

## **LỜI CAM ĐOAN.**

Tôi xin cam đoan đây là đề tài nghiên cứu do tôi thực hiện.

Các số liệu và kết luận nghiên cứu trình bày trong bài trung thực. Các kết quả nghiên cứu do chính tôi thực hiện. Các tài liệu tham khảo đã được trích dẫn đầy đủ.

Tôi xin chịu trách nhiệm về nghiên cứu của mình.

**Chủ nhiệm đề tài**

## Danh mục các từ viết tắt

BCTC	Báo cáo tài chính	LNST	Lợi nhuận sau thuế
CĐKT	Cân đối kế toán	LNTT	Lợi nhuận trước thuế
CMND	Chứng minh nhân dân	MTV	Một thành viên
CP	Cổ phần	NHCTD	Ngân hàng cấp tín dụng
CSH	Chủ sở hữu	NHTM	Ngân hàng thương mại
CT	Công ty	PGD	Phó giám đốc
DH	Dài hạn	PKH	Phòng khách hàng
ĐKKD	Đăng ký kinh doanh	QSD	Quyền sử dụng
DN	Doanh nghiệp	STT	Số thứ tự
DNTN	Doanh nghiệp tư nhân	TCTD	Tổ chức tín dụng
DTT	Doanh thu thuần	TMCP	Thương mại cổ phần
ĐTTC	Đầu tư tài chính	TNDN	Thu nhập doanh nghiệp
ĐVT	Đơn vị tính	TNHH	Trách nhiệm hữu hạn
GCN	Giấy chứng nhận	TSCĐ	Tài sản cố định
GĐ	Giám đốc	TSDH	Tài sản dài hạn
GTGT	Giá trị gia tăng	TSNH	Tài sản ngắn hạn
HĐKD	Hoạt động kinh doanh	TTS	Tổng tài sản
HMTD	Hạn mức tín dụng	VCSH	Vốn chủ sở hữu
HTK	Hàng tồn kho	XDCB	Xây dựng cơ bản

## MỤC LỤC

Lý do chọn đề tài .....	1
PHẦN I: .....	4
LÝ LUẬN CHUNG VỀ TÍN DỤNG VÀ QUY TRÌNH CHO VAY THEO HẠN	
MỨC TÍN DỤNG.....	4
1. Tín dụng và phương thức cho vay theo hạn mức tín dụng.....	4
1.1. Khái niệm. ....	4
1.2. Chức năng của cho vay theo hạn mức tín dụng. ....	5
1.3. Ưu nhược điểm của cho vay theo hạn mức tín dụng. ....	5
1.4. Các nhân tố ảnh hưởng đến HMTD. ....	5
1.4.1. Nhân tố chủ quan.....	5
1.4.2. Các nhân tố khách quan.....	6
2. Cách xác định hạn mức tín dụng. ....	6
2.1. Căn cứ xác định hạn mức tín dụng khách hàng: ....	6
2.2. Cách thức xác định hạn mức tín dụng.....	7
2.2.1. Xác định HMTD dựa vào chênh lệch nguồn và sử dụng nguồn.....	7
2.2.2. Xác định HMTD dựa vào lưu chuyển tiền tệ. ....	8
3. Quy trình cấp tín dụng.....	9
3.1. Quy trình cấp tín dụng tổng quát. ....	9
3.1.1. Lập hồ sơ đề nghị cấp tín dụng.....	10
3.1.2. Phân tích tín dụng.....	10
3.1.3. Quyết định tín dụng. ....	11
3.1.4. Giải ngân.....	11
3.1.5. Giám sát, thu nợ và thanh lý tín dụng. ....	12
3.2. Phương pháp phân tích báo cáo tài chính doanh nghiệp để xác định hạn mức tín dụng.....	12
3.2.1. Phương pháp phân tích báo cáo tài chính doanh nghiệp.....	12
3.2.1.1. Phương pháp so sánh. ....	12
3.2.1.2. Phân tích chỉ số:.....	13
3.2.1.3. Dự báo dòng tiền: .....	19

3.2.2. Các bước công việc trong phân tích báo cáo tài chính doanh nghiệp.....	20
3.2.3. Thẩm định số liệu trên báo cáo tài chính doanh nghiệp.....	20
3.2.3.1. Kiểm tra tổng quát báo cáo tài chính. ....	20
3.2.3.2. Đánh giá chất lượng tài sản, nguồn vốn của doanh nghiệp.....	21
3.3. Phân tích báo cáo tài chính doanh nghiệp.....	24
3.3.1. Phân tích cơ cấu và biến động tài sản-nguồn vốn.....	24
3.3.1.1. Phân tích cơ cấu và sự biến động tài sản. ....	24
3.3.1.2. Phân tích cơ cấu và sự biến động nguồn vốn. ....	25
3.3.2. Phân tích hiệu quả sản xuất kinh doanh. ....	26
3.3.2.1. Phân tích Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh. ....	26
3.3.3. Phân tích khả năng thanh toán của DN. ....	27
3.3.3.1. Phân tích tình hình công nợ. ....	27
3.3.3.2. Phân vốn lưu chuyển.....	28
3.3.3.3. Phân tích tình hình sử dụng nguồn tài trợ.....	29
3.4. Phân tích dòng tiền của DN. ....	30
3.4.1. Đánh giá chung.....	30
3.4.2. Phân tích lưu chuyển từ hoạt động kinh doanh:.....	31
3.4.2.1. Phân tích lưu chuyển tiền từ hoạt động đầu tư. ....	33
3.4.2.2. Phân tích lưu chuyển tiền từ hoạt động tài chính. ....	34
3.4.3. Dự báo dòng tiền của DN. ....	35
3.4.3.1. Lập dự báo dòng tiền.....	35
3.4.3.2. Các bước thực hiện dự báo nhanh về dòng tiền. ....	37
3.4.4. Phân tích đảm bảo nợ vay.....	38
3.4.4.1. Nguyên tắc phân tích.....	38
3.4.4.2. Nội dung phân tích. ....	38
3.4.5. Phối hợp các nội dung để đánh giá tổng hợp DN. ....	39
3.5. Các tiêu chí phi tài chính.....	40
3.5.1. Tiêu chí lưu chuyển tiền tệ. ....	40
3.5.2. Tiêu chí năng lực và kinh nghiệm quản lý. ....	40
3.5.3. Tiêu chí tình hình và uy tín với ngân hàng.....	40

3.5.3.1. Quan hệ tín dụng .....	40
3.5.3.2. Quan hệ phi tín dụng .....	41
3.5.4. Tiêu chí môi trường kinh doanh.....	41
3.5.5. Tiêu chí các đặc điểm hoạt động khác. ....	41
PHẦN 2: .....	42
VẬN DỤNG QUY TRÌNH CHO VAY THEO HẠN MỨC TÍN DỤNG CỦA NGÂN HÀNG TMCP CÔNG THƯƠNG VIỆT NAM-CHI NHÁNH HỒNG BÀNG ĐỂ XÁC ĐỊNH HẠN MỨC TÍN DỤNG CHO CÔNG TY CỔ PHẦN TUẤN NGUYỆT.....	42
1. Giới thiệu về Ngân hàng TMCP Công thương Việt Nam-chi nhánh Hồng Bàng. ....	42
1.1. Khái quát về sự hình thành và phát triển của Ngân hàng TMCP Công thương chi nhánh Hồng Bàng.....	42
1.1.1. Cơ cấu tổ chức .....	43
1.1.2. Các sản phẩm dịch vụ đang được triển khai tại Vietinbank Hồng Bàng.....	47
1.2. Báo cáo kết quả kinh doanh của VietinBank Hồng Bàng 2010-2012. ....	50
2. Quy trình cho vay theo hạn mức tín dụng của Ngân hàng TMCP Công thương Việt Nam-chi nhánh Hồng Bàng.....	52
2.1. Hướng dẫn, tiếp nhận, kiểm tra hồ sơ đề nghị cấp HMTD.....	52
2.2. Thẩm định, lập tờ trình thẩm định và đề xuất quyết định hạn mức tín dụng, hạn mức tín dụng của khách hàng.....	54
2.3. Xét duyệt hạn mức tín dụng cho khách hàng.....	56
2.4. Thông báo cho khách hàng; Cập nhật dữ liệu trên hệ thống INCAS. ....	56
2.5. Theo dõi, điều chỉnh hạn mức tín dụng cho khách hàng. ....	56
2.6. Lưu giữ, luân chuyển hồ sơ.....	57
3. Vận dụng quy trình cấp hạn mức tín dụng của Ngân hàng TMCP Công thương Việt Nam-chi nhánh Hồng Bàng để xác định hạn mức tín dụng cho công ty cổ phần Tuấn Nguyệt. ....	57
3.1. Thông tin chi tiết khách hàng.....	57
3.1.1. Thông tin khách hàng. ....	57
3.1.2. Hồ sơ đề nghị cấp hạn mức tín dụng do khách hàng cung cấp.....	58

3.1.3. <i>Thẩm định về bộ máy tổ chức bộ máy hoạt động.</i> .....	58
3.1.4. <i>Quan hệ với tổ chức tín dụng khác.</i> .....	61
3.2. <i>Thẩm định kết quả hoạt động kinh doanh.</i> .....	61
3.2.1. <i>Nguồn số liệu và đánh giá chất lượng nguồn số liệu.</i> .....	61
3.2.2. <i>Hoạt động kinh doanh.</i> .....	61
3.3. <i>Tình hình tài chính.</i> .....	69
3.3.1. <i>Chỉ số về khả năng thanh toán.</i> .....	77
3.3.2. <i>Chỉ số hoạt động.</i> .....	77
3.3.3. <i>Nhóm chỉ số cơ cấu vốn và đòn bẩy tài chính.</i> .....	78
3.3.4. <i>Lưu chuyển tiền tệ.</i> .....	79
3.4. <i>Kết quả chấm điểm và xếp hạng tín dụng.</i> .....	80
3.5. <i>Thẩm định rủi ro và các biện pháp giảm thiểu rủi ro.</i> .....	81
3.6. <i>Thẩm định tài sản đảm bảo của công ty cổ phần Tuấn Nguyệt.</i> .....	83
3.7. <i>Phân tích và tính toán nhu cầu tín dụng của công ty cổ phần Tuấn Nguyệt.</i> .....	86
3.8. <i>Dự kiến lợi ích thu được khi Vietinbank Hồng Bàng nếu chấp thuận cho công ty cổ phần Tuấn Nguyệt vay theo hạn mức tín dụng.</i> .....	93
3.8.1. <i>Với việc cấp hạn mức tín dụng như đề xuất ở trên, Chi nhánh Hồng Bàng kỳ vọng về lợi ích phi tín dụng thu được như sau:</i> .....	93
3.8.2. <i>So sánh lợi ích giữa vay theo món và vay theo HMTD.</i> .....	94
PHẦN 3: .....	96
ĐÁNH GIÁ VÀ ĐỀ XUẤT. ....	96
1. <i>Định hướng về cho vay theo hạn mức tín dụng của ngân hàng TMCP Công thương Việt Nam – chi nhánh Hồng Bàng.</i> .....	96
2. <i>Đánh giá và đề xuất.</i> .....	98
3. <i>Gợi ý và giải pháp.</i> .....	99
KẾT LUẬN .....	105

## Lý do chọn đề tài

### ❖ Tính cấp thiết của đề tài.

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.*

Vận dụng hiệu quả 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, hiệu 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.

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 thực tập tại ngân hàng TMCP Công thương, chi nhánh Hồng Bàng, 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 tín dụng của ngân hàng TMCP Công thương Việt Nam-chi nhánh Hồng Bàng để xác định hạn mức tín dụng cho công ty cổ phần Tuấn Nguyệt”*** làm đề tài nghiên cứu khoa học của mình.

### ❖ Ý nghĩa khoa học và thực tiễn của đề tài

- Đóng góp về mặt khoa học, phục vụ công tác đào tạo:

Đề tài giúp sinh viên khối ngành kinh tế nắm được quy trình cấp tín dụng của VietinBank Hồng Bàng để xác định hạn mức tín dụng cho doanh nghiệp.

- Những đóng góp liên quan đến phát triển kinh tế:

Đối với ngân hàng: là cơ sở để đáp ứng nhu cầu về vốn cho khách hàng nhằm nâng cao hiệu quả tín dụng, hạn chế rủi ro tín dụng đồng thời có cơ sở để tư vấn phương án cho vay đối với khách hàng.

Đối với doanh nghiệp: Là cơ sở lựa chọn phương án huy động vốn hiệu quả.

### ❖ Tình hình nghiên cứu trong và ngoài nước:

Có khá nhiều tài liệu trong và ngoài nước phân tích về hạn mức tín dụng nhưng Vận dụng quy trình cấp tín dụng để xác định hạn mức tín dụng cho công ty cổ phần Tuấn Nguyệt thì chưa có công trình nào nghiên cứu.

Vận dụng hiệu quả quy trình cấp tín dụng để xác định hạn mức tín dụng giúp bộ phận phụ trách tín dụng nâng cao kỹ năng phân tích (đặc biệt là góc độ phân tích tài chính của doanh nghiệp đi vay) để xác định chính xác hạn mức tín dụng nhằm đáp ứng nhu cầu vay vốn của khách hàng, nâng cao hiệu quả kinh doanh của ngân hàng, đồng thời tránh tình trạng cho vay quá mức cần thiết làm tổn hại đến khả năng thu hồi nợ.

Đối với doanh nghiệp, vận dụng hiệu quả quy trình cấp tín dụng để xác định hạn mức tín dụng giúp doanh nghiệp chủ động được trong việc lựa chọn phương thức đi vay hiệu quả nhằm đáp ứng nhu cầu vốn lưu động của mình.

Đối với sinh viên khối ngành kinh tế, đề tài giúp sinh viên nắm được quy trình xác định HMTD, đặc biệt là kỹ thuật phân tích tài chính để xác định hạn mức tín dụng, áp dụng được kiến thức đã học vào thực tế.



**❖ Đối tượng nghiên cứu.**

- Quy trình cho vay theo HMTD của VietinBank Hồng Bàng (chủ yếu tập trung vào bước 2: Thẩm định, lập tờ trình thẩm định và đề xuất quyết định hạn tín dụng, HMTD của khách hàng).

- Báo cáo tài chính, thông tin, tài liệu có liên quan của công ty cổ phần Tuấn Nguyệt trong giai đoạn 2010-2012.

**❖ Nội dung nghiên cứu:**

- Quy trình cho vay theo HMTD của VietinBank Hồng Bàng, đặc biệt thẩm định khách hàng. Cụ thể là công ty cổ phần Tuấn Nguyệt.

**❖ Phương pháp và thiết bị nghiên cứu**

- Phương pháp so sánh.
- Phân tích chỉ số.
- Dự báo dòng tiền.
- Phương pháp chuyên gia

**PHẦN I:**  
**LÝ LUẬN CHUNG VỀ TÍN DỤNG VÀ QUY TRÌNH CHO VAY THEO**  
**HẠN MỨC TÍN DỤNG.**

**1. Tín dụng và phương thức cho vay theo hạn mức tín dụng.**

**1.1. Khái niệm.**

❖ **Tín dụng:** Xuất phát từ chữ Latinh là Credo (tin tưởng, tín nhiệm), là một giao dịch về tài sản (tiền hoặc hàng hóa) giữa bên cho vay (ngân hàng và các định chế tài chính khác) và bên đi vay (cá nhân, doanh nghiệp và các chủ thể khác), trong đó bên cho vay chuyển giao tài sản cho bên đi vay sử dụng trong một thời hạn nhất định theo thỏa thuận, bên đi vay có trách nhiệm hoàn trả vô điều kiện vốn gốc và lãi cho bên cho vay khi đến hạn thanh toán.

❖ **Tài chính:** Là phạm trù kinh tế, phản ánh các quan hệ phân phối của cải xã hội dưới hình thức giá trị. Phát sinh trong quá trình hình thành, tạo lập, phân phối các quỹ tiền tệ của các chủ thể trong nền kinh tế nhằm đạt mục tiêu của các chủ thể ở mỗi điều kiện nhất định.

❖ **Tài chính doanh nghiệp:** Là các mối quan hệ phân phối dưới hình thức giá trị gắn liền với việc tạo lập và sử dụng các quỹ tiền tệ của doanh nghiệp trong quá trình kinh doanh. Về hình thức, tài chính doanh nghiệp phản ánh sự vận động và chuyển hóa các nguồn lực tài chính trong quá trình phân phối để tạo lập và sử dụng các quỹ tiền tệ thuộc hoạt động tài chính của doanh nghiệp.

❖ **Phân tích tài chính doanh nghiệp:** Là tổng thể các phương pháp được sử dụng để đánh giá tình hình tài chính đã qua và hiện nay, giúp cho nhà quản lý đưa ra được quyết định chuẩn xác và đánh giá được doanh nghiệp, từ đó giúp những đối tượng quan tâm đi tới những dự đoán chính xác về mặt tài chính của doanh nghiệp, qua đó có các quyết định phù hợp với lợi ích của chính họ<sup>1</sup>.

---

<sup>1</sup>GS.TS.Ngô Thế Chi. PGS.TS. Nguyễn Trọng Cơ. 2008. *Giáo trình phân tích tài chính doanh nghiệp*. Hà Nội. NXB tài chính.

❖ **Hạn mức tín dụng:** là mức dư nợ vay tối đa được duy trì trong một thời hạn nhất định mà tổ chức tín dụng và khách hàng đã thoả thuận trong hợp đồng tín dụng<sup>1</sup>.

## **1.2. Chức năng của cho vay theo hạn mức tín dụng.**

Phương thức cho vay này với ưu điểm là có thể tận thu những khoản thu mà khách hàng có, khi mà tài khoản đang có dư nợ; kiểm soát tự nhiên doanh số cho vay và doanh số bán hàng thông qua doanh số thu nợ, theo phương thức này khi khách hàng có doanh thu bán hàng phải chuyển thẳng hoặc nộp thẳng vào bên Có của tài khoản cho vay luân chuyển để trả nợ. Do đó, ngân hàng có thể nắm bắt được hoạt động sản xuất kinh doanh của đơn vị thông qua doanh số cho vay và thu nợ từ tài khoản trên. Ngoài ra, với phương thức cho vay này Ngân hàng có thể đáp ứng nhanh chóng, kịp thời nhu cầu vốn của khách hàng, sử dụng được nguồn vốn nhàn rỗi tạm thời của khách hàng, hạn chế được sử dụng tiền mặt trong thanh toán.

## **1.3. Ưu nhược điểm của cho vay theo hạn mức tín dụng.**

### ❖ **Ưu điểm:**

- Doanh nghiệp: Thủ tục đơn giản, khách hàng chủ động nguồn vốn vay, và trả nợ cho ngân hàng.
- Ngân hàng: Có thể tối đa hóa lợi nhuận đồng thời tránh tình trạng cho vay quá mức ảnh hưởng tới khả năng thu hồi nợ của ngân hàng.

### ❖ **Nhược điểm:**

- Doanh nghiệp phải đáp ứng được các điều kiện vay vốn của ngân hàng (đã có quan hệ tín dụng và 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).
- Về phía ngân hàng cần thẩm định kỹ kế hoạch sản xuất kinh doanh để xác định hạn mức cho vay cũng như thời hạn cho vay.

## **1.4. Các nhân tố ảnh hưởng đến HMTD.**

### **1.4.1. Nhân tố chủ quan.**

- Chính sách tín dụng của ngân hàng.
- Trình độ cán bộ tín dụng.

---

<sup>1</sup>Quyết định số: 1627/2001/QĐ-NHNN Về việc ban hành Quy chế cho vay của tổ chức tín dụng đối với khách hàng.

- Chất lượng hệ thống thông tin tín dụng.

#### **1.4.2. Các nhân tố khách quan.**

- Môi trường kinh tế.
- Môi trường chính trị, xã hội.
- Môi trường pháp lý.
- Các nhân tố thuộc về khách hàng.

### **2. Cách xác định hạn mức tín dụng.**

#### **2.1. Căn cứ xác định hạn mức tín dụng khách hàng:**

Với mỗi ngân hàng khác nhau có cách xác định hạn mức tín dụng khác nhau. Nhưng nhìn chung các ngân hàng đều có các căn cứ xét hạn mức tín dụng như:

- (1) Vốn chủ sở hữu và hạng tín dụng của khách hàng.
- (2) Mức độ rủi ro, triển vọng phát triển của ngành ngân hàng/lĩnh vực sản xuất kinh doanh của khách hàng, các rủi ro khác (chính sách Nhà nước, thị trường,...).
- (3) Tình hình sản xuất kinh doanh của ít nhất 3 năm trước liền kề<sup>1</sup>, kế hoạch sản xuất kinh doanh của kỳ đề nghị cấp hạn mức tín dụng và nhu cầu tín dụng của khách hàng (trừ trường hợp ngân hàng chủ động xác định hạn mức tín dụng cho khách hàng): được xác định trên cơ sở tình hình tài chính, tình hình sản xuất kinh doanh, nhu cầu vốn cần thiết và khả năng tham gia vốn chủ sở hữu của khách hàng, vốn huy động khác vào phương án/dự án đề nghị cấp tín dụng.
- (4) Mức cấp tín dụng tối đa theo giá trị tài sản bảo đảm, loại tài sản bảo đảm của khách hàng theo quy định của ngân hàng.
- (5) Nguồn vốn, định hướng tín dụng của ngân hàng trong từng thời kì: giới hạn tín dụng được phân bổ thành các giới hạn bộ phận (giới hạn cho vay, giới hạn bảo lãnh, giới hạn chiết khấu...giới hạn tín dụng có bảo đảm, giới hạn tín dụng không có bảo đảm). Từng giới hạn bộ phận tối đa có thể bằng giới hạn tín dụng nhưng tổng số dư tín dụng tối đa của khách hàng theo các hình thức cấp tín dụng tại mọi thời điểm không vượt quá giới hạn tín dụng đã cấp.

---

<sup>1</sup>Đối với khách hàng thành lập chưa đủ 3 năm thì căn cứ vào tình hình hoạt động sản xuất kinh doanh kể từ khi thành lập đến thời điểm đề nghị cấp hạn mức tín dụng.

## 2.2. Cách thức xác định hạn mức tín dụng.

Có hai cách xác định HMTD :

☆Dựa vào chênh lệch nguồn và sử dụng nguồn.

☆Dựa vào lưu chuyển tiền tệ.

### 2.2.1. Xác định HMTD 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, đặc biệt là bảng cân đối kế toán. Các khoản mục chủ yếu được quan tâm chú ý trong báo cáo tài chính bao gồm:

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 ròng	Nợ dài hạn
Đầu tư tài chính dài hạn	Vốn chủ sở hữu
<b>Tổng cộng tài sản</b>	<b>Tổng cộng nợ và tổng vốn chủ sở hữu</b>

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

1. Xác định và thẩm định tính chất pháp lý của tổng tài sản.
2. Xác định và thẩm định tính chất hợp lý của nguồn vốn.
3. Xác định hạn mức tín dụng theo công thức:

$$\text{HẠN MỨC TÍN DỤNG} = \text{NHU CẦU VỐN LƯU ĐỘNG} - \text{VỐN CHỦ SỞ HỮU THAM GIA}$$

Trong đó:

$$\text{Nhu cầu vốn lưu động} = \text{Giá trị TS lưu động} - \text{Nợ ngắn hạn phi NH(1)} - \text{Nợ dài hạn có thể sử dụng(2)}$$

(1) Gồm: Phải trả người bán, phải trả công nhân viên, phải trả khác.

(2) Chính là giá trị tài sản lưu động do nguồn dài hạn tài trợ.

### 2.2.2. Xác định HMTD 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, 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.

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

Thông thường hiện nay có hai phương pháp 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 1.1: Ngân lưu vào và ra của từng hoạt động**

<b>Ngân lưu vào</b>	<b>Ngân lưu ra</b>
<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.

### 3. Quy trình cấp tín dụng.

#### 3.1. Quy trình cấp tín dụng tổng quát.

Quy trình tín dụng là tổng thể các nguyên tắc, quy định của ngân hàng trong việc cấp tín dụng. Trong đó xây dựng các bước đi cụ thể theo một trình tự nhất định kể từ khi chuẩn bị hồ sơ đề nghị cấp tín dụng cho đến khi chấm dứt quan hệ tín dụng. Đây là một quá trình bao gồm nhiều giai đoạn mang tính chất liên hoàn, theo một trật tự nhất định, đồng thời có quan hệ chặt chẽ và gắn bó với nhau.

**Bảng 1.2: Quy trình cấp tín dụng tổng quát:**

<b>Các giai đoạn của quy trình</b>	<b>Nguồn và nơi cung cấp thông tin</b>	<b>Nhiệm vụ của ngân hàng ở mỗi giai đoạn</b>	<b>Kết quả sau khi kết thúc một giai đoạn</b>
1. Lập hồ sơ đề nghị cấp tín dụng.	Khách hàng đi vay cung cấp	Tiếp xúc, phổ biến và hướng dẫn lập hồ sơ cho khách hàng.	Hoàn thành bộ hồ sơ để chuyển sang bộ phận phân tích.
2. Phân tích tín dụng.	Hồ sơ đề nghị vay từ giai đoạn 1 chuyển sang Các thông tin bổ sung từ phỏng vấn, hồ sơ lưu trữ...	Tổ chức thẩm định về các mặt tài chính và phi tài chính do các cá nhân hoặc bộ phận thẩm định thực hiện.	Báo cáo kết quả thẩm định để chuyển sang bộ phận có thẩm quyền và quyết định cho vay.
3. Quyết định tín dụng	Các tài liệu và thông tin từ giai đoạn 2 chuyển sang và báo cáo kết quả thẩm định. Các thông tin bổ sung.	Quyết định cho vay hoặc từ chối của cá nhân hoặc hội đồng giao quyền phán quyết.	Quyết định cho vay hoặc từ chối. Tiến hành các thủ tục pháp lý như ký hợp đồng tín dụng, các hợp đồng khác.
4. Giải ngân.	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.	Chuyển tiền vào tài khoản tiền gửi cho khách hàng hoặc chuyển trả cho đơn vị cung cấp.

<b>Các giai đoạn của quy trình</b>	<b>Nguồn và nơi cung cấp thông tin</b>	<b>Nhiệm vụ của ngân hàng ở mỗi giai đoạn</b>	<b>Kết quả sau khi kết thúc một giai đoạn</b>
5. Giám sát, thu nợ và thanh lý tín dụng.	Các thông tin nội bộ ngân hàng. Các báo cáo tài chính theo định kỳ. Các thông tin khác.	Phân tích hoạt động tài khoản, các báo cáo tài chính, kiểm tra cơ sở của khách hàng. Thu nợ Tái xét và xếp hạng. Thanh lý tín dụng.	Báo cáo kết quả giám sát và đưa ra các giải pháp xử lý. Lập các thủ tục để thanh lý tín dụng.

### **3.1.1. Lập hồ sơ đề nghị cấp tín dụng.**

(1) Những tài liệu chứng minh năng lực pháp lý của khách hàng và các giấy tờ này phải phù hợp với các quy định hiện hành (giấy phép thành lập, đăng kí kinh doanh, quyết định bổ nhiệm giám đốc hoặc người đại diện trước pháp luật, điều lệ hoạt động,...).

(2) Giấy đề nghị vay vốn.

(3) Phương án sản xuất kinh doanh.

(4) Báo cáo tài chính.

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

(6) Các giấy tờ liên quan khác.

### **3.1.2. 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 tới rủi ro cho ngân hàng và tiên lượng khả năng kiểm soát của ngân hàng về loại rủi ro, 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 nhận định dung về thái độ của khách hàng.



Phân tích tín dụng được chia ra làm 2 lĩnh vực: phân tích tài chính và phân tích phi tài chính.

- Phân tích phi tài chính: là phân tích các yếu tố ít hoặc không liên quan tới vấn đề tài chính của khách hàng một cách trực tiếp. Đó là: phân tích, kiểm tra tính pháp lý của khách hàng; Kiểm tra mục đích sử dụng của khoản tín dụng đề nghị cấp; Phân tích tính cách của khách hàng, uy tín của họ trong kinh doanh/cuộc sống; Nghiên cứu, phân tích tình hình quản trị doanh nghiệp, khả năng và uy tín của hội đồng quản trị và ban điều hành; Nghiên cứu triển vọng của khách hàng, đặc biệt là vị thế thương trường, xu hướng phát triển ngành/vùng và các chiến lược trong tương lai,...

- Phân tích tài chính là phân tích hiện trạng tài chính và các dự cáo 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 tài chính gồm đánh giá tổng quát về quản trị vốn và các hoạt động kinh doanh; Phân tích hệ số tài chính; Phân tích lưu chuyển tiền tệ; Phân tích các dự báo tài chính.

### ***3.1.3. Quyết định tín dụng.***

Quyết định tín dụng như thế nào – chấp nhận hay không chấp thuận là công việc cực kỳ quan trọng.

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

- Thông tin cập nhật từ thị trường, các 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.

### ***3.1.4. Giải ngân.***

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

Giải ngân phải bảo đảm nguyên tắc vận động của tín dụng gắn liền với 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 được chia làm hai loại:

- Giải ngân là nghiệp vụ cấp tiền thuần túy (cấp tiền cho khách hàng trong phạm vi tín dụng đã ký kết mà không đòi thêm điều kiện đặc biệt nào).
- Giải ngân là quyết định cho vay phụ kèm theo với việc cấp tiền.

### **3.1.5. Giám sát, thu nợ và thanh lý tín dụng.**

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.

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. 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 (3-5 ngày) ngân hàng thường thông báo cho khách hàng số tiền phải thanh toán và ngày thanh toán.

## **3.2. Phương pháp phân tích báo cáo tài chính doanh nghiệp để xác định hạn mức tín dụng.**

### **3.2.1. Phương pháp phân tích báo cáo tài chính doanh nghiệp.**

Sử dụng phối hợp 4 phương pháp sau:

#### **3.2.1.1. Phương pháp so sánh.**

Phương pháp so sánh gồm so sánh ngang và so sánh dọc (phương pháp cơ cấu).

#### **(1) Phương pháp so sánh ngang:**

Đánh giá sự thay đổi của các khoản mục/chỉ tiêu thông qua việc sử dụng BCTC của nhiều năm liên tiếp:

- Phân tích sự thay đổi qua thời gian 2 đến 3 năm cả về số tuyệt đối và số tương đối của các chỉ tiêu trong BCTC<sup>1</sup>.
- Phân tích xu hướng dài hạn, trên cơ sở so sánh số liệu của các năm sau so với năm gốc.

---

<sup>1</sup> Trong phân tích bảng CĐKT, các tài khoản thuộc nhóm tài sản (hay nguồn vốn) được tính toán theo tỷ lệ phần trăm tương ứng so sánh với giá trị của tổng tài sản (hay tổng nguồn vốn). Trong báo cáo kết quả sản xuất kinh doanh, giá vốn hàng bán, chi phí bán hàng,... được biểu diễn dưới dạng phần trăm của doanh thu.

- **Mục đích:**

Đưa ra nhận định về chiều hướng, tốc độ, khuynh hướng/xu hướng của các khoản mục/chỉ tiêu qua các năm báo cáo so với năm gốc.

(2) **Phương pháp so sánh dọc.**

- **Nội dung phân tích:**

Tính toán tỷ trọng của các khoản mục/TK chi tiết trong những khoản mục chính của BCTC. Kết hợp với phân tích so sánh để có tổng quan về sự biến động về mặt tuyệt đối và tương đối của các khoản mục trên BCTC. (Trong phân tích bảng CĐKT, các tài khoản thuộc nhóm Tài sản ( hay nguồn vốn) được tính toán theo tỷ lệ phần trăm tương ứng so sánh với giá trị của TTS (hay Tổng nguồn vốn). Trong báo cáo kết quả SXKD, giá vốn hàng bán, chi phí bán hàng,...được biểu diễn dưới dạng phần trăm).

- **Mục đích:**

Đánh giá tính trọng yếu của từng khoản mục thành phần (các khoản phải thu, HTK,...) trong khoản mục tổng quát (TTS), nhằm lựa chọn các khoản mục trọng yếu để đánh giá và phân tích.

3.2.1.2. *Phân tích chỉ số:*

Sử dụng 6 nhóm chỉ tiêu tài chính:

STT	Nội dung phân tích	Mục đích
1	Các chỉ tiêu về đòn bẩy tài chính (cấu trúc vốn).	Đo lường cơ cấu nợ so với VCSH và tổng nguồn vốn.
2	Các chỉ tiêu về thanh khoản.	Đánh giá khả năng thanh toán nợ ngắn hạn bằng cách sử dụng các tài sản dễ chuyển đổi thành tiền.
3	Các chỉ tiêu về khả năng hoạt động.	Đánh giá hiệu quả sử dụng tài sản DN.
4	Các chỉ tiêu về khả năng tăng trưởng.	Đánh giá mức độ tăng trưởng và sự mở rộng về quy mô hàng năm.
5	Các chỉ tiêu về khả năng sinh lời.	Đo lường mối quan hệ giữa lợi nhuận so sánh với doanh thu, hoặc giá trị đầu tư.
6	Các chỉ tiêu đánh giá dòng tiền.	Đánh giá khả năng tạo thành tiền của DN.

