

**TÀI TRỢ VỐN LƯU ĐỘNG CHO CÁC
DOANH NGHIỆP CÓ VỐN ĐẦU TƯ NƯỚC
NGOÀI: PHÁT HÀNH TẠI NGÂN HÀNG
TNHH HSBC (VIỆT NAM)**

Thực hiện một phần các yêu cầu của Nghị định
CỦ NHÂN KHOA KẾ TOÁN VÀ TÀI CHÍNH

Thành phố Hồ Chí Minh

MỤC LỤC

DANH MỤC BẢNG.....	Viii
DANH SÁCH SỐ LIỆU	Ix
TRỪU TƯỢNG.....	x
CHƯƠNG I - GIỚI THIỆU	1
1.1 Bối cảnh nghiên cứu.....	1
1.2 Cơ sở lý luận của nghiên cứu	2
1.3 Tuyên bố vấn đề	4
1.4 Mục tiêu.....	6
1.5 Phương pháp nghiên cứu.....	6
1.6 Phạm vi và giới hạn của nghiên cứu	6
1.7 Ý nghĩa của nghiên cứu.....	7
1.8 Cấu trúc nghiên cứu	7
CHƯƠNG II - TỔNG QUAN BỐI CẢNH ĐẦU TƯ NƯỚC NGOÀI DOANH NGHIỆP TẠI VIỆT NAM	10
2.1 Tổng quan về hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài tại Việt Nam.....	10
2.2 Tổng quan về quản lý vốn lưu động của các doanh nghiệp tại Việt Nam	11
2.3 Tổng quan dư nợ cho vay doanh nghiệp trong khu vực FDI tại Việt Nam	12
CHƯƠNG III - ÔN TẬP VĂN HỌC	14
3.1 Khái niệm chung.....	14
3.1.1 Ngân hàng thương mại.....	14
3.1.2 Doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài.	15
3.1.3 Đầu tư trực tiếp nước ngoài.	15
3.1.4 Vốn lưu động.	15

3.1.5 Quản lý vốn lưu động.	16
3.1.6 Tài trợ vốn lưu động	16
3.2 Nhu cầu tài trợ vốn lưu động của doanh nghiệp	18
3.3 Tài trợ vốn lưu động từ các ngân hàng thương mại thông qua các tiêu chí định lượng	19
3.3.1 Tổng dư nợ cho vay và ứng trước.....	20
3.3.2 Tỷ lệ phạm pháp.....	20
3.4 Các yếu tố ảnh hưởng đến nguồn vốn lưu động từ các ngân hàng thương mại.....	21
3.4.1 Các yếu tố từ ngân hàng.....	21
3.4.2 Các yếu tố từ khách hàng của ngân hàng.....	23
3.5 Thủ tục tài trợ vốn lưu động cho doanh nghiệp từ ngân hàng thương mại.....	24
CHƯƠNG IV - THIẾT KẾ NGHIÊN CỨU VÀ PHƯƠNG PHÁP LUẬN.....	27
4.1 Thiết kế nghiên cứu	27
4.2 Phương pháp thu thập dữ liệu	28
4.3 Phân tích dữ liệu	29
CHƯƠNG V - TỔNG QUAN VỀ NGÂN HÀNG TNHH HSBC (VIỆT NAM) VÀ HOẠT ĐỘNG TÀI TRỢ VỐN CHO DOANH NGHIỆP CÓ VỐN ĐẦU TƯ NƯỚC NGOÀI.....	30
5.1 Tổng quan về Ngân hàng TNHH một thành viên HSBC (Việt Nam)	30
5.1.1 Giới thiệu chung về HSBC và lịch sử HSBC	30
5.1.2 Kết quả tài chính chung của HSBC giai đoạn 2010-2012.	31
5.1.3 Giới thiệu chung về Ngân hàng toàn cầu.....	32
5.2 Bối cảnh tài trợ vốn lưu động cho doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài tại Việt Nam tại HSBC.....	33
5.2.1 Tổng dư nợ cho vay và ứng trước từ tài trợ vốn lưu động đến Doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài.....	33
5.2.2 Tỷ lệ nợ quá hạn từ tài trợ vốn lưu động sang vốn đầu tư nước ngoài Doanh nghiệp.....	34
5.2.3 Thu nhập từ tài trợ vốn lưu động cho vốn đầu tư nước ngoài Doanh nghiệp ..	35

5.3 Các yếu tố ảnh hưởng đến việc tài trợ vốn lưu động cho các doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài tại HSBC.....	36
5.3.1 Các yếu tố từ Ngân hàng TNHH một thành viên HSBC (Việt Nam).....	36
5.3.2 Các yếu tố từ khách hàng.....	41
5.3.3 Các yếu tố khác.....	43
CHƯƠNG VI - THỰC TRẠNG TÀI TRỢ VỐN LƯU ĐỘNG CHO DOANH NGHIỆP CÓ VỐN ĐẦU TƯ NƯỚC NGOÀI TẠI HSBC VÀ ĐỀ XUẤT GIẢI PHÁP	44
6.1 Vấn đề tài trợ vốn lưu động cho doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài tại HSBC, nguyên nhân và hậu quả có thể xảy ra	44
6.1.1 Hạn mức khách hàng do sự cạnh tranh khốc liệt hiện nay từ các ngân hàng khác tại Việt Nam.	44
6.1.2 Những bất cập trong đánh giá tín dụng và quản trị rủi ro của ngân hàng.....	45
6.1.3 Những bất cập trong giải ngân.....	46
6.1.5 Hạn chế về chất lượng doanh nghiệp.....	47
6.2 Đề xuất các giải pháp cho các vấn đề hiện tại về tài trợ vốn lưu động để Doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài tại HSBC.....	48
6.2.1 Chính sách tài trợ vốn lưu động.....	48
6.2.2 Thủ tục tài trợ vốn lưu động	49
6.2.3 Quản lý vĩ mô của Nhà nước	53
CHƯƠNG VII - THỰC HIỆN CÁC GIẢI PHÁP ĐỀ XUẤT	54
7.1 Cơ hội.....	55
7.2 Thách thức.....	55
CHƯƠNG VIII - KẾT LUẬN VÀ KHUYẾN NGHỊ	57
DANH SÁCH TÀI LIỆU THAM KHẢO	59
PHỤ LỤC.....	64
Phụ lục A – Số lượng doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài trên toàn quốc và tín dụng nước ngoài các cơ sở giáo dục tại Việt Nam	64

Phụ lục B - Tỷ lệ thu nhập được tạo ra từ các cơ sở tín dụng ngân hàng cho nước ngoài- doanh nghiệp đầu tư vượt lợi nhuận trước thuế của Ngân hàng TNHH một thành viên HSBC (Việt Nam)	65
Phụ lục C - Mẫu Bản ghi nhớ nội bộ & Danh sách kiểm tra tài liệu cho Khách hàng ngân hàng toàn cầu và biết hồ sơ khách hàng của bạn cho doanh nghiệp	65
Phụ lục D - Mẫu thư mời nhập học của cơ sở.....	69
Phụ lục E – Số lượng khách hàng được phân bổ dựa trên thành phần kinh tế	69
Phụ lục E – Số lượng khách hàng được phân bổ dựa trên thành phần kinh tế	70
Phụ lục F – Bảng câu hỏi phỏng vấn và kết quả	70
Phụ lục G – Báo cáo tài chính kiểm toán hàng năm của HSBC	77

DANH MỤC BẢNG

Bảng 1: Điểm nổi bật kết quả tài chính của HSBC (Đơn vị: tỷ đồng).....	31
Bảng 2: Bối cảnh dư nợ cho vay và ứng trước từ cấp vốn lưu động cho doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài tại HSBC (Đơn vị: tỷ đồng)	33
Bảng 3: Thu nhập từ tài trợ vốn lưu động cho doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài tại HSBC (Đơn vị: tỷ đồng)	35

DANH SÁCH SỐ LIỆU

Hình 1: Các yếu tố ảnh hưởng đến việc cấp vốn lưu động cho các doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài từ các ngân hàng thương mại	21
Hình 2: Thủ tục tài trợ vốn lưu động cho doanh nghiệp từ các ngân hàng thương mại ..	25
Hình 3: Thiết kế nghiên cứu	27
Hình 4: Cơ cấu đội ngũ quản lý khách hàng doanh nghiệp tại Ngân hàng Toàn cầu	37
Hình 5: Thủ tục tài trợ vốn lưu động cho doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài tại HSBC	40
Biểu đồ 6: Tiền gửi từ khách hàng và khoản vay khách hàng của HSBC (Đơn vị: tỷ đồng)	41
Biểu đồ 7: Cơ cấu kinh tế doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài tại HSBC.....	42
Biểu đồ 8: Giải pháp tài trợ vốn lưu động cho doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài từ HSBC	54

TRỪU TƯỢNG

Tài trợ vốn lưu động trên cơ sở tín dụng đóng góp thu nhập đáng kể cho các ngân hàng thương mại. Hình thức tín dụng ngân hàng này giúp doanh nghiệp không chỉ giải quyết tình trạng thiếu tiền mặt tạm thời mà còn tăng tính tự chủ, linh hoạt trong việc ra quyết định đầu tư. Là khách hàng tiềm năng, các doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài được cung cấp rất nhiều dưới hình thức tín dụng ngân hàng này bởi các ngân hàng thương mại tại Việt Nam. Tuy nhiên, do một số thủ tục phức tạp khi tiếp cận vốn từ các ngân hàng thương mại Việt Nam, các ngân hàng nước ngoài tại Việt Nam thường là lựa chọn của các công ty nước ngoài đó.

Đối với HSBC, tài trợ vốn lưu động là một trong những dịch vụ thương mại quan trọng được thực hiện chủ yếu với các tập đoàn đa quốc gia kinh doanh tại Việt Nam. Tuy nhiên, các vấn đề hiện tại liên quan đến hình thức tín dụng ngân hàng này tại HSBC cần được xem xét thận trọng từ các thủ tục ban đầu bao gồm hạn mức khách hàng do sự cạnh tranh khốc liệt từ các ngân hàng thương mại khác tại Việt Nam, những thiếu sót trong chất lượng đánh giá, quản trị rủi ro và giải ngân của ngân hàng, phát hành thế chấp và hạn chế về chất lượng doanh nghiệp trong môi trường kinh doanh như Việt Nam. Nếu không có các giải pháp kịp thời, ngân hàng có thể phải chịu những kết quả tiêu cực như mất thị phần, giảm lợi nhuận, tăng rủi ro tín dụng và nhận ra rủi ro danh tiếng.

Bằng cách tiếp cận phương pháp định tính, nghiên cứu này được thực hiện để xác định các vấn đề hiện tại liên quan đến tài trợ vốn lưu động bao gồm cả nguyên nhân và hậu quả có thể có của chúng. Cuối cùng, một số giải pháp đã được đề xuất nhằm cải thiện và nâng cao chất lượng của hình thức tín dụng ngân hàng này, đồng thời giúp ngân hàng cạnh tranh với các ngân hàng khác trong thị phần này. Nghiên cứu được dành riêng để đóng góp một cái nhìn có giá trị về tài trợ vốn lưu động cho các doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài tại HSBC, khách hàng và các nhà nghiên cứu khác.

CHƯƠNG I

GIỚI THIỆU

Chương này được viết về nền tảng của nghiên cứu và giải thích lý do của nó. Tiếp theo, các câu hỏi nghiên cứu được chỉ định và hướng xuống các mục tiêu với phương pháp nghiên cứu. Sau đó, phạm vi và hạn chế, tầm quan trọng của nghiên cứu với cấu trúc nghiên cứu được trình bày.

1.1 Bối cảnh nghiên cứu

Các ngân hàng đóng vai trò quan trọng trong việc hỗ trợ tăng trưởng kinh tế. Là trung gian tài chính, họ đáp ứng nhu cầu của nền kinh tế hàng hóa bằng cách chấp nhận tiền gửi và cho vay (Mishkin & Eakins, 2012). Chiếm một trong những vị trí quan trọng nhất trong thế giới kinh tế hiện đại, ngân hàng là một trong những cơ quan thương mại lớn (Somashekar, 2009). Với hình thức ngân hàng bán buôn, các ngân hàng thương mại cung cấp cho doanh nghiệp nhiều loại dịch vụ để tài trợ cho nhu cầu thiếu vốn tạm thời nhằm đáp ứng chi tiêu thường xuyên. Những hoạt động tài trợ cho khách hàng trên cơ sở tín dụng đóng góp thu nhập đáng kể cho các ngân hàng thương mại mặc dù có nhiều áp lực và rủi ro (Nguyễn, 2010).

Các cơ sở tín dụng đa dạng và hiệu quả là một trong những yếu tố quan trọng góp phần vào sự cạnh tranh ngày càng gay gắt giữa các ngân hàng thương mại tại Việt Nam. Một trong những nguyên nhân dẫn đến thách thức ngày càng cao đối với các ngân hàng là việc phá vỡ rào cản đối với các ngân hàng thương mại nước ngoài. Hơn nữa, Việt Nam là một trong những quốc gia thu hút đầu tư trực tiếp nước ngoài (FDI) nhiều nhất trong ASEAN do môi trường kinh doanh cạnh tranh

(HSBC, 2013). Do đó, sự xuất hiện của một số doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài tại Việt Nam cũng thúc đẩy sự thâm nhập thị trường của các ngân hàng nước ngoài vào Việt Nam (Tham khảo Phụ lục A).

Để tiến hành kinh doanh, ngoài tài sản cố định, mọi doanh nghiệp phải có tài sản lưu động. Do đó, cần bổ sung vốn lưu động để hỗ trợ doanh nghiệp mua nguyên liệu phục vụ sản xuất, đầu tư mở rộng sản xuất, mua sắm máy móc thiết bị. Bên cạnh đó, vốn lưu động là để trả lương, thuế, hóa đơn điện thoại, v.v. trong khi chờ thanh toán từ đối tác. Nói cách khác, doanh nghiệp duy trì vốn lưu động để đối phó với các tình huống khẩn cấp hoặc sự cố thiếu tiền mặt bất ngờ. Do đó, việc tài trợ vốn lưu động từ các ngân hàng thương mại giúp các doanh nghiệp đó không chỉ giải quyết được các vấn đề trên mà còn tăng tính tự chủ, linh hoạt trong việc ra quyết định đầu tư.

Do đó, nguồn vốn lưu động đã phát triển để đáp ứng nhu cầu ngắn hạn của doanh nghiệp. Hiện nay, các ngân hàng TMCP Việt Nam là các ngân hàng trong nước khá thành công trong hình thức tín dụng ngân hàng này. Đối với các ngân hàng nước ngoài, điều này là phổ biến đối với các ngân hàng HSBC, Citi, ANZ, Standard Chartered, v.v. Nhìn chung, mỗi ngân hàng cần nâng cao lợi thế cạnh tranh để giữ chặt thị phần trong lĩnh vực ngân hàng và duy trì lợi nhuận, điển hình là cải thiện chất lượng tài trợ vốn lưu động nhờ khả năng tạo thu nhập.

1.2 Cơ sở lý luận của nghiên cứu

Phần này nhằm giải thích lý do tại sao nhà nghiên cứu quyết định tiến hành nghiên cứu và tập trung các đối tượng của mình vào các doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài tại Việt Nam tại HSBC. Kể từ khi thực hiện cải cách kinh tế ở Việt Nam vào năm 1986, dòng vốn FDI vào Việt Nam đã tăng với tốc độ tăng trưởng cao trong những năm gần đây. Phùng (2008) cho rằng FDI đã được công nhận là một trong những xương sống tăng trưởng kinh tế ở Việt Nam. đã góp phần quan trọng vào việc thực hiện các mục tiêu phát triển kinh tế - xã hội. Trong

Ngoài ra, nó đã đóng góp vào nguồn thu cho ngân sách Nhà nước và tạo thêm việc làm cho người lao động. Bên cạnh đó, góp phần chuyển dịch cơ cấu kinh tế, nâng cao giá trị sản xuất công nghiệp.

Xác định các doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài là khách hàng tiềm năng, các ngân hàng thương mại tiếp tục mở rộng hợp tác bằng cách cung cấp các cơ sở khác nhau trong tài trợ vốn lưu động. Tuy nhiên, việc tiếp cận vốn của các doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài từ các ngân hàng thương mại Việt Nam vẫn còn khó khăn do một số thủ tục phức tạp (Nguyễn, 2012). Điều này tạo ra lợi thế đáng kể cho sự cạnh tranh thị phần của các ngân hàng nước ngoài. Như vậy, các ngân hàng nổi tiếng thế giới tại Việt Nam thường trở thành lựa chọn của các doanh nghiệp nước ngoài trong việc tiếp cận vốn.

Với nguồn nhân lực giàu kinh nghiệm và năng lực quản trị tốt, các ngân hàng nước ngoài không ngừng phát huy lợi thế cạnh tranh, nâng cao năng lực, hiệu quả để đáp ứng nhu cầu tín dụng vốn của các doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài. Tuy nhiên, để có được lợi suất từ các khoản vay cho các doanh nghiệp đó, các ngân hàng nước ngoài cũng cạnh tranh khốc liệt với nhau về tài trợ vốn lưu động ở mức tốt nhất để tranh giành thị phần này.

Ngoài ra, tác giả đã từng trải qua 6 tháng thực tập tại bộ phận Ngân hàng Toàn cầu của HSBC và hỗ trợ Giám đốc Quan hệ Khách hàng của Nhóm Quản lý Khách hàng Doanh nghiệp trong việc giải quyết các thắc mắc của danh mục đầu tư của các tập đoàn đa quốc gia đang kinh doanh tại Việt Nam. Qua đợt thực tập trước đó, một số vấn đề liên quan đến hạn mức khách hàng, những bất cập về thủ tục ban đầu và trong việc giải ngân vốn đã được phát hiện. Do đó, việc nghiên cứu tài trợ vốn lưu động cho các doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài tại Việt Nam tại HSBC là để xác định các vấn đề mà ngân hàng đã phải giải quyết và từ đó đề xuất các giải pháp hỗ trợ HSBC để không ngừng nâng cao lợi thế cạnh tranh trên thị phần này.

1.3 Tuyên bố vấn đề

Có thể nói, sự tăng trưởng của khu vực FDI từ chính sách kinh tế mở là một lợi ích cho các ngân hàng thương mại tại Việt Nam. Ngoài lợi thế về mối quan hệ ngân hàng toàn cầu với công ty mẹ của các doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài tại Việt Nam, lợi ích của việc huy động USD trên thị trường quốc tế với lãi suất thấp hơn giúp họ thực hiện các giao dịch hoán đổi lãi suất sang VND để có nguồn vốn huy động bằng VND thấp hơn nhiều so với các ngân hàng trong nước (<http://nhipcaudautu.vn/article.aspx?id=12350-doanh-nghiep-fdi-loi-the-ve-lai-vay>).

Như vậy, các doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài sẽ có nhiều cơ hội tiếp cận nguồn vốn rẻ hơn từ các ngân hàng nước ngoài đó, tạo điều kiện tốt để gia tăng lợi nhuận.

Là một trong những ngân hàng nước ngoài lớn nhất tại Việt Nam về vốn đầu tư, mạng lưới, cơ sở khách hàng, HSBC thường là một trong những lựa chọn của hầu hết các nhà đầu tư nước ngoài với mục đích mở tài khoản cho phép ngân hàng được hưởng lợi đáng kể bằng cách cung cấp tài trợ vốn lưu động để bù đắp sự thiếu hụt tạm thời của các công ty này trong hoạt động kinh doanh hàng ngày. Đối với HSBC, tài trợ vốn lưu động là một trong những dịch vụ thương mại quan trọng được thực hiện chủ yếu với các tập đoàn đa quốc gia kinh doanh tại Việt Nam. Những doanh nghiệp này được bộ phận Ngân hàng Toàn cầu đặc biệt chăm sóc.

Dựa trên kết quả tài chính của HSBC nói chung và Ngân hàng toàn cầu nói riêng, doanh thu từ tài trợ vốn lưu động cho các doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài tại Việt Nam vẫn tăng hàng năm kể từ năm 2010. Tuy nhiên, các vấn đề hiện nay liên quan đến hình thức tín dụng ngân hàng này cần được xem xét thận trọng ngay từ những thủ tục ban đầu. Nếu không có sự cải thiện đáng kể, ngân hàng có thể phải chịu kết quả tiêu cực bất ngờ. Đối với mọi tổ chức, các vấn đề hiện tại chắc chắn có thể gây ra bất lợi cạnh tranh cho chính họ trong cuộc cạnh tranh thị phần. HSBC cũng không phải là một ngoại lệ. Năm 2012, Financial Times đã công bố tin tức nóng hổi liên quan đến khoản tiền phạt 1,92 tỷ USD phát sinh bởi

HSBC tại Hoa Kỳ (Shahien & Kara, 2012). Khoản tiền phạt đã được trả để giải quyết các cáo buộc liên quan đến rửa tiền và vi phạm các lệnh trừng phạt. Như vậy, bất cứ nơi nào đặt trụ sở, ngân hàng cũng phải đối mặt với rủi ro rất lớn về các vấn đề liên quan đến tín dụng nếu không có giải pháp hiệu quả. Trong mối quan hệ với các tập đoàn đa quốc gia, những rủi ro đó cần được chú ý quan trọng.

Ban đầu, nghiên cứu viên đã tìm hiểu năm vấn đề liên quan đến tài trợ vốn lưu động cho các doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài tại Việt Nam như sau:

- Hạn mức khách hàng do sự cạnh tranh khốc liệt hiện nay từ các ngân hàng khác tại Việt Nam
- Những bất cập trong đánh giá, chất lượng và quản trị rủi ro của ngân hàng
- Những bất cập trong giải ngân
- Vấn đề thế chấp
- Hạn chế về chất lượng doanh nghiệp trong môi trường kinh doanh như Việt Nam

Mặc dù nắm giữ lợi thế là ngân hàng có vốn đầu tư nước ngoài lớn nhất tại Việt Nam, nhưng nếu không có giải pháp cơ hội để giải quyết những vấn đề trên, ngân hàng có thể đã phải chịu những kết quả tiêu cực sau:

- Chia sẻ miếng bánh thị phần cho đối thủ cạnh tranh
- Giảm lợi nhuận đáng tiếc
- Tăng rủi ro tín dụng
- Nhận ra rủi ro danh tiếng

Do đó, ba câu hỏi nghiên cứu đã được thiết lập trong nghiên cứu này để giúp tác giả định hướng phương pháp và cấu trúc nào sẽ được tiến hành:

- Những vướng mắc nghiêm trọng trong thủ tục tài trợ vốn lưu động cho doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài tại Ngân hàng TNHH một thành viên HSBC (Việt Nam) là gì?
- Nguyên nhân và hậu quả của những vấn đề đó là gì?

- Giải pháp nào để phát triển cao loại hình tín dụng ngân hàng này tại HSBC?

1.4 Mục tiêu

Nghiên cứu đã tìm hiểu bối cảnh tài trợ vốn lưu động tại HSBC cho các doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài tại Việt Nam thông qua phân tích, tổng hợp và đánh giá tài chính. Mục tiêu của nghiên cứu cũng là xác định các vấn đề hiện tại liên quan đến tài trợ vốn lưu động bao gồm các nguyên nhân và hậu quả có thể có của chúng. Cuối cùng, một số giải pháp đã được đề xuất để phát triển hình thức tín dụng ngân hàng này và giúp ngân hàng cạnh tranh với các ngân hàng khác trong thị phần này.

1.5 Phương pháp nghiên cứu

- Thiết kế nghiên cứu: Phương pháp tiếp cận định tính đã được sử dụng để thực hiện nghiên cứu này.
- Thu thập dữ liệu: Dữ liệu thứ cấp bao gồm các nguồn bên trong và bên ngoài. Trước đây là từ các tài liệu công khai của HSBC liên quan đến báo cáo tài chính đã được kiểm toán; Sau này là từ các bài báo và giấy tờ kinh doanh có sẵn trên Internet. Bên cạnh đó, dữ liệu sơ cấp được lấy bằng cách quan sát thông qua 6 tháng thực tập tại Phòng Ngân hàng Toàn cầu của nhà nghiên cứu. Cuối cùng, các cuộc phỏng vấn cá nhân đã được thực hiện với một số nhân viên tín dụng của ngân hàng để có được cái nhìn sâu sắc cho nghiên cứu.

