

# NÂNG CAO NĂNG LỰC TIẾP CẬN VÀ HUY ĐỘNG NGUỒN LỰC TÀI CHÍNH CHO CÁC DOANH NGHIỆP CÔNG NGHIỆP HỖ TRỢ VIỆT NAM: KHÓ KHĂN VÀ GIẢI PHÁP

Vũ Cẩm Nhung, Phan Minh Xuân

Giảng viên Trường Đại học Công nghiệp Thành phố Hồ Chí Minh

Phan Thị Cúc\*

Giảng viên Trường Đại học Bình Dương, \*Email: phanthicuc.hui@gmail.com

Vũ Tiên Đạt

Công ty TNHH TMDV Chất Lượng Việt Nam

## Tóm tắt:

Bài báo tập trung phân tích và nhận diện những rào cản trong việc tiếp cận và huy động nguồn lực tài chính của doanh nghiệp công nghiệp hỗ trợ (DN CNHT) tại Việt Nam. Bài báo sử dụng phương pháp tổng hợp, phân tích, đối chiếu lý thuyết và thống kê mô tả, dựa trên nguồn dữ liệu thứ cấp đáng tin cậy được thu thập từ báo cáo của các tổ chức quốc tế và cơ quan quản lý nhà nước. Kết quả nghiên cứu chỉ ra 4 nhóm rào cản cốt lõi bao gồm: Năng lực tài chính nội tại của doanh nghiệp yếu kém; Cơ chế thẩm định và cung cấp tín dụng của ngân hàng chặt chẽ; Hạn chế trong khung chính sách hỗ trợ; Những đứt gãy, bất cập trong liên kết chuỗi cung ứng. Trên cơ sở các phát hiện này, nghiên cứu đề xuất các giải pháp đồng bộ nhằm tháo gỡ điểm nghẽn về vốn, giúp doanh nghiệp nâng cao năng lực cạnh tranh trong bối cảnh mới.

**Từ khóa:** Rào cản tiếp cận tài chính; Doanh nghiệp công nghiệp hỗ trợ (CNHT); Mô hình tiếp cận tài chính đa tầng; Năng lực cạnh tranh doanh nghiệp; Liên kết chuỗi cung ứng.

DOI:

## Enhancing the Capacity to Access and Mobilize Financial Resources for Supporting Industry Enterprises in Vietnam: Challenges and Solutions

### Abstract:

The paper focuses on analyzing and identifying the barriers to accessing and mobilizing financial resources for supporting industry enterprises in Vietnam. It employs methods of synthesis, analysis, theoretical comparison, and descriptive statistics, based on reliable secondary data collected from reports of international organizations and government agencies. The research findings reveal four core groups of barriers: weak internal financial capacity of enterprises; stringent credit appraisal and lending mechanisms of banks; limitations in the supporting policy framework; and disruptions and inadequacies in supply chain linkages. Based on these findings, the study proposes a set of comprehensive solutions to remove financial bottlenecks, thereby helping enterprises enhance their competitiveness in the new context.

**Keywords:** barriers to accessing finance; supporting industries; multi-tiered financial access model; business competitiveness; supply chain linkages.

## 1. Giới thiệu

Tại Việt Nam, phát triển công nghiệp hỗ trợ (CNHT) được xem là chiến lược cốt lõi để thúc đẩy quá trình công nghiệp hóa, hiện đại hóa và giảm sự phụ thuộc vào mô hình gia công lắp ráp. Nhận thức được vấn đề then chốt này, Chính phủ đã ban hành nhiều khung pháp lý quan trọng nhằm tạo bộ phận cho ngành, tiêu biểu như Nghị định số 111/2015/NĐ-CP đặt nền móng phát triển CNHT, tiếp nối là Nghị định 57/2021/NĐ-CP và gần đây nhất là Nghị định 205/2025/NĐ-CP với nhiều nội dung bổ sung về ưu đãi thuế và khuyến khích đầu tư. Tuy nhiên, bất chấp những nỗ lực hoàn thiện thể chế, hiệu lực thực thi chính sách trên

thực tế vẫn còn nhiều hạn chế, khiến các DN CNHT trong nước chưa thể tham gia sâu vào chuỗi giá trị toàn cầu (GVC).

### **1.1. Những khó khăn của các DN CNHT trong tiếp cận và huy động tài chính:**

Một trong những trở ngại chủ yếu kìm hãm sự phát triển của DN CNHT Việt Nam chính là "nút thắt" về năng lực tiếp cận và huy động nguồn lực tài chính. Các số liệu thực tiễn cho thấy một sự chênh lệch lớn giữa quy mô và năng lực huy động vốn. Theo thống kê của Bộ Công Thương, cả nước hiện có khoảng 5.000 doanh nghiệp CNHT, trong đó gần 90% là các doanh nghiệp nhỏ và vừa (DNNVV) với đặc trưng cơ bản là tài chính hạn chế, thiếu tài sản thế chấp và gặp vô vàn khó khăn khi tiếp cận các nguồn tín dụng chính thức. Báo cáo thường niên của (Consultation Report, 2024) chỉ rõ, dù chiếm tới 98% tổng số doanh nghiệp và tạo ra 70% việc làm, nhưng chỉ có khoảng 30% DNNVV tại Việt Nam tiếp cận được nguồn vốn ngân hàng. Sự thiếu hụt về vốn lưu động và chi phí đầu tư ban đầu cao khiến các doanh nghiệp này mất đi lợi thế cạnh tranh cốt lõi. Báo cáo Giám sát Vĩ mô của Ngân hàng Thế giới (World Bank, 2024) cũng nhấn mạnh rằng các doanh nghiệp nhỏ với bảng cân đối kế toán mỏng manh đang rất dễ bị tổn thương do chi phí vốn cao và điều kiện vay vốn khắt khe. Hệ quả là tỷ lệ nội địa hóa trong ngành CNHT hiện chỉ đạt khoảng 15,7%, mới đáp ứng được 10% nhu cầu

