

GIẢI PHÁP TÀI TRỢ VỐN CHO DOANH NGHIỆP CỦA CÁC NGÂN HÀNG: NGHIÊN CỨU CÁC DOANH NGHIỆP HOẠT ĐỘNG TRONG LĨNH VỰC BẤT ĐỘNG SẢN TẠI VIỆT NAM

● ĐỒ THỊ MỘNG THƯỜNG

TÓM TẮT:

Bài viết đã cho thấy được thực trạng giao dịch của các doanh nghiệp hoạt động trong lĩnh vực bất động sản tại các ngân hàng ở Việt Nam trong thời gian qua, đã nêu lên các vấn đề tồn tại của việc giao dịch và tiếp cận nguồn tài trợ từ các ngân hàng để làm cơ sở cho việc xây dựng giải pháp tài trợ vốn và các sản phẩm dịch vụ khác cho các doanh nghiệp theo chuỗi giá trị và theo hành trình của doanh nghiệp để tạo ra giá trị định vị cho doanh nghiệp. Giải pháp này không những giúp các doanh nghiệp từ chủ đầu tư, các nhà cung cấp và các nhà thầu mà còn giúp cho các ngân hàng tăng doanh thu, kiểm soát và quản trị tốt các rủi ro bao gồm rủi ro tín dụng và rủi ro hoạt động, tối ưu hóa dòng tiền, giảm chi phí vận hành và nâng cao hiệu quả hoạt động. Ngoài ra, giải pháp này còn giúp cho các DN vừa và nhỏ dễ dàng tiếp cận vốn tài trợ của các ngân hàng khi không đủ tài sản bảo đảm.

Từ khóa: Tài trợ vốn, doanh nghiệp bất động sản, dòng tiền.

1. Đặt vấn đề

Trong những năm qua, thị trường bất động sản đã có bước phát triển tích cực, nhiều dự án về nhà ở, văn phòng, khách sạn, trung tâm thương mại, nhà xưởng, các khu công nghiệp và cảng biển. Theo số liệu thống kê năm 2019, giá trị thặng dư xây dựng đạt 1.356 nghìn tỷ đồng, tương đương 24,5% giá trị GDP cùng kỳ, gần gấp 2 lần so với trung bình thế giới 13,5%, và tốc độ tăng trưởng

bình quân từ năm 1986 đến 2018 đạt 8,8%/năm. Theo dự phòng của BMI, ngành Xây dựng của Việt Nam tăng trưởng trung bình 7,0%/năm từ năm 2019 cho đến năm 2026. Tính đến tháng 9/2020, tổng số lượng doanh nghiệp hoạt động trong ngành Xây dựng thuộc lĩnh vực bất động sản là 197.398 doanh nghiệp, chiếm 31,6% tổng doanh nghiệp hoạt động trong cả nước. Trong đó, số lượng doanh nghiệp nhà nước chiếm 0,12% tổng doanh nghiệp

hoạt động và chiếm 1,04% thị phần xây dựng, nhường chỗ cho các doanh nghiệp tư nhân và nước ngoài lần lượt là 65% và 34%. Số lượng lao động từ 15 tuổi trở lên có việc làm trong ngành Xây dựng đạt 16,6 triệu người, chiếm 31,2% tổng số lao động cả nước và thu nhập bình quân tháng của người lao động trong lĩnh vực này cũng tăng 4,6% so với quý trước (trong thời kỳ Covid-19), trong khi các ngành khác đều giảm [1]. Đây là ngành có tốc độ tăng trưởng ổn định và giúp Chính phủ giải quyết nhiều công ăn việc làm, đối giảm nghèo và cải thiện đời sống cho người dân.

