

Khi phụ nữ làm chủ doanh nghiệp – Chinh phục từng ước mơ

Rào cản chinh phục ước mơ

Vào năm 2014, Tú Anh, một nữ doanh nhân đến từ Hà Nội, đã sử dụng toàn bộ số tiền tiết kiệm sau nhiều năm làm việc tại chi nhánh của một công ty Singapore để mua lại một doanh nghiệp xuất nhập khẩu và phân phối thực phẩm mang tên Chân trời Mới. Với vai trò là giám đốc công ty, Tú Anh đã bắt đầu hành trình khởi nghiệp của mình với niềm tin rằng: *“Tại sao mình lại không thử dành những nỗ lực và thời gian làm việc cho một công ty khác cho chính doanh nghiệp của mình, để có thể tự chủ cân đối thời gian dành cho các con?”*.



Vốn lưu động là một trong những vấn đề lớn đối với nữ doanh nhân Dư Tú Anh

Khi tiếp xúc với các khách hàng doanh nghiệp trong quá trình kinh doanh, Tú Anh nhận ra rằng các doanh nghiệp rất cần những món đồ làm quà tặng trong các chiến dịch bán hàng, cũng như để tặng cho khách hàng, đối tác và nhân viên vào những dịp kỷ niệm. Từ đó, nữ doanh nhân này bắt đầu khám phá thị trường và phát triển một phân khúc kinh doanh mới: Quà tặng doanh nghiệp.

Một khó khăn lớn mà Tú Anh phải đối mặt là vốn lưu động, phải đảm bảo dòng tiền cho các khoản chi phí hàng tháng của công ty. *“Đây là điều mà khi làm nhân viên, tôi chưa bao giờ phải đối mặt”* – Tú Anh chia sẻ. *“Trước đây, tôi chưa bao giờ nghĩ đến việc phải cân đối dòng tiền vào và ra để vừa trang trải các chi phí hàng tháng vừa nhập hàng hóa cùng một lúc”*. Công ty không thể có đủ vốn lưu động để có thể thực hiện những đơn hàng mới cần 100% vốn tự đối ứng. Do chỉ được thanh toán sau khi giao hàng, dòng tiền của công ty bị mất cân đối, gây khó khăn cho việc mở rộng kinh doanh. *“Khoảng 2-3 năm trước, tôi đã liên hệ được*

với nhiều doanh nghiệp lớn và bắt đầu tham gia đấu thầu những đơn hàng lớn hơn. Đôi khi, các đơn hàng chồng chéo lên nhau, và có những thời điểm mà đơn giản là công ty không có đủ tiền để nhận thêm đơn hàng” – Tú Anh giải thích.

Việt Nam là một trong những nền kinh tế phát triển nhanh nhất thế giới – một nền kinh tế mở và có khả năng phục hồi mạnh mẽ sau những tác động tiêu cực của đại dịch COVID-19. Tuy nhiên, phần lớn lượng tín dụng tăng trưởng nhanh chóng của Việt Nam được phân bổ cho các doanh nghiệp lớn, trong khi có khoảng 66% nhu cầu vốn của DNNVV vẫn chưa được đáp ứng.

DNNVV, đặc biệt là những doanh nghiệp do phụ nữ làm chủ, phải đối mặt với nhiều rào cản tài chính như hồ sơ tài chính không đầy đủ, thiếu tài sản thế chấp, bị đánh giá mức độ rủi ro kinh doanh cao, và thiếu sản phẩm tài chính phù hợp. Tại Việt Nam, chỉ có 37% DNNVV do phụ nữ làm chủ có khả năng tiếp cận tín dụng ngân hàng, và giá trị khoản vay mà họ nhận được thường nhỏ hơn so với các doanh nghiệp do nam giới làm chủ, trong khi 47% các doanh nghiệp do nam giới làm chủ được tiếp cận tín dụng ngân hàng.

Nguyễn Thị Linh, Giám đốc Tài chính của Công ty TNHH Hoàng Anh – một doanh nghiệp gia đình do Linh và em gái gây dựng, rất hiểu những thách thức mà DNNVV do phụ nữ làm chủ phải đối mặt.

Công ty của Linh được thành lập vào năm 2016, chuyên sản xuất và cung cấp các sản phẩm bao bì làm từ gỗ. Doanh nghiệp đã phát triển mạnh mẽ trong những năm qua, xuất khẩu sang Nhật Bản, Hàn Quốc, Malaysia và nhiều thị trường khác ở châu Á. Mới đây, Linh nhận được thông báo phải di chuyển nhà máy ra khỏi thành phố trước năm 2030 để giảm ô nhiễm công nghiệp và phục vụ dự án mở đường ở khu vực phía Đông Bắc của Hà Nội. Do đó, doanh nghiệp sẽ cần vay khoảng 10 tỷ đồng để xây dựng nhà máy mới tại một tỉnh lân cận.



