

BỘ GIÁO DỤC VÀ ĐÀO TẠO
TRƯỜNG ĐẠI HỌC VĂN HIẾN
KHOA KẾ TOÁN – TÀI CHÍNH



PGS.TS Trần Huy Hoàng

THS.Võ Tiến Lộc

THẨM ĐỊNH TÍN DỤNG

TẬP BÀI GIẢNG
(Tài liệu lưu hành nội bộ)

Năm 2022

LỜI NÓI ĐẦU

Ngân hàng thương mại là định chế tài chính trung gian đóng vai trò quan trọng trong nền kinh tế thị trường. Ngân hàng huy động vốn từ các chủ thể và sử dụng nguồn vốn này để cấp tín dụng đáp ứng nhu cầu vay vốn cho nền kinh tế. Tín dụng mang lại nguồn lợi nhuận lớn nhất cho ngân hàng, tuy nhiên đồng hành với lợi nhuận càng cao thì rủi ro càng lớn, nên ngân hàng cần thận trọng chọn lựa khách hàng cho vay. Vì vậy, **Thẩm định tín dụng** là nghiệp vụ quan trọng đồng thời là biện pháp hiệu quả giúp ngân hàng có thể hạn chế rủi ro tín dụng. Xuất phát từ những lý do nêu trên, việc nghiên cứu hoạt động **Thẩm định tín dụng** của các Tổ chức tín dụng là yêu cầu cần thiết không thể thiếu được cho bất kỳ sinh viên *Trường Đại học Văn Hiến* nói chung và sinh viên chuyên ngành Tài chính – Ngân hàng nói riêng.

Để phù hợp với chương trình đào tạo, nội dung tập bài giảng môn học **Thẩm định tín dụng** được tập trung vào những kiến thức cơ bản về quy trình và nội dung thẩm định tín dụng đối với khách hàng cá nhân và khách hàng doanh nghiệp. Ngoài ra, tập bài giảng còn hướng đến thực hành các nội dung trên và kèm theo các kỹ thuật phân tích tín dụng trong thực tiễn có liên quan đến ngành tài chính ngân hàng nói chung và tại các ngân hàng thương mại nói riêng.

Môn học gồm 6 Chương, cụ thể như sau:

- **Chương 1: Tổng quan về hoạt động tín dụng**
- **Chương 2: Phân tích năng lực pháp lý khách hàng**
- **Chương 3: Thẩm định năng lực tài chính/sản xuất kinh doanh**
- **Chương 4: Phân tích phương án vay vốn/ dự án đầu tư**
- **Chương 5: Xếp hạng tín dụng khách hàng**
- **Chương 6: Đánh giá và quản trị rủi ro tín dụng**

Học phần trang bị cho sinh viên các nội dung kiến thức và thực hành về thẩm định tín dụng đối với một khách hàng như: năng lực pháp lý, năng lực tài chính/ sản xuất kinh doanh, phương án vay vốn, tài sản đảm bảo, xếp hạng làm cơ sở để đề xuất cho vay/ ra quyết định cho vay của Ngân hàng thương mại.

Để học tốt môn này, sinh viên phải tham dự lớp học đều đặn, tích cực tham gia thảo luận trên lớp. Yêu cầu sinh viên đọc tài liệu do giảng viên chỉ định hoặc cung cấp trước giờ học để có thể sẵn sàng thảo luận và tiếp thu những nội dung trên lớp.

Sinh viên sẽ thực hiện đọc một số tài liệu do giảng viên cung cấp và thảo luận trên lớp.

Với những nỗ lực hết sức mình, nhưng sẽ không tránh khỏi những khiếm khuyết, nhóm tác giả biên soạn rất mong nhận được sự đóng góp chân thành của người đọc.

Xin chân thành cảm ơn!

TP.HCM, ngày 25 tháng 08 năm 2022

Nhóm tác giả



MỤC LỤC

CHƯƠNG 1: TỔNG QUAN VỀ HOẠT ĐỘNG TÍN DỤNG.....	2
1.1 Các vấn đề cơ bản về hoạt động tín dụng tại ngân hàng thương mại (NHTM).....	2
1.1.1 Khái niệm	2
1.1.2 Phạm vi áp dụng	2
1.1.3 Điều kiện áp dụng.....	3
1.1.4 Thời hạn cấp tín dụng	6
1.1.5 Lãi suất cấp tín dụng.....	8
1.1.6 Hạn mức tín dụng.....	8
1.2 Mục đích thẩm định tín dụng.....	10
1.2.1 Khái niệm:.....	10
1.2.2 Ý nghĩa:	10
1.2.3 Mục đích:.....	10
1.3 Tài liệu thẩm định tín dụng.....	10
1.3.1 Tài liệu từ khách hàng.....	10
1.3.2 Tài liệu từ ngân hàng.....	12
1.3.3 Tài liệu từ Ngân hàng Nhà nước	12
1.3.4 Tài liệu pháp lý liên quan	13
1.3.5 Tài liệu khác	13
1.4 Quy trình thẩm định tín dụng.....	13
1.5 Nội dung cơ bản của thẩm định tín dụng	14
1.5.1 Thẩm định năng lực pháp lý của khách hàng vay vốn:	14
1.5.2 Thẩm định mục đích vay vốn:.....	15
1.5.3 Thẩm định năng lực tài chính của khách hàng vay vốn	15

1.5.4 Thẩm định phương án sản xuất/ dự án đầu tư:.....	15
1.5.5 Thẩm định tài sản đảm bảo:.....	16
1.5.6 Lập tờ trình thẩm định tín dụng:.....	16
1.6 Tổ chức thực hiện công tác thẩm định tín dụng.....	17
TÀI LIỆU THAM KHẢO.....	19
CÂU HỎI ÔN TẬP	19
TÓM TẮT CHƯƠNG 1	20
CHƯƠNG 2: THẨM ĐỊNH NĂNG LỰC PHÁP LÝ KHÁCH HÀNG	21
2.1 Mục đích thẩm định năng lực pháp lý	22
2.1.1 Khái niệm	22
2.1.2 Ý nghĩa.....	22
2.1.3 Mục đích.....	22
2.2 Giới thiệu khách hàng.....	22
2.2.1 Năng lực pháp lý của cá nhân.....	22
2.2.2 Năng lực pháp lý của hộ gia đình.....	24
2.2.3 Năng lực pháp lý của tổ hợp tác.....	25
2.2.4 Năng lực pháp lý của doanh nghiệp/HTX.....	27
2.3 Phương pháp thẩm định.....	32
2.3.1 Mô tả nội dung cần thẩm định.....	32
2.3.2 Phương pháp thu thập và thẩm định thông tin	34
2.4 Yêu cầu thẩm định	34
2.4.1 Đối với khách hàng cá nhân	34
2.4.2 Đối với khách hàng doanh nghiệp	35
2.5 Thực hành về thẩm định năng lực pháp lý khách hàng.....	35
TÀI LIỆU THAM KHẢO	36
CÂU HỎI ÔN TẬP	36

TÓM TẮT CHƯƠNG 2	37
CHƯƠNG 3: THẨM ĐỊNH NĂNG LỰC TÀI CHÍNH/SẢN XUẤT KINH DOANH	38
3.1 Yêu cầu chung về thẩm định	39
3.1.1 Mục đích	39
3.1.2 Nguyên tắc	39
3.1.3 Yêu cầu:	40
3.2 Thẩm định năng lực tài chính đối với khách hàng doanh nghiệp	41
3.2.1 Tài liệu thẩm định	41
3.2.2 Thẩm định độ tin cậy của báo cáo tài chính:	49
3.2.3 Thẩm định tình hình tài chính	50
3.2.4 Thẩm định tình hình hoạt động sản xuất kinh doanh	83
3.3 Thẩm định năng lực tài chính đối với khách hàng cá nhân:	86
3.3.1 Kiểm tra tính chính xác của báo cáo kết quả kinh doanh.....	87
3.3.2 Phân tích đánh giá tình hình hoạt động và khả năng tài chính	88
3.3.3 Đánh giá mức độ đáp ứng một số điều kiện về tài chính.....	90
3.3.4 Nguyên tắc thẩm định 5C	94
3.4 Thực hành thẩm định năng lực tài chính/ Sản xuất kinh doanh của khách hàng	95
TÀI LIỆU THAM KHẢO	96
CÂU HỎI ÔN TẬP	96
TÓM TẮT CHƯƠNG 3	97
CHƯƠNG 4: THẨM ĐỊNH PHƯƠNG ÁN VAY VỐN/ DỰ ÁN ĐẦU TƯ	98
4.1 Mục đích thẩm định	99
4.2 Thẩm định phương án vay vốn	99

4.2.1 Đánh giá chung về phương án.....	99
4.2.2 Thẩm định tính hiệu quả của phương án.....	106
4.3 Thẩm định dự án đầu tư	108
4.3.1. Nội dung dự án vay vốn:.....	108
4.3.2. Thẩm định công nghệ, thị trường của dự án đầu tư.....	108
4.3.3. Thẩm định tài chính dự án đầu tư.....	109
4.3.4. Thẩm định nhu cầu vốn, tiến độ giải ngân và lịch trả nợ.....	113
4.4 Thực hành thẩm định phương án vay vốn/ dự án đầu tư.....	114
TÀI LIỆU THAM KHẢO	114
CÂU HỎI ÔN TẬP	114
TÓM TẮT CHƯƠNG 4.....	115
CHƯƠNG 5: XẾP HẠNG TÍN DỤNG KHÁCH HÀNG	116
5.1 Tổng quan về xếp hạng tín dụng khách hàng	117
5.1.1. Khái niệm xếp hạng tín dụng (credit rating).....	117
5.1.2. Đối tượng xếp hạng tín dụng.....	117
5.1.3. Tầm quan trọng của xếp hạng tín dụng.....	118
5.1.4. Nguyên tắc xếp hạng tín dụng.....	118
5.1.5. Mô hình xếp hạng tín dụng	119
5.1.6. Quy trình xếp hạng tín dụng	120
5.2 Xếp hạng tín dụng cá nhân	120
5.3 Xếp hạng tín dụng doanh nghiệp.....	124
5.3.1 Hạng doanh nghiệp	125
5.3.2 Các bước thực hiện chấm điểm tín dụng khách hàng doanh nghiệp	127
5.3.3 Ra quyết định cấp tín dụng và giám sát sau khi cho vay.....	143
5.4 Thực hành đánh giá và xếp hạng tín dụng	144
TÀI LIỆU THAM KHẢO	144

CÂU HỎI ÔN TẬP	144
TÓM TẮT CHƯƠNG 5	145
CHƯƠNG 6: ĐÁNH GIÁ VÀ QUẢN TRỊ RỦI RO TÍN DỤNG.....	146
6.1 Đo lường rủi ro tín dụng và quản trị danh mục cho vay	147
6.1.1 Đo lường rủi ro tín dụng.....	147
6.1.2 Quản trị danh mục cho vay	151
6.2 Quan điểm về rủi ro tín dụng	152
6.2.1 Tỷ lệ vốn an toàn	153
6.2.2 Tín dụng phái sinh	155
6.3 Quản lý nợ có vấn đề	155
6.3.1 Phân loại nợ có vấn đề	156
6.3.2 Các giải pháp xử lý nợ có vấn đề	158
TÀI LIỆU THAM KHẢO	159
CÂU HỎI ÔN TẬP	160
TÓM TẮT CHƯƠNG 6.....	160
DANH MỤC TỪ VIẾT TẮT.....	161
DANH MỤC BẢNG.....	161
DANH MỤC HÌNH.....	163

CHƯƠNG 1

TỔNG QUAN VỀ HOẠT ĐỘNG TÍN DỤNG

❖ Mục tiêu nghiên cứu của Chương 1:

- Chương này giới thiệu khái quát về hoạt động tín dụng để làm cơ sở để tiếp thu các chương sau.
- Học xong chương này, sinh viên có thể hiểu được tầm quan trọng, các nội dung chủ yếu khi tiến hành phân tích tín dụng.
- Sinh viên cũng sẽ nắm được khái quát quy trình thẩm định tín dụng và mối quan hệ giữa phân tích tín dụng với quyết định cho vay.

❖ Nội dung nghiên cứu Chương 1 sẽ tập trung vào 2 nội dung chính sau:

- Khái quát về hoạt động tín dụng: các vấn đề cơ bản về hoạt động tín dụng tại các Ngân hàng thương mại, mục đích thẩm định tín dụng, tài liệu thẩm định tín dụng, quy trình thẩm định tín dụng, nội dung cơ bản của thẩm định tín dụng.
 - Bên cạnh đó tập trung nghiên cứu công tác tổ chức thẩm định gắn liền với quy mô, cơ cấu bộ máy hoạt động phù hợp với phân quyền mức phán quyết cấp tín dụng tại NHTM.
-

CHƯƠNG 1: TỔNG QUAN VỀ HOẠT ĐỘNG TÍN DỤNG

1.1 Các vấn đề cơ bản về hoạt động tín dụng tại ngân hàng thương mại (NHTM)

1.1.1 Khái niệm

Tín dụng là nghiệp vụ quan trọng chiếm tỷ trọng lớn nhất trong tổng tài sản có của NHTM mang lại nguồn thu nhập đáng kể cho ngân hàng. Tuy nhiên thu nhập càng lớn thì rủi ro càng cao, vì vậy hoạt động cấp tín dụng của NHTM các nước trên thế giới đều phải có khung pháp lý và được ngân hàng Trung ương kiểm soát chặt chẽ.

Một số văn bản thường sử dụng để đảm bảo an toàn trong hoạt động tín dụng:

- Luật dân sự.
- Luật đất đai.
- Luật doanh nghiệp.
- Luật các tổ chức tín dụng.
- Các Nghị định của Chính phủ hướng dẫn thực hiện Luật các tổ chức tín dụng.
- Quyết định số 13/2018/QĐ-TTg ngày 06/3/2018 quy định về điều kiện, hồ sơ, trình tự đề nghị chấp thuận mức cấp tín dụng tối đa vượt giới hạn của tổ chức tín dụng, chi nhánh ngân hàng nước ngoài.
- Thông tư 39/2016/TT-NHNN ngày 30/12/2016 quy định về hoạt động cho vay của tổ chức tín dụng, chi nhánh ngân hàng nước ngoài đối với khách hàng.
- Nghị định 21/2021/NĐ-CP ngày 19/03/2021 “về giao dịch bảo đảm tiền vay”.

1.1.2 Phạm vi áp dụng

- Bên cấp tín dụng:

Các tổ chức tín dụng được thành lập, được cấp giấy phép hoạt động theo đúng quy định của pháp luật, bao gồm:

- Ngân hàng thương mại Nhà nước.

- Ngân hàng thương mại cổ phần.
- Ngân hàng liên doanh.
- Chi nhánh Ngân hàng nước ngoài.
- Công ty tài chính.
- Quỹ tín dụng nhân dân.
- Hợp tác xã tín dụng.
- Bên xin cấp tín dụng:

Bên đi vay là những pháp nhân, cá nhân trong và ngoài nước bao gồm:

- Doanh nghiệp Nhà nước.
- Công ty cổ phần.
- Công ty trách nhiệm hữu hạn.
- Công ty hợp doanh.
- Hợp tác xã.
- Doanh nghiệp tư nhân.
- Các xí nghiệp, công ty liên doanh nước ngoài.
- Các công ty, xí nghiệp có 100% vốn nước ngoài.
- Cá nhân, hộ gia đình và cá nhân đủ điều kiện vay vốn.

1.1.3 Điều kiện áp dụng

Các ngân hàng trên thế giới khi thẩm định để quyết định cho vay, bảo lãnh, bao thanh toán... hay bất kỳ một hình thức tín dụng nào khác, đều có quy định các điều kiện cụ thể, nhằm tạo cơ sở bảo đảm ngân hàng có thể thu hồi vốn tín dụng. Các Ngân hàng thương mại đặt ra những điều kiện, tiêu chuẩn nhằm phân loại và lựa chọn khách hàng để cấp tín dụng. Những điều kiện này có thể khác nhau tùy theo từng ngân hàng cụ thể, song nhìn chung các ngân hàng đều quan tâm đến các điều kiện sau:

- Điều kiện về pháp lý: Khách hàng phải đảm bảo có đủ năng lực pháp lý và chịu trách nhiệm trước pháp luật về hành vi của mình. Quy định pháp lý sẽ là điều kiện tiên đề cần thiết để giải quyết tranh chấp phát sinh xảy ra giữa ngân hàng với khách hàng, đồng thời cũng là cơ sở đảm bảo quyền lợi của cả đôi bên.
- Điều kiện về sử dụng vốn: Phải hợp lý, hợp pháp và có hiệu quả. Nghĩa là mục đích sử dụng vốn vay phải không trái pháp luật, nhằm phục vụ tốt nhất cho việc

thực hiện phương án, dự án, đồng thời phải phù hợp với phương hướng phát triển kinh tế chung của ngành, của địa phương và của cả nước.

- Điều kiện về năng lực tài chính: Thể hiện ở tỷ trọng và quy mô vốn tự có của khách hàng tham gia vào phương án/ dự án, tình hình biến động của tài sản và nguồn vốn, tình hình thu chi cũng như khả năng thanh toán của khách hàng phải đảm bảo việc trả nợ và lãi cho ngân hàng. Quy mô và tỷ trọng vốn tự có tham gia vào phương án hoặc dự án càng cao, tiềm lực tài chính của khách hàng càng mạnh đồng thời có tác dụng kích thích nâng cao trách nhiệm của khách hàng thực hiện phương án hoặc dự án nhằm tránh rủi ro cho chính mình và cũng là cho ngân hàng. Đối với tín dụng trung dài hạn, thông thường điều kiện tín dụng của ngân hàng sẽ quy định tỷ lệ vốn tự có tối thiểu của khách hàng tham gia vào phương án hoặc dự án tùy theo từng trường hợp cụ thể.

- Điều kiện về năng lực sản xuất kinh doanh: Thể hiện ở quy mô, năng suất, khả năng đáp ứng nhu cầu thị trường về chất lượng, giá cả và khả năng mở rộng sản xuất. Ngoài ra, các ngân hàng yêu cầu khách hàng phải hoạt động ổn định và có lãi trong một khoảng thời gian nhất định, hoặc nếu có lỗ thì phải có phương án khắc phục khả thi.

- Điều kiện về tính khả thi của phương án/ dự án: Thực hiện phương án/ dự án khả thi và hiệu quả là cần thiết nhằm đáp ứng nhu cầu thị trường, nhu cầu phát triển sản xuất kinh doanh của khách hàng, phù hợp với phương hướng phát triển kinh tế của ngành, của vùng và của Nhà nước. Đồng thời với các khả năng hiện có đủ khả năng đáp ứng các yêu cầu của phương án/ dự án. Yêu cầu phải có phương án/ dự án khả thi là yêu cầu bắt buộc đối với mọi khách hàng vay vốn sản xuất kinh doanh.

- Điều kiện về tài sản bảo đảm: Do đặc điểm các khoản tín dụng tiềm ẩn nhiều rủi ro nên ngân hàng yêu cầu khách hàng thực hiện các biện pháp bảo đảm tín dụng nhằm bảo đảm cho ngân hàng có thể thu được nợ nếu có rủi ro xảy ra. Hình thức bảo đảm thông thường là thế chấp tài sản, cầm cố tài sản hoặc bảo lãnh bằng tài sản của người thứ ba. Tuy nhiên, trong một số trường hợp, nếu khách hàng có uy tín và tiềm lực tài chính mạnh, có phương án kinh doanh khả thi và hiệu quả theo đánh giá của ngân hàng có thể được cấp tín dụng không cần tài sản

bảo đảm.

Tại Việt Nam, Ngân hàng thương mại xem xét và quyết định cho vay khi khách hàng tuân thủ các điều kiện sau:

- Có đủ năng lực pháp luật dân sự, năng lực hành vi dân sự và chịu trách nhiệm dân sự theo quy định của pháp luật.

❖ Đối với khách hàng vay là pháp nhân và cá nhân Việt Nam:

- Pháp nhân phải có năng lực pháp luật dân sự;
- Cá nhân và chủ doanh nghiệp tư nhân phải có năng lực pháp luật và năng lực hành vi dân sự;
- Đại diện của hộ gia đình phải có năng lực pháp luật và năng lực hành vi dân sự;
- Đại diện của tổ hợp tác phải có năng lực pháp luật và năng lực hành vi dân sự;
- Thành viên hợp danh của công ty hợp danh phải có năng lực pháp luật và năng lực hành vi dân sự;

❖ Đối với khách hàng vay là pháp nhân và cá nhân nước ngoài: Phải có năng lực pháp luật dân sự và năng lực hành vi dân sự:

- Tại Việt Nam các pháp nhân là công ty cổ phần, công ty trách nhiệm hữu hạn, doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài, hợp tác xã và các tổ chức khác có đủ điều kiện theo quy định pháp luật. Khách hàng cá nhân bao gồm: cá nhân, hộ gia đình, tổ hợp tác.
- Mục đích sử dụng vốn vay hợp pháp: Mục đích vay gắn liền với chức năng sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp, còn đối với cá nhân thì mục đích vay phải gắn liền với nhu cầu sản xuất hoặc tiêu dùng. Hay nói một cách khác vốn vay phải được sử dụng đúng mục đích phù hợp với năng lực và khả năng sử dụng của người đi vay mà pháp luật không nghiêm cấm.
- Có khả năng tài chính đảm bảo trả nợ trong thời hạn cam kết: trong thời gian vay khách hàng phải đảm bảo năng lực tài chính, đủ khả năng trả nợ.
- Có dự án đầu tư, phương án sản xuất, kinh doanh, dịch vụ khả thi và có hiệu quả; hoặc có dự án đầu tư, phương án phục vụ đời sống khả thi và

phù hợp với quy định của pháp luật.

Thực hiện các quy định về bảo đảm tiền vay theo quy định pháp luật. Để có cơ sở thu hồi nợ trong trường hợp khách hàng không trả được nợ vay thì khi thiết lập quan hệ tín dụng ngân hàng yêu cầu khách hàng phải có tài sản bảo đảm dưới hình thức như: thế chấp, cầm cố, bảo lãnh...

1.1.4 Thời hạn cấp tín dụng

Thời hạn cấp tín dụng là khoảng thời gian được tính từ ngày nhận được nợ vay đầu tiên cho đến khi khách hàng hoàn trả hết nợ gốc và lãi cho NHTM. Tùy theo từng loại hình tín dụng cụ thể mà thời hạn cấp tín dụng được xác định phù hợp với đặc điểm kinh doanh của khách hàng, gắn liền với phương án và dự án mà khách hàng đề nghị cấp tín dụng cũng như khả năng trả nợ của khách hàng. Cụ thể như sau:

❖ **Khách hàng doanh nghiệp:** Xác định thời gian cấp tín dụng. Ngân hàng thương mại dựa vào các yếu tố sau:

- *Chu kỳ sản xuất kinh doanh:* Gồm các giai đoạn dự trữ, sản xuất và tiêu thụ cần phải có vốn trang trải chi phí phát sinh, trong đó vốn tín dụng của ngân hàng đóng vai trò quan trọng. Chu kỳ sản xuất càng dài thì thời gian cấp tín dụng càng dài và ngược lại. Kết thúc một chu kỳ sản xuất kinh doanh là thời điểm thích hợp để doanh nghiệp có thể trả nợ cho Ngân hàng thương mại.
- *Tính chất thời vụ trong kinh doanh:* đối với khách hàng kinh doanh những ngành nghề mang tính thời vụ như: lễ, tết ...
- *Khả năng trả nợ của khách hàng:* Thông thường ngân hàng xác định nguồn trả nợ từ dòng tiền của chính quá trình hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp. Có thể từ doanh thu bán hàng, các khoản phải thu, khấu hao cơ bản, lợi nhuận cũng như các khoản phải thu khác.

❖ **Khách hàng cá nhân:** xác định thời gian cấp tín dụng hay cho vay, Ngân hàng thương mại dựa vào các yếu tố sau:

- Số tiền khách hàng dự kiến vay.
- Khả năng trả nợ của khách hàng các khoản thu nhập từ lương cũng như các khoản phải thu khác...

