
THÔNG TIN

Mô hình cho vay i v i doanh nghiệp nhỏ và v a Kinh nghiệm châu Phi và bài học cho Việt Nam

Phan Quốc Đông¹, Trần Thị Yến^{*2}, Phạm Hà My²

¹Cục Hải quan Thành phố Hà Nội, 129 Nguyễn Phong Sắc, Dịch Vọng Hậu, Cầu Giấy, Hà Nội, Việt Nam

²Trường Đại học Kinh tế - Đại học Quốc gia Hà Nội, 144 Xuân Thủy, Cầu Giấy, Hà Nội, Việt Nam

Nhận ngày 17 tháng 4 năm 2014

Chấp nhận ngày 04 tháng 02 năm 2015; Chấp nhận ngày 26 tháng 3 năm 2015

Tóm tắt: Bài viết tìm hiểu ba mô hình cho vay của Root Capital, E+Co và GroFin i v i các doanh nghiệp nhỏ và v a (SMEs) châu Phi, góp phần ghi i quy t thành công bài toán v v n cho SMEs, i ng th i g n cho vay v i m c tiêu phát triển b n v ng. Các mô hình này ã k t h p v i ho t ng cho vay thu n túy, khai thác trí t các d ch v t v n h tr doanh nghiệp nâng cao n ng l c qu n lý kinh doanh c a doanh nghiệp, t ó m b o đ án vay v n thành công và m b o kh n ng tr n . Kinh nghiệm thực t n này hoàn toàn có th c nghiên c u áp d ng trong ho t ng cho vay i v i SMEs Việt Nam, c bi t là các doanh nghiệp ang lúng túng trong vi c tìm kiếm c h i kinh doanh và qu n lý tài chính , h ng t i phát triển b n v ng.

Từ khóa: Mô hình cho vay, doanh nghiệp nhỏ và v a, châu Phi, Việt Nam.

1. M u

SMEs Việt Nam ngày càng tr thành m t b ph n quan trọng trong n n kinh t qu c dân. Tìm kiếm ngu n v n cho SMEs ã và ang là bài toán khó không ch i v i các nhà qu n lý doanh nghiệp, các ngân hàng mà còn v i các nhà ho ch nh chính sách. SMEs g p r t nhi u rào c n v kh n ng t p c n v n, do xu t phát t các nhân t ch quan c ng nh khách quan. Theo Báo cáo th ng niên doanh nghiệp Việt Nam n m 2011 c a Phòng Th ng m i và

Công nghiệp Việt Nam (VCCI), m t trong nh ng y u kém l n nh t c a SMEs Việt Nam là kh n ng qu n lý tài chính và qu n tr kinh doanh, t ó đ n n n quá h n, n x u [1]. Bài viết này tìm hiểu ba mô hình k t h p gi a cho vay và t v n qu n lý doanh nghiệp ã c áp d ng thành công t i châu Phi.

2. Thực trạng cho vay đối với SMEs ở Việt Nam

Trong n n kinh t Việt Nam, SMEs là lo i hình doanh nghiệp chi m a s và ch y u. SMEs không ch óng góp áng k vào s phát triển kinh t c a t n c mà còn t o ra h n

* Tác giả liên hệ . T.: 84-915588298
Email: thyen@vnu.edu.vn

m t tri u vi c làm m i m i n m, góp ph n xóa ói gi m nghèo, t ng c ng an sinh xã h i... Tuy nhiên, trong b i c nh hi n nay, nhi u doanh nghi p, c bi t là SMEs, ph i ch u nh ng t n th ng c a th tr ng c ng nh nh ng rào c n thu c các v n v mô c a n n kinh t , c bi t là các chính sách tín d ng [2]. a ph n rào c n khi n các doanh nghi p gi i th , ng ng ho t ng ho c phá s n n m v n khó kh n trong ti p c n v n.

Theo Hi p h i Doanh nghi p nh và v a Vi t Nam, dù Nhà n c ã có nhi u gi i pháp nâng cao kh n ng ti p c n tín d ng, tuy nhiên th c t SMEs v n g p không ít khó kh n v v n. Hi n nay, ch có 30% SMEs ti p c n c v n t ngân hàng, 70% còn l i ph i s d ng v n t có ho c vay t ngu n khác (trong s này có nhi u doanh nghi p ph i ch u vay m c lãi su t cao 15-18%).