Nhu cầu vay vốn lớn phát sinh bất ngờ đối với doanh nghiệp của Linh

Tìm kiếm cơ hội, viết tiếp những ước mơ

Để đáp ứng nguồn vốn cho việc di dời nhà máy, Linh đã tìm đến Ngân hàng TMCP Đông Nam Á (SeABank) – ngân hàng đã cung cấp các sản phẩm tài chính cho nữ doanh nhân này trước đây. *“Khoản vốn vay lớn nhất mà tôi đã từng sử dụng lên đến gần 9 tỷ đồng để tăng cường vốn lưu động”* – Linh cho biết.

Tú Anh cũng đưa ra quyết định tương tự. *“Ngân hàng SeABank có chính sách rất tốt dành cho doanh nghiệp do phụ nữ làm chủ, với mức lãi suất cho vay thấp hơn lãi suất bình quân trên thị trường. Thủ tục vay rất nhanh chóng, giúp chúng tôi có thể thực hiện nhiều đơn hàng lớn nhờ được tiếp cận nguồn vốn kịp thời”*. Công ty của Tú Anh được cấp hạn mức tín dụng 2 tỷ đồng, nhờ đó có vốn lưu động để liên tục nhận nhiều đơn hàng.

Ông Trần Đức – Phó Giám đốc Khối Khách hàng Doanh nghiệp của Ngân hàng SeABank đã chia sẻ về sự hỗ trợ của ngân hàng dành cho phân khúc DNNVV do phụ nữ làm chủ: *“Năm năm trước, chúng tôi là một trong những ngân hàng đầu tiên hướng đến khách hàng nữ. Chúng tôi đánh giá khách hàng dựa trên thu nhập, lịch sử giao dịch hoặc lịch sử tín dụng của họ, sau đó áp dụng các chính sách khác nhau cho từng nhóm khách hàng như chào lãi suất vay thấp hơn hoặc các ưu đãi về phí. Tài sản thế chấp chỉ là một trong nhiều yếu tố được xem xét, và chúng tôi còn cung cấp các sản phẩm tài chính được thiết kế riêng”*. Cách tiếp cận này giúp giảm bớt một phần những rào cản mà DNNVV do phụ nữ làm chủ thường gặp phải khi tiếp cận nguồn tài chính.

Là đối tác triển khai của Quỹ Sáng kiến Tài chính dành cho Nữ doanh nhân (We-Fi), chương trình We-Fi của IFC đã tạo cơ hội cho SeABank được hưởng một khoản ưu đãi dựa trên hiệu quả hoạt động lên đến 140.000 USD đi kèm với khoản vay vốn trị giá 170 triệu USD để khuyến khích ngân hàng mở rộng tín dụng đến các DNNVV do phụ nữ làm chủ. Trong đó, ít nhất 20 triệu USD được dành riêng để cho vay các DNNVV do phụ nữ làm chủ. Ngoài khoản đầu tư này, với sự hỗ trợ của chính phủ Australia, IFC còn cung cấp các dịch vụ tư vấn, trong đó tập trung vào nâng cao năng lực để SeABank có thể thiết kế, triển khai và quản lý một danh mục cho vay dành cho DNNVV do phụ nữ làm chủ. Hoạt động này bao gồm việc phát triển các giá trị cốt lõi dành cho doanh nghiệp nữ chủ và hỗ trợ SeABank thiết kế các sản phẩm tài chính, phi tài chính cho nhóm doanh nghiệp này.

Các dịch vụ tư vấn này đã hỗ trợ hiệu quả cho các nữ chủ doanh nghiệp như Tú Anh. Nữ doanh nhân này chia sẻ: *“Ngân hàng SeABank còn tổ chức cho các nữ doanh nhân tham gia nhiều khóa đào tạo và giao lưu với các doanh nghiệp khác, đó rất có thể là những khách hàng tiềm năng của công ty tôi. Chương trình đào tạo về chiến lược bán hàng thực sự phù hợp và hữu ích đối với tôi”*.

Vào cuối năm 2023, SeABank chính thức ra mắt Câu lạc bộ dành cho nữ chủ doanh nghiệp – SeAPower, trong đó cung cấp nhiều lợi ích tài chính và phi tài chính chuyên biệt cho các nữ doanh nhân, nhằm nâng cao năng lực và phát triển thị trường dành cho phụ nữ. Câu lạc bộ tạo ra nhiều diễn đàn tương tác, các buổi hội thảo và đào tạo, các quầy cung cấp dịch vụ cho DNNVV do phụ nữ làm chủ tại các chi nhánh ngân hàng, cơ hội kết nối doanh nghiệp, chương trình khuyến mại với các thương hiệu uy tín, đồng thời hỗ trợ truyền thông và xây dựng thương hiệu. *“Đây là sân chơi nơi chúng tôi giúp cộng đồng nữ doanh nhân, bao gồm*

cả những khách hàng hiện tại và tiềm năng của SeABank, tham gia vào các hoạt động kết nối và mở rộng cơ hội học hỏi nâng cao năng lực” – ông Trần Đức cho biết.

