

Chứng năng chính của ngân hàng là cho vay chứ không phải đầu tư, vì thế ngân hàng luôn rất “bảo thủ” trong việc cho vay vì sợ mất vốn. Muốn tìm vốn đầu tư, bạn nên tìm đến những nguồn vốn khác như các quỹ đầu tư mạo hiểm. Nhưng cũng phải biết gõ đúng cửa, gõ đúng chỗ ngứa.

Để tìm được vốn, nhà kinh doanh cần phải “gõ đúng cửa” và biết “gõ đúng chỗ ngứa”. Trong ảnh: khách hàng giao dịch tại Ngân hàng Chinatrust.

Thanh Tùng



Từ ngân hàng đến quỹ đầu tư mạo hiểm

VÔ TÁ HÂN(*)

Singapore

Làm việc nhiều năm trong ngành ngân hàng và đầu tư tại các nước, có dịp duyệt xét vô số những bản dự thảo kinh doanh (*business plan*) thuộc đủ mọi ngành, tôi nhận thấy có hai lý do khiến nhiều dự án đã gặp trở ngại ngay từ bước tìm vốn khởi đầu. Trước hết là việc nhà kinh doanh đã không biết... “gõ đúng cửa”!

Không riêng gì các doanh nhân trong nước mà ngay ở nước ngoài, hễ nhắc đến vốn thì nhiều người thường nghĩ ngay đến ngân hàng. Tuy nhiên, cùng gọi là “vốn” nhưng có nhiều loại vốn khác nhau, tùy thuộc vào nhu cầu và đặc tính của mỗi dự án. Mang bản dự thảo đến ngân hàng thì bạn phải sẵn sàng để trả lời câu hỏi đầu tiên là... thế chấp đâu? Thật vậy, chức năng chính của ngân hàng là “cho vay” chứ không là “đầu tư”. Ngân hàng thực sự chỉ “giữ hộ” tiền và trong khi chờ đợi khách hàng đến rút tiền về, bên mang đồng tiền tạm giữ ấy mà “cho vay” kiếm lời. Chính vì vậy mà ngân hàng luôn rất bảo thủ và hết sức cẩn thận trong việc chọn đối tác để cho vay vì sợ mất vốn,

Việc tìm vốn có thể do nhu cầu của một công ty muốn mở rộng hoạt động, và cũng có thể để lập một công ty mới nhằm triển khai một dự án mới. Do đó khi nói đến tìm vốn, ta cần nên xác định là “vốn vay nợ” hay “vốn đầu tư”. Mang một dự án mới mẻ không bảo đảm thành công và cũng không có thể chấp đến ngân hàng thì quả là không “gõ

đúng cửa”! Thông thường nếu cần “vốn đầu tư” thì nên tìm đến những nguồn vốn ngoài ngân hàng.

Trong những năm gần đây, trong nước đã bắt đầu nghe nói nhiều về những nguồn vốn được tạm gọi chung là “vốn đầu tư mạo hiểm” (*venture capital*). Đây là những quỹ vốn do các nhà đầu tư chuyên nghiệp quản lý, nhằm đổ tiền vào những dự án mang nhiều tính rủi ro mà ngân hàng không thể cho vay. Nguồn vốn này khá phổ biến ở các nước và ngay tại Singapore cũng đã có một nhóm gọi là Hiệp hội Những nhà đầu tư mạo hiểm (Singapore Venture Capital & Private Equity Association - SVCA) được thành lập từ năm 1992. SVCA thường tổ chức những buổi họp mặt nhằm tạo cơ hội cho người cần vốn và nhà đầu tư có dịp gặp nhau. Những nhà đầu tư trong hội này luôn tìm kiếm các dự án đầu tư không riêng ở Singapore mà cả trong vùng.

Đến gõ cửa một nhà đầu tư mạo hiểm để tìm vốn thì cần lưu ý những điểm gì? Trước tiên là bạn nên hỏi ngay xem nhà đầu tư có quan tâm đến ngành nghề cũng như địa bàn hoạt động của bạn không? Mang một dự án “kỹ thuật thấp” đến một nhà đầu tư chuyên về “kỹ thuật cao”, cũng như đem một dự án đầu tư ở Trung Quốc đến viếng một nhà đầu tư chuyên về Ấn Độ... thì lại không gõ đúng cửa.

Thực ra thì việc không gõ đúng cửa cũng có thể cứu vãn được vì bạn chỉ cần tiếp tục... gõ khắp nơi rồi thì cũng tìm ra đúng cửa! Tuy nhiên điểm thứ hai mà tôi muốn đề cập đến là việc nhiều dự

án tuy đã vào đúng cửa nhưng gặp thất bại chỉ vì người tìm vốn đã không biết... “gõ đúng chỗ”, bắt đầu từ việc bản dự thảo không chú trọng đến những vấn đề mà nhà đầu tư quan tâm.

