

TIẾP CẬN VỐN VAY NGÂN HÀNG: THÁCH THỨC ĐỐI VỚI DOANH NGHIỆP STARTUP

● TRẦN THỊ BÌNH AN - NGUYỄN NHÌ QUANG

TÓM TẮT:

Một trong năm yếu tố quan trọng để tạo nên sự thành công của doanh nghiệp Startup là vấn đề tài chính. Được hiểu là nguồn vốn khởi nghiệp. Bên cạnh vốn chủ, vay mượn từ người thân và bạn bè, nhận hợp tác hay đầu tư từ các tổ chức, cá nhân chuyên hỗ trợ phát triển khởi nghiệp, vốn vay từ các ngân hàng thương mại (NHTM) là kênh hấp dẫn đối với doanh nghiệp Startup. Tuy nhiên, trong thực tế, các doanh nghiệp Startup đang gặp không ít thách thức trong việc tiếp cận vốn vay ngân hàng. Do đó, bài viết tập trung phân tích và đánh giá các nguyên nhân tạo nên các rào cản đối với việc tiếp cận vốn vay từ NHTM của các doanh nghiệp Startup; từ đó đưa ra một số khuyến nghị nhằm tháo gỡ khó khăn cho các doanh nghiệp Startup khi tiếp cận vốn vay ngân hàng.

Từ khóa: Doanh nghiệp Startup, khởi nghiệp, vốn vay, ngân hàng thương mại.

1. Doanh nghiệp Startup

1.1. Doanh nghiệp Startup

Doanh nghiệp là thuật ngữ có nguồn gốc từ lĩnh vực kinh tế học. Có nhiều định nghĩa về doanh nghiệp. Theo đó, trên cơ sở tổng hòa các quan điểm, doanh nghiệp là một chủ thể kinh tế có tư cách pháp nhân, được tổ chức và tiến hành các hoạt động kinh tế theo một kế hoạch nhất định nhằm sản xuất, cung ứng, tiêu thụ hàng hóa và dịch vụ trên cơ sở đảm bảo 3 "tối đa hóa": lợi ích của người tiêu dùng, lợi nhuận và các mục tiêu xã hội.

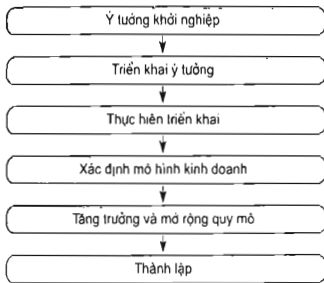
Doanh nghiệp Startup cũng hướng đến 3 mục tiêu trên, nhưng có những đặc thù riêng. Từ cách pháp nhân của loại hình doanh nghiệp này tùy thuộc vào quy định pháp lý của từng quốc gia. Ở một số quốc gia, doanh nghiệp Startup không nhất thiết hình thành dưới hình thức pháp nhân,

Hiện nay, với nhiều định nghĩa về Startup trong đó có ý hiểu, Startup là giai đoạn đầu để xây dựng và vận hành hoạt động bền vững một doanh nghiệp, khiến nhiều người nhầm lẫn giữa Startup và việc khởi động của hoạt động kinh doanh. Startup không chỉ đơn giản là khởi đầu một ý tưởng kinh doanh, mà phải là khởi nghiệp thực tế kinh doanh. Nghĩa là, ngay tại thời điểm những nền tảng kinh doanh ban đầu, người khởi nghiệp đã phải xác định đích đến sau cùng của ý tưởng là gì, dự trù các công việc hay giai đoạn theo nhằm đưa ý tưởng đến mục tiêu sau cùng thế nào. Do đó, khi bắt đầu Startup, sẽ có rất nhiều yếu tố cần được đánh giá phân tích, để đảm bảo ý tưởng khởi nghiệp đạt được mục tiêu sau cùng, nhân tố cần xem xét bao gồm: Nhu cầu, cạnh tranh, pháp lý, nguồn vốn, cam kết tài trợ, hệ thống hỗ trợ, nguyên tắc quản lý. Thuật ngữ Startup

việt hóa thành từ “khởi nghiệp”. Hoạt động Startup hay khởi nghiệp của doanh nghiệp dựa trên sự đổi mới sáng tạo, từ đó xuất hiện thuật ngữ “doanh nghiệp khởi nghiệp sáng tạo”, hay “doanh nghiệp khởi nghiệp đổi mới sáng tạo”.