N m 2013, Hi p h i Doanh nghi p và v a nh Vi t Nam ã ph i h p v i Hi p h i Doanh nghi p nh và v a à N ng t ch c h i th o v i ch “V n cho doanh nghi p nh và v a” nh m ch ra nh ng khó kh n, v ng m c trong vi c các doanh nghi p ti p c n các t ch c tài chính, tín d ng. Theo ó, a ph n các doanh nghi p cho r ng vi c vay v n c a các ngân hàng th ng m i và t ch c tín d ng g p nhi u khó kh n, trong ó nguyên nhân ch y u là do không SMEs không có tài s n th ch p, i u ki n và th t c vay v n u ãi c a các ngân hàng còn nhi u rào c n...

Th c t SMEs óng góp r t l n cho n n kinh t , do ó c n c h tr vay v n trong quá trình kinh doanh. SMEs gi m b t khó kh n v ngu n v n u t , c n có t ch c tín d ng dành cho khu v c kinh doanh này, y m nh ho t ng c a qu b o lãnh tín d ng ngân hàng có th yên tâm cho SMEs vay. i v i m t doanh nghi p, mu n phát tri n b n v ng thì ph i h i t các y u t ngu n l c, trình công ngh , kh n ng ti p c n thông tin th tr ng, hi u bi t pháp lý. Trong khi ó, ngu n

l c h tr c a Chính ph là h u h n, vì v y, ph i ch n l nh v c h tr cho doanh nghi p c v v n l n chính sách [3].

T nh ng khó kh n, v ng m c trong ho t ng cho vay SMEs Vi t Nam, bài vi t tìm hi u các mô hình cho vay SMEs thành công châu Phi, t ó xu t m t s nh h ng gi i pháp cho Vi t Nam.

3. Ba mô hình cho vay SMEs

3.1. Root capital

Root Capital là m t qu u t xã h i phi l i nhu n, cung c p v n vay u ãi và h ng d n cách th c qu n lý tài chính cho SMEs, các h nông dân, h p tác xã... khu v c nông thôn và mi n núi, ng th i h ng doanh nghi p n cách th c kinh doanh m b o s phát tri n b n v ng c a môi tr ng t i các n c châu Phi và châu M Latinh. Mô hình cho vay này nh m thu h p kho ng cách gi a các n c phát tri n và ang phát tri n, giúp SMEs t i các n c ang phát tri n có th ti p c n và c nh tranh trên th tr ng qu c t . Tính n cu i n m 2012, Root Capital ã h tr cho vay v n 182 SMEs kinh doanh trong l nh v c nông nghi p, th y s n và th công m ngh t i 24 qu c gia ang phát tri n, t o ra ít nh t 250.000 vi c làm cho nông dân, ng dân và th th công t i các qu c gia này. 99% t l doanh nghi p ã hoàn tr v n vay là m t con s áng kinh ng c i v i nh ng nhà u t b ng th tr ng v n vay t i khu v c SMEs nông thôn và mi n núi [4].

Root Capital qu n lý m t danh m c cho vay h ng t i nông dân nghèo, i t ng chi m kho ng 2/3 trong s h n 4 t ng i sinh s ng v i s t i n ch a n 4 ô la m i ngày. Mô hình cho vay này c ng h ng t i các doanh nghi p nông thôn, s n xu t v i quy mô nh , t t ch c thành các h p tác xã và các hi p h i đ a vào l i ích kinh t theo quy mô m nh n s n xu t

trung gian trong n c và tr c ti p xu t kh u s n ph m c a mình. S gia t ng nhu c u tiêu dùng các s n ph m t nhiên khi n nh ng ng i mua

B c M , châu Âu và Nh t B n ph i tìm ki m nhà cung c p các n c ang phát tri n, trong khi SMEs t i các n c này có th áp ng y các yêu c u xã h i, tiêu chu n môi tr ng, s l ng và ch t l ng c a h .

