

Ra khơi... tìm vốn!

Ở Bắc Mỹ, một người trẻ tuổi vừa rời ghế nhà trường và chuẩn bị bước vào đời lập nghiệp thường được nhắc nhở một điều rằng: “Bạn hãy đến ngân hàng để vay ngay một số tiền. Lãi cao, thấp không thành vấn đề, thời điểm trả nợ cũng không đáng quan tâm và dù bạn thực sự không cần số tiền ấy mà lại đem bỏ vào một tài khoản tiết kiệm với lãi suất thấp hơn nhiều cũng chẳng sao! Điều cần nhất là phải trả nợ cho đúng hạn!”.

Võ Tá Hân
Singapore

Lời khuyên này mới nghe qua quả thật là... quái lạ! Chuyện vay nợ thì còn chấp nhận được nhưng sao lại khuyên người mới đi vay rằng: a) không cần để ý đến lãi suất, b) không lưu tâm đến thời hạn trả nợ và nhất là c) chưa cần tiền cũng cứ vay, chỉ cần trả nợ đúng hạn?

Đây cũng là những vấn đề liên quan đến công việc của người giám đốc tài chính hay chủ nhân công ty.

Ba điểm chính trong việc vay nợ

Để tồn tại, một công ty phải liên tục tìm kiếm và triển khai những cơ hội làm ăn tốt để mang lại nhiều lợi nhuận. Nói chung, một dự án được đánh giá là tốt khi mang lại một mức lời cao hơn lãi suất đi vay. Yếu tố lãi suất do đó luôn là thước đo đầu tiên và dĩ nhiên ai cũng muốn tìm nguồn vay với lãi suất thấp nhất.

Tuy nhiên, việc quản lý tài chính của một công ty không hẳn chỉ dựa trên quy tắc này là đủ. Đã có rất nhiều trường hợp thất bại chỉ vì các công ty, nhất là công ty gia đình, quá chú trọng đến lãi suất mà không quan tâm đến yếu tố thứ hai là thời điểm trả nợ gốc. Tham lãi suất thấp mà dùng tiền vay ngắn hạn để tài trợ các dự án dài hạn là một chiến thuật đầy rủi ro đã đưa không biết bao nhiêu công ty đến chỗ phá sản.

“Lãi suất” ảnh hưởng đến bản kết toán lời lỗ (profit & loss) của công ty trong khi

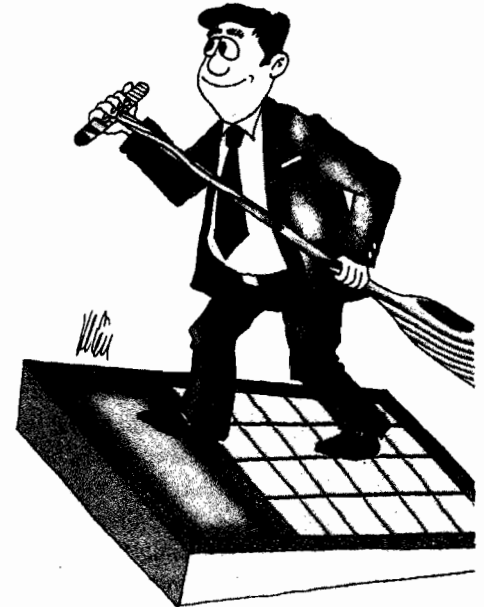
“lịch trả nợ gốc” ảnh hưởng đến dòng chảy của đồng tiền (cashflow). Cả hai đều quan trọng nhưng chỉ có giá trị khi công ty còn tìm được nguồn vốn vay. Làm kinh doanh không phải lúc nào cũng thuận buồm xuôi gió, cũng có những lúc gian nan, tìm đồ mất cũng không ra một ngân hàng để vay! Làm sao chuyện này lại có thể xảy ra được?

Công ty của bạn từ bao năm vẫn vay của một ngân hàng và trả nợ đều đặn. Vốn tính bảo thủ, có thể bạn sẽ chọn một ngân hàng duy nhất để hợp tác vì tin rằng nếu mình không chạy theo bóng hình ngân hàng nào khác thì đối lại nhà băng cũng sẽ “chung tình” với mình! Thế nhưng không ai ngờ rằng một ngày nào đó, ngân hàng này lại có thể sáp nhập với một ngân hàng khác, hoặc họ bị lỗ nặng vì một lý do không hề liên quan đến công ty của bạn! Thế là họ đành phải cắt đứt mối liên hệ với tất cả khách hàng và “lạnh lùng” đòi bạn trả hết món nợ vay càng sớm càng tốt! Tôi đã chứng kiến nhiều trường hợp như vậy khi một số ngân hàng nước ngoài có tầm cỡ đã quyết định đóng cửa chi nhánh của họ ở Singapore. Việc đột ngột mất nguồn vay đã và sẽ xảy ra ở bất cứ nơi nào!

