



**ĐẠI HỌC
HOA SEN**

**BỘ GIÁO DỤC VÀ ĐÀO TẠO
TRƯỜNG ĐẠI HỌC HOA SEN**

Khoa Kinh tế Thương mại

Ngành Tài chính Ngân hàng



ĐỀ ÁN THỰC TẬP TỐT NGHIỆP

ĐỀ TÀI

**GIẢI PHÁP NÂNG CAO CHẤT LƯỢNG
THẨM ĐỊNH TÍN DỤNG DOANH NGHIỆP NGẮN HẠN
TẠI NGÂN HÀNG TMCP Á CHÂU**

Tên cơ quan thực tập : Ngân hàng TMCP Á Châu – Chi nhánh Bến Thành
Thời gian thực tập : Từ 11/09/2012 đến 21/12/2012
Người hướng dẫn : Chị Hồ Vân Khanh – Nhân viên tín dụng doanh nghiệp
Sinh viên thực hiện : Lê Khúc Thùy Ngân – MSSV: 092077
Lớp : TC0911

TP. Hồ Chí Minh, ngày 06 tháng 11 năm 2012

TRÍCH YẾU

*Cấp tín dụng là một trong hai nghiệp vụ cơ bản của Ngân hàng thương mại, là nghiệp vụ quan trọng hàng đầu trong việc kiếm 65% - 80% lợi nhuận cho ngân hàng. Trong nghiệp vụ này, khâu Thẩm định tín dụng tại các ngân hàng thương mại cực kỳ được chú trọng. Chất lượng tín dụng là một điều các ngân hàng đặc biệt quan tâm và chú trọng để giảm thiểu rủi ro tín dụng. Nhận thấy Thẩm định tín dụng là một trong những khâu quan trọng nhất trong cấp tín dụng, vì thế, tôi quyết định nghiên cứu về đề tài này. Tuy nhiên, tìm hiểu chất lượng tín dụng và hiệu quả của nó là một phạm trù rộng lớn, do đó trong khuôn khổ đề án này, tôi xin đi sâu nghiên cứu về **“Giải pháp nâng cao chất lượng thẩm định tín dụng doanh nghiệp ngắn hạn tại Ngân hàng TMCP Á Châu”**.*

MỤC LỤC

NHẬN XÉT CỦA CƠ QUAN THỰC TẬP	i
TRÍCH YẾU	ii
MỤC LỤC	iii
LỜI CẢM ƠN	vi
DANH MỤC BẢNG BIỂU	vii
DANH MỤC HÌNH ẢNH	viii
TỪ ĐIỂN THUẬT NGỮ	ix
NHẬP ĐỀ	1
Chương 1. CƠ SỞ LÝ LUẬN	2
1.1. Tổng quan về ngân hàng thương mại	2
1.1.1. Khái niệm.....	2
1.1.2. Chức năng của ngân hàng thương mại.....	2
1.1.3. Các loại hình ngân hàng thương mại	3
1.2. Thẩm định tín dụng doanh nghiệp ngắn hạn.....	4
1.2.1. Khái niệm tín dụng doanh nghiệp ngắn hạn	4
1.2.2. Khái niệm thẩm định tín dụng doanh nghiệp ngắn hạn	4
1.2.3. Mục đích và ý nghĩa công tác thẩm định tín dụng doanh nghiệp ngắn hạn... 5	
1.2.4. Khái quát nội dung thẩm định tín dụng doanh nghiệp ngắn hạn	5
1.3. Chất lượng thẩm định tín dụng doanh nghiệp ngắn hạn.....	6
1.3.1. Khái niệm.....	6
1.3.2. Các chỉ tiêu đánh giá chất lượng thẩm định tín dụng doanh nghiệp ngắn hạn	6
1.4. Các yếu tố ảnh hưởng đến chất lượng thẩm định tín dụng	7
1.4.1. Yếu tố khách quan	7
1.4.2. Yếu tố thuộc về ngân hàng	7
Chương 2. GIỚI THIỆU CƠ QUAN THỰC TẬP	9
2.1. Giới thiệu tổng quát	9
2.1.1. Tổng quan về ACB	9
2.1.2. Thành tích và sự công nhận của xã hội.....	10

2.1.3.	Hệ thống xếp hạng tín dụng và dự phòng rủi ro tín dụng của ACB	10
2.1.4.	Các sản phẩm dành cho khách hàng doanh nghiệp	12
2.2.	Tình hình hoạt động kinh doanh giai đoạn 2009 – Quý III/2012	12
2.3.	Giới thiệu ACB – Chi nhánh Bến Thành.....	17
2.3.1.	Cơ cấu nhân sự của chi nhánh	Error! Bookmark not defined.
2.3.2.	Nhiệm vụ của từng bộ phận.....	Error! Bookmark not defined.
2.3.3.	Công việc thực tập tại ACB – Chi nhánh Bến Thành.....	19
Chương 3. THỰC TRẠNG CÔNG TÁC THẨM ĐỊNH TÍN DỤNG DOANH NGHIỆP NGẮN HẠN TẠI NGÂN HÀNG TMCP Á CHÂU		20
3.1.	Quy trình thẩm định tín dụng doanh nghiệp ngắn hạn tại ACB	20
3.1.1.	Bước 1: Thu thập và thẩm định thông tin doanh nghiệp	21
3.1.2.	Bước 2: Thẩm định khách hàng vay vốn	22
3.1.3.	Bước 3: Thẩm định phương án vay vốn	29
3.1.4.	Bước 4: Thẩm định tài sản đảm bảo tiền vay	33
3.1.5.	Bước 5: Chấm điểm tín dụng và xếp hạng khách hàng	33
3.1.6.	Bước 6: Lập báo cáo thẩm định cho vay	33
3.2.	Ví dụ thẩm định tín dụng doanh nghiệp ngắn hạn theo quy trình tại Ngân hàng TMCP Á Châu	35
3.2.1.	Bước 1: Thu thập và thẩm định thông tin doanh nghiệp	35
3.2.2.	Bước 2: Thẩm định khách hàng vay vốn	36
3.2.3.	Bước 3: Thẩm định phương án vay vốn	46
3.2.4.	Bước 4: Thẩm định tài sản đảm bảo tiền vay	49
3.2.5.	Bước 5: Chấm điểm và xếp hạng tín dụng	49
3.2.6.	Bước 6: Lập báo cáo thẩm định cho vay	50
3.3.	Kết quả đạt được trong công tác thẩm định tín dụng doanh nghiệp ngắn hạn tại Ngân hàng TMCP Á Châu.....	50
3.4.	Đánh giá hoạt động thẩm định tín dụng doanh nghiệp ngắn hạn tại ACB	51
3.4.1.	Lợi thế.....	51
3.4.2.	Hạn chế	52
3.4.3.	Cơ hội.....	53
3.4.4.	Thách thức	54

Chương 4. GIẢI PHÁP NÂNG CAO CHẤT LƯỢNG THẨM ĐỊNH TÍN DỤNG DOANH NGHIỆP TẠI NGÂN HÀNG TMCP Á CHÂU.....	56
4.1. Định hướng phát triển chung	56
4.2. Một số giải pháp nâng cao chất lượng thẩm định tín dụng doanh nghiệp ngắn hạn tại Ngân hàng TMCP Á Châu	56
4.2.1. Nâng cao chất lượng đội ngũ cán bộ thẩm định	56
4.2.2. Hoàn thiện quy trình thẩm định tín dụng doanh nghiệp ngắn hạn.....	57
4.2.3. Giải pháp về nội dung thẩm định tín dụng doanh nghiệp ngắn hạn	57
Chương 5. KẾT QUẢ NGHIÊN CỨU.....	60
TÀI LIỆU THAM KHẢO.....	61
PHỤ LỤC.....	x

LỜI CẢM ƠN

Tôi xin cảm ơn thầy Nguyễn Thanh Nam – giáo viên hướng dẫn đề án thực tập tốt nghiệp đã truyền đạt những kiến thức bổ ích về môn học cho tôi cũng như hướng dẫn tôi thực hiện đề án.

Bên cạnh đó, tôi cũng xin cảm ơn chị Hồ Vân Khanh – hướng dẫn viên – nhân viên quan hệ khách hàng doanh nghiệp tại Ngân hàng TMCP Á Châu – chi nhánh Bến Thành đã tận tình giúp đỡ tôi trong quá trình làm quen, tìm hiểu và hoàn thành quyển đề án này!

DANH MỤC BẢNG BIỂU

Bảng 1. Hệ thống xếp hạng tín dụng của ACB.....	11
Bảng 2. Tỷ lệ dự phòng tín dụng cụ thể tại ACB.....	11
Bảng 3. Các số liệu cho vay khách hàng đến quý III/2012.....	12
Bảng 4. Bảng kết quả hoạt động kinh doanh của ACB giai đoạn 2009 – Quý III/2012.....	13
Bảng 5. Bảng cân đối kế toán của Công ty TNHH Thiết Bị Điện XYZ.....	37
Bảng 6. Bảng kết quả hoạt động kinh doanh của Công ty TNHH Thiết Bị Điện XYZ.....	40
Bảng 7. Số liệu cho vay khách hàng quý III năm 2011 và 2012 (phân tích theo nhóm).	50

DANH MỤC HÌNH ẢNH

Hình 1. Tình hình tăng trưởng tín dụng của Ngân hàng TMCP Á Châu giai đoạn 2009 – Quý III/2012.....	15
Hình 2. Tình hình huy động vốn của ACB giai đoạn 2009 – Quý III/2012.	16
Hình 3. Sơ đồ cơ cấu tổ chức nhân sự tại Ngân hàng TMCP Á Châu – Chi nhánh Bến Thành...	17
Hình 4. Sơ đồ quy trình thẩm định tín dụng doanh nghiệp ngắn hạn tại ACB.....	20

TỪ ĐIỂN THUẬT NGỮ

❖ ACB	:	Ngân hàng TMCP Á Châu
❖ BCTC	:	Báo cáo tài chính
❖ CBTD	:	Cán bộ tín dụng
❖ DN	:	Doanh nghiệp
❖ HTK	:	Hàng tồn kho
❖ KHDN	:	Khách hàng doanh nghiệp
❖ NHNN	:	Ngân hàng Nhà nước
❖ NHTM	:	Ngân hàng thương mại
❖ NVTD	:	Nhân viên tín dụng
❖ TCTD	:	Tổ chức tín dụng
❖ TSCĐ	:	Tài sản cố định
❖ TSĐB	:	Tài sản đảm bảo
❖ VCSH	:	Vốn chủ sở hữu
❖ VLĐ	:	Vốn lưu động
❖ VND	:	Đồng nội tệ Việt Nam

NHẬP ĐỀ

Mục đích của việc thẩm định tín dụng là đánh giá một cách chính xác và trung thực khả năng trả nợ khách hàng để làm căn cứ quyết định cho vay. Để hiểu sâu hơn về vấn đề này, tôi chọn tìm hiểu quy trình thẩm định tín dụng ngắn hạn tại Ngân hàng TMCP Á Châu với đối tượng là khách hàng doanh nghiệp ngắn hạn. Vậy Quy trình tín dụng vay ngắn hạn đối với khách hàng doanh nghiệp tại Ngân hàng TMCP Á Châu như thế nào, ứng dụng vào một doanh nghiệp cụ thể ra sao, kết quả đạt được trong công tác thẩm định và các giải pháp nào nâng cao chất lượng thẩm định tín dụng doanh nghiệp ngắn hạn,... sẽ được tôi trình bày rõ ràng hơn ở những chương sau.

Các mục tiêu tôi cần hoàn thành:

- ❖ Hiểu rõ quy trình thẩm định tín dụng doanh nghiệp ngắn hạn tại Ngân hàng TMCP Á Châu.
- ❖ Tạo được niềm tin và mối quan hệ tốt với các nhân viên trong ngân hàng, rèn luyện kỹ năng giao tiếp.
- ❖ Bổ sung, hoàn thiện những kiến thức còn “hổng” và liên hệ công việc thực tế.
- ❖ Nắm vững các kỹ năng viết báo cáo.

Nội dung của báo cáo bao gồm năm phần chính:

- ❖ Cơ sở lý luận.
- ❖ Giới thiệu cơ quan thực tập.
- ❖ Thực trạng nghiệp vụ thẩm định tín dụng doanh nghiệp ngắn hạn tại Ngân hàng TMCP Á Châu.
- ❖ Giải pháp nâng cao chất lượng thẩm định tín dụng doanh nghiệp ngắn hạn tại Ngân hàng TMCP Á Châu.
- ❖ Kết quả nghiên cứu.

Với chuyên ngành học là Tài chính – Ngân hàng, tôi đã thực tập tại Ngân hàng TMCP Á Châu – Chi nhánh Bến Thành – Bộ phận tín dụng doanh nghiệp, được bổ sung, hoàn thiện những kiến thức đã học ở trường. Với sự hướng dẫn tận tình của các anh chị trong phòng, tôi đã vượt qua những thử thách, khó khăn ban đầu để hoàn thành tốt các công việc được giao, đồng thời rút ra những bài học thực tế cho bản thân mình.

Chương 1. CƠ SỞ LÝ LUẬN

1.1. Tổng quan về ngân hàng thương mại

1.1.1. Khái niệm

“Ngân hàng thương mại là loại hình ngân hàng giao dịch trực tiếp với các loại hình doanh nghiệp, tổ chức đoàn thể xã hội và cá nhân, bằng việc huy động vốn dưới hình thức nhận tiền gửi hoặt kỳ, tiền gửi định kỳ, tiền phát hành kỳ phiếu, trái phiếu, đồng thời sử dụng số vốn huy động được để cho vay, chiết khấu, cung cấp các phương tiện thanh toán và cung ứng dịch vụ ngân hàng cho các đối tượng là khách hàng trong nền kinh tế.”

(PGS. TS Nguyễn Đăng Dờn, 2012 “Quản trị ngân hàng thương mại hiện đại”, nhà xuất bản Phương Đông).

1.1.2. Chức năng của ngân hàng thương mại

Thứ nhất, NHTM là tổ chức trung gian tài chính với hoạt động chủ yếu là chuyển tiết kiệm thành đầu tư, tiếp xúc với hai loại khách hàng cá nhân và tổ chức trong nền kinh tế. NHTM huy động vốn từ những cá nhân, tổ chức có tiền nhàn rỗi, và cho vay các cá nhân, tổ chức có nhu cầu vốn hợp pháp bằng nguồn vốn huy động này. Trong hoạt động này, trung gian tài chính làm tăng thu nhập cho người tiết kiệm, từ đó khuyến khích tiết kiệm. Bên cạnh đó, trung gian tài chính còn giảm phí tổn cho người đầu tư, từ đó cũng khuyến khích đầu tư. Vì vậy, trung gian tài chính đã khắc phục những hạn chế của tín dụng trực tiếp, đưa nguồn vốn đến tay nhà đầu tư nhanh chóng và thuận tiện hơn, thúc đẩy sự phát triển của nền kinh tế.

Thứ hai, NHTM tạo phương tiện thanh toán. Khách hàng có thể thanh toán tiền mua hàng hóa và dịch vụ thông qua số dư trên tài khoản tiền gửi thanh toán của mình.

Thứ ba, NHTM là trung gian thanh toán. Thay mặt khách hàng, NHTM thực hiện thanh toán giá trị hàng hóa và dịch vụ, thông qua các hình thức như thanh toán bằng séc, ủy nhiệm chi, nhờ thu, các loại thẻ,... để việc thanh toán trở nên nhanh chóng, thuận tiện và tiết kiệm chi phí hơn. Ngoài ra, các NHTM còn thực hiện thanh toán bù trừ với nhau thông qua ngân hàng trung ương hoặc các trung tâm thanh toán.

1.1.3. Các loại hình ngân hàng thương mại

1.1.3.1. Xét theo tính chất và mục tiêu hoạt động

- Ngân hàng thương mại: là loại hình ngân hàng phổ biến nhất trong nền kinh tế hiện nay, được quyền thực hiện mọi dịch vụ ngân hàng. Nguồn vốn huy động và cho vay chiếm tỷ trọng lớn trong bảng cân đối kế toán của ngân hàng.
- Ngân hàng đầu tư: hoạt động chính là đầu tư tài chính và kinh doanh chứng khoán, không được phép huy động vốn và cấp tín dụng. Nguồn vốn chủ yếu là vốn cổ phần và vốn đi vay bằng cách phát hành trái phiếu ngân hàng. Ở Việt Nam hiện chưa có ngân hàng đầu tư nhưng trong tương lai sẽ hình thành từ sự chuyển đổi mô hình công ty chứng khoán và các quỹ đầu tư.
- Ngân hàng phát triển: có nguồn vốn dựa hẳn vào vốn điều lệ và một phần vốn từ các nguồn tài trợ của Chính phủ, các tổ chức tài chính. Ngân hàng sử dụng các nguồn vốn này để đầu tư phát triển các công trình, cơ sở hạ tầng của nền kinh tế, hoặc tài trợ phát triển các đối tượng cần sự giúp đỡ. Hoạt động không vì mục tiêu lợi nhuận như ngân hàng thương mại và ngân hàng đầu tư, mà là vì sự phát triển ổn định của toàn bộ nền kinh tế, xã hội.

1.1.3.2. Xét theo loại hình hoạt động

- Ngân hàng bán buôn: là những ngân hàng có quy mô lớn, hoặc rất lớn. Khách hàng vay vốn là những khách hàng lớn, gồm các ngân hàng thương mại có quy mô vừa và nhỏ, các tổ chức tín dụng khác như công ty tài chính, công ty cho thuê tài chính, các tập đoàn, công ty có quy mô lớn. Hoạt động tín dụng mang tính chất “bán buôn”, nghĩa là các khoản tín dụng có giá trị lớn, hoặc được thực hiện thông qua thị trường liên ngân hàng. Lãi suất cho vay thường thấp hơn lãi suất thị trường.
- Ngân hàng bán lẻ: là những ngân hàng có quy mô vừa và nhỏ, cung cấp các sản phẩm dịch vụ ngân hàng trực tiếp đến khách hàng vừa và nhỏ (gồm các doanh nghiệp vừa và nhỏ, khách hàng cá nhân). Ngân hàng bán lẻ đưa sản phẩm dịch vụ ngân hàng đến mọi đối tượng, tầng lớp trong xã hội, với sự đa dạng, phong phú và tiện ích.

1.1.3.3. Xét theo lĩnh vực hoạt động

- Ngân hàng chuyên doanh: có tính chuyên môn hóa cao, có sự phân biệt rõ về chuyên ngành và lĩnh vực kinh doanh:

- Có sự tách biệt pháp lý giữa các hoạt động ngân hàng như ngân hàng thương mại, hoạt động kinh doanh chứng khoán, hoạt động kinh doanh bảo hiểm.
- Có sự phân biệt giữa các nghiệp vụ như ngân hàng tiết kiệm, ngân hàng cầm cố, ngân hàng đầu tư.
- Ngân hàng đa năng: hoạt động không bị bó hẹp trong một ngành hay lĩnh vực nào, không có sự tách biệt pháp lý hay phân biệt trong nghiệp vụ ngân hàng. Đây là những ngân hàng được cung cấp đầy đủ các dịch vụ ngân hàng, đầu tư chứng khoán, bảo hiểm.

1.1.3.4. Xét theo hình thức sở hữu

- Ngân hàng thương mại Nhà nước: có 100% vốn của Nhà nước, hoặc ngân hàng cổ phần do Nhà nước nắm cổ phần chi phối.
- Ngân hàng thương mại cổ phần: do các tổ chức và cá nhân cùng góp vốn để thành lập.

1.2. Thẩm định tín dụng doanh nghiệp ngắn hạn

1.2.1. **Khái niệm tín dụng doanh nghiệp ngắn hạn**

“Cho vay là một hình thức cấp tín dụng, theo đó tổ chức tín dụng giao cho khách hàng một khoản tiền để sử dụng vào mục đích và thời hạn nhất định theo thỏa thuận với nguyên tắc có hoàn trả cả gốc và lãi. Thời hạn nhất định ở đây chính là thời hạn cho vay.”

(Nguồn: TS. Nguyễn Minh Kiều, 2011 “Tín dụng và thẩm định tín dụng ngân hàng”,
Nhà xuất bản Lao Động Xã Hội)

Tín dụng doanh nghiệp ngắn hạn: Phục vụ các khách hàng doanh nghiệp với mục đích vay vốn như bổ sung vốn lưu động, thấu chi, thanh toán,... với thời hạn là 12 tháng kể từ ngày ký kết hợp đồng vay vốn giữa doanh nghiệp và ngân hàng.

1.2.2. **Khái niệm thẩm định tín dụng doanh nghiệp ngắn hạn**

“Thẩm định tín dụng là sử dụng các công cụ và kỹ thuật phân tích nhằm kiểm tra, đánh giá mức độ tin cậy và rủi ro của một phương án hoặc dự án mà khách hàng đã xuất trình nhằm phục vụ cho việc ra quyết định tín dụng.”

(Nguồn: TS. Nguyễn Minh Kiều, 2011 “Tín dụng và thẩm định tín dụng ngân hàng”,
Nhà xuất bản Lao Động Xã Hội)

Thẩm định tín dụng doanh nghiệp ngắn hạn: là nghiệp vụ sử dụng các công cụ và kỹ thuật nhằm kiểm tra, đánh giá mức độ tin cậy và rủi ro của phương án kinh doanh của khách

hàng doanh nghiệp đã xuất trình. Từ cơ sở đó, lãnh đạo ngân hàng có thể đưa ra quyết định tín dụng đúng đắn. Thời hạn cho việc cấp tín dụng này nếu được quyết định cho vay là 12 tháng.

1.2.3. Mục đích và ý nghĩa công tác thẩm định tín dụng doanh nghiệp ngắn hạn

Mục đích: đánh giá một cách chính xác và trung thực khả năng trả nợ của khách hàng để làm cơ sở quyết định cho vay.

Ý nghĩa:

- Giúp đánh giá được mức độ tin cậy của phương án kinh doanh mà khách hàng đã lập và nộp cho ngân hàng.
- Phân tích, đánh giá được mức độ rủi ro của phương án khi quyết định cho vay.
- Giúp cán bộ tín dụng và lãnh đạo ngân hàng có thể mạnh dạn quyết định cho vay và giảm được xác suất hai loại sai lầm trong cho vay là cho vay khách hàng không tốt và không cho vay khách hàng tốt.

1.2.4. Khái quát nội dung thẩm định tín dụng doanh nghiệp ngắn hạn

Khả năng thu hồi nợ vay phụ thuộc vào các yếu tố như sau:

- Tư cách của khách hàng vay vốn.
- Tình hình tài chính của khách hàng.
- Tính khả thi của phương án kinh doanh.
- Tình hình tài sản đảm bảo nợ vay.
- Khả năng quản lý và kiểm soát rủi ro.

Do đó, để đảm bảo khả năng thu hồi nợ vay, công tác thẩm định tín dụng doanh nghiệp ngắn hạn tập trung những nội dung chính như sau:

- Thẩm định tư cách của khách hàng vay vốn: gồm thẩm định điều kiện vay vốn và mức độ tin cậy của hồ sơ vay vốn.
- Thẩm định tình hình tài chính doanh nghiệp: gồm thẩm định mức độ tin cậy của các báo cáo tài chính và phân tích các tỷ số tài chính.
- Thẩm định khả năng trả nợ: gồm đánh giá các nội dung chính của phương án kinh doanh.
- Thẩm định tài sản đảm bảo nợ vay.
- Ước lượng và kiểm soát rủi ro tín dụng.

1.3. Chất lượng thẩm định tín dụng doanh nghiệp ngắn hạn

1.3.1. Khái niệm

Chất lượng thẩm định tín dụng doanh nghiệp ngắn hạn phụ thuộc nhiều vào cán bộ thẩm định. Chất lượng thẩm định thể hiện ở các báo cáo thẩm định. Báo cáo thẩm định phản ánh khả năng, năng lực đánh giá và phân tích khách hàng vay khi áp dụng quy trình thẩm định của ngân hàng. Chất lượng thẩm định còn thể hiện ở thời gian và chi phí trong quá trình thẩm định.

Vì vậy, công tác thẩm định tín dụng doanh nghiệp ngắn hạn đạt chất lượng khi giúp cho quyết định cho vay của ngân hàng là đúng đắn, đảm bảo khả năng thu hồi nợ, không phát sinh nợ quá hạn và vẫn đảm bảo lợi ích của khách hàng với lãi suất và chính sách ưu đãi phù hợp. Bên cạnh đó, thời gian và chi phí trong quá trình thẩm định là hợp lý thì càng nâng cao chất lượng thẩm định tín dụng doanh nghiệp ngắn hạn.

1.3.2. Các chỉ tiêu đánh giá chất lượng thẩm định tín dụng doanh nghiệp ngắn hạn

1.3.2.1. Kết quả thẩm định tình hình tài chính khách hàng

Các kết quả thẩm định tình hình tài chính doanh nghiệp giúp cán bộ thẩm định đưa ra được kết luận và đề xuất đúng đắn về tính khả thi, hiệu quả về mặt tài chính của phương án kinh doanh, khả năng trả nợ, nguồn trả nợ và thời gian trả nợ của khách hàng. Từ đó, giúp lãnh đạo ngân hàng đưa ra các quyết định tín dụng chính xác, hợp lý.

Mục tiêu của thẩm định tín dụng doanh nghiệp ngắn hạn là giảm rủi ro, nâng cao hiệu quả của hoạt động thẩm định. Vì vậy, việc phân tích và đánh giá tỷ lệ nợ quá hạn là rất quan trọng, cho biết khả năng thu hồi gốc và lãi của ngân hàng ra sao. Nếu tỷ lệ nợ quá hạn cao thì chất lượng tín dụng thấp, và ngược lại.

1.3.2.2. Thời gian thẩm định

Nếu thời gian thẩm định quá ngắn thì không đánh giá được hết tình hình thực tế của khách hàng. Nhưng nếu thời gian thẩm định quá dài, chưa chắc cán bộ thẩm định làm việc tỉ mỉ, cẩn thận, mà rất có thể họ đang làm lỡ mất cơ hội giúp NHTM có thêm khách hàng, nguồn thu và tốn chi phí cho công tác thẩm định. Do đó, quy trình thẩm định cần phải được thực hiện theo quy trình cụ thể, với khoảng thời gian hợp lý, đảm bảo mục tiêu tài trợ của NHTM và đảm bảo kế hoạch kinh doanh của khách hàng so với dự kiến.

1.4. Các yếu tố ảnh hưởng đến chất lượng thẩm định tín dụng

1.4.1. Yếu tố khách quan

1.4.1.1. Khách hàng

Doanh nghiệp là đối tượng cho vay chủ yếu của NHTM, và cũng là đối tượng nghiên cứu trong đề án này. Vì vậy, những thông tin điều tra đầy đủ hay không, xác minh có chính xác hay không cũng cần phải thực hiện nghiêm túc, vì sẽ ảnh hưởng đến chất lượng thẩm định và quyết định cho vay cho ngân hàng.

1.4.1.2. Các yếu tố khác

Môi trường pháp lý: Công tác thẩm định chịu sự chi phối của các văn bản pháp luật do các cơ quan thẩm quyền ban hành. Hệ thống các văn bản pháp luật chặt chẽ, hợp lý sẽ tác động tích cực đến hiệu quả thẩm định, đảm bảo lợi ích cho vay của NHTM.

Môi trường kinh tế: Ảnh hưởng của tình hình kinh tế đất nước, khu vực và thế giới cũng ảnh hưởng đến quá trình hoạt động kinh doanh và tiến độ thực thi của phương án kinh doanh, từ đó tác động tới khả năng trả nợ của doanh nghiệp.