Tính đến năm 2020, tổng dân số Việt Nam hơn 98 triệu dân, với mức diện tích nhà ở trung bình là 26,1 m²/người, thì nhu cầu về nhà ở rất lớn. Riêng tại 2 thành phố lớn Hà Nội và TP. Hồ Chí Minh, tổng diện tích nhà ở cần bổ sung thêm lần lượt là 4,7 triệu m² và 4 triệu m², chiếm 20% nhu cầu nhà ở của cả nước. Để giá trị sản phẩm xây dựng đạt mức tăng trưởng đều 7%/năm và đáp ứng nhu cầu nhà ở cho người dân, đòi hỏi sự đầu tư và nguồn vốn vào lĩnh vực này là rất lớn. Một chuyên gia về quản lý nhà ở và thị trường bất động sản nhận định rằng, nhu cầu nhà ở của người dân rất lớn, đặc biệt là nhu cầu nhà ở với giá trị thấp. Đồng thời, chuyên gia này cũng đưa ra vấn đề khó khăn của doanh nghiệp khi triển khai thực hiện dự án đó chính là nguồn vốn và việc tiếp cận nguồn vốn tài trợ với các ngân hàng và sự hỗ trợ của Chính phủ liên quan đến các quy định có liên quan đến lĩnh vực bất động sản [2]. Mục tiêu của nghiên cứu này là giúp các ngân hàng xây dựng chiến lược dài hạn và lựa chọn phân khúc khách hàng mục tiêu, xây dựng giải pháp thu hút các doanh nghiệp về giao dịch theo đúng nhu cầu khách hàng và xây dựng giải pháp mang lại giá trị định vị cho khách hàng.

2. Thực trạng giao dịch của các doanh nghiệp trong lĩnh vực bất động sản tại Việt Nam

Theo số liệu của Bộ Xây dựng, đến cuối năm 2019, tổng giá trị sản xuất toàn ngành Xây dựng tăng trưởng 9,0-9,2% so với cùng kỳ năm 2018, tỷ lệ đô thị hóa cả nước đạt 39,2%, tăng 0,8% so với cùng kỳ [6]. Sự phát triển của lĩnh vực bất động sản được xem là một phần rất quan trọng trong việc phát triển nền kinh tế Việt Nam. Ba nhân tố thúc đẩy vào sự tăng trưởng của thị trường bất động sản đó là nhu cầu về nhà ở của người dân sinh sống và làm việc tại Việt Nam, dòng vốn chảy vào thị trường bất động sản và các chính sách hỗ trợ từ Chính phủ Việt Nam. Trong đó, dòng vốn chảy vào thị trường bất động sản chủ yếu từ nguồn tài trợ của các ngân hàng, đầu tư trực tiếp vào nhà đầu tư nước ngoài và các kiều bào.

Số liệu của Bảng 1 cho thấy, nguồn vốn vay từ các ngân hàng đóng vai trò rất quan trọng trong việc cung cấp nguồn vốn cho thị trường bất động sản. Tuy nhiên, nguồn tài trợ này vẫn chưa đáp ứng đủ nhu cầu vốn cho doanh nghiệp.

3. Các vấn đề tồn tại

Nhìn vào Bảng 2, chúng ta thấy được nhu cầu tài trợ vốn lưu động của các doanh nghiệp rất lớn và việc tiếp cận được nguồn tài trợ của các ngân hàng và tổ chức tín dụng vẫn còn gặp nhiều khó khăn, như:

- Sản phẩm dịch vụ chưa đa dạng các sản phẩm dịch vụ chủ yếu là cho vay và tài khoản thanh toán thông thường, chưa có nhiều sản phẩm về dịch vụ quản lý và tối ưu hóa hiệu quả dòng tiền, sản phẩm đầu tư và sản phẩm cấu trúc.
- Ngân hàng chưa thật sự hiểu quy trình hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp, ngân hàng thường đưa ra các yêu cầu rập khuôn, chưa phù

Bảng 1. Số liệu dòng vốn chảy vào thị trường bất động sản

Đvt: Nghìn tỷ đồng

Khoản mục	Năm 2015	Năm 2016	Năm 2017	Năm 2018	Năm 2019
Tài trợ từ các ngân hàng	393	435	417	1.314	1.600
Vốn FDI đã thực hiện cho dự án (quy đổi)	9	11	12	14	15
Kiều bào (quy đổi)	56	64	58	72	79

Nguồn: <http://tapchitaichinh.vn/> và <https://www.sbv.gov.vn/webcenter/portal/vi/>