linh kiện trong nước và chỉ có khoảng 30% doanh nghiệp tham gia được vào chuỗi cung ứng toàn cầu. Các doanh nghiệp hiện đang rơi vào vòng luẩn quẩn: thiếu hụt nguồn vốn – không đủ điều kiện nâng cấp công nghệ – gặp khó khăn trong việc thiết lập kết nối với FDI – tiếp tục bị từ chối tín dụng.

Ngoài ra, năm 2023, tỷ lệ doanh nghiệp phản ánh "tiếp cận tín dụng" là khó khăn lớn nhất đã tăng vọt lên mức 57,1%, đây là con số cao nhất trong lịch sử khảo sát PCI từ trước đến nay (VCCI, 2024). Điều này phản ánh sự cộng hưởng tiêu cực của việc thắt chặt tín dụng vĩ mô và sự suy giảm sức khỏe tài chính của doanh nghiệp.

### **1.2. Tổng quan các nghiên cứu trước đây và khoảng trống nghiên cứu:**

Về mặt học thuật, bài toán tiếp cận tài chính của DNNVV đã được nhiều học giả và tổ chức quốc tế quan tâm. Các nghiên cứu trước đây thường tiếp cận vấn đề này dựa trên nền tảng của *Lý thuyết phân phối tín dụng (Credit Rationing)* trong đó chỉ ra rằng sự bất cân xứng thông tin chính là nguyên nhân khiến các tổ chức tín dụng siết chặt tiêu chuẩn cho vay đối với các doanh nghiệp quy mô nhỏ (Stiglitz và cộng sự, 1981). Bên cạnh đó, *Lý thuyết Cấu trúc vốn (Pecking Order)* cũng được sử dụng để lý giải trật tự ưu tiên sử dụng vốn của doanh nghiệp từ vốn nội sinh đến nợ vay. Ở cấp độ vĩ mô, các báo cáo (OECD, 2025) hay tập trung phân tích cấu trúc chuỗi giá trị toàn cầu (GVC),

cảnh báo rủi ro khi Việt Nam phụ thuộc quá nhiều vào khu vực FDI và thiếu hụt mạng lưới tài trợ chuỗi cung ứng (Supply Chain Finance) cho doanh nghiệp nội địa (World Bank, 2024). Hoặc các nghiên cứu đi vào một lĩnh vực cụ thể như nghiên cứu phân tích ảnh hưởng của chính sách tới sự phát triển công nghiệp hỗ trợ ô tô tại Việt Nam đã cho thấy: mặc dù Nhà nước đã ban hành nhiều chính sách ưu đãi, tỷ lệ nội địa hóa thực tế vẫn ở mức rất thấp. Nguyên nhân trực tiếp là do các doanh nghiệp công nghiệp hỗ trợ nội địa thiếu khả năng tài chính để đầu tư vào hệ thống dây chuyền, khuôn đúc và thiết bị đo lường đạt chuẩn, dẫn đến việc các nhà lắp ráp buộc phải phụ thuộc vào linh kiện nhập khẩu (Nhâm Phong Tuấn và cộng sự, 2014); hoặc nghiên cứu khác chỉ ra rằng hơn 90% nguyên liệu, linh kiện cho ngành điện tử vẫn phải nhập khẩu; doanh nghiệp công nghiệp hỗ trợ điện tử nội địa khó tham gia chuỗi cung ứng của các tập đoàn FDI do hạn chế về công nghệ, quy mô và năng lực tài chính để đáp ứng các đơn hàng lớn, tiêu chuẩn khắt khe (Vũ Thị Thanh Huyền, 2018).

Có thể nói, phần lớn các nghiên cứu trước đây chủ yếu đánh giá rào cản tài chính của DNNVV nói chung mà thiếu đi góc nhìn chuyên sâu và đặc thù cho nhóm ngành Công nghiệp hỗ trợ tại Việt Nam – một lĩnh vực đòi hỏi mức độ đầu tư vốn lớn, chi phí R&D và chuyển đổi số cao. Bên cạnh đó, sự thiếu vắng một khung phân tích toàn diện về các rào cản đa tầng từ năng lực nội tại doanh nghiệp, cơ chế tín dụng, đến chính sách và liên

kết chuỗi đã tạo ra một khoảng trống nghiên cứu đáng kể trong lĩnh vực này.

Từ những đòi hỏi cấp thiết của thực tiễn và khoảng trống trong học thuật nêu trên, nghiên cứu "*Nâng cao năng lực tiếp cận và huy động nguồn lực tài chính cho các doanh nghiệp công nghiệp hỗ trợ Việt Nam – khó khăn và giải pháp*" được thực hiện. Bài báo hướng tới mục tiêu nhận diện hệ thống các rào cản, từ đó cung cấp cơ sở lý luận và thực tiễn để đề xuất mô hình tài chính đổi mới nhằm giải quyết điểm nghẽn về vốn, giúp DN CNHT nâng cấp vị thế trong chuỗi cung ứng toàn cầu.

