp nhỏ và vừa nâng cao năng lực tài chính và quan trọng hơn là mở ra nhiều kênh tiếp cận vốn khác nhau trên nền tảng công nghệ số như tài trợ chuỗi cung ứng, cho vay ngang hàng hay huy động vốn cộng đồng. Bài nghiên cứu này làm rõ nội dung về tiếp cận vốn doanh nghiệp nhỏ và vừa trong bối cảnh cách mạng công nghiệp 4.0 dưới hai góc độ là cung và cầu về vốn trên cơ sở khung lý luận và phân*

Assess to finance for SMEs in Vietnam in the context of Industrial revolution 4.0

Abstract: Industrial revolution 4.0 is considered a catalyst to support small and medium enterprises to improve their financial capacities and more importantly, to open up many different channels of access to capital on a digital technology platform such as supply chain financing, peer-to-peer lending or crowdfunding. This study clarifies the content of SME capital access in the context of Industrial revolution 4.0 from two perspectives: capital supply and demand on the basis of theoretical framework and practical analysis in Vietnam. The research results show that although technology-based non-traditional capital mobilization channels bring a lot of conveniences to SMEs as well as financial institutions, in Vietnam, these mobilization channels have not yet developed and SMEs themselves are not really ready to approach and strongly apply technology in their business activities.

Keywords: Industrial revolution 4.0, SMEs, Capital access

Anh Thị Xuân Tran

Email: anhttx@hvn.edu.vn

Banking Academy of Vietnam

Quỳnh Thị Thuý Nguyen

Email: nguyenthithuyquynh@hvn.edu.vn

Academy of Finance

Ha Ngan Duong

Email: hnd@hvn.edu.vn

Banking Academy of Vietnam

Nga Thuý Vu

Email: vuthuynga0601@gmail.com

Academy of Finance

tích thực tiễn tại Việt Nam. Kết quả nghiên cứu cho thấy, mặc dù các kênh huy động vốn phi truyền thống trên nền tảng công nghệ mang lại rất nhiều tiện ích cho doanh nghiệp nhỏ và vừa cũng như các định chế tài chính, song tại Việt Nam hiện nay các kênh huy động này vẫn chưa thực sự phát triển và bản thân các doanh nghiệp nhỏ và vừa cũng chưa thực sự sẵn sàng tiếp cận và ứng dụng mạnh mẽ công nghệ trong hoạt động tiếp cận vốn của doanh nghiệp.

Từ khoá: Cách mạng công nghiệp 4.0, Doanh nghiệp nhỏ và vừa, Tiếp cận vốn

1. Đặt vấn đề

Doanh nghiệp nhỏ và vừa (DNNVV) là những doanh nghiệp sử dụng từ 1 - 249 lao động, hiện đang chiếm 96% trong tổng số các doanh nghiệp (DN). DNNVV sử dụng 47% số lượng lao động của thị trường và đóng góp 36% giá trị GDP từng quốc gia (OECD, 2021). Tại Việt Nam, DNNVV chiếm tỷ trọng lớn (97,6%) trong tổng số DN hoạt động, đóng góp tới 45% vào GDP, 31% vào thu ngân sách và thu hút hơn 5 triệu lao động (Mai Phương, 2019). DNNVV đóng vai trò quan trọng trong các hoạt động kinh tế của nhà nước, việc thúc đẩy DNNVV trở thành động lực chính cho tăng trưởng kinh tế.

Tuy nhiên, nghiên cứu của Ngân hàng thế giới (WB) năm 2018 đã chỉ ra thách thức chính mà DNNVV phải đối mặt trong giai đoạn hiện nay là hạn chế về quy mô, công nghệ, trình độ quản lý, hiểu biết về các Hiệp định thương mại tự do và đặc biệt là hạn chế về khả năng tiếp cận tài chính mà chủ yếu là từ nguồn vốn tín dụng ngân hàng. Nguyên nhân khách quan là do đặc điểm thị trường vốn của các nền kinh tế (đặc biệt là khu vực Châu Á) chủ yếu dựa vào hệ thống vốn từ các ngân hàng, trong điều kiện thị trường vốn đầu tư mạo hiểm chưa phát triển mạnh (Yoshino và Taghizadeh-Hesary, 2018). Nguyên nhân chủ quan xuất phát từ phía các DNNVV cung cấp thông tin tài chính chưa minh bạch, tài sản đảm

bảo khoản vay kém “hấp dẫn” hơn so với các DN lớn, dẫn tới hạn chế tiếp cận vốn tín dụng từ ngân hàng.

Tại Việt Nam, nghiên cứu của Trần Mạnh Hà và cộng sự (2020) đã chỉ ra hạn chế về cơ sở hạ tầng thông tin tín dụng dựa trên tình trạng thông tin bất cân xứng giữa ngân hàng và doanh nghiệp dẫn tới khả năng tiếp cận vốn hạn chế. Thực tế hầu hết các DNNVV đều không có sự kết nối với thị trường vốn chính thức (thông qua hoạt động niêm yết trên các thị trường chứng khoán), việc huy động vốn trong bối cảnh thông tin tài chính kém minh bạch dẫn tới DNNVV thường sử dụng các tài sản thế chấp để đảm bảo cho khoản vay tín dụng của mình. Nghiên cứu cũng chỉ ra hạn chế thứ hai đến từ tài sản bảo đảm và lãi suất cho vay cao. Xuất phát từ nguyên nhân do quy mô vốn và lao động còn nhỏ, hạn chế về tài sản thế chấp dẫn đến hệ quả lãi suất cho vay cao đồng thời tạo ra trở ngại cho việc ngân hàng mở rộng tín dụng đối với DNNVV.

Mặc dù vậy, cách mạng công nghiệp 4.0 (CMCN 4.0) đã góp phần thay đổi những mô hình kinh doanh truyền thống của các định chế tài chính, mở rộng và đa dạng hoá các kênh tạo vốn cho nền kinh tế nói chung và DNNVV nói riêng. Đồng thời, việc sử dụng dữ liệu lớn, công nghệ hiện đại có thể tăng chất lượng phân tích tín dụng của các ngân hàng. Đổi mới sáng tạo trong lĩnh vực tài chính giúp cải thiện khả năng thanh khoản và vốn lưu động, cho phép DN

đễ dàng vượt qua những biến động trong giai đoạn đầu phát triển, tiếp cận được các nguồn vốn phù hợp trên thị trường để phục vụ sản xuất kinh doanh tốt hơn. Việc làm rõ cơ sở luận cũng như phân tích thực tiễn tại Việt Nam là cần thiết, nhằm đóng góp thêm tiếng nói phản biện về những vấn đề liên quan đến tiếp cận vốn của DNNVV trong bối cảnh CMCN 4.0.

