

## **Từ áp lực mùa vụ đến bài toán vốn dài hạn: VPBankSME sát cánh cùng doanh nghiệp gạo**

15:37 26/02/2026

Năm 2025, ngành xuất khẩu gạo Việt Nam tiếp tục khẳng định vị thế trên bản đồ lương thực toàn cầu, bất chấp những biến động mạnh về thị trường, chính sách và cạnh tranh quốc tế. Trong bối cảnh đó, bài toán vốn mùa vụ, quản trị dòng tiền và khả năng tiếp cận tín dụng trở thành yếu tố then chốt quyết định sức bền của doanh nghiệp, đặc biệt là khối doanh nghiệp nhỏ và vừa.

Với chiến lược đồng hành theo chuỗi giá trị ngành, VPBankSME đang từng bước trở thành điểm tựa tài chính giúp doanh nghiệp gạo tăng tốc xuất khẩu và phát triển bền vững.

### **Ngành xuất khẩu gạo Việt Nam 2025: Vượt sóng lớn để giữ vững vị thế**

Theo Hiệp hội Lương thực Việt Nam (VFA), năm 2025 là một năm nhiều thách thức với ngành lúa gạo khi thị trường thế giới biến động mạnh.

Tuy nhiên, bằng sự chủ động mở rộng thị trường và nỗ lực của toàn chuỗi ngành, xuất khẩu gạo Việt Nam vẫn đạt kết quả tích cực. “Năm 2025, Việt Nam xuất khẩu khoảng 7,89 triệu tấn gạo, với kim ngạch hơn 4 tỷ USD, qua đó vượt Thái Lan để trở thành quốc gia xuất khẩu gạo lớn thứ hai thế giới,” ông Đỗ Hà Nam, Chủ tịch Hiệp hội Lương thực Việt Nam, chia sẻ.

Giá gạo xuất khẩu bình quân của Việt Nam đạt khoảng 511 USD/tấn, phản ánh sự chuyển dịch chiến lược từ cạnh tranh bằng sản lượng sang nâng cao giá trị, tập trung vào các dòng gạo thơm, gạo chất lượng cao. Cùng với đó, việc mở rộng sang các thị trường mới như châu Phi, Trung Quốc - nơi kim ngạch tăng gần gấp ba lần so với năm trước - đã giúp ngành gạo Việt Nam duy trì thế cân bằng trong bối cảnh nhiều biến động.

### **Điểm nghẽn vốn và quản trị dòng tiền - thách thức lớn của doanh nghiệp gạo**

Dù bức tranh tổng thể tích cực, nhưng phía sau con số tăng trưởng là không ít áp lực mà doanh nghiệp xuất khẩu gạo đang phải đối mặt. Đặc thù sản xuất - kinh doanh mang tính mùa vụ cao khiến nhu cầu vốn tăng đột biến trong các giai đoạn thu mua, tích trữ, trong khi dòng tiền lại phụ thuộc lớn vào tiến độ giao hàng và thanh toán quốc tế.

Theo ông Đỗ Hà Nam, sự chênh lệch giữa doanh nghiệp lớn và doanh nghiệp nhỏ và vừa trong khả năng tiếp cận vốn vẫn là bài toán nan giải. “Các doanh nghiệp lớn có lợi thế về uy tín, tài sản và lịch sử tín dụng, trong khi doanh nghiệp nhỏ và vừa thường thiếu tài sản đảm bảo, dòng tiền bấp bênh và chịu rủi ro lớn hơn trước biến động thị trường,” ông nhận định.

Bên cạnh đó, thời gian thanh toán kéo dài tại một số thị trường mới, rủi ro về khâu logistics (vận chuyển, lưu trữ hàng hóa), biến đổi khí hậu hay chính sách nhập khẩu thay đổi đột ngột có thể ảnh hưởng trực tiếp đến khả năng trả nợ ngân hàng của doanh nghiệp xuất khẩu. Nếu không có cơ chế tài chính linh hoạt và sự chia sẻ kịp thời, doanh nghiệp rất dễ rơi vào vòng xoáy đứt gãy dòng tiền, mất cơ hội thị trường, thậm chí bị loại khỏi chuỗi cung ứng xuất khẩu.



