



TIẾNG NÓI *CỦA*

Nữ doanh nhân

VIỆT NAM

QUẢN LÝ TÀI CHÍNH TIẾP CẬN VỐN

Ở các nền kinh tế đang phát triển, tiếp cận tài chính, bao gồm tiếp cận các nguồn vốn và quản lý tài chính, có lẽ là thách thức lớn nhất mà các doanh nghiệp phải đối mặt. Ở nhiều nước, doanh nghiệp gặp khó khăn trong tiếp cận vốn vì nhiều lý do như quá nghèo đói, thiếu tài sản thế chấp, thiếu hiểu biết về thể lệ vay của ngân hàng, yếu kém trong quản lý tài chính, và quan niệm quá cứng nhắc của ngân hàng về rủi ro tín dụng. Nếu không có đủ vốn, doanh nghiệp khó có thể hoạt động hiệu quả, không đầu tư vào đổi mới sáng tạo và tăng cường năng lực, và do đó không thể tăng trưởng và mở rộng quy mô được. Hơn nữa, ngay cả khi có vốn, chủ doanh nghiệp, nhất là các doanh nghiệp vừa và nhỏ lại thiếu kỹ năng quản lý tài chính và kế toán để có thể sử dụng tối ưu nguồn vốn đó.

Đối với nữ doanh nhân ở Việt Nam, khi so sánh với nam doanh nhân, tiếp cận nguồn vốn là một thách thức rất lớn. Nam doanh nhân thường được vay nhiều hơn từ các ngân hàng thương mại nhà nước, trong khi nữ thường chỉ vay từ những nguồn không chính thức với những khoản vay nhỏ và lãi suất cao

hơn.⁸ So với nam doanh nhân, nữ doanh nhân thường bị hạn chế hơn về kỹ năng, thời gian, nguồn lực và cả nguồn tín dụng, nên doanh nghiệp của họ thường thiếu vốn, sử dụng ít lao động hơn và lợi nhuận ít hơn so với những doanh nghiệp do nam giới quản lý⁹.

VAY NGÂN HÀNG

Ở Việt Nam, nữ doanh nhân tiếp cận vốn từ cả nguồn chính thức và nguồn không chính thức. Nguồn vốn chính thức phổ biến nhất là vay ngân hàng, nhưng thường ngân hàng chỉ cho vay đối với những doanh nghiệp có tài sản lớn:

"Lúc mình mới khởi nghiệp thì không ai tin mình đâu. Nếu mình không vốn thì không thể làm gì được. Nếu mình không có tài sản, không có uy tín thì chẳng ai cho mình vay".

Một số phụ nữ cho biết họ đã từng vay được của các tổ chức tài chính nhà nước. Tuy nhiên, ngay cả khi doanh nghiệp có thể chứng tỏ có đủ tài sản thế chấp, thì những tổ chức cho vay chính thức cũng còn rất bảo thủ:

"Rất khó vay của ngân hàng. Cần phải có tài sản như đất đai, nhà cửa để làm thế chấp. Trong nhiều trường hợp, ngân hàng định giá tài sản thấp hơn nhiều so với giá trị thị trường. Vì thế số tiền thực tế mình được vay của ngân hàng thấp hơn so với số tiền mình cần".

Thường nữ doanh nhân thấy việc cung cấp bằng chứng về tài sản thế chấp cũng rất khó thực hiện, và nhiều người đã bị ngân hàng từ chối cho vay vì lý do này. Hình thức thế chấp phổ biến nhất là đất lại khó sử dụng nếu không xuất trình được Giấy chứng nhận quyền sử dụng đất để chứng tỏ quyền hợp pháp của mình đối với mảnh đất:

"Mặc dù tôi có đất và nhà nhưng do không có đầy đủ giấy tờ để chứng nhận quyền sở hữu chính thức của tôi đối với những tài sản đó nên tài sản đó không thể được sử dụng làm thế chấp để doanh nghiệp tôi vay tiền ngân hàng".

Ngay cả những nữ doanh nhân được vay của ngân hàng cũng nói rằng việc vay vốn ngân hàng là một quá trình phức tạp đòi hỏi nhiều giấy tờ:

"Tôi thấy vay ngân hàng rất khó vì tôi không biết rõ thủ tục lắm. Thường thì có tài sản thế chấp cũng không đảm bảo là mình được ngân hàng cho vay. Ngân hàng còn muốn đánh giá kế hoạch kinh doanh của mình và đánh giá tính khả thi của dự án đầu tư và tiềm năng thành công".