1.2. Đặc trưng kinh doanh

Điểm mạnh tiềm năng nhất mà doanh nghiệp Startup phải thể hiện được là khả năng tăng trưởng cao trong ngắn hạn, bởi đặc trưng của mô hình kinh doanh khởi nghiệp hướng tới việc phát triển cực kỳ nhanh. Quá trình phát triển của một doanh nghiệp Startup được tóm tắt qua 6 giai đoạn sau:



(1) *Ý tưởng khởi nghiệp*: Xác định sản phẩm, dịch vụ cụ thể, mang tính đổi mới và sáng tạo trong thị trường hiện tại, được hiểu như một phần gạch thị trường đặc trưng. Từ đó, người khởi nghiệp phải xây dựng được một kế hoạch kinh doanh có cấu trúc kỹ năng cần thiết để biến ý tưởng này thành hiện thực.

(2) *Triển khai ý tưởng*: Sau khi xây dựng kế hoạch kinh doanh từ việc sắp xếp và triển khai các ý tưởng kinh doanh một cách trật tự, doanh nghiệp Startup chứng minh được khả năng thực hiện ý tưởng này bằng nguồn nhân lực (người/nhóm người khởi nghiệp) có năng lực chuyên môn để triển khai.

(3) *Thực hiện triển khai*: Là giai đoạn khó khăn đối với doanh nghiệp Startup, quyết định hướng đi tiếp hoặc dừng lại như thế nào đối với kế hoạch và ý tưởng kinh doanh đã đề ra. Đây cũng chính là giai đoạn doanh nghiệp Startup có khả năng tiếp cận nguồn vốn vay hoặc tài trợ hoặc đầu tư, việc

tìm kiếm được nguồn vốn hay không sẽ quyết định hướng đi tiếp theo của ý tưởng khởi nghiệp. Nếu không tìm được nguồn vốn đầu tư hoặc cho vay, nhiều doanh nghiệp Startup phải dừng lại hoạt động khởi nghiệp.

(4) *Xác định mô hình kinh doanh*: Giai đoạn này, mục tiêu của doanh nghiệp Startup là đánh giá, hoàn thiện sản phẩm, dịch vụ, doanh nghiệp cần phải cụ thể hóa hiệu quả bằng các số liệu tài chính như doanh thu, chi phí và lợi nhuận. Các số liệu về tài chính sẽ chứng minh được khả năng phát triển bền vững hay không, làm cơ sở để xác định chiến lược và mô hình kinh doanh cụ thể của doanh nghiệp Startup. Nếu thành công sẽ chốt lại quá trình khởi động của doanh nghiệp Startup, thực sự bước vào vận hành quá trình tăng trưởng.

(5) *Tăng trưởng và mở rộng quy mô*: Tăng trưởng là chìa khóa và là mục tiêu của khởi động. Tiếp thị, mở rộng thị trường, tăng trưởng quy mô là những vấn đề chính trong giai đoạn này.

(6) *Thành lập*: Là mục tiêu cuối cùng của bất kỳ một hoạt động khởi nghiệp nào. Hoàn thành giai đoạn này sẽ khác nhau đối với mỗi doanh nghiệp Startup tùy thuộc vào văn hóa khởi nghiệp và các giá trị liên quan đến ý tưởng khởi nghiệp. Hầu hết giai đoạn thành lập được xác định bởi doanh thu tăng và tăng trưởng liên tục cùng với mức độ phổ biến của sản phẩm hoặc dịch vụ (tăng trưởng thị phần, chiếm lĩnh thị trường). Đây là thời điểm để người khởi nghiệp quyết định rời khỏi thị trường hoặc tiếp tục vận hành phát triển thành một công ty hoàn chỉnh.