2. Lý luận về tiếp cận vốn của doanh nghiệp vừa và nhỏ trong bối cảnh cách mạng công nghiệp 4.0

Tiếp cận vốn của DNNVV được hiểu là cách thức để các DN có thể dễ dàng, nhanh chóng tiếp cận được các chủ thể cho vay sẵn có trong nền kinh tế, với chi phí và sản phẩm phù hợp với mục tiêu và nhu cầu sử dụng vốn huy động (WB, 2017). Theo quan điểm này, việc huy động vốn của DNNVV phụ thuộc vào hai nhóm yếu tố gồm: (i) Mức độ sẵn có của các nguồn vốn được cung ứng bởi các chủ thể khác nhau trên thị trường; (ii) Nhu cầu huy động vốn từ phía DN theo mục tiêu chi phí huy động vốn và hiệu quả sử dụng vốn.

Chowdhury (2007) chỉ ra rằng nguồn cung vốn là trở ngại lớn nhất trong tiếp cận vốn của các DNNVV. Vì vấn đề này nhiều chủ DNNVV gặp khó khăn trong việc vay vốn ngân hàng. Thực tế, DNNVV có khả năng tiếp cận vốn ngân hàng rất hạn chế và chỉ đáp ứng khoảng 10% nhu cầu của họ (Akterujjaman, 2010).

Các nghiên cứu khác (Bosri, 2016; Uddin, 2014) cho thấy chi phí giao dịch cao hơn, lãi suất cao hơn, kế hoạch kinh doanh kém, không có khả năng hoàn trả khoản vay là một số yếu tố cản trở phần lớn các DNNVV trong việc tiếp cận tài chính. Các DNNVV gặp khó khăn trong việc tạo ra tài sản thế chấp mà bên cho vay chấp nhận. Điều này là do DNNVV không có tài sản thích

hợp để thế chấp hoặc thiếu kỹ năng, kinh nghiệm về cách quản lý và duy trì tài sản cho nhu cầu vay.

CMCN 4.0 được cho là không chỉ có tác động trực tiếp đến việc áp dụng công nghệ mới vào hoạt động sản xuất kinh doanh mà đến tiếp cận vốn của DNNVV qua việc làm thay đổi cách thức cung ứng vốn của các định chế tài chính trên thị trường, đồng thời giảm nhẹ các rào cản huy động vốn cho DNNVV. Cụ thể:

Một là, mở rộng các kênh huy động vốn trực tuyến cho DNNVV

○ Công nghệ tài chính (Fintech) và nền tảng cho vay trực tuyến

Bên cạnh các kênh tín dụng ngân hàng truyền thống, sự phát triển của CMCN 4.0 đã thúc đẩy hình thành kênh tín dụng mới dựa trên nền tảng trực tuyến cho phép DNNVV dễ dàng tiếp cận nguồn tín dụng mà không cần có tài sản đảm bảo. Mô hình cho vay trực tuyến giảm thiểu rủi ro hệ thống và cung cấp sự lựa chọn đa dạng cho các bên tham gia. Fintech giúp đẩy nhanh quy trình xử lý các khoản vay thông qua các giải pháp trí tuệ nhân tạo, số lượng các khoản vay được xử lý mỗi ngày tăng nhanh nhưng vẫn đảm bảo giảm thiểu rủi ro tín dụng (Deutsche Bank, 2021). Sự bùng nổ của Fintech cho thấy mức độ tăng trưởng nhanh chóng của các ứng dụng trực tuyến trong hoạt động cấp vốn và khiến kênh cho vay trực tuyến trở thành kênh cung cấp vốn quan trọng, góp phần thu hẹp khoảng cách với các kênh tài trợ tín dụng truyền thống đối với DNNVV.

Các nền tảng vốn tài chính trực tuyến phổ biến hiện nay dành cho các DNNVV có thể kể tới tài trợ chuỗi cung ứng (SCF), huy động vốn cộng đồng (Crowdfunding) và cho vay ngang hàng - P2P lending. Cụ thể: - *Tài trợ chuỗi cung ứng (SCF - Supply Chain Finance)*: Tài trợ chuỗi cung ứng

(SCF) là cách tiếp cận mới về hỗ trợ tài chính. SCF là sự hợp tác với những khách hàng DN và định chế tài chính được chọn lọc bằng việc cung cấp dịch vụ hỗ trợ vốn vay lưu động cho các nhà cung cấp và phân phối của họ. Sử dụng nền tảng trực tuyến giúp cho giao dịch các khoản phải thu, phải trả giữa các tổ chức tài chính và các DNNVV diễn ra nhanh chóng thông qua tài khoản ngân hàng. Đồng thời giúp giảm chi phí giao dịch và thúc đẩy cạnh tranh giữa các tổ chức tài chính tham gia giao dịch. Nguồn vốn ổn định và các lệnh thanh toán nhanh chóng giúp DN tiếp cận mục tiêu kinh doanh nhanh hơn. Về cơ bản có hai loại Tài trợ chuỗi cung ứng (Standard Chartered, 2021):

+ Chương trình hỗ trợ tài chính cho nhà cung cấp (SFP - Supplier Finance Programmes)

+ Chương trình hỗ trợ tài chính cho nhà phân phối (BFP - Buyer Finance Programmes).

- *Huy động vốn cộng đồng (Crowdfunding)*:

Huy động vốn cộng đồng là hình thức huy động vốn từ những người dùng Internet tài trợ cho các ý tưởng kinh doanh hoặc sáng kiến cá nhân được những người đề xuất đăng tải trên trang cá nhân hoặc trên các trang web chuyên dụng (Belleflamme và cộng sự, 2014). Huy động vốn cộng đồng có thể thay thế phương thức tài trợ tín dụng truyền thống từ ngân hàng dành cho các DNNVV. Phương thức này cho phép các DNNVV tương tác trực tuyến với các nhà đầu tư và nhận lại phản hồi đề xuất để cải thiện sản phẩm (Bogers và cộng sự, 2017). Nền tảng huy động vốn cộng đồng có thể chia thành bốn nhóm tùy thuộc vào số tiền thu hồi được từ người đi vay. Nhóm đầu tiên góp vốn dưới dạng cổ phần và số tiền sẽ được trả lại cho các nhà đầu tư tương ứng số cổ phần mà họ đã góp (equity crowdfunding). Nhóm thứ hai huy động vốn từ cộng đồng dựa trên phần thưởng (reward-based crowdfunding), phần thưởng là dịch

vụ hoặc hàng hóa của DN. Nhóm thứ ba huy động vốn cộng đồng dựa trên cho vay (lending-based crowdfunding) và huy động vốn dựa trên đóng góp (donation-based crowdfunding). Cuối cùng, nếu các nhà đầu tư góp vốn theo mô hình quyền góp, họ thường sẽ đóng góp vào một dự án xã hội mang tính từ thiện và không mong được bù đắp Giudici và Rossi- Lamastra (2018).