Mô hình kinh doanh c a Root Capital đ a trên vi c cung c p v n vay cho các doanh nghi p, ào t o và xây đ ng chu i cung ng doanh nghi p có th ti p c n và thâm nh p th tr ng qu c t . Khi Root Capital th c hi n m t kho n cho vay, s b o m chính là cam k t t ng lai cho chu i cung ng - ví d nh h p ng mua bán t các doanh nghi p nh Green Mountain Coffee Roasters, Starbucks, Whole Foods, Marks & Spencer và The Body Shop. Doanh nghi p s đ ng đồng ti n g n li n v i nhu c u tiêu dùng hàng hóa thân thi n v i môi tr ng, b o m cho tín đ ng mà Root Capital cung c p cho các doanh nghi p s n xu t, doanh nghi p xu t kh u và các thành viên trong chu i cung ng khác.

Cách ti p c n c a Root Capital nh n m nh ch t l ng s n ph m và các m i quan h lâu dài, không ch là giá c . Mô hình này s đ ng hình th c bao thanh toán - hình th c cho vay l u chuy n ti n t , nh m t chi n l c gi m thì u r i ro cho 80% danh m c u t , bao g m c cho vay ng n h n và dài h n. 20% còn l i c a danh m c u t bao g m các kho n cho vay có tài s n m b o truy n th ng, trong ó thì t b ho c t ai c dùng làm tài s n th ch p. Trong th a thu n thanh toán, Root Capital cho vay i v i h p ng mua bán ã ký gi a doanh nghi p s n xu t và ng i mua. Khi h p ng mua bán có hi u l c, nó s tr thành tài s n th ch p - m t ngu n thu nh p t ng lai nh m t cam k t tr n .

Root Capital cho vay các kho n vay ng n h n kéo dài t i a là 18 tháng i v i ng i mua và ng i bán các s n ph m tr c ti p t các

h nông dân, ng dân và th th công c ng nh SMEs t i các khu v c nông thôn nh tín đ ng th ng m i, tín đ ng xu t kh u, tín đ ng tr c k thu ho ch, tín đ ng hàng t n kho. ng th i, Root Capital cung c p các kho n vay dài h n doanh nghi p u t c s h t ng nh mua trang thi t b , máy móc, xây đ ng nhà x ng và m r ng quy mô s n xu t.

Thách th c chính trong vi c u t c a Root Capital là nh ng ng i i vay thi u các k n ng qu n lý tài chính c n thi t qu n lý hi u qu ng v n vay và t ng tác hi u qu v i khách hàng và các t ch c tài chính. Các doanh nghi p s n xu t nông thôn nói chung không quen thu c v i cách báo cáo, phân tích và gi i thích thông tin tài chính v tài s n, công n , v n ch s h u, doanh thu, chi phí và dòng ti n. gi i quy t khó kh n này, Root Capital ã tri n khai sáng ki n N ng l c Root vào u n m 2006. N ng l c Root s b i l p khi m khuy t trong ho t ng cho vay b ng cách ào t o k n ng qu n lý tài chính và qu n lý doanh nghi p hi u qu cho các nhà qu n lý SMEs.

Root Capital c thi t l p riêng bi t phát tri n ch ng trình ào t o chuyên ngành, ph ng pháp ào t o và h tr k thu t cho giáo d c tài chính vì nó có th hi u c nhu c u và ã hình thành m i quan h tin c y v i các doanh nghi p nông thôn và ng i mua. T n m 2000, nó ã cung c p m t s l ng lo i hình h tr k thu t này nh m t ph n trong ch ng trình cho vay c a mình. N ng l c Root ã h tr k thu t m t cách có h th ng và trên quy mô l n h n thông qua cách ti p c n a ph ng toàn di n c thi t k nh m:

- T ng c ng qu n lý tài chính và n ng l c kinh doanh c a các c s s n xu t nông thôn;

- C ng c ki n th c tài chính c a cá nhân các thành viên;

- Nâng cao nh n th c c a các nhà cung c p d ch v tài chính t i a ph ng v các cách th c hi u qu ph c v th tr ng này;

- Ph bi n tài li u và kinh nghi m h c t p.

Root Capital đã có những nghiên cứu sâu và triển khai thực tế có thể minh họa các doanh nghiệp nông thôn cần gì, thiếu gì và yêu cầu của họ. Những thông tin này giúp ích cho nông dân, ngân hàng và thị trường công - các nhà đầu tư khách hàng chính của Root Capital.

