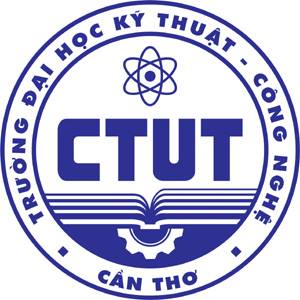
**TRƯỜNG ĐẠI HỌC KỸ THUẬT – CÔNG NGHỆ CẦN THƠ**

**KHOA KINH TẾ & QUẢN LÝ CÔNG NGHIỆP**

---------------



**HỌC PHẦN** : NGHIỆP VỤ NGÂN HÀNG DOANH NGHIỆP

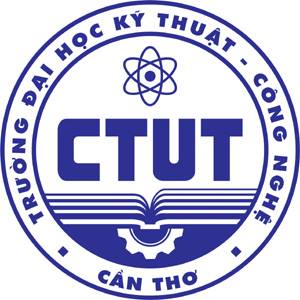
**CHỦ ĐỀ :** CÁC SẢN PHẨM TƯ VẤN CHO KHÁCH HÀNG DOANH NGHIỆP

**Giảng viên :** Thiều Bích Ngọc

**TRƯỜNG ĐẠI HỌC KỸ THUẬT – CÔNG NGHỆ CẦN THƠ**

**KHOA KINH TẾ & QUẢN LÝ CÔNG NGHIỆP**

---------------



|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| TÊN THÀNH VIÊN | MSSV | PHẦN TRĂM THAM GIA |
| Võ Ngọc Thiên Thảo ( Nhóm trưởng) | TCNH2311068 | 100% |
| Bùi Thị Trinh Trinh | TCNH2311037 | 100% |
| Huỳnh Thị Hạnh | TCNH2311014 | 100% |
| Ngô Hoàng Mỹ | TCNH2311050 | 100% |
| Lê Thị Huỳnh Như | TCNH2311032 | 100% |
| Nguyễn Thị Quế Linh | TCNH2311013 | 100% |
| Đặng Yến Ngọc | TCNH2311027 | 100% |
| Lê Thị Hồng Thơ | TCNH2311078 | 100% |

**MỤC LỤC**

[**I. GIỚI THIỆU CHUNG** 1](#_Toc192147854)

[**II. NỘI DUNG** 3](#_Toc192147855)

[**1.** **Sơ lược khái niệm cốt lõi** 3](#_Toc192147856)

[**1.1. Khái niệm “ Khách hàng Doanh Nghiệp”** 3](#_Toc192147857)

[**1.2. Khái niệm “ Sản phẩm tư vấn”** 4](#_Toc192147858)

[**2.** **Phân loại khách hàng doanh nghiệp** 5](#_Toc192147859)

[**2.1.** **Khách hàng doanh nghiệp nhà nước** 5](#_Toc192147860)

[**2.2.** **Khách hàng doanh nghiệp vừa và nhỏ, siêu lớn** 6](#_Toc192147861)

[**2.3.** **Khách hàng doanh nghiệp lớn** 6](#_Toc192147862)

[**2.4.** **Khách hàng doanh nghiệp nước ngoài** 6](#_Toc192147863)

[**3.** **Các loại sản phẩm tư vấn đối với khách hàng Doanh nghiệp** 7](#_Toc192147864)

[**3.1.** **Tư vấn tài chính và chiến lược kinh doanh** 7](#_Toc192147865)

[**3.2.Tư vấn quản trị rủi ro** 19](#_Toc192147867)

[**3.3. Tư vấn quốc tế** 22](#_Toc192147868)

[**III.** **QUY TRÌNH TƯ VẤN CHO DOANH NGHIỆP** 25](#_Toc192147869)

[**III.** **LỢI ÍCH VÀ RỦI RO** 28](#_Toc192147870)

[**3.1. Lợi ích** 28](#_Toc192147871)

[**3.1.1. Đối với Ngân hàng** 28](#_Toc192147872)

[**3.1.2. Đối với khách hàng** 29](#_Toc192147873)

[**3.2. Rủi ro** 29](#_Toc192147874)

[**3.2.1. Xuất phát từ ngân hàng** 29](#_Toc192147875)

[**3.2.2. Xuất phát từ phía khách hàng** 30](#_Toc192147876)

[**3.3. Yếu tố khách quan** 32](#_Toc192147877)

[**C. ĐÚC KẾT** 34](#_Toc192147878)

[**TÀI LIỆU THAM KHẢO**](#_Toc192147879)

# 

# **I. GIỚI THIỆU CHUNG**

Vietcombank – Ngân hàng Thương mại cổ phần Ngoại thương Việt Nam là Ngân hàng mà nhóm sẽ chọn để bám sát vào nội dung cũng như cách thức của hoạt động của ngân hàng với chủ đề “Các sản phẩm tư vấn cho khách hàng doanh nghiệp”.

Trong nền kinh tế hiện đại, sản xuất kinh doanh đóng vai trò then chốt trong sự phát triển của mỗi doanh nghiệp cũng như toàn bộ nền kinh tế. Đây là quá trình tạo ra sản phẩm, dịch vụ nhằm đáp ứng nhu cầu của thị trường, đồng thời mang lại lợi nhuận và thúc đẩy sự mở rộng của doanh nghiệp. Để đảm bảo hoạt động sản xuất kinh doanh hiệu quả, các doanh nghiệp không chỉ cần nguồn vốn, nhân lực, công nghệ mà còn cần đến các dịch vụ tư vấn chuyên nghiệp nhằm tối ưu hóa chiến lược, quản trị và vận hành.

Các sản phẩm tư vấn cho khách hàng doanh nghiệp giúp doanh nghiệp giải quyết những thách thức trong nhiều lĩnh vực như tài chính, quản trị nhân sự, chiến lược phát triển, chuyển đổi số và mở rộng thị trường. Nhờ vào các dịch vụ tư vấn, doanh nghiệp có thể đưa ra quyết định chính xác, nâng cao năng lực cạnh tranh, thích ứng với những thay đổi nhanh chóng của môi trường kinh doanh và hướng đến sự phát triển bền vững. Trong bối cảnh hội nhập kinh tế và cách mạng công nghệ, việc tận dụng các giải pháp tư vấn trở thành yếu tố không thể thiếu để doanh nghiệp đạt được thành công lâu dài.

Hiện nay, các sản phẩm tư vấn dành cho khách hàng doanh nghiệp rất đa dạng, phục vụ nhiều lĩnh vực khác nhau nhằm giúp doanh nghiệp nâng cao hiệu quả hoạt động và phát triển bền vững. Một trong những sản phẩm phổ biến nhất là tư vấn chiến lược kinh doanh, giúp doanh nghiệp định hướng mục tiêu dài hạn, xây dựng lợi thế cạnh tranh và tối ưu hóa mô hình hoạt động. Bên cạnh đó, tư vấn tài chính - kế toán hỗ trợ doanh nghiệp quản lý dòng tiền, lập kế hoạch ngân sách, tối ưu hóa chi phí và đảm bảo tuân thủ các quy định pháp lý về tài chính.

Ngoài ra, tư vấn pháp lý cũng là một sản phẩm quan trọng, giúp doanh nghiệp giảm thiểu rủi ro pháp lý, đảm bảo tuân thủ các quy định của nhà nước và xử lý tranh chấp thương mại hiệu quả. Tư vấn quản trị nhân sự đóng vai trò thiết yếu trong việc xây dựng hệ thống nhân sự chuyên nghiệp, tối ưu hóa quy trình tuyển dụng, đào tạo và phát triển nhân lực. Trong kỷ nguyên số, tư vấn công nghệ và chuyển đổi số ngày càng trở nên quan trọng, giúp doanh nghiệp ứng dụng công nghệ mới, cải thiện hiệu suất làm việc và nâng cao khả năng cạnh tranh.

Những sản phẩm tư vấn này mang lại nhiều lợi ích thiết thực, giúp doanh nghiệp đưa ra quyết định chính xác, giảm thiểu rủi ro, tối ưu hóa nguồn lực và phát triển bền vững. Nhờ vào sự hỗ trợ từ các chuyên gia tư vấn, doanh nghiệp có thể tận dụng tối đa tiềm năng, nâng cao hiệu quả hoạt động và nhanh chóng thích nghi với những thay đổi trong môi trường kinh doanh đầy biến động.

# **II. NỘI DUNG**

## **Sơ lược khái niệm cốt lõi**

### **1.1. Khái niệm “ Khách hàng Doanh Nghiệp”**

**Khái niệm “ Khách hàng” :** Khách hàng là những cá nhân, tổ chức mua sắm hàng hóa hoặc sử dụng dịch vụ do một doanh nghiệp cung cấp. Họ có thể là người tiêu dùng mua sắm cho nhu cầu cá nhân, gia đình, các tổ chức phi lợi nhuận phục vụ cộng đồng, các công ty và doanh nghiệp mua sắm để phục vụ hoạt động kinh doanh.