❖ Lưu ý khi phân tích chỉ số:

- Phân tích chỉ tiêu tài chính DN phải được so sánh với số liệu **trung bình ngành** hay **DN tương tự khác trong ngành**.

- Các chỉ tiêu tài chính dựa trên Bảng CĐKT mang tính thời điểm hơn là phản ánh tình hình SXKD của DN trong cả năm tài chính.

- Việc đánh giá một chỉ tiêu là tốt hay xấu cần gắn với môi trường/ngành kinh doanh, vị thế của DN trên thị trường, tính chất mùa vụ kinh doanh... Một số chỉ tiêu mang lại kết quả đánh giá mâu thuẫn nhau như hệ số tự tài trợ, hệ số đòn bẩy tài chính với chỉ tiêu ROE (hệ số tự tài trợ cao khá an toàn cho vốn vay nhưng lại dẫn đến ROE thấp do không tận dụng được ưu thế của đòn bẩy tài chính).

- Đối với DN đã niêm yết trên thị trường chứng khoán: cần đánh giá bổ sung nhóm chỉ tiêu:

- i. Lợi nhuận trên cổ phần (EPS).
- ii. Thị giá so với lợi nhuận trên cổ phần (P/E).  
Thị giá so với giá trị sổ sách (P/B),
- iii. Tỷ lệ chi trả cổ tức.
- iv. Tỷ suất lợi tức cổ phần (D/P)

**(1) Nhóm chỉ số cơ cấu vốn và đòn bẩy tài chính.**

*a. Hệ số tự tài trợ*

$$\text{Hệ số tự tài trợ} = \frac{\text{Vốn chủ sở hữu}}{\text{Tổng nguồn vốn}}$$

- **Thấp:** Nếu DN đang trong môi trường kinh doanh thuận lợi, cơ hội tăng trưởng cao, sản phẩm tiêu thụ tốt, ít cạnh tranh thì cơ cấu tài chính này sẽ mang lại tỷ suất lợi nhuận trên VCSH cao cho DN. Ngược lại, khi DN lâm vào tình trạng kinh doanh khó khăn, thua lỗ thì cơ cấu tài chính này sẽ đẩy DN đến chỗ thua lỗ nhanh hơn, mất khả năng thanh toán.

- **Caο:** Không đem lại cho DN suất lợi nhuận cao, nhưng mức độ an toàn cao.

Mục tiêu của Ngân hàng là bảo đảm an toàn vốn vay nên Ngân hàng muốn chỉ tiêu này cao nhưng DN thì ngược lại.

*b. Hệ số đòn bẩy tài chính*

$$\text{Hệ số đòn bẩy tài chính} = \frac{\text{TTS}}{\text{VCSH}}$$

Hệ số này ngược với hệ số tự tài trợ. Việc đánh giá hệ số này tương tự với hệ số tự tài trợ, hệ số đòn bẩy thấp thể hiện năng lực tự chủ tài chính cao và ngược lại.

*c. Hệ số TSCĐ*

$$\text{Hệ số TSCĐ} = \frac{\text{TSCĐ}}{\text{VCSH}}$$

- Hệ số này càng nhỏ càng an toàn, chứng tỏ phần lớn TSCĐ của DN được tài trợ bằng VCSH chứ không phải từ nợ vay.

- Nếu hệ số này cao, cần kiểm tra tiếp hệ số thích ứng dài hạn của TSCĐ và tình hình hoàn trả các khoản vay dài hạn. Nếu việc hoàn trả những khoản vay dài hạn được thực hiện trong phạm vi thu nhập dòng tiền hiện tại và chi phí khấu hao, có thể nói rằng hiện tại DN đang ở mức độ an toàn cao.

*d. Hệ số thích ứng dài hạn.*

$$\text{Hệ số thích ứng dài hạn} = \frac{\text{TSDH}}{\text{VCSH+Nợ dài hạn}}$$

*Mức độ an toàn: nhỏ hơn 1,0 lần.* Nếu hệ số này lớn hơn 1, DN sẽ phải trang trải TSDH bằng những nguồn vốn có kỳ hạn hoàn trả ngắn hạn (ví dụ như các khoản vay ngắn hạn). Khi đó dòng tiền sẽ không ổn định, ảnh hưởng đến khả năng thanh toán của DN.

**(2) Các chỉ tiêu về khả năng thanh khoản.**

*a. Hệ số thanh toán nợ ngắn hạn*

$$\text{Hệ số thanh toán nợ ngắn hạn} = \frac{\text{TS ngắn hạn}}{\text{Tổng nợ ngắn hạn}}$$

*Mức an toàn: lớn hơn 1,0 lần.*

Tuy nhiên, một hệ số thanh toán ngắn hạn quá cao có thể xuất phát từ khả năng quản lý TSNH của DN chưa thực sự hiệu quả, khiến DN có:

- i. Quá nhiều tiền nhàn rỗi.
- ii. Quá nhiều các khoản phải thu.
- iii. Quá nhiều HTK.

Hệ số thanh toán dưới mức an toàn: có thể do DN dùng các khoản vay ngắn hạn để tài trợ TSCĐ. Ngoài ra, xu hướng tăng lên của hệ số này cũng cần được kiểm tra kỹ vì có thể đó là kết quả của một số bất lợi do:

- i. HTK tồn đọng tăng.
- ii. Phải tăng do chất lượng công tác thu hồi nợ.

b. *Hệ số thanh toán nhanh.*

$$\text{Hệ số thanh toán nhanh} = \frac{\text{Tiền và tương đương tiền}}{\text{Tổng nợ ngắn hạn}}$$

*Mức an toàn: lớn hơn 0,5 lần.*

Phân tích tương tự như hệ số thanh toán ngắn hạn. Tuy nhiên đối với DN xây lắp, do đặc điểm các khoản phải thu thường chiếm tỷ trọng cao trong phần tài sản nên hệ số thanh toán nhanh của các DN xây lắp thường cao hơn các DN trong các lĩnh vực khác.

c. *Khả năng hoàn trả lãi vay (dựa trên lợi nhuận).*

$$\text{Hệ số khả năng thanh toán lãi vay} = \frac{\text{LNTT}}{\text{Lãi vay phải trả}}$$

*Mức an toàn: lớn hơn 2,0 lần.*

• Hệ số này càng cao thể hiện khả năng của DN sử dụng thu nhập từ HĐKD để đáp ứng các chi phí lãi vay hàng năm càng lớn và lợi nhuận của các nhà đầu tư càng cao.

Hệ số này nhỏ hơn 1 thể hiện DN bị lỗ. Tuy nhiên, việc đánh giá chỉ tiêu này còn tùy thuộc DN đang hoạt động trong giai đoạn nào. Nếu DN đang hoạt động trong quá trình đầu tư, chưa có lợi nhuận, có thể không xem xét đến chỉ tiêu này.

### **(3) Nhóm chỉ số về khả năng sinh lời.**

a. *Tỷ suất lợi nhuận gộp (Hệ số này càng cao càng tốt).*

$$\text{Tỷ suất lợi nhuận gộp} = \frac{\text{Lợi nhuận gộp}}{\text{Doanh thu thuần}}$$

Trong đó: Lợi nhuận gộp = DTT – Giá vốn

So sánh hệ số này với hệ số của các DN cùng ngành để đánh giá hiệu quả SXKD. Nếu hệ số của các đối thủ cạnh tranh cao hơn thì DN cần có giải pháp tốt hơn trong việc kiểm soát các chi phí đầu vào.

b. *Hệ số lãi ròng* (Hệ số này càng cao càng tốt).

Hệ số lãi ròng hay còn gọi tỷ lệ sinh lời trên doanh thu (ROS).

$$ROS = \frac{\text{Lợi nhuận ròng}}{DT}$$

Đánh giá việc quản lý chi phí của DN tốt hay không; doanh thu của DN tăng nhanh hơn hay chậm hơn chi phí hoạt động.

Ngoài so sánh với hệ số lãi ròng của trung bình ngành, Cán bộ phân tích (CBPT) cần so sánh hệ số lãi ròng của DN qua các năm để đưa ra đánh giá về hoạt động kinh doanh của DN, trong đó lưu ý hệ số lãi ròng tăng/giảm qua các năm là tốt hay xấu phụ thuộc vào nguyên nhân dẫn đến sự tăng/giảm đó, cụ thể:

- Hệ số lãi ròng tăng là dấu hiệu tốt nếu:

+ Lợi nhuận thuần và DTT cùng tăng.

+ Doanh thu giảm do doanh nghiệp không tiếp tục đầu tư vào lĩnh vực không hiệu quả. Lợi nhuận trong trường hợp này có thể giảm nhưng giảm ít hơn doanh thu hoặc tăng lên so quản lý chi phí tốt hơn nhờ giảm lĩnh vực đầu tư không hiệu quả.

- Hệ số lãi ròng tăng là dấu hiệu xấu nếu việc tăng là do lợi nhuận và doanh thu cùng giảm nhưng lợi nhuận giảm chậm hơn doanh thu do DN bị giảm năng lực cạnh tranh, năng lực sản xuất, giá bán để duy trì thị phần.

c. *Tỷ suất sinh lời của tài sản (ROA)* (Hệ số này càng cao càng tốt).

Đánh giá tỷ suất sinh lời của tài sản chịu ảnh hưởng trực tiếp từ hệ số lãi ròng/lỗ và số vòng quay tài sản. Nên có thể viết lại:

$$ROA = \text{Hệ số lãi ròng (lỗ thuần)} \times \text{Số vòng quay tài sản}$$

$$= \frac{\text{Lãi (lỗ) ròng}}{\text{Doanh thu}} \times \frac{\text{Doanh thu}}{\text{TTS bình quân}}$$

ROA cao khi số vòng quay tài sản cao và hệ số lãi ròng lớn.

Ngoài so sánh với ROA trung bình ngành, CBPT cần phân tích xu hướng tăng/giảm ROA so với kỳ trước và tìm hiểu nguyên nhân để đưa ra đánh giá phù hợp, cụ thể:

- ROA tăng: là dấu hiệu tốt nếu DN tăng doanh thu, tiết kiệm chi phí khiến lợi nhuận đạt được tăng cao hơn. Không phải là dấu hiệu tốt nếu DN giảm nợ vay và các chi phí khác do HĐKD bị thu hẹp khiến doanh thu, lợi nhuận giảm với tốc độ thấp hơn mức giảm của TTS.

- ROA giảm: là dấu hiệu xấu nếu VCSH giảm do kinh doanh thua lỗ, hoặc HĐKD không hiệu quả nên lợi nhuận không tăng hoặc giảm. Không phải là dấu hiệu xấu nếu do công ty tăng VCSH và mức lợi nhuận tăng chậm hơn so mức tăng TTS; hoặc do DN tăng cường đầu tư TSCĐ để mở rộng phát triển hoạt động SXKD.

d. Tỷ suất sinh lời của VCSH (ROE).

$$ROE = \frac{LNST}{VCSH \text{ bình quân}} = \frac{\frac{\text{Lãi ròng}}{L}}{\text{Doanh thu}} \times \frac{\text{Doanh thu}}{\text{TTS bình quân}} \times \frac{\text{TTS bình quân}}{VCSH \text{ bình quân}}$$

(ROE = Hệ số lãi ròng x Số vòng quay tài sản x Hệ số đòn bẩy tài chính)

Phân tích các nhân tố tác động tới tỷ suất sinh lời của DN (dựa vào phương trình trên). Theo đó, DN có suất sinh lời tăng có thể do:

- Tăng doanh thu, giảm chi phí.
- Tăng số vòng quay tài sản.
- Thay đổi cơ cấu vốn (đòn bẩy tài chính).

Đánh giá tỷ suất sinh lời của DN:

- So sánh với DN cùng ngành: ROE cao phản ánh hiệu quả SXKD của DN cao và ngược lại.

- Đánh giá đòn bẩy tài chính: Khi DN đang kinh doanh thuận lợi, doanh thu tăng và DN đang có lãi thì tăng vay nợ (tăng đòn bẩy tài chính) sẽ làm cho ROE tăng cao. Ngược lại khi DN lâm vào tình trạng kinh doanh khó khăn, chính đòn bẩy tài chính cao sẽ đẩy nhanh DN vào kết cục bất lợi. Vì vậy, DN trong đà kinh doanh hiệu quả thì muốn đẩy đòn bẩy tài chính cao lên. Ngược lại, ngân hàng với mục tiêu an toàn vốn, mong muốn không chế được một tỷ lệ vay nợ hạn chế.



**Lưu ý:**

- Trường hợp DN mới cho ra sản phẩm, có chi phí ban đầu lớn làm cho ROE thấp thì chưa khẳng định DN kém hiệu quả, mà DN đang mở rộng sản xuất, mở rộng thị trường nhằm đạt được một lợi nhuận ổn định trong tương lai.

Đánh giá ROE như thế nào là tốt cần phải kết hợp phân tích các nhân tố tác động tới ROE của DN. Nếu để nâng cao ROE mà DN sử dụng đòn bẩy tài chính (vay nợ lớn) thì mức độ rủi ro lớn. Ngân hàng có thể chấp nhận được mức độ rủi ro như vậy không hay chọn ROE thấp hơn nhưng an toàn hơn.

**3.2.1.3. Dự báo dòng tiền:**

- ***Nội dung phân tích:***

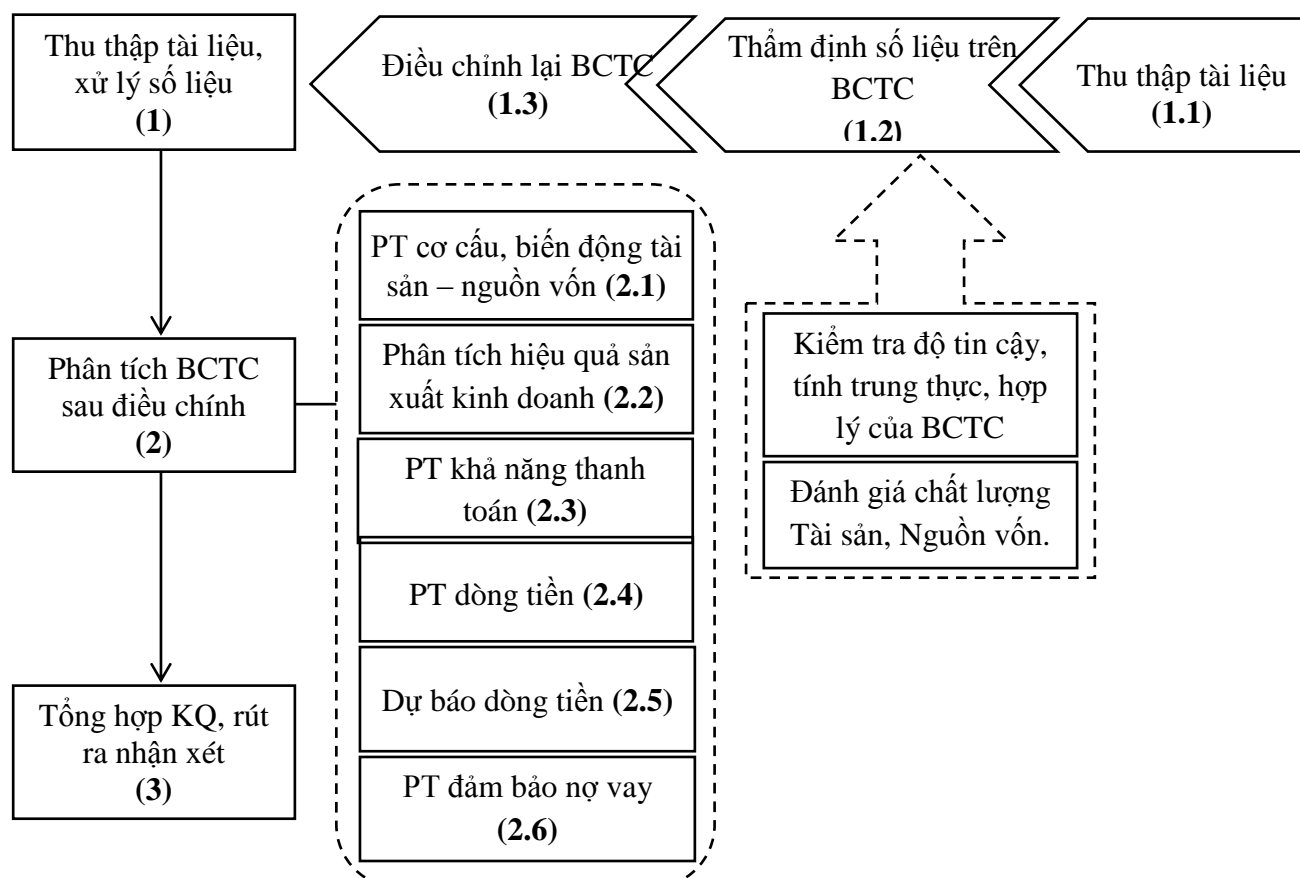
Dự báo dòng tiền theo phương pháp trực tiếp hoặc gián tiếp tùy theo dữ liệu thu thập được để dự báo.

- ***Mục đích:***

Dự báo khả năng thanh toán nợ của DN trong kỳ tới (DN thặng dư tiền để trả nợ vay hay bội chi tiền phải tăng nợ vay/bán tài sản để bù đắp?).

### 3.2.2. Các bước công việc trong phân tích báo cáo tài chính doanh nghiệp.

Phân tích báo cáo tài chính DN gồm các bước công việc cơ bản theo trình tự sau:



### 3.2.3. Thẩm định số liệu trên báo cáo tài chính doanh nghiệp.

#### 3.2.3.1. Kiểm tra tổng quát báo cáo tài chính.

- Kiểm tra sự tuân thủ phương pháp và thời gian tính khấu hao, phương pháp ghi nhận doanh thu, hạch toán HTK, trích lập dự phòng, ghi nhận chênh lệch tỷ giá hối đoái... dựa trên thuyết minh BCTC về các chính sách kế toán chung mà DN áp dụng. DN có thay đổi phương pháp hạch toán không (đặc biệt khi SXKD có chiều hướng xấu đi)? Nếu có, nguyên nhân dẫn đến sự thay đổi đó có được giải thích rõ trong thuyết minh BCTC hay không? Mức độ hợp lý của những giải thích này?

- Kiểm tra sự khớp đúng từng biểu đồ và giữa các biểu đồ trong BCTC, hoặc giữa các BCTC niên độ khác nhau:

- Trên biểu báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh:

$$\text{LNST} = \text{LNSTT} - (\text{thuế TNDN hiện hành} + \text{chi phí thuế hoãn lại}).$$

ii. Trên Bảng CĐKT và bảng thuyết minh BCTC, số liệu trên cột đầu năm của các chỉ tiêu năm nay bằng số liệu trên số cuối năm của năm trước liền kề.

### 3.2.3.2. *Đánh giá chất lượng tài sản, nguồn vốn của doanh nghiệp.*

#### **(1) Lựa chọn khoản mục để đánh giá.**

CBPT xem xét, lựa chọn những khoản mục có ảnh hưởng trọng yếu đến tình hình tài chính của DN (nguyên tắc trọng yếu). CBPT có thể sử dụng phương pháp phân tích cơ cấu và so sánh để xác định các khoản mục có tính trọng yếu về định lượng. Bất cứ sự nghi ngờ nào đều cần được kiểm tra lại (nguyên tắc thận trọng).

#### **(2) *Đánh giá chất lượng nguồn vốn, tài sản của DN.***

Cán bộ phân tích xem xét, lựa chọn những khoản mục có ảnh hưởng trọng yếu đến tình hình tài chính của doanh nghiệp (nguyên tắc trọng yếu). Cán bộ phân tích có thể sử dụng phương pháp so sánh (được trình bày ở trên) để xác định các khoản mục có tính trọng yếu về định lượng. Bất cứ sự nghi ngờ nào đều cần được kiểm tra lại (nguyên tắc thận trọng).

##### *a. Đánh giá khoản phải thu.*

##### **❖ Yêu cầu:**

- Phát hiện khoản phải thu khó đòi<sup>1</sup>, các khoản chi phí không rõ nguồn đang hạch toán vào phải thu.
- Phát hiện khoản phải thu hạch toán không đúng tính chất dài hạn/ngắn hạn.
- Tìm ra những khoản DN trích lập thừa để giấu lãi hoặc trích lập thiếu để giấu lỗ.

##### **❖ Cơ sở:**

- **TK 131:** Phải thu khách hàng.
- **TK 136:** Phải thu nội bộ.
- **TK 138:** Phải thu khác.

---

<sup>1</sup>*Căn cứ xác định nợ phải thu khó đòi* (Nguồn *Thông tư 228/2009/TT-BTC* ngày 7/12/2009 của Bộ Tài Chính).

• Nợ phải thu đó quá hạn thanh toán ghi trong hợp đồng kinh tế, các khế ước vay nợ hoặc các cam kết nợ khác.

• Nợ phải thu chưa đến thời hạn thanh toán nhưng khách hàng mất khả năng thanh toán (khách hàng đó lâm vào tình trạng phá sản hoặc đang làm thủ tục giải thể; người nợ mất tích, bỏ trốn, đang bị cơ quan pháp luật truy tố, giam giữ, xét xử, đang thi hành án hoặc đã chết...).

- **TK 338:** Phải trả, phải nộp khác.
- **TK 331:** Phải trả người bán.
- Hợp đồng kinh tế Chứng từ gốc, Biên bản đối chiếu công nợ, Biên bản kiểm kê, sổ tổng hợp..

b. *Đánh giá hàng tồn kho.*

❖ **Yêu cầu:**

- Phát hiện HTK ứ đọng, chậm luân chuyển, kém/mất phẩm chất, giá gốc cao hơn giá có thể bán.

- So sánh số đã trích dự phòng với số phải trích theo quy định hiện hành<sup>1</sup>.

❖ **Cơ sở:**

- **TK 152:** Nguyên vật liệu.

- **TK 153:** Công cụ, dụng cụ.

- **TK 154:** Chi phí SXKD dở dang.

- **TK 155,156:** Hàng hóa.

- Biên bản kiểm kê, Bảng tổng hợp nhập – xuất – tồn của nguyên vật liệu/thành phẩm trong kỳ.

c. *Đánh giá đầu tư tài chính.*

❖ **Yêu cầu:**

- Phát hiện các khoản có giá trị thị trường giảm so với giá trị sổ sách.

- So sánh số đã trích lập dự phòng<sup>2</sup> với số phải trích theo quy định.

❖ **Cơ sở:**

**Đối với đầu tư chứng khoán:**

- Chi tiết TK 121,128,228.

- Sổ chi tiết theo dõi chứng khoán đầu tư ngắn hạn.

---

<sup>1</sup>Mức trích lập dự phòng giảm giá HTK theo Thông tư 228/2009/TT-BTC ngày 7/12/2009 của BTC:

Mức dự phòng = Lượng VTHH thực tế tồn kho x (Giá gốc HTK theo sổ KT – Giá trị thuần có thể thực hiện được của HTK).

Trong đó: Giá gốc HTK gồm: CP mua, CP để hoàn thành sản phẩm và chi phí tiêu thụ (ước tính).

<sup>2</sup>Quy định hiện hành về trích lập dự phòng tổn thất các loại chứng khoán đầu tư tài chính là Thông tư số 228/2009/TT-BTC ngày 7/12/2009 của BTC.

- Bảng kê chi tiết dự phòng giảm giá chứng khoán đầu tư.

**Đầu tư vốn vào tổ chức kinh tế khác:**

- Chi tiết TK 221, 222, 223, 228.
- Bảng kê chi tiết dự phòng tổn thất đầu tư tài chính.

*d. Đánh giá tài sản cố định.*

❖ **Yêu cầu:**

Đánh giá giá trị còn lại hợp lý của các TSCĐ.

❖ **Cơ sở:**

- Chi tiết TK 221, 212, 213, 214.
- Biên bản kiểm kê tài sản, Sổ theo dõi TSCĐ.

*e. Đánh giá tài sản khác.*

❖ **Yêu cầu:**

- Phát hiện và loại bỏ những khoản hạch toán không đúng tính chất hoặc đúng tính chất nhưng phân bổ không đúng quy định.

- Xác định giá trị tài sản thiếu chờ xử lý của DN.
- Xác định số thuế giá trị gia tăng được hoàn lại hợp lý tại cuối kỳ báo cáo.

❖ **Cơ sở:**

- Chi tiết TK 141 (Tạm ứng), TK 142, 242 (Chi phí trả trước), TK 138 (Tài sản thiếu chờ xử lý).

- Biên bản kiểm kê tài sản.

*f. Đánh giá chi phí phải trả.*

❖ **Yêu cầu:**

Xác định số tiền trích trước trong kỳ không hợp lý với chi phí thực tế phát sinh; hoặc không phù hợp với quy định hiện hành.

❖ **Cơ sở:**

Chi tiết TK 335.

*g. Đánh giá dự phòng phải trả.*

❖ **Yêu cầu:**

- Xác định tính phù hợp của việc trích lập dự phòng phải trả của DN.

- Phát hiện những khoản mục chưa trích lập dự phòng hoặc trích lập thiếu so với quy định (nhằm giảm chi phí để đầu lỗ); hoặc các khoản trích lập thừa so với quy định (tăng chi phí để đầu lãi).

- So sánh số trích lập với quy định hiện hành.

❖ **Cơ sở:**

- Chi tiết TK 352.

- Chính sách bảo dưỡng, bảo hành của DN.

### **3.3. Phân tích báo cáo tài chính doanh nghiệp**

#### **3.3.1. Phân tích cơ cấu và biến động tài sản-nguồn vốn.**

##### *3.3.1.1. Phân tích cơ cấu và sự biến động tài sản.*

❖ **Mục đích:** Đánh giá sự biến động của quy mô hoạt động, tổng tài sản, từng loại tài sản và sự hợp lý của cơ cấu tài sản đối với hoạt động của DN.

❖ **Phương pháp:** Xem xét sự hợp lý của cơ cấu tài sản bằng việc xác định tỷ trọng từng loại tài sản trong tổng tài sản của DN, đồng thời so sánh tỷ trọng của từng loại giữa cuối kỳ với đầu năm để thấy sự biến động của cơ cấu tài sản.

❖ **Nội dung:**

**So sánh** giữa số cuối kỳ và số đầu năm cả về số tuyệt đối lẫn số tương đối, tập trung vào các khoản mục trọng yếu, chiếm tỷ trọng lớn trong TTS.

**Xem xét tính hợp lý của cơ cấu tài sản** của DN, dựa trên cơ sở:

✓ *Ngành nghề kinh doanh:* DN hoạt động kinh doanh trong các ngành nghề khác nhau thì có cơ cấu tài sản hợp lý khác nhau (tỷ trọng TS ngắn hạn khác nhau giữa DN bán lẻ và DN vận chuyển quốc tế; Tỷ trọng TSCĐ và chi phí SXKD dở dang khác nhau giữa DN sản xuất và DN kinh doanh thương mại...).

✓ *Chiến lược kinh doanh của DN:* cùng trong một ngành, DN có chiến lược kinh doanh khác nhau sẽ có cơ cấu tài sản hợp lý khác nhau (Đơn vị xây lắp, nhà thầu chính thì tỷ trọng TSCĐ trên TTS thấp hơn đơn vị xây lắp nhà thầu phụ thuộc chuyên thi công...).

### **Khi cơ cấu tài sản của DN có sự thay đổi qua các năm, cần:**

✓ *Phân tích nguyên nhân của sự thay đổi đó:* Tỷ trọng các khoản phải thu của một đơn vị xây lắp tăng đột biến có thể là do thay đổi chiến lược kinh doanh từ nhà thầu chính sang thầu phụ cho các dự án lớn.

✓ *Đánh giá tính hợp lý của sự thay đổi trong cơ cấu tài sản của DN, phù hợp với năng lực của DN hay không?* DN quyết định đầu tư thêm TSCĐ, tỷ trọng TSDH so với TTS sẽ tăng lên, phản ánh mức độ ổn định SXKD lâu dài. Tuy nhiên nếu tăng lớn so với quy mô hiện tại (thông qua vay vốn) sẽ tạo gánh nặng tài chính, đồng thời là nguyên nhân làm giảm khả năng thanh toán và VLC.

✓ *Xem xét tác động của sự thay đổi cơ cấu tài sản đến quá trình kinh doanh và tình hình tài chính của DN, cụ thể:*

- Sự biến động của tiền và đầu tư tài chính ngắn hạn ảnh hưởng đến khả năng ứng phó đối với các khoản nợ đến hạn.

- Sự biến động của HTK ảnh hưởng tới quá trình SXKD từ khâu dự trữ, khâu sản xuất đến khâu bán hàng.

- Sự biến động của các khoản phải thu, khả năng thanh toán của đối tác, chính sách tín dụng thương mại của DN đối với khách hàng và vị thế của khách hàng trong quan hệ thương mại ảnh hưởng lớn đến việc quản lý và sử dụng vốn, vòng quay vốn.

- Sự biến động của TSCĐ cho thấy phần nào sự tăng trưởng hay suy giảm quy mô của DN.

#### *3.3.1.2. Phân tích cơ cấu và sự biến động nguồn vốn.*

##### **❖ Mục đích:**

Đánh giá khái quát khả năng tự tài trợ, mức độ tự chủ về mặt tài chính của DN, hoặc những khó khăn mà DN gặp phải trong việc khai thác nguồn vốn.

##### **❖ Phương pháp:**

So sánh từng loại nguồn vốn giữa số cuối kì với số đầu năm về số tuyệt đối lẫn số tương đối, so sánh tỷ trọng của từng loại nguồn vốn trong tổng số để xác định khoản mục nào chiếm tỷ trọng cao hơn.

❖ **Nội dung:**

Tìm câu trả lời cho các vấn đề sau:

- DN đang tài trợ cho các hoạt động chủ yếu bằng nguồn vốn vay, VCSH hay đi chiếm dụng tín dụng của đối tác?
- Nguồn vốn của DN biến động như thế nào?
- Nguyên nhân chính làm tăng giảm nguồn vốn và làm thay đổi cơ cấu vốn?
- Nếu nguồn VCSH chiếm tỷ trọng cao và có xu hướng tăng cho thấy khả năng tự đảm bảo về mặt tài chính của DN cao, mức độ phụ thuộc về tài chính đối với các chủ nợ thấp và ngược lại. Tuy nhiên khi xem xét cần quan tâm đến chính sách tài trợ của DN và hiệu quả kinh doanh mà DN đạt được, những thuận lợi và khó khăn mà trong tương lai DN có thể phải đương đầu bằng cách phân tích chỉ số: Nhóm chỉ số cơ cấu vốn và đòn bẩy tài chính.

**3.3.2. Phân tích hiệu quả sản xuất kinh doanh.**

**3.3.2.1. Phân tích Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh.**

❖ **Mục đích:**

Đánh giá tổng hợp tình hình và kết quả kinh doanh của DN trong kỳ, xác định nguyên nhân chính ảnh hưởng đến kết quả kinh doanh của DN.

❖ **Phương pháp:**

- Sử dụng mẫu biểu báo cáo Kết quả hoạt động kinh doanh đã được chuẩn hóa trong chế độ tài chính DN hiện hành, so sánh các khoản mục chính (DTT từ hoạt động bán hàng; Giá vốn hàng bán; Lợi nhuận thuần từ HĐKD, Chi phí quản lý DN, Chi phí bán hàng, Chi phí tài chính, LNST) trong 3 năm liên tiếp gần nhất (trừ trường hợp DN hoạt động chưa được 3 năm) cả về số tuyệt đối lẫn tương đối để xác định tính hiệu quả hoặc không hiệu quả làm tiền đề cho việc đánh giá Kết quả kinh doanh.
- Xem xét sự biến động của các khoản mục chính đó và xác định tỷ trọng trên tổng DTT để đánh giá mức độ biến động các khoản chi phí, Kết quả hoạt động kinh doanh của DN.

❖ **Nội dung:**

- Đánh giá mức độ biến động các khoản phí, Kết quả hoạt động kinh doanh của DN (ví dụ: xác định tỷ suất giá vốn hàng bán chiếm bao nhiêu % trong tổng số DTT



thu được; tỷ suất chi phí quản lý DN trên DTT để biết DN quản lý các khoản chi phí có hiệu quả hay không; tỷ suất lợi nhuận thuần từ HĐKD hay LNTT trên DTT để xác định 100 đồng DTT tạo ra bao nhiêu đồng lợi nhuận,...).

- Tìm nguyên nhân chủ yếu gây biến động lợi nhuận như:
  - + Doanh thu hoạt động SXKD giảm trong khi giá vốn hàng bán tăng.
  - + Doanh thu và chi phí cùng giảm nhưng tốc độ giảm của doanh thu cao hơn của chi phí (qua so sánh tỷ lệ).
  - + Lợi nhuận hoạt động SXKD tăng nhưng lợi nhuận tài chính và hoạt động khác giảm, tốc độ giảm cao hơn tốc độ tăng...
- Phân tích chỉ số: Nhóm chỉ số về khả năng hoạt động và khả năng sinh lời.