Ông Đỗ Hà Nam - Chủ tịch Hiệp hội Lương thực Việt Nam (trái) chia sẻ về tình hình doanh nghiệp ngành gạo

### **Giải pháp tài chính “đo ni đóng giày” của VPBankSME cho doanh nghiệp gạo**

Nhận diện rõ những đặc thù và rủi ro của ngành, VPBankSME xác định xuất khẩu gạo là một trong những lĩnh vực trọng tâm trong chiến lược phát triển tín dụng nông nghiệp. “Chúng tôi không nhìn doanh nghiệp gạo như một khoản vay đơn lẻ, mà tiếp cận theo chuỗi giá trị, từ thu mua - chế biến - xuất khẩu,” ông Hoàng Trung Hiếu, Giám đốc Trung tâm Chiến lược kinh doanh và Phát triển sản phẩm, Khối SME VPBank, chia sẻ tại talkshow chủ đề: "Tăng tốc xuất khẩu gạo - Bí quyết quản trị vốn mùa vụ và tận dụng chính sách ưu tiên".



Ông Hoàng Trung Hiếu - Giám đốc Trung tâm Chiến lược kinh doanh và Phát triển sản phẩm, VPBankSME chia sẻ các giải pháp tài chính dành cho doanh nghiệp ngành gạo

Theo đó, VPBankSME triển khai các giải pháp tín dụng linh hoạt, trong đó nổi bật là tài trợ vốn dựa trên hợp đồng đầu ra, quyền đòi nợ hoặc mối liên kết với các doanh nghiệp xuất khẩu uy tín. Cách tiếp cận này giúp doanh nghiệp nhỏ và vừa có thể tiếp cận vốn ngay cả khi chưa tích lũy đủ tài sản thế chấp.

Đối với bài toán mùa vụ, VPBankSME chủ động dành hạn mức cao hơn thông thường để hỗ trợ doanh nghiệp thu mua, tích trữ hàng trong giai đoạn cao điểm, kể cả khi chưa có hợp đồng xuất khẩu chính thức. Bên cạnh đó, ngân hàng sẵn sàng tài trợ trước giao hàng, cung cấp các khoản vay tín chấp ngắn hạn để doanh nghiệp kịp thời nắm bắt cơ hội thị trường.

Về chi phí vốn, các doanh nghiệp ngành gạo được hưởng lãi suất ưu đãi thấp hơn 1-1,5% so với mặt bằng chung, cùng với các gói vay ngoại tệ phục vụ xuất khẩu và giải pháp phòng ngừa rủi ro tỷ giá. Không dừng lại ở cấp vốn, VPBankSME còn chú trọng vai trò tư vấn tài chính, hỗ trợ doanh nghiệp quản trị dòng tiền, cơ cấu khoản vay và tìm phương án xử lý khi thị trường phát sinh biến động ngoài dự kiến.

“Chúng tôi tin rằng, khi ngân hàng và doanh nghiệp chia sẻ thông tin một cách minh bạch và kịp thời, mọi khó khăn đều có thể tìm được lời giải,” ông Hoàng Trung Hiếu nhấn mạnh. Với đội ngũ chuyên gia am hiểu ngành và sự phối hợp chặt chẽ cùng các hiệp hội, VPBankSME đang từng bước thu hẹp “khoảng trống thông tin”, giúp doanh nghiệp gạo tự tin hơn trên hành trình mở rộng thị trường.

Trong bối cảnh ngành gạo hướng tới mục tiêu nâng cao giá trị và phát triển bền vững, sự đồng hành của ngân hàng không chỉ là nguồn vốn, mà còn là bộ đỡ chiến lược. Với định hướng đó, VPBankSME đang góp phần tạo nền tảng tài chính vững chắc để doanh nghiệp xuất khẩu gạo Việt Nam tiếp tục giữ vững vị thế và bứt phá trong giai đoạn tới.

***Chuỗi talkshow của VPBankSME với chủ đề "Chạm Thịnh Vượng" trao đổi về những kiến thức nóng hổi của thị trường, giúp doanh nghiệp tiếp cận gần hơn với sản phẩm tài chính của ngân hàng, thích nghi với biến động chính sách, biến động của kinh tế trong nước và quốc tế.***

***Thông qua thông điệp "Chạm Thịnh Vượng", VPBankSME mong muốn khẳng định mục tiêu trở thành ngân hàng hỗ trợ SME toàn diện nhất thông qua 4 điểm chạm: Tài chính, Số hóa, Kiến thức và Giao thương.***

**PV**