**Khái niệm “Doanh nghiệp”:** là một tổ chức có tên riêng, có tài sản, có trụ sở giao dịch, được đăng ký thành lập theo đúng quy định Pháp luật nhằm mục đích kinh doanh. (Thư viện Pháp luật Việt Nam, 2020)

**Khách hàng doanh nghiệp (hay khách hàng B2B – Business to Business)** :là các tổ chức, công ty, tập đoàn hoặc cơ quan mua sản phẩm, dịch vụ từ một doanh nghiệp khác nhằm phục vụ hoạt động sản xuất, kinh doanh.

Khách hàng doanh nghiệp là thuật ngữ được sử dụng để nói về một nhóm người tiêu dùng trên thị trường với những đặc điểm riêng biệt. Họ chính là những cá nhân, nhóm người của tập thể, tổ chức, công ty tiến hành giao dịch thương mại với các doanh nghiệp. Nhóm khách hàng này hoàn toàn khác biệt với người tiêu dùng cá nhân thông thường, đặc biệt ở chỗ họ mua sắm để phục vụ cho nhu cầu trực tiếp của tổ chức, công ty, doanh nghiệp mình. Ngay cả khi chỉ là một cá nhân đơn thuần tiến hành giao dịch thì họ là đại diện trên cương vị của tập thể nào đó.

### **1.2. Khái niệm “ Sản phẩm tư vấn”**

**Khái niệm “Sản phẩm”:** là bất cứ cái gì có thể đưa vào thị trường để tạo sự chú ý, mua sắm, sử dụng hay tiêu dùng nhằm thỏa mãn một nhu cầu hay ước muốn. Nó có thể là những vật thể, dịch vụ, con người, địa điểm, tổ chức hoặc một ý tưởng. Sản phẩm là một tập hợp các lợi ích mà người tiêu dùng đang tìm kiếm.

**Khái niệm “Tư vấn”:** Tư vấn là hoạt động cung cấp thông tin, lời khuyên hoặc giải pháp dựa trên kiến thức và kinh nghiệm chuyên môn để giúp người khác đưa ra quyết định đúng đắn trong một lĩnh vực cụ thể.

**Tư vấn có thể xuất hiện trong nhiều lĩnh vực khác nhau, chẳng hạn:**

Tư vấn nghề nghiệp: Hướng dẫn về việc chọn ngành nghề phù hợp.

Tư vấn tài chính: Đưa ra lời khuyên về đầu tư, tiết kiệm, quản lý tiền bạc.

Tư vấn pháp lý: Cung cấp thông tin về luật pháp, giúp giải quyết tranh chấp.

Tư vấn tâm lý: Hỗ trợ về sức khỏe tinh thần, cảm xúc.

Tư vấn kinh doanh: Hướng dẫn về chiến lược kinh doanh, phát triển doanh nghiệp.

**“ Tư vấn sản phẩm”:** Tư vấn sản phẩm là hoạt động cung cấp thông tin, giải thích, so sánh và hướng dẫn khách hàng về một sản phẩm hoặc dịch vụ nhằm giúp họ đưa ra quyết định mua hàng phù hợp với nhu cầu của mình.

## **Phân loại khách hàng doanh nghiệp**

### **Khách hàng doanh nghiệp nhà nước**

**Khái niệm:** “Doanh nghiệp nhà nước bao gồm các doanh nghiệp do Nhà nước nắm giữ 50% vốn điều lệ, tổng cổ phẩn có quyền biểu quyết theo quy định tại Điều 88 của Luật Doanh Nghiệp.” (Thư viện Pháp luật Việt Nam, 2020).

**Trường hợp 1:** Doanh nghiệp do Nhà nước nắm giữ 100 vốn điều lệ, bao gồm:

Công ty trách nhiệm hữu hạn một thành viên do Nhà nước nắm giữ 100% vốn điều lệ là công ty mẹ của tập đoàn kinh tế nhà nước, công ty mẹ của công ty nhà nước, công ty mẹ trong nhóm công ty mẹ - công ty con

Công ty trách nhiệm hữu hạn một thành viên là công ty độc lập do Nhà nước nắm giữ 100% vốn điều lệ.

**Trường hợp 2:** Doanh nghiệp có thành viên là Nhà nước nắm giữ trên 50% vốn điều lệ hoặc tổng số cổ phần có quyền biểu quyết, bao gồm:

Công ty trách nhiệm hữu hạn hai thành viên viên trở lên, công tây cổ phần do nhà nước nắm giữ trên 50% vốn điều lệ, tổng số cổ phần có quyền biểu quyết là công ty mẹ của tập đoàn kinh tế,công ty mẹ của tổng công ty nhà nước công ty mẹ trong nhóm công ty mẹ công ty con.

Công ty trách nhiệm hữu hạn hai thành viên trở lên phải có công ty cổ phần là công ty độc lập do nhà nước nắm giữ trên 50% vốn điều lệ phải tổng số cổ phần có quyền biểu quyết

### **Khách hàng doanh nghiệp vừa và nhỏ, siêu lớn**

Các doanh nghiệp vừa và nhỏ siêu nhỏ có số lao động tham gia bảo hiểm xã hội bình quân năm không quá 200 người và đáp ứng một trong 2 tiêu chí sau:

+ Tổng nguồn thu vốn không quá 100 tỷ

+ Trong tổng doanh thu của năm trước liền kề không quá 300 tỷ

Doanh nghiệp siêu nhỏ doanh nghiệp nhỏ và doanh nghiệp vừa được xác định theo lĩnh vực nông nghiệp, lâm nghiệp, thủy sản, công nghiệp và xây dựng; thương mại và dịch vụ.

### **Khách hàng doanh nghiệp lớn**

Hiện nay pháp luật Việt Nam chưa có khái niệm cụ thể nào về doanh nghiệp lớn. Căn cứ trên một loạt các yếu tố về định tính và định lượng trong đó yếu tố định lượng đóng vai trò quan trọng

**Ba tiêu chí về định lượng được đặt ra một cách độc lập và kết hợp với nhau để xác định quy mô của doanh nghiệp là**:

+ Lượng vốn doanh nghiệp đầu 4 vào cơ sở vật chất

+ Trong lực lượng lao động trong doanh nghiệp

+ Quy mô về sản xuất doanh thu các hoạt động sản xuất kinh doanh

### **Khách hàng doanh nghiệp nước ngoài**

“Đầu tư nước ngoài là về các tổ chức cá nhân nước ngoài trực tiếp đưa vào Việt Nam vốn bằng tiền nước ngoài hoặc bất kỳ tài sản nào được chính phủ Việt Nam chấp nhận để hợp tác kinh doanh trên cơ sở hợp đồng hoặc là thành lập xí nghiệp liên doanh hoặc xí nghiệp 100% vốn nước ngoài theo quy định của luật này” (Thư viện Pháp luật Việt Nam, 2020)

## **Các loại sản phẩm tư vấn đối với khách hàng Doanh nghiệp**

### **Tư vấn tài chính và chiến lược kinh doanh**

Ngân hàng Vietcombank là một trong những ngân hàng hàng đầu tại Việt Nam, cung cấp nhiều dịch vụ tài chính đa dạng và chất lượng. Huy động vốn là một trong những yếu tố quan trọng đối với sự phát triển và mở rộng của doanh nghiệp. Dịch vụ tư vấn huy động vốn đối với khách hàng doanh nghiệp là một trong những dịch vụ quan trọng giúp khách hàng tối ưu hóa nguồn vốn và phát triển kinh doanh

Vietcombank, thông qua Công ty Chứng khoán Ngân hàng Ngoại thương Việt Nam (VCBS), cung cấp các dịch vụ tư vấn tài chính doanh nghiệp chuyên sâu nhằm hỗ trợ doanh nghiệp phát triển bền vững và tối ưu hóa giá trị dòng tiền. Các dịch vụ tư vấn tài chính đa dạng bao gồm:

* **Tư vấn tài chính**
* **Tư vấn phát hành chứng khoán**:

Hỗ trợ doanh nghiệp trong việc phát hành cổ phiếu, trái phiếu để huy động vốn từ thị trường.

VCBS là cầu nối hiệu quả giữa doanh nghiệp với nhà đầu tư và chúng tôi sẽ hỗ trợ doanh nghiệp trong từng bước phát hành chứng khoán từ xác định nhu cầu, xây dựng phương án, đến phân phối chứng khoán. Tùy vào tình hình thị trường và hoạt động của doanh nghiệp, VCBS sẽ cung cấp dịch vụ phát hành chứng khoán trên thị trường vốn (cổ phiếu) hay thị trường nợ (trái phiếu). Với mạng lưới đối tác và khách hàng đa dạng, rộng khắp, chúng tôi sẽ đồng hành cùng doanh nghiệp thực hiện thành công phương án huy động vốn khả thi và có lợi nhất.

