

BỘ GIÁO DỤC VÀ ĐÀO TẠO
TRƯỜNG ĐẠI HỌC DÂN LẬP HẢI PHÒNG



ISO 9001:2008

KHÓA LUẬN TỐT NGHIỆP

NGÀNH: TÀI CHÍNH NGÂN HÀNG

Sinh viên : Hoàng Thị Giang
Giảng viên hướng dẫn : Th.s Nguyễn Thị Diệp

HẢI PHÒNG - 2013

**BỘ GIÁO DỤC VÀ ĐÀO TẠO
TRƯỜNG ĐẠI HỌC DÂN LẬP HẢI PHÒNG**

**VẬN DỤNG QUY TRÌNH CẤP HẠN MỨC TÍN
DỤNG CỦA NGÂN HÀNG TMCP XĂNG DẦU
PETROLIMEX- CN HẢI PHÒNG ĐỂ XÁC ĐỊNH HẠN
MỨC TÍN DỤNG CHO CÔNG TY CP THÉP VIỆT
NHẬT**

**KHÓA LUẬN TỐT NGHIỆP ĐẠI HỌC HỆ CHÍNH QUY
NGÀNH: TÀI CHÍNH NGÂN HÀNG**

**Sinh viên : Hoàng Thị Giang
Giảng viên hướng dẫn : Th.s Nguyễn Thị Diệp**

HẢI PHÒNG - 2013

**BỘ GIÁO DỤC VÀ ĐÀO TẠO
TRƯỜNG ĐẠI HỌC DÂN LẬP HẢI PHÒNG**

NHIỆM VỤ ĐỀ TÀI TỐT NGHIỆP

Sinh viên:Mã SV:.....

Lớp:Ngành:.....

Tên đề tài:

.....

.....

.....

NHIỆM VỤ ĐỀ TÀI

1. Nội dung và các yêu cầu cần giải quyết trong nhiệm vụ đề tài tốt nghiệp

(về lý luận, thực tiễn, các số liệu cần tính toán và các bản vẽ).

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

Các số liệu cần thiết để thiết kế, tính toán.

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

2. Địa điểm thực tập tốt nghiệp.

.....

.....

.....

CÁN BỘ HƯỚNG DẪN ĐỀ TÀI TỐT NGHIỆP

Người hướng dẫn thứ nhất:

Họ và tên:.....

Học hàm, học vị:.....

Cơ quan công tác:.....

Nội dung hướng dẫn:.....

Người hướng dẫn thứ hai:

Họ và tên:.....

Học hàm, học vị:.....

Cơ quan công tác:.....

Nội dung hướng dẫn:.....

Đề tài tốt nghiệp được giao ngày 25 tháng 03 năm 2013

Yêu cầu phải hoàn thành xong trước ngày 29 tháng 06 năm 2013

Đã nhận nhiệm vụ ĐTTN

Sinh viên

Đã giao nhiệm vụ ĐTTN

Người hướng dẫn

Hải Phòng, ngày tháng.....năm 2013

Hiệu trưởng

GS.TS.NGƯT *Trần Hữu Nghị*

PHẦN NHẬN XÉT CỦA CÁN BỘ HƯỚNG DẪN

1. Tinh thần thái độ của sinh viên trong quá trình làm đề tài tốt nghiệp:

.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....

2. Đánh giá chất lượng của khóa luận (so với nội dung yêu cầu đã đề ra trong nhiệm vụ Đ.T. T.N trên các mặt lý luận, thực tiễn, tính toán số liệu...):

.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....

3. Cho điểm của cán bộ hướng dẫn (ghi bằng cả số và chữ):

.....
.....
.....

Hải Phòng, ngày ... tháng ... năm 2013

Cán bộ hướng dẫn

(Ký và ghi rõ họ tên)

MỤC LỤC

LỜI MỞ ĐẦU	Error! Bookmark not defined.
CHƯƠNG 1 LÝ LUẬN CHUNG VỀ TÍN DỤNG VÀ CHO VAY THEO HẠN MỨC TÍN DỤNG	3
1.1.Tín dụng và chức năng của tín dụng.....	3
1.1.1.Khái niệm tín dụng.....	3
1.1.2.Chức năng của tín dụng.....	3
1.1.3.Vai trò của tín dụng.....	4
1.1.4.Phân loại tín dụng.....	5
1.2.Cho vay theo hạn mức tín dụng.	6
1.2.1.Khái niệm cho vay theo hạn mức tín dụng.	6
1.2.2.Nguyên tắc và điều kiện áp dụng	7
1.2.3.Uu ,nhược điểm của cho vay theo hạn mức tín dụng.	9
1.2.4.Cách xác định hạn mức tín dụng.....	9
1.2.4.1 . <i>Phương pháp trực tiếp dựa vào chênh lệch nguồn và sử dụng nguồn.</i>	9
1.2.4.2 . <i>Phương pháp gián tiếp dựa vào lưu chuyển tiền tệ.</i>	11
1.2.5. Quy trình cho vay theo hạn mức tín dụng.....	12
1.2.5.1. <i>Hướng dẫn và tiếp nhận hồ sơ đề nghị cấp tín dụng.</i>	15
1.2.5.2. <i>Phân tích tín dụng.</i>	17
1.2.5.3. <i>Quyết định tín dụng.</i>	28
1.2.5.4. <i>Giải ngân</i>	30
1.2.5.5. <i>Giám sát , thu nợ và thanh lý tín dụng.</i>	30
CHƯƠNG 2 VẬN DỤNG QUY TRÌNH CHO VAY THEO HẠN MỨC TÍN DỤNG CỦA NGÂN HÀNG TMCP XĂNG DẦU PETROLIMEX - CHI NHÁNH HẢI PHÒNG ĐỂ XÁC ĐỊNH HẠN MỨC TÍN DỤNG CHO CÔNG TY CP THÉP VIỆT NHẬT	33
2.1. Giới thiệu chung về Ngân hàng TMCP Xăng dầu Petrolimex (PG Bank) và chi nhánh Ngân hàng tại Hải Phòng.....	33
2.1.1. Giới thiệu chung về Ngân hàng TMCP Xăng dầu Petrolimex.	33

2.1.2. Giới thiệu chung về Ngân hàng TMCP Xăng dầu Petrolimex – CN tại Hải Phòng.....	34
2.1.3.Điều kiện áp dụng để cho vay theo hạn mức tín dụng.....	44
2.1.4. Quy trình cho vay theo hạn mức tín dụng của Chi nhánh Ngân hàng Xăng dầu Petrolimex (PG Bank) tại Hải Phòng	46
2.1.3.1. Bước 1: Chuẩn bị hồ sơ tín dụng	47
2.1.3.2. Bước 2: Phân tích tín dụng và lập Báo cáo đề xuất tín dụng.....	49
2.1.3.3. Bước 3: Phê duyệt và quyết định tín dụng	55
2.1.3.4. Bước 4: Giải ngân.....	56
2.1.3.5. Bước 5 : Giám sát tín dụng	56
2.1.3.6. Bước 6. Thu nợ và thanh lý hợp đồng tín dụng	57
2.2. Vận dụng quy trình cho vay theo hạn mức tín dụng của Ngân hàng PG Bank để xác định HMTD cho Công ty CP Thép Việt Nhật.	58
2.2.1. Hồ sơ khách hàng.....	58
2.2.1.1. Thông tin khách hàng.....	58
2.2.1.2. Hồ sơ đề nghị cấp hạn mức tín dụng do khách hàng cung cấp.....	60
2.2.2. Phân tích tín dụng và lập Báo cáo đề xuất tín dụng.....	60
2.2.2.1. Thẩm định khách hàng vay vốn.....	60
2.2.2.2. Thẩm định tình hình tài chính doanh nghiệp.....	65
2.2.3. Phê duyệt và quyết định tín dụng.....	102
2.2.4. Giải ngân	102
2.2.5. Giám sát tín dụng	102
2.2.6. Thu nợ và thanh lý hợp đồng tín dụng.....	103
CHƯƠNG 3 NHẬN XÉT, ĐÁNH GIÁ VÀ MỘT SỐ GIẢI PHÁP NHẪM HOÀN THIỆN QUY TRÌNH TÍN DỤNG TẠI NGÂN HÀNG TMCP XĂNG DẦU PETROLIMEX- CN HẢI PHÒNG	105
3.1. Mục tiêu, phương án phát triển hoạt động tín dụng của Ngân hàng TMCP Xăng dầu – CN Hải Phòng.....	105
3.1.1. Mục tiêu, phương hướng phát triển tại Ngân hàng tại Ngân hàng TMCP Xăng dầu – CN Hải Phòng.....	105

3.1.2.Mục tiêu ,phương hướng phát triển hoạt động tín dụng tại Ngân hàng Xăng dầu chi nhánh Hải Phòng.....	106
3.2. Đánh giá,nhận xét quy trình cho vay của Ngân hàng xăng dầu Petrolimex – Chi nhánh Hải Phòng.	108
3.3. Một số giải pháp nhằm hoàn thiện quy trình tín dụng tại Ngân hàng Xăng dầu Petrolimex- CN Hải Phòng	110
KẾT LUẬN	116
TÀI LIỆU THAM KHẢO	118

DANH MỤC BẢNG BIỂU

Bảng 1 : Ngân lưu vào và ra của từng hoạt động.....	12
Bảng 2 : Tổng quát quy trình cho vay theo hạn mức tín dụng.....	13
Bảng 3 : Báo cáo tài chính CN Ngân hàng Xăng dầu tại Hải phòng.....	41
Bảng 4 : Tình hình huy động vốn của CN Ngân hàng Xăng dầu tại Hải Phòng	44
Bảng 5 : Tình hình hoạt động tín dụng của CN Ngân hàng Xăng dầu tại Hải Phòng.....	44
Bảng 6: Hệ thống xếp hạn tín dụng khách hàng Doanh nghiệp	52
Bảng 7:Số lượng công nhân viên Công ty	62
Bảng 8: Danh sách Tổ chức tín dụng đang có quan hệ với Công ty CP thép Việt Nhật	65
Bảng 9 :Bảng báo cáo kết quả kinh doanh của công ty CP Thép Việt Nhật năm 2010-2012.....	67
Bảng 10 :BẢNG CÂN ĐỐI KẾ TOÁN CỦA CÔNG TY CỔ PHẦN THÉP VIỆT NHẬT NĂM 2010-2012.....	71
Bảng 11: Chỉ tiêu về bố trí cơ cấu tài chính của công ty năm 2010- 2012.....	78
Bảng 13: Tình hình chi tiêu sử dụng vốn lưu động.	82
Bảng 12:Tình hình chỉ tiêu sinh lời của công ty	80
Bảng 14:Tình hình chỉ tiêu khả năng thanh toán.	84
Bảng 15: Chấm điểm quy mô doanh nghiệp.....	86
Bảng 16: Kết quả chấm điểm các chỉ tiêu tài chính.....	87
Bảng 17:Bảng chấm điểm dòng tiền doanh nghiệp dựa theo bảng điểm hướng dẫn	88
Bảng 18:Chấm điểm chất lượng quản lý.....	89
Bảng 19:Chấm điểm uy tín trong giao dịch.	90
Bảng 20: Chấm điểm các yếu tố bên ngoài.(Môi trường kinh doanh)	91
Bảng 21 :Tổng hợp điểm và xếp hạng	93
Bảng 22 :Kế hoạch sản xuất kinh doanh của Công ty năm 2013	98
Bảng 23: Xác định nhu cầu vốn lưu động.....	100

DANH MỤC SƠ ĐỒ

Sơ đồ 1 :Cơ cấu tổ chức.	36
Sơ đồ 2 :Quy trình này gồm 6 bước như sơ đồ dưới đây:.....	47

DANH MỤC CÁC TỪ VIẾT TẮT

NHNN: Ngân hàng nhà nước

HMTD: Hạn mức tín dụng

DN: Doanh nghiệp

TSCĐ: Tài sản cố định

TSLĐ: Tài sản lưu động

TMCP: Thương mại Cổ phần

PG Bank : Ngân hàng Xăng dầu Petrolimex

CN: Chi nhánh

TSĐB: Tài sản đảm bảo

HĐQT: Hội đồng quản trị

CP: Cổ phần

CBCNV: Cán bộ công nhân viên

SXKD: Sản xuất kinh doanh

NH TMCP: Ngân hàng Thương mại cổ phần

DV: Dịch vụ

VCSH: Vốn chủ sở hữu

CBTD: Cán bộ tín dụng

CVKH: Chuyên viên khách hàng

TCTD: Tổ chức tín dụng

BGD: Ban giám đốc

LỜI CẢM ƠN

Trước hết em xin gửi lời cảm ơn chân thành nhất đến toàn thể Quý thầy cô Trường Đại học Dân lập Hải Phòng, Quý thầy cô khoa Quản trị tài chính đã dạy dỗ, truyền đạt những kiến thức quý báu cho em trong suốt bốn năm học tập và rèn luyện tại trường. Em xin cảm ơn cô giáo Th.s Nguyễn Thị Diệp, người đã nhiệt tình hướng dẫn em thực hiện khóa luận tốt nghiệp này.

Em xin chân thành cảm ơn ban lãnh đạo và các anh chị trong Ngân hàng TMCP Xăng dầu Petrolimex- CN Hải Phòng đã tạo điều kiện thuận lợi cho em được thực tập tại Ngân hàng, được tiếp xúc thực tế, giải đáp thắc mắc, giúp em có thêm hiểu biết về công tác cho vay theo hạn mức tín dụng trong suốt quá trình thực tập.

Với vốn kiến thức hạn hẹp và thời gian thực tập tại công ty có hạn nên em không tránh khỏi những thiếu sót. Em rất mong nhận được những ý kiến đóng góp, phê bình của quý thầy cô và anh chị trong chi nhánh Ngân hàng Xăng dầu. Đó sẽ là hành trang quý giá giúp em hoàn thiện kiến thức của mình sau này.

LỜI MỞ ĐẦU

Tín dụng ngân hàng có vai trò vô cùng quan trọng đối với nền kinh tế đất nước. Tín dụng ngân hàng là cầu nối giữa người có vốn và người cần vốn để giải quyết nhu cầu này thoả đáng trong mối quan hệ này, từ đó thúc đẩy tái sản xuất mở rộng tạo điều kiện thuận lợi cho nền kinh tế phát triển bền vững, thông qua tín dụng ngân hàng có thể kiểm soát được khối lượng tiền cung ứng trong lưu thông, thực hiện yêu cầu của quy luật lưu thông tiền tệ. Mặt khác, tín dụng ngân hàng còn thúc đẩy các doanh nghiệp tăng cường chế độ hạch toán kinh doanh, giúp các doanh nghiệp khai thác có hiệu quả tiềm năng kinh tế trong hoạt động kinh doanh

Cho vay theo hạn mức tín dụng là một trong hai phương thức cho vay ngắn hạn phổ biến đối với các doanh nghiệp hiện nay. Nét đặc trưng của hình thức cho vay này là đối tượng cho vay là đối tượng gộp; hoạt động vay trả diễn ra liên tục; có thể không có thời hạn vay và kỳ hạn trả nợ cụ thể chỉ có thời hạn hiệu lực của hợp đồng tín dụng hạn mức; doanh số cho vay có khi lớn hơn hạn mức tín dụng trong thời gian duy trì hạn mức tín dụng. Điều kiện áp dụng đối với loại hình cho vay ngắn hạn này thường là những khách hàng đã có quan hệ tín dụng, có uy tín với ngân hàng, có tình hình tài chính lành mạnh, hoạt động kinh doanh đi vào ổn định, có nguồn thông tin khá đầy đủ chính xác.

Đối với những doanh nghiệp có nhu cầu bổ sung vốn lưu động thường xuyên, có vòng quay vốn nhanh và việc vay, trả diễn ra thường xuyên, doanh nghiệp có thể đề nghị vay theo hạn mức tín dụng. Đây là hình thức vay tiên tiến có nhiều lợi ích cho doanh nghiệp như chủ động vốn, thủ tục vay đơn giản. Vay theo hạn mức tín dụng giúp doanh nghiệp linh hoạt hơn trong vấn đề vay vốn và chủ động trong việc sử dụng vốn vay vào sản xuất kinh doanh, dựa vào chu kỳ kinh doanh hoặc đối với kinh doanh mùa vụ thì doanh nghiệp có thể vay và trả một cách linh hoạt, lãi trả sẽ phụ thuộc vào thời gian sử dụng vốn vay và số tiền vay từng thời điểm.

Trong quá trình xét cấp hạn mức tín dụng, yếu tố kinh nghiệm cá nhân, bộ phận phụ trách tín dụng là rất cần thiết góp phần quan trọng trong tiêu chí: “không

quá khắt khe khiến không đáp ứng nhu cầu vốn cho doanh nghiệp, cũng như tránh tình trạng cho vay quá mức cần thiết làm tổn hại đến khả năng thu hồi nợ”.

Vận dụng quy trình cấp tín dụng để xác định hạn mức cho vay nhằm thỏa mãn nhu cầu của khách hàng giúp tối đa hóa lợi nhuận đồng thời tránh tình trạng cho vay quá mức ảnh hưởng tới khả năng thu nợ là vấn đề luôn được các ngân hàng quan tâm. Bên cạnh đó, hiểu được phương pháp xác định hạn mức tín dụng cũng như ưu điểm của phương pháp cho vay này giúp các doanh nghiệp lựa chọn phương thức huy động vốn hiệu quả.

Trong quá trình thực tập tại Ngân hàng TMCP Xăng dầu Petrolimex- CN Hải Phòng, nhận thức được vai trò của hình thức cho vay theo hạn mức tín dụng, em mạnh dạn chọn đề tài:” ***Vận dụng quy trình cấp hạn mức tín dụng của Ngân hàng TMCP Xăng dầu PETROLIMEX – CN Hải Phòng để xác định hạn mức tín dụng cho công ty CP Thép Việt Nhật***” làm đề tài khóa luận tốt nghiệp của mình.

Đề tài ngoài phần mở đầu và phần kết luận được bố cục thành 3 chương:

Chương 1 : Lý luận chung về tín dụng và cho vay theo hạn mức tín dụng.

Chương 2 : Vận dụng quy trình cho vay theo hạn mức tín dụng của ngân hàng TMCP Xăng dầu Petrolimex- CN Hải Phòng để xác định hạn mức tín dụng cho công ty CP Thép Việt Nhật.

Chương 3 : Nhận xét ,đánh giá và một số giải pháp nhằm hoàn thiện quy trình tín dụng tại Ngân hàng TMCP Xăng dầu Petrolimex –CN Hải Phòng.

CHƯƠNG 1

LÝ LUẬN CHUNG VỀ TÍN DỤNG VÀ CHO VAY THEO HẠN MỨC TÍN DỤNG

1.1. Tín dụng và chức năng của tín dụng.

1.1.1. Khái niệm tín dụng.

Theo ngôn ngữ dân gian Việt Nam, “tín dụng” có nghĩa là sự vay mượn. Tín dụng là sự chuyển nhượng tạm thời quyền sử dụng một lượng giá trị dưới hình thức hiện vật hay tiền tệ, từ người sở hữu sang người sử dụng sau đó hoàn trả lại với một lượng giá trị lớn hơn.

Khái niệm tín dụng được thể hiện ba mặt cơ bản sau đây:

- ♦ Có sự chuyển giao quyền sử dụng một lượng giá trị từ người này sang người khác.
- ♦ Sự chuyển giao mang tính chất tạm thời.
- ♦ Khi hoàn lại lượng giá trị đã chuyển giao cho người sở hữu phải kèm theo một lượng giá trị dôi thêm gọi là lợi tức. Một quan hệ được gọi là tín dụng phải đầy đủ cả ba yếu tố trên.

1.1.2. Chức năng của tín dụng.

- ♦ *Chức năng tập trung và phân phối lại vốn tiền tệ.*

Đây là chức năng cơ bản nhất của tín dụng, nhờ chức năng này mà các nguồn vốn tiền tệ trong xã hội được điều hòa từ nơi thừa sang nơi thiếu để sử dụng hiệu quả, nhằm phát triển nền kinh tế xã hội.

Tập trung và phân phối lại vốn tiền tệ là hai mặt hợp thành chức năng cốt lõi của tín dụng.

Ở yếu tố tập trung vốn tiền tệ: nhờ sự hoạt động của hệ thống tín dụng mà các nguồn tiền nhàn rỗi được tập trung lại, bao gồm tiền nhàn rỗi của dân chúng. Vốn bằng tiền của các tổ chức kinh tế.

Ở yếu tố phân phối lại vốn tiền tệ, đây là mặt cơ bản của chức năng này. Đó là sự chuyển hóa đầy sử dụng các nguồn vốn đã tập trung được để đáp ứng nhu cầu sản xuất lưu thông hàng hóa, tiêu dùng trong xã hội.

Cả hai mặt tập trung và phân phối lại vốn đều được thực hiện theo nguyên tắc hoàn trả vì vậy tín dụng có ưu thế rõ rệt, nó kích thích mặt tập trung vốn, nó thúc đẩy việc sử dụng vốn hiệu quả.

♦ *Chức năng tiết kiệm tiền mặt và chi phí lưu thông cho xã hội.*

Tín dụng có thể phát huy chức năng tiết kiệm tiền mặt và chi phí lưu thông cho xã hội, được thể hiện qua các mặt sau:

Hoạt động tín dụng tạo điều kiện cho sự ra đời của các công cụ lưu thông tín dụng như: thương phiếu, kì loại séc, thẻ tín dụng, thẻ thanh toán...cho phép thay thế một số lượng lớn tiền mặt lưu hành, nhờ đó làm giảm các chi phí liên quan đến tiền mặt.

Việc hoạt động của tín dụng ngân hàng với hệ thống tài khoản làm cho thanh toán thông qua ngân hàng dưới hình thức chuyển khoản hoặc bù trừ làm mạnh sản xuất lưu thông hàng hóa, tăng tốc độ chu chuyển vốn trong nền kinh tế.

♦ *Chức năng phản ánh và kiểm soát các hoạt động kinh tế.*

Đây là chức năng hệ quả của hai chức năng trên. Sự vận động của vốn tín dụng phần lớn là sự vận động gắn liền với sự vận động của vật tư, hàng hóa, chi phí trong hệ kinh doanh, các tổ chức kinh tế. Vì vậy, qua đó tín dụng không những là tấm gương phản ánh hoạt động kinh tế mà còn thực hiện việc kiểm soát hoạt động ấy, nhằm ngăn chặn các hiện tượng tiêu cực trong nền kinh tế xã hội.

1.1.3. Vai trò của tín dụng

Trong nền kinh tế hàng hóa, tín dụng ngân hàng là một trong những kênh quan trọng trong huy động và tài trợ nguồn vốn, vừa thúc đẩy quá trình tập trung vốn, vừa tác động đến quá trình tập trung sản xuất.

Thông qua việc tài trợ vốn của ngân hàng, hoạt động tín dụng ngân hàng đã góp phần giải quyết tình trạng thừa, thiếu vốn tạm thời thường xuyên xảy ra ở các doanh nghiệp trong quá trình sản xuất kinh doanh và điều hòa

vốn trong toàn bộ nền kinh tế, tạo điều kiện cho quá trình sản xuất được liên tục.

Như vậy, tín dụng ngân hàng đáp ứng nhu cầu vốn cho quá trình tái sản xuất xã hội, thông qua đó, tín dụng ngân hàng thúc đẩy quá trình tích tụ và tập trung vốn phát triển kinh tế, tài trợ cho các ngành kinh tế mũi nhọn nhằm thúc đẩy nhanh tiến trình thực hiện công nghiệp hóa, hiện đại hóa đất nước. Với bản chất hoàn trả có lãi, tín dụng ngân hàng đã buộc khách hàng vay phải tăng cường hạch toán kinh tế để tồn tại và phát triển và qua đó tín dụng ngân hàng thể hiện vai trò quản lý và điều tiết vĩ mô nền kinh tế.

1.1.4. Phân loại tín dụng

Tín dụng ngân hàng có thể phân thành nhiều loại khác nhau tùy theo những tiêu thức phân loại khác nhau. Phân loại tín dụng dựa vào các căn cứ sau đây:

➤ **Theo thời hạn cho vay.**

Theo tiêu thức này, cho vay được chia làm 3 loại:

- *Cho vay ngắn hạn:* là các khoản vay có thời hạn cho vay đến 12 tháng. Mục đích của loại này thường là nhằm tài trợ cho việc đầu tư vào tài sản lưu động của các doanh nghiệp, và các nhu cầu chi tiêu ngắn hạn của cá nhân.

- *Cho vay trung hạn:* là các khoản vay có thời hạn cho vay từ trên 12 tháng đến 60 tháng, Mục đích của loại cho vay này là nhằm tài trợ vào tài sản cố định. Cho vay trung hạn chủ yếu được sử dụng để đầu tư mua sắm tài sản cố định, đổi mới hoặc cải tiến thiết bị máy móc, mở rộng kinh doanh, xây dựng các dự án có quy mô nhỏ và thời gian thu hồi nhanh

- *Cho vay dài hạn* là các khoản vay có thời hạn cho vay từ trên 60 tháng trở lên. Mục đích của loại cho vay này thường là nhằm tài trợ cho các dự án đầu tư, xây dựng nhà ở, thiết bị, phương tiện vận tải có quy mô lớn.

➤ **Theo mục đích của tín dụng**

Theo tiêu thức này, tín dụng ngân hàng có thể phân chia thành các loại sau:

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

➤ **Theo mức độ tín nhiệm của khách hàng**

Theo tiêu thức này, cho vay có thể được phân thành các loại sau:

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

Cho vay có bảo đảm: là loại cho vay dựa trên cơ sở các bảo đảm cho tiền vay như thế chấp, cầm cố của một bên thứ ba nào khác. Sự bảo đảm này là căn cứ pháp lý để ngân hàng có thêm một nguồn thu nợ thứ hai, bổ sung cho nguồn thu nợ thứ nhất.

➤ **Theo phương thức cho vay**

Theo tiêu thức này, cho vay được chia thành các loại sau:

- Cho vay từng lần
- Cho vay theo hạn mức tín dụng

1.2.Cho vay theo hạn mức tín dụng.

1.2.1.Khái niệm cho vay theo hạn mức tín dụng.

Cho vay theo hạn mức tín dụng là phương thức cho vay ***xác định mức dư nợ vay tối đa cho khách hàng được duy trì trong một thời hạn nhất định*** mà ngân hàng và khách hàng đã thỏa thuận trong hợp đồng tín dụng.

Đặc điểm cơ bản của loại cho vay này là một hồ sơ vay dùng cho nhiều món vay. Ngân hàng tiến hành phân tích tín dụng và nếu đồng ý cho vay, hai bên sẽ ký kết hợp đồng tín dụng. Việc cho vay và thu nợ đan xen nhau, không phân định ranh giới, thời điểm cụ thể lúc nào cho vay, lúc nào thu nợ. Việc cho vay và thu nợ thông qua tài khoản luân chuyển (Bên Nợ của tài

khoản này phản ánh các khoản tiền vay của khách hàng, bên Có phản ánh các khoản trả nợ của khách hàng).

Cho vay theo hạn mức tín dụng của ngân hàng cần phải chú ý thực hiện đúng theo nguyên tắc về giới hạn tín dụng mà NHNN đã ban hành :” Tổng mức dư nợ cấp tín dụng đối với một khách hàng không được vượt quá 15% vốn tự có của ngân hàng thương mại, chi nhánh ngân hàng nước ngoài, quỹ tín dụng nhân dân, tổ chức tài chính vi mô; tổng mức dư nợ cấp tín dụng đối với một khách hàng và người có liên quan không được vượt quá 25% vốn tự có của ngân hàng thương mại, chi nhánh ngân hàng nước ngoài, quỹ tín dụng nhân dân, tổ chức tài chính vi mô.”

1.2.2. Nguyên tắc và điều kiện áp dụng .

★ Nguyên tắc

Việc vay vốn là nhu cầu tự nguyện của khách hàng là cơ hội để ngân hàng cấp tín dụng và thu lợi nhuận từ hoạt động của mình. Tuy nhiên, cấp tín dụng liên quan đến việc sử dụng vốn huy động nên phải tuân thủ theo những nguyên tắc nhất định. Khách hàng vay vốn của ngân hàng phải đảm bảo 2 nguyên tắc:

- *Sử dụng vốn đúng mục đích đã thỏa thuận trong hợp đồng tín dụng.* Về phía ngân hàng, trước khi cho vay cần phải tìm hiểu rõ mục đích vay vốn của khách hàng đồng thời phải kiểm tra xem khách hàng có sử dụng vốn đúng mục đích đã cam kết hay không. Nguyên tắc này rất quan trọng vì việc sử dụng vốn vay đúng mục đích hay không sẽ ảnh hưởng rất lớn đến khả năng thu hồi nợ vay sau này. Về phía khách hàng, việc sử dụng vốn vay đúng mục đích góp phần nâng cao hiệu quả sử dụng vốn vay đồng thời giúp doanh nghiệp bảo đảm khả năng hoàn trả nợ cho ngân hàng. Từ đó, nâng cao uy tín của khách hàng đối với ngân hàng và củng cố mối quan hệ vay vốn sau này.

- *Hoàn trả nợ gốc và lãi vay đúng thời hạn đã thỏa thuận trong hợp đồng tín dụng.* Là một nguyên tắc không thể thiếu trong hoạt động cho vay. Đa số nguồn vốn mà ngân hàng sử dụng để cho vay là vốn huy động từ

khách hàng gửi tiền. Hơn nữa, bản chất của quan hệ tín dụng là quan hệ chuyển nhượng tạm thời quyền sử dụng vốn vay nên sau một thời gian nhất định vốn vay phải được hoàn trả cả gốc và lãi vay.

☆ Điều kiện vay .

Mặc dù khi cho vay, ngân hàng yêu cầu khách hàng vay vốn phải đảm bảo 2 nguyên tắc trên nhưng trên thực tế không phải khách hàng nào cũng có thể tuân thủ đúng hai nguyên tắc này. Do vậy, để giúp cho việc bảo đảm nguyên tắc vay vốn, ngân hàng chỉ xem xét cho vay khi khách hàng thỏa mãn một số điều kiện vay nhất định.

◆ Điều kiện chung trong cho vay.

- Có năng lực pháp luật dân sự, năng lực hành vi dân sự và chịu trách nhiệm dân sự theo quy định của pháp luật.
- Có mục đích vay vốn hợp pháp.
- Có khả năng tài chính bảo đảm trả nợ trong thời hạn cam kết.
- Có phương án sản xuất kinh doanh, dịch vụ khả thi và có hiệu quả.
- Thực hiện các quy định về bảo đảm tiền vay theo quy định của Chính phủ và hướng dẫn của Ngân hàng Nhà nước Việt Nam.

◆ Điều kiện cho vay theo hạn mức

Chỉ áp dụng cho các khách hàng vay có nhu cầu vay vốn thường xuyên, mục đích sử dụng vốn rõ ràng và có tín nhiệm với ngân hàng (có khả năng tài chính, sản xuất kinh doanh ổn định, có lãi trong thời gian một năm trước đó không có nợ quá hạn tại các tổ chức tín dụng).

1.2.3.Ưu ,nhược điểm của cho vay theo hạn mức tín dụng.

	Ngân hàng	Doanh nghiệp
Ưu điểm	<ul style="list-style-type: none"> - Tiết kiệm được chi phí thẩm định - Củng cố và duy trì mối quan hệ với khách hàng. - Nâng cao năng lực cạnh tranh. 	<ul style="list-style-type: none"> - Thủ tục đơn giản - Khách hàng chủ động được nguồn vay - Lãi vay trả cho ngân hàng thấp
Nhược điểm	<ul style="list-style-type: none"> - Ngân hàng dễ bị ứ đọng vốn. - Lãi suất cho vay thấp 	<ul style="list-style-type: none"> - Điều kiện vay vốn khắt khe.

1.2.4.Cách xác định hạn mức tín dụng.

1.2.4.1 .Phương pháp trực tiếp dựa vào chênh lệch nguồn và sử dụng nguồn.

