

BỘ GIÁO DỤC VÀ ĐÀO TẠO BỘ LAO ĐỘNG - THƯƠNG BINH XÃ HỘI
TRƯỜNG ĐẠI HỌC LAO ĐỘNG – XÃ HỘI

NGUYỄN KHÁNH PHƯƠNG

**HOÀN THIỆN PHÂN TÍCH TÀI CHÍNH KHÁCH HÀNG
DOANH NGHIỆP TRONG HOẠT ĐỘNG CHO VAY CỦA NGÂN
HÀNG THƯƠNG MẠI CỔ PHẦN ĐẦU TƯ VÀ PHÁT TRIỂN
VIỆT NAM - CHI NHÁNH HOÀN KIẾM**

LUẬN VĂN THẠC SĨ KẾ TOÁN

HÀ NỘI – 2019

BỘ GIÁO DỤC VÀ ĐÀO TẠO

BỘ LAO ĐỘNG - THƯƠNG BINH XÃ HỘI

TRƯỜNG ĐẠI HỌC LAO ĐỘNG – XÃ HỘI

NGUYỄN KHÁNH PHƯƠNG

**HOÀN THIỆN PHÂN TÍCH TÀI CHÍNH KHÁCH HÀNG
DOANH NGHIỆP TRONG HOẠT ĐỘNG CHO VAY CỦA NGÂN
HÀNG THƯƠNG MẠI CỔ PHẦN ĐẦU TƯ VÀ PHÁT TRIỂN
VIỆT NAM - CHI NHÁNH HOÀN KIẾM**

Chuyên ngành: Kế toán

Mã ngành: 8340301

LUẬN VĂN THẠC SĨ KẾ TOÁN

NGƯỜI HƯỚNG DẪN KHOA HỌC: TS. BÙI THỊ NGỌC

HÀ NỘI – 2019

LỜI CAM ĐOAN

Tôi xin cam đoan Luận văn thạc sỹ kế toán với đề tài “ Hoàn thiện phân tích tài chính doanh nghiệp trong hoạt động cho vay của Ngân hàng Thương mại Cổ phần Đầu tư và Phát triển Việt Nam – chi nhánh Hoàn Kiếm” là công trình nghiên cứu khoa học của cá nhân tôi. Tất cả các nội dung của luận văn trình bày dựa trên quan điểm cá nhân, cơ sở nghiên cứu lý luận , phân tích thực tiễn với sự hướng dẫn khoa học của TS. Bùi Thị Ngọc.

Các số liệu, kết quả trong luận văn hoàn toàn trung thực, xuất phát từ thực tiễn chưa từng được công bố dưới bất kỳ hình thức nào trước khi trình bảo vệ và công nhận bởi Hội đồng đánh giá Luận văn thạc sỹ kế toán.

Hà Nội, ngày tháng năm 2019

Tác giả luận văn

Nguyễn Khánh Phương

LỜI CẢM ƠN

Trong quá trình thực hiện luận văn, tác giả đã nhận được rất nhiều sự quan tâm giúp đỡ và động viên từ các thầy cô trực tiếp giảng dạy lớp cao học Kế toán, Lãnh đạo trường Đại học Lao động Xã hội, Lãnh đạo ngân hàng TMCP Đầu tư và Phát triển Việt Nam - CN Hoàn Kiếm, các bạn học viên, gia đình và đồng nghiệp.

Em cũng xin chân thành cảm ơn sâu sắc đến TS. Bùi Thị Ngọc, người hướng dẫn khoa học tận tình giúp đỡ và hướng dẫn chi tiết để em hoàn thành luận văn Thạc sỹ của mình.

Xin trân trọng cảm ơn Ban lãnh đạo BIDV CN Hoàn Kiếm đã tạo điều kiện về thời gian và dữ liệu để tôi hoàn thành luận văn Thạc sỹ này.

Xin trân trọng cảm ơn tất cả các thầy, các cô Khoa Sau đại học và khoa Kế toán của Trường Đại học Lao động Xã hội đã chỉ bảo, truyền đạt, trang bị kiến thức cho em trong quá trình tham gia học tập, quan tâm động viên, tận tình hướng dẫn và hỗ trợ, tạo mọi điều kiện để em hoàn thành tốt luận văn Thạc sỹ của mình.

Hà Nội, ngày tháng năm 2019

Tác giả luận văn

Nguyễn Khánh Phương

MỤC LỤC

LỜI CAM ĐOAN

LỜI CẢM ƠN

MỤC LỤC I

DANH MỤC CÁC TỪ VIẾT TẮT V

DANH MỤC BẢNG, SƠ ĐỒ VI

CHƯƠNG 1: GIỚI THIỆU ĐỀ TÀI NGHIÊN CỨU 1

1.1 Lý do chọn đề tài 1

1.2 Tổng quan nghiên cứu 3

1.3 Mục tiêu nghiên cứu 5

1.4 Đối tượng và phạm vi nghiên cứu 5

1.5 Phương pháp nghiên cứu 6

1.6 Kết cấu của đề tài nghiên cứu 6

CHƯƠNG 2: CƠ SỞ LÝ LUẬN VỀ PHÂN TÍCH TÀI CHÍNH KHÁCH

HÀNG DOANH NGHIỆP TRONG HOẠT ĐỘNG CHO VAY TẠI NGÂN

HÀNG THƯƠNG MẠI 8

2.1. Khái quát về hoạt động cho vay của ngân hàng thương mại. 8

2.1.1 Khái niệm và phân loại hoạt động cho vay 8

2.1.2 Đặc điểm của hoạt động cho vay 10

2.2. Khái quát về phân tích tài chính doanh nghiệp trong hoạt động cho vay của ngân hàng thương mại 13

2.2.1 Khái niệm, mục đích, ý nghĩa của phân tích tài chính doanh nghiệp trong hoạt động cho vay của ngân hàng thương mại 13

2.2.2 Cơ sở dữ liệu phục vụ phân tích tài chính doanh nghiệp trong hoạt động cho vay của ngân hàng thương mại 16

II

| | |
|---|-----------|
| 2.2.3 Các phương pháp phân tích tài chính doanh nghiệp trong hoạt động cho vay của ngân hàng thương mại..... | 17 |
| 2.2.4 Tổ chức phân tích tài chính doanh nghiệp trong hoạt động cho vay của ngân hàng thương mại..... | 22 |
| 2.3.Nội dung phân tích tài chính doanh nghiệp trong hoạt động cho vay của ngân hàng thương mại..... | 26 |
| 2.3.1.Phân tích bảng cân đối kế toán | 26 |
| 2.3.2 Phân tích tình hình kinh doanh | 28 |
| 2.3.3. Phân tích các chỉ tiêu tài chính trung gian..... | 31 |
| 2.3.4. Phân tích dòng tiền của doanh nghiệp..... | 35 |
| 2.3.5. Xếp hạng tín dụng nội bộ đối với khách hàng..... | 35 |
| 2.4. Nhân tố ảnh hưởng đến công tác phân tích tài chính trong hoạt động cho vay của ngân hàng thương mại..... | 38 |
| 2.4.1. Các nhân tố chủ quan..... | 38 |
| 2.4.2. Nhân tố khách quan..... | 39 |
| Kết luận chương 2 | 42 |
| CHƯƠNG 3 : THỰC TRẠNG PHÂN TÍCH TÀI CHÍNH DOANH NGHIỆP TRONG HOẠT ĐỘNG CHO VAY CỦA NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI CỔ PHẦN ĐẦU TƯ VÀ PHÁT TRIỂN VIỆT NAM – CHI NHÁNH HOÀN KIẾM..... | 43 |
| 3.1 Tổng quan về ngân hàng thương mại cổ phần Đầu tư và Phát triển Việt Nam- Chi nhánh Hoàn Kiếm..... | 43 |
| 3.1.1 Quá trình hình thành và phát triển | 43 |
| 3.1.2. Cơ cấu tổ chức và hoạt động chủ yếu của Ngân hàng thương mại cổ phần Đầu tư và Phát triển Việt Nam – Chi nhánh Hoàn Kiếm..... | 44 |
| 3.1.3. Kết quả hoạt động kinh doanh của Ngân hàng thương mại cổ phần Đầu tư và Phát triển Việt Nam – Chi nhánh Hoàn Kiếm..... | 48 |

III

| | |
|---|-----------|
| 3.1.4. Khái quát quy trình nghiệp vụ cho vay của ngân hàng BIDV chi nhánh Hoàn Kiếm..... | 53 |
| 3.2. Thực trạng phân tích tài chính khách hàng doanh nghiệp trong hoạt động cho vay của BIDV – chi nhánh Hoàn Kiếm..... | 58 |
| 3.2.1 Khái quát về phân tích tài chính doanh nghiệp của BIDV – chi nhánh Hoàn Kiếm..... | 58 |
| 3.2.2 Thực trạng cơ sở dữ liệu sử dụng trong phân tích tài chính doanh nghiệp của BIDV – chi nhánh Hoàn Kiếm..... | 59 |
| 3.2.3 Thực trạng phương pháp sử dụng để phân tích tài chính doanh nghiệp của BIDV – chi nhánh Hoàn Kiếm..... | 62 |
| 3.2.4 Thực trạng tổ chức phân tích tài chính doanh nghiệp của BIDV - chi nhánh Hoàn Kiếm | 62 |
| 3.2.5 Nội dung phân tích tài chính doanh nghiệp của BIDV – chi nhánh Hoàn Kiếm | 63 |
| 3.3. Các nhân tố ảnh hưởng đến phân tích tài chính khách hàng doanh nghiệp trong quá trình cho vay tại BIDV – chi nhánh Hoàn Kiếm..... | 77 |
| 3.4. Đánh giá thực trạng phân tích tài chính khách hàng doanh nghiệp trong hoạt động cho vay của BIDV – chi nhánh Hoàn Kiếm | 78 |
| 3.4.1 Thành tựu đạt được..... | 78 |
| 3.4.2 Các vấn đề còn tồn tại..... | 79 |
| Kết luận chương 3 | 83 |
| CHƯƠNG 4: GIẢI PHÁP HOÀN THIỆN PHÂN TÍCH TÀI CHÍNH KHÁCH HÀNG DOANH NGHIỆP TRONG HOẠT ĐỘNG CHO VAY CỦA BIDV- CHI NHÁNH HOÀN KIẾM | 84 |
| 4.1. Định hướng và mục tiêu phát triển của BIDV – chi nhánh Hoàn Kiếm... | 84 |
| 4.2. Yêu cầu và nguyên tắc hoàn thiện phân tích tài chính khách hàng doanh nghiệp của BIDV – chi nhánh Hoàn Kiếm | 85 |

IV

| | |
|---|-----------|
| 4.3 Các giải pháp hoàn thiện phân tích tài chính khách hàng doanh nghiệp trong hoạt động cho vay của BIDV – chi nhánh Hoàn Kiếm | 87 |
| 4.3.1 Hoàn thiện cơ sở dữ liệu sử dụng trong phân tích tài chính khách hàng doanh nghiệp của BIDV – chi nhánh Hoàn Kiếm..... | 87 |
| 4.3.2 Giải pháp hoàn thiện phương pháp phân tích..... | 87 |
| 4.3.3 Giải pháp hoàn thiện quy trình, quy định..... | 89 |
| 4.3.4 Giải pháp hoàn thiện nội dung phân tích..... | 90 |
| 4.3.5 Giải pháp khác..... | 93 |
| <u>4.4. Một số kiến nghị</u> | <u>94</u> |
| 4.4.1 Kiến nghị với Ngân hàng Nhà nước..... | 94 |
| 4.4.2 Kiến nghị với các bộ ngành có liên quan khác | 94 |
| KẾT LUẬN CHUNG | 96 |
| DANH MỤC TÀI LIỆU THAM KHẢO | <u>97</u> |
| PHỤ LỤC | |

DANH MỤC CÁC TỪ VIẾT TẮT

| Từ viết tắt | Diễn giải |
|--------------------|--|
| NHTM | Ngân hàng thương mại |
| TMCP | Thương mại cổ phần |
| BIDV | Ngân hàng Thương mại Cổ phần Đầu tư và Phát triển Việt Nam |
| CIC | Trung tâm Thông tin Tín dụng |
| BCTC | Báo cáo tài chính |
| BCĐKT | Bảng cân đối kế toán |
| BCKQKD | Báo cáo kết quả kinh doanh |
| BC LCTT | Báo cáo lưu chuyển tiền tệ |
| LNST | Lợi nhuận sau thuế |
| VCSH | Vốn chủ sở hữu |
| TS | Tài sản |
| TSCĐ | Tài sản cố định |
| TSDH | Tài sản dài hạn |
| BH&QL | Bán hàng và Quản lý |
| DT | Doanh thu |
| DTT | Doanh thu thuần |
| HTK | Hàng tồn kho |
| DTTK | Dự trữ tồn kho |

DANH MỤC BẢNG, SƠ ĐỒ**BẢNG**

| | |
|---|----|
| Bảng 3.1: Các chỉ tiêu hiệu quả hoạt động BIDV Hoàn Kiếm 2015-2018 | 49 |
| Bảng 3.2: Các chỉ tiêu quy mô hoạt động BIDV Hoàn Kiếm 2015-2018..... | 50 |
| Bảng 3.3: Các chỉ tiêu chất lượng tín dụng BIDV Hoàn Kiếm 2015-2018.... | 52 |

SƠ ĐỒ

| | |
|--|----|
| Sơ đồ 2.1: Mô hình phân tích bằng phương pháp Dupont..... | 21 |
| Sơ đồ 3.1: Bộ máy tổ chức BIDV Hoàn Kiếm..... | 45 |
| Sơ đồ 3.2: Chỉ rõ các yêu cầu khi phân tích BCTC doanh nghiệp..... | 55 |

CHƯƠNG 1

GIỚI THIỆU ĐỀ TÀI NGHIÊN CỨU

1.1 Lý do chọn đề tài

Hoạt động ngân hàng rất nhạy cảm và luôn phải đối mặt với nhiều rủi ro khác nhau, hoạt động kinh doanh của các ngân hàng ngày càng trở nên phức tạp hơn và áp lực cạnh tranh giữa các ngân hàng thương mại ngày càng lớn hơn. Đặc biệt trong bối cảnh nền kinh tế Việt Nam hiện nay hầu hết nguồn thu nhập chính của các ngân hàng thương mại vẫn chủ yếu là từ tín dụng. Chất lượng tín dụng tốt phản ánh chất lượng của ngân hàng tốt và ngược lại chất lượng tín dụng thấp, nợ xấu cao kiểm soát không tốt phản ánh chất lượng ngân hàng kém.

Trên thực tế hoạt động của ngân hàng có chức năng cơ bản là điều chuyển vốn từ khách hàng thừa vốn (huy động vốn, tiền gửi ngân hàng) sang khách hàng cần vốn (hoạt động cho vay). Ngân hàng là một loại hình trung gian tài chính (kinh doanh tiền tệ) , hoạt động cho vay của ngân hàng là hoạt động tiềm ẩn rất nhiều rủi ro. Trong thực tế vài năm trở lại đây đã xảy ra rất nhiều các vụ án liên quan đến ngân hàng gây thất thoát số tiền vốn vay lên đến hàng nghìn tỷ đồng. Những cán bộ ngân hàng liên quan tới các vụ án này thường có hành vi cố tình làm sai quy trình, quy định trong hoạt động cho vay, để tư lợi thiệt hại cho ngân hàng. Bên cạnh những vi phạm về mặt đạo đức cố ý làm sai các quy định, thì việc đánh giá tình hình tài chính của khách hàng của các ngân hàng còn bị coi nhẹ, chưa được chú trọng. Đánh giá sai về tình hình tài chính của khách hàng, sử dụng nguồn vốn vay sai mục đích, làm thất thoát vốn vay, dẫn đến nợ xấu và gây ra những thiệt hại nghiêm trọng cho ngân hàng.

Một khách hàng có khả năng tài chính đảm bảo trả nợ trong thời hạn cam kết là một trong những điều kiện tiên quyết để xem xét có cho vay hay

không. Điều kiện này vừa mang lại thuận lợi cho ngân hàng lẫn khách hàng. Đối với khách hàng, có được khả năng tài chính tốt sẽ giúp cho khách hàng an tâm hơn về khả năng trả nợ khi đến hạn, do đó giữ được uy tín, cam kết đối với ngân hàng. Riêng đối với ngân hàng, việc xem xét khả năng tài chính của khách hàng giúp ngân hàng có thể giảm thiểu được rủi ro, tránh đưa ra những quyết định sai lầm: cho vay những khách hàng xấu và không cho vay những khách hàng tốt.

Trong quy trình cấp tín dụng, cho vay vốn của các ngân hàng thương mại, trước khi giải ngân cấp vốn cho khách hàng, cán bộ quản lý khách hàng của ngân hàng cần đánh giá tình hình tài chính khách hàng với mục đích cuối cùng là xác định khi đến hạn khách hàng có khả năng trả được nợ vay hay không, tình hình sử dụng nguồn vốn vay. Hoạt động đánh giá tình hình tài chính khách hàng đóng vai trò rất quan trọng, nó giúp cho ngân hàng ước lượng được khả năng sinh lời cũng như mức độ rủi ro của khoản vay đó. Qua hoạt động này ngân hàng sẽ có những đánh giá tương đối về tình hình tài chính của khách hàng, đưa ra những quyết định cho vay đúng đắn, giảm thiểu được rủi ro tín dụng.

Ngân hàng TMCP Đầu tư và Phát triển Việt Nam là một ngân hàng có quy mô tổng tài sản dẫn đầu hệ thống ngân hàng. Mạng lưới rộng khắp với hơn 1.000 chi nhánh, Phòng Giao dịch trên 63 tỉnh, thành cả nước với nhiều điểm giao dịch bán lẻ theo chuẩn quốc tế cùng các khu trải nghiệm dịch vụ tài chính hiện đại BIDV cũng là Ngân hàng đầu tiên và duy nhất tại Việt Nam đạt giải “Ngân hàng bán lẻ tiêu biểu nhất Việt Nam 3 năm liên tiếp 2016, 2017 & 2018”. Đồng thời hoạt động cho vay mua nhà cũng đạt được “Giải thưởng sản phẩm cho vay nhà ở tốt nhất Việt Nam 3 năm liên tiếp 2016, 2017 & 2018” do Tạp chí The Asian Banker bình chọn.

Ngày 01/07/2010, Ngân hàng TMCP Đầu tư và Phát triển Việt Nam - Chi nhánh Hoàn Kiếm chính thức đi vào hoạt động và cũng đã lựa chọn và

xác định hoạt động kinh doanh ngân hàng bán lẻ là mặt trận quan trọng hàng đầu và ưu tiên toàn bộ nguồn lực để phát triển hoạt động bán lẻ. Ngân hàng TMCP Đầu tư và Phát triển Việt Nam - CN Hoàn Kiếm nguồn thu nhập chủ yếu vẫn là thu từ tín dụng chiếm tới trên 90% tổng thu nhập của ngân hàng. Việc cấp tín dụng cho khách hàng doanh nghiệp chiếm tỷ trọng lớn trong tổng cho vay và bảo lãnh nên việc đánh giá, phân tích báo cáo tài chính doanh nghiệp trước khi cho vay, trong suốt quá trình cho vay là một việc làm rất quan trọng. Nhận thức được vấn đề trên và qua tìm hiểu thực tế tại Ngân hàng TMCP Đầu tư và Phát triển Việt Nam - CN Hoàn Kiếm và sự giúp đỡ hướng dẫn của TS. Bùi Thị Ngọc em đã chọn đề tài: **“Hoàn thiện phân tích tài chính khách hàng doanh nghiệp trong hoạt động cho vay của Ngân hàng cổ phần Đầu tư và Phát triển Việt Nam – Chi nhánh Hoàn Kiếm”** làm đề tài nghiên cứu của luận văn.

1.2 Tổng quan nghiên cứu

Đa dạng hóa cơ cấu tín dụng theo ngành nghề, lĩnh vực và đối tượng khách hàng, đồng thời đảm bảo tăng trưởng về quy mô gắn liền với đảm bảo chất lượng tín dụng đang là một trong những mục tiêu được ưu tiên hàng đầu trong chiến lược phát triển của các ngân hàng thương mại tại Việt nam nói chung, và tại BIDV nói riêng. Để giảm thiểu tỷ lệ nợ xấu thì ngay từ những bước đầu tiên, công tác thẩm định khoản vay cần được lãnh đạo cũng như cán bộ nhân viên làm công tác tín dụng tại ngân hàng chú trọng. Trong đó, đánh giá tình hình tài chính khách hàng đóng vai trò quan trọng trong việc đánh giá khả năng hoàn vốn của khách hàng, giảm thiểu rủi ro nợ xấu cho ngân hàng. Hiện nay, việc nghiên cứu phân tích đánh giá tình hình tài chính của khách hàng doanh nghiệp ngày càng được quan tâm nhiều hơn.

Có khá nhiều những chuyên đề nghiên cứu liên quan đến luận văn này, ví dụ như : Luận văn “Hoàn thiện công tác phân tích báo cáo tài chính doanh

nghiệp vay vốn tại Ngân hàng TMCP Việt Á – Chi nhánh Hội An” của tác giả Võ Thị Thảo Vân, 2015. Tác giả đã trình bày cơ sở lý luận về phân tích tài chính doanh nghiệp để phục vụ hoạt động cho vay tại ngân hàng thương mại, đánh giá thực trạng cho vay tại Ngân hàng TMCP Việt Á. Từ đó, tác giả đưa ra những thành công cũng như những mặt còn hạn chế trong công tác phân tích báo cáo tài chính doanh nghiệp để phục vụ hoạt động cho vay tại ngân hàng. Đồng thời, tác giả cũng chỉ ra nguyên nhân và đề xuất những giải pháp thiết thực nhằm hoàn thiện công tác phân tích báo cáo tài chính tại doanh nghiệp vay vốn tại ngân hàng.

Luận văn “Đánh giá tình hình tài chính khách hàng doanh nghiệp trong quy trình cho vay tại Ngân hàng BIDV Chi nhánh Sở giao dịch 1” của tác giả Phạm Mạnh Hưng năm 2018, phân tích thực trạng tại Ngân hàng BIDV Chi nhánh Sở giao dịch 1 đã có một bộ phận chuyên trách thực hiện phân tích báo cáo tài chính của khách hàng theo định kỳ. Vì vậy, công tác phân tích báo cáo tài chính tại ngân hàng này đã được ban lãnh đạo ngân hàng rất quan tâm, đồng thời với kết quả phân tích của bộ phận này cũng đã giúp ích rất nhiều trong việc ra quyết định cho vay tại ngân hàng.

Luận văn “Phân tích tài chính khách hàng trong hoạt động cho vay tại ngân hàng TMCP Ngoại thương VN- Chi nhánh Việt Trì” của tác giả Lê Văn Cương năm 2015, tác giả tập trung nghiên cứu các vấn đề chung về phân tích tài chính của khách hàng doanh nghiệp nhỏ và vừa. Thực trạng việc phân tích tài chính khách hàng nhỏ và vừa của ngân hàng thương mại cổ phần Vietcombank chi nhánh Việt Trì.

Luận văn thạc sỹ Nguyễn Quỳnh Chi (2009) “Hoàn thiện phân tích tài chính doanh nghiệp tại Sở giao dịch ngân hàng Đầu tư và phát triển Việt Nam” phân tích các chỉ tiêu vòng quay hàng tồn kho, vòng quay vốn lưu động, kỳ thu tiền bình quân, hiệu suất sử dụng tài sản cố định, hiệu suất sử

dụng tổng tài sản, tỷ suất sinh lời trên doanh thu, hệ số sinh lời của tài sản, hệ số sinh lời của vốn chủ sở hữu.

Qua phân tích tổng quan nghiên cứu đề tài, tác giả nhận thấy các luận văn nghiên cứu hiện nay đưa ra những cơ sở lý luận và phân tích thực trạng công tác phân tích báo cáo tài chính doanh nghiệp vay vốn tại các ngân hàng thương mại. Xuất phát từ thực trạng hiện nay, hoạt động đánh giá tình hình tài chính khách hàng doanh nghiệp trong quy trình cho vay tại ngân hàng BIDV Chi nhánh Hoàn Kiếm đang được đặc biệt quan tâm, tác giả nghiên cứu tổng hợp những cơ sở lý luận, kiến thức cơ bản và đề xuất vận dụng hoàn thiện hoạt động này tại Ngân hàng BIDV Chi nhánh Hoàn Kiếm, nhằm giúp ngân hàng nâng cao hiệu quả trong công tác thẩm định cho vay, lựa chọn được những khách hàng có tình hình tài chính lành mạnh, giảm thiểu rủi ro tín dụng.

1.3 Mục tiêu nghiên cứu

Khái quát và hệ thống hóa cơ sở lý luận về phân tích tài chính khách hàng trong hoạt động cho vay của Ngân hàng thương mại. Bao gồm các nội dung khái quát về hoạt động cho vay, cơ sở dữ liệu để phân tích tài chính khách hàng, hệ thống các chỉ tiêu để phân tích.

Phân tích thực trạng công tác phân tích tài chính khách hàng trong hoạt động cho vay của Ngân hàng TMCP Đầu tư và Phát triển Việt Nam – chi nhánh Hoàn Kiếm.

Đề xuất một số giải pháp nhằm hoàn thiện và nâng cao chất lượng công tác phân tích tài chính khách hàng trong quá trình thẩm định trước khi cho vay hoặc trong suốt quá trình khách hàng vay vốn.

1.4 Đối tượng và phạm vi nghiên cứu

Đối tượng nghiên cứu của luận văn là công tác phân tích báo cáo tài chính của doanh nghiệp vay vốn tại ngân hàng thương mại cổ phần Đầu tư và Phát triển Việt Nam- chi nhánh Hoàn Kiếm.

Phạm vi nghiên cứu: lý luận và thực trạng phân tích tài chính doanh nghiệp trong hoạt động cho vay của ngân hàng thương mại Đầu tư và Phát triển Việt Nam – CN Hoàn Kiếm. Nghiên cứu các văn bản quy định của ngân hàng Nhà nước, chế độ kế toán doanh nghiệp, các quy trình quy định của ngân hàng BIDV trong việc cấp tín dụng cho khách hàng doanh nghiệp

+ Về không gian: đề tài tập trung nghiên cứu các vấn đề có liên quan đến hoạt động đánh giá tình hình tài chính doanh nghiệp trong quy trình cho vay tại ngân hàng thương mại Đầu tư và Phát triển Việt Nam – chi nhánh Hoàn Kiếm

+ Về thời gian: Nghiên cứu hoạt động phân tích tài chính doanh nghiệp của Ngân hàng TMCP Đầu tư và Phát triển Việt Nam – chi nhánh Hoàn Kiếm trong 2 năm gần đây . Các hồ sơ tín dụng của các khách hàng doanh nghiệp vay vốn, các báo cáo đề xuất, thẩm định cấp tín dụng.

1.5 Phương pháp nghiên cứu

Dữ liệu sơ cấp: Phòng vấn cán bộ quan hệ khách hàng, thu thập số liệu chủ yếu từ phòng quan hệ khách hàng của ngân hàng thương mại cổ phần Đầu tư và Phát triển Việt Nam – chi nhánh Hoàn Kiếm.

Dữ liệu thứ cấp: Tài liệu, sách báo,

Xử lý dữ liệu: Các tài liệu, số liệu thu thập được phân tích diễn giải, so sánh, đánh giá đồng thời đối chiếu với các quy định hiện tại của ngân hàng từ đó rút ra kết luận về thực trạng áp dụng công tác phân tích báo cáo tài chính trong quy trình.

1.6 Kết cấu của đề tài nghiên cứu

Chương 1 : Giới thiệu đề tài nghiên cứu.

Chương 2: Cơ sở lý luận về phân tích tài chính doanh nghiệp trong hoạt động cho vay tại ngân hàng thương mại.

Chương 3: Thực trạng phân tích tài chính doanh nghiệp trong hoạt động cho vay tại Ngân hàng TMCP Đầu tư và Phát triển Việt Nam – CN

Hoàn Kiếm

Chương 4: Giải pháp hoàn thiện phân tích tài chính doanh nghiệp trong hoạt động cho vay của ngân hàng TMCP Đầu tư và Phát triển Việt Nam – chi nhánh Hoàn Kiếm.

CHƯƠNG 2

CƠ SỞ LÝ LUẬN VỀ PHÂN TÍCH TÀI CHÍNH DOANH NGHIỆP TRONG HOẠT ĐỘNG CHO VAY TẠI NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI

2.1. Khái quát về hoạt động cho vay của ngân hàng thương mại.

2.1.1 Khái niệm và phân loại hoạt động cho vay

Tín dụng xuất phát từ gốc Latinh (Greditum) – tức là tin tưởng, tín nhiệm. Tín dụng được diễn giải trong Từ điển Kinh tế học của Nguyễn Văn Ngọc (2000) “được sử dụng rộng rãi trong quá trình cho vay” tín dụng “thường được dùng để chỉ các khoản loại hình cho vay có hiệu ứng tiền tệ, tức là làm tăng cung ứng tiền tệ, hoặc làm tăng các phương tiện thay thế cho tiền”[5,tr16].

Tại Việt Nam các quyết định 1627/2001_QĐ_NHNN ngày 31/12/2001 của thống đốc ngân hàng về việc ban hành quy chế cho vay của tổ chức tín dụng đối với khách hàng. Cho vay là một hình thức cấp tín dụng, theo đó ngân hàng cho vay giao cho khách hàng một khoản tiền để sử dụng vào mục đích và thời gian nhất định theo thoả thuận với nguyên tắc có hoàn trả cả gốc và lãi[điều 3,QĐ1627].

Theo Điều 4, mục 14 Luật các tổ chức tín dụng số 47/2010/QH2: “Cấp tín dụng là việc thỏa thuận để tổ chức, cá nhân sử dụng một khoản tiền hoặc cam kết cho phép sử dụng một khoản tiền theo nguyên tắc có hoàn trả bằng nghiệp vụ cho vay, chiết khấu, cho thuê tài chính, bao thanh toán, bảo lãnh các ngân hàng và các nghiệp vụ cấp tín dụng khác” và tại mục 16 Luật các tổ chức tín dụng số 47/2010/QH2: “Cho vay là hình thức cấp tín dụng, theo đó bên cho vay giao hoặc cam kết giao cho khách hàng một khoản tiền để sử dụng vào mục đích xác định theo thỏa thuận với nguyên tắc có hoàn trả cả gốc và lãi”.

Như vậy, có thể hiểu: Cho vay là việc một bên (bên cho vay) cung cấp nguồn tài chính cho bên khác (bên đi vay), trong đó bên đi vay sẽ hoàn trả tài chính cho bên cho vay trong một thời hạn thỏa thuận và thường kèm theo lãi suất. Hoạt động này phát sinh khoản nợ giữa bên đi vay và bên cho vay. Vì thế tín dụng (theo nghĩa hẹp) phản ánh mối quan hệ giữa bên cho vay (chủ nợ) với bên đi vay (khách nợ) và mối quan hệ đó bị chi phối bởi cơ chế tín dụng, thỏa thuận về thời gian, lãi suất phải trả. Định nghĩa trên được các ngân hàng và tổ chức tín dụng khác áp dụng để làm tiền đề căn bản cho các hoạt động cho vay của mình. Trong nền kinh tế thị trường hoạt động cho vay của NHTM rất đa dạng và phong phú với nhiều loại hình tín dụng khác nhau. Việc áp dụng hình thức cho vay nào là tùy thuộc vào đặc điểm kinh tế của đối tượng sử dụng vốn tín dụng nhằm sử dụng và quản lý vốn tín dụng có hiệu quả và phù hợp với sự vận động cũng như đặc điểm kinh tế khác nhau của đối tượng tín dụng.