2. Thách thức đối với doanh nghiệp Startup trong việc tiếp cận vốn vay ngân hàng

2.1. Nhu cầu về vốn của doanh nghiệp Startup

Sự thành công của doanh nghiệp Startup được quyết định bởi 5 yếu tố: (1) khách hàng, thị trường; (2) hệ thống; (3) nguồn nhân lực; (4) tài chính; (5) chủ doanh nghiệp (người khởi nghiệp). Trong đó, tài chính vừa là nhân tố tác động, vừa là nhân tố bị tác động. Muốn khởi nghiệp thành công thì doanh nghiệp Startup chắc chắn phải có vốn (tài chính); ngược lại, các nhân tố khác cực kỳ quan trọng để doanh nghiệp Startup có thể tiếp cận được nguồn vốn.

Các doanh nghiệp Startup luôn có nhu cầu rất lớn về hỗ trợ tài chính để có thể triển khai ý tưởng, hiện thực hóa phương án kinh doanh và mở rộng quy mô hoạt động, đây cũng là trở ngại lớn đối với

ho. Theo Báo cáo chỉ số khởi nghiệp 2017/2018 của Phòng Thương mại và Công nghiệp Việt Nam - VCCI, nguyên nhân chính dẫn đến từ bỏ kinh doanh năm 2017 của người khởi nghiệp là gặp vấn đề về tài chính (26,3%), chiếm tỷ trọng cao nhất trong tất cả các lý do [7].

Thực tế tại thị trường Việt Nam, doanh nghiệp Startup thường có các cách thức tạo nguồn để kinh doanh sau:

- *Vốn của người khởi sáng khởi nghiệp*: Cũng giống như vai trò của vốn chủ sở hữu, nguồn vốn này thể hiện sức mạnh của doanh nghiệp. Tuy nhiên, ý nghĩa của khởi nghiệp xuất phát từ việc khuyến khích triển khai các ý tưởng đột phá và thực hiện quản lý hiệu quả để tạo nên tiền đề cho doanh nghiệp, chứ không phải từ sức mạnh của vốn chủ. Do đó, hầu hết những người khởi sáng khởi nghiệp không có năng lực về vốn để đầu tư và phát triển kinh doanh.

- *Vốn vay của người thân, bạn bè người khởi sáng*: Là nguồn vốn chủ yếu dựa trên mối quan hệ quen biết và hỗ trợ, không phải dựa trên việc đánh giá hiệu quả kinh tế của doanh nghiệp Startup. Do đó, nguồn vốn này thường có quy mô nhỏ và bị giới hạn trong điều kiện hạn hẹp thông tin.

- *Vốn nhân từ các chương trình hay tổ chức chuyên hỗ trợ vốn cho hoạt động khởi nghiệp*: Hiện nay tại TP. Hồ Chí Minh nói riêng và các tỉnh thành nói chung đều có các tổ chức hoạt động như các quỹ đầu tư mạo hiểm, chuyên hỗ trợ vốn cho các doanh nghiệp Startup. Các tổ chức này vừa đóng vai trò cung cấp vốn, vừa đóng vai trò đào tạo, thường có các chương trình đào tạo kiến thức và kỹ năng để khởi nghiệp thành công; nhiều tổ chức còn có các nhân viên tư vấn theo sát từng dự án khởi nghiệp. Tuy nhiên, do tập trung vào mục tiêu đào tạo và phát triển tư duy, nên vai trò cung cấp vốn còn hạn chế.

- *Vốn vay từ NHTM*: Tiếp cận được nguồn vốn từ NHTM có nhiều lợi ích đối với doanh nghiệp Startup, bởi đây là nguồn vốn có các gói vay đa dạng, chi phí tài chính rẻ, ổn định và có tiềm lực quy mô vốn lớn theo tầm vóc phát triển của doanh nghiệp Startup. Vay vốn ngân hàng là sự lựa chọn tối nhất cho các chủ doanh nghiệp Startup muốn độc lập trong kinh doanh mà không phụ thuộc hay bị chi phối bởi nhà đầu tư. Tuy nhiên, việc tiếp cận nguồn vốn vay từ ngân hàng không dễ dàng đối

với các hoạt động khởi nghiệp của doanh nghiệp Startup.