Đối với các hình thức cấp tín dụng khác như: bao thanh toán, chiết khấu, thấu chi, bảo lãnh ... khi chuyển giao vốn tín dụng, thời hạn cấp tín dụng được tính từ lúc chuyển giao vốn tín dụng cho đến khi hàng trả hết nợ và lãi cho ngân hàng. Cụ thể tại Việt Nam quy định:

- Tín dụng ngắn hạn có thời hạn không quá 12 tháng.
- Tín dụng trung hạn có thời hạn cho vay từ 12 tháng đến 60 tháng.
- Tín dụng dài hạn có thời hạn cho vay từ trên 60 tháng trở lên.
- Thời gian ân hạn: Là khoảng thời gian tính từ khi bắt đầu giải ngân đến khi bắt đầu thu nợ, trong thời gian này khách hàng chưa phải trả nợ gốc cho ngân hàng. Thời gian ân hạn thông thường được xác định bằng thời gian cần thiết để giải ngân chi phí thực hiện phương án hoặc dự án cho đến khi phương án / dự án có nguồn thu để trả nợ ngân hàng hoặc tùy theo thỏa thuận giữa ngân hàng và khách hàng.
- ❖ **Đối với tín dụng trung dài hạn**, tùy đặc điểm của từng dự án (dự án đầu tư mới hoặc dự án cải tạo, mở rộng, nâng cấp, cải tiến kỹ thuật...) và đặc điểm hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp mà ngân hàng có thể thỏa thuận với khách hàng trong hợp đồng tín dụng về thời gian ân hạn.
- ❖ **Thời gian thu nợ**: Là khoảng thời gian từ khi khách hàng bắt đầu trả nợ cho đến khi trả hết nợ và lãi cho ngân hàng. Thời gian thu nợ được xác định căn cứ vào thời gian chu kỳ sản xuất kinh doanh hay thời gian thu hồi vốn của dự án, khả năng trả nợ của khách hàng.
- ❖ **Kỳ hạn trả nợ**:
 - *Đối với tín dụng ngắn hạn*: Kỳ hạn trả nợ gốc được xác định căn cứ vào đặc điểm sản xuất kinh doanh của khách hàng, đặc điểm chu chuyển của đối tượng vay vốn và kế hoạch thực hiện doanh thu bán hàng. Khoản nợ có thể được trả một lần vào ngày đáo hạn và lãi trả từng tháng hoặc trả thành nhiều lần trong suốt thời hạn cho vay và lãi có thể trả vào ngày trả nợ gốc hoặc trả từng tháng. Việc định kỳ hạn trả nợ cũng phải căn cứ vào đặc điểm kinh doanh, chu chuyển vốn của khách hàng, và các khoản phải thu để xác định. Chẳng hạn như đối với cho vay hạn mức bổ sung vốn lưu động, việc trả nợ gốc thực hiện khi có doanh thu bán hàng và lãi trả từng tháng .

- *Đối với tín dụng trung, dài hạn:* Nếu cho vay dự án đầu tư thường có giá trị lớn và thời gian dài nên việc trả nợ gốc và lãi được phân thành nhiều kỳ trong suốt thời hạn cho vay. Việc định kỳ hạn trả nợ là hàng tháng, hàng quý, căn cứ vào dòng tiền dự án, đặc điểm sản xuất kinh doanh, chu chuyển vốn của khách hàng và khả năng trả nợ.
- *Đối với khách hàng cá nhân* phụ thuộc vào thu nhập từ sản xuất kinh doanh hay từ lương hoặc các thu nhập khác của khách hàng.

1.1.5 Lãi suất cấp tín dụng

Lãi suất cấp tín dụng do ngân hàng và khách hàng thỏa thuận được ghi cụ thể trên hợp đồng tín dụng và trên các khế ước nhận nợ. Lãi suất cấp tín dụng được xây dựng trên cơ sở đảm bảo ngân hàng bù đắp chi phí trả lãi tiền gửi, chi phí liên quan đến hoạt động tín dụng, đảm bảo có lãi và phù hợp với tình hình diễn biến lãi suất trên thị trường.

Tại Việt Nam, lãi suất cho vay được thực hiện theo cơ chế thỏa thuận dựa trên cơ sở tham khảo lãi suất cơ bản của Ngân hàng nhà nước, đồng thời phải bù đắp chi phí huy động vốn đảm bảo có lãi. Đối với cấp tín dụng bằng ngoại tệ thì các ngân hàng tham khảo lãi suất LIBOR hoặc có thể cộng thêm một biên độ nhất định nhằm tạo điều kiện cho ngân hàng bù đắp chi phí và có lãi. Còn đối với dư nợ quá hạn ngân hàng áp dụng lãi suất quá hạn không vượt quá 150% lãi suất cho vay áp dụng.

1.1.6 Hạn mức tín dụng

Hạn mức tín dụng là dư nợ tín dụng tối đa mà ngân hàng thỏa thuận cấp tín dụng cho khách hàng trong một khoản thời gian nhất định. Hạn mức tín dụng bao gồm hạn mức tín dụng ngắn hạn và hạn mức tín dụng trung dài hạn. Thông thường khách hàng phải có vốn tự có tham gia một tỷ lệ nhất định vào tổng nhu cầu vốn sản xuất kinh doanh trong kỳ hoặc từng lần cho phương án/dự án kinh doanh, dịch vụ, đời sống.

Xác định hạn mức tín dụng phù hợp với tình hình tài chính của khách hàng là vấn đề quan trọng nhằm đảm bảo khách hàng có thể thực hiện nghĩa vụ trả nợ và lãi cho ngân hàng. Tùy theo khách hàng doanh nghiệp hay cá nhân, loại sản phẩm, mục đích vay... mà Ngân hàng thương mại căn cứ vào các yếu tố sau:

Tình hình sản xuất kinh doanh, nhu cầu vay vốn của khách hàng, giá trị tài sản bảo đảm tiền vay, khả năng hoàn trả nợ của khách hàng và khả năng nguồn vốn của Ngân hàng thương mại, để tính toán hạn mức tín dụng hợp lý cấp cho khách hàng hoặc nhóm khách hàng có liên quan.

Hạn mức tín dụng = Nhu cầu vốn kinh doanh - Nguồn vốn tự có của KH

Hạn mức tín dụng không chỉ đáp ứng nhu cầu vốn cho khách hàng mà còn đảm bảo an toàn trong hoạt động tín dụng của ngân hàng. Tuy nhiên hạn mức tín dụng không vượt giới hạn cho cấp tín dụng theo quy định hiện hành.

Tại Việt Nam theo điều 128 Luật tổ chức tín dụng năm 2010, dư nợ tín dụng phải trong giới hạn cấp tín dụng theo quy định hiện hành như sau:

Tổng mức dư nợ cấp tín dụng đối với một khách hàng không được vượt quá 15% vốn tự có của ngân hàng thương mại; tổng mức dư nợ cấp tín dụng đối với một khách hàng và người có liên quan không được vượt quá 25% vốn tự có của ngân hàng thương mại.

- Mức dư nợ cấp tín dụng quy định nêu trên không bao gồm các khoản cho vay từ nguồn vốn ủy thác của Chính phủ, của tổ chức, cá nhân hoặc trường hợp khách hàng vay là tổ chức tín dụng khác.
- Mức dư nợ cấp tín dụng quy định bao gồm cả tổng mức đầu tư vào trái phiếu do khách hàng phát hành.
- Giới hạn và điều kiện cấp tín dụng để đầu tư, kinh doanh cổ phiếu của ngân hàng thương mại do Ngân hàng Nhà nước quy định.
- Trường hợp nhu cầu vốn của một khách hàng và người có liên quan vượt quá giới hạn cấp tín dụng quy định thì ngân hàng được cấp tín dụng hợp vốn theo quy định của Ngân hàng Nhà nước.
- Trong trường hợp đặc biệt, để thực hiện nhiệm vụ kinh tế - xã hội mà khả năng hợp vốn của các ngân hàng chưa đáp ứng được yêu cầu vay vốn của một khách hàng thì Thủ tướng Chính phủ quyết định mức cấp tín dụng tối đa vượt quá các giới hạn đối với từng trường hợp cụ thể.

Sau khi được ngân hàng cam kết cấp hạn mức tín dụng cho khách hàng, tùy theo đặc điểm kinh doanh và tình hình thực tế cấp tín dụng cho khách hàng trong thời gian vừa qua mà ngân hàng có thể xác định mức dư nợ cụ thể cho các

sản phẩm tín dụng như: cho vay (cho vay hạn mức, cho vay từng lần), bảo lãnh, chiết khấu, bao thanh toán, chiết khấu, thấu chi...

1.2 Mục đích Thẩm định tín dụng

1.2.1 Khái niệm:

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

Bản chất thẩm định tín dụng là phân tích và hiểu được thực chất và tính khả thi của phương án/dự án về mặt kinh tế trên góc độ của ngân hàng.

1.2.2 Ý nghĩa:

- Đây là khâu không thể thiếu được trong quy trình cấp tín dụng của ngân hàng thương mại.
- Giúp đánh giá được mức độ tin cậy của phương án kinh doanh, phương án tiêu dùng, dự án đầu tư của khách hàng khi đề nghị vay vốn.
- Phân tích và đánh giá được mức độ rủi ro của phương án/dự án khi quyết định cho vay.
- Giúp cán bộ tín dụng và lãnh đạo ngân hàng ra quyết định cho vay hợp lý, tránh sai lầm khi cho vay một phương án không tốt và từ chối cho vay một phương án tốt.

1.2.3 Mục đích:

- Đánh giá một cách chính xác và trung thực khả năng trả nợ của khách hàng để làm căn cứ cho quyết định cho vay.
- Là cơ sở để xác định số tiền cho vay, thời gian cho vay, dự kiến tiến độ giải ngân, mức thu nợ hợp lý...
- Dự đoán những rủi ro có thể xảy ra, từ đó ngân hàng chủ động kiểm tra, giám sát tình hình sử dụng nguồn vốn tín dụng của khách hàng để xây dựng phương án quản lý nợ và sử lý nợ hiệu quả.

1.3 Tài liệu thẩm định tín dụng

1.3.1 Tài liệu từ khách hàng

➤ Hồ sơ pháp lý:

- Quyết định thành lập; Giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh;

- Giấy chứng nhận đăng ký thuế;
- Giấy phép hành nghề đối với ngành nghề kinh doanh có điều kiện;
- Điều lệ tổ chức và hoạt động của doanh nghiệp; mẫu dấu;
- Biên bản bàn giao vốn, biên bản góp vốn, danh sách thành viên sáng lập;
- Quyết định bổ nhiệm giám đốc, kế toán trưởng;
- Nghị quyết của hội đồng quản trị, hội đồng thành viên, văn bản ủy quyền của cơ quan quản lý cấp trên có thẩm quyền (đối với đơn vị hạch toán phụ thuộc) về việc vay vốn ngân hàng;
- Quy chế quản lý tài chính đối với doanh nghiệp nhà nước;
- Các tài liệu khác liên quan đến quản lý vốn và tài sản.

➤ **Hồ sơ kinh tế**

- Các báo cáo tài chính ba năm gần nhất và quý gần nhất, phương án khắc phục lỗ trong trường hợp khách hàng có lỗ lũy kế;
- Tờ khai thuế giá trị gia tăng, thuế thu nhập doanh nghiệp, bảng kê chứng từ, hoá đơn đầu vào – đầu ra;
- Thông tin về các khoản phải thu – phải trả;
- Bảng kê Nhập xuất tồn hàng hóa
- Hợp đồng kinh tế đã và đang thực hiện;
- Các giấy tờ có liên quan khác.

➤ **Hồ sơ khoản vay**

- Giấy đề nghị vay vốn/mở LC/bảo lãnh;
- Phương án kinh doanh;
- Hợp đồng kinh tế, các văn bản liên quan đến phương án dự kiến vay vốn.
- Báo cáo đầu tư, hoặc dự án đầu tư;
- Quyết định phê duyệt của cấp có thẩm quyền;
- Tài liệu chứng minh về vốn đầu tư hoặc các nguồn vốn tham gia đầu tư dự án (nếu dự án có thực hiện đầu tư hoặc dự án có nhiều nguồn vốn tham gia đầu tư);
- Tài liệu đánh giá, chứng minh nguồn cung cấp nguyên vật liệu, thị trường của dự án (nếu có);
- Thông báo kế hoạch đầu tư hàng năm của cấp có thẩm quyền (đối với những dự án mới, vay vốn theo kế hoạch Nhà nước);

- Thông báo chỉ tiêu kế hoạch đầu tư đối với doanh nghiệp là thành viên của Tổng công ty, Tập đoàn (nếu có);
 - Báo cáo khối lượng đầu tư hoàn thành, tiến độ triển khai thực hiện dự án (nếu dự án đang được tiến hành đầu tư);
 - Các văn bản liên quan đến đền bù, giải phóng mặt bằng, chuẩn bị mặt bằng xây dựng (nếu có);
 - Quyết định giao đất, cho thuê đất, hợp đồng thuê đất, thuê nhà xưởng để thực hiện dự án (nếu có);
 - Giấy phép xây dựng (nếu là công trình yêu cầu phải có giấy phép xây dựng);
 - Các văn bản liên quan đến quá trình đấu thầu thực hiện dự án: Phê duyệt kế hoạch đấu thầu, kết quả đấu thầu, hợp đồng giao nhận thầu...(có thể bổ sung sau);
- Hợp đồng thi công xây lắp, cung cấp thiết bị, phê duyệt hợp đồng nhập khẩu thiết bị (có thể bổ sung sau);
- Các hợp đồng tư vấn (nếu có);
 - Các tài liệu khác liên quan đến dự án đầu tư (nếu có).

➤ **Hồ sơ tài sản đảm bảo**

- Bảng kê danh mục tài sản thế chấp, cầm cố (loại tài sản, số lượng, giá trị);
- Giấy tờ chứng minh quyền sở hữu đối với tài sản;
- Giấy chấp thuận của cấp có thẩm quyền cho phép doanh nghiệp sử dụng tài sản để thế chấp, cầm cố cho ngân hàng;
- Cam kết sẽ thế chấp, cầm cố tài sản cho ngân hàng khi tài sản có đầy đủ giấy tờ về quyền sở hữu (đối với tài sản hình thành từ vốn vay);
- Các giấy tờ khác có liên quan đến tài sản thế chấp cầm cố.

1.3.2 Tài liệu từ ngân hàng

- Tờ trình thẩm định;
- Biên bản định giá tài sản bảo đảm;
- Các quyết định, văn bản, hướng dẫn, sổ tay tín dụng...

1.3.3 Tài liệu từ Ngân hàng Nhà nước

Thông tin khách hàng từ Trung tâm thông tin tín dụng (CIC- Credit information center) cung cấp. CIC có chức năng thu nhận, lưu trữ, phân tích, xử

lý, dự báo thông tin tín dụng phục vụ cho yêu cầu quản lý nhà nước của Ngân hàng nhà nước.

1.3.4 Tài liệu pháp lý liên quan

Các tài liệu tham khảo có tính pháp lý cao, mang tính bắt buộc phải được tuân thủ tuyệt đối như các văn bản Luật (Bộ Luật Dân sự, Luật Ngân hàng Nhà nước, Luật các Tổ chức Tín dụng, Luật Đầu tư, Luật Doanh nghiệp, Luật kế toán,...), các Nghị định của Chính phủ, các quyết định của: Thủ tướng, các Bộ ngành, UBND, các thông tư và văn bản hướng dẫn của NHNN,...

1.3.5 Tài liệu khác

Để hỗ trợ công tác thẩm định đạt hiệu quả, người thẩm định có thể căn cứ vào các nguồn tài liệu khác trên các trang thông tin điện tử có uy tín trong và ngoài nước.

Khai thác những thông tin trong nội bộ khách hàng.

1.4 Quy trình thẩm định tín dụng

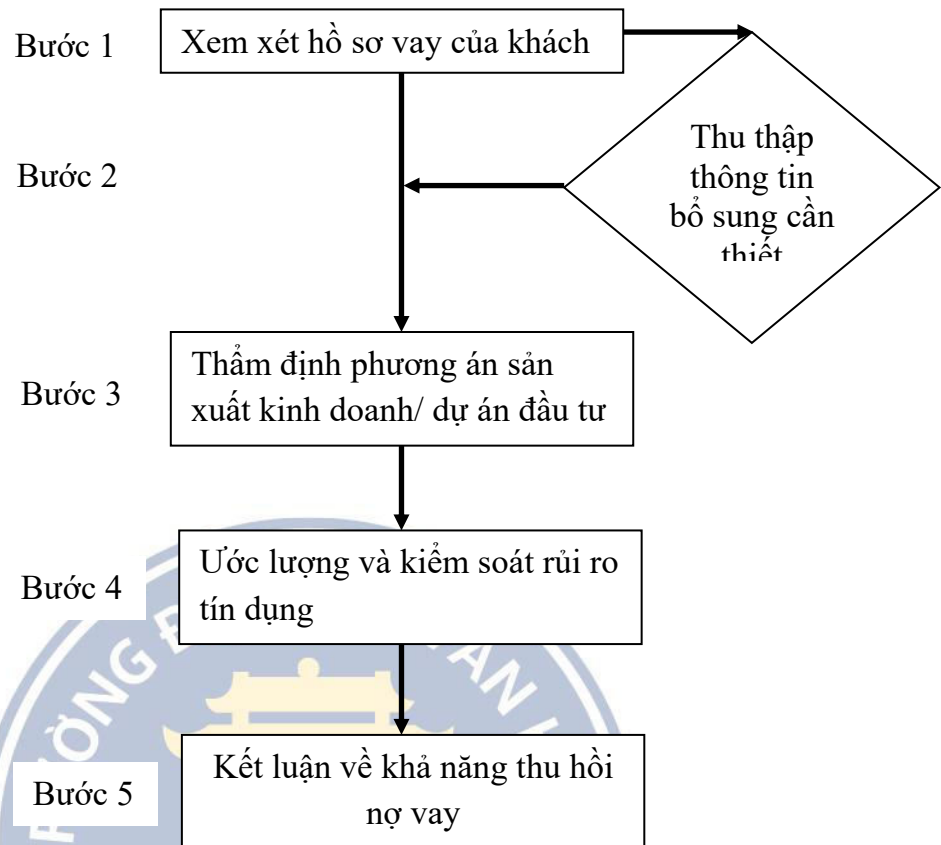
Quy trình tín dụng là trình tự thực hiện các nghiệp vụ cụ thể từ khi tiếp nhận nhu cầu vay vốn của khách hàng cho đến khi ngân hàng ra quyết định cho vay, giải ngân và thanh lý hợp đồng tín dụng.

Thẩm định tín dụng là một khâu trong toàn bộ quy trình tín dụng, nhưng là khâu cực kỳ quan trọng vì nó giúp đánh giá chính xác và trung thực khả năng thu hồi nợ trước khi ra quyết định cho vay.

Quy trình thẩm định tín dụng là bản chỉ dẫn các bước tiến hành từ xem xét, thu thập thông tin cần thiết cho đến khi rút ra được kết luận sau cùng về khả năng thu hồi nợ khi cho vay.

Tùy theo đặc điểm tổ chức và quản trị, mỗi ngân hàng đều tự thiết kế và xây dựng cho mình một quy trình riêng. Vì vậy, quy trình này có thể có sự khác nhau giữa các ngân hàng thương mại, tuy nhiên các cơ bản vẫn có sự thống nhất về nội dung.

Các bước cơ bản của một quy trình Tín dụng và Thẩm định tín dụng



Hình 1.1: Sơ đồ mô tả quy trình thẩm định

1.5 Nội dung cơ bản của thẩm định tín dụng

Khả năng thu hồi nợ vay phụ thuộc vào các yếu tố như: Tư cách của khách hàng vay vốn, Tình hình tài chính của khách hàng, Tính khả thi của phương án kinh doanh/dự án đầu tư, Tài sản đảm bảo nợ vay, Khả năng kiểm soát và quản lý rủi ro.

Do đó, thẩm định tín dụng cần tập trung vào những nội dung chính sau đây

1.5.1 Thẩm định năng lực pháp lý của khách hàng vay vốn:

- *Khách hàng Doanh nghiệp và các Tổ chức khác:* kiểm tra các văn bản quy định quyền hạn, trách nhiệm của người đại diện theo pháp luật hoặc người đại diện được ủy quyền. Kiểm tra thời hạn hoạt động còn lại của doanh nghiệp.
- *Khách hàng cá nhân:* Kiểm tra tính hợp lệ của các giấy tờ pháp lý của cá nhân bảo đảm tuân thủ quy định của pháp luật.

- *Hộ gia đình*: Kiểm tra tính hợp lệ của các giấy tờ pháp lý của chủ hộ/người đại diện của hộ; sự đồng thuận của các thành viên trong hộ đối với nhu cầu vay vốn và tài sản đảm bảo.

1.5.2 Thẩm định mục đích vay vốn:

- *Đối với khách hàng doanh nghiệp*:

- Mục đích vay vốn phải hợp pháp, phương án/ dự án đầu tư phải phù hợp với ngành nghề đăng ký trong giấy phép đăng ký kinh doanh.
- Đối với những khoản vay vốn bằng ngoại tệ: Kiểm tra mục đích vay vốn đảm bảo phù hợp với quy định quản lý ngoại hối hiện hành.

- *Đối với khách hàng cá nhân*:

- Mục đích vay phải phù hợp với yêu cầu xin cấp tín dụng như: Vay để sản xuất kinh doanh, vay mua nhà, xe, vay để đáp ứng các nhu cầu khác và không vi phạm pháp luật.
- Mục đích cấp tín dụng cần được xem xét trên khía cạnh nền kinh tế gắn liền với mục tiêu và định hướng phát triển kinh tế.

1.5.3 Thẩm định năng lực tài chính của khách hàng vay vốn

Khả năng tài chính của khách hàng được thể hiện ở một số khía cạnh sau:

- Khách hàng kinh doanh có lãi. Nếu bị lỗ, phải có phương án khắc phục lỗ khả thi và có hiệu quả.
- Tình hình tài chính lành mạnh.
- Không có nợ quá hạn trên 6 tháng, hoặc nợ khó đòi tại tổ chức tín dụng xét cho vay.
- Có vốn tự có tham gia vào phương án kinh doanh/dự án đầu tư dự kiến vay vốn ngân hàng.

1.5.4 Thẩm định phương án sản xuất/ dự án đầu tư:

Khả năng trả nợ của khách hàng phụ thuộc rất lớn vào tính khả thi và có hiệu quả của phương án/dự án vay vốn. Dòng tiền thu hồi từ thực hiện phương án, dự án đầu tư là nguồn trả nợ chính.

Một số yếu tố khác ảnh hưởng đến khả năng trả nợ:

- Hoạt động kinh doanh chính;
- Nguồn thu nhập hiện tại;

- Lịch sử tín dụng và uy tín tín dụng;
- Giá trị tài sản đảm bảo.

1.5.5 Thẩm định tài sản đảm bảo:

Tài sản bảo đảm là cơ sở để xác lập trách nhiệm của người vay vốn, tài sản bảo đảm góp phần giảm thấp rủi ro tín dụng. Thẩm định tài sản đảm bảo nhằm xác định chủ sở hữu hợp pháp, khả năng tranh chấp, khả năng chuyển nhượng, giá trị đảm bảo... nhằm tạo cơ sở pháp lý cho việc thu hồi nợ.

Tài sản đảm bảo có thể có nhiều cách phân loại:

- Phân loại theo quyền sở hữu: thế chấp, cầm cố, bảo lãnh.
- Phân loại theo tính hiện hữu: tài sản hiện có, tài sản hình thành từ vốn vay
- Phân loại theo khả năng di dời: bất động sản và động sản
- Phân loại theo hình thức biểu hiện: tài sản là hàng hóa, tài sản tài chính, tài sản đặc biệt quý giá.

1.5.6 Lập tờ trình thẩm định tín dụng:

Trên cơ sở kết quả thẩm định, tờ trình thẩm định được lập với các nội dung cơ bản như:

1. Giới thiệu khách hàng.
2. Đánh giá năng lực pháp lý.
3. Mục đích vay, số tiền vay, thời hạn vay, lãi suất cho vay, điều kiện giải ngân, thời gian giải ngân, tài sản bảo đảm (nếu đồng ý cho vay).
4. Năng lực tài chính.
5. Phương án sản xuất kinh doanh hoặc dự án đầu tư.
6. Tài sản bảo đảm.
7. Xác định phương thức và nhu cầu cho vay.
8. Kết luận.

Tái thẩm định: Trong trường hợp cần thiết, Giám đốc/Tổng giám đốc/Hội đồng tín dụng yêu cầu tái thẩm định phương án/ dự án đầu tư của khách hàng vay. Thành phần tham gia tái thẩm định phải có ít nhất 1 trưởng hoặc 1 phó đơn vị và không phải là người đã thẩm định lần đầu. Nhóm này có trách nhiệm thẩm định lại khách hàng và toàn bộ hồ sơ vay vốn một cách độc lập và có kết luận cụ thể trên tờ trình thẩm định.