Trên thực tế việc phân loại cho vay theo các tiêu thức sau:

a. Phân theo mục đích sử dụng vốn:

- Cho vay phục vụ sản xuất kinh doanh công thương nghiệp
- Cho vay tiêu dùng cá nhân
- Cho vay mua bán bất động sản
- Cho vay sản xuất nông nghiệp
- Cho vay kinh doanh xuất nhập khẩu

b. Phân loại theo thời hạn tín dụng

- Cho vay ngắn hạn: là loại cho vay có thời hạn dưới 1 năm. Mục đích của loại cho vay này thường là nhằm tài trợ cho việc đầu tư vào tài sản lưu động

- Cho vay trung dài hạn: là loại cho vay có thời hạn trên 1 năm. Mục đích của loại cho vay này là nhằm tài trợ cho việc đầu tư vào tài sản cố định, đầu tư vào các dự án đầu tư

c. Phân loại theo mức độ tín nhiệm của khách hàng

- Cho vay không có bảo đảm: Là loại cho vay không có tài sản thế chấp, cầm cố, hoặc bảo lãnh của người khác mà chỉ dựa vào uy tín của bản thân khách hàng vay vốn để quyết định cho vay

- Cho vay có bảo đảm: là loại cho vay dựa trên cơ sở các bảo đảm cho tiền vay như thế chấp, cầm cố, hoặc bảo lãnh của một bên thứ ba nào khác.

d. Phân loại theo phương thức cho vay

- Cho vay từng lần

- Cho vay theo hạn mức tín dụng

e. Phân loại theo phương thức hoàn trả nợ vay

- Cho vay trả nợ một lần khi đáo hạn

- Cho vay có nhiều kỳ hạn trả nợ, cho vay trả góp

- Cho vay trả nợ nhiều lần nhưng không có kỳ hạn trả nợ cụ thể mà tùy theo khả năng của khách hàng để trả nợ bất cứ lúc nào.

2.1.2 Đặc điểm của hoạt động cho vay.

Ngân hàng thương mại là loại hình ngân hàng hoạt động vì mục đích lợi nhuận thông qua việc kinh doanh các khoản vốn ngắn hạn là chủ yếu. Khái niệm về ngân hàng đang thay đổi vì sự pha trộn các hoạt động truyền thống của ngân hàng với các loại hình trung gian tài chính khác[4,tr119].

Cho vay là một quan hệ kinh tế, trong quan hệ này người cho vay chuyển giao quyền sử dụng tiền trong một thời gian nhất định cho người đi vay. Khi đến hạn trả nợ người đi vay có nghĩa vụ hoàn trả số tiền gốc và lãi vay. Như vậy, cho vay có thể được hiểu phản ánh mối quan hệ kinh tế giữa một bên là người cho vay (NHTM) còn bên kia là người vay (khách hàng vay vốn).

Thông thường, khi cho vay các ngân hàng thương mại thường dựa trên 2 nguyên tắc: nguyên tắc quản lý mục đích tiền vay và nguyên tắc hoàn trả. Theo nguyên tắc quản lý mục đích tiền vay, mặc dù người đi vay phải thể

chấp tài sản để được vay tiền nhưng người cho vay (NHTM) có quyền kiểm tra việc sử dụng vốn đối với người vay. Người vay phải xây dựng dự án, phương án xin vay vốn và phải có trách nhiệm thực hiện theo đúng hợp đồng đã ký với ngân hàng. Mục đích của việc đề ra nguyên tắc này là đảm bảo tính hoàn trả của đồng vốn đồng thời quản lý vốn đầu tư theo đúng định hướng và cơ cấu đầu tư. Theo nguyên tắc hoàn trả, vốn vay phải được hoàn trả cả gốc và lãi cho ngân hàng sau thời gian vay vốn. Thời gian vay vốn là khoảng thời gian kể từ khi người vay lĩnh tiền vay lần đầu tiên đến khi trả hết nợ gốc và tiền lãi. Nguyên tắc hoàn trả thể hiện ở hai khía cạnh: khía cạnh thứ nhất là số lượng hoàn trả. Số lượng hoàn trả sẽ bằng tổng số tiền gốc của khoản vay và số lãi phát sinh trong quá trình vay vốn. Khía cạnh thứ hai là thời gian hoàn trả. Thời gian hoàn trả phải thực hiện theo thỏa thuận giữa hai bên được ghi trong hợp đồng vay tiền.

Tính pháp lý của nghiệp vụ cho vay: Cho vay của ngân hàng là một khái niệm kinh tế hơn là pháp lý. Các hành vi cho vay của ngân hàng có một logic kinh tế, hứng chịu rủi ro cho một người mà ngân hàng tin tưởng ứng vốn cho vay, nhưng nó không chỉ gồm một giao dịch pháp lý mà nhiều loại (cho vay, bảo lãnh, cầm cố...).

Luật ngân hàng các nước định nghĩa tín dụng như sau: “Cấu thành một nghiệp vụ tín dụng bất cứ tác động nào, qua đó một người đưa hoặc hứa đưa vốn cho một người khác dùng, hoặc cam kết bằng chữ ký cho người này nhưng đảm bảo, bảo chứng hay bảo lãnh mà có thu tiền”. Định nghĩa này nêu ra 3 trường hợp xét về tính chất pháp lý, các nghiệp vụ cho vay ngân hàng về cơ bản là:

- Cho vay ứng trước (cho vay trực tiếp).
- Cho vay dựa trên việc chuyển nhượng trái quyền.
- Cho vay qua chữ ký (cho vay qua việc cam kết bằng chữ ký).

* Các khoản vay đều phải theo một quy trình cho vay, thu nợ nhất định.

Thông thường gồm 5 bước:

Bước 1: Lập hồ sơ đề nghị vay.

Bước 2: Phân tích tín dụng.

Bước 3: Quyết định cấp tín dụng cho vay.

Bước 4: Giải ngân.

Bước 5: Giám sát thu nợ và thanh lý hợp đồng cho vay.

* Lãi suất trong hợp đồng cho vay theo thoả thuận giữa khách hàng và ngân hàng cho vay. (Ví dụ: Lãi suất cố định, lãi suất thả nổi,...).

* Các khoản cho vay có hoặc không có tài sản đảm bảo tuỳ vào việc đánh giá và xếp hạng khách hàng của ngân hàng cho vay.

* Khi kết thúc hợp đồng khách hàng có nghĩa vụ trả gốc và lãi hoặc một số thoả thuận khác nếu được ngân hàng cho vay chấp nhận. Trường hợp khách hàng không thực hiện hợp đồng hay không có một điều khoản nào khác thì tài sản đảm bảo thuộc quyền quyết định của ngân hàng cho vay.

Để đánh giá tình hình tài chính của khách hàng doanh nghiệp có nhu cầu vay vốn, cán bộ ngân hàng thường tiến hành phân tích báo cáo tài chính, kiểm tra, đối chiếu và so sánh số liệu về tài chính trong kỳ hiện tại với các kỳ kinh doanh đã qua. Cán bộ ngân hàng sử dụng kỹ năng phân tích BCTC như một công cụ để đánh giá tiềm năng, hiệu quả kinh doanh cũng như những rủi ro về tài chính trong tương lai của doanh nghiệp. Phân tích BCTC khách hàng doanh nghiệp trong thẩm định cho vay tại NHTM có thể hiểu là quá trình tổ chức thu thập và xử lý thông tin tài chính và các thông tin liên quan khác, để từ đó đưa ra những nhận xét đánh giá tình hình tài chính, năng lực, khả năng trả nợ của khách hàng nhằm đưa ra các quyết định tín dụng cho phù hợp.

2.2. Khái quát về phân tích tài chính doanh nghiệp trong hoạt động cho vay của ngân hàng thương mại

2.2.1 Khái niệm, mục đích, ý nghĩa của phân tích tài chính doanh nghiệp trong hoạt động cho vay của ngân hàng thương mại.

Khái niệm : Phân tích tài chính được xem là một quá trình xử lý, đánh giá số liệu bằng các phương pháp kỹ thuật thích hợp để giúp người sử dụng thông tin biết được thực trạng tài chính doanh nghiệp. Thông qua phân tích tình hình tài chính, người sử dụng thông tin có thể đánh giá tiềm năng, kết quả kinh doanh cũng như rủi ro hay triển vọng của khách hàng, từ đó đưa ra quyết định đúng đắn đáp ứng được nhu cầu hay thoả mãn lợi ích của mình. Phân tích tài chính cung cấp thông tin một cách chính xác, trung thực và kịp thời để những người sử dụng thông tin này có thể đánh giá sức mạnh tài chính, khả năng hoạt động cũng như dự đoán về tương lai của khách hàng. [1, tr05].

Phân tích tài chính doanh nghiệp là quá trình đi sâu nghiên cứu nội dung, kết cấu, mối quan hệ qua lại của các chỉ tiêu trên báo cáo tài chính và vận dụng các phương pháp phân tích để đánh giá tình hình tài chính của doanh nghiệp, so sánh với kế hoạch doanh nghiệp đã đề ra, so với các doanh nghiệp kinh doanh cùng ngành nghề, so với số liệu trung bình ngành để xác định vị trí của doanh nghiệp mình trên thị trường. Đối với các tổ chức tín dụng quan tâm tới khả năng thanh toán ngắn hạn, khả năng thanh toán dài hạn, khả năng sinh lời của vốn, dự đoán triển vọng của doanh nghiệp.

Ngân hàng thương mại là tổ chức trung gian tài chính, huy động nguồn tiền nhàn rỗi từ nhiều đối tượng khác nhau và đem phục vụ nhu cầu vay vốn của các cá nhân, hộ gia đình, tổ chức kinh tế. Ngân hàng thương mại là loại hình ngân hàng hoạt động vì mục đích lợi nhuận thông qua việc kinh doanh các khoản vốn ngắn hạn là chủ yếu. Trong điều kiện kinh tế hiện nay, khách

hàng của các ngân hàng thương mại chủ yếu là các doanh nghiệp. Do đó, để đảm bảo an toàn và phát triển nguồn vốn của mình, các ngân hàng thương mại bắt buộc phải phân tích kỹ tình hình tài chính trong quá khứ, hiện tại để đánh giá hiện trạng tài chính của khách hàng có tốt, có ổn định hay không và dự đoán được tình trạng tài chính của khách hàng trong tương lai trước khi ra quyết định cho vay vốn khách hàng đó. Phân tích tài chính khách hàng trong hoạt động cho vay của các ngân hàng thương mại là phân tích chi tiết cấu trúc tài sản, nguồn vốn, phân tích công nợ, phân tích khả năng thanh toán, phân tích hiệu quả của việc sử dụng tài sản, nguồn vốn, hiệu quả sử dụng vốn vay và dự đoán các rủi ro có thể xảy ra đối với khách hàng. Căn cứ trên các kết quả phân tích, ngân hàng sẽ ra quyết định có cho vay hay không. Việc hoàn thiện hệ thống phân tích tài chính khách hàng doanh nghiệp là việc làm rất cần thiết và quan trọng, nó giúp cho các ngân hàng thương mại đầu tư cho các khách hàng tốt, đảm bảo nguồn vốn của ngân hàng, sẽ giảm thiểu được các rủi ro có thể xảy ra trong tương lai và giúp cho ngân hàng chủ động hơn trong kế hoạch kinh doanh của mình. Thông thường khi cho vay các ngân hàng thương mại thường dựa trên hai nguyên tắc : nguyên tắc quản lý mục đích tiền vay và nguyên tắc hoàn trả. Theo nguyên tắc quản lý mục đích tiền vay mặc dù người đi vay đã thế chấp tài sản của mình để được vay tiền nhưng người cho vay có quyền kiểm tra việc sử dụng vốn đối với người vay. Người đi vay phải xây dựng được mục đích sử dụng vốn vay, và phải có trách nhiệm thực hiện đúng hợp đồng đã ký với ngân hàng, nguyên tắc này là đảm bảo tính hoàn trả của đồng vốn đồng thời quản lý vốn đầu tư theo đúng định hướng và cơ cấu đầu tư. Theo nguyên tắc hoàn trả vốn vay phải được hoàn trả cả gốc và lãi cho ngân hàng sau thời gian vay vốn.

Ý nghĩa và mục đích phân tích tài chính doanh nghiệp

Mục tiêu chung và tổng quát của mọi đối tượng sử dụng thông tin khi

phân tích tài chính là đánh giá được tình hình tài chính của doanh nghiệp tại thời điểm hiện tại, dự đoán được kết quả tài chính trong tương lai để phục vụ việc ra quyết định kinh doanh. Tuy nhiên, như đã trình bày ở các phần trên, đối tượng sử dụng thông tin tài chính là khá đa dạng, do vậy, mục đích phân tích tài chính của những đối tượng này cũng khác nhau. Việc xác định rõ đối tượng và mục đích phân tích của đối tượng là rất cần thiết để có thể xây dựng quy trình phân tích phù hợp, bao gồm việc lựa chọn phạm vi phân tích, chỉ tiêu phân tích, phương pháp phân tích... phù hợp.

Riêng đối với ngân hàng thương mại, cho vay là hoạt động nhiều rủi ro nhất, do vậy hạn chế rủi ro trong hoạt động cho vay là vấn đề bức thiết luôn được các ngân hàng quan tâm. Với vai trò là nhà đầu tư - là chủ nợ: Lợi ích mà ngân hàng thương mại thu được ở một khách hàng thể hiện dưới dạng tiền lãi và tiền gốc cho vay. Khoản cho vay này có thể là ngắn hạn hoặc dài hạn. Đối với cho vay ngắn hạn và dài hạn có cách thức phân tích tài chính tương đối khác biệt, cho vay ngắn hạn thường chỉ tập trung vào khả năng thanh toán lãi vay của doanh nghiệp và thanh toán gốc vay vào ngày đáo hạn, những phân tích này được giới hạn trong một khung thời gian cụ thể. Các chủ nợ dài hạn lại có những đánh giá và xem xét kỹ lưỡng hơn đối với khả năng thanh toán của doanh nghiệp, họ cần xem xét khả năng duy trì sự tồn tại và sức sinh lời của doanh nghiệp trong một khoảng thời gian tương đối dài. Như vậy, một số biến động trong ngắn hạn của doanh nghiệp có thể là mối quan tâm lớn đối với ngân hàng khi cho vay ngắn hạn, nhưng những sự kiện đó chưa hẳn đã được thực sự phải quan tâm khi cho vay dài hạn. Ngân hàng không chỉ quan tâm tới tình hình tài chính hiện tại của khách hàng mà còn quan tâm tới khả năng phát triển trong tương lai của họ.

Phân tích tài chính khách hàng giúp cho ngân hàng nhìn nhận toàn diện bộ mặt của khách hàng trong kỳ hoạt động đã qua một cách khách quan và

tương đối trung thực. Bên cạnh đó, việc phân tích cũng giúp ngân hàng hiểu rõ được nguyên nhân gây ra sự biến động của các chỉ tiêu và khoản mục; nhận biết được các nhân tố ảnh hưởng đến các khoản mục, để từ đó có hướng đầu tư thích hợp cho khách hàng.

Phân tích tài chính khách hàng giúp cho ngân hàng nhận biết và dự đoán trước những rủi ro cũng như tiềm năng trong tương lai của khách hàng. Bởi rủi ro là nguy cơ lúc nào cũng có thể gặp phải và gây ra các hậu quả nghiêm trọng, do vậy việc nhận biết các rủi ro giúp ngân hàng có hướng đầu tư thích hợp, có quyết định tài chính và các dự thảo tài chính trong tương lai như kế hoạch đầu tư, kế hoạch ngân quỹ để tư vấn cho khách hàng. Đối lập với rủi ro, những tiềm năng và cơ hội sẽ mang đến cho ngân hàng thương mại những khách hàng có sức mạnh tài chính. Nhận biết điều đó là một bước đầu thắng lợi của ngân hàng trên con đường phát triển đồng hành cùng khách hàng.

Phân tích tài chính khách hàng cũng là một công cụ hỗ trợ đắc lực của ngân hàng để kiểm soát các hoạt động quản lý trong đơn vị khách hàng về tính hiệu quả cũng như tính đầy đủ của nó. Hỗ trợ việc đưa ra các quyết định tín dụng trên cơ sở phân tích hiệu quả SXKD, tình hình tài chính hiện tại của doanh nghiệp; dự báo tình hình tài chính của doanh nghiệp trong tương lai và phân tích đảm bảo nợ vay của doanh nghiệp tại thời điểm đánh giá.

2.2.2 Cơ sở dữ liệu phục vụ phân tích tài chính doanh nghiệp trong hoạt động cho vay của ngân hàng thương mại

Báo cáo tài chính là bức tranh tổng hợp phản ánh về tình hình tài sản, nguồn vốn, doanh thu, chi phí, kết quả kinh doanh và các quan hệ tài chính của doanh nghiệp tại một thời điểm hay thời kỳ. Theo chế độ kế toán doanh nghiệp hiện hành (Thông tư 200/2014/TT-BTC ngày 22/12/2014 của Bộ Tài chính), hệ thống Báo cáo tài chính áp dụng cho tất cả các doanh nghiệp thuộc

mọi lĩnh vực, mọi thành phần kinh tế trong cả nước ở Việt Nam bao gồm bốn mẫu biểu báo cáo sau: Bảng cân đối kế toán (Mẫu số B01-DN), Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh (Mẫu số B02-DN), Báo cáo lưu chuyển tiền tệ (Mẫu số B03-DN), Bản thuyết minh báo cáo tài chính (Mẫu số B09-DN).

Để có được những kết luận phân tích tài chính tốt đòi hỏi người phân tích bên cạnh việc phân tích báo cáo tài chính khách hàng cũng cần phải thu thập thêm các thông tin liên quan đến tình hình tài chính của doanh nghiệp như các thông tin chung về kinh tế, tiền tệ, thuế khóa, các thông tin về ngành kinh tế của doanh nghiệp, các thông tin về pháp lý, về kinh tế đối với doanh nghiệp và các thông tin về bản thân doanh nghiệp: chiến lược, sách lược kinh doanh của doanh nghiệp, tình hình tạo lập, phân phối và sử dụng vốn, tình hình và khả năng thanh toán...

2.2.3 Các phương pháp phân tích tài chính doanh nghiệp trong hoạt động cho vay của ngân hàng thương mại

Phương pháp đánh giá tình hình tài chính khách hàng doanh nghiệp, bao gồm hệ thống các công cụ và biện pháp nhằm tiếp cận, nghiên cứu các sự kiện, hiện tượng, các mối quan hệ bên trong và bên ngoài, các luồng dịch chuyển và biến đổi tình hình hoạt động tài chính doanh nghiệp, các chỉ tiêu tổng hợp, các chỉ tiêu chi tiết, các chỉ tiêu tổng quát chung, các chỉ tiêu có tính chất đặc thù nhằm đánh giá toàn diện thực trạng hoạt động tài chính của doanh nghiệp.

Có nhiều phương pháp đánh giá như: phương pháp so sánh, phương pháp tỷ lệ, phương pháp cân đối, phương pháp phân tử, phương pháp dupont... Tuy nhiên, có một số các phương pháp thường hay được sử dụng trong thẩm định cho vay, đó là: phương pháp so sánh, phương pháp tỷ lệ và phương pháp dupont.

- Phương pháp so sánh

Phương pháp so sánh là phương pháp nhằm nghiên cứu sự biến động và mức độ biến động của chỉ tiêu cần phân tích. Đây là phương pháp thường

được sử dụng để xác định kết quả thực hiện so với mục tiêu đề ra, xác định xu hướng và tốc độ phát triển của các chỉ tiêu phân tích. Khi sử dụng phương pháp này, cần chú ý đến những vấn đề cơ bản sau:

Điều kiện so sánh:

- Phải tồn tại ít nhất hai đại lượng để so sánh;
- Các đại lượng phải đảm bảo tính chất so sánh được với nhau, phải thống nhất về nội dung kinh tế, phương pháp tính và đơn vị tính...;
- Phải có gốc để so sánh, nội dung so sánh nào thì gốc so sánh đó. Việc xác định gốc để so sánh tùy thuộc vào mục đích của phân tích. Cụ thể, khi xác định xu hướng và tốc độ phát triển của chỉ tiêu phân tích thì gốc so sánh là trị số của chỉ tiêu đó ở kỳ trước. Khi đánh giá tình hình thực hiện mục tiêu, nhiệm vụ đặt ra thì gốc so sánh là trị số của kế hoạch của chỉ tiêu phân tích. Khi xác định vị trí của doanh nghiệp thì gốc so sánh được xác định là trung bình của ngành, hoặc chỉ tiêu của đối thủ cạnh tranh.

Kỹ thuật so sánh cơ bản:

- So sánh bằng số tuyệt đối: xác định chênh lệch giữa trị số của chỉ tiêu phân tích với trị số của kỳ gốc.
- So sánh bằng số tương đối: xác định tỷ lệ % tăng giảm giữa thực tế so với kỳ gốc.
- So sánh bằng số bình quân.

Ba hình thức của phương pháp so sánh cơ bản:

- So sánh theo chiều ngang: xác định mức độ tăng giảm về quy mô của chỉ tiêu phân tích và mức độ ảnh hưởng của từng chỉ tiêu nhân tố đến chỉ tiêu phân tích.
- So sánh theo chiều dọc: phân tích sự biến động về cơ cấu hay những quan hệ tỷ lệ giữa các chỉ tiêu trong hệ thống BCTC doanh nghiệp.
- So sánh xác định xu hướng và tính liên hệ của các chỉ tiêu: các chỉ tiêu riêng biệt hay các chỉ tiêu tổng cộng trên BCTC được xem xét trong mối quan hệ với các chỉ tiêu phản ánh quy mô chung và chúng có thể được xem xét trong nhiều kỳ để phản ánh rõ hơn xu hướng phát triển của các hiện tượng

kinh tế tài chính của doanh nghiệp.

- Phương pháp tỷ lệ

Tỷ lệ là biểu hiện của mối quan hệ giữa một lượng này với một lượng khác. Tỷ lệ trong đánh giá tình hình tài chính doanh nghiệp được sử dụng để gắn với một ý nghĩa kinh tế cụ thể. Phương pháp tỷ lệ sử dụng các tỷ lệ, các hệ số thể hiện mối tương quan giữa các chỉ tiêu trong từng BCTC và giữa các BCTC với nhau.

Các tỷ lệ tài chính được phân thành các nhóm đặc trưng phản ánh của nội dung cơ bản theo các mục tiêu của hoạt động tài chính:

- Nhóm tỷ lệ phản ánh về khả năng thanh khoản
- Nhóm tỷ lệ phản ánh hiệu quả sử dụng tài sản
- Nhóm tỷ lệ phản ánh khả năng sử dụng nợ
- Nhóm tỷ lệ phản ánh khả năng sinh lời
- Nhóm tỷ lệ phản ánh các chỉ số thị trường.

Phương pháp tỷ lệ thường được kết hợp với phương pháp so sánh nhằm có được hiệu quả cao trong đánh giá tình hình tài chính của một doanh nghiệp.

- Phương pháp phân tích Dupont

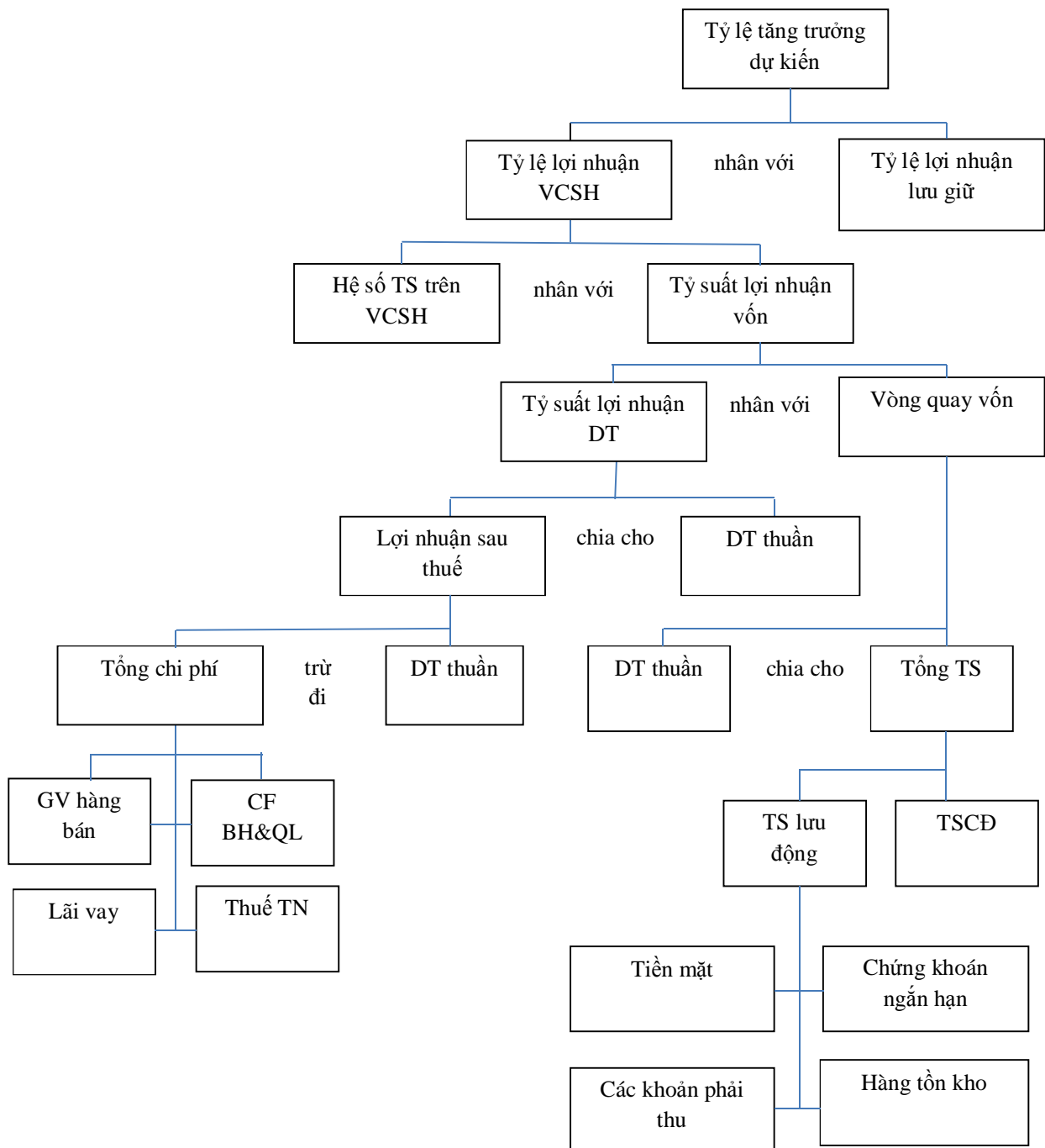
Phương pháp phân tích Dupont là một trong những phương pháp thường được sử dụng trong đánh giá tình hình tài chính doanh nghiệp. Đây là phương pháp vận dụng mô hình phân tích mối liên hệ giữa các chỉ tiêu tài chính để phát hiện ra các nhân tố đã ảnh hưởng đến chỉ tiêu phân tích theo một trình tự logic chặt chẽ.

Phương trình Dupont có dạng như sau:

$$\frac{\text{Lợi nhuận ròng}}{\text{Vốn chủ sở hữu}} = \frac{\text{Lợi nhuận ròng}}{\text{Doanh thu}} \times \frac{\text{Doanh thu}}{\text{Tổng tài sản}} \times \frac{\text{Tổng tài sản}}{\text{Vốn chủ sở hữu}}$$

Phương pháp hay mô hình Dupont xây dựng một chỉ tiêu tổng hợp ban đầu thành một phương trình hay mô hình gồm nhiều chỉ tiêu có quan hệ với

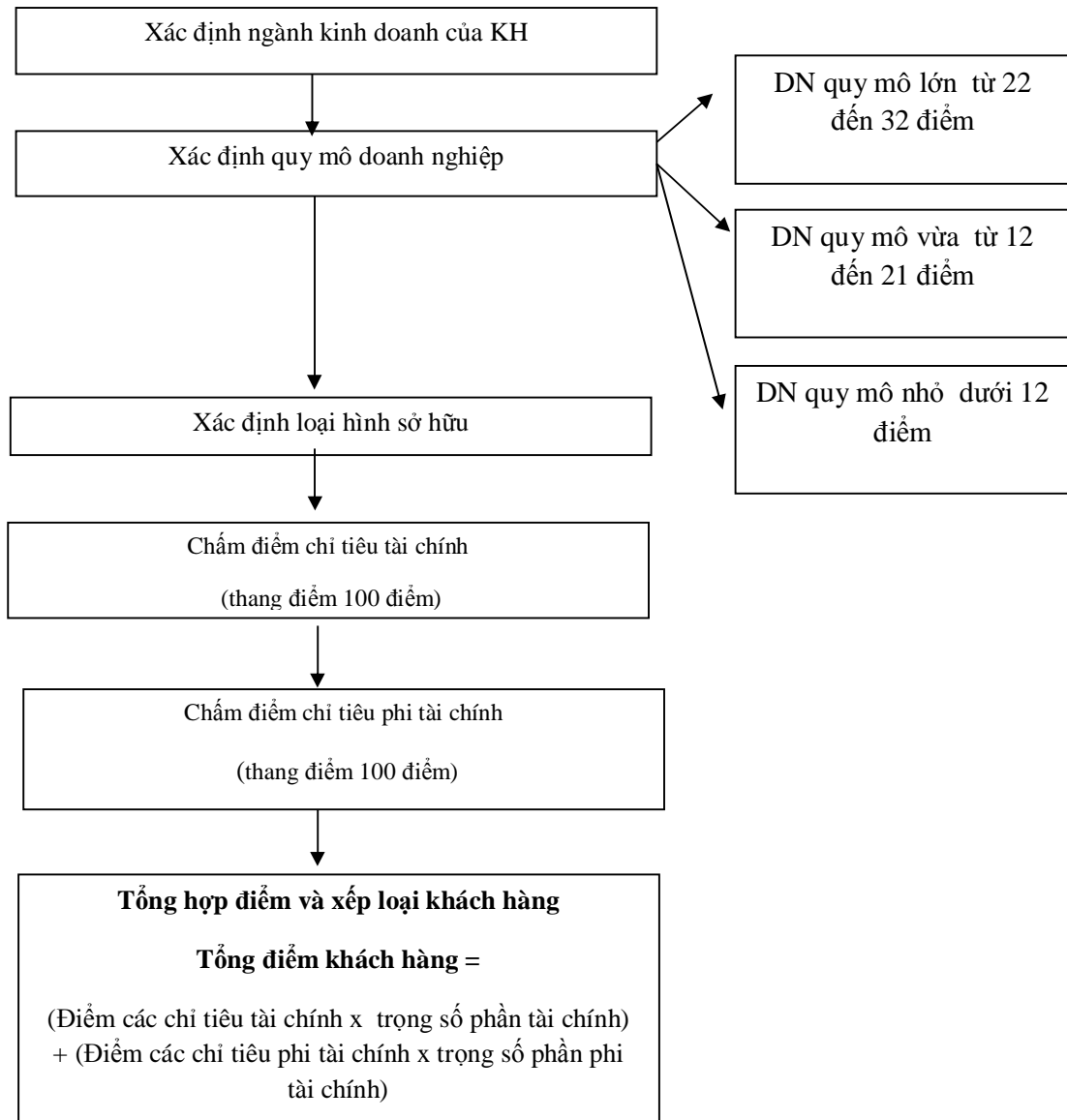
nhau dưới dạng tích số tùy vào mục đích tìm hiểu. Phương pháp này được xây dựng dựa trên mối quan hệ qua lại giữa những chỉ tiêu tài chính, để từ đó biến đổi một chỉ tiêu ban đầu thành một hàm số (hay phương trình) của nhiều hệ số (hay biến số) khác nhau và có quan hệ mật thiết với nhau.



Sơ đồ 2.1: Mô hình phân tích bằng phương pháp Dupont

Phương pháp xếp hạng tín dụng

Việc theo dõi chấm điểm tín dụng và xếp hạng khách hàng trước khi cho vay và trong suốt quá trình vay là việc làm cần thiết giúp cho ngân hàng luôn chủ động trong quá trình giám sát, đánh giá sơ bộ hoạt động kinh doanh của khách hàng để có biện pháp xử lý kịp thời, giảm thiểu rủi ro. Việc chấm điểm tín dụng và xếp hạng khách hàng được tiến hành hàng quý, năm. Quy trình chấm điểm tín dụng và xếp hạng khách hàng đối với khách hàng doanh nghiệp được thực hiện theo chu trình tại sơ đồ sau



Một là, xác định ngành nghề kinh doanh của doanh nghiệp: BIDV chia thành 34 ngành kinh doanh phù hợp với đặc thù hoạt động và cơ cấu tín dụng của BIDV. Ứng với mỗi ngành có một bộ chỉ tiêu chấm điểm khách hàng doanh nghiệp. Mỗi bộ chỉ tiêu gồm 60 chỉ tiêu, trong đó có 14 chỉ tiêu tài chính và 46 chỉ tiêu phi tài chính, mỗi chỉ tiêu có một trọng số riêng của nó.

