

Tiểu thương đã có thể dễ dàng tiếp cận vốn ngân hàng

15:33 27/08/2018

Bài toán về vốn luôn luôn làm đau đầu các doanh nghiệp. Các doanh nghiệp lớn với đầy đủ hồ sơ năng lực, tài sản thế chấp và phương án kinh doanh bài bản có thể tiếp cận với các gói cho vay từ ngân hàng dễ dàng. Nhưng với các doanh nghiệp siêu nhỏ, hộ kinh doanh tiểu thương, chủ cửa hàng và start-up thì sao? Do tâm lý ngại vay ngân hàng, suy nghĩ “khó tiếp cận” vốn từ phía doanh nghiệp hay do các ngân hàng còn chưa có cơ chế cho vay phù hợp với đối tượng này?

Chủ hộ kinh doanh, chủ doanh nghiệp nhỏ tìm vốn ở đâu?

Với khởi điểm là hình thức kinh doanh tự phát, hộ gia đình mở cửa hàng buôn bán nhỏ và phát triển dần lên, nhiều doanh nghiệp siêu nhỏ hoặc tiểu thương doanh thu dưới 20 tỷ VNĐ/năm hiện vẫn đang loay hoay tìm hướng huy động vốn từ những nguồn người thân, bạn bè. Với 5 năm hoạt động kinh doanh, anh Hoàng Anh, chủ một công ty TNHH cho thuê xe ô tô và dịch vụ du lịch quy mô nhỏ trên phố Xã Đàn – Hà Nội, chia sẻ: “Giai đoạn đầu tiên mở công ty, chưa có bất kỳ chứng minh tài chính gì, cũng không có tài sản thế chấp, tôi gần như khởi nghiệp với những gì mình có, vay mượn thêm từ bạn bè và người thân. Tuy nhiên, đây không phải là giải pháp lâu dài, và doanh nghiệp bị rơi vào thế bị động, vì không phải lúc nào những người xung quanh cũng sẵn vốn nhàn rỗi. Có nghĩ tới vay ngân hàng, nhưng quy mô công ty khá nhỏ, không có tài sản đảm bảo mà vay “tín chấp” từ ngân hàng thì lãi cao, lại chưa chắc đã được vay, nên tôi cũng chưa dám thử.”



Với cơ chế vô cùng linh hoạt và nhiều ưu đãi phù hợp các tiểu thương dễ dàng tiếp cận vốn ngân hàng

“Thỉnh thoảng, khi chưa thu hồi được công nợ từ khách hàng trước thì đã có hợp đồng mới. Những hợp đồng về thiết kế và sản xuất ấn phẩm marketing, chi quảng cáo, tổ chức sự kiện thì lại cần phải trả luôn tiền nhân công, gia công, vận hành. Nên mặc dù nhu cầu vốn không quá nhiều, chỉ tầm 500 triệu, nhưng tôi thường xuyên đau đầu với bài toán về dòng tiền. Với đặc thù của ngành, tôi không thể đợi các ngân hàng xử lý khoản vay với thời gian phê duyệt và giải ngân lên tới hàng tháng. Đôi khi tôi chỉ có khoảng 3 ngày để chốt hợp đồng và bắt tay triển khai dịch vụ. Vì vậy bắt buộc dĩ lại phải lựa chọn vay từ đối tác, bạn bè, người thân, thậm chí “vay ngoài” với lãi suất rất cao.” – Ý kiến từ anh Hà, chủ một doanh nghiệp nhỏ về Marketing.

Ngân hàng “chìa tay”- tiểu thương cần thay đổi tư duy

Những trăn trở trên của các chủ doanh nghiệp đều không sai. Nhưng đó là câu chuyện của nhiều năm về trước, chứ không phải thời điểm hiện tại. Nhanh nhạy nắm bắt nhu cầu từ thị trường, trong thời gian gần đây, nhiều ngân hàng đã đặc biệt chú trọng xây dựng các gói cho vay dành riêng cho phân khúc khách hàng này, với cơ chế vô cùng linh hoạt và nhiều ưu đãi phù hợp. Trong đó phải kể đến VP Bank, TechcomBank, PVcomBank, TPBank... với các gói vay đa dạng, và quan trọng nhất là rất dễ tiếp cận.

Tài sản đảm bảo như nhà cửa, đất đai từ lâu đã không còn là điều kiện “bắt buộc” đối với dịch vụ cho vay từ các ngân hàng. Đối với doanh nghiệp siêu nhỏ và tiểu thương, nhiều ngân hàng xét duyệt cho vay rất dễ dàng và chấp nhận TSDB là hàng hóa luân chuyển, ô tô đang sử dụng,... Thời gian phê duyệt và giải ngân cũng được cải thiện tối đa, đơn cử như PVcomBank cam kết xử lý khoản vay chỉ trong vòng 24h với gói “Sẵn vốn ngay”. Gói vay này được lực chọn rất nhiều từ phía các khách hàng, bởi hạn mức lên tới 10 tỷ đồng, lãi suất ưu đãi 7,99%/năm, và những lựa chọn ưu đãi đặc thù cho từng ngành hàng. Đặc biệt, với nhu cầu vốn không quá 1 tỷ đồng, chủ cửa hàng hay tiểu thương có thể vay từ PVcomBank nhanh chóng mà không cần có giấy phép đăng ký kinh doanh, mã số thuế. Cơ chế này giải quyết được rất nhiều trở ngại đối với phân khúc khách hàng doanh nghiệp siêu nhỏ. Không những vậy, thay vì phải trả cả gốc lẫn lãi khá “nặng gánh” như các sản phẩm vay thông thương, “Sẵn vốn ngay” cho phép chủ hộ kinh doanh chỉ phải trả lãi hàng tháng và chủ động trả gốc cuối kỳ, từ đó có lợi hơn rất nhiều về nguồn tiền ngắn hạn.

Như vậy, các ngân hàng đang “cởi mở” và chủ động tiến đến gần hơn với các khách hàng từ cá nhân đến doanh nghiệp, phát huy vai trò tối ưu hóa dòng tiền cho mọi đối tượng, cân đối nhu cầu vốn, hỗ trợ và thúc đẩy sự phát triển của cả nền kinh tế thị trường nói chung. Các doanh nghiệp, đặc biệt là các hộ tiểu thương và doanh nghiệp siêu nhỏ cũng cần thay đổi tư duy và tự gỡ bỏ những rào cản tâm lý từ phía mình, để tiếp cận nguồn vốn tốt, nâng cao tính chủ động về tài chính, từ đó chuyên nghiệp hóa và kinh doanh hiệu quả hơn.

Hà Trang