2.2. Nguyên nhân doanh nghiệp Startup tiếp cận vốn vay ngân hàng

Do một số ràng buộc pháp lý và nguyên nhân đảm bảo an toàn trong hoạt động tín dụng nên NHTM không sẵn lòng hỗ trợ tài chính cho doanh nghiệp Startup, ngay cả khi các doanh nghiệp này có phương án kinh doanh rất khả thi. NHTM là một định chế trung gian tài chính có trọng tâm thị trường tài chính và là một tổ chức kinh doanh theo nguyên tắc hiệu quả. Do NHTM có trách nhiệm và quyền hạn trong việc chọn lựa khách hàng, quyết định cho vay phù hợp với chiến lược kinh doanh kiểm soát rủi ro toàn tài chính - hiệu quả kinh tế. Vì vậy, NHTM thiết lập xây dựng các tiêu chuẩn quyết định vay và nguyên tắc quản lý khoản vay phù hợp chiến lược kinh doanh của mình.

Tiêu chuẩn quyết định cho vay và quản lý khoản vay của NHTM dựa vào dòng tiền (chắc chắn của nguồn tiền trả nợ gốc và hoặc/và dựa trên trên tài sản (đảm bảo tín dụng). Do vậy, nếu NHTM đánh giá khách hàng khởi nghiệp có yêu cầu tài sản đảm bảo. Cụ thể, NHTM dựng các tiêu chuẩn cho vay và nguyên tắc quản lý khoản vay dựa trên việc đánh giá và kiểm soát yếu tố sau đối với khách hàng:

- *Năng lực về tài chính*: Tiềm lực và sức mạnh về vốn để tăng sức chịu đựng rủi ro, khả năng quản lý, bảo cáo và dự báo tài chính chuyên nghiệp. Tiêu chí này, một doanh nghiệp Startup thường không đáp ứng được bởi người khởi nghiệp thường có ý tưởng kinh doanh nhiều hơn tiềm lực về sức mạnh về lĩnh vực chuyên môn ngành nghề mà muốn khởi nghiệp kinh doanh hơn là kiến thức quản lý tài chính và kế toán chuyên nghiệp.

- *Hiệu quả kinh doanh*: Am hiểu chuyên môn ngành nghề, khả năng quản lý sản xuất và hàng tạo ra lợi nhuận và đủ tiền để hoàn trả vay. Đối với doanh nghiệp Startup, đây là yếu tố chính yếu và quan trọng, họ cần phải thể hiện được NHTM tin rằng họ có đầy đủ năng lực kinh doanh.

- *Tài sản đảm bảo*: Tài sản hiện hữu có giá trị pháp lý và kinh tế, không phát sinh và chịu đồng bộ chính hoạt động kinh doanh nhằm đảm bảo khả năng lực tài chính của khách hàng vay

Trong khi doanh nghiệp Startup thường không có tài sản dạng này mà chỉ có các tài sản phát sinh từ hoạt động khởi nghiệp.

Tư cách và uy tín tín dụng: Thể hiện qua: (i) thông tin giao dịch vay vốn an toàn và tin cậy trong quá khứ, và (ii) giá trị thương hiệu. Nếu NHTM đánh giá tiêu chí này để xét đến khả năng phê duyệt khoản vay thì chắc chắn các doanh nghiệp Startup sẽ thất bại vì bản thân họ là những tổ chức và nguồn lực mới. Do đó, các thông tin quá khứ về thương hiệu hay giao dịch tín dụng chắc chắn không tồn tại.

Về phía doanh nghiệp Startup, thế mạnh của doanh nghiệp là ý tưởng kinh doanh mới và có tính đột phá. Người khởi xướng khởi nghiệp có ưu thế mạnh nhất là sự nhiệt tình, chấp nhận thử thách. Tuy nhiên, họ cũng có các hạn chế: (i) Thiếu kinh nghiệm và thông tin quá khứ để đánh giá tiềm lực; (ii) Thiếu tài sản có giá trị; (iii) Thiếu cơ sở khách hàng (customer database). Như vậy, xét trên các tiêu chuẩn cho vay của NHTM, doanh nghiệp Startup chỉ có khả năng đáp ứng được tiêu chuẩn về hiệu quả kinh doanh. Do đó, doanh nghiệp Startup khó có thể tiếp cận nguồn vốn vay của NHTM.