Hai là, xác định quy mô của doanh nghiệp: việc xác định dựa trên bốn thông tin chính đó là: vốn chủ sở hữu, số lượng lao động, doanh thu thuần và tổng tài sản. Mỗi chỉ tiêu sẽ có 8 khoảng giá trị từ 1 đến 8 điểm. Doanh nghiệp có điểm càng lớn thì quy mô càng lớn.

Ba là, xác định loại hình sở hữu: cán bộ tín dụng phải xác định loại hình doanh nghiệp đang sở hữu như doanh nghiệp tư nhân, công ty trách nhiệm hữu hạn hay công ty cổ phần...

Bốn là, chấm điểm các chỉ tiêu tài chính: gồm bốn nhóm chỉ tiêu, mỗi nhóm có một tỷ trọng khác nhau, mỗi nhóm gồm các chỉ tiêu khác nhau và mỗi chỉ tiêu lại có thang điểm khác nhau tùy thuộc vào quy mô, ngành nghề của doanh nghiệp (sơ đồ 3.3).

Năm là, chấm điểm các chỉ tiêu phi tài chính: được chia thành 5 nhóm chỉ tiêu, mỗi nhóm gồm nhiều chỉ tiêu nhỏ, mỗi chỉ tiêu nó có một mức điểm và tỷ trọng khác nhau, căn cứ vào ba loại hình doanh nghiệp: doanh nghiệp nhà nước, doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài và các loại doanh nghiệp khác còn lại được đưa vào nhóm doanh nghiệp khác.

2.2.4 Tổ chức phân tích tài chính doanh nghiệp trong hoạt động cho vay của ngân hàng thương mại

Phân tích tài chính khách hàng trong hoạt động cho vay của ngân hàng thương mại được thực hiện bởi bộ phận quan hệ khách hàng và bộ phận thẩm định. Tổ chức phân tích tài chính khách hàng là việc thiết lập trình tự các bước công việc cần tiến hành trong quá trình phân tích, vận dụng tổng hợp

các phương pháp phân tích để đánh giá đúng thực trạng tài chính của khách hàng. Do đó, ngân hàng thương mại cần tổ chức khoa học, hợp lý và phù hợp với đặc điểm kinh doanh, cơ chế hoạt động của khách hàng và mục tiêu của ngân hàng. Trình tự phân tích tài chính khách hàng gồm ba giai đoạn: giai đoạn lập kế hoạch, giai đoạn tiến hành phân tích và giai đoạn hoàn thành công việc phân tích.

Giai đoạn lập kế hoạch phân tích

Giai đoạn lập kế hoạch phân tích là giai đoạn đầu và ảnh hưởng rất nhiều đến chất lượng, thời gian và nội dung của công việc phân tích. Giai đoạn này bao gồm việc xác định mục tiêu phân tích và xây dựng hệ thống chỉ tiêu phân tích.

ü *Xác định mục tiêu phân tích*

Đối với ngân hàng thương mại, việc xác định mục tiêu phân tích trên cương vị là nhà cho vay nên mối quan tâm hàng đầu là khả năng trả nợ của khách hàng, lợi nhuận trước thuế, vốn chủ sở hữu và nguy cơ rủi ro của khách hàng. Khi phân tích cán bộ ngân hàng nên quan tâm tới số lượng tiền, tài sản có thể chuyển đổi thành tiền nhanh và vốn chủ sở hữu - khoản bảo hiểm cho ngân hàng trong trường hợp khách hàng bị rủi ro. Do đó, mục tiêu phân tích tài chính của ngân hàng là khả năng thanh toán và kết quả kinh doanh của khách hàng.

ü *Xây dựng chương trình phân tích tài chính*

Việc xây dựng chương trình phân tích càng tỷ mỉ và càng chi tiết bao nhiêu thì kết quả phân tích sẽ càng tốt bấy nhiêu. Khi xây dựng chương trình phân tích, ngân hàng thương mại cần phải xác định rõ các vấn đề sau:

- + Xác định rõ mục tiêu phân tích.
- + Xác định rõ nội dung phân tích.
- + Xác định phạm vi phân tích.

- + Án định thời gian phân tích.
- + Suru tầm và kiểm tra tài liệu.
- + Xây dựng hệ thống chỉ tiêu phân tích.
- + Lựa chọn hệ thống phương pháp phân tích thích hợp.
- + Tổ chức lực lượng cán bộ và phương tiện phân tích.
- + Phân công rõ trách nhiệm của từng bộ phận, từng cán bộ tham gia phân tích.

+ Tiến độ phân tích.

+ Báo cáo kết quả phân tích.

Giai đoạn tiến hành phân tích

Đây là giai đoạn triển khai và thực hiện các công việc trong kế hoạch. Giai đoạn này phải sử dụng hài hòa giữa con người, phương pháp phân tích và tài liệu sử dụng để đạt được kết quả tốt nhất. Giai đoạn này gồm các công việc: thu thập tài liệu và xử lý số liệu; tính toán, xác định và dự đoán; tổng hợp kết quả và rút ra nhận xét.

Ü Thu thập tài liệu và xử lý số liệu

Ngay từ khâu thu thập tài liệu, cán bộ ngân hàng phải thu thập đầy đủ, chính xác, toàn diện và khách quan. Bên cạnh việc thu thập tài liệu từ báo cáo tài chính các năm gần đây, cán bộ ngân hàng còn phải thu thập các thông tin liên quan đến tình hình tài chính của khách hàng như: thông tin chung về giá cả thị trường, tiền tệ, thuế, các thông tin về kinh tế ngành nghề mà khách hàng đang kinh doanh, các đánh giá của tổ chức có uy tín về khách hàng ...

Chất lượng phân tích phụ thuộc rất nhiều vào chất lượng tài liệu được thu thập. Khi thu thập tài liệu phải tiến hành kiểm tra độ tin cậy của số liệu trên các mặt sau:

+ Tính hợp pháp của tài liệu: trình tự lập có đúng quy định đã được ban hành, người lập báo cáo có đủ trình độ chuyên môn và đạo đức nghề nghiệp hay không và có đầy đủ chữ ký, con dấu của cấp có thẩm quyền.

+ Nội dung và phương pháp tính các chỉ tiêu có đảm bảo đầy đủ được sự thống nhất.

+ Tính chính xác của việc tính và ghi các con số trên các bảng biểu: cần kiểm tra lại những con số được tính ra đảm bảo tính chính xác, lôgic và có ghi đúng dòng, cột quy định của biểu mẫu.

+ Cách đánh giá đối với chỉ tiêu giá trị.

Sau khi thu thập và kiểm tra tài liệu, cán bộ ngân hàng cần xử lý thông tin. Xử lý thông tin là quá trình sắp xếp các thông tin đã thu thập được theo những mục đích nhất định nhằm tính toán, so sánh, giải thích và đánh giá phục vụ cho việc ra quyết định.

Ù *Tính toán, xác định và dự đoán*

Sau khi đã thu thập đầy đủ tài liệu, cán bộ ngân hàng vận dụng các phương pháp phân tích phù hợp, xác định hệ thống chỉ tiêu phân tích để tính toán các chỉ tiêu tài chính liên quan đến khả năng trả nợ, hiệu quả kinh doanh để so sánh với kế hoạch kinh doanh của khách hàng, so sánh với các kỳ kinh doanh trước, so sánh với định mức của ngành... Tính chính xác của chỉ tiêu có ảnh hưởng quyết định đến chất lượng của công tác phân tích. Do đó, khi tính toán xong các chỉ tiêu cần phải tiến hành kiểm tra lại các số liệu.

Trên cơ sở xác định sự ảnh hưởng và mức độ ảnh hưởng của từng nhân tố đến chỉ tiêu phân tích, cán bộ ngân hàng cần xác định rõ những nguyên nhân ảnh hưởng để đề xuất những kiến nghị và giải pháp.

Một trong những mục tiêu rất cơ bản của phân tích báo cáo tài chính là dự đoán xu thế phát triển về tình hình tài chính của khách hàng trong tương lai, điều đó có ảnh hưởng đến việc ra quyết định cho vay của lãnh đạo của ngân hàng thương mại.

Ù *Tổng hợp kết quả, rút ra nhận xét*

Cuối giai đoạn của quá trình phân tích, cán bộ ngân hàng cần tổng hợp lại, đưa ra một số chỉ tiêu tổng hợp để đánh giá chung toàn bộ hoạt động tài

chính của khách hàng. Trên cơ sở đó đưa ra những nhận xét, đánh giá và quyết định có cho khách hàng vay vốn hay không.

Giai đoạn hoàn thành kế hoạch phân tích

Ù Lập báo cáo phân tích

Sản phẩm cuối cùng của quá trình phân tích là báo cáo kết quả phân tích. Trên báo cáo phân tích, cán bộ ngân hàng trình bày kết quả phân tích, đánh giá cơ bản về tài chính của khách hàng và đưa ra kiến nghị, đề xuất với cấp trên trong việc khách hàng có đủ khả năng vay vốn không.

Ù Hoàn thiện hồ sơ phân tích

Cuối cùng là cán bộ ngân hàng phải hoàn thiện hồ sơ phân tích. Hồ sơ phân tích phải bao gồm:

- + Bản báo cáo phân tích.
- + Hệ thống báo cáo tài chính dùng để phân tích.
- + Các tài liệu khác có liên quan.

2.3.Nội dung phân tích tài chính doanh nghiệp trong hoạt động cho vay của ngân hàng thương mại

Để đánh giá tình hình tài chính của khách hàng doanh nghiệp, trước tiên cán bộ ngân hàng căn cứ vào các BCTC do khách hàng cung cấp để tiến hành phân tích các chỉ tiêu tài chính, sau đó cán bộ ngân hàng có thể thu thập thêm các thông tin khác để so sánh đối chiếu nhằm đưa ra các đánh giá có hiệu quả cao. Dữ liệu cho hoạt động đánh giá tình hình tài chính khách hàng

2.3.1.Phân tích bảng cân đối kế toán

Bảng CĐKT là báo cáo tài chính tổng hợp, phản ánh một cách tổng quát toàn bộ tài sản hiện có của doanh nghiệp tại một thời điểm nhất định, theo hai cách phân loại là kết cấu nguồn vốn kinh doanh và nguồn hình thành vốn kinh doanh. Bảng CĐKT là bảng báo cáo về tình hình tài chính, mô tả sức mạnh tài chính của doanh nghiệp tại một thời điểm cụ thể.

Các chỉ tiêu trong bảng CĐKT có vai trò quan trọng để phân tích, đánh giá một cách tổng quát tình hình kết quả kinh doanh, hiệu quả sử dụng vốn và những triển vọng kinh tế tài chính của doanh nghiệp.

Bảng CĐKT được kết cấu dưới dạng bảng cân đối số dư các tài khoản kế toán, và được sắp xếp trật tự các chỉ tiêu theo yêu cầu quản lý. Bảng CĐKT được thành hai phần: phần “Tài sản” và phần “Nguồn vốn”. Về mặt kinh tế, phần “Tài sản” cung cấp các thông tin có thể đánh giá tổng quát năng lực và trình độ sử dụng vốn; phần “Nguồn vốn” cung cấp các thông tin để đánh giá thực trạng tài chính của doanh nghiệp. Về mặt pháp lý, phần “Tài sản” thể hiện nguồn lực mà doanh nghiệp có thể quản lý, sử dụng lâu dài, gắn với mục đích thu được các khoản lợi ích trong tương lai; phần “Nguồn vốn” cung cấp các thông tin thể hiện trách nhiệm của doanh nghiệp về các nguồn hình thành tài sản.

Phần “Tài sản” phản ánh giá trị của toàn bộ tài sản hiện có tại thời điểm lập báo cáo, thuộc quyền quản lý và sử dụng của doanh nghiệp. được chia làm hai loại: Loại A – Tài sản ngắn hạn, chỉ tiêu này phản ánh tổng giá trị tiền, các khoản tương đương tiền và các tài sản ngắn hạn khác có thể chuyển đổi thành tiền, có thể bán hay sử dụng trong vòng không quá 12 tháng hoặc một chu kỳ kinh doanh bình thường của doanh nghiệp tại thời điểm báo cáo, gồm tiền, các khoản tương đương tiền, các khoản đầu tư tài chính ngắn hạn, các khoản phải thu ngắn hạn, hàng tồn kho và tài sản ngắn hạn khác. Loại B – Tài sản dài hạn, chỉ tiêu này phản ánh giá trị các loại tài sản không được phản ánh trong chỉ tiêu tài sản ngắn hạn. Tài sản dài hạn là các tài sản có thời hạn thu hồi hoặc sử dụng trên 12 tháng tại thời điểm báo cáo, như các khoản phải thu dài hạn, tài sản cố định, bất động sản đầu tư, các khoản đầu tư tài chính dài hạn và tài sản dài hạn khác. Qua các thông tin phản ánh tình hình tài sản trên bảng CĐKT, ta thấy được tình hình tăng giảm về quy mô tài sản, sự thay đổi

cơ cấu tài sản, để từ đó có thể đánh giá một cách khái quát tình hình tài chính của doanh nghiệp.

Phần nguồn vốn được chia làm hai loại: Loại D – Nợ phải trả, là chỉ tiêu tổng hợp phản ánh toàn bộ số nợ phải trả tại thời điểm báo cáo, gồm nợ ngắn hạn và nợ dài hạn. Loại C – Vốn chủ sở hữu, là chỉ tiêu tổng hợp phản ánh các khoản vốn kinh doanh thuộc sở hữu của cổ đông, thành viên góp vốn, như vốn đầu tư của chủ sở hữu, các quỹ trích từ lợi nhuận sau thuế và lợi nhuận sau thuế chưa phân phối, chênh lệch đánh giá lại tài sản, chênh lệch tỷ giá... Qua các thông tin phản ánh tình hình nguồn vốn, ta có thể thấy tình hình tăng giảm về quy mô nguồn vốn, sự thay đổi cơ cấu nguồn vốn, để từ đó đánh giá khái quát khả năng độc lập về tài chính của doanh nghiệp.

2.3.2 Phân tích tình hình kinh doanh

Báo cáo KQHĐKD là một báo cáo tài chính kế toán tổng hợp phản ánh tổng quát tình hình và kết quả hoạt động kinh doanh, tình hình thực hiện nghĩa vụ với Nhà nước của doanh nghiệp trong một kỳ hạch toán.

Các chỉ tiêu trong báo cáo KQHĐKD cung cấp các thông tin về doanh thu, chi phí, lãi, lỗ giúp người sử dụng thông tin thấy được tình hình tăng giảm về kết quả hoạt động kinh doanh, hiệu quả hoạt động kinh doanh. Từ đó, người sử dụng thông tin có thể đánh giá được khái quát tầm nhìn chiến lược và xu hướng phát triển của doanh nghiệp, để đưa ra các quyết định cho phù hợp

* Báo cáo lưu chuyển tiền tệ: Báo cáo LCTT là báo cáo kế toán tổng hợp phản ánh việc hình thành và sử dụng lượng tiền trong kỳ báo cáo của doanh nghiệp. Căn cứ vào các chỉ tiêu trong báo cáo, người sử dụng thông tin có thể đánh giá được khả năng tạo ra tiền, sự biến động tài sản thuần của doanh nghiệp, khả năng thanh toán cũng như tình hình lưu chuyển tiền tiếp theo, trên cơ sở đó dự đoán được nhu cầu và khả năng tài chính của doanh nghiệp.

Báo cáo LCTT cung cấp các thông tin về nguồn tiền vào, ra từ hoạt động kinh doanh, hoạt động đầu tư, hoạt động tài chính. Qua đó, người sử dụng thông tin thấy được tình hình tăng giảm nguồn tiền của từng hoạt động, khả năng quay vòng tiền, đồng thời đánh giá khái quát được nguồn tiền mặt trong doanh nghiệp.

Báo cáo LCTT có kết cấu gồm 3 phần:

- Lưu chuyển tiền từ hoạt động sản xuất kinh doanh: phản ánh toàn bộ dòng tiền thu vào và chi ra liên quan trực tiếp đến hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp như tiền thu bán hàng, tiền thu từ các khoản thu thương mại, các chi phí bằng tiền như tiền trả cho người cung cấp (trả ngay trong kỳ và tiền trả cho khoản nợ từ kỳ trước) tiền thanh toán cho công nhân viên về lương và bảo hiểm xã hội, các chi phí khác bằng tiền (chi phí văn phòng phẩm, công tác phí...).

- Lưu chuyển tiền từ hoạt động đầu tư: phản ánh toàn bộ tiền thu vào và chi ra liên quan trực tiếp đến hoạt động đầu tư của doanh nghiệp, bao gồm đầu tư cơ sở vật chất kỹ thuật cho bản thân doanh nghiệp như hoạt động xây dựng cơ bản, mua sắm TSCĐ, đầu tư vào các đơn vị khác dưới hình thức góp vốn liên doanh, đầu tư chứng khoán, cho vay, đầu tư ngắn hạn và dài hạn. Dòng tiền lưu chuyển được tính gồm toàn bộ các khoản thu do bán thanh lý TSCĐ, thu hồi các khoản đầu tư vào các đơn vị khác, chi mua sắm, xây dựng TSCĐ, chi để đầu tư vào các đơn vị khác.

- Lưu chuyển tiền từ hoạt động tài chính: phản ánh toàn bộ dòng tiền thu vào và chi ra liên quan trực tiếp đến hoạt động tài chính của doanh nghiệp. Hoạt động tài chính bao gồm các nghiệp vụ làm tăng giảm vốn kinh doanh của doanh nghiệp như chủ doanh nghiệp góp vốn, vay vốn, nhận vốn liên doanh, phát hành trái phiếu, cổ phiếu, trả nợ vay... Dòng tiền lưu chuyển được tính bao gồm toàn bộ các khoản thu, chi liên quan như tiền vay nhận

được, tiền thu do nhận vốn góp vốn liên doanh bằng tiền, do phát hành cổ phiếu, trái phiếu, tiền chi trả lãi cho các bên góp vốn, trả lãi cổ phiếu, trái phiếu bằng tiền, thu lãi tiền gửi.

* Thuyết minh báo cáo tài chính.

Thuyết minh báo cáo tài chính là một bộ phận hợp thành hệ thống báo cáo tài chính kế toán của doanh nghiệp được lập để giải thích một số vấn đề hoạt động sản xuất kinh doanh và tình hình tài chính của doanh nghiệp trong kỳ báo cáo mà các báo cáo tài chính khác không thể trình bày rõ ràng và chi tiết được.

Thuyết minh báo cáo tài chính cung cấp các thông tin về đặc điểm của doanh nghiệp, thông tin kỳ kế toán, thông tin về đơn vị tiền tệ, thông tin về chuẩn mực và chế độ kế toán áp dụng, các thông tin bổ sung cho các khoản mục trên các báo cáo. Thuyết minh báo cáo tài chính cũng có thể trình bày thông tin riêng tùy theo yêu cầu quản lý của Nhà nước và doanh nghiệp, tùy thuộc vào tính chất đặc thù của từng loại hình doanh nghiệp, quy mô, đặc điểm hoạt động sản xuất kinh doanh, bộ máy tổ chức và phân cấp quản lý của doanh nghiệp. Bản chất của thuyết minh báo cáo tài chính là làm rõ thêm, chi tiết thêm các thông tin trong BCTC. Khi lập các chỉ tiêu trên thuyết minh báo cáo tài chính, lời văn phải ngắn gọn rõ ràng, dễ hiểu, phần số liệu phải thống nhất với các số liệu trên các báo cáo tài chính khác.

Các tài liệu : Thông tin từ website của doanh nghiệp bao gồm: lịch sử hình thành và phát triển, định hướng phát triển. Thông tin từ các đối tác, khách hàng của doanh nghiệp.

Ngân hàng thương mại có lưu trữ hồ sơ của các doanh nghiệp là khách hàng truyền thống có quan hệ lâu năm. Đây là nguồn thông tin mà ngân hàng có sẵn. Đối với khách hàng này thì NHTM an tâm trong vấn đề xét duyệt hồ sơ vay vì khả năng thanh toán nợ vay, giải ngân đúng thời hạn.

Bên cạnh đó, đối với những khách hàng mới thì NHTM có thể thu thập thêm thông tin từ các phương tiện thông tin đại chúng như Internet, báo chí, ... từ các đối tác khác của ngân hàng. Nguồn thông tin này cũng quan trọng bởi vì nguồn thông tin này mang tính khách quan, giúp ngân hàng đánh giá toàn diện hơn về tình hình tài chính của khách hàng.

Ngoài ra, các NHTM có thể tra cứu lịch sử tín dụng của khách hàng vay vốn trên CIC (**Credit Information Center**) hay còn gọi là **Trung tâm Thông Tin Tín Dụng**. CIC là tổ chức của Ngân hàng nhà nước Việt Nam. Tổ chức này có chức năng thu nhận, lưu trữ, phân tích, xử lý, dự báo thông tin tín dụng của cá nhân, tổ chức nhằm phục vụ cho hoạt động của ngân hàng, tổ chức tín dụng. Nguồn thông tin lấy từ kênh này có độ chính xác cao, cập nhật liên tục tuy nhiên thì các NHTM sẽ phải tốn một khoản phí để tra cứu thông tin từ kênh CIC

2.3.3. Phân tích các chỉ tiêu tài chính trung gian

Từ các số liệu tại Báo cáo tài chính của doanh nghiệp, cán bộ thực hiện tính toán các chỉ tiêu tài chính trung gian cụ thể như sau:

| TT | CHỈ TIÊU TÀI CHÍNH | CÔNG THỨC TÍNH |
|-----------|--|--|
| I | Chỉ tiêu thanh khoản (thanh toán) * | |
| 1 | Khả năng thanh toán hiện hành | = Tài sản ngắn hạn/Nợ ngắn hạn |
| 2 | Khả năng thanh toán nhanh | = (Tài sản ngắn hạn - Hàng tồn kho)/Nợ ngắn hạn |
| 3 | Khả năng thanh toán tức thời | = Tiền và các khoản tương đương tiền/Nợ ngắn hạn |
| II | Chỉ tiêu hoạt động * | |
| 4 | Vòng quay vốn lưu động | = Doanh thu thuần/Tài sản ngắn hạn bình quân |
| 5 | Vòng quay hàng tồn kho | = Giá vốn hàng bán/Hàng tồn kho bình quân |

| | | |
|------------|---|--|
| 6 | Vòng quay các khoản phải thu | = Doanh thu thuần/Các khoản phải thu bình quân |
| 7 | Hiệu suất sử dụng tài sản cố định | = Doanh thu thuần/Giá trị còn lại của TSCĐ bình quân |
| III | Chỉ tiêu cân nợ và cơ cấu TS, NV * | |
| 8 | Tổng nợ phải trả/Tổng tài sản | = Tổng nợ phải trả/Tổng tài sản |
| 9 | Nợ dài hạn/Vốn chủ sở hữu | = Nợ dài hạn/Vốn chủ sở hữu |
| 10 | Khả năng trả nợ gốc trung và dài hạn | = (Thu nhập sau thuế dự kiến năm tới + Chi phí khấu hao dự kiến năm tới)/Vốn vay trung dài hạn đến hạn trả trong năm tới |
| IV | Chỉ tiêu thu nhập * | |
| 11 | Lợi nhuận gộp/Doanh thu thuần | = Lợi nhuận thuần từ bán hàng và cung cấp dịch vụ/Doanh thu thuần |
| 12 | Lợi nhuận từ hoạt động kinh doanh/Doanh thu thuần | = (Lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh - Thu nhập từ hoạt động tài chính + Chi phí cho hoạt động tài chính)/Doanh thu thuần |
| 13 | Lợi nhuận sau thuế/Vốn chủ sở hữu bình quân (ROE) | = Lợi nhuận sau thuế/Vốn chủ sở hữu bình quân |
| 14 | Lợi nhuận sau thuế/Tổng tài sản bình quân (ROA) | = Lợi nhuận sau thuế/Tổng tài sản bình quân |
| 15 | EBIT/ Chi phí lãi vay | = (Lợi nhuận trước thuế + Chi phí lãi vay)/ Chi phí lãi vay |
| V | Chỉ tiêu về hiệu quả sử dụng lao động * | |
| 16 | Hiệu suất sử dụng lao động | = (Lợi nhuận từ hoạt động + Chi phí lao động + Thuế và các loại Phí, lệ Phí + khấu hao tài sản cố định)/Số lao động bình quân trong kỳ |
| 17 | Hệ số chi phí lao động | = Chi phí lao động/(Lợi nhuận từ hoạt động + Chi phí lao động + Thuế và các loại Phí, lệ Phí + khấu hao tài sản cố định) |

Khi phân tích các chỉ tiêu tài chính trung gian, cần phân tích diễn biến của các chỉ tiêu này trong vòng 03 năm và so sánh với các doanh nghiệp trong ngành, doanh nghiệp có cùng quy mô hoạt động để đánh giá được khả năng thanh toán, tốc độ chu chuyển vốn, hiệu quả hoạt động... của doanh nghiệp. Các chỉ tiêu trung bình ngành có thể tham khảo của những doanh nghiệp đã niêm yết trên thị trường chứng khoán hoặc các chỉ tiêu trung bình ngành theo chương trình Hệ thống chấm điểm xếp hạng của BIDV:

▼ *Đối với các chỉ tiêu thanh khoản :*

Đây là nhóm chỉ tiêu mà các chủ thể sử dụng BCTC đều rất quan tâm. Một DN được đánh giá là có tình hình tài chính tốt trước hết phải thể hiện được khả năng chi trả, thanh toán các khoản nợ ngắn hạn. Một DN nếu không có khả năng thanh toán các khoản nợ ngắn hạn, sẽ không thể duy trì khả năng thanh toán nợ dài hạn hay thỏa mãn yêu cầu của các cổ đông.

- Khả năng thanh toán hiện hành: Chỉ tiêu này cho biết khả năng doanh nghiệp có thể đáp ứng các khoản nợ ngắn hạn bằng tài sản lưu động và đầu tư ngắn hạn.

- Khả năng thanh toán nhanh: Chỉ tiêu này cho biết khả năng thanh khoản đối với các khoản nợ ngắn hạn của doanh nghiệp bằng tài sản lưu động (không kể hàng tồn kho).

- Khả năng thanh toán tức thời: Chỉ tiêu này cho biết khả năng thanh toán tức thời đối với các khoản nợ ngắn hạn của DN bằng tiền và các khoản tương đương tiền.

▼ *Đối với các chỉ tiêu hoạt động*

- Vòng vay vốn lưu động: Chỉ tiêu này cho biết hiệu suất sử dụng tài sản lưu động của DN, cụ thể là cứ 1 đơn vị tài sản lưu động sử dụng trong kì tạo ra bao nhiêu đơn vị doanh thu thuần.

- Vòng quay hàng tồn kho: Chỉ tiêu này cho biết hàng tồn kho quay được bao nhiêu vòng trong một chu kỳ kinh doanh để tạo ra doanh thu.

- Vòng quay khoản phải thu: Chỉ tiêu này cho biết trong một kỳ kinh doanh, để đạt được doanh thu thì doanh nghiệp phải thu bao nhiêu vòng.

▼ Đối với chỉ tiêu cân nợ

- Nợ phải trả/Tổng tài sản: Chỉ tiêu này cho biết tỷ trọng tổng tài sản được tài trợ bằng nợ của doanh nghiệp.

- Nợ dài hạn/vốn chủ sở hữu: Chỉ tiêu này cho biết tỷ trọng nợ dài hạn và vốn chủ sở hữu mà doanh nghiệp sử dụng để tài trợ cho tổng tài sản của nó.

▼ Đối với các chỉ tiêu thu nhập

- Lợi nhuận sau thuế/Vốn chủ sở hữu bình quân (ROE): Chỉ tiêu này cho biết cứ 1 đơn vị vốn chủ sở hữu bình quân đầu tư vào sản xuất kinh doanh trong kỳ thì tạo ra bao nhiêu đơn vị lợi nhuận sau thuế. Chỉ tiêu này càng cao chứng tỏ hiệu quả sử dụng vốn chủ sở hữu của DN càng cao.

- Lợi nhuận sau thuế/tổng tài sản bình quân (ROA): Chỉ tiêu này cho biết cứ 1 đồng tổng tài sản bình quân sử dụng trong kỳ tạo ra bao nhiêu đồng lợi nhuận sau thuế. Chỉ tiêu này càng cao thể hiện hiệu quả sử dụng tổng tài sản của DN càng cao.

- Bên cạnh đó đối với doanh nghiệp đã niêm yết trên thị trường chứng khoán, cán bộ có thể tham khảo thêm chỉ tiêu EPS để đánh giá mức sinh lời của doanh nghiệp. EPS (Earning Per Share) là chỉ tiêu phản ánh lợi nhuận (thu nhập) trên mỗi cổ phiếu. Đây là phần lợi nhuận mà công ty phân bổ cho mỗi cổ phần thông thường đang được lưu hành trên thị trường. EPS được sử dụng như một chỉ số thể hiện khả năng kiếm lợi nhuận của doanh nghiệp, được tính bởi công thức: $EPS = (\text{Lợi nhuận sau thuế} - \text{Cổ tức cổ phiếu ưu đãi}) / \text{Lượng cổ phiếu bình quân đang lưu thông}$.

Mặc dù thị trường chứng khoán Việt Nam còn chưa thực sự ổn định, mức giá chứng khoán đôi khi chưa phản ánh đúng tình hình tài chính và khả năng sinh lời của doanh nghiệp. Tuy nhiên đây vẫn được đánh giá là một trong những kênh thông tin tham khảo dễ tìm kiếm và tương đối hiệu quả hỗ trợ cán bộ trong quá trình tác nghiệp.

- Một số trường hợp giảm trừ

Trên thực tế khi phân tích các khoản mục tại Báo cáo tài chính có thể có một số khoản mục giảm trừ/hạn chế trong phạm vi kiểm toán. Trong trường hợp này, cán bộ cần thực hiện đánh giá lại các chỉ tiêu tài chính trung gian nêu trên trên cơ sở điều chỉnh các khoản mục bị giảm trừ/điều chỉnh tương ứng.

2.3.4. Phân tích dòng tiền của doanh nghiệp

Việc phân tích dòng tiền được ngân hàng BIDV thực hiện qua báo cáo Lưu chuyển tiền tệ. Tuy nhiên lý do ngân hàng không phân tích báo cáo lưu chuyển tiền tệ là do báo cáo này không được yêu cầu lập bởi các cơ quan quản lý khách hàng và để không gây phiền toái cho khách hàng trong quá trình vay vốn tại ngân hàng.

Cán bộ ngân hàng không phân tích báo cáo lưu chuyển tiền tệ do không bắt buộc phải phân tích.

2.3.5. Xếp hạng tín dụng nội bộ đối với khách hàng

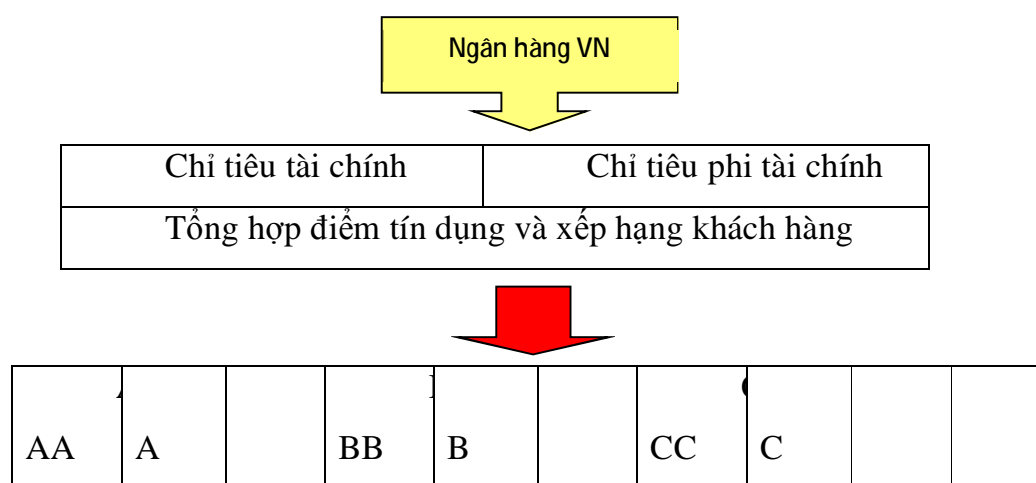
Hệ thống xếp hạng tín dụng nội bộ là công cụ quan trọng để tăng cường tính khách quan, nâng cao chất lượng và hiệu quả hoạt động tín dụng tại các NHTM. Cán bộ ngân hàng cần xếp hạng tín dụng đối với khách hàng để phân loại nợ, lượng hóa mức độ rủi ro của khoản vay thông qua các thang điểm đánh giá.