1.6 Tổ chức thực hiện công tác thẩm định tín dụng

Tổ chức công tác thẩm định tín dụng là khâu trung tâm đóng vai trò quan trọng trong việc ngăn ngừa và hạn chế rủi ro tín dụng trước khi ra quyết định cấp tín dụng. Công tác này cần phải được vận hành đúng theo quy trình tín dụng, tuân thủ quy định của pháp luật, tiết kiệm thời gian chi phí và đảm bảo chất lượng thẩm định cũng như đáp ứng được nhu cầu về sử dụng vốn của khách hàng.

Sau khi tiếp nhận hồ sơ vay vốn từ khách hàng, cán bộ tín dụng cán bộ tín dụng được phân công sẽ tiến hành công tác thẩm định. Đây là nhiệm vụ quan trọng của cán bộ tín dụng vì nó liên quan đến khả năng thu hồi nợ và lãi vay của ngân hàng.

Các khoản vay của khách hàng có được sử dụng đúng mục đích, có hiệu quả hay không, có được hoàn trả đúng hạn đầy đủ hay không sẽ phụ thuộc chủ yếu vào khâu phân tích đánh giá khi thẩm định. Ngoài việc sử dụng hồ sơ do khách hàng cung cấp, cán bộ tín dụng còn phải đi thực tế xuống địa điểm hoạt động của Doanh nghiệp để xem xét những hoạt động cụ thể và tìm kiếm thêm những thông tin phục vụ công tác thẩm định. Ngoài ra cần biết khai thác nguồn thông tin từ Trung tâm thông tin tín dụng (CIC) kết hợp với phỏng vấn, trao đổi với người đại diện, quản lý hoặc nhân viên của Doanh nghiệp xin vay vốn để có thêm thông tin thẩm định. Bên cạnh đó, cán bộ tín dụng cũng nên mạnh dạn và chủ động xin ý kiến từ các cán bộ tín dụng có uy tín, kinh nghiệm trong lĩnh vực, ngành nghề của khách hàng mà mình đang thẩm định. Trên cơ sở những nguồn thông tin trên, từ đó phân tích, nhận định và đánh giá một cách trung thực khách quan và chính xác về khách hàng.

Để công tác thẩm định đạt hiệu quả, mỗi cán bộ tín dụng cần xây dựng cho mình một lịch trình thẩm định cụ thể và các nội dung thẩm định cụ thể.

Về cơ cấu tổ chức công tác thẩm định:

Tùy theo mô hình tổ chức thực hiện của từng ngân hàng mà việc tổ chức công tác thẩm định tại các ngân hàng có thể khác nhau. Tuy nhiên hiện nay, tổ chức thẩm định về cơ bản tại các ngân hàng Thương mại nhìn chung đều giống

nhau, đều đảm bảo có sự liên kết giữa các phòng ban chức năng thực hiện thẩm định phù hợp với mô hình tổ chức tín dụng.

Về mô hình quản lý công tác thẩm định:

Có hai loại mô hình thường được tổ chức trong các Ngân hàng thương mại như sau:

- Mô hình phân tán: Với mô hình này toàn bộ công tác thẩm định được thực hiện và phê duyệt tại các chi nhánh và phòng giao dịch. Chỉ khi nào vượt mức thẩm quyền phán quyết của chi nhánh/phòng giao dịch thì sẽ chuyển hồ sơ tín dụng về chi nhánh trực thuộc sở giao dịch hoặc hội sở. Tại đây các hồ sơ này sẽ được tái thẩm định hoặc đưa ra hội đồng tín dụng xem xét và xét duyệt.
- Mô hình tập trung: Với mô hình này toàn bộ công tác thẩm định được thực hiện và phê duyệt tại các chi nhánh và phòng giao dịch. Đồng thời chuyển toàn bộ hồ sơ về phòng phê duyệt tín dụng khu vực hoặc hội sở. Tại đây toàn bộ hồ sơ tín dụng sẽ được tái thẩm định và sẽ được hội đồng tín dụng xem xét đối với những khoản tín dụng lớn.

Tùy theo đặc thù kinh doanh của ngành, công tác thẩm định thực hiện thông qua kết hợp các bộ phận sau:

- + Phòng tín dụng/thẩm định/bộ phận thẩm định.
- + Phòng phân tích tín dụng.
- + Phòng quản lý rủi ro tín dụng.
- + Phòng phê duyệt cấp tín dụng.
- + Hội đồng tín dụng.

Về Ủy quyền xét duyệt trong thẩm định:

Tùy theo qui mô vốn vay lớn hay nhỏ quyền phán quyết thường được trao cho hội đồng tín dụng hay cá nhân thực hiện thuộc cấp lãnh đạo, điều hành, quản lý phụ trách (chủ tịch hội đồng quản trị; tổng/phó tổng giám đốc; giám đốc/phó giám đốc sở giao dịch/ chi nhánh/ phòng giao dịch). Hội đồng tín dụng bao gồm những người có quyền hạn và trách nhiệm trong ngân hàng, thường phán quyết những hồ sơ vay vốn có qui mô lớn. Các hồ sơ vay vốn có qui mô nhỏ thường giao cho cá nhân phụ trách.

Tài liệu tham khảo:

- Frederic S. Mishkin, *Tiền tệ, ngân hàng và thị trường tài chính (Bản Việt ngữ)*, NXB Khoa học và kỹ thuật 2014. (Xem chương 1 của phần 1 và phần 3).
- PGS TS Trầm Thị Xuân Hương, *Giáo trình Nghiệp vụ Ngân hàng thương mại*, NXB Kinh tế TP HCM, 2018 (Xem chương 3).
- PGS. TS Nguyễn Minh Kiều, *Nghiệp vụ Ngân hàng hiện đại*, NXB Thống kê, 2019. (Xem chương 1)
- PGS.TS. Lê Văn Tề, *Tín dụng Ngân hàng*, NXB Lao động, 2020 (xem chương 1).
- TS. Nguyễn Hữu Đại, *Nghiệp vụ Thẩm định tín dụng Ngân hàng*, NXB Tài chính, 2019 (Xem chương 1).
- PGS. TS.Trầm Thị Xuân Hương, *Thẩm định tín dụng*, NXB Kinh tế TP.HCM, 2020 (Xem chương 1).
- Luật các TCTD 47/2010/QH12
- Quyết định số 13/2018/QĐ-TTg ngày 06/3/2018 quy định về điều kiện, hồ sơ, trình tự đề nghị chấp thuận mức cấp tín dụng tối đa vượt giới hạn của tổ chức tín dụng, chi nhánh ngân hàng nước ngoài.
- Thông tư 39/2016/TT-NHNN ngày 30/12/2016 quy định về hoạt động cho vay của tổ chức tín dụng, chi nhánh ngân hàng nước ngoài đối với khách hàng.
- Nghị định 21/2021/NĐ-CP ngày 19/03/2021 “về giao dịch bảo đảm tiền vay.
- Truy cập vào website: Ngân hàng Nhà nước Việt Nam: www.sbv.gov.vn sinh viên truy cập vào phần Giới thiệu NHNN, Hệ thống TCTD Việt Nam, Văn bản quy phạm pháp luật.

CÂU HỎI ÔN TẬP

1. Trình bày đặc điểm cơ bản của khách hàng doanh nghiệp, cá nhân. Những đặc điểm này ảnh hưởng đến công tác tín dụng như thế nào?
2. Trình bày ý nghĩa công tác thẩm định tín dụng tại các Ngân hàng thương mại?
3. Theo bạn những đối tượng nào không được cấp tín dụng? Hãy nêu ví dụ cụ thể?
4. Thế nào là nhóm khách hàng có liên quan theo Luật tổ chức tín dụng số 47 đã được quốc hội thông qua ngày 16/06/2010. Nêu ví dụ cụ thể?
5. Giới hạn cấp tín dụng theo Luật các tổ chức tín dụng?
6. Trình bày nguyên tắc cho vay sử dụng vốn đúng mục đích, ảnh hưởng đến công tác thẩm định như thế nào?

TÓM TẮT CHƯƠNG 1

Nội dung chủ yếu của chương này là nghiên cứu các vấn đề cơ bản về tín dụng để làm cơ sở cho việc thực hiện công tác thẩm định tín dụng. Các kiến thức liên quan đến thẩm định tín dụng như: khái niệm, ý nghĩa, mục đích, tài liệu, quy trình và những nội dung cơ bản của công tác phân tích tín dụng cũng như việc tổ chức thực hiện công tác phân tích tín dụng sẽ giúp sinh viên dễ tiếp cận thực tế.



CHƯƠNG 2

THẨM ĐỊNH NĂNG LỰC PHÁP LÝ KHÁCH HÀNG

❖ Mục tiêu nghiên cứu của Chương 1:

- Học xong chương này, sinh viên sẽ biết các nội dung thẩm định liên quan đến tư cách khách hàng vay, năng lực pháp lý của khách hàng để có nhìn nhận khái quát về khách hàng vay. Đây là một trong những nội dung cần thiết trong quy trình thẩm định khách hàng.
- Sinh viên có thể tiến hành thẩm định năng lực pháp lý cá nhân dựa trên những bài tập tình huống thực tế và vận dụng khi làm công tác thẩm định tín dụng tại ngân hàng thương mại.

❖ Nội dung nghiên cứu Chương 2 sẽ tập trung vào 5 nội dung chính sau:

- Mục đích thẩm định năng lực pháp lý của khách hàng.
 - Giới thiệu các dạng khách hàng vay vốn
 - Phương pháp thẩm định khách hàng vay vốn.
 - Những yếu cầu cụ thể trong công tác thẩm định khách hàng.
 - Thực hành thẩm định năng lực pháp lý để từ đó xây dựng cơ sở thẩm định năng lực pháp lý của từng nhóm khách hàng theo quy định của pháp luật Việt Nam.
-

CHƯƠNG 2: THẨM ĐỊNH NĂNG LỰC PHÁP LÝ KHÁCH HÀNG

2.1 Mục đích thẩm định năng lực pháp lý

2.1.1 Khái niệm

Thẩm định năng lực pháp lý của khách hàng là quá trình thu thập toàn bộ các thông tin liên quan đến điều kiện pháp lý của khách hàng, làm cơ sở để thực hiện việc thẩm định và ra quyết định cấp tín dụng cho khách hàng.

2.1.2 Ý nghĩa

Thẩm định năng lực pháp lý là một khâu quan trọng trong quy trình thẩm định tín dụng, giúp ngân hàng lựa chọn được những khách hàng thoả mãn các quy định về năng lực pháp lý dân sự và năng lực hành vi dân sự để tiến hành cấp tín dụng.

Thẩm định năng lực pháp lý giúp ngân hàng có thể đánh giá một cách khách quan và tổng quát nhất về khách hàng, từ đó tiến hành các bước tiếp theo trong quy trình thẩm định một cách chính xác nhất.

2.1.3 Mục đích

Thẩm định năng lực pháp lý nhằm đảm bảo:

- Người đi vay đủ điều kiện tham gia giao dịch dân sự.
- Đại diện theo pháp luật/đại diện theo ủy quyền của người đi vay có quyền và nghĩa vụ tương ứng với giá trị tín dụng: tạo cơ sở pháp lý cho việc giải quyết những tranh chấp xảy ra trong quá trình giao dịch, cung ứng dịch vụ cho khách hàng.
- Mục đích vay vốn hợp pháp.
- Cập nhật thông tin cho việc theo dõi và giám sát khách hàng trong quá trình giao dịch.

2.2 Giới thiệu khách hàng

2.2.1 Năng lực pháp lý của cá nhân

Khách hàng cá nhân bao gồm: cá nhân, cá nhân có đăng ký kinh doanh, hộ gia đình, hộ kinh doanh cá thể, tổ hợp tác. Mỗi loại hình khách hàng cá nhân có những đặc điểm riêng biệt cụ thể khác nhau.

Ngân hàng thường dựa vào 2 tiêu chí đó là: Năng lực pháp luật dân sự và năng lực hành vi dân sự để tiến hành thẩm định.

a) Năng lực pháp luật dân sự của cá nhân:

- Năng lực pháp luật dân sự của cá nhân là khả năng của cá nhân có quyền dân sự và nghĩa vụ dân sự.
- Mọi cá nhân đều có năng lực pháp luật dân sự như nhau.
- Năng lực pháp luật dân sự của cá nhân có từ khi người đó sinh ra và chấm dứt khi người đó chết.

❖ Nội dung năng lực pháp luật dân sự của cá nhân:

- Quyền nhân thân không gắn với tài sản và quyền nhân thân gắn với tài sản;
- Quyền sở hữu, quyền thừa kế và các quyền khác đối với tài sản;
- Quyền tham gia quan hệ dân sự và có nghĩa vụ phát sinh từ quan hệ đó.

❖ Không hạn chế năng lực pháp luật dân sự của cá nhân:

Năng lực pháp luật dân sự của cá nhân không bị hạn chế, trừ trường hợp do pháp luật quy định.

b) Năng lực hành vi dân sự của cá nhân:

- Năng lực hành vi dân sự của cá nhân là khả năng của cá nhân bằng hành vi của mình xác lập, thực hiện quyền, nghĩa vụ dân sự.
- Người chưa đủ sáu tuổi không có năng lực hành vi dân sự. Giao dịch dân sự của người chưa đủ sáu tuổi phải do người đại diện theo pháp luật xác lập, thực hiện.
- Người từ đủ sáu tuổi đến chưa đủ mười tám tuổi khi xác lập, thực hiện giao dịch dân sự phải được người đại diện theo pháp luật đồng ý, trừ giao dịch nhằm phục vụ nhu cầu sinh hoạt hàng ngày phù hợp với lứa tuổi hoặc pháp luật có quy định khác.
- Trong trường hợp người từ đủ mười lăm tuổi đến chưa đủ mười tám tuổi có tài sản riêng bảo đảm thực hiện nghĩa vụ thì có thể tự mình xác lập, thực hiện giao dịch dân sự mà không cần phải có sự đồng ý của người đại diện theo pháp luật, trừ trường hợp pháp luật có quy định khác.
- Người từ đủ mười tám tuổi trở lên là người thành niên. Người thành niên có năng lực hành vi dân sự đầy đủ, trừ trường hợp mất hoặc bị hạn chế năng lực hành vi dân sự.
- Mất năng lực hành vi dân sự khi một người do bị bệnh tâm thần hoặc mắc bệnh khác mà không thể nhận thức, làm chủ được hành vi của mình thì theo yêu cầu

của người có quyền, lợi ích liên quan, Tòa án ra quyết định tuyên bố mất năng lực hành vi dân sự trên cơ sở kết luận của tổ chức giám định. Giao dịch dân sự của người mất năng lực hành vi dân sự phải do người đại diện theo pháp luật xác lập, thực hiện.

- Hạn chế năng lực hành vi dân sự khi người nghiện ma túy, nghiện các chất kích thích khác dẫn đến phá tán tài sản của gia đình thì theo yêu cầu của người có quyền, lợi ích liên quan, cơ quan, tổ chức hữu quan, Tòa án có thể ra quyết định tuyên bố là người bị hạn chế năng lực hành vi dân sự. Người đại diện theo pháp luật của người bị hạn chế năng lực hành vi dân sự và phạm vi đại diện do Tòa án quyết định. Giao dịch dân sự liên quan đến tài sản của người bị hạn chế năng lực hành vi dân sự phải có sự đồng ý của người đại diện theo pháp luật, trừ giao dịch nhằm phục vụ nhu cầu sinh hoạt hàng ngày.

c) Đặc điểm của khách hàng cá nhân

- Khách hàng cá nhân là một người độc lập hoặc một tập hợp của nhiều người (hộ gia đình, tổ hợp tác).

- Thông tin tài chính và phi tài chính của khách hàng cá nhân khó xác định chính xác vì có những nguồn thu nhập ổn định có cơ sở xác định, nhưng cũng có nguồn thu nhập không ổn định và không có cơ sở xác định.

- Chịu trách nhiệm dân sự vô hạn bằng toàn bộ tài sản của mình.

- Dễ dàng thay đổi nơi cư trú, địa bàn hoạt động và nghề nghiệp.

2.2.2 Năng lực pháp lý của hộ gia đình

a) Hộ gia đình

Hộ gia đình là tập hợp các thành viên có tài sản chung, cùng đóng góp công sức để hoạt động kinh tế chung trong sản xuất nông, lâm, ngư nghiệp hoặc một số lĩnh vực sản xuất, kinh doanh khác do pháp luật quy định là chủ thể khi tham gia quan hệ dân sự thuộc các lĩnh vực này.

b) Đại diện của hộ gia đình:

- Chủ hộ là đại diện của hộ gia đình trong các giao dịch dân sự vì lợi ích chung của hộ. Cha, mẹ hoặc một thành viên khác đã thành niên có thể là chủ hộ.

- Chủ hộ có thể uỷ quyền cho thành viên khác đã thành niên làm đại diện của hộ trong quan hệ dân sự.

- Giao dịch dân sự do người đại diện của hộ gia đình xác lập, thực hiện vì lợi ích chung của hộ làm phát sinh quyền, nghĩa vụ của cả hộ gia đình.

c) Tài sản chung của hộ gia đình:

- Gồm quyền sử dụng đất, quyền sử dụng rừng, rừng trồng của hộ gia đình, tài sản do các thành viên đóng góp, cùng nhau tạo lập nên hoặc được tặng cho chung, được thừa kế chung và các tài sản khác mà các thành viên thoả thuận là tài sản chung của hộ.

- Các thành viên của hộ gia đình chiếm hữu và sử dụng tài sản chung của hộ theo phương thức thoả thuận.

- Việc định đoạt tài sản là tư liệu sản xuất, tài sản chung có giá trị lớn của hộ gia đình phải được các thành viên từ đủ mười lăm tuổi trở lên đồng ý; đối với các loại tài sản chung khác phải được đa số thành viên từ đủ mười lăm tuổi trở lên đồng ý.

d) Trách nhiệm dân sự của hộ gia đình:

- Hộ gia đình phải chịu trách nhiệm dân sự về việc thực hiện quyền, nghĩa vụ dân sự do người đại diện của hộ gia đình xác lập, thực hiện nhân danh hộ gia đình.

- Hộ gia đình chịu trách nhiệm dân sự bằng tài sản chung của hộ; nếu tài sản chung không đủ để thực hiện nghĩa vụ chung của hộ thì các thành viên phải chịu trách nhiệm liên đới bằng tài sản riêng của mình.

2.2.3 Năng lực pháp lý của tổ hợp tác

a) Tổ hợp tác:

Tổ hợp tác được hình thành trên cơ sở hợp đồng hợp tác có chứng thực của Ủy ban nhân dân xã, phường, thị trấn của từ ba cá nhân (từ đủ mười tám tuổi trở lên, có năng lực hành vi dân sự đầy đủ) trở lên, cùng đóng góp tài sản, công sức để thực hiện những công việc nhất định, cùng hưởng lợi và cùng chịu trách nhiệm là chủ thể trong các quan hệ dân sự.

Tổ hợp tác có đủ điều kiện để trở thành pháp nhân theo quy định của pháp luật thì đăng ký hoạt động với tư cách pháp nhân tại cơ quan nhà nước có thẩm quyền.

b) Nội dung chủ yếu của hợp đồng hợp tác:

- Mục đích, thời hạn hợp đồng hợp tác;
- Họ, tên, nơi cư trú của tổ trưởng và các tổ viên;
- Mức đóng góp tài sản, nếu có; phương thức phân chia hoa lợi, lợi tức giữa các tổ viên;
- Quyền, nghĩa vụ và trách nhiệm của tổ trưởng, của các tổ viên;
- Điều kiện nhận tổ viên mới và ra khỏi tổ hợp tác;
- Điều kiện chấm dứt tổ hợp tác;
- Các thoả thuận khác.

c) Đại diện của tổ hợp tác:

- Đại diện của tổ hợp tác trong các giao dịch dân sự là tổ trưởng do các tổ viên cử ra.
- Tổ trưởng tổ hợp tác có thể uỷ quyền cho tổ viên thực hiện một số công việc nhất định cần thiết cho tổ.
- Giao dịch dân sự do người đại diện của tổ hợp tác xác lập, thực hiện vì mục đích hoạt động của tổ hợp tác theo quyết định của đa số tổ viên làm phát sinh quyền, nghĩa vụ của cả tổ hợp tác.

d) Tài sản của tổ hợp tác:

- Tài sản do các tổ viên đóng góp, cùng tạo lập và được tặng cho chung là tài sản của tổ hợp tác.
- Các tổ viên quản lý và sử dụng tài sản của tổ hợp tác theo phương thức thoả thuận.
- Việc định đoạt tài sản là tư liệu sản xuất của tổ hợp tác phải được toàn thể tổ viên đồng ý; đối với các loại tài sản khác phải được đa số tổ viên đồng ý.

đ) Trách nhiệm dân sự của tổ hợp tác:

- Tổ hợp tác phải chịu trách nhiệm dân sự về việc thực hiện quyền, nghĩa vụ dân sự do người đại diện xác lập, thực hiện nhân danh tổ hợp tác.
- Tổ hợp tác chịu trách nhiệm dân sự bằng tài sản của tổ; nếu tài sản không đủ để thực hiện nghĩa vụ chung của tổ thì tổ viên phải chịu trách nhiệm liên đới theo phần tương ứng với phần đóng góp bằng tài sản riêng của mình.

2.2.4 *Năng lực pháp lý của doanh nghiệp/HTX*

Theo điều 4 khoản 10 Luật Doanh nghiệp 2020 thì “Doanh nghiệp là tổ chức kinh tế có tên riêng, có tài sản, có trụ sở giao dịch ổn định, được đăng ký kinh doanh theo quy định của pháp luật nhằm mục đích thực hiện các hoạt động kinh doanh”.

Một tổ chức được công nhận là pháp nhân khi có đủ các điều kiện sau đây:

- Được thành lập hợp pháp;
- Có cơ cấu tổ chức chặt chẽ;
- Có tài sản độc lập với cá nhân, tổ chức khác và tự chịu trách nhiệm bằng tài sản đó;
- Nhân danh mình tham gia các quan hệ pháp luật một cách độc lập.

Nếu doanh nghiệp là pháp nhân (Công ty TNHH, Công ty CP, HTX, Công ty hợp danh), người đại diện theo pháp luật:

❖ **Đối với Công ty hợp danh:**

- *Khái niệm:*

Công ty hợp danh là doanh nghiệp trong đó các thành viên cùng nhau kinh doanh dưới một tên gọi chung.

- *Đặc điểm:*

Phải có ít nhất hai thành viên là chủ sở hữu chung của công ty, cùng nhau kinh doanh dưới một tên chung (sau đây gọi là thành viên hợp danh); ngoài các thành viên hợp danh có thể có thành viên góp vốn. Thành viên hợp danh phải là cá nhân, chịu trách nhiệm bằng toàn bộ tài sản của mình về các nghĩa vụ của công ty; Thành viên góp vốn chỉ chịu trách nhiệm về các khoản nợ của công ty trong phạm vi số vốn đã góp vào công ty. Công ty hợp danh có tư cách pháp nhân kể từ ngày được cấp Giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh. Công ty hợp danh không được phát hành bất kỳ loại chứng khoán nào. Thành viên hợp danh không được làm chủ doanh nghiệp tư nhân hoặc thành viên hợp danh của công ty hợp danh khác, trừ trường hợp được sự nhất trí của các thành viên hợp danh còn lại. Thành viên hợp danh không được quyền nhân danh cá nhân hoặc nhân danh người khác thực hiện kinh doanh cùng ngành, nghề kinh doanh của công ty đó để tư lợi hoặc phục vụ lợi ích của tổ chức, cá nhân khác. Thành viên hợp danh

không được quyền chuyển một phần hoặc toàn bộ phần vốn góp của mình tại công ty cho người khác nếu không được sự chấp thuận của các thành viên hợp danh còn lại.

- Người đại diện theo pháp luật: là tất cả thành viên hợp danh là đại diện theo pháp luật, do đó cần có quyết định cử người đại diện vay vốn theo nguyên tắc đa số.

- Mức phán quyết của người đại diện theo pháp luật là không hạn chế.

❖ Đối với Công ty cổ phần:

- *Khái niệm:*

Công ty cổ phần là doanh nghiệp mà vốn điều lệ của công ty được chia thành nhiều phần bằng nhau gọi là cổ phần. Cá nhân hay tổ chức sở hữu cổ phần của doanh nghiệp được gọi là cổ đông và chịu trách nhiệm về các khoản nợ và các nghĩa vụ tài sản khác trong phạm vi số vốn đã góp vào doanh nghiệp.

