

## Từ thanh toán đến tín dụng: Vì sao số hóa đang quyết định khả năng bứt phá của SME Việt?

15:23 03/03/2026

Trong bối cảnh hành vi tiêu dùng dịch chuyển mạnh sang môi trường số, thanh toán không còn là “khâu cuối cùng” của bán hàng mà đã trở thành một phần cốt lõi của trải nghiệm khách hàng và quản trị doanh nghiệp. Với các doanh nghiệp nhỏ và vừa (DN SME), chậm nhịp chuyển đổi số không chỉ khiến mất đơn hàng, mà còn bỏ lỡ cơ hội tiếp cận vốn, dữ liệu và tăng trưởng bền vững. Câu hỏi đặt ra không còn là “có nên số hóa hay không”, mà là “số hóa như thế nào cho đúng, cho hiệu quả và cho phù hợp”.

### **SME Việt Nam: Tăng trưởng trong giới hạn của vốn mỏng và quản trị thủ công**

DN SME đang chiếm hơn 97% tổng số doanh nghiệp, tạo ra hàng triệu việc làm và đóng góp đáng kể vào GDP. Tuy nhiên, chính nhóm DN này cũng đang đối mặt với nhiều “điểm nghẽn” cố hữu, đặc biệt trong giai đoạn kinh doanh ngày càng phụ thuộc vào nền tảng số.

Thực tế cho thấy, không ít DN SME vẫn vận hành dựa trên kinh nghiệm và các phương thức quản trị rời rạc. Thanh toán đa phần vẫn theo mô hình truyền thống, từ ship COD khi bán hàng online (người mua thanh toán khi nhận hàng), chuyển khoản thủ công đến chấp nhận thanh toán bằng máy POS đơn lẻ, thiếu liên thông. Điều này không chỉ làm gián đoạn trải nghiệm khách hàng mà còn khiến doanh nghiệp mất đi dữ liệu quan trọng về dòng tiền, hành vi mua sắm và hiệu quả kinh doanh.

Ông Lê Hoài Ân - Chuyên gia tài chính - Founder IFSS chia sẻ tại talkshow "Chạm Thịnh Vượng" về tập quán kinh doanh của các DN SME truyền thống: "Các doanh nghiệp SME thường không có nhân sự tài chính chuyên trách, khiến công tác quản lý và đối soát hàng ngày vẫn tốn thời gian nhưng không mang lại nhiều giá trị".

Trong môi trường thương mại điện tử và bán hàng đa kênh, mỗi thao tác thanh toán phức tạp đều có thể khiến khách hàng “rơi rụng” ngay tại bước chốt đơn.

Nỗi lo về bảo mật thông tin, sự rườm rà trong xác thực, hay thiếu các phương thức thanh toán phù hợp với khách hàng quốc tế đang trở thành rào cản vô hình, nhưng rất thực tế.

Không dừng lại ở đó, bài toán lớn hơn với các DN SME là tiếp cận vốn. Khi thiếu dữ liệu giao dịch minh bạch, ngân hàng khó đánh giá chính xác năng lực tài chính, buộc doanh nghiệp phải phụ thuộc vào tài sản đảm bảo hoặc chấp nhận hạn mức tín dụng thấp. Nhiều chủ doanh nghiệp thừa nhận: họ có thể bán nhiều hơn, mở rộng nhanh hơn, nhưng không dám, vì “quản trị không theo kịp” và “vốn không đủ linh hoạt”.

### **Sự vào cuộc của Chính phủ: Số hóa SME là ưu tiên chiến lược quốc gia**

Những tồn tại trên đây không nằm ngoài tầm nhìn của Chính phủ. Trong các năm gần đây, đặc biệt với định hướng phát triển kinh tế tư nhân theo các nghị quyết lớn như Nghị quyết 68, Việt Nam đang đẩy mạnh mục tiêu tạo điều kiện để DN SME tiếp cận vốn, công nghệ và thị trường một cách công bằng hơn.

Một điểm thay đổi căn bản là cách tiếp cận tín dụng. Thay vì phụ thuộc tuyệt đối vào tài sản đảm bảo, hệ thống ngân hàng ngày nay đã dựa nhiều hơn vào dữ liệu dòng tiền, lịch sử giao dịch và hiệu quả kinh doanh thực tế của doanh nghiệp để quyết định cho vay tín chấp. Điều này chỉ có thể phát huy tối đa hiệu quả khi DN SME chủ động bước vào môi trường số, nơi mọi giao dịch được ghi nhận, chuẩn hóa và phân tích.