Song song với dịch vụ Bảo lãnh phát hành, VCBS còn cung cấp thêm dịch vụ Đại lý phát hành, tạo sự đa dạng cho khách hàng chọn lựa các hình thức dịch vụ phù hợp. Dịch vụ Đại lý Phát hành là việc VCBS nhận bán chứng khoán cho tổ chức phát hành. Khác với dịch vụ Bảo lãnh Phát hành, khách hàng không nhận được một cam kết chắc chắn nào từ VCBS và phải chịu mọi rủi ro của đợt phát hành

Đợt phát hành trái phiếu có bảo lãnh của CGIF đầu tiên do một tổ chức trong nước làm đơn vị tư vấn và đại lý phát hành

**Dưới đây là một số ví dụ về tư vấn phát hành chứng khoán của Vietcombank thông qua Công ty Chứng khoán VCBS:**

**a) Tư vấn phát hành cổ phiếu lần đầu ra công chúng (IPO) cho một công ty xây dựng**

**Bối cảnh:** Một công ty xây dựng lớn muốn niêm yết trên Sở Giao dịch Chứng khoán TP.HCM (HOSE) để huy động 2.000 tỷ đồng mở rộng dự án.

**Giải pháp của Vietcombank & VCBS:**

+ Phân tích tình hình tài chính, định giá doanh nghiệp và xác định giá chào bán hợp lý.

+ Hỗ trợ chuẩn bị hồ sơ IPO, đảm bảo tuân thủ quy định của Ủy ban Chứng khoán Nhà nước.

+ Kết nối với các nhà đầu tư tổ chức để tăng tỷ lệ thành công.

**Kết quả:** Công ty niêm yết thành công trên HOSE, cổ phiếu thu hút nhiều nhà đầu tư, giúp huy động đủ vốn để mở rộng hoạt động.

**b) Tư vấn phát hành trái phiếu doanh nghiệp**

**Bối cảnh:** Một tập đoàn năng lượng cần huy động 5.000 tỷ đồng để đầu tư vào dự án điện gió.

**Giải pháp của Vietcombank & VCBS:**

+ Đề xuất phương án phát hành trái phiếu phù hợp với điều kiện tài chính và nhu cầu vốn.

+ Hỗ trợ doanh nghiệp trong việc hoàn tất các thủ tục pháp lý và đăng ký phát hành.

+ Phối hợp với các quỹ đầu tư và tổ chức tài chính để đảm bảo trái phiếu được phân phối thành công.

**Kết quả:** Tập đoàn huy động đủ vốn với lãi suất hợp lý, giúp triển khai dự án điện gió đúng tiến độ.

**c) Tư vấn phát hành thêm cổ phiếu cho một ngân hàng thương mại**

**Bối cảnh:** Một ngân hàng muốn tăng vốn điều lệ bằng cách phát hành thêm cổ phiếu cho cổ đông hiện hữu.

**Giải pháp của Vietcombank & VCBS:**

+ Định giá cổ phiếu phát hành mới, cân nhắc tỷ lệ pha loãng phù hợp.

+ Hỗ trợ ngân hàng thực hiện các thủ tục với Ủy ban Chứng khoán và Sở Giao dịch Chứng khoán.

+ Xây dựng chiến lược truyền thông để thu hút sự quan tâm của nhà đầu tư.

**Kết quả:** Ngân hàng phát hành thành công, tăng vốn điều lệ và cải thiện khả năng tài chính.

* **Tư vấn vốn vay**
* **Cho vay ngắn hạn**

Đây là hình thức cấp tín dụng kì hạn tối đa 12 tháng, trong đó Vietcombank đáp ứng nhu cầu vay vốn gắn liền mục đích vay, phương án kinh doanh cụ thể.

**Đặc điểm của sản phẩm**

Mỗi lần có nhu cầu rút vốn, doanh nghiệp sẽ phải lập 01 bộ hồ sơ vay.

Tổng số tiền giải ngân ≤ Số tiền vay cam kết trong hợp đồng.

**Lợi ích**

Kì hạn linh hoạt từ 1 đến 12 tháng;

Loại tiền cho vay đa dạng: VND, USD hoặc ngoại tệ khác;

Thích hợp với doanh nghiệp có nhu cầu vốn không thường xuyên, hoặc vay có tính chất mùa vụ.

* **Vay vốn lưu động (Short-term Business Loan)**

**Mục đích:** Bổ sung vốn ngắn hạn để duy trì hoạt động kinh doanh (mua nguyên vật liệu, thanh toán lương, trả tiền hàng…).

**Hạn mức vay:** Tùy theo nhu cầu và dòng tiền doanh nghiệp.

**Thời gian vay:** 3 tháng - 12 tháng.

**Hình thức vay:** Tín chấp hoặc có tài sản đảm bảo.

**Lãi suất:** Cố định hoặc thả nổi theo thị trường.

**Phù hợp với:** Doanh nghiệp cần vốn ngắn hạn để quay vòng kinh doanh nhanh

* **Vay đầu tư tài sản cố định (Long-term Investment Loan)**

**Mục đích:** Mua máy móc, trang thiết bị, nhà xưởng, văn phòng.

**Hạn mức vay:** 70-80% giá trị tài sản đầu tư.

**Thời gian vay:** 3 - 10 năm.

**Hình thức vay:** Thế chấp tài sản (máy móc, nhà xưởng, bất động sản).

**Lãi suất:** Thường ưu đãi trong 1-2 năm đầu, sau đó áp dụng lãi suất thả nổi.

**Phù hợp với:** Doanh nghiệp sản xuất, chế biến, thương mại có kế hoạch mở rộng dài hạn.

* **Vay thấu chi doanh nghiệp (Overdraft Loan)**

**Mục đích:** Tăng tính linh hoạt trong chi tiêu, sử dụng vốn trước khi có doanh thu về.

**Hạn mức vay:** Dựa trên doanh thu và dòng tiền của doanh nghiệp.

**Thời gian vay:** 12 tháng, có thể gia hạn.

**Lãi suất:** Chỉ tính trên số tiền thực tế sử dụng.

**Phù hợp với:** Doanh nghiệp có dòng tiền không ổn định, cần ứng trước để thanh toán chi phí.

* **Vay tín chấp doanh nghiệp (Unsecured Business Loan)**

**Mục đích:** Bổ sung vốn mà không cần tài sản thế chấp.

**Hạn mức vay:** 500 triệu - 5 tỷ đồng tùy doanh thu.

**Thời gian vay:** 12 - 36 tháng.

**Lãi suất:** Cao hơn vay thế chấp, dựa trên xếp hạng tín dụng doanh nghiệp.

**Phù hợp với:** Doanh nghiệp vừa và nhỏ có dòng tiền tốt nhưng không có tài sản đảm bảo.

* **Cho vay theo hợp đồng đầu ra (Invoice Financing / PO Financing)**

**Mục đích:** Ứng trước tiền từ các hóa đơn hoặc hợp đồng đã ký kết.

**Hạn mức vay:** Lên đến 80% giá trị hóa đơn/hợp đồng.

**Thời gian vay:** Ngắn hạn, thường dưới 6 tháng.

**Lãi suất:** Theo từng ngân hàng và hợp đồng cụ thể.

**Phù hợp với:** Doanh nghiệp có hợp đồng lớn nhưng thiếu vốn thực hiện.

* **Vay hợp vốn (Syndicated Loan)**

**Mục đích:** Huy động vốn lớn từ nhiều ngân hàng cùng cấp.

**Hạn mức vay:** Từ 50 tỷ đồng trở lên.

**Thời gian vay:** 5 - 15 năm.

**Điều kiện:** Doanh nghiệp có quy mô lớn, dự án khả thi cao.

**Phù hợp với**: Doanh nghiệp lớn, tập đoàn đầu tư vào các dự án dài hạn.

* **Tư vấn chiến lược kinh doanh**
* **Tư vấn mua bán và sáp nhập (M&A)**

Cung cấp giải pháp cho các giao dịch mua bán, sáp nhập doanh nghiệp, giúp tối ưu hóa cấu trúc và giá trị giao dịch.

VCBS thực hiện vai trò là cầu nối cho tiến trình thực hiện mua bán, sáp nhập doanh nghiệp thông qua những đánh giá, phân tích giảm thiểu những chi phí không cần thiết, định ra mức giá mua bán hợp lý và phương thức phù hợp với tình hình của doanh nghiệp.