- *Đặc điểm của Công ty cổ phần:*

Vốn điều lệ được chia thành nhiều phần bằng nhau gọi là cổ phần. Cổ đông có thể là tổ chức, cá nhân; số lượng cổ đông tối thiểu là ba và không hạn chế số lượng tối đa. Cổ đông chỉ chịu trách nhiệm về các khoản nợ và nghĩa vụ tài sản khác của doanh nghiệp trong phạm vi số vốn đã góp vào doanh nghiệp. Công ty cổ phần có tư cách pháp nhân kể từ ngày được cấp Giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh. Công ty cổ phần có quyền phát hành chứng khoán các loại để huy động vốn.

- Người đại diện theo pháp luật quy định tại Điều lệ Công ty: Chủ tịch Hội đồng quản trị hoặc Tổng giám đốc/Giám đốc hoặc cả hai.

- Mức phán quyết của người đại diện theo pháp luật là Đại hội đồng cổ đông quyết định đầu tư hoặc bán số tài sản có giá trị bằng hoặc lớn hơn 50% tổng giá trị tài sản được ghi trong báo cáo tài chính gần nhất của công ty nếu Điều lệ công ty không quy định một tỷ lệ khác. Hội đồng quản trị quyết định hợp đồng mua, bán, vay, cho vay và hợp đồng khác có giá trị bằng hoặc lớn hơn 50% tổng giá trị tài sản được ghi trong báo cáo tài chính gần nhất của công ty hoặc một tỷ lệ khác nhỏ hơn quy định tại Điều lệ công ty (nhưng không được mâu thuẫn với quyền của Đại hội đồng cổ đông).

❖ **Đối với Công ty Trách nhiệm hữu hạn (TNHH) 2 thành viên trở lên:**

- Khái niệm:

Công ty TNHH hai thành viên trở lên là doanh nghiệp do nhiều tổ chức, cá nhân làm chủ sở hữu, chủ sở hữu công ty chịu trách nhiệm về các khoản nợ và nghĩa vụ tài sản khác của công ty trong phạm vi số vốn cam kết góp vào doanh nghiệp.

- Đặc điểm của Công ty TNHH hai thành viên trở lên:

Thành viên có thể là tổ chức, cá nhân; số lượng thành viên không vượt quá năm mươi; Thành viên chịu trách nhiệm về các khoản nợ và nghĩa vụ tài sản khác của doanh nghiệp trong phạm vi số vốn cam kết góp vào doanh nghiệp; Công ty trách nhiệm hữu hạn có tư cách pháp nhân kể từ ngày được cấp Giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh. Công ty trách nhiệm hữu hạn không được quyền phát hành cổ phần.

- Người đại diện theo pháp luật quy định tại Điều lệ Công ty, nhưng chỉ có một trong 2 vị trí: Chủ tịch Hội đồng thành viên hoặc Tổng giám đốc/Giám đốc.

- Mức phán quyết của người đại diện theo pháp luật là Hội đồng thành viên quyết định hợp đồng có giá trị bằng hoặc lớn hơn 50% tổng giá trị tài sản được ghi trong báo cáo tài chính tại thời điểm công bố gần nhất của công ty hoặc một tỷ lệ khác nhỏ hơn quy định tại Điều lệ công ty.

❖ **Đối với Công ty Trách nhiệm hữu hạn một thành viên (TNHH MTV):**

- Khái niệm:

Công ty TNHH một thành viên là doanh nghiệp do một tổ chức hoặc một cá nhân làm chủ sở hữu (sau đây gọi là chủ sở hữu công ty); chủ sở hữu công ty chịu trách nhiệm về các khoản nợ và nghĩa vụ tài sản khác của công ty trong phạm vi số vốn điều lệ của công ty.

- Đặc điểm của Công ty TNHH một thành viên:

Công ty trách nhiệm hữu hạn một thành viên có tư cách pháp nhân kể từ ngày được cấp Giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh. Công ty trách nhiệm hữu hạn một thành viên không được quyền phát hành cổ phần. Chủ sở hữu công ty chỉ được quyền rút vốn bằng cách chuyển nhượng một phần hoặc toàn bộ số vốn điều lệ cho tổ chức hoặc cá nhân khác; trường hợp rút một phần hoặc toàn bộ vốn

đã góp ra khỏi công ty dưới hình thức khác thì phải liên đới chịu trách nhiệm về các khoản nợ và nghĩa vụ tài sản khác của công ty. Trường hợp chuyển nhượng một phần vốn điều lệ cho tổ chức hoặc cá nhân khác, công ty phải đăng ký chuyển đổi thành công ty trách nhiệm hữu hạn hai thành viên trở lên trong thời hạn mười lăm ngày, kể từ ngày chuyển nhượng. Chủ sở hữu công ty không được rút lợi nhuận khi công ty không thanh toán đủ các khoản nợ và các nghĩa vụ tài sản khác đến hạn.

- Người đại diện theo pháp luật, chủ sở hữu cử người đại diện theo ủy quyền để thay mặt quản lý công ty. Nếu có 1 người đại diện, Công ty sẽ có cơ cấu tổ chức: Chủ sở hữu – chủ tịch Công ty – Tổng giám đốc. nếu có từ 2 người đại diện trở lên, Công ty sẽ có cơ cấu tổ chức: Chủ sở hữu – Hội đồng thành viên – Tổng giám đốc. Người đại diện theo pháp luật của Công ty chỉ có thể là 1 trong 3 vị trí: Chủ tịch Công ty, Chủ tịch Hội đồng thành viên, Tổng giám đốc/Giám đốc.

- Mức phán quyết của người đại diện theo pháp luật là chủ sở hữu quyết định hợp đồng có giá trị bằng hoặc lớn hơn 50% tổng giá trị tài sản được ghi trong báo cáo tài chính tại thời điểm công bố gần nhất của công ty hoặc một tỷ lệ khác nhỏ hơn quy định tại Điều lệ công ty. Như vậy, quyền quyết định của Chủ tịch Công ty hoặc Hội đồng thành viên là dưới 50% tổng giá trị tài sản được ghi trong báo cáo tài chính tại thời điểm công bố gần nhất của công ty hoặc một tỷ lệ khác nhỏ hơn quy định tại Điều lệ công ty.

❖ Đối với HTX:

- *Khái niệm:*

Theo Luật hợp tác xã 2012: “Hợp tác xã là tổ chức kinh tế tập thể do các cá nhân, hộ gia đình, pháp nhân (sau đây gọi chung là xã viên) có nhu cầu, lợi ích chung, tự nguyện góp vốn, góp sức lập ra theo quy định của Luật này để phát huy sức mạnh tập thể của từng xã viên tham gia hợp tác xã, cùng giúp nhau thực hiện có hiệu quả các hoạt động sản xuất, kinh doanh và nâng cao đời sống vật chất, tinh thần, góp phần phát triển kinh tế - xã hội của đất nước.

- *Đặc điểm của Hợp tác xã:*

Hợp tác xã là một tổ chức kinh tế tập thể vừa mang tính chất của một tổ chức xã hội vừa là một tổ chức kinh tế như doanh nghiệp... Xã viên có thể là cá

nhân, hộ gia đình, pháp nhân. Trong đó hộ gia đình được hiểu là: các thành viên có tài sản chung trong quan hệ sử dụng đất, trong hoạt động sản xuất nông, lâm, ngư nghiệp, và trong một số lĩnh vực kinh doanh khác do pháp luật quy định; pháp nhân là các doanh nghiệp hoặc các tổ chức khác có đủ điều kiện pháp nhân do pháp luật quy định. Thành viên có thể đóng góp vốn, góp sức cho Hợp tác xã. Một thành viên có thể tham gia là xã viên của nhiều Hợp tác xã nếu Điều lệ Hợp tác xã không có quy định cấm. Vốn tài sản của Hợp tác xã do các thành viên đóng góp. Khối tài sản này tách biệt so với tài sản của các cá nhân, tổ chức khác và kể cả tài sản riêng của các thành viên góp vốn. Các thành viên chỉ chịu trách nhiệm về công nợ của Hợp tác xã trong phạm vi phần vốn đã góp vào Hợp tác xã. Chính vì vậy, Hợp tác xã có tính chịu trách nhiệm hữu hạn và có tư cách pháp nhân. Hợp tác xã hoạt động như một loại hình doanh nghiệp, có tư cách pháp nhân, tự chủ, tự chịu trách nhiệm về các nghĩa vụ tài chính trong phạm vi vốn điều lệ, vốn tích lũy và các nguồn vốn khác của hợp tác xã theo quy định của pháp luật.

- Người đại diện theo pháp luật, chủ tịch Hội đồng quản trị là người đại diện theo pháp luật của Hợp tác xã.

- Mức phán quyết của người đại diện theo pháp luật là Đại hội thành viên, quyết định đầu tư hoặc bán số tài sản có giá trị bằng hoặc lớn hơn 50% tổng giá trị tài sản được ghi trong báo cáo tài chính gần nhất.

Như vậy, đối với các hợp đồng tín dụng vượt quá mức phán quyết của vị trí quản lý của người đại diện theo pháp luật, cần có văn bản đồng ý của cấp cao hơn.

Một số giao dịch đặc biệt có liên quan đến nhu cầu tín dụng có quy định đặc thù như sau:

- Đối với Công ty TNHH 2 thành viên trở lên: Hội đồng thành viên chấp thuận hợp đồng, giao dịch giữa công ty với các đối tượng đặc biệt (Thành viên Công ty, người đại diện theo uỷ quyền của thành viên, Giám đốc hoặc Tổng giám đốc, người đại diện theo pháp luật của công ty; Người có liên quan của những người trên; Người quản lý công ty mẹ, người có thẩm quyền bổ nhiệm người quản lý công ty mẹ và người có liên quan của họ). Hội đồng thành viên chấp thuận theo nguyên tắc bỏ phiếu, được đồng ý của ít nhất 75% tổng số vốn có quyền biểu

quyết (Thành viên có liên quan trong các hợp đồng, giao dịch không có quyền biểu quyết).

- Đối với Công ty TNHH MTV là tổ chức: Hội đồng thành viên/ Chủ tịch Công ty, Tổng giám đốc, Kiểm soát viên chấp thuận theo nguyên tắc đa số, mỗi người có một phiếu biểu quyết đối với các hợp đồng, giao dịch giữa công ty với các đối tượng đặc biệt (Chủ sở hữu, người có liên quan với chủ sở hữu; người đại diện theo uỷ quyền của chủ sở hữu, Giám đốc hoặc Tổng giám đốc và Kiểm soát viên; Người có liên quan của những người trên; Người quản lý chủ sở hữu Công ty, người có thẩm quyền bổ nhiệm người quản lý đó và người có liên quan của họ). Điều kiện để hợp đồng, giao dịch được xem xét chấp thuận là: (1) Các bên ký kết hợp đồng hoặc thực hiện giao dịch là những chủ thể pháp lý độc lập, có quyền, nghĩa vụ, tài sản và lợi ích riêng biệt; (2) Giá sử dụng trong hợp đồng hoặc giao dịch là giá thị trường tại thời điểm hợp đồng được ký kết hoặc giao dịch được thực hiện.

- Đối với Công ty cổ phần: Phải được Đại hội đồng cổ đông hoặc Hội đồng quản trị chấp thuận hợp đồng, giao dịch giữa công ty với các đối tượng cụ thể (Cổ đông, người đại diện uỷ quyền của cổ đông sở hữu trên 35% tổng số cổ phần phổ thông của công ty và những người có liên quan của họ; Thành viên Hội đồng quản trị, Giám đốc hoặc Tổng giám đốc). Hội đồng quản trị (thành viên có lợi ích liên quan không có quyền biểu quyết) chấp thuận các hợp đồng và giao dịch có giá trị nhỏ hơn 50% tổng giá trị tài sản doanh nghiệp ghi trong báo cáo tài chính gần nhất hoặc một tỷ lệ khác nhỏ hơn quy định tại Điều lệ công ty. Đại hội đồng cổ đông (cổ đông có liên quan không có quyền biểu quyết) chấp thuận các hợp đồng và giao dịch khác khi có số cổ đông đại diện 65% tổng số phiếu biểu quyết còn lại đồng ý.

2.3 Phương pháp thẩm định

2.3.1 Mô tả nội dung cần thẩm định

a) Thông tin về khách hàng là cá nhân:

- Chứng minh nhân dân/Hộ chiếu/CCCD

- Hộ khẩu/KT3

- Giấy đăng ký kết hôn/ Giấy xác nhận độc thân/ Quyết định ly hôn

- Mã số thuế cá nhân
- Giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh
- Các giấy tờ khác (Giấy chứng nhận sức khỏe?)

b) Thông tin về khách hàng là hộ gia đình:

- Hộ khẩu/KT3
- Thông tin cá nhân của chủ hộ
- Văn bản ủy quyền của chủ hộ cho một thành viên đã thành niên (nếu có)
- Thông tin cá nhân của các thành viên khác đã thành niên
- Tài sản chung của hộ

c) Thông tin về khách hàng là tổ hợp tác:

- Hợp đồng hợp tác có chứng thực của UBND cấp xã.
- Danh sách thành viên của tổ hợp tác
- Biên bản bầu tổ trưởng tổ hợp tác
- Văn bản ủy quyền của tổ trưởng tổ hợp tác cho một thành viên của tổ (nếu có)
- Thông tin cá nhân của các thành viên tổ hợp tác.
- Tài sản chung của tổ hợp tác.

d) Thông tin về khách hàng là doanh nghiệp, HTX:

- Giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh.
- Mã số doanh nghiệp (đồng thời là mã số thuế).
- Điều lệ Công ty, Điều lệ HTX.
- Mẫu dấu.
- Quyết định thành lập Hội đồng thành viên, Hội đồng quản trị.
- Quyết định cử người đại diện theo ủy quyền của chủ sở hữu.
- Quyết định bổ nhiệm Tổng giám đốc, Kế toán trưởng.
- Nghị quyết đại hội đồng cổ đông, đại hội thành viên (dành cho Hợp tác xã).
- Nghị quyết, quyết định của Hội đồng thành viên, Hội đồng quản trị, Chủ tịch Công ty.
- Thông tin cá nhân của người đại diện theo pháp luật.
- Giấy ủy quyền (nếu có) của người đại diện theo pháp luật.
- Thông tin cá nhân của người được ủy quyền.

2.3.2 Phương pháp thu thập và thẩm định thông tin

- Thu thập thông tin từ khách hàng.
- Khách hàng phải cam kết về tính chính xác và chịu trách nhiệm về thông tin cung cấp.
- Các kênh thẩm định thông tin đối với khách hàng cá nhân, hộ gia đình và tổ hợp tác: UBND cấp xã, tổ dân phố, thôn, bản, làng giềng, đội thuế (nếu cá nhân, hộ gia đình, tổ hợp tác có đăng ký kinh doanh)...
- Các kênh thẩm định thông tin đối với khách hàng doanh nghiệp và HTX: trung tâm Thông tin tín dụng CIC, Sở Kế hoạch và đầu tư, Cục thuế tỉnh, Phòng thuế quận, huyện, UBND xã nơi đặt trụ sở chính...

2.4 Yêu cầu thẩm định

2.4.1 Đối với khách hàng cá nhân

- Thẩm định tính đầy đủ của hồ sơ pháp lý: Tuỳ thuộc vào từng loại đối tượng khách hàng cá nhân khác nhau, yêu cầu về hồ sơ pháp lý cũng khác nhau. Việc thẩm định tính đầy đủ của hồ sơ pháp lý sẽ giúp ngân hàng phát hiện những thiếu sót của khách hàng, từ đó bổ sung các thông tin đầy đủ để phục vụ cho công tác thẩm định. Cần chú ý tính hợp tác của khách hàng trong cung cấp các hồ sơ pháp lý về thời gian để thẩm định luôn nhu cầu trả nợ vay và trung thực của khách hàng.
- Thẩm định năng lực pháp luật dân sự và năng lực hành vi dân sự của cá nhân, người đại diện pháp luật của hộ gia đình, tổ hợp tác nhằm xác định những cá nhân đủ tư cách giao dịch với ngân hàng.
- Thẩm định tư cách đại diện của cá nhân: Cá nhân đại diện cho hộ gia đình, tổ hợp tác phải có đầy đủ căn cứ để chứng minh như sổ hộ khẩu, hợp đồng hợp tác, biên bản đề cử, ...
- Thẩm định thời gian hoạt động kinh doanh đối với hộ kinh doanh cá thể, cá nhân có đăng ký kinh doanh, thời gian hợp tác của tổ hợp tác.
- Thẩm định ngành nghề kinh doanh đặc thù. Đối với những ngành nghề kinh doanh đặc thù đòi hỏi cá nhân phải có giấy phép hành nghề còn hiệu lực, phù hợp với trình độ chuyên môn của cá nhân.

- Thẩm định nơi cư trú của khách hàng cá nhân để phục vụ quản lý và thu hồi nợ hoặc xử lý những rủi ro phát sinh. Do bản chất của các khoản tín dụng cá nhân có rủi ro cao, nên việc xác định nơi cư trú thực của khách hàng và nơi cư trú trên giấy tờ pháp lý mang tính chất quan trọng trong việc giảm thiểu các rủi ro phát sinh sau này nếu khoản cấp tín dụng có vấn đề xấu.

2.4.2 Đối với khách hàng doanh nghiệp

- Tính đầy đủ của hồ sơ pháp lý: tùy theo từng loại hình doanh nghiệp khác nhau mà ngân hàng sẽ yêu cầu các loại tài liệu khác nhau nhằm đảm bảo tính đầy đủ của hồ sơ và phục vụ tốt cho công tác thẩm định.

- Tính hợp lệ hợp pháp của hồ sơ pháp lý: Ngân hàng dựa trên các tài liệu mà doanh nghiệp cung cấp, kiểm tra tính hợp lệ, hợp pháp qua bên có thẩm quyền ký ban hành tài liệu. Cán bộ ngân hàng phải xác định rõ tài liệu nào do doanh nghiệp ban hành, tài liệu nào do các cơ quan có thẩm quyền ban hành. Trường hợp hồ sơ là bản sao không có chứng thực, ngân hàng phải đối chiếu với bản chính và xác nhận sự trùng khớp.

- Thẩm định tư cách pháp nhân: phần lớn khách hàng doanh nghiệp đều có tư cách pháp nhân ngoại trừ doanh nghiệp tư nhân. Khi thẩm định, ngân hàng cần làm rõ các nội dung:

- Tên doanh nghiệp, loại hình doanh nghiệp.
- Địa chỉ trụ sở giao dịch.
- Quyết định thành lập, chứng nhận đăng ký kinh doanh
- Ngành nghề kinh doanh.
- Người đại diện theo pháp luật.
- Vốn điều lệ (mức vốn, thành viên góp vốn).
- Thông tin về cơ quan quản lý, công ty mẹ.
- Các văn bản ủy quyền có liên quan.

2.5 Thực hành về thẩm định năng lực pháp lý khách hàng

- Chia lớp thành nhóm từ 6 – 8 sinh viên.

- Mỗi nhóm thu thập yêu cầu thông tin về năng lực pháp lý của các nhóm khách hàng trong một hệ thống NHTM cụ thể.

- Đối chiếu với bài giảng và quy định pháp luật.

- Rút ra nhận xét.

Tài liệu tham khảo:

- PGS TS Trầm Thị Xuân Hương, Giáo trình Nghiệp vụ Ngân hàng thương mại, NXB Kinh tế TP HCM, 2018 (Xem chương 3).
- PGS. TS Nguyễn Minh Kiều, Nghiệp vụ Ngân hàng hiện đại, NXB Thống kê, 2019. (Xem chương 4)
- PGS.TS. Lê Văn Tề, Tín dụng Ngân hàng, NXB Lao động, 2020 (xem chương 2).
- TS. Nguyễn Hữu Đại, Nghiệp vụ Thẩm định tín dụng Ngân hàng, NXB Tài chính, 2019 (Xem chương 2).
- PGS.TS. Trầm Thị Xuân Hương, Thẩm định tín dụng, NXB Kinh tế TP.HCM, 2020 (Xem chương 2).
- Luật các TCTD 47/2010/QH12
- Quyết định số 13/2018/QĐ-TTg ngày 06/3/2018 quy định về điều kiện, hồ sơ, trình tự đề nghị chấp thuận mức cấp tín dụng tối đa vượt giới hạn của tổ chức tín dụng, chi nhánh ngân hàng nước ngoài.
- Thông tư 39/2016/TT-NHNN ngày 30/12/2016 quy định về hoạt động cho vay của tổ chức tín dụng, chi nhánh ngân hàng nước ngoài đối với khách hàng.
- Nghị định 21/2021/NĐ-CP ngày 19/03/2021 “về giao dịch bảo đảm tiền vay.
- Luật doanh nghiệp số 59/2020/QH14 ngày 17/06/2020
- Luật hợp tác xã số 23/2012/QH13 ngày 20/11/2012
- Truy cập vào website: Ngân hàng Nhà nước Việt Nam: www.sbv.gov.vn sinh viên truy cập vào phần Giới thiệu NHNN, Hệ thống TCTD Việt Nam, Văn bản quy phạm pháp luật.

CÂU HỎI ÔN TẬP

1. Trình bày khái niệm, đặc điểm và mục đích của thẩm định năng lực pháp lý của khách hàng?
2. Trình bày khái niệm và phân tích đặc điểm của từng loại khách hàng?
3. Liệt kê những tài liệu phục vụ cho công tác thẩm định năng lực pháp lý của khách hàng?
4. Theo Anh (chị) những khó khăn trong thẩm định năng lực pháp lý của khách hàng là gì? Đề xuất các biện pháp khắc phục những khó khăn đó?
5. Trình bày rủi ro pháp lý đối với ngân hàng ? Hãy nêu tính huống cụ thể?

TÓM TẮT CHƯƠNG 2

Chương 2 cung cấp cho sinh viên các những kiến thức cơ bản trong thẩm định năng lực pháp lý của khách hàng doanh nghiệp và cá nhân như: mục đích thẩm định năng lực pháp lý, giới thiệu đặc điểm của từng loại khách hàng doanh nghiệp và cá nhân. Ngoài ra còn giới thiệu phương pháp phân tích, liệt kê chi tiết những tài liệu phục vụ cho công tác thẩm định năng lực pháp lý của từng loại khách hàng trên cơ sở pháp lý tại Việt Nam.



CHƯƠNG 3

THẨM ĐỊNH NĂNG LỰC TÀI CHÍNH/SẢN XUẤT KINH DOANH

❖ Mục tiêu nghiên cứu của Chương 3:

- Đây là nội dung thẩm định liên quan đến khả năng trả nợ và hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh của khách hàng.
- Chương này giúp sinh viên vận dụng các kiến thức đã học ở môn tài chính doanh nghiệp để phân tích tài chính đối với doanh nghiệp.
- Sau khi học xong chương này, sinh viên có thể tự thẩm định về tài chính, hoạt động sản xuất kinh doanh của khách hàng để đánh giá năng lực tài chính/ năng lực sản xuất kinh doanh (SXKD) của khách hàng làm cơ sở cho quyết định cho vay nhằm đảm bảo ngân hàng có thể thu hồi vốn trong cho vay.

❖ Nội dung nghiên cứu Chương 3 sẽ tập trung vào 4 nội dung chính sau:

- Những yêu cầu chung trong việc thẩm định năng lực tài chính và sản xuất kinh doanh của khách hàng.
 - Các bước thẩm định năng lực tài chính đối với khách hàng doanh nghiệp.
 - Các bước thẩm định năng lực tài chính đối với khách hàng cá nhân.
 - Thực hành thẩm định năng lực tài chính/ Sản xuất kinh doanh của khách hàng.
-

CHƯƠNG 3: THẨM ĐỊNH NĂNG LỰC TÀI CHÍNH/SẢN XUẤT KINH DOANH

3.1 Yêu cầu chung về thẩm định

3.1.1 Mục đích

Thẩm định năng lực tài chính khách hàng nhằm đạt được những mục đích sau:

- Đánh giá năng lực tài chính của khách hàng: là đánh giá về khả năng thanh toán nợ, và khả năng tạo ra lợi nhuận, đây cũng chính là mối quan tâm hàng đầu của ngân hàng khi quyết định cấp tín dụng cho khách hàng.
- Đánh giá khả năng tạo ra dòng tiền: là đánh giá xem dòng tiền của khách hàng tạo ra có đủ lớn để hoàn trả nợ gốc và lãi vay cho ngân hàng hay không.
- Đo lường những rủi ro tài chính có thể xảy ra: việc đánh giá, phân tích, dự đoán các rủi ro có thể xảy ra là rất quan trọng nhằm tăng tính khả thi của phương án tính toán dự kiến cũng như giúp ngân hàng chủ động có biện pháp phòng ngừa, giảm thiểu rủi ro.