1.6 Phạm vi và giới hạn của nghiên cứu

- Theo không gian: nghiên cứu chỉ được thực hiện tại Ngân hàng TNHH một thành viên HSBC (Việt Nam).
- Theo thời gian: dữ liệu chủ yếu được lấy từ kết quả tài chính đã được kiểm toán của ngân hàng trong giai đoạn ba năm 2010 đến 2012.

- Theo luận điểm: nội dung được bao quanh bởi các cơ sở tài trợ vốn lưu động do Ngân hàng TNHH một thành viên HSBC (Việt Nam) cung cấp cho các doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài tại Việt Nam.

1.7 Ý nghĩa của nghiên cứu

Đối với ngân hàng, nghiên cứu này có thể hỗ trợ HSBC tăng cường lợi thế cạnh tranh về thị phần tài trợ vốn lưu động cho các doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài bằng cách thăm dò các vấn đề hiện tại và đề xuất các giải pháp tiềm năng.

Đối với các doanh nghiệp, thông qua kết quả tài chính và hiệu quả của ngân hàng trong việc cung cấp các tiện ích tín dụng ngân hàng cho doanh nghiệp, nghiên cứu có thể cung cấp thông tin để họ nắm bắt bối cảnh hiện tại của HSBC về Ngân hàng Toàn cầu. Từ đó, họ có thể đưa ra các quyết định liên quan đến tiếp cận vốn và nơi vay.

Đối với các nhà nghiên cứu, nghiên cứu sẽ cung cấp cho các nhà nghiên cứu cái nhìn tổng quát hơn về tài trợ vốn lưu động cho các doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài tại HSBC, các yếu tố ảnh hưởng đến loại tín dụng ngân hàng này và hiệu suất của nó. Hơn nữa, thông qua nghiên cứu này, các nhà nghiên cứu có thể tích lũy kiến thức liên quan đến ngân hàng về tín dụng và cho vay. Cuối cùng, các nhà nghiên cứu có thể tăng cường khả năng phân tích dữ liệu.

1.8 Cấu trúc nghiên cứu

- Chương I - Giới thiệu: Chương này được viết về nền tảng nghiên cứu và giải thích lý do của nó. Tiếp theo, các câu hỏi nghiên cứu được chỉ định và hướng xuống các mục tiêu với phương pháp nghiên cứu. Sau đó, phạm vi và hạn chế, tầm quan trọng của nghiên cứu với cấu trúc nghiên cứu được trình bày.
- Chương II – Chương này giới thiệu tổng quan về hoạt động kinh doanh của các doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài tại Việt Nam sau đó được hướng chung vào bối cảnh của

quản lý vốn lưu động của các doanh nghiệp tại Việt Nam và dư nợ cho vay đối với các doanh nghiệp trong khu vực FDI.

- Chương III - Ôn tập tài liệu: Chương này trình bày các định nghĩa về khái niệm chung, nhu cầu tài trợ vốn lưu động từ các ngân hàng thương mại của doanh nghiệp, một số tiêu chí định lượng của hình thức tín dụng ngân hàng này dựa trên lý thuyết, các yếu tố ảnh hưởng và các thủ tục liên quan. Nó nhằm mục đích cho người đọc hiểu nền tảng kiến thức mà nhà nghiên cứu dựa vào đó để phát triển nghiên cứu này.
- Chương IV - Thiết kế nghiên cứu và phương pháp luận: Chương này thảo luận về thiết kế nghiên cứu và mô tả sâu hơn về phương pháp và quy trình sẽ được tiến hành để tìm ra câu trả lời cho các tuyên bố vấn đề.
- Chương V – Tổng quan về Ngân hàng TNHH một thành viên HSBC (Việt Nam) và tài trợ vốn lưu động cho doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài: Chương này cung cấp thông tin chung về HSBC và kết quả tài chính của HSBC thông qua phân tích và tổng hợp. Tiếp theo, nó trình bày bối cảnh tài trợ vốn lưu động cho các doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài tại Việt Nam tại HSBC. Ngoài ra, chương phân tích các yếu tố ảnh hưởng đến hình thức tín dụng ngân hàng này đối với các doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài tại HSBC.
- Chương VI – Các vấn đề hiện tại về tài trợ vốn lưu động cho các doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài tại HSBC và các giải pháp được đề xuất: Chương này xác định các vấn đề hiện tại về tài trợ vốn lưu động mà HSBC phải giải quyết bao gồm các nguyên nhân có thể xảy ra và các tác động tiêu cực của chúng. Sau đó, chương này gợi ý các giải pháp hiệu quả nhất cho những vấn đề tài trợ vốn lưu động cho các doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài tại HSBC.
- Chương VII - Thực hiện các giải pháp được đề xuất: Chương này thảo luận về các yếu tố có thể hỗ trợ hoặc hạn chế việc thực hiện thực tế các giải pháp được đề xuất đó. Nói cách khác, chương này trình bày các cơ hội và thách thức đối với việc tài trợ vốn lưu động cho các doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngo

CHƯƠNG II

TỔNG QUAN VỀ BỐI CẢNH DOANH NGHIỆP CÓ VỐN ĐẦU TƯ NƯỚC NGOÀI TẠI VIỆT NAM

Chương này giới thiệu tổng quan về hoạt động kinh doanh của các doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài tại Việt Nam sau đó hướng đến bối cảnh quản lý vốn lưu động của các doanh nghiệp tại Việt Nam và dư nợ cho vay đối với các doanh nghiệp trong khu vực FDI.

2.1 Tổng quan về hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài tại Việt Nam

Những con số thực tế cho thấy, doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài đóng vai trò quan trọng trong sự phát triển của Việt Nam. Những doanh nghiệp này không chỉ góp phần mở cửa thị trường bên ngoài và nâng cao lợi thế xuất khẩu của Việt Nam, mà còn thúc đẩy sự tăng trưởng của thị trường trong nước và các hoạt động dịch vụ khác. Ngoài cải cách kinh tế, việc Việt Nam gia nhập WTO năm 2007 đã tạo điều kiện cho sự gia tăng đáng kể FDI vào Việt Nam.

Theo báo cáo thường niên của Cục Đầu tư nước ngoài (2012), các dự án FDI đã giải ngân được 10,46 tỷ USD trong năm 2012, tương đương 95,1% so với con số năm 2011. Xuất khẩu của khu vực FDI đầu tháng 12 năm 2012 đạt 73,4 tỷ USD, chiếm 64% tổng kim ngạch xuất khẩu. Bên cạnh đó, nhập khẩu ngành này đạt 60,33 tỷ USD, chiếm 52,76% tổng kim ngạch nhập khẩu. Cũng trên cơ sở báo cáo, có 1.100 dự án mới được cấp Giấy chứng nhận đầu tư với 7,58 tỷ USD trên tổng vốn đăng ký. Đối với lĩnh vực đầu tư, khía cạnh

Thu hút hầu hết các nhà đầu tư là khối công nghiệp chế biến, chế tạo với 498 dự án đầu tư đăng ký mới.

Nhìn chung, FDI đã bổ sung một nguồn vốn quan trọng cho sự phát triển kinh tế. Tỷ trọng đóng góp của các doanh nghiệp trong khu vực FDI vào GDP giai đoạn 5 năm 2001-2005 là 14,5%. Tỷ lệ này đã tăng lên 20% vào năm 2011. Về cơ bản, làn sóng đầu tư nước ngoài không ngừng tăng lên trong những năm qua. Sự tăng trưởng đó đã tạo thêm nền tảng cho nhiều ngành công nghiệp, dịch vụ mới tại Việt Nam, tạo ra những thay đổi lớn về cơ cấu kinh tế, lực lượng lao động, trình độ quản lý của các doanh nghiệp trong nước.

Có thể nói, sự tăng trưởng trong khu vực FDI là một lợi thế cho các ngân hàng thương mại nói chung và các ngân hàng nước ngoài tại Việt Nam nói riêng. Như đã đề cập ở trên trong phần Báo cáo vấn đề, các doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài có nhiều cơ hội tiếp cận nguồn vốn rẻ hơn từ các ngân hàng nước ngoài nhờ lợi ích huy động USD trên thị trường quốc tế với lãi suất thấp hơn của các ngân hàng nước ngoài đó.

2.2 Tổng quan về quản lý vốn lưu động của các doanh nghiệp tại Việt Nam

Năm 2012 là một năm khó khăn không chỉ đối với Việt Nam mà cả nền kinh tế thế giới. Nút thắt để thu hồi là giải quyết hàng tồn kho và nợ xấu (Minh Thắng, 2012). Hơn nữa, quản lý hàng tồn kho là một trong những hoạt động quản lý vốn lưu động (Finau, 2011). Do đó, phần này thảo luận chung về quản lý hàng tồn kho của các doanh nghiệp tại Việt Nam đến năm 2012.

Chỉ số tồn kho tại ngày 1/8/2012 của ngành công nghiệp chế biến tăng lên 20,8% so với cùng kỳ năm 2011. Kết thúc tháng 9/2012, chỉ số tồn kho ở một số ngành vẫn ở mức cao. Trong ngành công nghiệp chế biến, chế tạo, giữ nguyên ở mức 20,4%. Đối với các ngành liên quan đến nhựa và xi măng, chỉ số tồn kho là 50,6% và

50,2% tương ứng. Đối với các doanh nghiệp trong ngành sắt, thép, gang, may mặc, ô tô và xe máy, gia súc, gia cầm, thủy sản, lần lượt là 40,6%, 39,4%, 37,8% và 34,7% (Minh Thắng, 2012). Do đó, hàng tồn kho lớn tập trung vào một số loại vật liệu xây dựng, thép và một số loại phân bón, than. Để tồn kho vật liệu xây dựng, điều này đã gây ra một số vấn đề liên quan đến bất động sản và xây dựng (<http://gafin.vn/2012111209382674p0c33/Bo-truong-Cong-thuong-Ton-kho-con-thap-hon-so-voi-cung-ky-2011-2010.htm>).

Tóm lại, chỉ số hàng tồn kho vẫn ở mức cao. Như vậy, việc quản lý hàng tồn kho của doanh nghiệp nói chung chưa chắc chắn hiệu quả có thể gây ra những khó khăn không mong muốn. Nhìn chung, vòng quay hàng tồn kho chậm buộc doanh nghiệp phải cân đối các tài sản khác để bù đắp vốn lưu động như gia hạn các khoản phải trả, tăng tiền ứng trước từ người mua và thậm chí tiếp cận các khoản vay từ các ngân hàng thương mại nếu cần thiết mặc dù lãi suất cao.

2.3 Tổng quan dư nợ cho vay doanh nghiệp trong khu vực FDI tại Việt Nam

Hiện nay, xu hướng vay vốn của các doanh nghiệp trong khu vực FDI khá phổ biến. Những doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài này chủ yếu vay vốn từ công ty mẹ và các tổ chức tài chính nước ngoài. Một báo cáo của Ngân hàng Nhà nước Việt Nam cho thấy dư nợ tương đối của các khoản vay nước ngoài của khu vực FDI trong năm 2010 và 2011 lần lượt là 4,545 triệu USD và 4,800 triệu USD (Hà Nguyễn, 2012).

Theo báo cáo của 45 tổ chức tín dụng, cho vay doanh nghiệp FDI chiếm 3,6% dư nợ cho vay toàn hệ thống đầu năm 2012. Tính đến cuối tháng 2/2012, dư nợ cho vay doanh nghiệp FDI đạt trên 92,5 nghìn tỷ đồng, tăng vọt lên 0,15% so với cuối năm 2011. Báo cáo cũng quy định dư nợ cho vay các doanh nghiệp từ các ngân hàng nước ngoài tính đến cuối tháng 2/2012 chiếm 49,75 nghìn tỷ đồng, chiếm 54% tổng dư nợ (Vũ,

2012). Như vậy, dư nợ cho vay doanh nghiệp FDI khá thấp so với tổng dư nợ toàn hệ thống. Họ chủ yếu tập trung ở các ngân hàng nước ngoài.

Trong bối cảnh đa quốc gia của các doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài đó, rủi ro ngoại hối, thanh khoản, kiểm soát tỷ giá, cân nhắc thuế, chi phí lãi vay, v.v. phải được tính đến. Một loạt các quyết định vốn lưu động sẽ tối ưu theo thời gian phải được thực hiện. Với các mối quan hệ ngân hàng, họ có thể tận hưởng các cơ sở thấu chi tự động bằng một số loại tiền tệ. Do đó, đối với các tập đoàn đa quốc gia, thanh khoản không phải là một sự cân nhắc hàng ngày quan trọng như đối với một công ty nhỏ trong nước (John, 1983).

CHƯƠNG III

ÔN TẬP VĂN HỌC

Chương này trình bày định nghĩa về các khái niệm chung, nhu cầu tài trợ vốn lưu động từ các ngân hàng thương mại của doanh nghiệp, một số tiêu chí định lượng của hình thức tín dụng ngân hàng này dựa trên lý thuyết, các yếu tố ảnh hưởng và các thủ tục liên quan. Nó nhằm mục đích cho người đọc hiểu nền tảng kiến thức mà nhà nghiên cứu dựa vào đó để phát triển nghiên cứu này.

3.1 Khái niệm chung

3.1.1 Ngân hàng thương mại. Somashekar (2009) định nghĩa ngân hàng thương mại là một công ty kinh doanh tìm kiếm lợi nhuận, kinh doanh tiền và tín dụng. Ngoài việc chấp nhận tiền gửi từ công chúng để giữ chúng trong sự an toàn, ngân hàng thương mại cũng tạo ra tín dụng bằng cách tạm ứng từ các khoản tiền nhận được dưới dạng tiền gửi cho những người nghèo. Cho vay ứng trước là một trong những chức năng chính của loại hình ngân hàng này là "cho vay và ứng trước cho tất cả các loại người, đặc biệt là cho các doanh nhân và doanh nhân" với cách cho vay phổ biến nhất như thấu chi, tín dụng tiền mặt, cho vay có kỳ hạn, v.v.

Tương tự, Điều 4, khoản 3 Luật Các tổ chức tín dụng số 47/2010/QH12 quy định cách hiểu về ngân hàng thương mại là hình thức ngân hàng được phép thực hiện mọi hoạt động ngân hàng và hoạt động kinh doanh khác theo quy định của Luật này nhằm mục đích sinh lợi. Điều 98 cũng quy định về hoạt động ngân hàng của một ngân hàng thương mại bao gồm nhận một số loại tiền gửi, phát hành tín phiếu

trao đổi, mở tài khoản thanh toán cho khách hàng, cấp tín dụng dưới các hình thức cho vay, bảo lãnh ngân hàng, phát hành thẻ tín dụng và các hình thức cấp tín dụng khác sau khi được Ngân hàng Nhà nước Việt Nam chấp thuận.

Tóm lại, các ngân hàng thương mại đang cung cấp nhiều dịch vụ tín dụng ngân hàng để hỗ trợ hoạt động kinh doanh hàng ngày của doanh nghiệp. Ngoài ra, tài trợ vốn lưu động là một hình thức tín dụng ngân hàng về mặt cho vay.

3.1.2 Doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài. Căn cứ Luật Đầu tư số 59- 2005-QH11, Điều 3, khoản 6, "Doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài là doanh nghiệp do nhà đầu tư nước ngoài thành lập để thực hiện hoạt động đầu tư tại Việt Nam; hoặc doanh nghiệp Việt Nam mà nhà đầu tư nước ngoài mua cổ phần sáp nhập hoặc mua lại." Có hai loại hình doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài chính bao gồm doanh nghiệp 100% vốn đầu tư của người nước ngoài và doanh nghiệp liên doanh giữa nhà đầu tư trong nước và người nước ngoài.

3.1.3 Đầu tư trực tiếp nước ngoài. Điều 3, khoản 12 Luật Đầu tư số 59-2005-QH11 cũng định nghĩa đầu tư nước ngoài là việc nhà đầu tư nước ngoài chuyển vốn bằng tiền mặt hoặc tài sản hợp pháp khác của nhà đầu tư nước ngoài vào Việt Nam để thực hiện hoạt động đầu tư. Từ thời điểm đó, đầu tư trực tiếp nước ngoài có thể được hiểu là việc nhà đầu tư nước ngoài đưa vốn vào Việt Nam dưới dạng tiền hoặc bất kỳ tài sản nào nhằm mục đích thực hiện hoạt động đầu tư. Bên nước ngoài này sẽ tự quản lý kinh phí trong quá trình vận hành dự án.

3.1.4 Vốn lưu động.

Vốn lưu động hoặc vốn lưu động ròng đề cập đến "tài sản ngắn hạn của một công ty, chẳng hạn như hàng tồn kho và các khoản nợ ngắn hạn của nó, chẳng hạn như tiền nợ các nhà cung cấp" (Jordan, Ross & Westerfield, 2010). Nói cách khác, vốn lưu động là sự khác biệt giữa

tài sản hiện tại và nợ ngắn hạn. Trong đó, tài sản ngắn hạn có tính thanh khoản cao nhất trong tài sản của công ty như tiền mặt, hàng tồn kho, các khoản phải thu và các khoản phải thu ghi chú. Nợ ngắn hạn là bất kỳ nghĩa vụ nào đến hạn trong vòng một năm như các khoản phải trả, các khoản phải trả. Sự sẵn có của vốn lưu động ảnh hưởng đến khả năng đáp ứng các nghĩa vụ thương mại và nợ ngắn hạn của công ty. Trong trường hợp tài sản ngắn hạn không vượt quá nợ ngắn hạn, công ty có nguy cơ không thể thanh toán kịp thời cho các chủ nợ ngắn hạn (<http://www.sba.gov/content/working-capital>).

3.1.5 Quản lý vốn lưu động. Quản lý vốn lưu động là một hoạt động hàng ngày nhằm đảm bảo công ty có đủ nguồn lực để tiếp tục hoạt động và tránh gián đoạn tồn kém. Điều này liên quan đến một số hoạt động liên quan đến việc nhận và giải ngân tiền mặt của công ty (Jordan et al., 2010).

Dựa trên nghiên cứu của Finau (2011), quản lý vốn lưu động bao gồm quản lý hàng tồn kho, các khoản phải thu, tiền mặt và các khoản phải trả. Quản lý hàng tồn kho là chuyển hàng tồn kho càng nhanh càng tốt mà không làm mất doanh số bán hàng từ tình trạng hết hàng. Hàng tồn kho thường được tạo thành từ ba yếu tố như nguyên liệu thô, công việc đang tiến hành và thành phẩm.

3.1.6 Tài trợ vốn lưu động. Căn cứ Luật Các tổ chức tín dụng (2010), theo Điều 98 về hoạt động ngân hàng của ngân hàng thương mại, cấp vốn lưu động có thể được phân loại là một hình thức tín dụng cho vay, theo đó bên cho vay bàn giao hoặc cam kết giao cho khách hàng một khoản tiền để sử dụng cho một mục đích xác định trong một khoảng thời gian nhất định, thường là các khoản vay ngắn hạn theo thỏa thuận trước theo nguyên tắc hoàn trả cả gốc và lãi. Các công ty thường dễ dàng tiếp cận tài chính ngân hàng để đáp ứng nhu cầu vốn lưu động của họ.

Rose (2008) nói rằng các khoản vay từ tài trợ vốn lưu động cung cấp cho các doanh nghiệp tín dụng ngắn hạn kéo dài từ vài ngày đến khoảng một năm. Họ thường xuyên nhất

được sử dụng để tài trợ cho việc mua hàng tồn kho để đưa hàng hóa lên kệ hoặc để mua nguyên liệu. Thông thường, chúng được thiết kế để đáp ứng các đỉnh điểm theo mùa trong mức độ sản xuất và nhu cầu tín dụng của khách hàng doanh nghiệp. Hiểu một cách đơn giản, tài trợ vốn lưu động là một loại hình cho vay thương mại ngắn hạn để hỗ trợ doanh nghiệp đáp ứng nhu cầu vốn lưu động cho mục đích kinh doanh hàng ngày.

Điều 16, Quy chế cho vay đối với khách hàng của tổ chức tín dụng số 1627/2001/QĐ-NHNN phân loại tám phương thức cho vay bao gồm tín dụng ngân hàng và hạn mức thấu chi. Tên của các phương thức cho vay này rất đa dạng theo quy định của mọi ngân hàng thương mại. Ví dụ, đối với HSBC, tài trợ vốn lưu động bao gồm cấp tín dụng ngắn hạn và thấu chi; Đối với ANZ, các khoản vay vốn lưu động của họ bao gồm cơ sở ứng trước và cơ sở thấu chi hoàn toàn. Mặc dù sản phẩm của hai ngân hàng được quy định bởi các điều khoản khác nhau, nhưng đặc điểm của chúng là giống nhau.

3.1.6.1 Cơ sở thấu chi. Somashekar (2009) tuyên bố người gửi tiền trong tài khoản vãng lai được phép rút nhiều hơn và cao hơn tài khoản đó đến giới hạn đã thỏa thuận trước đó. Theo Điều 16, Quy chế cho vay đối với khách hàng của tổ chức tín dụng (2001), thấu chi là việc cho vay mà tổ chức tín dụng chấp thuận cho khách hàng sử dụng vượt quá số tiền trên tài khoản thanh toán của mình bằng văn bản thỏa thuận. HSBC xác định thấu chi là khoản vay linh hoạt để đối phó với tình trạng thiếu hụt dòng tiền khẩn cấp hoặc bất ngờ. Nói cách khác, đây là một loại tín dụng được phép chi tiêu trên số dư trong tài khoản hiện tại của một công ty.

Các đặc điểm của thấu chi bao gồm trả lãi cho việc sử dụng, sắp xếp rút tiền linh hoạt, trả nợ được thực hiện bằng cách ghi có vào tài khoản hoạt động. Bên cạnh đó, cơ sở vật chất đang quay vòng và phải được xem xét hàng năm. Mức độ sử dụng thấu chi dao động, thường là thường xuyên hàng tháng hoặc theo mùa, do thanh toán tiền lương hoặc tiền lương, thuế, v.v. và mở tài khoản để mua bán. Lợi ích của thấu chi là bổ sung kịp thời nguồn vốn thiếu hụt để tránh bỏ lỡ hoạt động kinh doanh

cơ hội và để đáp ứng nhu cầu tín dụng ngắn hạn của công ty mà không cần bất kỳ thủ tục cho vay thông thường nào.

Tóm lại, thấu chi là giải pháp tài chính kinh doanh truyền thống nhất và là một trong những giải pháp tốt nhất nếu một công ty cần tài trợ vốn lưu động ngắn hạn hoặc bơm tiền mặt ngay lập tức để đáp ứng nhu cầu thiếu vốn tạm thời. Tùy thuộc vào phê duyệt tín dụng, điều này có thể được sắp xếp với các nhân viên tín dụng để giúp doanh nghiệp vượt qua các đáy ngắn hạn trong chu kỳ dòng tiền.

3.1.6.2 Cơ sở tín dụng ngắn hạn. Theo quy định của HSBC, cơ sở tín dụng ngắn hạn cung cấp các khoản vay "để mua nguyên liệu sản xuất hàng hóa hoặc kinh doanh". Khoản vay sẽ được hoàn trả trong một khung thời gian cụ thể. Nói cách khác, đối với hạn mức tín dụng ngân hàng này, khách hàng có thể rút vốn trong thời gian một năm. Đặc điểm của hạn mức tín dụng ngắn hạn là kỳ hạn linh hoạt từ một tháng đến một năm, lãi suất cố định cho thời gian rút vốn, trả lãi hàng tháng và trả nợ khi đáo hạn.

3.2 Nhu cầu tài trợ vốn lưu động của doanh nghiệp

Lê (2004) nói rằng các khoản vay ngắn hạn từ tài trợ vốn lưu động được sử dụng để tài trợ vốn lưu động theo mùa hoặc tài trợ tạm thời cho chi phí sản xuất khi xảy ra xung đột giữa thu nhập và chi phí. Trong mọi trường hợp, nhu cầu vay ngắn hạn của các doanh nghiệp với cường độ khác nhau thường nằm trong khoảng thời gian giữa việc tạo ra dòng tiền xuất khẩu và nhập khẩu. Họ cần vốn để đối phó với những chênh lệch đó.

Ngoài ra, sự khác biệt giữa thời gian đạt được doanh thu và chi trả là yêu cầu vốn tiền tệ của doanh nghiệp. Những nhu cầu về vốn lưu động đó được thể hiện cụ thể trong các tình huống như mua nguyên liệu, hàng hóa để đáp ứng

nhu cầu tăng doanh số theo mùa, tăng trưởng doanh số dài hạn, bảo trì tài sản, v.v. Nhìn chung, nhu cầu vay vốn tăng lên khi lợi nhuận của công ty giảm hoặc thua lỗ kinh doanh xảy ra.