BIDV cũng đã ban hành quyết định số 436/QĐ – QLRRTD3 ngày 14/02/2011 quy định " Về việc ban hành hệ thống xếp hạng tín dụng nội bộ đối với khách hàng là Ngân hàng Việt Nam" .

Hiện nay BIDV đã triển khai hệ thống phần mềm “ Hệ thống xếp hạng tín dụng nội bộ “ tháng 12/2013 . Trên hệ thống xếp hạng tín dụng nội bộ hạng của chi nhánh được dự kiến chia thành 15 hạng và dự kiến phân thành các nhóm nợ như sau:

| STT | Hạng của khách hàng | Nhóm nợ dự kiến |
|-----|---------------------|-----------------|
| 1 | AAA | Nhóm 1 |
| 2 | AA+ | |
| 3 | AA | |
| 4 | AA- | |
| 5 | A+ | |
| 6 | A | |
| 7 | A- | |
| 8 | BBB | |
| 9 | BB+ | |
| 10 | BB | |
| 11 | BB- | Nhóm 2 |
| 12 | B | |
| 13 | D1 | Nhóm 3 |
| 14 | D2 | Nhóm 4 |
| 15 | D3 | Nhóm 5 |

Vận hành mô hình chấm điểm và xếp hạng:



Mô hình chấm điểm xếp hạng tín dụng nội bộ BIDV

Điểm của khách hàng = điểm các chỉ tiêu tài chính * trọng số phần tài chính + điểm các chỉ tiêu phi tài chính * trọng số phần phi tài chính.

Trong đó trọng số của phần Tài chính phụ thuộc vào báo cáo tài chính của khách hàng có được kiểm toán hay không được kiểm toán. Cụ thể:

| | <i>Báo cáo tài chính được kiểm toán</i> | <i>Báo cáo tài chính không được kiểm toán</i> |
|----------------------------|---|---|
| Các chỉ tiêu tài chính | 40% | 35% |
| Các chỉ tiêu phi tài chính | 60% | 60% |

Xếp hạng tín dụng khách hàng: Dựa trên điểm đạt được, khách hàng được xếp vào một trong 10 nhóm theo thang điểm như sau:

| Điểm | Xếp loại |
|-------------------|-----------------|
| Từ 90 đến 100 | AAA |
| Từ 80 đến dưới 90 | AA |
| Từ 70 đến dưới 80 | A |
| Từ 65 đến dưới 70 | BBB |
| Từ 60 đến dưới 65 | BB |
| Từ 50 đến dưới 60 | B |
| Từ 45 đến dưới 50 | CCC |
| Từ 40 đến dưới 45 | CC |
| Từ 35 đến dưới 40 | C |
| Nhỏ hơn dưới 35 | D |

- *Ngành kinh tế* chia ra 35 ngành trên cơ sở 07 nhóm ngành: nông lâm thủy sản, công nghệ khai thác mỏ, sản xuất công nghiệp nặng, sản xuất công nghiệp nhẹ, xây dựng, thương mại, dịch vụ.

- *Quy mô doanh nghiệp* dựa vào số lượng lao động, doanh thu thuần, nguồn vốn chủ sở hữu, tổng tài sản để xác định doanh nghiệp là lớn, trung bình hay nhỏ.

- *Loại hình doanh nghiệp* bao gồm doanh nghiệp nhà nước, doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài, doanh nghiệp khác.

- *Các chỉ tiêu tài chính* gồm 4 nhóm chỉ tiêu: chỉ tiêu thanh khoản, chỉ tiêu hoạt động, chỉ tiêu cân nợ và chỉ tiêu thu nhập.

- *Các chỉ tiêu phi tài chính* gồm 5 nhóm chỉ tiêu: khả năng trả nợ từ lưu chuyển tiền tệ, trình độ quản lý và môi trường nội bộ, quan hệ với ngân hàng, các nhân tố bên ngoài, các đặc điểm hoạt động khác.

2.4. Nhân tố ảnh hưởng đến công tác phân tích tài chính trong hoạt động cho vay của ngân hàng thương mại

Chất lượng phân tích BCTC khách hàng được hiểu là tính chính xác của những đánh giá về tình hình tài chính của một khách hàng, về rủi ro, mức độ, chất lượng hiệu quả hoạt động kinh doanh của khách hàng. Vì vậy, có rất nhiều nhân tố khác nhau gây ảnh hưởng trực tiếp cũng như gián tiếp tới chất lượng phân tích BCTC của khách hàng. Ở đây được phân chia ra làm hai loại nhân tố chính: nhân tố chủ quan và nhân tố khách quan; mỗi nhân tố có mức độ tác động mạnh yếu khác nhau theo những chiều hướng khác nhau nhưng đều có tác động đáng kể tới chất lượng phân tích tài chính khách hàng.

2.4.1. Các nhân tố chủ quan

▼ Nhân tố con người

Đó là năng lực và trình độ nghiệp vụ, nhận thức, đạo đức, kinh nghiệm của CBTD trong quá trình đánh giá tài chính khách hàng. Kết quả của việc đánh giá KH phụ thuộc rất lớn vào yếu tố này. Trong những tình huống cụ thể nó đòi hỏi CBTD phải có độ nhanh nhạy, kinh nghiệm thực tế cùng những hiểu biết sâu rộng mới giải quyết thấu đáo được vấn đề. Ngoài ra, nó đòi hỏi người phân tích phải có một mức độ độc lập nhất định mới cho ra những đánh giá khách quan về khách hàng. CBTD phải có đạo đức nghề nghiệp tốt, không vì mục đích cá nhân mà làm phương hại đến Ngân hàng. Vì vậy, để nâng cao

chất lượng của việc phân tích thẩm định KH, Ngân hàng phải thường đào tạo và đào tạo lại cán bộ cả về năng lực, trình độ và đạo đức nghề nghiệp.

▼ *Chính sách tín dụng của Ngân hàng*

Đây được coi là nhân tố mang tính chiến lược. Ngân hàng luôn phải xác định được một chính sách tín dụng hợp lý trong từng thời kỳ khác nhau, phải thực chất và thực hiện đúng quy trình về phân tích, đánh giá khách hàng. Tránh trường hợp quá vì mục tiêu lợi nhuận của ngân hàng mà nói lỏng việc phân tích đánh giá khách hàng.

2.4.2. Nhân tố khách quan

▼ *Đặc điểm của Khách hàng*

Khách hàng vay vốn rất đa dạng và nhiều lĩnh vực, ngành nghề khác nhau, quy mô hoạt động khác nhau... đều ảnh hưởng lớn đến chất lượng phân tích của Ngân hàng.

Lĩnh vực kinh doanh: với những ngành nghề khác nhau thì đặc trưng của từng ngành đó là khác nhau, cho nên đối với các chỉ tiêu tài chính của mỗi ngành mỗi nhóm khách hàng là khác nhau và cũng có những mức chuẩn khác nhau, do đó không thể áp dụng chuẩn của ngành này cho ngành khác để phân tích hoạt động sản xuất kinh doanh. Chẳng hạn đối với DN sản xuất và những DN dịch vụ thì chỉ tiêu về khả năng hoạt động tài sản cố định sẽ là khác nhau, ở DN sản xuất thì chỉ tiêu về khả năng hoạt động của tài sản là cao hơn trong đó DN hoạt động trong lĩnh vực dịch vụ thì các chỉ tiêu về hiệu quả sử dụng vốn sẽ phải được quan tâm hơn.

Nhóm khách hàng khác nhau do đó cũng gây khó khăn cho Ngân hàng, vì những nhóm khách hàng khác nhau thì mức độ phức tạp của các BCTC là khác nhau ví dụ như DN Nhà nước so với Công ty tư nhân, góc độ phân tích là khác nhau, các chỉ tiêu quan tâm được chú trọng cũng khác nhau. Mặt khác đối với mỗi nhóm khách hàng như khách hàng là các DN, khách hàng là hộ

kinh doanh...thì sẽ gây khó khăn cho Ngân hàng. Với những nhóm khách hàng có số liệu phức tạp, CBTD càng cần thiết phải sử dụng hết số liệu, tìm mối liên quan và lời giải thích giữa các chỉ tiêu. Với những nhóm khách hàng có BCTC nhiều thông số phức tạp thì điều quan trọng hơn là bóc tách những chỉ tiêu quan trọng, tìm được mối liên quan giữa chúng và từ đó nêu bật được tình hình tài chính hiện tại của khách hàng.

Thời hạn của khoản vay mà Ngân hàng sẽ chú trọng đến các khía cạnh khác nhau của tình hình tài chính khách hàng. Chẳng hạn, với các khoản vay ngắn hạn, các chỉ tiêu về khả năng thanh toán, cơ cấu vốn cũng như các nguồn có thể đáp ứng cho việc trả nợ trong ngắn hạn sẽ được Ngân hàng quan tâm hơn, vì nó ảnh hưởng tới khả năng trả nợ của DN. Trong khi đó, với các khoản cho vay trung và dài hạn, thì Ngân hàng lại đề cao các chỉ tiêu về khả năng sinh lời và hiệu quả hoạt động của khách hàng vì trong dài hạn chính lợi nhuận và sự vững mạnh về tài chính mới là yếu tố đảm bảo cho việc thực hiện nghĩa vụ trả nợ của khách hàng.

▼ *Độ tin cậy của các BCTC*

Đây là một nhân tố đóng vai trò quyết định độ chính xác của nội dung phân tích tài chính vì toàn bộ việc phân tích tài chính được thực hiện căn cứ vào số liệu trong báo cáo này. Các báo cáo mà không chính xác thì dẫn đến những quyết định sai lầm. Vì thế, việc kiểm tra lại độ chính xác, phù hợp của BCTC là hết sức cần thiết, công sức của người cán bộ không lãng phí.

▼ *Các nhân tố khách quan khác*

Công nghệ tin học, môi trường kinh tế, xã hội và pháp luật cũng gây ra những ảnh hưởng không nhỏ tới chất lượng phân tích tài chính khách hàng. Việc ứng dụng công nghệ tin học sẽ giúp cho việc tính toán được chính xác hơn, không phức tạp, gây lộn xộn không đáng có, tiết kiệm thời gian sức lực. Thông qua hệ thống máy tính, Ngân hàng có thể lưu giữ, cập nhật những

thông tin mới nhất và cần thiết một cách nhanh chóng. Các văn bản pháp luật, quy định cũng buộc công tác phân tích, đánh giá phải tuân thủ các bước, các chuẩn mực của toàn ngành và từng ngành, của Ngân hàng.

Ngoài các nhân tố trên, còn nhiều nhân tố ảnh hưởng đến công tác phân tích tài chính khách hàng vay vốn. Đó là các nhân tố về môi trường pháp lý như: quy định của Ngân hàng Nhà Nước, hệ thống các chuẩn mực kế toán Việt Nam hay môi trường kinh tế, xã hội như sự cạnh tranh của các ngân hàng, việc phát triển ngành nghề đơn giản hay phức tạp, tình hình sản xuất kinh doanh thuận lợi hay khó khăn, nền kinh tế tăng trưởng hay tụt hậu, xã hội ổn định hay bất ổn...

Tất cả đều tác động trực tiếp hay gián tiếp đến việc khai thác thông tin, đến quan điểm, nhận thức của mọi người về công tác phân tích tài chính.

Kết luận chương 2

Cho vay là một quan hệ kinh tế, trong quan hệ này người cho vay chuyển giao quyền sử dụng tiền trong một thời gian nhất định cho người đi vay, khi đến hạn trả nợ người đi vay có nghĩa vụ hoàn trả số tiền gốc và lãi cho người cho vay.

Quy trình cho vay của các ngân hàng thương mại là quy định về trình tự, thủ tục cấp tín dụng đối với khách hàng có nhu cầu vay vốn, từ khi bắt đầu tiếp cận khách hàng cho đến khi tất toán khoản vay.

Đánh giá tình hình tài chính doanh nghiệp đóng vai trò rất quan trọng trong quy trình cho vay tại ngân hàng thương mại. Hoạt động này giúp cho ngân hàng đánh giá được năng lực tài chính, khả năng thanh toán nợ của khách hàng, lựa chọn được khách hàng có tình hình tài chính lành mạnh, nâng cao chất lượng tín dụng, mang lại nhiều lợi nhuận cho ngân hàng. Khi đánh giá tình hình doanh nghiệp, các NHTM đóng vai trò là người cho vay nhưng cũng đồng thời đóng vai trò là nhà tư vấn cho doanh nghiệp điều chỉnh lại những điểm chưa hợp lý qua phân tích các chỉ tiêu về khả năng thanh toán, kết cấu tài chính, hiệu quả hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp. Để nâng cao hiệu quả hoạt động đánh giá tình hình tài chính khách hàng, cán bộ ngân hàng ngoài việc phân tích đánh giá những chỉ tiêu tài chính, còn phải thu thập phân tích thêm các chỉ tiêu phi tài chính liên quan đến khách hàng có nhu cầu vay vốn.

Trong chương này, tác giả đã trình bày về cơ sở lý luận phân tích tài chính của khách hàng doanh nghiệp trong hoạt động cho vay tại ngân hàng thương mại, cho thấy tầm quan trọng và ảnh hưởng to lớn của ngân hàng thương mại trong nền kinh tế. Luận văn cũng nêu ra lý thuyết chung về phân tích tài chính khách hàng vay vốn tại ngân hàng thương mại, mục đích, ý nghĩa, nội dung, cơ sở dữ liệu của công tác này cũng như một số phương pháp phân tích chủ yếu và việc vận dụng các phương pháp này.

CHƯƠNG 3 : THỰC TRẠNG PHÂN TÍCH TÀI CHÍNH KHÁCH HÀNG DOANH NGHIỆP TRONG HOẠT ĐỘNG CHO VAY CỦA NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI CỔ PHẦN ĐẦU TƯ VÀ PHÁT TRIỂN VIỆT NAM – CHI NHÁNH HOÀN KIẾM

3.1 Tổng quan về ngân hàng thương mại cổ phần Đầu tư và Phát triển Việt Nam- Chi nhánh Hoàn Kiếm

3.1.1 Quá trình hình thành và phát triển

Được sự chấp thuận của Ngân hàng Nhà nước Việt Nam, ngày 27/5/2010, Chủ tịch HĐQT BIDV đã ký quyết định số 469/QĐ-HĐQT về việc mở chi nhánh Ngân hàng Đầu tư và Phát triển Hoàn Kiếm trực thuộc Ngân hàng Đầu tư và Phát triển Việt Nam (BIDV). Quyết định này có hiệu lực từ ngày 01/07/2010.

Chi nhánh Ngân hàng TMCP Đầu tư và Phát triển – chi nhánh Hoàn Kiếm có nhiệm vụ thực hiện các hoạt động ngân hàng và các hoạt động kinh doanh khác có liên quan theo Luật các tổ chức tín dụng; theo điều lệ tổ chức và hoạt động của Ngân hàng Đầu tư và Phát triển Việt Nam.

Chi nhánh Ngân hàng TMCP Đầu tư và Phát triển – chi nhánh Hoàn Kiếm có trụ sở tại Tầng 1,1M, 2 Tháp BIDV 35 Hàng Vôi, quận Hoàn Kiếm, Hà Nội . Trực thuộc chi nhánh còn có 5 phòng giao dịch đều nằm trong khu phố cổ trên địa bàn quận Hoàn Kiếm, Hà Nội giúp cho ngân hàng và khách hàng tiếp xúc với nhau 1 cách dễ dàng hơn để thực hiện các hoạt động giữa hai bên. Các phòng giao dịch này chính là các nhân tố chính đóng góp phần lớn cho hoạt động kinh doanh cũng như là nơi tác nghiệp chính của các nghiệp vụ tín dụng của Chi nhánh.

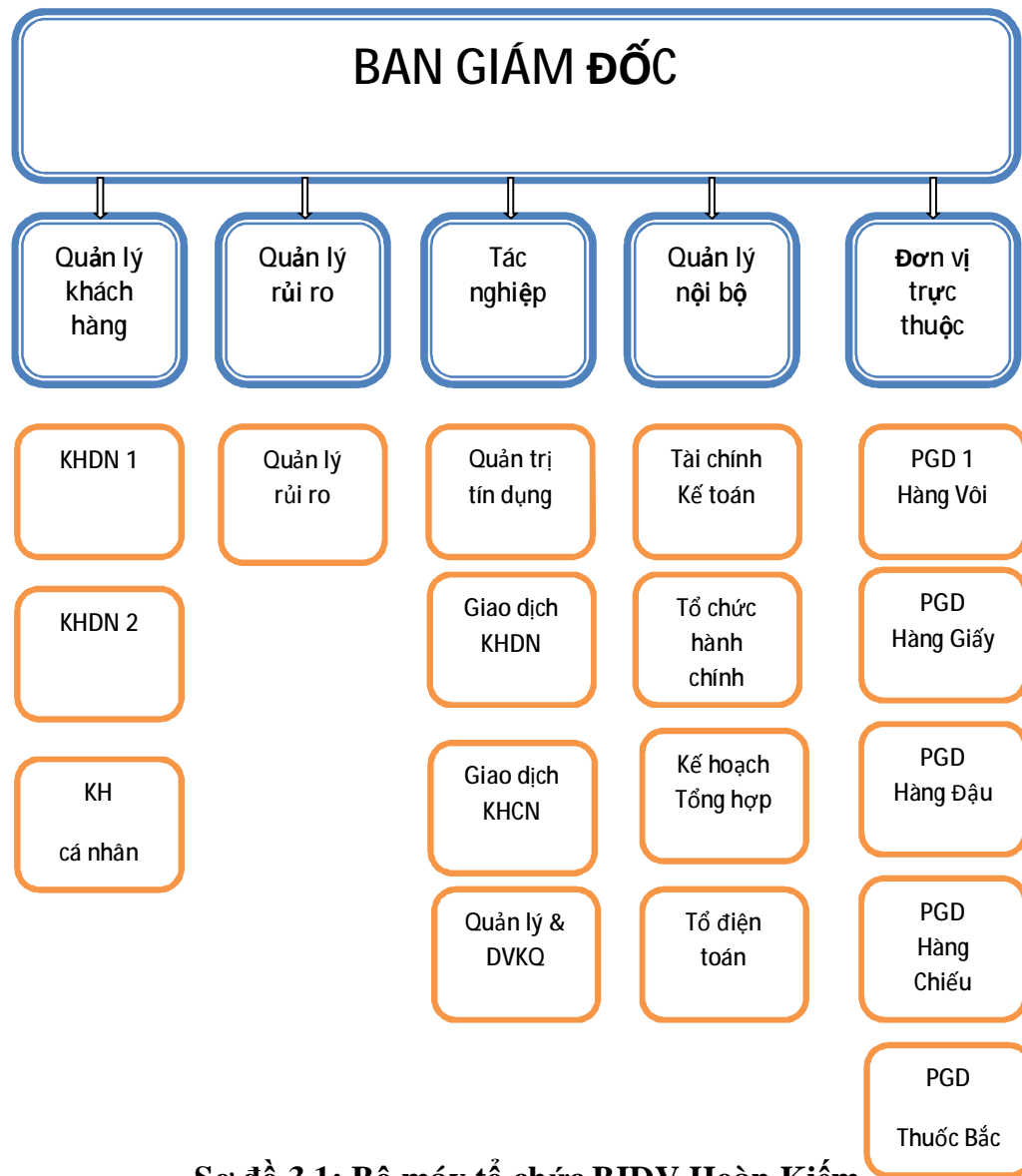
Quy mô hoạt động ban đầu là 1.314 tỷ đồng huy động vốn, 680 tỷ đồng

du nợ tín dụng và 130 cán bộ với nền tảng chủ yếu là các khách hàng cá nhân, doanh nghiệp vừa và nhỏ và các định chế tài chính. Hệ thống mạng lưới bao gồm trụ sở chính tại tòa nhà BIDV 35 Hàng Vôi, 5 Phòng giao dịch tập trung chủ yếu tại khu vực quận Hoàn Kiếm.

BIDV Hoàn Kiếm là một trong những chi nhánh của BIDV đi đầu về hoạt động kinh doanh và phát triển các dịch vụ ngân hàng hiện nay. Với nền tảng nhân lực hình thành từ các cán bộ nhân viên đã có kinh nghiệm từ Hội sở chính và các chi nhánh khác điều chuyển sang nên mặc dù là một chi nhánh còn non trẻ nhưng BIDV Hoàn Kiếm đã có những thành tựu hoạt động kinh doanh đáng được nhắc đến. Mô hình tổ chức mới được vận hành tốt một phần là do nguồn nhân lực có chuyên môn, kinh nghiệm và hơn nữa là cách điều hành quản lý của ban giám đốc chi nhánh được tổ chức rất tốt. Vì vậy BIDV chi nhánh Hoàn Kiếm đã đạt được nhiều thành tựu và góp phần không nhỏ trong sự nghiệp xây dựng, phát triển kinh tế, xã hội của đất nước.

3.1.2. Cơ cấu tổ chức và hoạt động chủ yếu của Ngân hàng thương mại cổ phần Đầu tư và Phát triển Việt Nam – Chi nhánh Hoàn Kiếm

Bộ máy tổ chức của BIDV Hoàn Kiếm gồm 05 khối chính: Khối Quản lý khách hàng, Khối Quản lý rủi ro, Khối Tác nghiệp, Khối Quản lý nội bộ và Khối các đơn vị trực thuộc. Trong mỗi khối được chia thành các phòng, chi tiết như sau:



Sơ đồ 3.1: Bộ máy tổ chức BIDV Hoàn Kiếm

Nguồn: Phòng Kế hoạch tổng hợp BIDV Hoàn Kiếm

Đứng đầu BIDV Hoàn Kiếm là Giám đốc : Điều hành hoạt động chi nhánh, chịu trách nhiệm về các hoạt động của chi nhánh trước Hội đồng quản trị, Tổng giám đốc BIDV Việt Nam và pháp luật. Giám đốc chi nhánh trực tiếp điều hành hoạt động của 2 phòng là phòng Kế hoạch tổng hợp và phòng Quản lý rủi ro

Các phó giám đốc : Có 04 phó giám đốc giúp việc cho giám đốc điều

hành theo phân công của giám đốc và chịu trách nhiệm trước giám đốc về nhiệm vụ được phân công. Trong phạm vi quyền hạn của mình, các phó giám đốc có quyền nhân danh Giám đốc thực hiện một số công việc

Giúp việc cho giám đốc là các phòng chức năng

Phòng tổ chức hành chính: là phòng có nghiệp vụ thực hiện công tác tổ chức cán bộ và đào tạo tại chi nhánh theo đúng chủ trương chính sách của nhà nước và các quy định của BIDV

Phòng kế hoạch tổng hợp: Phòng đầu mối về công tác hoạch định kế hoạch, mục tiêu, phương hướng để hoàn thành được kế hoạch kinh doanh được giao từ Hội sở chính. Trực tiếp tham mưu cho Ban giám đốc cũng như tham mưu cho các phòng khách hàng về chính sách, về sản phẩm đối với khách hàng.

Tổ điện toán: Thực hiện các công tác quản lí về mặt công nghệ đối với toàn bộ hệ thống thông tin mạng, internet của chi nhánh. Tổ sẽ triển khai các hệ thống, phần mềm mới từ trên Hội sở chính cập nhật cho Chi nhánh, đóng vai trò quan trọng trong hoạt động của cả hệ thống trong thời buổi công nghệ hiện nay

Phòng Quản lý và Dịch vụ Kho quỹ: Phòng chịu trách nhiệm trực tiếp thực hiện các nghiệp vụ về quản lý kho tiền và quỹ nghiệp vụ. Phòng trực tiếp thực hiện các nghiệp vụ về quỹ (thu, chi, xuất, nhập), phát triển các giao dịch ngân quỹ, phối hợp chặt chẽ với các phòng dịch vụ khách hàng thực hiện nhiệm vụ chi tiền mặt tại quầy, phục vụ an toàn, tiện lợi cho khách hàng giao dịch một cửa

Các Phòng Giao dịch khách hàng: Nhiệm vụ cụ thể của phòng là trực tiếp thực hiện giao dịch với khách hàng, tiếp thị giới thiệu sản phẩm dịch vụ

của ngân hàng, tiếp nhận các ý kiến phản hồi từ khách hàng về dịch vụ, tiếp thu và đề xuất hướng dẫn cải tiến để không ngừng đáp ứng sự hài lòng của khách hàng

Khối phòng giao dịch :Phòng giao dịch tuyến dưới trực thuộc sự quản lý của chi nhánh Hoàn Kiếm. Các phòng giao dịch này được đặt ở nhiều điểm phố, phường trên địa bàn quận Hoàn Kiếm để Chi nhánh dễ dàng quản lý. Với chức năng nhiệm vụ kinh doanh như 01 Chi nhánh thu nhỏ. Bao gồm đầy đủ chức năng cho vay, huy động vốn từ nền khách hàng cá nhân... Các phòng giao dịch như những cánh tay vươn dài của Chi nhánh để phục vụ tối đa nhu cầu của khách hàng cá nhân trên địa bàn.

Phòng quản trị tín dụng: Theo dõi tổng hợp hoạt động tín dụng, giám sát đánh giá hoạt động và chất lượng giám sát đánh giá hoạt động và chất lượng tín dụng tại chi nhánh Hoàn Kiếm.Xác định giới hạn tín dụng cho từng khách hàng phù hợp với định hướng tín dụng của chi nhánh Hoàn Kiếm và cả hệ thống.Quản lý danh mục đầu tư tín dụng, giám sát và định kỳ giám sát đánh giá toàn bộ danh mục tín dụng, giám sát các chỉ tiêu chất lượng trong hoạt động tín dụng.Tham gia ý kiến trong việc điều chỉnh kỳ hạn trả nợ, ra hạn nợ, giãn nợ, miễn giảm lãi cũng như cơ cấu lại nợ trên cơ sở đề nghị của các phòng quan hệ khách hàng.

Phòng quản lý rủi ro :Công tác quản lý rủi ro tín dụng, quản lý rủi ro tác nghiệp, phòng chống rửa tiền, quản lý hệ thống chất lượng ISO, và công tác kiểm tra nội bộ.

Phòng Quan hệ khách hàng : Các phòng này cùng với phòng khách hàng cá nhân là đầu mối thiết lập quan hệ với khách hàng, duy trì và không ngừng phát triển các hoạt động, tất cả các sản phẩm ngân hàng nhằm đạt mục

tiêu phát triển kinh doanh một cách an toàn, hiệu quả và làm tăng thị phần của BIDV Hoàn Kiếm. Phòng sẽ theo chỉ thị của giám đốc chi nhánh sẽ trực tiếp đề xuất hạn mức, giới hạn tín dụng và đề xuất tín dụng, theo dõi, quản lý tình hình hoạt động của khách hàng, phân loại, rà soát và quản lý rủi ro, tiếp nhận các hồ sơ đề nghị miễn giảm lãi suất để chuyển sang phòng quản lý rủi ro xử lý tiếp. Ngân hàng cung cấp cho doanh nghiệp các sản phẩm dịch vụ đa dạng, phong phú nhằm hỗ trợ các doanh nghiệp trong qua trình sản xuất kinh doanh, giúp cho quá trình thanh toán, quản lý tài chính an toàn, thuận lợi, hỗ trợ vốn khi doanh nghiệp thiếu hụt thông qua các hình thức tín dụng

Đầu mối marketing và bán các sản phẩm bán lẻ cho khách hàng cá nhân, hộ gia đình tại chi nhánh. Phòng sẽ trực tiếp tiếp xúc khách hàng, tìm hiểu nhu cầu, tiếp cận hồ sơ vay vốn, thu thập thông tin, phân tích khách hàng, khoản vay, đối chiếu các điều kiện tín dụng, lập báo cáo đề xuất thẩm định và phê duyệt tín dụng, trình cấp có thẩm quyền quyết định cấp tín dụng, tiếp nhận hồ sơ giải ngân, theo dõi tình hình hoạt động của khách hàng và thực hiện phân loại nợ, xếp hạng tín dụng và chấm điểm khách hàng. Sản phẩm dành cho khách hàng cá nhân rất đa dạng và phong phú được các ngân hàng xây dựng dựa trên đặc điểm, nhu cầu của khách hàng, nguồn lực của ngân hàng.

3.1.3. Kết quả hoạt động kinh doanh của Ngân hàng thương mại cổ phần Đầu tư và Phát triển Việt Nam – Chi nhánh Hoàn Kiếm

Chi nhánh Hoàn Kiếm được thành lập và đi vào hoạt động từ 1/7/2010, đến nay đã qua hơn 9 năm. Là chi nhánh mới nhưng BIDV Hoàn Kiếm đã sớm ổn định hoạt động kinh doanh và đạt được nhiều kết quả tốt, cụ thể qua các nhóm chỉ tiêu như sau:

3.1.3.1. Nhóm các chỉ tiêu hiệu quả

Bảng 3.1: Các chỉ tiêu hiệu quả hoạt động BIDV Hoàn Kiếm 2015-2018*Đơn vị: tỷ đồng*

| STT | Chỉ tiêu | 2015 | 2016 | 2017 | T9. 2018 | 2016 so với 2015 | | 2017 so với 2016 | | TTB Q 2015- 2017 |
|-----|----------------------|-------|--------|--------|-------------|---------------------|--------|---------------------|-------|---------------------------|
| | | | | | | CL | % | CL | % | |
| 1 | Lợi nhuận trước thuế | 44,76 | 103,30 | 105,00 | 116,64 | 58,54 | 130,79 | 1,70 | 1,6 | 53% |
| 2 | Chênh lệch thu chi | 62,97 | 118,66 | 121,36 | 116,50 | 55,69 | 88,44 | 2,70 | 2,3 | 39% |
| 3 | Thu dịch vụ ròng | 11,01 | 21,60 | 37,11 | 37,05 | 10,59 | 96,19 | 15,51 | 71,8 | 84% |
| 4 | TNR từ hoạt động BL | 25,92 | 57,84 | 60,51 | 62,89 | 31,92 | 123,15 | 2,67 | 4,6 | 53% |
| 5 | Thu ròng dịch vụ thẻ | 0,57 | 1,27 | 4,18 | 4,80 | 0,70 | 122,81 | 2,91 | 229,1 | 171% |

Nguồn: Phòng Kế hoạch tổng hợp BIDV Hoàn Kiếm

Lợi nhuận trước thuế cũng như chênh lệch thu chi liên tục tăng từ khi thành lập đến nay. BIDV Hoàn Kiếm là chi nhánh luôn giữ được tăng trưởng năm nay cao hơn so với năm ngoái và bình quân tăng trưởng ~53%/năm giai đoạn 2015-2017. Thời điểm 30/09/2018 đạt 116,64 tỷ đồng, hoàn thành 100,3% kế hoạch giao quý 3/2018. Trong cơ cấu nguồn thu thì thu từ hoạt động bán vốn chiếm tỷ trọng với 40%/tổng thu, thu từ hoạt động tín dụng chiếm tỷ trọng 38%/tổng thu, thu từ dịch vụ chiếm 22%/tổng thu.

Thu dịch vụ ròng tăng trưởng bình quân 84%/năm giai đoạn 2015-2017. Tính đến 30/09/2018, thu dịch vụ ròng lũy kế đạt 37,05 tỷ đồng, hoàn thành 97,5% kế hoạch Quý III/2018. Trong các khoản thu dịch vụ, ngoại trừ dịch vụ ủy thác thì các dịch vụ như tài trợ thương mại, thanh toán, thẻ và bảo lãnh cũng là những dịch vụ thế mạnh, mang lại nguồn thu lớn cho chi nhánh.

Thu nhập ròng từ hoạt động kinh doanh NHBL có nhiều chuyển biến tích cực và ngày càng đóng góp lớn cho hoạt động kinh doanh của BIDV Hoàn Kiếm. Thu nhập ròng từ hoạt động kinh doanh NHBL tăng trưởng bình quân 53%/năm giai đoạn 2015-2017 và đóng góp tới 54% thu nhập của chi nhánh. Trong cơ cấu thu từ hoạt động bán lẻ thì thu từ hoạt động bán vốn đang chiếm tỷ trọng chính ~75%/tổng thu, thu từ hoạt động tín dụng bán lẻ chiếm ~14%/tổng thu, thu dịch vụ ròng bán lẻ chiếm ~11%/tổng thu. Thu nhập ròng từ hoạt động bán lẻ lũy kế đến 30/9/2014 đạt 62,89 tỷ đồng, hoàn thành 100,6% kế hoạch Quý III/2018.