### 3.3.3. Phân tích khả năng thanh toán của DN.

#### 3.3.3.1. Phân tích tình hình công nợ.

**Bảng 1.3: Phân tích tình hình công nợ.**

Chỉ tiêu	Đầu kỳ	Cuối kỳ	Chênh lệch	
			Số tiền	Tỷ lệ
1	2	3	4=3-2	5=4/2*100
Các khoản phải thu				
<b>I. Phải thu ngắn hạn.</b>				
1. Phải thu của khách hàng.				
2. Trả trước cho người bán.				
3. Phải thu tạm ứng.				
4. Phải thu khác.				
5. Dự phòng phải thu khó đòi.				
<b>II. Phải thu dài hạn.</b>				
...				
Các khoản phải trả.				
<b>I. Phải trả ngắn hạn.</b>				
1. Phải trả người bán.				
2. Thuế và các khoản phải nộp.				
3. Phải trả người lao động.				
4. Các khoản phải trả khác...				
<b>II. Phải trả dài hạn.</b>				
.....				

**Chú ý:** Khi phân tích tình hình công nợ, trong các khoản phải thu, phải trả, ta không xét đến các khoản vay ngắn hạn (dài hạn).

❖ **Mục đích:**

Đánh giá tình hình biến động của các khoản phải thu và công nợ phải trả của DN và mối tương quan giữa chúng.

❖ **Phương pháp:**

So sánh từng chỉ tiêu qua các năm để đánh giá tình hình biến động, so sánh giữa tổng các khoản phải thu và tổng công nợ phải trả để đánh giá mối tương quan.

❖ **Nội dung:**

- Các khoản phải thu > công nợ phải trả: DN đã bị chiếm dụng vốn nhiều hơn khoản chiếm dụng được.
- Các khoản phải thu < công nợ phải trả: DN đang có nguồn chiếm dụng nhiều hơn, cần tận dụng tối đa trong điều kiện có ưu thế.
- DN có số dư phải trả cán bộ công nhân viên nhiều: có thể phản ánh tình trạng khó khăn về tài chính...

Đánh giá chính sách tín dụng thương mại (hay tình hình bị chiếm dụng vốn) của DN và xem xét mức độ biến động của các khoản phải thu, phải trả, tìm nguyên nhân của các khoản nợ quá hạn, khó đòi, những khoản tranh chấp, mất khả năng thanh toán.

3.3.3.2. *Phân vốn lưu chuyển*<sup>1</sup>.

❖ **Mục đích:**

Đánh giá khả năng thanh toán các khoản nợ ngắn hạn của DN, TSCĐ của DN có được tài trợ một cách vững chắc bằng NVDN hay không?

❖ **Phương pháp:**

Xác định VLC của DN theo công thức:

$$\text{VLC} = \text{NVDH} - \text{TSDH} = \text{TSNH} - \text{NVNH}$$

❖ **Nội dung:**

**Nhận định về khả năng thanh toán**, khả năng tài trợ:

- $\text{VLC} > 0$ : khả năng thanh toán của DN tốt, thừa nguồn vốn dài hạn, có khả năng mở rộng kinh doanh. Đây là dấu hiệu an toàn, DN có thể đương đầu với rủi ro phá sản

---

<sup>1</sup>Thuật ngữ *Vốn lưu chuyển* thay thế cho *vốn lưu động ròng* tại các hướng dẫn và quyết định cho vay trước đây của NHCT.

của khách hàng lớn hoặc việc cắt giảm tín dụng của các nhà cung cấp kể cả việc thua lỗ nhất thời.

-  $VLC < 0$ : DN đã dùng một phần NVNH để tài trợ cho TSDH. Cần phân tích cụ thể việc tài trợ các TSDH trên, và phương hướng khắc phục VLC âm. Trường hợp này nếu kéo dài sẽ không đem lại sự ổn định và an toàn cho DN do TSNH không đáp ứng đủ nhu cầu thanh toán nợ ngắn hạn, cán cân thanh toán của DN mất cân đối tạm thời. Để đối phó với tình trạng này DN phải trì hoãn việc thanh toán các khoản nợ.

**Xem xét sự biến động** của tài sản và nguồn vốn trong ngắn hạn và dài hạn, xác định những nguyên nhân gây biến động:

- Do chính sách tài trợ như: giữ lại thu nhập để tăng vốn, việc gửi vào và rút ra của các TK vãng lai của người góp vốn có tính chất ổn định, quyết định việc tăng cường vay hay trả bớt nợ vay... thay đổi NVDH.

- Do chính sách đầu tư như: quyết định mở rộng hay thu hẹp đầu tư, những quyết định về đầu tư dài hạn hay ngắn hạn... làm thay đổi TSDH.

- Do chính sách khấu hao, trích lập dự phòng... làm thay đổi NVNH, NVDH.

#### 3.3.3.3. Phân tích tình hình sử dụng nguồn tài trợ.

##### ❖ Mục đích:

- Xem xét những khoản đầu tư của DN và nguồn tài trợ các khoản đầu tư đó.
- Làm rõ kết quả của việc phân tích VLC trong một thời kỳ.

##### ❖ Phương pháp:

Lập Bảng phân tích nguồn tài trợ vốn dựa trên sự thay đổi các chỉ tiêu trên bảng CĐTS giữa năm nay so với năm trước theo nguyên tắc:

- Nếu tăng phần tài sản, giảm phần nguồn vốn thì phải ghi số chênh lệch tăng, giảm vào phần sử dụng vốn.
- Nếu tăng phần nguồn vốn, giảm phần tài sản thì ghi số chênh lệch tăng, giảm vào phần nguồn tài trợ vốn.

##### ❖ Nội dung:

##### **Đưa ra nhận xét:**

- DN có nguồn tài trợ vốn từ vay nợ bên ngoài, hay là từ nội bộ DN thông qua tăng VCSH hay cải thiện được các điều kiện thương mại đối với đối tác?

- Việc sử dụng vốn của DN có hợp lý, phù hợp với kế hoạch, chiến lược kinh doanh của DN hay không? Từ đó đưa ra đánh giá về khả năng thanh toán của DN có được cải thiện không?

**Ví dụ:** DN có thể cải thiện được khả năng thanh toán nếu như Bảng phân tích nguồn tài trợ của DN cho thấy:

- Nguồn tài trợ vốn của DN đến từ việc:
  - Giảm các khoản phải thu (qua việc tăng cường công tác thu hồi nợ).
  - Giảm HTK (nhờ đẩy mạnh công tác bán hàng tránh ứ đọng vốn hoặc thực hiện thanh quyết toán các công trình hoàn thành...);
  - Tăng nguồn vốn quỹ (có thể do chủ sở hữu bỏ thêm vốn hoặc Kết quả kinh doanh tốt, lợi nhuận tăng thêm nên vốn tăng lên)...
- Nguồn sử dụng vốn của DN bao gồm:
  - Mua sắm thêm TSCĐ (nhằm mở rộng HĐKD).

Trả một phần nợ ngắn hạn/dài hạn (nhằm tăng tính tự chủ của DN)..

### **3.4. Phân tích dòng tiền của DN.**

CBPT sử dụng báo cáo LCTT để phân tích dòng tiền của DN, báo cáo lưu chuyển tiền tệ của DN được lập theo hai phương pháp: phương pháp trực tiếp và phương pháp gián tiếp, tương ứng với mỗi phương pháp có mẫu báo cáo riêng, nhưng chỉ khác nhau ở phần lưu chuyển tiền từ hoạt động kinh doanh. Trong trường hợp DN không cung cấp được báo cáo này, CBPT có thể sử dụng báo cáo LCTT tự động trên Chương trình chấm điểm và xếp hạng tín dụng khách hàng hoặc tham khảo phụ lục hướng dẫn.

#### **3.4.1. Đánh giá chung.**

Đánh giá lưu chuyển tiền thuần của DN dương hay âm? Nếu lưu chuyển tiền thuần âm, cần phân tích nguyên nhân (do DN trong giai đoạn đầu tư/mở rộng đầu tư hay khả năng thanh toán ngắn hạn của DN đang có vấn đề do các khoản phải trả giảm hay phải thu/HTK tăng?).

Xác định nguồn cơ bản tạo ra tiền và sử dụng tiền của DN (từ hoạt động kinh doanh, hoạt động đầu tư, hay hoạt động tài chính?), kết hợp với phân tích về giai đoạn phát triển hiện tại của DN để đánh giá lưu chuyển tiền của DN được đánh giá tốt hay

không. Cụ thể: một DN mới thành lập thường có dòng tiền từ HĐKD âm do DN phải sử dụng tiền để tài trợ HTK và các khoản phải thu. Dòng tiền âm từ HĐKD này thông thường được tài trợ từ nguồn cho vay và phát hành cổ phần. Những nguồn tài trợ này không bền vững do chủ nợ và nhà đầu tư không tài trợ cho sự thiếu hụt về khả năng tạo tiền của DN, hay nói cách khác DN phải có dòng tiền HĐKD dương nếu không các nguồn tài trợ trên sẽ không còn. Trong dài hạn, các DN có lưu chuyển tiền tốt nếu DN đó có khả năng tap ra dòng tiền từ HĐKD đủ trang trả các chi phí vốn, lãi vay cho chủ nợ cũng như cổ tức cho các cổ đông.

Phân tích dòng tiền đặt trong bối cảnh kinh doanh hiện thời và tương lai phát triển của DN: CBPT cần đánh giá ảnh hưởng qua lại giữa mặt tích cực của dòng tiền dương với nguy cơ mức dương này không thể duy trì lâu dài và ngược lại giữa mặt tiêu cực của dòng tiền âm với triển vọng tốt đẹp khi các hoạt động đầu tư hiện thời sẽ mang lại lợi ích về dòng tiền trong tương lai. Cụ thể:

- DN đang trải qua thời kỳ tăng trưởng chậm hoặc thị trường suy giảm lại có thể có một dòng tiền tương đối mạnh, do DN không có nhu cầu về đầu tư TSCĐ hoặc vốn ngắn hạn.

- DN đang tăng trưởng mạnh lại có thể có dòng tiền âm vì cần đầu tư mạnh để hỗ trợ tăng trưởng trong tương lai.

#### ***3.4.2. Phân tích lưu chuyển từ hoạt động kinh doanh:***

- Xác định các thành phần chính của lưu chuyển từ HĐKD. Dòng tiền từ HĐKD có thể được tạo ra bởi các hoạt động liên quan đến doanh thu của DN hoặc cũng có thể được tạo ra từ việc giảm các vốn lưu động phi tiền tệ như: giảm các khoản phải thu, HTK, tăng các khoản phải trả..

- Xác định lưu chuyển tiền thuần từ HĐKD dương hay âm?

- *Nếu lưu chuyển tiền thuần từ HĐKD âm*, CBPT tìm nguyên nhân như: do DN mới thành lập nên chưa có doanh thu; đang trong giai đoạn đầu tư lớn TSCĐ; do bị lỗ trong HĐKD; HTK, phải thu tăng lớn hơn so với tốc độ tăng trưởng doanh thu... Khi đó DN phải dùng dòng tiền bù đắp cho khoản tiền bị thiếu hụt. Nếu tình trạng này kéo dài, thể hiện DN đang gặp khó khăn trong vấn đề thanh toán, trả nợ vay.

- *Nếu lưu chuyển tiền thuần từ HĐKD dương*: CBPT cần phân tích liệu dòng tiền từ HĐKD có đủ để giúp DN hoạt động ổn định hay không? Cụ thể, dòng tiền từ HĐKD có đủ trang trả chi phí thay thế các thiết bị đầu tư đã hỏng và chi phí huy động vốn (Dòng tiền từ HĐKD > Chi phí khấu hao + Cổ tức + Lãi suất?).

- So sánh lưu chuyển tiền thuần từ HĐKD với LNST và DTT (cao hơn hay thấp hơn, diễn biến cùng chiều hay ngược chiều qua các năm, và tìm nguyên nhân diễn biến ngược chiều). Đây là một phương thức để kiểm tra chất lượng doanh thu. Nếu DN có LNST và DTT cao, nhưng lưu chuyển tiền thuần từ HĐKD lại rất thấp, chứng tỏ chất lượng doanh thu của DN không cao (do không tạo tiền cho HĐKD mà chỉ là lợi nhuận trên sổ sách).

**Lưu ý**: Khi phân tích lưu chuyển tiền từ HĐKD CBPT cần phân tích xu hướng biến động của các khoản mục vốn lưu động (HTK, các khoản phải thu, các khoản phải trả, chi phí trả trước,..) có phù hợp với dự đoán về hoạt động của DN hay không? Nếu DN đang thu hẹp quy mô hoạt động (giảm tốc độ tăng trưởng, giảm doanh thu/tài sản,...) mà các khoản phải thu tăng lên, làm ứ đọng tiền, cần làm rõ liệu khách hàng của DN có khả năng hoàn trả không? HTK giảm là do DN thu hẹp quy mô hoạt động hay không có đủ tiền để tái nhập HTK? Các khoản phải trả giảm xuống là do DN thu hẹp SXKD hay các nhà cung cấp đã mất lòng tin vào DN?

- Phân tích các yếu tố tác động đến lưu chuyển tiền từ HĐKD của DN: sử dụng các chỉ số sau đây:

- *Chu kỳ hàng tồn kho*: Chu kỳ HTK càng ngắn thể hiện việc quản lý HTK có hiệu quả, ảnh hưởng tích cực tới dòng tiền của DN. Song, nếu chu kỳ HTK này quá ngắn cũng có thể do DN đang bị thiếu hoặc bị mất các đơn đặt hàng, hoặc DN đang thiếu nguyên vật liệu. Ngược lại, nếu hệ số này quá cao sẽ là dấu hiệu DN còn đọng quá nhiều HTK hoặc HTK bị lỗi thời, làm ứ đọng dòng tiền của DN. Việc đánh giá tỷ lệ này như thế nào là hợp lý còn tùy thuộc vào ngành nghề kinh doanh và tùy từng thời kỳ hoạt động của DN.

- *Thời gian thu hồi công nợ (Kỳ thu tiền bình quân)*: Thời gian thu hồi công nợ tăng càng nhanh sẽ càng ảnh hưởng tích cực đến dòng tiền của DN vì khi đó doanh thu được chuyển nhanh thành tiền mặt. Hệ số này cần phải được so sánh với

chính sách tín dụng ban đầu của DN. Nếu ban đầu DN quy định là sẽ thu hồi các khoản phải thu trong vòng 30 ngày nhưng kỳ thu tiền bình quân lại là 60 ngày, có nghĩa là DN đã không nỗ lực thu hồi các khoản phải thu hoặc chính sách bán hàng trả chậm của DN đang có vấn đề. Tuy nhiên, thời gian thu đòi công nợ quá ngắn do phương thức bán hàng cứng nhắc, thanh toán chủ yếu bằng tiền mặt trả ngay không phải là một dấu hiệu tốt nếu nó ảnh hưởng đến sức cạnh tranh và mở rộng thị phần của DN. Hệ số này thường cao đối với DN thuộc ngành xây lắp (so với các ngành khác) do các khoản phải thu thương mại trong ngành này thường rất lớn.

- *Thời gian thanh toán công nợ phải trả*: Thời gian thanh toán công nợ phải trả tăng sẽ ảnh hưởng tích cực đến dòng tiền của DN và ngược lại. Tuy nhiên, cần phải phân tích nguyên nhân dẫn đến hệ số này cao hoặc thấp nhằm đánh giá hợp lý.

*Chu kỳ dài có thể do:*

- i. Điều kiện thanh toán với người cung cấp là thuận lợi cho DN; thời gian trả chậm dài còn giúp cho DN dễ dàng tăng vốn lưu động.

- ii. Giá mua hàng là bất lợi (giá cao) hoặc DN có thể đang phụ thuộc vào các điều kiện tín dụng thương mại do thiếu các khoản tín dụng ngân hàng.

*Chu kỳ ngắn có thể do:*

- i. Điều kiện thanh toán là bất lợi vì quan hệ với nhà cung cấp trở nên xấu đi.

- ii. DN có nhiều vốn trong tay, tận dụng chính sách chiết khấu nếu thanh toán nhanh để được mua hàng với giá cả thuận lợi hơn.

- *Vòng quay tiền*: Đây là chỉ tiêu tổng hợp thể hiện số ngày DN cần tiền để tài trợ các khoản phải thu và HTK, sau khi xem xét đến thời gian chiếm dụng vốn khi mua hàng. Chỉ tiêu này đặc biệt có ý nghĩa khi cho vay VLD và xác định thời hạn trả nợ hợp lý. Chỉ tiêu này càng nhỏ càng tốt. Nếu chỉ tiêu này lớn sẽ là dấu hiệu của việc DN đang gặp khó khăn trong khả năng thanh toán do tiền đọng ở các khoản phải thu và hàng tồn kho trong khi DN phải chịu áp lực của các khoản nợ đến hạn phải trả.

#### *3.4.2.1. Phân tích lưu chuyển tiền từ hoạt động đầu tư.*

Đánh giá các hoạt động mua sắm tài sản bằng tiền của DN: Bao nhiêu tiền đầu tư vào tài sản (bất động sản, nhà xưởng, máy móc thiết bị...): bao nhiêu tiền được đầu tư

góp vốn vào các đơn vị khác; và bao nhiêu tiền được đầu tư vào các tài sản có tính thanh khoản cao hơn như các công cụ nợ của các đơn vị khác.

Phân tích lưu chuyển tiền từ hoạt động đầu tư cũng cho biết dòng tiền thu được từ việc thanh lý, bán các loại tài sản nêu trên.

Xem xét nguồn nào được sử dụng để bù đắp cho các hoạt động đầu tư (nếu DN đang tiến hành đầu tư vốn lớn): dòng tiền từ HĐKD hay từ hoạt động tài chính.

Đánh giá DN có sử dụng tiền vào hoạt động đầu tư một cách hiệu quả không? Chi phí vốn (đầu tư thêm vào TSCĐ và tài sản khác) có bù đắp đủ chi phí khấu hao hay không?, có phù hợp với chiến lược phát triển của DN (thu hẹp, duy trì, mở rộng HĐKD) hay không?

#### *3.4.2.2. Phân tích lưu chuyển tiền từ hoạt động tài chính.*

***Dòng tiền từ hoạt động tài chính là van điều phối tiền cho các hoạt động kinh doanh, hoạt động đầu tư, đồng thời cũng tự giải quyết các nghĩa vụ trả nợ đến hạn bằng các nguồn tài chính khác.***

- Nhận định dòng tiền từ HĐKD có đủ để trang trả lãi vay đến hạn và cổ tức cho cổ đông hay không? Các dự tính nhu cầu tài chính của DN trong thời gian tới là gì? Các nhà đầu tư/chủ nợ có tự tin vào tình hình của DN hay không?

- Đánh giá DN hiện đang thừa tiền hay thiếu tiền, qua đó đánh giá chính sách của DN về huy động/sử dụng vốn (huy động vốn gián tiếp từ các tổ chức tài chính qua việc nhận tiền vay hay sử dụng vốn để trả nợ vay ngân hàng; hoặc huy động vốn trực tiếp từ chủ sở hữu qua việc nhận vốn góp chủ sở hữu hay sử dụng vốn để trả lại vốn góp cho chủ sở hữu) và chi trả cổ tức (trả cổ tức bằng tiền mặt hay bằng hình thức khác như cổ phiếu thường).

Việc phân tích BCLCTT còn được thực hiện dựa trên phương pháp phân tích chỉ số bao gồm đánh giá các chỉ tiêu:

- *Lưu chuyển tiền thuần từ HĐKD trên DTT*: là chỉ tiêu rất quan trọng và là một trong những thước đo chính về kết quả HĐKD – đánh giá khả năng của DN trong việc chuyển DTT thành tiền mặt, từ đó có nguồn thanh toán các chi phí và đầu tư vào TSCĐ.



Chỉ tiêu này càng nhỏ phản ánh nguồn vốn của DN đang bị chiếm dụng, DN có thể phải sử dụng dự trữ tiền mặt hoặc phải tăng nợ vay để duy trì HĐKD.

- *Lưu chuyển tiền thuần từ HĐKD trên VCSH*: Chỉ tiêu này mang ý nghĩa một đồng VCSH tạo ra bao nhiêu tiền từ HĐKD, phản ánh hiệu quả tạo tiền của DN.

### 3.4.3. Dự báo dòng tiền của DN.

#### 3.4.3.1. Lập dự báo dòng tiền.

Phương pháp trực tiếp	Phương pháp gián tiếp
Lập Bảng dự báo dòng tiền chi tiết theo từng tháng.	Lập Báo cáo LCTT hướng dẫn tạo phụ lục từ các dữ liệu: <ul style="list-style-type: none"> <li>- Bảng CĐKT, Báo cáo Kết quả kinh doanh những năm gần nhất.</li> <li>- Bảng CĐKT, Báo cáo Kết quả kinh doanh dự báo.</li> <li>- Báo cáo dự báo về ngành, cung cầu sản phẩm, sản phẩm thay thế.</li> </ul>

#### Các lưu ý khi dự báo dòng tiền:

- Độ tin cậy của các dòng tiền vào, ra dự kiến phụ thuộc nhiều vào các giả định và ước tính, do đó CBPT cần xác định những yếu tố trọng yếu, đánh giá tính hợp lý của các giả định. Cụ thể:

- Doanh thu được dự báo trên cơ sở nào? Mức doanh thu dự báo có khả thi so với kết quả hoạt động trong quá khứ không?

- Tỷ suất lợi nhuận gộp dự báo có thay đổi lớn không? Nếu có, con số dự báo này có khả thi hay không? Nguyên nhân thay đổi là gì?

- Dự báo về các chi phí cố định lớn có thực tế không?

- Nếu DN đề xuất tăng các khoản vay, lãi tiền vay thêm đã được tính đến chưa?

- Mức lãi suất dự kiến là bao nhiêu? Con số này có thực tế không?

- Khi đánh giá dự báo dòng tiền chỉ quan tâm đến thời điểm nhận được hoặc thanh toán, không quan tâm đến thời điểm ghi nhận doanh thu hoặc chi phí.

- So sánh số liệu kế hoạch của các kỳ trước với số liệu thực tế thực hiện như tốc độ tăng trưởng doanh thu, khả năng thu tiền mặt để đánh giá tính chính xác của các dự báo của DN trong quá khứ, từ đó đưa ra nhận định về năng lực kế hoạch hóa SXKD của DN.

- **Khi không có đầy đủ thông tin đầu vào để lập dự báo dòng tiền một cách chuẩn tắc như trên, CBPT lập dự báo nhanh về dòng tiền dựa trên 7 yếu tố trong kế hoạch kinh doanh DN và các giả định trên các đặc điểm hoạt động của DN trong quá khứ, cũng như dự báo về môi trường hoạt động kinh doanh của DN.**

<b>7 yếu tố</b>	<b>Tác động tới dòng tiền của DN</b>
Chu kỳ HTK (ngày)	Chu kỳ HTK càng nhanh sẽ ảnh hưởng tích cực tới dòng tiền của DN và ngược lại.
Thời gian thu hồi công nợ (ngày)	Thời gian thu hồi công nợ chậm sẽ ảnh hưởng tiêu cực đến dòng tiền của DN và ngược lại.
Thời gian thanh toán công nợ phải trả (ngày)	Thời gian thanh toán công nợ phải trả chậm sẽ ảnh hưởng tích cực đến dòng tiền của DN và ngược lại.
Mua sắm TSCĐ	Tăng mua sắm TSCĐ ảnh hưởng tiêu cực tới dòng tiền của DN nhiều hơn tới lợi nhuận của DN.
Tỷ suất lợi nhuận gộp (%)	Tỷ suất lợi nhuận gộp tăng sẽ ảnh hưởng tích cực tới dòng tiền do tác động của doanh thu tăng/giảm chi phí.
Tỷ suất chi phí bán hàng, quản lý trên doanh thu (%)	Chi phí bán hàng, quản lý càng cao thì càng ảnh hưởng tiêu cực đến dòng tiền của DN.
Tốc độ tăng trưởng doanh thu (%)	Tốc độ tăng trưởng doanh thu có tác động đa chiều (nhiều khi là tiêu cực) tới dòng tiền do tác động tăng các khoản phải thu, HTK, các khoản phải trả,...

**Lưu ý khi lập dự báo nhanh về dòng tiền:**

- Dự báo nhanh dựa trên kế hoạch về kinh doanh của DN, không đề cập tới các hoạt động đầu tư tài chính của DN. Do đó, khi tính toán các chỉ tiêu trên bảng cân đối kế toán, giả định các khoản mục đầu tư tài chính không thay đổi.

- Dựa trên kế hoạch mua sắm TSCĐ của DN, CBPT đưa ra mức khấu hao dự tính. Trong trường hợp DN không có kế hoạch cụ thể về mua sắm TSCĐ, CBPT giả định mức mua sắm TSCĐ của năm dự báo sẽ bằng mức khấu hao TSCĐ của năm trước đó, tức là DN đầu tư thêm vào TSCĐ chính bằng giá trị TSCĐ bị giảm sút do khấu hao.

- Dự báo nhanh cho biết dòng tiền từ hoạt động kinh doanh và hoạt động đầu tư (không tính các hoạt động đầu tư tài chính) của DN trong năm dự báo thặng dư hay thiếu hụt, thể hiện bằng khả năng giảm/tăng nợ vay của DN thể hiện từ dòng tiền từ hoạt động tài chính. Do đó, nếu không có cơ sở đưa ra mức tiền và tương đương tiền cuối kỳ của năm dự báo, CBPT có thể giả định giá trị này không thay đổi so với đầu kỳ.

#### 3.4.3.2. Các bước thực hiện dự báo nhanh về dòng tiền.

**Bước 1:** Dựa trên kế hoạch tài chính của DN, đưa ra các giả định tiến hành dự báo:

Nội dung dự báo	Năm X	Dự báo năm X+1
Chu kỳ HTK (ngày).		
Thời gian thu hồi công nợ (ngày).		
Thời gian thanh toán công nợ phải trả (ngày).		
Mua sắm TSCĐ.		
Tỷ suất lợi nhuận gộp (%).		
Tỷ suất chi phí bán hàng, quản lý trên doanh thu (%)		
Tốc độ tăng trưởng doanh thu (%).		

**Bước 2:** Tính toán kết quả kinh doanh dự tính.

**Bước 3:** Tính toán tài sản và nguồn vốn dự tính.

**Bước 4:** Tính toán lãi vay, nợ vay và giá trị ròng.

**Bước 5:** Điều chỉnh Bảng CĐKT.

**Bước 6:** Tính toán lưu chuyển tiền thuần.

Nội dung đánh giá ròng tiền dự báo: Tương tự như phân tích dòng tiền của DN, tập trung chủ yếu vào dòng tiền từ HĐKD.

### **3.4.4. Phân tích đảm bảo nợ vay.**

#### **3.4.4.1. Nguyên tắc phân tích.**

- Phân tích chung cho toàn bộ nợ vay của DN (bao gồm nợ vay của các tổ chức tín dụng, tổ chức tài chính và các đối tượng khác).
- Phân tích, đánh giá và xác định đủ điều kiện hoặc không đủ điều kiện làm tài sản bảo đảm nợ vay cả về danh mục và giá trị trên cơ sở cân đối giữa nguồn vốn và sử dụng vốn, tài sản trong bảng cân đối kế toán của DN.

#### **3.4.4.2. Nội dung phân tích.**

##### **a. Phân tích báo cáo đảm bảo nợ vay đối với NH.**

Khi nợ vay của DN bị thiếu bảo đảm kết hợp với việc phân tích tài chính DN, CBPT phải đi sâu đánh giá mức độ an toàn, khả năng thu hồi nợ do NH cho vay, cần phân tích một số nội dung chủ yếu sau:

- Nợ vay NH có được DN sử dụng đúng mục đích xin vay theo các phương án, dự án vay vốn đã duyệt không? Cơ cấu vốn chủ sở hữu, vốn vay ngân hàng trong giá trị các tài sản do NH cho vay có bảo đảm tỷ lệ như đã được phê duyệt khi cho vay không? (cần lưu ý phân tích các DN hoặc dự án có nợ vay phải gia hạn, chuyển nợ quá hạn).
- Kiểm tra, đối chiếu cụ thể các tài sản, vật tư hàng hóa thuộc đối tượng mà NH đã cho vay với dư nợ theo từng đồng tín dụng và giấy nhận nợ. Phân tích tài sản, tiền vốn hình thành từ nợ vay của NH đang nằm ở hình thái nào, tài sản nào của DN, thực trạng sử dụng tài sản, luân chuyển của các vật tư hàng hóa này và cân đối với dư nợ NH, xác định số dư nợ NH không còn vật tư, tài sản bảo đảm.
- Các tài sản thế chấp, cầm cố để bảo đảm tiền vay của NH (xem xét trên các phương diện: giá trị, thủ tục pháp lý, công tác quản lý, khả năng xử lý khi cần thiết...). Khả năng bảo đảm cho các khoản nợ vay được bảo đảm bằng tài sản (thế chấp, cầm cố bằng tài sản).
- Trường hợp cho vay không có bảo đảm bằng tài sản cần phân tích đánh giá DN còn đủ các điều kiện theo cơ chế tín dụng không?
- Phân tích tình hình nợ quá hạn (nợ quá hạn bình thường, trên 6 tháng, khó đòi...). Khả năng trả nợ của người vay. Mức độ rủi ro của khoản vay.

## **b. Đề xuất, kiến nghị.**

Căn cứ vào kết quả phân tích, đưa ra:

- Các giải pháp cụ thể để khắc phục ngay tình trạng thiếu bảo đảm nợ vay, bảo đảm an toàn cho vay; cụ thể:

- Bổ sung tài sản bảo đảm. Thu hồi ngay các khoản công nợ, các khoản tiền vay sử dụng sai mục đích, các khoản tiền thu bán hàng thuộc đối tượng vay nhưng không trả nợ cho NH. Đôn đốc DN huy động các nguồn tiền khác để trả nợ phần thiếu bảo đảm cho NH.

- Đẩy nhanh tốc độ luân chuyển vốn.

- Sử dụng hợp lý nguồn vốn chủ sở hữu vào SXKD.

- Các giải pháp quản lý nhằm ngăn chặn khả năng phát sinh tiếp tình trạng thiếu bảo đảm. Chấn chỉnh việc ghi chép hạch toán kế toán. Thực hiện các biện pháp kiểm tra, kiểm soát chặt chẽ.

- Các giải pháp quản lý nhằm bảo đảm an toàn vốn vay NH. CBPT cần đề xuất định hướng tín dụng: duy trì, phát triển hay hạn chế, hoặc ngừng quan hệ tín dụng với DN. Nếu vốn cho vay của NH bị thất thoát lớn, DN vi phạm nghiêm trọng quy định về sử dụng vốn vay, quản lý tài chính, không có khả năng trả nợ, NH cần khởi kiện ra cơ quan pháp luật.

### **3.4.5. Phối hợp các nội dung để đánh giá tổng hợp DN.**

- Kết hợp các phương pháp phân tích BCTC DN để có thể phân tích hiệu quả tài chính và HĐKD của DN.

- Thẩm định lại thông tin trên BCTC bằng các phương pháp phân tích BCTC DN để đưa ra đánh giá toàn diện về tình hình tài chính và HĐKD của DN (quá trình phân tích BCTC DN và đánh giá chất lượng tài sản, nguồn vốn của DN có mối quan hệ mật thiết với nhau, hỗ trợ nhau).

- Sử dụng linh hoạt các chỉ tiêu tài chính trong phân tích BCTC DN: Mỗi chỉ tiêu phản ánh một khía cạnh nhất định về HĐKD và tài chính của DN. Nếu sử dụng các chỉ tiêu trên để đánh giá một cách riêng rẽ thì sẽ không phản ánh đủ về tình hình tài chính DN. CBPT phải vận dụng những mối liên hệ giữa các chỉ tiêu tính toán để đưa ra những kết luận chính xác.

- Phối hợp các nội dung phân tích: phân tích cơ cấu và biến động tài sản - nguồn vốn, phân tích khả năng thanh toán, phân tích dòng tiền, phân tích đảm bảo nợ vay để có những nhận xét tổng hợp nhất về tình hình tài chính nói chung của DN, từ đó đưa ra được những quyết định tín dụng hợp lý, giảm thiểu rủi ro cho Ngân hàng công thương (NHCT)..

### **3.5. Các tiêu chí phi tài chính.**

#### **3.5.1. Tiêu chí lưu chuyển tiền tệ.**

- Hệ số khả năng trả lãi
- Hệ số khả năng trả nợ gốc
- Xu hướng lưu chuyển tiền tệ thuần trong quá khứ
- Trạng thái lưu chuyển tiền tệ thuần từ hoạt động kinh doanh.
- Lưu chuyển tiền tệ thuần từ hoạt động KD/Doanh thu thuần.

#### **3.5.2. Tiêu chí năng lực và kinh nghiệm quản lý.**

• Năng lực chuyên môn và kinh nghiệm của người đứng đầu điều hành doanh nghiệp (Tổng giám đốc hoặc phó Tổng Giám đốc chuyên trách) trong ngành và lĩnh vực kinh doanh của phương án/dự án xin cấp tín dụng; có bằng cấp chuyên môn, thời gian công tác trong lĩnh vực đang điều hành.

• Kinh nghiệm của người đứng đầu điều hành doanh nghiệp (Tổng giám đốc hoặc Phó tổng giám đốc chuyên trách) trong hoạt động điều hành.

- Môi trường kiểm soát nội bộ.
- Năng lực điều hành của người đứng đầu trực tiếp quản lý doanh nghiệp/hợp tác xã.