Tương tự như vậy, theo ông Nguyễn (2011), nhu cầu vốn lưu động thường đến từ sự chênh lệch về thời gian và quy mô giữa dòng vốn vào và dòng vốn ra của doanh nghiệp. Khi doanh nghiệp tiêu thụ hàng hóa và thu tiền, dòng tiền sẽ được tạo ra. Ngược lại, khi doanh nghiệp mua nguyên liệu hoặc hàng hóa để dự trữ cho hoạt động, dòng chảy sẽ được rút ra. Trường hợp cái sau lớn hơn cái trước thì doanh nghiệp cần bổ sung khoản thiếu hụt đó. Đầu tiên và quan trọng nhất, sự thiếu hụt đó chủ yếu được bổ sung bởi vốn chủ sở hữu bổ sung và các khoản nợ khác mà công ty có thể huy động. Số còn lại sẽ được hỗ trợ nguồn vốn lưu động từ các ngân hàng thương mại chọn lọc.

Tóm lại, các doanh nghiệp thường cần tài trợ vốn lưu động từ các ngân hàng thương mại trong quá trình hoạt động kinh doanh. Nhu cầu vay ngắn hạn và thấu chi trong nghiên cứu này là cơ sở để cấp tín dụng ngân hàng cho doanh nghiệp. Nhờ đó, điều này có lợi cho cả doanh nghiệp và ngân hàng thương mại. Về phía doanh nghiệp, nguồn cung tín dụng ngân hàng đáp ứng tình trạng thiếu vốn tạm thời của doanh nghiệp đảm bảo duy trì và mở rộng kinh doanh. Về phía ngân hàng, nó giúp các ngân hàng thương mại bán sản phẩm của họ để đóng góp vào lợi nhuận của họ.

3.3 Tài trợ vốn lưu động từ các ngân hàng thương mại thông qua các tiêu chí định lượng

Theo ông Lê (2010), có chín tiêu chí định lượng để đánh giá chất lượng tín dụng ngân hàng. Trong phạm vi nghiên cứu này, tác giả đã đề cập đến ba tiêu chí chính bao gồm tổng dư nợ cho vay và tạm ứng, tỷ lệ nợ quá hạn và thu nhập được tạo ra từ tài trợ vốn lưu động.

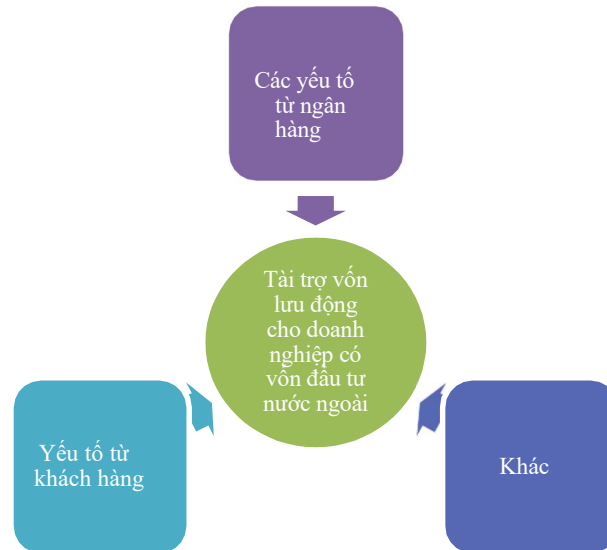
3.3.1 Tổng dư nợ cho vay và ứng trước. Tổng dư nợ cho vay và ứng trước là một chỉ số phản ánh lượng tiền mà các ngân hàng cung cấp cho nền kinh tế tại một thời điểm nhất định. Chúng phản ánh quy mô của một ngân hàng và danh tiếng của nó đối với các doanh nghiệp. Con số thấp cho thấy hoạt động yếu kém của một ngân hàng không thể mở rộng kinh doanh. Tuy nhiên, con số cao hơn không có nghĩa là chất lượng tín dụng cao do rủi ro tín dụng tiềm ẩn mà ngân hàng phải gánh chịu.

3.3.2 Tỷ lệ phạm pháp. Tỷ lệ nợ quá hạn được xác lập bằng tổng dư nợ quá hạn và các khoản tạm ứng từ tài trợ vốn lưu động chia cho tổng dư nợ và tạm ứng từ tài trợ vốn lưu động. Nợ quá hạn phát sinh từ một mối quan hệ ngân hàng không hoàn hảo vì người vay không thực hiện nghĩa vụ trả nợ cho ngân hàng khi đến hạn.

Về bản chất, an toàn là yếu tố quan trọng nhất để cấu thành chất lượng tín dụng. Khi một khoản vay chưa được thanh toán đúng hạn như đã hứa mà không có lý do chính đáng, nó sẽ được chuyển sang quá hạn. Trên thực tế, hầu hết các khoản vay quá hạn thực sự quan trọng do khả năng mất vốn. Do đó, ngân hàng có thể gặp khó khăn trong hoạt động kinh doanh do tỷ lệ nợ quá hạn cao. Điều đó đồng nghĩa với việc ngân hàng có thể chịu rủi ro mất vốn, rủi ro thanh khoản và khả năng sinh lời thấp. Nói cách khác, tỷ lệ nợ quá hạn càng cao thì chất lượng tín dụng càng thấp.

3.3.3 Thu nhập được tạo ra từ tài trợ vốn lưu động. Chất lượng tài trợ vốn lưu động cũng được đánh giá bởi thu nhập mà ngân hàng có thể kiếm được từ hình thức tín dụng ngân hàng đó. Doanh thu được tạo ra từ các cơ sở tín dụng giúp ngân hàng tồn tại và phát triển. Khi tỷ lệ nợ quá hạn thấp được giữ để giảm và duy trì mà không làm tăng thu nhập từ các cơ sở tín dụng, điều đó cũng không có ý nghĩa. Nâng cao chất lượng tín dụng thực sự có ý nghĩa nếu nó cũng đóng góp vào lợi nhuận của ngân hàng.

3.4 Các yếu tố ảnh hưởng đến nguồn vốn lưu động từ các ngân hàng thương mại



Hình 1: Các yếu tố ảnh hưởng đến việc cấp vốn lưu động cho các doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài từ các ngân hàng thương mại
(Nguồn: The, 2010)

Tài trợ vốn lưu động cho doanh nghiệp có thể coi là một trong những hình thức tín dụng cơ bản ảnh hưởng đến lợi nhuận của các ngân hàng thương mại. Do đó, cần thiết lập một chiến lược phù hợp để cạnh tranh trong thị trường tín dụng khó khăn. Những yếu tố nào ảnh hưởng đến chất lượng tài trợ vốn lưu động cho các doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài tại HSBC? Theo ông Lê (2010), ngoài yếu tố nội tại, còn nhiều yếu tố khác từ khách hàng của ngân hàng và các yếu tố bên ngoài.

3.4.1 Các yếu tố từ ngân hàng

3.4.1.1 Chính sách tài trợ vốn lưu động của ngân hàng. Chính sách tín dụng là định hướng cơ bản cho hoạt động của các cơ sở tín dụng ngân hàng, điển hình là tài trợ vốn lưu động của ngân hàng. Chính sách tín dụng liên quan đến việc ra quyết định mở rộng hoặc thu hẹp tín dụng. Đối với tài trợ vốn lưu động, chính sách có thể bao gồm hạn mức tín dụng, điều khoản cho vay,

danh mục và lãi suất. Một chính sách tín dụng hợp lý sẽ thu hút nhiều khách hàng hơn để đảm bảo lợi nhuận của ngân hàng.

3.4.1.2 Quy trình tài trợ vốn lưu động. Quy trình tài trợ vốn lưu động bao gồm các bước cơ bản cốt lõi trong quá trình cho vay và thu hồi nợ để đảm bảo an toàn vốn tín dụng. Thủ tục này được trình bày rõ ràng trong phần 3.5 của chương này. Nhìn chung, chất lượng tài trợ vốn lưu động phụ thuộc nhiều vào chất lượng quá trình đánh giá tín dụng của ngân hàng.

3.4.1.3 Cấu trúc của ngân hàng. Ngân hàng được tổ chức một cách khoa học sẽ đảm bảo sự phối hợp chặt chẽ giữa các bộ phận nội bộ, các ngân hàng khác trong hệ thống cũng như giữa ngân hàng và các cơ quan liên quan khác. Cấu trúc hiệu quả của ngân hàng tạo điều kiện để ngân hàng đáp ứng yêu cầu của khách hàng và giải quyết các vấn đề tín dụng một cách kịp thời.

3.4.1.4 Chất lượng và trình độ của nhân viên. Lê (2010) cho rằng chất lượng đội ngũ nhân viên ngân hàng là một trong những yếu tố quyết định sự thành công hay thất bại trong hoạt động kinh doanh của ngân hàng. Đó là bởi vì các nhân viên tín dụng tham gia trực tiếp vào tất cả các bước của quy trình tín dụng. Trình độ chuyên môn cũng rất quan trọng đối với sự thành công của thủ tục tín dụng. Các nhân viên tín dụng chuyên nghiệp có thể sử dụng các kỹ năng và kinh nghiệm kỹ thuật của họ để đánh giá chính xác tính khả thi của dự án và xác định tính hợp lệ của báo cáo tài chính. Bên cạnh đó, họ phải có hiểu biết rộng về luật pháp, môi trường kinh tế và xã hội cũng như sự thay đổi của thị trường để dự đoán những biến động có thể xảy ra từ đó họ có thể cung cấp cho khách hàng lời khuyên hữu ích về kế hoạch kinh doanh.

3.4.1.5 Bối cảnh huy động vốn của ngân hàng. Chất lượng tài trợ vốn lưu động cũng bị ảnh hưởng bởi bối cảnh huy động vốn của ngân hàng. Ngân hàng có nhiều khả năng cho vay và mở rộng hoạt động tín dụng khi đạt được nguồn vốn lớn hơn

huy động. Trường hợp ngân hàng không có sự phù hợp giữa kỳ hạn tiền gửi và cho vay thì rủi ro thanh khoản có thể xảy ra.

3.4.2 Các yếu tố từ khách hàng của ngân hàng. Khách hàng có ảnh hưởng mạnh mẽ đến chất lượng tài trợ vốn lưu động vì họ yêu cầu vay vốn và sử dụng trực tiếp cho mục đích kinh doanh của họ.

3.4.2.1 Khả năng của khách hàng. Năng lực của khách hàng tác động đến hiệu quả sử dụng vốn vay. Chất lượng kém của khách hàng gây ra một số thất bại trong kinh doanh của họ dẫn đến ảnh hưởng đến khả năng thanh toán. Ngược lại, năng lực mạnh mẽ của khách hàng có thể tạo ra khả năng cạnh tranh trên thị trường tín dụng. Do đó, nhiều khoản vay sẽ được sử dụng hiệu quả.

3.4.2.2 Sự trung thực của khách hàng. Các doanh nghiệp không cung cấp báo cáo tài chính minh bạch và các dữ liệu ủy thác liên quan khác sẽ khiến ngân hàng khó đưa ra quyết định cho vay đúng đắn. Hơn nữa, nếu khách hàng sử dụng nguồn vốn lưu động từ ngân hàng cho các mục đích khác thay vì hoạt động kinh doanh thì việc trả nợ đến hạn không được đảm bảo.

3.4.2.3 Rủi ro kinh doanh của khách hàng. Rủi ro kinh doanh phát sinh dưới nhiều hình thức khác nhau như thiên tai, hỏa hoạn, yếu kém về năng lực kinh doanh,... Những rủi ro đó không chỉ ảnh hưởng trực tiếp đến lợi nhuận của doanh nghiệp khiến khả năng thu hồi vốn chậm mà còn dẫn đến vi phạm trả nợ đáo hạn cho ngân hàng.

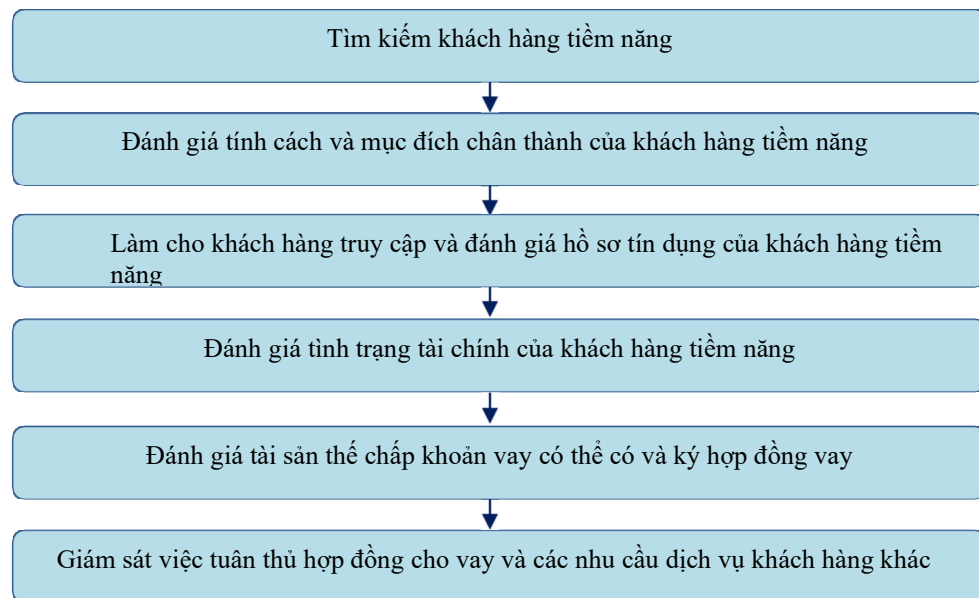
3.4.3 Các yếu tố khác. Bây giờ nền kinh tế là một hệ thống bao gồm các biến kinh tế liên quan đến nhau, bất kỳ biến động nào của một biến số nhất định cũng sẽ ảnh hưởng đến sản xuất kinh doanh của các lĩnh vực còn lại. Hoạt động của các ngân hàng thương mại có thể được coi là cầu nối giữa các lĩnh vực khác nhau của nền kinh tế. Như vậy, sự ổn định hay bất ổn của nền kinh tế sẽ tác động mạnh đến hoạt động của các ngân hàng.

Các biến số kinh tế vĩ mô như lạm phát và khủng hoảng có ảnh hưởng lớn đến chất lượng tài trợ vốn lưu động. Khi doanh nghiệp hoạt động trong môi trường kinh tế ổn định, họ có thể tạo ra lợi nhuận cao hơn và trả gốc cộng lãi cho ngân hàng. Ngược lại, khi nền kinh tế thay đổi bất thường, thu nhập doanh nghiệp và khả năng thu hồi nợ của ngân hàng sẽ bị ảnh hưởng lớn. Do đó, chất lượng tín dụng chịu ảnh hưởng không nhỏ từ môi trường kinh tế.

Bên cạnh đó còn chịu tác động của Nhà nước. Cụ thể hơn, chính sách không ổn định sẽ gây khó khăn cho doanh nghiệp trong hoạt động kinh doanh, từ đó cản trở ngân hàng thu hồi nợ và ngược lại. Bên cạnh đó, đạo đức xã hội tác động nặng nề đến chất lượng tín dụng vì mối quan hệ tín dụng được xây dựng dựa trên niềm tin. Trong trường hợp đạo đức xấu, chất lượng tín dụng sẽ bị ảnh hưởng bởi gian lận.

3.5 Thủ tục tài trợ vốn lưu động cho doanh nghiệp từ ngân hàng thương mại

Theo Rose (2008), có sáu bước cơ bản trong quá trình cho vay. Khi một công ty quyết định yêu cầu một khoản vay, nó phải giải thích mục đích của nó cho nhân viên tín dụng. Điều này rất quan trọng vì nó tạo cơ hội cho nhân viên tín dụng đánh giá tính cách và mục đích chân thành của khách hàng. Rõ ràng, nếu khách hàng dường như thiếu sự chân thành trong việc thừa nhận sự cần thiết phải tuân thủ các điều khoản của khoản vay, điều này phải được ghi nhận là một yếu tố mạnh mẽ chống lại việc phê duyệt yêu cầu cho vay. Tiếp theo, nhân viên tín dụng thường đến thăm khách hàng để đánh giá vị trí của khách hàng và tình trạng của tài sản và đặt câu hỏi làm rõ. Bước này là để làm cho khách hàng truy cập và đánh giá hồ sơ tín dụng của khách hàng.



Hình 2: Thủ tục tài trợ vốn lưu động cho doanh nghiệp từ các ngân hàng thương mại
(Nguồn: Rose, 2008)

Cần có thời gian để nhân viên tín dụng đánh giá tình trạng tài chính của khách hàng. Nếu tất cả đều thuận lợi cho đến thời điểm này, "khách hàng được yêu cầu nộp một số tài liệu quan trọng mà người cho vay cần để đánh giá đầy đủ yêu cầu cho vay, bao gồm báo cáo tài chính hoàn chỉnh và, trong trường hợp của một công ty, nghị quyết của hội đồng quản trị cho phép đàm phán khoản vay với người cho vay". Sau đó, bộ phận phân tích tín dụng của người cho vay tiến hành phân tích tài chính kỹ lưỡng của người nộp đơn, nhằm xác định xem khách hàng có đủ dòng tiền để trả nợ hay không. Rốt cuộc, một bản tóm tắt ngắn gọn và khuyến nghị được chuẩn bị cho ủy ban cho vay thích hợp để phê duyệt.

Nếu khoản vay được chấp thuận, nhân viên tín dụng thường sẽ kiểm tra tài sản hoặc các tài sản khác được cầm cố làm tài sản thế chấp để đảm bảo rằng tổ chức cho vay có quyền truy cập ngay vào tài sản thế chấp hoặc có thể có được quyền sở hữu đối với tài sản liên quan nếu thỏa thuận cho vay bị vỡ nợ. Thỏa thuận mới phải được theo dõi liên tục để đảm bảo

rằng các điều khoản của khoản vay đang được tuân thủ và tất cả các khoản thanh toán gốc và lãi bắt buộc đang được thực hiện như đã hứa.

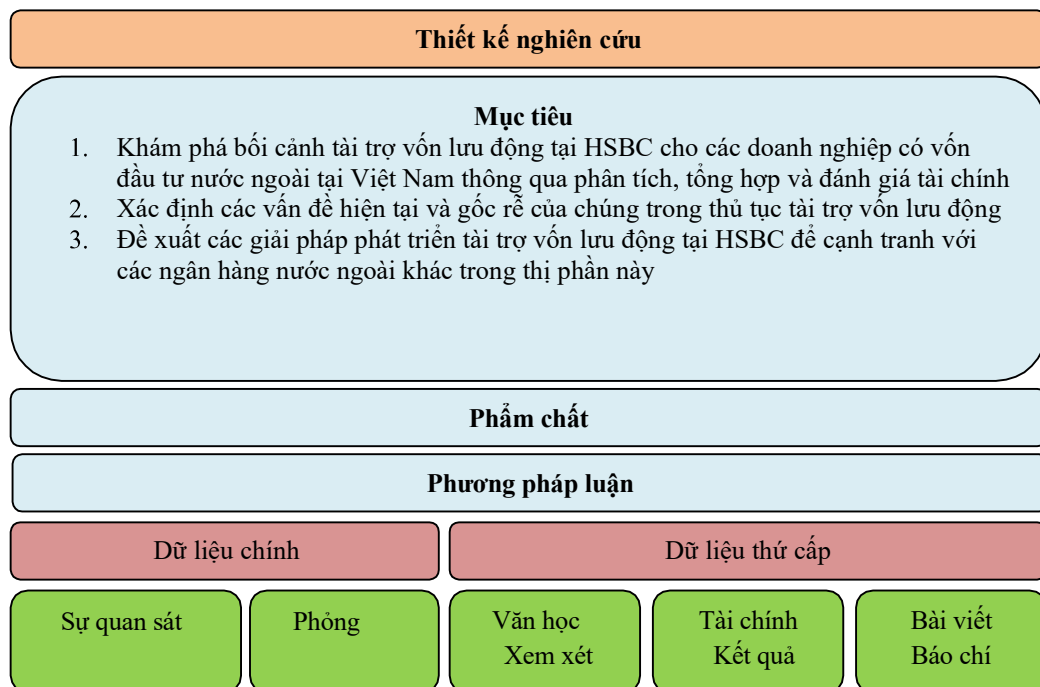
Nói một cách ngắn gọn, nhân viên tín dụng thường chịu trách nhiệm từng bước một nói chung. Mỗi ngân hàng thương mại sẽ có những bước cụ thể khác nhau để đi đến thỏa thuận. Tuy nhiên, thủ tục tài trợ vốn lưu động được thực hiện cơ bản với sáu bước trên.

CHƯƠNG IV

THIẾT KẾ NGHIÊN CỨU VÀ PHƯƠNG PHÁP LUẬN

Chương này thảo luận về thiết kế nghiên cứu và mô tả sâu hơn về phương pháp và quy trình sẽ được tiến hành để tìm ra câu trả lời cho các tuyên bố vấn đề.

4.1 Thiết kế nghiên cứu



Hình 3: Thiết kế nghiên cứu

(Nguồn: Tác giả)

Nghiên cứu định tính được sử dụng để đi sâu hơn vào các vấn đề quan tâm và khám phá các sắc thái liên quan đến vấn đề trong tầm tay (Cooper & Schindler, 2006). Để tiến hành điều này

nghiên cứu, phương pháp tiếp cận định tính đã được sử dụng nhằm tìm hiểu ý nghĩa của việc tài trợ vốn lưu động cho các doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài tại Việt Nam tại HSBC và để có được gốc rễ và tác động của các vấn đề hiện tại bằng cách quan sát và thu thập dữ liệu. Các giải pháp tiềm năng sau đó đã được đề xuất để cải thiện và nâng cao chất lượng của hình thức tín dụng ngân hàng này tại HSBC.

4.2 Phương pháp thu thập dữ liệu

Thu thập dữ liệu là rất quan trọng đối với tất cả các nghiên cứu. Nguồn chính là các tác phẩm nghiên cứu gốc hoặc dữ liệu thô mà không có sự giải thích hoặc tuyên bố đại diện cho ý kiến chính thức. Nguồn thứ cấp là diễn giải dữ liệu chính. Sách giáo khoa, sổ tay, tạp chí và bài báo được coi là nguồn thông tin thứ cấp (Cooper & Schindler, 2006).

Trong nghiên cứu này, dữ liệu sơ cấp được lấy bằng cách quan sát thông qua 6 tháng thực tập tại bộ phận Ngân hàng Toàn cầu của nhà nghiên cứu. Bên cạnh đó, các cuộc phỏng vấn cá nhân đã được thực hiện với một số nhân viên tín dụng của HSBC để có được cái nhìn sâu sắc cho nghiên cứu. Dữ liệu thứ cấp bao gồm các nguồn bên trong và bên ngoài. Nguồn tin nội bộ là từ các tài liệu công khai của HSBC liên quan đến kết quả tài chính kiểm toán từ năm 2010 đến năm 2012. Sau đó, nguồn bên ngoài là từ đánh giá tài liệu liên quan đến các khái niệm và định nghĩa chung, các bài báo và báo kinh doanh với thông tin liên quan.

Trong phỏng vấn định tính, có sự quan tâm lớn hơn nhiều đến quan điểm của người được phỏng vấn. Người phỏng vấn có thể khởi hành đáng kể từ bất kỳ lịch trình hoặc hướng dẫn nào đang được sử dụng. Bên cạnh đó, phỏng vấn định tính có xu hướng "linh hoạt, đáp ứng theo hướng mà người được phỏng vấn thực hiện cuộc phỏng vấn và điều chỉnh các điểm nhấn trong nghiên cứu do các vấn đề quan trọng nổi lên trong quá trình phỏng vấn" (Bryman, 2004).

Trong nghiên cứu này, các câu hỏi cho cuộc phỏng vấn được soạn thảo nghiêm ngặt dựa trên tuyên bố vấn đề và theo loại phỏng vấn không có cấu trúc với các câu hỏi được chuẩn bị trước. Sau đó, những người được phỏng vấn được phép trả lời tự do tùy thuộc vào quan điểm và vị trí hiện tại của riêng họ. Một mẫu thuận tiện đã được chọn để thực hiện cuộc phỏng vấn vì nhà nghiên cứu bị hạn chế trong việc lựa chọn người trả lời có thể.