Tại Việt Nam, các doanh nghiệp Startup nhận được vốn vay từ phía ngân hàng còn hạn chế. Theo thống kê của VCCI, chỉ khoảng 30% doanh nghiệp Startup tiếp cận được nguồn vốn của ngân hàng, bởi những rủi ro tiềm ẩn trong cho vay khởi nghiệp kinh doanh mà các NHTM không thực sự mặn mà đối với doanh nghiệp Startup. Hiện nay, rất ít các ngân hàng thiết kế sản phẩm cho vay riêng đối với hoạt động khởi nghiệp mà chủ yếu xem vốn khởi nghiệp như một nhu cầu vay vốn đáp ứng mục đích thành lập doanh nghiệp. Tuy nhiên, khi xem xét và đánh giá dựa trên các tiêu chuẩn cho vay chung đối với nhu cầu vốn khởi nghiệp thì các doanh nghiệp Startup không đủ điều kiện để được ngân hàng cho vay. Cùng với việc đưa các quy định ràng buộc về tài sản đảm bảo, phương án kinh doanh khả thi, những quy định thủ tục rườm rà, thiếu chuyên nghiệp của một số ngân hàng cũng gây trở ngại cho doanh nghiệp Startup tiếp cận các khoản vay. Xét ở chiều ngược lại, các doanh nghiệp Startup cũng chưa thực sự tích cực để tiếp cận vốn vay từ các ngân hàng do đối diện với áp lực trả nợ lãi vay trong giai đoạn đầu.

3. Một vài khuyến nghị

Do không có phân loại doanh nghiệp Startup trong thống kê của cơ quan đăng ký kinh doanh nên hiện không có bất kỳ số liệu chính thức nào về số lượng, quy mô và lĩnh vực hoạt động chủ yếu của các doanh nghiệp Startup tại Việt Nam, đa phần đều là các Startup với quy mô nhỏ.

Chính phủ cùng các Bộ, ngành chức năng cũng đã tăng cường hỗ trợ công đồng doanh nghiệp Startup tiếp cận tài chính khi ban hành Luật Hỗ trợ doanh nghiệp vừa và nhỏ năm 2017. Ngay sau đó, các NHTM đã có những chương trình hỗ trợ vốn và ưu đãi lãi suất dành cho các doanh nghiệp Startup, như: Tháng 8/2017, Vietinbank đưa ra chương trình ưu đãi lãi suất cho vay doanh nghiệp khởi nghiệp chỉ từ 7,0%/năm trong thời hạn 6 tháng kể từ ngày giải ngân áp dụng với các khoản vay ngắn hạn với doanh số giải ngân của chương trình là 3.000 tỷ đồng [8]. Tháng 2/2018, BIDV triển khai gói tín dụng quy mô 4.000 tỷ đồng hỗ trợ doanh nghiệp khởi nghiệp, doanh nghiệp siêu nhỏ với nhiều ưu đãi hấp dẫn [3]. Ngoài ra, nhiều NHTM khác cũng tích cực tung ra những sản phẩm tín dụng dành cho đối tượng doanh nghiệp vừa và nhỏ.

Tuy nhiên, hiện nay, vấn đề tiếp cận vốn vay ngân hàng vẫn là thách thức đối với các doanh nghiệp Startup Việt Nam. Để giải quyết vấn đề này, doanh nghiệp Startup và ngân hàng cần thay đổi để tìm đến sự dung hòa hơn trong mối quan hệ giữa người đi vay và người cho vay, những vấn đề đảm bảo các nguyên tắc hoạt động kinh doanh.

Thứ nhất, đối với ngân hàng:

Về cơ bản, doanh nghiệp Startup không có nhiều nền tảng để thay đổi đáp ứng các tiêu chuẩn cho vay của ngân hàng. Do đó, khả năng tiếp cận vốn vay ngân hàng của doanh nghiệp Startup rất thấp nếu ngân hàng không chủ động chọn lựa tiếp cận xem đây là đối tượng khách hàng mục tiêu của mình. Vì vậy, kết hợp việc phân tích đặc trưng kinh doanh của hoạt động khởi nghiệp và các tiêu chuẩn cho vay, NHTM có thể xem xét cấp vốn cho doanh nghiệp Startup ở 2 mốc thời điểm là giai đoạn 3 và giai đoạn 6. Ở mỗi giai đoạn, ngân hàng cần xây dựng các nguyên tắc quản lý khoản vay phù hợp.

