

Không chỉ là vốn: SME cần một “thế cờ tài chính chủ động” để không bỏ lỡ cơ hội tăng trưởng

15:24 08/05/2026

Trong talkshow thuộc series “Nước cờ thịnh vượng” của VPBank SME, câu chuyện không dừng lại ở việc có vốn hay không, mà nằm ở khả năng chuẩn bị vốn đúng thời điểm. Qua chia sẻ của hai diễn giả, một thực tế được chỉ ra: nhiều SME không thiếu cơ hội, mà thiếu sự sẵn sàng tài chính để biến cơ hội thành tăng trưởng thực sự.



Talkshow “Chủ động dòng tiền, nắm bắt lợi thế vốn”

Khi cơ hội và rủi ro cùng lúc thử thách doanh nghiệp

Theo chuyên gia tài chính Lâm Minh Chánh, nhà sáng lập AI Wiki Money, doanh nghiệp thường rơi vào hai tình huống khó nhất: khi khó khăn bất ngờ xảy ra, hoặc khi cơ hội bất ngờ xuất hiện.

Ở kịch bản thứ nhất, doanh nghiệp có thể đang tăng trưởng tốt nhưng lại sử dụng toàn bộ nguồn lực để mở rộng. Khi thị trường đảo chiều, họ không còn đủ nguồn lực để duy trì hoạt động. “Có doanh nghiệp lợi nhuận tốt nhưng dồn tiền

mở rộng. Khi biến cố xảy ra, dòng tiền dừng lại trong khi nghĩa vụ thanh toán vẫn còn, dẫn đến kiệt quệ,” ông Chánh chia sẻ

Ở chiều ngược lại, cơ hội cũng có thể trở thành “bài kiểm tra” năng lực tài chính. Một đơn hàng lớn, một cơ hội mở rộng ngành hàng hay một biến động thị trường tích cực đều đòi hỏi doanh nghiệp phải phản ứng rất nhanh về nguồn lực. “Nhiều doanh nghiệp không có sẵn lịch sử làm việc với ngân hàng, nên khi cần vốn gấp thì không kịp tiếp cận,” ông nói.

Thực tế này cho thấy, không chỉ rủi ro mới làm doanh nghiệp “đứt gãy”, mà ngay cả cơ hội nếu không đủ năng lực tài chính cũng có thể trở thành điểm nghẽn tăng trưởng. Điểm chung của cả hai tình huống là sự thiếu chuẩn bị, khiến doanh nghiệp luôn ở thế bị động, dù là trong rủi ro hay cơ hội.

Vốn không thiếu, vấn đề là “đúng lúc”

Từ phía VPBank, ông Đào Gia Hưng, Giám đốc Khối VPBank SME, cho rằng vấn đề cốt lõi không phải là thiếu vốn, mà là thiếu khả năng tiếp cận vốn đúng thời điểm. “Doanh nghiệp nhỏ có thể tăng trưởng rất nhanh, thậm chí tăng bằng lần. Điều đó đòi hỏi nguồn vốn phải linh hoạt và sẵn sàng,” ông Hưng nhận định.

Ông chỉ ra hai nhu cầu vốn đặc trưng của SME: vốn cho vận hành thường xuyên và vốn cho các cơ hội mang tính đột biến. Điểm khó nằm ở chỗ hai nhu cầu này đòi hỏi hai cách tiếp cận hoàn toàn khác nhau.

Với vốn vận hành, doanh nghiệp cần sự ổn định và liên tục. Nhưng với vốn cơ hội, yếu tố quyết định lại là tốc độ. “Có những cơ hội chỉ tồn tại trong vài tháng, thậm chí vài tuần. Nếu không có vốn kịp thời, doanh nghiệp sẽ bỏ lỡ hoàn toàn,” ông Hưng nhấn mạnh.