4.3 Phân tích dữ liệu

Sau khi thu thập dữ liệu, nhà nghiên cứu đã đơn giản hóa, chuyển đổi và phân tích chúng dựa trên đánh giá tài liệu. Cuối cùng, kết luận đã được rút ra và xác minh. Đối với cuộc phỏng vấn, kết luận được rút ra dựa trên câu trả lời của người trả lời. Một cách linh hoạt, nhà nghiên cứu đã sàng lọc, chọn những quan điểm phổ biến nhất của những người được phỏng vấn, so sánh với nhau và đưa ra kết luận phù hợp sau đó.

CHƯƠNG V

TỔNG QUAN VỀ NGÂN HÀNG TNHH HSBC (VIỆT NAM) VÀ TÀI TRỢ VỐN LƯU ĐỘNG CHO DOANH NGHIỆP CÓ VỐN ĐẦU TƯ NƯỚC NGOÀI

Chương này cung cấp thông tin chung về HSBC và kết quả tài chính của HSBC thông qua phân tích và tổng hợp. Tiếp theo, nó trình bày bối cảnh tài trợ vốn lưu động cho các doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài tại Việt Nam tại HSBC. Ngoài ra, chương này phân tích các yếu tố ảnh hưởng đến hình thức tín dụng ngân hàng này đối với các doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài tại HSBC.

5.1 Tổng quan về Ngân hàng TNHH một thành viên HSBC (Việt Nam)

5.1.1 Giới thiệu chung về HSBC và lịch sử HSBC. HSBC Holding Plc là một trong những tổ chức dịch vụ tài chính ngân hàng lớn nhất thế giới với mạng lưới quốc tế ở Châu Âu, Châu Á - Thái Bình Dương, Bắc và Mỹ Latinh, Trung Đông và Bắc Phi. HSBC định vị mình thông qua "Ngân hàng địa phương của thế giới". Có trụ sở chính tại London, HSBC bao gồm 6.600 văn phòng tại 81 quốc gia và vùng lãnh thổ. Tổng tài sản của HSBC tại thời điểm 31/12/2012 là 2.692 tỷ USD.

HSBC bắt đầu hoạt động tại Việt Nam từ ngày 1 tháng 1 năm 2009. Đây cũng là ngân hàng nước ngoài đầu tiên tham gia vào lĩnh vực ngân hàng Việt Nam đang phát triển nhanh chóng. Công ty mới, Ngân hàng TNHH một thành viên HSBC (Việt Nam), có trụ sở chính tại Tòa nhà Metropolitan, 235 Đồng Khởi, Quận 1, Thành phố Hồ Chí Minh. Mạng lưới của ngân hàng bao gồm 18 điểm giao dịch trên toàn quốc. Với số vốn đăng ký 3.000 tỷ đồng, HSBC được sở hữu 100% bởi The Hongkong and Shanghai Banking Corporation Limited, người sáng lập và thành viên chính của Tập đoàn HSBC.

HSBC cung cấp một loạt các dịch vụ ngân hàng bao gồm Ngân hàng Bán lẻ và Quản lý Tài sản, Ngân hàng Thương mại, Ngân hàng Toàn cầu, Thị trường Toàn cầu, Thanh toán Toàn cầu và Quản lý Tiền mặt, Thương mại Toàn cầu và Tài chính Các khoản phải thu và Dịch vụ Chứng khoán. Trong nhiều năm liên tiếp, HSBC đã nhận được các giải thưởng do các tổ chức trong và ngoài nước trao tặng, tiêu biểu là Ngân hàng nước ngoài tốt nhất Việt Nam năm 2012 do FinanceAsia trao tặng, Tốt nhất về thị phần tổng thể tại Việt Nam 2010 - 2012 do Euromoney FX Survey, Ngân hàng tốt nhất Việt Nam bình chọn 2008 - 2011 do Asset Triple A bình chọn, Ngân hàng Internet doanh nghiệp tốt nhất Việt Nam năm 2011 do Global Finance bình chọn, v.v.

5.1.2 Kết quả tài chính chung của HSBC giai đoạn 2010-2012. Những năm gần đây, hoạt động ngân hàng diễn ra trong bối cảnh kinh tế thế giới diễn biến phức tạp. Bên cạnh đó, sự phát triển kinh tế trong nước chưa ổn định và chịu tác động của các yếu tố bên ngoài. Tuy nhiên, với sự nỗ lực không ngừng nghỉ của tập thể cán bộ công nhân viên và lãnh đạo, HSBC đã đạt được những kết quả kinh doanh ấn tượng kể từ năm 2009.

Bảng 1
Điểm nổi bật về kết quả tài chính của HSBC (Đơn vị: tỷ đồng)

Hiệu năng	2010	2011	2012	2011/2010	2012/2010
Lợi nhuận trước thuế	1,407	1,971	1,878	40.1%	33.5%
Thu nhập hoạt động thuần trước đây	2,961	2,163	4,022	(27%)	(35.8%)
Phí suy giảm vốn vay					
Tổng tài sản tại ngày 31/12	47,826	53,319	65,877	15.7%	37.7%
Khách hàng gửi tiền tại 31 Tháng 12	26,397	39,305	44,613	48.9%	69%
XE HƠI (*)	13%	13%	12%	-	-
(*) Tỷ lệ an toàn vốn của ngân hàng trong khi Ngân hàng Nhà nước Việt Nam tối thiểu yêu cầu là 9%					

(Nguồn: Báo cáo tài chính của HSBC)

Dựa trên những điểm nổi bật từ báo cáo tài chính của ngân hàng từ năm 2010 đến năm 2012, số liệu tài chính được công bố rất ấn tượng bất chấp sự biến động của thị trường. Thế mạnh không thể chối cãi của HSBC là kinh nghiệm, nguồn nhân lực và năng lực quản trị tốt mang lại nguồn lợi nhuận lớn cho HSBC. Quan trọng hơn, một nguồn khách hàng nước ngoài có nhu cầu ngoại tệ cao cũng mang lại lợi nhuận cho ngân hàng. Đặc biệt, mối quan hệ ngân hàng với các doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài đã đóng góp hơn 30% lợi nhuận cho HSBC so với cùng kỳ năm ngoái (tham khảo Phụ lục B).

5.1.3 Giới thiệu chung về Ngân hàng Toàn cầu. Ngân hàng Toàn cầu cung cấp dịch vụ cho các khách hàng lớn của chính phủ, doanh nghiệp và tổ chức trên toàn thế giới bằng cách thúc đẩy các mối quan hệ lâu dài. Bộ phận được cấu trúc dưới hình thức hai nhóm chính bao gồm Nhóm quản lý khách hàng doanh nghiệp và Nhóm tổ chức tài chính.

Nhóm quản lý khách hàng doanh nghiệp tập trung vào quản lý quan hệ tổng thể của khách hàng doanh nghiệp. Nhóm phục vụ hàng trăm khách hàng doanh nghiệp từ các lĩnh vực khác nhau bao gồm:

- Tập đoàn Tiêu dùng và Bán lẻ (CRG) cung cấp dịch vụ tư vấn chiến lược và huy động vốn cho người tiêu dùng và lĩnh vực bán lẻ, tập trung vào các doanh nghiệp hàng hóa nhanh như thực phẩm và đồ uống, khách sạn, thương hiệu cao cấp, thuốc lá, chăm sóc cá nhân và các sản phẩm gia dụng.
- Energy and Resources Group (E&R) cung cấp dịch vụ tư vấn chiến lược và huy động vốn cho các lĩnh vực tài nguyên và năng lượng toàn cầu, bao gồm các phân ngành như năng lượng và tiện ích, khai thác mỏ, xây dựng, bất động sản, hãng tàu.
- Diversify Industry Group (DIG) cung cấp các dịch vụ tư vấn chiến lược và huy động vốn cho lĩnh vực công nghiệp đa dạng, bao gồm các phân ngành như công nghiệp và công nghệ, vận tải, hậu cần và xây dựng, truyền thông.

- Danh mục đầu tư cung cấp dịch vụ tư vấn chiến lược và huy động vốn cho các doanh nghiệp không thuộc ba lĩnh vực còn lại.

Nhìn chung, Ngân hàng Toàn cầu là nơi thực hiện các kết nối mạnh mẽ giữa các khách hàng doanh nghiệp đa quốc gia và HSBC. Trong nghiên cứu này, tài trợ vốn lưu động ngụ ý các cơ sở tín dụng ngân hàng ngắn hạn cho các doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài do Nhóm quản lý khách hàng doanh nghiệp quản lý.

5.2 Bối cảnh tài trợ vốn lưu động cho doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài tại Việt Nam tại HSBC

5.2.1 Tổng dư nợ cho vay và ứng trước từ cấp vốn lưu động cho doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài

Bảng 2
Bối cảnh dư nợ cho vay và ứng trước từ cấp vốn lưu động cho doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài tại HSBC (Đơn vị: tỷ đồng)

Chỉ số	2010	2011	2012	2011/2010	2012/2010
(1) Tổng dư nợ và Tạm ứng cho khách hàng	18,306	22,843	32,043	24.8%	75%
(2) Tổng dư nợ cho vay và ứng trước từ nguồn vốn lưu động sang vốn đầu tư nước ngoài Doanh nghiệp	5,242	5,898	8,706	12.5%	66.1%
Tỷ lệ (2)/(1)	28.6%	25.8%	27.2%	-	-

(Nguồn: Báo cáo tài chính của HSBC và Kết quả tài chính ngân hàng toàn cầu)

Bảng 2 cho thấy sự gia tăng của tổng dư nợ cho vay và ứng trước từ tài trợ vốn lưu động cho các doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài so với cùng kỳ năm trước. Tính đến ngày 31/12/2011, dư nợ cho vay và ứng trước của toàn ngân hàng đạt 22.843 tỷ đồng, tăng 24,8% so với cuối năm 2010. Trong đó,

đư nợ cho vay và ứng trước từ nguồn vốn lưu động cho doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài chiếm 25,8% đạt 5.898 tỷ đồng, tăng 12,5% so với năm 2010. Những con số này tích cực hơn trong năm 2012 khi tổng dư nợ và ứng trước từ tài trợ vốn lưu động cho doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài tăng 66,1% so với năm 2010. Do đó, đó có thể được coi là một kết quả đáng chú ý của HSBC trong việc tài trợ vốn lưu động cho các doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài từ năm 2010 đến năm 2012.

5.2.2 Tỷ lệ nợ quá hạn từ tài trợ vốn lưu động cho doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài. Khi một khoản vay không được thanh toán đúng hạn như đã hứa mà không có lý do hợp lý, nó sẽ được chuyển sang nợ quá hạn. Tỷ lệ nợ quá hạn càng cao, ngân hàng càng gặp nhiều rắc rối trong hoạt động kinh doanh do rủi ro thanh khoản và lợi nhuận thấp. Nói cách khác, tỷ lệ nợ quá hạn cao gây ra chất lượng tín dụng thấp.

Một điều mà bất kỳ ngân hàng nào cũng có thể gặp phải là sự tồn tại của các khoản vay quá hạn. Tại HSBC, tỷ lệ nợ quá hạn trung bình từ tài trợ vốn lưu động cho các doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài do bộ phận Ngân hàng Toàn cầu cung cấp thường dao động từ 1 đến 1,5% (N. T. D. Truong, giao tiếp cá nhân, ngày 9 tháng Tư năm 2013). Nhìn chung, việc thu hồi và xử lý nợ của HSBC cũng như ý thức trả nợ của khách hàng tăng lên giúp tỷ lệ nợ quá hạn được duy trì ở mức khá tốt. Đó là bởi hầu hết các doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài thường nhận được sự hỗ trợ rất lớn từ các công ty mẹ. Hơn nữa, vì các công ty mẹ này đều có mối quan hệ ngân hàng với Tập đoàn HSBC nên mức độ rủi ro tín dụng có thể được giảm xuống. Ngoài khả năng quản lý và công nghệ cao, các doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài có thể quản lý dòng tiền và duy trì thiện chí trả nợ tốt hơn so với các doanh nghiệp trong nước.

Tuy nhiên, phạm vi tỷ lệ nợ quá hạn từ 1 đến 1,5% cũng thể hiện sự không chắc chắn của ngân hàng trong hình thức tín dụng ngân hàng này đối với các doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài. Có thể nói, kinh tế Việt Nam gặp phải những thách thức về lạm phát và bất ổn của

tỷ giá hối đoái khiến tiêu thụ hàng hóa chậm, hàng tồn kho tăng. Kết quả là, nhiều doanh nghiệp rơi vào tình trạng phá sản hoặc thu hẹp quy mô hoạt động kinh doanh. Khó khăn trong kinh doanh là nguyên nhân khiến doanh nghiệp không có khả năng trả nợ. Điều đó làm cho tỷ lệ nợ quá hạn của ngân hàng dao động từ mức này sang mức khác.

5.2.3 Thu nhập từ tài trợ vốn lưu động cho doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài

Bảng 3
Thu nhập từ tài trợ vốn lưu động cho doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài tại HSBC
(Đơn vị: tỷ đồng)

Chỉ số	2010	2011	2012	2011/2010	2012/2010
(1) Tổng thu nhập phát sinh từ tổng số cơ sở tín dụng cho vốn đầu tư nước ngoài Doanh nghiệp	611	882	666	44.4%	9%
(2) Thu nhập từ tài trợ vốn lưu động cho vốn đầu tư nước ngoài Doanh nghiệp	117	151	177	29.1%	51.3%
Tỷ lệ (2)/(1)	19.1%	17.1%	26.6%	-	-

(Nguồn: Kết quả tài chính của Global Banking)

Theo số liệu từ Bảng 3, thu nhập từ tài trợ vốn lưu động cho các doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài tại HSBC đóng góp khoảng 19,1% đến 26,6% tổng thu nhập ngân hàng kiếm được từ các cơ sở tín dụng cho các khách hàng đó. Trong khi tổng thu nhập từ các cơ sở tín dụng ngân hàng cho các doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài tại HSBC đạt đỉnh 44,4% vào năm 2011, nó đã giảm đáng kể trong năm 2012. Tuy nhiên, điều tích cực là thu nhập từ tài trợ vốn lưu động cho các doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài tăng mạnh qua các năm. Có thể nói rằng tài trợ vốn lưu động cho nước ngoài-

Các doanh nghiệp đầu tư tại Việt Nam tại HSBC đã từng bước được chú trọng và nhu cầu về hình thức tín dụng ngân hàng này không hề giảm mặc dù nền kinh tế Việt Nam còn nhiều khó khăn trong những năm qua.

5.3 Các yếu tố ảnh hưởng đến việc tài trợ vốn lưu động cho các doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài tại HSBC

5.3.1 Các yếu tố từ Ngân hàng TNHH một thành viên HSBC (Việt Nam)

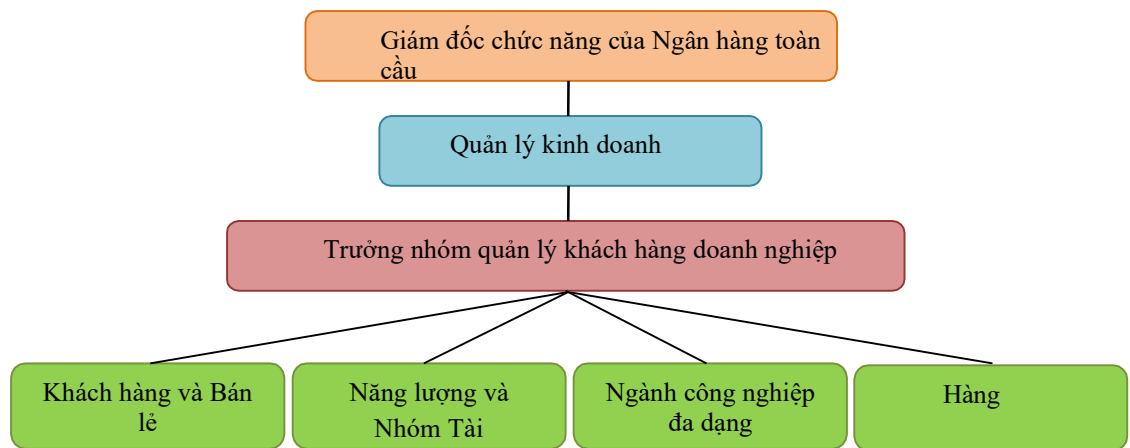
5.3.1.1 Chiến lược của Ngân hàng Toàn cầu nói chung. Ngân hàng toàn cầu vẫn là một doanh nghiệp định hướng thanh toán và quản lý tiền mặt. Ngân hàng toàn cầu đã tinh chỉnh các dịch vụ để duy trì vị trí tốt nhất trong lớp bao gồm quy trình hoạt động hợp lý và tiêu chuẩn hóa, cũng như đơn giản hóa tài liệu. Ngân hàng toàn cầu cũng nhắm mục tiêu phân khúc dịch vụ tốt hơn tập trung vào khách hàng hàng đầu với mô hình chỉ định khách hàng mới dựa trên thu nhập và tầm quan trọng của mối quan hệ của họ.

Bộ cũng tập trung vào việc phát triển các sản phẩm tăng cường khả năng thu tiền mặt của HSBC, làm cho nó trở thành một điểm khác biệt cạnh tranh quan trọng giữa các ngân hàng nước ngoài. Đồng thời, bộ phận sẽ cải thiện chi phí và hiệu quả quy trình bằng cách chuyển khách hàng sang các kênh điện tử và cải thiện trực tiếp thông qua quá trình xử lý.

Nhìn chung, HSBC tiếp tục tăng trưởng thị phần và thu hút khách hàng mới, phục vụ nhu cầu mở rộng của khách hàng doanh nghiệp. Ngân hàng vẫn tập trung vào khách hàng bằng cách đối xử với họ bằng sự tôn trọng, suy nghĩ chủ động thay mặt họ và làm cho ngân hàng dễ dàng hơn cho họ bằng cách hợp lý hóa các quy trình và giảm thời gian quay vòng.

5.3.1.2 Cơ cấu đội ngũ quản lý khách hàng doanh nghiệp tại Ngân hàng Toàn cầu. Đội ngũ Quản lý Khách hàng Doanh nghiệp hoạt động tại Thành phố Hồ Chí Minh và Hà Nội với 22 Giám đốc Quan hệ Khách hàng và Cán bộ chịu sự quản lý và giám sát của Trưởng nhóm. Tiếp theo, Quản trị kinh doanh là một đội ngũ chuyên nghiệp chịu

sắp xếp và đảm bảo hoạt động của Ngân hàng Toàn cầu theo đúng chính sách của Chính phủ, Ngân hàng Nhà nước Việt Nam và HSBC. Ngoài ra, Quản trị kinh doanh thu thập, tổng hợp, quản lý và lưu trữ kế hoạch phát triển, thông tin kinh tế và khách hàng, kết quả tài chính quý và hàng năm của Ngân hàng toàn cầu. Cuối cùng, Trưởng phòng Chức năng của Ngân hàng Toàn cầu chịu trách nhiệm quản lý và giám sát toàn bộ bộ phận Ngân hàng Toàn cầu.



Hình 4: Cơ cấu đội ngũ quản lý khách hàng doanh nghiệp tại Ngân hàng Toàn cầu
(Nguồn: Organization Chart of Global Banking)

Nhóm Giám đốc Quan hệ Khách hàng và Cán bộ chủ yếu chịu trách nhiệm tìm kiếm và phát triển các mối quan hệ ngân hàng đáng tin cậy, cung cấp tất cả các sản phẩm và dịch vụ của HSBC cho khách hàng, quản lý tài khoản doanh nghiệp của khách hàng và xác định các cơ hội cho Ngân hàng Toàn cầu. Họ cũng đóng vai trò là nhân viên tín dụng, người chịu trách nhiệm về hầu hết các bước của quy trình tín dụng cho khách hàng doanh nghiệp. Họ phải thu thập thông tin về người vay, đánh giá hiệu suất của khách hàng, kiểm tra tính hợp lệ và hợp pháp của tài liệu, phân tích tính khả thi và khả năng thanh toán của dự án. Chúng được phân bổ đồng đều trong bốn lĩnh vực khác nhau bao gồm Nhóm Khách hàng và Bán lẻ, Nhóm Năng lượng và Tài nguyên, Nhóm Công nghiệp Đa dạng và Danh mục đầu tư.

5.3.1.3 Chất lượng và trình độ của đội ngũ nhân viên tại Ngân hàng Toàn cầu.

Nhân viên tín dụng trực tiếp tham gia vào tất cả các giai đoạn của quá trình tín dụng. Tại Ngân hàng Toàn cầu, Giám đốc Quan hệ Khách hàng và Cán bộ là những người có kinh nghiệm chuyên sâu trong lĩnh vực ngân hàng. Với kỹ năng tiếng Anh tiên tiến, kỹ năng kỹ thuật tuyệt vời, họ đã thiết lập và duy trì một danh mục khách hàng doanh nghiệp khổng lồ. Ngoài ra, ngân hàng luôn tạo cơ hội cho họ tham gia các lớp đào tạo kỹ thuật do các chuyên gia hướng dẫn. Trong quan hệ ngân hàng với các doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài, họ được yêu cầu phải có đạo đức, nhanh nhẹn, tự tin và có trách nhiệm cao.

5.3.1.4 Thủ tục tài trợ vốn lưu động cho doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài tại HSBC. Trong phần này, một số khía cạnh của đánh giá tín dụng cần được tính đến khi đánh giá một đề xuất mới cho các doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài tại Global Banking đã được trình bày. Để đảm bảo rằng khách hàng được kiểm tra đúng cách trước mỗi quan hệ ngân hàng doanh nghiệp, một danh sách kiểm tra bao gồm các vấn đề chính cần giải quyết trước khi cung cấp hoặc gia hạn các cơ sở sẽ được thông qua. Dựa trên đó, các Giám đốc Quan hệ Khách hàng có thể xác định những khách hàng phù hợp và những người thuộc nhóm rủi ro cao hơn mà họ muốn tránh hoàn toàn hoặc áp dụng các biện pháp giảm thiểu rủi ro thích hợp.

Bước đầu tiên trong mỗi quan hệ ngân hàng doanh nghiệp là thiết lập Biết khách hàng của bạn. Nó là một yếu tố cốt lõi của mọi ứng dụng tín dụng. Kiến thức về mối quan hệ, điều kiện thị trường, bản chất và chất lượng của các đối tác kinh doanh của khách hàng bao gồm khách hàng, nhà cung cấp, cổ vấn, mối quan hệ với các ngân hàng khác sẽ được thể hiện trong đề xuất này. Danh sách kiểm tra Biết khách hàng của bạn trước khi cho vay sẽ đóng vai trò kiểm tra toàn diện nhanh chóng đối với khách hàng của ngân hàng và được thiết kế để nâng cao hiểu biết ban đầu về nền tảng của khách hàng và các yêu cầu có thể xảy ra.

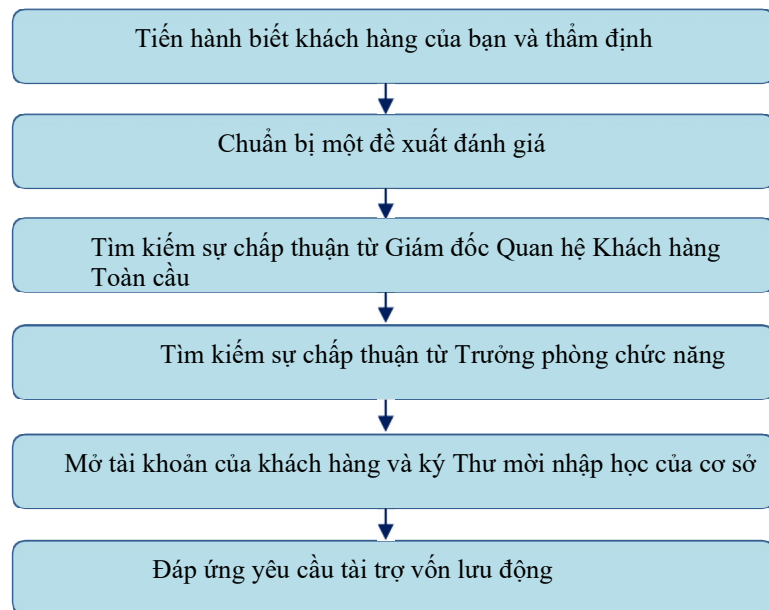
Sau đó, việc thẩm định sẽ được tiến hành bao gồm Kiểm tra chấp nhận khách hàng và Xếp hạng rủi ro chống rửa tiền cho khách hàng doanh nghiệp, Biết của bạn

Hồ sơ khách hàng cho doanh nghiệp, Bản ghi nhớ nội bộ và Danh sách kiểm tra tài liệu cho khách hàng ngân hàng toàn cầu, sơ đồ tổ chức và một số bằng chứng liên quan đến công ty mẹ của khách hàng ở nước ngoài (Tham khảo Phụ lục C).