Trên tầm cỡ mô hình cho vay Root Capital là thị trường các mối quan hệ chặt chẽ, thúc đẩy sự tăng trưởng của mô hình các tác nhân. Các tác nhân liên quan bao gồm: ngân hàng, các tổ chức phi chính phủ, tổ chức trung gian tài chính chuyên ngành, tổ chức pháp lý, tổ chức tài chính thị trường, liên minh công nghiệp...

Thông qua các ngân hàng vay, Root Capital đã xây dựng các chuỗi cung ứng sản phẩm nông nghiệp, ngân hàng tín dụng, nhà nhập khẩu, nhà xuất khẩu, hợp tác với các tổ chức nhân dân và các tổ chức phi chính phủ (NGOs)... nhằm tạo ra chuỗi cung ứng bền vững, lâu dài và lành mạnh. Root Capital đóng vai trò quan trọng trong việc thành lập Liên minh tài chính thị trường microfinance (FAST), giúp hỗ trợ các nhà đầu tư tài chính SMEs có trách nhiệm xã hội và môi trường.

3.2. E+Co

Bắt đầu với các khoản vay cho vay nhỏ doanh nghiệp nhỏ tại Tanzania, chuyên viên kỹ thuật tài chính, E+Co đã đầu tư vào dự án cung cấp hỗ trợ tín dụng microfinance cho các hộ gia đình và doanh nghiệp các vùng nông thôn chưa có điện. E+Co đã giúp doanh nghiệp này xây dựng chính sách kinh doanh và kế hoạch phát triển, cung cấp vốn vay nhỏ cho vay với lãi suất 50.000 đô la (lãi suất 9% trong 2 năm, từ năm 2001). Sau đó, doanh nghiệp này đã hoàn thành việc vay ứng thí hiện tại. Do vậy, E+Co tiếp tục tăng dần quy mô vốn vay cho các doanh nghiệp này và lên đến 200.000 đô la năm 2006. Hiện nay, doanh nghiệp này đã có một khu vực nông thôn với tên gọi Zara Solar, lĩnh vực kinh doanh chủ yếu là bán và lắp đặt thiết bị

điện năng mặt trời. Tổng vốn đầu tư của E+Co cho Zara Solar hiện nay là 350.000 đô la, 2.500 hộ gia đình đang sử dụng sản phẩm điện năng mặt trời của Zara Solar, giảm phát thải khoảng 12.000 tấn CO₂ mỗi năm. Sản phẩm của E+Co và các dịch vụ bổ sung. Zara Solar đã giành Giải thưởng Ashden năm 2007 về năng lượng bền vững.

Mô hình cho vay của E+Co là một ví dụ điển hình về mô hình cho vay đầu tư phát triển bền vững khu vực nông thôn, điều mà chính các ngân hàng thương mại hay tổ chức tín dụng Việt Nam còn đang ngần ngại. E+Co đã chấp nhận đầu tư trong khi các tổ chức tài chính khác như ngân hàng và quỹ đầu tư vào Zara Solar. Bên cạnh đó, quan tâm đầu tư tài chính trực tiếp cho ngân hàng đầu tư tài chính khu vực nông thôn sẽ phải có lợi ích cao do không phải chờ đợi, vì vậy không thể không thu lợi, thì trên thực tế, trình độ quản lý thấp, do vậy khó khăn về chi phí hoàn trả vốn.

Hiện rõ ràng rằng các hộ kinh doanh và doanh nghiệp tại nông thôn, E+Co đã có chính sách giúp các doanh nghiệp trẻ khi đầu tư, trong giai đoạn đầu và hỗ trợ thông qua việc đào tạo kỹ năng quản lý, cung cấp công cụ quản lý doanh nghiệp, xây dựng chính sách kinh doanh, đồng thời các cán bộ trực tiếp quản lý và giám sát kinh doanh, như vậy giảm rủi ro trong đầu tư công nghệ góp vào sự phát triển của khu vực nông thôn.

E+Co tập trung đầu tư vào phát triển, các hộ đầu tư của họ như các doanh nghiệp còn ít kinh nghiệm, thiếu kiến thức chuyên môn, ít vốn và nguồn tài chính hạn chế, các khoản đầu tư nhỏ, liên quan đến nhu cầu vốn chi tiêu và có nhu cầu tiêu quan trọng của người dân.