Bảng 2. Số liệu tài trợ vốn của các ngân hàng và nhu cầu vốn của doanh nghiệp

Đvt: Nghìn tỷ đồng

Khoản mục	Năm 2015	Năm 2016	Năm 2017	Năm 2018	Năm 2019
Doanh thu (1)	4.999	6.140	7.065	6.086	6.646
Vốn chủ sở hữu (2)	3.146	3.377	3.923	3.380	3.655
Nợ vay ngắn hạn tại các ngân hàng (3)	350	430	472	536	586
Tổng nhu cầu hạn mức (4)	1.900	2.333	2.685	2.312	2.526
Nhu cầu vay ngắn hạn (5)	1.500	1.842	2.120	1.826	1.994
Nhu cầu bảo lãnh (6)	400	491	565	487	532
Nhu cầu vốn lưu động cần bổ sung (7) = (5)-(3)	1.150	1.412	1.647	1.290	1.407

Nguồn: <https://www.gso.gov.vn/du-lieu-va-so-lieu-thong-ke/>

hợp với vận hành của doanh nghiệp. Do đó, thủ tục và trình tự thực hiện quy trình vay vốn, cũng như sản phẩm dịch vụ khác rất phức tạp.

- Các ngân hàng với các chủ đầu tư, các nhà cung cấp và các nhà thầu chưa có sự hợp tác và liên kết chặt chẽ dẫn đến sự tiếp cận nguồn tài trợ cho các nhà cung cấp và các nhà thầu gặp nhiều khó khăn. Thậm chí ngay cả các chủ đầu tư cũng chưa có giải pháp để thu tiền bán trước hoặc sau khi có giấy phép mở bán từ các người mua nhà mà không có sự hỗ trợ từ các ngân hàng. Nếu các doanh nghiệp tiếp cận ngân hàng một cách đơn lẻ mà không theo chuỗi giá trị thì chi phí vốn và chi phí vận hành cũng rất cao.

- Rất nhiều doanh nghiệp chưa có hệ thống báo cáo, kiểm soát và theo dõi dòng tiền cho từng dự án một cách tự động và một số doanh nghiệp vẫn sử dụng nguồn tiền từ dự án này cho dự án khác do thiếu vốn. Điều này dễ dẫn đến tình trạng sử dụng vốn sai mục đích và xếp hạng tín nhiệm thấp. Do đó, cần có sự hỗ trợ giữa chủ đầu tư và ngân hàng trong việc theo dõi và kiểm soát dòng tiền cho cả dự án và chuỗi giá trị một cách tự động; giúp các doanh nghiệp giảm chi phí vận hành, giảm chi phí vốn vay và các yêu cầu về tài sản bảo đảm từ ngân hàng bởi vì các ngân hàng đã kiểm soát dòng tiền cho cả dự án.

- Do quy định của NHNN về tỷ lệ tăng trưởng tín dụng và tỷ lệ an toàn vốn đối với lĩnh vực bất động sản theo Thông tư số 41/2016/ TT - NHNN ngày 30/12/2016 và Thông tư số 22/2014 /TT

NHNN ngày 15/11/2013 [5], việc tiếp cận vốn tài trợ từ các ngân hàng với các doanh nghiệp hoạt động trong lĩnh vực bất động sản rất khó vì hệ số rủi ro cao.

4. Giải pháp

Thứ nhất, đa dạng hóa sản phẩm dịch vụ ngân hàng: thu xếp ngân hàng đồng tài trợ, cho vay thấu chi, bao thanh toán, quản lý tài khoản chuyên chi và chuyên thu, thanh toán tự động cho nhà thầu và nhà cung cấp, thu nợ tự động của người mua nhà theo hợp đồng mua bán, đối soát tra soát các khoản phải thu và phải chi theo từng dự án từng đối tác, tư vấn phát hành trái phiếu doanh nghiệp, phát hành chứng chỉ tiền gửi, tư vấn pháp lý cho dự án hoặc các điều khoản của hợp đồng, tài khoản ký quỹ cho chủ đầu tư bán trước khi có giấy phép mở bán dự án, bảo lãnh bán nhà ở hình thành trong tương lai, tư vấn sản phẩm đầu tư ngắn hạn như cổ phiếu, trái phiếu hoặc chứng chỉ quỹ, hoán đổi lãi suất và sản phẩm cấu trúc.