Phụ nữ cũng nhìn nhận các ngân hàng thương mại nhà nước là không linh hoạt và thiếu tinh thần phục vụ khách hàng, nhất là đối với các doanh nghiệp vừa và nhỏ và nhu cầu của họ:

"Khách hàng chuyển qua ngân hàng một khoản thanh toán lên đến mấy trăm tỷ đồng cho doanh nghiệp tôi nhưng do có sự khác biệt giữa tên giao dịch chính thức của tôi và tên người thụ hưởng trong lệnh chuyển tiền mà ngân hàng đã "giam" số tiền lớn đó. Điều tệ hại hơn là nhân viên ngân hàng không hề thông báo với tôi về khoản tiền này cho đến khi tôi nhận được thông báo thanh toán từ khách hàng. Việc không lấy được số tiền rất lớn vậy trong thời gian dài đã gây thiệt hại lớn cho doanh nghiệp tôi. Ngân hàng chưa có thái độ phục vụ doanh nghiệp thực sự".



Những lời phàn nàn phổ biến khác về ngân hàng là hạn mức tín dụng quá thấp, lãi suất quá cao, và thời hạn cho vay ngắn. Một số phụ nữ còn cho rằng đi vay từ các ngân hàng ngoài quốc doanh (ngân hàng cổ phần tư nhân và ngân hàng nước ngoài) dễ hơn và được hưởng các điều khoản tốt hơn, có lẽ bởi vì những ngân hàng này có định hướng phục vụ khách hàng tốt hơn và có chính sách linh hoạt hơn về rủi ro và lợi suất tiềm năng đối với nhóm khách hàng là doanh nghiệp.

"Trong 5 năm qua do có tác động của chính sách mở cửa và kinh tế thị trường, xuất

hiện nhiều ngân hàng tư nhân. Việc này tạo điều kiện thuận lợi hơn rất nhiều cho các doanh nghiệp tư nhân. Các ngân hàng tư nhân thì dễ vay vốn hơn hoặc là nếu có mối quan hệ và công ty chịu trả lãi suất cao hơn một chút thì cũng sẽ dễ dàng hơn rất nhiều. Thậm chí người ta còn hướng dẫn cách làm bộ hồ sơ như thế nào để mình có thể vay được tiền. Tuy nhiên, đối với các doanh nghiệp mới thành lập mà muốn vay đến tiền tỷ ngay một lúc thì cũng rất khó. Bên công ty tôi ngoài nguồn vốn huy động từ người thân thì cũng có mối liên kết vốn với 5 doanh nghiệp khác".

Chị Trương Lan Anh, 52 tuổi, là Chủ nhiệm Hợp tác xã Thuận Phát, một cơ sở chế biến thực phẩm nổi tiếng ở thành phố Hồ Chí Minh hoạt động từ năm 1982. Thuận Phát có 12 thành viên đóng góp cổ phần và 130 nhân viên. Gia đình của chị Lan Anh nắm giữ 85 % phần vốn góp của hợp tác xã, khoảng 10 tỷ đồng (650.000 USD).



Khi chị Lan Anh xây nhà xưởng trong một khu công nghiệp ở bên ngoài thành phố Hồ Chí Minh. Cách đây năm năm, chị nhận được một khoản vay của quỹ đầu tư của thành phố để trang trải cho 80% số vốn đầu tư. Tuy nhiên, lãi suất "quá cao" và thời hạn vay năm năm là "quá ngắn".

"Đối với các doanh nghiệp nhỏ như chúng tôi, thì ngân hàng cũng như tiệm cầm đồ, mình phải đưa họ đồ và chỉ được vay tiền ngắn ngày, nên sự quay đồng vốn hoặc đầu tư lâu dài là không có. Vì thiếu vốn như vậy nên việc đầu tư vào thiết bị và công nghệ của chúng tôi không đồng bộ và rất manh mún".

Hợp tác xã Thuận Phát sản xuất các mặt hàng thực phẩm chế biến cho thị trường trong nước và xuất khẩu, có thu nhập khoảng 18 tỷ đồng (1,2 triệu USD) một năm. Từ năm 1997, Thuận Phát bắt đầu xuất khẩu sản phẩm sang thị trường Nga, Hồng Kông, Ô-xtrây-li-a, và Mỹ. Tuy nhiên, thiếu vốn đang là một trở ngại lớn nhất đối với quá trình mở rộng thị trường trong và ngoài nước của Thuận Phát.