## 2. Cơ sở lý thuyết

### 2.1 Khái niệm Công nghiệp hỗ trợ

Công nghiệp hỗ trợ: là các ngành công nghiệp sản xuất vật liệu, phụ tùng linh kiện, phụ kiện, bán thành phẩm để cung cấp cho ngành công nghiệp sản xuất, lắp ráp các sản phẩm hoàn chỉnh là tư liệu sản xuất hoặc sản phẩm tiêu dùng.

#### 2.1.1. Khái niệm công nghiệp hỗ trợ theo nghĩa rộng

Theo khái niệm công nghiệp hỗ trợ theo nghĩa rộng được mô hình minh họa dưới đây (MITI, 1985):

Theo hình 1 trên đây, CNHT theo nghĩa rộng được giải thích như sau:

*Thứ nhất*, là một ngành kinh tế kỹ thuật đặc thù thuộc ngành công nghiệp, nảy sinh từ phân công lao động, chuyên môn hóa sản xuất ở giai đoạn cao, phổ biến. Các ngành CNHT phát triển, thể



**Hình 1.** Công nghiệp hỗ trợ theo nghĩa rộng

hiện ở quy mô, số lượng, chất lượng các sản phẩm lắp ráp cuối cùng phản ánh sự phân công lao động, chuyên môn hóa sản xuất ở mức tối ưu.

*Thứ hai*, tính liên kết ngành rất cao, rất đa dạng với công nghệ cao phục vụ lượng lớn các ngành lắp ráp. Một doanh nghiệp cung ứng không chỉ cung cấp linh kiện cho một đơn vị lắp ráp mà có thể đáp ứng nhu cầu của nhiều doanh nghiệp khác nhau trong chuỗi sản xuất.

*Thứ ba*, có sự kết hợp nhân tố con người và máy móc trong môi trường làm việc có tính chuyên môn hóa cao và trình độ nhất định. Sự chuyển giao giữa các giai đoạn máy móc, gia công, linh kiện, tiền lắp ráp... cho thấy sự kết hợp uyển chuyển, hài hòa giữa con người và máy móc. Tùy vào từng giai đoạn mà nhân lực, vật lực chiếm tỷ lệ phù hợp.

*Thứ tư*, thể hiện quy luật liên kết, mối quan hệ lợi ích kinh tế giữa các chủ thể sản xuất, giữa tính độc lập và tính phụ thuộc trong quá trình sản xuất sản phẩm, giữa công nghiệp chính và CNHT, giữa

công ty mẹ và công ty con, giữa người nhận vốn và người đầu tư vốn...

*Thứ năm*, gồm những sản phẩm trung gian, gắn liền và phụ thuộc sản phẩm công nghiệp chính. Các sản phẩm của doanh nghiệp cung ứng gắn liền với sản phẩm lắp ráp cuối cùng, phụ thuộc vào cung - cầu thị trường của sản phẩm cuối cùng.

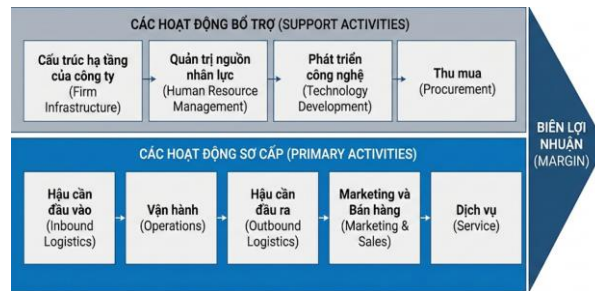
Xét về lý luận và cơ sở học thuật thì CNHT là mắt xích chiến lược của chuỗi cung ứng toàn cầu

Xét về Lý luận – cơ sở học thuật:

Dựa trên mô hình giá trị (valuechain / global value chain – GVC) các hoạt động từ thiết kế, chế tạo, linh kiện, gia công, lắp ráp, đóng gói, kiểm tra chất lượng đến dịch vụ hậu mãi phân tầng thêm nhiều cấp trong đó linh kiện, phụ tùng hỗ trợ đóng vai trò nền tảng, quyết định tính khả thi, chi phí, chất lượng, tốc độ cung ứng cho tầng cuối. Một quốc gia có hệ thống CNHT mạnh thì sẽ tăng nội địa hóa, giảm chi phí vận chuyển, rút ngắn thời gian chu chuyển vốn, tăng độ tin cậy chuỗi cung ứng.

Trong nền kinh tế hội nhập sâu, rộng như hiện nay, CNHT là mắt xích kết nối giữa công nghiệp chế biến/chế tạo và công nghiệp nguồn là bước đệm từ gia công thô sang sản xuất có giá trị gia tăng. CNHT là ngành hỗ trợ cho các

ngành khác, ngành CNHT tạo hiệu ứng lan tỏa (công nghệ, nhân lực, quản trị). Nếu một quốc gia không có CNHT mạnh thì dù có nhà máy lắp ráp quy mô lớn, chuỗi vẫn xảy ra tắc về thiếu linh kiện, phụ tùng...



**Hình 2.** Mô hình Value Chain

(Nguồn: *Creating and sustaining superior performance*)

## 2.2. Khung lý thuyết so sánh về nguồn lực tài chính cho ngành DN CNHT của quốc tế và Việt Nam

Nghiên cứu này xây dựng một khung phân tích có tính kế thừa và logic xuyên suốt, bắt nguồn từ việc đánh giá năng lực nội tại của doanh nghiệp, phân tích trật tự ưu tiên huy động vốn, lý giải các rào cản bên ngoài và cuối cùng là đề xuất giải pháp dựa trên hệ sinh thái liên kết.