Môi trường văn hóa – xã hội: các phương án kinh doanh của doanh nghiệp có được thực hiện hiệu quả hay không một phần bị ảnh hưởng bởi tập tục văn hóa nơi đó, các điều lệ và quy định xã hội.

1.4.2. Yếu tố thuộc về ngân hàng

1.4.2.1. Trình độ, năng lực và đạo đức của cán bộ thẩm định

Hầu hết tất cả các bước của quy trình thẩm định đều liên quan đến cán bộ thẩm định. Do đó, trình độ, năng lực và đạo đức nghề nghiệp phải được NHTM quan tâm hàng đầu. Nếu đội ngũ cán bộ thẩm định làm sai quy trình, thẩm định qua loa, không chính xác hoặc có đặt lợi ích cá nhân vào quá trình thẩm định,... sẽ dẫn đến các quyết định tín dụng sai lầm, gây tổn thất cho ngân hàng.

1.4.2.2. Quy trình và phương pháp thẩm định

Quy trình và phương pháp thẩm định phải khoa học và phù hợp với hệ thống công nghệ của từng NHTM. Quy trình và phương pháp thẩm định càng đổi mới và cải tiến, thời gian và chi phí của NHTM được nhanh chóng và tiết kiệm, mà vẫn đảm bảo ra quyết định đúng đắn. Nếu quy trình và phương pháp thẩm định không khoa học, thủ tục rắc rối sẽ làm mất thời gian, chi phí, cũng như có thể mất đi cơ hội cho vay đối với khách hàng tốt.

Cơ sở vật chất, trang thiết bị kỹ thuật phục vụ cho công tác thẩm định cũng phải đầy đủ, nếu không sẽ làm cản trở, gián đoạn quy trình thẩm định của ngân hàng.

1.4.2.3. Công tác tổ chức, kiểm tra, kiểm soát thẩm định tín dụng doanh nghiệp – cho vay vốn lưu động

Thẩm định đòi hỏi phải chính xác nên công tác tổ chức, kiểm soát phải nghiêm ngặt để kịp thời phát hiện ra những sai sót và sửa chữa kịp thời, chính xác.

KẾT LUẬN CHƯƠNG 01

Chương I giới thiệu tổng quan về ngân hàng thương mại, công tác thẩm định tín dụng doanh nghiệp ngắn hạn, chất lượng thẩm định tín dụng doanh nghiệp ngắn hạn và các yếu tố ảnh hưởng đến chất lượng thẩm định tín dụng doanh nghiệp ngắn hạn. Qua đó, chúng ta thấy được nghiệp vụ thẩm định tín dụng doanh nghiệp (trong đó có thẩm định tín dụng ngắn hạn) là một việc làm cần thiết và có ý nghĩa quan trọng đối với NHTM không chỉ là vấn đề lợi ích kinh tế mà còn giúp ngân hàng thực hiện được các mục tiêu thu hút khách hàng, giữ được khách hàng quen thuộc và nâng cao uy tín trên thị trường, điều đó lý giải cho một quy trình thẩm định luôn khắt khe và yêu cầu các bước có mối liên hệ chặt chẽ với nhau để hạn chế tối thiểu rủi ro có thể xảy ra đối với ngân hàng. Tiếp theo, tôi xin giới thiệu tổng quát về Ngân hàng TMCP Á Châu và tình hình hoạt động kinh doanh của ngân hàng giai đoạn 2009 – quý III/2012, cũng như giới thiệu sơ lược về cơ cấu tổ chức ACB – Chi nhánh Bến Thành nơi tôi thực tập.

Chương 2. GIỚI THIỆU CƠ QUAN THỰC TẬP

Tên cơ quan thực tập: Ngân hàng TMCP Á Châu (ACB) – Chi nhánh Bến Thành.

Địa chỉ Hội sở: 442 Nguyễn Thị Minh Khai, Q.3, TP HCM

Email: acb@acb.com.vn

Website www.acb.com.vn

Kiểm toán viên: Công ty TNHH PricewaterhouseCoopers (Việt Nam)

Địa chỉ chi nhánh Bến Thành: 96 Lý Tự Trọng, P. Bến Thành, Q.1, TP HCM

2.1. Giới thiệu tổng quát

2.1.1. Tổng quan về ACB

2.1.1.1. Ngày thành lập

ACB được thành lập theo giấy phép số 0032/NH-GP của NHNN Việt Nam cấp ngày 24/04/1993, và giấy phép số 533/GP-UB do Ủy ban Nhân dân TP HCM cấp ngày 13/05/1993. Ngày 04/06/1993, ACB chính thức đi vào hoạt động.

2.1.1.2. Lĩnh vực hoạt động

Các hoạt động chính của ACB và các công ty con là huy động vốn ngắn, trung và dài hạn theo các hình thức tiền gửi tiết kiệm, tiền gửi thanh toán, chứng chỉ tiền gửi; tiếp nhận vốn ủy thác đầu tư; nhận vốn từ các TCTD trong và ngoài nước; cho vay ngắn, trung và dài hạn; chiết khấu thương phiếu, công trái và giấy tờ có giá; dịch vụ thanh toán giữa các khách hàng; thanh toán quốc tế, bao thanh toán; và các dịch vụ ngân hàng khác.

2.1.1.3. Niêm yết

ACB niêm yết tại Trung tâm Giao dịch Chứng khoán Hà Nội theo quyết định số 21/QĐ-TTGDHN ngày 31/10/2006. Cổ phiếu ACB bắt đầu giao dịch vào ngày 21/11/2006.

Loại chứng khoán: Cổ phiếu phổ thông.

Mã chứng khoán: ACB.

Mệnh giá: 10.000 đồng/cổ phiếu.

2.1.2. Thành tích và sự công nhận của xã hội

Năm	Giải thưởng	Đơn vị trao tặng
2006	- Huân chương lao động hạng ba - Ngân hàng bán lẻ xuất sắc nhất Việt Nam - Ngân hàng tốt nhất Việt Nam	- Chủ tịch nước - The Asian Banker - Euromoney
2007	- Thành tựu về lãnh đạo trong ngành ngân hàng Việt Nam năm 2006 - Doanh nghiệp Asean xuất sắc trong lĩnh vực đội ngũ lao động	- The Asian Banker - Hội đồng tư vấn Doanh nghiệp Asean (BAC)
2008	- Huân chương lao động hạng nhì - Ngân hàng tốt nhất Việt Nam	- Chủ tịch nước - Euromoney
2009	- Ngân hàng tốt nhất Việt Nam	- Euromoney, FinanceAsia, Asiamoney, Globalfinance, The Banker và The Asset (*)
2010	- Ngân hàng tốt nhất Việt Nam - Ngân hàng vững mạnh nhất Việt Nam (**) - Thương hiệu Việt yêu thích nhất	- FinanceAsia, Asiamoney, Globalfinance, The Asset. - The Asian Banker - Người tiêu dùng bình chọn – Báo Sài Gòn Giải Phóng khảo sát.
2011	- Ngân hàng nội địa tốt nhất Việt Nam - Ngân hàng tốt nhất Việt Nam	- Asiamoney - Euromoney, Global Finance
2012	- Ngân hàng tốt nhất Việt Nam	- Euromoney

(*) Đây là sự kiện lần đầu tiên đối với ngành ngân hàng tại Việt Nam từ trước đến nay.

(**) Giải thưởng ba năm một lần.

2.1.3. Hệ thống xếp hạng tín dụng và dự phòng rủi ro tín dụng của ACB

Các khoản cho vay khách hàng gồm các khoản cho vay ngắn hạn có kỳ hạn dưới 1 năm, các khoản cho vay trung hạn có kỳ hạn 1 – 5 năm và các khoản cho vay dài hạn có kỳ hạn trên 5 năm kể từ ngày giải ngân.

Hệ thống xếp hạng tín dụng của ACB tương ứng được phân thành 5 nhóm nợ như sau:

Bảng 1. Hệ thống xếp hạng tín dụng của ACB.

Phân loại nợ theo hệ thống chấm điểm tín dụng nội bộ của Ngân hàng	Phân loại nợ theo Quyết định 493
Xếp hạng tín dụng AAA, AA, A	Nhóm 1: Nợ đủ tiêu chuẩn
Xếp hạng tín dụng BBB, BB, B	Nhóm 2: Nợ cần chú ý
Xếp hạng tín dụng CCC, CC	Nhóm 3: Nợ dưới tiêu chuẩn
Xếp hạng tín dụng C	Nhóm 4: Nợ nghi ngờ
Xếp hạng tín dụng D	Nhóm 5: Nợ có khả năng mất vốn

Trường hợp một khách hàng có nhiều hơn một khoản nợ với ACB mà có bất kỳ khoản nợ bị chuyển sang nhóm nợ rủi ro cao hơn thì ACB buộc phải phân loại các khoản nợ còn lại của khách hàng đó vào các nhóm nợ rủi ro cao hơn tương ứng với mức độ rủi ro.

Khi ACB tham gia cho vay hợp vốn không phải với vai trò là ngân hàng đầu mối, ACB thực hiện phân loại các khoản nợ (bao gồm cả khoản vay hợp vốn) của khách hàng đó vào nhóm rủi ro cao hơn giữa đánh giá của ngân hàng đầu mối và đánh giá của ACB.

ACB chủ động tự quyết định phân loại các khoản nợ vào các nhóm rủi ro cao hơn tương ứng với mức độ rủi ro khi xảy ra một trong các trường hợp sau:

- Khi có những diễn biến bất lợi từ tác động tiêu cực đến môi trường kinh doanh và lĩnh vực kinh doanh.
- Các chỉ tiêu tài chính của khách hàng hoặc khả năng trả nợ của khách hàng bị suy giảm.
- Khách hàng không cung cấp cho ACB các thông tin tài chính kịp thời, đầy đủ và chính xác để ACB đánh giá khả năng trả nợ của khách hàng.

Việc tính dự phòng rủi ro tín dụng cụ thể được căn cứ trên các tỷ lệ áp dụng cho từng nhóm nợ như sau:

Bảng 2. Tỷ lệ dự phòng tín dụng cụ thể tại ACB.

	Tỷ lệ dự phòng
Nhóm 1 – Nợ đủ tiêu chuẩn	0%
Nhóm 2 – Nợ cần chú ý	5%
Nhóm 3 – Nợ dưới tiêu chuẩn	20%
Nhóm 4 – Nợ nghi ngờ	50%
Nhóm 5 – Nợ có khả năng mất vốn	100%

Dự phòng cụ thể được tính theo số dư các khoản cho vay từng khách hàng tại ngày 30/11 hàng năm trừ đi giá trị TSĐB. Dự phòng chung phải được lập bằng 0.75% tổng số dư tại ngày

30/11 của các khoản cho vay khách hàng, không bao gồm các khoản cho vay khách hàng được phân loại vào nhóm nợ có khả năng mất vốn.

2.1.4. Các sản phẩm dành cho khách hàng doanh nghiệp

Sản phẩm cho vay khách hàng doanh nghiệp gồm: tài trợ thương mại trong nước, tài trợ xuất nhập khẩu (trong đó có tài trợ xuất khẩu trước khi giao hàng, chiết khấu bộ chứng từ hàng xuất khẩu, tài trợ nhập khẩu), cho vay đầu tư TSCĐ, đầu tư dự án, cho vay đồng tài trợ, các sản phẩm cho vay đặc biệt (trong đó có cho vay thâu chi, cho vay mua xe ô tô thế chấp bằng chính xe mua), cho vay bổ sung vốn kinh doanh trả góp), các chương trình tài trợ doanh nghiệp nhỏ và vừa.

Các sản phẩm bảo lãnh gồm: bảo lãnh trong nước và bảo lãnh ngoài nước.

Các sản phẩm bao thanh toán gồm: bao thanh toán trong nước, bao thanh toán xuất khẩu.

Các sản phẩm tín dụng chứng từ.

Các sản phẩm huy động gồm: tiền gửi thanh toán không kỳ hạn, tiền gửi thanh toán lãi suất có thưởng, tiền gửi có kỳ hạn, tiền gửi kỳ hạn lãi suất linh hoạt, tiền ký quỹ.

Các sản phẩm dịch vụ gồm: chuyển tiền trong nước, thu hộ tiền mặt, chi hộ tiền mặt, thu tiền hóa đơn, thanh toán hóa đơn, chi hộ lương/hoa hồng, quản lý tài khoản tập trung, Internet banking, Phone banking, Home banking, Mobile banking.

2.2. Tình hình hoạt động kinh doanh giai đoạn 2009 – Quý III/2012

Các số liệu cho vay khách hàng đến quý III/2012 tại ACB được tóm tắt ở bảng sau:

Bảng 3. Các số liệu cho vay khách hàng đến quý III/2012.

Đơn vị: Triệu đồng.

	30/09/2012	31/12/2011
Cho vay các tổ chức kinh tế, cá nhân trong nước	101.333.650	101.734.368
Cho vay chiết khấu thương phiếu và các giấy tờ có giá	540.964	121.837
Cho thuê tài chính	-	-
Các khoản trả thay khách hàng	-	-

Cho vay bằng vốn tài trợ, ủy thác đầu tư	7.987	41.428
Cho vay đối với các tổ chức, cá nhân đầu tư nước ngoài	-	-
Cho vay theo chỉ định của Chính phủ	-	-
Nợ cho vay được khoan và nợ chờ xử lý	-	-
Tổng	101.882.601	101.897.633
Phân tích theo kỳ hạn vay		
Cho vay ngắn hạn	52.183.523	53.316.844
Cho vay trung hạn	21.554.562	26.899.822
Cho vay dài hạn	28.144.516	21.680.967
Tổng	101.882.601	101.897.633

(Nguồn: Báo cáo giữa niên độ ngày 30/09/2012 của ACB).

Dựa theo bảng số liệu trên, ta thấy ACB chủ yếu cho vay các tổ chức kinh tế, cá nhân trong nước (quý III/2012 chiếm 99,46% so với tổng cho vay khách hàng). Theo đó, phân khúc cho vay ngắn hạn chiếm tỷ trọng cao nhất (quý III/2012 và năm 2011, cho vay khách hàng chiếm trên 50% so với tổng cho vay khách hàng).

Bảng 4. Bảng kết quả hoạt động kinh doanh của ACB giai đoạn 2009 – Quý III/2012.

Đơn vị: triệu đồng.

Chỉ tiêu	2009	2010	2011	Quý III/2011	Quý III/2012
Tổng giá trị tài sản	167.724.211	202.453.569	278.855.703	261.649.665	211.672.696
Thu nhập lãi và các khoản thu nhập tương tự	9.552.322	14.912.424	25.369.688	18.223.096	17.676.643
Thu nhập lãi thuần	2.734.248	4.242.282	6.701.811	4.715.620	5.342.413
Thuế và các khoản phải nộp	606.008	756.688	980.752	695.732	291.394

Giải pháp nâng cao chất lượng

thâm định tín dụng doanh nghiệp ngắn hạn tại Ngân hàng TMCP Á Châu.

Tổng lợi nhuận trước thuế	2.499.686	3.379.327	4.174.633	2.797.154	1.187.804
Tổng lợi nhuận sau thuế	1.893.678	2.622.639	3.193.881	2.101.422	896.410

(Nguồn: tổng hợp từ các Báo cáo tài chính của 3 năm tài chính kết thúc ngày 31/12 các năm 2009, 2010, 2011 và ngày 30/09/2012 của Ngân hàng TMCP Á Châu).

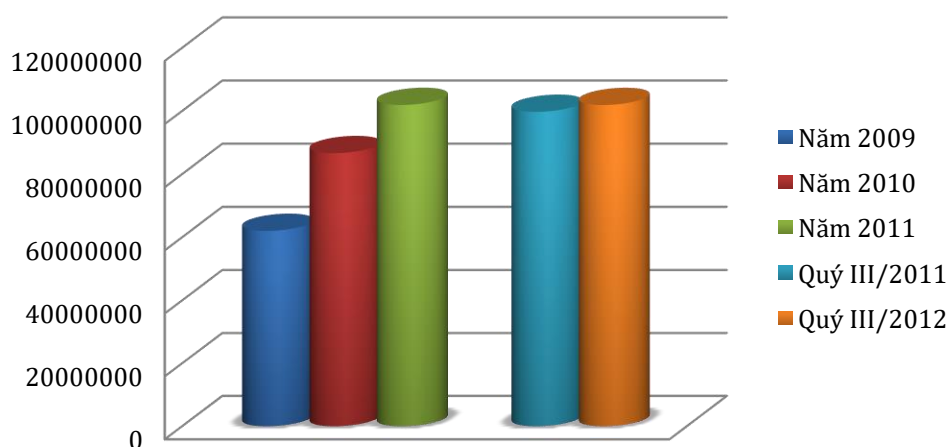
Năm 2009 là năm kinh doanh thành công của ACB. Với kết quả báo cáo tài chính khả quan, ACB đã hoàn thành vượt mức kế hoạch lợi nhuận đề ra. Năm 2009 là năm đầu tiên ACB áp dụng mô hình quản lý năng suất sau khi tái cấu trúc nhân sự, do đó số lượng nhân sự tăng chậm hơn so với quy mô kinh doanh. Thu nhập trung bình của mỗi nhân viên trong hệ thống ACB năm 2009 đạt 18.5 tháng lương. Năm 2009 cũng là năm hết sức đặc biệt đối với ACB khi ACB được vinh dự nhận Huân chương lao động hạng Nhì do Chủ tịch nước CHXHCN Việt Nam trao tặng, và Cờ Thi Đua do NHNN Việt Nam trao tặng. Đặc biệt hơn nữa khi ACB vinh dự là ngân hàng duy nhất và đầu tiên trong lịch sử ngành ngân hàng Việt Nam được cùng lúc vinh danh 06 giải thưởng quốc tế (xem mục *Thành tích và sự công nhận của xã hội* ở chương này).

Bước sang năm 2010, tổng lợi nhuận trước thuế của ACB hơn 3.000 tỷ đồng, tăng hơn 35% so với kết quả năm 2009 nhưng mức tăng trưởng này vẫn thấp hơn mức tăng kỳ vọng được đặt ra đầu năm (chỉ bằng 86% kế hoạch). Nguyên nhân của sự sụt giảm là việc giảm sút nguồn thu từ tín dụng, do việc vẫn giữ lãi vay ổn định ở mức thấp hơn thị trường cho các khách hàng trung thành. Bên cạnh đó, trong năm 2010, một thời gian dài lãi suất liên ngân hàng được giữ ở mức thấp hơn lãi suất huy động từ dân cư. Điều này ảnh hưởng mạnh đến nguồn thu của ACB vì do ngân hàng có nguồn huy động từ dân cư lớn và thường cho vay nhiều trên thị trường liên ngân hàng. Dư nợ cho vay trong năm 2010 của ACB là 87.195 tỷ đồng (chỉ đạt 91% kế hoạch). Tổng giá trị tài sản tăng 20,95% so với năm 2009. Lợi nhuận sau thuế tăng 38,51% so với năm 2009.

Trong kết quả kinh doanh năm 2011, cuộc khủng hoảng của thị trường tài chính thế giới kéo theo sự bất ổn định về tỷ giá đã gây ra nhiều ảnh hưởng tiêu cực đến tình hình kinh doanh ACB. Chỉ tiêu tăng trưởng huy động và cho vay chưa đạt được chỉ tiêu đặt ra đầu năm do chịu ảnh hưởng chung của ngành và do NHNN đặt trần tăng trưởng tín dụng 20%. Bên cạnh đó, mặc dù đã nỗ lực kiểm soát nợ xấu, nhưng chất lượng tín dụng của ACB có giảm sút so với đầu năm. Đến ngày 31/12/2011, tỷ lệ nợ xấu của ACB là 0,85%, tăng 0,51% so với đầu năm. Tuy nhiên, trong cả năm 2011, thu nhập lãi thuần của ACB đã tăng rất mạnh, đạt 6.701,81 tỷ đồng, tăng gần

58%. Tổng tài sản tính đến 31/12/2011 đã đạt 278.855,7 tỷ đồng, tăng 37,7% so với cuối năm 2010. Nguyên nhân là do ACB khá thành công trong việc quản lý lãi suất cho vay và huy động được điều hành linh hoạt, bám sát thị trường nhưng vẫn giữ được biên sinh lợi khá cao. Lợi nhuận sau thuế tăng 21,78% so với năm 2010.

Từ đầu năm đến 30/09/2012, lợi nhuận trước thuế bị lỗ 659.438 triệu đồng, nguyên nhân là do hoạt động kinh doanh ngoại hối và vàng của ACB bị lỗ 1.144.459 triệu đồng. Theo thông tư 12/2012/TT-NHNN của NHNN có hiệu lực từ 30/04/2012, các TCTD không được huy động vốn bằng vàng, trừ trường hợp phát hành chứng chỉ ngân hạn bằng vàng để chi trả vàng theo yêu cầu của khách hàng khi TCTD không đủ vàng để chi trả. Việc phát hành chứng chỉ ngân hạn bằng vàng của ACB chấm dứt từ 25/11/2012, do đó dẫn đến khoản lỗ nói trên. Thu nhập lãi thuần tăng nhẹ so với quý III/2011 là 1.608 tỷ đồng, tăng 13,29%. Lợi nhuận sau thuế đạt gần 900 tỷ đồng, giảm 57,34% so với cùng kỳ năm trước.

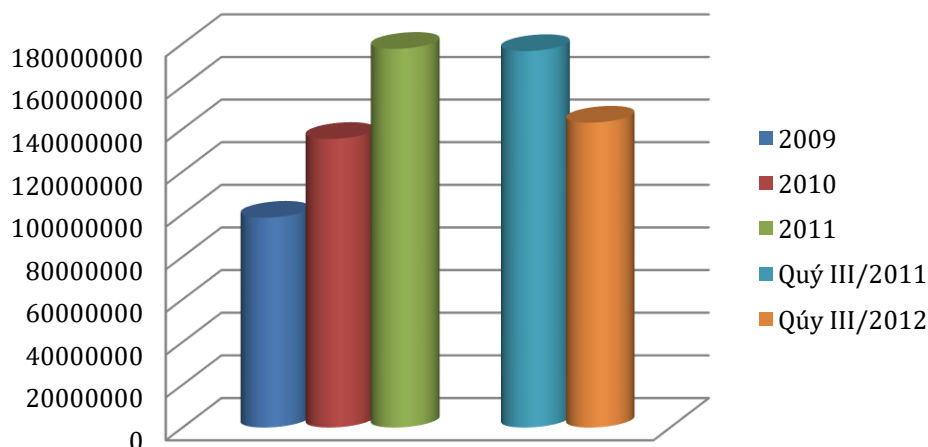


Hình 1. Tình hình tăng trưởng tín dụng của Ngân hàng TMCP Á Châu giai đoạn 2009 – Quý III/2012.

(Nguồn: tổng hợp từ các Báo cáo tài chính của 3 năm tài chính kết thúc ngày 31/12 các năm 2009, 2010, 2011 và ngày 30/09/2012 của Ngân hàng TMCP Á Châu).

Nhìn chung, kết quả hoạt động kinh doanh của ACB tăng đều qua các năm. Tình hình tăng trưởng tín dụng của ACB cũng tăng đều. Hoạt động tín dụng của ACB năm 2010 tăng 38,71% so với năm 2009, trong khi hoạt động tín dụng năm 2011 chỉ tăng 17,44% so với năm 2010. Hoạt động tín dụng năm 2011 tuy có tăng trưởng nhưng không cao, nguyên nhân là do chịu ảnh hưởng chung của ngành và do NHNN đặt trần tăng trưởng tín dụng 20%. Sau 09 tháng năm 2012, tăng trưởng tín dụng của ACB tăng rất nhẹ, chỉ đạt 2,17% so với cùng kỳ năm trước. Dư nợ đến cuối

quý III/2012 là 101.883 tỷ đồng, trong đó nợ xấu chiếm 2,08%. Dự báo đến quý IV/2012, hoạt động tín dụng của ACB sẽ tăng do tính chất của thời vụ mùa Noel và Lễ Tết.



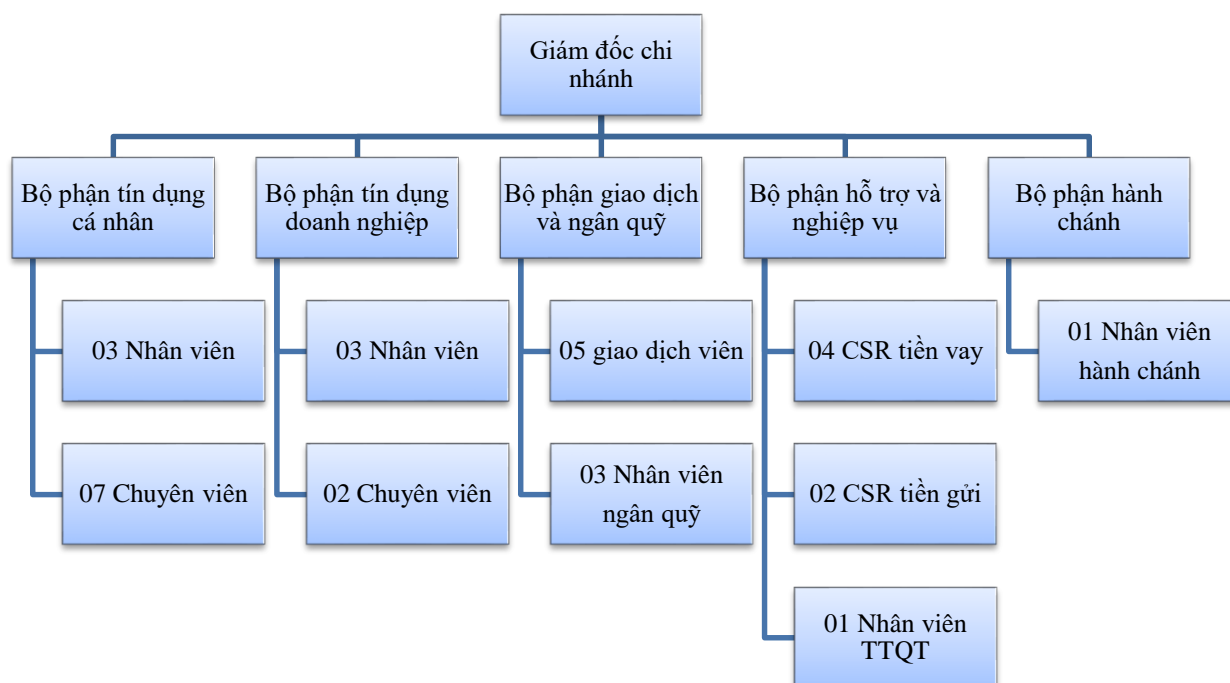
Hình 2. Tình hình huy động vốn của ACB giai đoạn 2009 – Quý III/2012.

(Nguồn: tổng hợp từ các Báo cáo tài chính của 3 năm tài chính kết thúc ngày 31/12 các năm 2009, 2010, 2011 và ngày 30/09/2012 của Ngân hàng TMCP Á Châu).

Kết quả hoạt động huy động vốn hằng năm của ACB tăng đều qua các năm giai đoạn 2009-2011. Hoạt động huy động vốn năm 2010 tăng 37,59% so với năm 2009. Hoạt động huy động vốn năm 2011 tăng 31,25% so với năm 2010. Với tốc độ tăng trưởng lớn về lượng vốn huy động như vậy, ACB dần lớn mạnh và khẳng định vị thế dẫn đầu trong khối NHTM cổ phần của nước ta hiện nay. Tuy nhiên, đến quý III/2012, hoạt động huy động vốn giảm 19,03% so với cùng kỳ năm trước. Tiền gửi của khách hàng giảm 13,87%, xuống còn 123.025 tỷ đồng, nguyên nhân phần lớn đều do sức ảnh hưởng của thông tư 12/2012/TT-NHNN của NHNN Việt Nam.