**Ví dụ thực tế về tư vấn M&A của Vietcombank**

**a)** Hỗ trợ một công ty thực phẩm mua lại đối thủ cạnh tranh

**Bối cảnh:** Một công ty sản xuất thực phẩm muốn mở rộng thị phần bằng cách mua lại một doanh nghiệp cùng ngành có hệ thống phân phối mạnh.

**Giải pháp của Vietcombank & VCBS:**

Định giá doanh nghiệp mục tiêu, đánh giá lợi thế thương vụ.

Tư vấn phương án tài chính, hỗ trợ huy động vốn cho thương vụ.

Hỗ trợ đàm phán, hoàn thiện hồ sơ pháp lý và triển khai sáp nhập.

**Kết quả:** Thương vụ M&A hoàn tất, giúp công ty mở rộng quy mô, tăng trưởng doanh thu nhanh chóng.

**b)** Tư vấn sáp nhập hai công ty trong ngành xây dựng

**Bối cảnh:** Hai doanh nghiệp xây dựng quy mô vừa muốn hợp nhất để tăng năng lực đấu thầu dự án lớn.

**Giải pháp của Vietcombank & VCBS**:

Đánh giá giá trị hai doanh nghiệp và đề xuất tỷ lệ hoán đổi cổ phần hợp lý.

Hỗ trợ quy trình pháp lý để đảm bảo thương vụ diễn ra suôn sẻ.

Tư ấn tái cấu trúc mô hình hoạt động sau sáp nhập.

**Kết quả:** Hai công ty sáp nhập thành công, tạo ra một doanh nghiệp lớn mạnh hơn, có lợi thế cạnh tranh vượt trội.

* **Tư vấn niêm yết**

Hỗ trợ doanh nghiệp trong quá trình niêm yết trên các sàn giao dịch chứng khoán, đảm bảo tuân thủ các quy định và tối ưu hóa lợi ích.

VCBS hỗ trợ doanh nghiệp có nhu cầu niêm yết Thị trường Chứng khoán theo một lộ trình cụ thể phù hợp với hoàn cảnh và điều kiện thực tế của doanh nghiệp và thị trường.

**Các dịch vụ tư vấn niêm yết của Vietcombank & VCBS:**

Định giá doanh nghiệp & xác định giá chào bán hợp lý.

Tư vấn chiến lược IPO (Phát hành cổ phiếu lần đầu ra công chúng).

Hỗ trợ lập hồ sơ niêm yết & tuân thủ quy định pháp lý.

Xây dựng kế hoạch truyền thông & thu hút nhà đầu tư.

Tư vấn chiến lược sau niêm yết để tối ưu hóa giá trị cổ phiếu

**Ví dụ thực tế về tư vấn niêm yết của Vietcombank**

**a) Tư vấn niêm yết trên HOSE cho một công ty sản xuất**

**Bối cảnh:** Một công ty sản xuất linh kiện điện tử muốn niêm yết trên Sở Giao dịch Chứng khoán TP.HCM (HOSE) để huy động 1.500 tỷ đồng mở rộng nhà máy.

**Giải pháp của Vietcombank & VCBS:**

Định gi công ty và xác định mức giá phát hành hợp lý.

Hỗ trợ hoàn thiện hồ sơ, tuân thủ quy định của Ủy ban Chứng khoán Nhà nước.

Kết nối với các quỹ đầu tư & tổ chức tài chính để đảm bảo đợt IPO thành công.

**Kết quả:** Doanh nghiệp niêm yết thành công, thu hút nhiều nhà đầu tư và huy động đủ vốn mở rộng sản xuất.

**b)** Tư vấn niêm yết trên HNX cho một công ty dược phẩm

**Bối cảnh:** Một công ty dược phẩm quy mô vừa muốn niêm yết trên Sở Giao dịch Chứng khoán Hà Nội (HNX) để nâng cao uy tín và khả năng huy động vốn.

**Giải pháp của Vietcombank & VCBS:**

Hướng dẫn chuẩn bị báo cáo tài chính theo chuẩn mực niêm yết.

Hỗ trợ đăng ký giao dịch cổ phiếu trên HNX.

Tư vấn chiến lược tăng giá trị cổ phiếu sau niêm yết.

**Kết quả:** Công ty niêm yết thành công, thu hút sự quan tâm lớn từ các nhà đầu tư cá nhân và tổ chức.

**c) Hỗ trợ một doanh nghiệp logistics niêm yết trên UPCoM**

**Bối cảnh**: Một doanh nghiệp logistics muốn niêm yết trên UPCoM để tăng thanh khoản cho cổ phiếu trước khi chuyển lên sàn HOSE.

**Giải pháp của Vietcombank & VCBS:**

Hỗ trợ doanh nghiệp hoàn thiện hồ sơ đăng ký giao dịch trên UPCoM.

Tư vấn chiến lược tài chính giúp doanh nghiệp nâng cao giá trị cổ phiếu.

Đề xuất lộ trình chuyển từ UPCoM lên HOSE khi đủ điều kiện.

**Kết quả:** Cổ phiếu doanh nghiệp giao dịch thành công trên UPCoM, giúp công ty tăng cường năng lực huy động vốn.

**Lợi ích khi sử dụng dịch vụ tư vấn niêm yết của Vietcombank**

* Hỗ trợ toàn diện từ định giá, hồ sơ pháp lý đến chiến lược chào bán.
* Kết nối với các nhà đầu tư tổ chức & quỹ đầu tư lớn.
* Tối ưu hóa giá trị cổ phiếu & nâng cao thương hiệu doanh nghiệp.
* Tư vấn chiến lược sau niêm yết để giúp cổ phiếu tăng trưởng bền vững.
* **Tư vấn chuyển đổi doanh nghiệp**

**Khái niệm:** Chuyển đổi doanh nghiệp là quá trình thay đổi loại hình pháp lý của doanh nghiệp từ một mô hình sang mô hình khác, ví dụ: từ hộ kinh doanh cá thể lên công ty TNHH, hoặc từ công ty TNHH sang công ty cổ phần.

**Mục đích:** Đưa ra các giải pháp cho việc tái cấu trúc, chuyển đổi mô hình hoạt động nhằm nâng cao hiệu quả kinh doanh.

Hiện nay, với một môi trường pháp lý ngày càng đầy đủ, môi trường kinh tế thông thoáng hơn, các chủ thể kinh tế tham gia thị trường sẽ có nhiều sự lựa chọn, hướng đi trong việc tìm ra một mô hình tổ chức hoạt động, quản trị doanh nghiệp phù hợp với đặc điểm và quy mô hoạt động của từng doanh nghiệp. Với một đội ngũ chuyên gia có nhiều kinh nghiệm, VCBS sẽ tư vấn, hỗ trợ doanh nghiệp trong việc cung cấp các giải pháp chuyển đổi doanh nghiệp như cổ phần hóa; chuyển đổi các doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài thành công ty cổ phần; chuyển đổi công ty trách nhiệm hữu hạn thành công ty cổ phần và ngược lại; tư vấn hợp nhất, chia, tách doanh nghiệp.

**Các dịch vụ tư vấn chuyển đổi doanh nghiệp của Vietcombank & VCBS:**

Tư vấn chuyển đổi loại hình doanh nghiệp (Từ công ty TNHH sang công ty cổ phần, doanh nghiệp tư nhân sang công ty TNHH…)

Tư vấn tái cấu trúc doanh nghiệp (Sắp xếp lại hoạt động kinh doanh, tối ưu tài chính, giảm nợ…)

Tư vấn chuyển đổi mô hình quản trị & gọi vốn đầu tư

Hỗ trợ doanh nghiệp đáp ứng các quy định pháp lý sau chuyển đổi

**Ví dụ thực tế về tư vấn chuyển đổi doanh nghiệp của Vietcombank:**

**a) Chuyển đổi từ công ty TNHH sang công ty cổ phần để niêm yết**

**Bối cảnh:** Một công ty TNHH trong ngành sản xuất muốn huy động vốn từ thị trường chứng khoán.

**Giải pháp của Vietcombank & VCBS:**

Hỗ trợ chuyển đổi mô hình từ công ty TNHH sang công ty cổ phần.

Tư vấn cơ cấu lại vốn chủ sở hữu và phát hành cổ phiếu lần đầu (IPO).

Hỗ trợ doanh nghiệp hoàn thiện hồ sơ và thủ tục pháp lý.

**Kết quả:** Doanh nghiệp chuyển đổi thành công và niêm yết trên HOSE, huy động được vốn mở rộng kinh doanh.

**b) Tái cấu trúc doanh nghiệp để giảm nợ và tối ưu tài chính**

**Bối cảnh**: Một doanh nghiệp bán lẻ gặp khó khăn do khoản nợ lớn và dòng tiền yếu.

**Giải pháp của Vietcombank & VCBS:**

Đánh giá tình hình tài chính và đề xuất phương án tái cấu trúc nợ.