"Thị trường đã chấp nhận sản phẩm của HTX chúng tôi, nhưng để có thể phủ hàng khắp thị trường trong nước thì chúng tôi cần phải hỗ trợ về tài chính cho một mạng lưới các nhà phân phối. Hơn nữa, để có thể xuất khẩu sang thị trường Châu Âu, chúng tôi phải đầu tư công nghệ để đáp ứng được các tiêu chuẩn của họ về an toàn thực phẩm. Tất cả những kế hoạch đó đều đòi hỏi chúng tôi phải có nhiều vốn".

NGUỒN VỐN KHÔNG CHÍNH THỨC

Khi các nguồn vốn chính thức không đủ hoặc đơn giản là không thể tiếp cận được, nữ doanh nhân phải xoay xở nhiều cách khác để huy động vốn. Hầu như tất cả các chủ doanh nghiệp nữ, nhất là chủ những doanh nghiệp mới thành lập và quy mô nhỏ thường huy động vốn từ những nguồn không chính thức như gia đình, bạn bè, công nhân và các doanh nghiệp khác. Vay của gia đình và bạn bè được xem là kênh tin cậy nhất. Trong một số ít trường hợp các thành viên gia đình khi cho vay sẽ kiêm luôn vai trò nhà đầu tư hoặc đối tác sáng lập của doanh nghiệp, còn lại chủ yếu họ chỉ cho vay thuần túy:

“Công ty tôi thường huy động vốn từ gia đình hoặc bạn bè. Tôi trả lãi cho họ, thường là ở mức cao hơn một chút so với lãi suất ngân hàng”.

Khi đã khai thác hết khả năng vay từ gia đình và bạn bè, đôi khi phụ nữ tiếp cận “những người cho vay nặng lãi” hoặc tiệm cầm đồ, kể cả các tiệm vàng bạc. Bởi vì những đối tượng này sẵn sàng cho vay trong tình huống khẩn cấp, tuy nhiên, đi cùng với nó là lãi suất thường được tính khá cao.

“Tôi chủ yếu huy động vốn từ gia đình, bạn bè và người quen. Còn nguồn vốn huy động từ dân thì cũng rất khó khăn. Nếu vay ở ngoài chợ đen thì cũng phải 10%/ tháng và cũng rất khó. Có những lúc bí quá và gấp quá thì cũng phải vay ở ngoài chợ đen”.

CHIẾN LƯỢC HUY ĐỘNG VỐN KHÁC

Một số phụ nữ thiết lập quỹ quay vòng với bạn bè hoặc các đồng nghiệp – một cơ chế huy động vốn đáng quan tâm bởi vì nó tạo cơ hội thiết lập mạng lưới:

“Chúng tôi có một nhóm chị em chủ doanh nghiệp hỗ trợ nhau về vốn. Mỗi tháng chị em hội viên gặp nhau một lần vào ngày thứ 7 nào đó và đóng góp một khoản tiền thành một quỹ. Sau đó ai bốc thăm được thì sẽ được sử dụng quỹ đó để hỗ trợ kinh doanh. Khoản vay đó không phải trả lãi và người được sử dụng số vốn đó thường trích một số tiền để đãi mọi người một bữa. Nhưng mục tiêu chính của sinh hoạt hội này vẫn là nhằm chia sẻ kinh nghiệm và hỗ trợ giúp đỡ lẫn nhau”.

Những người khác lại kêu gọi đầu tư từ chính lao động trong doanh nghiệp. Đây có thể là một chiến thuật có tác dụng giảm rủi ro nhân viên bỏ việc trong một thị trường càng ngày càng cạnh tranh hơn về lao động lành nghề:

“Tôi huy động ngay tiền gửi từ các nhân viên của mình. Bởi vì khi họ có cổ phần trong





công ty họ sẽ có ý thức làm chủ và có trách nhiệm hơn với công ty so với là một nhân viên. Việc anh em đóng góp vốn và được chia lãi sau đó làm họ rất phấn khởi và công ty lại huy động được vốn để hoạt động theo cách có hiệu quả. Các nhân viên có thêm thu nhập, họ cũng gắn bó với công ty hơn và không có ý định rời bỏ công ty”.