Thứ hai, xây dựng các sản phẩm dịch vụ, gói sản phẩm dịch vụ hay các giải pháp của các ngân hàng dành cho các doanh nghiệp thì bộ phận phát triển sản phẩm hay bộ phận xây dựng giải pháp cần:

- ✓ Phân tích và hiểu vòng đời phát triển của lĩnh vực đó, am hiểu hành trình của doanh nghiệp như quá trình hoạt động kinh doanh, quy trình vận hành, quá trình mua hàng, bán hàng, quản lý công nợ, chính sách bán hàng và hệ thống quản lý của khách hàng như thế nào, khách hàng giao dịch với

ngân hàng có những vấn đề gì, khách hàng còn lo ngại điều gì để từ đó xây dựng sản phẩm dịch vụ, gói sản phẩm dịch vụ hoặc các giải pháp cho phù hợp và tạo ra giá trị định vị cho khách hàng;

✓ Xây dựng nhóm các giải pháp theo từng loại dịch vụ phù hợp với hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp trong lĩnh vực bất động sản như nhóm giải pháp về tín dụng, nhóm giải pháp dịch vụ quản lý và tối ưu hóa hiệu quả dòng tiền, nhóm giải pháp tài trợ thương mại và ngoại hối và nhóm giải pháp tư vấn dành cho chủ đầu tư, các nhà thầu, nhà cung cấp, các sàn giao dịch (nhà phân phối) và các doanh nghiệp quản lý và vận hành tòa nhà.

Thứ ba, tài trợ cho các doanh nghiệp theo chuỗi giá trị từ chủ đầu tư, nhà thầu, nhà cung cấp, sàn giao dịch bất động sản, doanh nghiệp quản lý vận hành tòa nhà và nhà mua nhà, không bán hàng đơn lẻ vì sẽ tạo ra chi phí vận hành rất lớn.

✓ Xây dựng mô hình giá theo chuỗi giá trị và chính sách giá riêng cho từng phân khúc từng nhóm khách hàng trong cùng một lĩnh vực. Không tính giá theo từng sản phẩm dịch vụ và từng khách hàng đơn lẻ, có sự liên kết, phối hợp chặt chẽ và chia sẻ thông tin giữa các chủ đầu tư, nhà cung cấp, nhà thầu và nhà phân phối với ngân hàng.

✓ Xây dựng mô hình bán hàng: xây dựng lực lượng bán hàng và tư vấn chuyên trách, đào tạo trở thành chuyên gia tư vấn tài chính trong lĩnh vực đó.

✓ Xây dựng mô hình phục vụ riêng: khi khách hàng có nhu cầu tư vấn đòi hỏi giải đáp thắc mắc những vướng mắc khi sử dụng sản phẩm dịch vụ hay quy trình thực hiện thì có thể liên hệ với bộ phận chăm sóc và phục vụ khách hàng. Đồng thời, có hệ thống theo dõi tình hình phản hồi những thắc mắc của khách hàng hoặc khách hàng có thể truy cập vào hệ thống để xem tình trạng giao dịch, giải đáp thắc mắc hoặc những vấn đề của họ đang quan tâm đã giải quyết đến đâu và như thế nào.

✓ Xây dựng cơ chế đánh giá theo mục tiêu và kết quả đạt được (objective key results-OKR) dành cho lực lượng bán hàng và nhóm triển khai các giải pháp theo từng lĩnh vực, từng phân khúc khách hàng.

Thứ tư, đầu tư vào công nghệ thực hiện kết nối các hệ thống quản lý từ chủ đầu tư đến các nhà

cung cấp và nhà phân phối để kiểm soát dòng tiền, quản lý các khoản phải thu và phải trả, hạn mức tín dụng của từng doanh nghiệp và thời hạn thanh toán để đảm bảo dự án thực hiện đúng và đảm bảo chất lượng công trình.

Thứ năm, tài trợ theo chuỗi giá trị theo mô hình trên sẽ giúp cho các ngân hàng kiểm soát tốt hệ số an toàn vốn và tăng hiệu quả hoạt động theo từng lĩnh vực và cần có bộ phận kiểm soát theo dõi hệ số này cho toàn bộ chuỗi giá trị từ chủ đầu tư, nhà cung cấp, nhà thầu, quản lý tòa nhà, các sàn giao dịch và người mua nhà.