Thu dịch vụ thẻ đạt 4,8 tỷ đồng, tăng ròng 580 triệu đồng so với lũy kế 8 tháng đầu năm, hoàn thành 101,1% kế hoạch Quý III/2018. Nguồn thu dịch vụ tập trung vào các sản phẩm truyền thống (bảo lãnh, thanh toán, kinh doanh tiền tệ, ngân quỹ). Tỷ trọng thu dịch vụ ròng/tổng thu nhập ròng đã tăng dần qua các năm nhưng vẫn chưa đạt được cơ cấu của một ngân hàng thương mại hiện đại.

3.1.3.2. Nhóm các chỉ tiêu về quy mô hoạt động:

Bảng 3.2: Các chỉ tiêu quy mô hoạt động BIDV Hoàn Kiếm 2015-2018

Đơn vị: tỷ đồng

| STT | Chỉ tiêu | 2015 | 2016 | 2017 | T9.2018 | 2016 so với 2015 | | 2017 so với 2016 | | TTBQ 2015-2017 |
|-----|--------------------|-------|-------|-------|---------|------------------|-------|------------------|------|----------------|
| | | | | | | CL | % | CL | % | |
| 1 | HĐV cuối kỳ | 3.937 | 4.688 | 5.680 | 5.766 | 751 | 19,08 | 992 | 21,2 | 20% |
| 2 | HĐV bình quân | 3.399 | 4.113 | 5.375 | 5.643 | 714 | 21,01 | 1.262 | 30,7 | 26% |
| 3 | Dư nợ TD cuối kỳ | 1.483 | 1.906 | 2.818 | 3.411 | 423 | 28,52 | 912 | 47,8 | 38% |
| 4 | Dư nợ TD bình quân | 1.050 | 1.614 | 2.165 | 2.758 | 564 | 53,71 | 551 | 34,1 | 44% |

Nguồn: Phòng Kế hoạch tổng hợp BIDV Hoàn Kiếm

Quy mô tăng trưởng mạnh qua các năm trên tất cả các mặt hoạt động, tạo đà bứt phá và là tiền đề cho sự tăng trưởng những năm tiếp theo. Huy động vốn cuối kỳ tăng trưởng bình quân 20%/năm giai đoạn 2015-2017. Tính đến 30/09/2018, huy động vốn cuối kỳ đạt 5.766 tỷ đồng, hoàn thành 99,8% kế hoạch Quý III/2018. Huy động vốn bình quân đạt 5.643 tỷ đồng, hoàn thành 99,4% kế hoạch Quý III/2018.

Cơ cấu huy động vốn bền vững với nền huy động vốn dân cư chiếm tỷ trọng lớn trong các năm. Năm 2015, huy động vốn dân cư chiếm 47% tổng huy động vốn tuy nhiên, năm 2016 tỷ trọng huy động vốn dân cư đã tăng lên 64%. Tại thời điểm 30/09/2018, huy động vốn dân cư chiếm tỷ trọng cao nhất (69% tương đương 3,971 tỷ đồng); huy động vốn ĐCTC chiếm tỷ trọng 14% (đạt 815 tỷ đồng); huy động vốn TCKT chiếm tỷ trọng 17% (đạt 982 tỷ đồng).

Tín dụng tăng trưởng bình quân giai đoạn 2015-2017 đạt 38%/năm đồng thời công tác kiểm soát chất lượng luôn được đảm bảo.

Tính đến 30/09/2018, dư nợ tín dụng cuối kỳ đạt 3.411 tỷ đồng, tăng gấp 2,3 lần so với năm 2015, luôn tuân thủ giới hạn tín dụng của Hội sở chính. Tỷ trọng dư nợ trung dài hạn chiếm 55,5% tổng dư nợ.

Nguồn vốn huy động vẫn tập trung chủ yếu từ nguồn khách hàng dân cư, đối tượng khách hàng này có lợi thế là đem lại nguồn vốn huy động ổn định tuy nhiên hạn chế là rất mất nhiều nhân lực và thời gian. Đối với khách hàng TCKT, khách hàng TCKT hiện tại của chi nhánh vẫn còn mỏng. Bên cạnh đó, trong điều kiện nền kinh tế suy thoái như hiện nay, huy động vốn từ đối tượng khách hàng này ngày càng trở nên khó khăn.

Nền khách hàng có quan hệ tín dụng tại chi nhánh còn mỏng, chưa tận dụng hết các gói tín dụng ưu đãi của HSC. Dư nợ của chi nhánh hiện tại vẫn ở mức thấp so với các chi nhánh trên địa bàn Hà Nội. Do đó, việc thực hiện một

số dự án trung dài hạn có quy mô lớn đã làm cho tỷ trọng dư nợ TDH/TDN của chi nhánh Hoàn Kiếm vẫn ở mức cao so với mức bình quân của hệ thống.

Dư nợ tín dụng của chi nhánh đang tập trung nhiều vào một số khách hàng lớn, chiếm hơn 50% tổng dư nợ của chi nhánh, đó là Công ty CP đầu tư Mai Linh, Cty LD tháp BIDV, Công ty CP SX và TM P.P, Công ty CP Đại Dương...

3.1.3.3. Nhóm các chỉ tiêu về chất lượng tín dụng

Bảng 3.3: Các chỉ tiêu chất lượng tín dụng BIDV Hoàn Kiếm 2015-2018

Đơn vị: phần trăm

| STT | Chỉ tiêu | 2015 | 2016 | 2017 | T9.2018 | 2016 so với 2015 | | 2017 so với 2016 | |
|-----|------------------------------|------|------|------|---------|------------------|---------|------------------|---------|
| | | | | | | CL | % | CL | % |
| 1 | Tỷ lệ nợ xấu | 0,2 | 0,1 | 0,5 | 1,5 | (0,10) | (50,00) | 0,40 | 400,00 |
| 2 | Tỷ lệ nợ nhóm 2 | 9,9 | 7,5 | 4,1 | 2 | (2,40) | (24,24) | (3,40) | (45,33) |
| 3 | Tỷ trọng Dư nợ trung dài hạn | 35,4 | 43,3 | 54,3 | 55,5 | 7,90 | 22,32 | 11,00 | 25,40 |

Nguồn: Phòng Kế hoạch tổng hợp BIDV Hoàn Kiếm

Với mục tiêu đặt an toàn chất lượng tín dụng lên hàng đầu, chi nhánh luôn chú trọng công tác tăng trưởng tín dụng gắn liền với kiểm soát chất lượng. Tỷ lệ nợ nhóm 2/tổng dư nợ trong 03 năm là: 2015 – 9.9%, 2016 – 7.5%, 2017 - 4,1%; T9/2018-2.0%. Tỷ lệ nợ xấu của chi nhánh duy trì ở mức thấp trong các năm: 2015 – 0.2%, 2016 – 0.1%, 2017 - 0.5%, đến T9.2018 là 1.5%. Như vậy tỷ lệ nợ xấu đang được kiểm soát và duy trì ở mức dưới 2%.

3.1.4. Khái quát quy trình nghiệp vụ cho vay của ngân hàng BIDV chi nhánh Hoàn Kiếm

Hiện tại BIDV đã ban hành Quy định 8081/BIDV-QLTD ngày 01/01/2019 về quy trình cấp tín dụng với khách hàng tổ chức. Nội dung chính của quy định 8081 quy định về trình tự, thủ tục cấp tín dụng đối với khách hàng là tổ chức tại Ngân hàng TMCP Đầu tư và Phát triển Việt Nam (bao gồm Trụ sở chính và các Chi nhánh).

Quy trình cấp tín dụng tại Ngân hàng TMCP Đầu tư và Phát triển Việt Nam bao gồm các bước cơ bản như sau:

Tiếp thị khách hàng, đề xuất tín dụng->Thẩm định tín dụng ->Phê duyệt báo cáo đề xuất tín dụng -> Thẩm định rủi ro->Phê duyệt cấp tín dụng-> Giải ngân ->Quản lý, giám sát ->Thanh lý hợp đồng cho vay.

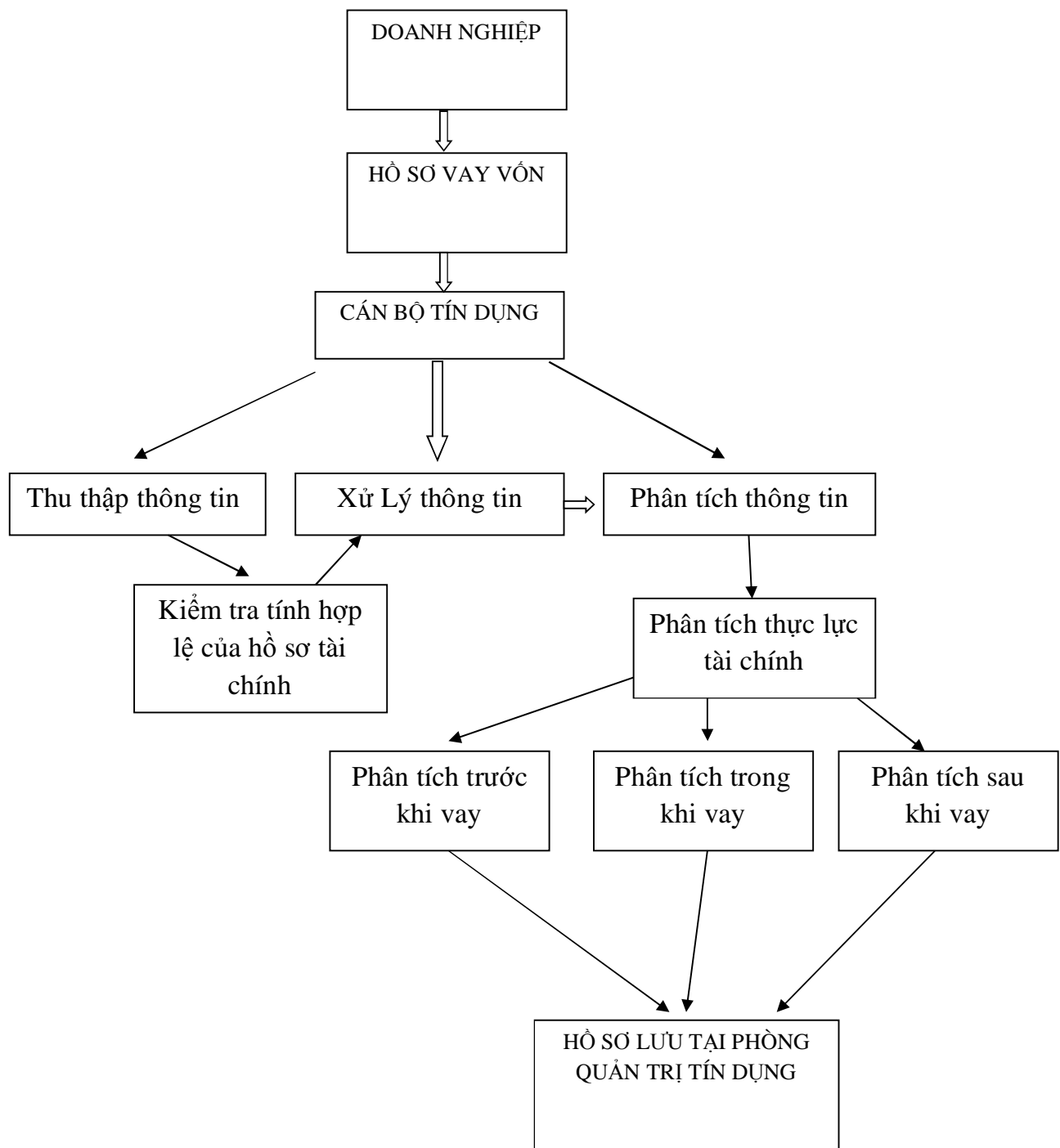
Đánh giá năng lực tài chính của khách hàng là một trong những yếu tố rất quan trọng giúp ngân hàng trong việc ra quyết định tài trợ vốn cho doanh nghiệp.Đánh giá tình hình tài chính doanh nghiệp, qua các báo cáo kết quả kinh doanh, bảng cân đối kế toán, báo cáo lưu chuyển tiền tệ cung cấp đến ngân hàng, sẽ hỗ trợ cán bộ ngân hàng có cái nhìn toàn diện, đầy đủ về năng lực tài chính, hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh và khả năng trả nợ của khách hàng, từ đó đưa ra được các đề xuất cấp tín dụng an toàn, hiệu quả. Việc nâng cao kỹ năng đánh giá tình hình tài chính doanh nghiệp cũng giúp cán bộ ngân hàng rút ngắn thời gian tác nghiệp, xử lý công việc song vẫn đảm bảo hiệu quả và chất lượng.

Hiện nay, với năng lực quản trị của ngân hàng cùng với hệ thống công nghệ thông tin hỗ trợ, BIDV đang áp dụng mô hình tín dụng phân tán - mô hình mà cách thức tổ chức hoạt động quản lý tín dụng ở nhiều bộ phận khác nhau, quyền quyết định và quản lý rủi ro khoản vay không tập trung về trụ sở chính mà dàn đều ở chi nhánh, mỗi cấp độ chi nhánh khác nhau có một mức phán quyết khác nhau.Với mô

hình này, công tác thẩm định khách hàng được thực hiện ở các chi nhánh riêng biệt, Trụ sở chính chỉ có nhiệm vụ chỉ đạo định hướng chung và thẩm định những khách hàng vượt quá thẩm quyền của chi nhánh.

Tại BIDV Hoàn Kiếm đã thiết lập đầy đủ 3 bộ phận tách biệt độc lập: bộ phận quản lý khách hàng (phòng khách hàng: KHDN, KHCV, PGD), bộ phận quản lý rủi ro và bộ phận tác nghiệp (phòng Quản lý rủi ro và phòng Giao dịch khách hàng) cũng đã phân nào tách biệt các chức năng, đảm bảo nguyên tắc độc lập, khách quan.

Phân tích BCTC doanh nghiệp được BIDV xác định là một trong những khâu quan trọng nhất. Việc phân tích BCTC doanh nghiệp là cơ sở để ngân hàng quyết định có cho vay hay không và số tiền cho vay là bao nhiêu, thời hạn vay bao lâu?. Do đó, theo Quyết định số 8081/QĐ-BIDV-QLTD ngày 01/01/2019 của Ngân hàng TMCP Đầu tư và Phát triển Việt Nam về việc ban hành Quy trình tín dụng đối với khách hàng bán buôn nêu rõ các yêu cầu khi phân tích BCTC doanh nghiệp như sau:



Sơ đồ 3.2: Chỉ rõ các yêu cầu khi phân tích BCTC doanh nghiệp

Ø Thu thập, kiểm tra tính hợp pháp, hợp lệ của hồ sơ tài chính:

Đây là bước đầu tiên cán bộ quan hệ khách hàng phải thực hiện trong nội dung phân tích tài chính khách hàng vay vốn. Cán bộ quan hệ khách hàng phải tiến hành thu thập báo cáo tài chính của khách hàng bao gồm: Bảng cân đối kế toán, báo cáo kết quả kinh doanh, báo cáo lưu chuyển tiền tệ, thuyết minh báo cáo tài chính. Theo quy định của ngân hàng, đối với doanh nghiệp lần đầu vay vốn tại ngân hàng thì hồ sơ tài chính phải bao gồm các báo cáo tài chính của 2 năm gần nhất và báo cáo nhanh đến thời điểm gần nhất. Đối với doanh nghiệp đã có quan hệ tín dụng với BIDV thì cán bộ quan hệ khách hàng sẽ thu thập thêm thông tin về doanh nghiệp đã lưu trữ tại ngân hàng. Ngoài nguồn thông tin khách hàng cung cấp, cán bộ quan hệ khách hàng còn tìm thêm thông tin từ các nguồn khác như trung tâm thông tin tín dụng CIC hay thông qua quá trình tiếp xúc, trao đổi trực tiếp với khách hàng, thông qua những bạn hàng của doanh nghiệp, thông tin từ báo chí.

Để đảm bảo tính hợp lệ, hợp pháp của hồ sơ tài chính thì các báo cáo tài chính của khách hàng phải đảm bảo:

Các báo cáo gửi ngân hàng phải là bản chính hoặc bản photô có đóng dấu và xác nhận của đơn vị phát hành. Cán bộ quan hệ khách hàng luôn phải kiểm tra tên công ty trên báo cáo tài chính, kiểm tra chữ ký và con dấu.

Các số liệu trong bảng cân đối kế toán phải đảm bảo tính cân bằng và phù hợp trong quan hệ với các báo cáo tài chính khác.

Ø Phân tích thực lực tài chính:

Phân tích trước khi vay: Đánh giá khái quát về tình hình tài chính của khách hàng.

Để đánh giá khái quát tình hình tài chính của khách hàng, cán bộ quản lý khách hàng tập trung vào các khoản mục sau:

- Nguồn vốn chủ sở hữu: đối chiếu mức vốn pháp định với các doanh

nghiệp cùng ngành nghề kinh doanh của khách hàng, nhận xét về sự tăng giảm của vốn chủ sở hữu (nếu có).

- Tình hình công nợ của doanh nghiệp: nợ ngân hàng và các tổ chức tín dụng.

- Tình hình thanh toán với người mua, người bán: cán bộ quan hệ đi sâu phân tích những khoản phải thu từ người mua, phải trả đối với người bán để xác định phần doanh nghiệp đi chiếm dụng và phần vốn của doanh nghiệp bị chiếm dụng.

- Tình hình thực hiện nghĩa vụ với Nhà nước, chú ý thuế thu nhập doanh nghiệp.

- Kết quả kinh doanh năm trước, tình hình doanh thu và chi phí, nhận xét đánh giá kết quả kinh doanh lỗ lãi.

Cán bộ quan hệ khách hàng sử dụng Báo cáo tài chính để tính toán và phân tích các chỉ tiêu tài chính nhằm mục đích đánh giá chính xác các khoản mục nêu trên, cụ thể:

- Nhóm chỉ tiêu về khả năng thanh toán.
- Nhóm chỉ tiêu về đòn bẩy tài chính.
- Nhóm chỉ tiêu về khả năng hoạt động.
- Nhóm các chỉ tiêu về khả năng sinh lời.

Phân tích trong khi vay: Sau khi quyết định cho khách hàng vay vốn, cán bộ quan hệ khách hàng tiến hành lưu hồ sơ và theo dõi giải ngân, tiến hành kiểm tra đầy đủ căn cứ giải ngân: chứng từ, hóa đơn.... Đồng thời yêu cầu khách hàng bổ sung, cập nhật báo cáo tài chính. Trong giai đoạn này, cán bộ quan hệ khách hàng kiểm tra giám sát tránh tình trạng khách hàng sử dụng vốn sai mục đích.

Phân tích sau khi vay: Sau khi đã giải ngân cho khách hàng, cán bộ quan hệ khách hàng tiến hành kiểm tra tình hình sử dụng vốn, để kịp thời phát

hiện ra nguyên nhân trong trường hợp khách hàng không trả được nợ đầy đủ và đúng hạn. Hiệu quả của công tác phân tích tài chính trong giai đoạn này thể hiện ở doanh số cho vay, doanh số thu nợ, tỷ lệ nợ quá hạn/ tổng dư nợ.

Tất cả hồ sơ của khách hàng đều được lưu trữ tại phòng Quản trị tín dụng của chi nhánh.

3.2. Thực trạng phân tích tài chính khách hàng doanh nghiệp trong hoạt động cho vay của BIDV – chi nhánh Hoàn Kiếm

3.2.1 Khái quát về phân tích tài chính doanh nghiệp của BIDV – chi nhánh Hoàn Kiếm

Công tác phân tích tài chính khách hàng là một nội dung quan trọng trong bất cứ một tổ chức tín dụng nào, bởi tài chính của khách hàng có tốt thì món vay mới được bảo đảm sẽ có nhiều khả năng thanh toán đúng hạn. Đây là việc làm thường xuyên của cán bộ quan hệ khách hàng, cán bộ thẩm định tại BIDV Hoàn Kiếm, công tác phân tích tài chính khách hàng được tiến hành trong quá trình thẩm định trước khi quyết định cho vay và trong quá trình kiểm tra, giám sát khách hàng sau khi giải ngân.

Một là, lựa chọn nguồn tài liệu để phân tích. Dựa trên bộ hồ sơ kinh tế, hồ sơ pháp lý do ngân hàng yêu cầu khách hàng cung cấp, cán bộ phân tích chọn những số liệu sau: Bảng cân đối kế toán, báo cáo kết quả kinh doanh, báo cáo lưu chuyển tiền tệ và tuyệt minh báo cáo tài chính hai năm trước liền kề (nếu có) và báo cáo thời điểm gần nhất; Bảng kê các khoản vay các tổ chức tín dụng đến ngày xin vay; Bảng kê các khoản phải thu, phải trả lớn (nếu có); Các tài liệu khác (nếu có). Ngoài ra, cán bộ tín dụng còn phải thu thập thêm các thông tin khác như: thông tin từ trung tâm tín dụng CIC của Ngân hàng Nhà nước, tiếp xúc trực tiếp với lãnh đạo, kế toán trưởng của doanh nghiệp; thông tin từ các phương tiện thông tin đại chúng, thông tin từ khách hàng, bạn

hàng và đối thủ cạnh tranh của doanh nghiệp...

Hai là, tiến hành phân tích tài chính khách hàng. Cán bộ phân tích căn cứ đặc điểm cụ thể tình hình hoạt động của khách hàng, tính chất bất thường của từng khoản mục trên BCTC của khách hàng, cán bộ phân tích lựa chọn các khoản mục, chỉ tiêu cụ thể trên BCTC để phân tích sâu, làm rõ sự bất hợp lý, tìm ra nguyên nhân và đánh giá, nhận xét về khoản mục lựa chọn phân tích và tình hình chung của khách hàng; đánh giá tình hình tài sản của doanh nghiệp; đánh giá tình hình nguồn vốn của doanh nghiệp; phân tích khả năng thanh toán; phân tích các chỉ tiêu về công nợ; phân tích các chỉ tiêu về hiệu quả kinh doanh; định giá doanh nghiệp trên thị trường (đối với doanh nghiệp phát hành cổ phiếu).

Ba là, chấm điểm tài chính của khách hàng theo qui định của BIDV hướng dẫn chính sách cấp tín dụng và chấm điểm xếp hạng tín dụng . Đối với trường hợp phân tích tài chính khách hàng để thẩm định trước khi ra quyết định cấp tín dụng, cán bộ quan hệ khách hàng căn cứ kết quả chấm điểm tài chính và cả kết quả chấm điểm phi tài chính trình lãnh đạo BIDV Hoàn Kiếm phê duyệt và ra quyết định xếp hạng khách hàng .

3.2.2 Thực trạng cơ sở dữ liệu sử dụng trong phân tích tài chính doanh nghiệp của BIDV – chi nhánh Hoàn Kiếm

Để xem xét thực trạng công tác phân tích tài chính khách hàng vay vốn, trong luận văn này, tác giả sẽ đi vào tìm hiểu công tác phân tích tài chính đối với khách hàng doanh nghiệp (KHDN) điển hình đang vay vốn tại Chi nhánh.

Khách hàng có quy mô nhỏ là Công ty TNHH Công nghệ phẩm Ba Đình chuyên hoạt động trong lĩnh vực sản xuất kinh doanh nguyên liệu và phụ gia thực phẩm.

Nguồn cung cấp thông tin.

- *Thông tin do khách hàng cung cấp* bao gồm: Qua phỏng vấn hoặc trao

đổi trực tiếp với lãnh đạo, nhân viên của khách hàng và qua hồ sơ giấy do khách hàng cung cấp như BCTC, các báo cáo chi tiết.

- *Thông tin thu thập từ bên thứ ba*: Mua hoặc tìm kiếm từ các cơ quan quản lý, cơ quan kiểm toán, cơ quan thuế, trung tâm thông tin tín dụng (Credit Information Center - CIC) của Ngân hàng nhà nước, các bạn hàng, các phương tiện thông tin đại chúng...

Các loại thông tin: Thông tin tài chính

Hầu hết các ngân hàng yêu cầu doanh nghiệp có nhu cầu vay vốn nộp đủ bộ BCTC của ít nhất 03 năm liền kề với thời điểm phân tích (trừ DN mới thành lập), bao gồm: BCĐKT, BCKQHĐKD, BCLCTT, Bản thuyết minh BCTC. Bộ báo cáo này phải được lập cho 3 năm và cho quý gần nhất tính đến thời điểm vay vốn. Ngoài ra, ngân hàng còn yêu cầu các báo cáo đã được kiểm toán.

Tuy nhiên, trên thực tế, trong nhiều trường hợp, ngân hàng vẫn tiếp nhận BCTC dùng để quyết toán thuế của doanh nghiệp trong trường hợp BCTC của doanh nghiệp chưa được kiểm toán. Các ngân hàng cũng yêu cầu doanh nghiệp phải nộp các BCTC cho 3 năm tiếp theo và cơ sở tính toán. Tuy nhiên, yêu cầu này trên thực tế ít khi được thực hiện

+ Các tài liệu liên quan khác:

- * Biên bản kiểm kê vật tư, sản phẩm, hàng hóa... các kỳ, các năm báo cáo
- * Hợp đồng mua bán có giá trị lớn hoặc cần thiết phải kiểm tra.
- * Sổ tổng hợp và sổ chi tiết các tài khoản công nợ, các tài khoản chi phí trả trước ngắn hạn và dài hạn, tài khoản chi phí phải trả, bảng tính giá thành sản phẩm (chi tiết theo từng sản phẩm).

- * Biên bản xác nhận công nợ của khách hàng với các bạn hàng.

- * Báo cáo quan hệ tín dụng với các tổ chức tín dụng, tổ chức tài chính.

- Thông tin phi tài chính:

- + Báo cáo sơ kết, tổng kết, tình hình hoạt động trong kỳ, năm báo cáo.

+ Chiến lược phát triển, kế hoạch kinh doanh từng thời kỳ (nếu có); chiến lược phát triển trong 5 năm, 10 năm....

+ Các thông tin liên quan: Cơ cấu tổ chức của DN, trình độ cán bộ quản lý; quy trình công nghệ; dự án chính hoặc cơ hội kinh doanh chính; loại hình và tính chất sản phẩm; sự đa dạng hoá sản phẩm dịch vụ, tính chu kỳ của sản phẩm; thương hiệu, hệ thống quản lý chất lượng; mạng lưới phân phối; thị phần trong nước hoặc nước ngoài (nếu có);...

Ngoài các thông tin do khách hàng cung cấp thì cán bộ quản lý khách hàng thu thập thêm thông tin từ CIC và qua tiếp xúc trực tiếp, trao đổi với lãnh đạo công ty, kế toán trưởng đơn vị khách hàng. Cán bộ quản lý khách hàng yêu cầu công ty bổ sung thêm danh sách các chủ nợ đối với khoản nợ ngắn hạn, chi tiết các khoản phải thu, phải trả và các biên bản xác nhận công nợ phải thu, phải trả, thẻ kho, báo cáo kiểm kê kho, bảng theo dõi TSCĐ... Như vậy có thể thấy quá trình thu thập thông tin về khách hàng vay vốn của cán bộ quan hệ khách hàng khá đầy đủ.

Qua số liệu minh họa cụ thể về hồ sơ và quá trình phân tích đối với khách hàng, có thể thấy rằng: tài liệu dùng để phân tích: chỉ bao gồm 2 báo cáo là BCKKT và BCKQKD. Lý do ngân hàng không sử dụng các báo cáo khác (Báo cáo lưu chuyển tiền tệ, Thuyết minh BCTC) trong phân tích là do các báo cáo này không được yêu cầu lập bởi các cơ quan quản lý khách hàng và để không gây phiền toái cho khách hàng trong quá trình vay vốn tại ngân hàng. Điểm đặc biệt về nguồn số liệu để phân tích là một số doanh nghiệp sử dụng báo cáo nội bộ để phân tích chứ không phân tích trên các BCTC được kiểm toán hay các BCTC nộp cho cơ quan thuế.

Thực trạng này sẽ gây ra những khó khăn nhất định đối với ngân hàng, do không thể tiếp cận được các thông tin tài chính nội bộ của công ty, dẫn tới những đánh giá không chính xác về tình hình đơn vị.

(Các BCTC phục vụ cho phân tích tại phụ lục 01, phụ lục 02)

3.2.3 Thực trạng phương pháp sử dụng để phân tích tài chính doanh nghiệp của BIDV – chi nhánh Hoàn Kiếm

Tại ngân hàng bộ phận quản lý khách hàng sử dụng các kết quả, bảng báo cáo của công ty để phân tích.

Các phương pháp cán bộ quản lý khách hàng thường sử dụng để phân tích tài chính doanh nghiệp là Phương pháp tỷ lệ được sử dụng để tính các chỉ tiêu tài chính: chỉ tiêu về khả năng thanh toán, các chỉ tiêu về hoạt động, các chỉ tiêu về công nợ, các chỉ số về khả năng sinh lời. Phương pháp so sánh bằng số tuyệt đối và so sánh bằng số tương đối được sử dụng để so sánh mức độ tăng, giảm giữa các thời điểm. Chấm điểm tài chính của khách hàng (xếp hạng tín dụng) theo qui định của BIDV. Đối với trường hợp phân tích tài chính khách hàng để thẩm định trước khi ra quyết định cấp tín dụng, cán bộ quan hệ khách hàng căn cứ kết quả chấm điểm tài chính và cả kết quả chấm điểm phi tài chính trình lãnh đạo BIDV Hoàn Kiếm phê duyệt và ra quyết định xếp hạng khách hàng. Đối với trường hợp phân tích tài chính khách hàng trong quá trình kiểm tra, giám sát sau khi giải ngân, cán bộ phân tích căn cứ kết quả chấm điểm tài chính và kết quả chấm điểm phi tài chính để trình lãnh đạo BIDV Hoàn Kiếm đưa ra các xếp hạng khách hàng, đưa khách hàng về đúng nhóm nợ theo qui định.

3.2.4 Thực trạng tổ chức phân tích tài chính doanh nghiệp của BIDV - chi nhánh Hoàn Kiếm

Phân tích tài chính khách hàng trong hoạt động cho vay của ngân hàng thương mại được thực hiện bởi bộ phận tín dụng (quản lý khách hàng) hoặc bộ phận thẩm định(quản lý rủi ro). Việc tổ chức phân tích phải khoa học, hợp lý và phù hợp với đặc điểm kinh doanh, cơ chế hoạt động của khách hàng và mục tiêu của ngân hàng. Trình tự phân tích tài chính khách

hàng gồm ba giai đoạn.

Giai đoạn lập kế hoạch phân tích

Trong giai đoạn này, cán bộ ngân hàng phải xác định được mục tiêu phân tích và xây dựng chương trình phân tích.

Giai đoạn tiến hành phân tích

Đây là giai đoạn triển khai và thực hiện các công việc trong kế hoạch. Trong giai đoạn này, cán bộ ngân hàng tiến hành thu thập tài liệu và xử lý số liệu; tính toán, xác định và dự đoán; tổng hợp kết quả và rút ra nhận xét. Căn cứ theo các báo cáo tài chính, bảng cân đối kế toán, báo cáo lưu chuyển tiền tệ.

Giai đoạn hoàn thành kế hoạch phân tích

Giai đoạn cuối cùng là lập báo cáo phân tích và hoàn thiện hồ sơ phân tích.

Lưu trữ hồ sơ giải ngân và hồ sơ tín dụng tại bộ phận quản trị của ngân hàng theo đúng quy định.

3.2.5 Nội dung phân tích tài chính doanh nghiệp của BIDV – chi nhánh Hoàn Kiếm

Để hiểu rõ hơn về công tác phân tích tài chính trong hoạt động cho vay tại BIDV Hoàn Kiếm, tác giả xin trình bày trường hợp phân tích tài chính khách hàng của Công ty TNHH Công nghệ phẩm Ba Đình.

Địa chỉ : Số 5 Nghi Tàm, phường Yên Phụ, quận Tây Hồ, Hà Nội.