2.3. Giới thiệu ACB – Chi nhánh Bến Thành

2.3.1. Cơ cấu nhân sự của chi nhánh



Hình 3. Sơ đồ cơ cấu tổ chức nhân sự tại Ngân hàng TMCP Á Châu – Chi nhánh Bến Thành.

2.3.2. Nhiệm vụ của từng bộ phận

2.3.2.1. Bộ phận tín dụng cá nhân

- Nghiên cứu và triển khai các sản phẩm, dịch vụ tín dụng phục vụ khách hàng cá nhân thích hợp và hiệu quả như: cho vay mua và sửa chữa nhà trả góp, cho vay phục vụ sinh hoạt, mua ô tô, cho vay du học...
- Thực hiện thẩm định và đề xuất việc cấp tín dụng cho khách hàng cá nhân.
- Thiết lập các mối liên hệ với các khách hàng tiềm năng trong thị trường mục tiêu để mở rộng nền khách hàng.
- Theo dõi, quản lý việc sử dụng hạn mức của khách hàng.
- Kiểm tra giám sát quá trình sử dụng vốn vay; tài sản đảm bảo nợ vay; đôn đốc khách hàng trả nợ gốc, lãi; đề xuất cơ cấu lại thời hạn trả nợ...
- Thực hiện các nhiệm vụ khác do giám đốc giao hoặc thuộc chức năng nhiệm vụ của phòng.

2.3.2.2. Bộ phận tín dụng doanh nghiệp

- Thiết lập các mối liên hệ với các khách hàng tiềm năng trong thị trường mục tiêu để mở rộng nền khách hàng.
- Theo dõi, quản lý việc sử dụng hạn mức của khách hàng.
- Tư vấn, phát hành các loại bảo lãnh doanh nghiệp.
- Trực tiếp thẩm định đối với các hồ sơ vay vốn theo phân cấp thuộc thẩm quyền để lập tờ trình đề xuất tín dụng.
- Kiểm tra giám sát quá trình sử dụng vốn vay; tài sản đảm bảo nợ vay; đôn đốc khách hàng trả nợ gốc, lãi; đề xuất cơ cấu lại thời hạn trả nợ...
- Đảm bảo các thắc mắc của khách hàng cũng như các ý kiến tư vấn cho khách hàng đều được giải quyết/thực hiện một cách hiệu quả và chuyên nghiệp.
- Báo cáo ban giám đốc và cung cấp thông tin cho các bên liên quan trong thẩm quyền và phạm vi quản lý.
- Theo sát diễn biến thị trường và sản phẩm trong phạm vi quản lý.
- Thực hiện các nhiệm vụ khác do Ban giám đốc giao hoặc thuộc chức năng nhiệm vụ của phòng.

2.3.2.3. Bộ phận giao dịch và ngân quỹ

- Giao dịch tài khoản, thẻ theo yêu cầu của khách hàng.
- Cung ứng các dịch vụ về tiền gửi, dịch vụ tài chính cá nhân/doanh nghiệp theo nhu cầu của khách hàng.
- Quản lý, lưu trữ hồ sơ thông tin khách hàng giao dịch tiền gửi/sử dụng dịch vụ thanh toán.
- Tổ chức mạng lưới ngân quỹ và đảm bảo quản lý hệ thống ngân quỹ trong toàn Chi nhánh tuyệt đối an toàn.

2.3.2.4. Bộ phận hỗ trợ và nghiệp vụ

- Soạn thảo/dự thảo hợp đồng tín dụng/hợp đồng thế chấp /bảo lãnh và các hợp đồng có liên quan khác chuyển cho cấp có thẩm quyền rà soát theo đúng Quy định về trình tự, thủ tục cấp tín dụng đối với khách hàng.
- Tiếp nhận, kiểm tra hồ sơ giải ngân/phát hành thư bảo lãnh, lập Đề xuất giải ngân/phát hành bảo lãnh chuyển cho cấp có thẩm quyền kiểm tra điều kiện, tính đầy đủ, hợp lệ của hồ sơ giải ngân/phát hành bảo lãnh theo đúng Quy định về trình tự, thủ tục cấp tín dụng đối với khách hàng là doanh nghiệp.

- Xây dựng các văn bản hướng dẫn nghiệp vụ hỗ trợ tín dụng.
- Kiểm tra việc thực hiện thống nhất và tuân thủ theo các quy định, quy trình nghiệp vụ hỗ trợ tín dụng tại các đơn vị kinh doanh.
- Tiếp nhận và giải quyết các thông tin phản hồi của khách hàng và các đơn vị kinh doanh.
- Các nhiệm vụ khác theo sự phân công của Trưởng phòng.

2.3.2.5. *Bộ phận hành chính*

- Nghiên cứu, phân tích và tổng hợp giúp lãnh đạo xây dựng, tổ chức bộ máy các phòng ban phù hợp với định hướng phát triển của chi nhánh.
- Quản lý nhân sự, lao động, tiền lương và các chế độ phúc lợi.

2.3.3. *Công việc thực tập tại ACB – Chi nhánh Bến Thành*

Các công việc tiêu biểu và diễn ra thường xuyên nhất mà tôi đã làm trong quá trình thực tập tại ACB – Chi nhánh Bến Thành như sau:

- Chăm điểm khách hàng doanh nghiệp bằng hệ thống TCBS tại ACB, bao gồm chăm điểm các chỉ số tài chính, phi tài chính, TSĐB.
- Điền đầy đủ thông tin vào tờ trình xét duyệt khách hàng doanh nghiệp vay vốn, từ đó tính toán các chỉ số tài chính và đưa ra nhận xét.
- Cất và xếp thư cảm ơn những khách hàng đã cùng ACB vượt qua giai đoạn khó khăn trong năm 2012 (gồm những khách hàng tin tưởng không rút tiền trước hạn ảnh hưởng đến tính thanh khoản của ACB, những khách hàng tiếp tục gửi tiền và gửi thêm tiền, những khách hàng có nhu cầu vay vốn tại ACB,...)

Những kinh nghiệm tôi có được từ quá trình thực tập tại ACB – Chi nhánh Bến Thành là hiểu sâu hơn quá trình thẩm định tín dụng doanh nghiệp ngắn hạn tại ACB; hệ thống lại kiến thức đã được học tại trường (gồm môn Phân tích Báo cáo tài chính, Tín dụng ngân hàng,...); trau dồi thêm hiểu biết; tạo được niềm tin và mối quan hệ tốt trong công việc với các nhân viên tại chi nhánh; rèn luyện kỹ năng giao tiếp.

KẾT LUẬN CHƯƠNG 02

Từ những cơ sở lý luận được trình bày ở chương I, qua chương II, tôi đã giới thiệu thông tin sơ lược về ACB, tình hình hoạt động kinh doanh của ACB giai đoạn 2009 – quý III/2012, đồng thời nêu lên nhiệm vụ và chức năng của từng phòng ban trong cơ cấu tổ chức

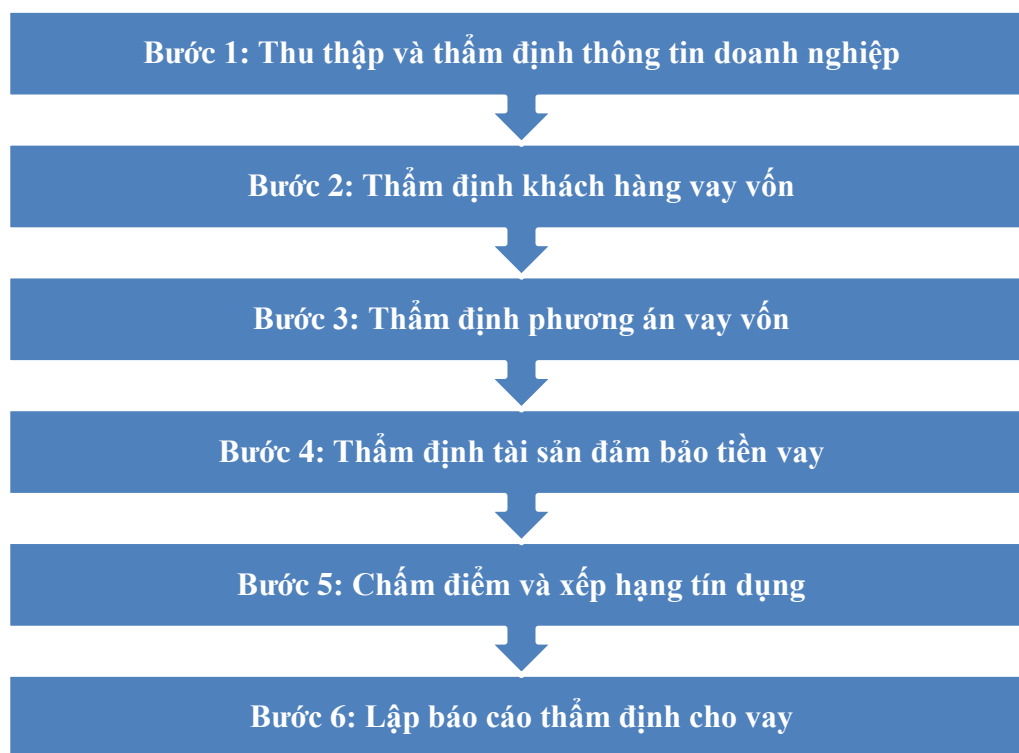
Giải pháp nâng cao chất lượng

thẩm định tín dụng doanh nghiệp ngắn hạn tại Ngân hàng TMCP Á Châu.

Chi nhánh Bến Thành và công việc thực tập của tôi tại đây. Từ những cơ sở lý luận ở chương I và giới thiệu về ACB ở chương II, người đọc có thể nắm bắt được nội dung chính sắp được trình bày trong quyển đề án này. Từ đó, tôi tiếp tục thực hiện chương III: Thực trạng công tác thẩm định tín dụng doanh nghiệp ngắn hạn tại Ngân hàng TMCP Á Châu.

Chương 3. THỰC TRẠNG CÔNG TÁC THẨM ĐỊNH TÍN DỤNG DOANH NGHIỆP NGẮN HẠN TẠI NGÂN HÀNG TMCP Á CHÂU

3.1. Quy trình thẩm định tín dụng doanh nghiệp ngắn hạn tại ACB



Hình 3. Sơ đồ quy trình thẩm định tín dụng doanh nghiệp ngắn hạn tại ACB.

3.1.1. Bước 1: Thu thập và thẩm định thông tin doanh nghiệp

3.1.1.1. Kiểm tra hồ sơ pháp lý

Thu thập thông tin khách hàng doanh nghiệp, xem xét tính pháp lý của hồ sơ. Thông tin doanh nghiệp gồm có: tên doanh nghiệp, người đại diện theo pháp luật/Chủ doanh nghiệp cùng chức vụ và năm sinh theo giấy đăng ký kinh doanh/giấy phép đầu tư, CMND, giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh/giấy phép đầu tư, địa chỉ liên hệ, ngành nghề sản xuất kinh doanh chính, thời điểm bắt đầu ngành nghề chính, vốn điều lệ, vốn thực góp, xếp loại tín dụng (theo kết quả xếp loại của lần trước nếu đây là doanh nghiệp đã có quan hệ tín dụng với ACB).

Khách hàng được trình phải đáp ứng được quy chế cho vay của ACB. Đại diện pháp nhân đã được đăng ký theo luật định. Ngành nghề kinh doanh không thuộc lĩnh vực bị pháp luật cấm. Cán bộ tín dụng kiểm tra tính xác thực của hồ sơ vay vốn qua cơ quan phát hành ra chứng hoặc qua các kênh thông tin khác (đi thực tế, phỏng vấn trực tiếp, thông qua Internet, CIC, các đối tác và khách hàng của DN,...). Qua đó, đánh giá tư cách của khách hàng:

- Nơi cư trú của khách hàng vay phải cùng địa bàn được phép hoạt động của ngân hàng cho vay.
- Xác định năng lực pháp luật dân sự và năng lực hành vi dân sự của khách hàng vay hoặc người đại diện theo ủy quyền: phải là người thành niên (từ 18 tuổi trở lên), không bị mất năng lực hành vi dân sự hoặc hạn chế năng lực hành vi dân sự. Trường hợp người từ đủ mười lăm tuổi đến chưa đủ mười tám tuổi phải có tài sản riêng bảo đảm thực hiện nghĩa vụ.
- Người vay phải là người đứng tên trên giấy đăng ký kinh doanh. Thời gian vay vốn không vượt quá thời hạn hoạt động còn lại trên giấy đăng ký kinh doanh.
- Khách hàng vay phải có chứng chỉ hành nghề (nếu pháp luật có quy định) và/hoặc giấy phép kinh doanh có điều kiện (theo quy định của Chính phủ).

Ngoài ra, cán bộ tín dụng cần kiểm tra thêm các hồ sơ như: Văn bản quy định quyền hạn, trách nhiệm của các bên trong hợp đồng liên doanh đối với doanh nghiệp liên quan; Điều lệ doanh nghiệp, đặc biệt các điều khoản quy định về quyền hạn, trách nhiệm; Quyết định bổ nhiệm Giám đốc (Tổng Giám đốc), kế toán trưởng hoặc người quản lý về tài chính của doanh nghiệp và người đại diện pháp nhân của doanh nghiệp; Thời gian hoạt động còn lại của doanh nghiệp, và các khoản khác.

3.1.1.2. Kiểm tra hồ sơ vay vốn và hồ sơ đảm bảo tiền vay

Cán bộ tín dụng kiểm tra tính xác thực của hồ sơ vay vốn và hồ sơ đảm bảo tiền vay, đồng thời xem mục đích vay vốn có phù hợp với đăng ký kinh doanh hay không, có hợp pháp hay không.

Sau khi kiểm tra tất cả hồ sơ của khách hàng, trường hợp hồ sơ chưa đủ, chưa đúng theo quy định của NHNN Việt Nam và ACB thì đề nghị khách hàng bổ sung, hoàn thiện hồ sơ. Trường hợp hồ sơ và điều kiện vay không đáp ứng theo quy định NHNN và ACB thì lập thông báo từ chối cho vay. Trường hợp điều kiện và hồ sơ vay đáp ứng đầy đủ theo quy định của NHNN và ACB thì cán bộ tín dụng thực hiện tiếp bước 2.

3.1.2. **Bước 2: Thẩm định khách hàng vay vốn**

3.1.2.1. Tổ chức và quản lý doanh nghiệp

Tóm tắt quá trình hình thành và phát triển

CBTD tìm hiểu và tóm tắt thông tin cô đọng và chính xác về quá trình phát triển, thay đổi chính của doanh nghiệp trong suốt thời gian hoạt động (kể cả khi hoạt động dưới hình thức khác so với loại hình doanh nghiệp hiện tại). Cụ thể: thời gian thành lập doanh nghiệp, tiền thân của doanh nghiệp, các lần thay đổi GCNĐKKD, nội dung của những lần thay đổi (tăng, giảm vốn điều lệ, bổ sung ngành nghề kinh doanh, thay đổi thành viên góp vốn, thay đổi người đại diện,...), DN có thay đổi ngành nghề sản xuất chính không,...

Thành viên góp vốn chủ yếu – Ban điều hành

CBTD tiến hành thẩm định về mối quan hệ giữa các thành viên góp vốn (quan hệ gia đình, bạn bè, quan hệ trong công việc, cùng sở hữu DN,...); kinh nghiệm trong ngành, lĩnh vực kinh doanh của các thành viên góp vốn, chủ DNTN và ban điều hành đối với ngành nghề mà doanh nghiệp đang hoạt động; mức độ hỗ trợ của thành viên góp vốn trong hoạt động sản xuất kinh doanh hiện tại của doanh nghiệp.

3.1.2.2. Hoạt động sản xuất kinh doanh

CBTD thu thập thông tin cụ thể về tình hình hoạt động sản xuất kinh doanh như sản phẩm sản xuất kinh doanh chính, quy trình sản xuất, cơ sở vật chất, quy mô máy móc thiết bị, nhân công, thị trường đầu vào – đầu ra, có đa dạng hay phụ thuộc.

Công tác kiểm tra thực tế tình hình hoạt động sản xuất kinh doanh của khách hàng, các công việc cụ thể như sau:

- Kiểm tra hoạt động kinh doanh của khách hàng tại trụ sở chính, nhà xưởng, giờ làm việc.

Giải pháp nâng cao chất lượng

thẩm định tín dụng doanh nghiệp ngắn hạn tại Ngân hàng TMCP Á Châu.

- Chụp hình lưu lại, cập nhật hình ảnh vào tờ trình hoặc đính kèm vào tờ trình thẩm định khi trình cấp ủy quyền.
- Kiểm tra báo cáo tài chính, thuế VAT và sổ sách nội bộ (bản chính) tại địa điểm kinh doanh của khách hàng. Trường hợp khách hàng kê khai VAT trực tuyến qua mạng, nhân viên tín dụng đối chiếu tờ khai VAT với phiếu thu/ủy nhiệm chi nộp thuế để xác định doanh thu theo VAT.
- Kiểm tra việc thực hiện nghĩa vụ nộp thuế của công ty với cơ quan thuế (lấy thông tin từ các trang web cục thuế tỉnh, thành phố), trường hợp khách hàng có phát sinh nợ thuế lớn cần nêu rõ lý do trong tờ trình thẩm định khách hàng.

Từ việc kiểm tra thực tế, đánh giá quy mô hoạt động thực tế của khách hàng. Cụ thể:

Sản phẩm, cơ sở vật chất và quy mô hoạt động

- Ngành và sản phẩm kinh doanh: công dụng chính các sản phẩm chính của DN, mô tả tóm tắt về quy trình sản xuất kinh doanh, tính vượt trội của sản phẩm so với các sản phẩm khác/hoặc chưa có sản phẩm cùng tính năng trên thị trường (nếu có), sản phẩm phục vụ cho đối tượng nào và triển vọng trong tương lai của từng sản phẩm.
- Cơ sở vật chất và lao động:
 - o Mặt bằng sản xuất kinh doanh: tóm tắt thông tin về mặt bằng sản xuất kinh doanh nhằm phản ánh rõ quy mô nhà xưởng, văn phòng, kho.... Qua đó nhận xét cụ thể và quy mô sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp, và các hình thức sở hữu mặt bằng sản xuất kinh doanh đó (của doanh nghiệp/chủ doanh nghiệp/thuê/mượn/...).
 - o Máy móc thiết bị, tài sản khác: nêu những máy móc thiết bị đặc trưng đối với ngành sản xuất của DN.

Thị trường đầu vào – đầu ra

Các thông tin cần thiết trong mục này là: thời gian bắt đầu quan hệ với từng nhà cung cấp/khách hàng tiêu thụ, doanh số giao dịch qua các năm, phương thức thanh toán là gì, có thay đổi linh hoạt hay không.

Qua đó, thấy được khách hàng có uy tín/nhà cung cấp có ổn định hay không? Nếu thời gian quan hệ lâu, doanh số tăng qua các năm, phương thức thanh toán được thay đổi linh hoạt hơn (loại trừ các trường hợp: hàng khó bán, DN thay đổi phương thức bán hàng để tiêu thụ được hàng, kinh tế có biến động buộc DN phải thay đổi phương thức thanh toán cho phù hợp như

thanh toán ngay để thu hồi nhanh tiền mặt,...) thể hiện nhà cung cấp ổn định/khách hàng quan hệ uy tín và ngày càng tăng trưởng.

Về số lượng nhà cung cấp: nếu số lượng ở mức vừa phải, tùy quy mô thể hiện nguồn cung ứng đầu vào của DN ổn định và không lệ thuộc, điều này sẽ giảm rủi ro cho DN khi có biến động về nguồn nguyên liệu sản xuất, nhất là các nguyên liệu nhập khẩu.

Đối với đầu ra – thị trường tiêu thụ: nêu một số khách hàng chiếm doanh số lớn của doanh nghiệp cho từng thị trường trong và ngoài nước. Số lượng khách hàng tiêu thụ cũng đánh giá tính ổn định/lợi thế của doanh nghiệp trong quá trình tiêu thụ sản phẩm. nếu DN lệ thuộc vào một hoặc một số ít khách hàng tiêu thụ sẽ gây khó khăn cho DN trong việc lựa chọn phương thức thanh toán, dễ bị chiếm dụng vốn và bị ép giá.

3.1.2.3. Kết quả kinh doanh – tình hình tài chính

Nguồn thông tin

Nguồn thông tin thu thập từ báo cáo thuế, báo cáo kiểm toán, báo cáo nội bộ, tái thẩm định bằng các nguồn thông tin khác (nêu cụ thể nếu có) và có đánh giá mức độ tin cậy (khi mức độ tin cậy thấp cần có các điều kiện kiểm soát bổ sung). Nguồn thông tin này cần phải được kiểm tra lại tính hợp lý của báo cáo tài chính và có nhận định điều chỉnh.

Nguồn tài liệu đưa vào tờ trình phải được đối chiếu với bản chính (báo cáo tài chính, tờ khai VAT, hóa đơn,...) của khách hàng nhằm tránh rủi ro khách hàng gửi chứng từ không xác thực và được đánh giá, kiểm chứng dựa trên hoạt động thực tế của doanh nghiệp, phỏng vấn và kiểm tra tại cơ sở của doanh nghiệp. Trường hợp khách hàng kê khai VAT trực tuyến qua mạng, nhân viên tín dụng đối chiếu tờ khai VAT với phiếu thu/ủy nhiệm chi nộp thuế để xác định doanh thu theo VAT.

Mức độ tin cậy

CBTD đánh giá mức độ tin cậy của thông tin dùng để đưa vào tờ trình. Đối với các báo cáo nội bộ phải nêu được tính hợp lý của từng số liệu cụ thể, trong đó chú trọng phần giải thích chênh lệch giữa doanh thu/lợi nhuận/tổng tài sản báo cáo thuế và lợi nhuận/tổng tài sản báo cáo nội bộ.

Kết quả kinh doanh – tình hình tài chính và dự phóng năm tính toán

Kiểm tra tính chính xác của các báo cáo tài chính:

CBTD kiểm tra tính chính xác của các BCTC bao gồm xem xét các nguồn số liệu do DN lập, chế độ kế toán áp dụng, tính chính xác của các số liệu kế toán. Trường hợp có sự chênh lệch

giữa doanh thu/lợi nhuận/tổng tài sản trên báo cáo thuế và trên báo cáo nội bộ, CBTD cần phải làm rõ căn cứ đưa ra doanh thu/lợi nhuận/tổng tài sản trên báo cáo nội bộ.

- Doanh thu:
 - o Kiểm tra doanh thu theo tờ khai VAT và sổ sách nội bộ (đối chiếu bản chính tờ khai VAT của khách hàng).
 - o Số lượng hàng nhập khẩu trên tờ khai và giá trung bình thu thập được của mặt hàng này hiện đang tiêu thụ trên thị trường (trường hợp giá nhập khẩu bị kê khai thấp, số lượng có được trên tờ khai nhập khẩu và tình hình xuất hàng bán cùng với giá tiêu thụ mặt hàng đó trên thị trường để có thể xác định doanh thu thực).
 - o Chi tiết nhập xuất tồn kho do khách hàng cung cấp.
 - o Sổ tay theo dõi quá trình bán hàng của doanh nghiệp.
 - o Dựa trên công suất của máy móc thiết bị, công suất thực tế khai thác, định mức và lượng tiêu thụ nhiên liệu hoặc số lượng nhân công qua phỏng vấn khách hàng so sánh với các đơn vị cùng ngành.
 - o Số lượng đại lý, cửa hàng tiêu thụ hàng hóa/sản phẩm của doanh nghiệp.
 - o Các hợp đồng kinh tế, hợp đồng thi công,...
- Lợi nhuận:
 - o Lợi nhuận trung bình của các doanh nghiệp hoạt động cùng ngành.
 - o Căn cứ tính toán thực tế của doanh nghiệp (tùy tình hình thực tế của từng ngành mà nhận định mức độ tin cậy).
 - o Loại bỏ các chi phí không hợp lý do doanh nghiệp kê tăng.
 - o Chênh lệch giá đầu vào giữa doanh nghiệp kê và trong thực tế.
 - o Đối với DNTN, doanh nghiệp quy mô gia đình, có thể tham khảo thêm mức độ tích lũy tài sản cá nhân, mức sống của các thành viên góp vốn/cổ đông chính.
- Tổng tài sản:
 - o Loại bỏ các khoản mục không hợp lý như tiền mặt (doanh nghiệp thường kê tăng để bù phần vốn góp thực tế thấp hơn so với báo cáo).
 - o Xác định lại giá trị của tài sản cố định do khách hàng đầu tư tài sản cố định nhưng không xuất hóa đơn nên không đưa vào chi phí đầu tư làm cho giá trị tài sản cố định hạch toán thấp hơn thực tế.

Phân tích, đánh giá tình hình hoạt động và khả năng tài chính

CBTD phân tích, đánh giá tình hình sản xuất kinh doanh của DN thông qua các thông tin về sản phẩm chủ yếu của DN, thị phần của từng loại sản phẩm trên thị trường, mạng lưới phân phối sản phẩm, khả năng cạnh tranh, các đối thủ cạnh tranh chủ yếu trên thị trường, mức độ tín nhiệm của bạn hàng, chiến lược kinh doanh trong thời gian tới, chính sách khách hàng, các khách hàng quan hệ giao dịch có ảnh hưởng lớn đến hoạt động sản xuất kinh doanh của DN. Tiếp theo, CBTD phân tích, đánh giá tình hình tài chính của DN.

CBTD cần tính toán chính xác các chỉ số tài chính. Từ đó, CBTD thực hiện đánh giá tác động của lãi vay, tỷ giá đối với khả năng trả nợ của khách hàng:

- Tác động của lãi vay lên khả năng trả nợ của doanh nghiệp:
 - o Khi mức tăng thêm của lãi vay > EBIT dự kiến tạo ra của năm → công ty sẽ bị lỗ → ảnh hưởng làm giảm nguồn trả nợ.
 - o Cần lưu ý đánh giá tác động của lãi suất đối với các doanh nghiệp có hệ số nợ vay cao. Các phương án kinh doanh của doanh nghiệp trường hợp có tác động lớn từ lãi vay:
 - Trong ngắn hạn: tổng doanh thu < tổng chi phí → bị giảm nguồn thu, doanh nghiệp sẽ cân nhắc cho từng khoản mục chi.
 - Nếu không quản lý được dòng tiền thu nợ → có khả năng trễ hạn hoặc quá hạn.
 - Nếu lãi suất càng tăng, tình trạng thua lỗ kéo dài → khả năng thanh toán giảm, không còn đủ khả năng trả nợ vay.
 - Trong dài hạn: làm giảm khả năng thanh toán hiện hành → ảnh hưởng đến cấu trúc vốn và khả năng trả nợ trung dài hạn.
- Tác động thay đổi tỷ giá lên khả năng trả nợ của doanh nghiệp: cần đánh giá đối với các doanh nghiệp vay ngoại tệ trong tình hình ngoại tệ tăng giá so với VND nhưng doanh nghiệp không có nguồn thu ngoại tệ.
 - o Khi ngoại tệ tăng giá so với VND → mức trả nợ vay ngân hàng bằng VND quy đổi tăng → ảnh hưởng đến khả năng trả nợ của doanh nghiệp.
 - Đã cấp tín dụng: hàng năm tính toán lại nguồn trả nợ của khoản vay, dự báo tác động của tỷ giá đến khả năng trả nợ của dự án đầu tư → cần phân tích độ nhạy về

khả năng trả nợ của doanh nghiệp theo biến động của tỷ giá dựa trên báo cáo tài chính.