- *Cho vay ngang hàng - P2P lending*: Cho vay ngang hàng là một nền tảng tài chính kết nối trực tiếp giữa người cho vay và người đi vay thông qua trung gian trực tuyến mà không cần tổ chức tài chính (Chen và cộng sự, 2014). Để gia nhập nền tảng P2P, người tham gia phải cung cấp dữ liệu cá nhân để làm cơ sở chấm điểm tín dụng khách hàng. Người đi vay với điểm tín dụng phù hợp sẽ được phép khởi tạo đơn xin vay bao gồm số tiền vay, lãi suất tối đa, mục đích vay và ưu đãi của người vay. Người cho vay dựa trên hồ sơ được cung cấp trực tuyến sẽ quyết định đầu tư và số tiền được duyệt sẽ được chuyển thẳng vào tài khoản người vay.

P2P hiện đang là một nền tảng cho vay trực tuyến thành công bởi những lợi ích mà nó mang lại. Một mặt, P2P giúp giảm chi phí giao dịch và phù hợp với các yêu cầu tài trợ của DNNVV. Mặt khác, P2P cho phép các nhà đầu tư có quyền tiếp cận trực tiếp các loại tài sản mà trước đây chỉ dành riêng cho các nhà đầu tư tổ chức lớn, giúp họ đa dạng hóa danh mục đầu tư và tạo ra lợi nhuận với chi phí rủi ro thấp hơn (Feng và cộng sự, 2015).

Tuy nhiên, P2P cũng tồn tại một số bất lợi như các quy định quản lý rủi ro cho vay còn ít, điểm tín dụng của các khách hàng trong chuỗi cung ứng sẽ bị ảnh hưởng do các tài khoản vay dưới dạng cá nhân, khó xây dựng mối quan hệ lâu dài giữa người cho vay và người đi vay...

○ Cho vay trực tuyến từ các công ty công nghệ lớn (Bigtech)

BigTech là cách gọi các công ty công nghệ đã tồn tại lâu đời trên thị trường dịch vụ kỹ thuật số như Amazon, Facebook, Google, Alibaba. Với lợi thế về quy mô lớn, khả năng ứng dụng công nghệ cao, BigTech đặt ra những thách thức vượt trội hơn so với FinTech. Nếu các Fintech chỉ cạnh tranh với ngân hàng tại một mảng dịch vụ (ví dụ như cho vay), BigTech sẽ cạnh tranh trên một số lượng lớn các dòng sản phẩm và dịch vụ của ngân hàng (Stulz, 2019). BigTech sử dụng Bigdata (dữ liệu lớn) cùng với ứng dụng công nghệ Machine Learning (học máy) hoặc AI (trí tuệ nhân tạo) trong hoạt động. Điều này giúp dự đoán rủi ro tín dụng chính xác hơn (Gambacorta và cộng sự, 2019). Đặc trưng của các Bigtech là xuất phát điểm từ các công ty thương mại điện tử kinh doanh hàng hóa trực tuyến. Thông qua các giao dịch của người mua và bán, các Bigtech có một nền tảng dữ liệu khổng lồ có thể phân tích cung cầu hàng hóa cũng như khả năng tài chính của mỗi khách hàng, giúp đánh giá chính xác điểm tín dụng cho khách hàng. Tuy nhiên, Bigtech cũng tiềm ẩn rủi ro như độ tin cậy của các phương pháp đánh giá rủi ro tín dụng với quy mô mẫu lớn hay rủi ro về chu kỳ kinh doanh hoặc các cú sốc kinh tế khác nhau (Huang và cộng sự, 2020).

Hai là, giảm thiểu chi phí, thủ tục và các điều kiện cho vay đối với DNNVV

CMCN 4.0 không chỉ làm thay đổi đáng kể cách thức cung cấp nguồn vốn cho DNNVV của ngân hàng và các tổ chức tín dụng mà giảm thiểu *rủi ro tín dụng thông qua quy trình xử lý và xác minh hồ sơ được thực hiện nhanh chóng và chính xác*. Kết quả nghiên cứu tại các ngân hàng thương mại (NHTM) Trung Quốc cho thấy sự phát triển của các ngân hàng Fintech theo 05 hướng, trong đó công nghệ Internet đi trước công nghệ trí tuệ nhân tạo, blockchain, điện

toán đám mây và dữ liệu lớn. Fintech đã giúp giảm đáng kể rủi ro tín dụng trong các NHTM Trung Quốc (Cheng và Qu, 2020). Tại nhiều quốc gia, các ngân hàng còn hợp tác để thành lập Cộng đồng Blockchain (Thái Lan) hoặc Hiệp hội nhằm thúc đẩy sử dụng Blockchain (Ấn Độ) nhằm hỗ trợ vốn cho DNNVV đem lại hiệu quả hơn.

Về phía DNNVV, *nhờ sự hỗ trợ công nghệ cao tại các ngân hàng, cơ hội được cấp tín dụng trở nên dễ dàng hơn ngay cả đối với tài sản thế chấp là tài sản lưu động, được hưởng lợi lãi suất thấp hơn* khi vay vốn từ các công ty Fintech (Baber, 2019; Cheng và Qu, 2020). Điều này do các hoạt động tín dụng trực tuyến cần ít nhân viên, do đó giảm thiểu chi phí hoạt động (Lee và Shin, 2018; Lu, 2018). Ngoài ra, Fintech có thể giảm chi phí cho DNNVV do khả năng xử lý thông tin nhanh hơn các phương thức tín dụng truyền thống, giảm chi phí tìm kiếm đối tác cho DNNVV (Rosavina và cộng sự, 2019). Hơn nữa, Fintech có thể cho phép các giao dịch xuyên biên giới với chi phí thấp hơn, cung cấp giải pháp thanh toán di động qua các nền tảng trực tuyến nhằm giảm chi phí đi lại (Lee và Shin, 2018).