Vốn điều lệ : 30.000.000.000 VNĐ

Vốn chủ sở hữu : 43.019.596.309 VNĐ (thời điểm 31/12/2017)

Cấp phê duyệt tín dụng: Ngân hàng TMCP Đầu Tư và Phát triển Việt Nam.

Hoạt động chính của doanh nghiệp kể từ ngày thành lập là Sản xuất kinh doanh nguyên liệu và phụ gia thực phẩm. Với bề dày hơn 17 năm hoạt động, Công ty đã không ngừng phát triển và khẳng định vị thế trên thị trường, trở thành nhà cung cấp phụ gia và nguyên liệu thực phẩm hàng đầu Việt Nam.

Sản phẩm của Công ty rất phong phú, đa dạng và ứng dụng rộng rãi trong nhiều ngành sản xuất như bánh, kẹo, thạch, nước giải khát, kem, nước

mắm, nước tương, mỳ ăn liền.

Theo thông tin CIC ngày 01/08/2018, hiện doanh nghiệp đang có QHTD tại 03 TCTD là BIDV Hoàn Kiếm, Ngân hàng TMCP Ngoại thương - CN Chương Dương, và Ngân hàng TMCP Quân đội – CN Sở giao dịch 1, với tổng dư nợ 42,963 triệu đồng. Khách hàng đang được xếp nhóm nợ đủ tiêu chuẩn .

Theo hướng dẫn của cán bộ quản lý khách hàng, khách hàng đã cung cấp hồ sơ xin cấp vốn trong đó BCTC đã được kiểm toán giai đoạn 2015-017(theo phụ lục 01,02..).

*** Phân tích bảng cân đối kế toán (phụ lục 01)**

Căn cứ vào báo cáo tài chính khách hàng cung cấp và các thông tin thu thập được, cán bộ quan hệ khách hàng tiến hành phân tích các nội dung sau.

Về tài sản: *Tổng tài sản của doanh nghiệp có sự tăng trưởng qua các năm, tổng tài sản năm 2017 đạt 122,953 triệu đồng, tăng 53 tỷ đồng tương đương tăng 77% so với năm 2016. Nguyên nhân là do thời điểm cuối năm công ty nắm bắt nhu cầu sản xuất và tiêu thụ hàng hóa vào dịp lễ tết, đồng thời, nắm bắt tình hình tỷ giá USD sẽ tăng mạnh vào thời điểm đầu năm 2018, vì vậy công ty chủ động gia tăng số lượng hàng nhập. Do đó, khoản mục hàng tồn kho thời điểm cuối năm 2017 tăng 45 tỷ đồng đạt 68 tỷ đồng, chiếm 55% tổng tài sản. Cơ cấu tổng tài sản theo đó cũng có sự thay đổi tương ứng. Tài sản ngắn hạn đạt 103,750 triệu đồng, chiếm 84% tổng tài sản, tăng so với tỷ trọng năm 2016 (75%). Khoản mục tài sản dài hạn không có nhiều biến động trong giai đoạn 2015 – 2017, tài sản dài hạn của Công ty đạt 19,202 triệu đồng năm 2017, tăng 10% so với năm 2016 tuy nhiên tỷ trọng lại giảm xuống chỉ còn chiếm 16% tổng tài sản.*

Nhìn chung, trong giai đoạn 2015 - 2017, cơ cấu tài sản vẫn duy trì ổn định, phù hợp với hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp.

Về nguồn vốn :*Cùng với sự biến động tăng của tổng tài sản, tổng*

nguồn vốn cũng có sự thay đổi tương ứng. Tổng nguồn vốn trong năm 2017 đạt 122,953 triệu đồng trong đó nợ phải trả đạt 79,933 triệu đồng chiếm 65% tổng nguồn vốn và nguồn vốn chủ sở hữu đạt 43,020 triệu đồng đạt 35% tổng nguồn vốn. Cơ cấu nguồn vốn đã có sự thay đổi từ hướng nguồn vốn chủ sở hữu đang nắm giữ tỷ trọng cao hơn trong giai đoạn 2015 – 2016 (ở mức 58 – 60% tổng nguồn vốn) giảm xuống chỉ còn chiếm 35% tổng nguồn vốn trong năm 2017. Nguyên nhân là do thời điểm cuối năm 2017, Công ty tận dụng tối đa nguồn vốn vay các tổ chức tín dụng để tích trữ hàng tồn kho nhằm phục vụ nhu cầu cung cấp thực phẩm dịp tết nguyên đán. Điều này làm cơ cấu nguồn vốn thời điểm cuối năm 2017 có sự thay đổi rõ rệt. Khoản mục nguồn vốn chủ sở hữu vẫn duy trì tốc độ tăng trưởng hàng năm trên 20%/năm do công ty tích lũy lợi nhuận giữ lại qua các năm. Tuy nhiên do sự tăng lên đột biến trong khoản mục vay ngắn hạn (tăng gấp 2 lần trong năm 2017) đã làm tạm thời thay đổi cơ cấu nguồn vốn của doanh nghiệp.

Về Cân đối giữa tài sản – nguồn vốn:

Qua bảng cân đối kế toán của doanh nghiệp cho thấy:

Nguồn vốn lưu động thường xuyên của doanh nghiệp trong 03 năm qua luôn dương và có xu hướng tăng do vốn chủ sở hữu được gia tăng qua các năm. Điều này cho thấy việc sử dụng vốn của doanh nghiệp là hợp lý, không có tình trạng dùng vốn ngắn hạn để đầu tư dài hạn.

| Thời điểm | Vốn lưu động thường xuyên |
|------------------|----------------------------------|
| 31/12/2015 | 19,497 triệu đồng |
| 31/12/2016 | 22,708 triệu đồng |
| 31/12/2017 | 23,817 triệu đồng |

Nguồn : phòng quản trị tín dụng BIDV Hoàn Kiếm

Phân tích cơ cấu và chất lượng các khoản mục tài sản: Tiền và các khoản tương đương tiền. Phân tích khoản mục tiền và các khoản tương đương tiền để

đánh giá lượng tiền doanh nghiệp duy trì tại thời điểm cuối kỳ có phù hợp với quy mô hoạt động của doanh nghiệp không và khả năng thanh toán tức thời của doanh nghiệp như thế nào? Lượng tiền cuối kỳ của doanh nghiệp nằm ở khoản mục tiền mặt là chủ yếu hay tiền gửi ngân hàng chủ yếu? (đối với những doanh nghiệp mà thu chi chủ yếu bằng tiền mặt đặc biệt là các doanh nghiệp ngoài quốc doanh là vấn đề cần phải chú ý). Căn cứ vào số dư tiền gửi cuối năm tại các ngân hàng cũng như doanh số chuyển tiền qua các ngân hàng và số lượng ngân hàng mà doanh nghiệp có quan hệ tiền gửi có thể đánh giá mức độ quan hệ của doanh nghiệp với ngân hàng mình và việc thực hiện các cam kết của doanh nghiệp với ngân hàng mình.

Khoản mục này tại thời điểm cuối các năm đều được doanh nghiệp duy trì ở mức cao, đây cũng là thời điểm mà doanh nghiệp tập trung thu được tiền thanh toán từ các khách hàng. Tại thời điểm cuối năm 2016, tiền và các khoản tương đương tiền đạt 4,526 triệu đồng chiếm 7% tổng tài sản. Tới cuối năm 2017, khoản mục tiền đạt 5,254 triệu đồng, chiếm 4% tổng tài sản. Mặc dù khoản mục tiền có sự gia tăng về giá trị (tăng 728 triệu đồng tương đương tăng 16%) tuy nhiên tỷ trọng lại giảm do sự biến động lớn của các khoản mục khác trong cơ cấu tổng tài sản.

Các khoản phải thu:

| CHỈ TIÊU | Năm 2015 | Năm 2016 | Năm 2017 |
|----------------------------|-----------------|-----------------|-----------------|
| Các khoản phải thu | 18,979 | 24,782 | 27,169 |
| 1. Phải thu của khách hàng | 15,828 | 16,494 | 23,079 |
| 2. Trả trước cho người bán | 3,106 | 8,237 | 3,910 |
| 3. Các khoản phải thu khác | 46 | 51 | 180 |

Nguồn : phòng quản trị tín dụng BIDV Hoàn Kiếm

Trong năm 2016, khoản phải thu đạt 16,494 triệu đồng, chiếm tỷ trọng 24% tổng tài sản. Tới năm 2017, khoản phải thu tăng 40%, đạt 23,079 triệu

đồng, chiếm 19% giá trị tổng tài sản. Khoản phải thu có xu hướng tăng trong năm 2017 là do Công ty đã cho phép chi nhánh TP HCM được áp dụng công nợ trả chậm các khách hàng. Đây là điều kiện thuận lợi để công ty phát triển hoạt động tại thị trường miền Nam. Giá trị các khoản phải thu có giá trị lớn cụ thể như sau:

Đơn vị: Triệu đồng

| STT | Khách hàng | Dự nợ đầu kỳ | Phát sinh nợ | Phát sinh có | Dư nợ cuối kỳ |
|------------------|---|--------------|---------------|---------------|---------------|
| 1 | Công Ty CP Đồ Uống Cao Cấp Thái Lan | - | 462 | 28 | 434 |
| 2 | Công ty TNHH Long Hải | 539 | 34,434 | 34,645 | 329 |
| 3 | Công ty TNHH Number One Hà Nam | 286 | 3,048 | 3,027 | 307 |
| 4 | Công ty TNHH SX kinh doanh XNK Bánh Kẹo Bảo Hưng | 146 | 1,682 | 1,248 | 581 |
| 5 | Công ty TNHH chế biến thực phẩm Đức Hạnh | 4,222 | 9,590 | 9,731 | 4,081 |
| 6 | Công ty cổ phần sản xuất và thương mại XNK Đại Long | - | 1,086 | 700 | 386 |
| 7 | Công ty cổ phần hàng tiêu dùng Masan | 580 | 3,832 | 3,528 | 884 |
| 8 | Công ty CP công nghệ thực phẩm Châu á | 1,119 | 8,374 | 8,608 | 884 |
| 9 | Công ty cổ phần Thuận Phát Việt Nam | - | 1,626 | 1,277 | 349 |
| 10 | Công ty TNHH TM - SX Hưng Việt | 82 | 1,108 | 864 | 326 |
| 11 | Công ty TNHH Thực Phẩm La Cusina | - | 340 | - | 340 |
| 12 | Đặng Thu Trang | 102 | 1,450 | 1,207 | 345 |
| 13 | Công ty TNHH URC Việt Nam | - | 8,734 | 4,004 | 4,730 |
| Tổng cộng | | 7,075 | 75,767 | 68,867 | 13,975 |

Nguồn : phòng quản trị tín dụng BIDV Hoàn Kiếm

Đây đều là những khách hàng uy tín, đã hợp tác với công ty trong nhiều năm. Chính sách bán hàng của Công ty cho phép các đối tác được thanh toán trả chậm trong vòng 30 ngày sau khi nhận đủ hồ sơ thanh toán. Đây là cơ hội để Công ty gia tăng doanh thu, đồng thời tạo cơ hội hợp tác với những khách hàng mới đặc biệt là khu vực TP HCM và các tỉnh miền Nam. Các khoản phải thu còn lại trị giá 9,104 tỷ đồng chiếm khoảng 39% tổng giá trị khoản phải thu tập trung tại các khách hàng nhỏ lẻ, có giá trị thấp dưới 200 triệu đồng. Trong năm 2017 công ty không phát sinh các khoản phải thu tồn đọng từ năm 2016 chuyển sang, các khách hàng của Công ty đều phát sinh công nợ thường xuyên và thực hiện thanh toán đúng hạn. Giá trị công nợ với từng khách hàng cũng được công ty duy trì ở mức hợp lý, đảm bảo dòng tiền luân chuyển của Công ty.

Hàng tồn kho:: Tại thời điểm 31/12/2017, hàng tồn kho của công ty đạt mức 68,017 triệu đồng, chiếm 55% tổng tài sản. Hàng tồn kho trong năm 2017 tăng gấp hơn 2 lần so với năm 2016, đồng thời tỷ trọng hàng tồn kho cũng tăng lên từ 32% trong năm 2016 lên 55% trong năm 2017. Hàng tồn kho của doanh nghiệp đa dạng ở tất cả mọi loại sản phẩm. Hàng tồn kho được bảo quản cẩn thận, đảm bảo vệ sinh an toàn thực phẩm. Tại thời điểm cuối năm 2017, nhu cầu sử dụng thực phẩm tiêu dùng vào dịp lễ tết tăng cao, đồng thời Công ty dự đoán tỷ giá USD sẽ tăng mạnh vào thời điểm đầu năm 2018, vì vậy Công ty đã chủ động tận dụng vốn vay từ các tổ chức tín dụng để gia tăng số lượng hàng nhập nhằm đáp ứng nhu cầu người tiêu dùng đồng thời tránh được rủi ro khi tỷ giá biến động tăng mạnh. Vì vậy giá trị hàng tồn kho thời điểm cuối năm 2017 tăng mạnh so với cùng kỳ năm 2016. Công ty đã thực hiện nhập khẩu số lượng lớn các nguyên liệu phục vụ cho quá trình sản xuất bánh kẹo, thực phẩm ngày lễ tết như: Chất điều vị, chất tạo thạch, chất tạo ngọt, hương liệu ... Tổng giá trị hàng nhập trong năm 2017 đạt 247 tỷ đồng, trong đó giá trị hàng nhập khẩu đạt 181 tỷ đồng (chiếm 73% tổng giá trị hàng mua vào). Chi tiết một số khoản mục hàng tồn kho có giá trị lớn như sau:

| STT | Khách hàng | Dự nợ đầu kỳ | Phát sinh nợ | Phát sinh có | Dư nợ cuối kỳ |
|------------------|-------------------|---------------|----------------|----------------|---------------|
| 1 | Chất bảo quản | 795 | 15,257 | 12,825 | 3,227 |
| 2 | Chất điều vị | 2,326 | 27,624 | 26,907 | 3,044 |
| 3 | Chất làm dày | 5,674 | 57,130 | 41,224 | 21,580 |
| 4 | Nhóm Jelly Powder | 2,411 | 18,828 | 13,693 | 7,546 |
| 5 | Chất tạo ngọt | 3,743 | 59,995 | 44,818 | 18,920 |
| 6 | Hương liệu | 2,486 | 19,617 | 16,381 | 5,721 |
| Tổng cộng | | 17,434 | 198,452 | 155,849 | 60,038 |

Nguồn : phòng quản trị tín dụng BIDV Hoàn Kiếm

Hàng tồn kho của Công ty được luân chuyển thường xuyên do đây đều là các chất phục vụ ngành sản xuất chế biến thực phẩm nên thời gian lưu kho ngắn. Chất lượng hàng tồn kho được bảo đảm, công ty không có hàng hóa tồn kho kéo dài trong năm 2017.

Tài sản cố định : Phân tích chi tiết tài sản cố định theo đối tượng, xuất xứ, tình trạng khi mới đưa vào sử dụng, năm đưa vào sử dụng, thời gian đã sử dụng, nguồn vốn hình thành, % đã trích khấu hao, tỷ lệ trích khấu hao đưa vào chi phí hàng năm, giá trị còn lại và tình hình tài sản hiện tại ... Khi đánh giá khoản mục tài sản cố định cần phải nắm được giá trị hạch toán có phù hợp với giá trị còn lại có thể khai thác của TS đó không. So sánh giá trị trên sổ sách kế toán với giá trị thị trường để xem việc trích lập dự phòng có hợp lý hay không. Đồng thời cần tìm hiểu xem các tài sản này đã được đảm bảo cho các khoản vay tại các TCTD nào để từ đó đưa ra kết luận phù hợp.

Tài sản cố định: Là doanh nghiệp kinh doanh thương mại chất phụ gia là chủ yếu nên tài sản cố định của doanh nghiệp chiếm tỷ lệ thấp hơn trong cơ cấu tổng tài sản. Tài sản cố định của công ty trong năm 2017 đạt 17,605 triệu đồng, tăng 1% so với năm 2016. Tuy nhiên do có sự tăng đột biến của hàng

tồn kho nên tỷ trọng tài sản cố định giảm xuống chỉ còn chiếm 14% tổng tài sản. Tài sản cố định có giá trị lớn nhất là 02 bất động sản tại số 05 Nghi Tàm, Hà Nội và số 32/5 Bàu Cát.TP HCM. Đây là 02 văn phòng Công ty có giá trị hơn 10 tỷ đồng, chiếm 60% giá trị tài sản cố định. Ngoài ra TSCĐ của công ty bao gồm các máy móc thiết bị phục vụ khâu kiểm tra kỹ thuật, sản xuất và một số ô tô phục vụ vận chuyển.Toàn bộ TSCĐ của Cty đều được đầu tư bằng vốn chủ sở hữu. Trong năm 2017, Công ty có đầu tư thêm một số máy móc phục vụ công việc văn phòng và phòng nghiên cứu như máy photo, máy trộn, máy nghiền, ... với trị giá khoảng 300 triệu đồng. Ngoài ra công ty có đầu tư thêm 02 phương tiện vận tải là 01 ô tô tải 2.3 tấn nhãn hiệu Thaco và 01 ô tô Honda Civic để phục vụ vận chuyển hàng và nhu cầu đi lại của lãnh đạo công ty.

Phân tích báo cáo kết quả kinh doanh (phụ lục 02).

Về tổng doanh thu : Trong giai đoạn từ 2015 – 2017, công ty có sự biến động tăng qua các năm. Từ mức 141,385 triệu đồng năm 2015 giảm 7% xuống còn 131,830 triệu đồng năm 2016 và tăng mạnh trong năm 2017 đạt mức 210,301 tỷ đồng tương ứng với tốc độ tăng trưởng là 60%. Với việc nắm bắt tốt nhu cầu thị trường tăng cao trong từng thời điểm cụ thể, đồng thời tăng cường phát triển các khách hàng khu vực phía Nam, công ty đã hoàn thành vượt 42% kế hoạch kinh doanh đề ra trong năm 2017 (148 tỷ đồng).

Cơ cấu tỷ trọng của Công ty đã có sự thay đổi, cụ thể như sau:

| STT | 2016 | Tỷ trọng | 2017 | Tỷ trọng | Tăng trưởng | (%) TT |
|--|----------------|-----------------|----------------|-----------------|--------------------|---------------|
| Doanh thu Công ty (Khách hàng tại Hà Nội và các tỉnh miền Bắc) | 118,647 | 90% | 155,623 | 74% | 36,976 | 31% |
| Doanh thu Chi nhánh (Khách hàng tại TP HCM và các tỉnh miền Nam) | 13,183 | 10% | 54,678 | 26% | 41,495 | 315% |
| Tổng cộng | 131,830 | 100% | 210,301 | 100% | 78,471 | 60% |

Nguồn : phòng quản trị tín dụng BIDV Hoàn Kiếm

Doanh thu từ các khách hàng khu vực phía Bắc chiếm tỷ trọng cao hơn tuy nhiên tỷ trọng này đã giảm từ mức chiếm 90% tổng doanh thu năm 2016 xuống chiếm 74% tổng doanh thu năm 2017. Về tốc độ tăng trưởng, có thể thấy quy mô doanh thu của chi nhánh TP HCM tăng gấp 3 lần so với năm 2016. Điều này cho thấy hiệu quả của Công ty trong việc khai thác khách hàng miền Nam. Trong tương lai đây vẫn là thị trường lớn để Công ty tiếp tục phát triển.

Phân tích các chỉ tiêu về khả năng thanh toán : Các chỉ tiêu thanh toán nhằm đánh giá khả năng trả nợ của khách hàng đối với các khoản nợ đến hạn và lưu ý các khoản tồn kho chậm luân chuyển, các khoản phải thu khó đòi loại bỏ khỏi công thức giúp đánh giá chính xác khả năng thanh toán của khách hàng. Tại công ty TNHH Công nghệ phẩm Ba Đình các khoản phải thu không có khoản nào khó thu.

Về tổng chi phí : Giá vốn hàng bán qua các năm cùng với mức biến động của doanh thu cũng thay đổi tương ứng, đồng thời tỷ trọng giá vốn trên tổng doanh thu vẫn duy trì ở mức từ 85 – 88%. Trong giai đoạn năm 2015 - 2017, giá vốn hàng bán giảm từ 121,114 triệu đồng năm 2015 xuống còn 111,886 triệu đồng trong năm 2016 và tăng thêm 65% đạt mức 184,689 triệu đồng năm 2017, tương ứng tăng 55% qua 3 năm. Công ty là doanh nghiệp có uy tín lâu năm trên thị trường và là nhà phân phối độc quyền trong ngành hóa thực phẩm nên giá bán được Công ty kiểm soát hợp lý nhằm duy trì biên lợi nhuận mong muốn. Cùng với đó, việc kiểm soát, theo dõi đầu ra liên tục, chặt chẽ đảm bảo giúp cho công ty tập trung hơn trong việc sắp xếp, chuẩn bị nguồn hàng, đảm bảo kinh doanh hiệu quả.

Chi phí tài chính của công ty từ năm 2015-2017 luôn duy trì ở mức 2-3.5 tỷ đồng, chiếm tỷ trọng bình quân 2% trên tổng doanh thu. Hiện tại công ty đang có nợ vay ngắn hạn tại 3 tổ chức tín dụng bao gồm BIDV Hoàn Kiếm,

VCB chi nhánh Chương Dương, Mbbank chi nhánh Sở giao dịch 1 với dư nợ bình quân duy trì trong khoảng 40 tỷ đồng. Trong giai đoạn cuối năm 2017, do nhu cầu sản xuất hàng hóa và tiêu thụ dịp lễ tết, công ty đã đẩy mạnh sử dụng vốn vay từ các tổ chức tín dụng để thực hiện tích trữ hàng hóa phục vụ thị trường dịp tết nguyên đán. Dư nợ cao nhất công ty đạt được là 64 tỷ đồng vào tháng 12/2017, tuy nhiên các tháng tiếp theo dư nợ đã giảm nhanh chóng do lượng hàng tiêu thụ tốt. Điều này cho thấy công ty đã có chiến lược kinh doanh hợp lý để tận dụng hiệu quả nguồn vốn vay từ các tổ chức tín dụng.

Chi phí bán hàng luôn chiếm tỷ trọng thấp dưới 1% tổng doanh thu qua các năm. Với kênh phân phối, công ty chỉ thực hiện ký hợp đồng và bàn giao hàng hóa qua hình thức vận chuyển đường bộ từ kho của công ty tới khách hàng. Do đó, công ty không mất nhiều chi phí bán hàng cho hoạt động này, chi phí bán hàng chủ yếu được công ty sử dụng cho hoạt động quảng bá hình ảnh, giới thiệu thương hiệu tại các hội chợ và triển lãm...

Chi phí quản lý doanh nghiệp tăng qua các năm trong giai đoạn 2015-2017, tuy nhiên tỷ trọng đang có xu hướng giảm dần. Chi phí quản lý doanh nghiệp đạt 9,56 triệu đồng năm 2015 tương ứng 9% tổng doanh thu và sau đó tăng 26% đạt 151,871 triệu đồng năm 2017 chiếm tỷ trọng 8% tổng doanh thu. Cùng với đà tăng của doanh thu, chi phí quản lý doanh nghiệp cũng tăng theo tuy nhiên tốc độ tăng chậm hơn. Điều này cho thấy công ty đang kiểm soát ngày càng tốt hơn các chi phí vận hành công ty.

Hiệu quả hoạt động kinh doanh: Trong năm 2015, do phát sinh thu nhập từ việc chuyển nhượng dự án nhà máy sản xuất tại Bắc Ninh dẫn tới lợi nhuận sau thuế đạt 8,172 triệu đồng (chiếm 6% tổng doanh thu). Tuy nhiên, lợi nhuận bình quân qua các năm thường duy trì ở mức 1.6 – 2.6 tỷ đồng, chiếm tỷ trọng 1% tổng doanh thu.

Kết luận: Qua các năm, tình hình hoạt động kinh doanh của Công ty

luôn phát triển, lợi nhuận được duy trì ổn định (ngoại trừ trường hợp phát sinh bất thường trong năm 2015) cho thấy hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp. Mặc dù tăng trưởng về quy mô tuy nhiên vì đặc thù kinh doanh thương mại là chủ yếu nên tỷ suất lợi nhuận của công ty không cao, trung bình chỉ chiếm 1% tổng doanh thu.

Các chỉ tiêu tài chính trung gian.

Khi phân tích các chỉ tiêu tài chính trung gian, cần phân tích diễn biến của các chỉ tiêu này trong vòng 03 năm và so sánh với các doanh nghiệp trong ngành, doanh nghiệp có cùng quy mô hoạt động để đánh giá được khả năng thanh toán, tốc độ chu chuyển vốn, hiệu quả hoạt động... của doanh nghiệp. Các chỉ tiêu trung bình ngành có thể tham khảo của những doanh nghiệp đã niêm yết trên thị trường chứng khoán hoặc các chỉ tiêu trung bình ngành theo chương trình Hệ thống chấm điểm xếp hạng của BIDV.

Bảng phân tích các chỉ tiêu thanh khoản

| Chỉ tiêu | Năm 2015 | Năm 2016 | Năm 2017 |
|---------------------------------|-----------------|-----------------|-----------------|
| 1/ Khả năng thanh toán | 1.76 | 1.78 | 1.30 |
| 2/ Khả năng thanh toán ngắn hạn | 0.96 | 1.01 | 0.45 |
| 3/ Khả năng thanh toán nhanh | 0.21 | 0.15 | 0.07 |

Nguồn : phòng quản trị tín dụng BIDV Hoàn Kiếm

Khả năng thanh toán của doanh nghiệp vẫn duy trì ở mức tốt trên 1.

Khả năng thanh toán ngắn hạn và thanh toán nhanh có xu hướng giảm nguyên nhân là do khoản mục hàng tồn kho tăng mạnh làm trong cơ cấu tài sản ngắn hạn làm giảm khả năng thanh toán của Công ty.

Phân tích các chỉ số về công nợ.

Bảng phân tích các chỉ tiêu về công nợ

| Chỉ tiêu | Năm 2015 | Năm 2016 | Năm 2017 |
|--------------------------------|-----------------|-----------------|-----------------|
| Tổng nợ phải trả/Tổng tài sản | 0.40 | 0.42 | 0.65 |
| Tổng nợ dài hạn/Vốn chủ sở hữu | - | - | - |

Nguồn : phòng quản trị tín dụng BIDV Hoàn Kiếm

Nợ phải trả chiếm tỷ trọng thấp trong cơ cấu tổng tài sản của doanh nghiệp giai đoạn 2015 - 2016. Tuy nhiên, thời điểm cuối năm 2017 do tích trữ lượng lớn hàng tồn kho nên Công ty đã tận dụng nhiều hơn nguồn vốn từ các tổ chức tín dụng, điều này đã làm thay đổi cơ cấu tổng nguồn vốn, nợ phải trả đã chiếm tỷ trọng lớn hơn (65%) so với vốn chủ sở hữu (chiếm 35%).

Phân tích các chỉ tiêu về hoạt động.

Bảng phân tích các chỉ tiêu về hoạt động

| Chỉ tiêu | Năm 2015 | Năm 2016 | Năm 2017 |
|-----------------------------------|-----------------|-----------------|-----------------|
| Vòng quay vốn lưu động | 2.76 | 2.71 | 2.70 |
| Vòng quay hàng tồn kho | 4.19 | 5.24 | 4.09 |
| Vòng quay các khoản phải thu | 8.14 | 6.02 | 8.08 |
| Hiệu suất sử dụng tài sản cố định | 718% | 744% | 1206% |

Nguồn : phòng quản trị tín dụng BIDV Hoàn Kiếm

Vòng quay vốn lưu động bình quân của doanh nghiệp năm 2017 là 2.70 vòng vẫn duy trì mức quay vòng vốn lưu động ổn định trong vòng 03 năm. Đồng thời vòng quay hàng tồn kho và vòng quay các khoản phải thu năm 2017 lần lượt đạt 4.09 vòng và 8.08 vòng. Vòng quay hàng tồn kho mặc dù có giảm do biến động tăng vào thời điểm cuối năm 2017, tuy nhiên vòng quay khoản phải tăng cho thấy dòng tiền từ các khách hàng đầu ra đã được luân chuyển nhanh hơn, Công ty không để tồn đọng công nợ từ các bạn hàng giúp duy trì vòng quay vốn lưu động ổn định. Nhìn chung các chỉ số này tuy có

biến động tăng giảm khác nhau nhưng Công ty vẫn điều hòa tốt dòng tiền giúp ổn định vốn lưu động đáp ứng chu kỳ kinh doanh của công ty.

Nhóm chỉ tiêu về thu nhập.

Bảng phân tích các chỉ số về thu nhập

| Các chỉ tiêu tài chính trung gian | Năm 2015 | Năm 2016 | Năm 2017 |
|--|-----------------|-----------------|-----------------|
| Lợi nhuận gộp/Doanh thu thuần | 12.22% | 15.12% | 12.03% |
| Lợi nhuận từ HĐKD/Doanh thu thuần | 0.50% | 1.62% | 1.59% |
| Lợi nhuận sau thuế/VCSH bình quân (ROE) | 27.73% | 4.29% | 6.27% |
| Lợi nhuận sau thuế/Tổng TS bình quân (ROA) | 11.27% | 2.52% | 2.71% |
| EBIT/Chi phí lãi vay | 4.20 | 2.22 | 1.93 |

Nguồn : phòng quản trị tín dụng BIDV Hoàn Kiếm

Hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp qua các năm đều có lợi nhuận và duy trì được tốc độ tăng trưởng ổn định. Trong giai đoạn 2015 - 2017, Các chỉ tiêu về lợi nhuận gộp và lợi nhuận từ hoạt động kinh doanh trên doanh thu thuần mặc dù giảm nhẹ tuy nhiên vẫn duy trì ở mức tốt. Nếu không xét đến phần lợi nhuận đột biến trong năm 2015 từ việc bán TSCĐ thì tỷ suất lợi nhuận sau thuế vẫn có xu hướng tăng.

Dòng tiền của doanh nghiệp: Đây là doanh nghiệp nhỏ, cán bộ quản lý khách hàng không phân tích báo cáo lưu chuyển tiền tệ do không bắt buộc phải phân tích.

Xếp hạng tín dụng nội bộ đối với khách hàng. (phục lục 03)

Dựa vào số điểm đạt được, khách hàng được xếp vào một trong các hạng

| STT | XẾP LOẠI | NHÓM NỢ |
|-----|----------|---------|
| 1 | AAA | 1 |
| 2 | AA+ | 1 |
| 3 | AA | 1 |
| 4 | AA- | 1 |
| 5 | A+ | 1 |
| 6 | A | 1 |
| 7 | A- | 1 |
| 8 | BBB | 1 |
| 9 | BB+ | 1 |
| 10 | BB | 1 |
| 11 | BB- | 2 |
| 12 | B | 2 |
| 13 | D1 | 3 |
| 14 | D2 | 4 |
| 15 | D3 | 5 |

Nguồn dữ liệu : chính sách cấp tín dụng đối với khách hàng được trình bày ở phụ lục 03

Kết quả Xếp loại khách hàng: xếp loại A+ nợ nhóm 1 (Kỳ 21 từ 01/06/2018 – 31/10/2018). Hệ số nợ (theo báo cáo tài chính 2017): 1.86 lần. Theo Quy định Chính sách cấp tín dụng số 3296/QĐ-HĐQT ngày 15/12/2016 và QĐ số 10544/QyĐ-BIDV ngày 15/12/2016 về Hướng dẫn chính sách cấp tín dụng đối với KHTC thì kết quả chấm điểm khách hàng như sau.

Khách hàng mới xếp loại A+, phân loại nợ nhóm 1 và thuộc nhóm đối tượng 3 theo Bộ chỉ tiêu có đủ báo cáo tài chính.

- + Định hướng tiếp thị khách hàng: Mở rộng, phát triển tiếp thị.
- + Định hướng cấp tín dụng: Cấp tín dụng bình thường.
- + Tỷ lệ tài sản bảo đảm tối thiểu: 30% tổng dư nợ, mở L/C và dư bảo lãnh quy đổi tại mọi thời điểm (áp dụng theo chính sách TSBĐ của nhóm đối tượng 3). Tuy nhiên, để đảm bảo hạn chế được rủi ro, phòng KHDN3 đề xuất áp dụng chính sách: **50%** dư nợ, dư bảo lãnh thanh toán, mở LC có TSBĐ cho khoản cấp tín dụng lần này.