5. Kết luận

Tóm lại, bài viết này cho ta thấy được thực trạng giao dịch và tiếp cận vốn của các doanh nghiệp hoạt động trong lĩnh vực bất động sản với các ngân hàng tại Việt Nam, đã nêu lên các vấn đề tồn tại của việc giao dịch và tiếp cận nguồn tài trợ từ các ngân hàng để làm cơ sở cho việc xây dựng giải pháp tài trợ vốn và các sản phẩm dịch vụ khác cho các doanh nghiệp theo chuỗi giá trị và theo hành trình của doanh nghiệp để tạo ra giá trị định vị cho doanh nghiệp. Giải pháp này không chỉ đem lại lợi ích tài chính cho các doanh nghiệp từ chủ đầu tư, nhà cung cấp, nhà thầu và nhà phân phối, đặc biệt đối với các doanh nghiệp vừa và nhỏ không đủ nguồn vốn để thực hiện dự án hoặc không đủ tài sản bảo đảm để tiếp cận nguồn vốn tài trợ từ các ngân hàng, mà còn góp phần quan trọng trong việc phát triển kinh tế, tạo công ăn việc làm cho người dân, cải thiện đời sống và tạo ra môi trường kinh doanh lành mạnh và kiểm soát rủi ro tốt và hiệu quả hoạt động của các doanh nghiệp. Đồng thời, giải pháp này cũng giúp các ngân hàng kiểm soát được rủi ro tốt hơn bao gồm rủi ro tín dụng và rủi ro hoạt động, tăng hiệu quả hoạt động, quản lý dòng tiền trong cùng một dự án, tăng doanh thu đặc biệt là doanh thu từ mảng dịch vụ, giảm chi phí vận hành, cơ hội tiềm cận nhiều doanh nghiệp tiềm năng, cơ hội bán chéo các sản phẩm dịch vụ khác cho chính doanh nghiệp hoặc các công ty thành viên có liên quan. Bên cạnh đó, giải pháp này còn giúp cho các ngân hàng tăng trưởng thị phần nhanh và dẫn đầu trong lĩnh vực bất động sản tại Việt Nam ■

TÀI LIỆU THAM KHẢO:

1. Trần Thế (2019). Tìm giải pháp an cư cho người lao động, truy cập tại <https://congthuong.vn/tim-giai-phap-an-cu-cho-nguoi-lao-dong-125637.html>
2. Tổng cục Thống kê. Các dữ liệu và số liệu thống kê hàng năm.
3. Các website: <https://www.sbv.gov.vn/>, <https://tapchitaichinh.vn/thi-truong-tai-chinh/>, <https://thuvienphap-luat.vn/>, <http://vietnamconstruction.vn/>

Ngày nhận bài: 4/11/2020

Ngày phản biện đánh giá và sửa chữa: 14/11/2020

Ngày chấp nhận đăng bài: 24/11/2020

Thông tin tác giả:

ThS. ĐỖ THỊ MỘNG THƯỜNG

Ngân hàng TMCP Kỹ Thương Việt Nam (Techcombank)

**SOLUTIONS FOR COMMERCIAL
BANKS TO FINANCE ENTERPRISES:
CASE STUDY OF REAL ESTATE BUSINESSES
IN VIETNAM**

● **MFB. DO THI MONG THUONG**

Vietnam Technological and Commercial Joint-Stock Bank

ABSTRACT:

This paper presents the current transaction situation of real estate businesses in Vietnam in recent years and point outs the existing transaction and capital access issues. Based on the paper's findings, some financing solutions and other financial products are proposed to support the businesses to position their value in the value chains. These solutions are expected to not only help developers, suppliers and contractors but also banks to increase revenue, effectively control risks including credit and operation risks, optimize cash flows, reduce operating costs and improve business performance. In addition, these solutions can help small and medium-sized enterprises more easily access financial resources from banks without sufficient collateral.

Keywords: Financing solutions for enterprises, real estate businesses, cash flow.