QUẢN LÝ VỐN

Ngoài thách thức tìm đủ vốn, một khó khăn phổ biến được các nữ doanh nhân nêu lên là quản lý luồng tiền mặt. Một số nữ doanh nhân phàn nàn về tình trạng bị chiếm dụng vốn. Đây là tình trạng đặc biệt phổ biến trong những ngành như ngành xây dựng, ở đó bản chất của chu kỳ kinh doanh khiến chủ doanh nghiệp phải chờ rất lâu mới nhận được tiền thanh toán cho dịch vụ mà họ đã cung cấp. Sự chậm trễ trong thanh toán làm giảm số lượng tiền mặt mà doanh nghiệp có được, thậm chí có thể đe dọa tới hoạt động của doanh nghiệp:

“Ngành xây dựng chúng tôi rất khó khăn. Nhiều hợp đồng với các công trình xây dựng bằng vốn ngân sách nhà nước mà doanh nghiệp tôi tham gia đã làm xong mà đến tận 6 tháng sau mới nhận được tiền. Trong khi đó từ đầu đến cuối công trình thì tôi phải thanh toán mọi chi phí bằng tiền mặt cho nên bị thiếu vốn”.

Quản lý tài chính là việc khó bởi vì nữ doanh nhân thường thiếu kiến thức và kỹ năng cũng như nhân viên đủ năng lực và đáng tin cậy để thực hiện công việc quan trọng này:

“Nhiều khi chủ công ty nhỏ cũng kiêm luôn cả kế toán và nhiều chức năng khác. Tôi đã có ý định tuyển nhân viên kế toán để tôi có thể dành thời gian làm việc khác nhưng chất lượng chuyên môn và kỹ năng những người nộp hồ sơ vào các công ty tư nhân quá kém”.

Hơn hết, tình trạng thiếu kỹ năng tài chính kế toán có thể khiến nữ doanh nhân hạn chế trong việc tạo lợi nhuận để tái đầu tư vào doanh nghiệp.



KHUYẾN NGHỊ

Theo các nữ chủ doanh nghiệp, bên cạnh các cải cách kinh tế lớn và nỗ lực tự do hoá ngành ngân hàng, chính phủ có thể cải thiện tình hình tiếp cận vốn cho doanh nghiệp bằng cách áp dụng một số chính sách ưu tiên cho một số nhóm đối tượng cụ thể. Đơn giản hoá quy trình thủ tục vay sẽ là một xuất phát điểm phù hợp. Theo chị Đỗ Thị Tuyết Mai :

“Yêu cầu thủ tục mà các doanh nghiệp tư nhân phải thực hiện để được vay tín dụng của các tổ chức tài chính, kể cả các tổ chức tài chính quốc tế, hiện còn đang rất phức tạp và cần được đơn giản hoá. Đặc biệt, doanh nghiệp đã hoạt động từ mười năm trở lên và đã có uy tín cần được ưu tiên tiếp cận những nguồn vốn này”.

Ngoài ra, các nữ doanh nhân còn đề xuất chính phủ nên khuyến khích các tổ chức tài chính, nhất là tư nhân, xem xét để cho các doanh nghiệp vừa và nhỏ và các doanh nghiệp do nữ làm chủ, vay nhiều hơn nữa. Chị Cao Thị Minh Hạnh đề xuất:

“Nhà nước cần giúp đỡ doanh nghiệp tiếp cận nhiều nguồn vốn khác nhau, kể cả nguồn tín dụng quốc tế. Ngày nay công ty của tôi lớn hơn nhiều so với tưởng tượng của tôi lúc ban đầu, nhưng nếu không thể tiếp cận được các nguồn vốn tốt hơn, tôi sẽ không có đủ dũng cảm để tiếp tục mở rộng doanh nghiệp”.

Cuối cùng, cải thiện cơ hội được đào tạo các kỹ năng về kế toán và quản lý tài chính cho nữ doanh nhân sẽ giúp cải thiện đáng kể năng lực quản lý luồng tiền mặt của họ.