-Thẩm quyền phê duyệt hạn mức tín dụng lần này: Công ty được phân loại là khách hàng nhóm 1 theo quyết định số 107/QĐ-BIDV.HK ngày 09/05/2018 quy định về phân cấp thẩm quyền phán quyết đối với các cấp điều hành. Do đó, với đề xuất lần này, thẩm quyền phê duyệt hạn mức tín dụng của Công ty là Giám đốc chi nhánh qua thẩm định rủi ro.

Kết luận: Cơ cấu tài sản phù hợp với hoạt động kinh doanh chủ yếu là thương mại của Công ty. Khoản phải thu đều được Công ty kiểm soát chặt chẽ, duy trì mức công nợ phù hợp với từng khách hàng đảm bảo dòng tiền luân chuyển thường xuyên. Chất lượng hàng tồn kho được bảo đảm, thời gian lưu kho hàng hóa ngắn. Tài sản cố định chủ yếu là bất động sản và phương tiện vận tải phục vụ vận chuyển hàng hóa và đi lại của ban lãnh đạo. BIDV Hoàn Kiếm thống nhất với các thông tin báo cáo cung cấp cho BIDV để xuất hạn mức vay vốn. BIDV có chấp thuận việc giải ngân và cấp hạn mức tín dụng cho công ty TNHH Công nghệ phẩm Ba Đình.

3.3. Các nhân tố ảnh hưởng đến phân tích tài chính khách hàng doanh nghiệp trong quá trình cho vay tại BIDV – chi nhánh Hoàn Kiếm

Về nhân tố chủ quan : Từ những báo cáo tài chính, bảng cân đối kế toán của công ty cung cấp gửi tới ngân hàng, cán bộ quan hệ khách hàng đòi hỏi phải có độ nhanh nhạy trong việc phân tích tài chính doanh nghiệp, kinh nghiệm thực tế cùng những hiểu biết sâu rộng mới phân tích thấu đáo được các vấn đề. Có những đánh giá khách quan trên bảng số liệu mà công ty cung cấp, nhìn nhận rõ được sự trung thực hay thông tin chưa chuẩn xác để từ đó đưa ra báo cáo đề xuất cấp hạn mức tín dụng cho doanh nghiệp. Cán bộ quan hệ khách hàng cũng thường xuyên được đào tạo và tự đào tạo để nâng cao chất lượng của việc phân tích và thẩm định khách hàng.

Về nhân tố khách quan : Là một ngân hàng cổ phần với 51 phần trăm vốn của Nhà nước nên đặc thù quan hệ tín dụng vẫn là các tập đoàn, tổng

công ty, công ty với mức độ phức tạp của các Báo cáo tài chính, đòi hỏi cán bộ quản lý khách hàng phải sử dụng, nghiên cứu kiểm tra các chỉ tiêu tài chính. Từng loại hình doanh nghiệp cho phù hợp với các báo cáo đề xuất, tránh các báo cáo không chính xác, gây nên những quyết định sai lầm .

Thường xuyên cập nhật các văn bản quy định của ngân hàng Nhà nước, hệ thống các chuẩn mực kế toán. Công nghệ tin học, ứng dụng các phần mềm sẽ giúp cho việc tính toán được chính xác hơn, lưu trữ các dữ liệu đã phân tích.

Tất cả đều tác động trực tiếp hay gián tiếp đến việc khai thác thông tin, đến quan điểm, nhận thức của mọi người về công tác phân tích tài chính.

3.4. Đánh giá thực trạng phân tích tài chính khách hàng doanh nghiệp trong hoạt động cho vay của BIDV – chi nhánh Hoàn Kiếm

3.4.1 Thành tựu đạt được

Được sự quan tâm đặc biệt của Ban lãnh đạo ngân hàng về chất lượng tín dụng tại chi nhánh, cùng với sự nỗ lực của các cán bộ quản lý khách hàng, quản lý rủi ro Chi nhánh Hoàn Kiếm ngân hàng BIDV đã đạt được những kết quả đáng ghi nhận:

- Công tác phân tích đánh giá tình hình tài chính của khách hàng doanh nghiệp được thực hiện tốt, làm tăng hiệu quả chất lượng cũng như gia tăng số lượng hoạt động cho vay. Doanh số cho vay và thu nợ đều tăng trong khi tỷ lệ nợ quá hạn giảm cho thấy hoạt động tín dụng tại chi nhánh đang ngày được gia tăng về quy mô và chất lượng.

- Đánh giá tình hình tài chính khách hàng doanh nghiệp được tuân thủ chặt chẽ theo đúng quy trình cho vay của BIDV, nâng cao độ tin cậy của kết quả phân tích đánh giá, hạn chế rủi ro tín dụng, giảm nợ xấu.

- Trong quá trình phân tích đánh giá, cán bộ ngân hàng đã chú ý kiểm tra tính xác thực của BCTC, thực hiện phân tích đa dạng các nội dung, chỉ

tiêu bằng nhiều phương pháp phân tích khác nhau để phản ánh chính xác hơn tình hình tài chính của khách hàng doanh nghiệp.

- Việc xếp hạng tín dụng và phân loại khách hàng giúp ngân hàng có các chế độ ưu đãi với các khách hàng có tình hình tài chính lành mạnh, đồng thời có các biện pháp phòng ngừa rủi ro đối với các khách hàng có tình hình tài chính có vấn đề.

- Được sự quan tâm của Ban lãnh đạo chi nhánh, cán bộ chi nhánh được tạo điều kiện tối đa về trang bị máy móc hiện đại nhất, điện thoại, máy tính, máy fax... Các trang tin văn bản quy trình nội bộ, nguồn thông tin internet giúp cán bộ thu thập đầy đủ các thông tin đa chiều về khách hàng. Các phần mềm ứng dụng hỗ trợ công tác tính điểm, phân tích đánh giá, phân loại khách hàng liên tục được cải tiến cập nhật thường xuyên, giúp cho công tác đề xuất, thẩm định hoạt động tín dụng đạt hiệu quả cao.

- Yếu tố con người cũng được quan tâm đặc biệt, các lớp đào tạo tập huấn liên tục được tổ chức, giúp cán bộ ngân hàng ngày càng được nâng cao trình độ nghiệp vụ. Bên cạnh công tác đào tạo chuyên sâu về phân tích đánh giá tình hình tài chính khách hàng, thì công tác giáo dục về đạo đức nghề nghiệp cũng đặc biệt được chú trọng. Các chuẩn mực về đạo đức nghề nghiệp, xây dựng văn hóa doanh nghiệp, tiêu chuẩn về phong cách giao dịch với khách hàng được ban hành, đòi hỏi cán bộ ngân hàng không những nâng cao về chuyên môn mà còn phải luôn đặt đạo đức nghề nghiệp lên hàng đầu.

3.4.2 Các vấn đề còn tồn tại

Thời gian xử lý, phân tích đánh giá các hồ sơ xin vay vốn tại Chi nhánh Hoàn Kiếm BIDV còn chưa đảm bảo tính hiệu quả về mặt thời gian, đặc biệt là các doanh nghiệp lớn, hoặc không phải là khách hàng truyền thống. Việc kéo dài thời gian thẩm định, đánh giá sẽ gây khó khăn cho doanh nghiệp vay vốn, bỏ lỡ cơ hội đầu tư và gây tổn kém cho chính ngân hàng.

- Công tác đánh giá tình hình tài chính các khách hàng doanh nghiệp trong những lĩnh vực chuyên ngành như khai khoáng, y tế... còn nhiều hạn chế. Vì vậy, cơ cấu cho vay khách hàng doanh nghiệp còn chưa đa dạng ở các ngành nghề, độ phân tán rủi ro trong hoạt động tín dụng còn chưa cao.

- Trong thực tế, công tác đánh giá tình hình tài chính khách hàng doanh nghiệp còn tập trung vào giai đoạn trước khi cho vay, chưa chú trọng tới giai đoạn trong khi cho vay. Điều này có thể dẫn tới những rủi ro cho ngân hàng, khi cán bộ ngân hàng còn chưa sát sao trong công tác kiểm tra tình hình sử dụng vốn vay, thực trạng tài sản bảo đảm hay các điều kiện cho vay khác trong hợp đồng vay vốn.

- Nguồn thông tin mà cán bộ ngân hàng sử dụng để đánh giá tình hình tài chính doanh nghiệp còn nhiều hạn chế, độ tin cậy chưa cao. Đặc biệt là các BCTC doanh nghiệp cung cấp phần lớn là chưa qua kiểm toán. Điều này ảnh hưởng tới kết quả phân tích đánh giá của cán bộ, cũng như các quyết định cấp tín dụng nếu khách hàng có gian lận làm sai lệch BCTC.

Nguyên nhân dẫn tới những hạn chế trên:

- Về việc thực hiện theo quy trình cho vay: Quy trình cho vay tại ngân hàng BIDV Chi nhánh Hoàn Kiếm được xây dựng một cách khoa học và chặt chẽ từ lúc tiếp thị, tìm hiểu nhu cầu khách hàng vay vốn đến khi thu nợ tất toán khoản vay. Tuy nhiên, trong thực tế kết quả đánh giá tình hình tài chính khách hàng đôi khi chưa hiệu quả, xuất phát từ các nguyên nhân sau:

+ Việc xác minh thông tin trên BCTC do doanh nghiệp cung cấp: đối với các BCTC của doanh nghiệp chưa được kiểm toán độc lập, nhiều trường hợp cán bộ ngân hàng vẫn chưa sát sao trong việc đến khảo sát trực tiếp tại doanh nghiệp, kiểm tra chứng từ sổ sách, kiểm tra tài sản, nguyên liệu, vật liệu...

+ Sử dụng dữ liệu trong đánh giá: cán bộ ngân hàng thường chú trọng đến phân tích BCĐKT và BCKQKD nhiều hơn phân tích dữ liệu từ BC

LCTT. Trong khi BC LCTT có vai trò quan trọng, phản ánh khả năng tạo tiền mặt thực tế của doanh nghiệp, là nguồn bù đắp nợ vay cho ngân hàng.

+ Về nội dung đánh giá: những chỉ tiêu liên quan đến dòng tiền và BC LCTT ít được quan tâm phân tích. Điều đó dẫn đến việc đánh giá khả năng tạo tiền và duy trì nguồn tiền ổn định cũng như năng lực sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp còn bị hạn chế.

- Về trình độ cán bộ: Cán bộ thực hiện công tác đánh giá tình hình tài chính khách hàng tại BIDV Chi nhánh Hoàn Kiếm còn khá trẻ, với độ tuổi bình quân là 28 tuổi. Vì vậy, mặc dù đã được đào tạo bài bản, nắm khá vững các quy trình quy định, tuy nhiên những hồ sơ của các khách hàng lớn, đa dạng trong nhiều lĩnh vực, đòi hỏi có nhiều kinh nghiệm, kết quả phân tích đánh giá đôi khi vẫn xảy ra những sai sót khó tránh khỏi.

- Về nguồn thông tin phục vụ phân tích:

+ Việc chưa có một cơ quan chính thức nào thực hiện tổng hợp các thông tin, đánh giá xếp loại doanh nghiệp thông qua các chỉ tiêu thông tin tài chính tại nước ta. Hoạt động đánh giá tình hình tài chính khách hàng dựa trên những thông tin có độ tin cậy như vậy sẽ giúp cho kết quả phân tích đánh giá, các quyết định cấp tín dụng có độ chính xác cao hơn.

+ Hiện nay, việc hỗ trợ xác minh thông tin khách hàng giữa các ngân hàng trong hệ thống ngân hàng tại Việt nam chưa được cao, đâu đó các ngân hàng vẫn coi nhau như đối thủ cạnh tranh. Khi phân tích đánh giá các hồ sơ vay BCTC chưa được kiểm toán, các ngân hàng khó kiểm tra chéo các thông tin về khách hàng từ các ngân hàng bạn, ở đây vai trò của ngân hàng Nhà nước là hết sức quan trọng. Bên cạnh đó, vai trò cung cấp các thông tin về tình hình, xu hướng phát triển các ngành kinh tế từ phía Nhà nước, các cơ quan Bộ ngành còn chưa kịp thời, do vậy các ngân hàng thiếu đi những thông tin quan trọng làm căn cứ tham khảo khi phân tích đánh giá.

- Về phía khách hàng:

+ Một số doanh nghiệp không muốn công khai tình hình tài chính thực của mình, do đó cán bộ ngân hàng rất khó tiếp cận các thông tin chính xác, ảnh hưởng tới kết quả phân tích tài chính.

+ Trong thực tế, các doanh nghiệp xin vay vốn thường thực hiện quyết toán muộn, BCTC được kiểm toán được gửi cho cán bộ ngân hàng là BCTC của nhiều tháng trước, gây khó khăn trong việc phân tích đánh giá chính xác tình hình tài chính của khách hàng thời điểm đề nghị vay vốn.

Kết luận chương 3

Ngân hàng TMCP Đầu tư và Phát triển Việt Nam là một trong những ngân hàng quốc doanh hàng đầu trong hệ thống ngân hàng tại Việt Nam. Với vai trò là chi nhánh chủ lực, Chi nhánh BIDV Hoàn Kiếm từ khi được thành lập đến nay luôn là chi nhánh dẫn đầu toàn hệ thống BIDV về quy mô cũng như hiệu quả hoạt động.

Chương 3 của đề tài, tác giả đi sâu vào thực trạng hoạt động đánh giá tình hình tài chính doanh nghiệp trong quy trình cho vay tại ngân hàng BIDV Chi nhánh BIDV Hoàn Kiếm. Từ đó, chỉ ra những hạn chế và nguyên nhân của những hạn chế đó trong hoạt động đánh giá tình hình tài chính khách hàng doanh nghiệp. Trên cơ sở đó, đề tài sẽ đề xuất một số giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả và hoàn thiện công tác đánh giá tình hình tài chính khách hàng doanh nghiệp trong quy trình cho vay tại ngân hàng.

CHƯƠNG 4

GIẢI PHÁP HOÀN THIỆN PHÂN TÍCH TÀI CHÍNH KHÁCH HÀNG DOANH NGHIỆP TRONG HOẠT ĐỘNG CHO VAY CỦA BIDV- CHI NHÁNH HOÀN KIẾM

4.1. Định hướng và mục tiêu phát triển của BIDV – chi nhánh Hoàn Kiếm

Ngân hàng TMCP Đầu tư và phát triển Việt nam đã đề ra mục tiêu tổng quát giai đoạn cơ cấu lại 2017 – 2020, tiếp tục là ngân hàng thương mại đóng vai trò chủ lực, chủ đạo về quy mô, thị phần, về khả năng điều tiết thị trường; Lành mạnh hóa tình hình tài chính, tăng cường cải cách thể chế, nâng cao năng lực quản trị theo quy định của pháp luật phù hợp với thông lệ quốc tế; Đi đầu trong việc áp dụng công nghệ ngân hàng hiện đại, cải thiện mức định hạng tín nhiệm quốc tế; Gia tăng giá trị thương hiệu; Nâng cao năng suất, thu nhập của người lao động, thực hiện tốt nghĩa vụ với cổ đông, trách nhiệm với cộng đồng xã hội.

Bám sát mục tiêu phát triển của toàn hệ thống BIDV, Chi nhánh BIDV Hoàn Kiếm cũng đang không ngừng nâng cao chất lượng tín dụng, nâng cao hiệu quả trong công tác đánh giá tình hình tài chính doanh nghiệp, giảm thiểu nợ xấu, duy trì quan hệ với khách hàng cũ, phát triển quan hệ với khách hàng mới có tình hình tài chính lành mạnh. Để thực hiện các mục tiêu đề ra, chi nhánh BIDV Hoàn Kiếm đã đưa ra một số phương hướng, nhiệm vụ cụ thể như sau:

- Nâng cao năng lực cán bộ đặc biệt về mặt đạo đức và nghiệp vụ đánh giá tình hình tài chính khách hàng.

- Đầu tư trang thiết bị hiện đại, đi đầu trong công nghệ, phát triển các phần mềm hỗ trợ cán bộ trong công tác phân tích đánh giá tình hình tài chính khách hàng.

- Công tác đánh giá tình hình tài chính doanh nghiệp cần được sự quan tâm sát sao của Ban lãnh đạo chi nhánh trong quản lý, giám sát, xử lý những kịp thời những khó khăn vướng mắc. Đồng thời dần hoàn thiện quy trình quy định tạo sự đồng bộ, vận hành trơn chu giữa các bộ phận đề xuất, thẩm định, phê duyệt tín dụng.

- Công tác đánh giá tình hình tài chính doanh nghiệp phải dần trở thành thế mạnh cạnh tranh của Chi nhánh BIDV Hoàn Kiếm, nâng cao hiệu quả phân tích, rút ngắn thời gian phân tích, thu hút khách hàng tiếp cận với các sản phẩm tín dụng của ngân hàng.

Với mục tiêu hoàn thiện việc phân loại quản lý khách hàng theo loại hình, ngành nghề kinh doanh, quy mô kinh doanh dẫn đến việc phân tích tài chính của doanh nghiệp được xác thực và có độ tin cậy cao.

4.2. Yêu cầu và nguyên tắc hoàn thiện phân tích tài chính khách hàng doanh nghiệp của BIDV – chi nhánh Hoàn Kiếm

Bám sát mục tiêu phát triển của toàn hệ thống BIDV, Chi nhánh BIDV Hoàn Kiếm cũng đang không ngừng nâng cao chất lượng tín dụng, nâng cao hiệu quả trong công tác đánh giá tình hình tài chính khách hàng doanh nghiệp, giảm thiểu nợ xấu, duy trì quan hệ với khách hàng cũ, phát triển quan hệ với khách hàng mới có tình hình tài chính lành mạnh. Để thực hiện các mục tiêu đề ra, chi nhánh BIDV Hoàn Kiếm đã đưa ra một số phương hướng, nhiệm vụ cụ thể như sau:

- Nâng cao năng lực cán bộ đặc biệt về mặt đạo đức và nghiệp vụ đánh giá tình hình tài chính khách hàng.

- Đầu tư trang thiết bị hiện đại, đi đầu trong công nghệ, phát triển các phần mềm hỗ trợ cán bộ trong công tác phân tích đánh giá tình hình tài chính khách hàng.

- Công tác đánh giá tình hình tài chính của khách hàng doanh nghiệp cần được sự quan tâm sát sao của Ban lãnh đạo chi nhánh trong quản lý, giám

sát, xử lý những kịp thời những khó khăn vướng mắc. Đồng thời dần hoàn thiện quy trình quy định tạo sự đồng bộ, vận hành trơn chu giữa các bộ phận đề xuất, thẩm định, phê duyệt tín dụng.

- Công tác đánh giá tình hình tài chính khách hàng phải dần trở thành thế mạnh cạnh tranh của Chi nhánh BIDV Hoàn Kiếm, nâng cao hiệu quả phân tích, rút ngắn thời gian phân tích, thu hút khách hàng tiếp cận với các sản phẩm tín dụng của ngân hàng.

- Thường xuyên tra cứu thông tin qua trung tâm thông tin tín dụng (CIC) của Ngân hàng Nhà nước: Ngân hàng Nhà nước đã hỗ trợ online về thông tin tín dụng qua trang web <http://www.creditinfo.org.vn>. Trang Web trên cung cấp rất nhiều thông tin về các doanh nghiệp trên toàn quốc, các báo cáo tài chính, các hướng dẫn xếp hạng khách hàng, chương trình chấm điểm doanh nghiệp trực tuyến, chấm điểm thể nhân trực tuyến; căn cứ trên báo cáo tài chính CIC tiến hành tính toán một số chỉ tiêu cơ bản như: chỉ tiêu khả năng thanh toán, chỉ tiêu hoạt động, chỉ số cân nợ,... để tính điểm và xếp hạng doanh nghiệp. Thông tin từ CIC là khi xây dựng các tiêu chí chấm điểm đã xét đến yếu tố ngành và quy mô doanh nghiệp. Trong những năm gần đây, CIC đã nâng cao về số lượng doanh nghiệp, chất lượng thông tin để đáp ứng nhu cầu của khách hàng. Do đó, thông tin về các doanh nghiệp trên CIC khá đầy đủ, chính xác và đáng tin cậy.

- Trong quá trình phân tích tài chính khách hàng, ngân hàng đang chủ yếu là so sánh ngang (so sánh số liệu, chỉ tiêu giữa các năm), để phản ánh xu hướng của doanh nghiệp. Việc so sánh dọc (so sánh với doanh nghiệp khác cùng lĩnh vực kinh doanh, số liệu trung bình ngành) còn rất nhiều hạn chế do số liệu của doanh nghiệp khác, số liệu trung bình ngành khó sưu tầm hoặc số liệu sưu tầm không thống nhất. Nếu có thêm số liệu trung bình ngành, việc so sánh sẽ giúp cho cán bộ phân tích đánh giá doanh nghiệp đúng hơn, chính xác hơn và xác

định được vị trí của doanh nghiệp trên thị trường. Ngoài ra, đối với từng ngành nghề kinh doanh mà các chỉ tiêu trung bình có giá trị khác nhau. Hiện tại, BIDV Hoàn Kiếm đang đánh giá chung các chỉ tiêu khả năng thanh toán ngắn hạn lớn hơn 1 là một tỷ lệ an toàn, hay chỉ tiêu khả năng thanh toán nhanh lớn hơn 0.5 là đáp ứng nhanh các khoản nợ đến hạn. Việc áp dụng này là không phù hợp trong việc đánh giá với mọi loại hình doanh nghiệp, mọi ngành nghề kinh doanh.

4.3 Các giải pháp hoàn thiện phân tích tài chính khách hàng doanh nghiệp trong hoạt động cho vay của BIDV – chi nhánh Hoàn Kiếm

4.3.1 Hoàn thiện cơ sở dữ liệu sử dụng trong phân tích tài chính khách hàng doanh nghiệp của BIDV – chi nhánh Hoàn Kiếm

Ngân hàng cần rà soát lại và thường xuyên cập nhật hoàn thiện hệ thống văn bản nội bộ, hướng dẫn thu thập dữ liệu và sử dụng phương pháp đánh giá tình hình tài chính doanh nghiệp để cung cấp, phổ biến đến toàn thể cán bộ làm công tác tín dụng, thẩm định tín dụng. Những văn bản nội bộ này không chỉ là định hướng thực hiện cho công tác đánh giá tình hình tài chính khách hàng trong thực tế mà còn là tài liệu đào tạo, tập huấn cho cán bộ mới hoặc đào tạo cán bộ định kỳ, tiến tới nên xây dựng Cẩm nang tín dụng trong nội bộ ngân hàng.

Nguồn thông tin tương đối đầy đủ, chi tiết tạo điều kiện cho quá trình ứng dụng thực tế. Các số liệu dùng trong công tác phân tích được lấy trên các báo cáo tài chính như bảng cân đối kế toán, báo cáo kết quả kinh doanh... báo cáo tài chính này được ngân hàng yêu cầu đơn vị kiểm toán hoặc qua kiểm tra của cơ quan thuế, còn đối với các trường hợp chưa được kiểm tra thì cán bộ quan hệ khách hàng đã có những phương pháp kiểm tra số liệu và đề nghị khách hàng chỉnh sửa chính xác, hợp lý...

4.3.2 Giải pháp hoàn thiện phương pháp phân tích

Hiện tại tại BIDV Hoàn Kiếm đang sử dụng các phương pháp so sánh, phương pháp tỷ lệ để phân tích tài chính khách hàng, đó chỉ là những phương

pháp đơn giản, và việc phân tích mới chỉ dừng lại ở việc tính toán một số chỉ tiêu cơ bản, chưa xác định được mối quan hệ giữa các chỉ tiêu tài chính và mức độ ảnh hưởng của các yếu tố đó đến chỉ tiêu phân tích. Do đó, để phân tích tài chính khách hàng đạt kết quả cao BIDV cũng cần chú trọng đến việc áp dụng thêm các phương pháp phân tích tài chính sau:

Phương pháp cân đối là phương pháp dựa trên mối quan hệ biện chứng của các sự vật, hiện tượng kinh tế tồn tại khách quan. Cán bộ phân tích có thể kiểm tra sự phù hợp giữa tình hình huy động vốn và tình hình sử dụng vốn của khách hàng theo các công thức sau:

$$\text{Tổng Tài sản} = \text{Nguồn vốn chủ sở hữu} + \text{Nợ phải trả}$$

$$\text{Hoặc Tổng Tài Sản} = \text{Tổng nguồn vốn.}$$

Phương pháp đối chiếu trực tiếp: dùng để so sánh giữa các chỉ tiêu tổng hợp và chi tiết. Đối chiếu số dư đầu kỳ này với số dư cuối kỳ trước, đối chiếu số dư chỉ tiêu tổng hợp với số dư các chỉ tiêu chi tiết, đối chiếu chúng từ gốc với chúng từ ghi sổ...

Phương pháp đối chiếu logic để xem xét mức độ biến động tương ứng về trị số của các chỉ tiêu có quan hệ kinh tế với nhau như nguồn vốn thay đổi thì tài sản có thay đổi theo không.

Phương pháp đồ thị giúp cho các đối tượng sử dụng một cái nhìn trực quan sinh động về sự diễn biến của các đối tượng nghiên cứu trong một thời kỳ dài nhất định cũng như quy mô của các thành phần và cấu trúc trong tổng thể, giúp nhanh chóng phân tích định hướng các chỉ tiêu tài chính, từ đó đưa ra các giải pháp nâng cao hiệu quả của hoạt động sản xuất kinh doanh.

Phương pháp mô hình tài chính Dupont là phương pháp phân tích khoa học được sử dụng nhiều ở các nước phát triển, phương pháp này dùng để phân tích mối liên hệ của các nhân tố ảnh hưởng tới chỉ tiêu tài chính cần phân tích, qua mối liên hệ đó người ta có thể phát hiện ra những nhân tố đã ảnh hưởng đến chỉ tiêu phân tích theo một trình tự logic chặt chẽ và xu hướng khác nhau.

4.3.3 Giải pháp hoàn thiện quy trình, quy định

BIDV đã có quy định về phân tích tài chính khách hàng doanh nghiệp. Việc cán bộ phân tích trong quá trình thực hiện qui trình phân tích tài chính khách hàng đôi khi còn bỏ qua một phần nào đó trong qui trình phân tích hoặc đôi khi còn chủ quan, cảm tính có thể bỏ qua cho một số nội dung cho những khách hàng truyền thống hoặc quá tin tưởng khách hàng nên không kiểm tra kỹ lại những thông tin khách hàng cung cấp nên không đối chứng với các đối tượng liên quan như đối chiếu báo cáo tài chính với cơ quan thuế, đối chiếu các khoản phải thu lớn của khách hàng để xác định các khoản phải thu đó có khả năng xảy ra rủi ro trong tương lai không, định giá giá trị thực tài sản cố định của doanh nghiệp, định giá giá trị hàng tồn kho hiện tại của doanh nghiệp, đánh giá các khoản đầu tư ngắn hạn, trình độ kiểm soát chi phí của doanh nghiệp... Bên cạnh đó, cán bộ phân tích phải dự đoán được tình hình chính trị, xã hội, kinh tế, tự nhiên có thể ảnh hưởng như thế nào đến doanh nghiệp trong tương lai... Chất lượng khâu thẩm định khách hàng trước khi vay, theo dõi và phân tích tài chính khách hàng trong suốt quá trình vay vốn ảnh hưởng rất nhiều đến khả năng trả nợ của khách hàng trong tương lai.

Để đảm bảo chất lượng hoạt động đánh giá tài chính khách hàng doanh nghiệp được nâng cao hơn nữa, ngân hàng cần không ngừng hoàn thiện quy trình cho vay, trong đó có hướng dẫn cụ thể hơn nữa về công tác đánh giá tình hình tài chính khách hàng. Qua trong quá trình công tác thực tế, tiếp xúc với khách hàng, tham khảo thêm các quy trình cho vay của các ngân hàng bạn, để tiến hành điều chỉnh quy trình cho vay tại ngân hàng sao cho rút ngắn thời gian, thủ tục mà vẫn nâng cao được hiệu quả công tác đánh giá tình hình tài chính khách hàng.

Khi có những chính sách, văn bản chỉ đạo mới của Ngân hàng Nhà nước, các cơ quan quản lý, ngân hàng cần cập nhật phổ biến ngay tới tất cả

các cán bộ làm công tác tín dụng, có thể đào tạo hoặc tập huấn nếu cần thiết. Đồng thời, nghiên cứu điều chỉnh quy trình, quy định sao cho phù hợp đảm bảo đáp ứng được những yêu cầu thay đổi phát triển mới, đặc biệt chú ý tới công tác đánh giá tình hình tài chính khách hàng.

4.3.4 Giải pháp hoàn thiện nội dung phân tích

Ngân hàng cũng cần hoàn thiện việc phân loại doanh nghiệp, xếp hạng khách hàng bằng cách xem xét phân trọng số cho các chỉ tiêu tài chính cho phù hợp với đặc thù khách hàng tại ngân hàng. Đồng thời, ngân hàng cần xây dựng hệ thống chỉ tiêu trung bình ngành dựa trên đặc điểm thực tế của các doanh nghiệp trong từng ngành nghề kinh doanh để có cơ sở đánh giá các chỉ tiêu của doanh nghiệp chính xác hơn.

Tăng cường công tác kiểm tra, thanh tra đối với việc thực hiện các quy định trong quy định cho vay nói chung, và hoạt động đánh giá tình hình tài chính khách hàng nói riêng. Vì đây là hoạt động quan trọng tiềm ẩn nhiều rủi ro, là cơ sở để đánh giá hiệu quả hoạt động kinh doanh, khả năng trả nợ của khách hàng, đảm bảo an toàn và sinh lời trong hoạt động tín dụng của ngân hàng.

Ngân hàng cũng cần đẩy mạnh công tác đào tạo, thường xuyên tổ chức các khóa học ngắn ngày, các lớp tập huấn chuyên sâu, các buổi thảo luận giữa các cán bộ công tác lâu năm và các cán bộ trẻ chưa có nhiều kinh nghiệm về đánh giá tài chính khách hàng. Đồng thời, ngân hàng cũng tạo điều kiện khuyến khích cán bộ tự tham gia các lớp bồi dưỡng nghiệp vụ chuyên môn, các buổi hội thảo trong nước và quốc tế để nâng cao trình độ của bản thân.

Ngân hàng cần tiến hành kiểm tra thường xuyên và roát soát lại cách tính toán các chỉ tiêu được sử dụng để đánh giá tình hình tài chính doanh nghiệp, nhằm tìm ra các thiếu sót bất hợp lý để bổ sung, thay đổi cho phù hợp. Công việc này cần được thực hiện bởi các cán bộ trực tiếp tham gia đánh giá

thâm định, có kinh nghiệm lâu năm, hiểu được bản chất của công việc và đặc điểm của khách hàng.

Ngân hàng nên chú trọng hơn nữa đến các chỉ tiêu đánh giá tài chính từ BC LCTT. Trong thực tế, các chỉ tiêu đánh giá tài chính từ BC LCTT thường bị cán bộ ngân hàng đánh giá hời hợt, không coi trọng, hoặc không đánh giá. Trong khi các chỉ tiêu này đánh giá khả năng hoạt động liên tục của doanh nghiệp, cũng như khả năng thanh toán, nguồn lực tài trợ cho thanh toán từ vốn của doanh nghiệp hay từ bên ngoài, số tiền thu được từ mỗi hoạt động trong doanh nghiệp có đủ để trang trải cho mục đích chi của chính hoạt động đó. Trong thực tế, những dòng tiền thu được cũng chính là một trong những nguồn chi trả khoản vay của doanh nghiệp cho ngân hàng. Cán bộ ngân hàng cần xác định nguyên nhân những khoản thu chi lớn, bất thường trong kỳ của doanh nghiệp; ảnh hưởng của chúng tới dòng tiền của doanh nghiệp.