Ngân hàng SeABank dự kiến sẽ tiếp tục phát triển Câu lạc bộ SeAPower dành cho DNNVV do phụ nữ làm chủ trong những năm tới. Hơn nữa, với sự hỗ trợ của IFC, Ngân hàng SeABank đã thiết kế và ra mắt một sản phẩm tín dụng mới dựa trên dòng tiền vào tháng 6/2024, hướng đến các doanh nghiệp quy mô nhỏ và doanh nghiệp do phụ nữ làm chủ. Mặc dù mới được triển khai, sản phẩm này đã được đón nhận mạnh mẽ. Trong thời gian tới, SeABank sẽ thúc đẩy sản phẩm này tại tất cả các chi nhánh của ngân hàng.

Doanh nghiệp của Tú Anh đã trải qua một chặng đường dài. *“Vào năm 2014, khi tiếp quản công ty, chúng tôi chỉ có 40 đại lý phân phối thực phẩm, nhưng hiện nay con số này đã lên đến 60 đại lý trải dài khắp miền Bắc và miền Trung. Đồng thời, phân khúc quà tặng doanh nghiệp cũng đang phát triển mạnh mẽ”* – nữ doanh nhân tự hào chia sẻ. Hiện tại, Tú Anh dự định sẽ tập trung vào các công ty trong các khu công nghiệp vốn có nhu cầu rất lớn về quà tặng dành cho công nhân viên: *“Trong trung hạn, ngoài việc cung cấp quà tặng doanh nghiệp như hiện nay, tôi cũng có kế hoạch xây dựng một thương hiệu riêng của công ty nhằm cung cấp các sản phẩm tiêu dùng phổ thông có chất lượng tốt với giá cả phải chăng”*.

Nguyễn Thị Linh cũng có kế hoạch mở rộng kinh doanh: *“Công việc kinh doanh mang lại thu nhập tốt cho tôi và gia đình, và tạo công ăn việc làm cho những người khác. Đến năm 2030, mục tiêu của tôi là mở rộng thêm một dòng sản phẩm mới để xuất khẩu sang các thị trường mới – ví dụ như thị trường châu Âu”*. Năm 2025 hứa hẹn là một năm kinh doanh đột phá cho hai nữ chủ doanh nghiệp, với sự đồng hành của SeABank và chương trình We-Fi của IFC.



“Một lời khuyên cho các bạn nữ muốn khởi nghiệp: nếu bạn thực sự muốn bắt đầu kinh doanh. Bạn phải tìm hiểu kỹ về những gì bạn sắp làm. Bạn có thể tận hưởng một chút tự do

hơn và ít ràng buộc hơn, nhưng bạn phải chuẩn bị tinh thần để đối mặt với những khó khăn. Hãy tự hỏi bản thân liệu bạn có sẵn sàng vượt qua những thử thách hay không, hay bạn sẽ dừng lại khi mọi thứ trở nên khó khăn. Con đường khởi nghiệp chắc chắn không bao giờ là một con đường bằng phẳng, nhưng rất đáng để chúng ta nỗ lực.” – Dư Tú Anh.

“Tôi có nhiều ước mơ, nhưng tôi thực hiện từng bước một. Tôi đã làm công việc này trong một thời gian dài. Khi mới vào nghề, tôi đã gặp không ít khó khăn trong việc làm quen với môi trường làm việc. Nhưng nghề chọn người, chứ không phải người chọn nghề.” – Nguyễn Thị Linh

“Chúng tôi nhận thấy rằng các doanh nghiệp do phụ nữ làm chủ rất sáng tạo và tài năng. Họ có khả năng đàm phán xuất sắc để ký được hợp đồng, chưa kể đến những điểm mạnh trong vận hành doanh nghiệp, phát triển thị trường và mở rộng mối quan hệ với các đối tác mới. Chúng tôi coi đó là những lợi thế, và chính vì thế, phân khúc khách hàng DNNVV do phụ nữ làm chủ của chúng tôi không ngừng phát triển, thể hiện qua những con số tăng trưởng ấn tượng qua mỗi năm.” – Ông Trần Đức – Phó Giám đốc Khối Khách hàng Doanh nghiệp, SeABank.