Ở giai đoạn 3, NHTM có thể cung cấp vốn vay với nguyên tắc "đầu tư và chăm sóc hạt giống" với các tiêu chí, như: ý tưởng khởi nghiệp hình thành

được sản phẩm dịch vụ và thị trường chấp nhận, nguồn nhân lực quản lý cơ tiềm lực (chuyên môn và kỹ năng quản lý), vốn vay quy mô không quá lớn và dựa trên đánh giá tính khả thi của phương án kinh doanh để kiểm soát rủi ro mà cho vay không cần tài sản đảm bảo.

Ở giai đoạn 6, NHTM có thể cung ứng vốn với nguyên tắc "dầu từ thành lập công ty" với các tiêu chí: chỉ tiêu đánh giá hiệu quả về mặt tài chính tăng trưởng ổn định, doanh thu tăng trưởng đo chiếm lĩnh hoặc khai thông thị trường mới, thị trường phân khúc rõ ràng, nguồn nhân lực phải thể hiện rõ các kế hoạch quản lý và vận hành một công ty theo trật tự bài bản.

Trên cơ sở am hiểu khách hàng, NHTM cần nới lỏng các điều kiện về năng lực tài chính hay xếp hạng tín nhiệm đối với các doanh nghiệp Startup và tập trung vào việc đánh giá tính khả thi của phương án kinh doanh của doanh nghiệp để phù hợp với đặc thù của đối tượng khách hàng này. Ngoài ra, ngân hàng có thể cân nhắc nới lỏng các điều kiện cho vay trong trường hợp doanh nghiệp Startup có bảo lãnh của bên thứ ba.

Những khó khăn của doanh nghiệp Startup khi tiếp cận vốn chính là cơ hội cho các NHTM trong việc nghiên cứu và phát triển các sản phẩm tín dụng mới dành riêng cho phân khúc khách hàng này. Bên cạnh đó, ngoài nhu cầu về vốn, các doanh nghiệp Startup còn có nhu cầu về các dịch vụ khác, như: tiền gửi, thanh toán, bảo lãnh.... Do đó, cùng với việc cung cấp các sản phẩm tài trợ vốn, NHTM nên thiết kế các sản phẩm khác phù hợp với đặc thù và nhu cầu của doanh nghiệp Startup, đồng thời đóng các sản phẩm đó thành một gói để cung cấp trọn gói cho khách hàng. Thông qua những ràng buộc của ngân hàng đối với doanh nghiệp Startup khi sử dụng gói sản phẩm, cũng như tư vấn và theo sát quá trình phát triển của doanh nghiệp mà rủi ro được kiểm soát chặt chẽ.

Thứ hai, đối với doanh nghiệp Startup:

Việc tháo gỡ khó khăn khu vực vốn từ NHTM cần sự nỗ lực của chính bản thân các doanh nghiệp Startup, điểm khởi đầu cho mọi ý tưởng là người trực tiếp quyết định sự sống còn của doanh nghiệp. Do vậy, để tăng khả năng tiếp cận vốn ngân hàng, doanh nghiệp Startup phải chứng minh được sự chắc chắn trong 6 giai đoạn phát triển gắn với văn hóa khởi nghiệp. Bên cạnh việc thực chuyên môn, doanh nghiệp Startup cũng có năng lực kinh doanh, kỹ năng quản trị. Đồng thời, các doanh nghiệp Startup cần nâng cao năng lực xây dựng kế hoạch kinh doanh. Mỗi phương án kinh doanh khả thi được xây dựng và trình bày một cách chuyên nghiệp, bài bản sẽ tạo ấn tượng tốt và lòng tin đối với ngân hàng.