3.1.2 Nguyên tắc

Để đáp ứng cho công tác thẩm định tài chính đạt hiệu quả, người làm công tác thẩm định cần phải tuân thủ theo những nguyên tắc sau:

- *Tuân thủ quy định của pháp luật, của ngân hàng về phân tích tài chính:* Các báo cáo tài chính được xây dựng dựa trên luật kế toán và các chuẩn mực kế toán. Để đánh giá đúng bản chất tình hình tài chính của khách hàng, người thẩm định phải hiểu và tuân thủ những quy định về luật kế toán và các chuẩn mực kế toán. Bên cạnh đó mỗi ngân hàng đều có các qui định, hướng dẫn riêng phù hợp với cấu trúc, đặc điểm kinh doanh của ngân hàng. Vì thế khi thực hiện công việc này, người thẩm định phải nắm rõ các quy định và thực hiện theo đúng quy định, hướng dẫn của ngân hàng.
- *Đảm bảo tính trung thực, khách quan:* Tài liệu phục vụ công tác phân tích tài chính chủ yếu là do khách hàng cung cấp. Nhiều báo cáo tài chính có kiểm toán tuy nhiên cũng có nhiều báo cáo tài chính không có kiểm toán, vì vậy việc phân tích tài chính đôi khi bị ảnh hưởng bởi đánh giá chủ quan của người thẩm định. Để tránh hiện tượng này, người thẩm định phải sử dụng các phương pháp phân

tích kết hợp với thông tin thu thập được từ việc kiểm tra thực tế để có thể đánh giá trung thực và khách quan tình hình tài chính của doanh nghiệp.

Đối với khách hàng cá nhân, để đảm bảo nguyên tắc này, người thẩm định phải tìm những nguồn thông tin liên quan để minh chứng những thông tin khách hàng cung cấp. Ví dụ: bảng lương, chứng từ xác nhận có góp vốn vào doanh nghiệp, hợp đồng cho thuê nhà, thuê xe...

- *Đảm bảo tính chính xác:* việc phân tích và đánh giá chính xác tình hình tài chính của khách hàng tùy thuộc vào kiến thức, kinh nghiệm của người thẩm định và tùy thuộc vào nguồn thông tin thu thập. Vì vậy người thẩm định cần trang bị cho mình các kiến thức về phân tích tài chính tốt, để có thể nhận định tốt trong quá trình phân tích và đánh giá. Chất lượng nguồn thông tin cũng được xem là một trong các yếu tố quan trọng trong việc đảm bảo tính chính xác của công tác phân tích tài chính.

3.1.3 Yêu cầu:

Để đảm bảo được những nguyên tắc trên, những đối tượng tham gia vào quá trình thẩm định cần đảm bảo những yêu cầu cụ thể sau:

- *Đối với ngân hàng:* Xây dựng qui định cụ thể, rõ ràng về công tác phân tích tài chính. Trang bị công nghệ hiện đại, trang bị các phần mềm xử lý số liệu trong phân tích các mô hình tài chính giúp công việc phân tích tài chính được chính xác.
- *Đối với khách hàng:* Cung cấp trung thực và đầy đủ các thông tin theo yêu cầu của ngân hàng. Khách hàng cần hỗ trợ, tạo điều kiện cho người thẩm định.
- *Đối với người thẩm định:* cần trang bị kiến thức chuyên môn, tích lũy kinh nghiệm trong công tác thẩm định như: nắm các qui định pháp luật về kế toán, qui định của ngân hàng, tự trang bị cho mình các phương pháp phân tích tài chính phục vụ cho công tác thẩm định. Ngoài ra người thẩm định phải là người nắm bắt được nhiều thông tin qua các nguồn tài liệu, họ phải chịu trách nhiệm trước lãnh đạo ngân hàng trong các ý kiến đề xuất về tín dụng cho khách hàng. Người thẩm định phải có trách nhiệm cao trong công việc của

mình, luôn đặt lợi ích của ngân hàng lên trên hết, giúp lãnh đạo phê duyệt tín dụng an toàn chắc chắn.

3.2 Thẩm định năng lực tài chính đối với khách hàng doanh nghiệp

3.2.1 Tài liệu thẩm định

Đối với khách hàng doanh nghiệp, cán bộ tín dụng cần thu thập đầy đủ các tài liệu sau:

- Bảng cân đối kế toán
- Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh
- Báo cáo lưu chuyển tiền tệ
- Bảng thuyết minh báo cáo tài chính
- Báo cáo thường niên
- Một số tài liệu khác

a) Hệ thống báo cáo tài chính của doanh nghiệp:

- ❖ Báo cáo tài chính được lập theo chuẩn mực kế toán và chế độ kế toán dùng để tổng hợp và thuyết minh về tình hình kinh tế, tài chính của đơn vị kế toán.
- ❖ Những thông tin chung về doanh nghiệp:
 - Tên và địa chỉ của doanh nghiệp báo cáo;
 - Nêu rõ báo cáo tài chính này là báo cáo tài chính riêng của doanh nghiệp hay báo cáo tài chính hợp nhất của tập đoàn;
 - Ngày kết thúc niên độ kế toán hoặc kỳ báo cáo tùy theo từng báo cáo tài chính;
 - Ngày lập báo cáo tài chính;
 - Đơn vị tiền tệ dùng để lập báo cáo tài chính
- ❖ Báo cáo tài chính của đơn vị kế toán thuộc hoạt động kinh doanh gồm:
 - Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh;
 - Báo cáo lưu chuyển tiền tệ;
 - Bảng cân đối kế toán;
 - Bản thuyết minh báo cáo tài chính.

- *Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh*: Phản ánh kết quả hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp trong một thời kỳ nhất định. Số liệu trong báo cáo này cung cấp những thông tin tổng hợp nhất trong kỳ, cho thấy các hoạt động đó đem lại lợi nhuận hay thua lỗ. Báo cáo này được các nhà phân tích đặc biệt quan tâm. Báo cáo này thể hiện toàn bộ lãi lỗ trong hoạt động kinh doanh như: các hoạt động tài chính, lãi lỗ bất thường của doanh nghiệp, cũng như việc phân chia lợi nhuận trong một thời kỳ nhất định.

Bảng 3.1: Bảng báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh 2016-2020 của KDC

Đvt: triệu đồng

Chỉ tiêu	2020	2019	2018	2017	2016
1.Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ	7.118.098	2.272.416	3.234.108	5.125.719	4.674.796
2.Các khoản giảm trừ doanh thu	(101.772)	(33.641)	(93.983)	(173.056)	(114.198)
3.Doanh thu thuần	7.016.325	2.238.775	3.140.125	4.952.663	4.560.598
4.Giá vốn hàng bán	(5.562.876)	(1.366.565)	(1.964.677)	(2.806.831)	(2.584.484)
5.Lợi nhuận gộp	1.453.449	872.210	1.175.448	2.145.832	1.976.113
6.Doanh thu hoạt động tài chính	64.118	1.548.026	6.706.587	144.327	113.135
7.Chi phí tài chính	(16.122)	(95.709)	(90.894)	(26.185)	(73.517)
Trong đó: Chi phí lãi vay	(157.276)	(38.641)	(21.788)	(20.732)	(43.391)
8.Lợi nhuận hoặc lỗ trong công ty liên kết	148.224	129.662	132.729	0	0
9.Chi phí bán hàng	(1.061.728)	(720.947)	(897.211)	(1.214.613)	(996.843)
10.Chi phí quản lý DN	(457.656)	(251.622)	(351.000)	(417.539)	(395.953)
11.Lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh	562.248	1.481.620	6.676.000	631.823	622.935
12.Thu nhập khác	21.708	38.602	11.150	63.332	30.372

13. Chi phí khác	(23.317)	(14.317)	(4.541)	(32.196)	(34.690)
14. (Lỗ) Lợi nhuận khác	(1.609)	24.284	6.608	31.135	(4.317)
15. Tổng lợi nhuận kế toán trước thuế	560.639	1.505.905	6.682.000	662.958	618.617
16. Chi phí thuế TNDN hiện hành	(63.019)	(328.257)	(1.414.000)	(121.010)	(118.676)
17. Chi phí thuế TNDN hoãn lại	(57.513)	5.734	1.480	(4.823)	(7.149)
18. Lợi nhuận sau thuế thu nhập doanh nghiệp	440.105	1.183.382	5.270.000	537.124	492.792
19. Lợi ích của cổ đông thiểu số	100.913	6.910	(262)	678	(1.076)
20. Lãi cơ bản trên cổ phiếu	1.602	5.623	22.581	2.296	2.542

Nguồn: vietstock.vn

- *Bảng cân đối kế toán*: Phản ánh tổng quát tình hình tài sản – nguồn vốn của doanh nghiệp tại một thời điểm nhất định. Trên Bảng cân đối kế toán, các khoản mục tài sản và nợ phải trả phải được trình bày riêng biệt thành ngắn hạn và dài hạn, tùy theo thời hạn của chu kỳ kinh doanh bình thường của doanh nghiệp.
- ✓ Đối với doanh nghiệp có chu kỳ kinh doanh bình thường trong vòng 12 tháng, thì tài sản và nợ phải trả được phân thành ngắn hạn và dài hạn theo điều kiện sau:
 - + Tài sản và Nợ phải trả được thu hồi hay thanh toán trong vòng 12 tháng tới kể từ ngày kết thúc kỳ kế toán năm, được xếp vào loại ngắn hạn;
 - + Tài sản và Nợ phải trả được thu hồi hay thanh toán sau 12 tháng tới kể từ ngày kết thúc kỳ kế toán năm, được xếp vào loại dài hạn.
- ✓ Đối với doanh nghiệp có chu kỳ kinh doanh bình thường dài hơn 12 tháng, thì tài sản và nợ phải trả được phân thành ngắn hạn và dài hạn theo điều kiện sau:
 - + Tài sản và Nợ phải trả được thu hồi hay thanh toán trong vòng một chu kỳ kinh doanh bình thường, được xếp vào loại ngắn hạn;

+ Tài sản và Nợ phải trả được thu hồi hay thanh toán trong thời gian dài hơn một chu kỳ kinh doanh bình thường, được xếp vào loại dài hạn.

- ✓ Đối với các doanh nghiệp do tính chất hoạt động không thể dựa vào chu kỳ kinh doanh để phân biệt giữa ngắn hạn và dài hạn, thì các tài sản và nợ phải trả được trình bày theo tính thanh khoản giảm dần.

Kết cấu cơ bản của bảng cân đối kế toán như sau:

- *Phần tài sản*: Phản ánh toàn bộ tình hình tài sản của doanh nghiệp tại một thời điểm nhất định. Tài sản ngắn hạn gồm: Tiền và các khoản tương đương tiền, đầu tư chứng khoán ngắn hạn, khoản phải thu ngắn hạn, khoản ứng trước và trả trước, hàng tồn kho, tài sản ngắn hạn khác. Tài sản dài hạn gồm: tài sản cố định, đầu tư chứng khoán dài hạn, bất động sản, tài sản dài hạn khác.
- *Phần nguồn vốn*: Phản ánh toàn bộ nguồn vốn hình thành nên tài sản của doanh nghiệp bao gồm: nợ phải trả (nợ ngắn hạn, nợ dài hạn) và nguồn vốn chủ sở hữu.

Bảng 3.2: Bảng cân đối kế toán 2016-2020 của KDC

Đvt: triệu đồng

NỘI DUNG	2020	2019	2018	2017	2016
A. Tài sản ngắn hạn	5.406.718	5.055.634	4.093.457	4.324.131	3.208.951
I. Tiền và các khoản tương đương tiền	1.807.684	1.683.337	1.151.036	2.467.177	1.958.064
II. Các khoản đầu tư tài chính ngắn hạn	1.375.856	653.503	1.908.782	700.100	39.480
III. Các khoản phải thu ngắn hạn	1.066.848	1.954.490	893.540	784.031	859.893
IV. Hàng tồn kho	1.022.532	667.967	94.935	333.740	303.697
V. Tài sản ngắn hạn khác	133.798	96.335	45.161	39.081	47.816
B. Tài sản dài hạn	5.900.457	4.312.067	2.630.651	3.551.744	3.169.293
I. Các khoản phải thu dài hạn	117.926	27.806	27.173	-	-
II. Tài sản cố định	2.332.220	2.270.607	662.259	1.613.382	1.371.191
III. Bất động sản đầu tư	5.370	-	-	18.871	21.444

IV.Tài sản dở dang dài hạn	22.339	51.194	86.912	-	-
V.Đầu tư tài chính dài hạn	2.157.487	1.634.742	1.740.600	1.480.145	1.272.100
+ Tài sản dài hạn khác	1.265.114	327.717	113.700	158.718	178.234
+ Lợi thế thương mại	1.051.916	150.548	-	280.600	326.300
TỔNG CỘNG TÀI SẢN	11.307.175	9.367.702	6.724.000	7.876.000	6.378.000
C.Nợ phải trả	3.489.795	2.859.217	1.358.537	1.588.185	1.495.030
I.Nợ ngắn hạn	2.301.649	1.605.000	1.302.000	1.536.000	1.265.590
II.Nợ dài hạn	1.188.146	1.254.023	56.320	52.300	229.400
D.Vốn chủ sở hữu	7.817.380	6.508.485	5.366.000	6.287.691	4.882.000
Vốn và các quỹ	7.817.380	6.206.000	5.366.000	6.187.000	4.882.000
Nguồn kinh phí và quỹ khác	15.909				
Vốn cổ đông thiểu số	1.453.124			101.100	1.572
TỔNG CỘNG NGUỒN VỐN	11.307.175	9.367.702	6.724.000	7.876.000	6.378.000

Nguồn: vietstock.vn

- Báo cáo lưu chuyển tiền tệ: phản ánh dòng tiền vào, ra trong một thời kỳ nhất định của doanh nghiệp. Báo cáo gồm ba phần, (1) lưu chuyển tiền tệ từ hoạt động kinh doanh, (2) lưu chuyển tiền tệ từ hoạt động đầu tư, (3) lưu chuyển tiền tệ từ hoạt động tài chính.

Bảng 3.3: Báo cáo lưu chuyển tiền tệ 2016-2020 của KDC

Đvt: triệu đồng

Chỉ tiêu	2020	2019	2018	2017	2016
I.Lưu chuyển tiền từ hoạt động kinh doanh	(69.274)	(130.800)	(154.700)	1.022.000	674.500
1.Tổng lợi nhuận kế toán trước thuế	560.639	1.507.000	6.682.000	663.000	618.600
2.Chi phí khấu hao tài sản cố định	296.764	78.620	175.000	228.200	230.100
3.Dự phòng giảm giá các khoản đầu tư ngắn hạn, dài hạn	23.785	8.539	12.070	(3.646)	(7.383)

4.Lãi, lỗ chênh lệch tỷ giá hối đoái chưa thực hiện	(948)	(65)	(227)	1.089	2.258
6.Lãi, lỗ từ hoạt động đầu tư	(782.546)	(1.624.000)	(6.800.000)	(164.100)	(103.200)
7.Chi phí lãi vay	159.429	38.900	21.790	20.730	43.390
8.Lợi nhuận từ hoạt động kinh doanh trước thay đổi vốn lưu động	257.123	9.680	90.810	745.200	783.800
9.Tăng, giảm các khoản phải thu	(241.175)	(9.913)	(271.200)	256.700	70.710
10.Tăng, giảm hàng tồn kho	(28.254)	(6.091)	31.720	(27.540)	6.332
11.Tăng, giảm các khoản phải trả (Không kê lãi vay phải trả, thuế TNDN phải nộp)	178.918	(25.430)	127.100	223.300	51.060
12.Tăng, giảm chi phí trả trước	1.596	(3.647)	2.848	4.102	21.820
13.Tăng/ (Giảm) chứng khoán kinh doanh	3.548	4	(3.945)	0	0
14.Tiền lãi vay đã trả	(163.414)	(28.270)	(23.080)	(21.280)	(44.440)
15.Thuế thu nhập doanh nghiệp đã nộp	(57.396)	(35.950)	(81.860)	(134.000)	(181.500)
16.Tiền thu khác từ hoạt động kinh doanh	0	0	0	2.142	6.232
17.Tiền chi khác cho hoạt động kinh doanh	(20.220)	(31.130)	(27.090)	(26.600)	(39.500)
II.Lưu chuyển tiền từ hoạt động đầu tư	907.537	(130.900)	5.466.000	(1.082.000)	89.920
1.Mua sắm TSCĐ	(115.633)	(549.500)	(226.900)	(68.550)	(179.500)
2.Tiền thu từ thanh lý, nhượng bán TSCĐ và các tài sản dài hạn khác	5.899	2.240	13.360	34.760	7.168
3.Tiền chi cho vay, mua các công cụ nợ của đơn vị khác	(541.014)	(50.000)	(1.935.000)	(286.000)	(2.411.000)
4.Tiền thu hồi cho vay, bán lại các công cụ nợ của đơn vị khác	100.000	1.305.000	730.000	321.700	2.592.000
5.Tiền chi đầu tư góp vốn vào đơn vị khác	(1.054.11)	(1.566.000)	(93.020)	(1.589.00)	(1.000)
6.Tiền thu hồi đầu tư góp vốn vào đơn vị khác	2.547.371	1.668.000	6.800.000	13.800	32.500
7.Tiền thu lãi cho vay, cổ tức và lợi nhuận được chia	158.180	(940.300)	177.700	490.400	48.790

III.Lưu chuyển tiền thuần từ hoạt động tài chính	(713,860)	793,900	(6,628,000)	569.200	364.200
1.Tiền thu từ phát hành cổ phiếu, nhận vốn góp của chủ sở hữu	4	0	0	1.820.000	696.900
2.Tiền chi trả vốn góp cho các chủ sở hữu, mua lại cổ phiếu của doanh nghiệp đã phát hành	0	(831)	(1.322.000)	(483.800)	0
3.Tiền vay ngắn hạn, dài hạn nhận được	4.121.408	2.825.000	1.783.000	1.091.000	1.604.000
4.Tiền chi trả nợ gốc vay	(4.412.43)	(1.536.00)	(2.154.000)	(1.479.00)	(1.618.00)
5.Tiền chi trả nợ thuê tài chính		0	0	0	(317.100)
6.Cổ tức, lợi nhuận đã trả cho chủ sở hữu	(422.838)	(493.800)	(4.935.000)	(379.000)	(1.189)
Lưu chuyển tiền thuần từ hoạt động tài chính	(713.860)	793.900	(6.628.000)	569.200	364.200
Lưu chuyển tiền thuần trong kỳ	124.404	532.300	(1.316.000)	508.900	1.129.000
Tiền và tương đương tiền đầu kỳ	1.683.338	1.151.000	2.467.000	1.958.000	829.500
Ảnh hưởng của thay đổi tỷ giá hối đoái quy đổi ngoại tệ	(58)	4	164	221	(18)
Tiền và tương đương tiền cuối kỳ	1.807.684	1.683.000	1.151.000	2.467.000	1.958,000

Nguồn: vietstock.vn

- *Thuyết minh báo cáo tài chính:* Bản thuyết minh báo cáo tài chính của một doanh nghiệp sẽ cung cấp các thông tin sau:
 - ✓ Đưa ra các thông tin về cơ sở dùng để lập báo cáo tài chính và các chính sách kế toán cụ thể được chọn và áp dụng đối với các giao dịch và các sự kiện quan trọng;
 - ✓ Trình bày các thông tin theo quy định của các chuẩn mực kế toán mà chưa được trình bày trong các báo cáo tài chính khác;
 - ✓ Cung cấp thông tin bổ sung chưa được trình bày trong các báo cáo tài chính khác, nhưng lại cần thiết cho việc trình bày trung thực và hợp lý.

Theo yêu cầu của chuẩn mực kế toán số 21, Bản thuyết minh báo cáo tài chính phải được trình bày một cách có hệ thống. Mỗi khoản mục trong Bảng cân đối kế toán, Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh và Báo cáo lưu chuyển tiền tệ cần

được đánh dấu dẫn tới các thông tin liên quan trong Bản thuyết minh báo cáo tài chính.

Bản thuyết minh báo cáo tài chính bao gồm các phần mô tả mang tính tường thuật hoặc những phân tích chi tiết hơn các số liệu đã được thể hiện trong Bảng cân đối kế toán, Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh và Báo cáo lưu chuyển tiền tệ cũng như các thông tin bổ sung cần thiết khác. Chúng bao gồm những thông tin được các chuẩn mực kế toán khác yêu cầu trình bày và những thông tin khác cần thiết cho việc trình bày trung thực và hợp lý.

Bản thuyết minh báo cáo tài chính thường được trình bày theo thứ tự sau đây và được duy trì nhất quán nhằm giúp cho người sử dụng hiểu được báo cáo tài chính của doanh nghiệp và có thể so sánh với báo cáo tài chính của các doanh nghiệp khác:

- Tuyên bố về việc tuân thủ các chuẩn mực và chế độ kế toán Việt Nam;
- Giải trình về cơ sở đánh giá và chính sách kế toán được áp dụng;
- Thông tin bổ sung cho các khoản mục được trình bày trong mỗi báo cáo tài chính theo thứ tự trình bày mỗi khoản mục hàng dọc và mỗi báo cáo tài chính;
- Trình bày những biến động trong nguồn vốn chủ sở hữu;
- Những thông tin khác, gồm:
 - (1) Những khoản nợ tiềm tàng, những khoản cam kết và những thông tin tài chính khác; và
 - (2) Những thông tin phi tài chính.

b) Báo cáo thường niên: là một bản báo cáo đầy đủ truyền tải thông tin về các hoạt động kinh doanh, lợi nhuận và các hoạt động liên quan khác của doanh nghiệp trong suốt một năm. Báo cáo cũng cung cấp các kế hoạch kinh doanh, lợi nhuận, kế hoạch phát triển của doanh nghiệp trong thời gian tới. Đây là báo cáo mà một công ty đại chúng phải cung cấp cho cổ đông, nhà đầu tư nhằm mô tả hoạt động và tình hình tài chính của công ty. Phần đầu của báo cáo (bao gồm: đồ thị, hình ảnh, mô tả,...) ghi lại các hoạt động của công ty trong một năm vừa qua. Phần sau bao gồm các thông tin chi tiết về tài chính

và hoạt động của công ty. Một báo cáo thường niên sẽ bao gồm những nội dung sau:

- (1) Giới thiệu về công ty;
- (2) Các sự kiện hoạt động và thành tựu nổi bật trong năm qua;
- (3) Định hướng phát triển trong năm tới;
- (4) Báo cáo về hoạt động kinh doanh;
- (5) Báo cáo về quả trị doanh nghiệp;
- (6) Hoạt động CSR (Corporate Social Responsibility - trách nhiệm xã hội của doanh nghiệp);
- (7) Báo cáo tài chính.

c) **Các tài liệu khác:** Hồ sơ kê khai, quyết toán thuế TNDN, GTGT, Hợp đồng thuê mặt bằng, nhà xưởng, Hợp đồng kinh tế đã và đang thực hiện, Thông tin về các khoản phải thu – phải trả, Quy trình sản xuất – kinh doanh...

3.2.2 Thẩm định độ tin cậy của báo cáo tài chính:

Do đặc thù tính minh bạch của môi trường kinh doanh ở Việt Nam không cao nên hầu hết doanh nghiệp ở Việt Nam thường có 3 Bảng cân đối kế toán:

- Báo cáo tài chính thực của Công ty: đây là báo cáo phản ánh chính xác và trung thực nhất tình hình tài chính hiện tại của Doanh nghiệp. Tuy nhiên, hầu hết các doanh nghiệp sẽ không cung cấp báo cáo này cho Ngân hàng do nhiều lý do khác nhau: thuế, bảo vệ bí mật kinh doanh,...
- Báo cáo tài chính để nộp thuế: đây là Báo cáo do doanh nghiệp nộp cho Chi cục thuế làm cơ sở tính thuế Thu nhập doanh nghiệp hàng năm. Báo cáo này chỉ phản ánh được phần nào tình hình hoạt động của doanh nghiệp do phần lớn các doanh nghiệp không muốn kê khai đầy đủ tất cả nguồn thu giảm thuế thu nhập doanh nghiệp phải đóng.
- Báo cáo tài chính đã được kiểm toán và công bố rộng rãi trên các phương tiện truyền thông: đây là báo cáo có tính minh bạch cao nhất của doanh nghiệp và được Công ty Kiểm toán xác nhận. Tùy vào ý kiến của Kiểm toán viên về nội dung trong Báo cáo tài chính, mức độ chính xác và minh bạch của doanh nghiệp cũng thay đổi tương ứng.