☆ *Cơ sở ngân hàng xét cấp HMTD*

Căn cứ để xác định hạn mức tín dụng là báo cáo tài chính của doanh nghiệp, trong đó dự báo chi tiết về tài sản và nguồn vốn. Các khoản mục trong bản báo cáo tài chính có thể liệt kê ở bảng dưới đây.

Tài sản	Nợ và vốn chủ sở hữu
Tài sản lưu động	Nợ phải trả
Tiền mặt và tiền gửi ngân hàng	Nợ ngắn hạn
Chứng khoán ngắn hạn	Vay ngắn hạn ngân hàng
Khoản phải thu	Phải trả người bán
Hàng tồn kho	Phải trả công nhân viên
Tài sản lưu động khác	Phải trả khác
Tài sản cố định, rmg	Nợ dài hạn
Đầu tư tài chính dài hạn	Vốn chủ sở hữu
Tổng cộng tài sản	Tổng cộng nợ và tổng vốn chủ sở hữu

☆ *Cách triển khai.*

Dựa vào báo cáo tài chính này nhân viên tín dụng sẽ tiến hành xác định hạn mức tín dụng theo từng bước như sau:

Bước 1: Xác định và thẩm định tính chất pháp lý của tổng tài sản.

Bước 2: Xác định và thẩm định tính chất hợp lý của nguồn vốn.

Bước 3 :Xác định hạn mức tín dụng theo công thức:

$$\text{HMTD} = \text{Nhu cầu VLD kỳ kế hoạch} - \text{Vốn tự có} - \text{Vốn huy động khác}$$

Trong đó:

$$(1) \quad \text{Vốn tự có} = \text{Tài sản lưu động} - \text{Nợ ngắn hạn phải trả}$$

$$(2) \quad \text{Nhu cầu VLD kỳ kế hoạch} = (\text{Tổng CPSX kỳ kế hoạch}) / (\text{Vòng quay VLD kỳ kế hoạch})$$

$$(3) \quad \text{Vòng quay VLD kỳ kế hoạch} = (\text{Doanh thu thuần kỳ kế hoạch}) / (\text{Bình quân TSLĐ kỳ kế hoạch})$$

Lưu ý:

Khi tính toán (3) Vòng quay VLD kỳ hoạch, thông thường bộ phận tín dụng thường lấy số liệu thực tế kỳ gần nhất trên cơ sở tham chiếu thêm thông tin trong bảng kế hoạch kinh doanh của khách hàng và điều chỉnh thêm biên độ tăng giảm phù hợp .

Lúc này :

♦ (3) Vòng quay VLD $t+1 = \{(\text{Doanh thu thuần kỳ } t) / (\text{bình quân TSLĐ kỳ } t)\} (+, -) \% \text{ Mức điều chỉnh.}$

♦ $(+, -) \% \text{ mức điều chỉnh tùy thuộc từng kế hoạch khách hàng, lĩnh vực ngành nghề hoạt động, dữ liệu khách hàng hiện có, dữ liệu so sánh trong ngành hoặc tương đương.}$

Sau khi xác định được (3), thì bước tiếp là xác định cho được (2) Nhu cầu VLD kỳ kế hoạch. Trong đó, Tổng CPSX kỳ kế hoạch thông thường dựa trên bảng kế hoạch của khách hàng cộng với tham chiếu số liệu thực tế kỳ gần nhất.

Lúc này :

- ♦ Tổng CPSX kỳ (t+1) = Tổng CPSX kỳ t + % tỷ lệ điều chỉnh .
- ♦ % Tỷ lệ điều chỉnh còn tùy thuộc vào việc xem xét các yếu tố lĩnh vực ngành nghề, chu kỳ tăng trưởng, sinh trưởng, tính thời vụ....

1.2.4.2 .Phương pháp gián tiếp dựa vào lưu chuyển tiền tệ.

☆ Cơ sở xác định HMTD

Thông qua các Báo cáo tài chính, Bảng kế hoạch nhận từ khách hàng, ta dự toán các nhu cầu vốn lưu động của doanh nghiệp dưới dạng thành tiền để lập bảng lưu chuyển tiền tệ.

☆ Trình tự xác định HMTD thông qua lưu chuyển tiền tệ.

- * Xác định lưu chuyển tiền tệ ròng trong kỳ dự toán.
- * Tính thặng dự / thâm hụt
- * So sánh với số dư tiền tối thiểu trong kỳ dự toán để xác định kế hoạch giải ngân / thu nợ.
- * Xác định HMTD.

Thông thường hiện nay có hai phương pháp cách xác định lưu chuyển tiền tệ : Trực tiếp và gián tiếp. Trong hai phương pháp này, mặc dù cách tiếp cận khác nhau nhưng đều đi đến kết quả cuối cùng đó là dòng tiền ròng phải như nhau. Nếu như cách tiếp cận trực tiếp cho ta biết được các dòng tiền vào, dòng tiền ra đi đâu, về đâu như thế nào, thì trong cách tiếp cận gián tiếp cho ta biết được một doanh nghiệp có lợi nhuận nhưng chưa chắc là có tiền.

Các hoạt động chủ yếu trên báo cáo ngân lưu bao gồm :

Bảng 1 : Ngân lưu vào và ra của từng hoạt động

Ngân lưu vào	Ngân lưu ra
<i>I/. Ngân lưu từ hoạt động kinh doanh</i>	
* Thu tiền từ khách hàng	* Chi trả cho người bán
* Thu lãi vay và thu cổ tức được chia	*Chi trả: lương ,lãi vay,thuế.
* Thu khác từ hoạt động kinh doanh	*Chi trả khác cho hoạt động kinh doanh
<i>II/. Ngân lưu từ hoạt động đầu tư</i>	
* Thanh lý TSCĐ cũ	*Mua sắm TSCĐ mới
* Bán chứng khoán đầu tư	* Mua chứng khoán đầu tư
* Thu nợ cho vay	* Cho vay
<i>III/. Ngân lưu từ hoạt động tài trợ</i>	
* Vay tiền	*Trả nợ vay
* Phát hành cổ phiếu	* Mua lại cổ phiếu,chi trả cổ tức
* Phát hành trái phiếu	* Mua lại trái phiếu

Tương ứng với mỗi dòng ngân lưu vào, ra ở trong từng hoạt động trên, ta sẽ xác định được dòng tổng ngân lưu vào, tổng ngân lưu ra và dòng lưu chuyển tiền tệ ròng.

1.2.5. Quy trình cho vay theo hạn mức tín dụng.

Sơ đồ tổng quát quy trình cấp tín dụng: Quá trình cấp tín dụng bao gồm nhiều phương diện và có thể phân chia quy trình tín dụng thành các giai đoạn khác nhau.

Tùy theo góc độ nghiên cứu mà quy trình tín dụng có thể chia theo nhiều cách khác nhau. Nếu lấy việc tín dụng làm tâm điểm thì trong những năm 60, quy trình tín dụng được phân thành hai giai đoạn: trước khi cấp tín dụng và sau khi cấp tín dụng, sau này được chia nhỏ thành ba giai đoạn : trước khi cấp tín dụng, trong khi cấp tín dụng, sau khi cấp tín dụng.

Bên cạnh đó, việc cấp tín dụng cũng được coi là một hoạt động kinh doanh đặc biệt quan trọng của ngân hàng và xem đây như là một thể thống nhất của hàng loạt hoạt động tác nghiệp của nhiều người và có quan hệ đến hệ thống kiểm soát của ngân hàng và các cơ quan quản lý ngân hàng. Từ đó có cách phân chia như sau, mà theo đó quy trình tín dụng được chia thành 5 giai đoạn sau: lập hồ sơ xin cấp tín dụng, thẩm định (hay còn gọi là phân tích tín dụng), quyết định tín dụng, giải ngân, giám sát, thu nợ và thanh lý tín dụng.

Bảng 2 : Tổng quát quy trình cho vay theo hạn mức tín dụng.

Các giai đoạn của quy trình	Nguồn và nơi cung cấp thông tin	Nhiệm vụ của ngân hàng ở mỗi giai đoạn	Kết quả của mỗi giai đoạn
1.Hướng dẫn và tiếp nhận hồ sơ đề nghị cấp tín dụng	- Khách hàng đi vay cung cấp thông tin	- Tiếp xúc, phổ biến và hướng dẫn khách hàng lập hồ sơ vay vốn	- Hoàn thành bộ hồ sơ để chuyển sang giai đoạn sau
2.Thẩm định tín dụng	- Hồ sơ đề nghị vay từ giai đoạn trước chuyển sang. - Các thông tin bổ sung từ phỏng vấn ,hồ sơ lưu trữ	- Tổ chức thẩm định về các mặt tài chính do các cá nhân hoặc bộ phận thực hiện	- Báo cáo kết quả thẩm định để chuyển sang bộ phận có thẩm quyền để quyết định cho vay
3.Quyết định tín dụng,ký HĐTD và Đăng ký TSDB	- Các tài liệu và thông tin từ giai đoạn trước chuyển sang và báo cáo kết quả thẩm định. - Các thông tin bổ sung	- Quyết định cho vay hoặc từ chối cho vay dựa vào kết quả phân tích	- Quyết định cho vay hoặc từ chối tùy theo kết quả thẩm định.Tiến hành các thủ tục pháp lý như ký hợp đồng tín dụng, hợp đồng công chứng, và các loại hợp đồng khác

4.Giải ngân	<ul style="list-style-type: none"> - Quyết định cho vay và các hợp đồng liên quan. - Các chứng từ làm cơ sở giải ngân 	Thẩm định các chứng từ theo các điều kiện của hợp đồng tín dụng trước khi phát tiền vay	<ul style="list-style-type: none"> - Chuyển tiền vào tài khoản tiền gửi của khách hàng hoặc chuyển trả cho nhà cung cấp theo yêu cầu của khách hàng.
5.Giám sát,thu nợ và thanh lý tín dụng	<ul style="list-style-type: none"> - Các thông tin từ nội bộ ngân hàng. - Các BCTC theo định kỳ của khách hàng. - Các thông tin khác 	Phân tích hoạt động tài khoản. BCTC, kiểm tra mục đích sử dụng vốn vay.Kiểm tra cơ sở của KH. -Thu nợ - Tái xét và xếp hạng tín dụng. -Thanh lý hợp đồng tín dụng	<ul style="list-style-type: none"> - Báo cáo kết quả giám sát và đưa ra các giải pháp xử lý. - Lập các thủ tục để thanh lý tín dụng.

Cách phân đoạn như trên tạo điều kiện cho việc xác định rõ ràng các thao tác nghiệp vụ ở mỗi giai đoạn và phân định trách nhiệm cho các nhân viên thực hiện. Theo sơ đồ trên, các giai đoạn có mối quan hệ qua lại hỗ trợ cho nhau. Kết quả của giai đoạn trước là cơ sở thực hiện giai đoạn tiếp theo và tác động đến chất lượng công việc của các giai đoạn sau. Giai đoạn thứ nhất tạo nguồn thông tin khởi đầu cho giao dịch của khách hàng với ngân hàng, hình thành những cơ sở pháp lý ban đầu cho quan hệ tín dụng sau này. Giai đoạn thứ hai đặc biệt quan trọng, bởi vì một khách hàng / khoản tín dụng được định hình và định tính thỏa đáng hay không chủ yếu là trong giai đoạn này. Tuy nhiên, có thể thấy giai đoạn quyết định tín dụng chiếm một vị trí đặc biệt quan trọng nhất trong quá trình tín dụng. Ra quyết định tín dụng chính xác giúp ngân hàng tránh được những bất trắc hoặc thiệt hại ngoài mong đợi có thể xảy ra sau này. Giai đoạn thực hiện khi ngân hàng chấp thuận cấp tín dụng cho khách hàng. Đây là giai đoạn thể hiện hàng loạt các

thao tác nghiệp vụ ở các vị trí khác nhau tại ngân hàng. Tại các giai đoạn này tổ chức thực hiện đồng bộ và hiệu quả hay không phụ thuộc rất nhiều vào kết quả của giai đoạn ba và trình độ tác nghiệp và kiểm soát của nhân viên và nhà quản trị ngân hàng.

1.2.5.1. Hướng dẫn và tiếp nhận hồ sơ đề nghị cấp tín dụng.

Một khoản tín dụng chỉ được cấp một khi ngân hàng đã tin tưởng chắc chắn vào thái độ sẵn sàng trả nợ của khách hàng. Để có được một quyết định chính xác về việc cấp tín dụng hay không, ngân hàng phải phân tích hàng loạt các nguồn thông tin có liên quan, và nguồn sơ khởi đầu tiên có được là lấy từ hồ sơ đề nghị cấp tín dụng. Xét về mặt kinh tế, mặc dù quan hệ tín dụng chưa hình thành, nhưng đây là giai đoạn chuẩn bị những điều kiện cần thiết để quan hệ tín dụng được thiết lập một cách lành mạnh. Xét về mặt thủ tục hành chính, thì đây là giai đoạn hình thành đầy đủ các giấy tờ, văn bản chứng tỏ khách hàng thực sự có nhu cầu về vốn tín dụng, cũng như chứng minh được tính hợp pháp về nhân thân khách hàng và tính tự nguyện xin cấp tín dụng của khách hàng. Số lượng giấy tờ trong hồ sơ được lập ở giai đoạn này phụ thuộc và các yếu tố:

- ***Loại khách hàng:*** Ngân hàng thường phân biệt hai nhóm khách hàng:

Khách hàng đã thiết lập quan hệ tín dụng với ngân hàng hay khách hàng quan hệ lần đầu. Thông thường, khách hàng quan hệ lần đầu với ngân hàng cần phải cung cấp một số lượng đáng kể dữ liệu thông tin về bản thân.

Tuy nhiên, loại chủ thể đề nghị cấp tín dụng cũng ảnh hưởng rất lớn đến số lượng giấy tờ trong hồ sơ tín dụng là cá nhân hay doanh nghiệp. Nếu khách hàng là cá nhân vấn đề sẽ đơn giản hơn rất nhiều so với khách hàng là doanh nghiệp khi bàn về giấy tờ xác nhận tính pháp lý của nhân thân khách hàng và tính hợp pháp của hành vi giao dịch với ngân hàng. Đối với khách hàng là doanh nghiệp, các giấy tờ loại này phụ thuộc vào loại hình tổ chức doanh nghiệp, như công ty tư nhân, hay công ty trách nhiệm hữu hạn, công ty cổ phần, hoặc công ty liên doanh, doanh nghiệp Nhà nước, Tổ hợp tác...

• **Loại và kỹ thuật cấp tín dụng**: Mỗi loại hay kỹ thuật cấp tín dụng được áp dụng trong hoàn cảnh cụ thể với những công cụ kiểm soát khác nhau, vì vậy lượng thông tin cũng thay đổi theo. Thông thường đối với loại kỹ thuật nào tiềm ẩn rủi ro cao, ngân hàng sẽ yêu cầu khách hàng cung cấp thông tin trong hồ sơ vay nhiều hơn.

Các khách hàng còn khác nhau về độ tín nhiệm đối với ngân hàng. Vì vậy khách hàng có độ tín nhiệm chưa cao, hoặc kỹ thuật chưa an toàn thì ngân hàng sẽ áp dụng loại tín dụng bảo đảm.

• **Quy mô nhu cầu tín dụng**: Hồ sơ đề nghị cấp tín dụng còn phụ thuộc vào

quy mô nhu cầu về vốn tín dụng của khách hàng. Yêu cầu thông tin từ hồ sơ tín dụng sẽ tăng lên khi quy mô vốn tín dụng sẽ được cấp lớn hơn.

Nhìn chung, những thông tin mà khách hàng phải cung cấp có thể phân chia thành các nhóm như sau:

Nhóm 1. Những tài liệu chứng minh năng lực pháp lý của khách hàng.

Nhóm 2. Những tài liệu chứng minh khả năng hấp thụ vốn tín dụng và khả năng hoàn trả vốn tín dụng của khách hàng.

Nhóm 3. Những tài liệu liên quan đến bảo đảm tín dụng hoặc điều kiện cấp tín dụng đặc thù.

Bên cạnh đó, luôn có giấy tờ đề nghị cấp tín dụng hoặc điều kiện cấp tín dụng đặc thù.

Hồ sơ vay vốn bao gồm:

i - Giấy tờ chứng nhận tư cách pháp nhân như: giấy phép thành lập, đăng ký kinh doanh, quyết định bổ nhiệm giám đốc..., điều lệ hoạt động. Các giấy tờ này phải phù hợp với các quy định trong luật hiện hành.

ii - Giấy đề nghị vay vốn.

iii - Phương án sản xuất kinh doanh và kế hoạch vay trả nợ.

iv - Báo cáo tài chính giai đoạn gần nhất.

v - Hợp đồng thế chấp, cầm cố hoặc bảo lãnh cùng các giấy tờ có liên quan đến sở hữu tài sản đảm bảo.

vi - Các giấy tờ liên quan khác.

1.2.5.2. Phân tích tín dụng.

Phân tích tín dụng là phân tích khả năng hiện tại và tiềm năng của khách hàng về sử dụng vốn tín dụng, cũng như khả năng hoàn trả vốn vay ngân hàng. Mục tiêu của phân tích tín dụng là tìm kiếm những tình huống có thể dẫn đến rủi ro cho ngân hàng và tiên lượng khả năng kiểm soát của ngân hàng về loại rủi ro đó, cũng như dự kiến các biện pháp phòng ngừa và hạn chế những thiệt hại có thể xảy ra. Mặt khác, phân tích tín dụng giúp cho ngân hàng kiểm tra tính chính xác của các thông tin do khách hàng cung cấp từ đó có nhận thức đúng về thái độ của khách hàng.

1.2.5.2.1. Các thông tin làm cơ sở để phân tích tín dụng

Nguồn thông tin có thể nhận được từ :

- Hồ sơ đề nghị cung cấp tín dụng của khách hàng
- Hồ sơ lưu trữ tại ngân hàng, hoặc từ các ngân hàng, tổ chức tín dụng khác, đặc biệt từ trung tâm thông tin phòng ngừa rủi ro của hệ thống các định chế tài chính trung gian.

- Các cơ quan chức năng như thuế , pháp luật

- Các ấn bản kinh tế và báo chí và các phương tiện thông tin đại chúng khác.

- Trực tiếp phỏng vấn khách hàng cũng như nhân viên của họ.

+ *Những yếu tố ảnh hưởng tới cuộc phỏng vấn:*

(1) Khách hàng đã quan hệ giao dịch hay mới quan hệ lần đầu.

(2) Lĩnh vực kinh doanh mới hay lĩnh vực kinh doanh truyền thống.

(3) Thông tin có trước về khách hàng (như kế hoạch kinh doanh...).

(4) Mục đích tài trợ: ảnh hưởng tới cách phỏng vấn.

(5) Quy mô đề nghị tài trợ: ảnh hưởng tới thời gian tiến hành phỏng vấn.

(6) Địa điểm phỏng vấn: cuộc phỏng vấn có thể tiến hành tại ngân hàng hoặc tại nhà của khách hàng hay tại cơ sở kinh doanh, hoặc tại một địa điểm công cộng địa phương, tùy thuộc mức độ tiện ích và thỏa mái khi tiến hành cuộc phỏng vấn.

(7) Mức thời gian quy định để giải quyết. Các nhân viên ngân hàng chuẩn bị và tiến hành phỏng vấn trong một thời gian định mức

(8) Yếu tố nhân viên phỏng vấn. Các nhân viên ngân hàng tiến hành phỏng vấn và đạt kết quả không giống nhau. Điều đó có thể được lý giải bởi khả năng, cũng như kinh nghiệm của người tiến hành phỏng vấn. Vì thế, trong thực tế có một số nhân viên được giao nhiệm vụ này chứ không phải mọi nhân viên cho vay đều làm công tác này.

+ *Những cam bẫy tiềm ẩn khi phỏng vấn:*

- (1) Khó khăn khi diễn đạt các ý tưởng thành lời
- (2) Môi trường thực tế không phù hợp / không tiện lợi
- (3) Giải thích / hiểu sai sự cảm nhận của bản thân
- (4) Tác động hào quang của khách hàng
- (5) Người tiếp chuyện đi quá nhanh để kết thúc
- (6) Người được phỏng vấn đặt kết hoạch trước
- (7) Định kiến hoặc giữ kẽ.

1.2.5.2.2. Nội dung thẩm định tín dụng

Phân tích tín dụng được chia ra làm hai lĩnh vực: phân tích phi tài chính và phân tích tài chính đối với khách hàng

☆ **Phân tích phi tài chính** là phân tích các yếu tố ít hoặc không liên quan liên quan tới vấn đề tài chính của khách hàng một cách trực tiếp. Đó là :

☞ *Tư cách, uy tín của người đi vay:* Tiếng tăm của công ty, thiện ý trả nợ và lịch sử tín dụng của công ty, tuổi đời của công ty là một thước đo tốt nhưng không thể dựa hoàn toàn vào điều này. Người đi vay phải có mục đích tín dụng rõ ràng và phải có thiện chí trả nợ khi đến hạn, đồng thời mục đích tín dụng phải phù hợp với chính sách hiện hành của ngân hàng và phù hợp với

pháp luật.

☞ *Năng lực*: CBTD cần phải phân tích tài chính của khách hàng để chắc chắn rằng khách hàng có quyền yêu cầu vay và khả năng trả nợ vay, đồng thời về mặt pháp lý khách hàng có đủ tư cách để ký hợp đồng.

☞ *Điều kiện môi trường*: Thị trường luôn luôn biến động liên tục vì vậy ngân hàng cần phải phán đoán chính xác xu hướng ngành nghề của khách hàng trong tương lai cũng như lĩnh vực phương án sử dụng vốn vay có phù hợp với điều kiện thị trường hay không.

☞ *Đối thủ cạnh tranh*: Xem xét các đối thủ cạnh tranh trực tiếp của doanh nghiệp, các lợi thế và hạn chế của doanh nghiệp so với các đối thủ.

☞ *Cơ cấu tổ chức quản lý của doanh nghiệp*: Cách tổ chức các phòng ban, chức năng và quyền hạn của từng phòng ban, phương thức quản lý.....

☞ *Thiết bị, công nghệ*: Đối với các doanh nghiệp sản xuất phải xem xét đến công nghệ sản xuất đang sử dụng thuộc loại công nghệ nào, những ưu nhược điểm của công nghệ đó, máy móc thiết bị ra sao có đáp ứng được các yêu cầu của khách hàng, của thị trường về mẫu mã, chất lượng, số lượng không

☆ **Phân tích tài chính** là phân tích hiện trạng tài chính và các dự báo về tài chính trong tương lai của khách hàng nhằm tìm kiếm và tiên lượng những trường hợp xấu có thể xảy ra, làm giảm khả năng trả nợ của khách hàng.

☞ *Phân tích bảng cân đối kế toán*:

◆ Mục đích của việc phân tích bảng cân đối kế toán: Thông qua bảng cân đối kế toán, ta có thể biết được toàn bộ tài sản hiện có của doanh nghiệp, hình thái vật chất, cơ cấu của tài sản, nguồn vốn và cơ cấu nguồn vốn. Do đó, bảng cân đối kế toán là một tài liệu quan trọng để nghiên cứu đánh giá một cách tổng quát tình hình và kết quả kinh doanh, trình độ sử dụng vốn và những triển vọng kinh tế, tài chính của doanh nghiệp.

Bảng cân đối kế toán có những đặc điểm sau:

➤ Các chỉ tiêu trong bảng cân đối kế toán được phản ánh dưới hình thái giá trị. Cho nên, ta có thể tổng hợp được toàn bộ tài sản của doanh nghiệp tại một thời điểm. Từ đó, cho phép ta đánh giá khái quát tình hình tài chính qua các chỉ tiêu về tài sản và nguồn vốn.

➤ Các chỉ tiêu trong bảng cân đối kế toán được phản ánh tại một thời điểm nhất định, thời điểm đó thường là vào ngày cuối cùng của kỳ hạch toán. Căn cứ vào hai số liệu ở hai thời điểm đầu năm và cuối kỳ cho phép ta đánh giá những biến động của tài sản và nguồn vốn giữa các kỳ kế toán.

☞ Phân tích báo cáo kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh

Báo cáo kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh là báo cáo tổng hợp cho biết tình hình tài chính và kết quả hoạt động kinh doanh của khách hàng tại những thời kỳ nhất định. Nó cung cấp các thông tin tổng hợp về tình hình tài chính và kết quả sử dụng các tiềm năng về sử dụng vốn, lao động, kỹ thuật và trình độ quản lý sản xuất kinh doanh của khách hàng. Đồng thời nó cũng giúp phân tích so sánh được doanh thu và số tiền thực nhập quỹ khi bán hàng, dịch vụ với tổng chi phí phát sinh và số tiền thực xuất quỹ để thực hiện kinh doanh. Ngoài ra theo quy định của Việt Nam, báo cáo thu nhập còn có thêm phần kê khai tình hình thực hiện nghĩa vụ của khách hàng đối với ngân sách nhà nước và tình hình thực hiện thuế giá trị gia tăng-VAT.

Hạn chế của báo cáo thu nhập là kết quả thu nhập sẽ lệ thuộc rất nhiều vào quan điểm của kế toán trong quá trình hạch toán. Đồng thời cũng do nguyên tắc kế toán về ghi nhận doanh thu, theo đó doanh thu được ghi nhận khi nghiệp vụ mua bán hoàn thành tức là khi sở hữu hàng hoá có thể xảy ra vào một thời điểm khác, nhược điểm này dẫn đến sự cần thiết của báo cáo lưu chuyển tiền tệ.

☞ Phân tích báo cáo lưu chuyển tiền tệ:

Báo cáo lưu chuyển tiền tệ là báo cáo tài chính tổng hợp phản ánh việc hình thành và sử dụng tiền phát sinh trong kỳ báo cáo của khách hàng.

➤ Mục đích của báo cáo lưu chuyển tiền tệ: Báo cáo các khoản thu và

chi tiền được phân loại theo các hoạt động.

➤ Ý nghĩa: Việc phân tích báo cáo lưu chuyển tiền tệ giúp ngân hàng

- Xác định lượng tiền do các hoạt động kinh doanh mang lại trong kì và dự đoán các dòng tiền trong tương lai.
- Đánh giá khả năng thanh toán nợ vay và khả năng trả lãi cổ phần bằng tiền.
- Chỉ ra mối liên hệ giữa lãi, lỗ ròng và việc thay đổi tiền của DN.
- Là công cụ để lập kế hoạch

☞ *Thuyết minh báo cáo tài chính*

Thuyết minh báo cáo tài chính được lập nhằm cung cấp các thông tin về tình hình sản xuất, kinh doanh chưa có trong hệ thống báo cáo tài chính đồng thời, giải thích thêm một số chỉ tiêu mà trong các báo cáo tài chính chưa được trình bày, giải thích rõ ràng cụ thể như các thông tin về đặc điểm hoạt động của khách hàng, chế độ kế toán áp dụng, tình hình và lí do biến động một số tài sản và nguồn vốn.

☞ *Phân tích tình hình tài chính:*

Việc đánh giá khách hàng theo góc độ định tính là nhằm tìm hiểu ý muốn hoàn trả của người vay. Còn mục đích của việc phân tích tài chính của khách hàng là xem xét khả năng thực tế của doanh nghiệp về tiềm lực tài chính, trên cơ sở đó đánh giá được khả năng của khách hàng về nguồn vốn chủ sở hữu, nguồn vốn chiếm dụng và vốn vay, hàng hoá tồn kho, cơ cấu tài sản lưu động và cố định đến thời điểm hiện tại là phân tích định lượng, từ đó có kết luận về thực trạng khách hàng có khả năng hoàn trả nợ vay cho Ngân hàng hay không.

Tình hình tài chính phải được xem xét một cách tỉ mỉ và có hệ thống ít nhất trong hai năm liên tục (trừ trường hợp khách hàng mới thành lập) để rút ra kết luận tình hình tài chính có lành mạnh hay không. Khi phân tích tình hình tài chính của khách hàng thường xét đến các chỉ tiêu sau:

◆ *Các chỉ tiêu về khả năng thanh toán:* Đây là chỉ số rất quan trọng đối với ngân hàng khi xem xét cho khách hàng vay vốn, nó cho ta biết khả năng

trả nợ của khách hàng đối với các khoản nợ đến hạn. Để đánh giá khả năng thanh toán của khách hàng thường sử dụng các hệ số sau:

$$\text{Khả năng thanh toán ngắn hạn} = \frac{\text{Tài sản lưu động}}{\text{Nợ ngắn hạn}}$$

$$\text{Khả năng thanh toán nhanh} = \frac{\text{Tài sản lưu động} - \text{hàng tồn kho}}{\text{Nợ ngắn hạn}}$$

$$\text{Vốn lưu động ròng} = \text{Tài sản ngắn hạn} - \text{Nợ ngắn hạn}$$

Chỉ tiêu vốn lưu động ròng là số vốn lưu động tự có mà doanh nghiệp thường xuyên có, đây là nguồn bổ sung của doanh nghiệp để thanh toán các khoản nợ khi đến hạn. Nếu vốn lưu động ròng của doanh nghiệp âm chứng tỏ doanh nghiệp đã dùng vốn ngắn hạn vào đầu tư TSCĐ, điều này sẽ ảnh hưởng trực tiếp đến khả năng thanh toán của khách hàng.

♦ Doanh thu: Cần phân tích tổng doanh thu về mức độ tăng trưởng và tỷ trọng doanh thu của mỗi loại mặt hàng như: Doanh thu trong nội địa; doanh thu với nước ngoài như hàng xuất khẩu, nhập khẩu doanh thu hàng ủy thác. Qua phân tích doanh thu kết hợp với những phân tích trong phần thẩm định về tình hình sản xuất kinh doanh để rút ra kết luận về những thành công, hạn chế của doanh nghiệp trong việc tiếp cận thị trường và mở rộng hoạt động sản xuất kinh doanh. Mặc khác, cần phân tích tổng doanh thu của từng quý, từng tháng để xác định được những thời điểm hoạt động mạnh của Công ty và so sánh với hoạt động của cùng kỳ năm trước, điều này rất quan trọng đặc biệt là đối với những doanh nghiệp hoạt động sản xuất theo mùa vụ.

♦ Hiệu quả: Để đánh giá hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp có thể sử dụng một số chỉ tiêu sau đây

$$\text{Hiệu suất sử dụng tài sản} = \frac{\text{Tổng doanh thu}}{\text{Tổng tài sản}}$$

Hệ số này cho ta biết mỗi đơn vị tài sản trong kỳ tạo ra bao nhiêu đơn vị doanh thu. Nếu tỷ số này càng cao chứng tỏ doanh nghiệp khai thác tốt

lượng tài sản đang quản lý và ngược lại

$$\text{Hiệu suất sử dụng TSCĐ} = \frac{\text{Tổng doanh thu}}{\text{Giá trị còn lại của TSCĐ}}$$

♦ Lợi nhuận: Đây là chỉ tiêu tổng hợp nhất phản ánh hiệu quả hoạt động quá trình sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp. Đặc biệt trong trường hợp doanh nghiệp hoạt động không hiệu quả (bị lỗ), Chuyên viên phân tích tín dụng phải tìm ra đâu là nguyên nhân gây lỗ, các biện pháp hạn chế và khắc phục lỗ trong thời gian tiếp theo.

Trên cơ sở chỉ tiêu về lợi nhuận ta tính được các tỷ suất lợi nhuận và so sánh các thời kỳ với nhau cũng như so sánh với các doanh nghiệp khác trong ngành để đánh giá.

$$\text{ROS} = \frac{\text{Lợi nhuận sau thuế}}{\text{Doanh thu}}$$

$$\text{ROE} = \frac{\text{Lợi nhuận sau thuế}}{\text{Vốn chủ sở hữu}}$$

Chỉ số này cho biết hiệu quả của việc sử dụng vốn của doanh nghiệp, khả năng sinh lời của vốn và việc cắt giảm bớt chi phí để tăng lợi nhuận vì có nhiều doanh nghiệp mặc dù tổng doanh thu tăng nhanh nhưng lợi nhuận tăng rất thấp hoặc không tăng, khi đó cần tìm hiểu và phân tích những nguyên nhân của hiện tượng trên.