Các doanh nghiệp của E+Co hiện đang phân bố 3,6 triệu người châu Phi, châu Á và châu Mỹ Latinh về năng lượng sạch. Các khoản đầu tư này đem lại lợi ích như khiếm tốn như ngân sách 7 đô la E+Co đầu tư sẽ đem lại năng lượng sạch cho 1 người nghèo.

Như vậy, lợi nhuận chưa được ghi nhận qua công suất lợi nhuận mà còn phụ thuộc vào giá trị của tài sản cho xã hội và những tác động tích cực đến môi trường.

3.3. GroFin

GroFin là công ty tài chính chuyên cung cấp các dịch vụ pháp lý kinh doanh và tài chính cho các doanh nghiệp theo hình thức “mở cửa” dựa trên ý tưởng kinh doanh khởi nghiệp - hình thành doanh nghiệp - phát triển doanh nghiệp. GroFin có thể cung cấp tài chính cho doanh nghiệp sản xuất vay lên vốn lưu động.

Nguyên lý kinh doanh của GroFin dựa trên nguyên tắc các ngân hàng cho vay thường quan tâm đến uy tín hàng đầu là giá trị của tài sản thế chấp và khả năng hoàn trả vốn vay của doanh nghiệp mà không cần quan tâm đến doanh nghiệp có chỉ số ra sao, kinh doanh như thế nào... Ngược lại, GroFin xem xét về chi phí áp dụng tài chính trên cơ sở tính khả thi, chứ không phải là tài sản thế chấp. GroFin am hiểu hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp và doanh nghiệp, tìm kiếm các mối quan hệ hợp tác lâu dài. GroFin không chỉ cung cấp các khoản vay cho doanh nghiệp, mà còn cung cấp các dịch vụ pháp lý kinh doanh cho doanh nghiệp vay vốn nhằm hỗ trợ họ vượt qua khó khăn.

GroFin đóng vai trò quan trọng trong việc phát triển kinh doanh và tài chính hóa thành công của doanh nghiệp. GroFin không chỉ mang lại lợi ích cho các doanh nghiệp - họ cung cấp môi trường pháp lý hoàn chỉnh. GroFin vừa là nhà cho vay tài chính và có thể là người hỗ trợ doanh nghiệp và lãi suất cho vay áp dụng vào các doanh nghiệp là khác nhau. GroFin thu hút các nhà đầu tư kinh doanh mà doanh nghiệp vay vốn. Ví dụ: GroFin hỗ trợ một gia đình kinh doanh Nam Phi thông qua cách tiếp cận chia sẻ lợi nhuận bằng cách đầu tư vào, trang thiết bị, cung cấp nhân lực kinh doanh chi tiết và xây dựng nền tảng quản lý doanh

nh nghiệp cho gia đình có vốn đầu tư giá trị là 410.000 đô la, bao gồm xe tải và giàn khoan nông nghiệp. Hiện nay, gia đình kinh doanh này đang cung cấp sản phẩm cho hàng nghìn gia đình Nam Phi nhập vào sản phẩm của GroFin. Chuyên gia GroFin và môi trường quản lý phát triển giúp họ tăng trưởng kinh doanh và giá trị tăng cho chi phí, tiếp tục hoạt động kinh doanh trên các thị trường nông nghiệp, hiện rõ hơn về bản chất thị trường, các thị trường kinh doanh tăng trưởng, thậm chí còn duy trì cách quản lý tài chính của mình. GroFin cũng cung cấp dịch vụ tư vấn Internet và Email - công cụ giá trị cho các doanh nghiệp nông nghiệp XXI.

Tại GroFin, các doanh nghiệp sản xuất môi trường pháp lý phù hợp với nhu cầu. Mọi dịch vụ pháp lý phù hợp bao gồm tài chính để hình thành doanh nghiệp, đầu tư vào thị trường và trong môi trường kinh doanh là vấn đề sống còn. Những dịch vụ tài chính, các doanh nghiệp sản xuất sản phẩm chuyên nghiệp và môi trường giàu kinh nghiệm của GroFin - những người cam kết tối ưu lợi ích cho hoạt động kinh doanh thành công và liên tục.