Sau khi đánh giá về khách hàng vay và các vấn đề liên quan đến khoản vay, Giám đốc quan hệ khách hàng sau đó chuẩn bị một đề xuất đánh giá, sau đó chuyển tất cả các hồ sơ cùng nhau cho Giám đốc quan hệ khách hàng toàn cầu phụ trách công ty mẹ của các doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài tại Việt Nam. Sau khi nhận được hồ sơ, Giám đốc Quan hệ Khách hàng Toàn cầu sẽ đánh giá lại tất cả các hồ sơ liên quan và đưa ra quyết định. Nếu quyết định cho vay được chấp nhận, các Giám đốc Quan hệ Khách hàng tại HSBC Việt Nam sẽ nhận được xác nhận để họ có thể trình bày với Trưởng phòng chức năng. Cuối cùng, Trưởng phòng chức năng là người cuối cùng phê duyệt khoản vay.

Về cơ bản, đề xuất sẽ nêu rõ và biện minh cho cấu trúc của tất cả các cơ sở liên quan đến khách hàng, nêu bật các rủi ro chính và các biện pháp giảm thiểu. Sau khi được kiểm tra, xem xét và phê duyệt đề xuất tín dụng, việc mở tài khoản của khách hàng chính thức đi vào hoạt động và Giám đốc Quan hệ Khách hàng có thể cung cấp các tiện ích cho khách hàng theo thỏa thuận dựa trên Thư mời nhập học giữa khách hàng và HSBC (Tham khảo Phụ lục D).

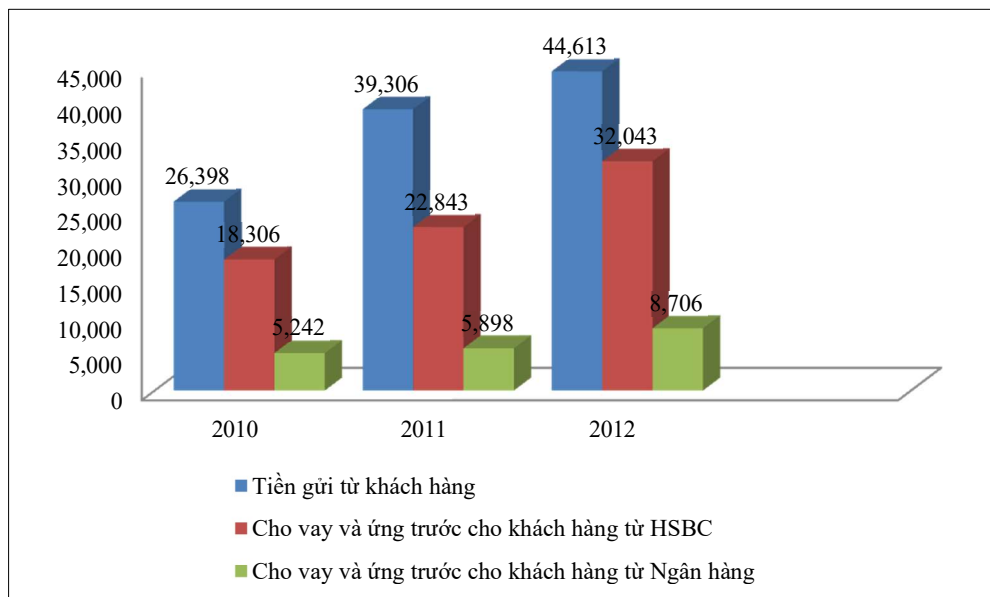
Tiếp theo, bất kỳ nhu cầu tài trợ vốn lưu động nào do khách hàng yêu cầu cũng được xử lý dựa trên các điều khoản và điều kiện được cung cấp trong Thư mời nhập cảnh của Cơ sở. Ví dụ, khi một yêu cầu vay ngắn hạn được gửi đến ngân hàng, Giám đốc Quan hệ Khách hàng sẽ căn cứ vào các điều khoản và điều kiện của Thư mời nhập học của Cơ sở bao gồm loại cơ sở, giới hạn và thời hạn để có hành động phù hợp. Nói tóm lại, các Giám đốc quan hệ khách hàng chịu trách nhiệm cho toàn bộ các bước đánh giá tín dụng doanh nghiệp.



Hình 5: Thủ tục tài trợ vốn lưu động cho doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài tại HSBC

(Nguồn: Cẩm nang hướng dẫn kinh doanh của Ngân hàng toàn cầu)

5.3.1.5 *Bối cảnh huy động vốn từ năm 2010 đến năm 2012.* Việc huy động vốn ảnh hưởng không nhỏ đến chất lượng tín dụng của HSBC. Để đảm bảo nguồn vốn trong cho vay, HSBC không ngừng tìm kiếm các giải pháp tăng vốn phục vụ nhu cầu của khách hàng. Trong những năm qua, ngân hàng duy trì thanh khoản thông qua kênh huy động vốn từ các cá nhân, tổ chức kinh tế. Nhìn chung, tiền gửi từ khách hàng đã tăng qua các năm. Tuy nhiên, trong việc huy động vốn, HSBC gặp khó khăn với các tổ chức tín dụng trong nước.

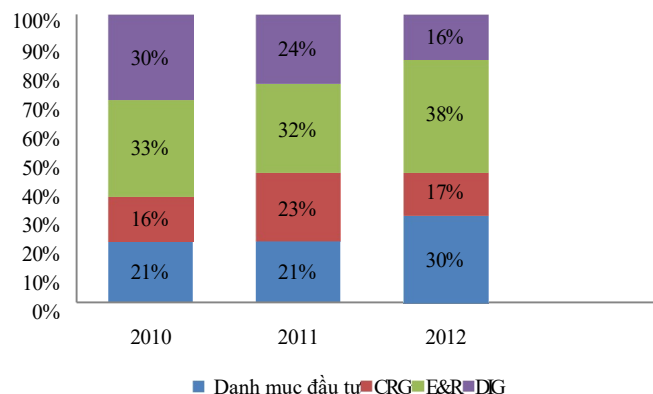


Biểu đồ 6: Tiền gửi từ khách hàng và khoản vay khách hàng của HSBC (Đơn vị: tỷ đồng)

(Nguồn: Báo cáo tài chính của HSBC và Kết quả tài chính ngân hàng toàn cầu)

5.3.2 Các yếu tố từ khách hàng. Trong tài trợ vốn lưu động, khách hàng trực tiếp sử dụng vốn vay để hỗ trợ hoạt động kinh doanh của mình. Do đó, họ đóng góp đáng kể vào chất lượng tài trợ vốn lưu động tại HSBC. Trong nghiên cứu này, khách hàng của HSBC được đề cập là các doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài. Trong phần này, chỉ có thành phần kinh tế và năng lực của khách hàng đã được trình bày.

5.3.2.1 Thành phần kinh tế của khách hàng. Tính đến ngày 31 tháng 12 năm 2012, đã có hơn 500 khách hàng là các doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài thuộc quyền quản lý của Đội ngũ quản lý khách hàng doanh nghiệp. Chúng được phân thành 4 nhóm tương ứng với CRG, E&R, DIG và Portfolio (Tham khảo Phụ lục E). Trong 3 năm, số lượng doanh nghiệp thay đổi nhẹ trong cơ cấu của các lĩnh vực đó.



Biểu đồ 7: Cơ cấu kinh tế doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài tại HSBC
(Nguồn: Kết quả tài chính của Global Banking)

Số lượng doanh nghiệp trong lĩnh vực DIG và CRG tăng qua từng năm trong khi số lượng doanh nghiệp trong lĩnh vực KH&CN thay đổi nhẹ và có xu hướng giảm trong năm 2012. Theo báo cáo của Cục Đầu tư nước ngoài (2012), lĩnh vực công nghiệp chế biến, chế tạo thuộc E&R thu hút nhiều sự quan tâm của các nhà đầu tư nước ngoài chiếm 69,9%. Lĩnh vực kinh doanh bất động sản chiếm 14,2%. Xếp thứ ba thuộc về lĩnh vực bán lẻ và bán buôn, chiếm 3,7%. Tiếp theo là lĩnh vực thông tin và truyền thông. Mặc dù FDI tập trung vào chế biến, chế tạo, số lượng khách hàng thuộc tập đoàn E&R vẫn còn hạn chế tại HSBC.

5.3.2.2 Khả năng của khách hàng. 538 doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài trên 259 tập đoàn đa quốc gia thuộc quản lý của HSBC tính đến ngày 31 tháng 12 năm 2012 bao gồm doanh nghiệp 100% vốn nước ngoài, liên doanh với doanh nghiệp nước ngoài không phân biệt tỷ lệ góp vốn. Con số này trong năm 2010 là 392 khách hàng trên 202 tập đoàn đa quốc gia, và năm 2011 là 477 khách hàng trên 256 tập đoàn đa quốc gia.

Các doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài này có vốn quy mô lớn, nhân sự có trình độ, năng suất lao động cao, công nghệ tiên tiến, hiện đại là lợi thế cạnh tranh trên thị trường. Trên hết, ban lãnh đạo của những doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài có trình độ chuyên môn cao, tầm nhìn chiến lược giúp họ định hướng kinh doanh. Bên cạnh đó, họ có sự hỗ trợ mạnh mẽ từ các công ty mẹ nước ngoài về vốn và danh tiếng, hầu hết là các tập đoàn đa quốc gia nổi tiếng trên thế giới.

Hơn nữa, hầu hết trong số họ không bị ảnh hưởng bởi lãi suất cao và chi phí đi vay. Đây có thể coi là một lợi thế của các doanh nghiệp đó để vượt qua giai đoạn khó khăn hiện nay so với các doanh nghiệp trong nước khác. Ngoài ra, tỷ lệ doanh nghiệp trong nước gặp khó khăn do lãi suất cao gần gấp đôi so với doanh nghiệp trong khu vực FDI (Nguyễn, 2012).

5.3.3 Các yếu tố khác. Mặc dù chính sách tiền tệ thắt chặt được đẩy mạnh trong những năm gần đây nhưng nhu cầu tài trợ vốn lưu động của doanh nghiệp vẫn vô cùng lớn. Tuy nhiên, họ gặp một số khó khăn trong việc tiếp cận vốn từ ngân hàng do lãi suất cao có thể gây ra rủi ro về đạo đức.

Trong giai đoạn này, hệ thống thông tin bất cập, thiếu minh bạch đã tạo ra rào cản cho sự phát triển của ngành ngân hàng. Chính sách và cơ chế quản lý vĩ mô của Nhà nước vẫn đang trong quá trình đổi mới, hoàn thiện. Cầu nối giữa ngân hàng và khách hàng là niềm tin. Khi ngân hàng có thể xây dựng uy tín với khách hàng của mình, nó có thể thu hút ngày càng nhiều khách hàng.

CHƯƠNG VI

VẤN ĐỀ TÀI TRỢ VỐN LƯU ĐỘNG CHO DOANH NGHIỆP CÓ VỐN ĐẦU TƯ NƯỚC NGOÀI TẠI HSBC VÀ ĐỀ XUẤT GIẢI PHÁP

Chương này xác định các vấn đề hiện tại về tài trợ vốn lưu động mà HSBC phải giải quyết bao gồm các nguyên nhân có thể xảy ra và các tác động tiêu cực của chúng. Sau đó, chương này gợi ý các giải pháp hiệu quả nhất cho những vấn đề tài trợ vốn lưu động cho các doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài tại HSBC.

6.1 Dòng Vấn đề của Làm việc Tài trợ vốn đến Doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài tại HSBC, nguyên nhân và hậu quả có thể xảy ra

6.1.1 Hạn mức khách hàng do sự cạnh tranh khốc liệt hiện nay từ các ngân hàng khác tại Việt Nam. Hiện nay, sự tồn tại của các ngân hàng nước ngoài và các chi nhánh của họ tại Việt Nam đã lớn hơn trước. Rõ ràng, HSBC phải đối mặt với sự cạnh tranh từ cả ngân hàng nước ngoài và trong nước về tín dụng ngân hàng nói chung.

Tuy nhiên, khách hàng của Global Banking là các công ty con của các tập đoàn đa quốc gia hiện nay. Các công ty mẹ nước ngoài của họ đã có quan hệ ngân hàng với Tập đoàn HSBC. Do đó, việc sử dụng vốn lưu động của các công ty con tại Việt Nam từ HSBC chủ yếu được chỉ định bởi các nhiệm vụ toàn cầu hoặc khu vực. Đó cũng là một lý do tại sao các Giám đốc quan hệ khách hàng thụ động trong việc tìm kiếm khách hàng mới. Ngay cả với những khách hàng cũ, những nhân viên tín dụng đó vẫn chưa đủ chủ động và sáng tạo để tìm kiếm một kế hoạch kinh doanh hiệu quả với khách hàng của họ.

Tuy nhiên, mối quan hệ ngân hàng phụ thuộc vào một số yếu tố mà doanh nghiệp cũng tích cực xây dựng các mối quan hệ ngân hàng bền vững để tối đa hóa lợi thế có thể có của mình. Do đó, HSBC không phải là lựa chọn duy nhất của họ. Họ xây dựng mối quan hệ với các ngân hàng thương mại khác một cách linh hoạt để tìm kiếm các giao dịch tốt nhất có thể. Đó là lý do vì thế mà sự cạnh tranh trên môi trường tín dụng ngân hàng ngày càng gay gắt. Hơn nữa, liên quan đến tài trợ vốn lưu động, HSBC không phải là ngân hàng nước ngoài duy nhất cung cấp hình thức tín dụng ngân hàng này.

6.1.2 Những bất cập trong đánh giá tín dụng và quản trị rủi ro của ngân hàng

6.1.2.1 Áp lực của cán bộ tín dụng. Căn cứ vào quy trình tài trợ vốn lưu động được đề cập tại mục 5.3.1.4, Giám đốc Quan hệ Khách hàng là những người chịu trách nhiệm đáng kể về toàn bộ quy trình từ giai đoạn Định danh Khách hàng đến đánh giá tín dụng và đáp ứng nhu cầu tài trợ vốn lưu động của doanh nghiệp. Nó có nghĩa là họ phải đối phó với đa nhiệm hàng ngày. Điều này có thể dẫn đến một số lỗi nhất định vì một dự án hoặc một thỏa thuận cho vay thường liên quan đến nhiều lĩnh vực mà các nhân viên tín dụng đó không phải lúc nào cũng hiểu đầy đủ.

Ngoài ra, Giám đốc Quan hệ Khách hàng là những đại diện chủ chốt duy trì mối quan hệ ngân hàng với khách hàng. Bất kỳ hạn mức tín dụng ngân hàng nào cũng luôn được các Giám đốc Quan hệ Khách hàng áp dụng để đáp ứng nhu cầu của khách hàng. Mặc dù bản thân ngân hàng đã thành lập nhiều bộ phận khác nhau để thực hiện các nhiệm vụ khác nhau nhưng hỗ trợ, vai trò của Giám đốc Quan hệ Khách hàng tại Ngân hàng Toàn cầu là rất quan trọng và thường chịu áp lực.

6.1.2.2 Những bất cập trong đánh giá tín dụng và quản lý rủi ro. Trong quá trình phân tích thông tin tài chính, việc đánh giá tín dụng chỉ dừng lại ở việc tự đánh giá và so sánh các con số theo từng giai đoạn. Cụ thể, việc đánh giá một khách hàng về cơ bản vẫn phụ thuộc vào tình hình của công ty mẹ ở nước ngoài. Phải mất

thời gian để các Giám đốc Quan hệ Khách hàng thực hiện Thẩm định. Tuy nhiên, họ chỉ đơn giản là hạ bậc hoặc sử dụng cùng một xếp hạng tín nhiệm của một công ty con tại Việt Nam tùy thuộc vào sở hữu của công ty mẹ. Điều đó có nghĩa là HSBC vẫn chủ quan trong việc thẩm định tín dụng và quản trị rủi ro.

Hơn nữa, do môi trường cạnh tranh khốc liệt, ngân hàng chỉ có thể tiến hành đánh giá trong thời gian ngắn. Các nhà quản lý quan hệ khách hàng được yêu cầu đưa ra quyết định cuối cùng trong một thời gian ngắn. Điều đó đòi hỏi trình độ chuyên môn cao trong khi thời gian bị ràng buộc quá hạn chế. Đây có thể coi là một hạn chế của HSBC.

6.1.3 Những bất cập trong giải ngân. Mặc dù đã có nhiều sửa đổi, cải tiến nhưng quá trình tài trợ vốn lưu động và giải ngân tại HSBC vẫn không tránh khỏi những bất cập. Hơn nữa, các biện pháp được thực hiện không thực sự hiệu quả do sự hời hợt của chúng. Điều đó một phần là do để được giải ngân, bản thân các doanh nghiệp phải hoàn thành trách nhiệm, nghĩa vụ của mình và tuân thủ nghiêm ngặt Thư chào mua cơ sở. Đặc biệt, các doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài phải sử dụng đúng mẫu mới nhất và các tài liệu liên quan khác theo yêu cầu của ngân hàng. Trên thực tế, việc lưu trữ nhiều tài liệu từ nhiều khách hàng khác nhau đòi hỏi sự cẩn thận, chi tiết và rõ ràng. Tuy nhiên, những bất cập trong việc lưu trữ tài liệu tại HSBC vẫn không thể tránh khỏi. Bằng cách này, nó có thể dẫn đến những xung đột nhất định phát sinh trong quá trình làm việc giữa ngân hàng và khách hàng của mình.

6.1.4 Vấn đề thế chấp. Tài sản đảm bảo luôn là mối quan tâm hàng đầu của các ngân hàng thương mại khi cấp vốn cho khách hàng vay. Tuy nhiên, vấn đề này hầu như không được tính đến một cách nghiêm túc. Tại HSBC, các yêu cầu về tài trợ vốn lưu động được đơn giản hóa đến mức tối thiểu. Hiện nay, việc tài trợ vốn lưu động cho các doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài từ HSBC được thực hiện trên cơ sở sạch. Điều đó có nghĩa là các doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài không cần phải cầm cố tài sản thế chấp của họ cho các khoản vay ngắn hạn hoặc thấu chi.

Khách hàng chỉ cần đảm bảo rằng công ty mẹ của họ ở nước ngoài vẫn duy trì vốn góp, giám sát và quản lý tại các công ty tại Việt Nam.

Mặc dù các doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài được hỗ trợ bởi các tập đoàn mẹ nước ngoài, dù họ có mối quan hệ ngân hàng với Tập đoàn HSBC hay không, môi trường kinh doanh của họ vẫn chủ yếu ở Việt Nam. Đối với một số rủi ro, một công ty buộc phải phá sản và không thể trả các khoản nợ của mình, điều rất có thể xảy ra trong môi trường kinh doanh như vậy. Để thu hồi các khoản nợ đó, sẽ mất rất nhiều thời gian để các Giám đốc Quan hệ Khách hàng tiếp cận với công ty mẹ nước ngoài của công ty.

6.1.5 Hạn chế về chất lượng doanh nghiệp. Hiện nay các doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài tại Việt Nam thường hoạt động với quy mô lớn hơn, vốn mạnh hơn doanh nghiệp trong nước, họ có thể chống chọi trong một thị trường cạnh tranh khốc liệt như vậy. Tuy nhiên, nó không hoàn hảo trong thực tế. Số liệu từ Tổng cục Thống kê cho thấy, có 983 doanh nghiệp chưa được xác minh trong tổng số 12.312 doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài tại Việt Nam, chiếm khoảng 8% tổng số (Tham khảo Phụ lục A). Nguyên nhân chủ yếu là do quá trình thực hiện, các nhà đầu tư nước ngoài bỏ trốn vì nhiều lý do (<http://www.tienphong.vn/kinh-te/608238/chu-doanh-nghiep-fdi-bo-tron-ngan-hang-viet-dieu-dung-tpp.html>).

Trong khi chất lượng doanh nghiệp và tính minh bạch còn hạn chế, việc tiếp cận khách hàng mới cũng như duy trì mối quan hệ ngân hàng tốt với khách hàng hiện tại có thể được coi là một vấn đề khó khăn đối với HSBC. Mặc dù hầu hết khách hàng toàn cầu có dữ liệu minh bạch, danh tiếng tốt cũng như sức mạnh tài chính và phải nộp cho ngân hàng tất cả các thông tin cần thiết trước khi bắt đầu mối quan hệ ngân hàng, vấn đề này phải được thực hiện các biện pháp phòng ngừa thích hợp.

Nhìn chung, mặc dù HSBC đang nắm giữ lợi thế là một ngân hàng hoàn toàn có vốn đầu tư nước ngoài lớn nhất tại Việt Nam, một số vấn đề được đề cập ở trên là hoàn toàn

không thể tránh khỏi. Nếu không có giải pháp phù hợp, ngân hàng sẽ phải chịu những kết quả tiêu cực, điển hình là chia sẻ miếng bánh thị phần cho đối thủ cạnh tranh, suy giảm lợi nhuận, tăng rủi ro tín dụng và thực hiện rủi ro uy tín.

6.2 Đề xuất giải pháp cho các bài toán hiện nay về tài trợ vốn lưu động cho các doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài tại HSBC

6.2.1 Chính sách tài trợ vốn lưu động. Chính sách tài trợ vốn lưu động là giải quyết giới hạn khách hàng và phát hành tài sản thế chấp. Chính sách này bao gồm khả năng tiếp cận khách hàng, lãi suất và các yêu cầu về tài trợ vốn lưu động.

6.2.1.1 Quyền truy cập của khách hàng. Mặc dù phần lớn các mối quan hệ ngân hàng tại Global Banking dựa trên sự bổ nhiệm từ các công ty mẹ nổi tiếng của các công ty con, các nhân viên tín dụng không thể thụ động trong việc tìm kiếm khách hàng mới. Trước sự cạnh tranh gay gắt từ các ngân hàng nước ngoài cũng như các ngân hàng thương mại trong nước đang phát triển, việc xây dựng mối quan hệ ngân hàng chủ động với khách hàng cần được quan tâm. Thông thường, HSBC có thể nâng cao và mở rộng hình ảnh của mình đối với các doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài bằng cách tổ chức các hội nghị khách hàng và tiệc ẩm áp cho các CEO, CFO và mời họ tham dự các hội thảo tài chính của ngân hàng. Trong những dịp đó, HSBC có thể nhận được phản hồi trực tiếp từ khách hàng, khẳng định vị thế, thương hiệu và đặc biệt là tăng cường mối quan hệ ngân hàng.

6.2.1.2 Lãi suất. Một chính sách lãi suất phù hợp có thể thu hút nhiều khách hàng hơn, tăng dư nợ, khả năng cạnh tranh và thu nhập cho ngân hàng. Để thực hiện chính sách lãi suất hiệu quả, các Giám đốc quan hệ khách hàng phải nắm bắt được bối cảnh thực tế của lãi suất và biến động của chúng. Có thể nói, HSBC chắc chắn sẽ thu hút được nhiều khách hàng hơn nữa cũng như củng cố và duy trì các mối quan hệ ngân hàng bằng chính sách lãi suất hợp lý và ưu đãi.

Bên cạnh đó, HSBC cần có những đợt chào lãi suất dựa trên tính chất, đặc thù của từng lĩnh vực kinh doanh. Cụ thể hơn, đối với các doanh nghiệp hoạt động trong lĩnh vực công nghiệp hỗ trợ, HSBC có thể áp dụng một mức lãi suất khác phù hợp hơn so với lãi suất cho vay ngắn hạn thông thường. Bằng cách này, không chỉ tạo điều kiện kinh doanh tốt mà còn nâng cao hình ảnh của HSBC đối với khách hàng.

6.2.1.3 Yêu cầu về tài trợ vốn lưu động. Đối với môi trường kinh doanh rủi ro tại Việt Nam, bên cạnh cơ sở trong sạch, HSBC có thể có thêm các điều khoản và điều kiện buộc khách hàng phải duy trì tài khoản hoạt động tại ngân hàng. HSBC cần thúc đẩy bảo đảm tài trợ vốn lưu động bằng nhiều hình thức khác nhau để giảm thiểu rủi ro cho các khoản vay ngắn hạn và thấu chi. Cụ thể hơn, khách hàng phải duy trì số dư tiền mặt tối thiểu trong tài khoản hoạt động của mình tại HSBC, hoặc ký hợp đồng tài sản đảm bảo. Đối với các ngân hàng trong nước, tài sản thế chấp luôn là yêu cầu đầu tiên đối với bất kỳ khoản vay nào.