Đầu tiên, hệ thống rào cản xuất phát từ chính bản thân các doanh nghiệp công nghiệp hỗ trợ (DN CNHT) được tiếp cận thông qua Lý thuyết dựa trên nguồn lực (Resource-Based View - RBV). Lý thuyết này khẳng định lợi thế cạnh tranh bền vững của doanh nghiệp được quyết định bởi các nguồn lực cốt lõi như năng lực tài chính, quản trị và

công nghệ. Vận dụng vào nghiên cứu, RBV được dùng để làm rõ rào cản nội tại lớn nhất của DN CNHT Việt Nam: do phần lớn có quy mô nhỏ, nguồn lực lõi yếu và chưa sẵn sàng về các chứng chỉ tiêu chuẩn, các doanh nghiệp này gặp hạn chế lớn trong "năng lực hấp thụ vốn".

Chính vì nguồn lực nội sinh mỏng, doanh nghiệp buộc phải tìm kiếm nguồn tài trợ từ bên ngoài. Quá trình này được phản ánh thông qua Lý thuyết Cấu trúc vốn (Pecking Order/Trade-off), chỉ ra trật tự huy động vốn ưu tiên đi từ vốn nội bộ, đến nợ vay, và cuối cùng mới là vốn cổ phần. Đối chiếu với thực trạng, do lợi nhuận giữ lại thấp và thị trường vốn cổ phần dành cho doanh nghiệp nhỏ chưa phát triển, mọi gánh nặng huy động vốn của DN CNHT đều dồn lên kênh tín dụng ngân hàng. Sự vận dụng

này cung cấp cơ sở để lý giải tình trạng "khát vốn" trầm trọng, đồng thời đặt ra yêu cầu thiết yếu phải đa dạng hóa kênh tài trợ để có chi phí vốn hợp lý hơn.

Tuy nhiên, khi tìm đến kênh nợ vay, các DN CNHT lập tức vấp phải rào cản lớn từ hệ thống tổ chức tín dụng. Hiện tượng này được giải thích một cách biện chứng thông qua Lý thuyết Phân phối tín dụng. Lý thuyết này lập luận rằng sự bất cân xứng thông tin giữa người đi vay và người cho vay sẽ khiến ngân hàng phản ứng bằng cách siết chặt tín dụng đối với doanh nghiệp vừa và nhỏ. Vận dụng vào bối cảnh Việt Nam, nghiên cứu chỉ ra rằng do BCTC chưa chuẩn và thiếu minh bạch, ngân hàng buộc phải phụ thuộc vào yêu cầu khắt khe về tài sản đảm bảo. Để tháo gỡ điểm nghẽn này, nghiên cứu tích hợp thêm Lý thuyết Tài chính số (FinTech/Alt-Finance), đề xuất giải pháp doanh nghiệp cần minh bạch hóa thông tin qua nền tảng số (như ERP/hóa đơn điện tử) nhằm thu hẹp khoảng cách thông tin và giảm sự phụ thuộc của ngân hàng vào tài sản thế chấp truyền thống.

Cuối cùng, để giải quyết triệt để rào cản tín dụng đối với một doanh nghiệp độc lập quy mô nhỏ, nghiên cứu mở rộng khung phân tích với Lý thuyết Chuỗi giá trị toàn cầu (GVC) và Tài chính liên kết cụm (Cluster/Network Finance). Hệ thống lý thuyết này nhấn mạnh rằng rủi ro tín dụng sẽ giảm đi và tính tín nhiệm sẽ tăng lên khi doanh nghiệp tham gia vào một chuỗi liên kết bền vững. Đây chính là nền tảng học thuật cốt lõi để bài báo đề xuất mô hình

Tài trợ chuỗi cung ứng. Thay vì đánh giá rủi ro trên từng DN CNHT đơn lẻ, ngân hàng sẽ dựa vào uy tín của chuỗi, tức là các hợp đồng kết nối, bảo lãnh chuỗi hoặc bao thanh toán từ các tập đoàn FDI làm đối tác mua hàng để cấp vốn.

Dưới đây là phần phân tích so sánh khung lý thuyết về tiếp cận và huy động nguồn lực cho DN của nghiên cứu nước ngoài và sự vận dụng vào thực tiễn doanh nghiệp CNHT Việt Nam.

Thứ nhất, về năng lực nội tại và cấu trúc huy động vốn

Theo *Lý thuyết Nguồn lực (RBV)*, quốc tế thường đánh giá lợi thế doanh nghiệp qua cường độ vốn và chất lượng quản trị tài chính. Tuy nhiên, khi vận dụng vào Việt Nam – nơi các DN CNHT phần lớn có quy mô nhỏ và thiếu hụt nguồn lực lõi, nghiên cứu cần mở rộng bằng cách đo lường thêm "năng lực hấp thụ" và mức độ sẵn sàng đạt các chứng chỉ tiêu chuẩn (như ISO, IATF). Đồng thời, theo *Lý thuyết Cấu trúc vốn*, các doanh nghiệp luôn ưu tiên dùng vốn nội sinh trước khi vay nợ. Trong bối cảnh Việt Nam, do thị trường vốn cổ phần chưa phát triển, gánh nặng huy động dồn gần như hoàn toàn lên tín dụng ngân hàng. Sự đứt gãy này tạo ra một khoảng trống đòi hỏi nghiên cứu phải bổ sung các biến số về khả năng thương lượng chi phí vốn và mức độ đa dạng hóa nguồn tài trợ của doanh nghiệp.