Đàm phán với các ngân hàng để giãn nợ, giảm lãi suất.

Tư vấn bán bớt tài sản không hiệu quả để tập trung vào hoạt động cốt lõi.

**Kết quả:** Doanh nghiệp cải thiện dòng tiền, giảm áp lực tài chính và tăng trưởng bền vững hơn.

**c) Hỗ trợ doanh nghiệp gia đình chuyển đổi sang mô hình quản trị chuyên nghiệp**

**Bối cảnh:** Một doanh nghiệp gia đình muốn mở rộng nhưng gặp khó khăn về quản trị.

**Giải pháp của Vietcombank & VCBS:**

Hỗ trợ xây dựng mô hình quản trị chuyên nghiệp, tách bạch quyền sở hữu và điều hành.

Tư vấn huy động vốn từ các nhà đầu tư tổ chức.

Hỗ trợ doanh nghiệp chuẩn bị kế hoạch kế nhiệm và mở rộng hoạt động.

**Kết quả:** Doanh nghiệp vận hành hiệu quả hơn, thu hút được vốn đầu tư từ các quỹ lớn.

Lợi ích khi sử dụng dịch vụ tư vấn chuyển đổi doanh nghiệp của Vietcombank

Tối ưu mô hình kinh doanh & tài chính để phát triển bền vững.

Hỗ trợ toàn diện từ pháp lý đến chiến lược tài chính.

Kết nối với các nhà đầu tư & tổ chức tài chính uy tín.

Tăng cường khả năng huy động vốn & mở rộng hoạt động.

## **3.2.Tư vấn quản trị rủi ro**

Tuy nhiên, cùng với sự phát triển nở rộ của các dịch vụ ngân hàng hiện đại, tội phạm công nghệ cao cũng ngày càng phát triển với nhiều hình thức, thủ đoạn tinh vi, biến hóa nhằm lừa đảo, lợi dụng, chiếm đoạt tài khoản và tiền của khách hàng. Có thể kể đến các loại hình thức tội phạm mà thị trường Việt Nam đã chứng kiến trong thời gian gần đây phổ biến như lừa đảo tài chính quốc tế, trộm danh tính, virus, phishing, hacking. Những hoạt động lừa đảo này tuy chưa gây ra các tổn thất lớn về tài chính cho khách hàng và ngân hàng, nhưng lại đang làm ảnh hưởng đến tâm lý, đến tinh thần của người dân. Và điều này thực sự đang trở thành một rào cản đối với các ngân hàng, doanh nghiệp trên con đường thực hiện mục tiêu chiến lược của mình.

Tư vấn rủi ro cho khách hàng doanh nghiệp là một phần quan trọng trong quản lý kinh doanh, giúp doanh nghiệp nhận diện, đánh giá và giảm thiểu những nguy cơ có thể ảnh hưởng đến hoạt động và tài chính của họ. Dưới đây là các loại rủi ro chính mà doanh nghiệp thường gặp phải:

**1. Rủi ro tài chính**

**Biến động tỷ giá:** Ảnh hưởng đến doanh nghiệp có giao dịch ngoại tệ.

**Rủi ro tín dụng:** Khách hàng không thanh toán đúng hạn, gây thất thoát doanh thu.

**Rủi ro thanh khoản:** Thiếu tiền mặt để duy trì hoạt động kinh doanh.

**Rủi ro lãi suất:** Tăng chi phí vay vốn do lãi suất thay đổi.

**2. Rủi ro vận hành**

**Lỗi hệ thống:** Sự cố công nghệ, hạ tầng IT bị tấn công hoặc lỗi phần mềm.

**Sai sót con người:** Nhân viên vi phạm quy trình, gây tổn thất.

**Gián đoạn chuỗi cung ứng:** Thiếu nguyên liệu, vận chuyển bị đình trệ.

**3. Rủi ro pháp lý và tuân thủ**

Thay đổi chính sách pháp luật: Quy định mới làm tăng chi phí tuân thủ hoặc cấm một số hoạt động.

**Vi phạm hợp đồng:** Xảy ra tranh chấp với đối tác, khách hàng hoặc nhà cung cấp.

**Vi phạm bảo mật dữ liệu:** Ảnh hưởng đến uy tín và có thể bị phạt nặng.

**4. Rủi ro thị trường**

Biến động giá nguyên liệu: Chi phí sản xuất tăng làm giảm biên lợi nhuận.

**Cạnh tranh khốc liệt:** Xuất hiện đối thủ mới hoặc sản phẩm thay thế.

**Xu hướng tiêu dùng thay đổi:** Sản phẩm/dịch vụ không còn phù hợp với nhu cầu thị trường.

**5. Rủi ro chiến lược**

**Đầu tư thất bại:** Dự án không đạt kỳ vọng, gây tổn thất vốn lớn.

**Thương hiệu bị ảnh hưởng:** Khủng hoảng truyền thông hoặc phản hồi tiêu cực từ khách hàng.

M**ở rộng sai hướng:** Xâm nhập thị trường mới nhưng không thành công.

**6. Rủi ro thiên tai và bất khả kháng**

**Thiên tai, dịch bệnh:** Ảnh hưởng nghiêm trọng đến chuỗi cung ứng và doanh thu.

Chiến tranh, biến động chính trị: Làm gián đoạn hoạt động sản xuất và kinh doanh.

* **Cách tư vấn rủi ro hiệu quả cho doanh nghiệp**

**Đánh giá rủi ro:** Xác định rủi ro nào có ảnh hưởng lớn nhất đến doanh nghiệp.

**Xây dựng chiến lược giảm thiểu:** Đề xuất giải pháp như bảo hiểm, đa dạng hóa nguồn cung, lập quỹ dự phòng.

**Thiết lập quy trình quản trị rủi ro:** Hướng dẫn doanh nghiệp áp dụng kiểm soát nội bộ và kế hoạch dự phòng.

**Theo dõi và cập nhật:** Thường xuyên kiểm tra và điều chỉnh chiến lược khi có thay đổi.

Vietcombank cung cấp dịch vụ tư vấn quản lý rủi ro cho khách hàng doanh nghiệp, giúp họ nhận diện, đánh giá và quản lý các rủi ro trong hoạt động kinh doanh. Dịch vụ này bao gồm việc phân tích các loại rủi ro như rủi ro tín dụng, rủi ro thị trường và rủi ro hoạt động, từ đó đề xuất các biện pháp kiểm soát và giảm thiểu rủi ro hiệu quả.

Bản thân Vietcombank cũng đối mặt với các loại rủi ro tương tự trong hoạt động ngân hàng của mình. Để quản lý hiệu quả các rủi ro này, ngân hàng đã triển khai nhiều biện pháp như tổ chức hội thảo tự đánh giá rủi ro và các chốt kiểm soát, hoàn thiện khung quản lý rủi ro thị trường theo tiêu chuẩn Basel II, và xây dựng văn hóa quản lý rủi ro toàn diện trong toàn hệ thống.

## **3.3. Tư vấn quốc tế**

* **Thanh toán quốc tế và tài trợ thương mại**
* **Chuyển tiền quốc tế:**

Hỗ trợ doanh nghiệp thanh toán tiền hàng hóa, dịch vụ, phí bản quyền, chi phí đầu tư ra nước ngoài... thông qua hệ thống ngân hàng quốc tế an toàn, nhanh chóng.

Hợp tác với các ngân hàng đại lý trên toàn thế giới, giúp doanh nghiệp tối ưu chi phí và thời gian trong giao dịch xuyên biên giới.

Ví dụ: Công ty X tại Việt Nam nhập khẩu linh kiện từ Hàn Quốc, cần thanh toán bằng USD. Vietcombank tư vấn sử dụng dịch vụ chuyển tiền quốc tế SWIFT với tỷ giá ưu đãi, giúp doanh nghiệp tiết kiệm chi phí.

* + **Thư tín dụng (L/C) - Đảm bảo an toàn trong giao dịch quốc tế**

Thư tín dụng nhập khẩu (Import L/C): Cam kết thanh toán cho nhà cung cấp nước ngoài khi đầy đủ chứng từ.

Thư tín dụng xuất khẩu (Export L/C): Đảm bảo doanh nghiệp Việt Nam nhận tiền đúng hạn từ đối tác quốc tế.

Chiết khấu bộ chứng từ L/C: Giúp doanh nghiệp nhận tiền sớm trước khi đối tác thanh toán.