6.2.2 Thủ tục tài trợ vốn lưu động. Các giải pháp cho những bất cập trong quy trình tài trợ vốn lưu động được đề xuất trong phần này bao gồm chuyên môn hóa các hoạt động nội bộ tại bộ phận Ngân hàng Toàn cầu, thành lập bộ phận thông tin tín dụng và kiểm soát nội bộ để giải quyết các hạn chế trong đánh giá tín dụng, quản trị rủi ro và những bất cập trong giải ngân của ngân hàng.

6.2.2.1 Chuyên môn. Để giảm thiểu các yếu tố chủ quan và các tín hiệu tiêu cực trong đánh giá tín dụng, thủ tục tài trợ vốn lưu động bao gồm đánh giá và kiểm tra các khoản vay ngắn hạn và thấu chi cần được chuyên biệt hơn.

Dựa trên quy trình tài trợ vốn lưu động hiện tại, các Giám đốc Quan hệ Khách hàng chủ yếu thực hiện toàn bộ quá trình. Do đó, một số thiếu sót là không thể tránh khỏi do thực tế là kỹ năng chuyên môn, kinh nghiệm chủ quan của mỗi người

Giám đốc quan hệ khách hàng hoàn toàn khác. Do đó, cần có hai phân ngành chuyên ngành khác nhau tại Global Banking bao gồm Group of Relationship Managers và Credit Assessment để quản lý nhóm doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài hiệu quả hơn.

- *Phân khu 1 - Quản lý quan hệ khách hàng.* Giám đốc quan hệ khách hàng chịu trách nhiệm chính trong việc tìm kiếm các mối quan hệ ngân hàng mới từ khách hàng mới, hướng dẫn thủ tục và đi đến thỏa thuận về các điều khoản và điều kiện để tài trợ vốn lưu động, tiếp nhận các mẫu đơn xin rút vốn, phân loại và đánh giá các tài liệu liên quan. Bên cạnh đó, thường xuyên theo dõi, kiểm tra việc sử dụng nguồn vốn lưu động, kết quả kinh doanh, thuận lợi và khó khăn trong quá trình hoạt động kinh doanh. Các nhân viên này cũng thường xuyên liên hệ với khách hàng, tiến hành thăm hỏi khách hàng để tìm hiểu nhu cầu của khách hàng, đánh giá tình hình thực tế và báo cáo với ban quản lý ngân hàng cũng như phân khu đánh giá tín dụng để theo dõi.
- *Phân khu 2 - Đánh giá tín dụng.* Những cán bộ tín dụng đó làm việc độc lập với các thành viên trong phân khu đầu tiên. Họ chủ yếu làm việc ngay tại ngân hàng, và chịu trách nhiệm phân tích và xem xét về khả năng thanh toán của khách hàng. Với các Giám đốc Quan hệ Khách hàng, họ có thể đến thăm khách hàng để theo dõi tình hình thực tế và kiểm tra tài sản thế chấp. Trong phân khu này, ngân hàng cần tổ chức các khóa đào tạo chuyên sâu cho họ trong các lĩnh vực cụ thể như xây dựng, năng lượng, tiêu dùng, v.v. để giúp đánh giá các yếu tố môi trường và các tác động liên quan khác một cách hợp lý và chính xác hơn.

Hai nhóm nhân sự được đề cập ở trên cần có sự phối hợp nhịp nhàng vì một bước đi sai nhất định có thể ảnh hưởng đến bước tiếp theo và kết quả của toàn bộ công việc.

6.2.2.2 *Bộ phận thông tin tín dụng.* Do sự phức tạp của việc thu thập và xử lý thông tin, việc thành lập bộ phận thông tin tín dụng không chỉ hỗ trợ rất nhiều cho việc đánh giá tín dụng mà còn giúp nguồn vốn lưu động từ ngân hàng hạn chế rủi ro tín dụng và nâng cao hiệu quả của nó.

6.2.2.2.1 Thu thập. Ngoài chuyên môn về kiến thức ngân hàng, các nhân viên tín dụng cần có kiến thức kỹ thuật trong ngành của khách hàng doanh nghiệp. Bên cạnh đó, phải thường xuyên cập nhật thông tin do Trung tâm Thông tin tín dụng, Ngân hàng Nhà nước Việt Nam cung cấp. Hệ thống thông tin này được đánh giá là đáng tin cậy do chịu sự quản lý của Nhà nước. Ngoài ra, thông tin trên các phương tiện thông tin đại chúng là một trong những nguồn khách quan nhất mà ngân hàng có thể tập trung vào. Mặt khác, ngân hàng cần hợp tác với các tổ chức tín dụng, cơ quan, chính quyền địa phương khác vì đôi khi họ cung cấp cho ngân hàng những thông tin có giá trị cho việc đánh giá tín dụng.

Do có mối quan hệ ngân hàng với các doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài, việc tìm hiểu thông tin liên quan đến hoạt động của công ty mẹ ở nước ngoài cũng rất quan trọng. Do đó, điều cần thiết là các nhân viên tín dụng phải phối hợp chặt chẽ với các Giám đốc Quan hệ Khách hàng Toàn cầu để tìm hiểu bối cảnh thực tế của hoạt động kinh doanh của khách hàng ở nước ngoài. Từ đó, cán bộ tín dụng có thể có cái nhìn tổng quát hơn về hoạt động kinh doanh của các công ty con tại Việt Nam.

6.2.2.2.2 Xử lý. Thông tin đầy đủ, chính xác chỉ là điều kiện cần nhưng chưa đủ để đảm bảo đánh giá tín dụng hoàn toàn chính xác. Trong trường hợp xử lý thông tin không chính xác, thông tin thu thập được không có ý nghĩa. Do đó, việc thu thập thông tin phải được liên kết chặt chẽ với việc xử lý.

Sau khi truy xuất thông tin liên quan, dữ liệu cần được kiểm tra một cách đáng tin cậy. Nó cần được xem xét thông qua thuyết tương đối và tính tuyệt đối. Số liệu từ tài chính đã được kiểm toán

Các tuyên bố nên được phân tích theo chiều dọc và chiều ngang. Phân tích tài chính theo chiều dọc cho thấy sự phù hợp trong cấu trúc mặt hàng để xem xét điểm mạnh và điểm yếu của doanh nghiệp. Bên cạnh đó, phân tích tài chính theo chiều ngang cho thấy sự biến động theo thời gian để tìm hiểu về sự tăng trưởng của các doanh nghiệp. Trong khi phân tích tài chính được tiến hành, những thay đổi về tỷ lệ cần được xem xét và đưa vào các so sánh cụ thể để có đánh giá chính xác.

Ngoài những rủi ro nhất định, tính khả thi của các dự án cần được xem xét về mặt tài chính và tác động của chúng đối với môi trường xã hội. Bên cạnh phân tích định lượng, phân tích định tính là không thể thiếu. Điều đó bao gồm việc đánh giá hành vi của người vay và khả năng quản lý của họ. Bởi vì năng lực, kinh nghiệm và tầm nhìn của các nhà lãnh đạo đóng một vai trò quan trọng đối với sự tồn tại và phát triển của doanh nghiệp, những khía cạnh đó cũng cần được quan tâm như đánh giá tài chính vốn lưu động.

6.2.2.3 Kiểm soát nội bộ. Để nâng cao chất lượng tài trợ vốn lưu động, ngân hàng không chỉ cần mở rộng hoạt động tín dụng mà còn phải chú ý nhiều đến công tác kiểm tra, kiểm soát để giảm nợ xấu. Việc kiểm tra, kiểm soát không chỉ để kiểm tra khách hàng mà còn giám sát nhân viên ngân hàng giúp họ tuân thủ đầy đủ các quy trình, quy tắc nghiệp vụ đảm bảo an toàn, hiệu quả theo quy định của pháp luật. Bên cạnh đó, việc lưu trữ tài liệu, cập nhật thông tin từ khách hàng cần được theo dõi cẩn thận để tránh sự nhầm lẫn giữa ngân hàng và khách hàng.

6.2.2.4 Tài liệu ngân hàng. Doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài là khách hàng tiềm năng, có ảnh hưởng mạnh mẽ đến lợi nhuận của ngân hàng. Do đó, các bộ phận nơi xử lý hồ sơ tại Back Office cần hỗ trợ chặt chẽ cho bộ phận Ngân hàng Toàn Cầu trong việc xử lý các vấn đề của khách hàng, điển hình là giải ngân kịp thời để đáp ứng nhu cầu của khách hàng một cách tốt nhất. Để giúp các Giám đốc Quan hệ Khách hàng và Cán bộ, đặc biệt là những người mới, nắm bắt công việc của họ một cách nhanh chóng,

hỗ trợ tài trợ vốn lưu động thông suốt và hiệu quả, HSBC cần xây dựng hướng dẫn cụ thể hơn cho các danh mục cho vay ngắn hạn.

Ngoài ra, để phục vụ người vay thuận tiện và nhanh chóng, các giấy tờ và biểu mẫu cần thiết được sử dụng để tài trợ vốn lưu động cần được cập nhật càng sớm càng tốt trên trang web. Thông qua trang web của ngân hàng, khách hàng có thể cập nhật các thủ tục cần thiết từng bước và hồ sơ để nộp cho ngân hàng khi có nhu cầu tài trợ vốn lưu động. Điều này cũng nhằm tiết kiệm thời gian cho các doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài vì họ không phải tìm kiếm thông báo trước đây liên quan đến các tài liệu mới hoặc liên hệ với cán bộ của ngân hàng để hỏi về yêu cầu vay mới.

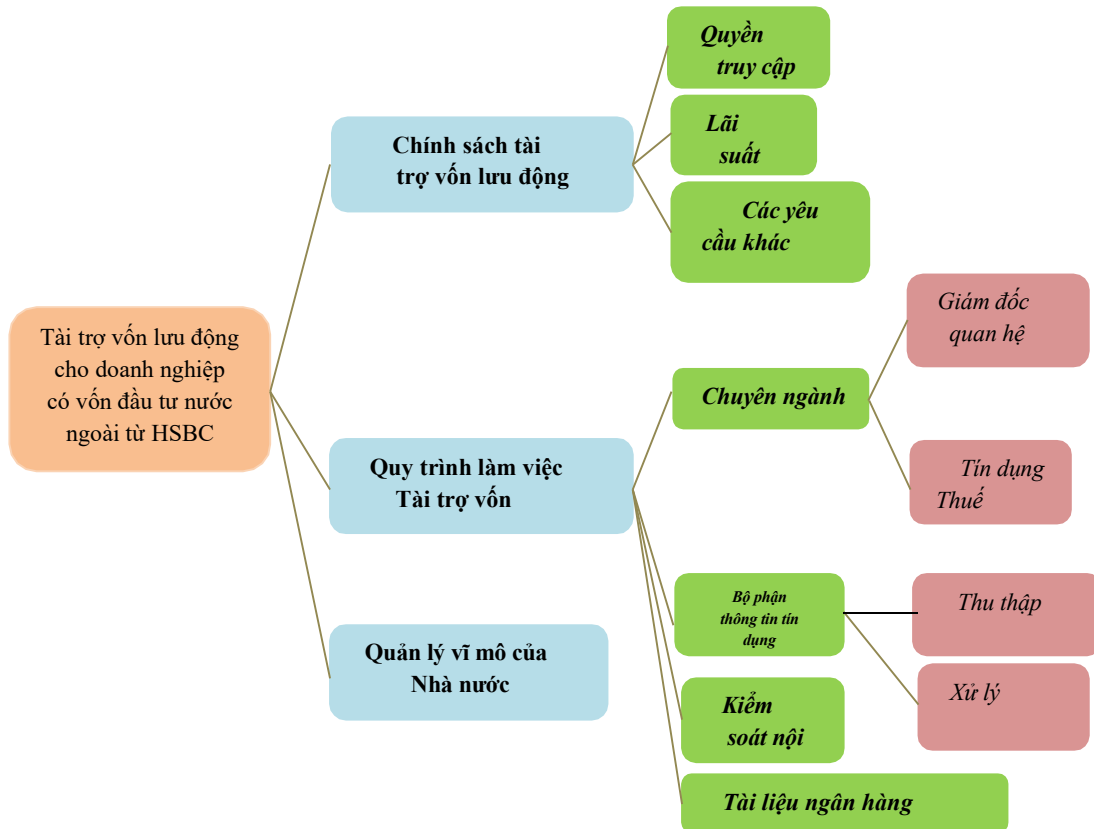
6.2.3 Quản lý vĩ mô của Nhà nước. Đối với những hạn chế về chất lượng kinh doanh tại Việt Nam, Chính phủ cần tăng cường các biện pháp quản lý cũng như hoàn thiện các quy chế, quy định và môi trường pháp lý cho hoạt động kinh doanh đối với các doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài. Chính phủ cần bảo đảm cho các doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài hoạt động kinh doanh phù hợp, đăng ký kinh doanh, quy mô hoạt động phù hợp với điều lệ, năng lực và quản lý của doanh nghiệp.

Ngoài ra, chính phủ nên thu hồi giấy phép kinh doanh tạm thời hoặc vĩnh viễn đối với các doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài vi phạm pháp luật kinh doanh. Cần có biện pháp quản lý kinh tế để buộc các doanh nghiệp đó phải tuân thủ Pháp lệnh Kế toán và Thống kê, thực hiện kiểm toán bắt buộc hàng năm nhằm giúp ngân hàng xác định chính xác sức mạnh tài chính của người vay.

CHƯƠNG VII

THỰC HIỆN CÁC GIẢI PHÁP ĐƯỢC ĐỀ XUẤT

Chương này thảo luận về các yếu tố có thể hỗ trợ hoặc hạn chế việc thực hiện thực tế các giải pháp được đề xuất đó. Nói cách khác, chương này trình bày các cơ hội và thách thức đối với việc tài trợ vốn lưu động cho các doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài tại HSBC.



Biểu đồ 8: Giải pháp cho các vấn đề hiện tại về tài trợ vốn lưu động cho các doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài từ HSBC

(Nguồn: Tác giả)

7.1 Cơ hội

Theo Bộ Kế hoạch và Đầu tư, tổng vốn FDI vào Việt Nam đạt 6.034 triệu USD trong quý I năm 2013, tăng 63,61% so với cùng kỳ năm 2012 (Thúy Vương, 2013). Nền kinh tế Việt Nam dự kiến sẽ khởi sắc và tăng vọt lên 5,5% trong 6 tháng cuối năm 2013 (Khánh Sơn, 2013). Do đó, việc duy trì thu hút FDI vào Việt Nam sẽ tạo thêm cơ hội cho Ngân hàng toàn cầu của HSBC. Cụ thể hơn, HSBC có nhiều cơ hội hơn để tiếp cận khách hàng mới và duy trì mối quan hệ ngân hàng với khách hàng hiện tại.

Tỷ lệ lạm phát giảm xuống còn 6,6% trong tháng 3/2013 so với 7% trong tháng 2 dẫn đến Ngân hàng Nhà nước Việt Nam cắt giảm 100% lãi suất (Bích Diệp, 2013). Qua đó, một điểm sáng xuất hiện giúp doanh nghiệp dễ dàng tiếp cận thêm nguồn vốn từ các ngân hàng thương mại. Nói cách khác, tài trợ vốn lưu động sẽ được sử dụng nhiều hơn vì khách hàng toàn cầu của HSBC vẫn có nhu cầu cao về vốn lưu động và chi phí vốn để mở rộng kinh doanh tại Việt Nam, đặc biệt là từ sản xuất. Do đó, nếu HBCS tạo điều kiện tốt cho khách hàng bao gồm ưu đãi về lãi suất, ngân hàng có thể thu hút ngày càng nhiều doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài xây dựng mối quan hệ ngân hàng.

7.2 Thách thức

Hiện nay, thị phần tín dụng của các doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài tại Việt Nam đã được chia thành nhiều phần do sự cạnh tranh gay gắt giữa các ngân hàng nước ngoài. Các ngân hàng nước ngoài nổi tiếng tại Việt Nam cũng cung cấp tài trợ vốn lưu động cho các doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài. Bên cạnh đó, các ngân hàng thương mại trong nước có thể được coi là đối thủ. Các ngân hàng này đã từng bước nâng cao trình độ quản trị cũng như quy mô vốn, uy tín trên thị trường. Do đó, sức mạnh cạnh tranh của họ không thể bỏ qua.

Ngoài ra, Việt Nam là một quốc gia có quy định cao. Thường xuyên có những quy định mới thay đổi phương thức, thủ tục hoặc các văn bản chứng minh cho tín dụng ngân hàng nói chung và tài trợ vốn lưu động nói riêng. Điều này có ảnh hưởng đáng kể đến các ngân hàng vì họ phải điều chỉnh thủ tục và quy trình đúng cách, điều này có thể gây ra một số nhầm lẫn ngay từ đầu.

Mặc dù nắm bắt cơ hội hoặc gặp phải thách thức về tài trợ vốn lưu động cho các doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài, Ngân hàng Toàn cầu của HSBC vẫn tiếp tục mở rộng quy mô và cơ sở dữ liệu về danh mục khách hàng của họ. Ngân hàng với hầu hết các tên tuổi lớn trong tất cả các ngành nghề trên toàn thế giới đang kinh doanh tại Việt Nam hoặc có khả năng mở kinh doanh tại Việt Nam sẽ được chú trọng cao. Đó là do lợi nhuận của các cơ sở tín dụng đó đối với các doanh nghiệp đó và các tiềm năng liên quan khác.

Nói một cách ngắn gọn, dự kiến sẽ nhận được sự hỗ trợ lớn từ chính phủ trong các quy định thúc đẩy phát triển tài trợ vốn lưu động cho các doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài. Qua đó, các ngân hàng nước ngoài như HSBC có thể cạnh tranh sòng phẳng với nhau trên thị trường tiềm năng này. Về phía ngân hàng, cần tiến hành tái cơ cấu để kiểm tra bối cảnh tài trợ vốn lưu động qua từng năm và đề xuất các giải pháp kịp thời để nâng cao chất lượng, phân bổ nhiệm vụ phù hợp, hiệu quả hơn.

Theo nghiên cứu này, các giải pháp đã được đề xuất nhằm cải thiện và nâng cao chất lượng tài trợ vốn lưu động cho các doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài để HSBC có thể tận dụng triệt để lợi ích của thị phần này. Chi phí thực hiện của họ không đáng kể so với những gì ngân hàng có thể đạt được từ tài trợ vốn lưu động cho các doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài. Tuy nhiên, nó phụ thuộc nhiều vào tài năng và tầm nhìn của các nhà lãnh đạo.

CHƯƠNG VIII

KẾT LUẬN VÀ KHUYẾN NGHỊ

Chương này tóm tắt những phát hiện chính, đề xuất nghiên cứu sâu hơn có thể và thảo luận về những hạn chế của nghiên cứu.

Việc thu hút FDI và phát triển của các doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài vào Việt Nam được tính đến nghiêm túc khiến việc cải thiện chất lượng và tăng cường tài trợ vốn lưu động từ một ngân hàng nước ngoài như HSBC trở nên quan trọng hơn. Nó có ý nghĩa không chỉ đối với sự tồn tại của ngân hàng, mà còn là xu hướng phát triển của toàn bộ nền kinh tế.

Nghiên cứu được thực hiện nhằm giải quyết năm vấn đề chính trong tài trợ vốn lưu động cho các doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài tại HSBC bao gồm hạn mức khách hàng, những thiếu sót trong đánh giá tín dụng, quản lý rủi ro và giải ngân ngân hàng, vấn đề thế chấp và hạn chế về chất lượng doanh nghiệp trong môi trường kinh doanh Việt Nam. Những vấn đề trên xuất phát từ cả nguyên nhân chủ quan và khách quan đòi hỏi HSBC phải xem xét kỹ lưỡng và tìm biện pháp khắc phục. Qua phân tích, đánh giá bối cảnh tài trợ vốn lưu động cho các doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài tại HSBC, nhà nghiên cứu đã có cái nhìn tổng quát hơn về thực trạng và những kết quả nhất định của hình thức tín dụng ngân hàng này mà ngân hàng đã đạt được. Qua đó, ba giải pháp chính đã được đề xuất để giải quyết các vấn đề tồn tại, cải thiện và nâng cao chất lượng tài trợ vốn lưu động cho các doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài tại HSBC.

Dựa trên phân tích số liệu từ báo cáo tài chính kiểm toán do HSBC công bố và kết quả tài chính từ bộ phận Ngân hàng Toàn cầu, nghiên cứu này cho thấy vai trò của tài trợ vốn lưu động tại HSBC trong việc cung ứng vốn ngắn hạn cho nền kinh tế nói chung và hoạt động kinh doanh của các doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài nói riêng. Khi nền kinh tế đang trong giai đoạn suy giảm, lạm phát, tỷ giá hối đoái phức tạp, nợ xấu, thu hút FDI, v.v. đã nổi lên như những vấn đề chính của đất nước. Có thể nói, tài trợ vốn lưu động là giải pháp hữu hiệu cho các doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài đang gặp khó khăn trong hoạt động kinh doanh.

Bắt đầu từ những vấn đề hiện nay về tài trợ vốn lưu động cho các doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài tại HSBC đã được đề cập trong suốt nghiên cứu này, các tác giả đã đề xuất một số giải pháp nhằm cải thiện và nâng cao chất lượng hình thức tín dụng ngân hàng này đối với các doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài bao gồm chính sách tài trợ vốn lưu động, thủ tục và quản lý vĩ mô của Nhà nước. Tuy nhiên, trong quá trình thực hiện các giải pháp đó, họ bị ảnh hưởng bởi một số cơ hội và thách thức. Dù sao, ngân hàng phải tận dụng các nguồn lực bên trong và bên ngoài của mình để tận dụng lợi thế cạnh tranh và tiềm năng trong tài trợ vốn lưu động. Bên cạnh đó, sự hỗ trợ từ Nhà nước cũng là yếu tố tích cực thúc đẩy hình thức tín dụng ngân hàng này hiệu quả hơn.

Do hạn chế về thời gian, tài liệu tham khảo, số liệu thực tế và rào cản khách quan trong quá trình phỏng vấn trực tiếp, vẫn còn một số thiếu sót trong suốt quá trình nghiên cứu. Ngoài ra, nghiên cứu còn hạn chế trong việc tiếp cận trực tiếp với các doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài tại Việt Nam. Do đó, chưa thể hiện được cái nhìn tổng quát hơn về bối cảnh thực tế sử dụng vốn lưu động từ HSBC của các doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài đó. Nghiên cứu sau đó có thể được coi là nền tảng cho các nghiên cứu sâu hơn liên quan đến tài trợ vốn lưu động tại HSBC được tiến hành sâu hơn với phạm vi lớn hơn.