Thứ hai, về rào cản tiếp cận tín dụng và vai trò của tài chính số

*Lý thuyết Phân phối tín dụng* giải thích rằng sự bất cân xứng thông tin chính là nguyên nhân làm siết chặt tín dụng đối với SME. Khác với các mô hình quốc tế thường dựa vào hệ thống xếp hạng tín dụng chuẩn hóa, các DN CNHT nội địa vấp phải rào cản lớn do thiếu tài sản đảm bảo và báo cáo tài chính chưa minh bạch. Do đó, biến số đo lường tại Việt Nam bắt buộc phải xem xét thêm mức độ chuẩn hóa báo cáo tài chính, lịch sử tín dụng và tầm quan trọng của quan hệ tín dụng địa phương. Để khảo lấp khoảng trống thông tin này, *Lý thuyết Tài chính số* được tích hợp vào khung nghiên cứu. Việc vận dụng tài chính số không chỉ dừng lại ở các nền tảng cho vay trực tuyến như quốc tế, mà cần đưa mức độ số hóa tài chính (như ứng dụng hóa đơn điện tử, hệ thống quản trị ERP) trở thành một biến số để định lượng năng lực tiếp cận vốn.

Thứ ba, về sự tương tác trong chuỗi giá trị và mạng lưới liên kết.

*Lý thuyết Chuỗi giá trị toàn cầu (GVC)* và *Tài chính liên kết cụm (Cluster/Network Finance)* đều nhấn mạnh việc giảm trừ rủi ro thông qua mạng lưới hợp tác. Trên thế giới, sự tham gia chuỗi được đo bằng tỷ lệ nội địa hóa và phân tầng cung ứng (Tier). Tại Việt Nam, do DN CNHT chủ yếu chụm vật ở các tầng thấp (Tier 2-3) với nhiệm vụ gia công, biến số then chốt cần đánh giá là mức độ kết nối thực chất giữa khối FDI và khối nội địa (thể hiện qua số lượng hợp đồng và tỷ lệ vượt qua

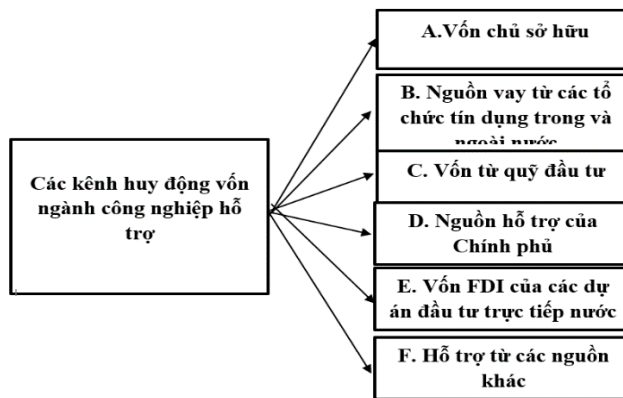
vòng kiểm định của người mua). Hơn nữa, vì sự phát triển các khu công nghiệp chuyên biệt ở Việt Nam chưa đồng đều, nghiên cứu đặc biệt chỉ ra khoảng trống cần ứng dụng cơ chế bảo lãnh chuỗi và tài trợ khoản phải thu, sử dụng uy tín của tập đoàn FDI để làm cơ sở cấp vốn cho doanh nghiệp nội.

Cuối cùng, về bối cảnh thể chế và công cụ hỗ trợ vĩ mô.

Các mô hình về *Thiết chế kinh tế và Hệ sinh thái đổi mới sáng tạo* thường đánh giá chiều sâu tài chính và tỷ lệ chi cho R&D. Thực tế, Việt Nam đã có các quỹ hỗ trợ đổi mới công nghệ và chương trình cấp bù lãi suất, nhưng thủ tục tiếp cận còn phân tán và khả năng hấp thụ chính sách của doanh nghiệp rất hạn chế. Thay vì sử dụng nguyên bản các chỉ số đo lường ràng buộc tài chính của phương Tây (như chỉ số KZ/WW), bài báo đề xuất cần xây dựng một phiên bản đo lường sự ràng buộc tài chính đặc thù, phù hợp với dữ liệu SME Việt Nam. Về mặt chính sách, nghiên cứu hướng đến việc thay thế các hỗ trợ đơn lẻ bằng một gói hỗ trợ 3 lớp (bao gồm tài trợ vốn, bảo lãnh tín dụng và cấp bù lãi suất) được tích hợp triển khai trên một cổng thông tin số hóa duy nhất.

*Các kênh huy động nguồn tài chính phổ biến ngành công nghiệp hỗ trợ:*

Các DN CNHT huy động nguồn tài chính từ các kênh phổ biến theo hình 3 dưới đây:



Hình 3: Các kênh huy động vốn phổ biến ngành công nghiệp hỗ trợ

(Nguồn: Nhóm tác giả đề xuất)

### 3. Thực trạng và các rào cản chính

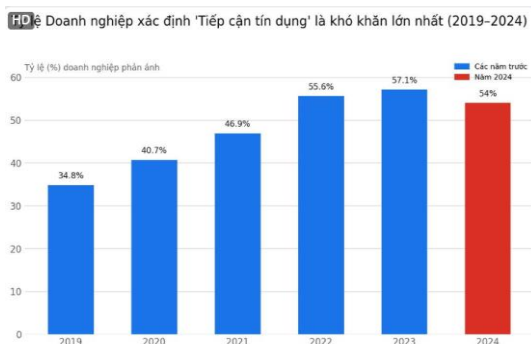
#### 3.1. Thực trạng quy mô và năng lực huy động vốn của doanh nghiệp CNHT

Bức tranh toàn cảnh về doanh nghiệp công nghiệp hỗ trợ (DN CNHT) tại Việt Nam hiện nay bộc lộ một nghịch lý lớn giữa vai trò chiến lược và năng lực tài chính thực tế. Theo số liệu từ Cục Công nghiệp (Bộ Công Thương), cả nước hiện có khoảng 5.000 doanh nghiệp hoạt động trong lĩnh vực CNHT. Tuy nhiên, gần 90% trong số này là các doanh nghiệp nhỏ và vừa (DNNVV), mang đặc trưng cốt lõi là quy mô lao động thấp và nền tảng "tài chính mỏng".