**Ví dụ:** Công ty Y xuất khẩu nông sản sang Mỹ theo hợp đồng trị giá 5 triệu USD. Vietcombank tư vấn sử dụng L/C có xác nhận, đảm bảo công ty nhận tiền từ ngân hàng quốc tế mà không lo rủi ro từ đối tác.

* **Tài trợ thương mại quốc tế**

Cung cấp vay vốn nhập khẩu, tài trợ trước giao hàng, giúp doanh nghiệp có đủ vốn để thực hiện hợp đồng xuất nhập khẩu.

Hỗ trợ bảo lãnh thanh toán, bảo lãnh thực hiện hợp đồng trong giao dịch quốc tế.

Ví dụ: Doanh nghiệp Z tại Việt Nam có đơn hàng xuất khẩu đồ gỗ sang châu Âu nhưng thiếu vốn sản xuất. Vietcombank cấp tài trợ xuất khẩu trước giao hàng, giúp doanh nghiệp sản xuất kịp tiến độ.

* **Quản lý Ngoại hối và Thị trường vốn**
  + **Giao dịch ngoại hối**

Mua bán ngoại tệ giao ngay (Spot FX): Doanh nghiệp đổi ngoại tệ với tỷ giá hiện tại.

Hợp đồng kỳ hạn (Forward Contract): Giúp doanh nghiệp cố định tỷ giá ngoại tệ trong tương lai.

Hợp đồng hoán đổi ngoại tệ (Currency Swap): Doanh nghiệp có thể hoán đổi dòng tiền ngoại tệ, giảm thiểu rủi ro tỷ giá.

**Ví dụ:** Công ty A xuất khẩu thủy sản sang Nhật

Bản, nhận thanh toán bằng JPY sau 3 tháng. Vietcombank tư vấn doanh nghiệp sử dụng hợp đồng kỳ hạn, cố định tỷ giá, tránh rủi ro mất giá.

* + **Sản phẩm phái sinh lãi suất**

Hoán đổi lãi suất (Interest Rate Swap): Giúp doanh nghiệp chuyển từ lãi suất thả nổi sang cố định để ổn định chi phí tài chính.

Hợp đồng quyền chọn lãi suất (Interest Rate Option): Cho phép doanh nghiệp chọn mức lãi suất trần và sàn phù hợp với chiến lược tài chính.

**Ví dụ:** Tập đoàn B tại Việt Nam vay vốn bằng EUR với lãi suất thả nổi. Để tránh lãi suất tăng cao, Vietcombank tư vấn sử dụng hợp đồng hoán đổi lãi suất, giúp doanh nghiệp chuyển sang lãi suất cố định.

* **Bảo lãnh Quốc tế**

Bảo lãnh dự thầu (Bid Bond): Đảm bảo khả năng tài chính khi tham gia đấu thầu quốc tế.

Bảo lãnh thực hiện hợp đồng (Performance Bond): Cam kết doanh nghiệp thực hiện đúng hợp đồng với đối tác nước ngoài.

Bảo lãnh thanh toán (Payment Guarantee): Giúp doanh nghiệp được bảo vệ trong giao dịch thương mại quốc tế.

**Ví dụ:** Công ty C tại Việt Nam đấu thầu dự án xây dựng tại Dubai, cần bảo lãnh từ ngân hàng. Vietcombank cấp bảo lãnh dự thầu quốc tế, giúp công ty tham gia đấu thầu thành công.

* **Tư vấn Đầu tư Quốc tế**
  + **Tư vấn đầu tư ra nước ngoài**

Hỗ trợ doanh nghiệp Việt Nam mở chi nhánh, văn phòng đại diện tại nước ngoài.

Cung cấp thông tin về pháp lý, thuế suất, quy định chuyển vốn khi đầu tư quốc tế.

**Ví dụ**: Tập đoàn D muốn mở nhà máy sản xuất tại

Indonesia. Vietcombank tư vấn chuyển tiền đầu tư, hỗ trợ vay vốn quốc tế, giúp doanh nghiệp triển khai dự án thuận lợi.

* **Hỗ trợ mua bán & sáp nhập (M&A) quốc tế**

Tư vấn chiến lược M&A, giúp doanh nghiệp mỡ rộng ra thị trường nước ngoài.

Hỗ trợ định giá doanh nghiệp, thương lượng hợp đồng M&A.

**Ví dụ**: Công ty E tại Việt Nam muốn mua lại một công ty tại Singapore để mở rộng kinh doanh. Vietcombank hỗ trợ thẩm định giá trị công ty mục tiêu, tư vấn tài chính M&A, giúp thương vụ thành công.

* **Phát hành Chứng khoán và Huy động Vốn Quốc tế**

Hỗ trợ phát hành trái phiếu doanh nghiệp trên thị trường quốc tế.

Tư vấn IPO (phát hành cổ phiếu lần đầu) tại các sàn chứng khoán nước ngoài như Singapore, Hong Kong.

# **QUY TRÌNH TƯ VẤN CHO DOANH NGHIỆP**

* **Bước 1: Tiếp nhận yêu cầu**

Để tiếp nhận yêu cầu tư vấn doanh nghiệp của Vietcombank, bạn có thể thực hiện các bước sau:

**Liên hệ qua tổng đài:**

Gọi điện đến tổng đài của Vietcombank theo số điện thoại: 1900 54 54 13 (miễn phí)

Thông báo với tổng đài viên về yêu cầu tư vấn doanh nghiệp

**Liên hệ qua email:**

Gửi email đến địa chỉ email của Vietcombank: mailto:info@vietcombank.com.vn

Mô tả chi tiết về yêu cầu tư vấn doanh nghiệp

**Liên hệ qua trang web:**

Truy cập trang web chính thức của Vietcombank: (link unavailable)

Nhấp vào mục "Tư vấn doanh nghiệp" và điền thông tin yêu cầu tư vấn

**Liên hệ trực tiếp tại chi nhánh:**

Tìm kiếm chi nhánh Vietcombank gần nhất

Liên hệ trực tiếp với nhân viên tư vấn doanh nghiệp tại chi nhánh

Thông tin cần cung cấp khi tiếp nhận yêu cầu tư vấn

Thông tin về doanh nghiệp (tên doanh nghiệp, địa chỉ, số điện thoại, email)

Mô tả về nhu cầu tư vấn (tài chính, quản lý rủi ro, đầu tư, v.v.)

Thông tin về người đại diện (tên, chức vụ, số điện thoại, email)

Sau khi tiếp nhận yêu cầu tư vấn, nhân viên của Vietcombank sẽ liên hệ lại với bạn để thảo luận về nhu cầu tư vấn và cung cấp giải pháp phù hợp.

* **Bước 2: Phân tích và đánh giá**

**Quy trình rõ ràng:** Quy trình tư vấn doanh nghiệp của Vietcombank được thiết kế rõ ràng, dễ hiểu và dễ thực hiện.

Tập trung vào nhu cầu khách hàng: Quy trình tư vấn doanh nghiệp của Vietcombank tập trung vào nhu cầu và mục tiêu của khách hàng.

**Sử dụng công nghệ hiện đại**: Vietcombank sử dụng công nghệ hiện đại để hỗ trợ quy trình tư vấn doanh nghiệp, giúp tăng tốc độ và hiệu quả.

**Đội ngũ chuyên gia giàu kinh nghiệm:** Vietcombank có đội ngũ chuyên gia giàu kinh nghiệm trong lĩnh vực tư vấn doanh nghiệp.

* **Bước 3: Đề xuất giải pháp**

**Tăng cường sử dụng công nghệ**

Áp dụng công nghệ hiện đại để hỗ trợ quy trình tư vấn doanh nghiệp, giúp tăng tốc độ và hiệu quả.

Phát triển các công cụ trực tuyến để hỗ trợ khách hàng trong quá trình tư vấn.

**Sản phẩm tín dụng:** Cung cấp các gói vay vốn linh hoạt như cho vay ngắn hạn, tài trợ vốn lưu động, tài trợ dự án, phù hợp với quy mô và mục tiêu của doanh nghiệp.

**Quản lý tiền tệ**: Đề xuất các giải pháp quản lý thanh khoản, quản lý các khoản phải thu và phải trả, giúp doanh nghiệp tối ưu hóa dòng tiền.

**Dịch vụ thẻ doanh nghiệp:** Cung cấp thẻ tín dụng và thẻ ghi nợ doanh nghiệp, hỗ trợ quản lý chi tiêu và thanh toán hiệu quả.

**Bước 4: Thực hiện và hỗ trợ**

Để thực hiện và hỗ trợ quy trình tư vấn doanh nghiệp của Vietcombank, dưới đây là một số bước và hoạt động có thể thực hiện:

Thực hiện và hỗ trợ quy trình tư vấn doanh nghiệp

**Hướng dẫn thủ tục:** Hỗ trợ doanh nghiệp trong việc chuẩn bị hồ sơ, hoàn thiện các thủ tục cần thiết để sử dụng sản phẩm và dịch vụ của ngân hàng.