- Chưa cấp tín dụng: phân tích tác động tỷ giá đến khả năng trả nợ của doanh nghiệp.
- Khi ngoại tệ giảm giá so với VND → lưu ý đánh giá tác động của tỷ giá đối với các doanh nghiệp có nguồn thu chủ yếu từ hoạt động xuất khẩu.

Cách tính toán một số chỉ số

Các chỉ số tài chính tính toán được trình bày kỹ hơn ở phần Phụ lục “*Cách tính toán các chỉ số tài chính*”. Tuy nhiên, khi tính toán cần lưu ý bản chất các khoản mục điều chỉnh cộng thêm hay loại trừ cho phù hợp:

- Các khoản loại trừ khỏi “tài sản ngắn hạn” để chuyển sang tính chất “tài sản dài hạn”:
 - Khoản mục “hàng hóa bất động sản đầu tư” nếu không dự kiến bán được trong năm hoặc doanh nghiệp đã cho thuê với thời gian >1 năm;
 - Các khoản giảm giá đầu tư tài chính ngắn hạn chưa trích dự phòng;
 - Các khoản phải thu khó đòi chưa trích dự phòng, các khoản phải thu mang tính dài hạn (>1 năm);
 - Các khoản vật tư hàng hóa tồn đọng kém, mất phẩm chất chưa trích dự phòng;
 - Các khoản trả trước cho người bán để hình thành tài sản dài hạn;
 - Các khoản tồn kho vật tư đã mua để sử dụng đầu tư vào tài sản dài hạn.
- Các khoản loại trừ khỏi “nợ ngắn hạn” để chuyển sang tính chất “nợ dài hạn”:
 - Khoản mục “người mua trả tiền trước bất động sản thuộc nợ ngắn hạn”.
 - Các khoản được xác định là nợ dài hạn trong mục “Phải trả người bán”, “Phải trả công nhân viên”, Phải trả phải nộp khác và có chứng từ chứng minh (vay dài hạn công nhân viên, vay dài hạn của các cá nhân khác hoặc của các thành viên doanh nghiệp,...).
 - Nợ dài hạn đến hạn trả.
- Các khoản cộng thêm vào “Nợ ngắn hạn”:
 - Quỹ khen thưởng phúc lợi;
 - Lợi nhuận dự kiến chia trong năm.

Nhận xét

CBTD thực hiện nhận xét, đánh giá xu hướng của doanh thu, lợi nhuận, tổng tài sản và nguồn vốn của doanh nghiệp qua các năm; một số tồn tại, bất thường trong các khoản mục tài sản như phải thu, hàng tồn kho tăng, chi phí chờ phân bổ tăng,... công nợ tăng nhất là các khoản phải trả khác,...; có bị mất cân đối không, khả năng thanh toán như thế nào; các chỉ số tài chính qua các năm tăng, giảm ra sao và một số tồn tại khác.

Kết quả công việc

Sau khi tính toán, phân tích và đánh giá, nhận xét các chỉ số tài chính liên quan đến doanh nghiệp, nghiệp vụ mang lại kết quả như sau:

- Đánh giá về tình hình hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp: hiệu quả hoạt động, xu hướng tăng trưởng doanh thu, lợi nhuận của doanh nghiệp, doanh nghiệp có khó khăn trong quá trình hoạt động kinh doanh.
- Thấy được tình hình tài chính của doanh nghiệp: khả năng thanh toán nợ, giữa tài sản và nguồn vốn có bị mất cân đối, tỷ trọng các khoản mục của các loại tài sản và các nguồn vốn có phù hợp không, các khoản mục tài sản có lành mạnh không (có nợ khó đòi, có hàng tồn kho không bán được mà không trích lập dự phòng không,...).
- Thấy được khả năng chủ động về vốn trong hoạt động qua các chỉ số tài chính: vốn lưu động ròng, khả năng thanh toán, các hệ số nợ,... và hiệu quả hoạt động của doanh nghiệp qua các chỉ số vòng quay và các chỉ số sinh lời,...

3.1.2.4. Tình hình quan hệ với các tổ chức tín dụng

Quan hệ giao dịch tiền gửi:

Tìm hiểu về quan hệ giao dịch tiền gửi của khách hàng nhằm các mục đích như sau:

- Xác định doanh nghiệp có thực sự tồn tại hay không.
- Xác định dòng tiền vào ra của doanh nghiệp tại ngân hàng. Xem xét lượng tiền nhàn rỗi của khách hàng có hợp lý hay chưa.
- Xác định mức độ sử dụng dịch vụ tại ACB nhiều hay ít hay không có. ACB yêu cầu khách hàng chuyển qua giao dịch tiền gửi tại ACB với tỷ trọng tối thiểu là 50% tổng doanh số giao dịch tiền gửi của khách hàng.
- Tùy đặc thù từng ngành mà có doanh số giao dịch khác nhau, ví dụ kinh doanh vàng, cầm đồ,... thì chỉ giao dịch bằng tiền mặt mà không cần phải có tài khoản.

Quan hệ thanh toán quốc tế (đối với doanh nghiệp xuất nhập khẩu)

Tìm hiểu về quan hệ thanh toán quốc tế của khách hàng với các TCTD (bao gồm ACB) nhằm mục đích:

- Kiểm tra quy mô công ty.
- Xem xét công ty sử dụng các dịch vụ thanh toán quốc tế của ACB với tỷ trọng nhiều hay ít hay không có. Nếu không có thì ACB sẽ yêu cầu khách hàng chuyển sang sử dụng dịch vụ của ACB nhằm kiểm soát đầu ra, đầu vào của khách hàng, cũng như có lợi hơn trong việc thu các phí dịch vụ.

Quan hệ tín dụng

Tìm hiểu quan hệ tín dụng của doanh nghiệp nhằm mục đích:

- Cung cấp thông tin về tình hình quan hệ tín dụng tại các TCTD của doanh nghiệp, chủ doanh nghiệp trong trường hợp khách hàng là doanh nghiệp tư nhân và nhóm khách hàng có liên quan. Cần thu thập và thể hiện đầy đủ thông tin CIC của doanh nghiệp và nhóm khách hàng có liên quan.
- Xem xét dư nợ của khách hàng, tình hình trả nợ và khách hàng có nợ quá hạn hay không, qua đó có thể biết được khách hàng có uy tín trả nợ hay không.
- Xem xét tỷ trọng quan hệ tín dụng của doanh nghiệp với ACB là cao hay thấp.
- Các nguồn thông tin: Từ khách hàng cung cấp, từ dữ liệu hồ sơ tín dụng của ACB, từ thông tin CIC.

Nhận xét tình hình quan hệ tín dụng của doanh nghiệp/thành viên góp vốn/chủ DNTN/cá nhân, công ty có liên quan (nhóm khách hàng):

- Theo CIC, Doanh nghiệp/chủ DNTN/nhóm khách hàng liên quan có quan hệ tín dụng với TCTD nào không, có phát sinh nợ không đủ tiêu chuẩn tại các TCTD không? Nếu có thì phát sinh ở TCTD nào?
- Tại ACB: quá trình quan hệ tín dụng với ACB có phát sinh trễ hạn nợ gốc, lãi; cụ thể số lần và số ngày trễ hạn.

3.1.3. Bước 3: Thẩm định phương án vay vốn

3.1.3.1. Mục đích vay vốn và pháp lý phương án vay vốn

CBTD thực hiện thẩm định mục đích vay vốn của DN là gì và có hợp pháp hay không, có phù hợp với ngành nghề kinh doanh trong giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh hay không.

3.1.3.2. Phân tích ngành

CBTD phân tích những nội dung sau để đánh giá tình hình và triển vọng trong tương lai của công ty trong mối quan hệ với tình hình thị trường hiện tại:

- Xu hướng phát triển của ngành.
- Các vấn đề liên quan đến cải tiến kỹ thuật.
- Sản phẩm và khả năng cạnh tranh của sản phẩm trên thị trường trong và ngoài nước.
- Những thay đổi về điều kiện lao động.
- Chính sách của Chính phủ với những ảnh hưởng trực tiếp và gián tiếp.
- Vị thế hiện tại của công ty trong ngành.
- Phương thức sản xuất, công nghệ, nhãn hiệu thương mại của công ty: đánh giá tác động đối với việc nâng cao mức cạnh tranh của công ty. Ngay cả khi công ty không chiếm ưu thế tuyệt đối về một sản phẩm nào đặc biệt, thì tính cạnh tranh và khả năng thích nghi đối với sự thay đổi của thị trường cũng cần phải được tìm hiểu thấu đáo.

Để phân tích được những nội dung trên, CBTD cần tổng hợp những thông tin sau đây:

- Sự thay đổi về số lượng và giá cả trong cung và cầu sản phẩm: tình hình các công ty có thị phần lớn nhất trong ngành đó bao gồm những tiến bộ kỹ thuật và các sản phẩm có tính cạnh tranh.
- Nguyên vật liệu đầu vào: các vấn đề định tính và định lượng, xu hướng giá cả và những triển vọng trong tương lai.
- Vị trí trong ngành: vị trí mỗi sản phẩm trong thị trường, doanh số của từng mặt hàng trong ngành, sự tin tưởng của khách hàng, trình độ kỹ thuật.
- Tính cạnh tranh quốc tế: quy mô xuất, nhập khẩu, tình hình giá cả, doanh số bán trên thị trường quốc tế.
- Ý kiến của bên thứ ba: ý kiến nhận định và thông tin từ các nhà quản lý, tập đoàn ngành, các công ty trong cùng ngành, các khách hàng là rất quan trọng trong khi điều tra tình hình của ngành. Những thông tin quan trọng từ các khách hàng cần phải được lưu giữ một cách cẩn thận và bí mật.

3.1.3.3. Phân tích, thẩm định phương án vay vốn

Mục tiêu của việc phân tích, thẩm định phương án vay vốn:

- Đưa ra kết luận về tính khả thi, hiệu quả về mặt tài chính của phương án sản xuất kinh doanh/dự án đầu tư, khả năng trả nợ và những rủi ro có thể xảy ra để phục vụ cho việc quyết định cho vay hoặc từ chối cho vay.
- Làm cơ sở tham gia góp ý, tư vấn cho khách hàng vay, tạo tiền đề để đảm bảo hiệu quả cho vay, thu được nợ gốc đúng hạn, hạn chế, phòng ngừa rủi ro.
- Làm cơ sở để xác định số tiền cho vay, thời gian cho vay, dự kiến tiến độ giải ngân, mức thu nợ hợp lý, các điều kiện cho vay, tạo tiền đề cho khách hàng hoạt động có hiệu quả và đảm bảo mục tiêu đầu tư của ngân hàng.
- Đánh giá khả năng ước định của khách hàng vay vốn.

Xem xét tổng thể phương án vay vốn

CBTD thực hiện xem xét, đánh giá sơ bộ theo các nội dung chính của phương án vay vốn, kinh doanh như: mục tiêu vay vốn; sự cần thiết đầu tư; quy mô đầu tư; cơ cấu sản phẩm và dịch vụ đầu ra của phương án; phương án tiêu thụ sản phẩm; thời gian dự kiến thực hiện phương án; phân tích về thị trường và khả năng tiêu thụ sản phẩm.

Đánh giá tổng quan về nhu cầu sản phẩm của phương án vay vốn

CBTD đánh giá tình hình nhu cầu trên thị trường về sản phẩm, dịch vụ đầu ra của phương án; mức tiêu thụ dự tính gia tăng hàng năm của thị trường nội địa và khả năng sản xuất sản phẩm (tham khảo mức gia tăng trong quá khứ); bao nhiêu phần trăm về khả năng sản phẩm phương án có thể bị thay thế bởi các sản phẩm khác có cùng công dụng.

Đánh giá về cung sản phẩm

CBTD đánh giá năng lực sản xuất và cung cấp đáp ứng nhu cầu trong nước hiện tại của sản phẩm, các nhà sản xuất trong nước đã đáp ứng bao nhiêu phần trăm, phải nhập khẩu bao nhiêu; mức độ biến động dự đoán của thị trường trong tương lai khi có các phương án khác, đối tượng khác cùng tham gia vào thị trường; tổng mức cung dự kiến và tốc độ tăng trưởng về tổng cung sản phẩm, dịch vụ này,...

Trên cơ sở phân tích quan hệ cung cầu, tín hiệu của thị trường đối với sản phẩm, dịch vụ đầu ra của phương án, CBTD nhận xét về thị trường tiêu thụ đối với sản phẩm, dịch vụ đầu ra của phương án, nhận định về sự cần thiết và tính hợp lý của phương án đầu tư trên các phương diện như: sự cần thiết phải đầu tư trong giai đoạn hiện nay; sự hợp lý của quy mô đầu tư, cơ cấu

sản phẩm; sự hợp lý về việc triển khai thực hiện đầu tư (phân kỳ đầu tư, mức huy động công suất thiết kế).

Thị trường mục tiêu và khả năng cạnh tranh của sản phẩm

CBTD xem xét thị trường mục tiêu (nội địa hoặc nước ngoài) và khả năng cạnh tranh của sản phẩm phương án. Cụ thể:

- Thị trường nội địa: Hình thức, mẫu mã, chất lượng sản phẩm so với các sản phẩm cùng loại trên thị trường có ưu điểm gì; sản phẩm có phù hợp với thị hiếu của người tiêu dùng; giá cả so với các sản phẩm cùng loại trên thị trường,...
- Thị trường nước ngoài: Sản phẩm có khả năng đạt được các yêu cầu về tiêu chuẩn để xuất khẩu không; quy cách, chất lượng, mẫu mã, giá cả có những ưu thế so với các sản phẩm cùng loại trên thị trường dự kiến xuất khẩu; thị trường dự kiến xuất khẩu có bị hạn chế bởi hạn ngạch không; sản phẩm cùng loại của Việt Nam đã thâm nhập được vào thị trường xuất khẩu dự kiến chưa, kết quả như thế nào,...

Phương thức tiêu thụ và mạng lưới phân phối

CBTD xem xét sản phẩm dự kiến được tiêu thụ theo phương thức nào, có cần hệ thống phân phối không; mạng lưới phân phối được xác lập hay chưa, mạng lưới phân phối có phù hợp với đặc điểm của thị trường hay không; ước tính chi phí thiết lập mạng lưới phân phối; khách hàng sẽ áp dụng phương thức bán hàng trả chậm hay trả ngay; nếu việc tiêu thụ chỉ dựa vào một số đơn vị phân phối thì cần có nhận định xem có thể gây ra việc bị ép giá hay không.

Đánh giá, dự kiến khả năng tiêu thụ sản phẩm của phương án

Theo như những ước định nói trên thì mức độ sản xuất và tiêu thụ hàng năm của khách hàng vay vốn là bao nhiêu; khách hàng liệu có thể kịp thay đổi cơ cấu sản phẩm nếu phương án có nhiều loại sản phẩm để phù hợp với tình hình thị trường; mức độ biến động về giá bán sản phẩm này trên cơ sở tháng/quý/năm là bao nhiêu.

Đánh giá khả năng cung cấp nguyên vật liệu và các yếu tố đầu vào của phương án

CBTD thực hiện đánh giá: khách hàng cần bao nhiêu nguyên nhiên vật liệu đầu vào để phục vụ sản xuất hàng năm; có bao nhiêu nhà cung cấp nguyên liệu đầu vào, họ là những người khách hàng có quan hệ từ trước hay mới thiết lập; khả năng cung ứng và mức độ tín nhiệm của họ như thế nào; chính sách nhập khẩu đối với các nguyên nhiên liệu đầu vào (nếu có); biến động về giá mua, nhập khẩu nguyên nhiên liệu đầu vào, tỷ giá trong trường hợp phải nhập khẩu.

3.1.3.4. Xác định dòng tiền trả nợ của khách hàng

Dòng tiền trả nợ = Nguồn trả nợ – Nghĩa vụ trả nợ

Trong đó:

- Nguồn trả nợ từ hoạt động sản xuất kinh doanh ngành nghề chính: doanh thu dự phóng của khách hàng.
- Nguồn trả nợ từ hoạt động phi sản xuất kinh doanh:
 - o Từ hoạt động đầu tư tài chính, góp vốn, cổ tức: tối đa bằng 50% so với bình quân thu nhập bằng tiền từ đầu tư tài chính của khách hàng đã nhận trong 2 năm gần nhất.
 - o Từ cho thuê BĐS, cho thuê phương tiện vận tải: tối đa bằng 80% so với bình quân thu nhập từ hoạt động cho thuê của khách hàng trong 1 năm gần nhất.
- Nghĩa vụ trả nợ: mức chi phí tài chính (lãi suất cho vay) theo thông báo của Tổng Giám đốc trong từng thời kỳ.

3.1.4. **Bước 4: Thẩm định tài sản đảm bảo tiền vay**

Khi nhận tài sản đảm bảo, CBTD thực hiện các nhiệm vụ sau:

- Kiểm tra tình trạng thực tế của TSĐB: nguồn gốc, giấy tờ về quyền sở hữu, sử dụng, giá trị thị trường, khả năng bán, thanh lý,...
- Phân tích, thẩm định tài sản đảm bảo tiền vay: các TSĐB đều được Phòng thẩm định TSĐB của ACB thực hiện và gửi kết quả cho CBTD.

Một vài điểm cần lưu ý: các giấy tờ chứng minh quyền sở hữu tài sản, giấy chứng nhận quyền sử dụng đất được ngân hàng lưu giữ cho đến khi khách hàng vay trả hết nợ gốc và lãi. Các tài sản mà pháp luật có quy định phải mua bảo hiểm, ngân hàng sẽ yêu cầu khách hàng mua bảo hiểm trước khi nhận làm tài sản bảo đảm tiền vay. TSĐB có thể do ngân hàng giữ, có thể giao cho người vay có sự kiểm tra, giám sát của ngân hàng.

3.1.5. **Bước 5: Chấm điểm tín dụng và xếp hạng khách hàng**

CBTD đăng nhập hệ thống Scoring của ACB để thực hiện chấm điểm khách hàng về các chỉ tiêu tài chính, chỉ tiêu phi tài chính, tài sản đảm bảo tiền vay,...

3.1.6. **Bước 6: Lập báo cáo thẩm định cho vay**

Trên cơ sở kết quả thẩm định theo các nội dung trên, CBTD phải lập Báo cáo thẩm định cho vay – là tài liệu văn bản trong đó nêu rõ, cụ thể những kết quả của quá trình thẩm định, đánh

giá phương án đầu tư xin vay vốn của khách hàng cũng như các ý kiến đề xuất đối với các kiến nghị của khách hàng.

3.1.6.1. Nhân xét chung

- Đánh giá chung về kinh nghiệm của chủ doanh nghiệp, về khả năng phát triển của ngành/lĩnh vực liên quan hoạt động doanh nghiệp.
- Hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh và xu hướng tăng trưởng doanh thu, lợi nhuận qua các năm của doanh nghiệp. Tình hình tài chính của doanh nghiệp có lành mạnh không, những tồn tại về tình hình tài chính của doanh nghiệp: mất cân đối vốn, phải thu tăng cao, hàng tồn kho chậm luân chuyển, tự chủ tài chính yếu,...
- Tính hợp lý của các khoản đề xuất cấp tín dụng.

3.1.6.2. Đề xuất của nhân viên thẩm định

Trường hợp đồng ý

Nhân viên tín dụng trình bày nội dung chi tiết như sau (tùy trường hợp cụ thể mà loại bỏ bớt các phần nội dung không phù hợp):

Tổng mức cấp tín dụng:

1. Tổng mức cho vay:

2. Mức tài trợ thương mại:..... , **bao gồm:**

a. Mức cho vay theo hạn mức tín dụng:

- Số tiền:..... (tái cấp tăng/giảm..... so với hiện tại/cấp mới).
- Thời hạn hiệu lực rút vốn:.....
- Thời gian vay mỗi kế ước nhận nợ:
- Mục đích:
- Phương thức trả nợ gốc:
- Phương thức trả lãi:.....
- Lãi suất, phí:.....

b. Mức cho vay từng lần (theo món):

- Số tiền:..... (tái cấp tăng/giảm..... so với hiện tại/cấp mới).
- Thời hạn hiệu lực rút vốn:.....
- Mục đích:
- Phương thức trả nợ gốc:
- Phương thức trả lãi:.....

Giải pháp nâng cao chất lượng

thẩm định tín dụng doanh nghiệp ngắn hạn tại Ngân hàng TMCP Á Châu.

- Lãi suất, phí:.....

Trường hợp không đồng ý

Ghi rõ “Không đồng ý cấp tín dụng” và lý do vì sao không đồng ý, đồng thời thông báo với khách hàng về việc từ chối cấp tín dụng này.

3.2. Ví dụ thẩm định tín dụng doanh nghiệp ngắn hạn theo quy trình tại Ngân hàng TMCP Á Châu

Thông tin sơ lược về khách hàng gồm có:

Tên khách hàng: Công ty TNHH Thiết Bị Điện XYZ (được thành lập và đi vào hoạt động từ tháng 01/2011).

Địa chỉ trụ sở chính: xxx Hàm Nghi, P.Bến Thành, Q.1, TPHCM.

Ngành nghề kinh doanh chính: Bán buôn đồ điện gia dụng, đèn và bộ đèn điện.

Người đại diện theo pháp luật: Ông Nguyễn Văn A – Chức vụ: Giám đốc

Mục đích vay vốn: vay ngắn hạn – thanh toán tiền mua xe ô tô.

Tài sản đảm bảo: phương tiện vận chuyển – thế chấp bằng chính xe mua.

3.2.1. Bước 1: Thu thập và thẩm định thông tin doanh nghiệp

3.2.1.1. Kiểm tra hồ sơ pháp lý

Hồ sơ pháp lý của DN đầy đủ, gồm có:

- Đối với DN: giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh, điều lệ công ty, quyết định bổ nhiệm giám đốc, giấy chứng nhận đăng ký mẫu dấu, giấy chứng nhận đăng ký mã số thuế, danh sách thành viên.
- Đối với người đại diện theo pháp luật: CMND (sinh ngày 06/11/1976, quê quán: TPHCM).

Nhận xét: Địa chỉ trụ sở chính của DN cùng địa bàn được phép hoạt động của ACB – Chi nhánh Bến Thành. DN có đầy đủ năng lực pháp luật dân sự. Người đại diện theo pháp luật có đầy đủ năng lực hành vi dân sự.

3.2.1.2. Kiểm tra hồ sơ vay vốn và hồ sơ đảm bảo tiền vay

Hồ sơ tài chính của DN đầy đủ, gồm có: giấy đề nghị vay vốn, phương án kinh doanh, các báo cáo tài chính năm 2011 và quý III/2012 đã được kiểm toán, các hợp đồng kinh tế.

Hồ sơ phương án vay vốn của DN gồm có: phương án kinh doanh, khả năng vay trả, nguồn trả.

Giải pháp nâng cao chất lượng

thẩm định tín dụng doanh nghiệp ngắn hạn tại Ngân hàng TMCP Á Châu.

Hồ sơ tài sản đảm bảo tiền vay của DN gồm có: hợp đồng mua bán xe ô tô, hóa đơn GTGT, hợp đồng bảo hiểm xe ô tô, phiếu kiểm tra chất lượng xuất xưởng.

3.2.1.3. Nhân xét

Khách hàng cung cấp đầy đủ các hồ sơ theo yêu cầu. Mục đích vay vốn hợp pháp, phù hợp với ngành nghề đăng ký kinh doanh.

3.2.2. **Bước 2: Thẩm định khách hàng vay vốn**

3.2.2.1. Tổ chức và quản lý doanh nghiệp

Về quá trình hình thành và phát triển: DN được thành lập và đi vào hoạt động từ tháng 01/2011, chưa hề có sự thay đổi trong giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh. Ngành nghề kinh doanh chính là bán buôn đồ điện gia dụng, đèn và bộ đèn điện. Vốn điều lệ 1.000.000.000 VND.

Về thành viên góp vốn chủ yếu – Ban điều hành: DN có 02 thành viên góp vốn là ông Nguyễn Văn A (Chức vụ: Chủ tịch HĐQT kiêm Giám đốc) và ông Nguyễn Văn B (Chức vụ: Thành viên HĐQT). Ông A và B có quan hệ anh em ruột, với mức vốn góp như nhau là 50%. Ông Nguyễn Văn A có kinh nghiệm trong ngành là 12 năm, kinh nghiệm điều hành là 02 năm. Ông Nguyễn Văn B có kinh nghiệm trong ngành là 10 năm.

3.2.2.2. Hoạt động kinh doanh

Ngành và sản phẩm kinh doanh: DN buôn bán các đồ điện gia dụng, đèn và bộ đèn điện với mẫu mã đa dạng, phong phú.

Mặt bằng kinh doanh do DN thuê ngoài, nằm tại Q.1, đây là trung tâm thành phố, có mật độ kinh doanh nhiều, mức sống cao. Vì thế, việc chọn mặt bằng kinh doanh thiết bị điện tại địa chỉ này là hợp lý, phù hợp với nhu cầu và mức sống của người dân xung quanh, cũng như có ưu thế hơn do nằm ngay mặt tiền đường. Mặt bằng tương đối rộng rãi, sạch sẽ. Hàng bán trưng bày hợp lý, bắt mắt. Các TSCĐ nhỏ không đáng kể như bàn, ghế,... phục vụ kinh doanh còn mới do DN mới thành lập. Quy mô hoạt động nhỏ.

Về ban lãnh đạo công ty: độ tuổi từ 35-45 tuổi, có trình độ Đại học. Thành viên công ty có 02 người trực tiếp điều hành và luân phiên quản lý tại văn phòng để giao dịch với khách hàng. Các thành viên có các mối quan hệ rộng rãi với các đối tác kinh doanh, công việc được phân chia cho từng cá nhân phụ trách, do đó các công việc luôn được ổn định.

Thị trường đầu vào ổn định, chủ yếu từ khu vực TPHCM. Một số nhà cung cấp chính như điện Trúc Huy, điện Tân Hoàng Khôi, Hải Hưng,... Ngoài ra, công ty sắp ký kết hợp đồng đại lý cho hãng bóng đèn Philips với doanh thu tối thiểu là 800 triệu đồng/tháng. Kho hàng và hàng hóa

Giải pháp nâng cao chất lượng

thẩm định tín dụng doanh nghiệp ngắn hạn tại Ngân hàng TMCP Á Châu.

tồn kho của công ty được đặt tại địa chỉ nhà ở của ông Nguyễn Văn A (xxx Thủ Khoa Huân, P.Bến Thành, Q.1).

Thị trường đầu ra chủ yếu là tại khu vực TPHCM và các tỉnh lân cận. Một số khách hàng quen thuộc như công ty thiết bị điện Navicon, Dòng Sông Lam, Đông Ngàn, Thủy sản Tư Thao,... Những khách hàng này đến nay đều thanh toán đúng hạn, không có trường hợp trễ hạn hay mất khả năng thanh toán. Phương thức thanh toán: thanh toán ngay đối với bán lẻ, hay thanh toán trả trước 30% số tiền trên hợp đồng, phần còn lại thanh toán hết sau 10 ngày kể từ ngày nhận đủ hàng và hóa đơn GTGT.

3.2.2.3. Kết quả kinh doanh – tình hình tài chính

Nguồn thông tin thu thập được từ các báo cáo tài chính đã được kiểm toán của DN năm 2011 và quý III/2012. Các số liệu trên BCTC đáng tin cậy.

Phân tích, đánh giá tình hình hoạt động và khả năng tài chính:

Bảng 5. Bảng cân đối kế toán của Công ty TNHH Thiết Bị Điện XYZ.