- Tính khả thi của các phương án kinh doanh và dự toán tài chính.

#### **3.5.3. Tiêu chí tình hình và uy tín với ngân hàng.**

##### **3.5.3.1. Quan hệ tín dụng**

- Lịch sử trả nợ (gốc + lãi) trong 12 tháng qua .
- Số lần cơ cấu lại nợ (gốc + lãi) trong 12 tháng qua tại NH.
- Nợ quá hạn trong 12 tháng qua tại NH.
- Tỷ trọng (nợ cần chú ý + nợ xấu)/ tổng dư nợ hiện tại tại NH.

#### **3.5.3.2. Quan hệ phi tín dụng**

- Tình hình cung cấp BCTC và thông tin khác trong 12 tháng.
- Thời gian quan hệ tín dụng.
- Tỷ trọng số dư tiền gửi BQ 1 tháng/dư nợ BQ trong 12 tháng.
- Mức độ sử dụng các dịch vụ (tiền gửi, thanh toán, ngoại hối...).
- Tình hình quan hệ tín dụng tại TCTD khác trong 12 tháng qua.

#### **3.5.4. Tiêu chí môi trường kinh doanh.**

- Triển vọng ngành.
- Uy tín, thương hiệu của khách hàng/sản phẩm chính của khách hàng.
- Vị thế cạnh tranh của doanh nghiệp.
- Rào cản gia nhập thị trường của doanh nghiệp tạo ra với DN mới khác.
- Chính sách của Chính phủ, nhà nước đối với ngành KD chính của DN.

#### **3.5.5. Tiêu chí các đặc điểm hoạt động khác.**

- Đa dạng hoá các hoạt động theo: ngành, thị trường, vị trí địa lý.
- Sự phụ thuộc vào quan hệ với các nhà cung cấp đầu vào.
- Sự phụ thuộc và quan hệ với thị trường đầu ra.
- Lợi nhuận (sau thuế) của DN trong những năm gần đây.
- Khả năng tiếp cận với các nguồn vốn chính thức.

## **PHẦN 2:**

# **VẬN DỤNG QUY TRÌNH CHO VAY THEO HẠN MỨC TÍN DỤNG CỦA NGÂN HÀNG TMCP CÔNG THƯƠNG VIỆT NAM-CHI NHÁNH HỒNG BÀNG ĐỂ XÁC ĐỊNH HẠN MỨC TÍN DỤNG CHO CÔNG TY CỔ PHẦN TUẤN NGUYỆT**

## **1. Giới thiệu về Ngân hàng TMCP Công thương Việt Nam- chi nhánh Hồng Bàng.**

### **1.1. Khái quát về sự hình thành và phát triển của Ngân hàng TMCP Công thương chi nhánh Hồng Bàng.**

Sự tăng trưởng của nền kinh tế Việt Nam trong những năm qua không thể không kể đến sự đóng góp của các NHTM, trong đó Ngân hàng TMCP Công thương Việt Nam (VietinBank) có vai trò không nhỏ trong hoạt động của thị trường Tiền tệ- tín dụng. Mạng lưới hoạt động của VietinBank được mở rộng khắp với số lượng và quy mô ngày càng gia tăng, nhằm phục vụ nhu cầu phát triển sản xuất kinh doanh của nền kinh tế quốc dân.

VietinBank - Chi nhánh Hồng Bàng là một chi nhánh của Ngân hàng TMCP Công thương Việt Nam, tiền thân là Ngân hàng quận Hồng Bàng, trực thuộc ngân hàng nhà nước thành phố Hải Phòng, được thành lập năm 1979. Từ khi thành lập đến năm 1988, Ngân hàng hoạt động như một chi nhánh của ngân hàng nhà nước Việt Nam, với quy mô và phạm vi còn hạn chế. Sau khi có quyết định chuyển đổi hệ thống Ngân hàng Việt Nam thành 2 cấp: ngân hàng nhà nước thực hiện chức năng quản lý Nhà nước trong lĩnh vực tiền tệ Ngân hàng và NHTM thực hiện chức năng kinh doanh tiền tệ tín dụng là chủ yếu. Trong 04 Ngân hàng chuyên được hoạt động tại Việt Nam theo Nghị định số 53/NĐ-HĐBT ngày 26/03/1988 của Hội đồng Bộ trưởng có NHCT Việt Nam chuyên hoạt động trong lĩnh vực Công thương nghiệp. Cũng trong giai đoạn này, mô hình hoạt động của Ngân hàng quận Hồng Bàng được chuyển đổi cho phù hợp với sự vận động phát triển của nền kinh tế nói chung và của hệ thống Ngân hàng Việt Nam nói riêng. Ngân hàng quận Hồng Bàng trở thành một đơn vị trực thuộc NHCT thành phố Hải Phòng, mang tên chi nhánh NHCT Hồng Bàng.



Tháng 10/1994, với phương châm thực hiện đổi mới mô hình NHCT, Chi nhánh Hồng Bàng trở thành chi nhánh của NHCT Việt Nam, chịu sự quản lý và phân công trực tiếp từ NHCT Việt Nam thay vì dưới sự quản lý của NHCT Hải Phòng như trước. Chi nhánh có trách nhiệm tiến hành các hoạt động theo quy định của ngân hàng nhà nước Việt Nam và các văn bản hướng dẫn thi hành do NHCT Việt Nam ban hành về việc áp dụng các hình thức cho vay, thanh toán, tiến hành các hoạt động dịch vụ khác... và thực hiện nhiệm vụ chính sách Tiền tệ quốc gia.

Tháng 4/2009, Ngân hàng Công thương Việt Nam thực hiện cổ phần hóa và đổi tên thành Ngân hàng TMCP Công thương Việt Nam. Trên nền tảng cổ phần hóa, VietinBank - Chi nhánh Hồng Bàng đổi tên thành Ngân hàng TMCP Công thương Việt Nam - Chi nhánh Hồng Bàng và từng bước hòa nhập vào hoạt động chung của nền kinh tế quốc gia.

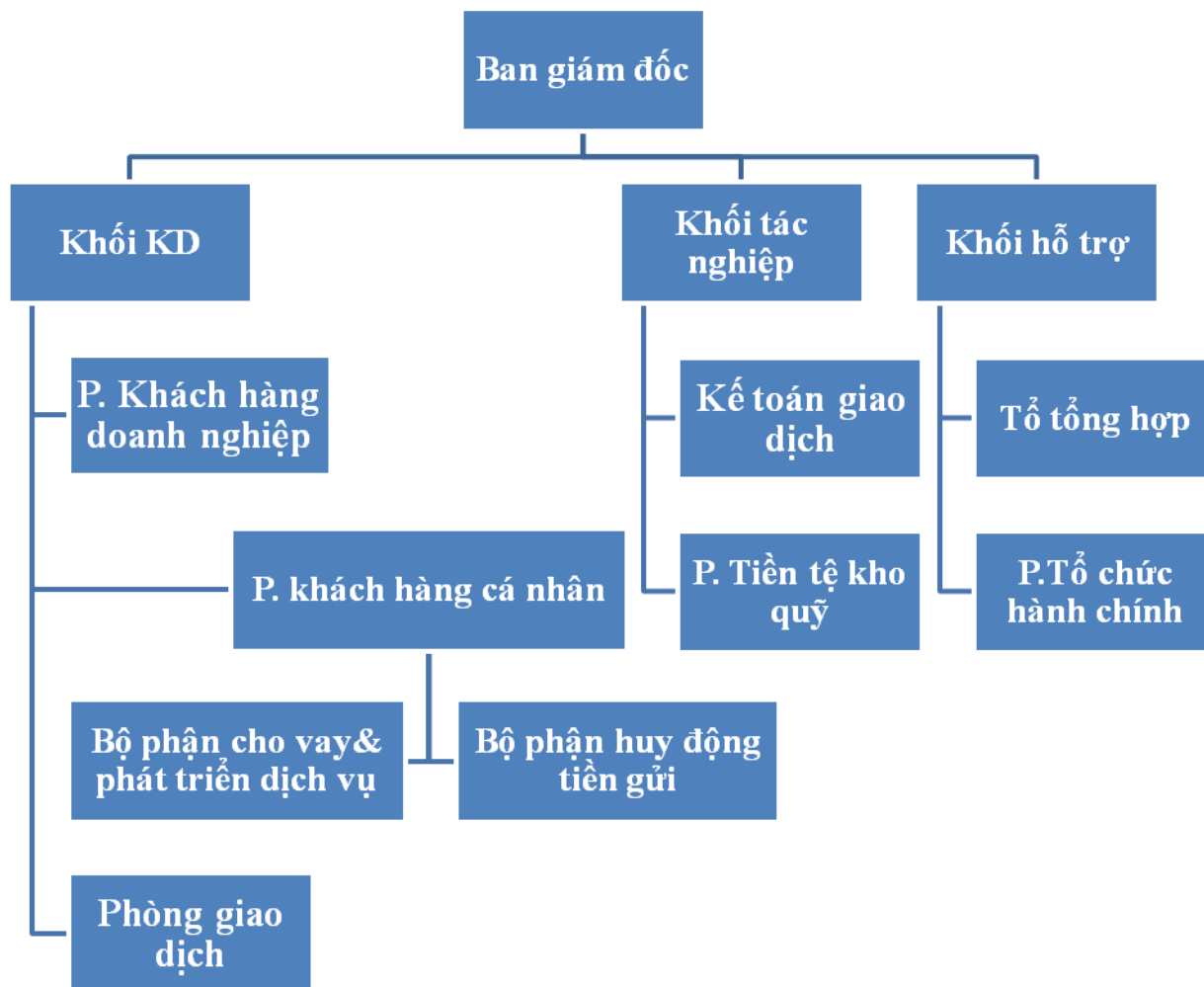
Trải qua hơn 24 năm xây dựng và phát triển, mặc dù chịu sự cạnh tranh khốc liệt của hơn 70 NHTM và các tổ chức tín dụng trong và ngoài nước cùng hoạt động trên địa bàn Hải Phòng, nhưng bằng ý chí quyết tâm hoàn thành nhiệm vụ của tập thể cán bộ, VietinBank - Chi nhánh Hồng Bàng không ngừng phát triển và trở thành 1 trong 7 chi nhánh Ngân hàng lớn nhất thuộc VietinBank tại thành phố Hải Phòng. Ngân hàng đã vinh dự được đón nhận Huân chương lao động hạng 3 và hạng 2. Đặc biệt đầu năm 1999, VietinBank - Chi nhánh Hồng Bàng đã trở thành chi nhánh đầu tiên thuộc VietinBank được Nhà nước công nhận là doanh nghiệp loại 1.

### ***1.1.1. Cơ cấu tổ chức***

Ngân hàng TMCP Công thương Việt Nam Chi nhánh Hồng Bàng bao gồm khoảng 150 cán bộ công nhân viên trực thuộc 10 phòng ban được đặt dưới sự điều hành của Ban giám đốc. Các phòng ban này đều được chuyên môn hóa theo chức năng và nghiệp vụ cụ thể. Tuy nhiên, chúng vẫn là một bộ phận không thể tách rời trong ngân hàng do đó chúng luôn có mối quan hệ chặt chẽ với nhau.

Ngân hàng Công thương Chi nhánh Hồng Bàng được cơ cấu tổ chức như sau:

**SƠ ĐỒ BỘ MÁY TỔ CHỨC**  
**CHI NHÁNH NGÂN HÀNG CÔNG THƯƠNG HỒNG BÀNG**



a. *Phòng khách hàng cá nhân* bao gồm: Bao gồm 02 bộ phận chính là Bộ phận cho vay và bộ phận huy động tiền gửi dân cư. Bộ phận cho vay chuyên khai thác mảng khách hàng là các cá nhân vay vốn phục vụ sản xuất kinh doanh hay tiêu dùng. Bộ phận huy động tiền gửi dân cư bao gồm 7 bàn tiết kiệm, có chức năng huy động nguồn vốn (Ngoại tệ và nội tệ) tạm thời nhàn rỗi trong dân cư để điều chuyển nguồn vốn huy động phục vụ cho bộ phận làm công tác kinh doanh thực hiện công tác cho vay đối với khách hàng. Ngoài ra trưởng phòng còn chỉ đạo bộ phận nghiệp vụ tính trả lãi vay tiết kiệm cho khách hàng gửi tiền tiết kiệm.

+ PGD Phong Lan, PGD Hùng Vương, PGD Thượng Lý, PGD Quán Toan, PGD số 2, bao gồm: 4 Bàn giao dịch. Ngoài chức năng huy động vốn thì PGD còn thực hiện cho vay đối với các cá nhân, doanh nghiệp vừa và nhỏ.

Cụ thể địa chỉ như sau:

Phòng giao dịch Phong Lan: 40 Đinh Tiên Hoàng.

Phòng giao dịch Hùng Vương: 517 đường Hùng Vương.

Phòng giao dịch Thượng Lý: 163 đường Bạch Đằng.

Phòng giao dịch Quán Toan: 150, khu 2, Quán Nam.

Quỹ tiết kiệm số 5: số 5 Nguyễn Tri Phương.

Phòng giao dịch số 2: số 18 Trần Hưng Đạo.

b. *Phòng khách hàng doanh nghiệp.*

Nghiên cứu xây dựng chiến lược khách hàng doanh nghiệp bằng tín dụng và đề xuất các chính sách ưu đãi đối với từng loại khách hàng doanh nghiệp nhằm mở rộng theo hướng đầu tư tín dụng khép kín: sản xuất, chế biến, tiêu thụ, xuất khẩu và gắn tín dụng sản xuất, lưu thông và tiêu thụ; Phân tích kinh tế theo ngành, nghề kinh tế kỹ thuật, danh mục khách hàng lựa chọn biện pháp cho vay an toàn và đạt hiệu quả cao; Thẩm định và đề xuất cho vay các dự án tín dụng theo phân cấp uỷ quyền; Tiếp nhận và thực hiện các chương trình, dự án thuộc nguồn vốn trong và ngoài nước, trực tiếp làm dịch vụ uỷ thác nguồn vốn thuộc Chính phủ, các Bộ ngành...; Thường xuyên phân loại dư nợ, phân tích nợ quá hạn, tìm nguyên nhân và đề hướng khắc phục.

c. *Phòng quản lý rủi ro (bao gồm cả quản lý nợ có vấn đề):*

- + Tham mưu cho GĐchi nhánh về công tác quản lý rủi ro của chi nhánh;
- + Quản lý giám sát thực hiện danh mục cho vay, đầu tư.
- + Thẩm định hoặc tái thẩm định khách hàng, phương án đề nghị cấp TD.
- + Thực hiện đánh giá, quản lý rủi ro trong các hoạt động ngân hàng.
- + Chịu trách nhiệm quản lý và đề xuất xử lý các khoản nợ có vấn đề.
- + Quản lý, khai thác và xử lý tài sản đảm bảo nợ vay.
- + Quản lý, theo dõi, đề xuất các biện pháp và phối hợp với các phòng có liên quan thu hồi các khoản nợ đã được xử lý rủi ro.

*d. Tổ quản lý nợ có vấn đề:*

Chịu trách nhiệm về quản lý và xử lý các khoản nợ có vấn đề; Quản lý, khai thác và xử lý tài sản đảm bảo nợ vay theo quy định của Nhà nước nhằm thu hồi các khoản nợ gốc và lãi tiền vay, theo dõi và thu hồi các khoản nợ đã được xử lý rủi ro.

*e. Phòng kế toán giao dịch:*

Là phòng nghiệp vụ thực hiện các giao dịch trực tiếp với khách hàng; các nghiệp vụ và các công việc liên quan đến công tác quản lý tài chính, chi tiêu nội bộ tại Chi nhánh; cung cấp các dịch vụ ngân hàng liên quan đến nghiệp vụ thanh toán, xử lý hạch toán các giao dịch. Quản lý và chịu trách nhiệm đối với hệ thống giao dịch trên máy, quản lý quỹ tiền mặt đến từng giao dịch viên theo đúng quy định của Nhà nước và Ngân hàng công thương Việt Nam. Thực hiện nhiệm vụ tư vấn cho khách hàng về sử dụng các sản phẩm ngân hàng.

*f. Phòng thanh toán xuất nhập khẩu:*

Thực hiện nghiệp vụ thanh toán đối với các ngân hàng trong khu vực cũng như các ngân hàng trên thế giới mà Ngân hàng Công thương có quan hệ, thực hiện chức năng mua bán ngoại tệ theo uỷ quyền của Ngân hàng Công thương Việt Nam.

*g. Phòng tiền tệ kho quỹ:*

Phòng tiền tệ kho quỹ là phòng nghiệp vụ quản lý an toàn kho quỹ, quản lý quỹ tiền mặt theo quy định củan ngân hàng nhà nướcvà Ngân hàng công thương Việt Nam. Ứng và thu tiền mặt cho các quỹ tiết kiệm, các điểm giao dịch trong và ngoài quầy, thu chi tiền mặt cho các doanh nghiệp có thu, chi tiền mặt lớn.

*h. Phòng Tổ chức – Hành chính:*

Thực hiện công tác giao dịch trong các lĩnh vực về liên hệ công tác. Đứng đầu là trưởng phòng chịu trách nhiệm chỉ đạo các cán bộ của phòng mình trong việc quản lý công tác tổ chức cán bộ của chi nhánh, công việc mua sắm và thanh lý các tài sản của cơ quan phục vụ theo yêu cầu công tác của cơ quan. Thực hiện việc Phòng cháy và chữa cháy tại cơ quan, phân công lịch trực của đội ngũ bảo vệ, tự vệ và lịch trực đối với những ngày lễ, tết để đảm bảo an toàn về tiền bạc, tài sản của Nhà nước. Hướng dẫn khách hàng đến liên hệ công tác theo những yêu cầu và nhiệm vụ nhất định.

*i. Phòng thông tin điện toán:*

Quản lý và cung cấp các thông tin phần mềm liên quan đến các hoạt động về kế toán, tín dụng nhận được từ Ngân hàng TMCP Công thương Việt Nam. Ngoài ra trưởng phòng chỉ đạo trợ giúp cho các phòng ban khác phục vụ công tác kinh doanh, hướng dẫn sử dụng và điều chỉnh, sửa chữa các máy vi tính trong công tác giao dịch và công tác phát sinh hàng ngày của chi nhánh. Thực hiện việc truyền nhận các thông tin từ chi nhánh lên Ngân hàng TMCP Công thương Việt Nam và ngược lại.

*j. Phòng tổng hợp:*

Phòng tổng hợp là phòng nghiệp vụ tham mưu cho GD chi nhánh dự kiến kế hoạch kinh doanh, tổng hợp, phân tích đánh giá tình hình hoạt động kinh doanh, thực hiện báo cáo hoạt động hành năm của chi nhánh.

*k. Phòng kiểm soát nội bộ:*

Trực thuộc Ngân hàng TMCP Công thương Việt Nam. Đứng đầu là trưởng phòng chịu trách nhiệm kiểm tra, kiểm soát tình hình thực hiện các hoạt động nghiệp vụ trong ngân hàng. Góp phần giúp các phòng ban khác chấp hành đúng các chế độ qui định của Nhà nước và của ngành. Trưởng phòng có nhiệm vụ trực tiếp chỉ đạo các cán bộ kiểm tra viên thực hiện kiểm tra sau tất cả các món vay của các Phòng Khách hàng, phòng Giao dịch đã cho vay, yêu cầu các phòng này bổ sung những sai sót trong việc cho vay, thu nợ.

***1.1.2. Các sản phẩm dịch vụ đang được triển khai tại Vietinbank Hồng Bàng.***

VietinBank - Chi nhánh Hồng Bàng đã và đang cung cấp ra thị trường các sản phẩm dịch vụ ngân hàng phong phú và đa dạng, bao gồm: nhận tiền gửi, cho vay và bảo lãnh, tài trợ thương mại, dịch vụ thanh toán, dịch vụ ngân quỹ, dịch vụ thẻ và ngân hàng điện tử. Khách hàng truyền thống của VietinBank – Chi nhánh Hồng Bàng là các doanh nghiệp hoạt động sản xuất kinh doanh chủ yếu trong lĩnh vực công nghiệp, dịch vụ thương mại, xuất nhập khẩu. Ngoài ra, các hộ sản xuất kinh doanh tiểu thủ công nghiệp cũng là những khách hàng mục tiêu của ngân hàng.

Địa bàn hoạt động chính của VietinBank – Chi nhánh Hồng Bàng là quận Hồng Bàng. Tập trung nhiều khu chung cư của cán bộ công nhân viên thuộc các

ngành, các đơn vị kinh tế trên địa bàn Hải Phòng, quận Hồng Bàng được coi là một trong những trung tâm kinh tế lớn của thành phố Hải Phòng với nhiều nhà máy, doanh nghiệp Nhà nước, Tổng công ty lớn với đầy đủ các thành phần kinh tế, bao gồm cả quốc doanh, liên doanh, tư nhân, tham gia hoạt động sản xuất kinh doanh trên nhiều lĩnh vực với nhiều ngành nghề. Đây là môi trường thuận lợi cho chi nhánh huy động nguồn vốn với số lượng lớn tạo điều kiện cho việc triển khai các nghiệp vụ kinh doanh và cung cấp các dịch vụ ngân hàng một cách nhanh chóng, thuận tiện và đa dạng như:

❖ **Sản phẩm thẻ:**(thẻ E-partner, thẻ tín dụng quốc tế)

❖ **Dịch vụ chuyển tiền kiều hối :**

Người Việt Nam hoặc người nước ngoài đang sinh sống và làm việc tại nước ngoài muốn chuyển tiền cho người thân ở Việt Nam hoặc cho bản thân với mục đích chi tiêu khi đi du lịch, công tác tại Việt Nam.

“Nhanh chóng– Thuận tiện – An toàn – Phí dịch vụ thấp“là những lợi ích mà dịch vụ chuyển tiền kiều hối của NHCT chi nhánh Hồng Bàng mang lại cho khách hàng.

❖ **Dịch vụ tài khoản:**

Tài khoản của khách hàng mở tại Ngân hàng Công thương Hồng Bàng sẽ được quản lý an toàn, chính xác và bảo mật với nhiều lợi ích như mở tài khoản không mất phí; có thể sử dụng tài khoản để cầm cố, bảo lãnh vay vốn ngân hàng; có thể chuyển khoản từ tài khoản tiền gửi thanh toán sang tài khoản tiết kiệm và ngược lại...

❖ **Kinh doanh ngoại tệ:**

Các sản phẩm kinh doanh ngoại tệ đang áp dụng tại VietinBank Hồng Bàng:

- Mua/bán giao ngay (SPOT) ngoại tệ
- Mua/Bán kỳ hạn (FORWARD) ngoại tệ
- Hoán đổi ( SWAP) ngoại tệ
- Quyền chọn (OPTION) ngoại tệ

❖ **Thanh toán xuất nhập khẩu :**

Theo các hình thức thư tín dụng(L/C), nhờ thu (D/A, DP) và chuyển tiền (TTR).

❖ **Cho vay :**

Cho vay chi phí du học; cho vay chứng minh tài chính; cho vay mua ô tô; cho vay mua nhà dự án; cho vay đối với người lao động Việt Nam đi làm việc ở nước ngoài; cho vay kinh doanh tại chợ; cho vay tiêu dùng đối với cán bộ công nhân viên; cho vay tiêu dùng có bảo đảm bằng sổ dư tài khoản sổ tiết kiệm, cho vay ứng trước tiền bán chứng khoán; cho vay tiêu dung thông thường; cho vay mua nhà ở, nhận quyền sử dụng đất ở; cho vay xây dựng và sửa chữa nhà ở.

❖ **Tiết kiệm :**

Dịch vụ này áp dụng đối với khách hàng là công dân Việt Nam, người nước ngoài sinh sống và làm việc hợp pháp tại Việt Nam. Đồng tiền gửi tiết kiệm áp dụng gồm VND, USD, EUR.

❖ **Các sản phẩm huy động vốn.**

❖ **Sản phẩm dịch vụ khác:** Bảo lãnh ngân hàng; chiết khấu giấy tờ có giá; tiền gửi thanh toán; tiền gửi kiều hối; bảo hiểm con người kết hợp tín dụng; gửi giữ tài sản; cho thuê ngăn tủ sắt; nhận và chi trả tiền gửi tiết kiệm, giấy tờ có giá tại nhà.

❖ **Dịch vụ tiền tệ kho quỹ:**

- Cho thuê ngăn tủ sắt: cho khách hàng thuê một hoặc nhiều ngăn tủ sắt của ngân hàng để cất giữ, bảo quản tài sản của khách hàng trong một thời hạn xác định và khách hàng phải trả một khoản phí thuê.

- Gửi giữ tài sản: là việc ngân hàng nhận bảo quản tài sản gửi của khách hàng trong một thời gian xác định và khách hàng phải trả một khoản phí gửi giữ.

....

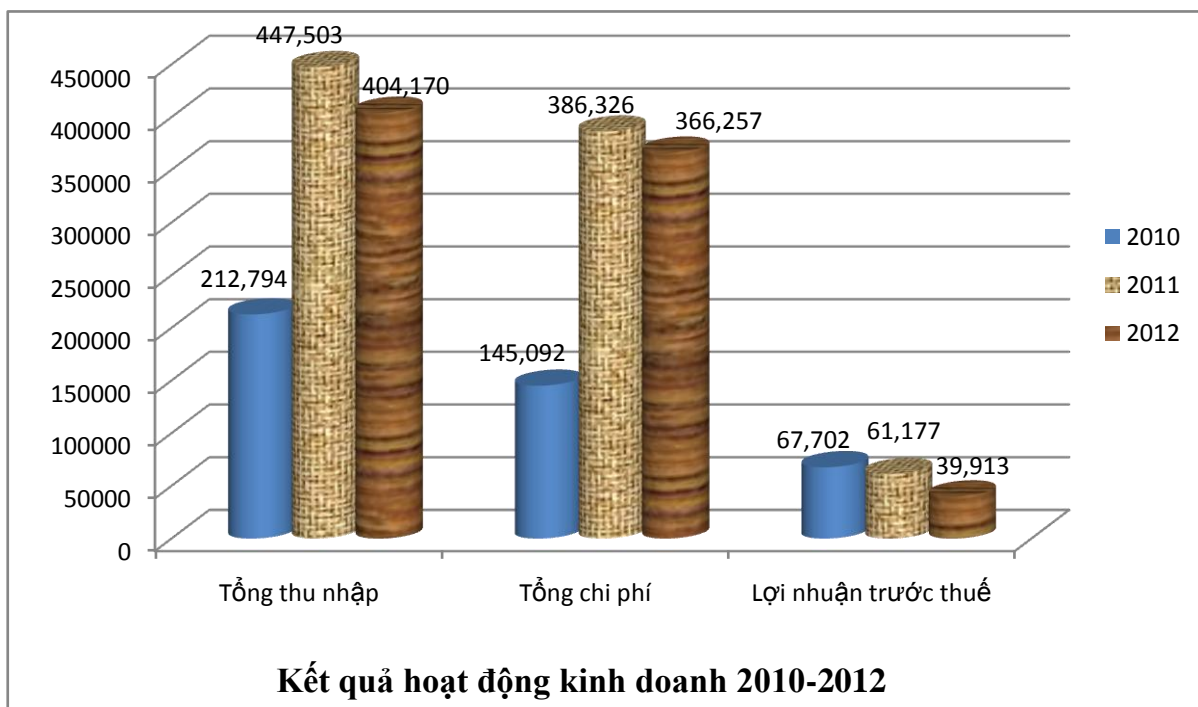
## 1.2. Báo cáo kết quả kinh doanh của VietinBank Hồng Bàng 2010-2012.

**Bảng 2.1: Chỉ tiêu báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh 2010-2012.**

*Đơn vị: tỷ đồng.*

Chỉ tiêu	2010	2011	2012
Tổng thu từ hoạt động TD	9.133	9.413	9.630
<i>Thu từ hoạt động tài trợ TM</i>	160	3.077	3.490
<i>Thu từ dịch vụ thẻ</i>	300	530	1.801
<i>Thu phí chuyển tiền</i>	1.727	2.857	3.897
<i>Thu từ dịch vụ tài khoản ký quỹ</i>	119	127	135
<i>Thu từ dịch vụ tín dụng và các dịch vụ khác</i>	1.786	2.822	306
Thu nhập khác	203.661	438.090	394.540
<b>Tổng thu nhập</b>	<b>212.794</b>	<b>447.503</b>	<b>404.170</b>
<b>Tổng chi phí</b>	<b>145.092</b>	<b>386.326</b>	<b>366.257</b>
<b>Lợi nhuận trước thuế</b>	<b>67.702</b>	<b>61.177</b>	<b>37.913</b>

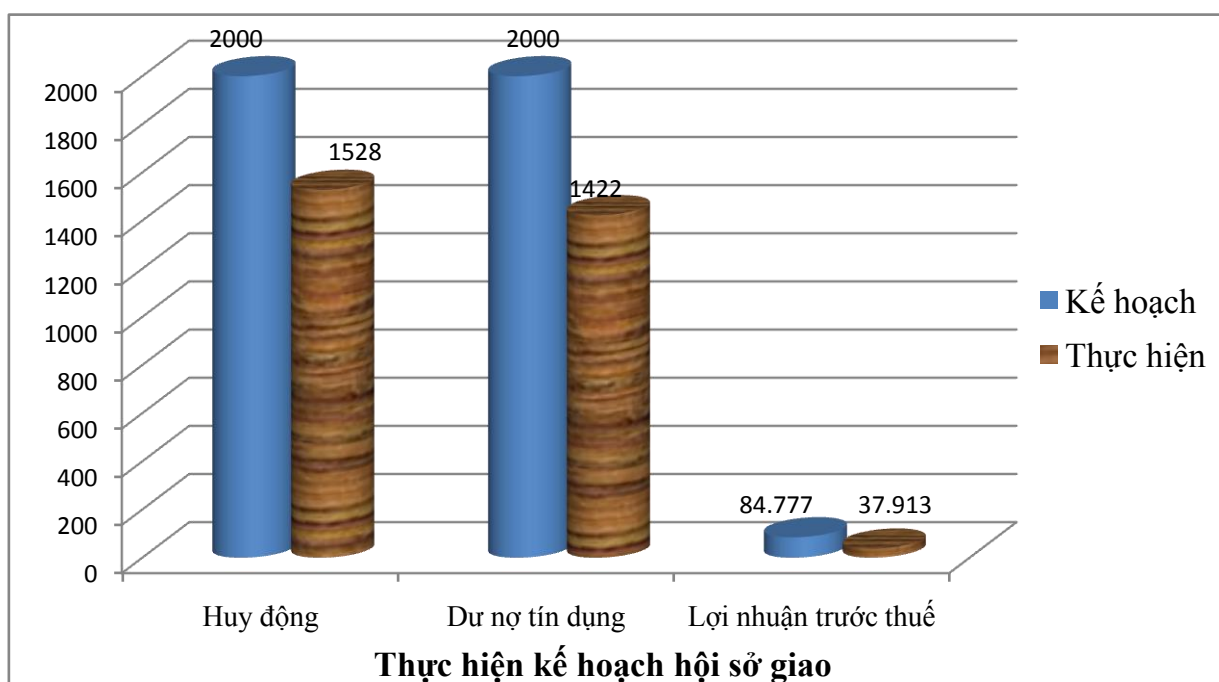
*Trích “Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh Vietinbank Hồng Bàng (2010-2012)”*





**Bảng 2.2: Thực hiện kế hoạch hội sở giao.***ĐVT: tỷ đồng*

Chỉ tiêu	Kế hoạch năm 2012	Số thực hiện Năm 2012	Tỷ lệ thực hiện
Huy động	2.000	1.528	<b>76,40%</b>
Dư nợ tín dụng	2.000	1.422	<b>71,10%</b>
Lợi nhuận trước thuế	84,78	37,91	<b>44,72%</b>



Thực hiện kế hoạch chỉ tiêu năm 2012, Chi nhánh đạt 76,40% về huy động vốn và đạt 71,10% về dư nợ tín dụng. Lợi nhuận trước thuế, năm 2012 Chi nhánh lãi 37,91 tỷ đồng so với kế hoạch đạt 44,72%. Tuy lợi nhuận không đạt được chỉ tiêu nhưng trong tình hình khó khăn chung thì đây cũng là sự cố gắng và nỗ lực của Chi nhánh trong việc thúc đẩy huy động vốn, nâng cao năng lực cho vay nhằm mục đích tăng trưởng ổn định.

Mặt khác, Chi nhánh cũng nhận thức rõ việc quản trị rủi ro trong hoạt động cho vay và điều hành hoạt động tín dụng sát hơn với các quy định của ngân hàng nhà nước cũng như Hội sở về quản trị rủi ro, phân loại nợ, trích lập dự phòng rủi ro, đảm bảo tỷ lệ an toàn trong hoạt động. Đồng thời nỗ lực xây dựng các hệ thống chính sách,

quản lý và theo dõi, đảm bảo cho các khoản vay được kiểm soát chặt chẽ, an toàn và hiệu quả.