3. Tiếp cận vốn của doanh nghiệp nhỏ và vừa tại Việt Nam

Đặc điểm của DNNVV tại Việt Nam

DNNVV tại Việt Nam bao gồm các DN có số lao động tham gia bảo hiểm xã hội bình quân năm không quá 200 người và có tổng nguồn vốn không quá 100 tỷ đồng hoặc tổng doanh thu của năm trước liền kề không quá 300 tỷ đồng (Luật số 04/2017/QH14). Theo tiêu chí này, tính tới cuối năm 2020, trong điều kiện dịch bệnh Covid-19 bùng phát, số lượng DNNVV có sự thay đổi đáng kể so với thời điểm năm 2019. Trong đó, các ngành vui chơi giải trí, dịch vụ, kinh doanh bất động sản đều có sự thu hẹp quy mô từ

10% đến 30%; Ngành sản xuất, phân phối nước, điện, gas đạt mức độ tăng cao nhất về quy mô lên đến 240% (Cục quản lý đăng ký kinh doanh, 2021).

Xét theo quy mô vốn, năm 2020, số lượng DN có quy mô vốn từ 0 đến 10 tỷ đồng chiếm tỷ hơn 90%, DN có vốn đăng ký từ 50 tỷ đến 100 tỷ chỉ chiếm 1,32%, giảm gần 7% so với năm 2019 (Cục quản lý đăng ký kinh doanh, 2021).

Với những khó khăn mang tính đặc thù của các DNNVV trong tiếp cận vốn vay trên thị trường, CMCN 4.0 được xem là cơ hội tác động cả phía cung và cầu. Mặc dù vậy, theo báo cáo của UNDP và Bộ Công thương (2019) “Đánh giá sự sẵn sàng tiếp cận cuộc CMCN 4.0” của các DN thuộc các ngành công nghiệp Việt Nam cho thấy:

+ Về mức độ sẵn sàng tiếp cận CMCN 4.0 nói chung, có 85% DN công nghiệp của Việt Nam chưa có sự chuẩn bị tham gia; 13% ở mức “mới bắt đầu”. Số DN còn lại ở mức “trình độ cơ bản” hoặc có “kinh nghiệm”.

+ Về cảm nhận và phản ứng của DN trước CMCN 4.0, trong khoảng 80% DN chưa có

kế hoạch thực hiện điều chỉnh đáng kể thì có hơn 30% DN phản hồi không biết phải làm gì trong bối cảnh CMCN 4.0. Tỷ lệ phản hồi là “Không biết gì” và “Có thay đổi không đáng kể” giảm dần khi quy mô DN tăng, và thấp nhất ở nhóm DN Nhà nước và cao nhất ở nhóm DN tư nhân.

Đối với khối DNNVV, từ khảo sát của Lương Minh Huân và cộng sự (2020) cho thấy gần 66% DNNVV đã ứng dụng công nghệ số trước năm 2020. Sự bùng phát của dịch bệnh trong năm 2020 khiến nhiều DN bắt đầu chuyển đổi số dần. Điều này cũng khiến các DNNVV dễ dàng tiếp cận tới những kênh huy động vốn phi truyền thống ứng dụng công nghệ hiện đại.

Tiếp cận vốn từ các ngân hàng thương mại

Số liệu thống kê của Cục quản lý đăng ký kinh doanh (2021) cho thấy tỷ lệ các DNNVV tại Việt Nam hiện nay thuộc nhóm DN quy mô siêu nhỏ và nhỏ chiếm hơn 90%. Báo cáo khảo sát DNNVV của Đoàn Thị Thu Trang (2021) chỉ ra nhu cầu vay vốn của DNNVV khá lớn, kể cả trong giai đoạn dịch bệnh Covid-19. Tuy nhiên

Bảng 1. Tỷ trọng DNNVV phân theo ngành năm 2020 so với năm 2019

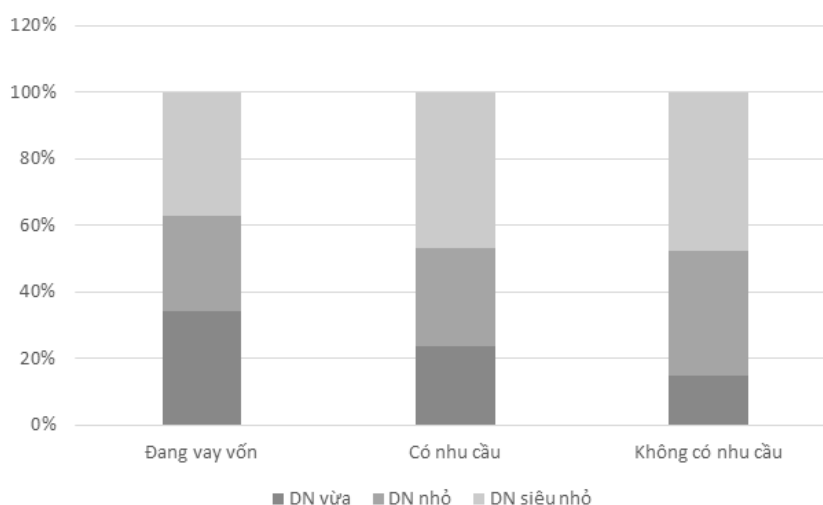
Ngành	So với năm 2019
Nghệ thuật, vui chơi giải trí	-33,6%
Dịch vụ khác	-31,1%
Dịch vụ lưu trú và ăn uống	-22%
Dịch vụ việc làm, cho thuê máy móc...	-17,7%
Kinh doanh BĐS	-15,4%
Giáo dục và đào tạo	-9,5%
Sản xuất, phân phối nước, điện gas	+243%
Khoa học công nghệ, quảng cáo, tư vấn	+1,4%)
Nông, lâm nghiệp, thủy sản	+30,1%
Khai khoáng	+4,9%
Xây dựng	+0,4%

Nguồn: Cục quản lý đăng ký kinh doanh, 2021

Bảng 2. Tỷ trọng DNNVV theo quy mô vốn năm 2020 so với năm 2019

Quy mô vốn (tỷ)	Số DN	Tỷ trọng trong tổng số DN	So với 2019
0-10	119.980	90,07%	-2%
10-20	7.503	5,63%	-6%
20-50	3.959	2,97%	+0,4%
50-100	1.763	1,32%	-6,9%