Một ví dụ điển hình là các ngành hàng mang tính mùa vụ, nơi nhu cầu có thể tăng đột biến trong thời gian ngắn. Doanh nghiệp nếu không có sẵn hạn mức tín dụng hoặc không được phê duyệt kịp thời sẽ không thể nhập hàng, mở rộng sản xuất hay tận dụng đà thị trường.

Ở góc độ này, vốn không chỉ là nguồn lực tài chính, mà là một “công cụ chiến lược” để doanh nghiệp thực thi các quyết định kinh doanh. Điểm thay đổi lớn hiện nay là cách ngân hàng tiếp cận bài toán vốn. Khi doanh nghiệp sử dụng các nền tảng quản trị dòng tiền, ngân hàng có thể dựa trên dữ liệu thực tế để đánh giá sức khỏe tài chính và đưa ra quyết định nhanh hơn.

“Với dữ liệu và công nghệ AI, việc xét duyệt và giải ngân hiện nay có thể diễn ra gần như tức thời,” ông Hưng chia sẻ. Điều này giúp rút ngắn đáng kể khoảng

cách giữa “nhìn thấy cơ hội” và “nắm bắt được cơ hội” – yếu tố sống còn trong môi trường cạnh tranh cao.

Xây dựng năng lực tài chính: “nước cờ dài hạn” của SME

Một trong những rào cản lớn nhất của SME lại đến từ tâm lý. Nhiều doanh nghiệp vẫn e ngại khi làm việc với ngân hàng, dẫn đến việc bỏ lỡ các nguồn vốn chính thống và phải tìm đến các giải pháp thay thế với chi phí cao hơn.

“Nhiều doanh nghiệp ngại ngân hàng vì nghĩ thủ tục phức tạp, từ đó tìm đến các nguồn vốn bên ngoài với chi phí và rủi ro cao,” ông Hưng cho biết. Tuy nhiên, hệ sinh thái tài chính hiện nay đã thay đổi theo hướng linh hoạt hơn rất nhiều. Các sản phẩm tín chấp, hạn mức dựa trên doanh thu hay các nền tảng số hóa giúp ngân hàng thẩm định dễ dàng hơn, đặc biệt với nhóm chưa có nhiều tài sản đảm bảo.

Ở góc nhìn chuyên gia, ông Lâm Minh Chánh nhấn mạnh, “Vốn ngân hàng là một đòn bẩy rất hiệu quả nếu doanh nghiệp biết sử dụng đúng cách và chuẩn bị từ trước, thay vì chỉ tìm đến khi gặp khó khăn.” Quan trọng hơn, mối quan hệ với ngân hàng không nên bắt đầu khi doanh nghiệp cần tiền, mà cần được xây dựng từ sớm thông qua việc sử dụng các dịch vụ tài chính, tạo dựng lịch sử giao dịch và minh bạch dữ liệu.

Khi đó, doanh nghiệp không chỉ “đi vay”, mà đang xây dựng một năng lực tài chính bền vững, nơi vốn luôn sẵn sàng khi cần, và các quyết định tài chính có thể được thực hiện nhanh chóng, chính xác.

Về dài hạn, sự khác biệt giữa các doanh nghiệp không nằm ở việc ai có nhiều vốn hơn, mà ở việc ai sẵn sàng hơn cho dòng vốn. Doanh nghiệp có chiến lược tài chính rõ ràng sẽ không bị động trước biến động, đồng thời có đủ dư địa để mở rộng khi cơ hội xuất hiện.

Trong một môi trường kinh doanh nhiều biến động, lợi thế không thuộc về doanh nghiệp có nhiều vốn nhất, mà thuộc về doanh nghiệp sẵn sàng nhất. Và như thông điệp của “Nước cờ thịnh vượng”, nước cờ tài chính đúng không chỉ giúp doanh nghiệp tồn tại, mà còn mở ra không gian tăng trưởng dài hạn, nơi mỗi cơ hội đều có thể được chuyển hóa thành kết quả thực tế.

Đón xem talkshow “Chủ động dòng tiền, nắm bắt lợi thế vốn” tại đây.

PV