## **2. Quy trình cho vay theo hạn mức tín dụng của Ngân hàng TMCP Công thương Việt Nam-chi nhánh Hồng Bàng.**

<b>Các bước thực hiện</b>	<b>Người thực hiện</b>	<b>Nội dung công việc</b>
1	Cán bộ PKH/PGD	Hướng dẫn, tiếp nhận, kiểm tra hồ sơ đề nghị cấp HMTD.
2	Cán bộ PKH/PGD Lãnh đạo PKH/PGD GD/Phó GD chi nhánh	Thẩm định, lập tờ trình thẩm định và đề xuất quyết định hạn mức tín dụng, hạn mức tín dụng của khách hàng.
3	Cán bộ PKH/PGD	Xét duyệt hạn mức tín dụng cho khách hàng
4	Cán bộ và lãnh đạo PKH/PGD Lãnh đạo NHCTD	Thông báo cho khách hàng; Cập nhật dữ liệu trên hệ thống INCAS.
5	PKH/PGD GD/PGD Chi nhánh	Theo dõi, điều chỉnh hạn mức tín dụng cho khách hàng.
6		Lưu giữ, luân chuyển hồ sơ.

### **2.1. Hướng dẫn, tiếp nhận, kiểm tra hồ sơ đề nghị cấp HMTD.**

*Cán bộ phòng khách hàng, Phòng giao dịch hướng dẫn, tiếp nhận và kiểm tra hồ sơ.*

#### **a. Hướng dẫn, tiếp nhận và kiểm tra hồ sơ.**

❖ Hồ sơ gồm: tài liệu chứng minh năng lực hợp lý của khách hàng, giấy đề nghị vay vốn, báo cáo tài chính, hợp đồng cầm cố, thế chấp hoặc bảo lãnh cùng các giấy tờ gốc có liên quan đến sở hữu tài sản bảo đảm, các giấy tờ liên quan khác.

- Đối với khách hàng mới: phỏng vấn, trao đổi tìm hiểu các thông tin ban đầu về khách hàng, nhu cầu cấp tín dụng, biện pháp bảo đảm.
- Hướng dẫn khách hàng lập hồ sơ đề nghị cấp hạn mức tín dụng.
- Tiếp nhận và kiểm tra đầy đủ tính trung thực, hợp pháp, hợp lệ của hồ sơ do khách hàng cung cấp.
  - Vấn tin trên INCAS, nếu khách hàng thuộc danh sách hách hàng đen, báo cáo Lãnh đạo phòng để từ chối cấp tín dụng hoặc xử lý tín dụng (nếu còn dư nợ). Trường hợp hạn mức tín dụng có bảo đảm đầy đủ bằng tài sản có tính thanh khoản cao, có thể xem xét tình cấp có thẩm quyền để cấp hạn mức tín dụng cho khách hàng.
  - Ngoài tài liệu khách hàng cung cấp, cán bộ PKH/PGD thu thập thông tin từ các nguồn như: CIC, sở giao dịch ứng khoán, cơ quan đăng ký TSBĐ, cơ quan thuế,...
  - Đối chiếu với các nguồn thông tin khác thu thập được. Nếu có sự khác biệt, hoặc nghi ngờ về tính trung thực của khách hàng thì yêu cầu khách hàng giải trình hoặc khảo sát thực tế tình hình hoạt động của khách hàng.

***b. Xác định các dấu hiệu đáng ngờ về khách hàng.***

- Doanh nghiệp được thành lập không vì mục đích kinh doanh.
- Doanh nghiệp thuộc nhóm khách hàng liên quan thường xuyên có giao dịch chuyển tiền lẫn nhau, nhưng thường không có giao dịch hàng hóa.
- Doanh nghiệp không kinh doanh tại địa chỉ ghi trong giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh (trừ trường hợp đã chuyển sang địa điểm kinh doanh mới nhưng chưa kịp thay đổi đăng ký kinh doanh hoặc có lý do chính đáng).
  - Doanh nghiệp đã từng bị xã hội, cộng đồng lên án trong vòng 5 năm gần đây.
  - Nội bộ mất đoàn kết, thường xuyên xảy ra kiện tụng, khiếu nại.
  - Có lịch sử tín dụng không tốt tại các tổ chức tín dụng khác.
  - Báo cáo tài chính không rõ ràng, trung thực, kết quả kiểm toán có những điểm khác lớn hơn so với báo cáo trước kiểm toán.
  - Hoạt động kinh doanh: doanh thu giảm đột biến (trừ những ngành sản xuất chịu ảnh hưởng chung của xu hướng thị trường), nguồn cung cấp đầu vào bị giảm sút/giá đầu vào tăng đột biến không tương xứng với tăng giá đầu, người lao động nghỉ việc

chiếm trên 5%, máy móc không vận hành hoặc vận hành dưới 50% công suất, hàng tồn kho quá lớn do tiêu thụ chậm, ...

- Tình hình tài chính: các cổ đông lớn, thành viên công ty rút vốn CSH do nhận thấy tình trạng khó khăn của doanh nghiệp, nợ lương công nhân nhiều tháng, hệ số thanh toán ngắn hạn <0.5, hệ số tự tài trợ <5%, không còn VCSH.

- Dòng tiền thuần từ hoạt động kinh doanh âm ngày càng lớn liên tục trong 3 năm gần đây mà không được giải thích hợp lý.

- Giá cổ phiếu trên thị trường giảm đột biến (đi ngược xu thế thị trường).

## **2.2. Thẩm định, lập tờ trình thẩm định và đề xuất quyết định hạn mức tín dụng, hạn mức tín dụng của khách hàng.**

*Cán bộ phòng khách hàng/phòng giao dịch thực hiện:*

### **(1) Thẩm định khách hàng.**

- Tư cách khách hàng: năng lực pháp luật dân sự, năng lực hành vi dân sự của người đại diện theo pháp luật, tư cách đạo đức, lý lịch tư pháp của nhân sự cấp cao, trình độ chuyên môn và năng lực quản lý của người điều hành...

- Bộ máy tổ chức, hoạt động: đánh giá mô hình tổ chức, cơ chế quản lý tài chính, quy trình hoạt động và kiểm soát nội bộ, chiến lược kinh doanh, tài chính của doanh nghiệp...

- Tình hình quan hệ tín dụng của khách hàng với Vietinbank và tổ chức tín dụng khác.

### **(2) Thẩm định năng lực sản xuất kinh doanh và tài chính của khách hàng.**

- Rà soát chất lượng nguồn thông tin, số liệu phục vụ thẩm định.

- Thẩm định năng lực sản xuất kinh doanh (ngành/lĩnh vực SXKD, đặc điểm (chu kỳ, tính thời vụ,...), đánh giá cách thức và năng lực hoạt động SXKD, đánh giá cách thức tiêu thụ, đánh giá yếu tố đầu vào, phân tích số liệu về tình hình kinh doanh,...)

- Thẩm định năng lực tài chính của khách hàng: phân tích biến động về quy mô nguồn vốn, tài sản, phân tích cấu trúc nguồn vốn và tài sản, phân tích khả năng thanh toán, đòn bẩy tài chính, dòng tiền, các hệ số hiệu quả hoạt động, đánh giá giá trị doanh nghiệp (nếu cần), phân tích bảo đảm nợ vay.

**(3) Đánh giá kết quả thực hiện hạn mức tín dụng và việc thực hiện các yêu cầu cấp hạn mức tín dụng** kỳ trước (trường hợp khách hàng đã được cấp hạn mức tín dụng kì trước).

**(4) Chấm điểm và xếp hạng tín dụng của khách hàng** theo quy trình chấm điểm và xếp hạng tín dụng hiện hành.

Chấm điểm các chỉ số tài chính (*chỉ tiêu thanh khoản, chỉ tiêu hoạt động, cân nợ, ...*), các chỉ tiêu phi tài chính (*năng lực và kinh nghiệm quản lý, chí tình hình và uy tín với ngân hàng, môi trường kinh doanh, ...*).

**(5) Xác định nhu cầu cấp hạn mức tín dụng.**

- Thẩm định kế hoạch SXKD, kế hoạch tài chính: kiểm tra tính pháp lý; tính khả thi và thực tế; nhu cầu vốn và tính khả thi của các nguồn vốn; hiệu quả tài chính; nguồn và khả năng trả nợ.

- Xác định nhu cầu cấp hạn mức tín dụng (cụ thể từng giới hạn bộ phận) và phương thức cấp tín dụng hạn mức của khách hàng, bao gồm vay vốn (kể cả các khoản vay trung, dài hạn để thực hiện dự án), bảo lãnh, mở L/C, chiết khấu bộ chứng từ xuất khẩu...

**(6) Đánh giá lợi ích và rủi ro nếu cấp hạn mức tín dụng cho khách hàng.**

Lưu ý: Cần đề xuất biện pháp giảm thiểu rủi ro đối với các loại rủi ro như rủi ro kinh doanh, tài chính, tỷ giá, lãi suất, chính sách và rủi ro khác.

**(7) Thẩm định biện pháp bảo đảm của khách hàng** (loại tài sản bảo đảm, giá trị định giá dự kiến, mức cấp tín dụng tối đa được bảo đảm và các lưu ý về tài sản bảo đảm như hồ sơ pháp lý tài sản, chất lượng tài sản, khả năng bán trên thị trường, ...).

**(8) Kết luận thẩm định và đề xuất cấp hạn mức tín dụng.**

- Kết luận thẩm định phải thể hiện được:  
Các điểm mạnh, điểm yếu, thuận lợi/cơ hội, khó khăn/thách thức đối với khách hàng.  
Mức độ đáp ứng điều kiện cấp hạn mức tín dụng của khách hàng so với quy định hiện hành.

- Đề xuất cụ thể, rõ ràng về cấp hạn mức tín dụng cho khách hàng.

**(9) Lập tờ trình thẩm định và đề xuất quyết định hạn mức tín dụng** cho khách hàng, trình lãnh đạo phòng kiểm soát.

**(10) Lãnh đạo phòng khách hàng, phòng giao dịch** kiểm tra, rà soát lại tờ trình thẩm định và đề xuất xếp hạng tín dụng, hạn mức tín dụng do cán bộ phòng khách hàng/phòng giao dịch trình.

**(11) GD/phó giám đốc Chi nhánh kiểm tra**, rà soát lại tờ trình thẩm định và đề xuất xếp hạng tín dụng, hạn mức tín dụng do phòng khách hàng/phòng giao dịch trình.

### **2.3. Xét duyệt hạn mức tín dụng cho khách hàng.**

*Phòng khách hàng hoặc phòng giao dịch xét duyệt hạn mức tín dụng cho khách hàng.*

- Trường hợp GD/PGD chi nhánh đồng ý cấp hạn mức tín dụng, cán bộ PKH/PGD scan hồ sơ vào chương trình iCdoc chuyên cho phòng phê duyệt hạn mức tín dụng. Hồ sơ gồm: hồ sơ pháp lý, hồ sơ đề nghị cấp hạn mức tín dụng, tờ trình thẩm định và đề xuất quyết định hạng tín dụng, hạn mức tín dụng, các báo cáo tài chính của khách hàng và tài liệu liên quan.

- Cung cấp, bổ sung hồ sơ, tài liệu, giải trình nội dung chưa rõ theo yêu cầu của trụ sở chính.

### **2.4. Thông báo cho khách hàng; Cập nhật dữ liệu trên hệ thống INCAS.**

Cán bộ và lãnh đạo Phòng khách hàng/phòng giao dịch, lãnh đạo chi nhánh VietinBank:

- Thông báo hạn mức tín dụng cho khách hàng (nếu khách hàng yêu cầu).
- Cập nhật dữ liệu vào hệ thống INCAS.

### **2.5. Theo dõi, điều chỉnh hạn mức tín dụng cho khách hàng.**

Phòng khách hàng/phòng giao dịch, giám đốc/Phó giám đốc chi nhánh:

▪ Sau khi cấp hạn mức tín dụng cho khách hàng, phòng khách hàng/phòng giao dịch phải thường xuyên theo dõi khách hàng (tình trạng pháp lý; tình hình tài chính, sản xuất kinh doanh, tình hình thực hiện kế hoạch sản xuất kinh doanh, tài sản bảo đảm,...), các thông tin ngành hàng, lĩnh vực kinh doanh để kịp thời đề xuất điều chỉnh hạn mức tín dụng phù hợp.

▪ Định kỳ 6 tháng/lần hoặc đột xuất, phòng khách hàng/phòng giao dịch xem xét lại hạn mức tín dụng đã cấp cho khách hàng, trường hợp xét thấy cần thiết điều chỉnh HMTD cho khách hàng thì lập tờ trình đánh giá và đề xuất thay đổi hạng tín dụng,

HMTD cho khách hàng, trình giám đốc/phó giám đốc Chi nhánh xem xét, trình Trụ sở chính (phòng phê duyệt hạn mức tín dụng).

## **2.6. Lưu giữ, luân chuyển hồ sơ.**

**3. Vận dụng quy trình cấp hạn mức tín dụng của Ngân hàng TMCP Công thương Việt Nam-chi nhánh Hồng Bàng để xác định hạn mức tín dụng cho công ty cổ phần Tuấn Nguyệt.**

## **3.1. Thông tin chi tiết khách hàng.**

### **3.1.1. Thông tin khách hàng.**

Tên khách hàng	Công ty cổ phần Tuấn Nguyệt
CIF	300176584.
Giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh	Số 0100703595 do Sở kế hoạch đầu tư Hải Phòng cấp ngày 07/15/2004, đăng ký thay đổi lần thứ 2 ngày 07/03/2012.
Địa chỉ trụ sở chính	Số 14/52 Phan Đình Phùng, Hạ Lý, Hồng Bàng, Hải Phòng.
Điện thoại	0904471055
Tài khoản tiền gửi	10201-000134765-9
Vốn điều lệ theo ĐKKD	35.000.000.000 đồng
Người đại diện theo pháp luật	Bà Nguyễn Thị Nga – Chức vụ: GD. CMND số 031596117 do Công an Hải Phòng cấp ngày 07/09/2002.

### **⇒ Nhận xét:**

- Loại khách hàng: Khách hàng mới.
- Thuộc địa bàn được cấp tín dụng
- Khách hàng được cấp tín dụng bình thường.
- Không thuộc nhóm khách hàng liên quan.
  - Tư cách khách hàng.
- Tổ chức có đủ năng lực pháp luật dân sự.
- Người đại diện tổ chức có đủ năng lực hành vi dân sự.
- Có uy tín, thiện chí hợp tác, trả nợ.

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

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

Những giấy tờ trên đây đủ, hợp lý, hợp pháp.

### 3.1.3. Thẩm định về bộ máy tổ chức bộ máy hoạt động.

#### a. Quá trình hình thành và phát triển của doanh nghiệp.

- Công ty Tuấn Nguyệt thành lập từ năm 2004, hoạt động kinh doanh chính từ khi thành lập tới nay là kinh doanh thương mại xuất khẩu vôi, khách hàng thu mua gom vôi từ tổ chức, cá nhân trên địa bàn các tỉnh: Hải Dương, Nam Định, Thái Bình, Ninh Bình, Bắc Ninh, Bắc Giang sau đó xuất khẩu sang thị trường Đài Loan, Hàn Quốc, ... và bán thương mại trên thị trường nội địa.

- Ngoài hoạt động kinh doanh chính trên Công ty Tuấn Nguyệt còn có hoạt động đầu tư góp vốn thành lập Công ty CP quốc tế Đức Hòa với 02 doanh nghiệp khác tại Đài Loan từ năm 2005 bằng dự án xây dựng nhà máy sản xuất vôi công nghiệp, công suất sản xuất 200.000 tấn/năm. Hiện tại: nhà máy sản xuất vôi đã hoàn thành vận hành chạy thử thành công, từ tháng 10/2012 đã chính thức đi vào vận hành thương mại.

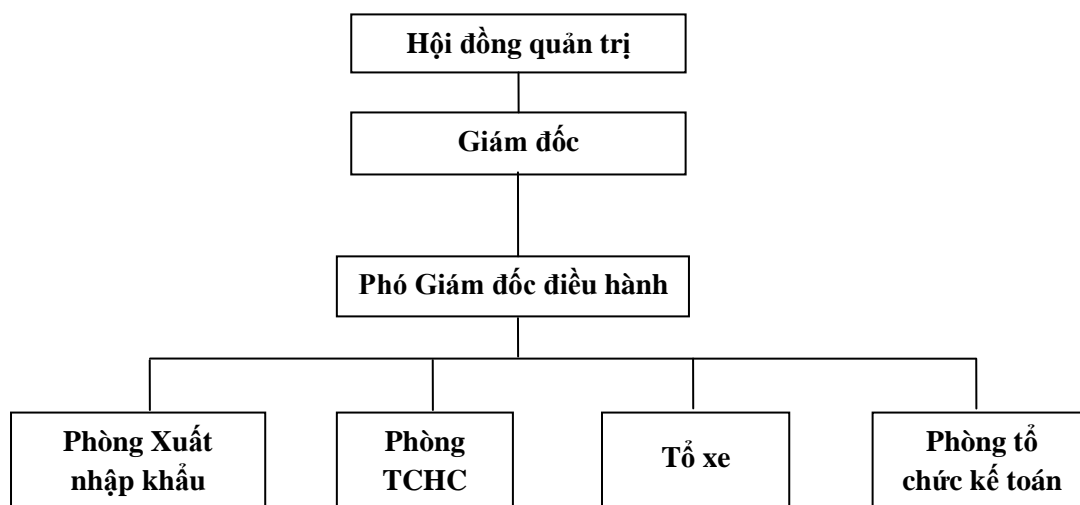


**b. Danh sách các thành viên góp vốn hoặc cá nhân có quan hệ sở hữu.**

TT	Tên thành viên	Hộ khẩu thường trú	Loại CP	Số CP	Giá trị CP (triệu đồng)	Tỷ lệ góp vốn	Số GCN ĐKKD, CMND
1	Phạm Tuấn Hưng	7/25, Hoàng Diệu, Hồng Bàng, HP.	Phổ thông	165.000	16.500	55%	031037225
2	Đỗ Phạm Vân Anh	367 đường 5 cũ, Quán Toan, Hồng Bàng, HP.		75.000	7.500	25%	031039870
3	Nguyễn Thị Nga	Số 18/259 Quán Toan, Hồng Bàng, HP.		60.000	6.000	20%	030171957

Người đại diện theo pháp luật của Công ty: bà Nguyễn Thị Nga – Giám đốc.

Tổng số lao động hiện hữu của Công ty Tuấn Nguyệt: 30 người, phân bổ như sau:



**Nhận xét:**

- Cơ cấu tổ chức của phù hợp với đặc điểm sản xuất kinh doanh của Doanh nghiệp kinh doanh thương mại xuất khẩu với các phòng ban được phân công, phân nhiệm rõ ràng, cụ thể.
- Hội đồng quản trị: có toàn quyền nhân danh công ty để quyết định, thực hiện các quyền và nghĩa vụ của công ty không thuộc thẩm quyền của Đại hội đồng cổ đông.

Đứng đầu hội đồng quản trị là chủ tịch hội đồng quản trị có trách nhiệm quản trị chung toàn bộ hoạt động của Công ty.

- Giám đốc: có chức năng quản lý, điều hành mọi hoạt động sản xuất kinh doanh hàng ngày của Công ty theo đúng quy định Pháp luật, chịu sự giám sát của Hội đồng quản trị và chịu trách nhiệm trước Hội đồng quản trị và trước pháp luật về việc thực hiện các quyền và nhiệm vụ được giao.

- Phó Giám đốc: có trách nhiệm quản lý trực tiếp các phòng ban nghiệp vụ trực thuộc, điều hành chính hoạt động xuất nhập khẩu của Công ty.

- Kế toán trưởng có chức năng quản lý, tham mưu hoạt động tài chính, kế toán phục vụ cho việc ra quyết định của Ban lãnh đạo Công ty.

- Các phòng ban nghiệp vụ có chức năng tham gia trực tiếp vào hoạt động sản xuất kinh doanh của Doanh nghiệp.

**c. Quy mô công ty.**

STT	Tiêu chí	Thực tế tại ĐV	Trị số	Điểm cho ĐV
1	Nguồn vốn kinh doanh (tỷ đồng)	35	Từ 30 tỷ đến dưới 40 tỷ đồng.	20
2	Lao động	30	Dưới 50 người.	1
3	Doanh thu thuần (tỷ đồng)	~203	Từ 200 tỷ đồng trở lên.	40
4	Nộp ngân sách (tỷ đồng)	~4,183	Từ 3 tỷ đồng đến dưới 5 tỷ đồng.	4
<b>Tổng</b>				<b>67</b>

*(Quyết định 1880 của Ngân hàng Công thương Việt Nam)*

⇒ Doanh nghiệp quy mô **vừa**.

*(chi tiết xem phụ lục 1).*

**Nhân xét:**

Cơ cấu tổ chức của đơn vị được bố trí phù hợp với quy mô và đặc điểm là đơn vị chuyên kinh doanh thương mại xuất khẩu có quy mô vừa.

### 3.1.4. Quan hệ với tổ chức tín dụng khác.

- Quan hệ tín dụng với Ngân hàng Công thương: là khách hàng cũ.
- Theo thông tin CIC ngày 07/01/2013 của Công ty cổ phần Tuấn Nguyệt, dư nợ cụ thể của khách hàng như sau:

Đơn vị tính: triệu VND, USD

Loại dư nợ	VND	USD	Ngày BC của TCTD
<b>1. Agribank Hồng Bàng</b>			31/12/2012
<b>Dư Nợ cho vay ngắn hạn:</b>		<b>950.000</b>	
- Dư nợ đủ tiêu chuẩn		950.000	
<b>2. VPBank Hải Phòng</b>			12/12/2012
<b>Dư nợ cho vay trung hạn:</b>	<b>181</b>	-	
- Dư nợ đủ tiêu chuẩn	181	-	
<b>3. Techcombank Hải Phòng</b>			31/12/2012
<b>Dư nợ cho vay trung hạn:</b>	<b>992</b>	-	
- Dư nợ đủ tiêu chuẩn	992	-	
<b>4. HDBank Hải Phòng</b>			12/12/2012
<b>Dư Nợ cho vay ngắn hạn:</b>	-	<b>75.834</b>	
- Dư nợ đủ tiêu chuẩn	-	75.834	
<b>Tổng cộng</b>	<b>1.173</b>	<b>1.025.834</b>	

**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 Công thương Việt Nam. Khách hàng có đầy đủ tư cách pháp lý để được vay vốn tại Ngân hàng TMCP Công thương Việt Nam.

### 3.2. Thẩm định kết quả hoạt động kinh doanh.

#### 3.2.1. Nguồn số liệu và đánh giá chất lượng nguồn số liệu.

Báo cáo tài chính của khách hàng:

- BCTC 31/12/2010.
- BCTC 31/12/2011.
- BCTC 31/12/2012.

Đây là những báo cáo đã quyết toán/chưa được kiểm toán.

#### 3.2.2. Hoạt động kinh doanh.

- Lĩnh vực sản xuất kinh doanh: Kinh doanh vôi và các sản phẩm chế biến từ vôi.
- Hoạt động kinh doanh được tiến hành: quanh năm.

**a. Giới thiệu về sản phẩm tiêu thụ:**

- Ngành nghề, sản phẩm kinh doanh chính của Công ty CP Tuấn Nguyệt: Thu gom vôi nhằm phục vụ hoạt động xuất khẩu và kinh doanh thương mại trong nước.

- Sản phẩm vôi nung được sử dụng làm phụ gia cho các lĩnh vực sản xuất khác nhau như: Sản xuất giấy (in, viết, bao bì cao cấp và giấy tráng phấn), làm phụ gia cho một số lĩnh vực khác (sơn, màu, cao su, phân bón, hóa chất, xử lý môi trường, luyện thép), các sản phẩm gốm sứ, hàng nhựa, nuôi trồng thủy sản...

**b. Nguồn cung cấp nguyên liệu chính và các yếu tố đầu vào cho hoạt động kinh doanh.**

Nguồn cung cấp vôi cho Công ty cổ phần Tuấn Nguyệt tập trung tại các tỉnh như: Hải Dương, Thái Bình, Ninh Bình, Thanh Hóa, Bắc Ninh, Bắc Giang, Hải Phòng, Hà Nam với các nhà cung cấp chính như sau:

<b>STT</b>	<b>Tên khách hàng</b>	<b>Địa chỉ</b>	<b>Doanh số cung cấp hàng</b>
1	Công ty TNHH SX và TM Thái Huy	xã Ngọc Sơn, huyện Tứ Kỳ, tỉnh Hải Dương	8%
2	Công ty TNHH TMSX Vĩnh Phát	phường Đông Thành, TP Ninh Bình, tỉnh Ninh Bình	7%
3	Công ty TNHH MTV TM Trường Khánh	thôn Trại Xanh, xã Duy Tân, huyện Kinh Môn, TP Hải Dương	9%
4	Công ty TNHH Tân Cường	TT An Bài, huyện Quỳnh Phụ, tỉnh Thái Bình	10%
5	Công ty TNHH xây dựng vận tải Quảng Đông	Minh Tân, Thủy Nguyên, Hải Phòng	5%
6	DNTN Thiên Trang	Hiệp Sơn, Kinh Môn, Hải Dương.	11%
7	Công ty TNHH dịch vụ và thương mại Chung Phát.	TT An Bài, huyện Quỳnh Phụ, tỉnh Thái Bình	4%
8	Công ty TNHH MTV XDTM và VT Trung Dũng.	Khu 3, Đèo Gai, Kinh Môn, Hải Dương	3%
9	Khác		43%
<b>Tổng</b>			<b>100%</b>

Nguồn hàng cung cấp phân bố theo địa bàn Tỉnh-Thành phố như sau:

STT	Tên tỉnh-thành phố	Doanh số cung cấp hàng
1	Hải Dương	30%
2	Thái Bình	15%
3	Ninh Bình	7%
4	Bắc Giang	5%
5	Bắc Ninh	5%
6	Hải Phòng	3%
7	Khác	35%
<b>Tổng</b>		<b>100%</b>

Hình thức thanh toán mua nguyên liệu: Tiền mặt hoặc chuyển khoản.

Hình thức giao nhận hàng: Hàng được giao tại kho của người bán, mọi chi phí liên quan đến việc giao hàng do người bán chịu.

Theo thông tin từ Công ty cổ phần Tuấn Nguyệt: mặt hàng mà công ty thu mua chủ yếu là vôi cục chín 100% và Burnt dolomit với trọng lượng tối thiểu là 25 tấn/container 20 feet (dung sai cho phép  $\pm 5\%$ ).

Hầu hết các đối tác đầu vào trên đều ký hợp đồng cung cấp hàng cho Công ty Tuấn Nguyệt, thời gian thực hiện hợp đồng là trên 01 năm.

Hoạt động kinh doanh của Công ty Tuấn Nguyệt chưa từng bị gián đoạn do thiếu nguồn hàng đầu vào. Trong thời gian tới, Công ty cổ phần Tuấn Nguyệt sẽ được bổ sung thêm nguồn hàng đầu vào chất lượng cao từ Công ty CP Quốc tế Đức Hòa, dự kiến nguồn hàng từ đơn vị này sẽ đạt tối thiểu là 6.000 tấn/tháng ~ 50% tổng nguồn hàng đầu vào hiện tại.

Từ những thông tin trên xác định khả năng gián đoạn hoạt động kinh doanh của Công ty CP Tuấn Nguyệt do thiếu hụt nguồn nguyên vật liệu đầu vào là rất thấp.

### ***c. Quy trình luân chuyển hàng hóa.***

- Công ty Tuấn Nguyệt thu mua gom vôi nung từ các tổ chức, cá nhân, hộ gia đình là nhà cung cấp quen thuộc, truyền thống, hình thức thu mua: Công ty Tuấn Nguyệt đặt xe Romoóc có vỏ Container rỗng tại các lò vôi của nhà cung cấp, sau khi vôi nung được xếp đầy container, nhà cung cấp sẽ liên lạc với Công ty Tuấn Nguyệt để vận chuyển về lưu tại cảng xuất, thường hàng hóa chỉ đặt tại các khu vực kho bãi:

Green Port, Ever Green, Sao Á và Bãi Wanhai gần Cảng Hải Phòng trước khi làm thủ tục xuất bán. Với hình thức bán hàng xuất khẩu: sau khi có Bill of loading, Công ty Tuấn Nguyệt fax hoặc Email chứng từ xuất khẩu cho bên nhập khẩu tại Đài Loan, trong thời gian tối đa 15 ngày làm việc kể từ ngày nhận được bản fax Bill of lading và kiểm tra được thông tin vận chuyển hàng từ hãng tàu tại nước của bên nhập khẩu, bên nhập khẩu sẽ thanh toán tiền cho Công ty Tuấn Nguyệt. Với hình thức bán hàng trong nước: sau khi xuất hàng theo chỉ định của bên mua, trong thời gian tối đa 45 ngày Công ty cổ phần Tuấn Nguyệt sẽ được thanh toán, thời gian sử dụng cho 01 chu kỳ kinh doanh ước tính như sau:

- + Thời gian thu gom: tối đa 04 tuần.
- + Thời gian vận chuyển lưu bãi chờ làm thủ tục xuất bán: tối đa 04 tuần.
- + Thời gian chờ thanh toán: 06 tuần.

01 chu kỳ kinh doanh thường mất khoảng 3.5 tháng, trung bình 01 tuần Công ty Tuấn Nguyệt xuất bán được khoảng 120 Container với tổng khối lượng khoảng 3.000 tấn đến 3.200 tấn, việc thu mua, xuất bán hàng mang tính chất liên tục, có gói đầu.

#### ***d. Triển vọng của ngành.***

- Khái quát chung về thị trường vôi tại Việt Nam: theo thông tin của Viện Chính sách Chiến lược (Bộ Công Thương), Viện VLXD (Bộ Xây dựng) tháng 03/2011.

##### ***✓ Nguồn cung cấp***

##### ***❖ Sản xuất vôi thủ công nghiệp:***

❖ Hiện nay các cơ sở sản xuất vôi thủ công đều do các tổ hợp, hộ tư nhân và một vài công ty cổ phần sản xuất bằng các lò vôi liên hoàn công suất trung bình 5.000 tấn/năm/lò và lò dã chiến công suất trung bình 500-1.000 tấn/năm/lò. Theo số liệu của Vụ vật liệu xây dựng Bộ xây dựng nắm được thì hiện nay cả nước có tổng công suất các lò vôi thủ công vào khoảng 600.000 tấn/năm.

##### ***❖ Sản xuất vôi công nghiệp***

- Hiện trên toàn quốc có 03 cơ sở sản xuất vôi lò đứng, theo quy mô công nghiệp, tự động hóa đã đi vào sản xuất với công suất 150.000 tấn/năm; bao gồm 01 cơ sở sản

xuất ở Hoàn Bô, tỉnh Quảng Ninh (công suất 50.000 tấn/năm), 01 cơ sở tại xã Bim Sơn - Thanh Hóa có công suất 60.000 tấn/năm. Tuy nhiên, sản phẩm của cơ sở này tham gia thị trường với thị phần nhỏ, 01 cơ sở tại tỉnh Bà Rịa- Vũng Tàu của công ty VNSTEEL phục vụ cung cấp vôi cục cho luyện thép, công suất 40.000 tấn/năm.

- Ngoài ra còn có 7 cơ sở sản xuất vôi công nghiệp theo công nghệ lò đứng, tự động hóa, quy mô công suất lớn đang xây dựng và dự kiến đưa vào sản xuất cuối năm 2013 và 2014 với tổng công suất 1.780.000 tấn/năm.

✓ ***Nhu cầu sử dụng vôi công nghiệp trong nước và xuất khẩu hiện tại và tương lai.***

- Trong thời gian qua nhu cầu sử dụng vôi, bột nhẹ đã tăng trưởng liên tục theo bình quân 15- 20% năm. Sản phẩm vôi nung được sử dụng làm nguyên liệu phụ gia cho các lĩnh vực sản xuất khác nhau: công nghiệp, xây dựng, tiêu dùng. Cụ thể trong lĩnh vực sản xuất giấy (in, viết, bao bì cao cấp và giấy tráng phân), làm phụ gia cho một số lĩnh vực khác (sơn, màu, cao su, phân bón, hóa chất, xử lý môi trường, luyện thép), các sản phẩm gốm sứ, hàng nhựa, nuôi trồng thủy sản.

- Theo tính toán nhu cầu vôi phục vụ làm nguyên liệu và sản phẩm phụ trợ cho các ngành công nghiệp khác nhau ở Việt Nam, cụ thể như sau:

<b>STT</b>	<b>Sản phẩm/Lĩnh vực sử dụng</b>	<b>Năm 2010</b>	<b>Năm 2015</b>	<b>Năm 2020</b>	<b>Năm 2025</b>
<b>1</b>	<b>Vôi bột, cục (trong nước)</b>	<b>1,548</b>	<b>3,500</b>	<b>5,520</b>	<b>7,410</b>
1.1	Chất kết dính trong lĩnh vực xây dựng (sơn, phụ gia bê tông, gạch không nung, chống thấm,	200	500	1,000	1,500
1.2	Cho sản xuất các sản phẩm nhựa	100	200	600	900
1.3	Cho sản xuất các sản phẩm giấy	100	200	400	650
1.4	Cho các lĩnh vực khác (cao su, hóa chất, phân bón, mỹ phẩm, xử lý môi trường)	200	500	800	1,000
1.5	Gang (sản xuất trong nước)	160	500	720	960
1.6	Thép (sản xuất trong nước)	260	640	800	1,200
1.7	Khác	528	960	1,200	1,200
<b>2</b>	<b>Thị trường xuất khẩu</b>	<b>300</b>	<b>1,000</b>	<b>2,000</b>	<b>2,500</b>
<b>3</b>	<b>Tổng cộng</b>	<b>1,848</b>	<b>4,500</b>	<b>7,520</b>	<b>9,910</b>

### **Kết luận:**

Theo những thông tin trên xác định: hiện tổng nhu cầu sử dụng vôi của cả thị trường trong nước và xuất khẩu đang cao hơn tổng khả năng cung cấp trong nước từ các lò vôi thủ công và công nghiệp là 2.4 lần => từ đó cho thấy thị trường đang khan loại hàng này nên cơ hội phát triển cho các tổ chức, cá nhân hoạt động sản xuất kinh doanh vôi các loại còn lớn.