Tuy nhiên, đối với các doanh nghiệp ngoài quốc doanh, báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh thường phản ánh thấp hơn thực tế hoạt động để tránh nộp thuế thu nhập doanh nghiệp, nên khi tìm hiểu Chuyên viên khách hàng có thể yêu cầu khách hàng cung cấp báo cáo thực để có cơ sở phân tích một cách chính xác.

♦ Mức độ độc lập về tài chính

$$\text{Tỷ suất tài trợ} = \frac{\text{Vốn chủ sở hữu}}{\text{Tổng nguồn vốn}}$$

Mức độ độc lập về tài chính cho chúng ta thấy khả năng tài chính của doanh nghiệp khi không có nguồn tài trợ từ bên ngoài. Nếu mức độ độc lập tài chính cao thì doanh nghiệp ít phụ thuộc vào nguồn vốn bên ngoài và mức độ rủi ro thấp. Tuy nhiên nếu doanh nghiệp chỉ hoạt động bằng vốn tự có thì sẽ bị hạn chế rất nhiều đến khả năng mở rộng kinh doanh và lợi nhuận. Để đánh giá mức độ độc lập về tài chính của doanh nghiệp ta thường căn cứ vào tỷ suất tự tài trợ. Tỷ suất tự tài trợ cho ta biết tỷ trọng nguồn vốn chủ sở hữu trong tổng nguồn vốn của doanh nghiệp.

Tỷ suất tự tài trợ càng cao thì mức độ độc lập tài chính của doanh nghiệp càng cao và ngược lại.

♦ Phân tích về sự biến động của tài sản và nguồn vốn.

Trong quá trình hoạt động, tài sản và nguồn vốn của doanh nghiệp sẽ liên tục biến động cả về quy mô và cơ cấu.

Thông thường, khi tổng tài sản tăng chứng tỏ doanh nghiệp đang mở rộng sản xuất kinh doanh và kết quả là doanh thu, lợi nhuận cũng tăng theo. Trường hợp tổng tài sản tăng nhưng doanh thu không tăng phải tìm hiểu nguyên nhân có thể do TSCĐ mới đưa vào hoạt động hoặc doanh thu không tăng nhưng lợi nhuận tăng có thể do quản lý về tài chính tốt hơn, giảm chi phí.... Những trường hợp tổng tài sản tăng mà doanh thu, lợi nhuận không tăng chứng tỏ hiệu quả sử dụng vốn của doanh nghiệp đang bị giảm sút giảm phải tìm hiểu nguyên nhân và xu hướng thay đổi kèm theo các giải pháp.

Phân tích cơ cấu tài sản cho ta thấy mỗi loại tài sản chiếm tỷ trọng bao nhiêu trong tổng tài sản, mức độ biến động của mỗi loại tài sản trong kỳ để đánh giá chất lượng tài sản có của doanh nghiệp.

➤ Khi phân tích tài sản cần quan tâm đến mức độ đầu tư vào tài sản cố định

$$\text{Tỷ suất đầu tư} = \frac{\text{Giá trị còn lại của TSCĐ}}{\text{Tổng tài sản}}$$

Chỉ số này quan trọng đối với các doanh nghiệp hoạt động trong lĩnh vực sản xuất, xây dựng vì nó thể hiện được năng lực máy móc, thiết bị có đáp ứng được yêu cầu sản xuất hay không.

Đối với các doanh nghiệp hoạt động trong lĩnh vực thương mại thì chỉ số này thường thấp.

♦ *Các khoản nợ ngân hàng*

Qua việc xem xét các khoản nợ của doanh nghiệp với các ngân hàng khác (nếu có) phần nào thể hiện được uy tín của khách hàng trong quan hệ tín dụng, đồng thời đây là cơ sở để cân đối khả năng trả nợ khi tính toán thời gian vay.

Khi xem xét các khoản nợ này đặc biệt quan tâm đến các khoản nợ khó đòi, nợ quá hạn (nếu có) và phải tìm hiểu, giải trình rõ nguyên nhân và biện pháp khắc phục.

♦ *Các khoản phải thu, phải trả*

Các khoản phải thu cho ta thấy số vốn doanh nghiệp bị khách hàng chiếm dụng. Các khoản phải thu phụ thuộc vào đặc điểm kinh doanh và phương thức bán hàng của doanh nghiệp. Điều quan trọng khi xem xét các khoản phải thu là phải đánh giá khả năng thu hồi, đánh giá về mức độ uy tín của các bạn hàng và đặc biệt lưu ý đến các khoản nợ đọng kéo dài và các khoản dự phòng không thu được.

Nợ phải trả là nguồn vốn chiếm dụng của các đối tác. Xét về mặt lợi ích thì doanh nghiệp không phải trả lãi cho nguồn vốn này nhưng nếu các khoản phải trả quá lớn thì có thể dẫn đến mất khả năng thanh toán. Đặc biệt, nếu doanh nghiệp có các khoản nợ dây dưa kéo dài thì cần xem xét lại uy tín.

Cân đối các khoản phải thu với các khoản phải trả cho ta thấy doanh nghiệp là đối tượng bị chiếm dụng vốn hay là người đi chiếm dụng. Đây là

một cơ sở để tính nhu cầu vốn của doanh nghiệp.

♦ Tồn kho

Cần xem xét tình hình biến động xuất - nhập và tồn kho cả nguyên liệu và hàng hoá của Công ty. Các số liệu này phản ánh chi tiết và chính xác tình hình kinh doanh của khách hàng, nó cho ta thấy mặt hàng nào nhập nhiều, mặt hàng nào nhập ít, mặt hàng nào dễ bán, mặt hàng nào khó bán, lượng tồn kho là bao nhiêu và đặc biệt cần tìm hiểu trong số hàng tồn kho có bao nhiêu là hàng ế chậm luân chuyển, bao nhiêu hàng kém chất lượng.

♦ Chu kỳ kinh doanh

Việc xác định chu kỳ kinh doanh của công ty giúp cho việc xác định được thời hạn vay trung bình cho các khoản vay ngắn hạn.

$$\text{Số vòng quay hàng tồn kho} = \frac{\text{Giá vốn hàng bán}}{\text{Hàng tồn kho bình quân}}$$

$$\text{Số vòng quay các khoản phải thu} = \frac{\text{Doanh thu thuần}}{\text{Các khoản phải thu bình quân}}$$

$$\text{Chu kỳ kinh doanh} = \frac{360}{\text{Số vòng quay hàng tồn kho}} + \frac{360}{\text{Số vòng quay các khoản phải thu}}$$

(Số bình quân được lấy trung bình của đầu kỳ + cuối kỳ hoặc trung bình theo quý nếu khách hàng cung cấp báo cáo tài chính theo quý)

Thông qua chỉ tiêu chu kỳ kinh doanh sẽ đánh giá được mức độ quay vòng vốn, thời gian dự trữ hàng trung bình, khả năng và thời gian thu hồi được các khoản phải thu. Nếu chu kỳ kinh doanh càng ngắn chứng tỏ Công ty sử dụng vốn tốt, không để tồn kho và uy tín cao. Thường chu kỳ kinh doanh của Thương mại < 3 tháng; Sản xuất khoảng 6 - 9 tháng và Xây dựng có thể kéo dài 9 - 12 tháng. Trường hợp chu kỳ kinh doanh của khách hàng dài hơn mức

trung bình, phải tìm hiểu và trình bày được nguyên nhân thể hiện đặc thù của khách hàng và phải mang tính chủ động.

Tùy theo đặc điểm của mỗi doanh nghiệp ta sẽ chú trọng phân tích yếu tố này hay yếu tố khác. Ngoài các khía cạnh trên có thể phân tích bổ sung các khía cạnh khác (như chi phí, tài sản cố định....) để có thể đánh giá một cách chính xác nhất về tình hình tài chính của doanh nghiệp cũng như dự báo xu hướng biến động. Việc đi sâu vào phân tích các chỉ số nào, tùy theo các trường hợp dưới đây:

✧ Đối với khách hàng xin cấp hạn mức tín dụng hoặc khách hàng quan hệ vay vốn lần đầu tiên, phân tích tài chính phải đầy đủ các chỉ số trên. Sau khi đã có hạn mức tín dụng được duyệt, thường kỳ hàng tháng hoặc hàng quý phải cập nhật tình hình tài chính đến thời điểm gần nhất với một số thông số cơ bản như: doanh thu, lợi nhuận ước tính, nợ vay các ngân hàng tại thời điểm vay vốn, tổng tài sản, tồn kho, phải thu, phải trả.... Khi cấp lại hạn mức thì chỉ cần cập nhật những thông tin thay đổi, tình hình tài chính tại thời điểm gần nhất.

✧ Đối với khách hàng đang có hạn mức tín dụng hoặc đã vay vốn nhiều lần thì những lần tiếp theo chỉ cần cập nhật một số chỉ tiêu cơ bản như doanh số, các khoản phải thu, phải trả, hàng tồn kho và phải phân tích được chi tiết các chỉ tiêu này phù hợp với phương án vay vốn hoặc phương án sản xuất kinh doanh.

Thực chất , phân tích tài chính trong phân tích tín dụng chính là xác định các yếu tố về số lượng của nhu cầu vay vốn tín dụng.

Mục tiêu của phân tích tín dụng như đã nêu trên dự kiến những rủi ro có thể xảy ra đối với khoản tín dụng sẽ cấp. Vì vậy, sau khi phân tích cần phải xếp hạng rủi ro của DN theo những tiêu chí nhất định và thường được định lượng bằng cách cho điểm các tiêu chí. Như rủi ngành kinh doanh của khách hàng, rủi ro thực hiện hợp đồng thương mại...

☞ **Thẩm định phương án sản xuất kinh doanh:**

Mục đích của việc thẩm định phương án kinh doanh, hoặc kế hoạch sản xuất kinh doanh là nhằm đánh giá khách hàng có khả năng thực hiện được phương án sản xuất kinh doanh / kế hoạch kinh doanh hay không, phương thức thực hiện như thế nào, hiệu quả ra sao. Khách hàng có trả được nợ hay không, có nguồn trả nợ thực tế hay không phụ thuộc vào việc có thực hiện được phương án sản xuất kinh doanh hay không. Do đó thẩm định phương án sản xuất kinh doanh của khách hàng là việc hết sức quan trọng đối với công tác cho vay của Ngân hàng.

1.5.2.2.3. Tổ chức phân tích tín dụng

Có hai cách tổ chức phân nhiệm :

- Cách thứ nhất là giao cho một hoặc một số người thực hiện toàn bộ các nội dung phân tích

- Cách thứ hai là chuyên môn hóa các nội dung phân tích, và giao cho những chuyên gia đảm trách phân tích từng mảng chuyên môn riêng của mình.

1.2.5.3. Quyết định tín dụng.

Cơ sở để ra quyết định tín dụng: Ngoài các thông tin được chuyển giao từ giai đoạn trước chuyển sang, người ra quyết định còn phải dựa vào những cơ sở sau:

- Thông tin cập nhật từ thị trường, cơ quan có liên quan.
- Chính sách tín dụng của ngân hàng, những quy định hoạt động tín dụng của nhà nước.
- Nguồn cho vay của ngân hàng khi ra quyết định.
- Kết quả thẩm định bảo đảm tín dụng.

Thông thường ngân hàng chỉ tiến hành thẩm định bảo đảm tín dụng khi xét thấy có thể chấp thuận yêu cầu cấp tín dụng của khách hàng, đơn giản chỉ vì chi phí cho nghiệp vụ này tương đối lớn gây tổn kém cho cả ngân hàng và khách hàng.

Quyền phán quyết tín dụng: Thường người ra quyết định tín dụng là những nhân viên có trình độ, có kinh nghiệm và có uy tín tại ngân hàng. Có thể tập trung quyền ra quyết định tín dụng cho một người hoặc một nhóm. Cách này chỉ thích hợp với các ngân hàng nhỏ, khách hàng không quá nhiều và đội ngũ nhân sự có trình độ thấp, thiếu kinh nghiệm. Cách thứ hai, thường gặp trong hoạt động tín dụng ngày nay là cách phân quyền bằng quy định các mức phán quyết tín dụng cho từng loại nhân viên. Mức phán quyết là mức tín dụng tối đa mà một nhân viên tín dụng được quyền quyết định cho vay. Mức phán quyết phụ thuộc vào:

- a. Kinh nghiệm của nhân viên.
- b. Thời hạn cấp tín dụng.
- c. Loại cho vay, chiết khấu, cho vay, bảo lãnh, có đảm bảo / không có đảm bảo.
- d. Đồng tiền cấp (nội tệ hay ngoại tệ).

Đối với cách phân quyền này nhà quản trị phải xác định rõ trình độ và kinh nghiệm của các nhân viên tham gia vào giai đoạn này. Từ đó quy định số tiền tối đa mà họ có quyền ra quyết định tín dụng. Mức phán quyết tăng lên theo trình độ và kinh nghiệm của nhân viên. Phân quyền phán quyết sẽ phát huy tính độc lập và tự chịu trách nhiệm của các nhân viên, giảm sức ép lên nhà quản trị, giảm thời gian lưu giữ hồ sơ, tạo cơ sở kiểm soát và nâng cao chất lượng tín dụng. Bên cạnh đó, cần phải phân biệt rõ ràng trách nhiệm khác nhau giữa người ra quyết định tín dụng với người đại diện ngân hàng ký kết hợp đồng tín dụng. Người ra quyết định tín dụng phải chịu trách nhiệm về tính đúng đắn, hợp lý của các yếu tố có liên quan đến khoản tín dụng sẽ được cấp như: mục đích, số tiền thời hạn, điều kiện giải ngân, cách thu nợ... Còn người ký kết hợp đồng tín dụng lý người đại diện theo pháp luật của ngân hàng (Tổng giám đốc, Giám đốc) để ký vào văn bản xác lập các nghĩa vụ và quyền hạn của hai bên trong quan hệ tín dụng.

1.2.5.4. Giải ngân

Giải ngân: Là nghiệp vụ cấp tiền cho khách hàng trên cơ sở mức tín dụng đã cam kết theo hợp đồng.

Giải ngân phải đảm bảo nguyên tắc vận động của tín dụng gắn liền vận động của hàng hóa. Hay nói một cách khác, việc phát tiền vay phải có hàng hóa đối ứng, phù hợp với mục đích vay của hợp đồng tín dụng. Mặc dù giải ngân là cấp tiền cho người đi vay, nhưng phương thức giải ngân phụ thuộc vào nội dung các cam kết của hợp đồng tín dụng. Theo tính chất nghiệp vụ, giải ngân có thể chia làm hai loại:

- Thứ nhất – giải ngân là nghiệp vụ cấp tiền thuần túy.
- Thứ hai – giải ngân là quyết định cho vay phụ kèm theo với việc cấp tiền

1.2.5.5. Giám sát , thu nợ và thanh lý tín dụng.

Giai đoạn này chủ yếu gồm :

- Giám sát tín dụng.
- Thu nợ.
- Tái xét tín dụng và phan hạng tín dụng.
- Xử lý nợ quá hạn, nợ có vấn đề

Giám sát tín dụng : Mục tiêu của giám sát là kiểm tra việc thực hiện các điều khoản đã cam kết theo hợp đồng tín dụng, bao gồm:

- Khách hàng có sử dụng vốn đúng mục đích không?
- Kiểm soát mức độ rủi ro tín dụng phát sinh trong quá trình sử dụng vốn tín dụng.
- Theo dõi thực hiện các điều khoản cụ thể đã thỏa thuận trong hợp đồng, kịp thời phát hiện những vi phạm để có những ứng xử thích hợp.
- Theo dõi và ghi nhận việc thực hiện quy trình tín dụng của các bộ phận/ cá nhân có liên quan tại ngân hàng.

Phương pháp giám sát rất đa dạng. Thông thường ngân hàng áp dụng một số biện pháp sau:

- 1) Giám sát hoạt động tài khoản của khách hàng tại ngân hàng.
- 2) Phân tích báo cáo tài chính theo định kỳ.
- 3) Viếng thăm và kiểm soát địa điểm hoạt động kinh doanh/ nơi cư trú của khách hàng đi vay.
- 4) Kiểm tra các bảo đảm tiền vay.
- 5) Giám sát hoạt động khách hàng thông qua các mối quan hệ với các khách hàng khác.
- 6) Giám sát qua những thông tin khác.

Thu nợ: Khách hàng có trách nhiệm và nghĩa vụ trả nợ cho ngân hàng đúng hạn và đầy đủ như trong cam kết theo hợp đồng. Tùy theo tính chất mà có nhiều phương pháp thu nợ khác nhau.

- a) Thu nợ gốc và lãi một lần ở kỳ hạn trả nợ cuối cùng (ngày đáo hạn)
- b) Thu nợ gốc một lần khi đáo hạn và thu lãi định kỳ
- c) Thu nợ gốc và lãi theo nhiều kỳ hạn

Thủ tục nghiệp vụ thu nợ: Thường ngân hàng sẽ theo dõi lịch trả nợ theo các nội dung đã thỏa thuận trong hợp đồng. Trước ngày đáo hạn trả nợ (thường 3-5 ngày) ngân hàng thường thông báo cho khách hàng biết số tiền phải thanh toán và ngày thanh toán. Việc thông báo có thể thực hiện theo các hình thức sau:

- Thông báo bằng thư qua bưu điện
- Thông báo trực tiếp
- Thông báo bằng điện thoại
- Thông báo qua mạng máy tính

Tái xét tín dụng và phân hạng tín dụng: Tái xét tín dụng thực chất là tiến hành phân tích tín dụng trong điều kiện khoản tín dụng đã được cấp. Mục tiêu của xem xét lại tín dụng là đánh giá chất lượng tín dụng, nhằm phát hiện các rủi ro để có hướng xử lý kịp thời.

Xử lý nợ quá hạn, nợ có vấn đề: Nợ quá hạn là những khoản tín dụng không hoàn trả đúng hạn, không được phép và không đủ điều kiện để được

gia hạn nợ. Ngân hàng sẽ chuyển nợ quá hạn và áp dụng những biện pháp khẩn khe để nhanh chóng thu hồi nợ đầy đủ. Trước khi áp dụng các biện pháp xử phạt ngân hàng sẽ lập công văn thông báo cho khách hàng. Đối với những khoản nợ có vấn đề ngân hàng cần quy định một quy trình xử lý cụ thể, riêng biệt nhằm hạn chế rủi ro cho ngân hàng. Nhìn chung có hai hướng chính để giải quyết: khai thác đối với những khoản nợ còn khả năng thu hồi và thanh lý đối với những khoản nợ không còn khả năng thu hồi.

CHƯƠNG 2

VẬN DỤNG QUY TRÌNH CHO VAY THEO HẠN MỨC TÍN DỤNG CỦA NGÂN HÀNG TMCP XĂNG DẦU PETROLIMEX - CHI NHÁNH HẢI PHÒNG ĐỂ XÁC ĐỊNH HẠN MỨC TÍN DỤNG CHO CÔNG TY CP THÉP VIỆT NHẬT

2.1. Giới thiệu chung về Ngân hàng TMCP Xăng dầu Petrolimex (PG Bank) và chi nhánh Ngân hàng tại Hải Phòng.

2.1.1. Giới thiệu chung về Ngân hàng TMCP Xăng dầu Petrolimex.

☆ Địa chỉ : Hội sở chính tại Tháp Văn phòng Mipec, 229 Tây Sơn, Phường Ngã Tư Sở, Quận Đống Đa , Hà Nội.

☆ Vốn điều lệ :3.000 tỷ đồng.

☆ Lịch sử phát triển của Ngân hàng TMCP Xăng dầu

Tiền thân của Ngân hàng Thương mại Cổ phần Xăng dầu Petrolimex (gọi tắt là PG Bank) là Ngân hàng TMCP Nông thôn Đồng Tháp. Ngân hàng Đồng Tháp Mười được phép hoạt động theo Giấy phép số 0045/NH-GP ngày 13 tháng 11 năm 1993 do Thống đốc Ngân hàng Nhà Nước cấp với số vốn điều lệ ban đầu là 700.000.000đ (bảy trăm triệu đồng); phạm vi hoạt động tại địa bàn tỉnh Đồng Tháp. Sau 10 năm hoạt động, bộ máy tổ chức của Ngân hàng đã không ngừng được củng cố, Ngân hàng luôn đạt được tốc độ tăng trưởng tốt, nợ quá hạn thấp, kết quả kinh doanh hàng năm đều có lãi chia cho cổ đông; vốn điều lệ đạt 5.000 triệu đồng (tăng 7 lần so với vốn điều lệ ban đầu)

Thực hiện phương án tái cấu trúc cơ cấu hoạt động ngân hàng tháng 7 năm 2005, Ngân hàng Đồng Tháp Mười đã mời thêm các cổ đông mới tham gia, tăng vốn điều lệ lên 90 tỷ đồng, trong đó có các cổ đông lớn có tiềm lực tài chính và kinh nghiệm trong lĩnh vực tài chính ngân hàng như Tổng Công ty Xăng dầu Việt Nam (PETROLIMEX), Công ty Cổ phần Chứng khoán Sài Gòn (SSI).

Với sự tham gia của các cổ đông lớn, hoạt động của ngân hàng đã có nhiều chuyển biến tích cực, tháng 9 năm 2006 Ngân hàng tăng vốn lên 200 tỷ đồng,

tổng tài sản của PG Bank tại thời điểm 31/12/2006 đạt 1.187 tỷ đồng, tổng dư nợ 801 tỷ đồng, tổng doanh thu năm 2006 đạt 69 tỷ đồng, lợi nhuận trước thuế là 17,49 tỷ đồng. Ngân hàng đã cùng với một tổ chức tư vấn nước ngoài hoàn thiện chiến lược phát triển dài hạn. Đồng thời, ngân hàng cũng lựa chọn và triển khai phần mềm ngân hàng lõi (Core banking) của hãng IFLEX, một trong những phần mềm ngân hàng hiện đại nhất hiện nay.

Tháng 3 năm 2007, PG Bank được Ngân hàng Nhà Nước cho phép chuyển đổi thành Ngân hàng cổ phần đô thị theo Quyết định số 125/QĐ-NHNN ngày 12/01/2007 và đổi tên theo Quyết định số 368/QĐ - NHNN ngày 08/02/2007. Theo đó, Ngân hàng Thương mại Cổ phần Xăng dầu Petrolimex (PG Bank) sẽ được phép mở rộng mạng lưới trên phạm vi toàn quốc và thực hiện đầy đủ các nghiệp vụ ngân hàng như thanh toán quốc tế và kinh doanh ngoại hối.

PG Bank ngày càng phát triển, đến ngày 14 tháng 11 năm 2011, Ngân hàng Xăng dầu đã nâng vốn điều lệ lên 3.000 tỷ đồng.

2.1.2. Giới thiệu chung về Ngân hàng TMCP Xăng dầu Petrolimex – CN tại Hải Phòng.

☆ Địa chỉ: 22 Lý Tự Trọng, quận Hồng Bàng, thành phố Hải Phòng.

☆ Lịch sử phát triển của chi nhánh Ngân hàng tại Hải Phòng.

➤ Tính đến ngày 31/12/2008, tổng tài sản của Ngân hàng đạt 6.230 tỷ đồng tăng trưởng 33% so với năm 2007; Lợi nhuận trước thuế đạt 94 tỷ đồng tương đương tỷ suất lợi nhuận trên vốn bình quân đạt 18%.

➤ Ngày 30 tháng 6 năm 2009, Ngân hàng thương mại cổ phần xăng dầu Petrolimex (PG Bank) khai trương PG Bank chi nhánh Hải Phòng tại 22 Lý Tự Trọng, quận Hồng Bàng, thành phố Hải Phòng. Và cũng tại thời điểm này PG Bank khai trương phòng giao dịch đầu tiên ở Hải Phòng cùng địa chỉ của chi nhánh. Với tổng số nhân sự ban đầu là 20 người. Đây là sự kiện có ý nghĩa quan trọng, minh chứng cho việc PG Bank đang nỗ lực tham gia vào thị trường ngân hàng nói chung và thị trường ngân hàng đầy sôi động ở Hải Phòng nói riêng. Với chủ trương xây dựng PG Bank trở thành một thương

hiệu tượng trưng cho chất lượng, tính chuyên nghiệp và phấn đấu trở thành một trong các ngân hàng thương mại cổ phần hàng đầu tại Việt Nam. Năm 2009, PG Bank không chỉ tập trung phát triển mạng lưới mà sẽ không ngừng nâng cao chất lượng dịch vụ, thực hiện đa dạng hóa sản phẩm nhằm thỏa mãn tốt hơn nhu cầu ngày càng cao của khách hàng”. Là một địa bàn kinh tế phát triển, nơi có cảng Hải Phòng là đầu mối giao thông đường thủy quan trọng với lưu lượng tàu cập cảng xếp, dỡ hàng hoá lớn nhất nhì cả nước, việc thành lập chi nhánh PG Bank tại thành phố Cảng Hải Phòng, sẽ giúp PG Bank triển khai thành công kế hoạch kinh doanh năm 2009. Thành phố Hải phòng là địa bàn kinh tế trọng điểm có nhiều tiềm năng phát triển rất thích hợp cho việc khai thác các sản phẩm và dịch vụ ngân hàng như cho vay các doanh nghiệp và cá nhân, các dịch vụ bảo lãnh và thanh toán quốc tế, dịch vụ chuyển tiền trong và ngoài nước, dịch vụ thanh toán không dùng tiền mặt, thanh toán thẻ tín dụng...

➤ Tháng 11 năm 2009 PG Bank khai trương phòng giao dịch thứ hai tại Hải Phòng, đặt tại số 73 Phan Bội Châu. Hồng Bàng. Hải Phòng.

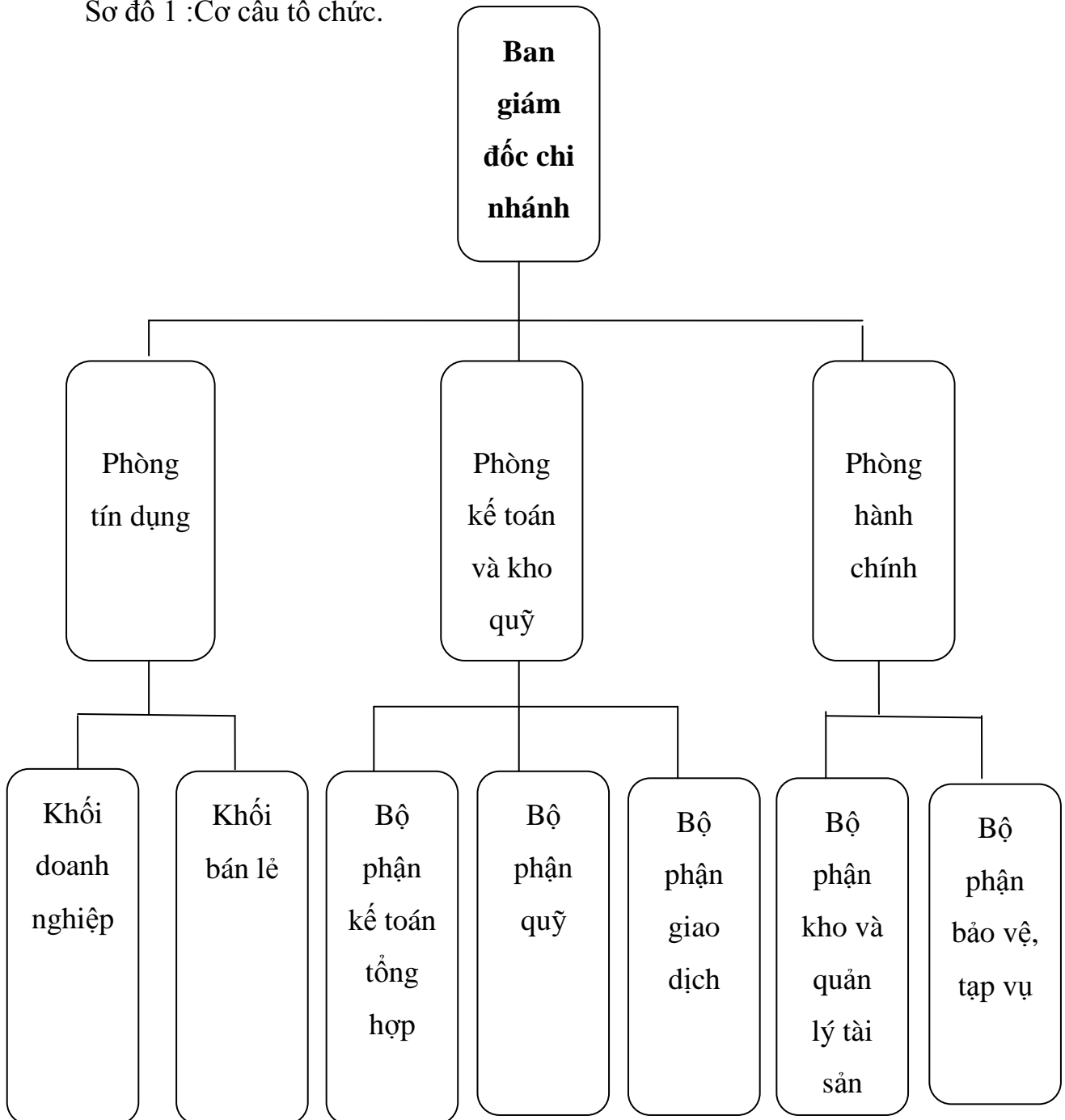
➤ Tháng 2 năm 2010, trên lộ trình phát triển mạng lưới ở Hải Phòng, PG Bank đã mở phòng giao dịch thứ 3 tại 158 Tô Hiệu. Lê Chân. TP Hải Phòng. Thời điểm này PG Bank đã có thay đổi trong mô hình tổ chức tại chi nhánh. Phòng tín dụng được chia ra thành hai bộ phận , gồm khối tín dụng doanh nghiệp và khối bán lẻ.

➤ Và tới tháng 1 năm 2011 PG Bank đã mở thêm phòng giao dịch thứ tư, đặt tại 147 Văn Cao. Đằng Giang. Ngô Quyền, TP Hải Phòng.

➤ Tính đến tháng 12/2009 PG Bank đã có 53 chi nhánh và phòng giao dịch ở hầu hết các tỉnh, thành phố lớn của cả nước như Hải Phòng, Hà Nội, Tp Hồ Chí Minh, Đà Nẵng, Đồng Nai, Cần Thơ, Vũng Tàu, Long An... Riêng tại Hải Phòng có 1 chi nhánh và 4 phòng giao dịch. Có 60 cán bộ CNV làm việc tại PG Bank khu vực Hải Phòng. Toàn bộ hệ thống chi nhánh và phòng giao dịch của PG Bank được kết nối trực tuyến với hội sở thông qua

phần mềm ngân hàng lõi (core banking) của hãng IFLEX, một trong những phần mềm ngân hàng hiện đại nhất hiện nay.

Sơ đồ 1 :Cơ cấu tổ chức.



☆ Chức năng của từng phòng ban tại PG Bank Hải Phòng

📁 **Ban giám đốc chi nhánh**

Mô hình ngân hàng thương mại cổ phần xăng dầu Petrolimex được áp dụng theo mô hình quản lý trực tuyến. Ban giám đốc quản lý toàn bộ các hoạt

động kinh doanh của đơn vị thông qua việc quản lý các phòng ban, người quản lý cao nhất là giám đốc. Mô hình quản lý này đã đảm bảo chế độ một thủ trưởng trong quản trị, cho phép tổ chức sử dụng hợp lý nguồn lực, giao những quyền hạn trách nhiệm cụ thể cho từng cán bộ công nhân viên, đảm bảo yêu cầu của tổ chức là tính tối ưu, tính linh hoạt và có độ tin cậy cao.