Báo cáo tài chính kiểm toán là một trong những thông tin quan trọng mà doanh nghiệp niêm yết buộc phải công bố và là cơ sở để nhà đầu tư đánh giá chất lượng tài chính, hiệu quả hoạt động của doanh nghiệp. Việc thẩm định độ tin cậy của báo cáo tài chính thường do kiểm toán viên độc lập thực hiện.

Tuy nhiên, báo cáo tài chính là bắt buộc với các công ty có niêm yết, nhưng đối với các doanh nghiệp không niêm yết thì đa phần báo cáo tài chính không có kiểm toán.

Vì vậy để đánh giá độ tin cậy của báo cáo tài chính cần chia hai trường hợp như sau:

Đối với báo cáo tài chính có kiểm toán	Đối với báo cáo tài chính không có kiểm toán
- Tìm hiểu tên và năng lực của công ty kiểm toán (tuổi đời, quy mô, số lượng kiểm toán viên có chứng chỉ hành nghề, nằm trong danh sách được Bộ Tài chính chấp thuận...); - Đọc và phân tích ý kiến kiểm toán, đặc biệt là các yếu tố ngoại trừ; - Thảo luận những điểm chưa rõ với kế toán của doanh nghiệp; - Rút ra kết luận	- Xác định nguyên nhân vì sao không có kiểm toán (báo cáo quý, chi phí, thói quen của chủ doanh nghiệp...); - Tự nghiên cứu báo cáo tài chính, nhằm phát hiện các điểm nghi vấn; - Tìm hiểu bộ phận liên quan đến đánh giá báo cáo tài chính trong doanh nghiệp (ban kiểm soát, kiểm soát viên, kiểm toán nội bộ, kiểm soát nội bộ, nếu có), trao đổi ý kiến về độ tin cậy của báo cáo tài chính; - Làm việc với bộ phận lập báo cáo tài chính để thảo luận các điểm nghi vấn; - Kiểm tra thực tế, đối chiếu với các bên liên quan (nếu cần); - Rút ra kết luận

3.2.3 Thẩm định tình hình tài chính

a) Trình tự thẩm định

Bước 1: Xác định mục tiêu thẩm định;

Bước 2: Nghiên cứu về ngành nghề mà doanh nghiệp đang hoạt động, môi trường kinh tế và các yếu tố khác;

Bước 3: Thu thập thông tin từ các nguồn dữ liệu về doanh nghiệp;

Bước 4: Xử lý thông tin, xác định các chỉ tiêu tài chính liên quan;

Bước 5: Kết luận, nhận xét tình hình tài chính của doanh nghiệp và ra quyết định.

b) Các tiêu chí thẩm định

Mỗi ngân hàng có các tiêu chí thẩm định khác nhau, tuy nhiên về tổng quan, các tiêu chí thẩm định thường được sử dụng để kiểm tra tính hợp lý của báo cáo tài chính như sau:

Bảng 3.4: Bảng điều tra thông tin về tình hình tài chính của khách hàng

TT	CÂU HỎI	Trả lời		Thông tin bổ sung
		Có	Không	
I	CÂU HỎI CHUNG			
1	Báo cáo tài chính có đầy đủ hay không (Bảng cân đối kê toán, Báo cáo kết quả kinh doanh, Thuyết minh Báo cáo tài chính, Báo cáo lưu chuyển tiền tệ)?			
2	Báo cáo tài chính đã được kiểm toán hay chưa? (Không bao gồm kiểm toán nội bộ)			
II	KIỂM TRA BẢNG CÂN ĐỐI KẾ TOÁN			
3	Trong các khoản phải thu, liệu có những khoản phải thu khó đòi được tính vào các khoản phải thu? Nêu có, ghi nhận tại cột “Thông tin bổ sung” giá trị của khoản khó đòi, tỷ trọng nợ khó đòi trong các khoản phải thu?			

4	Trong Bảng cân đối kế toán có những khoản thanh toán những khoản phải thu chờ xử lý có giá trị lớn? Trên 100 triệu Trên 500 triệu Trên 1 tỷ			
5	Việc hạch toán hàng tồn kho (Nguyên tắc hạch toán, Phương pháp tính giá trị hàng tồn kho cuối kỳ, Phương pháp hạch toán hàng tồn kho, Phương pháp lập dự phòng giảm giá hàng tồn kho) có phù hợp với: Quy định của Pháp luật và chuẩn mực kế toán về Hạch toán hàng tồn kho.			
6	Trong tổng trị giá hàng tồn kho, liệu có hàng hỏng/hàng không thể sử dụng cũng được tính gộp? Nếu có, ghi nhận tại cột “Thông tin bổ sung” giá trị của khoản nguyên vật liệu, công cụ dụng cụ, bán thành phẩm, thành phẩm, hàng hóa bị hỏng được tính gộp vào hàng tồn kho?			
7	Việc xác định Nguyên giá tài sản cố định và trích Khấu hao tài sản cố định có phù hợp với: Quy định của Pháp luật và chuẩn mực kế toán về ghi nhận phương pháp trích khấu hao của tài sản cố định			
8	Việc xác định Giá trị bất động sản đầu tư và trích Khấu hao bất động sản đầu tư có phù hợp với: Quy định của Pháp luật và chuẩn mực kế toán về ghi nhận và phương pháp trích khấu hao của bất động sản đầu tư.			

9	Việc xác định Giá trị các khoản đầu tư tài chính (ngắn hạn và dài hạn) và trích Dự phòng giảm giá đầu tư ngắn hạn, dài hạn có phù hợp với: Quy định của Pháp luật và chuẩn mực kế toán về ghi nhận và phương pháp trích dự phòng giảm giá đầu tư ngắn hạn, dài hạn.			
10	Trong các khoản đầu tư tài chính vào các doanh nghiệp khác (Đơn vị thành viên và Đơn vị bên ngoài) có khoản đầu tư nào thua lỗ không? Nếu có, ghi nhận tại cột “Thông tin bổ sung” giá trị thua lỗ, và mức trích dự phòng giảm giá đầu tư của khoản thua lỗ là bao nhiêu?			
11	Việc ghi nhận và vốn hóa các khoản chi phí đi vay có phù hợp với: Quy định của Pháp luật và chuẩn mực kế toán về chi phí đi vay.			
12	Có các khoản chi phí đi vay chưa hợp lý/ hợp lệ được hạch toán vào tài khoản “Chi phí đi vay” hay không? Nếu có, ghi nhận tại cột “Thông tin bổ sung” giá trị của khoản chi phí đi vay chưa hợp lý, hợp lệ đó. Tỷ lệ đó trong tổng chi phí đi vay là bao nhiêu? Ban giám đốc doanh nghiệp có các khoản vay hay trách nhiệm nợ nào đối với doanh nghiệp hay không?			
13	Nếu có, ghi nhận tại cột “Thông tin bổ sung” giá trị của khoản khoản vay (giá trị khoản nợ) của Ban giám đốc đối với doanh nghiệp.			

14	Việc ghi nhận và vốn hóa các khoản chi phí khác (chi phí trả trước và chi phí khác) có phù hợp với: Quy định của Pháp luật và chuẩn mực kế toán về hạch toán chi phí khác.			
15	Việc ghi nhận các khoản phải trả có phù hợp với: Quy định của Pháp luật và chuẩn mực kế toán về hạch toán các khoản phải trả.			
16	Trong các khoản nợ phải trả có khoản nợ vay nào từ các Tổ chức tín dụng không? Nếu có, ghi nhận tại cột “Thông tin bổ sung” tổng số dư nợ gốc vay tại các Tổ chức tín dụng, tỷ lệ dư nợ gốc tại các Tổ chức dụng trên tổng nợ phải trả.			
17	Doanh nghiệp đã dùng những tài sản nào, giá trị bao nhiêu để đảm bảo cho các khoản nợ phải trả, nếu có hãy ghi nhận tại cột “Thông tin bổ sung”. Trường hợp thông tin quá dài hãy ghi nhận tại một trang đính kèm.			
18	Việc ghi nhận các khoản dự phòng phải trả có phù hợp với định của Pháp luật và chuẩn mực kế toán về hạch toán dự phòng các khoản phải trả.			
19	Vốn điều lệ của doanh nghiệp đã được góp đủ không? Có đủ các Biên bản góp vốn điều lệ của các Chủ sở hữu doanh nghiệp? Việc ghi nhận vốn chủ sở hữu có phù hợp với Quy định của Pháp luật và chuẩn mực kế toán về hạch toán vốn chủ sở hữu? Nếu chưa góp đủ, ghi nhận tại cột “Thông tin bổ sung” số tiền chưa góp đủ vốn điều lệ theo đăng ký kinh doanh, tỷ trọng chưa góp trên tổng vốn điều lệ, thời hạn cuối cùng phải góp vốn điều lệ.			

20	Việc ghi nhận chênh lệch tỷ giá hối đoái có phù hợp với qui định của Pháp luật và chuẩn mực kế toán về hạch toán chênh lệch tỷ giá hối đoái.			
III	KIỂM TRA BÁO CÁO KẾT QUẢ KINH DOANH			
21	Liệu doanh thu thuần đã được loại bỏ các khoản: chiết khấu thương mại, chiết khấu thanh toán, giảm giá hàng bán, hàng bán bị trả lại?			
22	Việc ghi nhận các khoản doanh thu (từ hoạt động sản xuất kinh doanh, tài chính) có phù hợp với: Quy định của Pháp luật và chuẩn mực kế toán về hạch toán doanh thu.			
23	Việc ghi nhận và phân bổ chi phí để xác định giá vốn hàng hóa có phù hợp với: Quy định của Pháp luật và chuẩn mực kế toán về hạch toán giá vốn hàng hóa.			
24	Việc ghi nhận và phân bổ chi phí quản lý doanh nghiệp có phù hợp với: Quy định của Pháp luật và chuẩn mực kế toán về hạch toán chi phí quản lý doanh nghiệp.			
25	Việc ghi nhận và phân bổ chi phí bán hàng có phù hợp với quy định của Pháp luật và chuẩn mực kế toán về hạch toán chi phí bán hàng.			
26	Việc ghi nhận và phân bổ lợi nhuận của doanh nghiệp có phù hợp với: Quy định của Pháp luật và chuẩn mực kế toán về hạch toán và phân bổ quỹ thu nhập.			
27	So với kỳ báo cáo trước, doanh nghiệp có những khoản nào bất thường hay không? Nếu có, ghi nhận tại cột “Thông tin bổ sung” giá trị khoản lỗ bất thường và làm rõ nguyên nhân.			

28	Việc ghi nhận và phân bổ chi phí tài chính có phù hợp với quy định của Pháp luật và chuẩn mực kế toán về hạch toán chi phí tài chính (lãi vay)			
----	--	--	--	--

c) Các tiêu chí tài chính cần thẩm định

Thẩm định tài chính là việc xác định, phân tích những điểm mạnh và những điểm yếu hiện tại của Doanh nghiệp qua việc tính toán và phân tích những Chỉ tiêu khác nhau sử dụng những số liệu từ các Báo cáo tài chính. Người thẩm định cần phải tìm ra được các mối liên hệ giữa các tỷ số tính toán được để có thể đưa ra những kết luận chính xác về khách hàng. Một hoặc một số chỉ số là tốt cũng chưa thể kết luận là công ty đang trong tình trạng tốt. Mối quan hệ giữa các tỷ số sẽ giúp đánh giá chính xác hơn về tình hình tài chính của khách hàng.

Thẩm định tài chính Doanh nghiệp vay vốn cần căn cứ vào Báo cáo tài chính gần nhất (ít nhất là 3 năm), bao gồm: Bảng cân đối kê toán, Báo cáo kết quả kinh doanh, Thuyết minh báo cáo tài chính, Báo cáo lưu chuyển tiền tệ và một số nguồn thông tin khác như: Số lượng lao động, Bảng thanh toán lương/ nhân công.

Bảng 3.5: Các tiêu chí tài chính cần thẩm định

Chỉ tiêu tài chính	Công thức	Ý nghĩa
I. Nhóm tỷ số thanh toán		
1. Tỷ số thanh toán	$\text{Tỷ số thanh toán hiện hành} = \frac{\text{Tài sản ngắn hạn}}{\text{Nợ ngắn hạn}}$	Khả năng trả nợ trong ngắn hạn của khách hàng.
2. Tỷ số thanh toán hiện hành	$\text{Tỷ số thanh toán nhanh} = \frac{\text{Tài sản ngắn hạn} - \text{Hàng tồn kho}}{\text{Nợ ngắn hạn}}$	Khả năng trả nợ trong ngắn hạn của khách hàng đã loại bỏ hàng tồn kho.
3. Khả năng thanh toán nợ	$\text{Tài sản ngắn hạn} - \text{Nợ ngắn hạn}$	Phải đảm bảo là số dương, trường hợp số âm nghĩa là âm

		Vốn lưu động, cho thấy không đủ nguồn lực tài chính thanh toán các khoản nợ ngắn hạn
1. Nhóm cấu trúc vốn và đòn bẩy tài chính		
1. Tỷ số nợ/Tổng tài sản	$\text{Tỷ số nợ so với tổng tài sản} = \frac{\text{Tổng giá trị nợ}}{\text{Tổng tài sản}}$	Đánh giá xem một đồng nợ được tài trợ bằng bao nhiêu đồng tài sản.
2. Tỷ số nợ/Vốn chủ sở hữu	$\text{Tỷ số nợ so với vốn chủ sở hữu} = \frac{\text{Tổng giá trị nợ}}{\text{Vốn chủ sở hữu}}$	Đánh giá xem một đồng nợ được tài trợ bằng bao nhiêu đồng vốn.
3. Tỷ số thanh toán lãi vay	$\text{Tỷ số trang trải lãi vay} = \frac{\text{Lợi nhuận trước thuế và lãi vay}}{\text{Chi phí lãi vay}}$	Đánh giá khả năng trả lãi của ngân hàng.
2. Nhóm tỷ số hiệu quả hoạt động		
4. Vòng quay hàng tồn kho	$\text{Vòng quay hàng tồn kho} = \frac{\text{Giá vốn hàng bán}}{\text{Bình quân giá trị hàng tồn kho}}$	Số vòng quay trong 1 chu kỳ kinh doanh để tạo ra doanh thu.
5. Vòng quay khoản phải trả	$\text{Vòng quay khoản phải trả} = \frac{\text{Giá vốn hàng bán} + \text{tồn kho cuối kỳ} - \text{tồn kho đầu kỳ}}{\text{Bình quân giá trị khoản phải trả}}$	Để tính thời gian mà doanh nghiệp nợ nhà cung cấp.
6. Vòng quay khoản phải thu	$\text{Vòng quay khoản phải thu} = \frac{\text{Doanh thu thuần}}{\text{Bình quân giá trị khoản phải thu}}$	Đo lường hiệu quả thu hồi nợ của doanh nghiệp.

7. Hiệu suất sử dụng tổng tài sản (AT)	$\text{Hiệu suất sử dụng tổng tài sản (AT)} = \frac{\text{Doanh thu thuần}}{\text{Bình quân giá trị tổng tài sản}}$	Đánh giá tốc độ luân chuyển tài sản để tạo ra doanh thu cho doanh nghiệp.
8. Hiệu suất sử dụng vốn chủ sở hữu	$\text{Hiệu suất sử dụng vốn chủ sở hữu} = \frac{\text{Doanh thu thuần}}{\text{Bình quân vốn chủ sở hữu}}$	Đánh giá xem một đồng vốn doanh nghiệp bỏ ra thu được bao nhiêu đồng doanh thu.
3. Nhóm tỷ số lợi nhuận		
9. Tỷ số lợi nhuận gộp	$\text{Tỷ số lợi nhuận gộp} = \frac{\text{Lợi nhuận gộp}}{\text{Doanh thu thuần}}$	thể hiện khoảng cách giữa giá bán và giá vốn của sản phẩm.
10. Tỷ số lợi nhuận ròng (ROS)	$\text{Tỷ số lợi nhuận ròng} = \frac{\text{Lợi nhuận ròng sau thuế}}{\text{Doanh thu thuần}}$	Tỷ số này cho biết mỗi đồng doanh thu tạo ra bao nhiêu đồng lợi nhuận ròng.
11. Tỷ số lợi nhuận/tổng tài sản (ROA)	$\text{ROA (Return on Assets)} = \frac{\text{Lợi nhuận ròng sau thuế}}{\text{Tổng tài sản trung bình}}$	cho biết mỗi đồng tài sản của doanh nghiệp tạo ra bao nhiêu đồng lợi nhuận.
12. Tỷ số lợi nhuận/vốn chủ sở hữu (ROE)	$\text{ROE (Return on Equity)} = \frac{\text{Lợi nhuận ròng sau thuế}}{\text{Vốn chủ sở hữu bình quân}}$	đo lường khả năng sinh lợi của vốn chủ sở hữu.

d) Phương pháp thẩm định

Các phương pháp thẩm định thường được sử dụng trong thẩm định tình hình tài chính của doanh nghiệp bao gồm:

○ **Thẩm định cơ cấu** (còn gọi là thẩm định theo chiều dọc -Vertic).

Thẩm định cơ cấu sẽ giúp so sánh sự thay đổi cơ cấu của các khoản mục qua các năm trong cùng một doanh nghiệp hoặc của những doanh nghiệp khác nhau trong cùng ngành. Từ đó người thẩm định có thể đánh giá sự thay đổi này là thuận lợi hay không thuận lợi. Với phương pháp này, tỷ trọng từng khoản mục của bảng cân đối kế toán so với tổng giá trị tài sản hoặc nguồn vốn, nếu khoản mục thuộc về phần tài sản, VD: tiền mặt, hàng tồn kho, các khoản phải thu, tài sản cố định... thì chúng ta so sánh với giá trị tổng tài sản, nếu khoản mục liên quan đến nguồn vốn, VD: nợ phải trả, nợ ngắn hạn, nợ dài hạn,...chúng ta so với tổng nguồn vốn. Đối với báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh chúng ta lấy từng khoản mục so với doanh thu thuần. Như vậy tổng tài sản hoặc tổng nguồn vốn, doanh thu thuần là chỉ tiêu cơ sở sẽ có tỷ trọng là 100%.

Việc thẩm định theo tỷ trọng thường không tiến hành đối với báo cáo lưu chuyển tiền tệ do không có ý nghĩa.

Ví dụ: Thẩm định tình hình tài chính của KIDO Group (KDC) trong giai đoạn từ 2016-2020 bằng phương pháp thẩm định cơ cấu.

Bảng 3.6: Thẩm định cơ cấu báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh của KDC

Chỉ tiêu	Năm				
	2020	2019	2018	2017	2016
1.Tổng doanh thu hoạt động kinh doanh	101,45%	101,50%	102,99%	103,49%	102,50%
2.Các khoản giảm trừ doanh thu	1,45%	1,50%	2,99%	3,49%	2,50%
3. Doanh thu thuần	100%	100%	100%	100%	100%
4.Giá vốn hàng bán	79,28%	61,04%	62,57%	56,67%	56,67%
5.Lợi nhuận gộp	20,72%	38,96%	37,43%	43,33%	43,33%
6.Doanh thu hoạt động tài chính	0,91%	69,15%	213,58%	2,91%	2,48%
7.Chi phí tài chính	0,23%	4,28%	2,89%	0,53%	1,61%
Trong đó: Chi phí lãi vay	2,24%	1,73%	0,69%	0,42%	0,95%
8.Lợi nhuận hoặc lỗ trong công ty liên kết	2,11%	5,79%	4,23%	0,00%	0,00%

9. Chi phí bán hàng	15,13%	32,20%	28,57%	24,52%	21,86%
10. Chi phí quản lý doanh nghiệp	6,52%	11,24%	11,18%	8,43%	8,68%
11. Lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh	8,01%	66,18%	212,6%	12,76%	13,66%
12. Thu nhập khác	0,31%	1,72%	0,36%	1,28%	0,67%
13. Chi phí khác	0,33%	0,64%	0,14%	0,65%	0,76%
14. (Lỗ) Lợi nhuận khác	-0,02%	1,08%	0,21%	0,63%	-0,09%
15. Tổng lợi nhuận kế toán trước thuế	7,99%	67,26%	212,79%	13,39%	13,56%
16. Chi phí thuế TNDN hiện hành	0,90%	14,66%	45,03%	2,44%	2,60%
17. Chi phí thuế TNDN hoãn lại	-0,82%	0,26%	0,05%	-0,10%	-0,16%
18. Lợi nhuận sau thuế thu nhập doanh nghiệp	6,27%	52,86%	167,83%	10,85%	10,81%

Nhận xét:

Dựa trên các chỉ tiêu của báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh ở bảng 1, chúng ta sẽ chọn một số các chỉ tiêu quan trọng như: Doanh thu thuần, giá vốn hàng bán, lợi nhuận gộp, doanh thu hoạt động tài chính, chi phí tài chính, chi phí bán hàng, chi phí quản lý doanh nghiệp, lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh, tổng lợi nhuận trước thuế và sau thuế. Các chỉ tiêu này được so sánh với doanh thu thuần đây là chỉ tiêu cơ sở, vì vậy tỷ trọng doanh thu thuần sẽ là 100%.

Qua kết quả bảng tính cho thấy, giá vốn hàng bán năm 2016-2017 của KDC bình ổn ở mức 56,67%, đến năm 2018-2019 có sự giảm nhẹ từ 62,57% xuống còn 61,04%. Tuy nhiên, đến năm 2020 tăng đột biến lên 79,28% cao nhất trong cả giai đoạn. Như vậy tại thời điểm phân tích cho thấy, cơ cấu giá vốn hàng bán có xu hướng chiếm tỷ trọng cao trong doanh thu thuần. Qua đó có thể thấy, KDC đang gặp khó khăn trong khâu nguyên liệu hoặc công nghệ sản xuất, nên đã không chủ động được trong việc kiểm soát tốt giá vốn hàng bán, dẫn đến làm giảm lợi nhuận gộp. Nhưng do nỗ lực kiểm soát chi phí bán hàng, chi phí quản lý DN, nên năm 2020 các chi phí này có giảm đáng kể trong cơ cấu doanh thu. Lợi nhuận sau thuế có sự biến động mạnh trong giai đoạn đánh giá.

Chúng ta sẽ xem xét chỉ tiêu, Doanh thu từ hoạt động tài chính cho thấy, những năm 2016-2017 chỉ chiếm một tỷ trọng nhỏ và ổn định ở mức trung bình là 2,7%, nhưng đến năm 2018 doanh thu tài chính của KDC tăng mạnh đột biến

lên 213,58% và sau đó giảm thấp nhất vào năm 2020 chỉ còn 0,91%. Song hành với nó là chi phí cho hoạt động tài chính cũng có cùng xu hướng. Cơ cấu các loại chi phí bán hàng, chi phí quản lý doanh nghiệp tăng tỷ trọng từ năm 2016-2019 nhưng lại đột ngột giảm so với cả giai đoạn phân tích. Sự biến động của các chỉ tiêu trên cũng kéo theo lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh, lợi nhuận trước thuế và sau thuế có cùng xu hướng biến động.

Như vậy, qua kết quả phân tích cho thấy năm 2018, tình hình tài chính có sự biến động bất thường mà người thẩm định cần tìm hiểu, làm rõ. Để làm rõ được vấn đề này chúng ta sẽ kết hợp với phân tích cơ cấu tài sản và nguồn vốn trên bảng cân đối kế toán.