Nguồn: Cục quản lý đăng ký kinh doanh, 2021



Nguồn: Khảo sát của Đoàn Thị Thu Trang, 2021

Hình 1. Nhu cầu vay vốn ngân hàng của DNNVV

có đến gần 53% trong tổng số DNNVV được khảo sát chưa đáp ứng được yêu cầu vay vốn từ ngân hàng, trong số đó DN siêu nhỏ chiếm tỷ trọng lớn nhất. Gần 40% tổng số DN tham gia khảo sát cho thấy DNNVV là nhóm tiếp cận được vốn vay tốt hơn nhóm DN siêu nhỏ. Tuy nhiên, nhóm DN siêu nhỏ có nhu cầu vốn rất lớn và chưa thể tiếp cận được nguồn vốn vay ngân hàng. Đánh giá trên góc độ cung ứng vốn cho DNNVV, theo nghiên cứu của Nguyễn Tuấn Anh (2021) và Đoàn Thị Thu Trang (2021), tỷ trọng dư nợ cho vay của các NHTM cho DNNVV trong năm 2020 đạt mức thấp trong tổng dư nợ tín dụng. Mặc dù dư nợ cho vay DNNVV có cải thiện so với giai đoạn năm 2018 nhưng sụt giảm nhẹ so với năm 2019. Nguyên nhân có thể do

ảnh hưởng của dịch bệnh trong năm 2020. Về phía ngân hàng, các gói tín dụng với chính sách ưu đãi dành cho DNNVV luôn được đưa ra nhằm hỗ trợ DN. Lãi suất vay ngắn hạn được duy trì ở mức thấp từ 4% đến 7,5%. Tuy nhiên, thực trạng tỷ trọng dư nợ thấp cho thấy cung và cầu về tín dụng giữa ngân hàng và DNNVV chưa có sự phù hợp.

Các loại hình huy động vốn từ các tổ chức dựa trên nền tảng trực tuyến như như tài trợ chuỗi cung ứng (SCF), huy động vốn cộng đồng (Crowd Funding), cho vay ngang hàng (P2P).

- **Tài trợ chuỗi cung ứng tài chính - SCF:** Sản phẩm SCF tại Việt Nam được cung ứng chủ yếu bởi các ngân hàng, đây được xem là một sản phẩm tín dụng thế chấp (bằng

khoản phải thu và hàng tồn kho- chủ yếu là hoạt động bao thanh toán). Các sản phẩm SCF ít có khả năng chuyển thành nợ xấu do tận dụng DN cốt lõi và yếu tố chuỗi. Tuy nhiên, thực tế không nhiều ngân hàng tham gia cung ứng sản phẩm này. Một số ngân hàng lớn như Vietcombank, Vietinbank mới triển khai sản phẩm SCF (Bảng 4). Kết quả khảo sát của PWC (2018/2019) cho thấy khách hàng của chuỗi cung ứng tài chính tại Việt Nam chủ yếu là các tập đoàn lớn và đang mở rộng với nhóm DN có quy mô vừa. Như vậy, đối với DNNVV chưa có nhiều cơ hội được tiếp cận với các chuỗi cung ứng tài chính được cung cấp từ phía ngân hàng.

Hoạt động SCF tại các công ty tài chính còn hạn chế, chủ yếu các công ty tài chính thuộc nhóm tài chính cá nhân. Số lượng công ty tài chính thương mại rất ít (IFC, 2020). Trong một năm trở lại đây, một số tổ chức tài chính nước ngoài đã tham gia vào hệ sinh thái SCF và mở ra cơ hội tiếp cận vốn cho DNNVV (Bảng 5). Với lợi thế về thời gian và thủ tục đơn giản, hoạt động cung ứng vốn của các công ty này đang thu hút được sự quan tâm của các DNNVV Việt Nam.

- *Gọi vốn cộng đồng - Crowd funding*: Gọi vốn cộng đồng ở Việt Nam chưa được phổ biến do ảnh hưởng của thói quen đầu tư dựa trên các mối quan hệ hơn là những người xa lạ. Thêm vào đó là sự hạn chế của các giao dịch online cùng hành lang pháp lý chưa đầy đủ khiến gọi vốn cộng đồng chưa thực sự được đón nhận và mới chủ yếu tập

trung tài trợ các dự án Start-up do tính phù hợp nhu cầu của cộng đồng trong loại hình huy động vốn này.

IG9 là nền tảng huy động vốn cộng đồng đầu tiên tại Việt Nam ra đời vào năm 2013 và đã huy động vốn thành công cho 40 dự án với quy mô từ 7 đến 15 triệu đồng cho một dự án. Tuy nhiên IG9 đã dừng hoạt động ngay trong năm đó. Một số nền tảng khác như Comicola (2014), FirstStep (2015) (đã dừng hoạt động năm 2016), Betado (2015), Fundstart (2015)... Mỗi dự án được gọi vốn cộng đồng thường được thực hiện với thời gian rất ngắn từ 45 đến 60 ngày và tiềm ẩn rủi ro về mặt pháp lý khi tranh chấp xảy ra giữa các nhà đầu tư và DN gọi vốn.

Do đặc điểm về nhu cầu vốn cho hoạt động sản xuất kinh doanh, DN sản xuất kinh doanh với quy mô nhỏ có thể tiếp cận vốn với chi phí thấp hơn các sản phẩm vay truyền thống. Tuy vậy, hiện gọi vốn cộng đồng chủ yếu tài trợ cho các dự án khởi nghiệp với mô hình huy động vốn cộng đồng thông qua quà tặng (hình thức này còn gọi là pre-sale) và lượng vốn huy động vẫn còn rất khiêm tốn (Lương Thị Thu Hằng, 2019).

- *Cho vay ngang hàng - P2P*: Hoạt động P2P lending tại Việt Nam còn khá sơ khai. Xuất hiện từ năm 2016, sau 04 năm hoạt động đã có hơn 40 công ty hoạt động theo mô hình P2P lending (Phạm Huyền Trang, 2020). P2P tại Việt Nam thường theo 02 mô hình: (1) công ty cung cấp công nghệ đơn thuần, là trung gian kết nối giữa người

Bảng 3. Dư nợ cho vay của các NHTM cho DNNVV năm 2020

Đơn vị: Nghìn tỷ đồng

Chỉ tiêu	2018	2019	2020
Dư nợ tín dụng DNNVV	1.323	1.602	1.778,2
Tổng dư nợ tín dụng	7.350	8.173,5	9.213,5
Tỷ trọng dư nợ tín dụng DNNVV	18%	19,6%	19,3%

Nguồn: Đoàn Thị Thu Trang (2021), Nguyễn Tuấn Anh (2021)

Bảng 4. Một số sản phẩm SCF tại ngân hàng

STT	Ngân hàng	Sản phẩm	Khách hàng chính	Năm triển khai
1	Vietinbank	Bao thanh toán và tài trợ chuỗi cung ứng	Doanh nghiệp lớn	2019
2	Techcombank	Chuỗi cung ứng	Đại lý, nhà phân phối hàng hóa của các doanh nghiệp	N/A
3	Vietcombank	Bao thanh toán và tài trợ chuỗi cung ứng	Doanh nghiệp	2020
4	OCB	Tài trợ chuỗi cung ứng	DNNVV	2019