Ban giám đốc gồm một giám đốc và hai phó giám đốc. Giám đốc là người quyết định kinh doanh, kí văn bản và các hợp đồng liên quan đến hoạt động của đơn vị mình. Giám đốc có thể ủy quyền cho Phó giám đốc kí duyệt một số văn bản, chứng từ liên quan đến hoạt động của đơn vị mình trong một phạm vi nhất định.

📁 Phòng tín dụng.

Các phòng ban có mối quan hệ tương hỗ, hỗ trợ nhau cùng phát triển. Các trưởng phòng chịu trách nhiệm chung trong phạm vi hoạt động của mình. Các phòng ban trực tiếp kinh doanh đồng thời thực hiện chức năng điều hành, tham mưu về hoạt động kinh doanh của ngân hàng cho Ban giám đốc và cập nhật mọi số liệu thông tin giúp cho việc kiểm soát kinh doanh được tốt hơn. Phòng tín dụng gồm 2 bộ phận là bộ phận khách hàng doanh nghiệp và bộ phận bán lẻ.

- Khối khách hàng doanh nghiệp: gồm các phòng, phòng phụ trách KHDN lớn và đầu tư dự án, phòng tiếp thị sản phẩm nguồn vốn, phòng quản trị và phát triển sản phẩm doanh nghiệp, phòng phát triển hỗ trợ kinh doanh.

- Khối dịch vụ ngân hàng bán lẻ: gồm các phòng, phòng phát triển kinh doanh bán lẻ, phòng thẩm định và phê duyệt, phòng quản lý và thu hồi nợ, phòng phân tích kinh doanh, phòng hợp tác bán lẻ, phòng phát triển kênh phân phối, trung tâm bán lẻ

📁 Phòng kế toán và kho quỹ.

Phòng kế toán và kho quỹ được tổ chức thành các bộ phận giao dịch với khách hàng như sau : bộ phận kế toán tổng hợp, bộ phận quỹ, bộ phận giao dịch trực tiếp với khách hàng. Ngoài những nhiệm vụ mang tính chất đặc thù

chuyên môn thì phòng kế toán và kho quỹ còn phải thực hiện những nhiệm vụ do ban giám đốc ngân hàng giao. Đứng đầu phòng kế toán và kho quỹ là trưởng phòng. Trưởng phòng là người lãnh đạo mọi hoạt động của phòng theo nguyên tắc một thủ trưởng, và cũng là người trực tiếp chịu trách nhiệm trước giám đốc chi nhánh về những sai sót do phòng mình gây ra.

Đứng đầu là trưởng bộ phận kế toán tổng hợp. Đây là người chịu trách nhiệm chính về việc phân công nhiệm vụ cho từng thành viên cũng như kiểm tra, giám sát, đôn đốc để công việc được giao hoàn thành sớm và có hiệu quả cao nhất. Nhiệm vụ chính của bộ phận kế toán tổng hợp là:

- Tổ chức hạch toán, phân tích tổng hợp các loại tài khoản như tài khoản thanh toán, tài khoản nguồn vốn,...
- Hạch toán theo chế độ hạch toán báo cáo sổ, theo dõi các tài khoản tiền gửi, tiền vay của khách hàng theo nguyên tắc kế toán chung và theo quy định của ngành.
- Tính lãi tiền gửi, tiền vay, thu các khoản phí dịch vụ.
- Xây dựng hệ thống cơ sở dữ liệu thống kê kinh tế về hoạt động kinh doanh của chi nhánh. Từ đó thực hiện các báo cáo phân tích, đưa ra các dự báo và đề xuất giải pháp để nâng cao hiệu quả hoạt động cung cấp.
- Quản lý và giám sát việc mua sắm.
- Làm các nhiệm vụ khác do cấp trên giao.

Bộ phận quỹ

Cũng như bộ phận kế toán tổng hợp, đứng đầu bộ phận quỹ là trưởng bộ phận là người chịu trách nhiệm chính về công việc được giao. Bộ phận quỹ thu nhận các chứng từ thu chi tiền mặt từ bộ phận giao dịch và yêu cầu các chứng từ phải đi kèm với bảng kê phân loại tiền thu chi. Đầu ngày làm việc bộ phận ngân quỹ sẽ xuất ra một số tiền từ kho tiền và quỹ nghiệp vụ để thực hiện giao dịch chi trả tiền mặt cho khách hàng, tùy theo dự kiến chi trả trong ngày và số tiền tạm ứng tối đa không vượt quá số tiền đã mua bảo hiểm nghiệp vụ cho quỹ nghiệp vụ ngoài kho tiền.

Khi xuất kho thủ quỹ lập bảng kê các loại tiền xuất kho và ghi chép số liệu vào sổ nhập xuất kho. Nếu trong ngày số tiền ngoài quỹ nghiệp vụ đã sử dụng hết hoặc không đủ chi thì thủ quỹ báo cáo cho các bộ phận quản lý kho xuất một khoản tiền cho bộ phận ngân quỹ. Nếu số tiền quá lớn và vượt quá mức mua bảo hiểm thì phải làm thủ tục nhập kho trước rồi sau đó mới xuất cho bộ phận ngân quỹ.

Cuối ngày làm việc toàn bộ số tiền trong quỹ nghiệp vụ sẽ được mang hết vào kho, thủ quỹ lập bảng kê nhập kho, dựa trên số liệu đã ghi chép để xác định tồn quỹ, kết sổ quỹ, làm thủ tục kết thúc các giao dịch trong ngày.

Bộ phận giao dịch.

Đứng đầu cũng là trưởng bộ phận giao dịch. Bộ phận giao dịch bao gồm đội ngũ nữ nhân viên trẻ, nhiệt tình, tận tâm với công việc nhằm hướng dẫn, giúp đỡ khách hàng một cách chu đáo nhất khi khách hàng đến giao dịch với ngân hàng.

Các nhân viên ở bộ phận này cần đòi hỏi khá cao về mặt hình thức, cách ứng xử so với các bộ phận khác, bởi đây là bộ mặt của ngân hàng. Dịch vụ khách hàng có tốt thì mới có thể cạnh tranh được trên thị trường. Nhiệm vụ chính của bộ phận giao dịch

- Thiết lập và duy trì mối quan hệ với khách hàng
- Phối hợp với các phòng ban khác thực hiện công tác chăm sóc khách hàng qua đó tìm hiểu rõ hơn về nhu cầu của khách hàng để nâng cao chất lượng dịch vụ.
- Giới thiệu về các sản phẩm, dịch vụ do ngân hàng cung cấp, hướng dẫn khách hàng các hồ sơ thủ tục liên quan, tiếp nhận hồ sơ của khách hàng, kí các hợp đồng cung cấp dịch vụ (nếu có), chuyển hồ sơ cung cấp dịch vụ sang các phòng ban chịu trách nhiệm xử lý.
- Thực hiện các nghiệp vụ chuyển khoản, thanh toán, thu hộ, chi hộ,...
- Thực hiện, triển khai, hướng dẫn công tác thực hiện các chiến dịch mới về huy động vốn, cho vay ... của ngân hàng.

📁 Phòng hành chính

Phòng hành chính không thực hiện các nghiệp vụ chuyên môn, trực tiếp kinh doanh của ngân hàng mà làm những công việc để cho chi nhánh có thể hoạt động có hiệu quả. Phòng hành chính gồm hai bộ phận là bộ phận kho, quản lý tài sản và bộ phận bảo vệ, tạp vụ. Trưởng phòng hành chính là người chịu trách nhiệm trước giám đốc chi nhánh về công việc của phòng, là người trực tiếp phân công, giao việc, kiểm tra, giám sát trong suốt quá trình thực hiện nhiệm vụ.

📁 Bộ phận kho, quản lý tài sản

Nhiệm vụ chính của bộ phận kho, quản lý tài sản là thống kê, bảo quản, sửa chữa những tài sản thuộc sở hữu của chi nhánh. Nói cách khác là quản lý tài sản về mặt hiện vật của chi nhánh, bao gồm văn phòng làm việc, cơ sở vật chất, kỹ thuật, phương tiện vận tải, công cụ lao động, văn phòng phẩm và các tài sản khác. Ngoài ra bộ phận còn thực hiện công tác văn phòng, quản lý con dấu, quản lý công văn đi đến, công tác thư kí, in ấn, văn thư, lưu trữ, tiếp tân ... và làm những công việc khác khi được ban giám đốc chi nhánh giao cho.

📁 Bộ phận bảo vệ, tạp vụ

Bộ phận bảo vệ, tạp vụ làm công việc quét dọn văn phòng, trông xe của khách hàng cũng như nhân viên chi nhánh, giữ gìn an ninh trật tự tại chi nhánh, tránh các trường hợp gây mất trật tự trị an nhằm bảo đảm an toàn cho các hoạt động của ngân hàng và khách hàng đến giao dịch, quản lý các phương tiện vận chuyển phục vụ yêu cầu công tác lãnh đạo và cán bộ nhân viên của chi nhánh. Trong quá trình hoạt động, các phòng ban sẽ phải phối hợp với nhau một cách chặt chẽ, đoàn kết trong công việc để bộ máy làm việc của chi nhánh được hoạt động thông suốt và đạt hiệu quả cao.

☆ Hoạt động nghiệp vụ

PG Bank – chi nhánh Hải Phòng tuy mới khai trương nhưng cũng đáp ứng được các nghiệp vụ kinh doanh cơ bản của một ngân hàng Thương mại, bao gồm:

- Nghiệp vụ tài sản nợ: Nhận tiền gửi của khách hàng
- Nghiệp vụ tài sản có: Cho vay, Đầu tư, Bảo lãnh.
- Nghiệp vụ ngân hàng quốc tế:
 - + Nghiệp vụ ngân hàng đại lý
 - +Nghiệp vụ thanh toán quốc tế
 - +Nghiệp vụ thanh toán nhờ thu

☆ Báo cáo tài chính năm 2010, 2011 và năm 2012.

Bảng 3 :Báo cáo tài chính CN Ngân hàng Xăng dầu tại Hải phòng

BẢNG CÂN ĐỐI KẾ TOÁN

Quy đổi VND

Đơn vị tính: VND

STT	CHỈ TIÊU	31/12/2012	<u>31/12/2011</u>	<u>31/12/2010</u>
A	TÀI SẢN			
I	Tiền mặt, vàng bạc, đá quý	9,043,382,073	8,221,256,430	7,619,094,093
II	Tiền gửi tại Ngân hàng Nhà nước	4,188,914,408	3,808,104,007	15,320,106,143
III	Tiền vàng gửi các tổ chức tín dụng khác và cho vay các tổ chức tín dụng khác	30,494,279,801	19,477,515,183	20,087,776,243
1	Tiền, vàng gửi tại chức tín dụng khác	23,824,479,188	17,536,338,762	16,082,855,655
2	Cho vay các tổ chức tín dụng khác	6,669,800,613	1,941,176,421	4,004,920,588
IV	Các công cụ tài chính phái sinh và các tài sản tài chính khác	202,935,896	101,467,948	
V	Cho vay khách hàng	898,263,651,939	598,371,501,763	361,523,935,317
1	Cho vay khách hàng	1,011,100,000,000	700,950,000,000	400,600,000,000
2	Dự phòng rủi ro cho vay			

	khách hàng	(112,836,348,061)	(102,578,498,237)	(39,076,064,683)
VI	Chứng khoán đầu tư	96,307,301,451	64,430,356,037	56,893,371,322
1	Chứng khoán đầu tư sẵn sàng để bán	97,660,231,868	65,106,821,245	57,204,864,373
2	Dự phòng giảm giá chứng khoán đầu tư	(1,352,930,417)	(676,465,209)	(311,493,052)
VII	Đầu tư dài hạn	10,818,359,729	5,353,920,064	2,236,527,660
1	Đầu tư dài hạn khác	10,953,439,241	5,476,719,620	2,236,527,660
2	Dự phòng giảm giá đầu tư dài hạn	(135,079,512)	(122,799,556)	
VIII	Tài sản cố định	6,652,047,811	4,583,476,022	4,389,217,394
1	Tài sản cố định hữu hình	3,406,961,520	3,097,237,745	3,266,413,142
a	Nguyên giá	6,130,370,728	5,573,064,298	4,392,041,325
b	Khấu hao lũy kế	(2,723,409,208)	(2,475,826,553)	(1,125,628,183)
2	Tài sản cố định vô hình	3,245,086,292	1,486,238,277	1,122,804,252
a	Nguyên giá	3,578,275,972	1,789,137,986	1,349,710,538
b	Hao mòn lũy kế	(333,189,680)	(302,899,709)	(226,906,286)
IX	Tài sản Có khác	60,161,890,090	47,771,241,238	9,736,367,334
1	Các khoản phải thu	40,694,506,059	38,037,549,222	1,621,965,709
2	Các khoản lãi ,phí phải thu	11,585,371,129	5,792,685,564	4,819,057,021
3	Tài sản Có khác	7,882,012,902	3,941,006,451	3,295,344,604
	TỔNG TÀI SẢN CÓ	<u>1,116,132,763,198</u>	<u>752,118,838,692</u>	<u>477,806,395,506</u>
B	NỢ PHẢI TRẢ VÀ VỐN CHỦ SỞ HỮU			
I	Các khoản nợ Chính phủ và NHNN			2,877,457,999
II	Tiền gửi và vay các tổ chức tín dụng khác	60,033,081,965	64,575,529,059	50,344,173,229
1	Tiền gửi các tổ chức tín dụng khác	60,033,081,965	64,575,529,059	50,344,173,229
III	Tiền gửi của khách	950,256,000,000	600,453,000,000	350,421,000,000

	hàng			
V	Vốn tài trợ, ủy thác đầu tư, cho vay tổ chức tín dụng chịu rủi ro	6,177,671,334	5,616,064,849	
VI	Phát hành giấy tờ có giá	3,235,294,118	2,941,176,471	
VII	Các khoản nợ khác	5,054,012,792	4,594,557,084	6,684,337,506
1	Các khoản lãi phí phải trả	3,771,417,134	3,428,561,031	5,567,377,814
2	Các khoản phải trả và công nợ khác	871,735,393	792,486,721	826,229,859
3	Dự phòng rủi ro khác	410,860,265	373,509,332	290,729,833
	Tổng Nợ phải trả	1,024,756,060,209	678,180,327,462	410,326,968,734
VIII	Vốn và các quỹ	82,307,689,891	73,938,511,230	67,479,426,772
1	Vốn của tổ chức tín dụng	55,006,619,372	50,006,017,611	46,523,990,287
2	Quỹ của tổ chức tín dụng	3,657,478,266	2,438,318,844	1,525,114,573
3	Chênh lệch tỷ giá hối đoái	1,185,017,662	1,077,288,784	741,222,466
4	Lợi nhuận chưa phân phối	31,527,587,689	20,416,885,991	18,689,099,446
	TỔNG NỢ PHẢI TRẢ VÀ VỐN CHỦ SỞ HỮU	<u>1,116,132,763,198</u>	<u>752,118,838,692</u>	<u>477,806,395,506</u>

(Theo số liệu phòng kế toán PG Bank Hải Phòng)

☆ Tình hình huy động vốn và sử dụng vốn qua các năm.

Bảng 4 : Tình hình huy động vốn của CN Ngân hàng Xăng dầu tại Hải Phòng

Đơn vị : Tỷ đồng

Chỉ tiêu	2010	2011	2012
Tổng vốn huy động	350.421	600.453	950.256

(Theo số liệu phòng kế toán PG Bank Hải Phòng)

- Sử dụng vốn (Hoạt động tín dụng)

Bảng 5 : Tình hình hoạt động tín dụng của CN Ngân hàng Xăng dầu tại Hải Phòng

Đơn vị : Tỷ đồng

Chỉ tiêu	Năm 2010		2011		2012	
Tổng dư nợ	400.6	100%	700.95	100%	1011.1	100%
Cho vay ngắn hạn	360.54	90%	553.0496	78.90%	704.737	69.70%
Cho vay trung – dài hạn	40.06	10%	147.9005	21.10%	306.363	30.30%
Tổng dư nợ	400.6	100%	700.95	100%	1011.1	100%
Cho vay Cá nhân	40.06	10%	109.3482	15.60%	207.276	20.50%
Cho vay Tổ chức, doanh nghiệp	360.54	90%	591.6018	84%	803.825	80%

2.1.3. Điều kiện áp dụng để cho vay theo hạn mức tín dụng

PG Bank cho vay theo phương thức HMTD đối với khách hàng đáp ứng các điều kiện sau:

- i. Có nhu cầu chi phí vốn lưu động và doanh thu bán hàng thường xuyên, liên tục, chu kỳ luân chuyển vốn dưới 12 tháng;

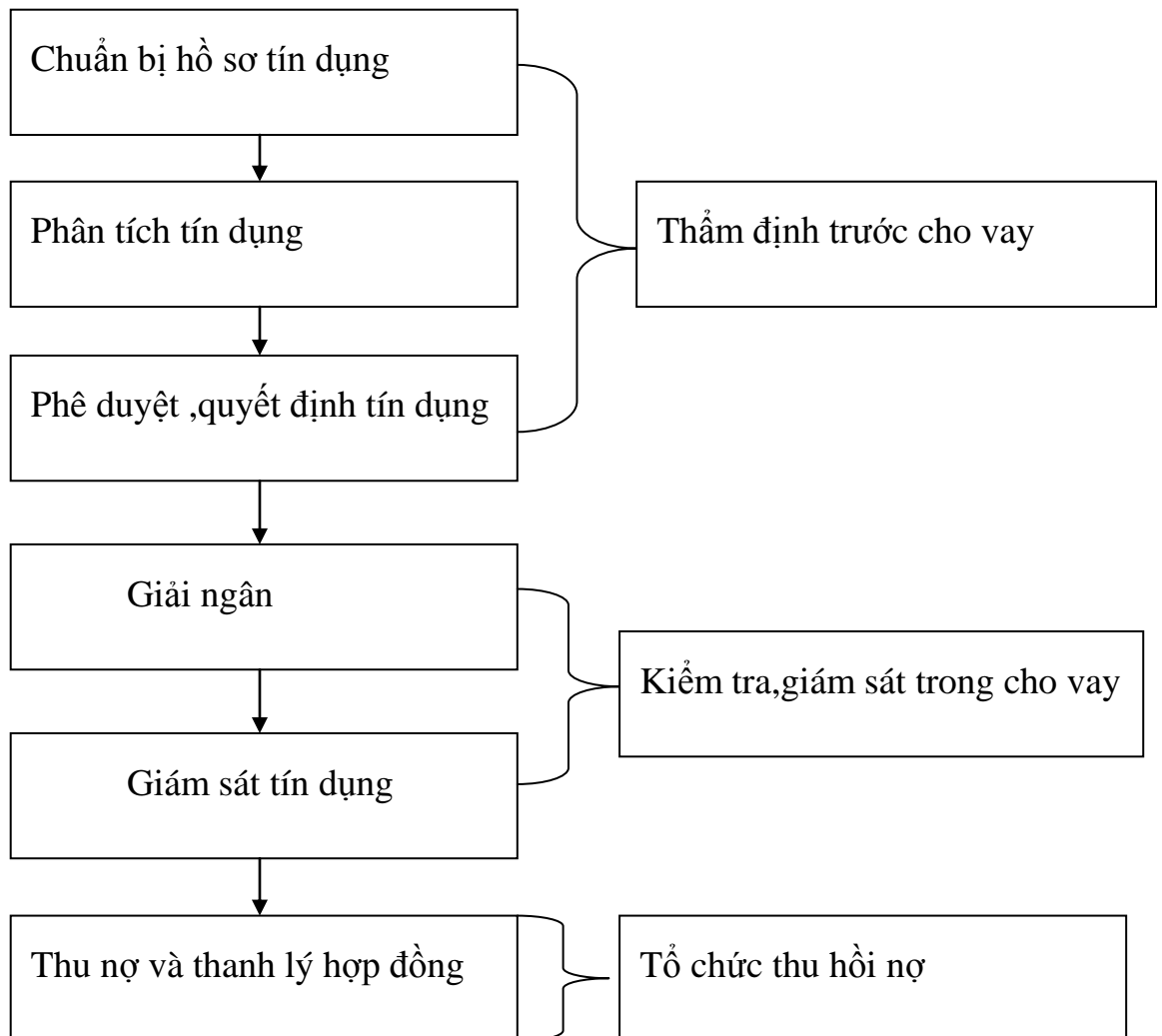
- ii. Sản xuất kinh doanh, doanh số bán hàng ổn định và/ hoặc tăng trưởng tốt;
- iii. Có lịch sử quan hệ tín dụng tốt (không có nợ xấu, nợ đã xử lý rủi ro tại PG Bank và bất cứ Tổ chức tín dụng nào khác);
- iv. Có khả năng tạo tiền từ hoạt động kinh doanh để trả các khoản nợ vay đến hạn (dòng tiền ròng từ hoạt động kinh doanh không thể hiện xu hướng âm ngày càng lớn liên tục trong 3 năm);
- v. Cam kết nộp, chuyển tiền bán hàng về tài khoản tiền gửi của khách hàng mở tại NHCV tối thiểu bằng tỷ lệ dư nợ vay của PG Bank/ tổng dư nợ vay của các ngân hàng.
- vi. Đối với khách hàng hoạt động trong ngành xây lắp, chỉ cho vay theo phương thức HMTD đối với khách hàng xếp hạng từ A trở lên, quan hệ vay vốn thường xuyên, có uy tín, các công trình lựa chọn cho vay có nguồn thu chắc chắn và Hợp đồng kinh tế(hoặc văn bản có giá trị tương đương) có thỏa thuận chuyển tiền thanh toán về tài khoản của khách hàng mở tại PG Bank.
- vii. Ngoại trừ trường hợp khoản vay có đảm bảo bằng tài sản có tính thanh khoản cao, không nên cho vay theo hạn mức đối với các nhu cầu vốn để thực hiện các ngành hàng mang tính thời vụ, thương vụ, sản xuất đơn chiếc như (kinh doanh chứng khoán, bất động sản, vận tải thủy...)

2.1.4. Quy trình cho vay theo hạn mức tín dụng của Chi nhánh Ngân hàng Xăng dầu Petrolimex (PG Bank) tại Hải Phòng

Sản phẩm tín dụng doanh nghiệp của một ngân hàng thực sự rất đa dạng. Với PG Bank cũng như vậy, tuy nhiên thì có thể phân loại theo thời hạn thành 2 nhóm sản phẩm ngắn hạn và trung dài hạn. Tín dụng doanh nghiệp ngắn hạn có thể coi như một hình thức tài trợ vốn lưu động để hỗ trợ cho doanh nghiệp trong một hay một vài kỳ kinh doanh và đương nhiên thời hạn của các khoản tín dụng này có thời hạn từ 12 tháng trở xuống. Tín dụng doanh nghiệp trung dài hạn là hình thức tài trợ vốn đầu tư mới, mở rộng sản xuất hay thực hiện các phương án kinh doanh mới, thời hạn của tín dụng doanh nghiệp trung hạn có thời hạn từ hơn 12 tháng đến 5 năm, dài hạn là những khoản tín dụng có thời hạn lớn hơn 5 năm.

Quy trình cho vay được bắt đầu từ khi chuyên viên tín dụng tiếp nhận hồ sơ khách hàng và kết thúc khi kế toán viên tất toán - thanh lý hợp đồng tín dụng. Như đã nói ở trên đây, sản phẩm tín dụng doanh nghiệp vô cùng đa dạng vì vậy mà quy trình tín dụng doanh nghiệp cũng theo đó mà có những đặc điểm riêng khác biệt.

Sơ đồ 2 :Quy trình này gồm 6 bước như sơ đồ dưới đây:



2.1.3.1. Bước 1: Chuẩn bị hồ sơ tín dụng

Đối với khách hàng quan hệ tín dụng lần đầu: Chuyên viên tín dụng hướng dẫn khách hàng đăng ký những thông tin về khách hàng, các điều kiện vay vốn và tư vấn việc thiết lập hồ sơ vay.

Đối với khách hàng đã có quan hệ tín dụng: Chuyên viên tín dụng kiểm tra các điều kiện vay, bộ hồ sơ vay, hướng dẫn khách hàng hoàn thiện hồ sơ vay.

Khách hàng đủ hoặc chưa đầy đủ điều kiện hồ sơ vay đều được chuyên viên tín dụng báo cáo lãnh đạo và thông báo lại cho khách hàng (nếu không đủ điều kiện vay).

Chuyên viên tín dụng làm đầu mối tiếp nhận hồ sơ; kiểm tra tính đầy đủ, hợp pháp, hợp lệ với những nội dung thuộc:

- ◆ Giấy đề nghị vay vốn (theo mẫu của PG Bank).

- ◆ Phương án sản xuất kinh doanh:

- + Tính toán nhu cầu vốn lưu động năm gần nhất.

- + Kế hoạch sử dụng vốn vay Ngân hàng.

- + Phương thức vay.

- + Nguồn trả nợ.

- + Tài sản đảm bảo.

- ◆ Hồ sơ pháp lý của doanh nghiệp:

- + Điều lệ Công ty

- + Giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh

- + Mã số thuế

- + BỔ nhiệm Giám đốc

- + CMND, hộ khẩu của Giám đốc (Chủ DN, người đại diện vay vốn)

(Photo)

- + Biên bản họp hội đồng quản trị.

- ◆ Hồ sơ tình hình tài chính.

- + Bảng cân đối kế toán, kết quả hoạt động kinh doanh 03 năm gần nhất.

- + Thuyết minh báo cáo quyết toán.

- + Chi tiết khoản phải trả người bán

- + Chi tiết vay ngắn hạn, dài hạn

- + Chi tiết tài sản cố định hữu hình

- + Chi tiết hàng tồn kho

- + Chi tiết khoản phải thu khách hàng

- + Tờ khai thuế GTGT

- + Liệt kê nợ vay tại các ngân hàng trong hiện tại.

- ◆ Hồ sơ tài sản đảm bảo tiền vay.

- + Bản sao các giấy tờ tài sản đảm bảo.
- + Những hồ sơ khác cần thiết.

Sau khi chuyên viên tín dụng đã tiếp nhận hồ sơ, kiểm tra tính đầy đủ, pháp lý và hợp lệ của toàn bộ hồ sơ của doanh nghiệp thì chuyển hồ sơ của khách hàng báo cáo lên lãnh đạo để tổ chức bước tiếp theo là phân tích tín dụng

2.1.3.2. Bước 2: Phân tích tín dụng và lập Báo cáo đề xuất tín dụng.

2.1.3.2.1. Thẩm định khách hàng vay vốn: Việc thẩm định khách hàng vay vốn sẽ được thực hiện theo những nội dung cơ bản sau:

- **Định vị pháp lý và tư cách của khách hàng vay vốn:**

- Việc thành lập và hoạt động của doanh nghiệp có đúng quy định pháp luật.

- Người đại diện của doanh nghiệp có đúng thẩm quyền theo quy định của pháp luật và theo điều lệ hoạt động doanh nghiệp.

- Trong quá trình hoạt động uy tín của doanh nghiệp với khách hàng, nhà cung cấp... (đánh giá uy tín doanh nghiệp)

- Đánh giá uy tín, tư cách của người lãnh đạo doanh nghiệp.

- **Lịch sử hình thành doanh nghiệp, cơ cấu tổ chức, quản trị doanh nghiệp:**

- Xem xét quá trình hình thành và phát triển của doanh nghiệp

- Xem xét, đánh giá cơ cấu tổ chức, chức năng nhiệm vụ của các bộ phận trong doanh nghiệp.

- Kiểm tra, đánh giá quá trình quản trị điều hành của doanh nghiệp có mang tính chuyên nghiệp và hiệu quả hay không ? (Các khía cạnh của quản trị doanh nghiệp như: lập kế hoạch chiến lược, hệ thống chỉ tiêu đo lường hiệu quả hoạt động, marketing, chính sách nhân sự...)

- **Phương thức, tình hình hoạt động kinh doanh hiện tại, định hướng kinh doanh:**

- Lĩnh vực kinh doanh của khách hàng: Đánh giá các lĩnh vực kinh

doanh chủ yếu của khách hàng, kinh nghiệm của khách hàng trong lĩnh vực kinh doanh này...

➤ Sản phẩm kinh doanh của khách hàng: Nêu rõ về các sản phẩm kinh doanh của khách hàng, nhu cầu của thị trường đối với sản phẩm này, năng lực và khả năng sản xuất của khách hàng đối với sản phẩm, ưu thế của sản phẩm mà khách hàng kinh doanh so với đối thủ cạnh tranh.

➤ Thị trường đầu vào của doanh nghiệp: Các nguyên liệu và hàng hóa đầu vào chính phục vụ cho quá trình sản xuất của doanh nghiệp, nguồn cung cấp và phương thức mua bán, các nhà cung cấp chủ yếu và phương thức thanh toán.

➤ Nhà máy sản xuất thiết bị công nghệ: Đối với các doanh nghiệp sản xuất phải đánh giá việc tổ chức sản xuất (địa điểm, máy móc thiết bị, công nhân, quản lý sản xuất) và tính chất công nghệ áp dụng trong sản xuất (hiện đại hay lạc hậu), ảnh hưởng đến hiệu quả sản xuất, chất lượng sản phẩm và các vấn đề khác (ô nhiễm môi trường, tính liên tục trong hoạt động sản xuất...)

➤ So sánh với các đối thủ cạnh tranh: So sánh khả năng cạnh tranh của doanh nghiệp với các đối thủ cạnh tranh chính trên thị trường về các mặt như: giá cả, chất lượng sản phẩm, cách thức tổ chức marketing và bán hàng, mức độ chiếm lĩnh thị trường và thị phần hiện tại của doanh nghiệp...

• Quan hệ với các tổ chức tín dụng

2.1.3.2.2. Phân tích và đánh giá tình hình tài chính.

➤ Tổng hợp bảng cân đối kế toán và báo cáo thu nhập, chi phí, báo cáo lưu chuyển tiền tệ.

➤ Mô tả bản chất các tài sản và các nguồn vốn chính yếu trên bảng cân đối kế toán

➤ Đánh giá các khoản phải thu của doanh nghiệp: Mức độ, luân chuyển, mức độ tập trung hoặc phân tán của các khoản phải thu, mức độ rủi ro liên quan đến khả năng phải thu khó đòi, sự phù hợp của các khoản phải thu với

chính sách bán hàng.

➤ Đánh giá hàng tồn kho của doanh nghiệp: Danh mục hàng tồn kho, mức độ luân chuyển của các mặt hàng (thông qua báo cáo xuất – nhập – tồn), khả năng xảy ra và mức độ của hàng tồn kho khó tiêu thụ.

➤ Đánh giá các khoản nợ: Gồm nợ vay ngân hàng và nợ chiếm dụng nhà cung cấp.

➤ Đánh giá các khoản vay tại ngân hàng khác để thể hiện uy tín của doanh nghiệp, đặc biệt nếu có các khoản nợ quá hạn tại các ngân hàng khác cần tìm hiểu nguyên nhân và kế hoạch khắc phục.

➤ Đánh giá các khoản chiếm dụng nhà cung cấp: xem xét mức độ luân chuyển của các khoản phải trả để thể hiện mức độ thực hiện các nghĩa vụ trả nợ nhà cung cấp của doanh nghiệp, đánh giá sự phù hợp của các khoản phải trả với phương thức mua hàng và thanh toán của doanh nghiệp.

➤ Đánh giá quy mô doanh thu, lợi nhuận và tốc độ tăng trưởng.

➤ Đánh giá các chỉ tiêu đo lường lợi nhuận và hiệu quả của doanh nghiệp

➤ Đánh giá các chỉ tiêu đo lường hiệu quả sử dụng tài sản của doanh nghiệp

➤ Đánh giá các chỉ tiêu về khả năng thanh toán và tỷ lệ đoàn bẫy của doanh nghiệp.

➤ Phân tích chu kỳ kinh doanh của doanh nghiệp.

• **Quan hệ với các tổ chức tín dụng:**

➤ Đánh giá quan hệ với các tổ chức tín dụng khác.

➤ Đánh giá quan hệ của khách hàng với PG BANK về mặt: thời gian giao dịch và mức độ uy tín qua quá trình giao dịch, mức độ giao dịch hiện tại (doanh số sử dụng tín dụng, dịch vụ bảo lãnh, thanh toán).