DANH SÁCH TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. Báo Cao Kết Quả Ra Soát Số Lượng Doanh Nghiệp Năm 2012 (Báo cáo tổng kết số lượng doanh nghiệp năm 2012) (2012, ngày 29 tháng Sáu). *Tổng cục Thống kê*. Lấy từ <http://www.gso.gov.vn/default.aspx?tabid=382&idmid=2&ItemID=12481>
2. Bích Diệp (2013, ngày 5 tháng Tư). ANZ: Cơ hội năng đủ Bảo Kinh tế 2013 Không Nhiều (ANZ: Ít cơ hội cải thiện dự báo kinh tế năm 2013). *Kinh doanh. Dân trí Tin tức*. Lấy từ <http://dantri.com.vn/kinh-doanh/anz-co-hoi-nang-du-bao-tang-truong-kinh-te-viet-nam-2013-khong-nhieu-715915.htm>
3. Bryman & Alan (2004). *Chương 15: Phỏng vấn trong nghiên cứu định tính*. Social Research Methods (ấn bản 2) Oxford, Vương quốc Anh: Nhà xuất bản Đại học Oxford
4. Cooper, R. D., & Schindler, SP (2006). *Business Research Methods* (ấn bản 9). New York, NY: Đồi McGraw
5. Hệ thống các tổ chức tín dụng (2012, ngày 31 tháng 12). *Ngân hàng Nhà nước Việt Nam*. Lấy từ http://www.sbv.gov.vn/wps/portal!/ut/p/c5/04_SB8K8xLLM9MSSzPy8xBz9CP0os3hnd0cPE3MfAyAwcjPwtDAMMgxyM3VydTfVDwfpQFLh7hXobODp7hVsYeJkCFRvDpE3wAEcDfT9PPJzU_ULsrPTHB0VFQFMFAZL/dl3/d3/L2dJQSEvUUt3QS9ZQnZ3LzZfMEQ0OTdGNTQwT0EzNTBJT0JKVU5QSTBPNTe!/
6. Finau, FK M. (2011). *Tác động của động lực quản lý vốn lưu động đối với hiệu suất của các doanh nghiệp Tongan ở New Zealand*. (Luận văn thạc sĩ). Lấy từ <http://unitec.researchbank.ac.nz/bitstream/handle/10652/1812/Frederick%20Finau%20MBus.pdf?sequence=1>

7. Cục Đầu tư nước ngoài (2012, ngày 25 tháng 12). Tình Hình đầu tư Trực Tiếp Nước Ngoài 12 Tháng Năm 2012 (Tình hình đầu tư trực tiếp nước ngoài giai đoạn 12 tháng năm 2012). *Bộ Kế hoạch và Đầu tư*. Lấy từ
<http://fia.mpi.gov.vn/News.aspx?ctl=newsdetail&p=&aID=1395>
8. Hà Nguyễn (2012, ngày 14 tháng Ba). Quản lý doanh nghiệp FDI vay von ngoài: Không Thế Bồng Lội (Quản lý vay nước ngoài đối với doanh nghiệp trong khu vực FDI). *Kinh tế và Đầu tư. Báo Đầu Tư (Báo Đầu tư)*. Lấy từ
<http://www.baodautu.vn/portal/public/vir/baivietkinhtedautu/repository/collaboration/sites%20content/live/vir/web%20contents/chude/kinhtedautu/dautuoda/0ec4735c7f000001007f1b6e55ee59da>
9. John C. Edmuns (1983). *Quản lý vốn lưu động trong các công ty đa quốc gia: một cách tiếp cận tích hợp*. Quản lý quốc tế đánh giá. *JSTO*. Lấy từ
<http://www.jstor.org/stable/40227689?&Search=yes&searchText=%22Working+capital+management%22&list=hide&searchUri=%2Faction%2FdoBasicSearch%3FQuery%3D%2522Working%2Bcapital%2Bmanagement%2522%26Search%3DSearch%26gw%3Djtx%26prq%3DWorking%2Bcapital%2Bmanagement%26hp%3D25%26acc%3Don%26aori%3Da%26wc%3Don%26fc%3Doff&prevSearch=&item=5&ttl=617&returnArticleService=showFullText>
10. Jordan, Ross & Westerfield (2010). *Nguyên tắc cơ bản của tài chính doanh nghiệp* (ấn bản thứ 9). New York, NY: Đồi McGraw
11. Khánh Sơn (2013, ngày 22 tháng Tư). Kinh tế Việt Nam Tăng Trưởng Vao 6 Thành Cơm Nam (Tăng trưởng kinh tế Việt Nam 6 tháng tới). *Sự tiết kiệm. Giáo Đức & Thời Đại*. Lấy từ
<http://www.gdtd.vn/channel/2780/201304/Kinh-te-Viet-Nam-tang-truong-vao-6-thang-cuoi-nam-1968530/>
12. Luật Các tổ chức tín dụng (2010). Văn bản quy phạm pháp luật. *Cổng thông tin điện tử Chính phủ nước Cộng hòa xã hội chủ nghĩa Việt Nam*. Lấy từ

- http://vbqpppl.moj.gov.vn/vbpq/en/Lists/Vn%20bn%20php%20lut/View_Detail.aspx?ItemID=1776
13. Luật Đầu tư (2005). Văn bản quy phạm pháp luật. *Bộ Thông tin và Truyền thông nước Cộng hòa xã hội chủ nghĩa Việt Nam*. Lấy từ <http://mic.gov.vn/vbqpppl/Lists/Vn%20bn%20QPPL/DispForm.aspx?ID=6989>
14. Le T. D. (2004). *Nghiep Vu Ngan Hang (Banking Operations)*.
15. Lê T. H. V. (2010). Chất lượng tín dụng của Ngân hàng Thương Mai (Chất lượng tín dụng của các ngân hàng thương mại). Kinh tế học. *Tài nguyên giáo dục mở Việt Nam*. Lấy từ <http://www.voer.edu.vn/bai-viet/kinh-te/chat-luong-tin-dung-cua-ngan-hang-thuong-mai.html>
16. Minh Thắng (2012, ngày 16 tháng 10). Giám hàng tồn kho Kho để Giải quyết No Xau (Giảm hàng tồn kho để xử lý nợ xấu). Tin tức chính trị. *Quân đội Nhân dân (Quân đội nhân dân)*. Lấy từ <http://www.qdnd.vn/qdndsite/vi-vn/61/43/10/50/50/211361/Default.aspx>
17. Nguyễn D. C. (2012, ngày 28 tháng Chín). Kho Khan của doanh nhân: Văn Đế và giải Pháp (Khó khăn của doanh nghiệp: Vấn đề và giải pháp). Diễn đàn kinh tế mùa thu 2012. *Ủy ban Kinh tế Quốc hội*. Lấy từ http://ecna.gov.vn/ct/ht/Lists/HoiThao/View_DeTail.aspx?ItemID=20
18. Nguyen M. K. (2011). *Tien Te Ngan Hang (Banking Currency)* (3rd ed.). Hanoi, HN: Lao Dong Xa Hoi
19. Nguyễn T. M. (2010). Hệ thống ngân hàng Việt Nam và những vấn đề đề đặt ra (hệ thống ngân hàng thương mại Việt Nam và các vấn đề đề đề ra). Nghiên cứu trao đổi. *Vietinbank*. Lấy từ <http://www.vietinbank.vn/web/home/vn/research/10/100824.html>
20. Phùng X. N. (2008). Nhìn lại vai trò đầu tư trực tiếp nước ngoài trong bối cảnh cạnh tranh mới của Việt Nam (Đánh giá vai trò của đầu tư trực tiếp nước ngoài trong bối cảnh phát triển mới của Việt Nam). *Du học Việt Nam*

- Hội nghị quốc tế lần thứ 3 (12/2008). *Viện Nghiên cứu Phát triển Thành phố Hồ Chí Minh*. Lấy từ
http://www.hids.hochiminhcity.gov.vn/c/document_library/get_file?uuid=1a6255d0-608c-4aae-b9c7-6fbc6ff68095&groupId=13025
21. Quy Chế Cho Vay Của Tổ Chức Tín Dụng Đối Với Khách Hàng 1627/2001/QĐ-NHNN (Quy định trên Cho vay đến Khách hàng của Tín dụng Tổ chức Số: 1627/2001/QĐ-NHNN) (2001). Văn bản quy phạm pháp luật. *Bộ Tư pháp*. Lấy từ
http://www.moj.gov.vn/vbpq/Lists/Vn%20bn%20php%20lut/View_Detail.aspx?ItemID=16784
22. Hoa hồng, S., Peter (2008). *Bank Management and Financial Services* (ấn bản 7). New York, NY: Đồi McGraw
23. Shahien Nasiripour & Kara Scannell (2012, ngày 11 tháng 12). Các ngân hàng Anh bị ảnh hưởng kỷ lục 2,6 tỷ USD tiền phạt Mỹ. *Thời báo Tài chính*. Lấy từ
<http://www.ft.com/intl/cms/s/0/643a6c06-42f0-11e2-aa8f-00144feabdc0.html#axzz2JpxeNjb8>
24. Somashekar, N. T (2009). *Ngân hàng*. New Delhi, ND: Quốc tế Thời đại Mới (P) Hạn chế. Lấy từ
<http://vi.scribd.com/doc/35121583/Banking-Textbook>
25. Cuộc di cư vĩ đại: FDI đang chuyển dịch sang ASEAN và Ấn Độ như thế nào (2013, ngày 14 tháng 1). Kinh tế châu Á. Thông cáo báo chí. *Ngân hàng TNHH Một thành viên HSBC (Việt Nam)* Lấy từ
http://www.hsbc.com.vn/1/PA_ES_Content_Mgmt/content/vietnam/abouthsbc/newsroom/attached_files/FDI_migration_to_ASEAN_2013_en.pdf
26. Thúy Vương (2013, ngày 30 tháng 3). Tình Hình FDI Q1.2013 (bối cảnh FDI Q1.2013). Dữ liệu kinh tế. *Tài chính Việt*. Lấy từ
<http://www.vietfin.net/tinh-hinh-fdi-q1-2013/>

27. Vũ A. Q. (2012, ngày 18 tháng 6). Cho vay doanh nghiệp FDI: Số Bò La Không Lớn (Cho doanh nghiệp trong khu vực FDI vay). Kinh doanh và Khởi nghiệp. *Thời báo Ngân Hàng (Banking Times)*. Lấy từ <http://www.thoibaonganhang.vn/tin-tuc/5-cho-vay-doanh-nghiep-fdi--so-bo-la-khong-lon-2663.html>
28. Tài chính vốn lưu động (2013). Tài trợ thương mại. *Ngân hàng TNHH Một thành viên HSBC (Việt Nam)*
Lấy từ http://www.hsbc.com.vn/1/2/commercial_en/financing
29. Cho vay vốn lưu động (2013). Cho vay kinh doanh. *ANZ Việt Nam*. Lấy từ <http://www.anz.com/vietnam/en/Corporate/Business-Loans/Working-Capital-Loans/>

PHỤ LỤC

Phụ lục A – Số lượng doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài trên toàn quốc và tổ chức tín dụng nước ngoài tại Việt Nam

Bảng 1
Số lượng doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài trên toàn quốc tính đến ngày 01/01/2012

Bản chất hoạt động	Tổng số doanh nghiệp	Doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài
Tổng cộng trên toàn quốc	541,103	12,312
Trên toàn quốc không bao gồm chưa được xác minh Doanh nghiệp	448,393	11,329
1 Doanh nghiệp thực tế đang hoạt động	375,732	9,385
2 Doanh nghiệp đã đăng ký nhưng không thuộc hoạt động	17,547	1,016
3 Doanh nghiệp bị đình chỉ	23,689	232
4 Doanh nghiệp chờ giải thể	31,425	696
5 Doanh nghiệp chưa được xác minh	92,710	983

(Nguồn: Tổng cục Thống kê, 2012)

Bảng 2
Số lượng tổ chức tín dụng nước ngoài tính đến 31/12/2012

Tổ chức tín dụng nhà nước	5
Ngân hàng thương mại cổ phần	34
Ngân hàng hoàn toàn có vốn đầu tư nước ngoài, chi nhánh của Ngân hàng nước ngoài	33
Ngân hàng liên doanh	4

(Nguồn: Ngân hàng Nhà nước Việt Nam, 2012)

Phụ lục B – Tỷ trọng thu nhập phát sinh từ các khoản tín dụng ngân hàng cho doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài so với lợi nhuận trước thuế của Ngân hàng TNHH một thành viên HSBC (Việt Nam)

Năm	2010	2011	2012
(1) Lợi nhuận trước thuế (Đơn vị: tỷ đồng)	1,407	1,971	1,878
(2) Thu nhập từ tín dụng ngân hàng cơ sở vật chất cho doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài (Đơn vị: tỷ đồng)	611	882	666
Tỷ lệ (2)/(1)	43.4%	44.7%	35.5%

(Nguồn: Báo cáo tài chính của HSBC và Kết quả tài chính Ngân hàng toàn cầu)

Phụ lục C - Mẫu bản ghi nhớ nội bộ & danh sách kiểm tra tài liệu cho khách hàng ngân hàng toàn cầu và Biết hồ sơ khách hàng của bạn cho công ty

CUSTOMER ACCEPTANCE CHECK & AML RISK RATING FOR CORPORATE & NBFİ CUSTOMER - Form 1a (v1.7)

II. AML Risk Assessment

AML Risk Rating of a customer is based on their properties, including but not limited to, country of incorporation, ownership structure, scope and nature of business; principal lines of business, nature of products/services, customer base, major business partners (suppliers & buyers), major sales locations, anticipated transaction activity; sources of fund inflow; etc...

Information about affiliates/ subsidiaries/ related individuals of a direct customer (e.g. legal representative, directors (i.e. "thành viên hội đồng quản trị"), principal shareholders, and beneficial owners) are also factors for AML Risk Rating.

Whilst the guidance provides list of criteria for various AML risk levels, this should neither be considered an exhaustive list, nor should it be applied in an unthinking or bureaucratic fashion. Judgment and common sense should be applied.

1) Is the customer a SCC , who has any of the following features:	
a. A beneficial owner ("BO") is <i>politically exposed person (PEP)</i> , i.e. hit in HUB C351 or World-check as political individual.	Yes <input type="checkbox"/> No <input checked="" type="checkbox"/>
b. Being a MSB (Money Service Business) and/or offering money/currency exchange, money transfer, cheque cashing service, etc.	Yes <input type="checkbox"/> No <input checked="" type="checkbox"/>
c. Involving casinos and other types of gaming/gambling operations.	Yes <input type="checkbox"/> No <input checked="" type="checkbox"/>
d. Involving production, distribution or intermediation of arms, other military products/ technologies (i.e. restricted weaponry business, only for weapon-related equipment or services or conglomerates operating in the defense equipment sector).	Yes <input type="checkbox"/> No <input checked="" type="checkbox"/>
e. Being a CNN (Including charity, not-for-profit organisation, foundation, non-governmental organisation, formally constituted international aid agency, Human Rights group, and international governance body) who displays certain risk indicator mentioned in Legal & Compliance FIM B2.17.3.	Yes <input type="checkbox"/> No <input checked="" type="checkbox"/>
f. Being a GSB (Government and State-Owned Body) who displays high risk characteristic mentioned in Legal & Compliance FIM B2.17.3.	Yes <input type="checkbox"/> No <input checked="" type="checkbox"/>
g. Having businesses involvement in certain sensitive/sanctioned countries above specified tolerance levels, as defined in Legal & Compliance FIM C2.17.7.	Yes <input type="checkbox"/> No <input checked="" type="checkbox"/>
h. Country of incorporation/registration or business address or 50% (or more) of capital/ annual business volume is related to a Sub-Saharan African country.	Yes <input type="checkbox"/> No <input checked="" type="checkbox"/>
2) Is the customer a Non SCC , who has any of the following features:	
a. Country of incorporation/registration or business address or 50% (or more) of capital/ annual business volume is related to a high risk country.	Yes <input type="checkbox"/> No <input checked="" type="checkbox"/>
b. Fifty percent or more of its principal shareholders and/or principal BOs have residential address or permanent address or nationality in a high risk country.	Yes <input type="checkbox"/> No <input checked="" type="checkbox"/>
c. New-to-HSBC and incorporated/ regulated/ listed in a normal/high risk country.	Yes <input type="checkbox"/> No <input checked="" type="checkbox"/>
d. Trading real estates, gems or precious metals, antique items, art items.	Yes <input type="checkbox"/> No <input checked="" type="checkbox"/>
e. Having indicators of boiler room/ investment scam.	Yes <input type="checkbox"/> No <input checked="" type="checkbox"/>
f. Issuing nominee shareholders.	Yes <input type="checkbox"/> No <input checked="" type="checkbox"/>
g. A significant proportion of capital in the form of bearer shares or not subject to regulatory disclosure requirements.	Yes <input type="checkbox"/> No <input checked="" type="checkbox"/>
h. Having complex account relationships and /or having transactions which are specifically designed to manage exposure to tax, particularly where these involve offshore/cross border arrangements/ unduly complex ownership structure for no good reason.	Yes <input type="checkbox"/> No <input checked="" type="checkbox"/>

**INTERNAL MEMORANDUM & DOCUMENTATION CHECKLIST
FOR GLOBAL BANKING CUSTOMERS**

To: Manager - Banking Services - Service Delivery	Date:
From:	

Company Type

Limited Liability Co.

Please open an Account in the name of
A/c No.: as per attached account opening documentation and load maintenance as follows:

1. GHQ Customer classification	C13
2. CNB code	LTD
3. Market sector	4 5 2 0 1
4. Legal Type	0 5
5. Account Manager Code	
6. PCM CSM Code	05
7. Preferential Tariff	
8. GIMIS	I
9. Legal/Investment/Chartered Capital	
10. Estimated turnover p.a.	*
11. No. of employee	*
12. Date of incorporation	

I confirm it is not SCCs or high risk and that BIM Vol. 5A Sec 7,
11, 13 and local regulations have been complied with. I further
confirm that I have read and examined all A/C opening
documentation and find it is in order

Recommended

Approved

Head Of Global Banking

CIB - GHQ CLASSIFICATION CODES DEFINITION

BNK - Bank
C11/C13 - Firms and Institutions Overseas/Local
C12/C17 - CIB Non Bank Financial Institutions Local/Overseas
C15/C16 - Government Local/Overseas
SEC - Securities
* Information to be provided by GB RM as part of KYC

GIMIS DEFINITION

I - Non-borrowing
S - Simple
C - Complex
M - Moderate
N - Non-GIMIS


Standard KYC Profile for Corporate (Version 1.6)

Form 3

Part 1: Profile Information	
1) Profile Type	<input checked="" type="checkbox"/> New Profile <input type="checkbox"/> Updated Profile <input type="checkbox"/> Annual Review
2) Customer Type <input type="checkbox"/> Micro <input type="checkbox"/> Small <input type="checkbox"/> Mid <input type="checkbox"/> Large	<input checked="" type="checkbox"/> Corp - GB
3) Start Date of relationship (dd/mm/yyyy)	

Part 2: Identity Information	
4) Registered Name	
5) Registered Address	
6) Business Address (if different from registered office address)	
7) Telephone/ fax number	
8) Type of customer <small>* e.g. Limited Company, Public-owned, Foreign Owned Company, Sole Proprietor, etc</small>	
9) Date and place/ country of incorporation	
10) Respective licensing authority	
11) Registration or incorporation number <small>* Type of document and number * Should not put down 'N/A' or 'Unknown'</small>	
12) Identity information of legal representatives <small>* Full name * Date of birth * ID document type & number * Nationality * Residential/ permanent address * Telephone number * Address of household registration * Registered address in overseas * Entry visa number, if any</small>	
13) Full names of <u>all</u> directors	

Phụ lục D - Mẫu thư mời nhập học của cơ sở

		VNM
		, 2012
Dear Sirs/ Madams,		
RENEWAL OF GENERAL FACILITY LETTER ACCOUNT NO. 001 - 111111		
We refer to the General Facility Letter <i>Ref.</i> its Amendment and Renewal (if any) (hereinafter referred to as the "General Facility Letter"). Pursuant thereto, we shall have an unrestricted discretion to cancel or suspend, or determine whether or not to permit drawings in relation to the Facilities under the General Facility Letter for whatever reason (including but not limited to unavailability of funds). At the same time, we would like to confirm that our agreement to renew the General Facility Letter, subject to the terms and conditions stipulated thereof.		
1. <u>FACILITIES</u>		
1.1 <u>Combined Limit</u>		USD or in VND equivalent
1.1.1 <u>Short-term Credit Facility</u>		USD or in VND equivalent
Fixed rate loans for periods of up to 06 months are available for drawdown.		
The interest rate will be fixed for the drawdown period selected at VND Base Lending Rate of correspondence tenor plus % p.a. (in case of VND loan) or USD Base Lending Rate of the correspondence tenor plus % p.a. (in case of USD loan) and payable monthly in arrears by debiting from your relevant account with us.		
Utilisation of this facility will be subject to completion of documentation as required by the Bank and submit to us at least 2 working days before the facility utilization date.		
1.1.2 <u>Establishment of Documentary Credit</u>		USD or in VND equivalent
Available to open documentary credit to your supplier, payable on a sight basis or on an acceptance basis up to 06 months.		
Handling and service charges associated with the establishment of any documentary credit will be levied as per the Bank's tariff or as separately advised. All commission and charges will be debited to your account with us.		
Utilisation of this facility will be subject to your completion of documentation as required by the Bank and submit to us at least 02 working days before facility utilization date.		
1.1.3 <u>Clean Import Loan</u>		USD or in VND equivalent
Ngân hàng TNHH một thành viên HSBC (Việt Nam) / HSBC Bank (Vietnam) Ltd. Tòa nhà Metropolitan, 235 Đồng Khởi, Quận 1, Tp. Hồ Chí Minh, Việt Nam The Metropolitan, 235 Dong Khoi Street, District 1, Ho Chi Minh City, Vietnam		
Phát hành bởi Ngân hàng TNHH một thành viên HSBC (Việt Nam) / Issued by HSBC Bank (Vietnam) Ltd.		

Phụ lục E – Số lượng khách hàng được phân bổ dựa trên thành phần kinh tế

Năm	2010	2011	2012	2011/2010	2012/2010
Số lượng vốn đầu tư nước ngoài Doanh nghiệp	392	477	538	21.68%	37.24%
Số lượng phụ huynh đa quốc gia Tập đoàn	202	256	259	26.73%	28.22%
Số lượng vốn đầu tư nước ngoài doanh nghiệp trong CRG	84	102	163	21.43%	94.05%
Số lượng vốn đầu tư nước ngoài doanh nghiệp trong E&R	61	108	89	77.05%	45.90%
Số lượng vốn đầu tư nước ngoài doanh nghiệp trong DIG	131	154	202	17.56%	54.20%
Số lượng vốn đầu tư nước ngoài doanh nghiệp trong Danh mục đầu tư	113	113	84	0%	(25.66%)

(Nguồn: Kết quả tài chính của Global Banking)

Phụ lục F – Bảng câu hỏi phỏng vấn và kết quả

Đến ngân hàng	
1	<p><i>Những khó khăn nào bạn gặp phải trong việc tìm kiếm khách hàng mới và trong các mối quan hệ khách hàng hiện tại của bạn?</i></p> <p>Bà N. T. D. Trường: "Khó khăn là phải đối mặt với sự cạnh tranh giữa các ngân hàng nước ngoài, thậm chí cả ngân hàng trong nước. Bên cạnh đó, khủng hoảng kinh tế và xu hướng suy thoái kinh tế thu hẹp quy mô kinh doanh của chúng ta. Vì vậy, không dễ để có được các mối quan hệ ngân hàng mới hiện nay. Nhưng chúng tôi đã cố gắng tung ra các sản phẩm tiên tiến hơn và kỹ thuật để cạnh tranh cho các tập đoàn lớn. Nhưng, các mối quan hệ ngân hàng là</p>

	<p>thường được bổ nhiệm bởi các nhiệm vụ toàn cầu hoặc khu vực. Do đó, chúng không dễ bị thay đổi".</p> <p>Chị T. T. N. Huỳnh: "Không dễ để tìm kiếm các mối quan hệ ngân hàng hoàn toàn mới bây giờ nhưng chúng tôi vẫn cố gắng làm điều đó. Nhóm khách hàng của chúng tôi đa dạng trong 4 lĩnh vực khác nhau. Ngân hàng của chúng tôi có thể là một lựa chọn duy nhất lúc đầu khi họ mở rộng kinh doanh tại Việt Nam. Nhưng sau một thời gian, khi họ đã quen với thị trường, chúng ta phải đối mặt với sự cạnh tranh với các ngân hàng khác về nhiều mặt. Khách hàng doanh nghiệp của chúng tôi là những tên tuổi lớn trên thế giới; Do đó, nhiều ngân hàng thương mại không muốn bỏ lỡ cơ hội tiềm năng với những khách hàng tiềm năng đó. Đối với các mối quan hệ khách hàng hiện có, chúng tôi đã cố gắng xây dựng và phát triển bền vững những người."</p>
2	<p><i>Ông có cho rằng nó sẽ tạo ra những rủi ro nhất định cho HSBC khi đáp ứng nhu cầu vốn lưu động của các doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài trong môi trường kinh doanh tại Việt Nam mà không có yêu cầu về tài sản thế chấp? Chúng là gì?</i></p> <p>Bà N. T. D. Trường: "Có, rủi ro liên quan có thể được tạo ra trong một số trường hợp nếu các công ty mẹ cũng phá sản hoặc gặp khó khăn trong việc tài trợ cho các công ty địa phương. Tuy nhiên, trường hợp này hiếm khi xảy ra với chúng tôi. Thông thường, việc đánh giá sức mạnh tài chính của các doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài được thực hiện nghiêm ngặt với yêu cầu cao về các tỷ lệ tài chính để giảm thiểu rủi ro".</p> <p>Bà P. T. L. Nguyễn: "Trường hợp rủi ro nhất là khi khách hàng của chúng tôi đến từ các quốc gia có nguy cơ cao. Nhưng ngay từ đầu, chúng tôi phải tiến hành KYC trong hầu hết các hình thức nâng cao để đánh giá chúng một cách kỹ lưỡng. Thủ tục đó mất rất nhiều thời gian".</p>

3	<p><i>Trong giai đoạn đầu của mối quan hệ khách hàng doanh nghiệp tại HSBC, như một mối quan hệ</i></p> <p><i>Người quản lý, bạn phải làm mọi thứ từ thủ tục mở tài khoản ban đầu đến thủ tục giấy tờ cấp các cơ sở tín dụng, bạn có gặp khó khăn gì khi đối phó với tất cả</i></p>
---	---

Những đa nhiệm đó?