#### ***e. Thị trường tiêu thụ sản phẩm của công ty Tuấn Nguyệt.***

##### **❖ Xuất khẩu**

- ✓ Thị trường xuất khẩu chính: Xuất khẩu sang Đài Loan
  - Đối tượng nhập khẩu: Chủ yếu là các đơn vị hoạt động trong ngành sản xuất thép hình, hoặc doanh nghiệp thương mại.
  - Một số khách hàng thường xuyên có quan hệ giao thương với Công ty Tuấn Nguyệt như sau: JUNFONG TECHNOLOGY LTD; TUNGHO STEEL ENTERPRISE CORP; GREAT TECH RESOURCE CO, LTD; KUNGJUNG LIMeworks CO.,LTD; KUANYU DEVELOPMENT CO., LTD... Khối lượng hàng đặt mua bình quân 150.000 tấn/năm. Hợp đồng ký thực hiện đến hết năm 2014. Các đơn vị trên với Công ty Tuấn Nguyệt đều có quan hệ giao thương trên 06 năm, các Hợp đồng mua hàng đều ký ở dạng nguyên tắc, có thời gian thực hiện đến hết năm 2014.
  - Hình thức thanh toán quy định trên Hợp đồng là TTr và L/C nhưng thực tế hình thức thanh toán áp dụng chủ yếu là thanh toán TTr trước khi nhận được bộ chứng từ xuất khẩu, tức là ngay sau khi nhận được bản fax Bill of Lading của Công ty Tuấn Nguyệt, các đối tác kể trên sẽ thực hiện thanh toán, thời gian thanh toán khoảng là 15 ngày kể từ ngày nhận được bản fax Bill of lading, căn cứ vào các bảng kê chi tiết phải thu xác định không tồn tại khoản phải thu từ các đối tác nước ngoài, từ đó khẳng định uy tín trong thanh toán của khách hàng nhập khẩu.
  - Sản lượng hàng xuất khẩu sang thị trường này trong 08 tháng đầu năm 2012 chỉ đạt bình quân khoảng 240 cont/tháng chiếm khoảng 90% tổng doanh số xuất khẩu.
  - Theo tư vấn của Vietinbank Hồng Bàng, Công ty cổ phần Tuấn Nguyệt đã liên hệ với một số đối tác nhập khẩu truyền thống tại Đài Loan để thay đổi hình thức thanh



toán từ TTr sang mở L/C nhập khẩu, tuy nhiên các đối tác nhập khẩu chưa xem xét vì trong 06 năm giao thương chưa khi nào các đối tác nhập khẩu mất uy tín thanh toán với Công ty Tuấn Nguyệt. Do đó việc thay đổi phương thức thanh toán với thị trường Đài Loan cần thêm thời gian để thực hiện.

✓ **Thị trường mới:** xuất khẩu sang thị trường Hàn Quốc, Banglades, ThaiLand

- Đối tượng xuất khẩu: Chủ yếu là các đơn vị sản xuất giấy, chế biến thực phẩm, đơn vị thương mại.

- Hiện tại Công ty cổ phần Tuấn Nguyệt đã ký Hợp đồng xuất khẩu với Sewha Co.,Ltd (Hàn Quốc), Cheheman Co.,Ltd (ThaiLand), sản lượng hàng xuất khẩu cho các đơn vị này trong 08 tháng đầu năm chỉ đạt khoảng 10% tổng doanh số xuất khẩu thực tế ~ 20 Cont/tuần, trong thời gian tới sẽ còn những đơn vị khác tại thị trường này nhập khẩu sản phẩm của Công ty cổ phần Tuấn Nguyệt dự kiến kim ngạch xuất khẩu sang các thị trường này sẽ tăng nhanh đạt khoảng 70 cont/tuần ~ 1.800 tấn/tháng (30% kim ngạch xuất khẩu của thị trường Đài Loan).

Hình thức xuất khẩu: L/C, trong đó Vietinbank Hồng Bàng là ngân hàng thông báo.

✓ **Nhận xét về hoạt động xuất khẩu:**

- Năm 2012, Công ty cổ phần Tuấn Nguyệt không tập trung toàn bộ sản lượng để xuất khẩu như năm 2011 (xuất khẩu chiếm khoảng 85% doanh thu), Công ty thay đổi hoạt động bán hàng sang nâng cao tỷ trọng bán hàng trong nước (chiếm khoảng 60%) và giảm tỷ trọng hàng xuất khẩu (chiếm khoảng 40%), nguyên nhân là do giá bán hàng trong nước (1.800.000 đồng/tấn) hiện cao hơn đơn giá xuất khẩu (73 USD/tấn ~ 1.500.000 đồng/tấn), hoạt động bán hàng trong nước đem lại hiệu quả cao hơn. Hoạt động xuất khẩu chủ yếu để duy trì khách hàng truyền thống, để giữ thị trường cho hoạt động của Công ty CP Quốc tế Đức Hòa sau khi đơn vị này chính thức hoạt động sản xuất thương mại và để thu xếp đủ nguồn ngoại tệ để trả nợ vay cho các TCTD theo quy định của Ngân hàng nhà nước.

❖ **Bán hàng trong nước.**

- Đối tượng mua hàng: Chủ yếu là các đơn vị hoạt động trong ngành sản xuất nước sạch và doanh nghiệp thương mại.

- Một số khách hàng thường xuyên có quan hệ giao thương với Công ty Đức Thái như sau:

STT	Tên khách hàng	Địa chỉ	Doanh số bán hàng nội
1	Công ty TNHH TM Đầu tư Sao Thủy	Hà Nội	50%
2	Nhà máy nước Thủ Đức	TP Hồ Chí Minh	20%
3	Công ty TNHH Hóa chất Miền Nam	TP Hồ Chí Minh	8%
4	Nhà máy đường nước trong	TP Hồ Chí Minh	12%
5	Khác		10%
<b>Tổng</b>			<b>100%</b>

- Doanh số bán hàng trong nước 8 tháng đầu năm 2012 tương đương khoảng 60% Tổng doanh số bán hàng với doanh số xuất bán bình quân đạt khoảng 240 cont/tháng ~ 6.500 tấn/tháng. Tuy sản lượng hàng xuất bán trong nước tương đương với sản lượng hàng xuất khẩu nhưng giá trị doanh thu cao hơn do đơn giá bán hàng trong nước cao hơn giá xuất khẩu thực tế, ngoài ra giá xuất khẩu thực tế hiện đạt khoảng 73 USD/tấn, tuy nhiên giá xuất khẩu trên tờ khai hải quan chỉ ghi nhận là 45 USD/tấn (đây cũng là giá thanh toán chuyển khoản qua Ngân hàng) do đó doanh thu VNĐ từ bán hàng trong nước chuyển khoản qua Ngân hàng nhiều hơn doanh thu USD từ xuất khẩu.

- Hình thức thanh toán quy định thường là bán hàng trả chậm, thời gian thu tiền khoảng 6 tuần kể từ thời điểm Công ty cổ phần Tuấn Nguyệt hoàn thiện giao hàng và xuất hóa đơn GTGT, thanh toán theo hình thức gởi đầu.

#### ***f. Đối thủ cạnh tranh.***

Theo thông tin thu thập được, hiện nay Công ty cổ phần Tuấn Nguyệt đang chịu sự cạnh tranh rất gay gắt từ khoảng 05 đơn vị là các doanh nghiệp đang hoạt động trong lĩnh vực kinh doanh thương mại vôi tại Hải Phòng: Công ty CP xuất nhập khẩu Đình Hà, Công ty TNHH TM Diệu Linh, Công ty cổ phần Đức Thái, Công ty TNHH Lê Phạm, Công ty CP xuất nhập khẩu An Mỹ Thái, các đơn vị hiện đang cạnh tranh nhau về giá xuất khẩu nên lợi nhuận thấp đang thuộc về các đơn vị sản xuất. Tuy nhiên, sau khi Hiệp hội sản xuất và kinh doanh vôi Công nghiệp Việt Nam ra đời, thực trạng trên đang dần được cải thiện, đặc biệt với vai trò là đầu mối trong hoạt động xuất khẩu để đảm bảo lợi nhuận kinh doanh cho cả đơn vị thương mại và sản xuất trong nước, có thể nói rủi ro về tính cạnh tranh giữa các đơn vị trong nước là tương đối thấp.

### 3.3. Tình hình tài chính.

- Quan điểm của công ty: minh bạch số liệu tài chính, công bố thông tin đầy đủ, kịp thời.

- Báo cáo tài chính của khách hàng: chưa được kiểm toán.

#### a. Báo cáo kết quả kinh doanh.

**Bảng 2.3: Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh.**

Đơn vị: triệu VNĐ.

STT	CHỈ TIÊU	Năm 2010	Năm 2011	Năm 2012	2011/2010	2012/2011
1	Tổng doanh thu	84.159	80.586	203.161	-3.573	122.575
2	<b>Doanh thu thuần</b>	<b>79.811</b>	<b>77.131</b>	<b>203.161</b>	-2.680	126.030
3	Giá vốn hàng bán	56.549	58.398	153.040	1.849	94.642
4	Tổng chi phí	21.970	16.937	44.544	-5.033	27.607
5	Tổng LNTT	1.292	1.796	5.577	504	3.781
6	<b>Lợi nhuận sau thuế</b>	<b>969</b>	<b>1.347</b>	<b>4.183</b>	378	2.836

#### Nhận xét, phân tích và đánh giá:

- Doanh thu thuần năm 2012 tăng khoảng 126 tỷ đồng so với năm 2011 bởi nguyên nhân như sau:

+ Theo sao kê giao dịch tài khoản của Công ty cổ phần Tuấn Nguyệt xác định số phát sinh Có đạt khoảng 32.9 tỷ đồng, trong đó: tại HDBank (khoảng 8.65 tỷ đồng), VPBank (khoảng 9.78 tỷ đồng), Techcombank (khoảng 7.53 tỷ đồng) và Agribank (khoảng 6.94 tỷ đồng), trong đó phát sinh Có tài khoản thanh toán là USD đạt khoảng 567.000USD.

+ Sản lượng xuất khẩu theo tờ khai xuất khẩu và Bảng kê tổng hợp hàng xuất bán trong năm của Công ty cổ phần Tuấn Nguyệt bình quân khoảng: 156.000 tấn/năm ~ 5.880cont/năm (xuất khẩu ~ 50% tổng lượng hàng xuất bán), lượng hàng xuất bán thường tăng trong thời gian cuối năm theo đặc điểm của chu kỳ kinh doanh.

➔ Đơn giá xuất khẩu thực tế của công ty cổ phần Tuấn Nguyệt khoảng 73 USD/tấn trong đó trên tờ khai xuất khẩu là 45 USD/tấn (đơn giá trên tương đối phù hợp so với đơn giá xuất khẩu sang thị trường Hàn Quốc, hình thức xuất khẩu L/C).

Đơn giá xuất bán trong nước đạt khoảng 1.850.000 đồng/tấn.

Bảng cân đối kế toán.

Tài sản.

Bảng 2.4: Tỷ trọng tài sản 2010-2012.

Đơn vị: triệu VNĐ

STT	TÀI SẢN	Năm 2010	Tỷ trọng	Năm 2011	Tỷ trọng	Năm 2012	Tỷ trọng
<b>A</b>	<b>TÀI SẢN NGẮN HẠN</b>	<b>13.546</b>	<b>28,89%</b>	<b>11.596</b>	<b>23,06%</b>	<b>31.275</b>	38,59%
1	Tiền mặt	517	1,10%	493	0,98%	649	0,80%
2	Các khoản ĐTTC NH	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%
3	Các khoản phải thu	1.389	2,96%	3.091	6,15%	4.640	5,72%
4	Trả trước cho người bán	4.756	10,14%	1.935	3,85%	5.214	6,43%
5	Hàng tồn kho	5.838	12,45%	3.809	7,57%	16.182	19,96%
6	Tài sản lưu động khác	1.046	2,23%	2.268	4,51%	4.557	5,62%
<b>B</b>	<b>TÀI SẢN DÀI HẠN</b>	<b>33.347</b>	<b>71,11%</b>	<b>38.698</b>	<b>76,94%</b>	<b>49.777</b>	61,41%
1	Các khoản phải thu DH	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%
2	Tài sản cố định	33.347	71,11%	38.698	76,94%	49.777	61,41%
a	Tài sản cố định hữu hình	4.724	10,07%	4.627	9,20%	5.683	7,01%
b	Chi phí XDCB dở dang	28.623	61,04%	34.071	67,74%	44.104	54,41%
3	Bất động sản đầu tư	0	0%	0	0%	0	0%
4	Các khoản ĐTTC dài hạn	0	0%	0	0%	0	0%
5	Tài sản dài hạn khác	0	0%	0	0%	0	0%
<b>TỔNG TÀI SẢN</b>		<b>46.893</b>	<b>100%</b>	<b>50.294</b>	<b>100%</b>	<b>81.052</b>	100%

**Bảng 2.5: Biến động tài sản***Đơn vị: triệu VNĐ*

STT	TÀI SẢN	Năm 2010	Năm 2011	Năm 2012	2011/2010		Năm 2012/2011	
					Số tiền	%	Số tiền	%
<b>A</b>	<b>TÀI SẢN NGẮN HẠN</b>	<b>13.546</b>	<b>11.596</b>	<b>31.275</b>	<b>-1.950</b>	<b>-14,40%</b>	<b>19.679</b>	<b>169,71%</b>
1	Tiền mặt	517	493	649	-24	-4,64%	156	31,64%
2	Các khoản ĐTTC NH	0	0	0	0		0	
3	Các khoản phải thu	1.389	3.091	4.640	1.702	122,53%	1.549	50,11%
4	Trả trước cho người bán	4.756	1.935	5.214	-2.821	-59,31%	3.279	169,46%
5	Hàng tồn kho	5.838	3.809	16.182	-2.029	-34,76%	12.373	324,84%
6	Tài sản lưu động khác	1.046	2.268	4.557	1.222	116,83%	2.289	100,93%
<b>B</b>	<b>TÀI SẢN DÀI HẠN</b>	<b>33.347</b>	<b>38.698</b>	<b>49.777</b>	<b>5.351</b>	<b>16,05%</b>	<b>11.079</b>	<b>28,63%</b>
1	Các khoản phải thu DHH	0	0	0	0		0	
2	Tài sản cố định	33.347	38.698	49.777	5.351	16,05%	11.079	28,63%
a	Tài sản cố định hữu hình	4.724	4.627	5.683	-97	-2,05%	1.056	22,82%
b	Chi phí XDCB dở dang	28.623	34.071	44.094	5.448	19,03%	10.023	29,42%
3	Bất động sản đầu tư	0	0	0	0		0	
4	Các khoản ĐTTC dài hạn	0	0	0	0		0	
5	Tài sản dài hạn khác	0	0	0	0		0	
<b>TỔNG TÀI SẢN</b>		<b>46.893</b>	<b>50.294</b>	<b>81.052</b>	<b>3.401</b>	<b>7,25%</b>	<b>30.758</b>	<b>61,16%</b>

### Nhận xét, phân tích và đánh giá:

Tổng tài sản: đến thời điểm 31/12/2012, tổng tài sản đạt 81.052 triệu VNĐ cao hơn năm 2011 khoảng 30.758 triệu VNĐ, tình hình phân bổ trong cơ cấu tổng tài sản như sau :

❖ **Tài sản ngắn hạn:** đạt 31.275 triệu VNĐ chiếm 38,59% tổng tài sản, tăng khoảng 19.679 triệu VNĐ so với năm 2011, trong đó:

- Khoản phải thu: đạt khoảng 4.640 triệu VNĐ chiếm 5,72% tổng tài sản tăng 1.549 triệu VNĐ so với năm 2011, trong đó:

- Khoản phải thu các đối tác nước ngoài là: 1.267 triệu VNĐ.
- Khoản phải thu các đối tác trong nước là: 282 triệu VNĐ.

- Khoản ứng trước nhà cung cấp: đạt 5.214 triệu VNĐ chiếm 6,43% tổng tài sản tăng gần 3.279 triệu VNĐ so với năm 2011. Với đặc điểm vô cực là hàng hóa tương đối khan hiếm, trong khi nhu cầu của thị trường với mặt hàng này lại lớn và đa dạng nên các đơn vị kinh doanh thương mại vô công nghiệp luôn phải ứng trước tiền hàng cho các nhà cung cấp để đảm bảo có nguồn cung cấp hàng ổn định, do đó tồn tại khoản ứng trước có giá trị 5.214 triệu VNĐ trên báo cáo tài chính là phù hợp với đặc điểm kinh doanh của khách hàng.

- Hàng tồn kho: đạt 16.182 triệu VNĐ chiếm 19,96% tổng tài sản tăng 12.373 triệu VNĐ so với năm 2011. Số dư hàng tồn kho là giá trị 14.300 tấn vô cực đã đóng trong khoảng 431 cont 20 feet tại bãi các hãng tàu như: Wanhai, Evergreen, Sao Á... chờ xuất bán theo đơn đặt hàng có sẵn. Số lượng hàng hóa trên cũng chỉ đủ để xuất bán trong vòng 01 tháng => Giá trị hàng tồn kho có tính khả mại cao.

- Khoản Tài sản lưu động khác: đạt 4.557 triệu VNĐ chiếm 5,62% tổng tài sản chủ yếu là giá trị thuế GTGT đang chờ được hoàn thuế với doanh nghiệp xuất khẩu.

❖ **Tài sản dài hạn:** đạt khoảng 49.777 triệu VNĐ chiếm 61,41% tổng tài sản tăng khoảng gần 11.079 triệu VNĐ, tương ứng với khoảng 28,63% so với năm 2011, cụ thể như sau:

- Tài sản cố định hữu hình: đạt 5.673 triệu VNĐ chiếm gần 7,01% tổng tài sản, trong đó chủ yếu là giá trị phương tiện vận tải đầu tư. Khoản mục không có biến động bất thường so với năm 2011.

- Chi phí xây dựng cơ bản dở dang: đây là khoản mục biến động lớn trên báo cáo tài chính, tăng khoảng 10.023 triệu VNĐ so với năm 2011 là do vốn đầu tư xây dựng cơ bản tại Nhà máy sản xuất vôi của Công ty CP Quốc tế Đức Hòa đã hoàn thành bàn giao cho Công ty CP Quốc tế Đức Hòa và chuyển sang hoạch toán trên khoản mục góp vốn liên doanh.

- Khoản đầu tư tài chính dài hạn: đạt 33 tỷ đồng chiếm 45% tổng tài sản là giá trị góp vốn đầu tư vào Công ty CP Quốc tế Đức Hòa, khoản mục này chuyển dịch 1 phần từ khoản mục Chi phí XD/CB dở dang sang (chi tiết chênh lệch giá trị giữa 2 khoản mục được miêu tả chi tiết ở phần phân tích về nguồn vốn).

⇒ Việc sử dụng vốn để đầu tư vào Công ty CP quốc tế Đức Hòa là hợp lý về nguyên tắc tài chính.

**Nguồn vốn.**

**Bảng 2.6: Tỷ trọng nguồn vốn.**

*Đơn vị tính: Triệu VNĐ*

<b>STT</b>	<b>NGUỒN VỐN</b>	<b>Năm 2010</b>	<b>Tỷ trọng</b>	<b>Năm 2011</b>	<b>Tỷ trọng</b>	<b>Năm 2012</b>	<b>Tỷ trọng</b>
<b>A</b>	<b>NỢ PHẢI TRẢ</b>	<b>20.367</b>	<b>43,43%</b>	<b>20.172</b>	40,11%	<b>27.746</b>	34,23%
1	Nợ ngắn hạn	19.301	<b>41,16%</b>	16.656	33,12%	26.400	32,57%
-	<i>Vay ngắn hạn</i>	7.469	<b>15,93%</b>	10.530	20,94%	22.541	27,81%
-	<i>Phải trả cho người bán</i>	11.832	<b>25,23%</b>	6.126	12,18%	3.859	4,76%
2	Nợ dài hạn	1.066	<b>2,27%</b>	3.516	6,99%	1.346	1,66%
-	<i>Vay và nợ dài hạn</i>	1.066	<b>2,27%</b>	3.516	6,99%	1.346	1,66%
<b>B</b>	<b>VỐN CHỦ SỞ HỮU</b>	<b>26.526</b>	<b>56,57%</b>	<b>30.122</b>	59,89%	<b>53.306</b>	65,77%
1	Nguồn vốn quỹ	26.526	<b>56,57%</b>	30.122	59,89%	53.306	65,77%
-	<i>Vốn đầu tư của CSH</i>	14.021	<b>29,90%</b>	15.011	29,85%	30.000	37,01%
-	<i>Vốn khác CSH</i>	10.737	<b>22,90%</b>	12.676	25,20%	-	
-	<i>NV XDCB</i>	-				13.422	16,56%
-	<i>Lợi nhuận chưa PP</i>	1.768	<b>3,77%</b>	2.435	4,84%	9.884	12,19%
2	Nguồn kinh phí	-		-		-	
<b>TỔNG NGUỒN VỐN</b>		<b>46.893</b>	<b>100%</b>	<b>50.294</b>	100%	<b>81.052</b>	100%



**Bảng 2.7: Biến động nguồn vốn.**

*Đơn vị tính: Triệu VND*

STT	TÀI SẢN	Năm 2010	Năm 2011	Năm 2012	2011/2010		Năm 2012/2011	
					Số tiền	%	Số tiền	%
<b>A</b>	<b>NỢ PHẢI TRẢ</b>	<b>20.367</b>	<b>20.172</b>	<b>27.746</b>	-195	-0,96%	7.574	37,55%
1	Nợ ngắn hạn	19.301	16.656	26.400	-2.645	-13,70%	9.744	58,50%
-	<i>Vay ngắn hạn</i>	<i>7.469</i>	<i>10.530</i>	<i>22.541</i>	3.061	40,98%	12.011	114,06%
-	<i>Phải trả cho người bán</i>	<i>11.832</i>	<i>6.126</i>	<i>3.859</i>	-5.706	-48,23%	-2.267	-37,01%
2	Nợ dài hạn	1.066	3.516	1.346	2.450	229,83%	-2.170	-61,72%
-	<i>Vay và nợ dài hạn</i>	<i>1.066</i>	<i>3.516</i>	<i>1.346</i>	2.450	229,83%	-2.170	-61,72%
<b>B</b>	<b>VỐN CHỦ SỞ HỮU</b>	<b>26.526</b>	<b>30.122</b>	<b>53.306</b>	3.596	13,56%	23.184	76,97%
1	Nguồn vốn quỹ	26.526	30.122	53.306	3.596	13,56%	23.184	76,97%
-	<i>Vốn đầu tư của CSH</i>	<i>14.021</i>	<i>15.011</i>	<i>30.000</i>	990	7,06%	14.989	99,85%
-	<i>Vốn khác CSH</i>	<i>10.737</i>	<i>12.676</i>	-	1.939	18,06%		
-	<i>NV XDCB</i>	-		<i>13.422</i>			13.422	
-	<i>Lợi nhuận chưa PP</i>	<i>1.768</i>	<i>2.435</i>	<i>9.884</i>	667	37,73%	7.449	305,91%
2	Nguồn kinh phí	-	-	-				
<b>TỔNG NGUỒN VỐN</b>		<b>46.893</b>	<b>50.294</b>	<b>81.052</b>	3.401	7,25%	30.758	61,16%

### Nhận xét, phân tích và đánh giá:

Năm 2012, tổng nguồn vốn: đạt khoảng 81.052 triệu VNĐ tăng 30.758 triệu VNĐ so với 2011, tình hình phân bố trong cơ cấu tổng tài sản như sau:

❖ **Nợ phải trả:** đạt 27.746 triệu VNĐ chiếm 34,23% tổng nguồn vốn, cụ thể phân bố như sau :

- Nợ ngắn hạn: đạt 26.400 triệu VNĐ chiếm 32,57% tổng nguồn vốn, trong đó :
  - Vay ngắn hạn: đạt 22.541 triệu VNĐ chiếm 27,81% tổng nguồn vốn, đây là giá trị vay vốn ngắn hạn tại VietinBank (1.739 triệu VNĐ) và Agribank (20.541 triệu VNĐ).

- Phải trả nhà cung cấp: đạt 3.859 triệu VNĐ chiếm 4,76% tổng nguồn vốn. Trong tổng các khoản phải trả không tồn tại các khoản phải trả lâu ngày, từ đó có thể khẳng định công ty Tuấn Nguyệt rất có uy tín trong thanh toán với nhà cung cấp. Áp lực thanh toán của khoản mục này là không lớn khi biết rằng doanh số thu tiền trung bình hàng tháng của công ty Tuấn Nguyệt đạt trên 17 tỷ đồng/tháng và công nợ với khách hàng thường được thanh toán gởi đầu.

- Nợ dài hạn: đạt 1.346 triệu VNĐ chiếm 1.66% tổng nguồn vốn, đây là khoản vay mua ô tô tại TechcomBank Hải Phòng và VPBank Hải Phòng

❖ **Vốn chủ sở hữu:** đạt khoảng 53.306 triệu VNĐ chiếm 65,77% tổng nguồn vốn, tăng 23.184 triệu VNĐ so với năm 2011, trong đó:

- Vốn điều lệ: đạt 30.000 triệu VNĐ tăng 14.989 triệu VNĐ so với năm 2012 là vốn góp thêm của các Cổ đông hiện hữu với tỷ lệ vốn góp không thay đổi.

- Nguồn vốn xây dựng cơ bản: đạt khoảng 13.422 triệu VNĐ là do Công ty cổ phần Quốc tế Đức Hòa chuyển trả Công ty cổ phần Tuấn Nguyệt giá trị đầu tư xây dựng một số hạng mục công trình cho Công ty CP Đức Hòa nhiều hơn giá trị góp vốn. Công ty cổ phần Tuấn Nguyệt đã chuyển trả vốn góp cho các Cổ đông.

- Lợi nhuận sau thuế chưa phân phối: đạt trên 9.884 triệu VNĐ.

⇒ Toàn bộ nguồn vốn chủ sở hữu được sử dụng để đầu tư tài sản cố định của Công ty, và đầu tư góp vốn vào Công ty cổ phần Quốc tế Đức Hòa.

⇒ Công ty cổ phần Tuấn Nguyệt sử dụng nguồn vốn đầu tư tương đối hợp lý.

**❖ Đánh giá tình hình tài chính qua một số chỉ tiêu tài chính.**

**3.3.1. Chỉ số về khả năng thanh toán.**

STT	Các chỉ tiêu	Đơn vị	2010	2011	2012	TB Ngành
1	Hệ số thanh toán nợ ngắn hạn	lần	0,702	0,696	1,185	
2	Hệ số thanh toán nhanh	lần	0,027	0,03	0,025	0,99

Nhận xét:

- Hệ số khả năng thanh toán nợ ngắn hạn của doanh nghiệp đo lường khả năng thanh toán tạm thời ngắn hạn (những khoản nợ có thời hạn dưới 1 năm) bằng các tài sản có thể chuyển đổi trong thời gian ngắn (thường dưới 1 năm). Chỉ tiêu này năm 2010 và 2011 đều nhỏ hơn 1, nhưng đến năm 2012 thì lớn hơn 1 (cụ thể năm 2012 là 1,185) => năm 2012 chỉ số này đạt mức an toàn.

- Hệ số khả năng thanh toán nhanh của doanh nghiệp phản ánh khả năng thanh toán các khoản nợ ngắn hạn bằng số tiền hiện có và tài sản có thể chuyển đổi nhanh thành tiền của doanh nghiệp. Trong năm 2010-2012 vừa qua thì chỉ số này biến động không nhiều và đều nhỏ hơn 0,5 lần. Do đặc điểm của doanh nghiệp này là kinh doanh vôi và các sản phẩm chế biến từ vôi nên có các khoản phải thu thường chiếm tỷ trọng cao (năm 2011 chiếm 6,15% tổng tài sản, đến năm 2012 chiếm khoảng 5,72% tổng tài sản) nên hệ số thanh toán nhanh của công ty cổ phần Tuấn Nguyệt thường cao hơn các doanh nghiệp trong các lĩnh vực khác.

⇒ *Kết luận:* Các khoản nợ ngắn hạn chủ yếu được đảm bảo bằng khoản mục tiền, khoản phải thu có khả năng thu hồi và hàng tồn kho có tính khả mại cao (chi tiết đã đề cập ở trên).

**3.3.2. Chỉ số hoạt động.**

STT	Chỉ số hoạt động	Năm 2011	Năm 2012
1	Hàng tồn kho bình quân (triệu VNĐ)	4824	9996
	Vòng quay hàng tồn kho (lần)	12	15
2	Các khoản phải thu bình quân (triệu VNĐ)	2240	3865,5
	Kì thu tiền bình quân (ngày)	10,45	6,85
3	Tổng tài sản bình quân (triệu VNĐ)	48593,5	65673
	DTT/tổng tài sản bình quân	1,59	3,09

Nhận xét:

- Vòng quay hàng tồn kho 2011 đạt 16 vòng, đến năm 2012, số vòng quay đạt 20 vòng. Hàng tồn kho chiếm tỷ trọng tương đối lớn trong tổng tài sản (năm 2011 chiếm 7,57%, và năm 2012 chiếm 19,96%), vì vậy cần giới hạn mức dự trữ hàng tồn kho ở mức tối ưu. Do đặc điểm của doanh nghiệp là sản xuất vôi và các sản phẩm chế biến từ vôi nên hệ số này được coi là tốt.

- Vòng quay các khoản phải thu năm 2012 đạt 52,46 vòng cao hơn năm 2011 (năm 2011 là 34,43 vòng), phản ánh tốc độ luân chuyển các khoản phải thu. Chỉ tiêu này cũng cho biết khả năng thu hồi nợ của doanh nghiệp. Số vòng này càng lớn thì khả năng thu hồi nợ càng ngắn.

⇒ Kết luận:

Các chỉ số hoạt động của công ty cổ phần Tuấn Nguyệt có sự tăng trưởng đều qua các năm. Doanh nghiệp không bị rơi vào tình trạng thiếu hụt hàng hóa cũng như không bị tồn đọng hàng hóa quá lâu, đáng chú ý là tỷ lệ doanh thu thuần/tổng tài sản bình quân (hiệu quả sử dụng tài sản) luôn ổn định và đang có xu hướng tăng dần qua các năm theo sự phát triển của doanh nghiệp.

### **3.3.3. Nhóm chỉ số cơ cấu vốn và đòn bẩy tài chính.**

STT	Đòn cân nợ và cơ cấu TS-NV	Năm 2010	Năm 2011	Năm 2012	TB Ngành
1	Hệ số nợ	0,43	0,40	0,34	
2	Nợ/Vốn CSH	0,77	0,67	0,52	0,79

Nhận xét:

- Hệ số nợ: Chỉ tiêu này cho biết trong năm 2010, công ty có 0,43 phần vốn được tài trợ từ vốn vay và vốn đi chiếm dụng. Đến năm 2011 chỉ còn 0,4 lần và sang năm 2012 tiếp tục giảm còn 0,34 lần. Như vậy năm chỉ tiêu này có xu hướng giảm qua các năm, thể hiện công ty đã giảm được sự phụ thuộc về tài chính với bên ngoài.

- Tỷ số nợ trên vốn chủ sở hữu (D/E) là một tỷ số tài chính đo lường năng lực sử dụng và quản lý nợ của doanh nghiệp. Tỷ số này cho biết quan hệ giữa vốn huy động bằng đi vay và vốn chủ sở hữu. Tỷ số này qua các năm càng nhỏ chứng tỏ doanh nghiệp ít phụ thuộc vào hình thức huy động vốn bằng vay nợ, doanh nghiệp chịu độ rủi ro thấp.

⇒ Kết luận:

Qua các chỉ số trên nhận thấy khả năng tự chủ về tài chính của khách hàng là tương đối tốt, các chỉ số đáp ứng yêu cầu của VietinBank với các DN xuất khẩu. Đơn vị có đủ khả năng trả nợ vay ngắn hạn do hoạt động đầu tư đã có sẵn nguồn vốn tài trợ.