2.1.3.2.3. Chấm điểm và xếp hạng tín dụng khách hàng

Dựa vào số liệu thu thập được từ phía khách hàng PG BANK tiến hành xếp hạng tín dụng khách hàng bằng một phần mềm trên máy vi tính gọi là

Module Scoring với các chỉ tiêu phản ánh đầy đủ năng lực và khả năng trả nợ của khách hàng.

Chấm điểm tín dụng là công cụ chiến lược để các ngân hàng đánh giá và phân loại khách hàng. Chấm điểm tín dụng đòi hỏi phải đánh giá đặc điểm khách hàng và khoản vay theo mức độ rủi ro và theo các tiêu chuẩn rủi ro của ngân hàng để xác định mức độ rủi ro và thiệt hại có thể xảy ra giúp ngân hàng xây dựng chính sách tín dụng và chính sách khách hàng.

Bảng 6: Hệ thống xếp hạng tín dụng khách hàng Doanh nghiệp

Điểm	Xếp loại	Ý nghĩa
95 – 100	AAA	Đây là mức xếp hạng cao nhất. Khả năng hoàn trả khoản vay của khách hàng được xếp hạng này là đặc biệt tốt
90 – 94	AA	Khách hàng xếp hạng AA có năng lực trả nợ không kém nhiều so với khách hàng được xếp hạng cao nhất. Khả năng hoàn trả khoản nợ của khách hàng được xếp hạng này là rất tốt
85 – 89	A	Khách hàng xếp hạng A có nhiều khả năng chịu tác động tiêu cực của các yếu tố bên ngoài và các điều kiện kinh tế hơn các khách hàng được xếp hạng cao hơn. Tuy nhiên khả năng trả nợ vẫn được đánh giá là tốt
75 – 84	BBB	Khách hàng xếp hạng BBB có các chỉ số cho thấy khách hàng có khả năng hoàn trả đầy đủ các khoản nợ. Tuy nhiên các điều kiện kinh tế bất lợi và sự thay đổi của các yếu tố bên ngoài có nhiều khả năng hơn trong việc suy giảm khả năng trả nợ của khách hàng
70 – 74	BB	Khách hàng xếp hạng BB ít có nguy cơ mất khả năng trả nợ hơn các nhóm từ B đến D. Tuy nhiên các

		khách hàng này đang phải đối mặt với nhiều rủi ro tiềm ẩn hoặc ảnh hưởng từ các điều kiện kinh doanh, tài chính và kinh tế bất lợi, các ảnh hưởng này có khả năng dẫn đến sự suy giảm khả năng trả nợ của khách hàng
65 – 69	B	Khách hàng xếp hạng B có nhiều nguy cơ mất khả năng trả nợ hơn các khách hàng nhóm BB. Tuy nhiên, hiện thời khách hàng vẫn có khả năng hoàn trả khoản vay. Các điều kiện kinh doanh, tài chính và kinh tế nhiều khả năng ảnh hưởng đến khả năng hoặc thiện chí trả nợ của khách hàng.
60 – 64	CCC	Khách hàng xếp hạng CCC hiện thời đang bị suy giảm khả năng trả nợ, khả năng trả nợ của khách hàng phụ thuộc và độ thuận lợi của các điều kiện kinh doanh, tài chính và kinh tế. Trong trường hợp có các yếu tố bất lợi xảy ra, khách hàng nhiều khả năng không trả được nợ.
55 – 59	CC	Khách hàng xếp hạng CC hiện thời đang bị suy giảm nhiều khả năng trả nợ.
35 – 54	C	Khách hàng xếp hạng C trong trường hợp đã thực hiện các thủ tục xin phá sản hoặc có động thái tỵong tự nhýng việc trả nợ của khách hàng vẫn đang đýợc duy trì
Ít hơn 35	D	Khách hàng xếp hạng D trong trường hợp đã mất khả năng trả nợ, các tổn thất đã thực sự xảy ra; không xếp hạng D cho các khách hàng mà việc mất khả năng trả nợ mới chỉ là dự kiến.

2.1.3.2.4.Thẩm định tài sản đảm bảo.

Việc được cấp tín dụng hay không phụ thuộc rất lớn vào tài sản đảm bảo cho khoản tín dụng đó, các nội dung thẩm định TSDB ở PG BANK bao gồm:

- Xác định tính pháp lý, hợp lệ của tài sản, quyền sở hữu tài sản thông qua các giấy chứng nhận quyền sở hữu tài sản (nhà, hàng hóa, chứng chỉ tiền gửi, giấy tờ có giá...), quyền sử dụng đất.
- Đánh giá hiện trạng của tài sản còn mới hay đã qua sử dụng rồi, thời gian đã sử dụng, vấn đề khấu hao, giá trị còn lại của tài sản.
- Tài sản có tính thanh khoản cao hay thấp trong điều kiện thị trường lúc thẩm định, việc chuyển quyền sở hữu có dễ dàng không.
- Đối với TSDB là tài sản của bên thứ ba, ngân hàng cần phải xem xét tính hợp pháp của bên thứ ba đứng ra bảo lãnh.

2.1.3.2.5. Thẩm định phương án kinh doanh, phương án vay vốn của khách hàng

- Đối tượng cho vay: Xem xét các chi phí hợp lý để xác định đối tượng cho vay.
- Các yếu tố đầu vào: Mặt hàng chủng loại, giá cả, nguồn cung cấp hóa, tổ chức sản xuất hoặc thi công, phương thức thanh toán, chế độ bảo hành...
- Các yếu tố đầu ra: Thị trường tiêu thụ, các đối tác mua hàng, phương thức giao hàng, thanh toán và hiệu quả của kế hoạch, phương án kinh doanh
- Xác định nhu cầu vốn cần vay ngân hàng và khả năng cho vay của PG BANK
- Đánh giá các rủi ro tiềm ẩn của dự án kinh doanh và các biện pháp quản lý rủi ro
- Xác định nguồn trả nợ vay, biện pháp quản lý nguồn trả nợ và cấu trúc khoản vay
- Tài sản đảm bảo cho khoản vay

2.1.3.2.6. Thẩm định phương án đề nghị cấp hạn mức tín dụng của khách hàng

- Xác định tổng nhu cầu vốn lưu động của doanh nghiệp và nhu cầu vay ngân hàng.
- Đánh giá khả năng cho vay theo hạn mức tín dụng của PG BANK
- Xác định các điều kiện của hạn mức tín dụng: giá trị hạn mức tín dụng, thời hạn cấp hạn mức, mục đích cho vay thuộc hạn mức, phương thức giải ngân, thời hạn các khoản vay thuộc hạn mức, lãi suất cho vay.

2.1.3.2.7. Lập báo cáo đề xuất tín dụng.

Đây là khâu cuối cùng của quy trình thẩm định, báo cáo này quyết định khách hàng có được cấp tín dụng hay không.

Kết luận: PG BANK luôn nhận thức rằng: rủi ro luôn có mặt trong bất kỳ hoạt động kinh doanh nào của ngân hàng và kết quả kinh doanh ngân hàng phụ thuộc phần lớn vào năng lực quản lý rủi ro của ngân hàng. Do đó quản trị rủi ro vẫn là một trong những công tác ưu tiên hàng đầu trong chiến lược phát triển tại PG BANK đến năm 2020.

2.1.3.3. Bước 3: Phê duyệt và quyết định tín dụng

Sau khi đã phân tích tín dụng xong, chuyên viên tín dụng trình cho trưởng phòng tín dụng báo cáo thẩm định để trình lãnh đạo ngân hàng để phê duyệt và quyết định khoản tín dụng này. Cụ thể, phải tiến hành qua các bước sau:

Bước 1: Xác định phương thức và nhu cầu cho vay

Tùy theo yêu cầu vay vốn của khách hàng, kết quả thẩm định khách hàng và quan hệ với khách hàng mà ngân hàng quyết định phương thức cho vay. Các phương thức cho vay chủ yếu dưới hai hình thức, cấp tín dụng với những doanh nghiệp có nhu cầu vay hường xuyên và có quan hệ tốt với PG BANK, cho vay từng lần với những doanh nghiệp có nhu cầu vay không thường xuyên, những khách hàng lần đầu đến vay tại PG BANK.

Bước 2: Xem xét khả năng nguồn vốn và điều kiện thanh toán của ngân hàng

Chuyên viên tín dụng và trưởng phòng tín dụng phối hợp với Phòng kế hoạch tổng hợp phải xem xét khả năng nguồn vốn của ngân hàng mình có đủ đáp ứng nhu cầu vay của khách hàng hay không. Nhưng thông thường với những khoản vay ngắn hạn thì trưởng phòng tín dụng có quyền quyết định mà không cần đến Phòng kế hoạch tổng hợp. Đồng thời xem xét điều kiện thanh toán cho khách hàng.

Trường hợp khác, căn cứ bộ hồ sơ cho vay, căn cứ ý kiến đề xuất của cán bộ thẩm định / tái thẩm định và trưởng phòng tín dụng, khoản vay sẽ được Ban lãnh đạo PG BANK phê duyệt, Sau đó kiểm tra lần cuối các hồ sơ pháp lý, hồ sơ vay vốn, Ban lãnh đạo PG BANK sẽ quyết định:

- Duyệt đồng ý cho vay.
- Duyệt cho vay có điều kiện.
- Không đồng ý.

Nội dung duyệt cho vay của lãnh đạo phải xác định rõ: Số tiền cho vay, lãi suất cho vay, thời hạn cho vay, các điều kiện khác (nếu có).

2.1.3.4. Bước 4: Giải ngân

Trong hình thức tín dụng doanh nghiệp ngắn hạn, tức là tài trợ vốn lưu động hỗ trợ doanh nghiệp kinh doanh, như đã nói ở phần trên ngân hàng sẽ cho doanh nghiệp vay theo hạn mức tín dụng hoặc cho vay từng lần. Đối với cho vay theo hạn mức tín dụng, doanh nghiệp phải lập tài khoản tại PG BANK, mỗi khi có nghiệp vụ phát sinh cần thanh toán đúng với mục đích vay vốn trong hợp đồng tín dụng và đang còn trong giới hạn hạn mức thì PG Bank sẽ tự động chuyển khoản cho khách hàng vay vốn. Tuy nhiên, doanh nghiệp cần chứng minh nghiệp vụ phát sinh cần thanh toán đó là có thực bằng cách phải cung cấp các tài liệu liên quan đến sử dụng tiền vay như hợp đồng cung ứng vật tư hàng hóa dịch vụ, bảng kê các khoản chi tiết, kế hoạch chi phí, biên bản nghiệm thu...

2.1.3.5. Bước 5 : Giám sát tín dụng

Đến đây, cần phải chắc lại tín dụng là việc chuyên nhượng quyền sử dụng vốn của ngân hàng cho doanh nghiệp theo nguyên tắc hoàn trả vốn và trả lãi trong một thời hạn nhất định. Trong thời gian mà doanh nghiệp sử dụng vốn của ngân hàng để kinh doanh, có rất nhiều rủi ro xảy ra khiến cho đồng vốn mà doanh nghiệp vay từ ngân hàng có thể sẽ không hiệu quả hay bị sử dụng sai mục đích; điều này khiến cho ngân hàng có thể phải gánh chịu nhiều rủi ro, thiệt hại. Do vậy, ngân hàng phải liên tục giám sát tín dụng để có thể ngăn ngừa những hành vi vi phạm của khách hàng, hạn chế xu hướng rủi ro đạo đức nhằm bảo đảm an toàn tín dụng; đồng thời có thể giúp ngân hàng phát hiện kịp thời những biểu hiện vi phạm, qua đó có biện pháp xử lý thích hợp nhằm bảo vệ quyền lợi của mình.

Trên thực tế, giám sát khoản vay là quá trình thực hiện các bước công việc sau khi cho vay nhằm hướng dẫn, đôn đốc người vay sử dụng đúng mục đích, có hiệu quả số tiền vay, hoàn trả nợ gốc, lãi vay đúng hạn, đồng thời thực hiện các biện pháp thích hợp nếu người vay không thực hiện đầy đủ, đúng hạn các cam kết. Chuyên viên tín dụng sẽ là người trực tiếp thực hiện công việc này.

2.1.3.6. Bước 6. Thu nợ và thanh lý hợp đồng tín dụng

- Thu nợ

Cho vay theo hạn mức tín dụng, thì trong thời hạn cho vay, bất kì khi nào doanh nghiệp có doanh thu về thì phải hoàn trả cho ngân hàng ngay, lãi suất PG BANK sẽ tính theo ngày sử dụng vốn của doanh nghiệp.

- Thanh lý hợp đồng.

Khi hết thời hạn tín dụng, chuyên viên tín dụng đôn đốc khách hàng hoàn thành nghĩa vụ của mình, hoàn trả lại cho ngân hàng toàn bộ vốn và lãi như hợp đồng tín dụng đã ghi. Khi khách hàng trả hết nợ, chuyên viên tín dụng tiến hành phối hợp với bộ phận kế toán đối chiếu, kiểm tra về số tiền trả nợ gốc, lãi, phí... để tắt toán khoản vay.

Thời hạn hiệu lực của hợp đồng tín dụng theo thoả thuận trong hợp đồng tín dụng đã ký kết: Khi bên vay trả xong nợ gốc và lãi thì hợp đồng tín dụng đương nhiên hết hiệu lực và các bên không cần lập biên bản thanh lý hợp đồng. Trường hợp bên vay yêu cầu, chuyên viên tín dụng soạn thảo biên bản thanh lý hợp đồng trình trưởng phòng tín dụng kiểm soát và trình lãnh đạo ký biên bản thanh lý.

Sau kết thúc hợp đồng tín dụng, chuyên viên tín dụng và doanh nghiệp cùng nhau kiểm tra tình trạng giấy tờ, tài sản cầm cố, thế chấp. Chuyên viên tín dụng lập biên bản giao trả tài sản bảo đảm nợ vay trình trưởng phòng tín dụng kiểm soát và trình lãnh đạo ký duyệt.

Trường hợp khách hàng không trả, hoặc trả không đủ gốc và lãi cho ngân hàng thì ngân hàng có quyền bán đấu giá tài sản bảo đảm để thu hồi đủ vốn và lãi của mình. Giá trị dư ra khi đấu giá tài sản được trả lại cho doanh nghiệp. Sau đó thì chuyên viên tín dụng mới bắt đầu làm biên bản thanh lý hợp đồng tín dụng như trên.

2.2.Vận dụng quy trình cho vay theo hạn mức tín dụng của Ngân hàng PG Bank để xác định HMTD cho Công ty CP Thép Việt Nhật.

2.2.1.Hồ sơ khách hàng.

2.2.1.1.Thông tin khách hàng.

Tên doanh nghiệp	Công ty cổ phần thép Việt Nhật
Loại hình doanh nghiệp	Công ty cổ phần
Địa chỉ	Khu công nghiệp thép- Km 9, Quốc lộ 5 Phường Quán Toan, Hồng Bàng, HP
Điện thoại	031.3749 998
Đại diện hợp pháp	Ông Nguyễn Văn Bình
Chức vụ	Tổng giám đốc Công ty
Giấy phép kinh doanh	Giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh số 055566, do Phòng đăng ký kinh doanh, Sở kế

	hoạch và Đầu tư Hải Phòng, cấp ngày 08/12/1998, đăng ký thay đổi gần nhất là ngày 03/03/2008.
Vốn điều lệ	302.000.000.000 đồng (Bằng chữ : Ba trăm linh hai tỷ đồng chẵn./.)
Lĩnh vực kinh doanh	Kinh doanh sản xuất các loại sắt,thép Xây dựng, kinh doanh và phát triển nhà ở Sản xuất kinh doanh hợp kim Ferro Khai thác chế biến,kinh doanh quặng Kinh doanh nguyên vật liệu, vật tư,thiết bị phục vụ ngành sx thép Dịch vụ xuất khẩu hàng hóa...

2.2.1.2. Hồ sơ đề nghị cấp hạn mức tín dụng do khách hàng cung cấp.

Danh mục hồ sơ	Bản gốc	Bản sao công chứng/đã đối chiếu.
Giấy đăng ký kinh doanh.		X
Quyết định bổ nhiệm kế toán trưởng.		X
CMTND kế toán trưởng, giám đốc.		X
Điều lệ công ty.		X
Biên bản họp hội đồng thành viên	X	
Giấy đề nghị cấp hạn mức tín dụng và vay vốn lưu động năm 2013.	X	
Kế hoạch tài chính 2013,	X	
Biên bản họp hội đồng thành viên thông qua kế hoạch sản xuất kinh doanh và thông qua kế hoạch vay vốn, thế chấp tài sản.	X	
Báo cáo tài chính 2010, 2011, năm 2012	X	

★ Nhận xét : Bộ hồ sơ xin vay trên đã đầy đủ ,hợp lý, hợp pháp.

2.2.2. Phân tích tín dụng và lập Báo cáo đề xuất tín dụng.

2.2.2.1. Thẩm định khách hàng vay vốn.

2.2.2.1.1. Định vị pháp lý và tư cách của khách hàng vay vốn

- Việc thành lập và hoạt động của doanh nghiệp đúng theo quy định pháp luật

- Người đại diện theo pháp luật của Công ty CP Thép Việt Nhật là Ông Nguyễn Văn Bình – Chủ tịch HĐQT kiêm Tổng giám đốc. Đúng thẩm quyền theo quy định của pháp luật và theo điều lệ hoạt động doanh nghiệp.

- Trong quá trình hoạt động doanh nghiệp có uy tín, thiện chí hợp tác, trả nợ đối với khách hàng, nhà cung cấp và ngân hàng.

2.2.2.1.2. Lịch sử hình thành doanh nghiệp , cơ cấu tổ chức, quản trị doanh nghiệp.

♦ Lịch sử hình thành doanh nghiệp.

- Công ty cổ phần Thép Việt Nhật được thành lập theo giấy phép thành lập số 00668/GP-03 ngày 27 tháng 11 năm 1998 của UBND thành phố Hải Phòng.

- Tiền thân là Công ty CP Thép và Thương Mại Hải Phòng. Giấy chứng nhận kinh doanh số 055556 ngày 18 tháng 12 năm 1998 của Sở kế hoạch và đầu tư với vốn điều lệ là 302 tỷ đồng, số vốn đầu tư là 140 tỷ đồng. Công ty có chức năng nhiệm vụ chính như sau :

- + Kinh doanh và sản xuất các loại thép.
- + Xây dựng kinh doanh và phát triển nhà ở.
- + Sản xuất kinh doanh hợp kim Ferro.

Công ty có công suất thiết kế 280.000 tấn sản phẩm / năm với các sản phẩm thép tròn đốt , thép tròn cuộn và thép tròn trơn. Sản phẩm của thép Việt Nhật chủ yếu phục vụ xây dựng, đường kính cỡ từ 8 đến 40, đã được đăng ký bản quyền tại Cục phát minh sáng chế của Bộ công nghệ môi trường theo tiêu chuẩn của Việt Nam và Nhật Bản.

Xuất phát là một doanh nghiệp cổ phần với hơn 15 năm hoạt động và phát triển, Công ty đã áp dụng được những công thức và công nghệ sản xuất của Nhật Bản là quốc gia hàng đầu trong lĩnh vực sản xuất thép. Tuy với quy mô sản xuất vừa nhưng sản phẩm công ty lại có chất lượng khá tốt và công ty đã tạo dựng được cho mình lòng tin và sự tín nhiệm của khách hàng về sản phẩm của mình. Do vậy, công ty không chỉ tạo được uy tín với khách hàng mà còn tạo dựng được uy tín với các bạn hàng, các nhà cung cấp.

Đặc biệt nhằm mở rộng sản xuất, công ty quyết định đầu tư hơn 2000 tỷ đồng xây dựng Khu liên hiệp sản xuất thép tại Khu công nghiệp Nam cầu Kiền. Giai đoạn 1 của dự án trị giá hơn 1000 tỷ đồng đã hoàn thành, sản xuất thử thành công từ tháng 4- 2013 và chính thức đi vào hoạt động từ tháng 5, sản phẩm bảo đảm tiêu chuẩn chất lượng. Tại đây sẽ có 3 nhà máy gồm nhà máy luyện phôi thép công suất 500.000 tấn/ năm; nhà máy cán thép hình cao cấp

công suất 200.000 tấn/ năm; nhà máy cán thép thanh, thép cuộn công suất 300.000 tấn/ năm và cảng biển

♦ Đặc điểm tổ chức bộ máy quản lý của công ty.

- Người đại diện theo pháp luật của Công ty CP Thép Việt Nhật là Ông Nguyễn Văn Bình – Chủ tịch HĐQT kiêm Tổng giám đốc.

Bảng 7:Số lượng công nhân viên Công ty

STT	TIÊU CHÍ	SỐ LƯỢNG (NGƯỜI)	TỶ LỆ(%)
1	Trên đại học	20	7.4
2	Đại Học	81	30.0
3	Cao đẳng	40	14.8
4	Trung cấp	114	42.2
5	Sơ cấp	15	5.6
Tổng		270	100%

Dự kiến thay đổi cơ cấu tổ chức / nhân sự trọng yếu trong tương lai:

Chưa có thông tin

☆ Nhận xét : Công ty CP Thép Việt Nhật là 1 tổ chức kinh tế có quy mô vừa, hoạt động đa ngành, hiện là doanh nghiệp cổ phần kinh doanh và sản xuất Thép đứng top đầu khu vực miền Bắc, với số vốn trên 302 tỷ và 270 lao động

- Ban lãnh đạo, điều hành doanh nghiệp là những người có kinh nghiệm lâu năm trong lĩnh vực điều hành và quản lý đơn vị.

2.2.2.1.3.Phương thức, tình hình hoạt động kinh doanh hiện tại, định hướng kinh doanh.

Sản phẩm : Công ty hoạt động chủ yếu trong lĩnh vực sản xuất và kinh doanh các loại sắt, thép, hợp kim Ferro. Khai thác chế biến, kinh doanh quặng. Kinh doanh nguyên vật liệu , vật tư , thiết bị dịch vụ ngành sx thép. Cung cấp các dịch vụ xuất khẩu hàng hóa. Bên cạnh đó Công ty còn xây dựng,kinh doanh và phát triển nhà ở...

Cơ sở vật chất : Trụ sở chính của công ty tại địa chỉ : Khu công nghiệp thép- Km 9, Quốc lộ 5, phường Quán Toan, Hồng Bàng, HP

Đầu vào, nhà cung cấp: Phôi thép là nguyên liệu chính cho nhà máy cán thép, chiếm đến 90 % giá thành sản xuất. Trong khi đó, năng lực sản xuất phôi trong nước năm 2012 đạt 4 triệu tấn, đáp ứng khoảng 54 % nhu cầu của cả nước. Lượng phôi thép Việt Nhật mua từ các đối tác trong nước chiếm khoảng 10% tổng khối lượng phôi mua cả năm. Còn phần lớn nguyên liệu phôi chủ yếu của Việt Nhật nhập từ Trung Quốc và Nga. Tuy nhiên, hai thị trường này thường không ổn định về nguồn hàng nhập và giá. Đây là thách thức lớn với công ty hiện nay.

Thị trường, hệ thống phân phối, đối thủ cạnh tranh.

a/ Thị trường và hệ thống phân phối

♦ Hiện nay Công ty có quan hệ thương mại với hơn 100 bạn hàng trên khắp cả nước và là địa chỉ cung cấp tin cậy về nguyên vật liệu, vật tư cho ngành xây dựng cả nước .

♦ Công ty đã là nhà cung cấp Thép chính cho một số công trình lớn mang tầm cỡ quốc gia như : cầu Thành Trì – Hà Nội, Cầu Bính- Hải Phòng, hầm đèo Hải Vân, trung tâm hội trợ triển lãm Hải Phòng, thủy điện Sơn La, khu đô thị Trung Hòa Nhân Chính....

b/ Đối thủ cạnh tranh: Hiện tại tính riêng trên thành phố Hải Phòng có gần 30 công ty ,văn phòng đại diện chuyên sản xuất và kinh doanh thép, trong đó có một số doanh nghiệp đã có vị thế nhất định đối với ngành thép, như :Chi nhánh công ty Thép Việt Hàn, Công ty thép Cửu Long, Công ty thép Việt Úc, Công ty thép VINASTEEL...Điều đó cho thấy sự cạnh tranh rất gay gắt, đòi hỏi DN phải có chiến lược cạnh tranh mạnh mẽ để tồn tại.

★ **Nhận xét :** Sự ngưng trệ của thị trường bất động sản, quan hệ cung cầu mất cân đối, chỉ số giá tiêu dùng, giá nguyên liệu đầu vào không ổn định và ngày một tăng cao, số lượng công ty thép nội địa ngày càng nhiều, chưa kể sự tràn lan thép rẻ của Trung Quốc...đã làm cho tình hình sản xuất kinh doanh của công ty gặp nhiều khó khăn , tuy nhiên công ty vẫn đạt được nhiều thành tựu khả quan.

Thương hiệu được bảo hộ độc quyền trên lãnh thổ Việt Nam và một số quốc gia Châu Á. Sản phẩm của công ty cổ phần thép Việt – Nhật đạt được nhiều huy chương, bằng khen.

- Một trong mười doanh nghiệp tiêu biểu của thành phố Hải Phòng
- Giải thưởng Sao Vàng đất Việt
- Giải thưởng Môi trường do Bộ Tài Nguyên Môi trường trao tặng
- Cờ thi đua “ Đơn vị dẫn đầu phong trào thi đua năm 2005” do thủ tướng chính phủ trao tặng
- Chủ tịch nước cộng hòa xã hội chủ nghĩa Việt Nam tặng huân chương lao động hạng 3 cho tập thể CBCNV Công ty
- Công suất hàng năm đạt 280.000 tấn/ năm.

2.2.2.1.4. Quan hệ với các tổ chức tín dụng.

- *Lịch sử quan hệ giao dịch với PG Bank.*

Đây là lần đầu Tổng công ty đặt quan hệ tín dụng với PG Bank

- *Đánh giá mối quan hệ với khách hàng: (trong tương lai):*

- Với quy mô hoạt động của doanh nghiệp ngoài sản phẩm tín dụng, doanh nghiệp sẽ mang lại cho PG Bank những giao dịch khác như tiền gửi thanh toán, giao dịch thanh toán quốc tế, đồng thời tạo cơ hội tiếp cận với các thành viên khác trong Tập đoàn Việt Nhật.

- Ngoài ra các khách hàng tiềm năng của PG Bank là các nhà cung cấp, các nhà phân phối và tiêu thụ sản phẩm – dịch vụ của Thép Việt Nhật.

- *Quan hệ với các tổ chức tín dụng khác*

Theo tra cứu CIC ngày 31/12/2012, thông tin về tình hình quan hệ của Công ty CP Thép Việt Nhật tại các Tổ chức tín dụng như sau:

Bảng 8: Danh sách Tổ chức tín dụng đang có quan hệ với Công ty CP thép Việt Nhật

Loại dư nợ	TRIỆU VNĐ	USD
1.Hội sở Ngân hàng TMCP Kỹ Thương Việt Nam		
Dư Nợ cho vay ngắn hạn:	342,782	898,229
Dư nợ đủ tiêu chuẩn	342,782	898,229
Dư Nợ cho vay trung hạn	28,571	8,472,655
Dư nợ đủ tiêu chuẩn	28,571	8,472,655
Dư Nợ cho vay dài hạn	185,367	0
Dư nợ đủ tiêu chuẩn	185,367	0
2.NH TMCP Quân Đội - CN Hải Phòng		
Dư Nợ cho vay ngắn hạn:	101,871	0
Dư nợ đủ tiêu chuẩn	101,871	0
3.NH TMCP An Bình - CN Hải Phòng		
Dư Nợ cho vay ngắn hạn:	99,314	
Dư nợ đủ tiêu chuẩn	99,314	
Tổng Cộng	757,905	18,741,767

Đánh giá và kết luận về khách hàng: Hồ sơ khách hàng đầy đủ, hợp lệ theo quy định của pháp luật và của Ngân hàng TMCP Xăng dầu Petrolimex. Khách hàng có đầy đủ tư cách pháp lý để được vay vốn tại Ngân hàng Xăng dầu Petrolimex – CN Hải Phòng.

2.2.2.2.Thẩm định tình hình tài chính doanh nghiệp.

2.2.2.2.1.Nguồn số liệu, mức độ tin cậy

◆ Báo cáo tài chính của công ty Thép Việt Nhật năm 2010,2011 và 2012 ,đã được quyết toán và chưa được kiểm toán.

2.2.2.2.2.Phân tích và đánh giá về tình hình tài chính.

➤Tình hình hoạt động sản xuất kinh doanh.

♦ Công ty hoạt động trong nhiều lĩnh vực như sản xuất và kinh doanh Thép, hợp kim Ferro, xây dựng và kinh doanh nhà ở, cung cấp dịch vụ xuất khẩu hàng hóa... Trong đó hoạt động mang lại doanh thu chủ yếu là SXKD thép.

♦ Nguồn nguyên liệu sản xuất Thép được mua trong nước (chiếm 10%-54%) và nhập khẩu chiếm khoảng 20% và một phần mua từ các công ty nhập khẩu nguyên liệu, các công ty sản xuất khác trong nước.

♦ Hiện nay, sản phẩm thép Việt Nhật đã có mặt hầu hết các tỉnh miền Bắc, miền Trung và đang từng bước thâm nhập vào thị trường miền Nam. Sản lượng tiêu thụ của thép Việt Nhật chiếm xấp xỉ 6% tổng sản lượng thép tiêu thụ tại thị trường miền Bắc.

♦ Vài nét về tình hình hoạt động sản xuất kinh doanh 2010- 2012

- Doanh thu năm 2011 đạt 3,104 tỷ đồng tăng 49 % so với doanh thu năm 2010. Nhưng, doanh thu năm 2012 đạt 3,950 tỷ đồng tăng xấp xỉ 27% so với năm 2011. Tỷ lệ tăng thấp hơn năm 2011.

- Nộp ngân sách năm 2012 trên 10 tỷ đồng tăng 1.2% so với năm 2011.

Tình hình hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp năm 2012 có chiều hướng tốt. Do sự vận động tích cực của nền kinh tế. Chính phủ và ngân hàng Nhà nước đã phối hợp với các ban, bộ, ngành triển khai tốt các chính sách nhằm phát triển nền kinh tế

➤ *Tình hình tài chính*

Bảng 9 :Bảng báo cáo kết quả kinh doanh của công ty CP Thép Việt Nhật năm 2010-2012

Đơn vị : Đồng

CHỈ TIÊU	Năm 2012	Năm 2011	Năm 2010	2012 so với 2011	2011 so với 2010
1.Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ	3,950,368,635,015	3,104,305,259,335	2,084,025,041,394	27%	49%
2. Các khoản giảm trừ doanh thu	35,736,413,445	20,142,313,948	15,894,602,648	77%	27%
3.Doanh thu thuần về bán hàng và cung cấp dịch vụ(10=01-02)	3,914,632,221,570	3,084,162,945,387	2,068,130,438,746	27%	49%
4.Giá vốn hàng bán và dịch vụ cung cấp	3,656,651,061,374	2,851,494,649,843	1,746,230,158,828	28%	63%
5.Lợi nhuận gộp về bán hàng và cung cấp dịch vụ(20=10-11)	257,981,160,196	232,668,295,544	321,900,279,918	11%	-28%
6.Doanh thu hoạt động tài chính	20,210,089,541	15,800,854,826	10,705,284,064	28%	48%
7.Chi phí tài chính	183,599,702,376	55,856,537,963	33,026,681,915	229%	69%
Trong đó: Chi phí lãi vay	68,725,431,789	33,547,519,220	23,333,359,035	105%	44%
8.Chi phí bán hàng	40,452,646,022	26,828,554,702	26,012,708,609	51%	3%
9.Chi phí quản lý doanh nghiệp	20,236,826,854	22,688,751,074	18,422,026,904	-11%	23%
10.Lợi nhuận từ hoạt động kinh	33,902,074,485	143,095,306,631	255,144,146,554	-76%	-44%

doanh(30=20+(21-22)-(24+25))					
11.Thu nhập khác	3,588,283,381	4,701,707,382	5,114,316,047	-24%	-8%
12.Chi phí khác	2,150,246,442	2,339,094,687	74,295,562	-8%	3048%
13.Lợi nhuận khác (40=31-32)	1,438,036,939	2,362,612,695	5,040,020,485	-39%	-53%
14. Tổng lỗ/lợi nhuận kế toán trước thuế(50=30+40)	35,340,111,424	145,457,919,326	260,184,167,039	-76%	-44%
15. Chi phí thuế thu nhập doanh nghiệp hiện hành	7,727,449,210	36,364,479,832	65,046,041,760	-79%	-44%
16. Chi phí thuế thu nhập doanh nghiệp hoãn lại	399,209,581	158,182,936	269,381,872	152%	-41%
17.Lỗ/lợi nhuận sau thuế thu nhập doanh nghiệp(60=50-51-52)	27,213,452,633	108,935,256,559	194,868,743,407	-75%	-44%

♦ Doanh thu năm 2011 đạt 3,104 tỷ đồng tăng 49 % so với doanh thu năm 2010. Nhưng, doanh thu năm 2012 đạt 3,950 tỷ đồng tăng xấp xỉ 27% so với năm 2011. Tỷ lệ tăng thấp hơn năm 2011.