Bà N. T. D. Trường: "Tôi vẫn thường xuyên đảm nhận đa nhiệm nhưng HSBC vẫn có các bộ phận vận hành và nhóm sản phẩm khác để hỗ trợ tôi và các Giám đốc Quan hệ Khách hàng khác. Họ đang hoạt động tốt. Tôi chỉ mất rất nhiều thời gian để thực hiện Due Diligence cho khách hàng mới. Đây là thủ tục mất nhiều thời gian nhất nhưng bắt buộc phải kết thúc càng sớm càng tốt cho cuộc cạnh tranh khốc liệt hiện nay vì khách hàng của chúng tôi không thể chờ đợi lâu để mở tài khoản. Vì vậy, đôi khi, một số sai lầm là không thể tránh khỏi. Nhưng chúng hầu như đều chấp nhận được vì tôi vẫn cố gắng cẩn thận hết mức có thể".

Chị T. T. N. Huỳnh: "Về cơ bản, tôi chỉ cần thu thập tất cả các giấy tờ liên quan để thực hiện thẩm định và hỗ trợ khách hàng mở tài khoản tại HSBC. Sau đó, cấp tín dụng sẽ được thực hiện. Thủ tục sâu hơn sẽ được hỗ trợ bởi các nhóm khác. Tuy nhiên, tôi thấy khó thu thập tài liệu do các tính năng khác nhau của nhiều khách hàng khác nhau. Các thủ tục giấy tờ cần thiết cho một khách hàng mới thực sự phức tạp."

Bà P. T. L. Nguyen: "HSBC Việt Nam đã thiết lập nhiều quy trình và hệ thống công nghệ cao để giảm thiểu khối lượng công việc cho các Giám đốc Quan hệ Khách hàng và Cán bộ, đặc biệt là tại bộ phận Ngân hàng Toàn cầu. Để gửi tiền, Đội ngũ Thanh toán và Quản lý Tiền mặt hỗ trợ chúng tôi. Đối với thẻ tín dụng, chúng tôi nhận được sự hỗ trợ tuyệt vời từ Đội ngũ Thẻ tín dụng phụ trách phục vụ chủ thẻ VIP từ nhiều công ty. Để xuất khẩu, nhập khẩu các khoản vay hoặc bảo lãnh, bộ phận Thương mại Toàn cầu và Tài chính Các khoản phải thu (Middle Office) hỗ trợ chúng tôi. HSBC cũng tạo ra một hệ thống lưu trữ và quy trình làm việc nhất quán từ bộ phận này sang bộ phận khác. Do đó, với tư cách là Giám đốc Quan hệ Khách hàng, chúng tôi có trách nhiệm tiếp cận khách hàng và duy trì các mối quan hệ ngân hàng. Chúng tôi cũng là đại diện cung cấp

	<p>thông tin và giới thiệu sản phẩm của ngân hàng đến khách hàng. Các nhiệm vụ chúng tôi phải chịu trách nhiệm đầu tiên trong bất kỳ mối quan hệ nào là thực hiện Thẩm định bao gồm các tài liệu cho việc mở tài khoản mới và đánh giá tín dụng. Bên cạnh đó, chúng tôi cũng đưa ra phản hồi đầu tiên cho bất kỳ vấn đề nào liên quan đến khách hàng của chúng tôi. Vì vậy, nói chung, chúng tôi vẫn thường xuyên làm việc dưới áp lực. Đó cũng là một yêu cầu trong công việc của chúng tôi".</p>
4	<p><i>Do môi trường cạnh tranh giữa các ngân hàng nước ngoài, việc đánh giá tín dụng doanh nghiệp cần được tiến hành trong thời gian rất ngắn; Trong khi đó công việc này đòi hỏi một khoảng thời gian, trình độ kỹ thuật cao với kỹ năng phân tích xuất sắc và nhạy bén. Ông có cho rằng đây có thể coi là một hạn chế trong đánh giá doanh nghiệp?</i></p> <p>Bà N. T. D. Trường: "Mối quan hệ ngân hàng với khách hàng tại HSBC bắt nguồn từ mối quan hệ giữa công ty mẹ và Tập đoàn HSBC. Khi các công ty con mở rộng kinh doanh tại Việt Nam, HSBC Việt Nam tiếp quản các mối quan hệ ngân hàng với họ và đáp ứng nhu cầu tài chính của họ. Do đó, việc đánh giá tín dụng đối với các doanh nghiệp này một phần được thực hiện thông qua công ty mẹ ở nước ngoài. Thời gian ngắn có thể không phải là hạn chế của quá trình đánh giá tín dụng đối với khách hàng tại Ngân hàng Toàn cầu – HSBC Việt Nam. Đó là Bởi vì chúng tôi tự hào về chất lượng dịch vụ và kinh nghiệm kỹ thuật của đội ngũ nhân viên của chúng tôi."</p>

	<p><i>Với một số lượng lớn tài liệu từ nhiều khách hàng khác nhau, việc lưu trữ có thể không tránh khỏi sự không đầy đủ và không nhất quán. Trong quá trình giải ngân, nếu một số vấn đề vô tình xảy ra và khiến bạn gặp khó khăn, bạn sẽ phản ứng như thế nào để giải ngân thành công?</i></p>
5	<p>Bà T. T. N. Huỳnh: "Mỗi loại giấy tờ đều có giá trị trong một khoảng thời gian nhất định. Tuy nhiên, do số lượng lớn khách hàng và các tài liệu liên quan của họ, việc lưu trữ không thể tránh khỏi một số lỗi. Trong quá trình giải ngân, nếu trường hợp nào bị ảnh hưởng bởi một số giấy tờ thì chúng tôi phải xem xét ngay vấn đề đó và có biện pháp xử lý phù hợp như như tìm kiếm các nhóm hoặc bộ phận hỗ trợ. Mặc dù chúng tôi phải đáp ứng</p>

	<p>Nhu cầu của khách hàng một cách kịp thời và nhanh chóng, chúng tôi cũng được yêu cầu phải chính xác và cẩn thận. Trong trường hợp có vấn đề phức tạp, chúng tôi phải tìm kiếm sự chấp thuận và hỗ trợ từ Trưởng nhóm hoặc Trưởng phòng chức năng của chúng tôi. Quá trình đó có thể mất rất nhiều thời gian. Do đó, chúng ta nên chủ động hơn ngay từ đầu. Nếu khách hàng muốn rút tiền, chúng tôi phải xem xét các giấy tờ liên quan trước để tránh thiếu sót rồi."</p>
6	<p><i>Có điều gì khác mà bạn coi là khó khăn và vướng mắc, đặc biệt là trong việc cấp vốn lưu động về các khoản vay ngắn hạn và thấu chi?</i></p> <p>Bà T. T. N. Huỳnh: "Những thiếu sót có thể xảy ra trước và sau khi giải ngân. Cụ thể, việc giải ngân cho các khoản vay ngắn hạn không yêu cầu mục đích từ khách hàng trước đây tại HSBC. Tuy nhiên, những thay đổi trong một số thông tư gần đây đã kiểm soát chặt chẽ việc giải ngân. Trong trường hợp khách hàng có nhu cầu vay ngắn hạn tại HSBC, khách hàng phải ghi rõ mục đích của mình trên thông báo kèm theo giấy tờ xác thực. Do những thay đổi đột ngột trong các thông tư, ngân hàng gặp khó khăn trong việc phổ biến thông tin cho khách hàng. Khách hàng cũng không thể thích nghi nhanh hơn với những thay đổi đó. Điều đó gây ra những vấn đề ngoài ý muốn".</p> <p>Bà P. T. L. Nguyễn: "Trong quá trình đánh giá tín nhiệm, một điều lỏng lẻo là việc đưa ra xếp hạng tín nhiệm cho khách hàng dựa trên xếp hạng tín nhiệm của các công ty mẹ ở nước ngoài được gọi là Master Groups. Mặc dù những xếp hạng đó là kết quả của một quá trình thông qua phân tích và đánh giá, chúng chỉ phản ánh tương đối chính xác xếp hạng tín nhiệm của doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài tại Việt Nam."</p>
Đối với doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài	
7	<p><i>Trên cơ sở thống kê của Tổng cục Thống kê, số lượng doanh nghiệp chờ giải thể, chưa được xác minh là rất đáng kể. Nguyên nhân chính là do trong quá trình Thực hiện, các chủ sở hữu đã trốn thoát vì nhiều lý do. Vì vậy, làm thế nào để bạn tăng</i></p>

	<p><i>khách hàng mới trong khi chất lượng và tính minh bạch của doanh nghiệp còn hạn chế ở Việt Nam?</i></p> <p>Bà N. T. D. Trường: "Thông thường, hầu hết khách hàng của Global Banking đều là những khách hàng nổi tiếng và có uy tín cũng như sức mạnh tài chính tốt. Tôi vẫn chưa gặp trường hợp chủ sở hữu trốn thoát. Chủ yếu là thẩm định của HSBC rất chặt chẽ để đánh giá khách hàng mới, đặc biệt là khách hàng từ các quốc gia có rủi ro cao. Hầu hết khách hàng toàn cầu đều có dữ liệu minh bạch và họ phải nộp cho HSBC tất cả các thông tin cần thiết trước khi bắt đầu mối quan hệ".</p> <p>Bà P. T. L. Nguyễn: "Các mối quan hệ ngân hàng tại HSBC bắt nguồn từ khu vực và việc tiếp cận khách hàng mới cần sự hỗ trợ lớn từ HSBC Hồng Kông. Vì vậy, khi các nhà đầu tư thất bại tại thị trường Việt Nam, những chủ sở hữu đó không thể thoát ra nếu không có nghĩa vụ đang dở với ngân hàng. Tuy nhiên, để hạn chế nợ xấu, chúng ta cần xác minh, tiến hành đánh giá tín dụng một cách thận trọng, minh bạch và tuân thủ các quy định, yêu cầu từ ngân hàng và Ngân hàng Nhà nước Việt Nam. Đồng thời, chúng tôi cần đến thăm khách hàng của mình, điển hình là các nhà máy, tham gia các cuộc họp với các CEO hoặc CFO để bắt kịp thông tin thị trường, tiến độ dự án của họ thực hiện và các kế hoạch kinh doanh ngắn hạn và dài hạn của họ".</p>
Khác	
8	<p><i>Xin ông vui lòng chia sẻ đôi điều liên quan đến định hướng phát triển tại Global Banking trong năm 2013?</i></p> <p>Bà N. T. D. Trường: "Chúng tôi tiếp tục mở rộng quy mô và cơ sở dữ liệu về danh mục khách hàng của mình. Chúng tôi tập trung vào lĩnh vực ngân hàng với hầu hết các tên tuổi lớn trong tất cả các ngành nghề trên toàn thế giới đang có hoạt động kinh doanh tại Việt Nam hoặc có khả năng mở kinh doanh tại Việt Nam".</p>
9	<p><i>Để tài trợ vốn lưu động cho các doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài, bạn có phát hiện ra bất kỳ cơ hội và mối đe dọa cũng như thách thức bạn có thể gặp phải tại Global</i></p>

	<p><i>Ngân hàng? Chúng là gì?</i></p> <p>Bà N. T. D. Trường: "Cơ hội: vay ngắn hạn và thấu chi, tài trợ vốn lưu động sẽ được tận dụng nhiều vì khách hàng toàn cầu của HSBC vẫn có nhu cầu cao về vốn lưu động và chi phí vốn để mở rộng kinh doanh tại Việt Nam, đặc biệt là khách hàng từ ngành sản xuất. Thách thức: Việt Nam được quản lý chặt chẽ. Do đó, thường có những quy định mới thay đổi phương thức, thủ tục hoặc hồ sơ hỗ trợ cho vay ngắn hạn, sử dụng thấu chi".</p> <p>Bà T. T. N. Huỳnh: "Cơ hội: Đối với một nước đang phát triển như Việt Nam và gia nhập WTO, chúng tôi vẫn nhận được sự đầu tư lớn từ các nước vào Việt Nam thông qua FDI. Như vậy, nhu cầu của khách hàng vẫn được mở rộng. Thách thức: Tại Việt Nam hiện nay, có rất nhiều ngân hàng lớn phục vụ tại thị trường này, sự cạnh tranh giữa các ngân hàng trong chiếc bánh thị phần này ngày càng gay gắt hung hăng như anh đã đề cập trước đây."</p>
10	<p><i>Hiện tại, ông đánh giá như thế nào về cơ cấu và quản trị của HSBC, điển hình là Ngân hàng toàn cầu?</i></p> <p>Bà N. T. D. Trường: "Nhìn chung, cơ cấu của Global Bank là tốt. Nó cần nhiều nguồn lực hơn để hoạt động tốt hơn của bộ phận."</p> <p>Bà P. T. L. Nguyên: "Hiện nay có thể chấp nhận được. Chúng tôi đã trải qua quá trình tái cấu trúc hàng năm. Nhưng Ngân hàng toàn cầu cần được cấu trúc nhiều hơn để giảm áp lực cho mỗi nhân viên. Chúng tôi vẫn đang làm việc dưới áp lực từng ngày với bối cảnh kinh tế hiện nay và yêu cầu công việc của chúng tôi".</p>

Phụ lục G – Báo cáo tài chính kiểm toán hàng năm của HSBC

Balance sheet as at 31 December 2010			Statement of income for the year ended 31 December 2010		
	31/12/2010 VND million	31/12/2009 VND million		2010 VND million	2009 VND million
A. ASSETS					
Cash on hand	525,129	318,284	Interest and similar income	2,534,074	1,962,485
Balances with the State Bank of Vietnam	1,823,335	936,921	Interest and similar expenses	(782,411)	(835,235)
Deposits with and loans to credit institutions	24,882,729	19,579,573	Net interest income	1,751,663	1,127,250
Deposits	24,869,047	19,579,573	Fee and commission income	636,074	498,916
Loans	13,682	-	Fee and commission expenses	(82,542)	(66,295)
Securities held for trading	181,516	1,257,356	Net fee and commission income	553,532	432,621
Securities held for trading	181,516	1,257,356	Net gain from trading of foreign currencies	613,502	707,119
Loans and advances to customers	18,120,578	13,367,874	Net gains from trading of securities held for trading	26,792	94,206
Loans and advances to customers	18,305,717	13,512,645	Net gains from disposals of investment securities	-	62,004
Allowance for loans and advances to customers	(185,139)	(144,771)	Other income/(expenses) – net	15,261	(17,762)
Investment securities	1,640,114	548,560	Operating expenses	(1,456,434)	(1,216,686)
Available for sale securities	1,640,114	548,560	Profit before allowance and provision expenses	1,504,316	1,188,752
Fixed assets	124,882	90,929	Allowance expenses for loans and advances to customers and provision expenses for off-balance sheet commitments	(96,936)	(170,523)
Tangible fixed assets	124,882	90,929	Profit before tax	1,407,380	1,018,229
Cost	241,515	175,107	Income tax expense - current	(376,772)	(273,051)
Accumulated depreciation	(116,633)	(84,178)	Income tax benefit - deferred	14,838	1,593
Other assets	527,772	414,401	Total income tax expenses	(361,934)	(271,458)
Receivables	83,748	104,577	Net profit after tax	1,045,446	746,771
Interest and fees receivables	328,454	240,200			
Deferred tax assets	22,749	7,911			
Other assets	92,821	61,713			
TOTAL ASSETS	47,826,055	36,513,898			
B. LIABILITIES AND OWNERS' EQUITY					
LIABILITIES					
Deposits and borrowings from credit institutions	15,356,624	4,973,674			
Deposits	15,356,624	4,973,674			
Deposits from customers	26,397,614	26,353,491			
Derivatives and other financial liabilities	22,170	8,004			
Other liabilities	1,649,839	1,201,199			
Accrued interest and fee payables	233,993	159,422			
Other liabilities	1,362,715	1,019,434			
Provision for off balances sheet commitments	53,131	22,343			
TOTAL LIABILITIES	43,426,247	32,536,368			
OWNERS' EQUITY					
Capital and reserves	4,399,808	3,977,530			
Contributed capital	3,000,000	3,000,000			
Reserves	490,631	339,041			
Retained profits	909,177	638,489			
TOTAL OWNER'S EQUITY	4,399,808	3,977,530			
TOTAL LIABILITIES AND OWNER'S EQUITY	47,826,055	36,513,898			

Approved by:



Thomas W. Tobin
Chief Executive Officer

Nguyễn Thị Thanh Trúc

Nguyễn Thị Thanh Trúc
Chief Financial Officer

BALANCE SHEET AS AT 31 DECEMBER 2011			STATEMENT OF INCOME FOR THE YEAR ENDED 31 DECEMBER 2011		
	31/12/2011 VND million	31/12/2010 VND million Reclassified		2011 VND million	2010 VND million
A. ASSETS					
Cash on hand	551,827	525,129	Interest and similar income	3,987,214	2,534,074
Balances with the State Bank of Vietnam	2,870,455	1,823,335	Interest and similar expenses	(1,211,989)	(782,411)
Deposits with and loans to credit institutions	22,611,225	24,943,169	Net interest income	2,775,225	1,751,663
Deposits	21,734,156	24,869,047	Fee and commission income	955,941	636,074
Loans	881,841	74,682	Fee and commission expenses	(122,186)	(82,542)
Allowances for loans to credit institutions	(4,772)	(560)	Net fee and commission income	833,755	553,532
Securities held for trading	1,369,977	181,516	Net gain from trading of foreign currencies	397,287	613,502
Securities held for trading	1,369,977	181,516	Net (loss)/gain from trading of securities held for trading	(1,529)	26,792
Derivatives and other financial assets	19,503	-	Other income – net	25,114	15,261
Loans and advances to customers	22,616,728	18,060,138	Operating expenses	(1,866,565)	(1,456,434)
Loans and advances to customers	22,842,734	18,244,717	Profit before allowance and provision expenses	2,163,287	1,504,316
Allowance for loans and advances to customers	(226,006)	(184,579)	Allowance and provision expenses	(192,580)	(96,936)
Investment securities	2,508,970	1,640,114	Profit before tax	1,970,707	1,407,380
Available for sale securities	2,508,970	1,640,114	Income tax expense - current	(510,490)	(376,772)
Fixed assets	140,125	124,882	Income tax benefit - deferred	5,172	14,838
Tangible fixed assets	140,125	124,882	Total income tax expenses	(505,318)	(361,934)
Cost	291,290	241,515	Net profit after tax	1,465,389	1,045,446
Accumulated depreciation	(151,165)	(116,633)			
Other assets	629,753	527,772			
Receivables	81,891	83,748			
Interest and fees receivable	433,301	328,454			
Deferred tax assets	27,921	22,749			
Other assets	86,640	92,821			
TOTAL ASSETS	53,318,563	47,826,055			
B. LIABILITIES AND OWNER'S EQUITY					
LIABILITIES					
Deposits and borrowings from credit institutions	6,794,758	15,376,349			
Borrowings	6,794,758	15,376,349			
Deposits from customers	39,305,713	26,377,889			
Derivatives and other financial liabilities	-	22,170			
Other liabilities	1,815,144	1,649,839			
Accrued interest and fees payable	299,026	233,893			
Other liabilities	1,459,433	1,362,715			
Provision for off-balance sheet commitments	56,685	53,131			
TOTAL LIABILITIES	47,915,615	43,426,247			
OWNER'S EQUITY					
Capital and reserves	5,402,948	4,399,808			
Contributed capital	3,000,000	3,000,000			
Reserves	703,112	490,631			
Retained profits	1,699,836	909,177			
TOTAL OWNER'S EQUITY	5,402,948	4,399,808			
TOTAL LIABILITIES AND OWNER'S EQUITY	53,318,563	47,826,055			

Approved by


 Nguyen Thi Thanh Truc
 Chief Financial Officer


 Sumit Dutta
 Chief Executive Officer

Ho Chi Minh City, 28 March 2012



BALANCE SHEET AS AT 31 DECEMBER 2012			BALANCE SHEET AS AT 31 DECEMBER 2012 (continued)		
	31/12/2012 VND million	31/12/2011 VND million		31/12/2012 VND million	31/12/2011 VND million
A. ASSETS			OFF-BALANCE SHEET ITEMS		
Cash on hand	588,494	551,827	CONTINGENT LIABILITIES		
Balances with the State Bank of Vietnam	2,258,063	2,870,455	Letters of credit	4,119,983	4,466,694
Deposits with and loans to credit institutions	21,007,516	22,611,225	Other guarantees	3,829,347	2,814,876
Deposits	6,584,331	21,734,156			
Loans	14,543,079	881,841	OTHER COMMITMENTS		
Allowances for loans to credit institutions	(119,894)	(4,772)	Undrawn loan commitments	632,237	456,854
Securities held for trading	2,121,324	1,369,977	Outstanding acceptances on trade bills	1,131,932	677,909
Securities held for trading	2,121,324	1,369,977	Foreign exchange forward contracts	6,174,139	11,064,617
Derivatives and other financial assets	-	19,503	Currency options	-	251,074
Loans and advances to customers	31,639,694	22,616,728	Interest rate swap contracts	1,133,751	1,879,958
Loans and advances to customers	32,042,693	22,842,734	Cross currency swap contracts	1,647,127	1,132,745
Allowance for loans and advances to customers	(402,999)	(226,006)			
Investment securities	7,164,727	2,508,970			
Available-for-sale securities	7,164,727	2,508,970			
Fixed assets	111,943	140,125			
Tangible fixed assets	111,943	140,125			
Cost	302,940	291,290			
Accumulated depreciation	(190,997)	(151,165)			
Other assets	984,761	629,753			
Receivables	89,537	81,891			
Accrued interest and fees receivable	670,091	433,301			
Deferred tax assets	147,256	27,921			
Other assets	77,877	86,640			
TOTAL ASSETS	65,876,522	53,318,563			
B. LIABILITIES AND OWNER'S EQUITY					
LIABILITIES					
Deposits and borrowings from credit institutions	12,642,783	6,794,758			
Deposits	10,745,963	6,794,758			
Borrowings	1,896,820	-			
Deposits from customers	44,612,685	39,305,713			
Derivatives and other financial liabilities	52,483	-			
Other liabilities	2,394,520	1,815,144			
Accrued interest and fees payable	392,214	299,026			
Other liabilities	1,935,697	1,459,433			
Provision for off-balance sheet commitments	66,609	56,685			
TOTAL LIABILITIES	59,702,471	47,915,615			
OWNER'S EQUITY					
Capital and reserves	6,174,051	5,402,948			
Contributed capital	3,000,000	3,000,000			
Reserves	905,758	703,112			
Retained profits	2,268,293	1,699,836			
TOTAL OWNER'S EQUITY	6,174,051	5,402,948			
TOTAL LIABILITIES AND OWNER'S EQUITY	65,876,522	53,318,563			

STATEMENT OF INCOME FOR THE YEAR ENDED 31 DECEMBER 2012

	2012 VND million	2011 VND million
Interest and similar income	4,350,951	3,987,214
Interest and similar expenses	(1,450,791)	(1,211,989)
Net interest income	2,900,160	2,775,225
Fee and commission income	726,549	955,941
Fee and commission expenses	(171,741)	(122,186)
Net fee and commission income	554,808	833,755
Net gain from trading of foreign currencies	455,311	397,287
Net gain/(loss) from trading of securities held for trading	44,930	(1,529)
Net gain from disposals of investment securities	11,212	-
Other income - net	55,137	25,114
Operating expenses	(1,792,626)	(1,866,565)
Operating profit before allowance and provision expenses	2,228,932	2,163,287
Allowance and provision expenses	(350,520)	(192,580)
Profit before tax	1,878,412	1,970,707
Income tax expense - current	(600,195)	(510,490)
Income tax benefit - deferred	119,335	5,172
Total income tax expenses	(480,860)	(505,318)
Net profit after tax	1,397,552	1,465,389

22 March 2013

Nguyễn Thị Thanh Trúc

Chief Financial Officer



Sumit Dutta

Chief Executive Officer