Đơn vị: VND

STT	CHỈ TIÊU	MÃ	Thuyết minh	Quý III/2012	Năm 2011
(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)
	TÀI SẢN				
A	A - TÀI SẢN NGẮN HẠN (100 = 110+120+130+140+150)	100		1.013.757.773	1.004.211.454
I	I. Tiền và các khoản tương đương tiền	110	III.01	123.422.713	81.036.198
II	II. Đầu tư tài chính ngắn hạn (120=121+129)	120	III.05	0	0
1	1. Đầu tư tài chính ngắn hạn	121		0	0
2	2. Dự phòng giảm giá đầu tư tài chính ngắn hạn (*)	129		0	0
III	III. Các khoản phải thu ngắn hạn	130		285.159.864	333.023.227
1	1. Phải thu của khách hàng	131		241.252.000	273.768.400
2	2. Trả trước cho người bán	132		7.237.560	3.473.585
3	3. Các khoản phải thu khác	138		36.670.304	55.781.242

Giải pháp nâng cao chất lượng

thâm định tín dụng doanh nghiệp ngắn hạn tại Ngân hàng TMCP Á Châu.

4	4. Dự phòng phải thu ngắn hạn khó đòi (*)	139		0	0
IV	IV. Hàng tồn kho	140		304.127.332	340.596.100
1	1. Hàng tồn kho	141	III.02	304.127.332	340.596.100
2	2. Dự phòng giảm giá hàng tồn kho (*)	149		0	0
V	V. Tài sản ngắn hạn khác	150		301.047.864	249.555.929
1	1. Thuế GTGT được khấu trừ	151		30.156.500	27.900.332
2	2. Thuế và các khoản khác phải thu Nhà nước	152		1.174.002	1.118.097
3	3. Tài sản ngắn hạn khác	158		269.717.363	220.537.500
B	B - TÀI SẢN DÀI HẠN (200 = 210+220+230+240)	200		46.868.749	42.607.954
I	I. Tài sản cố định	210	III.03.04	0	0
1	1. Nguyên giá	211		0	0
2	2. Giá trị hao mòn lũy kế (*)	212		0	0
3	3. Chi phí xây dựng cơ bản dở dang	213		0	0
II	II. Bất động sản đầu tư	220		0	0
1	1. Nguyên giá	221		0	0
2	2. Giá trị hao mòn lũy kế (*)	222		0	0
III	III. Các khoản đầu tư tài chính dài hạn	230	III.05	0	0
1	1. Đầu tư tài chính dài hạn	231		0	0
2	2. Dự phòng giảm giá đầu tư tài chính dài hạn (*)	239		0	0
IV	IV. Tài sản dài hạn khác	240		46.868.749	42.607.954
1	1. Phải thu dài hạn	241		0	0
2	2. Tài sản dài hạn khác	248		46.868.749	42.607.954
3	3. Dự phòng phải thu dài hạn khó đòi (*)	249		0	0
	TỔNG CỘNG TÀI SẢN (250 = 100+200)	250		1.060.626.523	1.046.819.408
	NGUỒN VỐN				
A	A - NỢ PHẢI TRẢ (300 = 310+320)	300		0	0

Giải pháp nâng cao chất lượng

thâm định tín dụng doanh nghiệp ngắn hạn tại Ngân hàng TMCP Á Châu.

I	I. Nợ ngắn hạn	310		0	0
1	1. Vay ngắn hạn	311		0	0
2	2. Phải trả cho người bán	312		0	0
3	3. Người mua trả tiền trước	313		0	0
4	4. Thuế và các khoản phải nộp Nhà nước	314	III.06	0	0
5	5. Phải trả người lao động	315		0	0
6	6. Chi phí phải trả	316		0	0
7	7. Các khoản phải trả ngắn hạn khác	318		0	0
8	8. Dự phòng phải trả ngắn hạn	319		0	0
II	II. Nợ dài hạn	320		0	0
1	1. Vay và nợ dài hạn	321		0	0
2	2. Quỹ dự phòng trợ cấp mất việc làm	322		0	0
3	3. Phải trả, phải nộp dài hạn khác	328		0	0
4	4. Dự phòng phải trả dài hạn	329		0	0
B	B - VỐN CHỦ SỞ HỮU (400 = 410+430)	400		1.060.626.523	1.046.819.408
I	I. Vốn chủ sở hữu	410	III.07	1.060.626.523	1.046.819.408
1	1. Vốn đầu tư của chủ sở hữu	411		1.000.000.000	1.000.000.000
2	2. Thặng dư vốn cổ phần	412		0	0
3	3. Vốn khác của chủ sở hữu	413		0	0
4	4. Cổ phiếu quỹ (*)	414		0	0
5	5. Chênh lệch tỷ giá hối đoái	415		0	0
6	6. Các quỹ thuộc vốn chủ sở hữu	416		0	0
7	7. Lợi nhuận sau thuế chưa phân phối	417		60.626.523	46.819.408
II	II. Quỹ khen thưởng, phúc lợi	430		0	0
	TỔNG CỘNG NGUỒN VỐN (440 = 300+400)	440		1.060.626.523	1.046.819.408
	CÁC CHỈ TIÊU NGOÀI BẢNG				
1	1. Tài sản thuê ngoài			0	0

2	2. Vật tư, hàng hóa nhận giữ hộ, nhận gia công			0	0
3	3. Hàng hóa nhận bán hộ, nhận ký gửi, ký cược			0	0
4	4. Nợ khó đòi đã xử lý			0	0
5	5. Ngoại tệ các loại			0	0

Bảng 6. Bảng kết quả hoạt động kinh doanh của Công ty TNHH Thiết Bị Điện XYZ.

Đơn vị: VND

STT	CHỈ TIÊU	MÃ	Thuyết minh	Quý III/2012	Năm 2011
(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)
1	Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ	01	IV.08	901.570.532	781.303.270
2	Các khoản giảm trừ doanh thu	02		0	0
3	Doanh thu thuần về bán hàng và cung cấp dịch vụ (10 = 01-02)	10		901.570.532	781.303.270
4	Giá vốn hàng bán	11		457.515.000	366.193.919
5	Lợi nhuận gộp về bán hàng và cung cấp dịch vụ (20 = 10-11)	20		444.055.532	415.109.351
6	Doanh thu hoạt động tài chính	21		0	0
7	Chi phí tài chính	22		0	0
8	Trong đó: Chi phí lãi vay	23		0	0
9	Chi phí quản lý kinh doanh	24		63.220.168	52.683.473
10	Lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh (30 = 20+21-22-24)	30		380.835.364	362.425.878
11	Thu nhập khác	31		0	0
12	Chi phí khác	32		300.000.000	300.000.000
13	Lợi nhuận khác (40 = 31-32)	40		-300.000.000	-300.000.000

Giải pháp nâng cao chất lượng

thâm định tín dụng doanh nghiệp ngắn hạn tại Ngân hàng TMCP Á Châu.

14	Tổng lợi nhuận kế toán trước thuế (50 = 30+40)	50	IV.09	80.835.364	62.425.878
15	Chi phí thuế TNDN	51		20.208.841	15.606.470
16	Lợi nhuận sau thuế TNDN (60 = 50-51)	60		60.626.523	46.819.408

Phân tích khả năng sinh lời:

1) Mức sinh lời trên vốn:

$$\begin{aligned} \text{ROA năm 2011} &= \frac{\text{Lợi nhuận kế toán trước thuế}}{\text{Bình quân tổng vốn sử dụng đầu và cuối kỳ}} \times 100\% \\ &= \frac{62,425,878}{1,046,819,408} \times 100\% = 5.96\% \end{aligned}$$

Cứ 100đ tài sản sẽ tạo ra được 5.96đ lợi nhuận cho doanh nghiệp.

$$\begin{aligned} \text{ROA quý III/2012} &= \frac{\text{Lợi nhuận từ lợi nhuận kế toán trước thuế}}{\text{Bình quân tổng vốn sử dụng đầu và cuối kỳ}} \times 100\% \\ &= \frac{80,835,364}{(1,046,819,408+1,060,626,523)/2} \times 100\% = 7.67\% \end{aligned}$$

Cứ 100đ tài sản sẽ tạo ra được 7.56đ lợi nhuận cho doanh nghiệp

So với lãi suất cho vay của Ngân hàng năm 2012 là 15% thì ROA của công ty thấp hơn.

Vậy tỷ suất sinh lời của DN chưa có hiệu quả.

2) Mức sinh lời trên vốn chủ sở hữu

$$\begin{aligned} \text{ROE năm 2011} &= \frac{\text{Lợi nhuận kế toán trước thuế}}{\text{Bình quân vốn chủ sở hữu đầu và cuối kỳ}} \times 100\% \\ &= \frac{62,425,878}{1,046,819,408} \times 100\% = 5.96\% \end{aligned}$$

Cứ 100đ vốn chủ sở hữu tạo ra được 5.96đ lợi nhuận cho DN.

$$\begin{aligned} \text{ROE quý III/2012} &= \frac{\text{Lợi nhuận kế toán trước thuế}}{\text{Bình quân vốn chủ sở hữu đầu và cuối kỳ}} \times 100\% \\ &= \frac{80,835,364}{(1,046,819,408+1,060,626,523)/2} \times 100\% = 7.76\% \end{aligned}$$

Cứ 100đ vốn chủ sở hữu tạo ra được 7.76đ lợi nhuận cho DN.

So với $2.5i = 30$ (i là lãi suất huy động vốn từ ngân hàng, $i = 12\%$) thì ROE quá thấp.

3) Mức sinh lời lợi doanh thu

$$\begin{aligned} \text{ROS năm 2011} &= \frac{\text{Lợi nhuận kế toán trước thuế}}{\text{Doanh thu bán hàng trong kỳ}} \times 100\% \\ &= \frac{62,425,878}{781303270} \times 100\% = 7.98\% \end{aligned}$$

Cứ 100đ doanh thu sẽ chứa đựng 7.98đ lợi nhuận trong đó.

$$\begin{aligned} \text{ROS quý III/2012} &= \frac{\text{Lợi nhuận kế toán trước thuế}}{\text{Doanh thu bán hàng trong kỳ}} \times 100\% \\ &= \frac{80,835,364}{901,570,532} \times 100\% = 8.97\% \end{aligned}$$

Cứ 100đ doanh thu sẽ chứa đựng 8.97đ lợi nhuận trong đó.

4) Mức sinh lời từ hoạt động bán hàng

$$\begin{aligned} \text{Tỷ suất lợi nhuận gộp năm 2011} &= \frac{\text{Lợi nhuận gộp từ bán hàng}}{\text{Doanh thu}} \times 100\% \\ &= \frac{115,109,351}{481,303,270} \times 100\% = 23.91\% \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{Tỷ suất lợi nhuận gộp quý III/2012} &= \frac{\text{Lợi nhuận gộp từ bán hàng}}{\text{Doanh thu}} \times 100\% \\ &= \frac{144,055,532}{601,570,532} \times 100\% = 23.95\% \end{aligned}$$

Tỷ suất lợi nhuận gộp quý III/2012 tăng 0.04% so với năm 2011. Mức tăng này khá thấp. Nhìn chung, đối với DN mới thành lập thì tỷ suất lợi nhuận gộp 02 năm của DN khá tốt.

$$\begin{aligned} \text{Mức lãi hoạt động năm 2011} &= \frac{\text{Lợi nhuận từ hoạt động kinh doanh}}{\text{Doanh thu}} \times 100\% \\ &= \frac{62,425,878}{481,303,270} \times 100\% = 12.97\% \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{Mức lãi hoạt động quý III/2012} &= \frac{\text{Lợi nhuận từ hoạt động kinh doanh}}{\text{Doanh thu}} \times 100\% \\ &= \frac{80,835,364}{601,570,532} \times 100\% = 13.44\% \end{aligned}$$

Mức lãi hoạt động quý III/2012 tăng 0.47% so với năm 2011, tuy chi phí quản lý tăng 20%. Mức tăng này không cao, tuy nhiên, đối với nền kinh tế có nhiều biến động trong năm 2012, DN đã có kết quả khá tốt so với các công ty cùng ngành.

5) Nhân xét về khả năng sinh lời

ROA, ROE của DN quý III/2012 tuy có tăng so với năm 2011 nhưng vẫn còn thấp. DN mới được thành lập nên mức lãi hoạt động vẫn chưa cao (tuy quý III/2012 tăng so với năm 2011). Tuy nhiên, đối với nền kinh tế có nhiều biến động trong năm 2012, DN đã có kết quả khá tốt so với các công ty cùng ngành.

Phân tích tính ổn định:

1) Tính lỏng

Hệ số thanh toán ngắn hạn năm 2011 và quý III/2012 là dương tuyệt đối do công ty không có nợ ngắn hạn và nợ dài hạn đến hạn.

Hệ số thanh toán nhanh năm 2011 và quý III/2012 là dương tuyệt đối do công ty không có nợ ngắn hạn.

$$\begin{aligned} \text{Tỷ trọng hàng tồn kho năm 2011} &= \frac{\text{Hàng tồn kho}}{\text{Tài sản ngắn hạn}} \times 100\% \\ &= \frac{340,596,100}{1,004,211,454} \times 100\% = 34\% \end{aligned}$$

Hàng tồn kho chiếm 34% so với tài sản ngắn hạn của doanh nghiệp.

$$\begin{aligned} \text{Tỷ trọng hàng tồn kho quý III/2012} &= \frac{\text{Hàng tồn kho}}{\text{Tài sản ngắn hạn}} \times 100\% \\ &= \frac{304,127,332}{1,013,757,773} \times 100\% = 30\% \end{aligned}$$

Hàng tồn kho chiếm 30% so với tài sản ngắn hạn của doanh nghiệp.

Hàng tồn kho của doanh nghiệp đến quý III/2012 giảm 4% so với năm 2011. Tỷ trọng hàng tồn kho so với tài sản ngắn hạn của DN ở mức cao.

2) Tính ổn định về khả năng tự tài trợ:

Hệ số Nợ năm 2011 và quý III/2012 là 0 do công ty không có tài sản Nợ.

$$\text{Hệ số Vốn CSH năm 2011} = \frac{\text{Vốn chủ sở hữu}}{\text{Tổng tài sản Có}} \times 100\% = \frac{1,046,819,408}{1,046,819,408} \times 100\% = 1$$

$$\text{Hệ số Vốn CSH quý III/2012} = \frac{\text{Vốn chủ sở hữu}}{\text{Tổng tài sản Có}} \times 100\% = \frac{1,060,626,523}{1,060,626,523} \times 100\% = 1$$

Trong năm 2011 và quý III/2012 tổng nguồn vốn của doanh nghiệp thì vốn chủ sở hữu chiếm 100% do không có tài sản Nợ. Vậy khả năng tự tài trợ của DN là tuyệt đối 100%.

Khả năng thanh toán lãi vay và khả năng hoàn trả nợ vay năm 2011 và quý III/2012 không có do công ty không có nợ vay ở bất kỳ TCTD nào.

3) Nhân xét về tính ổn định

DN chưa có quan hệ tín dụng với TCTD nào, do đó DN không biết tận dụng nợ vay để làm lá chắn thuế, mở rộng quy mô hoạt động kinh doanh. Tuy nhiên, DN lại không có gánh nặng trả nợ và lãi vay nào, khả năng tự tài trợ là 100%. Hoạt động của DN vẫn chưa hiệu quả khi hàng tồn kho chiếm 30% tài sản ngắn hạn của DN, ở mức cao. Vì vậy, DN cần quản trị lại các khoản mục này.

Phân tích tính hiệu quả:

$$\begin{aligned} \text{Doanh thu từ tổng tài sản năm 2011} &= \frac{\text{Doanh thu}}{\text{Tổng tài sản sử dụng bình quân đầu và cuối kỳ}} \times 100\% \\ &= \frac{781,303,270}{1,046,819,408} \times 100\% = 74.69\% \end{aligned}$$

Cứ 1đ tài sản tạo ra được 0.7469đ doanh thu. Đối với doanh nghiệp thương mại thì hiệu suất sử dụng toàn bộ vốn của công ty không tốt với giá trị hợp lý là 80-90%.

$$\begin{aligned} \text{Doanh thu từ tổng tài sản quý III/2012} &= \frac{\text{Doanh thu}}{\text{Tổng tài sản sử dụng bình quân đầu và cuối kỳ}} \times 100\% \\ &= \frac{901,570,532}{(1,046,819,408 + 1,060,626,523)/2} \times 100\% = 85.56\% \end{aligned}$$

Cứ 1đ tài sản tạo ra được 0.8556đ doanh thu. Đối với doanh nghiệp thương mại thì hiệu suất sử dụng toàn bộ vốn của công ty tốt với giá trị hợp lý là 80-90%.

Doanh thu từ tổng tài sản quý III/2012 tăng 10.87% so với năm 2011, khá tốt.

$$\begin{aligned} \text{Thời gian chuyển đổi HTK thành doanh thu năm 2011} &= \frac{\text{HTK bình quân đầu và cuối kỳ}}{\text{Doanh thu trung bình tháng}} \\ &= \frac{340,596,100}{481,303,270/12} = 8.5 \text{ tháng} \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{Thời gian chuyển đổi HTK thành doanh thu quý III/2012} &= \frac{\text{HTK bình quân đầu và cuối kỳ}}{\text{Doanh thu trung bình tháng}} \\ &= \frac{(340,596,100 + 304,127,332)/2}{601,570,532/12} = 6.43 \text{ tháng} \end{aligned}$$

Thời gian chuyển đổi HTK thành doanh thu ở quý III/2012 nhanh hơn so với năm 2011. Vậy DN có thể kiểm soát, quản lý được HTK tốt hơn năm trước. Thời gian chuyển đổi HTK thành doanh thu ở quý III/2012 là 6.43 tháng, khá chậm.

$$\begin{aligned} \text{Thời gian thu hồi công nợ năm 2011} &= \frac{\text{Giá trị các khoản phải thu bình quân đầu và cuối kỳ}}{\text{Doanh thu trung bình tháng}} \\ &= \frac{273,768,400}{481,303,270/12} = 6.8 \text{ tháng} \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{Thời gian thu hồi công nợ quý III/2012} &= \frac{\text{Giá trị các khoản phải thu bình quân đầu và cuối kỳ}}{\text{Doanh thu trung bình tháng}} \\ &= \frac{(333,023,227+285,159,864)/2}{601,570,532/12} = 6.17 \text{ tháng} \end{aligned}$$

Thời gian thu hồi công nợ quý III/2012 nhanh hơn so với năm 2011. Vậy DN có thể kiểm soát khoản phải thu tốt hơn. Tuy nhiên, thời gian thu hồi công nợ quý III/2012 là 6.17 tháng, vẫn còn cao và khá chậm, không tốt cho DN.

Thời gian thanh toán công nợ năm 2011 và quý III/2012 không có do công ty không có các khoản phải trả.

Nhân xét về tính hiệu quả:

DN bị chiếm dụng vốn do thời gian thu hồi công nợ và thời gian chuyển đổi HTK thành doanh thu khá chậm. Tuy nhiên, hai khoản mục này được DN cải thiện tốt và nhanh hơn từ năm 2011 sang quý III/2012. Doanh thu từ tổng tài sản tăng, có giá trị hợp lý, tốt cho DN.

Phân tích sức tăng trưởng:

$$\text{Tỷ lệ tăng trưởng doanh thu} = \frac{\text{Doanh thu quý III/2012}}{\text{Doanh thu năm 2011}} - 1 = \frac{601,570,532}{481,303,270} - 1 = 24.99\%$$

$$\begin{aligned} \text{Tỷ lệ tăng trưởng lợi nhuận kinh doanh} &= \frac{\text{Lợi nhuận kinh doanh quý III/2012}}{\text{Lợi nhuận kinh doanh năm 2011}} - 1 \\ &= \frac{80,835,364}{62,425,878} - 1 = 29.49\% \end{aligned}$$

Nhân xét về sức tăng trưởng: Tỷ lệ tăng trưởng doanh thu và lợi nhuận kinh doanh ở mức bình thường. Tuy nhiên, trong năm 2012, hầu hết các DN đều gặp khó khăn do nền kinh tế trì trệ, có nhiều biến động. Vì vậy, có thể nói 02 tỷ lệ tăng trưởng này vẫn cao so với các công ty cùng ngành.

Nhận xét chung

- DN có khả năng tự tài trợ rất cao, do chưa từng có quan hệ tín dụng với bất kỳ TCTD nào, cũng không có nợ khó đòi, ROE, ROA thấp. Tuy nhiên, DN cần quản trị lại việc vay vốn mở rộng hoạt động kinh doanh và tận dụng nợ và lãi vay để làm lá chắn thuế hiệu quả.
- DN không có TSCĐ do mặt bằng kinh doanh được thuê ngoài. Một số khoản mục không tốt và khá thấp đối với DN như tỷ trọng HTK (30%), thời gian chuyển đổi HTK thành doanh thu, thời gian thu hồi công nợ. Do đó, DN cần quản trị lại các khoản mục này, để hạn chế tình trạng bị chiếm dụng vốn.
- Nhìn chung, DN do mới được thành lập nên còn thiếu nhiều số liệu tính toán. Lợi nhuận trước và sau thuế của DN không cao, tuy có tăng trưởng. Tình hình tăng trưởng doanh thu ở mức bình thường. Tuy nhiên, trong năm 2012, hầu hết các DN đều gặp khó khăn do nền kinh tế trì trệ, có nhiều biến động. Vì vậy, có thể nói 02 tỷ lệ tăng trưởng này vẫn cao so với các công ty cùng ngành.

3.2.2.4. Tình hình quan hệ với các tổ chức tín dụng

Quan hệ giao dịch tiền gửi:

Năm	Doanh số giao dịch		Tỷ trọng quan hệ với ACB (%)	Nhận xét
	VND	USD		
A	Doanh nghiệp			
Quý III/2012	350.000.000	-	100%	Công ty mở tài khoản giao dịch tại ACB vào 20/06/2012.

Quan hệ thanh toán quốc tế: DN không phát sinh giao dịch.

Quan hệ tín dụng: Theo thông tin CIC ngày 06/11/2012, công ty và thành viên công ty hiện không có quan hệ tín dụng với bất kỳ TCTD nào. Công ty không có dư nợ không đủ tiêu chuẩn trong 03 năm trở lại đây.

3.2.3. Bước 3: Thẩm định phương án vay vốn

Mục đích vay vốn của DN là vay ngắn hạn – thanh toán tiền mua xe ô tô. Mục đích vay vốn hợp pháp, phù hợp với ngành nghề đăng ký kinh doanh.

3.2.3.1. Phân tích ngành

Sự chuyển biến trong ngành:

Tổng vốn đầu tư cho ngành thiết bị điện giai đoạn 2012-2015 là 136 ngàn tỷ đồng, tăng trưởng bình quân giá trị sản xuất hằng năm đạt 17-18%, nhưng chỉ mới đáp ứng được 70% nhu cầu trong nước về các loại thiết bị, đường dây, trạm biến áp, 55% nhu cầu trong nước về động cơ điện, máy phát điện,... Trong những năm gần đây, công nghệ của ngành này có nhiều bước phát triển khá. Một số doanh nghiệp đã sản xuất được các loại động cơ điện, máy phát điện, sứ cách điện,... Máy biến áp của Việt Nam được xuất khẩu sang Trung Đông, Nhật Bản, Châu Phi. Đèn compact và dây điện được xuất sang Mỹ Latin, Myanmar, Philipines... Đặc biệt, các sản phẩm tiên tiến được nghiên cứu phát triển thành công hiện nay như máy biến áp 500 kV (đây là sản phẩm thành công đầu tiên ở Việt Nam và là sự kiện được chú ý ở khu vực Đông Nam Á), cầu dao cao thế 110 kV-220kV,..., cùng các thành tựu khác. Từ đó, ngành điện còn có thể tiếp tục phát triển để đáp ứng đủ lượng cầu trong nước và tiến ra khu vực. Ngoài ra mức sống người dân ngày một cao, đòi hỏi cuộc sống hiện đại và tiện nghi hơn, đòi hỏi tính thẩm mỹ cao hơn, cùng với các dự án đầu tư xây dựng văn phòng, cao ốc, nhà ở hay các công trình công cộng vẫn cần một lượng cầu lớn thiết bị điện và bộ đèn điện.

Nguyên vật liệu đầu vào: Nguyên vật liệu đầu vào của ngành đa phần đều do nhập khẩu là chính, do đó giá thành vẫn còn tương đối cao. Tuy nhiên, sản phẩm của DN chỉ là thiết bị điện phục vụ cho người tiêu dùng do đó ít bị ảnh hưởng bởi biến động giá nguyên vật liệu.

Tính cạnh tranh quốc tế

Các sản phẩm của ngành thiết bị điện được xuất khẩu đã liệt kê ở mục trên. Bên cạnh đó, các thương hiệu lớn trên thế giới trong lĩnh vực này cho rằng ngành điện và thiết bị điện Việt Nam đang là một trong những ngành hấp dẫn đầu tư nhất trong khu vực. Do đó, 03 Hiệp hội doanh nghiệp ngành điện Hàn Quốc, Trung Quốc và Ấn Độ sẽ cùng Việt Nam tổ chức triển lãm cấp quốc tế về ngành thiết bị điện của Việt Nam, từ đó nâng cao vị thế ngành thiết bị điện của Việt Nam trong khu vực.

Nhân xét chung

Trong thời gian vừa qua, ngành thiết bị điện Việt Nam đang từng bước đổi mới và phát triển vượt bậc, đáp ứng nhu cầu trong nước và tiến ra khu vực khi các sản phẩm ngành thiết bị điện Việt Nam được xuất khẩu ra nước ngoài nhiều hơn. Với sự hỗ trợ của Chính phủ, nguồn vốn đầu tư vào ngành thiết bị điện được đổ vào, tạo điều kiện và động lực thúc đẩy ngành phát

triển hơn nữa, đồng thời xây dựng các nhà máy sản xuất nguyên vật liệu đầu vào để ngành giảm bớt lượng nguyên vật liệu nhập khẩu nhằm điều chỉnh giá thành sản phẩm hợp lý hơn, nâng cao tính cạnh tranh với các mặt hàng quốc tế cùng ngành.

Nói riêng về ngành chiếu sáng (đèn điện), đây là một phần không thể thiếu đối với sinh hoạt hằng ngày cũng như trong các hoạt động sản xuất kinh doanh. Với nhu cầu và đời sống tăng cao như đã đề cập ở trên, cầu các thiết bị chiếu sáng càng có nhiều cơ hội phát triển hơn nữa, do không chỉ có công dụng chiếu sáng thông thường mà còn trang trí, tăng thẩm mỹ. Trên thị trường trong nước hiện nay có ba nhà cung cấp chính là công ty cổ phần Điện Quang, công ty cổ phần bóng đèn phích nước Rạng Đông và hãng bóng đèn Philips. Khách hàng chính là đại lý phân phối cho hãng bóng đèn Philips, dự báo doanh thu sẽ tăng. Dự báo trong giai đoạn 2012-2015, ngành thiết bị điện và chiếu sáng sẽ tăng trưởng nhanh.

Từ những thông tin, nhận xét nêu trên, ngành nghề kinh doanh của khách hàng phù hợp với nhu cầu của thị trường. Khách hàng là một công ty nhỏ mới thành lập, nên tính cạnh tranh không cao. Tuy nhiên, với sự phát triển của ngành, với trình độ và mối quan hệ rộng của ban lãnh đạo, cũng như trở thành đại lý cho hãng Philips, công ty đã đi vào quỹ đạo và dự đoán sẽ tiếp tục tăng trưởng trong những năm tới.