♦ Lợi nhuận sau thuế năm 2012 so với lợi nhuận sau thuế năm 2011 giảm 75% (năm 2012 là 27 tỷ đồng, năm 2011 là 108 tỷ đồng) và lợi nhuận sau thuế năm 2010 là 194 tỷ. Như vậy so năm 2010 thì lợi nhuận sau thuế năm 2011 cũng giảm 44 %, điều này là một dấu hiệu không tích cực đối với hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp.

♦ Tổng tài sản năm 2011 tăng 11% so với tổng tài sản năm 2010 (năm 2011 tổng tài sản là 1,657 tỷ, năm 2010 là 1,497 tỷ) Nhưng tính đến năm 2012 thì tổng tài sản của công ty đã giảm 228 tỷ đồng (tương đương giảm 14%). Chủ yếu là giảm tài sản ngắn hạn các khoản giảm như các khoản đầu tư tài chính ngắn hạn giảm 57%, hàng tồn kho giảm 59%.

♦ Tổng nguồn vốn của công ty tính đến ngày 31/3/2012 là 1,429 tỷ đồng, chiếm tỷ trọng chủ yếu là nợ phải trả (66.37%) Trong đó nợ ngắn hạn chiếm 99 % trong tổng nợ phải trả. Riêng vay và nợ ngắn hạn chiếm 77.82% nợ ngắn hạn. Vốn chủ sở hữu cũng đạt tỷ trọng khá cao 36.63%.

♦ Các hệ số thanh toán, hệ số nợ của Công ty cho thấy tình hình tài chính tương đối tốt.

➤ ***Phân tích và đánh giá các chỉ tiêu tài chính.***

♦ *Khả năng tạo ra lợi nhuận.*

• *Về doanh thu:*

- Trong tình hình khó khăn chung của nền kinh tế, và của ngành thép nói riêng thì công ty vẫn có doanh thu đạt dương. Tuy nhiên doanh thu của công ty trong giai đoạn phân tích có chiều hướng biến động không tốt. Doanh thu năm 2011 đạt 3,104 tỷ đồng tăng 49 % so với doanh thu năm 2010. Nhưng, doanh thu năm 2012 đạt 3,950 tỷ đồng tăng xấp xỉ 27% so với năm 2011. Tỷ lệ tăng thấp hơn năm 2011.

- Giá vốn hàng bán của công ty trong giai đoạn này cũng biến động theo chiều của doanh thu, sự giảm giá vốn là do nguyên liệu đầu vào ngày càng khan hiếm, giá cả tăng cao, dẫn đến sự cắt giảm trong sản xuất.

** Về chi phí*

- Chi phí tài chính: Năm 2010 chiếm 1.6% trên tổng doanh thu. Năm 2011 chiếm 1.8% , và năm 2012 chiếm 4.6% trên tổng doanh thu. Trong đó chủ yếu là chi phí lãi vay. Chi phí lãi vay tăng theo thời gian, năm 2011 tăng 44% so với năm 2010. Năm 2012 tăng 105% so với năm 2011. Khoản mục này có xu hướng gia tăng qua các năm do công ty tăng cường vay vốn phát triển kinh doanh, đồng thời trong các năm vừa qua do tình hình biến động, lãi suất ngân hàng tăng cao đã đẩy chi phí tài chính công ty tăng cao tương ứng.

- Chi phí bán hàng: Do đặc thù sản phẩm của công ty là có trọng lượng lớn, chiếm nhiều diện tích, tăng ở chi phí vận chuyển, xếp dỡ và kho bãi... nên tỷ lệ so với doanh thu của chi phí bán hàng năm 2012 bằng 0.97% , tăng theo các năm.

- Chi phí quản lý doanh nghiệp : Chi phí quản lý doanh nghiệp năm 2012 chiếm 0.5% tổng doanh thu. Và tình hình tăng giảm theo biến động cùng chiều với Chi phí bán hàng.

** Về lợi nhuận*

- Lợi nhuận sau thuế trong thời gian phân tích biến động giảm, và năm 2012 so với năm 2011 tỷ lệ giảm cao hơn so với tỷ lệ giảm năm 2011 so với năm 2010, có điều này là do tỷ lệ tăng của chi phí cao hơn tỷ lệ tăng của doanh thu. Đặc biệt là tăng chi tài chính, trong đó là tăng chi phí lãi vay, cũng như tỷ lệ tăng của các khoản chi phí khác.

♦ *Tình hình bố trí về cơ cấu tài chính của công ty.*

Bảng 10 :BẢNG CÂN ĐỐI KẾ TOÁN CỦA CÔNG TY CỔ PHẦN THÉP VIỆT NHẬT NĂM 2010-2012

Đơn vị : đồng

TÀI SẢN	Năm 2012	Tỷ trọng	Năm 2011	Tỷ trọng	Năm 2010	Tỷ trọng
A.TÀI SẢN NGẮN HẠN	1,097,308,745,297	76.76%	1,335,467,535,482	80.55%	687,168,144,821	45.89%
(100=110+120+130+140+150)						
I. Tiền và các khoản tương đương tiền	400,129,908,591	36.46%	226,782,408,392	16.98%	180,125,491,523	26.21%
1. Tiền	50,568,241,924	12.64%	79,300,277,271	34.97%	103,375,491,523	57.39%
2. Các khoản tương đương tiền	349,561,666,667	87.36%	147,482,131,121	65.03%	76,750,000,000	42.61%
II. Các khoản đầu tư tài chính ngắn hạn	23,833,673,404	2.17%	56,000,000,000	4.19%		0.00%
1. Đầu tư ngắn hạn	23,833,673,404	100.00%	56,000,000,000	100.00%		
III. Các khoản phải thu ngắn hạn	282,493,005,496	25.74%	91,091,376,747	6.82%	170,611,503,172	24.83%

1. Phải thu khách hàng	276,399,513,241	97.84%	80,416,253,361	88.28%	114,321,742,196	67.01%
2. Trả trước cho người bán	14,672,011,980	5.19%	21,586,525,804	23.70%	21,497,241,931	12.60%
3. Các khoản phải thu khác	4,065,211,688	1.44%	2,096,800,996	2.30%	44,435,962,215	26.05%
4. Dự phòng phải thu ngắn hạn khó đòi	(12,643,731,413)	-4.48%	(13,008,203,414)	-14.28%	(9,643,443,170)	-5.65%
IV. Hàng tồn kho	351,745,421,882	32.06%	861,125,626,132	64.48%	322,656,760,798	46.95%
1. Hàng tồn kho	351,745,421,882	100.00%	861,125,626,132	100.00%	322,656,760,798	100.00%
2. Dự phòng giảm giá hàng tồn kho		0.00%		0.00%		0.00%
V. Tài sản ngắn hạn khác	39,106,735,924	3.56%	100,468,124,211	7.52%	13,774,389,328	2.00%
1. Chi phí trả trước ngắn hạn		0.00%		0.00%		0.00%
2. Thuế GTGT được khấu trừ	12,527,977,588	32.04%	58,259,308,715	57.99%	13,194,535,027	95.79%

3. Thuế và các khoản phải thu nhà nước.	26,246,869,776	67.12%		0.00%		0.00%
4. Tài sản ngắn hạn khác	331,888,560	0.85%	42,208,815,496	42.01%	579,854,301	4.21%
B.TÀI SẢN DÀI HẠN					810,349,578,655	
(200=220+250+260)	332,229,552,084	23.24%	322,387,316,126	19.45%		54.11%
I.Các khoản phải thu dài hạn		0.00%	0	0.00%	508,506,978,052	62.75%
1.Phải thu dài hạn khác					508,506,978,052	100.00%
II.Tài sản cố định	104,656,191,067	31.50%	121,408,258,727	37.66%	138,955,002,666	17.15%
1.Tài sản cố định hữu hình	7,119,364,936	83.24%	121,387,849,636	99.98%	138,955,002,666	100.00%
<i>Nguyên giá</i>	³ 41,785,484,821	392.32%	340,375,555,786	280.40%	321,409,480,385	231.30%
<i>Giá trị hao mòn lũy kế</i>	(254,666,119,885)	292.32%	(218,987,706,150)	180.40%	(182,454,477,719)	131.30%
2.Tài sản cố định vô hình	17,504,069,767	16.73%		0.00%		
<i>Nguyên giá</i>	17,850,000,000	101.98%		0.00%		

Giá trị hao mòn lũy kế	(345,930,233)	-1.98%		0.00%		
3. Chi phí xây dựng cơ bản dở dang	32,756,364	0.03%	20,409,091	0.02%		0.00%
III. Các khoản đầu tư tài chính dài hạn	200,410,000,000	60.32%	200,410,000,000	62.16%	162,160,000,000	20.01%
1. Đầu tư vào công ty liên kết	199,410,000,000	99.50%	199,410,000,000	99.50%	161,160,000,000	99.38%
2. Đầu tư dài hạn khác	1,000,000,000	0.50%	1,000,000,000	0.50%	1,000,000,000	0.62%
3. Dự phòng giảm giá đầu tư tài chính dài hạn		0.00%		0.00%		0.00%
IV. Tài sản dài hạn khác	27,163,361,017	8.18%	569,057,399	0.18%	727,597,937	0.09%
1. Chi phí trả trước dài hạn	26,993,513,199	99.37%		0.00%		0.00%
2. Tài sản thuê thu nhập hoãn lại	169,847,818	0.63%	569,057,399	100.00%	727,597,937	100.00%
TỔNG CỘNG TÀI SẢN(270=100+200)	1,429,538,297,381	100.00%	1,657,854,851,608	100.00%	1,497,517,723,476	100.00%

NGUỒN VỐN						
A.NỢ PHẢI TRẢ(300=310+330)	05,923,525,927	63.37%	1,076,453,532,787	64.93%	1,062,072,402,672	70.92%
I. Nợ ngắn hạn	904,869,380,233	99.88%	1,071,169,197,535	99.51%	519,216,669,683	48.89%
1. Vay và nợ ngắn hạn	704,196,738,260	77.82%	528,735,795,232	49.36%	327,884,439,929	63.15%
2. Phải trả người bán	52,523,153,317	5.80%	465,171,748,580	43.43%	56,725,199,718	10.93%
3. Người mua trả tiền trước	12,298,421,424	1.36%	11,359,076,866	1.06%	1,763,212,900	0.34%
4. Thuế và các khoản phải nộp nhà nước	1,372,232,972	0.15%	30,003,637,921	2.80%	8,658,313,835	1.67%
5. Phải trả người lao động	6,938,933,953	0.77%	7,505,186,727	0.70%	6,611,244,298	1.27%
6. Chi phí phải trả	7,463,262,346	0.82%	5,872,976,913	0.55%	75,170,756,770	14.48%
7.Các khoản phải trả, phải nộp ngắn hạn khác	3,552,424,407	0.39%	3,938,059,769	0.37%	37,908,255,138	7.30%
8.Dự phòng phải trả ngắn hạn	100,000,000,000	11.05%		0.00%	967,331,015	0.19%

9. Quỹ khen thưởng,phúc lợi	16,524,213,554	1.83%	18,582,715,527	1.73%	3,527,916,080	0.68%
II. Nợ dài hạn	1,054,145,694	0.12%	5,284,335,252	0.49%	542,855,732,989	51.11%
1. Vay và nợ dài hạn		0.00%	4,496,208,000	85.09%	542,330,332,601	99.90%
2.Thuế thu nhập hoãn lại phải trả		0.00%		0.00%	357,602	0.00%
2. Dự phòng trợ cấp mất việc làm	1,054,145,694	100.00%	788,127,252	14.91%	525,042,786	0.10%
B. NGUỒN VỐN CHỦ SỞ HỮU(400=410)	523,614,771,454	36.63%	581,401,318,821	35.07%	435,445,320,804	29.08%
I. Vốn chủ sở hữu	523,614,771,454	100.00%	581,401,318,821	100.00%	435,445,320,804	100.00%
1. Vốn điều lệ	300,000,000,000	57.29%	300,000,000,000	51.60%	150,000,000,000	34.45%
2. Thặng dư vốn cổ phần	363,790,000	0.07%	363,790,000	0.06%	131,940,000	0.03%
3. Vốn khác của chủ sở hữu	8,835,568,717	1.69%	8,835,568,717	1.52%	5,612,240,837	1.29%
4. Quỹ đầu tư phát triển	130,092,933,471	24.85%	110,092,933,471	18.94%	32,162,866,369	7.39%
5. Quỹ dự phòng tài chính	25,909,026,633	4.95%	20,493,632,270	3.52%	9,222,400,955	2.12%

6. Lũy kế/ Lợi nhuận sau thuế chưa phân phối	58,413,452,633	11.16%	141,615,394,363	24.36%	238,315,872,643	54.73%
TỔNG CỘNG NGUỒN VỐN	1,429,538,297,381	100.00%	1,657,854,851,608	100.00%	1,497,517,723,476	100.00%

Bảng 11: Chỉ tiêu về bố trí cơ cấu tài chính của công ty năm 2010- 2012

STT	Nội dung	2012	2011	2010
1	Tài sản cố định	131,819,552,084	121,977,316,126	648,189,578,655
2	Tài sản lưu động	1,073,475,071,893	1,279,467,535,482	687,168,144,821
3	Nợ phải trả	905,923,525,927	1,076,453,532,787	1,062,072,402,672
4	Nợ ngắn hạn	904,869,380,233	1,071,169,197,535	519,216,669,683
5	Nợ dài hạn	1,054,145,694	5,284,335,252	542,855,732,989
6	Vốn chủ sở hữu	523,614,771,454	581,401,318,821	435,445,320,804
7	Tổng tài sản	1,429,538,297,381	1,657,854,851,608	1,497,517,723,476
8	Tổng nguồn vốn	1,429,538,297,381	1,657,854,851,608	1,497,517,723,476
9	Tỷ suất đầu tư vào TSCĐ (1/7)(%)	9.22%	7.36%	43.28%
10	Tỷ suất đầu tư vào TSLĐ (2/7)(%)	75.09%	77.18%	45.89%
11	Nợ dài hạn/tổng số nợ (%)	0.12%	0.49%	51.11%
12	Nợ ngắn hạn/Tổng số nợ(%)	99.88%	99.51%	48.89%
13	Hệ số nợ(3/6)(lần)	1.73	1.85	2.44
14	Hệ số vốn chủ sở hữu (6/8)(lần)	0.37	0.35	0.29

- Qua 2 bảng tính trên cho thấy tỷ suất đầu tư vào tài sản cố định biến động không đều qua các năm phân tích. Tỷ lệ đầu tư vào TSCĐ năm 2011 giảm 36% so với năm 2010, bởi vì so với năm 2010 TSCĐ giảm 60% trong khi đó tổng tài sản tăng 11%. Vì vậy tỷ suất đầu tư vào tài sản cố định năm 2011 thấp hơn 2010. Năm 2012 so với năm 2011 tỷ suất đầu tư vào tài sản cố định tăng 2%, do năm TSCĐ năm 2012 tăng 3% so với năm 2011, nhưng tổng tài sản đã giảm 11%.

- Tỷ suất đầu tư vào tài sản lưu động biến động ngược chiều với tỷ suất đầu tư vào tài sản cố định. Do năm 2011 so với năm 2010, tỷ lệ tăng của tổng tài sản thấp hơn tỷ lệ tăng của tài sản ngắn hạn, làm cho tỷ suất đầu tư vào tài

sản lưu động tăng. Nhưng năm 2012 so với năm 2011, tổng tài sản giảm, tỷ lệ giảm cao hơn tỷ lệ giảm của tài sản ngắn hạn, dẫn đến tỷ suất đầu tư vào tài sản lưu động giảm. Điều này cho thấy hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp bắt đầu có dấu hiệu xấu.

- Năm 2011, tỷ trọng nợ dài hạn trong tổng nợ phải trả giảm rất cao so với tỷ lệ giảm của tỷ suất đầu tư vào tài sản cố định so với năm 2010. Đến năm 2012, nợ dài hạn vẫn giảm nhưng tỷ suất tài trợ vào tài sản cố định đã tăng so với năm 2011.

- Năm 2011, tỷ trọng nợ ngắn hạn so với năm 2010 tăng 106%, đồng thời tỷ suất đầu tư vào tài sản lưu động cũng tăng. Năm 2012, tỷ trọng nợ ngắn hạn giảm 16%, và tỷ suất đầu tư vào tài sản lưu động cũng giảm 2%.

Từ việc so sánh, đánh giá việc tăng giảm nợ ngắn hạn với việc tăng giảm TSLĐ và việc tăng giảm nợ dài hạn so với việc tăng giảm TSCĐ, cho thấy việc bố trí nguồn vốn dài hạn và ngắn hạn của công ty là không hợp lý trong năm 2011, một phần vốn phục vụ cho nhu cầu ngắn hạn đã phục vụ cho mục đích đầu tư vào TSCĐ. Năm 2012 thì việc bố trí cơ cấu nguồn vốn của công ty đã hợp lý hơn 2011.

- Hệ số nợ phản ánh lên khả năng thanh toán nợ công ty bằng chính nguồn vốn chủ sở hữu của mình. Hệ số nợ giảm qua các năm phân tích. Điều này cho thấy khả năng thanh toán nợ bằng chính nguồn vốn chủ sở hữu biến động tốt.

- Hệ số nguồn vốn chủ sở hữu phản ánh khả năng tự chủ về tài chính của doanh nghiệp, hệ số này của công ty tương đối thấp nhưng có xu hướng tăng trong thời gian phân tích. Điều này cho thấy khả năng tự chủ về tài chính của công ty tốt.

- ♦ Tình hình chỉ tiêu sinh lời của công ty.

Bảng 12: Tình hình chỉ tiêu sinh lời của công ty

Đơn vị :Đồng

STT	Nội dung	2012	2011	2010
1	Doanh thu thuần	3,914,632,221,570	3,084,162,945,387	2,068,130,438,746
2	Tổng tài sản	1,429,538,297,381	1,657,854,851,608	1,497,517,723,476
3	Tổng tài sản bình quân	1,543,696,574,495	1,577,686,287,542	1,429,448,736,045
4	Lợi nhuận sau thuế	27,213,452,633	108,935,256,559	194,868,743,407
5	Vốn chủ sở hữu	523,614,771,454	581,401,318,821	435,445,320,804
6	ROS(4/1)	0.70%	3.53%	9.42%
7	ROA(4/3)	1.76%	6.90%	13.63%
8	ROE(4/5)	5.20%	18.74%	44.75%

Nguồn :Bảng cân đối kế toán (2010-2012)

- Tỷ suất lợi nhuận trên doanh thu (ROS): Cho ta biết một đồng doanh thu của Công ty có thể tạo ra bao nhiêu đồng lợi nhuận ròng, chỉ tiêu này nói lên hiệu quả trong hoạt động kinh doanh. Chỉ số ROS giảm qua các năm, năm 2011 giảm 5.89% so với năm 2010. Năm 2012 giảm 2.84% so với năm 2011, nguyên nhân là do ảnh hưởng chung của nền kinh tế, và sự kém phát triển của ngành thép đã ảnh hưởng trực tiếp đến lợi nhuận của Công ty.

- Tỷ suất sinh lời trên tổng tài sản (ROA): Thể hiện khả năng sử dụng tài sản để tạo ra lợi nhuận của Công ty, không phân biệt tài sản này được hình thành từ vốn vay hay vốn chủ sở hữu, đồng thời cho biết 1 đồng tài sản tạo ra bao nhiêu đồng lợi nhuận. Chỉ số ROA giảm qua các năm, năm 2011 giảm 6.73% so với năm 2010. Năm 2012 giảm 5.14% so với năm 2011. Cho thấy việc sử dụng và quản lý tài sản của công ty không hợp lý và không hiệu quả. Đồng thời chỉ số này giảm nguyên nhân là do lợi nhuận sau thuế của công ty

giảm do bị ảnh hưởng của nền kinh tế, sản lượng bán ra rất thấp, và có chiều hướng xấu qua các năm.

- Tỷ suất sinh lời của vốn chủ sở hữu (ROE): Tỷ số này đo lường kết quả sử dụng vốn chủ sở hữu của Công ty để tạo ra lợi nhuận. Hiệu quả sử dụng vốn chủ sở hữu của công ty giảm mạnh qua các năm 2011 giảm 26.01% so với năm 2010 và chỉ số này giảm chủ yếu là do lợi nhuận của công ty giảm vì hoạt động sản xuất và kinh doanh thép là lĩnh vực hoạt động chính của công ty, nên khi có sự suy giảm mạnh mẽ, cung cầu mất cân đối của thị trường thép đã kìm hãm sự phát triển của công ty. Mặt khác sự tràn lan với giá rẻ của thép Trung Quốc vào Việt Nam, khiến kế hoạch kinh doanh của các doanh nghiệp thép nội địa bị động và đổ vỡ, hoạt động của công ty Thép Việt Nhật cũng bị ảnh hưởng. Đến năm 2012 chỉ số này vẫn giảm 13.54% so với năm 2011, là do tình trạng đóng băng của lĩnh vực bất động sản cũng như chính sách tài chính tiền tệ thay đổi liên tục, chi phí đầu vào luôn tăng trong khi đó sức tiêu thụ giảm từ đó ảnh hưởng lớn đến hoạt động sản xuất kinh doanh của đơn vị.

Qua phân tích trên ta thấy, các chỉ tiêu trong nhóm chỉ tiêu sinh lời của Công ty đều giảm qua các năm nhưng nguyên nhân chủ yếu không phải từ phía công ty mà chủ yếu là do ảnh hưởng chung của nền kinh tế, và của riêng ngành Thép trong thời gian qua.

♦ *Tình hình chỉ tiêu sử dụng vốn lưu động.*

Bảng 13: Tình hình chỉ tiêu sử dụng vốn lưu động.

Đơn vị :Đồng

STT	Nội dung	2012	2011	2010
1	Doanh thu thuần	3,914,632,221,570	3,084,162,945,387	2,068,130,438,746
2	Vốn lưu động	1,073,475,071,893	1,279,467,535,482	687,168,144,821
3	Vốn lưu động bình quân	1,176,471,303,688	983,317,840,152	655,933,229,147
4	Giá vốn hàng bán	3,656,651,061,374	2,851,494,649,843	1,746,230,158,828
5	Hàng tồn kho	351,745,421,882	861,125,626,132	322,656,760,798
6	Hàng tồn kho bình quân	606,435,524,007	591,891,193,465	307,990,544,398
7	Các khoản phải thu	282,493,005,496	91,091,376,747	170,611,503,172
8	Các khoản phải thu bình quân	186,792,191,122	130,851,439,960	162,856,434,846
9	Tổng doanh thu	3,934,842,311,111	3,099,963,800,213	2,078,835,722,810
10	Nợ ngắn hạn	904,869,380,233	1,071,169,197,535	519,216,669,683
11	Vay ngắn hạn	704,196,738,260	528,735,795,232	327,884,439,929
12	Các khoản phải trả ngắn hạn	200,672,641,973	542,433,402,303	191,332,229,754
13	Nhu cầu VLĐ thường xuyên (5+7-12)	433,565,785,405	409,783,600,576	301,936,034,216
14	Vòng quay vốn lưu động(1/3)(vòng)	3	3	3
15	Vòng quay hàng tồn kho(4/6)(vòng)	6	5	6
16	Kỳ thu tiền bình quân ((8/9)x 360 ngày)(ngày)	17	15	28

- Nhu cầu vốn lưu động thường xuyên là nhu cầu phát sinh trong quá trình sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp nhưng chưa được tài trợ bởi bên thứ ba trong quá trình kinh doanh đó, chỉ tiêu này càng lớn cho thấy nhu cầu về vốn lưu động của khách hàng càng cao. Từ bảng số liệu trên ta thấy nhu

cầu vốn lưu động của Công ty tăng qua các năm, cũng qua số liệu cho thấy vốn lưu động sử dụng vào hàng tồn kho và các khoản phải thu chiếm tỷ trọng lớn.

- Vòng quay vốn lưu động (vòng/ năm): Chỉ tiêu này cho biết vốn lưu động quay được mấy vòng trong năm. Nếu số vòng tăng chứng tỏ hiệu quả sử dụng vốn lưu động tăng và ngược lại. Chỉ tiêu này của công ty không thay đổi qua các năm, Vốn lưu động đều quay được 3 vòng trong một năm. Cho thấy doanh nghiệp tận dụng tài sản có hiệu quả nhưng chưa cao, và chưa phát huy hết.

- Vòng quay hàng tồn kho (vòng/năm) dao động trong khoảng từ 5 đến 6 vòng/năm. Chỉ tiêu này nói lên việc sử dụng vốn lưu động có hiệu quả hay không để nâng cao tính năng động trong hoạt động sản xuất. Năm 2011 vòng quay hàng tồn kho giảm 1 vòng/ năm so với năm 2010. Năm 2012 đã trở lại ổn định 6 vòng/ năm, tức là tăng 1 vòng so với năm 2011. Điều này cho thấy công ty đã không lưu trữ quá nhiều hàng tồn kho, dòng tiền sẽ hoạt động có hiệu quả hơn. Đây có thể coi là chính sách hoạt động của Doanh nghiệp đối với tình hình giá nguyên liệu đầu vào quá cao, đầu ra lại kém tương đối.

- Kỳ thu tiền bình quân: Chỉ tiêu này đánh giá thời gian bình quân thực hiện các khoản phải thu của Công ty. Kỳ thu tiền bình quân càng nhỏ thì vòng quay các khoản phải thu càng nhanh và càng khẳng định được hiệu quả sử dụng vốn của công ty càng cao. Kỳ thu tiền bình quân của công ty tăng qua các năm, năm 2011 giảm 13 ngày so với năm 2010, năm 2011 tăng 2 ngày so với năm 2011, chỉ số này cho thấy Công ty sử dụng vốn hiệu quả chưa cao vốn bị khách hàng chiếm dụng nhiều. Tình hình không tốt đó đã được Công ty cải thiện trong năm 2011, nhưng đến năm 2012 lại có dấu hiệu tăng lên. Vì vậy công ty cần có biện pháp khắc phục triệt để như đẩy nhanh khả năng thu nợ của mình và đưa ra chính sách bán chịu hợp lý với tình hình tài chính của công ty.

♦ Tình hình chỉ tiêu khả năng thanh toán.

Bảng 14: Tình hình chỉ tiêu khả năng thanh toán.

Đơn vị: Đồng

STT	Nội dung	2012	2011	2010
1	Tổng tài sản	1,429,538,297,381	1,657,854,851,608	1,497,517,723,476
2	Nợ phải trả	905,923,525,927	1,076,453,532,787	1,062,072,402,672
3	Tài sản lưu động	1,073,475,071,893	1,279,467,535,482	687,168,144,821
4	Nợ ngắn hạn	904,869,380,233	1,071,169,197,535	519,216,669,683
5	Hàng tồn kho	351,745,421,882	861,125,626,132	322,656,760,798
6	Khả năng thanh toán tổng quát (1/2)(lần)	1.58	1.54	1.41
7	Khả năng thanh toán nợ ngắn hạn (3/4)(lần)	1.19	1.19	1.32
8	Khả năng thanh toán nhanh((3-5)/4)(lần)	0.80	0.39	0.70

- Khả năng thanh toán tổng quát : Chỉ số này cho ta biết một đồng nợ phải trả được bao nhiêu đồng tài sản của công ty. Hệ số này lớn khẳng định khả năng thanh toán của công ty càng tốt. Qua các năm phân tích hệ số này tăng lên, và đều lớn hơn 1, cho thấy Công ty có khả năng thanh toán các khoản nợ bằng chính tài sản của Công ty.

- Khả năng thanh toán nợ ngắn hạn : Chỉ số này cho biết 1 đồng nợ ngắn hạn sẽ đảm bảo được bao nhiêu đồng tài sản lưu động. Năm 2011 hệ số này giảm 0.13 lần so với năm 2010, nhưng lại ổn định trong năm 2012. Chỉ số của công ty lớn hơn 1, cho thấy tình hình tài chính của đơn vị tốt.

- Khả năng thanh toán nhanh : Chỉ tiêu khả năng thanh toán nhanh phản ánh khả năng thanh toán các khoản nợ ngắn hạn của Công ty bằng tiền và các chứng khoán ngắn hạn có thể chuyển đổi nhanh thành tiền mặt. Chỉ số này cũng biến động không đều qua các năm phân tích. Năm 2011 giảm 0.31

lần so với năm 2010, Nhưng lại tăng 0.41 lần trong năm 2012. Và cả 3 năm phân tích thì chỉ số này đều nhỏ hơn 1 cho thấy trong trường hợp rủi ro bất ngờ thì khả năng thanh toán các khoản nợ ngắn hạn thấp và không có khả năng trả nợ ngay các khoản nợ vay ngắn hạn.

➤ **Kết luận chung về tình hình tài chính của công ty**

- Qua bảng báo cáo kết quả kinh doanh của Công ty cho thấy lợi nhuận của công ty giảm dần qua các năm. Điều này là do doanh thu vẫn tăng, nhưng tốc tăng của doanh thu thấp hơn tốc độ tăng của chi phí. Trong đó tăng cao nhất là chi phí lãi vay, đây là một phần ảnh hưởng của chính sách tiền tệ trong nước. Bên cạnh đó là sự tăng của các chi phí đầu vào.

- Qua bảng phân tích các chỉ tiêu về bố trí cơ cấu tài chính của công ty năm 2010-2012 cho thấy cho thấy khả năng thanh toán nợ bằng chính nguồn vốn chủ sở hữu biến động theo chiều hướng tốt. Khả năng tự chủ về tài chính còn thấp nhưng cũng tăng dần qua các năm.

- Hệ số thanh toán nhanh không cao (nhỏ hơn 1) cho thấy khả năng chuyển đổi thành tiền mặt của tài sản lưu động để thanh toán các khoản nợ trong trường hợp rủi ro bất ngờ chưa tốt. Tuy nhiên doanh nghiệp vẫn có khả năng thanh toán được các khoản nợ ngắn hạn bằng tài sản, và tài sản lưu động.

- Trong các năm phân tích, tình hình kinh tế khó khăn, ảnh hưởng của sự đóng băng trong lĩnh vực bất động sản và giá nguyên liệu đầu vào lại tăng cao, cung cầu mất tương đối, và ảnh hưởng của thép rẻ Trung Quốc từ đó ảnh hưởng lớn đến hoạt động sản xuất kinh doanh của đơn vị, đã gây nhiều khó khăn cho hoạt động sản xuất kinh doanh của đơn vị nên đã làm cho nhóm chỉ tiêu sinh lời của công ty năm 2012 và năm 2011 giảm so với năm 2010

Tóm lại qua phân tích cho thấy Công ty thép Việt Nhật gặp nhiều khó khăn trong hoạt động sản xuất, nhưng công ty vẫn đảm bảo được khả năng thanh toán khi đến hạn.