Phong cách của chúng tôi không chỉ giúp GroFin thu lợi nhuận mà còn giúp các khu vực nông thôn và miền núi phát triển. Tuy nhiên, nó cũng đòi hỏi phải có một chính sách, chi tiết và sẵn lòng chấp nhận rủi ro để công bằng của các bên liên quan nhằm tránh tình trạng xung đột lợi ích giữa các bên. Do vậy, chính sách của GroFin là ưu tiên các doanh nghiệp có nhân lực kinh doanh xanh, sạch và môi trường tốt của doanh nghiệp khi họ tác động vào GroFin.

Qua ba mô hình cho vay có thể thấy tín dụng không phải là “chìa khóa” giúp SMEs kinh doanh thành công hay vượt qua khó khăn, khó khăn hàng ngày. Bài toán tín dụng chính là quy trình khi nó có thể hỗ trợ các mô hình tài chính quản trị doanh nghiệp một cách nghiêm túc [5].

4. G ý gi i pháp cho Vi t Nam

Nghiên c u mô hình cho vay SMEs thành công châu Phi, có th th y các ngân hàng th ng m i, c bi t là các t ch c tín d ng cung c p d ch v tài chính khu v c nông thôn nh h th ng các qu tín d ng nhân dân Vi t Nam có th nghiên c u áp d ng các mô hình trên các khía c nh sau:

Một là, nâng cao nh n th c cho vay g n li n v i phát tri n b n v ng. M t trong nh ng tiêu chí ánh giá kho n vay c n c nghiên c u a vào trong ho t ng c p tín d ng là m b o các tiêu chu n v môi tr ng. Có nh v y, ho t ng cho vay c a ngân hàng m i góp ph n tr c ti p vào vi c m b o phát tri n b n v ng.

Hai là, v phát tri n các d ch v tài chính m i hay các s n ph m tín d ng chuyên bi t cho SMEs, g n vi c cung c p tín d ng v i các d ch v t v n k thu t, t v n tài chính hay qu n tr kinh doanh cho doanh nghi p/khách hàng vay v n nh m nâng cao hi u qu s d ng v n vay. Hi n nay, các t ch c tài chính vi mô Vi t Nam hay các ch ng trình cho vay dành cho ph n ã khá thành công trong vi c k t h p gi a tín d ng v i t v n kinh doanh hay kh i nghi p. Tuy nhiên, các ngân hàng ch a áp d ng r ng rãi v i các i t ng khách hàng, c bi t là SMEs còn thi u các s n ph m tài chính m i này.

Ba là, xây d ng chính sách cho vay u ãi i v i SMEs khi u t vào s n xu t s ch, ho c óng góp cho s phát tri n b n v ng, v khía c nh b o v môi tr ng hay gia t ng trách nhi m xã h i. Khi ó, SMEs s có thêm ng l c u t vào các s n ph m xanh, v a gia t ng hi u qu kinh doanh. Chính sách c n t c s ng thu n t chính quy n

a ph ng n i doanh nghi p kinh doanh, n các S ban ngành có liên quan và các ngân hàng th ng m i.

Bốn là, y m nh vi c s p x p l i các doanh nghi p l n. Các doanh nghi p l n là ch d a cho SMEs trong ho t ng s n xu t kinh doanh, t ng c ng s g n bó ph i h p v i các doanh nghi p l n giúp k t h p các l i th quy mô làm n ng ng n n kinh t .

Năm là, v n cung c p tài chính cho SMEs c n ph i c gi i quy t b ng nh ng n l c chung c a Chính ph và các thi t ch tài chính, nh m m r ng cách ti p c n ngu n v n, i m i mô hình tài chính, thúc y s phát tri n b n v ng cho nhóm doanh nghi p này.

5. K t lu n

Có th nói, v n l a ch n mô hình phát tri n i v i SMEs là r t quan tr ng. Không có m t cách th c chung nào cho c nh tranh và phát tri n, b t k mô hình nào c ng có th là m t mô hình áng xem xét h c t p. Do ó, SMEs Vi t Nam c n xem xét và l a ch n con ng riêng, phát huy c t t nh t l i th c a mình. Ba mô hình u t cho vay m i cho SMEs châu Phi là m t b ng ch ng i n hình v vi c k t h p hi u qu gi a d ch v cho vay và các d ch v t v n h tr qu n lý doanh nghi p, t o ra m t kênh u t hi u qu cho c ngân hàng và doanh nghi p. C ba mô hình này hoàn toàn m b o tính b n v ng v tài chính và th ch mà không c n b t k s h tr nào c a Chính ph. V n t ra là, c n có m t hành lang pháp lý cho mô hình t ng t, ây là i u ki n u tiên có th áp d ng kinh nghi m v mô hình u t m i cho SMEs Vi t Nam.