Bảng 3.7: Thẩm định cơ cấu bảng cân đối kế toán của KDC

Chỉ tiêu	Năm				
	2020	2019	2018	2017	2016
A.Tài sản ngắn hạn	47,82%	53,97%	60,88%	54,90%	50,31%
<i>Tiền và các khoản tương đương tiền</i>	15,99%	17,97%	17,12%	31,33%	30,70%
<i>Các khoản đầu tư tài chính ngắn hạn</i>	12,17%	6,98%	28,39%	8,89%	0,62%
<i>Các khoản phải thu ngắn hạn</i>	9,44%	20,86%	13,29%	9,95%	13,48%
<i>Hàng tồn kho</i>	9,04%	7,13%	1,41%	4,24%	4,76%
<i>Tài sản ngắn hạn khác</i>	1,18%	1,03%	0,67%	0,50%	0,75%
B.Tài sản dài hạn	52,18%	46,03%	39,12%	45,10%	49,69%
<i>Các khoản phải thu dài hạn</i>	1,04%	0,30%	0,40%		
Tài sản cố định	20,63%	24,24%	9,85%	20,48%	21,50%
<i>Bất động sản đầu tư</i>	0,05%			0,24%	0,34%
<i>Tài sản dở dang dài hạn</i>	0,20%	0,55%	1,29%	0,00%	0,00%
<i>Các khoản đầu tư tài chính dài hạn</i>	19,08%	17,45%	25,89%	18,79%	19,95%
<i>Tài sản dài hạn khác</i>	11,19%	3,50%	1,69%	2,02%	2,79%
<i>Lợi thế thương mại (trước 2015)</i>	9,30%	1,61%		3,56%	5,12%
TỔNG CỘNG TÀI SẢN	100%	100%	100%	100%	100%

C.Nợ phải trả	30,86%	30,52%	20,20%	20,16%	23,44%
Nợ ngắn hạn	20,36%	17,13%	19,36%	19,50%	19,84%
Nợ dài hạn	10,50%	13,39%	0,84%	0,66%	3,60%
D.Vốn chủ sở hữu	69,14%	69,48%	79,80%	79,83%	76,54%
Vốn và các quỹ	69,14%	66,25%	79,80%	78,56%	76,54%
Nguồn kinh phí và quỹ khác	0,14%				
Vốn cổ đông thiểu số	12,85%			1,28%	0,02%
TỔNG CỘNG NGUỒN VỐN	100%	100%	100%	100%	100%

Nhận xét:

Dựa trên các chỉ tiêu của bảng cân đối kết toán ở bảng 2, chúng ta sẽ chọn một số các chỉ tiêu quan trọng để đánh giá như: Tài sản ngắn hạn, tài sản dài hạn, tài sản cố định, nợ phải trả, nợ ngắn hạn, nợ dài hạn và vốn chủ sở hữu. Trong đó, tổng tài sản và tổng nguồn vốn là chỉ tiêu cơ sở (có tỷ trọng 100%).

Qua kết quả đánh giá cơ cấu tổng tài sản và nguồn vốn của KDC cho thấy, năm 2016-2017 tập đoàn đầu tư rải đều ở cả hai loại tài sản ngắn hạn và dài hạn, tuy nhiên đến 2018 KDC tập trung vào đầu tư cho tài sản ngắn hạn (tập trung nhiều cho đầu tư tài chính ngắn hạn). Nhưng hai năm trở lại đây (2019-2020), KDC giảm đầu tư vào ngắn hạn (2020: 47,82%) và tăng đầu tư vào dài hạn (2020: 52,18%), trong đó tập trung nhiều nhất vào tài sản cố định và các khoản đầu tư tài chính dài hạn. Như vậy, từ năm 2018 KDC bắt đầu thay đổi chiến lược. *Cơ cấu tài sản – nguồn vốn của tập đoàn lộ rõ, KDC đang chuyển dịch cơ cấu tài sản ngắn hạn và tài sản dài hạn, năm 2020 tập đoàn dành 0.05% vào đầu tư bất động sản trong khi hai năm trước đó không đầu tư cho khoản mục này.*

Phân tích nguồn vốn cho thấy, Năm 2018-2019, KDC có sự biến động mạnh trong cơ cấu nguồn vốn, nợ phải trả tăng và vốn chủ sở hữu giảm. Tuy nhiên trong 2 năm gần đây thì tỷ trọng nợ phải trả của KDC không quá cao (2020: 30.86%), vốn chủ sở hữu chiếm tỷ trọng cao và khá ổn định (2020: 69,14%). *Điều này cho thấy hoạt động kinh doanh của KDC có sự độc lập về tài chính và ít phụ thuộc vào việc tài trợ vốn ngắn hạn.* Tỷ trọng nợ ngắn hạn và nợ dài hạn khá ổn định từ năm 2018 trở về trước, nhưng năm 2019-2020 tỷ trọng nợ ngắn

hạn có xu hướng tăng và tỷ trọng nợ dài hạn có xu hướng giảm. Kết hợp với phân tích cơ cấu tài sản ngắn hạn và dài hạn ở trên đặt ra một vấn đề, *KDC có lấy vốn ngắn hạn để đầu tư cho dài hạn không? Vì sao KDC chuyển dịch cơ cấu này?* Để hiểu rõ vấn đề này, người thẩm định cần trao đổi thêm với quản lý của doanh nghiệp.

Để so sánh tốt hơn chúng ta cần so sánh với một doanh nghiệp cùng ngành khác có qui mô tương đương sẽ giúp nhận định tốt hơn.

○ **Thẩm định xu hướng** (còn gọi là thẩm định theo chiều ngang) là phương pháp cơ bản và thường xuyên được sử dụng trong phân tích báo cáo tài chính. Phương pháp này xem xét từng khoản mục của chỉ tiêu tài chính trong kỳ phân tích với các kỳ trước đó. Đây còn gọi là thẩm định ngang, để thấy được tốc độ của xu hướng biến động từng khoản mục trong báo cáo tài chính. Có hai loại gốc so sánh; (1) kỳ trước, (2) doanh nghiệp khác cùng ngành hoặc trung bình ngành. Trong bài này sẽ hướng dẫn thẩm định bằng phương pháp lấy kỳ trước làm gốc so sánh. Khi sử dụng gốc so sánh là các kỳ trước, người thẩm định có thể thực hiện phân tích xu hướng bằng cách thu thập số liệu từ 5-10 năm.

Ví dụ: Thẩm định tình hình tài chính của KIDO Group trong giai đoạn từ 2016-2020 bằng phương pháp phân tích xu hướng chọn gốc so sánh là kỳ trước.

Bảng 3.8: Thẩm định xu hướng báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh

Chỉ tiêu	Năm				
	2020	2019	2018	2017	2016
1. Tổng doanh thu hoạt động kinh doanh	213.24%	-29.74%	-36.90%	9.65%	8.41%
2. Các khoản giảm trừ doanh thu	202.52%	-64.21%	-45.69%	51.54%	337.21%
3. Doanh thu thuần	213.40%	-28.70%	-36.60%	8.60%	6.41%
4. Giá vốn hàng bán	307.07%	-30.44%	-30.00%	8.60%	6.93%
5. Lợi nhuận gộp	66.64%	-25.80%	-45.22%	8.59%	5.73%
6. Doanh thu hoạt động tài chính	-95.86%	-76.92%	4546.80%	27.57%	-15.13%
7. Chi phí tài chính	-83.16%	5.30%	247.12%	-64.38%	-61.37%
Trong đó: Chi phí lãi vay	307.02%	77.35%	5.09%	-52.22%	-54.02%
8. Lợi nhuận hoặc lỗ trong công ty liên kết	14.32%	-2.31%			
9. Chi phí bán hàng	47.27%	-19.65%	-26.13%	21.85%	3.98%
10. Chi phí quản lý doanh nghiệp	81.88%	-28.31%	-15.94%	5.45%	15.44%
11. Lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh	-62.05%	-77.81%	956.63%	1.43%	22.10%
12. Thu nhập khác	-43.76%	246.21%	-82.39%	108.52%	50.88%
13. Chi phí khác	62.86%	215.28%	-85.90%	-7.19%	-14.24%
14. (Lỗ) Lợi nhuận khác	-106.63%	267.49%	-78.78%	-821.22%	-78.75%
thuế	-62.77%	-77.46%	907.91%	7.17%	26.27%
16. Chi phí thuế TNDN hiện hành	-80.80%	-76.79%	1068.50%	1.97%	-9.82%
17. Chi phí thuế TNDN hoãn lại	-1103.02%	287.43%	-130.69%	-32.54%	734.38%
18. Lợi nhuận sau thuế thu nhập doanh nghiệp	-62.81%	-77.54%	881.15%	9.00%	39.25%
19. Lợi ích của cổ đông thiểu số	1360.39%	-2736.40%	-138.66%	-163.01%	-130.88%
20. Lãi cơ bản trên cổ phiếu	-71.51%				

Nhận xét:

Qua kết quả bảng phân tích xu hướng cho thấy, doanh thu thuần từ hoạt động kinh doanh có xu hướng tăng nhẹ trong năm 2016-2017, nhưng năm 2018 lại đột ngột giảm mạnh (-36,6%) và tăng trở lại mạnh nhất vào năm 2020

(213,4%). Trong khi đó doanh thu hoạt động tài chính có xu hướng đảo chiều so với doanh thu từ hoạt động kinh doanh. Tốc độ tăng doanh thu hoạt động tài chính tăng cao vào năm 2018 (4546,8%) và giảm mạnh vào năm 2020 (-95,86%), điều này kéo theo lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh cũng tăng mạnh vào năm 2018 (956,63%) và giảm mạnh vào năm 2020 (-62,05%). Như vậy, có thể thấy rằng năm 2018 là năm mà KDC có một bước ngoặt thay đổi mạnh mẽ trong chiến lược kinh doanh. Nghiên cứu báo cáo thường niên và báo cáo lưu chuyển tiền tệ cho thấy, năm 2018, KDC có sự chuyển đổi về chiến lược kinh doanh, tập đoàn đã chuyển giao mảng bánh kẹo gia nhập ngành hàng thực phẩm và gia vị. Tập đoàn đã phát hành cổ phiếu mới, do đó doanh thu từ hoạt động tài chính và chi phí tài chính tăng mạnh trong năm này. Các năm sau không có sự tham gia của hoạt động tài chính nhiều. Năm 2020, doanh thu thuần, giá vốn hàng bán và chi phí quản lý doanh nghiệp tăng mạnh. Như vậy có thể thấy rằng việc phát hành cổ phiếu không nhằm mục đích cho các hoạt động đầu tư hay các hoạt động tài chính mà nhằm phục vụ hoạt động kinh doanh như mở rộng lĩnh vực và qui mô kinh doanh. Vì thế mà doanh thu thuần năm 2020 tăng vọt lên 213,4% đạt mức kỷ lục trong cả giai đoạn đánh giá.

Lợi nhuận gộp của Tập đoàn tăng mạnh từ 872 tỷ đồng lên 1.453 tỷ đồng do hợp nhất hai công ty là TAC và Vocarimex. Theo kết quả phân tích năm 2020, xu hướng lợi nhuận gộp trong mối liên hệ với xu hướng của doanh thu thuần và giá vốn hàng bán có thể thấy, năm 2020 *KDC chưa kiểm soát tốt chi phí giá vốn hàng bán nên tập đoàn để tốc độ tăng doanh thu thuần chậm hơn tốc độ tăng giá vốn hàng bán 93,67%* do đó làm lợi nhuận gộp giảm sút 66,64%. Điều này cũng làm cho lợi nhuận trước thuế giảm 62,77%. Theo sự lý giải của tập đoàn trong báo cáo thường niên đó là do tốc độ tăng trưởng của lợi nhuận gộp không bằng sự tăng lên của chi phí khấu hao từ nhà máy Bắc Ninh ở Hà Nội mới đưa và hoạt động từ năm 2019. Điều này cần được kiểm tra kỹ hơn trong báo cáo tài chính của các công ty con (TAC- thực phẩm đóng gói, KDF- thực phẩm đông lạnh, VOC-dầu ăn công nghiệp). Để khẳng định về hiệu quả quản lý chi phí giá vốn hàng bán cần sử dụng phương pháp phân tích sâu thông qua các tỷ số tài chính mới có thể đánh giá được chính xác tình hình của KDC trong năm 2020.

Bên cạnh đánh giá xu hướng biến động của các chỉ tiêu tài chính, việc so sánh các chỉ tiêu tài chính giữa các doanh nghiệp hoạt động trong cùng ngành sẽ giúp người thẩm định phân tích điểm mạnh, điểm yếu của doanh nghiệp với các đối thủ cạnh tranh.

Bảng 3.9: Thẩm định xu hướng bảng cân đối kế toán của KDC

Chi tiêu	Năm				
	2020	2019	2018	2017	2016
A.Tài sản ngắn hạn	6.94%	23.51%	-5.33%	34.75%	40.19%
Tiền và các khoản tương đương tiền	7.39%	46.25%	-53.35%	26.00%	136.05%
Các khoản đầu tư tài chính ngắn hạn	110.54%	-65.76%	172.64%	1673.30%	-83.38%
Các khoản phải thu ngắn hạn	-45.42%	118.74%	13.97%	-8.82%	-2.52%
Hàng tồn kho	53.08%	603.60%	-71.55%	9.89%	-4.08%
Tài sản ngắn hạn khác	38.89%	113.31%	15.56%	-18.27%	101.59%
B.Tài sản dài hạn	36.84%	63.92%	-25.93%	12.07%	-1.73%
Các khoản phải thu dài hạn	324.10%	2.33%			
+ Tài sản cố định	2.71%	242.86%	-58.95%	17.66%	-5.57%
Bất động sản đầu tư			-100.00%	-12.00%	-10.72%
Tài sản dở dang dài hạn	-56.36%	-41.10%			
Các khoản đầu tư tài chính dài hạn	31.98%	-6.08%	17.60%	16.35%	0.09%
Tài sản dài hạn khác	286.04%	188.23%	-28.36%	-10.95%	39.14%
Lợi thế thương mại (trước 2015)			-100.00%	-14.01%	-6.74%
TỔNG CỘNG TÀI SẢN	20.70%	39.32%	-14.63%	23.49%	15.65%
C.Nợ phải trả	22.05%	110.46%	-14.46%	6.23%	1.75%
+ Nợ ngắn hạn	43.40%	23.27%	-15.23%	21.37%	-6.46%
+ Nợ dài hạn	-5.25%	2126.60%	7.69%	-77.20%	97.25%
D.Vốn chủ sở hữu	20.11%	21.29%	-14.66%	28.79%	21.75%
Vốn và các quỹ	25.96%	15.65%	-13.27%	26.73%	21.75%
Nguồn kinh phí và quỹ khác					
Vốn cổ đông thiểu số			-100.00%	6331.30%	-95.52%
TỔNG CỘNG NGUỒN VỐN	20.70%	39.32%	-14.63%	23.49%	15.65%

Nhận xét:

Kết quả thẩm định xu hướng thay đổi tài sản và nguồn vốn của KDC năm 2018-2020 cho thấy có sự biến động mạnh, tổng tài sản giảm 14,63% vào năm 2018 và tăng 39,32% năm 2019 sau đó chững lại ở mức 20,7% vào năm 2020. Cũng trong năm 2020, KDC đã tái phát hành cổ phiếu quỹ vì vậy khoản mục đầu tư tài chính ngắn hạn tăng 110,54%. Sự biến động trong giai đoạn này chủ yếu tập

trung vào các chỉ tiêu: Các khoản đầu tư tài chính ngắn hạn, hàng tồn kho, tài sản cố định và nợ dài hạn. Kết hợp với kết quả phân tích báo cáo kết quả kinh doanh cho thấy tốc độ phát triển của KDC chậm lại trong năm 2019-2020. Mặc dù doanh thu thuần tăng cao, nhưng lợi nhuận trước thuế và sau thuế đều giảm.

Từ những phân tích khái quát sơ bộ ở trên là cơ sở để người thẩm định nhận định các vấn đề cần phải xem xét đánh giá sâu hơn bằng những phương pháp phân tích khác. Phương pháp này có ưu điểm đó là giúp người thẩm định nhận ra xu hướng biến động của các chỉ tiêu tài chính, nhưng phương pháp này cũng có nhược điểm khi chỉ dùng số tương đối so sánh mà không có số tuyệt đối nên khó đánh giá chính xác tình hình tài chính của doanh nghiệp.

- **Phân tích tỷ số:** đây là công cụ tài chính được sử dụng phổ biến và rộng rãi trong phân tích tài chính. Người thẩm định có thể sử dụng các tỷ số tài chính để đo lường, đánh giá tình hình hoạt động và tình hình tài chính của doanh nghiệp. Khi áp dụng phương pháp này, người thẩm định phải hiểu và phân tích được ý nghĩa của các tỷ số. Có nhiều loại tỷ số tài chính khác nhau. Dựa vào mục tiêu phân tích, có thể chia thành 4 nhóm tỷ số tài chính sau: (1) các tỷ số thanh khoản, (2) các tỷ số cấu trúc vốn và đòn bẩy tài chính, (3) các tỷ số hiệu quả hoạt động, (4) các tỷ số về khả năng sinh lợi.

(1) Nhóm tỷ số thanh khoản (Liquidity ratios): là tỷ số đo lường khả năng thanh toán nợ trong ngắn hạn của doanh nghiệp. Nhóm tỷ số này gồm có: tỷ số thanh toán hiện hành, tỷ số thanh toán nhanh.

- **Tỷ số thanh toán hiện hành:** Tỷ số thanh toán hiện hành hay còn gọi là tỷ số thanh khoản ngắn hạn, tỷ số này được xác định dựa vào chỉ tiêu trên bảng cân đối kế toán bằng cách lấy giá trị tài sản ngắn hạn (tài sản lưu động) chia cho giá trị nợ ngắn hạn phải trả. Tỷ số này đánh giá xem một đồng nợ được đảm bảo bằng bao nhiêu đồng tài sản ngắn hạn. Muốn đánh giá chúng ta phải tìm cơ sở để so sánh.

- Nếu nhỏ hơn 1: khả năng thanh toán của doanh nghiệp rất thấp, doanh nghiệp không có đủ tài sản đảm bảo chi trả nợ vay.

- Nếu lớn hơn 1: khả năng thanh toán của doanh nghiệp là tốt, doanh nghiệp có đủ tài sản chi trả nợ vay, sẽ an toàn cho ngân hàng khi tham gia tài trợ.

Tuy nhiên nếu doanh nghiệp duy trì tỷ số này quá cao sẽ ảnh hưởng đến khả năng sinh lợi của doanh nghiệp. Việc duy trì tỷ số thanh khoản hiện hành tùy thuộc vào đặc điểm ngành sản xuất kinh doanh. Người thẩm định cần so sánh với các doanh nghiệp trong cùng ngành hoặc tỷ số bình quân ngành để đánh giá chính xác hơn về tỷ số thanh toán hiện hành.

Công thức như sau:

$$\text{Tỷ số thanh toán hiện hành} = \frac{\text{Tài sản ngắn hạn}}{\text{Nợ ngắn hạn}}$$

$$\text{Năm 2020} = 5.406.718 / 2.301.649 = 2,35$$

$$\text{Năm 2019} = 5.055.634 / 1.605.000 = 3,15$$

Bảng 3.10: Tỷ số thanh khoản theo nhóm ngành năm 2019

Nhóm Ngành	Thanh toán hiện hành	Thanh toán Nhanh
Bất Động Sản	129%	60%
Cao Su	128%	91%
Chứng Khoán	150%	150%
Công Nghệ Viễn Thông	127%	102%
Dịch vụ - Du lịch	183%	138%
Dịch vụ công ích	95%	79%
Dược Phẩm / Y Tế / Hóa Chất	142%	90%
Giáo Dục	211%	151%
Hàng không	115%	107%
Khoáng Sản	93%	57%
Năng lượng Điện/Khí/	125%	106%
Ngân hàng- Bảo hiểm	92%	92%
Ngành Thép	112%	53%
Sản Xuất - Kinh doanh	131%	80%
Thực Phẩm	171%	132%
Thương Mại	124%	55%
Thủy Sản	120%	72%

Nguồn: <http://www.cophieu68.vn>

- Kết quả cho thấy, trung bình mỗi đồng nợ ngắn hạn của KDC được đảm bảo bằng 2,35 đồng trong năm 2020 và 3,15 đồng trong năm 2019. Tỷ số thanh toán hiện hành của KDC năm phân tích tuy có giảm hơn so với năm trước nhưng doanh nghiệp vẫn đảm bảo thanh toán các khoản nợ trong ngắn hạn. Tỷ số thanh toán hiện hành của ngành thực phẩm năm 2019 là 1,71 như vậy nếu so sánh với tỷ số thanh khoản bình quân ngành, thì khả năng thanh toán nợ của KDC rất tốt.

- Tỷ số thanh toán nhanh: Khi tính tỷ số thanh toán hiện hành đã bao gồm cả hàng tồn kho. Trên thực tế, hàng tồn kho kém thanh khoản hơn vì phải mất thời gian chi phí tiêu thụ mới có thể chuyển thành tiền. Để tránh nhược điểm này, tỷ số thanh toán nhanh được sử dụng. Tỷ số thanh toán nhanh là tỷ số thanh toán hiện hành nhưng đã loại trừ hàng tồn kho. Công thức tính như sau:

$$\text{Tỷ số thanh toán nhanh} = \frac{\text{Tài sản ngắn hạn} - \text{Hàng tồn kho}}{\text{Nợ ngắn hạn}}$$

$$\text{Năm 2020} = (5.406.718 - 1.022.532) / 2.301.649 = 1,9$$

$$\text{Năm 2019} = (5.055.634 - 667.67) / 1.605.00 = 2,73$$

- Qua kết quả phân tích tỷ số thanh toán hiện hành và tỷ số thanh toán nhanh cho thấy, KDC có khả năng thanh khoản tốt. Doanh nghiệp không duy trì tỷ số này quá cao so với tỷ số ngành (2019: 1,32). Tỷ trọng hàng tồn kho (2020: 18,9%) và các khoản phải thu ngắn hạn (2020: 19,7%) chiếm tỷ trọng thấp trong tài sản ngắn hạn.

Nếu hàng tồn kho của doanh nghiệp có thể chuyển nhanh thành tiền, thì tỷ số thanh toán nhanh chính là tỷ số thanh toán hiện hành. Nhưng trên thực tế, giá trị tài sản ngắn hạn bao gồm nhiều loại tài sản khác mà những tài sản này đôi khi còn kém thanh khoản hơn hàng tồn kho. Do vậy, để xác định chính xác tỷ số thanh toán nhanh, chúng ta có thể xác định bằng cách cộng dồn các khoản tài sản ngắn hạn mà có tính thanh khoản cao hơn hàng tồn kho.

(2) Nhóm tỷ số cấu trúc vốn và đòn bẩy tài chính (Capital structure – financial leverage ratios): là tỷ số đo lường mức độ sử dụng nợ để tài trợ cho hoạt động của doanh nghiệp. Các tỷ số này đánh giá rủi ro mà ngân hàng phải gánh chịu nếu cấp tín dụng cho doanh nghiệp vay. Trong phân tích tài chính,

ngân hàng quan tâm nhiều nhất đến các tỷ số thanh khoản, tỷ số nợ và tỷ số trang trải lãi vay vì các tỷ số này trực tiếp đo lường khả năng thanh toán nợ và lãi vay của khách hàng.

▪ Tỷ số nợ so với tổng tài sản: Tỷ số này đánh giá mức độ sử dụng nợ để tài trợ cho toàn bộ tài sản của doanh nghiệp. Đối với ngân hàng, tỷ trọng này giao động trong khoảng 50% hoặc dưới 50% được đánh giá là an toàn. Nếu tỷ số này bằng 1 hoặc lớn hơn 1 có nghĩa là toàn bộ giá trị tài sản của doanh nghiệp không đủ để trả nợ. Nếu các chủ nợ đòi nợ cùng lúc doanh nghiệp có nguy cơ phá sản cao. Nếu tỷ số nợ càng lớn khả năng hoàn trả nợ càng thấp. Một số ngành như: ngành tài chính, bất động sản thường có tỷ số này cao nhưng đây là đặc thù riêng của những ngành có đòn bẩy tài chính cao.

$$\text{Tỷ số nợ so với tổng tài sản} = \frac{\text{Tổng giá trị nợ}}{\text{Tổng tài sản}}$$

$$\text{Năm 2020} = 3.489.795 / 11.307.175 = 0,31$$

$$\text{Năm 2019} = 2.859.217 / 9.367.702 = 0,32$$

Bảng 3.11: Bảng tỷ số cấu trúc vốn các nhóm ngành năm 2019

Nhóm Ngành	Tổng Nợ/ Tổng Vốn	Tổng Nợ/ Vốn CSH
Bất Động Sản	65%	189%
Cao Su	56%	130%
Chứng Khoán	62%	163%
Công Nghệ Viễn Thông	59%	141%
Dịch vụ - Du lịch	39%	64%
Dịch vụ công ích	56%	127%
Dược Phẩm / Y Tế / Hóa Chất	55%	125%
Giáo Dục	34%	52%
Hàng không	71%	249%
Khoáng Sản	57%	133%
Năng lượng Điện/Khí/	63%	172%
Ngân hàng- Bảo hiểm	93%	1,39%
Ngành Thép	59%	145%
Sản Xuất - Kinh doanh	57%	134%
Thực Phẩm	48%	94%
Thương Mại	65%	188%
Thủy Sản	72%	265%

Nguồn: <http://www.cophieu68.vn>

- Tỷ số này cho thấy năm 2020, nguồn vốn dùng để tài trợ cho tài sản của KDC là 31% từ nợ phải trả. Mức độ sử dụng nợ như vậy không nhiều nên ít ảnh hưởng đến khả năng thanh khoản của KDC. So với bảng tỷ số cấu trúc vốn các nhóm ngành cho thấy, tỷ số nợ so với tổng tài sản của KDC thấp hơn tỷ số ngành. Tỷ số này khá an toàn cho ngân hàng khi tham gia tài trợ.