Lấy thí dụ một dự án thuộc những ngành tương đối không “hi-tech” thì khi duyệt bản dự thảo, nhà đầu tư thường chú trọng đến những mặt sau đây: Với một dự án mở cửa hàng hoặc cung cấp dịch vụ thì những yếu tố quan trọng là: Đội ngũ quản lý (30-50%), Địa điểm cửa hàng (40-50%), Sản phẩm hay Dịch vụ (5-10%) và Kế hoạch tiếp thị và tài chính (1-5%). Với một dự án sản xuất thì những yếu tố này trở thành: Đội ngũ quản lý (50-60%), Ngành kỹ nghệ (20-30%), Sản phẩm (10-20%) và Kế hoạch tiếp thị và tài chính (5-10%)

Rất nhiều bản dự thảo lại hoàn toàn đi ngược, nghĩa là chú trọng quá nhiều đến mục kế hoạch và tài chính. Với những chương trình điện toán tôi tân ngày nay, trong nháy mắt bạn có thể thay đổi một vài con số để thấy ngay kết quả lời lỗ trong nhiều năm tới, và có lẽ điều này đã khiến nhiều người quá nhiệt thành với các con số chẳng?

Nhà đầu tư chú trọng nhất đến thành phần quản lý, do đó bạn nên thuyết minh kỹ lưỡng hơn về mảng này. Họ thường muốn thấy ban giám đốc gồm những chuyên gia có nhiều năm kinh nghiệm trong ngành, đã được đào tạo cẩn thận và nắm giữ những chức vụ liên quan trước khi tham gia dự án...

Về mặt sản phẩm hay dịch vụ thì nhà đầu tư muốn thấy dự án của bạn nằm trong một ngành kỹ nghệ có khả năng

phát triển mạnh và thị trường ngày càng bành trướng. Họ rất ngại nếu thị trường cho sản phẩm hoặc dịch vụ của bạn quá hạn hẹp.

Trên mặt giấy thì dự án nào cũng có thể được “đánh bóng” để trở nên hấp dẫn hơn bằng cách thay đổi vài con số về mức dự đoán tăng trưởng. Nhà đầu tư thường dùng mức tăng trưởng trung bình của toàn ngành kỹ nghệ mà bạn dự định bước vào hoạt động để so sánh với những con số dùng trong dự thảo của bạn. Nếu bạn dự đoán mức tăng nhanh quá lộ thì chắc chắn là dự án của bạn sẽ... có vấn đề.

Nhà đầu tư mạo hiểm lại không hề có ý định sát cánh làm ăn với bạn... suốt đời mà thường muốn rút tiền ra sau ba đến năm năm! Do đó trong bản dự thảo, bạn cần bàn đến một lối ra cho họ sau khoảng thời gian ấy, chẳng hạn như sẽ có một đối tác nào mua lại cổ phần, và dĩ nhiên lối ra đẹp nhất là công ty bạn sẽ được niêm yết trên thị trường chứng khoán.

Trong khi thời gian góp vốn thì ngắn hạn, mức lời mà nhà đầu tư đòi hỏi thì lại... vô hạn, có lẽ nhà đầu tư mạo hiểm nào cũng mong công ty mà họ đầu tư sẽ

trở thành một... Microsoft trong tương lai! Tuy nhiên, thông thường họ cũng sẵn sàng hài lòng với một mức lời trung bình... không dưới 25% /năm, nghĩa là nếu bỏ ra 1 đồng vốn thì sẽ mong lấy lại ít nhất gấp ba lần sau năm năm!

Đã mạo hiểm bỏ vốn vào dự án của bạn thì dĩ nhiên là nhà đầu tư cũng muốn có chân trong hội đồng quản trị và nhận đều đặn những bản báo cáo tài chính của công ty. Điều này không hẳn là một trở ngại vì sự góp mặt của nhà đầu tư có thể sẽ mang lại nhiều đóng góp quý giá. Nhiều nhà kinh doanh thường không muốn người ngoài can thiệp vào hoạt động của mình, tuy nhiên đây là một cái giá phải trả và bạn cũng nên chuẩn bị tinh thần trước.

Khi đối diện với nhà đầu tư thì họ sẽ tìm cách đánh giá bạn ngay từ những chi tiết nhỏ. Chẳng hạn như nếu bạn không thể mô tả về hoạt động của dự án thật ngắn gọn... trong một câu, thì thế nào cũng bị một điểm đen vì họ cho rằng bạn không biết tập trung vào một mục đích rõ rệt! Chưa hết, sau khi đã đòi hỏi những điều kiện như thế, nhiều nhà đầu tư lại không muốn duyệt những bản dự thảo

quá rườm rà! Họ cho rằng hề bản dự thảo càng dài chừng nào thì cơ hội thành công càng kém đi chừng nấy...

Nhìn chung, tất cả những trở ngại nói trên đều bắt nguồn từ việc “gõ cửa tìm vốn” không phải là việc mà nhà kinh doanh làm thường xuyên nên không rành về việc này. Bạn có thể tìm một công ty tư vấn có nhiều kinh nghiệm tìm vốn để giúp, nhưng như thế là lại phải biết... “gõ đúng cửa” để tìm người “mai mối”...

Từ ngân hàng, chúng ta đã bước qua quỹ đầu tư mạo hiểm. Do những điều kiện khắt khe kể trên, tìm được đồng vốn từ các nhà đầu tư mạo hiểm quả cũng không dễ dàng. Vấn đề tìm vốn dĩ nhiên không chỉ giới hạn ở ngân hàng và các quỹ đầu tư mạo hiểm. Giữa hai thái cực “bảo thủ” của ngân hàng và “liều lĩnh” của các nhà đầu tư mạo hiểm, còn có nhiều nguồn vốn, cũng như nhiều con đường tìm vốn khác mà chúng ta sẽ đề cập đến trong những bài viết sau. ■

() Ông Võ Tá Hân hiện là một cố vấn cao cấp của ngân hàng Thụy Sĩ UBS AG tại Singapore.*