Chính quy mô khiêm tốn này đã tạo ra vách ngăn rất lớn trong việc huy động vốn. Báo cáo Thường niên minh chứng rõ nét thực trạng này: các doanh nghiệp siêu nhỏ, nhỏ và vừa (MSMEs) chiếm tới 98% tổng số doanh nghiệp và đóng góp 70% việc làm, nhưng chỉ có khoảng 30% trong số đó thực sự tiếp cận được nguồn vốn tín dụng chính thức từ ngân hàng (Consultation Report, 2024).

Khoảng cách quá lớn giữa vị thế kinh tế và khả năng tiếp cận vốn đã trực tiếp kìm hãm năng lực cạnh tranh và khả năng mở rộng sản xuất của các DN CNHT nội địa.

Phân tích dữ liệu chuỗi thời gian từ Báo cáo Chỉ số Năng lực cạnh tranh cấp tỉnh (PCI) của [3] cho thấy một xu hướng đáng lo ngại về sự gia tăng khó khăn trong tiếp cận vốn của doanh nghiệp, đặc biệt, sự phân hóa diễn ra rất mạnh mẽ theo quy mô doanh nghiệp. Đối với các doanh nghiệp tư nhân nhỏ và siêu nhỏ (đặc thù của phần lớn doanh nghiệp CNHT Việt Nam), tỷ lệ tiếp cận được tín dụng là cực kỳ thấp. Cụ thể, nhóm các doanh nghiệp có quy mô vốn từ 3 tỷ đồng trở xuống chỉ có 11,3% đang tiếp cận được tín dụng ngân hàng. Điều này đồng nghĩa với việc gần 90% các doanh nghiệp quy mô nhỏ trong ngành công nghiệp phụ trợ đang phải tự xoay xở bằng vốn tự có hoặc vay mượn phi chính thức với chi phí cao, làm giảm đáng kể năng lực cạnh tranh về giá thành sản phẩm.



**Hình 4:** Tỷ lệ doanh nghiệp xác định khó khăn khi tiếp cận tín dụng

(Nguồn: Trade Profiles: Vietnam)

### 3.2. Nhận diện các rào cản tài chính kìm hãm sự phát triển

Dựa trên các dữ liệu thực chứng, nghiên cứu bóc tách hệ thống rào cản kìm hãm DN CNHT thành ba nhóm nguyên nhân cốt lõi sau:

#### **Thứ nhất, rào cản về chi phí đầu tư ban đầu và năng lực tài chính nội tại yếu kém.**

Ngành CNHT đòi hỏi cường độ vốn rất lớn để đầu tư máy móc hiện đại, xây dựng hạ tầng cơ sở và chi trả cho quá trình chuyển đổi số, mua sắm phần mềm công nghệ cao. Tuy nhiên, do nền tảng vốn chủ sở hữu mỏng, các DN CNHT rất dễ rơi vào tình trạng mất cân đối tài chính, trong đó dòng tiền yếu không đủ khả năng thanh toán các khoản nợ ngắn hạn. Báo cáo Giám sát Vĩ mô của WB đã cảnh báo rằng các doanh nghiệp nhỏ với bảng cân đối kế toán "mỏng" đang ngày càng trở nên dễ tổn thương trước biến động chuỗi cung ứng do phải gánh chịu chi phí vốn vay cao (World Bank, 2024).

#### **Thứ hai, rào cản từ cơ chế tín dụng khắt khe và sự thiếu hụt vốn lưu động.**

Đặc thù của ngành CNHT là chu kỳ sản xuất kéo dài, đòi hỏi lượng vốn lưu động lớn để nhập nguyên vật liệu trong khi phải chấp nhận thời gian chờ thanh toán (bán chịu) từ các đối tác FDI hoặc doanh nghiệp lắp ráp. Khi tìm đến ngân hàng để bù đắp dòng vốn này, doanh nghiệp lại vấp phải rào cản lớn về hồ sơ vay phức tạp và yêu cầu khắt khe về tài sản thế chấp. Do thiếu minh bạch trong hệ thống kế toán nội bộ và không có tài sản đảm bảo chất lượng, nhiều DN CNHT bị từ chối tín dụng hoặc phải chấp nhận mức lãi suất rất cao, làm triệt tiêu biên lợi nhuận vốn đã mỏng của ngành gia công.

#### **Thứ ba, rào cản từ sự đứt gãy trong liên kết chuỗi cung ứng toàn cầu.**

Sự yếu kém về tài chính dẫn đến hệ lụy tất yếu là doanh nghiệp không có nguồn lực nâng cấp công nghệ để đáp ứng các tiêu chuẩn khắt khe của tập đoàn đa quốc gia. Minh chứng bằng số

liệu cho thấy, mạng lưới DN nội địa hiện mới chỉ đáp ứng được khoảng 10% nhu cầu linh kiện trong nước. Tỷ lệ nội địa hóa của toàn ngành chỉ quanh mức 15,7%, cá biệt trong ngành điện tử đôi khi dưới 30%.