#### **3.3.4. Lưu chuyển tiền tệ.**

<b>STT</b>	<b>Khoản mục</b>	<b>Năm 2011</b>	<b>Năm 2012</b>
<b>1</b>	<b>Tiền tồn đầu kỳ</b>	<b>502.874.796</b>	<b>292.705.623</b>
<b>2</b>	<b>Lưu chuyển tiền thuần trong kỳ</b>	<b>-210.169.173</b>	<b>656.093.851</b>
	<i>Lưu chuyển tiền thuần từ hoạt động kinh doanh</i>	<i>-2.725.969.059</i>	<i>-21.020.673.433</i>
	<i>Lưu chuyển tiền thuần từ hoạt động đầu tư</i>	<i>-6.107.054.056</i>	<i>-10.408.925.300</i>
	<i>Lưu chuyển tiền thuần từ hoạt động tài chính</i>	<i>8.622.853.942</i>	<i>32.085.692.584</i>
<b>3</b>	<b>Tiền thuần cuối kỳ</b>	<b>292.705.623</b>	<b>948.799.474</b>

### 3.4. Kết quả chấm điểm và xếp hạng tín dụng.

**Bảng chấm điểm**

Chỉ tiêu	Chỉ số	Giá trị	Điểm số	
Chỉ số tài chính	<b>A. Chỉ tiêu thanh khoản</b>		<b>4,8</b>	
	Khả năng thanh toán ngắn hạn	1,19	3,2	
	Khả năng thanh toán nhanh	0,03	1,6	
	<b>B. Chỉ tiêu hoạt động</b>		<b>28</b>	
	Vòng quay hàng tồn kho	15	10	
	Kì thu tiền bình quân	6,85	10	
	DTT/Tổng tài sản	3,09	8	
	<b>C. Chỉ tiêu cân nợ (%)</b>		<b>28</b>	
	Nợ phải trả/ Tổng tài sản (Hệ số nợ)	0,34	8	
	Nợ phải trả/ VCHS	0,52	10	
	Nợ quá hạn/Tổng dư nợ	0	10	
	<b>D. Chỉ tiêu thu nhập (%)</b>		<b>4,8</b>	
	Tổng thu nhập trước thuế/ Doanh thu thuần	0,02	1,6	
	Tổng thu nhập trước thuế/ Tổng tài sản	0,06	1,6	
	Tổng thu nhập trước thuế/ Nguồn vốn chủ sở hữu	0,104	1,6	
<b>Tổng</b>			<b>65,6</b>	
Chấm điểm phi tài chính	Chấm điểm theo tiêu chí lưu chuyển tiền tệ		12,8	
	Chấm điểm theo tiêu chí năng lực và kinh nghiệm quản lý		30,36	
	Chấm điểm theo tiêu chí tình hình và uy tín với ngân hàng		30,36	
	Chấm điểm tín dụng theo tiêu chí môi trường kinh doanh		5,88	
	Chấm điểm theo tiêu chí các đặc điểm hoạt động khác		6,72	
	<b>Tổng</b>			<b>86,12</b>
<b>Thông tin không được kiểm toán</b>			<b>Điểm tín dụng</b>	
<i>Các chỉ tiêu phi tài chính</i>		60%	86,12	51,672
<i>Các chỉ tiêu tài chính</i>		40%	65,60	26,24
<b>Tổng</b>			<b>77,912</b>	

⇒ **Xếp hạng: AA<sup>-</sup>**

⇒ *Tình hình tài chính của công ty cổ phần Tuấn Nguyệt ổn định nhưng cũng có những hạn chế nhất định, hoạt động kinh doanh đạt hiệu quả, nhưng không ổn định, triển vọng phát triển tốt, rủi ro thấp.*

*(Chi tiết xem phụ lục 2, 3,4).*

### 3.5. Thẩm định rủi ro và các biện pháp giảm thiểu rủi ro.

#### ❖ **Đánh giá doanh nghiệp bằng mô hình SWOT.**

##### ▪ Điểm mạnh

- Công ty Tuấn Nguyệt là đơn vị thành lập từ năm 2004, tới nay Công ty có hoạt động kinh doanh ổn định trọng tâm phân chia đều cho hoạt động xuất khẩu và kinh doanh thương mại trong nước.

- Nguồn đầu vào tương đối lớn và ổn định từ các doanh nghiệp truyền thống có quan hệ giao thương trên 04 năm, cơ sở của nguồn hàng đầu vào là các hợp đồng kinh tế đầu vào nguyên tắc có giá trị thực hiện tối thiểu tới hết năm 2013.

- Thị trường đầu ra:

+ Thị trường Đài Loan là các đối tác nhập khẩu truyền thống có quan hệ giao thương với công ty Tuấn Nguyệt trên 4 năm, cơ sở thực hiện hoạt động giao thương là các Hợp đồng mua bán nguyên tắc có thời gian thực hiện tối đa hết năm 2013.

+ Thị trường Hàn Quốc: là thị trường xuất khẩu mới nhưng phương thức xuất khẩu là L/C trong đó VietinBank là ngân hàng thông báo nên tương đối chắc chắn về khả năng thu hồi nợ.

Thị trường bán hàng trong nước: mới được triển khai trở lại trong năm 2012, tuy nhiên hiện thực tế thanh toán quan VietinBank và Agribank hàng tuần tương đối đều, hoạt động bán hàng trong nước hiện có hiệu quả cao hơn xuất khẩu.

##### ▪ Điểm yếu

Nguồn vốn lưu động bổ sung cho hoạt động kinh doanh tương đối thiếu hụt so với khả năng tự bổ sung của khách hàng.

##### ▪ Cơ hội

Số lượng các bạn hàng và đối tác có nhu cầu mua hàng từ Cty Tuấn Nguyệt tương đối lớn, uy tín trong thanh toán.

##### ▪ Thách thức

Hiện Công ty Tuấn Nguyệt đang chịu sự cạnh tranh gay gắt từ các đối thủ có hoạt động kinh doanh tương tự.

#### ❖ Phân tích các rủi ro và biện pháp kiểm soát rủi ro.

- Rủi ro về thị trường.

Thường xuyên kiểm tra tình hình biến động giá bán thực tế trên thị trường, khắc phục kịp thời khi giá cả hàng hóa biến động bất lợi cho nguồn vốn tài trợ của VietinBank theo quy định.

- Rủi ro đầu vào.

- Theo các Hợp đồng đầu vào nguyên tắc với nhà cung cấp xác định:

+ Phương thức giao hàng: Hàng giao tại kho của bên bán trên phương tiện của Bên mua.

+ Phương thức thanh toán: Tiền mặt hoặc chuyển khoản trong vòng 10 ngày sau khi hai bên đối chiếu được công nợ vào cuối tháng và bên bán xuất hóa đơn GTGT cho bên mua.

- Thực tế: Để đảm bảo chắc chắn bên bán giao hàng, Công ty Tuấn Nguyệt đa phần phải thanh toán ngay cho nhà cung cấp ngay trước khi lấy hàng, do đó đề nghị:

+ Căn cứ giải ngân: Hợp đồng mua bán đã ký.

+ Phương thức giải ngân: Chuyển khoản.

+ Tài khoản giải ngân: Quy định trên Hợp đồng mua bán hoặc văn bản khác có giá trị pháp lý tương đương.

*Nội dung kiểm soát giải ngân: Chỉ giải ngân cho hoạt động thu mua vôi.*

- Rủi ro đầu ra.

- Với thị trường Đài Loan là các đối tác mua hàng đã ký hợp đồng mua hàng nguyên tắc có thời gian thực hiện trên 01 năm, quan hệ giao thương được kiểm chứng về uy tín thanh toán trong 05 năm (từ năm 2006 đến nay); Với thị trường Hàn Quốc, Thailand hình thức xuất khẩu là L/C trong đó VietinBank là ngân hàng thông báo nên rủi ro về thị trường đầu ra tương đối thấp, tuy nhiên để đảm bảo quản lý doanh thu xuất khẩu của Công ty Tuấn Nguyệt đề nghị: Công ty Tuấn Nguyệt cam kết chuyển tối thiểu 30% doanh thu hoạt động xuất khẩu về VietinBank.



- Với thị trường bán hàng trong nước: Yêu cầu Công ty Tuấn Nguyệt phát hành văn bản cam kết duy nhất, không hủy ngang với VietinBank: chuyển tối thiểu 30% doanh thu từ hoạt động bán hàng trong nước về VietinBank Hồng Bàng.

- **Cạnh tranh**

Hiện khách hàng đang phải chịu sự cạnh tranh rất lớn từ các đơn vị khác trên địa bàn có hoạt động kinh doanh tương tự, tuy nhiên với thị trường xuất khẩu ổn định về uy tín thanh toán và tương đối chắc chắn về tính pháp lý, bên cạnh đó nhu cầu nhập khẩu của các đối tác đầu ra của Công ty Tuấn Nguyệt với thị trường nội địa tại Việt Nam tương đối lớn do đơn giá xuất khẩu nội địa của Việt Nam thấp hơn đơn giá nhập khẩu từ các thị trường khác như: Trung Quốc, Thái Lan..., do đó rủi ro về sức ép cạnh tranh từ các đối thủ khác tương đối thấp

### **3.6. Thẩm định tài sản đảm bảo của công ty cổ phần Tuấn Nguyệt.**

#### **❖ Tài sản 1.**

- Tên tài sản: QSD 100m<sup>2</sup> đất.
- Thửa đất số: 129/20      Tờ bản đồ số: 15.
- Diện tích đất: 100m<sup>2</sup>.
- Hình thức sử dụng: Sử dụng riêng 100m<sup>2</sup>.
- Mục đích sử dụng: đất ở đô thị.
- Thời hạn sử dụng: lâu dài.

+ Giấy 05 tờ chứng minh quyền sở hữu: GCN QSD đất số A0 539641 do UBND quận Hải An cấp ngày 23/11/2009.

+ Chủ tài sản: bà Nguyễn Thị Nga – Giám đốc Công ty cổ phần Tuấn Nguyệt và ông Phan Thanh Hà - Cố Chủ tịch HĐQT Công ty CP Tuấn Nguyệt.

- Giá trị tài sản:

+ Cơ sở định giá: Kết quả thẩm định giá tài sản số 1101398/KQTĐG ngày 24/08/2011 của Ban định giá TSC.

+ Giá trị định giá: 1.400.000.000 đồng.

- Tỷ lệ cho vay theo Quyết định số 591/2012/QĐ-TGD của tài sản: 60% giá trị định giá của TS.

*Tài sản có tính thanh khoản tốt, Chi nhánh thuận lợi trong quản lý tài sản đảm bảo.*

## ❖ Tài sản 2

- Tên tài sản: Vôi sống dạng cục các loại chứa trong Container 20 feet.  
- Đặc điểm tài sản: Vôi sống thành phẩm tồn kho luân chuyển bình quân thuộc quyền sở hữu của Công ty Tuấn Nguyệt.

- Vị trí tài sản: Tài sản chứa trong Container 20 feet được lưu giữ tại bãi các hãng tàu tại khu vực TP Hải Phòng, các bãi chứa chủ yếu là:

+ Bãi Container số 1-hãng tàu Wanhai số 126 đường bao Trần Hưng Đạo – TP.Hải Phòng.

+ Bãi Container-hãng tàu Vosco số 1 đường bao Trần Hưng Đạo – TP.Hải Phòng.

+ Bãi Container-hãng tàu Evergreen đường xuyên đảo Đình Vũ - đường Trần Hưng Đạo-TP Hải Phòng.

- Giá trị tài sản:

+ Cơ sở định giá:

▪ Phê duyệt cấp tín dụng số 385/2011/QĐ-BTD của Ban Tín dụng TSC ngày 03/05/2012 V/v : Cấp tín dụng cho Công ty CP Tuấn Nguyệt.

▪ Bảng tổng hợp hàng tồn kho tại các thời điểm: 30/06/2012; 31/07/2012; 31/08/2012, 30/09/2012, 31/10/2012, 30/11/2012, 31/12/2012, 31/01/2013 ; 28/02/2013 ; 31/03/2013 ; 30/04/2013 của Công ty Tuấn Nguyệt.

▪ Kết quả kiểm tra hàng tồn kho định kỳ trong tháng 1; 2; 3, 4 năm 2012.

+ Giá trị định giá: được xác định như sau:

▪ Số lượng container tồn kho bình quân: 266 Container.

▪ Khối lượng hàng bình quân chứa trong 01 Container: 27 tấn.

▪ Khối lượng hàng tồn kho bình quân:  $266 \times 27 = 7.192$  tấn.

▪ Nguyên giá mua 01 tấn hàng: 1.100.000 đồng/tấn (không bao gồm chi phí vận chuyển).

=> Giá trị Tài sản đảm bảo là hàng tồn kho bình quân luân chuyển:

$7.192 \text{ tấn} \times 1.100.000 \text{ đồng/tấn} = 7.900.200.000 \text{ đ}$ , làm tròn: **7.900.000.000 đ**.

- Tỷ lệ cho vay theo Quyết định số 591/2012/QĐ-TGD của tài sản: 50% giá trị định giá của TS.

- Yêu cầu quản lý tài sản:

+ Định kỳ 01 tháng/lần tiến hành kiểm tra hàng hóa tồn kho theo phương pháp lựa chọn ngẫu nhiên dựa trên Bảng kê của khách hàng cung cấp, trong trường hợp xác định giá trị hàng tồn kho tại thời điểm kiểm tra không đạt đủ giá trị 4.5 tỷ đồng (đủ để đảm bảo cho dư nợ tối đa là 2,16 tỷ đồng được đảm bảo bằng tài sản là hàng tồn kho luân chuyển bình quân trong tổng hạn mức tín dụng đề xuất) thì yêu cầu khách hàng bổ sung thêm tài sản đảm bảo hoặc VietinBank sẽ giảm nghĩa vụ nợ tương ứng.

+ Yêu cầu khách hàng mua bảo hiểm cháy nổ, lũ lụt cho tài sản đảm bảo là hàng tồn kho, giá trị mua bảo hiểm bằng 100% giá trị định giá của VietinBank (7.9 tỷ đồng) và thực hiện chuyển quyền thụ hưởng bảo hiểm duy nhất, không hủy ngang cho VietinBank trong thời gian vay vốn.

**Nhận xét :**

- Các Tài sản trên đủ điều kiện nhận làm tài sản đảm bảo tại VietinBank theo quy định.

- Tài sản có tính khả mại từ mức khá trở lên.

- Ngoài ra, Theo Công văn số 70/2012/CV-TGD ngày 21/02/2012 Về việc: ‘thực hiện công tác tín dụng trong giai đoạn hiện nay’, xác định: Công ty CP Tuấn Nguyệt là khách hàng thuộc đối tượng ưu tiên tài trợ vì có hoạt động xuất khẩu thu ngoại tệ, hoạt động kinh doanh xuất khẩu ổn định đã được chứng minh sau gần 2 năm có quan hệ với VietinBankHồng Bàng.

⇒ Chi nhánh Hồng Bàng đề xuất: Nhận tài sản thế chấp với giá trị như sau:

<b>STT</b>	<b>Tên tài sản</b>	<b>Giá trị định giá</b>
1	QSD 100m <sup>2</sup> đất ở tại Hạ Đoạn 3, Đông Hải 2, Hải An, Hải Phòng.	1.400.000.000
2	5.931 tấn Vôi sống thành phẩm tồn kho luân chuyển bình quân thuộc quyền sở hữu của Công ty Tuấn Nguyệt.	7.900.000.000
<b>Tổng</b>		<b>9.300.000.000</b>

### 3.7. Phân tích và tính toán nhu cầu tín dụng của công ty cổ phần Tuấn Nguyệt.

#### (1) Nhu cầu khách hàng.

Chỉ tiêu	Nội dung
Hạn mức vay vốn lưu động đề nghị tại VietinBank Hồng Bàng.	3.000.000.000 đồng (ba tỷ đồng).
Đồng tiền nhận nợ	USD/VNĐ
Đồng tiền giải ngân	VNĐ.
Hình thức cấp tín dụng	Hạn mức tín dụng thường xuyên.
Mục đích	Bổ sung vốn lưu động để thu mua vôi phục vụ hoạt động xuất khẩu và kinh doanh thương mại trong nước.

#### (2) Đánh giá về nhu cầu cấp tín dụng của khách hàng.

##### a. Giải thích cơ sở tính toán.

- Tổng doanh thu thuần: Kế hoạch KD được xây dựng trên cơ sở doanh thu hoạt động kinh doanh thực tế đạt được năm 2012 và kế hoạch kinh doanh trong thời gian tới, cụ thể như sau:

+ Doanh thu thực tế đến hết 31/12/2012: đạt 203 tỷ đồng (~ 9,7 triệu USD) chủ yếu là doanh thu từ hoạt động xuất khẩu.

+ Doanh thu kế hoạch trong 12 tháng tiếp theo: dự kiến đạt khoảng 250 tỷ đồng tăng 23% so với doanh thu năm 2012, kim ngạch xuất bán theo kế hoạch doanh thu trên ước đạt 17.000 tấn/tháng tăng khoảng 4.000 tấn/tháng so với hiện tại (13.000 tấn/tháng), khả năng đạt được doanh thu kế hoạch trên là tương đối khả quan vì các lý do sau:

**Bảng 2.8: Doanh số bán hàng năm 2012 theo Tờ khai Hải quan như sau:**

Thời gian	Số lượng cont xuất khẩu	Số lượng hàng/01 cont	Khối lượng hàng xuất khẩu (tấn)	Ước tính DT xuất khẩu	
				DT xuất khẩu theo TK Hải Quan (tấn)	DT xuất khẩu thực tế (tấn)
Tháng 01/2012	335	27	9.045	407.025	714.555
Tháng 02/2012	254	27	6.858	308.610	541.782
Tháng 03/2012	224	27	6.048	272.160	477.792
Tháng 04/2012	246	27	6.642	298.890	524.718
Tháng 05/2012	265	27	7.155	321.975	565.245
Tháng 06/2012	255	27	6,885	309,825	543,915
Tháng 07/2012	370	27	9.990	449.550	789.210
Tháng 08/2012	549	27	14.823	667.035	1.171.017
Tháng 09/2012	489	27	13.203	594.135	1.043.037
Tháng 10/2012	567	27	15.309	688.905	1.209.411
Tháng 11/2012	428	27	11.556	520.020	912.924
Tháng 12/2012	592	27	15.984	719.280	1.262.736
<b>Cộng</b>	<b>4.574</b>		<b>123.498</b>	<b>5.557.410</b>	<b>9.756.342</b>

Sản lượng hàng bán trong quý IV thường cao hơn khoảng 1.5 lần so với thời gian còn lại trong năm.

- Thị trường bán hàng trong nước: thị trường tiêu thụ trong nước hiện tương đối ổn định, trong thời gian tiếp theo, Công ty Tuấn Nguyệt vẫn tiếp tục tập trung bán hàng trong nước do hiệu quả kinh doanh mang lại cao hơn xuất khẩu, tổng doanh số bán hàng hiện tại theo kết quả giao dịch đạt khoảng 17 tỷ đồng/tháng trong đó giao dịch VNĐ đạt khoảng 11.4 tỷ đồng/tháng với doanh số bán hàng đạt khoảng 6.500 tấn. Theo chu kỳ kinh doanh hàng năm, doanh thu thường tăng nhanh trong quý IV năm trước và Quý I năm sau mức tăng bình quân bằng 1.5 đến 2 lần so với sản lượng hàng

bán hiện tại, do đó sản lượng hàng bán trong thời gian tới hoàn toàn có khả năng tăng đạt khoảng 8.000 tấn/tháng tăng khoảng 1.500 tấn tương ứng với doanh thu bán hàng trong nước đạt 14.5 tỷ đồng/tháng tăng khoảng 3 tỷ đồng/tháng so với hiện tại.

- Nhu cầu nhập khẩu thị trường truyền thống: nhu cầu của các đối tác truyền thống tại Đài Loan theo các Hợp đồng mua bán nguyên tắc đã ký là trên 100.000 tấn/tháng, trong khi kim ngạch xuất khẩu Công ty CP Tuấn Nguyệt hiện tại bình quân là 6.700 tấn/tháng (nhu cầu của thị trường truyền thống gấp 20 lần kim ngạch xuất khẩu hiện tại) ~ doanh thu xuất khẩu hiện tại theo sao kê giao dịch tài khoản đạt khoảng 300.000 USD/tháng ~ 6 tỷ đồng/tháng. Theo chu kỳ kinh doanh hàng năm, doanh số bán hàng xuất khẩu trong thời gian tiếp theo có thể tăng đạt khoảng từ 1.5 đến 2 lần so với hiện tại. Tuy nhiên, do chiến lược kinh doanh hiện tại của Công ty CP Tuấn Nguyệt đang tập trung nhiều cho hoạt động bán hàng trong nước để đạt hiệu quả KD cao hơn, Chi nhánh Hải Phòng xác định: khối lượng hàng xuất khẩu trong 12 tháng đạt mức bình quân khoảng 7.500 tấn/tháng tăng 1.15 lần so với hiện tại tương ứng với doanh thu hàng xuất khẩu đạt khoảng 350.000 USD/tháng.

- Thị trường xuất khẩu mới: Đến nay, Công ty CP Tuấn Nguyệt đã mở rộng được thị trường xuất khẩu với sang Hàn Quốc, Thái Lan, sắp tới là Bangladesh với sản lượng xuất khẩu dự kiến có thể đạt tối đa là 70% kim ngạch xuất khẩu sang thị trường Đài Loan ~ 70 cont/tuần ~ 1.800 tấn/tuần. Hình thức xuất khẩu: LC at sight (chi tiết tham khảo mục 4d, phần II Báo cáo thẩm định này). Tuy nhiên, để hạn chế rủi ro về nhu cầu nhập khẩu của thị trường mới, chỉ xác định kim ngạch xuất khẩu đạt bằng doanh số xuất khẩu hiện tại là 20 cont/tuần ~ 500 tấn/tuần ~ 800 triệu đồng/tuần ~ 40.000 USD/tuần.

- Với việc Công ty CP Đức Hòa đã đi vào hoạt động sản xuất thương mại thì Công ty CP Tuấn Nguyệt có thêm nguồn hàng bổ sung, khối lượng hàng đầu vào bổ sung từ Công ty CP Quốc tế Đức Hòa tối thiểu cũng sẽ đạt khoảng 6.000 tấn/tháng.

⇒ Từ những thông tin trên, tạm ước tính phân chia cơ cấu doanh thu trong tổng DT kế hoạch trong 12 tháng tới của Công ty CP Tuấn Nguyệt như sau:

- Doanh thu xuất khẩu: duy trì ở mức khoảng 35% tổng doanh thu kế hoạch ~ 84 tỷ đồng ~ 4 triệu USD.

- Doanh thu bán hàng trong nước: ước đạt khoảng 65% tổng DT kế hoạch ~ 165 tỷ đồng.

- + Giá vốn hàng bán: Theo báo cáo tài chính năm 2011, 2012, xác định giá vốn hàng bán thường chiếm tỷ lệ khoảng 88%-90% tổng doanh thu thuần, theo thẩm định của Chi nhánh VietinBank Hồng Bàng, tỷ lệ trên tương đối hợp lý do:

- + Giá mua hàng thực tế: 1.100.000 đồng/tấn.

- + Vận chuyển đường bộ: 250.000 đồng/tấn.

- + Vận chuyển đường biển + Phí làm hàng xuất khẩu + phụ phí xăng dầu khẩn cấp của hàng tàu: 9 USD/tấn ~ 270.000 đồng/tấn.

→ Giá vốn: 1.620.000 đồng/tấn.

- + Giá bán thực tế bình quân: 1.850.000 đồng/tấn.

→ Giá vốn/Giá bán thực tế khoảng 88%.

- Lãi định mức: theo kế hoạch kinh doanh của đơn vị đây là mức lợi nhuận kỳ vọng của đơn vị với tỷ suất lợi nhuận/doanh thu ~ 2.4%. Mức lợi nhuận trên là phù hợp với kết quả đã đạt được năm 2010, 2011, 2012. Vì vậy khả năng thực hiện được kế hoạch lợi nhuận là chắc chắn.

- Chu kỳ kinh doanh: Dựa trên vòng quay hàng tồn kho và khoản phải thu năm 2012 xác định Công ty Tuấn Nguyệt tạo được 6.5 chu kỳ KD/năm, tuy nhiên để tạo điều kiện cho khách hàng chủ động về vốn cũng như đảm bảo nguồn thu trả nợ khi đến hạn, Chi nhánh VietinBank Hồng Bàng đề nghị thời gian cho vay tối đa là **04 tháng/khế ước**.

- Vốn tự có tự huy động: bằng bình quân vốn lưu động ròng tại năm 2012.

- Vốn vay TCTD khác: Xác định bằng dư nợ ngắn hạn theo CIC tại 31/12/2012 là 950.000 USD ~ 20 tỷ đồng.

Cụ thể dư nợ quy đổi VNĐ tại các TCTD khác:

*Đơn vị tính: tỷ VNĐ*

Loại dư nợ	VNĐ
<b>1. Agribank Hồng Bàng</b>	5,15
<b>2. VPBank Hải Phòng</b>	4,74
<b>3. Techcombank Hải Phòng</b>	6,33
<b>4. HDBank Hải Phòng</b>	3,78
<b>Tổng cộng</b>	<b>20</b>

- Phải trả nhà cung cấp: xác định bằng bình quân phải trả nhà cung cấp năm 2012.

Nhu cầu cấp hạn mức vay vốn tại VietinBank = Nhu cầu vốn cho 1 vòng quay - VCSH tham gia vào vốn lưu động - Phải trả người bán - Tài trợ từ các TCTD khác.

**b. Kế hoạch vay và trả nợ**

**Bảng 2.9: Kế hoạch vay và trả nợ 5/2013-5/2014.**

Nội dung	Số tiền (VNĐ)	Mục đích
25/5/2013 – 28/9/2013	3.000.000.000	Bổ sung vốn lưu động phục vụ hoạt động kinh doanh thương mại với xuất khẩu và trong nước.
01/10/2013 – 31/12/2013	2.600.000.000	
07/01/2014 – 31/02/2013	1.900.000.000	
05/03-2014 – 31/05/2014	2.000.000.000	

Thời gian trả nợ trong vòng tối thiểu 15 tuần kể từ ngày giải ngân món vay: trả tối thiểu 20% doanh thu xuất khẩu và tối thiểu 30% doanh thu bán hàng trong nước về tài khoản của Tuấn Nguyệt tại VietinBank.

**c. Bảng tính hạn mức tín dụng.**

Hạn mức vay vốn		
Chỉ tiêu	Năm thực tế	Năm kế hoạch
Doanh thu	203,000	250,000
Giá vốn hàng bán	175,320	220,000
Lợi nhuận dự kiến	3,084	6,000
Chu kỳ kinh doanh =360: (360/Vòng quay hàng tồn kho + 360/Vòng quay các khoản phải thu)	6.50	6.50
Nhu cầu vốn cho 1 vòng quay	26,972	33,846
VCSH tham gia vào vốn lưu động	0	6,715
Phải trả người bán	3,923	3,891
Tài trợ từ các TCTD khác	20,000	20,000
Vốn vay khác	0	
Nhu cầu cấp hạn mức vay vốn tại VietinBank.	3,049	3,240



⇒ **Kết luận:**

- Công ty cổ phần Tuấn Nguyệt 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 bằng tài sản theo quy định hiện hành của VietinBank, hạn mức tín dụng khách hàng thuộc mức ủy quyền của Ngân hàng TMCP Công thương Việt Nam cho chi nhánh Hồng Bàng.

- Mức độ đáp ứng các điều kiện cấp hạn mức tín dụng theo quy định của ngân hàng công thương: 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: **3.000.000.000 đồng (3 tỷ đồng) hoặc ngoại tệ quy đổi tương đương.** (bao gồm cả dư nợ cho vay ngắn hạn hiện tại theo HMTD).

- Đồng tiền nhận nợ:

- VNĐ: Với các phương án kinh doanh nội công nghiệp trong nước.
- USD: Với các phương án kinh doanh nội công nghiệp xuất khẩu trực tiếp.

- Mục đích: Bổ sung vốn lưu động phục vụ hoạt động thu mua nội công nghiệp các loại xuất khẩu và kinh doanh thương mại trong nước.

- Lãi suất: Áp dụng lãi suất thả nổi, định kỳ 1 tháng xác định một lần và được Ngân hàng thông báo cho khách hàng tại thời điểm xác định lãi suất. Lãi suất cho vay được xác định bằng lãi suất huy động tiết kiệm VNĐ cao nhất của các kỳ hạn 01/05/2013 tháng trả lãi sau của Vietinbank – Chi nhánh Hồng Bàng tại ngày xác định lãi suất cộng biên độ 6%/năm, nhưng không thấp hơn sàn lãi suất huy động cho vay ngắn hạn VNĐ của Ngân hàng TMCP Công thương Việt Nam tại ngày xác định lãi suất và tiếp tục duy trì ở các kỳ tiếp theo cho đến khi có thông báo mới. Ngày xác định lãi suất của kỳ đầu tiên là ngày giải ngân đầu tiên. Lãi suất phạt quá hạn: Bằng 50% lãi suất cho vay trong hạn.

- Phí (loại phí, mức phí) : Theo quy định của VietinBank.

- 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:

- Căn cứ giải ngân:

- Đơn đề nghị giải ngân của khách hàng;

- Đơn đặt hàng; Hợp đồng mua bán hoặc các văn bản có giá trị pháp lý tương đương với nhà cung cấp;

- Tài khoản giải ngân: Quy định trên Hợp đồng mua bán hoặc văn bản khác có giá trị pháp lý tương đương.

- Nội dung kiểm soát giải ngân: Chỉ giải ngân cho hoạt động thu mua vôi.

- Tỷ lệ vốn tham gia tài trợ trong từ phương án của VietinBank tối đa là 90% tổng nhu cầu vốn trong từng phương án hoặc không quá 85% giá trị bộ chứng từ xuất khẩu.

- Yêu cầu Công ty Tuấn Nguyệt phát hành văn bản cam kết duy nhất, không hủy ngang với VietinBank: chuyển tối thiểu 20% Doanh thu xuất khẩu và tối thiểu 30% doanh thu bán hàng trong nước về Tài khoản của Cty Tuấn Nguyệt mở tại VietinBank.

- Tại thời điểm giải ngân, cho vay quan hệ khách hàng có trách nhiệm kiểm tra thông tin CIC đảm bảo kể từ thời điểm VietinBank cấp hạn mức tín dụng nếu khách hàng có phát sinh quan hệ tín dụng ngắn hạn tại các TCTD khác nâng dư nợ ngắn hạn vốn lưu động tại các TCTD khác vượt quá 26.000.000.000 đồng mà không có lý do chính đáng và không có văn bản thông báo cho VietinBank thì VietinBank Hồng Bàng sẽ tự động giảm giá trị cấp tín dụng tương đương với mức tín dụng tăng thêm đã được cấp tại các TCTD khác.

- Yêu cầu quản lý:

- Kiểm soát sau đúng quy định.

- Sử dụng hệ thống điểm giao dịch của VietinBank tại khu vực Hải Dương,

Hải Phòng, Bắc Ninh tiến hành phát triển cơ sở khách hàng là nhà cung cấp của Công ty CP Tuấn Nguyệt tại các địa phương này.

- Tài sản bảo đảm:
  - Theo đề xuất tại ở trên.
  - Tổng giá trị tài sản đảm bảo: 9.300.000.000 đồng.
- Điều kiện tài sản đảm bảo: Hoàn thiện thủ tục thế chấp, đăng ký giao dịch bảo đảm tài sản trước khi giải ngân ;
- Với tài sản đảm bảo là hàng tồn kho luân chuyển :
- + Định kỳ 01 tháng/lần tiến hành kiểm tra hàng hóa tồn kho theo phương pháp lựa chọn ngẫu nhiên dựa trên Bảng kê của khách hàng cung cấp, trong trường hợp xác định giá trị hàng tồn kho tại thời điểm kiểm tra không đạt đủ giá trị 4,5 tỷ đồng (đủ để đảm bảo cho dư nợ tối đa là 2,16 tỷ đồng được đảm bảo bằng tài sản là HTK luân chuyển bình quân trong tổng HMTD đề xuất) thì yêu cầu khách hàng bổ sung thêm tài sản đảm bảo hoặc VietinBank sẽ giảm dư nợ tương ứng.

Yêu cầu khách hàng mua bảo hiểm cháy nổ, lũ lụt cho tài sản đảm bảo là hàng tồn kho, giá trị mua bảo hiểm bằng 100% giá trị định giá của VietinBank (7.9 tỷ đồng) và thực hiện chuyển quyền thụ hưởng bảo hiểm duy nhất, không hủy ngang cho VietinBank trong thời gian vay vốn

- Thẩm quyền phê duyệt: Giám đốc chi nhánh VietinBank Hồng Bàng.

### **3.8. Dự kiến lợi ích thu được khi Vietinbank Hồng Bàng nếu chấp thuận cho công ty cổ phần Tuấn Nguyệt vay theo hạn mức tín dụng.**

#### ***3.8.1. Với việc cấp hạn mức tín dụng như đề xuất ở trên, Chi nhánh Hồng Bàng kỳ vọng về lợi ích phi tín dụng thu được như sau:***

- Với thị trường xuất khẩu truyền thống – Thị trường Đài Loan: duy trì tần xuất giao dịch như hiện tại với doanh số chuyển tiền tối thiểu đạt khoảng 30% doanh số xuất khẩu về VietinBank ~ 150.000 USD/tháng.
- Với thị trường xuất khẩu mở rộng trong thời gian tiếp theo – Thị trường Hàn Quốc, Thái Lan: chiếm phần lớn hoạt động xuất khẩu sang các thị trường mới trong thời gian tới theo hình thức L/C.