Cách hay nhất là công ty nên tìm cách để có nhiều nguồn vay dự phòng. Điều này rất cần thiết không những để phòng khi... tối lửa tắt đèn, nhưng cũng là để có sẵn nguồn vay khi cần tìm tài trợ nhanh chóng cho một cơ hội làm ăn tốt! Tương tự như người trẻ tuổi chưa hề đi vay ở đâu bài, khi thiết lập mối quan hệ với một ngân hàng

mới thì bước đầu tiên là công ty chỉ cần vay một số tiền nhỏ và trả nợ đúng hạn. Lý do chính là mỗi cá nhân hoặc công ty đi vay cần tạo cho mình một “thành tích vay mượn” (credit record) tốt. Một khi ngân hàng đã tin tưởng và đánh giá rằng bạn là một “con nợ” đúng đắn thì sẽ sẵn sàng cho vay thêm, với những điều kiện tốt hơn, lãi suất thấp và thời gian vay dài hơn...

“Nguồn vay” do đó là yếu tố thứ ba và muốn có sẵn nhiều nguồn vay phòng khi hữu sự thì cần phải tạo được một “thành tích tín dụng” hoàn hảo. Điều này sẽ mất rất nhiều thời gian, cho nên thời điểm tốt nhất để chuẩn bị đi vay chính là lúc công



ty... chưa cần tiền!

Vay nợ trong nước cũng như... ra sông đánh cá!

Hình ảnh các công ty tìm đến các ngân hàng trong nước để vay thực không khác những chiếc thuyền... ra sông đánh cá. Thị trường vốn nội địa có thể ví như những con sông mà hầu hết các công ty trong nước là những chiếc thuyền nhỏ chỉ được trang bị để lưới cá trên sông chứ chưa thể ra khơi đánh cá biển.

Năm 2004 có khoảng 40.000 công ty mới được thành lập và con số này sẽ tiếp tục gia tăng mỗi năm. Con sông cứ thế mà ngày càng tấp nập ngư thuyền. Không cần làm một con toán chính xác ta cũng thấy rằng với nhu cầu vay mượn để mua sắm hàng tiêu dùng của người dân, với số công ty vừa ra đời, vô số công trình xây cất, nhà xưởng, dự án mới ngày càng gia tăng khắp nước thì gánh nặng trên vai những ngân hàng trong nước ngày càng lớn.

Và nay, đối với những “ngư phủ đánh cá nước ngọt” thì việc vay mượn đã khó khăn lại càng trở nên khó khăn hơn khi trên con sông quen thuộc của mình lại thấy thấp thoáng những... “chiếc tàu đánh cá biển”!

Khi Nhà nước đi vay

Từ góc cạnh công ty lên đến bình diện quốc gia thì việc Nhà nước đi vay thực sự cũng có nhiều điểm tương đồng! Lấy thí dụ một công ty khai thác dầu khí có nguồn thu nhập ngoại tệ cần vay 1 tỉ đô la Mỹ cho dự án mới. Với sự bảo đảm của Nhà nước, món nợ này được xem như là một món nợ quốc gia, và đối tác đi vay cũng không khác gì một tàu đánh cá đại dương, được trang bị đầy đủ để có thể lưới cá xa bờ. Họ có khả năng “ra biển lớn” để vay từ thị trường nước ngoài, chẳng hạn như bằng cách phát hành những trái phiếu ngoại tệ dài hạn, một điều mà hầu hết các công ty trong nước không thể làm được.