Dữ liệu từ WTO (WTO, 2018) và các khảo sát chuyên ngành cho thấy chỉ khoảng 30% DN CNHT Việt Nam tham gia được vào chuỗi cung ứng toàn cầu. Điển hình trong ngành công nghiệp ô tô với khoảng 5.000 doanh nghiệp chế biến linh kiện, có tới 70% doanh nghiệp chỉ đủ sức phục vụ thị trường nội địa, chỉ 8% đạt tiêu chuẩn xuất khẩu độc lập và 17% phục vụ cả hai thị trường. Báo cáo của khác cũng chỉ ra điểm yếu chí mạng: nền kinh tế Việt Nam phụ thuộc quá nhiều vào khối FDI và hàm lượng giá trị gia tăng nước ngoài (FVA), trong khi các sản phẩm hỗ trợ nội địa chủ yếu là chi tiết đơn giản, hàm lượng công nghệ thấp (OECD, 2023). Sự đứt gãy này tạo ra một vòng luẩn quẩn: không có vốn -> không thể nâng cấp chất lượng đạt chuẩn GVC -> không có hợp đồng với FDI -> tiếp tục không có cơ sở để ngân hàng cấp vốn tín dụng.

#### **4. Đề xuất hướng tháo gỡ những rào cản nhằm thúc đẩy phát triển CNHT ở Việt Nam**

Dựa trên hệ thống các rào cản đã được nhận diện tại Mục 3, nghiên cứu đề xuất 5 nhóm giải pháp đồng bộ. Các giải pháp này được thiết kế theo nguyên tắc đối ứng trực tiếp với từng điểm nghẽn, đi từ việc củng cố nội lực doanh

nghiệp, thay đổi cơ chế tín dụng, hoàn thiện chính sách vĩ mô, cho đến việc kiến tạo hệ sinh thái chuỗi cung ứng.

#### **4.1. Tháo gỡ điểm nghẽn về năng lực tài chính nội tại của doanh nghiệp**

Xuất phát từ hạn chế lớn nhất của doanh nghiệp CNHT là quy mô nhỏ, quản trị yếu và thiếu minh bạch thông tin, giải pháp tiên quyết là các doanh nghiệp phải tự tái cấu trúc để nâng cao năng lực hấp thụ vốn. Cụ thể, thay vì sử dụng hệ thống kế toán nội bộ thiếu chuẩn mực, doanh nghiệp cần chủ động áp dụng chuẩn mực kế toán quốc tế (IFRS) và sử dụng dịch vụ kiểm toán độc lập uy tín để xác thực báo cáo tài chính, từ đó tạo lập niềm tin đối với các tổ chức tín dụng. Về mặt vận hành, doanh nghiệp cần ứng dụng các hệ thống phần mềm quản trị thông minh (như ERP) để số hóa dữ liệu tài chính, quản lý dòng tiền và cắt giảm các chi phí không cần thiết nhằm tập trung tối đa nguồn vốn cho hoạt động sản xuất cốt lõi.

#### **4.2. Đổi mới cơ chế thẩm định và cung cấp tín dụng của ngân hàng**

Để khắc phục rào cản từ việc ngân hàng yêu cầu khắt khe về tài sản thế chấp (bất động sản) dẫn đến tỷ lệ từ chối tín dụng cao, các tổ chức tín dụng cần thay đổi mô hình đánh giá rủi ro. Cách thức thực hiện cụ thể là chuyển dịch từ phương pháp "cho vay dựa trên tài sản thế chấp" sang "cho vay dựa trên đánh giá dòng tiền và lịch sử giao dịch". Để

làm được điều này, ngân hàng có thể ứng dụng các công nghệ Fintech, kỹ năng tự học của trí tuệ nhân tạo (AI) và hệ thống khai phá dữ liệu (Data mining) để tự động chấm điểm tín dụng dựa trên nguồn dữ liệu số, hóa đơn điện tử của doanh nghiệp. Bên cạnh đó, cần thiết kể các gói tín dụng trung và dài hạn mang tính chuyên biệt cho đặc thù ngành CNHT, kết hợp cùng các Quỹ bảo lãnh tín dụng để chia sẻ rủi ro với ngân hàng thương mại.

#### **4.3. Hoàn thiện khung chính sách hỗ trợ tài chính vĩ mô**

Mặc dù đã có các nghị định hỗ trợ, nhưng hạn chế hiện nay là doanh nghiệp rất khó tiếp cận các ưu đãi trên thực tế. Do đó, chính sách cần được cụ thể hóa bằng các công cụ hỗ trợ tài chính trực tiếp và dễ giải ngân hơn. Cách thức khả thi nhất là triển khai cơ chế cấp bù chênh lệch lãi suất (khoảng 3%/năm) cho các khoản vay đầu tư máy móc, công nghệ trung và dài hạn của doanh nghiệp CNHT. Về hạ tầng thể chế, Nhà nước cần xúc tiến thành lập các Tổ chức tài chính hoặc Quỹ chuyên biệt dành riêng cho CNHT, đồng thời khởi tạo khung pháp lý cho trái phiếu xanh và tín dụng xanh. Việc tuân thủ và có chứng nhận sản xuất xanh sẽ là "giấy thông hành" để doanh nghiệp CNHT tiếp cận các nguồn vốn ưu đãi với chi phí thấp từ các tổ chức tài chính quốc tế.