- Thị trường bán hàng trong nước: Công ty CP Tuấn Nguyệt cam kết chuyển tối thiểu 30% doanh số bán hàng trong nước về VietinBank.
- Tăng huy động từ dòng tiền luân chuyển trong hoạt động kinh doanh xuất khẩu của khách hàng.
- Cung cấp tổng hợp các dịch vụ khác như: trả lương qua tài khoản, phát hành thẻ E-Partner C-Card, Visa Card và thẻ tín dụng Master Card, tăng huy động từ các khoản tiền gửi cá nhân cán bộ nhân viên trong công ty...
- Ước tính thu nhập từ giao dịch phi tín dụng của Công ty Tuấn Nguyệt tại VietinBank như sau:

*Đơn vị tính: VND*

STT	Chỉ tiêu	Năm 2013 (17/05/2013 – 24/07/2013)	Ước tính 12 tháng tiếp theo
1	Phí thông báo LC	834.000	12600.000
2	Phí thanh toán chứng từ	2.919.000	15.120.000
3	Phí chuyển tiền đến	21.809.100	169.680.000
4	Kinh doanh ngoại hối	165.000.000	404.000.000
<b>Tổng</b>		<b>190.562.100</b>	<b>601.400.000</b>

- Tạo cơ hội lớn để VietinBank có thể tiếp cận, cung cấp sản phẩm dịch vụ ngân hàng cho các đối tác là nhà cung cấp của Công ty Tuấn Nguyệt, từ đó có thể tiếp cận áp dụng sản phẩm tín dụng bao thanh toán cho tổng thể hoạt động xuất khẩu của Công ty Tuấn Nguyệt, sử dụng mạng lưới của VietinBank để mở rộng cơ sở khách hàng trong hệ thống VietinBank, trong đó đặc biệt chú ý tới hệ thống nhà cung cấp tại khu vực tỉnh Hải Dương, tiến tới hoạt động cấp tín dụng không sử dụng tiền.

### 3.8.2. So sánh lợi ích giữa vay theo món và vay theo HMTD.

Cho vay theo món	Cho vay theo HMTD
Cho vay theo từng đối tượng cụ thể như nguyên vật liệu, bán thành phẩm, thành phẩm.	Cho vay theo đối tượng tổng hợp, toàn bộ nhu cầu vốn lưu động thiếu hụt của doanh nghiệp.
Số tiền cho vay được xác định trên cơ sở các chứng từ mua hàng như hợp	Xác định HMTD trên cơ sở phân tích toàn diện các mặt hoạt động của doanh nghiệp.

<b>Cho vay theo món</b>	<b>Cho vay theo HMTD</b>
đồng kinh tế, hàng hóa, hoặc bản kê thành phẩm, hàng tồn kho	Doanh nghiệp được sử dụng toàn bộ vốn vay trong HM thỏa thuận.
Định kì hạn cụ thể cho từng khoản vay	Chỉ xác định HM cho vay và các điều kiện sử dụng HMTD. Thông thường định kì hạn nợ cuối cùng cho toàn bộ khoản vay, không định kì hạn nợ cho từng lần giải ngân, trừ trường hợp ngoại lệ.
Thông thường chi phí mà người đi vay phải trả chỉ có lãi suất cho vay.	Ngoài chi phí lãi suất như kĩ thuật cho vay theo món còn có thêm chi phí phi lãi (như phí cam kết, và số dư tiền gửi bù trừ).
Áp dụng chủ yếu cho các DN có trình độ quản trị tài chính yếu và có nhiều rủi ro hoặc không có quan hệ tín dụng thường xuyên. Trên thực tế các DN mới thành lập, các DN nhỏ thường áp dụng kĩ thuật cho vay này.	Áp dụng cho các DN có quan hệ tín dụng thường xuyên, trình độ quản trị chính tương đối tốt và DN được xếp hạng tín dụng cao.

⇒ Như vậy với việc vay theo HMTD:

Công ty cổ phần Tuấn Nguyệt có thể giảm được chi phí đi vay, giảm thủ tục hồ sơ rườm rà phức tạp, đáp ứng kịp thời nhu cầu vốn lưu động.

Đối với VietimBank Hồng Bàng giảm số lần lập hồ sơ, từ đó giảm chi phí thẩm định. Thay vì việc vay theo món nếu công ty Tuấn Nguyệt đi vay 5 lần trong thời gian từ 5/2013-5/2014, nếu vay theo món phải lập hồ sơ 5 lần, mỗi lần trùng bình cần khoảng 12-14 ngày để phê duyệt cho khoản vay, thì vay theo HMTD chỉ cần 1 lần lập hồ sơ. Như vậy sẽ đáp ứng kịp thời nhu cầu vốn lưu động cho khách hàng.

### **PHẦN 3: ĐÁNH GIÁ VÀ ĐỀ XUẤT.**

#### **1. Định hướng về cho vay theo hạn mức tín dụng của ngân hàng TMCP Công thương Việt Nam – chi nhánh Hồng Bàng.**

❖ Trong hoạt động của các ngân hàng thương mại (NHTM), tín dụng là nghiệp vụ truyền thống, nền tảng. Tuy nhiên đây cũng là hoạt động phức tạp, tiềm ẩn nhiều rủi ro. Tín dụng trong điều kiện nền kinh tế mở, cạnh tranh và hội nhập như hiện nay càng đóng vai trò quan trọng và ngày càng đặt ra những yêu cầu khắt khe hơn để nâng cao hiệu quả hoạt động của NHTM.

❖ Tại VietinBank, cho vay theo hạn mức tín dụng là mảng hoạt động được chú trọng, tăng cường. Với việc mở rộng không ngừng về mạng lưới và sự nhạy bén trong công tác quản trị của Ban lãnh đạo, nghiệp vụ cho vay theo hạn mức tín dụng của VietinBank có sự tăng trưởng đáng ghi nhận trong các năm vừa qua.

❖ Năm 2013, mặc dù tình hình kinh tế được dự báo vẫn gặp nhiều khó khăn cùng sự cạnh tranh gay gắt của các định chế tài chính trong và ngoài nước nhưng VietinBank vẫn quyết tâm giữ vững và không ngừng củng cố thị phần, tiếp tục là cánh chim đầu đàn trong hệ thống NHTM Việt Nam cấp vốn cho nền kinh tế.

#### ***Chuyển đổi mô hình tín dụng mới - hướng đi đúng đắn.***

• Việc chuyển đổi sâu rộng mô hình tín dụng cho vay theo hạn mức tín dụng chính là nhân tố chủ chốt, tạo bước đột phá căn bản để VietinBank thực hiện mục tiêu gia tăng thị phần đi đôi với nâng cao chất lượng tín dụng, chất lượng phục vụ khách hàng trong thời gian tới. Không những vậy, đây là bước đi quan trọng để VietinBank tiệm cận với mô hình hoạt động ngân hàng chuẩn mực, phù hợp thông lệ quốc tế, tạo dựng một khung quản lý rủi ro (QLRR) vững chắc, cân bằng giữa lợi nhuận dự kiến và rủi ro có thể chấp nhận được. Theo mô hình này, công tác QLRR tín dụng được tăng cường theo chiều dọc, tách biệt các khâu, đảm bảo chuyên môn hóa cao, phân định rõ trách nhiệm và quyền hạn của các cá nhân, đơn vị trong việc quan hệ khách hàng, thẩm định và quyết định tín dụng.

- Nhận thức rõ điều đó, trong thời gian qua, VietinBank đã có sự chuẩn bị thận trọng, kỹ lưỡng về mô hình tổ chức, con người, hạ tầng công nghệ, v.v. để chuyển đổi toàn diện mô hình tín dụng cho vay nói chung và cho vay theo hạn mức tín dụng nói riêng. Sự thay đổi này tạo ra sự chuyên môn hóa sâu sắc giữa các bộ phận nghiệp vụ, tăng cường kiểm soát rủi ro tín dụng hướng tới các yêu cầu, thông lệ quốc tế về QLRR theo Basel II (Hiệp ước quốc tế về vốn của Basel).

- Tính đến cuối năm 2012, tốc độ tăng trưởng cho vay theo hạn mức tín dụng của VietinBank gấp đôi tốc độ tăng bình quân toàn ngành, đồng thời chất lượng tín dụng được cải thiện đáng kể sau chuyển đổi là minh chứng rõ nét cho bước đi đúng đắn, tạo đà cho sự phát triển mạnh mẽ của VietinBank trong thời gian tiếp sau. Các giao dịch tín dụng được kiểm soát nhanh chóng, kịp thời và thông suốt, được khách hàng ghi nhận, đánh giá cao.

- Trong năm 2013, VietinBank tiếp tục chuyển đổi mô hình cấp hạn mức tín dụng giai đoạn 2 theo chuẩn Basel II, đảm bảo QLRR toàn diện, chặt chẽ. Tính đến nay, VietinBank là ngân hàng Việt Nam đầu tiên triển khai mô hình này.

#### ***Nâng cao chất lượng phục vụ khách hàng và hiệu quả hoạt động***

Thay đổi mô hình cấp hạn mức tín dụng và chuyên môn hóa cao các khâu trong quy trình cho vay theo hạn mức tín dụng tại Chi nhánh và Trụ sở chính (TSC) hướng đến mục tiêu phục vụ khách hàng tốt nhất đi đôi với nâng cao hiệu quả hoạt động.

- ❖ ***Thứ nhất***, công việc front office và back office trong hoạt động tín dụng được tách rời. Các chi nhánh thẩm định sơ bộ khách hàng đưa ra đề xuất cấp tín dụng đối với khách hàng. Việc tái thẩm định và phê duyệt cấp giới hạn tín dụng cho khách hàng, các khoản vay tập trung tại TSC, theo đó việc đánh giá và phê duyệt tín dụng khách quan hơn.

- ❖ ***Thứ hai***, do các chi nhánh tập trung vào công việc tiếp thị, cung cấp sản phẩm, dịch vụ, chăm sóc khách hàng nên các khách hàng của VietinBank đều được hưởng các sản phẩm tín dụng đồng nhất, chất lượng cao cùng dịch vụ hỗ trợ, tư vấn chuyên nghiệp. Với bề dày kinh nghiệm, mức độ chuyên sâu của đội ngũ bán hàng, khách hàng sẽ được sử dụng các sản phẩm tín dụng tiện ích nhất với chi phí cạnh tranh so với các ngân hàng khác.

❖ **Thứ ba**, việc kiểm soát tập trung đã tạo ra kênh thông tin gắn kết giữa trụ sở chính và chi nhánh, tạo điều kiện thuận lợi trong việc tiếp thu, ghi nhận ý kiến của chi nhánh, của khách hàng về việc cung cấp sản phẩm, dịch vụ của ngân hàng. Trên cơ sở đó kịp thời có các giải pháp tháo gỡ khó khăn, vướng mắc nhằm hướng tới mục tiêu phục vụ tốt nhất nhu cầu của khách hàng.

❖ **Thứ tư**, khối QLRR đóng vai trò kiểm soát độc lập với bộ phận kinh doanh, thực hiện chức năng giám sát và báo cáo độc lập đối với quá trình nhận diện, đo lường, quản lý, kiểm soát, ngăn ngừa toàn diện các loại rủi ro phát sinh trong hoạt động kinh doanh của VietinBank, bảo đảm phù hợp với khẩu vị rủi ro của ngân hàng, phù hợp thông lệ quốc tế.

Nhìn chung, tất cả những thay đổi trong quy trình cho vay theo hạn mức tín dụng của VietinBank đều hướng đến mục tiêu cao nhất là phục vụ và đáp ứng nhu cầu cho vay vốn lưu động thường xuyên của khách hàng. Khách hàng tin tưởng, đặt quan hệ tín dụng với VietinBank ngày càng nhiều cũng cho thấy sự thành công của việc chuyển đổi mô hình cấp hạn mức tín dụng mới.

## **2. Đánh giá và đề xuất.**

Các nhu cầu về vốn của doanh nghiệp nằm trong quyền phán quyết cho vay của các Chi nhánh của Ngân hàng TMCP Công thương Việt Nam, do đó các chi nhánh chủ động quyết định và tài trợ tín dụng cho các doanh nghiệp. Ngân hàng TMCP Công thương Việt Nam đã ban hành Quy trình cấp tín dụng đối với khách hàng doanh nghiệp theo quyết định số 4162/2013/QĐ-TGD-NHCT35 ngày 01/04/2013.

❖ ***Hiện nay, chi nhánh đang thực hiện quy trình cho vay theo hạn mức tín dụng có những ưu điểm như:***

- Các tiêu chí đã được lượng hóa.
- Phân định rõ ràng về trách nhiệm của các cấp trong thẩm định hồ sơ giải quyết cho vay. Ở điểm này, làm cho cán bộ có trách nhiệm hơn khi thẩm định hồ sơ cho vay.
- Có những tiêu chí như: điểm tín nhiệm, rủi ro... để khách hàng vẫn có thêm sự tài trợ vốn mà không cần phụ thuộc hoàn toàn vào tài sản bảo đảm nợ vay hoặc giá trị tài sản bảo đảm nợ vay có thể bằng hoặc thấp hơn mức tài trợ vốn.



❖ ***Bên cạnh đó vẫn còn tồn tại những vướng mắc sau:***

- Chưa hướng dẫn cụ thể đối với phương thức cho vay theo hạn mức tín dụng như: đối tượng khách hàng áp dụng phương thức cho vay theo hạn mức tín dụng, vì thực tế khó có thể xác định được thế nào là “khách hàng có nhu cầu vay vốn thường xuyên”.
- Chưa quản lý chặt chẽ hạn mức tín dụng, thực tế thì các Chi nhánh VietinBank nơi cho vay chỉ theo dõi dư nợ không được vượt quá hạn mức tín dụng, còn lại chưa quan tâm tới các nghiệp vụ cho vay khác.
- Chưa cập nhật số liệu trung bình ngành như vòng quay vốn trung bình của các ngành nghề kinh doanh để giúp cho việc xác định vòng quay vốn trong xét duyệt cho vay theo phương thức hạn mức tín dụng.
- Chưa thành lập bộ phận chuyên trách về cho vay doanh nghiệp lớn, nhỏ và vừa ở các chi nhánh VietinBank để kịp thời đáp ứng nhu cầu của đối tượng khách hàng này.
- Còn thiếu một số chỉ tiêu tài chính khi phân tích. (như: chỉ số khả năng thanh toán (hệ số khả năng thanh toán tổng quát), chỉ số hoạt động (vòng quay vốn lưu động, tốc độ tăng trưởng DTT, hệ số vòng quay TSCĐ), chỉ số cơ cấu vốn và đòn bẩy tài chính (nợ dài hạn/VCSH, Tài sản cố định/VCSH, tốc độ tăng trưởng tài sản), chỉ số sinh lời (tỷ suất lợi nhuận gộp, ROA, ROE, tốc độ tăng trưởng lợi nhuận,..)

**3. Gợi ý và giải pháp.**

❖ **Đối với Ngân hàng:**

Trên cơ sở những tồn tại, hạn chế hiện nay cả về phương diện pháp lý lẫn nghiệp vụ của phương thức cho vay theo hạn mức tín dụng tại Vietinbank đối với khách hàng nói chung và đối với doanh nghiệp nhỏ và vừa nói riêng. Căn cứ vào mục tiêu phát triển của VietinBank2013, chính sách phát triển doanh nghiệp nhỏ và vừa đến và bối cảnh nền kinh tế xã hội của Việt Nam hiện nay. Nhằm mục đích nâng cao hiệu quả và mở rộng cho vay theo phương thức hạn mức tín dụng tại Vietinbank, em mạnh dạn đề xuất các giải pháp sau:

- Hiện nay rất khó xác định thế nào là khách hàng có nhu cầu vay vốn thường xuyên vì vậy cần hướng dẫn cụ thể hơn đối với phương thức cho vay theo hạn mức tín dụng đặc biệt là đối tượng khách hàng áp dụng phương thức cho vay này.

- Ngoài việc chỉ theo dõi dư nợ cho vay như hiện nay, ngân hàng cần phải theo dõi các nghiệp vụ khác như:

- Sử dụng vốn có dung mục đích?;
- Theo dõi dòng tiền vào ra của doanh nghiệp để đánh giá khả năng trả nợ cũng như thiện chí trả nợ của khách hàng.
- Quy định ràng buộc/ký cam kết chuyển số phần trăm doanh thu để trả nợ qua đó giảm thiểu rủi ro cho ngân hàng.

- Cập nhật các số liệu trung bình ngành như vòng quay vốn trung bình, vòng quay hàng tồn kho,...

- Thành lập bộ phận chuyên trách về loại hình doanh nghiệp lớn, nhỏ và vừa.

- Hiện nay tỷ lệ nợ xấu của hệ thống ngân hàng đang ở mức cao mà việc xác định cho vay theo HMTD thường phụ thuộc rất nhiều vào trình độ, kinh nghiệm và đạo đức của cán bộ tín dụng, vì vậy, các phòng giao dịch trước khi quyết định chứng thực cho vay theo HMTD cần chuyển hồ sơ lên chi nhánh để xét duyệt nhằm hạn chế rủi ro cho ngân hàng.

⇒ Do đó cần hoàn thiện quy trình cấp HMTD như sau:

- ❖ Bước 1: Hướng dẫn, tiếp nhận, kiểm tra hồ sơ đề nghị cấp HMTD. Trong bước này cần quy định rõ hơn về phương thức cho vay theo HMTD đặc biệt là đối tượng áp dụng theo phương thức này.

- ❖ Bước 2: Thẩm định, lập tờ trình thẩm định và đề xuất quyết định hạn tín dụng, HMTD của khách hàng. Trong bước này cần thêm một số chỉ tiêu để chấm điểm chính xác hơn về hạn tín dụng.

- ❖ Bước 3: Xét duyệt HMTD cho khách hàng. Trong bước này sau khi xét duyệt hạn mức tín dụng cho khách hàng xong cần chuyển lên Chi nhánh ngân hàng để xét duyệt lại như vậy sẽ giảm được rủi ro cho ngân hàng.

- ❖ Bước 4: Thông báo cho khách hàng, cập nhật dữ liệu trên hệ thống INCAS.

- ❖ Bước 5: Theo dõi, điều chỉnh HMTD cho khách hàng.

- ❖ Bước 6: Lưu giữ, luân chuyển hồ sơ.

- Cụ thể một số chỉ tiêu khi phân tích chỉ số tài chính như:

### (1) Đối với chỉ số khả năng thanh toán:

Thêm chỉ số khả năng thanh toán tổng quát:

STT	Các chỉ tiêu	Đơn vị	2010	2011	2012	TB ngành
1	Hệ số thanh toán tổng quát	lần	2,30	2,49	2,92	1,61

→ Hệ số khả năng thanh toán tổng quát (hệ số khả năng thanh toán hiện hành): Chỉ tiêu này đo lường khả năng thanh toán tổng quát các khoản nợ nần của doanh nghiệp. Chỉ tiêu này của doanh nghiệp qua các năm 2010-2012 đều lớn hơn 2 và lớn hơn số liệu trung bình của ngành kinh doanh vật liệu xây dựng (1,61 lần) chứng tỏ tổng giá trị tài sản của doanh nghiệp đủ để thanh toán hết các khoản nợ hiện tại của doanh nghiệp. Tuy nhiên không phải tài sản nào hiện có cũng sẵn sàng được dùng để trả nợ và không phải khoản nợ nào cũng phải trả ngay nhưng khi bổ sung thêm chỉ tiêu này cung góp phần đánh giá tình hình tài chính của doanh nghiệp tốt hơn.

### (2) Chỉ số hoạt động.

STT	Chỉ số hoạt động	Năm 2011	Năm 2012	TB ngành
1	Số dư bình quân VLD (triệu VNĐ)	12571	21436	
	Vòng quay vốn lưu động (vòng)	6,14	9,48	
2	Tốc độ tăng trưởng DTT	-3,4%	163,4%	16,63%
3	TSCĐ bình quân (triệu VNĐ)	36023	44238	
	Hệ số vòng quay tài sản cố định	2,14	4,59	

→ Chỉ tiêu vòng quay vốn lưu động cho biết trong năm 2011 và 2012, vốn lưu động của công ty cổ phần Tuấn Nguyệt quay được 6,14 vòng năm 2011 và 9,48 vòng năm 2012. Số vòng luân chuyển vốn lưu động năm 2012 nhanh hơn năm 2011 chứng tỏ tốc độ luân chuyển vốn lưu động nhanh.

Tốc độ tăng trưởng của doanh thu thuần năm 2012 cao hơn nhiều so với năm 2011, đây là ưu điểm của doanh nghiệp. Tốc độ tăng của doanh thu thuần (2013 là 163%) với tốc độ tăng của chi phí (2013 là 162%) => tốc độ tăng của doanh thu thuần lớn hơn tốc độ tăng của chi phí, điều này thể hiện ưu điểm của công ty.

Hệ số vòng quay tài sản cố định cho biết 1 đồng giá trị bình quân tài sản cố định thuần tạo ra được bao nhiêu đồng doanh thu trong kỳ. Năm 2011, 1 đồng tài sản cố định tạo ra 2,14 đồng doanh thu. Đến năm 2012, 1 đồng tài sản cố định tạo ra được 4,59 đồng doanh thu. Như vậy, chỉ tiêu này tăng lên là điều tốt

### (3) Nhóm chỉ số cơ cấu vốn và đòn bẩy tài chính.

STT	Đòn cân nợ và cơ cấu TS-NV	Năm 2010	Năm 2011	Năm 2012	TB Ngành
1	Nợ dài hạn/Vốn CSH	0,04	0,12	0,03	0,26
2	Tài sản cố định/Vốn CSH	1,26	1,28	0,93	
3	Tốc độ tăng trưởng tài sản		7,3%	61,2%	

➔ Tỷ số nợ dài hạn trên vốn chủ sở hữu: Trong chỉ tiêu này cần quan tâm đến nợ dài hạn, là những khoản nợ chưa phải trả trong năm tới. Mục đích của việc sử dụng tỷ lệ nợ dài hạn trên vốn chủ sở hữu là để thấy được mức độ tài trợ bằng vốn vay một cách thường xuyên (qua đó thấy được rủi ro về mặt tài chính mà công ty phải chịu) qua việc loại bỏ các khoản nợ ngắn hạn (tín dụng thương mại phi lãi suất và những khoản phải trả ngắn hạn). Tỷ lệ này biến động mạnh qua 3 năm 2010-2012. Đặc biệt là năm 2011, tỷ lệ này tăng lên khá cao so với năm 2010.

Tỷ lệ Tài sản cố định/Vốn chủ sở hữu (hệ số tài sản cố định): Hệ số này biến động qua các năm 2010-2012, nhưng biến động không nhiều. Năm 2012 tỷ lệ này thấp nhất (chỉ có 0,93%). Hệ số này càng nhỏ càng an toàn, chứng tỏ phần lớn tài sản cố định của công ty được tài trợ bằng vốn chủ sở hữu chứ không phải từ nợ vay.

Năm 2012, tốc độ tăng trưởng tài sản tăng là 61,2%, cao hơn rất nhiều so với năm 2011.

⇒ Như vậy với các nhóm chỉ số khả năng thanh toán, khả năng hoạt động, chỉ số cơ cấu vốn và đòn bẩy tài chính nếu thêm vào bảng chấm điểm và xếp hạng tín dụng sẽ đánh giá được chính xác hơn về doanh nghiệp.

### (4) Chỉ số sinh lời.

STT	Chỉ số sinh lời (%)	Năm 2011	Năm 2012	TB Ngành
1	Tỷ suất lợi nhuận gộp	0,24	0,25	
2	Tỷ suất sinh của tài sản (ROA)	2,77%	6,37%	1,14%
3	Tỷ suất sinh lời của VCSH (ROE)	4,76%	10,03%	3,31%

5	Tốc độ tăng trưởng lợi nhuận	39,01%	210,5%	
---	------------------------------	--------	--------	--

Nhận xét:

- Tỷ suất lợi nhuận gộp của công ty tăng qua các năm 2011-2012 (năm 2011 đạt 0,24. Đến năm 2012 đã đạt 0,25). Điều này chứng tỏ công ty những năm qua làm ăn có lãi và đã kiểm soát tốt các chi phí đầu vào.

- Tỷ suất sinh lời của tài sản (ROA): năm 2011 hệ số này đạt 2,77% và đến năm 2012 tỷ số này đạt 6,37%. Như vậy trong năm 2011-2012 tỷ số này đã tăng lên. Tỷ số này cao là dấu hiệu tốt vì trong những năm qua doanh thu của công ty cũng tăng, tiết kiệm được chi phí khiến lợi nhuận đạt được cao hơn.

- Tỷ suất sinh lời của vốn chủ sở hữu (ROE): 2011-2012 tăng. Tỷ suất này phản ánh hiệu quả sản xuất kinh doanh của công ty cao. Khi công ty đang kinh doanh thuận lợi, doanh thu tăng và công ty có lãi thì tăng nợ vay (đòn bẩy tài chính) làm cho ROE tăng cao. Trong giai đoạn này công ty đang trong đà kinh doanh hiệu quả muốn đẩy đòn bẩy tài chính này lên cao. Tuy nhiên, ngân hàng với mục tiêu an toàn vốn tỉ lệ như trên của công ty là hoàn toàn hợp lý.

⇒ Kết luận:

Các chỉ số về khả năng sinh lời của khách hàng tăng khá đều qua các năm, trong đó đặc biệt chú ý tới chỉ số ROA, ROE. Tốc độ tăng trưởng lợi nhuận cao là tín hiệu đáng ghi nhận trong điều kiện kinh tế khó khăn như hiện tại.

#### **(5) Hệ số tăng trưởng.**

STT	Khả năng tăng trưởng (%)	Năm 2011	Năm 2012
1	Tỷ lệ tăng trưởng doanh thu	-3,4%	163,4%
2	Tỷ lệ tăng trưởng lợi nhuận ròng	39%	210,5%

**Nhận xét:** Nhóm chỉ số tăng trưởng đánh giá mức độ tăng trưởng và sự mở rộng về quy mô hàng năm của công ty.

- Tỷ lệ tăng trưởng doanh thu đã phản ánh mức độ tăng trưởng doanh thu của công ty cổ phần Tuấn Nguyệt qua các năm, đánh giá được mức độ mở rộng hoạt động kinh doanh về mặt lượng (doanh thu thuần của công ty đạt hơn 203 tỷ đồng, tăng hơn 126 tỷ đồng so với năm 2011). Chỉ số này tăng mạnh trong năm 2012.

- Tỷ lệ tăng trưởng lợi nhuận ròng trong năm 2011-2012 phản ánh mức độ tăng trưởng lợi nhuận từ hoạt động kinh doanh của công ty, đánh giá mức độ mở rộng kinh doanh về mặt chất (tổng lợi nhuận ròng năm 2012 là hơn 4,1 tỷ đồng, tăng khoảng 2,8

tỷ đồng so với năm 2011). Tỷ lệ này dương và tăng mạnh trong năm 2012 cho thấy công ty làm ăn có lãi và thu được lợi nhuận tăng mạnh trong năm 2012.

❖ **Đối với Ngân hàng nhà nước.**

- Tiếp tục ban hành đồng bộ, đầy đủ các văn bản dưới luật để hướng dẫn thi hành cụ thể hơn luật các tổ chức tín dụng.

- Tiếp tục đẩy mạnh hiện đại hóa ngân hàng, lấy công nghệ thông tin làm cơ sở cho các tổ chức tín dụng phòng ngừa rủi ro về tín dụng, lãi suất, biến động giá cả theo thông lệ quốc tế và không trái với pháp luật Việt Nam.

❖ **Đối với Chính phủ.**

- Tiếp tục quan tâm, thực thi những chính sách cụ thể trong chiến lược phát triển các doanh nghiệp, đặc biệt là doanh nghiệp nhỏ và vừa.

- Sửa đổi, bổ sung Luật các tổ chức tín dụng, đặc biệt là các vấn đề như: bảo đảm tiền vay, quy định về xử lý nợ, các biện pháp chế tài trong trường hợp cho vay không có bảo đảm bằng tài sản...

- Các bộ ngành cần phải phối hợp chặt chẽ trong việc quản lý doanh nghiệp sau khi thành lập, quy định rõ về kiểm toán doanh nghiệp.

## KẾT LUẬN

Vận dụng quy trình tín dụng của Ngân hàng TMCP Công thương Việt Nam – chi nhánh Hồng Bàng để xác định HMTD cho công ty cổ phần Tuấn Nguyệt ta thấy: Công ty cổ phần Tuấn Nguyệt được xếp hạng tín dụng AA<sup>-</sup>, tình hình tài chính của công ty ổn định, hoạt động kinh doanh đạt hiệu quả, triển vọng phát triển tốt, rủi ro thấp, có khả năng trả nợ ngân hàng. Công ty đủ điều kiện được cấp HMTD có bảo đảm bằng tài sản theo quy định hiện hành của VietinBank, HMTD được cấp là 3.000.000.000 đồng (3 tỷ đồng) hoặc quy đổi ngoại tệ tương đương, thời hạn duy trì hạn mức là 12 tháng kể từ ngày ký hợp đồng tín dụng, áp dụng lãi suất thả nổi, định kỳ xác định một lần và được ngân hàng thông báo cho khách hàng tại thời điểm xác định lãi suất.

Trong quá trình vận dụng quy trình cho vay theo HMTD của Ngân hàng TMCP Công thương Việt Nam – chi nhánh Hồng Bàng có những ưu điểm:

- Các tiêu chí đã được lượng hóa.
- Phân định rõ ràng về trách nhiệm của các cấp trong thẩm định hồ sơ giải quyết cho vay.
- Có những tiêu chí phi tài chính để khách hàng vẫn có thêm sự tài trợ vốn.
- Tuy nhiên, bên cạnh đó cũng có những nhược điểm như:
- Chưa hướng dẫn cụ thể đối với phương thức cho vay theo hạn mức tín dụng.
- Chưa quản lý chặt chẽ hạn mức tín dụng.
- Chưa cập nhật số liệu trung bình ngành.
- Chưa thành lập bộ phận chuyên trách về cho vay doanh nghiệp lớn, nhỏ và vừa ở các chi nhánh VietinBank để kịp thời đáp ứng nhu cầu của đối tượng khách hàng này.

Để khắc phục các hạn chế trên ngân hàng nên áp dụng một số giải pháp như:

- Cần hướng dẫn cụ thể hơn đối với phương thức cho vay theo hạn mức tín dụng đặc biệt là đối tượng khách hàng áp dụng phương thức cho vay này.
- Ngoài việc chỉ theo dõi dư nợ cho vay như hiện nay, ngân hàng cần phải theo dõi các nghiệp vụ khác như: Sử dụng vốn có dung mục đích; Theo dõi dòng tiền vào ra

của doanh nghiệp để đánh giá khả năng trả nợ cũng như thiện chí trả nợ của khách hàng. Quy định ràng buộc/ký cam kết chuyển số phần trăm doanh thu để trả nợ qua đó giảm thiểu rủi ro cho ngân hàng,...

- Cập nhật các số liệu trung bình ngành như vòng quay vốn trung bình, vòng quay hàng tồn kho,...

- Thành lập bộ phận chuyên trách về loại hình doanh nghiệp lớn, nhỏ và vừa.

- Các phòng giao dịch trước khi quyết định chứng thực cho vay theo HMTD cần chuyển hồ sơ lên chi nhánh để xét duyệt nhằm hạn chế rủi ro cho ngân hàng.

- Ngoài ra, cần đánh ra thêm 1 số chỉ tiêu tài chính để có cái nhìn tổng quát và khách quan hơn cho khách hàng, từ đó có thêm sự tài trợ vốn.



## **Danh mục tài liệu tham khảo**

- [1] GS.TS.Ngô Thế Chi. PGS.TS. Nguyễn Trọng Cơ. 2008. *Giáo trình phân tích tài chính doanh nghiệp*. Hà Nội. NXB tài chính.
- [2] Luật các tổ chức tín dụng. 2010. Luật số: 47/2010/QH12 ngày 17.6.2010.
- [3] Quyết định của thống đốc ngân hàng nhà nước về việc ban hành Quy chế cho vay của tổ chức tín dụng đối với khách hàng. 2001. Luật số 1627/2001/QĐ-NHNN ngày 31.12.2001.
- [4] Quyết định hướng dẫn phân tích báo cáo tài chính doanh nghiệp trong hệ thống ngân hàng TMCP Công thương Việt Nam. 2011. Ngân hàng TMCP Công thương Việt Nam số 3832/QĐ-NHCT35 ngày 28.12.2011.
- [5] Quyết định số 1880 của Ngân hàng công thương Việt Nam.
- [6] Quyết định ban hành quy trình cấp hạn mức tín dụng đối với khách hàng tổ chức.2012. Ngân hàng TMCP Công thương Việt Nam số 4161/2012/QĐ-TGD-NHCT35 ngày 29.12.2012.
- [7] Sổ tay tín dụng VietinBank.