**Đào tạo và hỗ trợ kỹ thuật:** Cung cấp đào tạo và hỗ trợ kỹ thuật cho doanh nghiệp khi triển khai các giải pháp ngân hàng điện tử, đảm bảo việc sử dụng hiệu quả và an toàn

**Cung cấp công cụ và tài nguyên:** Cung cấp công cụ và tài nguyên cần thiết để hỗ trợ quy trình tư vấn doanh nghiệp.

**Tư vấn và hướng dẫn:** Cung cấp tư vấn và hướng dẫn để giúp doanh nghiệp hiểu rõ hơn về các giải pháp và quy trình tư vấn.

**Đánh giá và cải thiện:** Đánh giá quy trình tư vấn doanh nghiệp và cải thiện dựa trên phản hồi của doanh nghiệp và các bên liên quan.

**Bước 5: Theo dõi và đánh giá**

**Giám sát hiệu quả:** Theo dõi việc sử dụng sản phẩm, đánh giá hiệu quả và đề xuất điều chỉnh khi cần thiết để đáp ứng tốt nhất nhu cầu của doanh nghiệp.

**Chăm sóc khách hàng:** Duy trì liên lạc thường xuyên, cung cấp thông tin về các chương trình ưu đãi, sản phẩm mới và hỗ trợ giải quyết các vấn đề phát sinh.

**Xác định điểm mạnh và điểm yếu:** Xác định điểm mạnh và điểm yếu của quy trình tư vấn doanh nghiệp để có thể cải thiện.

# **LỢI ÍCH VÀ RỦI RO**

## **3.1. Lợi ích**

### **3.1.1. Đối với Ngân hàng**

**Gia tăng doanh thu & lợi nhuận**

Thu nhập từ phí dịch vụ (chuyển tiền, thanh toán, quản lý tài khoản, thẻ tín dụng, bảo hiểm…).

Lợi nhuận từ hoạt động tín dụng (cho vay cá nhân, doanh nghiệp, tài trợ thương mại…).

Doanh thu từ đầu tư, ngoại hối, chứng khoán và các dịch vụ tài chính khác.

**Mở rộng thị phần & Tăng cường vị thế**

Thu hút thêm khách hàng cá nhân & doanh nghiệp, củng cố vị trí ngân hàng hàng đầu Việt Nam.

Phát triển mạng lưới giao dịch rộng khắp, nâng cao độ phủ sóng thương hiệu.

Đẩy mạnh dịch vụ ngân hàng số, cạnh tranh với các đối thủ trong ngành.

**Tăng cường quan hệ khách hàng & Độ trung thành**

Xây dựng mối quan hệ lâu dài với khách hàng thông qua dịch vụ tốt và các chương trình ưu đãi.

Gia tăng dữ liệu khách hàng, phục vụ cho việc cá nhân hóa sản phẩm và cải thiện trải nghiệm người dùng.

**Quản lý rủi ro & Cải thiện chất lượng tài sản**

Kiểm soát rủi ro tín dụng, giảm nợ xấu thông qua đánh giá khách hàng và các biện pháp quản lý tài chính chặt chẽ.

Đa dạng hóa danh mục đầu tư, giảm thiểu rủi ro từ biến động thị trường.

**Phát triển bền vững & Tuân thủ quy định**

Đáp ứng các tiêu chuẩn tài chính quốc tế, nâng cao uy tín trên thị trường trong nước & quốc tế.

Góp phần thúc đẩy nền kinh tế, hỗ trợ doanh nghiệp phát triển, tạo dựng hình ảnh ngân hàng trách nhiệm xã hội.

Vietcombank không chỉ hướng tới lợi nhuận mà còn đặt mục tiêu phát triển bền vững, giữ vững vị thế ngân hàng hàng đầu Việt Nam.

### **3.1.2. Đối với khách hàng**

**Dịch vụ tài chính đa dạng & tiện lợi**

Cung cấp các dịch vụ ngân hàng hiện đại: tài khoản thanh toán, tiết kiệm, tín dụng, đầu tư.

Hệ thống giao dịch trực tuyến (VCB Digibank) giúp khách hàng chuyển khoản, thanh toán hóa đơn, gửi tiết kiệm mọi lúc, mọi nơi.

**Bảo mật & An toàn**

Ứng dụng công nghệ bảo mật cao, bảo vệ tài khoản và giao dịch của khách hàng.

Hệ thống cảnh báo giao dịch bất thường, bảo vệ khách hàng khỏi rủi ro lừa đảo.

**Ưu đãi & Lợi ích tài chính**

Lãi suất cạnh tranh trên các sản phẩm tiền gửi và vay vốn.

Chương trình tích điểm, hoàn tiền, ưu đãi giảm giá khi sử dụng thẻ Vietcombank tại nhiều đối tác.

Vietcombank không chỉ là ngân hàng, mà còn là đối tác tài chính đáng tin cậy, giúp khách hàng phát triển bền vững!

## **3.2. Rủi ro**

### **3.2.1. Xuất phát từ ngân hàng**

Rủi ro từ Ngân hàng Vietcombank có thể xuất phát từ nhiều khía cạnh khác nhau, bao gồm:

**1. Rủi ro tín dụng**

• Khách hàng vay vốn không có khả năng trả nợ, gây tổn thất cho ngân hàng.

• Doanh nghiệp gặp khó khăn tài chính, làm gia tăng nợ xấu.

**2. Rủi ro thanh khoản**

• Ngân hàng không đủ tiền mặt để đáp ứng nhu cầu rút tiền đột ngột của khách hàng.

• Khủng hoảng tài chính có thể ảnh hưởng đến dòng tiền của ngân hàng.

**3. Rủi ro lãi suất**

Biến động lãi suất làm giảm biên lợi nhuận của ngân hàng.

Chênh lệch giữa lãi suất huy động và lãi suất cho vay có thể bị thu hẹp.

**4. Rủi ro thị trường**

Giá trị tài sản tài chính của Vietcombank có thể bị ảnh hưởng bởi biến động tỷ giá, lãi suất, hoặc giá chứng khoán.

Rủi ro từ các khoản đầu tư vào trái phiếu, cổ phiếu bị giảm giá trị.

**5. Rủi ro hoạt động**

Lỗi hệ thống công nghệ, tấn công mạng có thể ảnh hưởng đến hoạt động của ngân hàng.

Gian lận nội bộ, sai sót trong quá trình vận hành cũng có thể gây tổn thất.

**6. Rủi ro pháp lý & tuân thủ**

Ngân hàng có thể bị phạt nếu không tuân thủ các quy định của Ngân hàng Nhà nước.

Tranh chấp pháp lý với khách hàng hoặc đối tác có thể ảnh hưởng đến uy tín

**7. Rủi ro danh tiếng**

Các vụ bê bối, tin đồn tiêu cực có thể làm giảm niềm tin của khách hàng và nhà đầu tư.

Sự cố liên quan đến dịch vụ, sản phẩm có thể gây ảnh hưởng xấu đến thương hiệu.

### **3.2.2. Xuất phát từ phía khách hàng**

**1. Rủi ro tín dụng**

**Khách hàng không trả được nợ:** Do khó khăn tài chính, phá sản, mất khả năng thanh toán.

**Khách hàng sử dụng vốn sai mục đích:** Vay vốn nhưng không dùng đúng cam kết, dẫn đến hiệu quả kinh doanh kém, tăng nguy cơ nợ xấu.

**Gian lận tín dụng**: Khai báo thông tin sai lệch, sử dụng giấy tờ giả để vay vốn.

**2. Rủi ro hoạt động**

**Lừa đảo, giả mạo giao dịch**: Khách hàng có thể bị mất thông tin cá nhân, bị lừa chuyển tiền hoặc rút tiền trái phép.

**Lạm dụng dịch vụ ngân hàng:** Khách hàng sử dụng dịch vụ sai quy định, gây thất thoát hoặc vi phạm pháp luật (rửa tiền, tài trợ khủng bố).

**Phản hồi sai sự thật:** Khiếu nại, tranh chấp với ngân hàng về các giao dịch, dù lỗi có thể xuất phát từ khách hàng.

**3. Rủi ro thị trường**

**Khách hàng chịu ảnh hưởng từ biến động kinh tế:** Khi thị trường suy thoái, doanh nghiệp khách hàng gặp khó khăn, ảnh hưởng đến khả năng trả nợ và sử dụng dịch vụ.

**Biến động lãi suất:** Lãi suất tăng khiến khách hàng gặp khó khăn trong việc trả nợ, ảnh hưởng đến khả năng thu hồi vốn của ngân hàng.