Nguồn: Tác giả tổng hợp

Bảng 5. Một số nền tảng cung ứng vốn trực tuyến (SFC) tại Việt Nam hiện nay

Nền tảng cung ứng vốn	Cấp phép	Đặc điểm
Validus Vietnam	Singapore	- Chương trình hoàn toàn tín chấp được phê duyệt hạn mức trước - Tăng cường nguồn vốn cho doanh nghiệp nhanh chóng - Hạn mức vay cao (lên tới 80% giá trị hóa đơn mua bán) - Quá trình phê duyệt nhanh và đơn giản, chỉ trong 48 tiếng đầu.
Stenn	Anh	- Đăng ký trên Stenn.com - Tải các hóa đơn lên trang web để định giá - Nhận tiền trong vòng 48 giờ sau khi hợp đồng được ký.
Velotrade	Hong Kong	- Tài trợ vốn chỉ trong vòng vài giờ - Khách hàng không bị ràng buộc bởi một hợp đồng dài hạn - Thủ tục đăng ký và thẩm định đơn giản: không yêu cầu sổ cái - Có thể giao dịch bằng nhiều loại tiền tệ - Có thể tài trợ toàn bộ hoá đơn - Chi phí hợp lý và không phí ẩn.

Nguồn: Tác giả tổng hợp

cho vay và người đi vay; (2) công ty hợp tác với các tổ chức tín dụng và tổ chức tài chính khác trong việc tìm kiếm khách hàng (Nguyễn Mạnh Hùng và Tạ Thu Hồng Nhung, 2020).

Đặc điểm của P2P là các điều kiện vay vốn đơn giản hơn nhưng lãi suất đưa ra cao hơn so với hệ thống ngân hàng. Lãi suất cho vay thông qua P2P ở mức 16%- 17%/năm chưa bao gồm các khoản chi phí khác trong khi lãi suất các gói ưu đãi cho DNNVV của ngân hàng khoảng từ 4% - 7,5%. Mặc dù có sự chênh lệch lớn nhưng do khoảng thời gian sử dụng vốn ngắn nên nhiều DN có thể chấp nhận để giải quyết nhu cầu vốn ngắn hạn. Đối tượng khách hàng mà P2P lending

hướng tới là cá nhân và DNNVV cần giải ngân nhanh chóng các khoản vốn nhưng không đủ điều kiện vay vốn hoặc không chứng minh được tình trạng tài chính theo yêu cầu của ngân hàng. Theo IFC (2020), P2P lending chủ yếu được sử dụng huy động vốn giữa các cá nhân do quy mô huy động nhỏ, còn SCF được DN sử dụng nhiều hơn. Cùng với kênh huy động vốn truyền thống qua ngân hàng, trong thời đại CMCN 4.0, DNNVV có thêm sự lựa chọn về nguồn vốn huy động từ các công ty Fintech. Quy trình thủ tục vay vốn của các công ty Fintech đơn giản, nhanh chóng. Các công ty Fintech dễ dàng hơn trong việc quản lý hồ sơ của khách hàng, tài sản đảm bảo đặc thù như

các khoản phải thu và hàng tồn kho, hoạt động thẩm định hồ sơ vay đơn giản hơn. Các khoản vay chủ yếu là ngắn hạn với quy mô không quá lớn phục vụ nhu cầu thanh khoản của DN.

4. Kết luận và một số khuyến nghị

Từ thực trạng nhu cầu vốn của DNNVV cũng như khả năng cung ứng vốn qua các kênh truyền thống và phi truyền thống hiện nay, có thể thấy DNNVV đang gặp khá nhiều khó khăn khi tiếp cận vốn vay ngân hàng. Có thể kể đến như khó khăn về thủ tục vay, chứng minh tài chính, tài sản đảm bảo không đáp ứng được yêu cầu của các ngân hàng. Tuy nhiên, với sự phát triển của CMCN 4.0, nhiều hình thức cho vay trực tuyến với quy mô khoản vay nhỏ và sử dụng tài sản đảm bảo linh hoạt đã mở ra kênh huy động vốn mới cho DNNVV. Các mô hình cho vay dựa trên các nền tảng công nghệ được đánh giá còn tiềm ẩn nhiều rủi ro cho DNNVV cũng như hệ thống tín dụng chung của nền kinh tế.

Trên cơ sở những phân tích về thực trạng nhu cầu vốn của DNNVV, nhóm tác giả đưa ra một số đề xuất và kiến nghị nhằm tháo gỡ khó khăn về nguồn vốn cho DNNVV trong bối cảnh CMCN 4.0 như sau:

Thứ nhất, Chính phủ và Bộ Tài chính cần sớm ban hành các quy định hướng dẫn chi tiết hoạt động cung ứng vốn qua các kênh như tài trợ chuỗi cung ứng hay cho vay ngang hàng. Mặc dù đang trong lộ trình thử nghiệm Sandbox cho hoạt động Fintech của Ngân hàng Nhà nước Việt Nam, các công ty Fintech (đặc biệt là công ty P2P Lending) hiện đang phát triển mạnh vì nhu cầu vay tín chấp của DNNVV ngày càng cao. Hoạt động của các công ty P2P Lending có thể biến tướng theo nhiều hình thức khác nhau dẫn tới những thiệt hại nhất định cho các thành phần kinh tế. Các quy định cần tập trung vào hình thức hoạt động, quy định về mức lãi suất, cách thức quản lý tài sản bảo đảm là hàng tồn kho và các khoản phải thu...