Tính toán lại nhu cầu vay vốn của doanh nghiệp:

Đơn vị: triệu VND.

| STT | Chỉ tiêu | Số tiền | Ghi chú |
|------------|--|----------------|--|
| 1 | Doanh thu dự kiến | 232,744 | Theo dự kiến của doanh nghiệp, được Ngân hàng đánh giá ở mức khả quan. |
| 2 | LNTT dự kiến | 3,956 | Theo dự kiến của doanh nghiệp |
| 3 | Khấu hao cơ bản dự kiến | 1,500 | Theo dự kiến của doanh nghiệp |
| 4 | Chi phí sản xuất kinh doanh cần thiết | 227,288 | 4 = 1-2-3 |
| 5 | Vòng quay vốn lưu động dự kiến năm | 2.40 | Vòng quay VLĐ bình quân 3 năm 2015 - 2017 đạt 2,71, dự |

| | | | |
|-------------|--|---------------|---|
| | 2018 | | kiến trong thời gian tới vòng quay có xu hướng giảm. |
| 6 | Chi phí sản xuất kinh doanh cần thiết cho một vòng quay | 94,703 | 6=4/5 |
| 7 | Vốn tự có tham gia vào VLĐ | 13,817 | Doanh nghiệp dự kiến sử dụng ít hơn phần vốn tự có vào VLĐ |
| 10 | Nhu cầu vốn lưu động năm 2018 | 80,886 | 10=6-7-8-9 |
| 10.1 | Vay tại Ngân hàng và huy động khác | 40,886 | Công ty hiện đang được cấp hạn mức tại 02 TCTD với tổng hạn mức khoảng 40 tỷ. |
| 10.2 | <i>Nhu cầu vay tại BIDV Hoàn Kiếm</i> | 40,000 | |

Nguồn : phòng quản trị tín dụng BIDV Hoàn Kiếm

Căn cứ vào nhu cầu vốn lưu động năm 2018, trên cơ sở chuyển dịch một phần việc sử dụng sản phẩm dịch vụ từ các TCTD khác về BIDV, doanh nghiệp đề nghị BIDV Hoàn Kiếm cấp hạn mức tín dụng ngắn hạn (bao gồm cả dư nợ, mở LC và bảo lãnh thanh toán,...) năm 2018 là **40,000 triệu đồng**.

BIDV Hoàn Kiếm đánh giá đây là khách hàng tốt, có nhiều tiềm năng để phát triển các sản phẩm - dịch vụ. Trên cơ sở đánh giá tình hình hoạt động và phương án kinh doanh của khách hàng, BIDV Hoàn Kiếm thống nhất với hạn mức doanh nghiệp đề nghị.

Về doanh thu: Tính tới hết quý II/2018, doanh nghiệp đã ghi nhận doanh thu theo kê khai thuế 06 tháng đầu năm đạt 110 tỷ đồng, thực hiện được 47% kế hoạch kinh doanh được giao. Do đó, với 112 tỷ đồng doanh thu

còn lại thì khả năng hoàn thành kế hoạch kinh doanh của doanh nghiệp được đánh giá khả quan. BIDV Hoàn Kiếm thống nhất với kế hoạch doanh thu dự kiến của doanh nghiệp là 232,744 triệu đồng.

Về Giá vốn hàng bán: với tỷ trọng giá vốn hàng bán trên tổng doanh thu bình quân duy trì trong khoảng 85 – 88%/năm, do đó Công ty dự kiến giá vốn hàng bán trong năm 2018 đạt 202,488 triệu đồng, chiếm 87% tổng doanh thu. BIDV Hoàn Kiếm đánh giá kế hoạch giá vốn công ty đưa ra là phù hợp.

Về Chi phí tài chính: với chủ trương duy trì dư nợ bình quân tại các tổ chức tín dụng trong khoảng từ 40 – 50 tỷ đồng, cá biệt vào tháng cuối năm dư nợ có thể tăng hơn 60 tỷ đồng để phục vụ nhu cầu bán hàng dịp lễ tết. Đồng thời, nhằm giảm thiểu chi phí lãi vay, công ty sẽ tận dụng các gói tín dụng ưu đãi tại các TCTD. Do đó, BIDV Hoàn Kiếm đánh giá chi phí lãi vay công ty dự kiến năm 2018 đạt 3.5 tỷ đồng là phù hợp.

Về Chi phí quản lý doanh nghiệp: trong năm 2018, với định hướng mở rộng hoạt động tại chi nhánh TP HCM, Công ty sẽ thực hiện tuyển dụng thêm các cán bộ kinh doanh. Đồng thời, để chi nhánh tự chủ về tài chính hơn, Công ty sẽ tuyển dụng các cán bộ kế toán tài chính có kinh nghiệm nhằm xây dựng một chi nhánh có khả năng lên kế hoạch kinh doanh và hạch toán tài chính độc lập. Vì vậy, Công ty dự kiến chi phí quản lý sẽ tăng so với năm 2017, cụ thể chi quản lý doanh nghiệp trong kế hoạch năm 2018 đạt 22,800 triệu đồng, chiếm 10% tổng doanh thu.

4.3.5 Giải pháp khác

Bổ sung thêm việc phân tích báo cáo lưu chuyển tiền tệ: Phân tích báo cáo lưu chuyển tiền tệ để biết doanh nghiệp đang ở thời kỳ nào của chu trình kinh doanh.

Bổ sung thêm phương pháp phân tích

Bổ sung thêm chỉ tiêu phân tích báo cáo tài chính và tính lại các chỉ tiêu hoạt động theo công thức phù hợp

Sử dụng mô hình chấm điểm tín dụng và xếp hạng khách hàng
 Xây dựng chỉ tiêu trung bình ngành cho các nhóm ngành kinh doanh
 Nâng cao trình độ cán bộ

4.4. Một số kiến nghị

4.4.1 Kiến nghị với Ngân hàng Nhà nước

-Ngân hàng Nhà nước cũng cần hệ thống hóa các tiêu chuẩn, yêu cầu về nội dung và hướng dẫn công tác đánh giá tình hình tài chính doanh nghiệp cho các ngân hàng thương mại. Đồng thời thường xuyên tổ chức các hội nghị, hội thảo tổng kết chia sẻ kinh nghiệm trong toàn ngành để đánh giá những kết quả đạt được, những hạn chế còn tồn tại, từ đó đưa ra các giải pháp khắc phục những tồn tại trong công tác đánh giá tình hình tài chính doanh nghiệp tại các ngân hàng thương mại.

- Nâng cao vai trò của Trung tâm thông tin tín dụng CIC Trong điều kiện hiện tại khi yêu cầu công khai hóa số liệu chưa thực hiện được thì nguồn thông tin hỗ trợ cho các ngân hàng chủ yếu được cung cấp qua CIC. Ngân hàng Nhà nước Việt Nam cần tích cực củng cố hệ thống thông tin tín dụng, đảm bảo cho CIC thực hiện và phát huy đúng chức năng, nhiệm vụ của mình.
 Ngân hàng

4.4.2 Kiến nghị với các bộ ngành có liên quan khác

- Minh bạch, công khai các nguồn thông tin tài chính Chính phủ cần có quy định bắt buộc phải thực hiện kiểm toán độc lập đối với tất cả các doanh nghiệp không loại trừ các doanh nghiệp vừa và nhỏ đồng thời yêu cầu công khai các báo cáo tài chính này.

-Cần tăng cường các biện pháp quản lý của Nhà nước đối với các hoạt động của doanh nghiệp, giám sát sự tuân thủ các chế độ chính sách. Cần có những quy định để tăng cường tính công khai trong hoạt động kế toán tài chính của hệ thống doanh nghiệp, để nâng cao độ tin cậy của các thông tin

đầu vào quá trình thẩm định đánh giá tình hình tài chính doanh nghiệp. Trong giai đoạn hội nhập mạnh mẽ, việc thị trường hàng hóa, tài chính, tiền tệ luôn có những biến động khó lường, ảnh hưởng tới kết quả đánh giá tình hình tài chính của một doanh nghiệp, Nhà nước cần thể hiện vai trò là cơ quan quản lý thực hiện các giải pháp ổn định thị trường.

- Chính Phủ nên chỉ đạo các cơ quan quản lý, cơ quan chức năng như Công An, Viện Kiểm sát, Tòa Án, Thanh tra, ... cần có sự phối hợp tạo điều kiện giúp đỡ các ngân hàng thương mại trong việc xử lý thu hồi nợ, giải quyết các tranh chấp trong việc thu hồi tài sản thế chấp và các khoản nợ mà người vay cố tình lừa đảo, chiếm đoạt tài sản của ngân hàng.

KẾT LUẬN CHUNG

Trong các hoạt động của NHTM thì tín dụng là nghiệp vụ truyền thống, nghiệp vụ mang lại lợi nhuận, quyết định sự tồn tại của mỗi ngân hàng. Tuy nhiên, đây cũng là một hoạt động chứa nhiều rủi ro. Trong điều kiện nước ta hiện nay đang hội nhập sâu rộng vào nền kinh tế thế giới, cùng với sự cạnh tranh đến từ những ngân hàng nước ngoài thì yêu cầu về hiệu quả hoạt động tín dụng của các NHTM đang ngày trở nên cấp thiết.

Để đảm bảo giảm thiểu rủi ro trong hoạt động tín dụng, thì công tác đánh giá tình hình tài chính khách hàng đòi hỏi sự quan tâm đặc biệt của các NHTM. Từ hoạt động đánh giá tài chính khách hàng, các NHTM sẽ đưa ra được những quyết định tín dụng phù hợp, từ đó góp phần nâng cao năng lực cạnh tranh của ngân hàng.

Xuất phát từ mong muốn, nâng cao hiệu quả hoạt động đánh giá tình hình tài chính khách hàng, giúp ngân hàng giảm thiểu rủi ro tín dụng, Luận văn tốt nghiệp đã đạt được một số vấn đề như: cung cấp những lý luận cơ bản về đánh giá tình hình tài chính khách hàng; Luận văn cũng tập trung nêu lên những thực trạng của công tác đánh giá tình hình tài chính doanh nghiệp trong quy trình cho vay tại Ngân hàng TMCP Đầu tư & Phát triển Việt Nam – Chi nhánh Hoàn Kiếm, những mặt thành công và hạn chế của công tác này tại ngân hàng. Từ đó, đưa ra những giải pháp hoàn thiện hơn công tác đánh giá tình hình tài chính khách hàng, nhằm giúp hoạt động tín dụng tại ngân hàng an toàn và hiệu quả hơn.

Tuy nhiên, do trình độ kiến thức còn hạn chế, nội dung luận văn chắc chắn không tránh khỏi nhiều sai sót. Kính mong Quý thầy cô đóng góp để Luận văn tốt nghiệp của em được hoàn thiện hơn.

DANH MỤC TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. “Hoàn thiện công tác phân tích báo cáo tài chính doanh nghiệp vay vốn tại Ngân hàng TMCP Việt Á – Chi nhánh Hội An” của tác giả Võ Thị Thảo Vân, 2015.
2. Công ty TNHH Công nghệ phẩm Ba đình (2015-2017) , *Báo cáo tài chính năm 2015,2016,2017*.
3. “Đánh giá tình hình tài chính khách hàng doanh nghiệp trong quy trình cho vay tại Ngân hàng BIDV Chi nhánh Sở giao dịch 1“ của tác giả Phạm Mạnh Hưng năm 2018. Luận văn thạc sỹ kế toán , Trường Đại học Lao động Xã hội.
4. “Phân tích tài chính khách hàng trong hoạt động cho vay tại ngân hàng TMCP Ngoại thương VN- Chi nhánh Việt Trì “ của tác giả Lê Văn Cương năm 2015.
5. “ Hoàn thiện phân tích tài chính doanh nghiệp tại Sở giao dịch ngân hàng Đầu tư và phát triển Việt Nam” của tác giả Nguyễn Quỳnh Chi năm 2009.
6. Nguyễn Minh Kiều (2007), *Nghiệp vụ ngân hàng hiện đại*, NXB Thống Kê.
7. Ngân hàng Nhà nước Việt Nam (2001), *Quy chế cho vay của tổ chức tín dụng đối với khách hàng ban hành kèm theo Quyết định của thống đốc Ngân hàng Nhà nước số 1627/2001/QĐ-NHNN ngày 31 tháng 12 năm 2001*, Hà Nội.
8. Ngân hàng TMCP Đầu tư và phát triển Việt Nam(2019), *Quyết định về việc ban hành quy định 8081/BIDV-QLTD ngày 01/01/2019 về quy trình cấp tín dụng đối với khách hàng là tổ chức*.
9. Ngân hàng TMCP Đầu tư và phát triển Việt Nam - chi nhánh Hoàn Kiếm (2018), *Báo cáo tổng kết hoạt động kinh doanh năm 2018*, Hà Nội.

10. Nguyễn Năng Phúc (2011), *Giáo trình phân tích báo cáo tài chính*, NXB Đại học Kinh tế quốc dân.
11. Nguyễn Ngọc Quang (2011), *Phân tích báo cáo tài chính*, NXB Tài Chính.
12. Peter S. Rose (2004), *Quản trị ngân hàng thương mại (Commercial Bank Management)*, NXB Tài Chính.

TRANG WEB

13. Website của Ngân hàng Nhà nước Việt Nam <http://www.sbv.gov.vn>
14. Website của Ngân hàng TMCP Đầu tư và phát triển Việt Nam <http://www.bidv.com.vn>
15. <Http://www.webketoan.vn>.

**Phụ lục 1- BẢNG CÂN ĐỐI KẾ TOÁN CỦA CÔNG TY TNHH
CÔNG NGHỆ PHẨM BA ĐÌNH GIAI ĐOẠN 2015 - 2017**

Đơn vị: Triệu đồng

| Khoản mục | 2015 | TT | 2016 | TT | 2017 | TT | SS '16/'15 | | SS '17/'16 | |
|-------------------------------------|---------------|-------------|---------------|-------------|----------------|-------------|----------------|------------|---------------|-------------|
| | | | | | | | ST | TT | ST | TT |
| TÀI SẢN | 64,343 | 100% | 69,447 | 100% | 122,953 | 100% | 5,104 | 8% | 53,506 | 77% |
| TÀI SẢN NGẮN HẠN | 45,290 | 70% | 51,934 | 75% | 103,750 | 84% | 6,643 | 15% | 51,817 | 100% |
| Tiền và các khoản tương đương tiền | 5,544 | 9% | 4,526 | 7% | 5,254 | 4% | (1,018) | -18% | 728 | 16% |
| Phải thu ngắn hạn | 18,979 | 29% | 24,782 | 36% | 27,169 | 22% | 5,803 | 31% | 2,387 | 10% |
| Phải thu khách hàng | 15,828 | 25% | 16,494 | 24% | 23,079 | 19% | 666 | 4% | 6,585 | 40% |
| Trả trước cho người bán | 3,106 | 5% | 8,237 | 12% | 3,910 | 3% | 5,131 | 165% | (4,327) | -53% |
| Các khoản phải thu khác | 46 | 0% | 51 | 0% | 180 | 0% | 5 | 12% | 129 | 253% |
| Hàng tồn kho | 20,403 | 32% | 22,284 | 32% | 68,017 | 55% | 1,881 | 9% | 45,733 | 205% |
| Tài sản ngắn hạn khác | 364 | 1% | 342 | 0% | 3,311 | 3% | (22) | -6% | 2,969 | 869% |
| Chi phí trả trước ngắn hạn | 317 | 0% | 264 | 0% | 165 | 0% | (53) | -17% | (99) | -37% |
| Thuế GTGT được khấu trừ | 2 | 0% | 18 | 0% | 2,986 | 2% | 16 | 706% | 2,969 | 16762% |
| Thuế và các khoản phải thu nhà nước | 37 | 0% | 21 | 0% | 160 | 0% | (16) | -44% | 139 | 658% |
| Tài sản ngắn hạn khác | 8 | 0% | 39 | 0% | - | 0% | 32 | 420% | (39) | -100% |
| TÀI SẢN DÀI HẠN | 19,053 | 30% | 17,513 | 25% | 19,202 | 16% | (1,540) | -8% | 1,689 | 10% |
| Tài sản cố định | 18,195 | 28% | 17,226 | 25% | 17,605 | 14% | (968) | -5% | 378 | 2% |
| Tài sản cố định hữu hình | 17,707 | 28% | 16,757 | 24% | 16,927 | 14% | (950) | -5% | 170 | 1% |
| Nguyên giá | 20,330 | 32% | 20,699 | 30% | 22,229 | 18% | 369 | 2% | 1,530 | 7% |
| Giá trị hao mòn lũy kế | (2,623) | -4% | (3,942) | -6% | (5,302) | -4% | (1,318) | 0% | (1,361) | 0% |
| Tài sản cố định vô hình | 205 | 0% | 186 | 0% | 145 | 0% | (19) | -9% | (41) | -22% |
| Nguyên giá | 315 | 0% | 368 | 1% | 452 | 0% | 53 | 17% | 85 | 23% |
| Giá trị hao mòn lũy kế | (110) | 0% | (181) | 0% | (308) | 0% | (71) | 0% | (126) | 0% |
| Chi phí xây dựng cơ | 283 | 0% | 283 | 0% | 533 | 0% | - | 0% | 250 | 88% |

| | | | | | | | | | | |
|-------------------------------------|---------------|-------------|---------------|-------------|----------------|-------------|--------------|-------------|---------------|-------------|
| bản đồ đang | | | | | | | | | | |
| Tài sản dài hạn khác | 858 | 1% | 287 | 0% | 1,597 | 1% | (571) | -67% | 1,310 | 456% |
| Chi phí trả trước dài hạn | 820 | 1% | 262 | 0% | 1,568 | 1% | (558) | -68% | 1,306 | 498% |
| Tài sản thuế thu nhập hoãn lại | 38 | 0% | 25 | 0% | 29 | 0% | (13) | -34% | 4 | 17% |
| Tài sản dài hạn khác | - | 0% | - | 0% | - | 0% | - | 0% | - | 0% |
| TỔNG CỘNG TÀI SẢN (A+B) | 64,343 | 100% | 69,447 | 100% | 122,953 | 100% | 5,104 | 8% | 53,506 | 77% |
| NGUỒN VỐN | 64,343 | 100% | 69,447 | 100% | 122,953 | 100% | 5,104 | 8% | 53,506 | 77% |
| NỢ PHẢI TRẢ (I+II) | 25,793 | 40% | 29,226 | 42% | 79,933 | 65% | 3,432 | 13% | 50,707 | 174% |
| Nợ ngắn hạn | 25,793 | 40% | 29,226 | 42% | 79,933 | 65% | 3,432 | 13% | 50,707 | 174% |
| Vay và nợ ngắn hạn | 18,998 | 30% | 25,423 | 37% | 75,859 | 62% | 6,424 | 34% | 50,437 | 198% |
| Phải trả người bán | 3,941 | 6% | 1,358 | 2% | 593 | 0% | (2,583) | -66% | (765) | -56% |
| Người mua trả tiền trước | - | 0% | 32 | 0% | 238 | 0% | 32 | 0% | 206 | 652% |
| Thuế và các khoản phải nộp Nhà nước | 1,275 | 2% | 704 | 1% | 620 | 1% | (571) | -45% | (85) | -12% |
| Phải trả công nhân viên | 1,090 | 2% | 1,553 | 2% | 2,134 | 2% | 463 | 42% | 581 | 37% |
| Chi phí phải trả | - | 0% | | 0% | 380 | 0% | - | 0% | 380 | 0% |
| Các khoản phải trả, phải nộp khác | 488 | 1% | 156 | 0% | 110 | 0% | (333) | -68% | (46) | -29% |
| Nợ dài hạn | - | 0% | - | 0% | - | 0% | - | 0% | - | 0% |
| Phải trả dài hạn khác | - | 0% | - | 0% | - | 0% | - | 0% | - | 0% |
| Vay và nợ dài hạn | - | 0% | - | 0% | - | 0% | - | 0% | - | 0% |
| NGUỒN VỐN (I+II) | 38,550 | 60% | 40,221 | 58% | 43,020 | 35% | 1,672 | 4% | 2,798 | 7% |
| Nguồn vốn chủ sở hữu | 38,550 | 60% | 40,221 | 58% | 43,020 | 35% | 1,672 | 4% | 2,798 | 7% |
| Vốn đầu tư của chủ sở hữu | 30,000 | 47% | 30,000 | 43% | 30,000 | 24% | - | 0% | - | 0% |
| Chênh lệch tỷ giá hối đoái | | 0% | (20) | 0% | (14) | 0% | (20) | 0% | 6 | 0% |
| Lợi nhuận chưa phân phối | 8,550 | 13% | 10,241 | 15% | 13,033 | 11% | 1,691 | 20% | 2,792 | 27% |
| TỔNG CỘNG NGUỒN VỐN (A+B+C) | 64,343 | 100% | 69,447 | 100% | 122,953 | 100% | 5,104 | 8% | 53,506 | 77% |

**KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG SẢN XUẤT KINH DOANH 2015-2017 CÔNG
TY TNHH CÔNG NGHỆ PHẨM BA ĐÌNH**

Đơn vị: Triệu đồng

| Khoản mục | 2015 | TT | 2016 | TT | 2017 | TT | SS '16/15 | | SS '17/16 | | BQ 15 - 17 |
|--|----------------|-------------|----------------|-------------|----------------|-------------|----------------|-------------|---------------|------------|------------------|
| | | | | | | | ST | TT | ST | TT | |
| Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ | 141,385 | | 131,830 | | 210,301 | | (9,556) | -7% | 78,471 | 60% | |
| Các khoản giảm trừ doanh thu | - | | 17 | | 348 | | 17 | 0% | 330 | 1923% | |
| Doanh thu thuần về bán hàng và cung cấp dịch vụ | 141,385 | 100% | 131,813 | 100% | 209,953 | 100% | (9,573) | -7% | 78,140 | 59% | 26% |
| Giá vốn hàng bán | 124,114 | 88% | 111,886 | 85% | 184,689 | 88% | (12,228) | -10% | 72,803 | 65% | 28% |
| Lợi nhuận gộp về bán hàng và cung cấp dịch vụ | 17,271 | 12% | 19,926 | 15% | 25,264 | 12% | 2,655 | 15% | 5,338 | 27% | 21% |
| Doanh thu hoạt động tài chính | 113 | 0% | 34 | 0% | 86 | 0% | (80) | -70% | 53 | 158% | 44% |
| Chi phí tài chính | 3,634 | 3% | 2,091 | 2% | 3,403 | 2% | (1,543) | -42% | 1,313 | 63% | 10% |
| - Trong đó: Chi phí lãi vay | 3,273 | 2% | 1,731 | 1% | 2,939 | 0% | (1,543) | -47% | 1,776 | 153% | 117% |
| Chi phí bán hàng | 642 | 0% | 1,163 | 1% | 2,727 | 1% | 521 | 81% | 1,564 | 134% | 108% |
| Chi phí quản lý doanh nghiệp | 12,398 | 9% | 14,566 | 11% | 15,871 | 8% | 2,169 | 17% | 1,305 | 9% | 13% |
| Lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh | 711 | 1% | 2,140 | 2% | 3,349 | 2% | 1,429 | 201% | 1,209 | 57% | 129% |
| Thu nhập khác | 17,212 | 12% | 16 | 0% | 58 | 0% | (17,196) | -100% | 42 | 254% | 77% |
| Chi phí khác | 7,456 | 5% | 38 | 0% | 40 | 0% | (7,418) | -99% | 3 | 7% | -46% |
| Lợi nhuận khác | 9,756 | 7% | (21) | 0% | 18 | 0% | (9,777) | -100% | 39 | 0% | -50% |
| Tổng lợi nhuận kế toán trước thuế | 10,467 | 7% | 2,118 | 2% | 3,367 | 2% | (8,348) | -80% | 1,248 | 59% | -10% |
| Chi phí thuế TNDN hiện hành | 2,333 | 2% | 454 | 0% | 728 | 0% | (1,879) | -81% | 273 | 60% | -10% |
| Chi phí thuế TNDN hoãn lại | (38) | 0% | (25) | 0% | 29 | 0% | 13 | 0% | 54 | 0% | 0% |
| Lợi nhuận sau thuế thu nhập doanh nghiệp | 8,172 | 6% | 1,689 | 1% | 2,610 | 1% | (6,483) | -79% | 921 | 55% | -12% |

PHỤ LỤC 05 – CHÍNH SÁCH CẤP TÍN DỤNG THEO NHÓM ĐỐI VỚI KHÁCH HÀNG

| Tiêu chí | Đối tượng 1 | Đối tượng 2 | Đối tượng 3 | Đối tượng 4 | Đối tượng 5 | Đối tượng 6 | Đối tượng 7 | Đối tượng 8 | Đối tượng 9 | Đối tượng 10 | |
|--|------------------------------|-------------------------------------|--------------------------|----------------------------|------------------------|--|--|------------------------|---|---|--------------------|
| 1. Tiêu chí về phân nhóm đối tượng | Hạng AAA, AA+ và PLN nhóm 1 | Hạng AA, AA- và PLN nhóm 1 | Hạng A+, A và nợ nhóm 1 | Hạng A-, BBB và PLN nhóm 1 | Hạng BB+ và PLN nhóm 1 | Hạng BB và PLN nhóm 1 | Hạng BB-; Hoặc có hạng từ BB đến AAA nhưng PLN nợ nhóm 2 | Hạng B | Hạng D1; Hoặc có hạng từ B đến AAA nhưng PLN nhóm 3 hoặc bị âm vốn chủ sở hữu | Hạng D2, D3; Hoặc có hạng từ D1 đến AAA nhưng PLN nhóm 4, 5 | |
| 2. Chính sách cấp tín dụng theo nhóm | | | | | | | | | | | |
| 2.1. Định hướng tiếp thị khách hàng | Mở rộng, phát triển tiếp thị | | | Tiếp thị có chọn lọc | | | | Không tiếp thị | | | |
| 2.2. Định hướng cấp tín dụng | Ưu tiên cấp tín dụng | | Cấp tín dụng bình thường | | | Cấp tín dụng có chọn lọc | | Kiểm soát cấp tín dụng | Không cấp tín dụng | | |
| 2.3. Tỷ lệ vốn chủ sở hữu tham gia tối thiểu | | | | | | | | | | | |
| 2.3.1. Đối với cấp tín dụng đầu tư dự án⁽⁵⁾ | 20% | 25% | 25% | 30% | 30% | 35% | 40% | 50% | Không cấp tín dụng | Không cấp tín dụng | |
| 2.3.2. Đối với cho vay vốn lưu động | | | | | | | 20% phương án SXKD | 20% phương án SXKD | 20% phương án SXKD | | |
| 2.4. Tỷ lệ Tài sản bảo đảm tối thiểu | | | | | | | | | | | |
| 2.4.1. Cho vay vốn lưu động, cấp bảo lãnh, phát hành cam kết thanh toán | 20% hoặc 0% | 20% hoặc 0% nếu hệ số nợ $\leq 2,5$ | 30% | 40% | 50% | 60% | 80% | 100% | 100% | Không cấp tín dụng | |
| 2.4.2. Cấp tín dụng đầu tư dự án | | | | | | | | | | | |
| a) Tài sản hình thành từ vốn vay | Là TSBD | Là TSBD | Là TSBD | Là TSBD | Là TSBD | Là TSBD | Là TSBD | Là TSBD | Là TSBD | Không cấp tín dụng | |
| b) Tỷ lệ tài sản bảo đảm khác tối thiểu (ngoài tài sản hình thành từ vốn vay) | 0% | 0% | 0% | 0% | 0% | 20% hoặc 0% nếu tỷ lệ VCSH tham gia từ 50% | 40% hoặc 0% nếu tỷ lệ VCSH tham gia từ 70% | 50% | | | Không cấp tín dụng |

CHỈ TIÊU TÀI CHÍNH

| TT | Chỉ tiêu | 2015 | 2016 | 2017 |
|---|---|----------|----------|---------|
| Chỉ tiêu thanh khoản (thanh toán) | | | | |
| 1 | Khả năng thanh toán | 1.76 | 1.78 | 1.30 |
| 2 | Khả năng thanh toán ngắn hạn | 0.96 | 1.01 | 0.45 |
| 3 | Khả năng thanh toán nhanh | 0.21 | 0.15 | 0.07 |
| Nhóm chỉ tiêu bổ sung | | | | |
| 4 | Thời gian thanh toán công nợ | 6.42 | 2.49 | 0.92 |
| Chỉ tiêu hoạt động | | | | |
| 5 | Vòng quay vốn lưu động | 2.73 | 2.71 | 2.70 |
| 6 | Số ngày một vòng quay vốn lưu động | 131.97 | 132.77 | 133.47 |
| 7 | Vòng quay hàng tồn kho | 4.19 | 5.24 | 4.09 |
| 8 | Số ngày một vòng quay hàng tồn kho | 85.84 | 68.67 | 88.01 |
| 9 | Vòng quay các khoản phải thu | 8.14 | 6.02 | 8.08 |
| 10 | Số ngày một vòng quay khoản phải thu | 44.20 | 59.76 | 44.54 |
| 11 | Hiệu suất sử dụng TSCĐ | 718% | 744% | 1206% |
| Nhóm chỉ tiêu bổ sung | | | | |
| 12 | Doanh thu thuần/Tổng tài sản bình quân | 1.95 | 1.97 | 2.18 |
| 13 | Tốc độ tăng trưởng doanh thu thuần trong kỳ | 34% | -7% | 59% |
| Chỉ tiêu cân nợ và cơ cấu TS, NV | | | | |
| 14 | Tổng nợ phải trả/Tổng tài sản | 0.40 | 0.42 | 0.65 |
| 15 | Nợ dài hạn/Vốn chủ sở hữu | - | - | - |
| Nhóm chỉ tiêu bổ sung | | | | |
| 16 | Hệ số tài sản cố định/Vốn chủ sở hữu | 0.47 | 0.43 | 0.41 |
| 17 | Tốc độ gia tăng tài sản | -120% | -92% | -23% |
| 18 | Khả năng trả nợ gốc trung hạn | | | |
| Chỉ tiêu thu nhập | | | | |
| 19 | LNG/DTT | 12.22% | 15.12% | 12.03% |
| 20 | LN từ HĐSXKD/DTT | 0.50% | 1.62% | 1.49% |
| 21 | LNST/VCSH bình quân (ROE) | 27.73% | 4.29% | 5.76% |
| 22 | LNST/TTS bình quân (ROA) | 11.27% | 2.52% | 2.49% |
| 23 | EBIT/CP lãi vay | 4.20 | 2.22 | 1.93 |
| Nhóm chỉ tiêu bổ sung | | | | |
| 24 | Tốc độ tăng trưởng LNST | 1556.49% | -179.33% | -57.98% |
| Chỉ tiêu hiệu quả sử dụng lao động | | | | |
| Nhóm chỉ tiêu theo ĐHTD nội bộ | | | | |
| Nhóm chỉ tiêu bổ sung | | | | |
| 25 | Hiệu suất sử dụng lao động | | | |
| 26 | Hệ số chi phí lao động | | | |

TÍNH TOÁN VỐN LƯU ĐỘNG

| STT | Chỉ tiêu | Số tiền | Ghi chú |
|-----------|--|----------------|--|
| 1 | Doanh thu dự kiến | 232,744 | Theo dự kiến của doanh nghiệp, được Ngân hàng đánh giá ở mức khả quan. |
| 2 | LNTT dự kiến | 3,956 | Theo dự kiến của doanh nghiệp |
| 3 | Khấu hao cơ bản dự kiến | 1,361 | Tương đương năm 2017 |
| 4 | Chi phí sản xuất kinh doanh cần thiết | 227,427 | 4 = 1-2-3 |
| 5 | Vòng quay vốn lưu động dự kiến năm 2015 | 2.50 | Căn cứ vòng quay vốn lưu động bình quân 2015 - 2017 |
| 6 | Chi phí sản xuất kinh doanh cần thiết cho một vòng quay | 90,971 | 6=4/5 |
| 7 | Vốn tự có tham gia vào VLD | 20,000 | Tương đương vốn lưu động bình quân 2015 - 2017 |
| 8 | Vốn chiếm dụng của người bán trên 01 vòng quay | - | Các nhà cung cấp hầu hết đều yêu cầu thanh toán 100% giá trị hợp đồng trước khi nhận hàng. |
| 9 | Vốn người mua ứng trước trên 01 vòng quay | - | Tỷ lệ tạm ứng trên giá trị hợp đồng lấy ở mức trung bình là 30%. |
| 10 | Nhu cầu vốn lưu động năm 2015 | 70,971 | 10=6-7-8-9 |
| 11 | Hạn mức Tín dụng ngắn hạn tại các ngân hàng khác | 30,048 | Dư nợ bình quân của doanh nghiệp tại các TCTD khác giai đoạn 2017 - 2018 |
| 12 | Nhu cầu vốn lưu động cần bổ sung năm 2015 | 40,923 | 12=10-11 |