Tương tự như ở cấp độ các công ty nhỏ,

có lẽ mỗi ưu tư đầu tiên của các nhà lãnh đạo công ty và giới chức có thẩm quyền là yếu tố lãi suất. Tại sao lại phải đi vay đô la ở nước ngoài với lãi suất hơn gấp đôi so với việc phát hành trái phiếu để vay ngoại tệ ngay trong nước? Đây thực sự là một câu hỏi rất chính đáng. Tuy nhiên dù có đi vay trong nước từ ngân hàng, phát hành trái phiếu ngoại tệ, hoặc dùng nguồn vốn ODA so với việc đi vay ở nước ngoài, thì chúng ta cần nhận định rằng đây là những cái chợ (thị trường vốn) khác biệt. Tuy cùng một món hàng cần mua (đô la) nhưng giá cả (lãi suất) tại mỗi chợ sẽ luôn khác nhau vì những thị trường vốn này có những đặc tính khác biệt, do nguồn vốn và mục đích sử dụng hoàn toàn khác nhau, và do đó ta không thể nào mang chúng ra so sánh được. Nếu ví thị trường tài chính trong nước là sông thì thị trường vốn quốc tế sẽ là biển. Sông và biển thì hoàn toàn khác hẳn nhau!

Điều quan tâm thứ hai của cấp lãnh đạo công ty có lẽ là về mặt quản lý dòng tiền khi nhận tiền cho vay và khi trả nợ. Khi bắt đầu triển khai một dự án thì số tiền sẽ cần được giải ngân dần dần, trong khi đó công ty lại nhận được một lúc toàn bộ số tiền muốn vay và như thế thì phải làm gì đây với số tiền chưa cần dùng? Rồi đến khi đáo hạn thì đào đâu ra để lại phải trả trọn số tiền vay... cái rụp! Đây thực sự chỉ là những bài toán quản lý tài chính rất dễ giải quyết mà chính ngân hàng đầu tư giúp công ty vay tiền có thể cố vấn. Với số tiền chưa cần dùng thì công ty có thể đầu tư vào những công cụ tài chính (financial instruments) ngắn hạn. Đến hạn trả nợ thì có thể tiếp tục xin gia hạn, hoặc tái tài trợ từ một món vay ngân hàng khác hay một trái phiếu mới.

Cần ra khơi để tìm nguồn vay mới

Lý do quan trọng đầu tiên khiến công ty dầu khí trong thí dụ trên nên tìm vốn vay từ thị trường nước ngoài là việc đất nước chúng ta cần tìm nhiều nguồn tài trợ

mới để chuẩn bị cho thời kỳ phát triển mạnh khi nền kinh tế cất cánh. Nhưng người trẻ tuổi bắt đầu đi vay nhắc ở đầu bài, Nhà nước nên đưa những dự án có tầm cỡ lớn ra thị trường quốc tế để vay vốn dài hạn. Như vậy cũng là để cho cộng đồng tài chính thế giới làm quen với tên tuổi của Việt Nam, giúp chúng ta có một “thành tích vay mượn” tốt để mức xếp hạng tín dụng (credit rating) của nước ta dần dần được nâng cao, giúp cho các điều kiện đi vay sau này trở nên dễ dàng, với lãi suất thấp hơn. Quan trọng nhất là việc chúng ta sẽ có thêm những nguồn vay mới cho tương lai. Việc “đưa thuyền ra khơi” để chúng ta hội nhập vào thị trường tài chính quốc tế là một bước đột phá có tính cách chiến lược.

...Và đồng thời để giúp các công ty trong nước!

Nhìn lại bức tranh toàn cảnh của thị trường vốn trong nước thì “chiếc áo ngân hàng” ngày nay đã trở nên “quá chật”! Không riêng gì nhà nước mà những công ty tư nhân đầu đàn nếu có đủ khả năng tìm vốn nước ngoài cũng nên mạnh dạn “ra khơi” thay vì cứ tiếp tục... đánh cá ở ven sông, cạnh tranh với đàn em nhỏ. “Chiếc áo” có chật cũng vì các ông anh lớn đã... “lấn sân”, khiến bao công ty đàn em trong nước phải chịu cảnh... “thiếu mặc”!

Vào thời điểm này, cộng đồng các nhà tài trợ quốc tế hiện đang có cảm tình với Việt Nam và chỉ chờ chúng ta đưa tay ra để nắm bắt thân thiện. Tuy nhiên, chắc gì họ sẽ kiên nhẫn chờ đợi và tiếp tục duy trì mối thiện cảm ấy với ta. Biết đâu trong tương lai, mối quan tâm của họ sẽ xoay về một hướng khác, chẳng hạn mọi người rồi sẽ rất bận tâm vào những chương trình tài trợ tái thiết Iraq trong thời kỳ hậu chiến (!) và sẽ không còn “mặn nồng” với những món vay của Việt Nam. Chờ đến lúc ấy mới “ra khơi tìm vốn” thì e rằng chúng ta đã đánh mất một cơ hội quý báu chẳng?