➤ **Đánh giá quan hệ với các tổ chức tín dụng.**

Qua kết quả chiết xuất từ hệ thống CIC, cho thấy công ty hiện đang có quan hệ với 4 tổ chức tín dụng.

- Hội sở Ngân hàng TMCP Kỹ Thương Việt Nam.
- NH TMCP Đầu tư và phát triển VN – CN Hải Phòng.
- NH TMCP Quân Đội – CN Hải Phòng
- NH TMCP An Bình – CN Hải Phòng

Với tổng dư nợ đạt tiêu chuẩn là:

- 757,905 triệu VNĐ
- 18,741,767 USD

Không có dư nợ quá hạn.

2.2.2.2.3. *Chấp điểm và xếp hạng tín dụng khách hàng.*

Bảng 15: Chấm điểm quy mô doanh nghiệp.

Tiêu chí	Trị số	Điểm
1.Nguồn vốn kinh doanh	1.429 tỷ đồng	30
2.Số lao động	270 người	6
3.Doanh thu thuần	3.914 tỷ đồng	40
4.Số tiền nộp ngân sách /năm	10 Tỷ	15
Tổng cộng		91

⇒ Công ty CP thép Việt Nhật thuộc loại hình doanh nghiệp công nghiệp ,có quy mô vừa. Vì vậy quá trình chấp điểm và xếp hạng tín dụng doanh nghiệp dựa vào văn bản hướng dẫn xếp hạng tín dụng doanh nghiệp đối với doanh nghiệp công nghiệp, quy mô vừa của Ngân hàng PG Bank

Bảng 16: Kết quả chấm điểm các chỉ tiêu tài chính.

Chỉ tiêu		Tỷ trọng	Giá trị	Điểm	Điểm theo trọng số
Chỉ tiêu thanh khoản					
1	Khả năng thanh toán ngắn hạn	8%	1.19	80	6.4
2	Khả năng thanh toán nhanh	8%	0.80	80	6.4
Chỉ tiêu hoạt động					
3	Vòng quay hàng tồn kho	10%	6	100	10
4	Kỳ thu tiền bình quân	10%	17	100	10
5	Hiệu quả sử dụng tài sản	10%	2.54	80	8
Chỉ tiêu cân nợ					
6	Hệ số nợ	10%	1.73	100	10
7	Hệ số tự tài trợ	10%	0.37	100	10
8	Tỷ số nợ quá hạn/ Tổng dư nợ ngân hàng	10%	0.00000091	100	10
Chỉ tiêu thu nhập					
9	Doanh lợi tiêu thụ sản phẩm	8%	0.00695173	20	1.6
10	Doanh lợi tài sản	8%	0.01762876	20	1.6
11	Doanh lợi vốn chủ sở hữu	8%	0.05197228	20	1.6
Tổng điểm					75.6

➤ Kết quả chấm điểm các chỉ tiêu phi tài chính.

◆ Dòng tiền

Bảng 17: Bảng chấm điểm dòng tiền doanh nghiệp dựa theo bảng điểm hướng dẫn

Chỉ tiêu	Giá trị	Điểm
1.Hệ số khả năng trả lãi	0.13	4
2.Hệ số khả năng trả nợ gốc	(0.19)	4
3.Xu hướng của lưu chuyển tiền tệ thuần trong quá khứ	Giảm	8
4.Trạng thái lưu chuyển tiền thuần từ hoạt động	> Lợi nhuận thuần	20
5. Tiền và các khoản tương đương tiền/ Vốn CSH	0.70	8
Tổng điểm		44

Bảng 18:Chấm điểm chất lượng quản lý.

Điểm chuẩn	Gía trị	Điểm
1.Kinh nghiệm trong ngành của ban quản lý liên quan trực tiếp đến dự án đề xuất	7 năm	12
2.Kinh nghiệm của ban quản lý	> 10 năm	20
3.Môi trường kiểm soát nội bộ	Được thiết lập	16
4.Các thành tựu đạt được và các bằng chứng về những lần thất bại trước của Ban quản lý.	Đã có uy tín/ thành tựu cụ thể trong lĩnh vực liên quan đến dự án.	20
5.Tính khả thi của phương án kinh doanh và dự toán tài chính	Phương án kinh doanh và dự toán tài chính tương đối cụ thể và rõ ràng	16
Tổng		84

Bảng 19: Chấm điểm uy tín trong giao dịch.

- Quan hệ tín dụng

Điểm chuẩn	Giá trị	Điểm
1. Trả nợ đúng hạn	Luôn trả đúng hạn trong hơn 36 tháng vừa qua	20
2. Số lần giãn nợ hoặc gia hạn nợ	Không có	20
3. Nợ quá hạn trong quá khứ	Không có	20
4. Số lần các cam kết mất khả năng thanh toán (thư tín dụng, bảo lãnh, cá cam kết khác...)	Chưa từng có	20
5. Cung cấp thông tin đầy đủ và đúng hạn theo yêu cầu của PG Bank.	Có trong thời gian dưới 12 tháng qua	12
Tổng điểm		92

- Quan hệ phi tín dụng

Chỉ tiêu	Giá trị	Điểm
1.Thời gian duy trì tài khoản với PG BANK	Chưa có	4
2.Số lượng NH khác mà khách hàng duy trì tài khoản	3	12
3.Số lượng giao dịch trung bình hàng tháng với tài khoản tại PG BANK	< 15 lần	4
4.Số lượng các loại giao dịch với PG BANK(*)	Chưa có	4
5.Số dư tiền gửi trung bình tháng tại PG BANK	Chưa có	4
Tổng điểm		28

Bảng 20: Chấm điểm các yếu tố bên ngoài.(Môi trường kinh doanh)

Chỉ tiêu	Giá trị	Điểm
1.Triển vọng ngành	Phát triển kém	12
2.Được biết đến	Có trong cả nước	16
3.Vị thế cạnh tranh	Bình thường, đang phát triển	16
4.Số lượng đối thủ cạnh tranh	Nhiều	8
5.Thu nhập của người đi vay chịu ảnh hưởng của quá trình đổi mới, cải cách các doanh nghiệp nhà nước	Ít	16
Tổng điểm		68

➤ Các yếu tố bên ngoài (hay đặc điểm hoạt động)

Điểm chuẩn	Giá trị	Điểm
1. Đa dạng hoá các hoạt động theo 1) ngành, 2) thị trường, 3) vị trí.	Chỉ có 2 trong 3	16
2. Thu nhập từ hoạt động xuất khẩu	Có, chiếm dưới 20% thu nhập	8
3. Sự phụ thuộc vào các đối tác	Phụ thuộc nhiều vào các đối tác ổn định	8
4. Lợi nhuận (sau thuế) của công ty trong những năm gần đây	Suy thoái	8
5. Vị thế của công ty		
- Đối với DNNN		
- Các chủ thể khác	Công ty vừa, không niêm yết	12
Tổng điểm		52

Dựa theo bảng hướng dẫn tổng hợp điểm các chỉ tiêu phi tài chính đối với doanh nghiệp đối với DN VVN & DN khác.

Yếu tố phi tài chính		DNVVN & DN khác		
		Tỷ trọng	Điểm đạt được	Điểm theo trọng số
i	Lưu chuyển tiền tệ	20%	44	8.8
ii	Trình độ quản lý	33%	84	27.72
iii	a. Quan hệ tín dụng	20%	92	18.4
	b. Quan hệ phi tín dụng	13%	28	3.64
iv	Các yếu tố bên ngoài	7%	68	4.76
v	Các đặc điểm hoạt động khác	7%	52	3.64
Tổng điểm				66.96

Bảng 21 : Tổng hợp điểm và xếp hạng

	Thông tin TC không được kiểm toán	Điểm có trọng số	
Các chỉ tiêu tài chính	30%	75.6	22.68
Các chỉ tiêu phi tài chính	65%	66.96	43.52
Tổng điểm			66.20
Xếp hạng			B

☆Kết luận: Công ty CP Thép Việt Nhật đạt **66.88** điểm xếp loại **B**. Khách hàng xếp hạng B có nhiều nguy cơ mất khả năng trả nợ hơn các khách hàng nhóm BB. Tuy nhiên, hiện thời khách hàng vẫn có khả năng hoàn trả khoản vay. Các điều kiện kinh doanh, tài chính và kinh tế nhiều khả năng ảnh hưởng đến khả năng hoặc thiện chí trả nợ của khách hàng.

2.2.2.2.4.Thẩm định tài sản đảm bảo.

Thông tin về tài sản đảm bảo tính tới thời điểm hiện tại (theo sao kê TSDB trên hệ thống ngày 02/11/2012 và biên bản bàn giao hàng hóa giữa Công ty CP Thép Việt Nhật, PG Bank và đơn vị Bảo vệ là Công ty CP DV Bảo vệ Năm sao)

Tài sản đảm bảo	Giá trị định giá	Cho vay tối đa
Tài sản là HHTKLC thuộc sở hữu Công ty bao gồm phôi thép và thành phẩm các loại	112,000,000,000 VND	56,000,000,000 VND

Hiện tại PG Bank đã áp dụng phương pháp quản lý TSDB với Công ty CP Thép Việt Nhật theo hình thức hàng tồn kho luân chuyển có bảo vệ độc lập, hàng tuần kiểm đếm hàng hóa với sự quản lý của đơn vị bảo vệ là Công ty CP DV Bảo vệ Năm Sao.

2.2.2.2.5.Thẩm định phương án kinh doanh, phương án vay vốn của khách hàng.**➤ Môi trường kinh doanh và triển vọng ngành.****◆ Chính sách quản lý của nhà nước.**

Tuy là ngành kinh tế trọng điểm trong quá trình phát triển đất nước, nhưng ngành thép Việt Nam sẽ không còn được hưởng các ưu đãi cao về chính sách thuế do thực hiện đầy đủ các cam kết hội nhập WTO kể từ năm 2010 trở đi. Bên cạnh đó, thuế quan đối với thép nhập khẩu từ các nước được giảm xuống nên thép ngoại ồ ạt tràn vào gây lũng đoạn thị trường, khiến các DN càng khó khăn hơn.

Thị trường bất động sản, xây dựng công nghiệp và dân dụng sụt giảm, trong khi đây là lĩnh vực chiếm khoảng 34% tổng nhu cầu của ngành thép đã có khởi sắc bởi một số chính sách mới đây của chính phủ đó là ban thông tư 11 và chỉ thị 01 của Ngân hàng nới lỏng hơn đối với tín dụng cho bất động

sản, điểm nổi bật của thông tư là thay đổi khái niệm “tín dụng phi sản xuất” bằng khái niệm “không khuyến khích”. Và đặc biệt trong năm 2013, NHNN sẽ tung ra một gói hỗ trợ cho BĐS với trị giá là 30.000 tỷ đồng, điều này sẽ có tác động tích cực tới thị trường BĐS cũng như thị trường thép.

♦ *Triển vọng ngành.*

Khó khăn chung của nền kinh tế làm giảm sút nhu cầu về các sản phẩm thép của thị trường trong ngắn hạn. Tuy nhiên trong dài hạn, ngành thép vẫn sẽ phát triển trong khoảng 20 năm nữa. Điều này được thể hiện ở tốc độ phát triển của ngành trong các năm trước, nhu cầu về thép cho đầu tư, xây dựng cơ sở hạ tầng, kỹ thuật của nước ta là rất lớn và đúng theo chủ trương công nghiệp hóa hiện đại hóa đất nước. Bên cạnh đó, ngành cũng thu hút được rất nhiều sự quan tâm của các nhà đầu tư nước ngoài, chủ yếu dưới các dòng vốn FDI.

Nhu cầu tiêu thụ thép trong ngành công nghiệp ô tô và xây dựng sẽ tăng 2.1% lên 1,409 tỷ tấn trên thế giới năm nay và dự báo tăng 3.2% lên 1,455 tỷ tấn trong năm tới. Theo Chủ tịch Ủy ban kinh tế Worldsteel, ông Hans Jurgen Kerkhoff, tại Trung Quốc, nhu cầu về thép tăng chậm lại nhiều hơn so với mức trông đợi, khi hoạt động xuất khẩu và xây dựng sa sút đáng kể. Nhu cầu thép ở thị trường tiêu thụ lớn nhất này sẽ thấp hơn so với dự báo trước đó, với lượng tiêu thụ 2013 là 659,2 triệu tấn. Nhu cầu tiêu thụ thép tại châu Âu năm nay sẽ giảm 5.6% xuống 144,5 triệu tấn, do vấn đề nợ nần tại khu vực sử dụng đồng euro tác động tiêu cực đến các nền kinh tế trong khu vực. Còn nhu cầu thép tại Nhật Bản - thị trường sản xuất thép lớn thứ hai thế giới - có thể sẽ tăng 2.2% trong năm nay, nhờ nỗ lực tái thiết đất nước sau trận động đất và sóng thần hồi tháng 3/2011. Trong khi nhu cầu về thép ở thị trường Mỹ đang tăng lên trong vài tháng gần đây, với lượng thép tiêu thụ dự báo 100 triệu tấn trong 2013, khi ngành công nghiệp ô tô và xây dựng hồi phục dần. Lượng thép tiêu thụ tại Ấn Độ dự đoán tăng 5% trong năm 2013, nhờ đầu tư vào cơ sở hạ tầng và đô thị hoá gia tăng. Ở Trung Đông và Bắc Phi, lượng thép tiêu

thụ sẽ tăng 4.9% năm. Theo Worldsteel, nhu cầu sử dụng thép tại Trung Đông và Bắc Phi ước sẽ tăng 6.7% lên 66,9 triệu tấn. Là một ngành kinh tế đã gia nhập WTO đây sẽ là cơ hội phát triển cho ngành Thép Việt Nam.

♦ *Rủi ro ngành kinh doanh.*

Rủi ro cạnh tranh: Nguồn cung về thép trong nước hiện tại đã thừa khả năng cũng cấp cho nhu cầu tiêu thụ giảm thấp trong nước. Tuy vậy, nguồn cung chưa dừng lại ở đó mà tiếp tục gia tăng mở rộng trong năm 2013 với tổng công suất thép xây dựng cả nước đạt 11 triệu tấn/ năm (trong khi mức tiêu thụ năm 2012 chỉ đạt 4,5 triệu tấn/ năm) sau khi 5 nhà máy thép mới đi vào hoạt động gồm: Thái Trung ở Thái Nguyên (500.000 tấn/năm), Hưng Tường ở Bình Dương (250.000 tấn/năm), Thép miền Trung (250.000 tấn/năm), Thái Bình Dương (250.000 tấn/năm) và Thép Dana - Ý ở Đà Nẵng (250.000 tấn/năm).

Bên cạnh đó, lượng thép nhập khẩu cũng khá lớn làm ảnh hưởng đến hoạt động kinh doanh của các doanh nghiệp trong nước, làm gia tăng hàng tồn kho. Trong năm 2012, lượng thép nhập khẩu đạt khoảng 5 triệu tấn với kim ngạch đạt khoảng 5 tỷ USD. Thép nhập chủ yếu là thép tấm lá đen, tôn mạ, phôi thép, thép không gỉ, ống thép, thép hàn, thép hình, thép tấm lá cán nóng và nhất là thép xây dựng từ Trung Quốc vẫn đổ vào Việt Nam. Riêng thép tấm lá cán nóng năm 2012 nhập trên 3 triệu tấn .

Hiện tại tính riêng trên thành phố Hải Phòng có gần 30 công ty ,văn phòng đại diện chuyên sản xuất và kinh doanh thép, trong đó có một số doanh nghiệp đã có vị thế nhất định đối với ngành thép ,như :Chi nhánh công ty Thép Việt Hàn, Công ty thép Cửu Long, Công ty thép Việt Úc, Công ty thép VINASTEEL... Bên cạnh đó là sự Điều đó cho thấy sự cạnh tranh rất gay gắt, đòi hỏi DN phải có chiến lược cạnh tranh mạnh mẽ để tồn tại.

Rủi ro về nguyên liệu đầu vào: Phôi thép là nguyên liệu chính cho nhà máy cán thép, chiếm đến 90 % giá thành sản xuất. Trong khi đó, năng lực sản xuất phôi trong nước năm 2012 đạt 4 triệu tấn, đáp ứng khoảng 54 % nhu cầu của

cả nước. Lượng phôi thép Việt Nhật mua từ các đối tác trong nước chiếm khoảng 10% tổng khối lượng phôi mua cả năm. Còn phần lớn nguyên liệu phôi chủ yếu của Việt Nhật nhập từ Trung Quốc và Nga. Tuy nhiên, hai thị trường này thường không ổn định về nguồn hàng nhập và giá. Đây là thách thức lớn với công ty hiện nay.

Rủi ro về máy móc thiết bị và công nghệ sản xuất: Theo số liệu thống kê, Việt Nam có gần 30% doanh nghiệp ngành thép đang sử dụng công nghệ lạc hậu, hơn 40% sử dụng công nghệ ở mức trung bình. Phần còn lại đã và đang áp dụng công nghệ sản xuất thép tiên tiến và hiện đại như Tập đoàn Hòa Phát (HPG) và một số doanh nghiệp có sự góp sức từ phía Nhật Bản như Tập đoàn Sumitomo, Nippon Steel & Sumikin (NISC) hay Marubeni-Itochu Steel (Benichu) trong đó có công ty thép Việt Nhật.

Công nghệ lạc hậu sẽ dần bị loại trừ bởi giá điện đang ngày càng tăng cao, nên để tăng cạnh tranh và tồn tại các doanh nghiệp trong nước cần phải tiết kiệm chi phí sản xuất, nâng cao công nghệ sản xuất là một cách rất thiết thực hiện nay

➤ *Phương án kinh doanh và nhu cầu vay vốn của Công ty CP Thép Việt Nhật*

Bảng 22 :Kế hoạch sản xuất kinh doanh của Công ty năm 2013

CHỈ TIÊU	Kết quả tính toán năm 2013	Kết quả tính toán năm 2012
1.Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ	1,177,553,284,686	3,950,368,635,015
2. Các khoản giảm trừ doanh thu	14,194,988,828	35,736,413,445
3.Doanh thu thuần về bán hàng và cung cấp dịch vụ(10=01-02)	1,163,358,295,858	3,914,632,221,570
4.Giá vốn hàng bán và dịch vụ cung cấp	995,698,952,368	3,656,651,061,374
5.Lợi nhuận gộp về bán hàng và cung cấp dịch vụ(20=10-11)	167,659,343,490	257,981,160,196
6.Doanh thu hoạt động tài chính	1,790,097,426	20,210,089,541
7.Chi phí tài chính	54,726,452,106	183,599,702,376
Trong đó: Chi phí lãi vay	40,159,965,328	68,725,431,789
8.Chi phí bán hàng	10,455,391,854	40,452,646,022
9.Chi phí quản lý doanh nghiệp	12,240,442,891	20,236,826,854
10.Lợi nhuận từ hoạt động kinh doanh(30=20+(21-22)-(24+25))	92,027,154,065	33,902,074,485
11.Thu nhập khác	1,637,611,045	3,588,283,381
12.Chi phí khác	400,346,544	2,150,246,442
13.Lợi nhuận khác (40=31-32)	1,237,264,501	1,438,036,939
14. Tổng lỗ/lợi nhuận kế toán trước thuế(50=30+40)	93,264,418,566	35,340,111,424
15. Chi phí thuế thu nhập doanh nghiệp hiện hành	23,316,104,642	7,727,449,210
16. Chi phí thuế thu nhập doanh nghiệp hoãn lại	231,230,978	399,209,581
17.Lỗ/lợi nhuận sau thuế thu nhập doanh nghiệp(60=50-51-52)	69,717,082,947	27,213,452,633

Tóm tắt rủi ro và các biện pháp quản lý, kiểm soát rủi ro.

<p>1</p>	<p>Rủi ro thị trường đầu vào</p>	<p>- Phôi thép là nguyên liệu chính cho nhà máy cán thép, chiếm đến 90 % giá thành sản xuất. Trong khi đó, năng lực sản xuất phôi trong nước năm 2012 đạt 4 triệu tấn, đáp ứng khoảng 54 % nhu cầu của cả nước. Lượng phôi thép Việt Nhật mua từ các đối tác trong nước chiếm khoảng 10% tổng khối lượng phôi mua cả năm. Còn phần lớn nguyên liệu phôi chủ yếu của Việt Nhật nhập từ Trung Quốc và Nga. Tuy nhiên, hai thị trường này thường không ổn định về nguồn hàng nhập và giá.</p> <p>- Một số dự án phôi thép lớn sẽ lần lượt đi vào hoạt động như thép cán nguội Phú Mỹ công suất 250.000 tấn/năm, dự án Nhà máy thép Phú Mỹ công suất 500 tấn phôi/năm, dự án Nhà máy thép Thái Nguyên mở rộng với công suất 300 tấn phôi/năm, dự án Nhà máy thép cán của Công ty Thép Đà Nẵng công suất 250.000 tấn. Một số dự án phôi thép nhỏ cũng sẽ được đưa vào sản xuất như dự án Nhà máy sản xuất phôi thép Đình Vũ (Hải Phòng) công suất 200.000 tấn phôi/năm. Công ty có thể giảm chi phí khi nhập nguyên vật liệu trong nước, từ đó tăng lợi nhuận.</p> <p>- Trong năm 2013 Công ty sẽ đưa vào sử dụng giai đoạn 1 Khu liên hợp luyện cán thép cao cấp tại khu công nghiệp Nam cầu Kiền. Thủy Nguyên, Hải Phòng. Trong đó có một nhà máy luyện phôi thép cao cấp 500.000 tấn/năm, đáp ứng phần lớn nhu cầu nguyên liệu cho tổng công ty cán thép.</p>
----------	----------------------------------	---

2	Rủi ro về thị trường đầu ra	<p>- Sự ngưng trệ của thị trường bất động sản, quan hệ cung cầu mất cân đối, chỉ số giá tiêu dùng, giá nguyên liệu đầu vào không ổn định và ngày một tăng cao, số lượng công ty thép nội địa ngày càng nhiều, chưa kể sự tràn lan thép rẻ của Trung Quốc... đã làm cho tình hình sản xuất kinh doanh của công ty gặp nhiều khó khăn.</p> <p>Sự thay đổi trong thông tư 11 của Chính Phủ và chỉ thị 01 của Ngân hàng, cùng gói hỗ trợ 30.000 tỷ đồng cho BĐS sẽ cải thiện tình hình trì trệ của lĩnh vực BĐS, đó được coi là dấu hiệu tốt cho đầu ra của ngành thép nói chung, và Thép Việt Nhật nói riêng.</p>
---	-----------------------------	--

2.2.2.2.6. *Thẩm định phương án đề nghị cấp hạn mức tín dụng của khách hàng.*

➤ *Xác định nhu cầu vốn lưu động.*

Bảng 23: Xác định nhu cầu vốn lưu động.

STT	Khoản mục	Kết quả tính toán
I	Nhu cầu vốn lưu động(1+2+3-4)	365,997,826,826
1	Nhu cầu tiền mặt tối thiểu	88,111,857,546
2	Trị giá khoản phải thu khách hàng	120,364,669,078
3	Trị giá hàng tồn kho	201,385,145,476
4	Trị giá khoản phải trả ngắn hạn	43,863,845,274
II	Nguồn vốn lưu động	365,997,826,826
1	Nguồn vốn lưu động tự tài trợ	33,162,043,517
A	VLD thuần (sau khi đã điều chỉnh)	33,162,043,517
B	Các khoản mục phải chi trả trong năm KH	
2	Nguồn vốn vay các TCTD khác	
3	Nguồn vốn vay các tổ chức, cá nhân khác	
4	Nhu cầu vay(I-II/1-II/2-II/3)	332,835,783,309

(Nguồn phân tích :bảng cân đối kế toán kế hoạch năm 2013 của Công ty)

➤ Cho vay tối đa theo tài sản đảm bảo :56,000,000,000 VND (50% giá trị tài sản đảm bảo)

Nhận xét: Công ty cổ phần Thép Việt Nhật có tình hình sản xuất kinh doanh, tài chính lành mạnh, ổn định, có khả năng trả nợ Ngân hàng, Công ty đủ điều kiện được cấp tín dụng có bảo đảm đảm bằng tài sản theo quy định hiện hành của PG Bank, hạn mức tín dụng khách hàng thuộc mức ủy quyền của Ngân hàng TMCP Xăng dầu Petrolimex cho chi nhánh Hải Phòng.

- Mức độ đáp ứng các điều kiện cấp hạn mức tín dụng theo quy định của ngân hàng Xăng dầu: Chỉ đáp ứng đủ điều kiện cấp hạn mức tín dụng có bảo đảm.

- Đề xuất với nội dung sau:

- Hình thức cấp tín dụng: Hạn mức tín dụng thường xuyên.
- Giá trị hạn mức: **56,000,000,000 (Năm mươi sáu tỷ đồng) hoặc ngoại**

tệ quy đổi tương đương

- Đồng tiền nhận nợ:
 - VNĐ: Với các phương án kinh doanh với công nghiệp trong nước.
 - USD: Với các phương án kinh doanh thép xuất khẩu trực tiếp.
- Mục đích: Bổ sung vốn lưu động phục vụ hoạt động sản xuất kinh doanh trong năm 2013

- Thời gian duy trì hạn mức: 12 tháng kể từ ngày ký hợp đồng tín dụng.
- Lãi suất: Theo quy định của PG Bank tại mỗi thời điểm giải ngân.
- Lãi suất phạt quá hạn: Bằng 50% lãi suất cho vay trong hạn.
- Phí (loại phí, mức phí) : Theo quy định của PG Bank.
- Phương thức giải ngân: Chuyển khoản/tiền mặt.
- Thời hạn duy trì hạn mức cho vay: 12 tháng kể từ ngày ký hợp đồng tín dụng. Thời hạn cho vay cụ thể của từng lần giải ngân sẽ được xác định trên từng giấy nhận nợ nhưng tối đa không quá 6 tháng.

- Phương thức thu hồi nợ: Lãi vay trả hàng tháng trên dư nợ thực tế.
- Điều kiện giải ngân:

- Việc giải ngân USD thực hiện theo quy định của PG Bank. Khách hàng cam kết tự cân đối nguồn USD để trả nợ vay cho PG Bank.

- Công ty bổ sung chứng từ chứng minh mục đích sử dụng vốn vay theo quy định.

- PG Bank- Chi nhánh Hải Phòng kiểm tra giám sát hoạt động của khách hàng theo quy định về cho vay theo hạn mức của PG Bank.

- Công ty CP Thép Việt Nhật cam kết duy trì các tiêu chí tài chính sau:

+ Đầu tư kinh doanh chứng khoán, bất động sản $\leq 20\%$ Vốn chủ sở hữu.

+ Nợ vay ngân hàng/VCSH ≤ 2 ;

+ Tỷ số thanh toán hiện hành $\geq 1,2$ lần;

+ Không dùng tài sản của Công ty để thế chấp, bảo lãnh vay vốn ngắn hạn tại các TCTD khác.

2.2.3. Phê duyệt và quyết định tín dụng.

➤ *Nội dung công việc:* Xem xét, đánh giá tờ trình thẩm định. Đưa ra quyết định đối với đề xuất của nhân viên tín dụng.

➤ *Thẩm quyền phê duyệt :* Giám đốc chi nhánh Ngân hàng tại Hải Phòng.

2.2.4. Giải ngân

Doanh nghiệp phải lập tài khoản tại PG Bank, mỗi khi có nghiệp vụ phát sinh cần thanh toán đúng với mục đích vay vốn trong hợp đồng tín dụng và đang còn trong giới hạn hạn mức thì PG Bank sẽ tự động chuyển khoản cho khách hàng vay vốn.

Trách nhiệm của Công ty thép Việt Nhật là cần chứng minh nghiệp vụ phát sinh cần thanh toán đó là có thực bằng cách phải cung cấp các tài liệu liên quan đến sử dụng tiền vay như hợp đồng cung ứng vật tư hàng hóa dịch vụ, bảng kê các khoản chi tiết, kế hoạch chi phí, biên bản nghiệm thu...

2.2.5. Giám sát tín dụng

Đến đây, cần phải chắc lại tín dụng là việc chuyển nhượng quyền sử dụng vốn của ngân hàng cho doanh nghiệp theo nguyên tắc hoàn trả vốn và trả lãi trong một thời hạn nhất định. Trong thời gian mà doanh nghiệp sử dụng

vốn của ngân hàng để kinh doanh, có rất nhiều rủi ro xảy ra khiến cho đồng vốn mà doanh nghiệp vay từ ngân hàng có thể sẽ không hiệu quả hay bị sử dụng sai mục đích; điều này khiến cho ngân hàng có thể phải gánh chịu nhiều rủi ro, thiệt hại. Do vậy, ngân hàng phải liên tục giám sát tín dụng để có thể ngăn ngừa những hành vi vi phạm của khách hàng, hạn chế xu hướng rủi ro đạo đức nhằm bảo đảm an toàn tín dụng; đồng thời có thể giúp ngân hàng phát hiện kịp thời những biểu hiện vi phạm, qua đó có biện pháp xử lý thích hợp nhằm bảo vệ quyền lợi của mình.

Trên thực tế, giám sát khoản vay là quá trình thực hiện các bước công việc sau khi cho vay nhằm hướng dẫn, đôn đốc người vay sử dụng đúng mục đích, có hiệu quả số tiền vay, hoàn trả nợ gốc, lãi vay đúng hạn, đồng thời thực hiện các biện pháp thích hợp nếu người vay không thực hiện đầy đủ, đúng hạn các cam kết. Chuyên viên tín dụng sẽ là người trực tiếp thực hiện công việc này.

2.2.6. Thu nợ và thanh lý hợp đồng tín dụng.

- Thu nợ

Cho vay theo hạn mức tín dụng, thì trong thời hạn cho vay, bất kì khi nào doanh nghiệp có doanh thu về thì phải hoàn trả cho ngân hàng ngay, lãi suất PG BANK sẽ tính theo ngày sử dụng vốn của doanh nghiệp.

- Thanh lý hợp đồng.

Khi hết thời hạn tín dụng, chuyên viên tín dụng đôn đốc khách hàng hoàn thành nghĩa vụ của mình, hoàn trả lại cho ngân hàng toàn bộ vốn và lãi như dợt đồng tín dụng đã ghi. Khi khách hàng trả hết nợ, chuyên viên tín dụng tiến hành phối hợp với bộ phận kế toán đối chiếu, kiểm tra về số tiền trả nợ gốc, lãi, phí... để tắt toán khoản vay.

Thời hạn hiệu lực của hợp đồng tín dụng theo thoả thuận trong hợp đồng tín dụng đã ký kết: Khi bên vay trả xong nợ gốc và lãi thì hợp đồng tín dụng đương nhiên hết hiệu lực và các bên không cần lập biên bản thanh lý hợp đồng. Trường hợp bên vay yêu cầu, chuyên viên tín dụng soạn thảo biên

bản thanh lý hợp đồng trình trưởng phòng tín dụng kiểm soát và trình lãnh đạo ký biên bản thanh lý.

Sau kết thúc hợp đồng tín dụng, chuyên viên tín dụng và doanh nghiệp cùng nhau kiểm tra tình trạng giấy tờ, tài sản cầm cố, thế chấp. Chuyên viên tín dụng lập biên bản giao trả tài sản bảo đảm nợ vay trình trưởng phòng tín dụng kiểm soát và trình lãnh đạo ký duyệt.

Trường hợp khách hàng không trả, hoặc trả không đủ gốc và lãi cho ngân hàng thì ngân hàng có quyền bán đấu giá tài sản bảo đảm để thu hồi đủ vốn và lãi của mình. Giá trị dư ra khi đấu giá tài sản được trả lại cho doanh nghiệp. sau đó thì chuyên viên tín dụng mới bắt đầu làm biên bản thanh lý hợp đồng tín dụng như trên.