Tài liệu tham khảo

- [1] VCCI, “Báo cáo thành niên doanh nghiệp Việt Nam năm 2011”, 2011.
- [2] PV, Thảo luận rào cản cho doanh nghiệp nhỏ và vừa trong tiếp cận vốn, 28/03/2014 <http://www.tapchitaichinh.vn/Kinh-te-Dau-tu/Thao-go-rao-can-cho-doanh-nghiep-nho-va-vua-trong-tiep-can-von/47042.tctc>
- [3] Huy Thế, H trợ DNNVV: Các thách thức và giải pháp, 11/06/2013, <http://baodientu.chinhphu.vn/Thi-truong/Ho-tro-DNNVV-Can-co-che-hon-von/170715.vgp>
- [4] <http://www.rootcapital.org>
- [5] <http://www.GroFin.com/>
- [6] <http://www.rootcapital.org>
- [7] <http://www.eandco.net>
- [8] <http://vinaSMEs.vn/>
- [9] <http://www.microcreditafrica.org/>
- [10] US Aid from the American people (impact brief).
- [11] International Workshop Geneva, Innovative financing for sustainable small and medium enterprises in Africa (report), 2007, Switzerland.
- [12] Anna Marr & Charles Chiwara, Investment supply for small and medium enterprises, 2011.
- [13] Nguyễn Thị Thu Bình, *Kinh nghiệm phát triển doanh nghiệp vừa và nhỏ của Nhật Bản*, 20/09/2013, <http://www.inas.gov.vn/539-kinh-nghiem-phat-trien-doanh-nghiep-vua-va-nho-cua-nhat-ban.html>
- [14] Anh Tuấn – ITPC, Tìm mô hình phát triển cho doanh nghiệp vừa và nhỏ Việt Nam, 21/06/2013, <http://www.itpc.gov.vn/exporters/news/tintrongnuc/2013-01-02.663050/2013-06-03.559224/2013-06-21.247764>
- [15] Ngân hàng Thế giới, Báo cáo toàn cầu, 2007.
- [16] Liên Hợp Quốc, Báo cáo các thách thức môi trường toàn cầu, 2007.
- [17] Baomoi.com, Tìm kiếm cho doanh nghiệp nhỏ và vừa, 26/07/2013, <http://www.tapchitaichinh.vn/Trao-doi-Binh-luan/Tim-loi-cho-doanh-nghiep-nho-va-vua-26-07-2013-28965.tctc>
- [18] <http://vinaSMEs.vn/Von-cho-doanh-nghiep-nho-va-vua-thuc-trang-va-giai-phap-1101-1022.html>
- [19] Cao Sĩ Kiêm, Doanh nghiệp nhỏ và vừa: Thách thức và giải pháp hiện nay, 12/03/2013, <http://www.thutuchanhchinh.vn/ho-tro-truyenthong/item/1682-doanh-nghiep-nho-va-vua-thuc-trang-va-giai-phap-ho-tro-nam-2013.html>

Lending Models for Small and Medium Enterprises Experience from Africa and Lessons Learnt for Vietnam

Phan Quốc Đông¹, Trần Hữu Nghĩa², Phạm Hà My²

¹Hanoi Customs Department, 129 Nguyễn Phong Sắc, Dịch Vọng Hậu, Cầu Giấy Dist., Hanoi, Vietnam

²VNU University of Economics and Business, 144 Xuân Thủy, Cầu Giấy Dist., Hanoi, Vietnam

Abstract: This paper explores three lending models of Root Capital, E+Co and GroFin for small and medium enterprises (SMEs) in Africa that are contributing to solving successfully the problem of capital for SMEs, while the lending is attached with the goal of sustainable development. These models and the pure lending activities have fully exploited the consultancy services to support enterprises to improve business management, and thereby ensured a loan project and repayment capacity. It is entirely possible to apply this practical experience to SMEs in Vietnam, especially businesses which are now confused in finding business opportunities and financial management towards sustainable development.

Keywords: Lending model, small and medium enterprises (SMEs), Africa, Vietnam.