4. Kết luận

Việc mở rộng thị trường cho vay doanh nghiệp Startup mang lại nhiều lợi ích đối với các bên liên quan. Đối với NHTM, đây là cơ hội tiếp cận thị trường mới, đa dạng hóa các hình thức cho vay. Đối với doanh nghiệp Startup, tiếp cận được nguồn vốn ở thị trường tài chính chính thức như NH là cơ hội lớn để tạo tiền đề cho việc thành công không chỉ ở vai trò của vốn kinh doanh mà còn ở tư vấn và quản lý chuyên nghiệp từ phía NHTM. Tuy nhiên, để nâng cao cơ hội tiếp cận vốn vay từ NHTM, không chỉ các doanh nghiệp Startup cần cố gắng chuẩn mực hóa các tiêu đề ý tưởng khởi nghiệp nhằm nâng cao trình độ quản lý kinh doanh từ phía các doanh nghiệp này, còn từ phía NHTM và các cơ quan quản lý nước. Trong đó, NHTM cần phải xây dựng các sản phẩm, tiêu chuẩn và nguyên tắc quản lý cho phù hợp với đặc thù riêng biệt của doanh nghiệp Startup. Các cơ quan quản lý nhà nước, đặc biệt Ngân hàng Nhà nước cũng cần có các chính sách hỗ trợ và thúc đẩy cho vay doanh nghiệp Startup như một kênh cung ứng vốn chính thức của thị trường tài chính Việt Nam ■

TÀI LIỆU THAM KHẢO:

1. Harvard University office of Technology Development (2011). *Startup Guide - An entrepreneur's guide Harvard University faculty, graduate students, and postdoctoral fellows*. Harvard University.
2. ACCI (2018). *Báo cáo chỉ số Khởi nghiệp Việt Nam năm 2017/2018*. Nhà xuất bản Thanh niên năm 2018

3. BIDV (2018). "Chấp cánh khởi nghiệp cho các doanh nghiệp với gói tín dụng 4.000 tỷ đồng". <https://www.bidv.com.vn/wps/portal/?wile=wcm path%3A%2FBIDV%2Fdoanh-nghiep%2Fkhach-hang-doanh-nghiep%2Fkhuyen-mai%2Ftin-dung%2FChap%2Bcanh%2Bdanh%2Bnghiep%2Bkhoi%2Bnghiep%2Bvoi%2Bco-i%2Btin%2Bdung%2B4000%2Bty%2B%2BBIDV>, truy cập ngày 06/04/2020
4. Forbes (2013). What Is A Startup?. Truy cập 06/04/2020, từ <http://www.forbes.com/sites/natalierobehmed/2013/12/16/what-is-a-startup/#3913d2014c63>
5. Investopedia (2020). Startup, <http://www.investopedia.com/terms/s/startup.asp> truy cập ngày 06/04/2020
6. Tạp chí Diễn đàn doanh nghiệp (2019). "Giữ vững tín dụng khởi nghiệp". <https://enternews.vn/go-vuong-tin-dung-khoi-nghiep-162831.html>, truy cập ngày 06/04/2020
7. VCCI (2019). "Startup Việt tăng mạnh thu hút vốn nhưng vẫn lo nhiều điểm yếu". <https://vcci.com.vn/startup-viet-tang-manh-thu-hut-von-nhung-van-lo-nhieu-diem-yeu>, truy cập ngày 06/04/2020.
8. Vietinbank (2017). "VietinBank dành 3.000 tỷ đồng ưu đãi doanh nghiệp khởi nghiệp". <https://www.vietinbank.vn/vu/tin-tuc/VietinBank-danh-3-000-ty-dong-uu-dai-doanh-nghiep-khoi-nghiep-20170811090455.html>, truy cập ngày 06/04/2020

Ngày nhận bài: 10/4/2020

Ngày phản biện đánh giá và sửa chữa: 20/4/2020

Ngày chấp nhận đăng bài: 29/4/2020

Thông tin tác giả:

1. ThS. TRẦN THỊ BÌNH AN

2. ThS. NGUYỄN NHỊ QUANG

Đại học Ngân hàng Thành phố Hồ Chí Minh

BARRIES FACING BY STARTUPS TO ACCESSING LOANS FROM COMMERCIAL BANKS

● Master. TRAN THI BINH AN

● Master. NGUYEN NHI QUANG

Banking University of Ho Chi Minh City

ABSTRACT:

The capital source is one of the five important factors for the success of a startup. Besides the capital of owners, money borrowed from relatives and friends, and investment from partners, organizations and individuals, loans from commercial banks are an attractive capital source for startups. However, startups are facing many challenges in accessing loans of commercial banks. This article examines and assesses causes that create barriers facing by startups to accessing loans from commercial banks, thereby making some recommendations to help startups overcome difficulties in accessing loans from commercial banks.

Keywords: Startups, starting a business, loans, commercial banks.