**4. Rủi ro pháp lý và tuân thủ**

**Khách hàng vi phạm quy định pháp luật:** Bị đóng băng tài khoản, truy thu thuế hoặc phong tỏa tài sản, ảnh hưởng đến dòng tiền và khả năng trả nợ.

**Không tuân thủ điều khoản hợp đồng:** Vi phạm cam kết vay vốn, sử dụng sai mục đích, dẫn đến tranh chấp pháp lý với ngân hàng.

## **3.3. Yếu tố khách quan**

**1. Rủi ro kinh tế vĩ mô**

**Tăng trưởng kinh tế (GDP):** Nếu nền kinh tế suy giảm, doanh nghiệp và cá nhân gặp khó khăn tài chính, ảnh hưởng đến nhu cầu vay vốn và khả năng trả nợ.

**Lạm phát**: Lạm phát cao khiến chi phí hoạt động ngân hàng tăng và ảnh hưởng đến sức mua của khách hàng.

**Chính sách tài khóa và tiền tệ:** Các quyết định về thuế, chi tiêu công và điều hành lãi suất của Ngân hàng Nhà nước có thể tác động đến lãi suất cho vay, huy động vốn của VCB.

**2. Rủi ro từ lãi suất và tỷ giá**

**Biến động lãi suất**: Khi lãi suất tăng, chi phí vay vốn của khách hàng cao hơn, ảnh hưởng đến nhu cầu vay và khả năng trả nợ. Ngược lại, nếu lãi suất giảm quá thấp, biên lợi nhuận của VCB có thể bị thu hẹp.

**Tỷ giá ngoại tệ:** Vietcombank là ngân hàng có mảng kinh doanh ngoại hối lớn, nên sự biến động mạnh của tỷ giá có thể ảnh hưởng đến lợi nhuận và khả năng cạnh tranh.

**3. Rủi ro ngành ngân hàng**

Cạnh tranh từ các ngân hàng khác: Các ngân hàng thương mại khác như BIDV, VietinBank, Techcombank, MB… ngày càng phát triển, đòi hỏi VCB phải liên tục cải tiến dịch vụ.

Xu hướng ngân hàng số: Fintech và ngân hàng số phát triển mạnh có thể làm giảm nhu cầu giao dịch truyền thống tại VCB, buộc ngân hàng phải đẩy mạnh chuyển đổi số.

**4. Rủi ro từ thị trường tài chính - chứng khoán**

**Biến động thị trường chứng khoán:** Giá cổ phiếu VCB và các khoản đầu tư vào thị trường chứng khoán có thể bị ảnh hưởng bởi sự suy giảm của thị trường tài chính.

**Tình trạng nợ xấu trong hệ thống:** Nếu có sự gia tăng nợ xấu trên toàn ngành, VCB cũng sẽ chịu ảnh hưởng, dù quản trị rủi ro tốt.

**5. Rủi ro chính trị và pháp lý**

**Chính sách quản lý của Nhà nước**: Các quy định mới về vốn, tín dụng, thanh khoản, chống rửa tiền… có thể ảnh hưởng đến hoạt động của VCB.

**Bất ổn chính trị - xã hội:** Các yếu tố như chiến tranh, xung đột thương mại, dịch bệnh có thể gây rủi ro gián tiếp đến hoạt động của ngân hàng.

**6. Biến động lãi suất và tỷ giá**

**Lãi suất tăng:** Khi lãi suất cho vay cao, khách hàng doanh nghiệp và cá nhân có thể giảm nhu cầu vay vốn, ảnh hưởng đến doanh thu tín dụng của VCB.

**Tỷ giá ngoại tệ biến động:** Vietcombank có hoạt động mạnh trong mảng ngoại hối, nên biến động tỷ giá có thể ảnh hưởng đến lợi nhuận và rủi ro tín dụng của ngân hàng.

**7. Biến động thị trường tài chính**

**Thị trường chứng khoán:** Nếu thị trường chứng khoán biến động mạnh, giá cổ phiếu VCB cũng có thể chịu ảnh hưởng, tác động đến tâm lý nhà đầu tư.

**Tình trạng nợ xấu:** Nếu nợ xấu trong hệ thống ngân hàng gia tăng, VCB có thể chịu áp lực từ việc phải trích lập dự phòng cao hơn.

# **C. ĐÚC KẾT**

Trong bối cảnh thị trường cạnh tranh ngày càng khốc liệt, các sản phẩm tư vấn cho khách hàng doanh nghiệp đóng vai trò quan trọng trong việc định hướng và nâng cao hiệu quả hoạt động. Các dịch vụ tư vấn không chỉ giúp doanh nghiệp tối ưu hóa chiến lược kinh doanh, quản trị tài chính, nhân sự mà còn hỗ trợ trong việc chuyển đổi số, nâng cao năng lực vận hành và phát triển bền vững.

Một doanh nghiệp muốn thành công không thể chỉ dựa vào kinh nghiệm hay phán đoán chủ quan mà cần có sự hỗ trợ từ các chuyên gia giàu kinh nghiệm. Các giải pháp tư vấn được thiết kế phù hợp với từng mô hình kinh doanh, giúp doanh nghiệp nhận diện cơ hội, khắc phục điểm yếu và đưa ra các quyết định chiến lược mang tính đột phá. Hơn nữa, với sự phát triển của công nghệ và xu hướng toàn cầu hóa, nhu cầu tư vấn chuyên sâu về chuyển đổi số, ứng dụng công nghệ vào quản trị và tối ưu quy trình hoạt động ngày càng trở nên cấp thiết.

Việc lựa chọn dịch vụ tư vấn phù hợp không chỉ giúp doanh nghiệp tiết kiệm thời gian, chi phí mà còn giảm thiểu rủi ro trong quá trình vận hành. Đặc biệt, với sự hỗ trợ từ các đơn vị tư vấn chuyên nghiệp, doanh nghiệp có thể nắm bắt nhanh chóng những thay đổi của thị trường, xây dựng chiến lược phát triển bền vững và tạo ra lợi thế cạnh tranh vững chắc. Do đó, đầu tư vào các sản phẩm tư vấn không chỉ là một quyết định mang tính chiến lược mà còn là nền tảng quan trọng để doanh nghiệp phát triển vững mạnh trong tương lai.

Các sản phẩm tư vấn cho khách hàng doanh nghiệp đóng vai trò quan trọng trong việc hỗ trợ doanh nghiệp tối ưu hóa hoạt động, nâng cao hiệu suất và tăng trưởng bền vững. Từ tư vấn chiến lược, quản trị tài chính, nhân sự đến chuyển đổi số, mỗi giải pháp đều được thiết kế để đáp ứng nhu cầu cụ thể của từng doanh nghiệp. Việc lựa chọn dịch vụ tư vấn phù hợp không chỉ giúp doanh nghiệp giảm thiểu rủi ro mà còn tạo ra lợi thế cạnh tranh trên thị trường. Do đó, đầu tư vào tư vấn chuyên nghiệp là một quyết định sáng suốt, góp phần xây dựng nền tảng vững chắc cho sự phát triển lâu dài.

# **TÀI LIỆU THAM KHẢO**

1. *Khách hàng, vai trò của khách hàng*. (n.d.). Retrieved from https://jobsgo.vn/blog/khach-hang-la-gi

2. Nam, T. v. (n.d.). *Luật Doanh Nghiệp 2020.* Retrieved from https://thuvienphapluat.vn/

3. Royal Scent. (2013, 9 2). *Phân tích chiến lược kinh doanh của vietcombank - IKIDOC.COM*.

4. Thanhtra. (2024, 11 13). *Chiến lược “Customer Centric” (Lấy khách hàng làm trọng tâm*. Retrieved from http://thanhtra.com.vn/thong-tin-doanh-nghiep-49F64E63D/chien-luoc-customer-centric-lay-kh...E4.htm

5. Thiều Bích Ngọc. (2024). *Bài giảng Nghiệp vụ Ngân hàng Doanh nghiệp*.

6. Thư *viện Pháp luật Việt Nam*. (2020, 6 17). Retrieved from Thư viện Pháp luật Việt Nam: https://thuvienphapluat.vn/

7. VIetcombank. (2024, 5 2). *Ngân hàng Vietcombank tiếp tục là ngân hàng sáng tạo*.Retrievedfromhttps://1drv.ms/w/c/01c9d1a6c5bbeeb1/EV3nGMFrG\_JBurP9W0uPxR4BEJd2-PurdEsaMzf8mlJIwA?e=rtkQiY

8. Vietcombank. (n.d.). *Khách hàng Doanh nghiệp*. Retrieved from https://portal.vietcombank.com.vn/Corporate/BusinessCustomers/Pages/home.aspx?devicechannel=default