3.2.3.2. Phân tích, thẩm định phương án vay vốn

Công ty XYZ và Công ty CP ô tô Trường Hải có ký kết hợp đồng số ngày 16/06/2012 và phụ lục hợp đồng số về việc mua 01 xe ô tô phục vụ cho hoạt động kinh doanh, chi tiết cụ thể như sau:

- Loại xe: ô tô con KIA FORTE EX MT 2011
- Đơn giá: 491.000.000 VND
- Số chỗ ngồi: 05 chỗ
- Tổng giá trị hợp đồng: 491.000.000 VND
- Đặt cọc: 10.000.000 VND
- Còn phải thanh toán: 481.000.000 VND

Trên cơ sở đó, khách hàng đề nghị vay số tiền 300.000.000 VND để thực hiện kế hoạch kinh doanh trên.

Tính khả thi của phương án: Hiện tình hình kinh doanh của DN đang phát triển, cần một xe ô tô con để phục vụ kinh doanh (gặp gỡ khách hàng, đối tác, chuyên chở,...). DN lại chưa có tài sản là xe ô tô con. Vì thế, phương án mua xe ô tô để phục vụ cho việc kinh doanh là khả thi.

Dự kiến kết quả kinh doanh năm 2013 và khả năng trả nợ của phương án như sau:

- Doanh thu: 1.800.000.000 VND (Bình quân hơn 150.000.000 VND/tháng)
- Tổng chi phí: 1.520.000.000 VND
 - o Giá vốn hàng bán (50% doanh thu): 900.000.000 VND
 - o Chi phí quản lý (10% doanh thu): 180.000.000 VND
 - o Chi thuê mặt bằng: 360.000.000 VND
 - o Lãi vay và các chi phí khác: 80.000.000 VND
- Lợi nhuận trước thuế: 280.000.000 VND
- Lợi nhuận sau thuế: 210.000.000 VND
- Vậy, DN dự báo đạt hiệu quả kinh tế cao hơn năm 2012, có đầy đủ khả năng trả nợ.
- Dòng tiền trả nợ (= doanh thu – chi phí tài chính): 1.720.000.000 VND

Vậy, DN có phương án kinh doanh khả thi, nhu cầu vốn vay ACB hợp lý. Doanh thu dự phóng năm 2013 của DN tăng 80% do DN dự kiến tăng lượng hàng bán do vừa kiếm thêm doanh thu từ Công ty Philips.

3.2.4. Bước 4: Thẩm định tài sản đảm bảo tiền vay

- Hình thức đảm bảo: cho vay có tài sản đảm bảo 100%
- Tài sản đảm bảo: xe ô tô con KIA FORTE EX MT 2011, 05 chỗ, mâm 17”, màu đỏ, mới 100%. Giá trị tài sản đảm bảo đã thẩm định: 491.000.000 VND, đảm bảo cho vay: 300.000.000 VND.
- Các loại hồ sơ giấy tờ về tài sản: hợp đồng mua bán số ngày 16/06/2012 và phụ lục hợp đồng số, hợp đồng bảo hiểm số
- Đánh giá TSĐB: là phương tiện vận chuyển mới 100%, có bảo hiểm, có tính thanh khoản cao.

3.2.5. Bước 5: Chấm điểm và xếp hạng tín dụng

Sau khi chấm điểm tín dụng bằng hệ thống Scoring của ACB, kết quả như sau:

- Điểm khách hàng: 87,3 (trong đó: tài chính là 88,8, phi tài chính là 87,26); xếp loại 2.
- Nhóm khách hàng theo chính sách tín dụng: Cấp tín dụng bình thường.
- Đồng ý cấp tín dụng cho DN XYZ.

3.2.6. Bước 6: Lập báo cáo thẩm định cho vay

Báo cáo thẩm định cho vay được tự động xuất file từ hệ thống TCBS của ACB, sau khi CBTD thực hiện thao tác nhập thông tin, chấm điểm khách hàng trong TCBS.

Đề xuất:

3. Tổng mức cho vay: 300.000.000 VND

4. Mức tài trợ thương mại:

Mức cho vay theo món:

- Số tiền: 300.000.000 VND
- Thời hạn: 12 tháng
- Mục đích: vay ngắn hạn – thanh toán tiền mua xe ô tô
- Phương thức trả nợ gốc: Vốn trả theo hợp đồng vay vốn
- Phương thức trả lãi: Lãi trả hàng tháng
- Lãi suất, phí: Theo quy định của ACB tại thời điểm giải ngân.

3.3. Kết quả đạt được trong công tác thẩm định tín dụng doanh nghiệp ngắn hạn tại Ngân hàng TMCP Á Châu

Công tác thẩm định tín dụng doanh nghiệp ngắn hạn của ACB đã đạt được những thành quả tốt, biểu hiện qua hoạt động tín dụng tăng trưởng đều qua các năm giai đoạn 2009-quý III/2012 (xem *Tình hình hoạt động kinh doanh giai đoạn 2009 – Quý III/2012 của ACB*). Tổng dư nợ cho vay tính đến quý III/2012 đạt 103.250.817 triệu đồng (gồm dư nợ cho vay khách hàng và dư nợ cho vay các TCTD khác), tăng 3,54% so với cùng kỳ năm trước (tổng dư nợ quý III/2011 đạt 99.718.720 triệu đồng). Đến ngày 30/09/2012, tổng cho vay khách hàng ngắn hạn tại ACB là 52.183.523 triệu đồng, tăng 4,99% so với cùng kỳ năm trước (quý III/2011 tổng cho vay khách hàng ngắn hạn đạt 49.699.171 triệu đồng).

Các số liệu cho vay khách hàng đến quý III năm 2011 và 2012 của ACB được thống kê như sau:

Bảng 7. Số liệu cho vay khách hàng quý III năm 2011 và 2012 (phân tích theo nhóm).

Đơn vị: Triệu đồng

Nhóm	30/09/2012	30/09/2011	% thay đổi
Nợ đủ tiêu chuẩn	98.646.964	97.852.392	0,82

Nợ cần chú ý	1.111.599	795.101	39,81
Nợ dưới tiêu chuẩn	613.663	384.707	59,51
Nợ nghi ngờ	681.234	423.185	60,98
Nợ có khả năng mất vốn	829.141	263.235	214,98
Tổng:	101.882.601	99.718.620	2,17

(Nguồn: Báo cáo tài chính giữa niên độ tại ngày 30/09 năm 2011 và 2012 của ACB).

Dựa theo bảng phân tích theo nhóm, nợ có khả năng mất vốn của ACB quý III/2012 tăng 214,98% so với cùng kỳ năm ngoái. Nợ đủ tiêu chuẩn vẫn chiếm tỷ trọng cao trong khoản mục cho vay khách hàng, đạt 96,82% từ đầu năm đến quý III/2012. Nguyên nhân của việc gia tăng nợ quá hạn phần lớn bị ảnh hưởng bởi những biến động của nền kinh tế năm 2012 như thị trường bất động sản đóng băng, doanh nghiệp không thể hấp thụ vốn do tình hình tài chính yếu kém, không đáp ứng các tiêu chí đánh giá cấp tín dụng hay không có khả năng trả nợ (gốc và lãi), thị trường chứng khoán biến động và các vụ thu tóm ngân hàng,.... Mặt khác, công tác thẩm định tín dụng (trong đó có thẩm định tín dụng ngắn hạn) cũng là yếu tố quan trọng ảnh hưởng đến chất lượng tín dụng của ngân hàng. Do đó, chất lượng công tác thẩm định tín dụng cũng cần được quan tâm và theo dõi sát sao, tránh gây tổn thất cho ngân hàng.

3.4. Đánh giá hoạt động thẩm định tín dụng doanh nghiệp ngắn hạn tại ACB

3.4.1. Lợi thế

ACB có những mặt lợi thế trong hoạt động thẩm định tín dụng doanh nghiệp ngắn hạn như sau:

Một là, thu hút lượng lớn khách hàng vay vốn. Cụ thể, trong 03 năm vừa qua, tình hình tăng trưởng tín dụng của ACB tăng đều qua các năm (xem chương 02). Từ đó, đẩy mạnh hoạt động thẩm định khách hàng vay vốn nói chung, và thẩm định tín dụng doanh nghiệp ngắn hạn nói riêng.

Hai là, ACB là ngân hàng bán lẻ có uy tín lớn, với hoạt động đa dạng và phong phú. Cụ thể, ACB đoạt nhiều giải thưởng qua các năm, từ các đơn vị trao tặng trong nước như Chủ tịch nước, Báo Sài Gòn Giải Phóng,... và ngoài nước như Euromoney, GlobalFinance, The Banker and The Asset,.... Nhờ có uy tín lớn, ACB dễ dàng thu hút nhiều khách hàng hơn, mở rộng thị

trường, thuận lợi hơn trong việc tìm kiếm khách hàng, đồng thời được nhiều đối tác trong và ngoài nước lựa chọn để giao dịch. Từ đó, đẩy mạnh doanh số, lợi nhuận từ hoạt động cho vay và tăng thêm lượng khách hàng cho ACB.

Ba là, trong hoạt động thẩm định tín dụng, ACB có công nghệ ngân hàng hiện đại, tốc độ xử lý nhanh (chương trình Scoring – TCBS) giúp cho ngân hàng thực hiện nhanh chóng và chính xác các nghiệp vụ, giảm thời gian và chi phí các quy trình thực hiện so với trước đây, phục vụ khách hàng hiệu quả hơn, từ đó nâng cao chất lượng và uy tín của ngân hàng.

Bốn là, bên cạnh các yếu tố trên, trình độ nghiệp vụ nguồn nhân lực cũng là một lợi thế của ACB. Với hơn 93% nguồn nhân lực có trình độ Đại học và Trên Đại học trở lên, được đào tạo thường xuyên và đều đặn tại Trung tâm đào tạo nghiệp vụ riêng, ACB có lợi thế trong các nghiệp vụ thẩm định tín dụng hơn và hạn chế gây thiệt hại cho ngân hàng.

Năm là, ACB có Trung tâm thẩm định tài sản đảm bảo riêng, có các văn bản và quy định riêng cho từng nghiệp vụ cụ thể. Việc thành lập trung tâm thẩm định tài sản đảm bảo sẽ giúp ACB thực hiện nghiệp vụ thẩm định chuyên nghiệp hơn, tách bạch với cán bộ thẩm định tín dụng hạn chế các sai sót, rủi ro, tăng uy tín với khách hàng trong và ngoài nước, nâng cao hiệu quả hoạt động.

Sáu là, hệ thống ngân hàng đại lý phát triển, mạng lưới ngân hàng phát triển nhanh.

Cuối cùng, ACB có các chính sách khách hàng riêng (như các chương trình quà tặng hàng năm, Tri ân khách hàng Mùa Lễ Hội năm 2012,...), các chính sách và định hướng phát triển ngân hàng (xem chương 04) cũng góp phần lớn trong việc thu hút khách hàng, tạo lập lòng tin và uy tín, nâng cao hiệu quả hoạt động tín dụng và thẩm định tín dụng doanh nghiệp ngắn hạn của ACB.

3.4.2. Hạn chế

Bên cạnh những lợi thế vừa liệt kê trên, ACB còn tồn tại những mặt hạn chế như sau:

Từ tình hình thị trường:

Từ tháng 06/2010, các NHTM kiểm soát chặt chẽ và hạn chế cho vay bằng ngoại tệ hoặc vay VND mua ngoại tệ để thanh toán nhập khẩu các mặt hàng mà trong nước sản xuất được, do đó, việc thắt chặt tín dụng này cũng làm giảm doanh số cho vay doanh nghiệp nhập khẩu của các NHTM nói chung và ACB nói riêng.

Năm 2012, chính sách điều hành tăng trưởng tín dụng của NHNN kiểm soát tốc độ tăng trưởng tín dụng của NHTM. Theo chỉ thị số 01/CT-NHNN về *Tổ chức thực hiện chính sách tiền*

Giải pháp nâng cao chất lượng

thẩm định tín dụng doanh nghiệp ngắn hạn tại Ngân hàng TMCP Á Châu.

tệ và đảm bảo hoạt động ngân hàng an toàn, hiệu quả năm 2012 (xem phụ lục), ACB thuộc ngân hàng nhóm 01, bị kiểm soát với mức độ tăng trưởng tín dụng tối đa là 17%, trở thành rào cản để ACB tăng trưởng doanh thu và lợi nhuận từ hoạt động cho vay, trong đó có tín dụng doanh nghiệp ngắn hạn.

Từ bản thân ngân hàng ACB:

Trung tâm thẩm định tài sản đảm bảo tuy được thành lập nhằm tách bạch nghiệp vụ thẩm định TSĐB với cán bộ tín dụng. Tuy nhiên, điều này chưa chắc được đảm bảo 100% tách bạch. Vì vậy, việc nhờ công ty riêng có uy tín trên thị trường trong nghiệp vụ thẩm định TSĐB để thẩm định vẫn được khuyến khích hơn.

3.4.3. Cơ hội

Trong thời kỳ hội nhập quốc tế, ACB có những cơ hội như sau:

Hội nhập quốc tế là động lực thúc đẩy cải cách, buộc các NHTM trong nước nói chung và ACB nói riêng phải hoạt động theo nguyên tắc thị trường, phải cố gắng khắc phục những hạn chế còn tồn tại, và tăng cường khả năng cạnh tranh trên trường quốc tế. Để được như vậy, ACB phải liên tục kiểm soát và khắc phục nhược điểm, nâng cao trình độ quản trị điều hành cũng như nguồn nhân lực, đa dạng hóa các sản phẩm, dịch vụ ngân hàng, hoàn thiện các quy trình, các thiếu sót trong quá trình hoạt động của ACB, đồng thời thực hiện các chính sách quản lý, đãi ngộ và sử dụng lao động thích hợp, nhằm thu hút nguồn nhân lực có trình độ cũng như nâng cao hiệu quả và sức cạnh tranh cho ngân hàng.

Để cạnh tranh với các ngân hàng nước ngoài, ACB cần tăng cường hợp tác để chuyển giao công nghệ, phát triển sản phẩm và dịch vụ với mức đa dạng và phong phú hơn. Có quá trình hội nhập này, hoạt động tín dụng và thẩm định tín dụng nói chung và thẩm định tín dụng doanh nghiệp ngắn hạn nói riêng của ACB có điều kiện phát triển mạnh hơn.

Nhờ hội nhập quốc tế, ACB có cơ hội tiếp cận và khai thác thị trường tài chính quốc tế, tăng hiệu quả huy động và sử dụng vốn, đẩy mạnh uy tín và quy mô hoạt động của ACB, trong đó có hoạt động tín dụng và thẩm định tín dụng doanh nghiệp ngắn hạn.

Được trao tặng nhiều giải thưởng danh giá qua các năm liên tiếp, ACB có đà phát triển và ngày càng khẳng định vị thế của mình trên hệ thống ngân hàng trong nước. Từ đó, ACB dễ dàng hơn trong việc tìm kiếm khách hàng, thu hút nguồn nhân lực có trình độ, nhằm nâng cao hiệu quả hoạt động của ngân hàng.

Trong bối cảnh nền kinh tế năm 2012 trở đi:

Tình hình thâm sát nhập ngân hàng diễn ra mạnh mẽ trong những năm tới, để thực hiện tái cơ cấu hệ thống ngân hàng, loại bỏ những ngân hàng yếu kém hoặc sát nhập các ngân hàng nhỏ và yếu để vực dậy những ngân hàng đó, nhằm “thanh lọc” và đẩy mạnh phát triển nền kinh tế. Đây là cơ hội tốt cho ACB tham gia thâm sát các ngân hàng khác nhằm mở rộng quy mô hoạt động và tăng lượng khách hàng cho hoạt động tín dụng.

3.4.4. Thách thức

Bên cạnh những cơ hội mà quá trình hội nhập quốc tế mang lại, ACB cũng có những thách thức như những NHTM khác trong quá trình hội nhập này:

Áp lực cạnh tranh tăng lên do phải cạnh tranh với các ngân hàng nước ngoài, trong khi ACB có những hạn chế về nguồn nhân lực so với nhân lực của ngân hàng nước ngoài như trình độ ngoại ngữ còn hạn chế.

Hoạt động tín dụng sẽ được mở rộng nhanh chóng, tuy nhiên, kéo theo rủi ro tín dụng tăng theo, một phần cũng do quá trình chuyển giao và chỉnh sửa các chính sách của NHNN và Chính phủ để phù hợp dần với thông lệ quốc tế. Điều này đòi hỏi ACB phải có các chính sách kiểm soát và hạn chế rủi ro một cách chặt chẽ, phù hợp với chuẩn mực quốc tế và yêu cầu hội nhập.

So với các nước trong khu vực, công nghệ ngân hàng của ACB vẫn còn nhiều hạn chế, do đó cần nâng cao chất lượng công nghệ, chất lượng dịch vụ và năng lực quản lý điều hành của ACB.

Trong bối cảnh nền kinh tế năm 2012 trở đi:

Thâm sát ngân hàng khác đem lại thách thức cho ACB trong việc hệ thống lại toàn bộ cơ cấu ngân hàng (bao gồm ngân hàng đã thâm sát). Nếu việc hệ thống lại không tốt, không được hoàn chỉnh, ACB sẽ phải đối mặt với nhiều rủi ro từ việc thiết lập hệ thống yếu kém, phần lớn là do công nghệ ngân hàng không phù hợp và nguồn nhân lực chưa đáp ứng được yêu cầu của ACB, ảnh hưởng đến các hoạt động của ACB, trong đó có hoạt động tín dụng và thẩm định tín dụng doanh nghiệp ngắn hạn.

Bị thâm sát từ thị trường chứng khoán cũng là một thách thức lớn đối với ACB, đòi hỏi ACB phải chủ động trong việc tự bảo vệ mình bằng các chính sách ứng phó đúng đắn, kịp thời, tránh tình trạng bị thâm sát như Ngân hàng TMCP Sài Gòn Thương Tín (Sacombank) thời gian vừa qua.

KẾT LUẬN CHƯƠNG 03

Công tác thẩm định tín dụng doanh nghiệp ngắn hạn được ACB thực hiện theo đúng trình tự của quy trình nêu trên. Từ đó, ta thấy được công tác thẩm định phải được thực hiện liên tục và xuyên suốt, liên kết với nhau. Các bước thẩm định đều quan trọng như nhau, do đó đều phải thực hiện cẩn thận, đầy đủ và chính xác. Bên cạnh sự cần thiết của quy trình thẩm định, trình độ chuyên môn, sự tuân thủ các chính sách, pháp luật của Nhà nước, các quy chế, quy trình, kỷ luật tại ACB, và đạo đức nghề nghiệp của mỗi cán bộ thẩm định tín dụng cũng là yếu tố quan trọng quyết định chất lượng tín dụng của ngân hàng. Nhìn những kết quả đạt được trong công tác thẩm định và cho vay của ACB giai đoạn 2009 – quý III/2012, ta thấy ACB bị ảnh hưởng chung từ những biến động của nền kinh tế năm 2012, và những biến động trong nội bộ ngân hàng, khiến nợ quá hạn tăng nhiều hơn. Tuy nhiên, ACB đang từng bước khắc phục những thiếu sót ngay trong nội bộ ngân hàng, giữ gìn uy tín, lòng tin của khách hàng, giữ vững vị thế hàng đầu trong ngành ngân hàng của mình.

Qua những phân đánh giá theo phương pháp SWOT về thực trạng hoạt động thẩm định tín dụng doanh nghiệp ngắn hạn tại ACB, tôi càng hiểu sâu hơn những ưu khuyết, cơ hội và thách thức tồn tại trong hoạt động này ở ngân hàng. Biết tận dụng những ưu điểm và cơ hội của mình, từng bước khắc phục những hạn chế và đối mặt với thách thức, ACB đang dần khẳng định vị thế của mình trên toàn ngành ngân hàng, trở thành một trong những ngân hàng tốt nhất và dẫn đầu tại Việt Nam.

Từ quy trình thẩm định tín dụng doanh nghiệp ngắn hạn, kết quả hoạt động thẩm định của ACB giai đoạn 2009 – quý III/2012, và đánh giá chất lượng hoạt động thẩm định tín dụng doanh nghiệp ngắn hạn, chúng ta cùng bước sang chương IV: Giải pháp nâng cao chất lượng thẩm định tín dụng doanh nghiệp ngắn hạn tại Ngân hàng TMCP Á Châu.

Chương 4. GIẢI PHÁP NÂNG CAO CHẤT LƯỢNG THẨM ĐỊNH TÍN DỤNG DOANH NGHIỆP TẠI NGÂN HÀNG TMCP Á CHÂU

4.1. Định hướng phát triển chung

Chiến lược phát triển của ACB giai đoạn 2011-2015 và tầm nhìn tới 2020 là: thực hiện sứ mệnh là ngân hàng của mọi nhà, với phương châm hành động “Tăng trưởng nhanh – Quản lý tốt – Hiệu quả cao”, nhằm đưa ACB vào nhóm 04 ngân hàng lớn nhất và hoạt động hiệu quả ở Việt Nam năm 2015.

Để thực hiện mục tiêu này, chiến lược phát triển của ACB là ngân hàng hoạt động đa năng, khai thác sâu và đa dạng hơn thị trường hoạt động, nghĩa là tiếp tục phát triển ở khu vực thành thị, trước hết là các thành phố lớn như TPHCM, Hà Nội, đồng thời phát triển ra các tỉnh, thành trong cả nước. Bên cạnh đó, ACB tiếp tục ưu tiên các khách hàng truyền thống, nâng cao năng lực, hoạt động và mở rộng quy mô khách hàng hơn, cả doanh nghiệp lẫn cá nhân. Về sản phẩm, ACB từng bước nghiên cứu áp dụng sản phẩm mới và các sản phẩm trọn gói nhằm đáp ứng đủ hơn nhu cầu về sản phẩm dịch vụ ngân hàng của khách hàng.

Để thực hiện chiến lược kinh doanh này, ACB thực hiện chuyển đổi hệ thống phân phối hiện nay thành hệ thống hiện đại, phù hợp hơn với chuẩn mực quốc tế, được triển khai thực hiện đến 2015, nhằm nâng cao năng suất và chất lượng. ACB tăng cường đầu tư phát triển về công nghệ thông tin, nguồn nhân lực, về vận hành và kiểm soát, quản lý rủi ro nhằm đảm bảo các mục tiêu chiến lược. Song song đó, ACB cũng cam kết chuyển đổi hệ thống quản trị điều hành ngân hàng, phù hợp với luật pháp Việt Nam và chuẩn mực quốc tế.

(Nguồn: www.acb.com.vn)

4.2. Một số giải pháp nâng cao chất lượng thẩm định tín dụng doanh nghiệp ngắn hạn tại Ngân hàng TMCP Á Châu

4.2.1. Nâng cao chất lượng đội ngũ cán bộ thẩm định

Đây là một trong những yếu tố quan trọng ảnh hưởng đến chất lượng thẩm định phương án kinh doanh của khách hàng, không chỉ riêng đối với thẩm định tín dụng doanh nghiệp ngắn

hạn, mà còn chỉ chung đối với hoạt động cho vay của ngân hàng. Do đó, ACB cần tăng cường đào tạo, bồi dưỡng cán bộ thẩm định tín dụng, nâng cao tinh thần trách nhiệm, ý thức kỷ luật, nâng cao trình độ nghiệp vụ và phân công các cán bộ tín dụng phụ trách các ngành nghề, lĩnh vực kinh doanh khác nhau nhưng phù hợp với chuyên môn nghiệp vụ của mình. Bên cạnh đó, ACB cần truyền bá tư tưởng, đạo đức nghề nghiệp, tăng cường phổ biến và đào tạo các quy định mới, bắt kịp xu thế phát triển của nền kinh tế, của các chính sách, chỉ thị do Chính phủ và NHNN ban hành. Đồng thời, tổ chức các cuộc thi lớn nhỏ, khen thưởng các cán bộ tín dụng giỏi, nhằm động viên và trau dồi thêm hiểu biết đối với các cán bộ tín dụng có trình độ nghiệp vụ còn non kém.

4.2.2. Hoàn thiện quy trình thẩm định tín dụng doanh nghiệp ngắn hạn

Quy trình thẩm định đối với sự phát triển của công nghệ ngân hàng, và sự cạnh tranh trong nền kinh tế, theo thời gian sẽ ngày càng tụt hậu. Do đó, quy trình thẩm định của ACB phải được thường xuyên quan tâm, cập nhật, đổi mới để ngày càng rút ngắn thời gian và chi phí, nhưng vẫn đảm bảo tính hiệu quả và sức cạnh tranh đối với các ngân hàng khác. Bên cạnh đó, những cán bộ tín dụng cũng như khách hàng cũng cần nghiêm túc tuân thủ theo quy trình thẩm định, nhằm đảm bảo hiệu quả, chất lượng thẩm định và quyết định cho vay của ngân hàng.

4.2.3. Giải pháp về nội dung thẩm định tín dụng doanh nghiệp ngắn hạn

4.2.3.1. Thẩm định tư cách khách hàng

Hiện nay, việc làm giả các giấy tờ rất phổ biến, không ít khách hàng đã lợi dụng việc này nhằm đưa thông tin giả đến ngân hàng để được vay vốn. Do vậy, ACB cần quan tâm sát sao tới tính trung thực, đầy đủ và hợp lệ của các hồ sơ, giấy tờ pháp lý, thông qua các hình thức kiểm tra như phỏng vấn trực tiếp (khách hàng và đối tác, những tổ chức, cá nhân có liên quan), thông tin trên internet (đặc biệt là thông tin CIC và hệ thống dữ liệu khách hàng của ACB – phần mềm TCBS). Từ những đối chiếu và so sánh với tiêu chí đánh giá của ACB, cán bộ tín dụng sẽ có căn cứ để đưa ra kết luận đúng đắn về tư cách vay vốn của khách hàng.

4.2.3.2. Thẩm định tình hình tài chính doanh nghiệp

Việc phân tích tình hình tài chính doanh nghiệp đa phần dựa trên số liệu trong các báo cáo tài chính của doanh nghiệp. Tuy nhiên, hiện nay, không ít doanh nghiệp đã cố ý “làm đẹp” báo cáo tài chính, sai lệch với thực tế nhằm vay vốn ngân hàng. Vì vậy, ACB cần chủ động tìm hiểu, thẩm định bằng cách xem xét kỹ lưỡng mức độ tin cậy của các báo cáo tài chính, đến kiểm

tra thực tế các mặt bằng sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp và các thông tin khác (như các hóa đơn, hợp đồng kinh tế, chứng từ, hỏi thông tin từ phía đối tác và khách hàng của doanh nghiệp,...). Để phân tích tình hình tài chính doanh nghiệp, cán bộ thẩm định phải đọc và hiểu được các báo cáo tài chính, đồng thời tập trung tính toán, phân tích các chỉ số cần thiết (đã được trình bày tại *Quy trình thẩm định tín dụng doanh nghiệp – cho vay vốn lưu động tại ACB*) nhằm đưa ra những nhận định và kết luận đúng về khả năng tài chính cũng như khả năng hoàn trả nợ vay (gốc và lãi) của doanh nghiệp.