Song song đó, lộ trình quản lý thuế, hóa đơn điện tử và minh bạch tài chính, đặc biệt với hộ kinh doanh, đang được siết chặt. Năm 2026 được xem là một dấu mốc quan trọng, khi yêu cầu về chuẩn hóa dữ liệu và quản trị tài chính sẽ trở thành “luật chơi” mới. Trong bối cảnh này, số hóa không còn là khoản đầu tư xa xỉ, mà là điều kiện cần để tồn tại và phát triển.

Chuyển đổi số vì thế không chỉ là câu chuyện công nghệ, mà là sự thay đổi tư duy: từ bán hàng sang quản trị, từ ghi nhớ thủ công sang hệ thống mạng lưới dữ liệu, từ phản ứng cảm tính sang dự báo có cơ sở.



Ông Lê Hoài Ân - Chuyên gia tài chính - Founder IFSS (giữa) chia sẻ những điểm nghẽn của doanh nghiệp trong việc thanh toán số

### **Giải pháp từ VPBank: Số hóa gọn nhẹ, chi phí thấp, hiệu quả thực chất cho SME**

Thấu hiểu những “điểm đau” rất thực của DN SME, VPBank đã xây dựng một hệ sinh thái giải pháp thanh toán và tài chính số theo hướng: dễ triển khai - an toàn - tối ưu dòng tiền.

Ở lớp nền tảng, VPBankSME cung cấp đa dạng công cụ thanh toán hiện đại như Smart POS, Tap to Phone, QR Payment đa tiêu chuẩn và cổng thanh toán trực tuyến, giúp doanh nghiệp chấp nhận thanh toán liền mạch trên mọi kênh - từ cửa hàng vật lý, online đến sàn thương mại điện tử trong nước và xuyên biên giới. “Nghiên cứu thực tế cho thấy, doanh nghiệp sử dụng giải pháp thanh toán số của VPBank có thể tăng tỷ lệ chốt đơn từ 15-20% so với các phương thức truyền thống”, ông Nhữ Văn Thanh - Giám đốc Trung tâm Số hóa & Giải pháp thanh toán VPBankSME chia sẻ trong chuỗi Talkshow “Chạm Thịnh Vượng” của VPBank.

Về bảo mật, các nền tảng thanh toán của VPBank đạt chuẩn PCI DSS Level 1, kết hợp công nghệ Tokenization, đảm bảo thông tin thẻ và dữ liệu khách hàng được mã hóa và lưu trữ an toàn tại ngân hàng. Đặc biệt, giải pháp Quick2Pay cho phép người mua chỉ cần một lần nhập thông tin, những lần thanh toán sau chỉ cần một cú click - vừa an toàn, vừa giảm tối đa rào cản trải nghiệm.



Ông Nhữ Văn Thanh - Giám đốc Trung tâm Số hóa & Giải pháp Thanh toán, VPBank SME chia sẻ những cách thức giúp doanh nghiệp vượt qua các chương ngại

Không dừng lại ở thanh toán, VPBank hướng đến việc đóng gói các giải pháp số hóa toàn diện cho SME: từ quản trị dòng tiền, doanh thu, dữ liệu giao dịch đến hỗ trợ khai báo thuế. Trên nền tảng dữ liệu đó, ngân hàng ứng dụng AI để phân tích hành vi kinh doanh, đưa ra khuyến nghị nhập hàng, tối ưu vận hành và đặc biệt là cấp trước hạn mức tín dụng phù hợp, giúp SME bổ sung vốn nhanh chóng, linh hoạt, không bị đứt gãy dòng tiền.

Trong tương lai gần, VPBank cũng đang triển khai các giải pháp thanh toán sinh trắc học và QR xuyên biên giới (QR Global), cho phép khách du lịch và người tiêu dùng quốc tế thanh toán trực tiếp từ tài khoản hoặc thẻ nước ngoài. Đây không chỉ là tiện ích công nghệ, mà còn là chìa khóa để SME mở rộng tệp khách hàng trong bối cảnh du lịch và thương mại quốc tế phục hồi mạnh mẽ.

Trong một thị trường cạnh tranh ngày càng khốc liệt, doanh nghiệp SME không thể tăng trưởng bằng cách làm nhiều hơn, mà cần làm thông minh hơn. Chuẩn hóa thanh toán, khai thác dữ liệu và lựa chọn đối tác ngân hàng đồng hành dài hạn chính là bước đi chiến lược để SME không chỉ “chạy kịp”, mà còn bứt phá trong kỷ nguyên số.

***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**