CHƯƠNG 3

NHẬN XÉT, ĐÁNH GIÁ VÀ MỘT SỐ GIẢI PHÁP NHẪM HOÀN THIỆN QUY TRÌNH TÍN DỤNG TẠI NGÂN HÀNG TMCP XĂNG DẦU PETROLIMEX- CN HẢI PHÒNG

3.1. Mục tiêu, phương án phát triển hoạt động tín dụng của Ngân hàng TMCP Xăng dầu – CN Hải Phòng.

3.1.1. Mục tiêu, phương hướng phát triển tại Ngân hàng tại Ngân hàng TMCP Xăng dầu – CN Hải Phòng.

♦ Định hướng phát triển và kế hoạch kinh doanh năm 2013.

- Định hướng phát triển chung của PG Bank

Coi trọng công tác chăm sóc khách hàng lên hàng đầu, duy trì, chăm sóc, khai thác tối đa nhu cầu khách hàng hiện có. Tận dụng thế mạnh của PG Bank bằng sự nhiệt tình, năng động phục vụ khách hàng của CBNV, tăng cường tiếp thị những khách hàng tiềm năng, đặc biệt các đơn vị tổ chức kinh tế.

Quảng bá về các sản phẩm huy động và dịch vụ của PG Bank trên các phương tiện thông tin đại chúng: đài báo, truyền hình. Tiếp tục duy trì cho vay hỗ trợ các dự án kinh doanh xăng dầu, cho vay CBNV, cho vay SXKD, cho vay mua xe ô tô... chú trọng cho vay các đối tượng là nhà phân phối hàng tiêu dùng, cho vay doanh nghiệp thương mại.

Bên cạnh việc phát triển hoạt động kinh doanh, tăng cường công tác kiểm tra, kiểm soát hồ sơ, chứng từ kịp thời phát hiện và khắc phục xử lý sai sót (nếu có). Cố gắng thực hiện tốt ở cả ba khâu: Tiếp thị bán hàng - Thẩm định cho vay – Chăm sóc quản lý, kiểm tra sau cho vay.

- Kế hoạch hoạt động

Hoạt động kinh doanh của PG Bank – HP phải đảm bảo hài hòa giữa nhiệm vụ củng cố với nhiệm vụ phát triển, hài hòa giữa hai mục tiêu đảm bảo hoạt động an toàn, bền vững với điều hành kinh doanh linh hoạt nhằm tạo ra hiệu quả cao nhất cho PG Bank, đồng thời phải đổi mới cơ chế xây dựng, giao

và triển khai thực hiện kế hoạch kinh doanh theo dòng sản phẩm, hướng tới phục vụ khách hàng.

Chú trọng tăng nhanh tổng tài sản và vốn chủ sở hữu nhằm nâng cao năng lực tài chính, phát huy và cải thiện năng lực quản trị điều hành; đẩy mạnh tái cấu trúc mọi lĩnh vực hoạt động của PG Bank, nâng cao chất lượng nguồn nhân lực; tiếp tục tái cấu trúc cơ chế chính sách; tái cấu trúc hoạt động kinh doanh và tái cấu trúc cơ cấu tài sản và danh mục tài chính; hoàn thiện công nghệ ngân hàng và tiếp tục mở rộng mạng lưới có trọng điểm để chiếm lĩnh thị trường, tăng thị phần, triển khai các sản phẩm dịch vụ mới và nâng cao năng lực quản lý rủi ro.

PG Bank – Hải Phòng phấn đấu đạt các chỉ tiêu kinh doanh do ngân hàng và khu vực giao với định hướng của Ban giám đốc

Theo đó số dư huy động cuối năm 2013, quy đổi ước đạt 1,387,374 tỷ đồng, tăng trưởng 46% so với đầu năm. Trong đó nguồn VND tăng trưởng 69%. Số dư cho vay cuối năm quy đổi đạt 1,496 tỷ đồng, tăng trưởng 48% so với đầu năm.

Thu thuần từ hoạt động tín dụng: 178,784 tỷ đồng, tăng 48% so với năm 2010.

Thu thuần từ hoạt động dịch vụ: 18,925 tỷ đồng, tăng 25% so với năm 2012. Thu thuần từ hoạt động kinh doanh ngoại hối: 6,100 tỷ đồng, tăng 16% so với năm 2012.

Lợi nhuận sau trích dự phòng rủi ro: 189,546 tỷ đồng, tăng 46% so với năm 2012.

3.1.2. Mục tiêu ,phương hướng phát triển hoạt động tín dụng tại Ngân hàng Xăng dầu chi nhánh Hải Phòng.

Tín dụng luôn là hoạt động chủ yếu của các Ngân hàng thương mại. Chính vì vậy, trong các năm qua PG Bank – HP đã rất chú trọng tới công tác tín dụng và thu nhập từ hoạt động tín dụng cũng vì thế mà tăng trưởng nhanh.

Nhận thức được cho vay theo hạn mức tín dụng có rất nhiều ưu điểm cho Ngân hàng cũng như doanh nghiệp, nên trong thời gian tới PG Bank sẽ tích cực mở rộng tín dụng theo hạn mức.

Dựa vào kết quả đạt được năm 2012, PG Bank – HP đã đề ra cho mình mục tiêu về hoạt động tín dụng vào năm 2013 như sau :

Doanh số cho vay: 1,496 tỷ đồng

Số dư nợ: 530 tỷ đồng

- Định hướng phát triển :

Năm 2013, PG Bank - Hải Phòng phấn đấu tăng trưởng và nâng cao chất lượng hoạt động cho vay theo hạn mức tín dụng phù hợp với kế hoạch đề ra:

- Tích cực tìm kiếm, tiếp cận khách hàng có năng lực tài chính lành mạnh, lựa chọn các dự án đầu tư, phương án kinh doanh có tính khả thi, hiệu quả cao, nguồn trả nợ chắc chắn để xem xét cho vay, đảm bảo tăng trưởng đi đôi với chất lượng, an toàn và hiệu quả. Ngược lại, giảm thấp và tiến tới chấm dứt quan hệ tín dụng với các khách hàng kinh doanh thua lỗ, năng lực tài chính yếu kém, sản xuất kinh doanh không hiệu quả. Phấn đấu tăng trưởng dư nợ cho vay khu vực ngoài quốc doanh, tư nhân, cá thể có đủ năng lực và kinh doanh có hiệu quả.

- Bên cạnh việc phát triển các sản phẩm truyền thống là đầu tư cho vay cần phải quan tâm phát triển nguồn vốn, khuyến khích các đơn vị vay vốn sử dụng trọn gói các dịch vụ khác của ngân hàng.

- Tiếp tục nâng cao chất lượng đội ngũ cán bộ tín dụng theo tiêu chuẩn quy định, nâng cao năng lực trình độ chuyên môn nghiệp vụ, nâng cao năng lực quản lý rủi ro, năng lực phân tích thị trường. Cán bộ tín dụng phải chuyển sang tác nghiệp, nâng cao tinh thần tự nghiên cứu, có ý thức kỷ luật, tinh thần đạo đức, trách nhiệm nghề nghiệp, chủ động theo dõi, quản lý chặt chẽ các khoản cho vay, thu nợ đầy đủ cả gốc lẫn lãi theo từng kỳ hạn theo hợp đồng vay vốn.

- Phấn đấu không để phát sinh nợ quá hạn mới cũng như nợ xấu nhóm 3,4,5.

- Tập trung quyết liệt thu hồi nợ đã xử lý rủi ro. Bên cạnh đó, tăng cường thực hiện cơ chế khoán và động lực nhằm thu hồi nợ xấu đạt kết quả cao nhất. Tập trung quyết liệt thu hồi nợ đã xử lý rủi ro. Bên cạnh đó, tăng cường thực hiện cơ chế khoán và động lực nhằm thu hồi nợ xấu đạt kết quả cao nhất.

- Chủ động cùng khách hàng hoàn thiện hồ sơ, thủ tục pháp lý về bảo đảm tiền vay để tăng cường trách nhiệm, nghĩa vụ của người vay, tạo cơ sở kinh tế và pháp lý để thu hồi nợ, phấn đấu giảm tỷ lệ cho vay không có tài sản đảm bảo.

3.2. Đánh giá, nhận xét quy trình cho vay của Ngân hàng xăng dầu Petrolimex – Chi nhánh Hải Phòng.

➤ *Những mặt đạt được :*

◆ Có thể nói quy trình tín dụng tại ngân hàng PG Bank được xây dựng khá chặt chẽ, các bước, các công đoạn được đầu tư khá bài bản và logic từ việc hướng dẫn khách hàng làm hồ sơ vay, thẩm định khách hàng, phê duyệt, quyết định tín dụng, giải ngân, giám sát tín dụng, cho đến thu nợ và thanh lý hợp đồng.

Quy trình thẩm định rõ ràng như vậy sẽ làm cho công tác thẩm định được diễn ra thuận lợi và dễ dàng. Quy trình này còn được áp dụng thống nhất trong toàn hệ thống và nhìn chung trong thời gian qua đã được cán bộ thẩm định tuân thủ nghiêm túc.

◆ Mặc khác quy trình tín dụng được xây dựng trên cơ sở sự phối hợp thống nhất để đưa ra quyết định. Đó là sự phối hợp chặt chẽ giữa các phòng ban và các bộ phận chức năng trong quá trình thẩm định, sự phối hợp này diễn ra khá hiệu quả đã phát huy được tính độc lập của mỗi bộ phận đồng thời tạo ra mối quan hệ thống nhất, không chồng chéo lẫn nhau.

◆ Quá trình thẩm định theo quy định của PG Bank được chia thành

hiều khâu và có sự phân công thẩm định cho từng khoản vay vốn của khách hàng. Đối với trường hợp số vốn vay của khách hàng từ trên 10tỷ, thì bên cạnh cán bộ tín dụng trực tiếp thẩm định đảm nhận việc thẩm định thì có sự bổ sung thêm một cán bộ tín dụng khác thẩm định. Điều này sẽ đảm bảo tính khách quan trong quá trình thẩm định, nhằm giảm những sai lầm trong quyết định cho vay.

- ♦ Việc ký duyệt các giấy tờ thẩm định cũng được phân công, phân nhiệm rõ ràng theo mức vay. Điều này chứng tỏ rằng có sự kiểm tra, đánh giá từ nhiều phía đối với việc quyết định cho vay các khoản vay vốn của khách hàng.

➤ ***Những mặt hạn chế.***

Bên cạnh những ưu điểm kể trên trong quy trình tín dụng thì bản thân nó cũng mang một số hạn chế nhất định

- ♦ Trong nội dung quy trình thẩm định Ngân hàng chưa có sự hướng dẫn chi tiết đối với việc thu thập các thông tin định tính. Điều này sẽ dẫn đến việc bỏ sót các thông tin quan trọng khiến cho quá trình đánh giá nhận định của CBTD chưa thực sự sâu sắc và đầy đủ.

- ♦ Trong nội dung về thẩm định nhu cầu vay vốn chưa có các bước kiểm tra sự hợp lý của các thông số tính nhu cầu vốn vay.

- ♦ Trong nội dung phân tích tình hình tài chính, Ngân hàng chưa đưa ra các hướng dẫn hoặc các yêu cầu đối với nội dung phân tích, nội dung phân tích này chủ yếu dừng lại ở việc diễn giải số liệu.

- ♦ Có nhiều chỉ tiêu tài chính cần phải so sánh với mức trung bình ngành, tuy nhiên ở nước ta công tác thu thập số liệu mang tính vĩ mô còn yếu kém. Đặc biệt quy trình phân tích chủ yếu tập chung vào các chỉ tiêu tài chính thuộc quá khứ, ít quan tâm tới môi trường vĩ mô, dẫn đến việc đưa ra các nhận xét, đánh giá về tình hình tài chính doanh nghiệp thiếu thực tế.

- ♦ Hệ thống chấm điểm và xếp hạng tín dụng của PG Bank cũng như của nhiều ngân hàng khác đều có chung điểm bất cập và chưa đồng bộ. Phần cho

điểm tài chính quá cao. Trong trường hợp này việc đánh giá và cho điểm các chỉ tiêu phi tài chính, đó là các chỉ tiêu vĩ mô thì hạn chế cho vay, tuy nhiên theo hệ thống chấm điểm của Ngân hàng, phần chấm điểm các chỉ tiêu tài chính vẫn chiếm ưu thế, Công ty vẫn đạt điều kiện để cho vay. Qua đó, ta thấy việc cho điểm khách hàng của Ngân hàng vẫn chưa chính xác với tình hình thực tế của doanh nghiệp.

♦ CBTD còn thiếu tính năng động. Thường chỉ đánh giá khách hàng tại chỗ. Ít hoặc không xuống khảo sát thực tế tại đơn vị kinh doanh trong khi thông tin khách hàng cung cấp chưa thật chính xác, đặc biệt là các thông tin về tài chính. Doanh nghiệp thường cung cấp một hồ sơ vay vốn “đẹp” cho Ngân hàng cho vay. Điều đó dẫn đến việc đánh giá và đưa ra quyết định sai lầm của CBTD.

Tất cả những hạn chế trên đều dẫn đến kết cục không khả quan từ đó là đưa ra quyết định cho vay sai lầm và dẫn đến những rủi ro cho ngân hàng.

3.3. Một số giải pháp nhằm hoàn thiện quy trình tín dụng tại Ngân hàng Xăng dầu Petrolimex- CN Hải Phòng

Dựa vào thực trạng đã phân tích ở trên, để hoàn thiện quy trình tín dụng tại Ngân hàng Xăng dầu Petrolimex - CN Hải Phòng cần thực hiện tốt các giải pháp sau:

➤ Hoàn thiện quy trình thẩm định và cho vay chặt chẽ hơn.

Quy trình thẩm định và cho vay một cửa còn nhiều hạn chế. PG Bank đã khắc phục được những hạn chế đó, tuy nhiên điều này mới thực hiện ở Chi nhánh còn ở các Phòng giao dịch vẫn còn tồn tại: Đó là việc một cán bộ tín dụng kiêm nhiệm nhiều nhiệm vụ vừa tiếp xúc với khách hàng, vừa thẩm định và thu nợ. Đây là trách nhiệm nặng nề đối với cán bộ tín dụng nhưng cũng là cơ hội để một số ít cán bộ tín dụng thoái hoá, biến chất lợi dụng để móc ngoặc với khách hàng vay vốn, cố tình làm sai lệch thông tin để thu lợi cá nhân, tăng nguy cơ phát sinh rủi ro tín dụng. Để hạn chế nhược điểm này cũng như nhằm

hạn chế rủi ro, Chi nhánh Hải Phòng và các Phòng giao dịch cần thực hiện nghiêm chỉnh việc tách quy trình cho vay làm 2 bộ phận:

- Bộ phận quan hệ khách hàng: Chịu trách nhiệm tiếp thị, chăm sóc, tìm hiểu nhu cầu khách hàng, trực tiếp nhận hồ sơ vay vốn nhưng không có trách nhiệm thẩm định và đề xuất đối với một khoản vay; thực hiện quản lý khoản vay sau khi cho vay.

- Bộ phận thẩm định và phê duyệt khoản vay: Thực hiện phân tích, đánh giá, định lượng rủi ro trước khi đề xuất lãnh đạo phê duyệt đối với một khoản vay.

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

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

Thẩm định tín dụng là một trong những khâu rất quan trọng trong toàn bộ quy trình tín dụng. Do đó, để đảm bảo được mục tiêu thu hồi nợ, công tác thẩm định trong quy trình tín dụng cần tập chung vào các nội dung chính trên. Bên cạnh đó việc xác minh thực tế cần tập trung vào các nội dung sau:

(1) Tính pháp lý:

- Kiểm tra sự phù hợp với quy định của pháp luật và quy định của PG Bank

(2) Tình hình hoạt động:

- Quy mô hoạt động
- Tình hình văn phòng, nhà xưởng, kho bãi, tình trạng máy móc thiết bị, cách thức kinh nghiệm điều hành, quản lý sản xuất kinh doanh, tình hình nhân viên...
- Loại sản phẩm/ hàng hoá/ dịch vụ sản xuất, kinh doanh của khách hàng, công năng sử dụng.

- Tình hình nguồn hàng hoá/ nguyên vật liệu cung cấp đầu vào, nhu cầu và thị trường đầu ra sản phẩm, hàng hoá, dịch vụ, phương thức mua bán, thanh toán của khách hàng...

- Thuận lợi/ cơ hội/ khó khăn/ thách thức, xu hướng/ triển vọng phát triển ngành hàng/ sản phẩm, dịch vụ kinh doanh của khách hàng...

(2) Tình hình tài chính của khách hàng:

- Hiệu quả hoạt động của khách hàng, trong đó :

+ Cần chú trọng xác định các khoản mục/ yếu tố ảnh hưởng đến hiệu quả hoạt động, đánh giá nguyên nhân và biện pháp khắc phục của khách hàng trong kỳ kế hoạch;

+ Chú trọng xác minh, làm rõ các khoản mục tài sản/nguồn vốn chiếm tỷ trọng lớn, biến động bất thường có khả năng ảnh hưởng lớn đến tình hình tài chính, đánh giá nguyên nhân và biện pháp khắc phục trong kỳ kế hoạch của khách hàng.

(3) Đánh giá nhu cầu cấp tín dụng của khách hàng:

- Mục đích vay vốn, đánh giá tính hiệu quả, khả thi của phương án kinh doanh, nhu cầu sử dụng vốn.

- Khả năng tài chính của khách hàng tham gia vào phương án kinh doanh và khả năng trả nợ PG Bank.

(5) Tài sản đảm bảo: Kiểm tra, đối chiếu bản chính giấy tờ tài sản đảm bảo, chủ sở hữu, tình trạng, hiện trạng, giá trị TSDB,...

Sau khi đã thu thập đầy đủ thông tin và xác minh thực tế khách hàng, CVKH sẽ ghi nhận xét, đánh giá, đề xuất vào tờ trình cấp tín dụng rồi trình lên cấp có thẩm quyền phê duyệt. Trường hợp hồ sơ tín dụng phát sinh tại Phòng giao dịch nhưng vượt mức phê duyệt của Trưởng phòng giao dịch trình về Chi nhánh, Sở giao dịch thì phải có ý kiến đề xuất trực tiếp của Trưởng phòng Doanh nghiệp/ Cá nhân trên tờ trình cấp tín dụng trước khi chuyển trình cấp phán quyết phê duyệt. Sau khi có ý kiến phê duyệt của cấp có thẩm quyền, CVKH lập thông báo trình BGD Chi nhánh ký phát hành thông báo về

việc cấp tín dụng cho khách hàng. Hoạt động tín dụng phải được thực hiện theo đúng quy trình, phải phân định rõ trách nhiệm của từng thành viên. Không được dựa vào mối quan hệ sẵn có mà chủ quan ra phán quyết cấp tín dụng, điều đó có thể sẽ dẫn đến rủi ro cho ngân hàng.

➤ ***Cơ cấu lại hệ thống chấm điểm và xếp hạng khách hàng***

Để hoàn thiện quy trình tín dụng và từng bước chuẩn hoá công tác quản trị rủi ro theo thông lệ quốc tế thì việc xây dựng và áp dụng một quy trình chấm điểm tín dụng và phân loại khách hàng khoa học đóng vai trò rất quan trọng. Việc chấm điểm và xếp hạng khách hàng nhằm đảm bảo tính khách quan trong cấp tín dụng, xác định mức thiệt hại dự kiến từ đó áp dụng mức lãi suất, phí phù hợp và phân loại nợ, trích lập dự phòng rủi ro. Việc chấm điểm và xếp hạng tín dụng khách hàng không chỉ dựa vào số liệu, thông tin do khách hàng cung cấp và những thông tin mà cán bộ ngân hàng thu thập và xác minh. Việc xếp hạng cần đánh giá với khách hàng lần đầu và tái đánh giá hàng năm. Cần cơ cấu lại bảng điểm, đặc biệt là điểm phi tín dụng, tình hình vĩ mô cần có trọng số điểm cho hợp lý phát huy hết được tác dụng của công tác chấm điểm và xếp hạng tín dụng.

➤ ***Đẩy mạnh công tác kiểm tra, giám sát trước và sau khi cấp tín dụng.***

Xuất phát từ thực tế là CBTD thường kiểm tra, đánh giá hồ sơ tại chỗ, chủ yếu căn cứ vào tài liệu mà khách hàng cung cấp, mà thường những báo cáo tài chính của khách hàng đã được đánh bóng trước khi xin vay. Do đó tỷ lệ nợ xấu ngày càng tăng cao. Để giảm thiểu tối đa tình trạng đó cần thực hiện tốt giải pháp kiểm tra và giám sát trước và sau khi cấp tín dụng, như:

- Theo dõi việc sử dụng vốn có đúng mục đích như đã cam kết trong hợp đồng tín dụng.

- Thường xuyên đánh giá dòng tiền vào và ra của DN để xác định khả năng cũng như thiện chí trả nợ của DN, từ đó giảm thiểu được rủi ro cho vay của Ngân hàng.

- Yêu cầu khách hàng cam kết tỷ lệ phần trăm nhất định của doanh thu bán hàng để trả nợ Ngân hàng.

➤ ***Củng cố và nâng cao trình độ của cán bộ tín dụng Ngân hàng.***

Con người luôn là nhân tố có tính chất quyết định trong mọi hoạt động kinh tế, chính trị, xã hội và trong hoạt động cho vay nói riêng, yếu tố này cũng không nằm ngoài quy luật đó. Toàn bộ những quyết định cho vay, tiến trình thực hiện cho vay, thu hồi nợ không có một máy móc hay một công cụ nào khác ngoài cán bộ TD đảm nhiệm. Vì vậy, kết quả hoạt động cho vay và việc có thực hiện đúng theo quy trình tín dụng hay không phụ thuộc rất lớn vào trình độ nghiệp vụ chuyên môn, kinh nghiệm và đạo đức nghề nghiệp của cán bộ TD.

Trong thực tế, Ngân hàng TMCP Xăng dầu Petrolimex- CN Hải Phòng tuy đã đạt được uy tín nhất định trong thị trường tài chính của đất nước nói chung và của thành phố Hải Phòng nói riêng, nhưng PG Bank – CN Hải Phòng vẫn là một chi nhánh Ngân hàng còn non trẻ vì CN mới gia nhập thị trường được bốn năm. Toàn thể cán bộ, công nhân viên của chi nhánh đã không ngừng nỗ lực phát huy thương hiệu của PG Bank, tuy nhiên vì mới thành lập nên CBTD của CN có kiến thức, chuyên môn nghiệp vụ tốt nhưng kinh nghiệm vẫn chưa cao. Để khắc phục tình hình này, Chi nhánh cần thực hiện những giải pháp nhằm nâng cao chất lượng đội ngũ cán bộ tín dụng, như:

- Việc đào tạo và đào tạo lại cán bộ tín dụng phải được coi là thường xuyên, liên tục. Bên cạnh đó là công tác tuyển dụng mới phải đảm bảo đúng quy trình, yêu cầu công việc.

+ Công tác đào tạo cần tập trung vào một số vấn đề như tăng cường hình thức đào tạo tập trung, kết hợp hình thức tập huấn tại chỗ, hình thức đào tạo này nhằm làm cho cán bộ tín dụng nắm bắt được một số nghiệp vụ nhất định trong thời gian ngắn như: Tổ chức các buổi sinh hoạt nghiệp vụ theo định kỳ, thảo luận các vướng mắc trong công tác tín dụng, văn bản, quy trình nghiệp vụ. Phát động phong trào tự học, tự nghiên cứu, tự nâng cao nhận

thức, trình độ chuyên môn, nghiệp vụ, tránh sự tụt hậu trước sự thay đổi của nền kinh tế thị trường, của công nghệ trong quá trình phát triển và hội nhập của ngân hàng. Tổ chức thi tay nghề hàng năm và có khen thưởng hợp lý để khuyến khích những CBTD giỏi, có nhiều cống hiến. Đồng thời, lập kế hoạch cử các cán bộ trẻ có năng lực đi đào tạo chuyên sâu ở các lĩnh vực kinh doanh chủ chốt, các dịch vụ mới nhằm xây dựng được đội ngũ chuyên gia giỏi, làm nòng cốt cho nguồn nhân lực trong tương lai.

+ Đi đôi với việc đào tạo, thì việc tuyển dụng cán bộ lao động phải thực hiện tốt, đúng quy định của ngành và cần tuyệt đối có sự công bằng trong khâu tuyển dụng. Tiêu chuẩn tuyển dụng CBTD mới cần có là: tiêu chuẩn đạo đức, tư cách (Liêm khiết, trung thực, tự tin, tháo vát), tiêu chuẩn chuyên môn (Học vấn, trình độ nghiệp vụ, kỹ năng tay nghề) tiêu chuẩn về thể chất (sức khỏe, hình thức, chiều cao)...

- Đổi mới công tác quản lý cán bộ tín dụng.

Trong công tác quản lý, phải thường xuyên quan tâm việc xác định đúng nhiệm vụ chính trị, tư tưởng cho đội ngũ cán bộ tín dụng. Kiên quyết không sử dụng những cán bộ thiếu bản lĩnh chính trị; bản lĩnh kinh doanh, thiếu trung thực, không công tâm, kém năng lực... làm công tác tín dụng. Quản lý cán bộ tín dụng trong công việc, trong sinh hoạt một cách chặt chẽ, khoa học. Có biện pháp chủ động, tích cực giáo dục CBTD không để CBTD bị lôi cuốn vào những vấn đề tiêu cực của xã hội, bị lôi cuốn của đồng tiền mà hạ thấp nhân phẩm, hạ thấp tiêu chuẩn tín dụng, làm phương hại đến bản thân cũng như phương hại về kinh tế và uy tín của ngành.

- Gắn mô hình tập trung với mô hình phân quyền quyết định tín dụng nhằm hạn chế những rủi ro do đạo đức nghề nghiệp của CBTD.

Mặc dù đã chỉ định cho từng cấp bậc nhân viên các mức phán quyết tín dụng tương ứng, nhưng mọi phán quyết của nhân viên các PGD hay chi nhánh Ngân hàng đều phải trình Bộ phận thẩm định và phê duyệt các khoản vay kí duyệt.

KẾT LUẬN

Tín dụng nói chung, cho vay theo hạn mức tín dụng nói riêng không chỉ đem lại lợi ích kinh tế như tiết kiệm chi phí, tăng lợi nhuận... mà nó còn giúp Ngân hàng nâng cao được uy tín cũng như năng lực cạnh tranh trong nền kinh tế thị trường có nhiều biến động. Bên cạnh đó, hình thức cho vay này cũng giúp cho doanh nghiệp chủ động được nguồn vốn vay, từ đó chủ động được kế hoạch sản xuất kinh doanh, tối đa hóa lợi nhuận mà thủ tục vay đơn giản, lãi vay thấp hơn so với hình thức vay theo món.

Vận dụng quy trình cấp tín dụng để xác định hạn mức cho vay nhằm thỏa mãn nhu cầu của khách hàng giúp tối đa hóa lợi nhuận đồng thời tránh tình trạng cho vay quá mức ảnh hưởng tới khả năng thu nợ là vấn đề luôn được các Ngân hàng quan tâm. Bên cạnh đó, hiểu được phương pháp xác định hạn mức tín dụng cũng như ưu điểm của phương pháp cho vay này giúp các doanh nghiệp lựa chọn phương thức huy động vốn hiệu quả.

Qua phân tích tình huống “ Vận dụng quy trình cho vay theo HMTD để xác định hạn mức tín dụng cho Công ty CP Thép Việt Nhật” ta thấy các chỉ tiêu phi tài chính của Công ty như : lưu chuyển tiền tệ, trình độ quản lý... tương đối tốt, nhưng các yếu tố bên ngoài và các đặc điểm hoạt động khác thì rất đáng chú ý. Các chỉ tiêu tài chính như : chỉ tiêu thanh khoản , chỉ tiêu hoạt động, chỉ tiêu cân nợ tốt, nhưng chỉ tiêu thu nhập kém. Điều đó cho thấy Công ty Thép Việt Nhật gặp khó khăn trong hoạt động sản xuất, nhưng công ty vẫn đảm bảo được khả năng trả nợ khi đến hạn. Do đó sau khi phân tích, đánh giá, xếp hạng khách hàng thì Công ty Việt Nhật xếp loại khách hàng loại B : “ Khách hàng xếp hạng B có nhiều nguy cơ mất khả năng trả nợ hơn các khách hàng nhóm BB. Tuy nhiên, hiện thời khách hàng vẫn có khả năng hoàn trả khoản vay. Các điều kiện kinh doanh, tài chính và kinh tế nhiều khả năng ảnh hưởng đến khả năng hoặc thiện chí trả nợ của khách hàng “ Vì vậy mặc dù nhu cầu vốn lưu động của Công ty trong năm tới là 332 tỷ, nhưng

Ngân hàng chỉ xác định hạn mức cho vay đối với Công ty này là 56 tỷ (bằng 50% tỷ lệ tài sản đảm bảo)

Tuy nhiên quá trình đánh giá cho vay chủ yếu tập trung vào các BCTC, nhưng các báo cáo tài chính này ít nhiều đã được “đánh bóng” trước khi cung cấp cho Ngân hàng. Ít quan tâm đến các đặc điểm phi tài chính cũng như môi trường vĩ mô, dẫn đến việc Ngân hàng đánh giá chưa chuẩn xác, có thể gặp rủi ro trong cho vay. Do vậy cần tập trung vào các giải pháp:

- ◆ Hoàn thiện quy trình thẩm định và cho vay chặt chẽ hơn.
- ◆ Cơ cấu lại hệ thống chấm điểm và xếp hạng khách hàng
- ◆ Đẩy mạnh công tác kiểm tra, giám sát trước và sau khi cấp tín dụng.
- ◆ Củng cố và nâng cao trình độ của cán bộ tín dụng Ngân hàng.

Ngân hàng PG Bank cũng đã đưa vào nhiều giải pháp nhằm xây dựng một quy trình tín dụng hoàn thiện và tối ưu nhất.

Do trình độ và khả năng còn hạn chế nên bài viết còn nhiều thiếu sót, em rất mong thầy cô và các bạn quan tâm đến đề tài này đóng góp ý kiến để bài viết được hoàn thiện hơn

TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. Giáo trình “ Tín dụng Ngân hàng” – Học viện Ngân hàng
Chủ biên: TS Hồ Diệp, NXB Thống kê.
2. Luật doanh nghiệp năm 2005, NXB chính trị Quốc gia.
3. Quy chế cho vay 1627/ Ngân hàng nhà nước.
4. Sổ tay tín dụng của Ngân hàng Xăng dầu Petrolimex- CN Hải Phòng
5. Báo cáo kết quả kinh doanh của Chi nhánh ngân hàng Xăng dầu Petrolimex tại Hải Phòng trong 3 năm 2010,2011 và năm 2013.
6. Vũ Quốc Dũng, 2006, "Gia nhập WTO- Cơ hội và thách thức đối với các Doanh nghiệp Việt Nam", Tạp chí Ngân hàng số 23- 12/2006.
7. Tài liệu khóa đào tạo:” Nghiệp vụ tín dụng” .
Giảng viên: TH.s Trần Đại Bằng, Ngân hàng TMCP Sài Gòn
8. Báo cáo phân tích ngành Thép và triển vọng phát triển ngành
Nguồn: Công ty cổ phần chứng khoán An Bình.
9. Bài viết: “Phút trái lòng của Chủ tịch Tập đoàn Thép Việt Nhật ”
Nguồn: Báo thương gia (<http://baothuonggia.vn/ChiTietTin196/2848/phut-trai-long-cua-chu-tich-tap-doan-thep-viet-nhat.html>)
10. <http://ub.com.vn/forums/27-NGHIEP-VU-TIN-DUNG.html>
11. <http://www.saga.vn/Taichinh/Thitruong/Nganhang/9113.saga>
12. <http://www.saga.vn/Taichinh/Congcu/Congcuno/8002.saga>
14. <http://ftu-forum.net/forums/showthread.php?8977-Marketing-ng%C3%A2n-h%C3%A0ng-nh%C6%B0-th%E1%BA%BF-n%C3%A0o-gt>