4.2.3.3. Thẩm định phương án kinh doanh của doanh nghiệp

Việc thẩm định phương án kinh doanh sẽ tập trung phân tích, đánh giá hiệu quả tài chính, tính khả thi và khả năng trả nợ của phương án kinh doanh. Để công tác thẩm định này có hiệu quả, cán bộ thẩm định cần phân tích nhiều khía cạnh liên quan đến phương án như thị trường tiêu thụ, khả năng cạnh tranh của sản phẩm, phương diện tổ chức, kỹ thuật của phương án, tính khả thi và hiệu quả dự phóng đạt được của phương án,... Để làm được như vậy, cán bộ thẩm định phải được thường xuyên trau dồi trình độ chuyên môn nghiệp vụ, hiểu và nắm được các phương án kinh doanh, đồng thời nắm bắt được xu thế phát triển của ngành nghề liên quan đến phương án trên thị trường hiện nay cũng như các rủi ro tiềm ẩn có thể xảy ra, để đưa ra những kết luận đúng về phương án.

4.2.3.4. Thẩm định tài sản đảm bảo tiền vay

Bất kỳ loại tài sản đảm bảo nào cũng cần phải được thường xuyên kiểm tra (kiểm tra trên hồ sơ và tài sản tại hiện trường) nhằm kịp thời xử lý các vấn đề phát sinh như mất mát, hư hỏng, hao mòn, có sự chuyển đổi người sử dụng, sở hữu, mục đích sử dụng, những biến động về giá thị trường,... Đặc biệt, đối với tài sản đảm bảo thuộc bảo lãnh của bên thứ ba, cán bộ tín dụng còn cần theo dõi năng lực tài chính của bên thứ ba về việc đảm bảo thực hiện nghĩa vụ khi có yêu cầu. Việc định giá tài sản đảm bảo (nhất là tài sản cố định) là một việc phức tạp, luôn có khả năng biến động giá theo thời gian, do đó việc định giá cần được thực hiện một cách cẩn thận và kỹ lưỡng sau khi xem xét nhiều yếu tố tác động, liên quan. Để việc định giá tài sản đảm bảo trở nên minh bạch hơn, tránh việc định giá không đúng với thực tế (để trục lợi, hay do quen biết với khách hàng), ảnh hưởng đến uy tín và gây tổn thất cho ngân hàng, không chỉ riêng ACB và các ngân hàng khác cũng cần tách bạch công tác định giá này với cán bộ tín dụng. Theo tôi, đối với những phương án lớn, những tài sản đảm bảo có giá trị lớn, thẩm định phức tạp, ACB nên nhờ tổ

chức thẩm định bên ngoài định giá, nhằm công khai và công bằng hơn, đảm bảo uy tín, chất lượng công tác thẩm định của mình, tránh không ảnh hưởng xấu đến việc ra quyết định cho vay.

4.2.3.5. Các giải pháp khác

ACB cần tăng cường công tác kiểm tra, giám sát toàn bộ nhân viên trong hệ thống, giúp ngăn ngừa những vi phạm, sai sót, nâng cao ý thức trách nhiệm và kỷ luật, tuân thủ quy trình nghiệp vụ,... tránh những thiệt hại không đáng có. Công tác kiểm tra, giám sát đối với nghiệp vụ thẩm định tín dụng doanh nghiệp ngắn hạn gồm: giám sát sự tuân thủ chính sách và pháp luật, quy chế, quy trình của ACB liên quan đến nghiệp vụ, giám sát, kiểm tra hợp đồng, tình hình kinh doanh, tài sản đảm bảo và người bảo lãnh (nếu có bên thứ ba bảo lãnh), quản lý việc lưu trữ hồ sơ tín dụng, đồng thời tách bạch, phân công công việc hợp lý cho cán bộ, nhân viên.

KẾT LUẬN CHƯƠNG 04

Chương IV kết thúc nội dung của đề án này, đưa ra các giải pháp nâng cao chất lượng thẩm định tín dụng doanh nghiệp ngắn hạn tại Ngân hàng TMCP Á Châu. Đây chỉ là một số trong nhiều giải pháp khác nhau nhằm nâng cao chất lượng thẩm định tại ngân hàng, tùy thuộc vào sự thay đổi và phát triển của nền kinh tế, cung cầu thị trường, chính sách, chỉ thị của NHNN, pháp luật Nhà nước, công nghệ ngân hàng, trình độ nguồn nhân lực,... mà giải pháp ngày càng được chỉnh sửa nhằm phù hợp hơn với xu hướng hội nhập của nền kinh tế trong nước, khu vực và toàn cầu.

Chương 5. KẾT QUẢ NGHIÊN CỨU

Thẩm định tín dụng doanh nghiệp (trong đó có thẩm định ngắn hạn) là một vấn đề hết sức phức tạp và thiết yếu trong hoạt động cho vay doanh nghiệp của ngân hàng nói riêng, và hoạt động cho vay khách hàng nói chung, tác động mạnh mẽ đến sự phát triển của ngân hàng. Khi công tác thẩm định có hiệu quả, chất lượng, ngân hàng càng có nhiều căn cứ và cơ sở để đưa ra các quyết định đúng đắn hơn, tránh gây tổn thất và mang lại lợi ích cho ngân hàng cũng như khách hàng. Nhưng nếu công tác thẩm định mắc phải sai sót, vi phạm, thì thiệt hại đầu tiên ngân hàng phải chịu là không thu hồi được khoản vay, giảm uy tín, ảnh hưởng đến hoạt động huy động vốn của ngân hàng. Vì vậy, nâng cao chất lượng thẩm định tín dụng doanh nghiệp ngắn hạn nói riêng cũng như thẩm định tín dụng nói chung là rất quan trọng trong hoạt động cho vay đối với ngân hàng.

Qua quá trình làm đề án này, tôi đạt được các mục tiêu đề ra ban đầu như sau:

- ❖ Hiểu rõ quy trình thẩm định tín dụng doanh nghiệp ngắn hạn và các giải pháp nâng cao chất lượng thẩm định tín dụng doanh nghiệp ngắn hạn tại Ngân hàng TMCP Á Châu.
- ❖ Tạo được niềm tin và mối quan hệ tốt với các nhân viên trong ngân hàng, rèn luyện kỹ năng giao tiếp.
- ❖ Bổ sung, hoàn thiện những kiến thức còn “hổng” về thẩm định tín dụng doanh nghiệp ngắn hạn và liên hệ công việc thực tế tại Ngân hàng TMCP Á Châu – Chi nhánh Bến Thành.
- ❖ Nắm vững các kỹ năng viết báo cáo.

Sau thời gian thực tập tại Ngân hàng TMCP Á Châu – chi nhánh Bến Thành, tôi cảm thấy đây là một cơ hội trải nghiệm thực tế hết sức quý báu mà nhà trường và ACB mang lại. Qua đây, tôi có thể tiếp thu và rút ra được nhiều bài học kinh nghiệm hữu ích mà không thể có trong lý thuyết. Tôi hy vọng với những thông tin tôi đề cập trong cuốn báo cáo này sẽ khái quát rõ nét về cơ quan tôi thực tập, quá trình làm việc và tích lũy kiến thức của riêng bản thân tôi.

TÀI LIỆU THAM KHẢO

“*Quy trình thẩm định KHDN*” của Ngân hàng TMCP Á Châu.

PGS. TS Nguyễn Đăng Dờn, 2012 “*Quản trị ngân hàng thương mại hiện đại*”, nhà xuất bản Phương Đông.

TS. Nguyễn Minh Kiều, 2011 “*Tín dụng và thẩm định tín dụng ngân hàng*”, nhà xuất bản Lao Động Xã Hội

Website Ngân hàng TMCP Á Châu: www.acb.com.vn

PHỤ LỤC 01: CHỈ THỊ SỐ 01/CT-NHNN CỦA NGÂN HÀNG NHÀ NƯỚC VIỆT NAM

NGÂN HÀNG NHÀ NƯỚC
VIỆT NAM

CỘNG HÒA XÃ HỘI CHỦ NGHĨA VIỆT NAM
Độc lập - Tự do - Hạnh phúc

Số: 01/CT-NHNN

Hà Nội, ngày 13 tháng 02 năm 2012

CHỈ THỊ VỀ TỔ CHỨC THỰC HIỆN CHÍNH SÁCH TIỀN TỆ VÀ ĐẢM BẢO HOẠT ĐỘNG NGÂN HÀNG AN TOÀN, HIỆU QUẢ NĂM 2012

Thực hiện Nghị quyết số 11/2011/QH13 của Quốc hội ngày 09/11/2011 về kế hoạch phát triển kinh tế - xã hội năm 2012, Nghị quyết số 21/2011/QH13 của Quốc hội ngày 26/11/2011 về chất vấn và trả lời chất vấn tại Kỳ họp thứ 2, Quốc hội khóa XIII và Nghị quyết số 01/NQ-CP của Chính phủ ngày 03/01/2012 về những giải pháp chủ yếu chỉ đạo điều hành thực hiện kế hoạch phát triển kinh tế - xã hội và dự toán ngân sách nhà nước năm 2012, Thống đốc Ngân hàng Nhà nước Việt Nam yêu cầu các đơn vị trực thuộc Ngân hàng Nhà nước Việt Nam và các tổ chức tín dụng, chi nhánh ngân hàng nước ngoài (sau đây gọi là tổ chức tín dụng) thực hiện tốt các mục tiêu, nhiệm vụ chính sách tiền tệ và biện pháp đảm bảo hoạt động ngân hàng an toàn, hiệu quả năm 2012 như sau:

1. Mục tiêu và nhiệm vụ:

1.1. Tổ chức thực hiện chính sách tiền tệ chặt chẽ, thận trọng, linh hoạt, phối hợp hài hòa với chính sách tài khóa nhằm ổn định thị trường tiền tệ, đảm bảo khả năng thanh khoản của các tổ chức tín dụng; kiểm soát tốc độ tăng tổng phương tiện thanh toán khoảng 14-16% và tín dụng khoảng 15-17%; giảm mặt bằng lãi suất ở mức hợp lý phù hợp với diễn biến kinh tế vĩ mô, điều hành tỷ giá linh hoạt phù hợp với diễn biến thị trường và cung- cầu ngoại tệ; bảo đảm hoạt động của hệ thống các tổ chức tín dụng an toàn, tuân thủ theo quy định của pháp luật về tiền tệ và hoạt động ngân hàng.

1.2. Thực hiện các nhiệm vụ trọng tâm tại Văn bản số 9899/NHNN-VP ngày 28/12/2011 của Ngân hàng Nhà nước Việt Nam về quán triệt và tổ chức thực hiện chỉ đạo của Thủ tướng Chính phủ và các giải pháp tập trung chỉ đạo của Ngân hàng Nhà nước Việt Nam tại Hội nghị triển khai nhiệm vụ ngân hàng năm 2012.

1.3. Tổ chức triển khai và thực hiện Kế hoạch hành động về triển khai thực hiện các giải pháp tiền tệ, tín dụng và hoạt động ngân hàng tại Nghị quyết số 01/NQ-CP của Chính phủ ngày 03/01/2012 về những giải pháp chủ yếu chỉ đạo điều hành thực hiện kế hoạch phát triển kinh tế - xã hội và dự toán ngân sách nhà nước năm 2012 (kèm theo Chỉ thị này).

Giải pháp nâng cao chất lượng

thâm định tín dụng doanh nghiệp ngắn hạn tại Ngân hàng TMCP Á Châu.

2. Các đơn vị tại trụ sở chính Ngân hàng Nhà nước Việt Nam, theo chức năng và nhiệm vụ của mình, tham mưu cho Thống đốc Ngân hàng Nhà nước thực hiện mục tiêu, nhiệm vụ năm 2012, tập trung vào các biện pháp:

2.1. Xây dựng, hoàn thiện hệ thống pháp luật về tiền tệ và hoạt động ngân hàng phù hợp với thông lệ, chuẩn mực quốc tế và điều kiện Việt Nam, nhất là hoàn thiện các văn bản hướng dẫn Luật Ngân hàng Nhà nước năm 2010 và Luật Các tổ chức tín dụng năm 2010; xây dựng Pháp lệnh sửa đổi, bổ sung một số điều của Pháp lệnh Ngoại hối; tiếp tục hoàn thiện 2 dự án Luật Bảo hiểm tiền gửi, Luật Phòng, chống rửa tiền để trình Quốc hội thông qua trong năm 2012. Nâng cao chất lượng và đổi mới cách thức tổ chức xây dựng văn bản quy phạm pháp luật của Ngân hàng Nhà nước Việt Nam cho phù hợp với tình hình mới; rà soát lại các quy định trong quản lý tiền tệ và hoạt động ngân hàng để phòng chống tham nhũng trong hệ thống ngân hàng.

2.2. Điều hành chính sách tiền tệ chặt chẽ, thận trọng và linh hoạt nhằm ổn định thị trường tiền tệ, đảm bảo khả năng thanh khoản của các tổ chức tín dụng, kiểm soát tốc độ tăng tổng phương tiện thanh toán và tín dụng theo mục tiêu đề ra, giám sát bằng lãi suất ở mức hợp lý phù hợp với diễn biến kinh tế vĩ mô và thị trường tiền tệ.

2.3. Trên cơ sở tình hình hoạt động và khả năng tăng trưởng tín dụng của các tổ chức tín dụng, giao chỉ tiêu tốc độ tăng trưởng tín dụng, số dư mua trái phiếu doanh nghiệp (trừ trái phiếu do tổ chức tín dụng phát hành) và dư nợ cho vay bằng nguồn vốn ủy thác (bao gồm cả yếu tố điều chỉnh tỷ giá), đối với 4 nhóm tổ chức tín dụng: nhóm 1 tăng trưởng tối đa 17%, nhóm 2 tăng trưởng tối đa 15%, nhóm 3 tăng trưởng tối đa 8% và nhóm 4 không được tăng trưởng. Sau 6 tháng thực hiện, Ngân hàng Nhà nước Việt Nam xem xét điều chỉnh chỉ tiêu tăng trưởng tín dụng đối với các tổ chức tín dụng phù hợp với diễn biến tiền tệ, tín dụng, hoạt động ngân hàng, đảm bảo đạt được mục tiêu chính sách tiền tệ.

2.4. Thực hiện các giải pháp tạo điều kiện thuận lợi cho việc chuyển dịch cơ cấu tín dụng theo hướng ưu tiên tập trung vốn hỗ trợ cho vay lĩnh vực nông nghiệp, nông thôn, sản xuất hàng xuất khẩu, công nghiệp hỗ trợ, doanh nghiệp nhỏ và vừa sử dụng nhiều lao động, các dự án, phương án có hiệu quả; kiểm soát tỷ trọng dư nợ cho vay đối với các lĩnh vực không khuyến khích so với tổng dư nợ cho vay không quá 16%; thực hiện các biện pháp kiểm soát tăng trưởng tín dụng bằng ngoại tệ phù hợp với mục tiêu chính sách tiền tệ và chủ trương hạn chế đô la hóa trong nền kinh tế; rà soát, sửa đổi, bổ sung các cơ chế, chính sách về tín dụng phù hợp với Luật Các tổ chức tín dụng và điều kiện thực tế để kiểm soát chặt chẽ và đảm bảo an toàn hoạt động cấp tín dụng của các tổ chức tín dụng, hạn chế các rủi ro phát sinh.

2.5. Quản lý thị trường ngoại hối và điều hành tỷ giá linh hoạt theo tín hiệu thị trường, phù hợp với quan hệ cung-cầu ngoại tệ, lãi suất, lạm phát, cán cân thanh toán quốc tế, tạo điều kiện tăng dự trữ ngoại hối Nhà nước; rà soát và hoàn thiện hệ thống các văn bản pháp luật về quản lý ngoại hối để tạo điều kiện thuận lợi thu hút kiều hối, vốn đầu tư nước ngoài, kiểm soát việc sử dụng thẻ thanh toán quốc tế ở nước ngoài và tạo cơ sở pháp lý cho các cá nhân, tổ chức thực hiện, góp phần ổn định thị trường ngoại hối trong nước; phối hợp với Bộ Tài chính và các cơ quan liên quan tăng cường kiểm tra, giám sát chặt chẽ các luồng vốn vào-ra, đặc biệt là vốn đầu tư gián tiếp nước ngoài, phục vụ công tác quản lý điều hành thị trường ngoại hối, tỷ giá. Phối hợp với các Bộ, ngành và Ủy ban nhân dân tỉnh, thành phố trực thuộc trung ương tăng cường quản lý,

Giải pháp nâng cao chất lượng

thâm định tín dụng doanh nghiệp ngắn hạn tại Ngân hàng TMCP Á Châu.

kiểm tra, giám sát thị trường ngoại tệ, vàng và xử lý nghiêm các hành vi vi phạm, kiên quyết khắc phục dần tình trạng đô la hóa.

2.6. Xây dựng và triển khai Đề án bình ổn thị trường vàng thông qua sử dụng nguồn lực trong nước; tổ chức triển khai Nghị định thay thế Nghị định số 174/1999/NĐ-CP ngày 09/12/1999 của Chính phủ về quản lý hoạt động kinh doanh vàng sau khi được Chính phủ ban hành nhằm tổ chức sắp xếp lại một bước thị trường vàng, tăng cường khả năng điều tiết của Ngân hàng Nhà nước Việt Nam và góp phần bình ổn thị trường.

2.7. Nâng cao chất lượng công tác dự thảo, thống kê tiền tệ và đẩy mạnh ứng dụng công nghệ thông tin trong dự báo, thống kê tiền tệ. Tập trung xây dựng hệ thống thống kê hoạt động thị trường liên ngân hàng. Triển khai đồng bộ các giải pháp nâng cao năng lực dự báo của Ngân hàng Nhà nước Việt Nam theo đề án “Tăng cường và nâng cao chất lượng công tác dự báo vĩ mô” được Thủ tướng Chính phủ phê duyệt tại Quyết định số 674/QĐ-TTg ngày 10/05/2011. Tăng cường phối hợp với các bộ, ngành nâng cao chất lượng lập, phân tích, dự báo cán cân thanh toán quốc tế. Đẩy mạnh và nâng cao hiệu quả công tác phân tích, dự báo các luồng vốn vào, ra và đề xuất các biện pháp chính sách phù hợp.

2.8. Tăng cường công tác thanh tra, giám sát hoạt động của các tổ chức tín dụng đảm bảo hoạt động an toàn, đúng quy định của pháp luật về tiền tệ và hoạt động ngân hàng, xử lý nghiêm các trường hợp vi phạm; theo dõi chặt chẽ biến động thanh khoản của toàn hệ thống và của từng tổ chức tín dụng, phát hiện kịp thời các tổ chức tín dụng có khó khăn về thanh khoản để có các biện pháp xử lý kịp thời; tăng cường công tác giám sát về chấp hành các tỷ lệ bảo đảm an toàn trong hoạt động, cảnh báo sớm rủi ro hệ thống; giám sát chặt chẽ việc thực hiện chỉ tiêu tăng trưởng tín dụng và tỷ trọng dư nợ cho vay đối với các lĩnh vực không khuyến khích của từng tổ chức tín dụng; tập trung đổi mới, nâng cao chất lượng hoạt động thanh tra, giám sát ngân hàng theo hướng thiết lập cơ chế giám sát, kiểm tra, thanh tra chủ động đảm bảo tất cả các tổ chức tín dụng hoạt động trong khuôn khổ pháp luật cho phép; kết hợp giữa thanh tra, giám sát việc chấp hành chính sách, pháp luật về tiền tệ và ngân hàng với thanh tra, giám sát rủi ro, xử lý nghiêm đối với các vi phạm; triển khai từng bước lộ trình tái cấu trúc hệ thống ngân hàng theo hướng hợp lý về quy mô, cơ cấu tài sản và nguồn vốn, giảm số lượng ngân hàng và tổ chức tín dụng yếu kém theo phương châm thận trọng, đảm bảo sự ổn định của toàn hệ thống và quyền lợi của người gửi tiền hợp pháp.

2.9. Xây dựng và hoàn thiện chiến lược phát triển ngành ngân hàng đến năm 2020 và kế hoạch triển khai thực hiện chiến lược phát triển ngành ngân hàng đến năm 2020; làm tốt vai trò đại diện chủ sở hữu nhà nước tại các ngân hàng thương mại có vốn nhà nước để định hướng chiến lược và kế hoạch phát triển kinh doanh, đảm bảo nâng cao hiệu quả và khả năng cạnh tranh, góp phần vào việc thực hiện kế hoạch phát triển kinh tế - xã hội.

2.10. Triển khai có hiệu quả theo kế hoạch Đề án thanh toán không dùng tiền mặt tại Việt Nam giai đoạn 2011-2015 đã được Thủ tướng Chính phủ phê duyệt tại Quyết định số 2453/QĐ-TTg ngày 27/12/2011; tiếp tục triển khai mở rộng kết nối liên thông hệ thống POS và phát triển thanh toán thẻ qua POS một cách hiệu quả, vững chắc; tiếp tục thực hiện và hoàn thành Đề án xây dựng Trung tâm chuyển mạch thẻ thống nhất; tập trung hoàn thiện hệ thống văn bản pháp quy về hoạt động thanh toán, xây dựng cơ chế, chính sách giám sát của Ngân hàng Nhà nước Việt Nam

đối với các hệ thống thanh toán; phối hợp với Bộ Công an trong việc phòng chống tội phạm, đảm bảo an toàn trong hoạt động thanh toán.

2.11. Thực hiện tốt vai trò đại diện của Chính phủ tại các tổ chức tài chính tiền tệ quốc tế. Đẩy mạnh hợp tác quốc tế trong lĩnh vực ngân hàng; phối hợp với các bộ, ngành chuẩn bị đàm phán, ký kết các chương trình, dự án vay vốn của Ngân hàng Thế giới, Ngân hàng Phát triển châu Á...; tiếp tục khai thác và sử dụng hiệu quả hỗ trợ kỹ thuật, tư vấn chính sách và hỗ trợ đào tạo từ các tổ chức tài chính tiền tệ quốc tế, các đối tác song phương và đa phương; phối hợp với các bộ, ngành liên quan trong việc xây dựng và triển khai thực hiện Đề án Chương trình Đánh giá Khu vực Tài chính (FSAP).

2.12. Điều hòa linh hoạt lượng tiền mặt trong lưu thông đáp ứng nhu cầu của nền kinh tế cả về cơ cấu, giá trị và đảm bảo tốt dự trữ phát hành; tăng cường các biện pháp phòng, chống tiền giả, đảm bảo an toàn kho quỹ.

2.13. Bố trí đủ nguồn lực tham gia tích cực và hiệu quả vào việc triển khai Dự án Hệ thống thông tin quản lý và hiện đại hóa ngân hàng, sử dụng vốn vay Ngân hàng Thế giới nhằm thúc đẩy nhanh tiến độ Dự án, đảm bảo thực hiện đúng tiến độ cam kết với nhà tài trợ.

2.14. Tăng cường công tác thông tin, tuyên truyền về các chủ trương và giải pháp điều hành chính sách tiền tệ để định hướng dư luận, tạo sự đồng thuận, ủng hộ của dư luận đối với hoạt động của cả ngành ngân hàng; đẩy mạnh công tác cải cách hành chính, đặc biệt là thực hiện kiểm soát thủ tục hành chính trong xây dựng, ban hành văn bản quy phạm pháp luật về tiền tệ và hoạt động ngân hàng.

3. Ngân hàng Nhà nước chi nhánh tỉnh, thành phố trực thuộc trung ương theo chức năng của mình, thực hiện mục tiêu, nhiệm vụ năm 2012 và các biện pháp:

3.1. Triển khai kịp thời các cơ chế, chính sách về tiền tệ, tín dụng và hoạt động ngân hàng trong năm 2012; nắm chắc tình hình kinh tế - xã hội và hoạt động ngân hàng trên địa bàn để báo cáo và đề xuất với cấp ủy, chính quyền địa phương và Thống đốc Ngân hàng Nhà nước về biện pháp quản lý hoạt động và mạng lưới tổ chức tín dụng, sửa đổi các cơ chế và chính sách phù hợp với điều kiện thực tế; tăng cường sự phối hợp trao đổi thông tin giữa các chi nhánh với các đơn vị tại trụ sở chính Ngân hàng Nhà nước Việt Nam.

3.2. Giám sát chặt chẽ việc thực hiện chỉ tiêu tăng trưởng tín dụng đối với từng tổ chức tín dụng và các chi nhánh trên địa bàn để đảm bảo không vượt chỉ tiêu Ngân hàng Nhà nước Việt Nam giao trong suốt cả năm 2012, tăng cường công tác thanh tra về chấp hành các quy định về tiền tệ và hoạt động ngân hàng của các tổ chức tín dụng trên địa bàn, xử lý nghiêm các vi phạm.

3.3. Thực hiện các biện pháp phù hợp để tổ chức tín dụng tập trung vốn phục vụ phát triển kinh tế địa phương, nhất là đáp ứng nhu cầu vốn phục vụ cho sản xuất nông nghiệp, nông thôn, sản xuất điện, xuất khẩu và cho các doanh nghiệp nhỏ và vừa.

4. Các tổ chức tín dụng bám sát mục tiêu, nhiệm vụ năm 2012 và thực hiện các biện pháp:

Giải pháp nâng cao chất lượng

thâm định tín dụng doanh nghiệp ngắn hạn tại Ngân hàng TMCP Á Châu.

4.1. Xây dựng và thực hiện kế hoạch kinh doanh năm 2012 phù hợp với các giải pháp điều hành chính sách tiền tệ, hoạt động ngân hàng của Chính phủ và Ngân hàng Nhà nước Việt Nam. Xây dựng kế hoạch tăng trưởng tín dụng năm 2012 phù hợp với quy định của Ngân hàng Nhà nước Việt Nam và báo cáo Ngân hàng Nhà nước Việt Nam. Trên cơ sở kế hoạch tốc độ tăng trưởng tín dụng năm 2012, giao kế hoạch tốc độ tăng trưởng tín dụng từng quý và cả năm 2012 cho các chi nhánh (Sở giao dịch của mình), đồng thời gửi Ngân hàng Nhà nước chi nhánh tỉnh, thành phố nơi có chi nhánh hoạt động để thực hiện chức năng quản lý nhà nước về hoạt động tín dụng trên địa bàn.

4.2. Thực hiện nghiêm túc việc kiểm soát tốc độ tăng trưởng tín dụng trong suốt cả năm 2012 phù hợp với chỉ tiêu tăng trưởng tín dụng tối đa theo quy định của Ngân hàng Nhà nước Việt Nam; ưu tiên tập trung vốn hỗ trợ cho vay lĩnh vực nông nghiệp, nông thôn, sản xuất hàng xuất khẩu, công nghiệp hỗ trợ, doanh nghiệp nhỏ và vừa sử dụng nhiều lao động, các dự án, phương án có hiệu quả; kiểm soát tỷ trọng dư nợ cho vay đối với lĩnh vực không khuyến khích so với tổng dư nợ cho vay tối đa là 16% trong suốt cả năm 2012; kiểm soát tăng trưởng tín dụng bằng ngoại tệ phù hợp với khả năng huy động vốn và chủ trương hạn chế đô la hóa trong nền kinh tế.

4.3. Trường hợp tổ chức tín dụng có mức tăng trưởng tín dụng và/hoặc tỷ trọng dư nợ cho vay đối với lĩnh vực không khuyến khích vượt mức quy định, Ngân hàng Nhà nước Việt Nam áp dụng tỷ lệ dự trữ bắt buộc gấp hai (02) lần so với tỷ lệ dự trữ bắt buộc đối với tiền gửi bằng đồng Việt Nam và các biện pháp hạn chế phạm vi hoạt động kinh doanh.

4.4. Thực hiện các giải pháp tiền tệ, tín dụng, lãi suất và các chính sách kinh tế vĩ mô khác theo chỉ đạo của Chính phủ và Ngân hàng Nhà nước Việt Nam; thực hiện đúng quy định của pháp luật về tiền tệ, tín dụng và hoạt động ngân hàng, niêm yết công khai các mức lãi suất huy động cho vay phù hợp với quy định của pháp luật.