#### **4.4. Thúc đẩy liên kết chuỗi cung ứng và nâng cấp tiêu chuẩn**

Sự đứt gãy trong liên kết chuỗi khiến doanh nghiệp CNHT không có đầu ra ổn định, dẫn đến dòng tiền yếu. Giải pháp cho vấn đề này đòi hỏi doanh nghiệp phải chủ động nâng cấp quy trình sản xuất để đạt các tiêu chuẩn kiểm định khắt khe của quốc tế, từ đó đủ điều kiện trở thành nhà cung cấp (vendor) cho các tập đoàn FDI. Việc thực thi có thể thông qua sự hỗ trợ của các Hiệp hội ngành nghề trong việc đào tạo tuân thủ bộ tiêu chuẩn Môi trường - Xã hội - Quản trị (ESG). Khi đáp ứng được ESG, doanh nghiệp không chỉ bước chân vào chuỗi cung ứng toàn cầu mà còn lọt vào danh mục ưu tiên giải ngân của các quỹ đầu tư bền vững.

#### **4.5. Phát triển mô hình Tài trợ chuỗi cung ứng (Supply Chain Finance)**

Hạn chế gay gắt nhất về vốn lưu động nảy sinh từ việc doanh nghiệp CNHT phải bán chịu công nợ (từ 30-90 ngày) cho các đối tác FDI lớn, khiến họ bị giam vốn nhưng lại không thể tiếp tục vay ngân hàng do hết hạn mức. Để giải quyết triệt để, hệ thống tài chính cần triển khai mạnh mẽ mô hình tài trợ chuỗi cung ứng.

Cách thức hoạt động cụ thể là ngân hàng sẽ không nhìn vào tài sản của doanh nghiệp CNHT nhỏ lẻ, mà sẽ cấp vốn dựa trên uy tín của người mua (các Tập đoàn FDI). Các nghiệp vụ cụ thể bao gồm:

*Bao thanh toán (Factoring):* Doanh nghiệp CNHT bán lại các khoản phải thu (hóa đơn đã giao hàng cho FDI) cho

ngân hàng để được ứng trước ngay lập tức 80-90% giá trị hóa đơn bằng tiền mặt, giúp quay vòng vốn nhanh chóng.

*Tài trợ nhà cung cấp (Supplier Financing):* Doanh nghiệp FDI đứng ra cam kết thanh toán với ngân hàng. Dựa trên tính tín nhiệm cao của cam kết này, ngân hàng sẽ cho doanh nghiệp CNHT vay vốn lưu động với mức lãi suất ưu đãi tương đương doanh nghiệp FDI mà không đòi hỏi tài sản thế chấp bất động sản.

### 5. Kết luận

Kết luận lại, khả năng tiếp cận vốn đang là "nút thắt" lớn nhất kìm hãm sự

phát triển của doanh nghiệp công nghiệp hỗ trợ Việt Nam, xuất phát từ rào cản chính yếu bao gồm cả yếu tố nội tại và khách quan. Kết quả nghiên cứu khẳng định rằng, không có một giải pháp đơn lẻ nào mang lại hiệu quả tối ưu. Thay vào đó, chìa khóa để tháo gỡ khó khăn nằm ở chiến lược kết hợp giữa doanh nghiệp, ngân hàng và chính sách. Doanh nghiệp phải minh bạch và chuẩn hóa; Ngân hàng cần đổi mới cơ chế thẩm định; và Chính sách phải đóng vai trò kiến tạo, thúc đẩy liên kết chuỗi. Đây là điều kiện tiên quyết để doanh nghiệp CNHT Việt Nam bứt phá và tham gia sâu hơn vào chuỗi cung ứng toàn cầu.

#### Tài liệu tham khảo

AMRO, 2024. Consultation Report.

Chamber of Commerce and Industry (VCCI) (2024). Chỉ số Năng lực Cạnh tranh Cấp tỉnh của Việt Nam (PCI) 2024: Đánh giá chất lượng điều hành kinh tế để thúc đẩy phát triển doanh nghiệp.

MITI (1985), White paper on Industry and Trade, Tokyo, Nhật Bản.

Nhâm Phong Tuấn và Trần Đức Hiệp (2014). Ảnh hưởng của các chính sách tới sự phát triển của ngành công nghiệp hỗ trợ ô tô Việt Nam. *Vnu journal of economics and business*, 30(4).

Porter, M. E. (2008). *Competitive advantage: Creating and sustaining superior performance*. simon and schuster.

OECD (2023). Icio-tiva highlights: gvc indicators for Viet Nam.

OECD (2025), Economic Surveys Viet Nam 2025.

Vũ Thị Thanh Huyền (2018). Phát triển công nghiệp hỗ trợ và tăng trưởng kinh tế Việt Nam: Trường hợp ngành điện tử, *Luận án Tiến sĩ Kinh tế, Viện Nghiên cứu Quản lý Kinh tế Trung ương*.

Stiglitz, J and Weiss, A. (1981). Credit rationing in markets with imperfect competition. *American Economic Review*, 71(3), 393-410.

WTO (2018). Trade Profiles: Vietnam.

World Bank (2024). Viet Nam 2045: Trading up in a changing world.

World Bank (2024), Vietnam Macro Monitoring.

#### Thông tin bài

Ngày nhận bài: 29/12/2025

Ngày hoàn thành: 13/3/2026

Ngày đăng bài: 19/3/2026

Tác giả liên hệ: Phan Thị Cúc