Thứ hai, đối với hoạt động Chuỗi cung ứng tài chính- SCF, cơ quan quản lý cần tạo điều kiện thúc đẩy các chương trình SCF như một phần của hoạt động tín dụng. Khuyến khích các ngân hàng và công ty tài chính thương mại tham gia hoạt động này. Bộ Tài chính cũng cần ban hành quy định cụ thể cho hoạt động SCF nhằm khuyến khích các quỹ đầu tư và công ty tài chính tham gia với vai trò nhà cung ứng SCF. Xây dựng hệ sinh thái SCF theo đúng chuẩn mực quốc tế bao gồm các chủ thể tham gia, đặc biệt là

Bảng 6. Top 5 nền tảng cho vay ngang hàng tại Việt Nam hiện nay

STT	Nền tảng vay ngang hàng tại Việt Nam	Đối tượng khách hàng	Số tiền ban đầu gia nhập	Trụ sở
1	Lendbiz	Khách hàng hộ kinh doanh và DNNVV	2 triệu đồng	TP. Hà Nội
2	Eloan	Khách hàng hộ kinh doanh và DNNVV	1 triệu đồng	TP. Hồ Chí Minh
3	Vaymuon	Khách hàng vay tiêu dùng, hộ kinh doanh và DNNVV	1 triệu đồng	TP. Hà Nội
4	Vnvon	Khách hàng vay tiêu dùng, hộ kinh doanh và DNNVV	10 triệu đồng	TP. Hà Nội
5	Huydong	Doanh nghiệp có vốn tối đa 2 tỷ đồng	500 nghìn đồng	TP. Hồ Chí Minh

Nguồn: lender.vn (2021)

nhóm thành viên Cộng đồng như các Hiệp hội SCF thường xuyên tương tác với các thành viên khác của hệ sinh thái.

Thứ ba, sự phát triển của hoạt động Gọi vốn cộng đồng trong thời gian qua giúp nhiều DN khởi nghiệp huy động vốn thành công từ xã hội. Do vậy, Chính phủ cũng như Bộ Tài chính cần xây dựng hành lang pháp lý, cơ chế bảo vệ quyền lợi của các nhà đầu tư, quy định trách nhiệm của tổ chức cung cấp dịch vụ để hạn chế rủi ro cho người góp vốn. Hoạt động Gọi vốn cộng đồng cần được ghi nhận như một ngành nghề, có sự quản lý của Nhà nước. Việc thiết lập cơ sở pháp lý cần thiết cho hoạt động sẽ đem lại lợi ích như tạo sự an tâm cho người góp vốn, chuyên nghiệp và giảm thiểu các tranh chấp phát sinh giữa các chủ thể tham gia vào hoạt động gọi vốn cộng đồng.

Thứ tư, đối với các công ty Fintech- đơn vị cung cấp dịch vụ ứng dụng nền tảng cho vay dựa trên công nghệ cần xây dựng được đội ngũ nhân viên giỏi công nghệ, giỏi tài chính và giỏi marketing. Trong giai đoạn đầu phát triển, các công ty Fintech có thể lựa chọn phương án kết nối với ngân hàng để cùng đưa ra các sản phẩm cung ứng vốn cho DNNVV. Sự kết hợp này sẽ giúp các công ty tài chính giảm thiểu được rủi ro về đánh giá rủi ro tín dụng khách hàng (vốn là nghiệp vụ của các ngân hàng) và giảm

thiểu thời gian xử lý hồ sơ, giải quyết các khoản vay một cách nhanh chóng.

Thứ năm, đối với người gọi vốn (DNNVV), cần minh bạch thông tin và đảm bảo cung cấp thông tin về các khoản phải thu, hàng tồn kho cũng như thông tin dự án đầy đủ cho các đơn vị cung cấp dịch vụ. DNNVV cũng cần lựa chọn những phương thức huy động vốn qua nền tảng công nghệ phù hợp với mục tiêu và khả năng hoàn trả các khoản nợ của mình. Đặc biệt, trong bối cảnh khung pháp lý cho các hoạt động này chưa hoàn thiện, việc lựa chọn các nền tảng cung ứng vốn uy tín có kinh nghiệm là cần thiết, nhất là khi DN cần vốn và chấp nhận những khoản vay với lãi suất cao hơn so với kênh tín dụng truyền thống.

Thứ sáu, đối với nhà tài trợ vốn/nhà đầu tư, cần tìm hiểu thông tin chi tiết về người gọi vốn hoặc các nền tảng gọi vốn dự định tham gia. Các kênh huy động vốn thông qua P2P Lending hoặc Gọi vốn cộng đồng hiện đang phát triển mạnh và chưa có sự kiểm soát chặt chẽ của cơ quan quản lý. Cùng với các công ty tài chính trong nước, hiện đã có nhiều công ty tài chính nước ngoài cũng tham gia lĩnh vực này. Do đó, nhà đầu tư cần nghiên cứu kỹ các hợp đồng góp vốn để nắm rõ quyền lợi của mình khi đầu tư cũng như trách nhiệm của các công ty tài chính khi gọi vốn ■

Tài liệu tham khảo

- . Akterujjaman, S. M., (2010). Problems and Prospects of SMEs Loan Management a Study on Mercantile Bank Limited, Khulna Branch. *Journal of Business and Technology*, Volume V, Issue 02, July-December 2010, Available at SSRN: <https://ssrn.com/abstract=2732217>
- . Baber, H. (2019). Fintech, Crowdfunding and Customer Retention in Islamic Banks. *Vision*, 1–19. <https://doi.org/10.1177/0972262919869765>.
- . Belleflamme, P., Lambert, T., & Schwienbacher, A. (2014). Crowdfunding: Tapping the right crowd. *Journal of business venturing*, 29(5), 585-609.
- . Bogers, M., Zobel, A. K., Afuah, A., Almirall, E., Brunswicker, S., Dahlander, L., ... & Ter Wal, A. L. (2017). The open innovation research landscape: Established perspectives and emerging themes across different levels of analysis. *Industry and Innovation*, 24(1), 8-40.
- . Bosri, R. (2016). SME financing practices in Bangladesh: Scenario and challenges evaluation. *World*, 6(2).
- . Chen, D., Lai, F., & Lin, Z. (2014). A trust model for online peer-to-peer lending: a lender's perspective. *Information Technology and Management*, 15(4), 239-254.
- . Cheng, M., & Qu, Y. (2020). Does bank FinTech reduce credit risk? Evidence from China. *Pacific-Basin Finance Journal*, 63, 101398.