4.5. Cơ cấu lại tài sản nợ và tài sản có, nâng cao năng lực tài chính, quản trị; kiện toàn mô hình tổ chức, nâng cao chất lượng hoạt động kiểm tra, kiểm toán nội bộ, hoàn thiện các văn bản chế độ liên quan đến hoạt động nhằm đảm bảo hoạt động an toàn, hiệu quả, phát triển bền vững.

4.6. Cung cấp đủ, kịp thời, chính xác các thông tin hoạt động kinh doanh theo quy định của pháp luật và yêu cầu của Ngân hàng Nhà nước Việt Nam; báo cáo kịp thời những khó khăn, vướng mắc cho Ngân hàng Nhà nước Việt Nam và Ngân hàng Nhà nước chi nhánh tỉnh, thành phố trực thuộc trung ương.

5. Tổ chức thực hiện:

5.1. Chỉ thị này có hiệu lực kể từ ngày ký.

5.2. Chánh Văn phòng, Vụ trưởng Vụ Chính sách tiền tệ và Thủ trưởng các đơn vị thuộc Ngân hàng Nhà nước Việt Nam, Giám đốc Ngân hàng Nhà nước chi nhánh các tỉnh, thành phố trực thuộc Trung ương, Chủ tịch Hội đồng quản trị, Chủ tịch Hội đồng thành viên và Tổng Giám đốc (Giám đốc) tổ chức tín dụng, chi nhánh ngân hàng nước ngoài thực hiện Chỉ thị này.

Nơi nhận:

- Như điểm 5.2 khoản 5;
- Thủ tướng Chính phủ và các Phó Thủ tướng
(để báo cáo);
- Ban Lãnh đạo NHNN;
- Văn phòng Chính phủ;
- Hiệp hội Ngân hàng Việt Nam;
- Lưu: VP, Vụ PC, Vụ CSTT.

THÔNG ĐỐC

Nguyễn Văn Bình

PHỤ LỤC 02: CÁCH TÍNH TOÁN CÁC CHỈ SỐ TÀI CHÍNH

Phân tích tài chính là việc xác định những điểm mạnh và những điểm yếu hiện tại của một công ty qua việc tính toán và phân tích những tỷ số khác nhau sử dụng những số liệu từ các báo cáo tài chính. CBTD cần phải tìm ra được các mối liên hệ giữa các tỷ số tính toán được để có thể đưa ra những kết luận chính xác về công ty. Hoàn toàn không có một chuẩn mực nào cho phân phân tích theo từng tỷ số. Một hoặc một số chỉ số là tốt cũng chưa thể kết luận là công ty đang trong tình trạng tốt. Do vậy xin nhắc lại các mối quan hệ giữa các tỷ số là mục đích cuối cùng của phân tích tài chính công ty.

C. Phân tích khả năng sinh lời

1. Mức sinh lời trên vốn (ROA/ROE)

1.1. Mức sinh lời trên tổng vốn sử dụng (Mức sinh lời trên tài sản ROA)

Công thức tính:

$$\frac{\text{Lợi nhuận/lỗ hoạt động}}{\text{Bình quân tổng vốn sử dụng đầu kỳ và cuối kỳ}} \times 100\%$$

ROA cho biết khả năng sinh lời của tất cả các khoản vốn đầu tư trong công ty và là chỉ số cơ bản nhất. Tỷ số này càng cao càng tốt.

1.2. Mức sinh lời trên vốn chủ sở hữu (ROE)

Công thức tính:

$$\frac{\text{Lợi nhuận sau thuế}}{\text{Bình quân vốn chủ sở hữu đầu kỳ và cuối kỳ}} \times 100\%$$

Tỷ số này đo lường mức độ tạo lợi nhuận từ vốn chủ sở hữu. Tỷ số này được dùng như một thước đo hiệu quả đầu tư nếu đứng trên quan điểm của các cổ đông, và được so sánh với mức sinh lời chung về quản lý vốn. Tỷ số này càng cao càng tốt.

1.3. Mức sinh lời trên tài sản tài chính

Công thức tính:

Thu nhập từ các khoản lãi, cổ tức

$$\frac{\text{Thu nhập từ các khoản lãi, cổ tức}}{\text{Bình quân tài sản tài chính đầu kỳ và cuối kỳ}} \times 100\%$$

Bình quân tài sản tài chính đầu kỳ và cuối kỳ

Tài sản tài chính = Các khoản đầu tư + tiền mặt và tiền gửi + chứng khoán+ các TSTC khác. Cần chú ý rằng các công ty tạo lợi nhuận không chỉ dựa trên tài sản hoạt động mà còn dựa trên tài sản tài chính. Nếu tỷ lệ của loại tài sản này lớn trong tổng giá trị tài sản Có thì việc phân tích tỷ số này càng quan trọng hơn.

2. Mức sinh lời từ hoạt động bán hàng

2.1. Tỷ suất lợi nhuận gộp

Công thức tính:

Lợi nhuận gộp từ bán hàng

$$\frac{\text{Lợi nhuận gộp từ bán hàng}}{\text{Doanh thu}} \times 100\%$$

Doanh thu

Đây là tỷ số thể hiện mức độ tạo lợi nhuận trực tiếp từ hoạt động bán hàng. Lợi nhuận gộp từ bán hàng được tính bằng cách lấy *Doanh thu* trừ đi *chi phí hàng bán (chi phí cần thiết để sản xuất hoặc mua hàng)*. Tỷ số này càng cao càng tốt.

2.2. Mức lãi hoạt động

Công thức tính:

Lợi nhuận từ hoạt động kinh doanh và các hoạt động phụ

$$\frac{\text{Lợi nhuận từ hoạt động kinh doanh và các hoạt động phụ}}{\text{Doanh thu}} \times 100\%$$

Doanh thu

Đây là tỷ số giữa lợi nhuận từ hoạt động kinh doanh và các hoạt động phụ so với doanh thu. Nó là một chỉ số đại diện cho khả năng sinh lời tổng thể của một công ty. Các hoạt động phụ ở đây gồm cả việc tăng vốn của công ty. Do đó đây là tỷ lệ quan trọng nhất trong việc đánh giá khả năng sinh lời chung.

II. Phân tích tính ổn định

Rất nhiều công ty bị phá sản do thiếu vốn. Do vậy, bằng cách kiểm tra việc tăng vốn và khả năng quản lý từ nhiều góc độ khác nhau, sự ổn định và vững vàng của công ty được đánh giá qua việc kiểm tra khả năng của công ty đó có thể trả được các khoản nợ thương mại và hoàn trả vốn vay hay không. Do những tỷ số này được tính toán dựa trên tài sản Có tại một thời điểm nhất định (lấy từ số liệu của bảng tổng kết tài sản), nên chúng cũng được gọi là các tỷ số tĩnh.

1. Tính lỏng

1.1. Hệ số thanh toán ngắn hạn

Công thức tính:

$$\frac{\text{Tài sản Có ngắn hạn}}{\text{Tài sản Nợ ngắn hạn} + \text{Nợ dài hạn đến hạn}} \times 100\%$$

Tỷ số này được dùng để đánh giá khả năng thanh toán chung của công ty.

Một tỷ lệ quá cao có thể dẫn đến những nhận định sau đây về công ty: quá nhiều tiền nhàn rỗi; quá nhiều các khoản phải thu; quá nhiều hàng tồn kho. Một tỷ lệ nhỏ hơn 1 có thể cho ta những nhận định rằng công ty: trả chậm các nhà cung ứng quá nhiều; dùng các khoản vay ngắn hạn để mua tài sản cố định; dùng các khoản vay ngắn hạn để trả các khoản nợ thay vì dùng lãi trong hoạt động kinh doanh để chi trả.

Một xu hướng tăng lên của hệ số này cũng cần được kiểm tra kỹ vì có thể đó là kết quả của một số bất lợi: Doanh số bán hàng giảm; sự tồn đọng hàng tồn kho do việc lập kế hoạch sản xuất yếu kém hoặc yếu kém trong việc kiểm soát hàng tồn kho, hàng tồn kho lỗi thời; ngày chậm trong việc thu hồi công nợ.

Tuy nhiên, nếu tỷ lệ này nhỏ hơn 100% có thể không phản ánh rằng công ty đang gặp vấn đề với việc hoàn trả các khoản nợ ngắn hạn. Công ty vẫn có thể tăng vốn qua các khoản vay mới hoặc bán đất đai và các chứng khoán có thể tiêu thụ được (đây là những tài sản cố định). Việc bán những dạng tài sản cố định đó sẽ làm tăng tài sản Có ngắn hạn và như vậy sẽ cải thiện được tỷ số này.

1.2. Hệ số thanh toán nhanh

Công thức tính:

$$\frac{\text{Tài sản có tính lỏng cao}}{\text{Tài sản Nợ ngắn hạn}} \times 100\%$$

Đây là chỉ số đánh giá khả năng thanh toán nhanh, được tính giữa các tài sản Có có tính lỏng cao (như tiền mặt và tiền gửi, các khoản phải thu và chứng khoán có khả năng bán ngay) với tài sản Nợ ngắn hạn. Do đó, hệ số thanh toán nhanh có thể kiểm tra tình trạng tài sản một cách chặt chẽ hơn so với hệ số thanh toán ngắn hạn.

2. Tính ổn định về khả năng tự tài trợ

2.1. Hệ số tài sản cố định

Công thức tính:

$$\frac{\text{Tài sản cố định}}{\text{Vốn chủ sở hữu}} \times 100\%$$

Tỷ số này cho bạn thấy mức độ ổn định của việc đầu tư vào tài sản cố định. Điều này dựa trên quan điểm rằng những khoản đầu tư vào tài sản cố định (như đất đai và nhà cửa) có thể được tái tạo như mong muốn từ vốn chủ sở hữu vì những khoản đầu tư như vậy thường cần một khoảng thời gian dài để tái tạo. Tỷ lệ này càng nhỏ thì càng an toàn. Tuy nhiên nếu công ty nắm giữ nhiều tài sản như chứng khoán có khả năng chuyển đổi ra tiền mặt cao, thì thực tế công ty này an toàn hơn nhiều hơn là so với những gì hệ số này có thể phản ánh. Đồng thời nếu nhiều tài sản cố định thuộc diện phải khấu hao, tỷ số này sẽ tự được cải thiện hơn (tức là sẽ giảm đi) do quá trình khấu hao với giả định công ty không mua mới thiết bị và có một dự trữ nhất định vào bất cứ lúc nào. Tỷ số này và hệ số thanh toán ngắn hạn tốt lên hoặc xấu đi một cách đồng thời nhưng theo chiều ngược nhau.

Nếu như tỷ số này cao, bạn cần thiết phải kiểm tra hệ số thích ứng dài hạn của tài sản cố định và tình hình hoàn trả các khoản vay dài hạn. Nếu việc hoàn trả những khoản vay dài hạn có thể được thực hiện trong phạm vi thu nhập ròng hiện tại và chi phí khấu hao, ta có thể nói rằng hiện tại công ty đang ở mức độ an toàn.

2.2. Hệ số thích ứng dài hạn của tài sản cố định

Công thức tính:

$$\frac{\text{Tài sản cố định}}{\text{Vốn chủ sở hữu} + \text{Nợ dài hạn}} \times 100\%$$

Tỷ lệ này cho biết phạm vi mà công ty có thể trang trải tài sản cố định của mình bằng các nguồn vốn ổn định dài hạn (gồm có vốn chủ sở hữu và tài sản nợ cố định). Về nguyên tắc, hệ số này cần không vượt quá 100%. Lý tưởng nhất là trường hợp các khoản đầu tư vào tài sản cố định có thể được trang trải trong phạm vi vốn chủ sở hữu, còn nếu không được như vậy thì ít nhất là chúng phải được trang trải bởi những nguồn vốn ổn định khác, như là các khoản vay dài hạn và

trái phiếu công ty nhưng phải được hoàn trả với điều kiện những khoản này có kỳ hạn hoàn trả dài hạn. Nếu hệ số thích ứng dài hạn của tài sản cố định lớn hơn 100% thì công ty sẽ phải trang trải tài sản cố định bằng những nguồn vốn có kỳ hạn hoàn trả ngắn (ví dụ như các khoản vay ngắn hạn). Tuy nhiên lúc đó dòng tiền của nó sẽ trở nên không ổn định.

2.3. Hệ số Nợ

Công thức tính:

$$\frac{\text{Tài sản Nợ}}{\text{Vốn chủ sở hữu}} \times 100\%$$

Đây là tỷ lệ giữa vốn vay (các tài sản Nợ, ví dụ như các khoản vay) so với vốn chủ sở hữu tính tới thời điểm cuối kỳ. Tỷ lệ này càng nhỏ thì giá trị của vốn chủ sở hữu càng lớn, lại là nguồn vốn không phải hoàn trả, điều đó có nghĩa khả năng tài chính của công ty càng tốt. Tuy nhiên nếu tỷ lệ này càng cao thì có một khả năng lớn là công ty đang không thể trả được các khoản nợ theo những điều kiện tài chính thắt chặt hoặc có sự kém cỏi trong quản lý hoặc cũng có thể dòng tiền của nó sẽ kém đi do gánh nặng từ việc thanh toán các khoản lãi vay. Trong trường hợp thanh lý giải thể doanh nghiệp, Hệ số này cho biết mức độ được bảo vệ của các chủ nợ. Các chủ nợ được hưởng quyền ưu tiên đòi lại phần của mình trong tài sản của công ty.

2.4. Hệ số Vốn chủ sở hữu

Công thức tính:

$$\frac{\text{Vốn chủ sở hữu}}{\text{Tổng tài sản Có}} \times 100\%$$

Đây là tỷ số giữa Vốn chủ sở hữu với tổng vốn và dùng để đo lường sự ổn định của việc tăng vốn. Bổ sung vào vốn góp bởi các cổ đông và các khoản dự trữ vốn thì vốn chủ sở hữu cũng góp phần tạo ra dự trữ cho vốn điều lệ và phần thặng dư mà bao gồm thu nhập giữ lại của công ty. Do những nguồn vốn này không cần được hoàn trả (mặc dù lợi tức cổ phần phải được trả cho cổ đông) thì khi tỷ lệ này càng cao, công ty càng được đánh giá cao. Về cơ bản thì chỉ số này có những mục đích giống như hệ số nợ đã đề cập ở trên.

2.5. Khả năng trang trải lãi vay

Công thức tính:

Lợi nhuận từ kinh doanh

_____ (lần)

Chi phí trả lãi vay

Chỉ số này xem xét khả năng của công ty khi trả lãi vay từ lợi nhuận thu được từ hoạt động kinh doanh.

2.6. Khả năng hoàn trả nợ vay

Công thức tính:

Nợ có tính lãi

_____ (số năm)

Dòng tiền

(Dòng tiền = Lợi nhuận sau thuế - Lợi tức - Các khoản tiền thưởng cho ban giám đốc + Khấu hao + Các quỹ dự trữ và dự phòng khác)

Tỷ lệ này tính ra số năm mà một công ty cần mất để hoàn trả các khoản nợ có lãi từ dòng tiền thu được hàng năm.

III. Phân tích tính hiệu quả

Những tỷ số ở phần này cho biết những hoạt động của vốn và tài sản mà công ty có. Chúng chỉ ra tài sản của công ty đã được sử dụng nhanh và hiệu quả đến mức nào để tạo ra lợi nhuận. Từ khi những tỷ số này được dùng để xem xét hiệu quả hoạt động của tài sản công ty trong một thời kỳ (từ những số liệu trên bảng tổng kết tài sản và báo cáo thu nhập chi phí), chúng được gọi là những tỷ số năng động.

(a) Doanh thu từ tổng tài sản

Công thức tính:

Doanh thu

_____ (Số lần/năm)

Tổng tài sản sử dụng bình quân đầu kỳ và cuối kỳ

Tỷ số này cho biết tổng vốn đầu tư được chuyển đổi bao nhiêu lần thành doanh thu. Nếu tỷ lệ này thấp, có nghĩa là vốn đang không được sử dụng hiệu quả, và có khả năng công ty có thừa hàng tồn kho hoặc tài sản nhàn rỗi hoặc vay tiền quá nhiều so với nhu cầu thực sự.

(b) Thời gian chuyển đổi hàng tồn kho thành doanh thu

Công thức tính:

Hàng tồn kho bình quân đầu kỳ và cuối kỳ

_____ (số tháng)

Doanh thu trung bình tháng

Tỷ số này cho biết công ty lưu hàng tồn kho, gồm có nguyên vật liệu và hàng hoá, trong bao nhiêu tháng. Hàng hoá sớm hay muộn sẽ được bán, nên cần giữ hàng tồn kho ở một số lượng cần thiết nào đó. Tuy nhiên, lưu giữ quá nhiều hàng tồn kho đồng nghĩa với việc vốn được sử dụng kém hiệu quả (dòng tiền sẽ bị giảm đi do vốn kém hoạt động và gánh nặng trả lãi vay tăng lên). Điều này làm tăng chi phí lưu giữ hàng tồn kho và tăng rủi ro khó tiêu thụ hàng tồn kho này do có thể không hợp nhu cầu tiêu dùng cũng như tình hình thị trường kém đi. Do vậy, thời gian chuyển đổi hàng tồn kho thành doanh thu phải được sử dụng để xác định liệu hàng tồn kho có được quản lý tốt hay không (nếu cần có thể xem xét hàng tồn kho của thành phẩm, sản phẩm dở dang và nguyên vật liệu).

(c) Thời gian thu hồi công nợCông thức tính:

Giá trị các khoản phải thu thương mại
bình quân đầu và cuối kỳ (trước khi chiết khấu)

_____ (số tháng)

Doanh thu trung bình tháng

Tỷ số này cho biết thời gian chậm trả trung bình của các khoản phải thu bán hàng hoặc thời gian trung bình để chuyển các khoản phải thu thành tiền mặt.

Thời gian thu hồi công nợ rất ngắn có thể cho ta những thông tin sau: Chính sách tín dụng bán trả chậm cho khách hàng của công ty quá khắt khe; việc thu hồi công nợ của công ty hoạt động có hiệu quả; khả năng sinh lời và điều kiện tài chính của các khách hàng là tốt; công ty chỉ hoặc thường bán hàng trả ngay bằng tiền mặt.

Thời gian thu hồi công nợ rất dài có thể cho ta những thông tin sau: chính sách bán trả chậm của công ty là dễ dàng; các tiêu chuẩn tín dụng kém; công ty và bạn hàng gặp khó khăn về tài chính. Do đó, công ty sẽ mất nhiều thời gian hơn để thu được tiền mặt. Từ đó, việc lưu chuyển vốn lưu động sẽ trở nên khó khăn hơn và nếu như chúng được trợ giúp bởi các khoản vay ngân hàng hoặc bằng cách chiết khấu chứng từ có giá thì gánh nặng trả lãi sẽ tăng lên. Cũng như vậy, khi mà có nhiều nghi ngờ đối với lòng tin của bạn hàng thì việc trì hoãn việc thu hồi tiền bán hàng sẽ làm tăng khả năng không thu được những khoản này. Nếu thời gian chuyển đổi các

khoản phải thu thành doanh thu dài thì có khả năng việc quản lý để thu hồi những khoản phải thu này không được thực hiện hiệu quả, các điều kiện thanh toán trở nên bất lợi do khả năng bán hàng của công ty kém hoặc là do lưu chuyển tiền tệ của công ty trở nên khó khăn hơn.

(d) Thời gian thanh toán công nợ

Công thức tính:

Giá trị các khoản phải trả
thương mại bình quân đầu và cuối kỳ
_____ (số tháng)

Doanh thu trung bình tháng

Tỷ số này cho biết thời gian từ khi mua hàng hoá và nguyên vật liệu cho tới khi thanh toán tiền. Không thể nói rằng chu kỳ các khoản phải trả nên ngắn hay dài. Nếu chu kỳ dài thì cũng có nghĩa là những điều kiện thanh toán với người cung cấp là thuận lợi cho công ty; thời gian trả chậm dài còn giúp cho công ty dễ dàng tăng vốn điều lệ. Mặt khác, cũng có thể nói rằng giá mua hàng là bất lợi (giá cao) hoặc công ty có thể đang phụ thuộc vào các điều kiện tín dụng thương mại do thiếu các khoản tín dụng ngân hàng. Còn nếu chu kỳ này ngắn, thì có thể do các điều kiện thanh toán là bất lợi vì quan hệ với nhà cung cấp trở nên xấu đi. Tuy nhiên cũng có khả năng công ty có nhiều vốn trong tay, và thay vì gia tăng các khoản thanh toán bằng tiền mặt, công ty đang mua hàng với giá cả thuận lợi (có chiết khấu).

IV. Phân tích hiệu quả sản xuất

Hiệu quả sản xuất là nền tảng cho khả năng sinh lời của một công ty và nó được thúc đẩy bằng việc gia tăng hiệu quả của lực lượng lao động, của máy móc thiết bị. Khả năng sinh lời của một công ty có mối quan hệ hết sức chặt chẽ với hiệu quả sản xuất và do đó, chúng ta phải phân tích mối quan hệ. Hiệu quả sản xuất được đo bằng giá trị gia tăng.

Giá trị gia tăng có nghĩa là giá trị mới tạo được thông qua hoạt động kinh doanh. Nói chung chỉ số này ngụ ý về giá trị mà công ty bỏ sung vào việc mua hàng hoá và nguyên vật liệu thô. Có hai phương pháp để tính giá trị gia tăng. Một là phương pháp khấu trừ, tức là lấy doanh thu trừ đi giá trị hàng mua từ bên ngoài (như chi phí nguyên vật liệu và chi phí chế biến thuê ngoài). Cách thứ hai là phương pháp bổ sung, tức là bổ sung vào những khoản mục tạo ra giá trị gia tăng. Theo phương pháp bổ sung, tổng giá trị gia tăng bao gồm những chi phí nhân sự và lao động, chi phí thuê, thuế và các khoản khác, các khoản lệ phí, chi phí tài chính ròng và lợi nhuận hoạt động sau khi thanh toán lãi vay. Lấy tổng giá trị gia tăng trừ đi chi phí khấu hao sẽ được giá

trị gia tăng ròng. Chi phí khấu hao chuyển đổi tài sản cố định thành chi phí trong thời gian hữu ích của tài sản. Hiệu quả sản xuất được chia thành Mức độ tập trung Vốn và Hiệu quả của Vốn, được diễn giải dưới đây:

(a) Hiệu suất lao động

Công thức tính:

$$\frac{\text{Tổng giá trị gia tăng}}{\text{Số lao động bình quân đầu kỳ và cuối kỳ}} \text{ (đồng)}$$

Lưu ý: Tổng giá trị gia tăng = Lợi nhuận từ hoạt động + chi phí nhân sự và lao động + chi phí thuê + thuế và các chi phí xã hội + các khoản chi phí + chi phí khấu hao

(b) Tài sản cố định hữu hình trên số nhân công (Mức độ tập trung vốn)

Công thức tính:

$$\frac{\text{Giá trị bình quân đầu kỳ và cuối kỳ cho}}{\text{Số lao động bình quân đầu kỳ và cuối kỳ}} \text{ (đồng)}$$

(Tài sản cố định hữu hình – giá trị xây dựng dở dang)

Tỷ số này thể hiện giá trị đầu tư vào thiết bị trên đầu nhân công và giúp người phân tích hiểu được mức độ tiết kiệm lao động và sự hợp lý hoá của các khoản đầu tư vào thiết bị nhà máy trong quá trình sản xuất và bán hàng.

(c) Hiệu quả của đồng vốn

Công thức tính:

$$\frac{\text{Tổng giá trị gia tăng}}{\text{Giá trị bình quân đầu kỳ và cuối kỳ cho}} \text{ (%)}$$

(Tài sản cố định hữu hình - giá trị xây dựng dở dang)

Tỷ số này tính toán giá trị gia tăng trên một đồng vốn tài sản cố định hữu hình hoạt động. Đây là một chỉ số thể hiện hiệu quả sản xuất

(d) Hệ số chi phí lao động đối với giá trị gia tăng

Công thức tính:

Chi phí lao động và nhân sự

_____ (%)

Tổng giá trị gia tăng

Chi tiêu này tính toán tỷ lệ giữa chi phí nhân sự phân bổ như là tiền công lao động đối với tổng giá trị gia tăng. Hệ số này dùng để xem xét gánh nặng của chi phí nhân sự. Nếu tỷ số này cao thì gánh nặng chi phí nhân sự là lớn. Trong trường hợp đó, có khả năng công ty gặp vấn đề trong quản lý do giảm lợi nhuận mà có thể dùng để tái đầu tư.

V. Phân tích sức tăng trưởng

Những chỉ số thuộc phần này nhằm mục đích giúp người phân tích hiểu rõ mức độ tăng trưởng và sự mở rộng về quy mô của công ty. Chúng tính toán mức độ tăng trưởng hàng năm của doanh thu và lợi nhuận. Trường hợp lý tưởng là khi tăng trưởng doanh thu đi liền với tăng trưởng lợi nhuận

(a) Tỷ lệ tăng trưởng doanh thu

Công thức tính:

Doanh thu kỳ hiện tại

_____ - 1 (%)

Doanh thu kỳ trước

Đây là chỉ số quan trọng nhất phản ánh mức độ tăng trưởng của công ty. Cần ghi nhận khi tỷ lệ này lớn hơn chỉ số lạm phát, (còn nếu nó nhỏ hơn thì có nghĩa mức độ tăng trưởng là âm) hoặc lớn hơn mức độ tăng trưởng của thị trường (nếu nhỏ hơn thì có nghĩa công ty đang gặp vấn đề về khả năng cạnh tranh và thị phần của nó đang giảm)

(b) Tỷ lệ tăng trưởng lợi nhuận kinh doanh

Công thức tính:

Lợi nhuận kinh doanh kỳ hiện tại

_____ - 1 (%)

Lợi nhuận kinh doanh kỳ trước

Đây là chỉ số quan trọng nhất để xem xét mức độ tăng trưởng của lợi nhuận công ty. Trong khi tỷ lệ tăng trưởng doanh thu đánh giá mức độ mở rộng về mặt số lượng thì tỷ lệ này đánh giá mức độ mở rộng về mặt chất lượng.

VI. Định giá trên thị trường (đối với những công ty phát hành cổ phiếu)

Giải pháp nâng cao chất lượng

thâm định tín dụng doanh nghiệp ngắn hạn tại Ngân hàng TMCP Á Châu.

Các số liệu để phân tích tài chính nói trên là những giá trị ghi sổ từ báo cáo tài chính và do đó, cán bộ phân tích cũng cần phải phân tích thêm trên cơ sở giá trị trên thị trường. Sau đây là những chỉ số cơ bản:

1. Tỷ lệ Giá cả trên thu nhập một cổ phần (PER)

Chỉ số này so sánh giá cổ phiếu với thu nhập tính trên một cổ phần. PER càng cao thì công ty càng được đánh giá cao. PER không chỉ phản ánh khả năng sinh lời hiện tại mà còn cho thấy triển vọng sinh lời tương lai của công ty. Do vậy, PER thay đổi theo ngành và chiến lược kinh doanh. Nó cũng bị ảnh hưởng bởi các yếu tố kinh tế (ví dụ như lãi suất)

Công thức tính:

$$\frac{\text{Giá cổ phiếu}}{\text{Thu nhập của một cổ phần}} \text{ (lần)}$$

2. Tỷ lệ giá cả trên giá trị ghi sổ (PBR)

Công thức tính:

$$\frac{\text{Giá cổ phiếu}}{\text{Giá trị ghi sổ ròng của một cổ phần}}$$

Nếu như tỷ lệ này nhỏ hơn 1 thì rất có khả năng công ty hoạt động kém