LIÊN TỤC QUAY VÒNG VỐN ĐỂ KHẮC PHỤC TÌNH TRẠNG THIẾU VỐN



Chị Cao Thị Minh Hạnh, 47 tuổi, là tổng giám đốc Công ty trách nhiệm hữu hạn thương mại và hàng hải quốc tế (ITS). Trước khi sáng lập ITS vào năm 2000 cùng với hai đối tác khác, chị Hạnh làm việc tại một công ty vận tải biển của Nhà nước trong 15 năm và một liên doanh vận tải trong vài năm nữa. Công ty của chị hiện có bốn chi nhánh trên khắp cả nước và cung cấp một loạt các dịch vụ từ chở hàng, xuất nhập khẩu cho tới đầu tư đóng tàu. Dù đã gặt hái được những thành công đáng kể, ITS sẽ vẫn cần huy động nhiều vốn hơn và quản lý tài chính hiệu quả hơn để tiếp tục tăng trưởng.

Chúng tôi là một trong những chủ tàu đầu tiên ở Việt Nam dám đầu tư đóng tàu biển. Thành công của công ty có được là nhờ các đối tác kinh doanh của tôi và tôi đã huy động được một số vốn lớn từ gia đình, bạn bè và các nguồn không chính thức khác.

Nguồn vốn chính thức như vay ngân hàng chỉ chiếm 20 phần trăm trong tổng số vốn của chúng tôi. Thế chấp là vấn đề lớn chúng tôi gặp phải khi xin vay ngân hàng. Tôi và đối tác phải dùng nhà ở và đất để thế chấp, nhưng ngay cả khi ấy, chúng tôi cũng chỉ vay được khoảng 70 hoặc 80 phần trăm giá trị thực của những tài sản đó; nhà và đất của tôi chỉ giúp tôi vay được 1 tỷ đồng (khoảng 65.000 USD) của ngân hàng. Chúng tôi hoàn toàn có thể tìm được các hợp đồng trị giá tới 200.000 USD, nhưng với khoản vay ngân hàng nhỏ bé như vậy, chúng tôi sao dám làm những hợp đồng lớn đó. Chúng tôi chỉ có thể thực hiện những dự án nhỏ, giá trị tối đa là 30.000 USD thôi.

Thủ tục vay ngân hàng tương đối lằng nhằng và phức tạp. Mỗi lần chúng tôi muốn vay ngân hàng, chúng tôi phải làm nhiều thứ giấy tờ, phải lấy chữ ký của nhiều người, công chứng từ cấp phường đến cấp quận. Thủ tục phức tạp và còn có nhiều yêu cầu bất hợp lý.

Ba năm trước, khi chúng tôi cần vốn để đầu tư đóng tàu, chúng tôi vay được 80 phần trăm của

số vốn cần có là 35 tỷ đồng (2 triệu USD) của một công ty tài chính nhà nước. Khoản vay này phải thanh toán theo quý trong khoảng thời gian 10 năm. Ngay cả khi đã có khoản vay này, chúng tôi vẫn còn gặp khó khăn trong việc tìm ra khoản 20 phần trăm còn lại. Đây là “khoản tiền đối ứng” mà các công ty tài chính luôn yêu cầu người đi vay theo nguyên tắc phải nộp cho công ty tài chính.

Danh tiếng và uy tín của công ty chúng tôi cho phép chúng tôi vay từ nguồn không chính thức, nhưng những nguồn đó cũng có hạn. Chúng tôi cần tiếp cận các nguồn vốn chính thức nhiều hơn nữa nếu chúng tôi muốn tiếp tục tăng trưởng. Trong vài năm tới, khi Việt Nam gia nhập Tổ chức Thương mại Thế giới, Nhà nước sẽ phải mở thị trường hàng hải hiện đang được bảo hộ cho các doanh nghiệp trong nước và cạnh tranh chắc chắn sẽ tăng mạnh.

Giải pháp của tôi để khắc phục vấn đề thiếu vốn là phải sử dụng đồng vốn có được một cách hiệu quả nhất. Điều này có nghĩa là tôi phải quay vòng vốn bằng cách đầu tư và tái đầu tư lợi nhuận vào doanh nghiệp. Nếu một công ty có vốn thừa không dùng tới có nghĩa là nhà quản lý chưa biết cách làm ăn. Tôi cũng tranh thủ nhiều nguồn vốn khác nhau. Ví dụ, tôi thành lập một nhóm công ty cổ phần trong đó công ty tôi cùng với hai công ty tư nhân khác giúp đỡ lẫn nhau về mặt tài chính.