- Chowdhury, M.S. (2007), «Overcoming entrepreneurship development constraints: the case of Bangladesh», *Journal of Enterprising Communities: People and Places in the Global Economy*, Vol. 1 No. 3, pp. 240-251. <https://doi.org/10.1108/17506200710779549>
- Cục quản lý đăng ký kinh doanh, (2021). Tình hình đăng ký doanh nghiệp tháng 12/2020, truy cập ngày 20/7/2021 tại <https://dangkykinhdoanh.gov.vn/vn/tin-tuc/597/5274/tinh-hinh-dang-ky-doanh-nghiep-thang-12-va-nam-2020.aspx>
- Deutsche Bank, (2021). Banks and fintechns: potential partners, rather than competitors, truy cập ngày 20/7/2021 tại https://www.db.com/what-next/digital-disruption/dossier-future-financial-industry/banks-and-fintechns-potential-partners?language_id=1
- Đoàn Thị Thu Trang (2021), Giải pháp nâng cao khả năng tiếp cận vốn ngân hàng của doanh nghiệp vừa và nhỏ trong bối cảnh dịch Covid-19, Khóa luận tốt nghiệp.
- Feng, C. S., Yang, J., Qin, Z. G., Yuan, D., & Cheng, H. R. (2015). Modeling and analysis of passive worm propagation in the P2P file-sharing network. *Simulation modelling practice and theory*, 51, 87-99.
- Gambacorta, L., Huang, Y., Qiu, H., & Wang, J. (2019). How do machine learning and non-traditional data affect credit scoring? New evidence from a Chinese fintech firm.
- Giudici, G., Guerini, M., & Rossi-Lamastra, C. (2018). Reward-based crowdfunding of entrepreneurial projects: the effect of local altruism and localized social capital on proponents' success. *Small Business Economics*, 50(2), 307-324.
- Huang, Y., Zhang, L., Li, Z., Qiu, H., Sun, T., Wang, X., & Berger, H. (2020). Fintech Credit Risk Assessment for SMEs: Evidence from China. *IMF Working Papers*, 2020(193).
- IFC (2020), Tài trợ chuỗi cung ứng tại Việt Nam, Hội nghị APEC- APFF- FIND truy cập ngày 20/7/2021 tại https://www.ifc.org/wps/wcm/connect/d8418b29-2244-486c-9043-0a272b24a35f/Session+2_+Mohammad_VN.pdf?MOD=AJPERES&CVID=nnYX9rb
- Lee, I., & Shin, Y. J. (2018). Fintech: Ecosystem, business models, investment decisions, and challenges. *Business horizons*, 61(1), 35-46.
- Lender (2021), Danh sách các nền tảng cho vay ngang hàng doanh nghiệp và hộ kinh doanh tại Việt Nam, truy cập ngày 20/7/2021 tại <https://lender.vn/danh-sach-cac-nen-tang-cho-vay-ngang-hang-doanh-nghiep-va-ho-kinh-doanh-tai-viet-nam.html>
- Lu, L. (2018). Promoting SME finance in the context of the fintech revolution: A case study of the UK's practice and regulation. *Banking and Finance Law Review*, 317-343.
- Lương Minh Huân và cộng sự (2020), Chuyển đổi số: Giải pháp giúp doanh nghiệp vượt qua đại dịch Covid-19 và phát triển, truy cập ngày 20/7/2021 tại <https://hotro.vibonline.com.vn/thong-tin/chuyen-doi-so-giai-phap-giup-doanh-nghiep-vuot-qua-dai-dich-covid-19-va-phat-trien-ct256.html>
- Lương Thị Thu Hằng (2019). Crowdfunding xu hướng tài trợ mới cho các doanh nghiệp nhỏ và vừa ở Việt Nam hiện nay, truy cập ngày 20/7/2021 tại <https://taichinhdoanhnghiep.net.vn/crowd-funding--xu-huong-tai-tro-moi-cho-cac-doanh-nghiep-nho-va-vua-o-viet-nam-hien-nay-d9422.html>
- Mai Phương, (2019). Phát triển doanh nghiệp nhỏ và vừa gắn với tiêu chí tăng trưởng xanh, truy cập ngày 20/7/2021 tại <http://www.mpi.gov.vn/Pages/tinbai.aspx?idTin=44959&idcm=188>
- Nguyễn Mạnh Hùng và Tạ Thu Hồng Nhung, (2020). Thực trạng hoạt động cho vay ngang hàng tại Việt Nam, truy cập ngày 26/07/2021 tại <https://tapchicongthuong.vn/bai-viet/thuc-trang-hoat-dong-cho-vay-ngang-hang-tai-viet-nam-76652.htm>
- Nguyễn Tuấn Anh, (2021). Đẩy mạnh chính sách tín dụng hỗ trợ doanh nghiệp nhỏ và vừa, truy cập ngày 20/7/2021 tại <https://vneconomy.vn/day-manh-chinh-sach-tin-dung-ho-tro-doanh-nghiep-nho-va-vua.htm>
- OECD, (2021). OECD Studies on SMEs and Entrepreneurship - SME and Entrepreneurship Policy in Viet Nam, truy cập ngày 20/7/2021 tại <https://www.oecd.org/cfe/smes/VN%20SMEE%20Policy%20highlights%20VN.pdf>
- PWC (2018/2019). Khảo sát về chuỗi cung ứng 2018/2019, truy cập ngày 20/07/2021 tại <https://www.pwc.com/vn/vn/services/deals/working-capital-management/scf-barometer-2019.html>
- Rosavina, M., Rahadi, R. A., Kitri, M. L., Nuraeni, S., & Mayangsari, L. (2019). P2P lending adoption by SMEs in Indonesia. *Qualitative Research in Financial Markets*.
- Standard Chartered, (2021). Tài trợ chuỗi cung ứng, truy cập ngày 20/7/2021 tại <https://www.sc.com/vn/business-banking-sme/trade-finance-working-capital/supply-chain-financing/vn/>
- Stulz, R. M. (2019). Fintech, bigtech, and the future of banks. *Journal of Applied Corporate Finance*, 31(4), 86-97.
- Quốc hội (2017), Luật số 04/2017/QH14, (2017). Luật Hỗ trợ doanh nghiệp nhỏ và vừa
- Trần Mạnh Hà và cộng sự (2020), Kinh nghiệm một số quốc gia châu Á về tiếp cận tín dụng ngân hàng cho DNNVV, Tạp chí Thị trường tiền tệ số 6 (2020).
- Uddin, M. T. (2014). A study on financing of SMEs in Bangladesh. *Journal of Economics and Sustainable Development*, 5(11), 161-168.
- UNDP và Bộ công thương (2019), Đánh giá sự sẵn sàng tiếp cận cuộc CMCN 4.0, truy cập tại Full report on IR4.0 Readiness final VN 8 Jan 19-formated (1).
- World Bank (2017), SME finance, Policy research working paper 8241, truy cập tại <https://documents1.worldbank.org/curated/en/860711510585220714/pdf/WPS8241.pdf>
- World Bank (2018), Improving access to finance for SMEs, Opportunities through credit reporting, secured lending and insolvency practices, working paper May, 2018, truy cập tại <https://www.oecd.org/global-relations/AccessToFinanceforSMEs.pdf>
- Yoshino và Taghizadeh (2018), The role of SMEs in Asia and their difficulties in accessing finance, ADBI working paper series, truy cập tại <https://www.adb.org/sites/default/files/publication/474576/adbi-wp911.pdf>