▪ Tỷ số nợ so với vốn chủ sở hữu: Tỷ số này đánh giá mức độ sử dụng nợ của doanh nghiệp. Thông qua tỷ số này ngân hàng sẽ đánh giá được khả năng tự chủ tài chính của doanh nghiệp. Đứng trên góc độ ngân hàng tỷ số này chỉ nên biến thiên từ 0 đến dưới 1. Nếu tỷ số này bằng hoặc lớn hơn 1 và doanh nghiệp không thuộc ngành có đòn bẩy tài chính cao thì doanh nghiệp đã quá lệ thuộc vào vốn vay. Như vậy ngân hàng sẽ gặp nhiều rủi ro khi tài trợ cho các doanh nghiệp này.

$$\text{Tỷ số nợ so với vốn chủ sở hữu} = \frac{\text{Tổng giá trị nợ}}{\text{Vốn chủ sở hữu}}$$

$$\text{Năm 2020} = 3.489.795 / 7.817.380 = 0,45$$

$$\text{Năm 2019} = 2.859.217 / 6.508.485 = 0,44$$

- Tỷ số nợ so với vốn chủ sở hữu của KDC khá ổn định, cho thấy KDC sử dụng nợ an toàn. Tỷ số này cho thấy quan hệ đối ứng giữa vốn của KDC với vốn vay của ngân hàng. Năm 2020 tương ứng với mỗi 100 đồng vốn do KDC đầu tư thì có 45 đồng tài trợ từ nợ vay. Tỷ số này thấp hơn nhiều so với tỷ số bình quân ngành thực phẩm. Ngân hàng có thể tham gia cho doanh nghiệp vay nợ sẽ an toàn.

▪ Tỷ số trang trải lãi vay (Coverage ratios): là tỷ số đo lường khả năng sử dụng lợi nhuận của doanh nghiệp để thanh toán lãi vay, tỷ số này được xác định từ báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh. Tỷ số này càng cao sẽ càng an toàn cho ngân hàng khi tham gia tài trợ cho doanh nghiệp.

$$\text{Tỷ số trang trải lãi vay} = \frac{\text{Lợi nhuận trước thuế và lãi vay}}{\text{Chi phí lãi vay}}$$

$$\text{Năm 2020} = (560.639 + 157.276) / 157.276 = 4,56$$

$$\text{Năm 2019} = (1.505.905 + 38.641) / 38.641 = 39,97$$

Tỷ số trang trải lãi vay của KDC có biến động mạnh năm 2020 giảm gần 10 lần so với năm 2019. Tuy nhiên doanh thu được ghi nhận ngay cả khi chưa thu được tiền, do đó, tỷ số trang trải lãi vay cao không đồng nghĩa với việc doanh nghiệp có tiền để thanh toán lãi vay. Người thẩm định cần lưu ý vấn đề này. Để đánh giá chính xác KDC có khả năng thanh toán lãi vay hay không cần nghiên cứu dòng tiền mà KDC tạo ra có đủ lớn để trả nợ hay không.

Nghiên cứu kết quả từ báo cáo lưu chuyển tiền tệ cho thấy, năm 2020 dòng tiền từ hoạt động kinh doanh là -69.273(triệu) sau khi đã thanh toán lãi vay. Năm 2019 dòng tiền từ hoạt động kinh doanh là -130.755(triệu) sau khi đã thanh toán lãi vay. Như vậy kết quả kinh doanh của KDC trong hai năm gần đây không khả qua chút nào. Dòng tiền tạo ra từ hoạt động kinh doanh không đủ để thanh toán lãi vay và doanh nghiệp phải tìm những nguồn khác để thanh toán lãi vay, tài trợ cho hoạt động đầu tư và chi trả cổ tức (tiền chủ yếu thu từ hoạt động đầu tư như: thanh lý tài sản, tiền gửi, góp vốn).

(3) Nhóm tỷ số về hiệu quả hoạt động (Operating performance): là những tỷ số tài chính đo lường hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh, được xác định dựa vào thông tin rút ra từ hai bảng đó là bảng cân đối kế toán và báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh.

- Tỷ số vòng quay hàng tồn kho: tỷ số này đánh giá hiệu quả quản lý hàng tồn kho của doanh nghiệp. Tỷ số này có thể đo lường bằng chỉ tiêu số vòng quay hàng tồn kho trong một năm hoặc số ngày tồn kho. Để đánh giá doanh nghiệp quản lý hàng tồn kho có hiệu quả hay không cần so sánh vòng quay hàng tồn kho với các doanh nghiệp khác trong cùng ngành.

$$\text{Vòng quay hàng tồn kho} = \frac{\text{Giá vốn hàng bán}}{\text{Bình quân giá trị hàng tồn kho}}$$

$$\text{Số ngày tồn kho} = \frac{\text{Số ngày trong năm}}{\text{Số vòng quay hàng tồn kho}}$$

$$\text{Vòng quay năm 2020} = 5.562.876 / (1.022.532 + 667.967) = 6,58$$

$$\text{Vòng quay năm 2019} = 1.366.565 / (667.967 + 94.935) = 3,58$$

$$\text{Số ngày tồn kho năm 2020} = 364 / 6,58 = 55,32 \text{ (ngày)}$$

$$\text{Số ngày tồn kho năm 2019} = 365 / 3,58 = 101,88 \text{ (ngày)}$$

- Hàng tồn kho phản ánh nguyên vật liệu hoặc hàng hóa tồn tại trong kho của KDC. Tỷ số vòng quay hàng tồn kho phản ánh KDC quản lý hàng tồn kho năm 2020 hiệu quả hơn năm 2019. Số ngày tồn kho là thời gian hàng tồn kho quay được 1 vòng, hay nói cách khác là thời gian từ lúc KDC mua hàng tồn kho, sản xuất thành phẩm cho đến lúc bán đi. Các ngành khác nhau thì thời gian tồn kho sẽ khác nhau. Đối với KDC, hiệu quả quản lý hàng tồn kho năm 2020 có sự cải thiện hơn so với năm 2019.

▪ Tỷ số vòng quay khoản phải trả: đây là tỷ số phản ánh thời gian mà doanh nghiệp nợ các nhà cung cấp. Tỷ số này được tính bằng doanh số mua chịu ròng hàng năm chia cho bình quân giá trị khoản phải trả. Dưới góc độ doanh nghiệp, vòng quay khoản phải trả thấp và kỳ trả tiền bình quân dài sẽ càng tốt, vì đây là một khoản tín dụng không phải trả lãi mà doanh nghiệp được hưởng từ nhà cung cấp.

$$\text{Vòng quay khoản phải trả} = \frac{\text{Giá vốn hàng bán + tồn kho cuối kỳ - tồn kho đầu kỳ}}{\text{Bình quân giá trị khoản phải trả}}$$

$$\text{Kỳ trả tiền bình quân} = \frac{\text{Số ngày trong năm}}{\text{Số vòng quay khoản phải trả}}$$

$$\text{Vòng quay khoản phải trả năm 2020} = \frac{5.562.876 + 1.022.532 - 667.967}{3.489.795 + 2.859.217} = 1,86$$

$$\text{Vòng quay khoản phải trả năm 2019} = \frac{1.366.565 + 667.967 - 94.935}{2.859.217 + 1.358.537} = 0,92$$

$$\text{Kỳ trả tiền bình quân năm 2020} = \frac{364}{1,86} = 195,70 \text{ (ngày)}$$

$$\text{Kỳ trả tiền bình quân năm 2019} = \frac{365}{0,92} = 396,86 \text{ (ngày)}$$

- Kết quả tính cho thấy, số vòng quay khoản phải trả có sự cải thiện lớn. Năm 2017 KDC trả tiền cho nhà cung cấp sớm hơn so với năm trước, kết quả này được phản ánh qua kỳ trả tiền bình quân năm 2017 sớm hơn năm 2016 là 201 ngày. Kỳ trả tiền bình quân phản ánh thời gian từ lúc KDC mua hàng cho đến khi KDC phải thanh toán tiền cho nhà cung cấp. Nếu kỳ trả tiền bình quân của doanh nghiệp dài hơn số ngày tồn kho thì doanh nghiệp không phải chịu nhiều áp lực trong việc trả nợ cho nhà cung cấp. Như vậy có thể thấy, hiện nay KDC không phải chịu áp lực trong việc trả nợ cho nhà cung cấp.

- Tỷ số vòng quay khoản phải thu: Tỷ số này đánh giá chất lượng khoản phải thu và hiệu quả thu hồi nợ của doanh nghiệp, thường được biểu hiện bằng vòng quay khoản phải thu hay kỳ thu tiền bình quân. Tỷ số này cao, kỳ thu tiền bình quân ngắn sẽ giúp doanh nghiệp chuyển khoản phải thu thành tiền càng sớm càng tốt.

$$\text{Vòng quay khoản phải thu} = \frac{\text{Doanh thu thuần}}{\text{Bình quân giá trị khoản phải thu}}$$

$$\text{Kỳ thu tiền bình quân} = \frac{\text{Số ngày trong năm}}{\text{Số vòng quay khoản phải thu}}$$

$$\text{Vòng quay khoản phải thu 2020} = \frac{7.016.325}{1.066.848 + 1.954.490} = 4,64$$

$$\text{Vòng quay khoản phải thu 2019} = \frac{2.238.775}{1.954.490 + 893.540} = 1,57$$

$$\text{Kỳ thu tiền bình quân năm 2020} = \frac{364}{4,64} = 78,44 \text{ (ngày)}$$

$$\text{Kỳ thu tiền bình quân năm 2019} = \frac{365}{1,57} = 232,17 \text{ (ngày)}$$

- Bên cạnh việc đánh giá khoản phải trả, người thẩm định cũng cần đánh giá khoản phải thu. Khi bán hàng không phải 100% doanh thu sẽ được thu bằng tiền mặt mà doanh nghiệp sẽ phải cho khách hàng thanh toán tiền mua hàng sau một khoảng thời gian nhất định. Do đó, tỷ số vòng quay khoản phải thu cao tức là kỳ thu tiền bình quân ngắn sẽ giúp KDC chuyển khoản phải thu thành tiền nhanh.

Qua kết quả tính toán cho thấy, năm 2020 kỳ thu tiền bình quân được rút ngắn còn 78 ngày sớm hơn so với năm 2019 là 154 ngày. Điều này cho thấy, năm 2020 KDC quản lý khoản phải thu hiệu quả hơn, xu hướng thu tiền nhanh hơn so với kỳ trước, .

▪ Hiệu suất sử dụng tổng tài sản (vòng quay tổng tài sản - Assets Turnover): được tính bằng doanh thu thuần trên bình quân giá trị tổng tài sản, tỷ số này cho biết bình quân một đồng giá trị tài sản của doanh nghiệp tạo ra được bao nhiêu đồng doanh thu thuần. Tỷ số này cao sẽ thể hiện tốc độ luân chuyển tài sản nhanh để tạo ra doanh thu cho doanh nghiệp. Hầu hết các nhà đầu tư và nhà cung cấp tín dụng đều quan tâm đến chỉ tiêu này, vì chỉ tiêu này có liên quan chặt chẽ đến hiệu quả sử dụng vốn đầu tư của các nhà đầu tư.

Bảng 3.12: Vòng quay tổng tài sản và vốn chủ sở hữu các nhóm ngành năm 2019

Nhóm Ngành	VQ TTS	VQ VCSH
Bất Động Sản	0.30	0.84
Cao Su	0.34	0.73
Chứng Khoán	0.11	0.28
Công Nghệ Viễn Thông	1.32	3.15
Dịch vụ - Du lịch	0.88	1.49
Dịch vụ công ích	0.29	0.64
Dược Phẩm / Y Tế / Hóa Chất	1.30	2.82
Giáo Dục	1.12	1.75
Hàng không	0.74	2.76
Khoáng Sản	0.60	1.39
Năng lượng Điện/Khí/	0.51	1.42
Ngân hàng- Bảo hiểm	0.03	0.43
Ngành Thép	1.39	3.48
Sản Xuất - Kinh doanh	0.99	2.28
Thực Phẩm	1.03	1.95
Thương Mại	2.54	6.91
Thủy Sản	1.20	4.44

Nguồn: <http://www.cophieu68.vn>

$$\text{Hiệu suất sử dụng tổng tài sản (AT)} = \frac{\text{Doanh thu thuần}}{\text{Bình quân giá trị tổng tài sản}}$$

$$\text{Năm 2020} = 7.016.325 / (11.307.175 + 9.367.702) = 0,68$$

$$\text{Năm 2019} = 2.238.775 / (9.367.702 + 6.724.000) = 0,28$$

- Kết quả phản ánh KDC sử dụng tài sản năm 2020 có hiệu quả cao hơn so với năm 2019. Trong năm 2020, một đồng tài sản tạo ra 0,68 đồng doanh thu trong khi đó năm 2019 chỉ có 0,28 đồng doanh thu. Nếu so sánh với tỷ số ngành thực phẩm, thì tỷ số hiệu suất sử dụng tài sản của KDC rất khiêm tốn (kém 0,35 đồng). Để đánh giá chính xác hơn, chúng ta sẽ xem xét thêm chỉ tiêu hiệu suất sử dụng tài sản cố định của KDC như thế nào.

Hiệu suất sử dụng tài sản cố định (vòng quay tài sản cố định)

$$\text{Hiệu suất sử dụng tài sản cố định} = \frac{\text{Doanh thu thuần}}{\text{Bình quân tài sản cố định}}$$

$$\text{Năm 2020} = 7.016.325 / (2.332.220 + 2.270.607) = 3,05$$

$$\text{Năm 2019} = 2.238.755 / (2.270.607 + 662.259) = 1,53$$

- Qua đánh giá hiệu suất sử dụng tài sản cố định cho thấy KDC sử dụng tài sản năm 2020 hiệu quả hơn năm 2019. Tuy nhiên, để đánh giá chính xác hai tỷ số này bên cạnh việc so sánh với tỷ số ngành, người thẩm định cần xem xét chu kỳ kinh doanh của doanh nghiệp. Thông thường khi doanh nghiệp ở giai đoạn mới bắt đầu hoạt động, vòng quay tổng tài sản và vòng quay tài sản cố định thấp do doanh nghiệp đầu tư nhiều vào tài sản nhưng chưa sử dụng hết năng suất của nó. Khi doanh thu tăng dần, hiệu quả sử dụng tài sản sẽ được cải thiện cho đến khi doanh nghiệp sử dụng hết hiệu suất của tài sản. Điều này cũng có thể được xem xét cho trường hợp của KDC. Năm 2018-2019 KDC chuyển đổi chiến lược kinh doanh (chuyển giao mảng bánh kẹo và gia nhập ngành thực phẩm), nên tập đoàn đã chú trọng đầu tư cho tài sản cố định (năm 2020 đầu tư 39,53% trong

tổng số tài sản dài hạn) cho giai đoạn kinh doanh mới. Vì vậy KDC chưa đến giai đoạn tăng trưởng ổn định, do đó doanh nghiệp chưa khai thác hết công suất của tài sản mới đầu tư. Theo những phân tích trên thì người thẩm định chưa thể kết luận được là KDC sử dụng tài sản chưa hiệu quả. Để xem xét tiềm năng phát triển của KDC trong tương lai, cần so sánh hiệu suất sử dụng tài sản với một doanh nghiệp khác đã hoạt động lâu năm trong nhóm ngành thực phẩm.

▪ Hiệu suất sử dụng vốn chủ sở hữu (vòng quay vốn chủ sở hữu): Tỷ số này đo lường mối quan hệ giữa doanh thu và vốn chủ sở hữu. Tỷ số này cho biết hiệu quả đầu tư của doanh nghiệp, nó đo lường xem một đồng vốn bỏ ra thì thu được bao nhiêu đồng lời. Tỷ số này càng cao chứng tỏ doanh nghiệp sử dụng vốn hiệu quả.

$$\text{Hiệu suất sử dụng vốn chủ sở hữu} = \frac{\text{Doanh thu thuần}}{\text{Bình quân vốn chủ sở hữu}}$$

$$\text{Năm 2020} = 7.016.325 / (7.917.380 + 6.508.485) = 0,39$$

$$\text{Năm 2019} = 2.239.755 / (6.508.485 + 5.366.000) = 0,38$$

• Kết quả tính toán cho thấy, hiệu quả đầu tư của KDC năm 2020 có xu hướng khởi sắc hơn nhiều so với năm 2019. Trong năm này, 01 đồng vốn KDC bỏ ra đầu tư thì thu được 0,98 đồng lời. Mặc dù tiền lời năm sau có cao hơn năm trước nhưng vẫn thấp hơn so với hiệu suất sử dụng vốn chủ sở hữu của ngành thực phẩm. Qua đó một nhiệm vụ được đặt ra cho các nhà quản lý của KDC đó là cần phải tìm kiếm các biện pháp kinh doanh nhằm làm tăng vòng quay vốn chủ sở hữu.

(4) Nhóm tỷ số về khả năng sinh lợi (Profitability ratios): Đây là các tỷ số đánh giá về khả năng tạo ra lợi nhuận của doanh nghiệp. Phân tích khả năng sinh lợi quan trọng với tất cả những chủ thể quan tâm, đặc biệt với nhà đầu tư và các đơn vị tài trợ. Đối với ngân hàng, thu nhập và dòng tiền hoạt động của doanh nghiệp là nguồn quan trọng được mong đợi để hoàn trả lãi và vốn. Nhóm tỷ số này đo lường mối quan hệ giữa lợi nhuận so với doanh thu hoặc lợi nhuận so với tổng tài sản hay vốn chủ sở hữu. Khi đánh giá khả năng sinh lợi của doanh

nghiệp, sẽ tập trung vào một số vấn đề sau: khả năng sinh lợi của vốn, khả năng sinh lợi của tài sản. Các vấn đề này được thể hiện qua các tỷ số sau: tỷ số lợi nhuận gộp, tỷ số lợi nhuận ròng, ROA, ROE.

Bảng 3.13: Bảng tỷ số khả năng sinh lợi các nhóm ngành năm 2019

Nhóm Ngành	LNTT/ DTT	LNST/ DTT	ROA	ROE
Bất Động Sản	14%	9%	3%	8%
Cao Su	4%	2%	1%	2%
Chứng Khoán	34%	24%	3%	7%
Công Nghệ Viễn Thông	7%	6%	8%	18%
Dịch vụ - Du lịch	7%	6%	5%	9%
Dịch vụ công ích	17%	15%	4%	10%
Giáo Dục	8%	6%	7%	11%
Hàng không	11%	9%	7%	25%
Khoáng Sản	2%	2%	1%	2%
Năng lượng Điện/Khí/	9%	8%	4%	12%
Ngân hàng- Bảo hiểm	30%	24%	1%	10%
Ngành Thép	10%	8%	11%	29%
Sản Xuất - Kinh doanh	6%	5%	5%	10%
Thực Phẩm	15%	13%	13%	25%
Thương Mại	4%	3%	7%	20%
Thủy Sản	1%	1%	1%	3%

▪ Tỷ số lợi nhuận gộp: là tỷ số đánh giá tỷ lệ phần trăm doanh thu thuần còn lại sau khi trừ đi giá vốn hàng bán. Tỷ số lợi nhuận gộp thể hiện khoảng cách giữa giá bán và giá vốn của sản phẩm. tỷ số này cao hay thấp tùy thuộc vào ngành kinh doanh. Tỷ số này cao cho thấy giá vốn hàng bán chiếm tỷ trọng nhỏ trong doanh thu và doanh nghiệp còn nhiều lợi nhuận gộp.

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

$$\text{Năm 2020} = 1.453.449 / 7.016.325 = 20,72\%$$

$$\text{Năm 2019} = 872.210 / 2.238.775 = 38,96\%$$

- Kết quả cho thấy lợi nhuận gộp năm 2020 thấp hơn nhiều so với năm 2019 là 18,24%. Như vậy giá vốn hàng bán năm 2020 chiếm tỷ trọng cao hơn

trong doanh thu so với chỉ tiêu này năm 2019. Giá vốn hàng bán chiếm tỷ lệ 79,28% trong cơ cấu doanh thu thuần năm 2020 (cao nhất trong giai đoạn). Như vậy, giá vốn hàng bán cao cho thấy việc quản lý của KDC chưa hiệu quả hoặc công nghệ của KDC chưa tốt nên gặp khó khăn trong khâu quản lý giá vốn hàng bán.

▪ Tỷ số lợi nhuận ròng (ROS): Tỷ số này được tính bằng lợi nhuận ròng sau thuế trên doanh thu thuần. Tỷ số này cho biết mỗi đồng doanh thu tạo ra bao nhiêu đồng lợi nhuận ròng. Tỷ số này cao hay thấp cũng tùy thuộc vào ngành kinh doanh. Một số ngành có tỷ số lợi nhuận ròng cao như; công nghệ truyền thông, bất động sản, trong khi đó một số ngành kinh doanh bán lẻ thì tỷ lệ lợi nhuận ròng lại thấp.

$$\text{Tỷ số lợi nhuận ròng} = \frac{\text{Lợi nhuận ròng sau thuế}}{\text{Doanh thu thuần}}$$

$$\text{Năm 2017} = 44.105 / 7.016.325 = 6,27\%$$

$$\text{Năm 2017} = 1.183.382 / 2.238.775 = 52,86\%$$

• Kết quả phân tích cho thấy, lợi nhuận ròng năm 2020 giảm gần 9 lần so với năm trước đó. Năm 2019, trung bình 100 đồng doanh thu sau khi trừ các chi phí (chưa bao gồm thuế TNDN) sẽ mang về cho KDC gần 53 đồng lợi nhuận, tuy nhiên đến năm 2020 giảm xuống chỉ còn hơn 6 đồng thấp hơn tỷ số trung bình ngành. Như vậy hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp so với năm trước có sự sụt giảm không hề nhỏ. Người thẩm định cần tìm hiểu xem nguyên nhân nào đã làm cho năm 2020 lợi nhuận ròng của KDC sụt giảm nghiêm trọng như vậy. Để đánh giá xem kết quả này có tốt hay không người thẩm định nên so sánh với tỷ số lợi nhuận ròng của các doanh nghiệp trong ngành thực phẩm.

▪ Tỷ suất sinh lời của tài sản (ROA): được tính bằng lợi nhuận ròng trên giá trị tổng tài sản. ROA cho biết mỗi đồng tài sản của doanh nghiệp tạo ra bao nhiêu đồng lợi nhuận. ROA đánh giá khả năng quản lý và hiệu quả sử dụng tài sản của doanh nghiệp. ROA cao chứng tỏ khả năng sử dụng tài sản của doanh nghiệp hiệu quả. Đây là một chỉ tiêu khá toàn diện trong việc đánh giá hiệu quả kinh doanh. Khi phân tích tỷ suất sinh lời trên tài sản của một doanh nghiệp, chúng ta

có thể đánh giá được vị trí của doanh nghiệp trong ngành và các chiến lược kinh doanh mà doanh nghiệp đang theo đuổi.

$$\text{ROA (Return on Assets)} = \frac{\text{Lợi nhuận ròng sau thuế}}{\text{Tổng tài sản trung bình}}$$

$$\text{Năm 2020} = 44.105 / (11.307 + 9.367.702) = 4.26\%$$

$$\text{Năm 2019} = 1.183.382 / (9.367.702 + 6.724.000) = 14,71\%$$

- Kết quả tính toán cho thấy, hiệu quả sử dụng tài sản năm 2020 thấp hơn năm trước đó. Năm 2020, ROA giảm 10,45% so với năm trước đó. Để hiểu rõ nguyên nhân của sự sụt giảm, người thẩm định cần đánh giá các yếu tố ảnh hưởng đến khả năng sinh lợi của ROA bằng phân tích Dupont. Mục đích của mô hình Dupont là phân tích khả năng sinh lợi của một đồng tài sản mà doanh nghiệp sử dụng dưới sự ảnh hưởng cụ thể của những bộ phận tài sản, chi phí, doanh thu nào. Cũng thông qua phân tích này sẽ giúp các nhà quản lý đưa ra các quyết định nhằm đạt được khả năng lợi nhuận mong đợi.

$$\text{ROA} = \frac{\text{Lợi nhuận sau thuế}}{\text{Tổng tài sản trung bình}} = \frac{\text{Lợi nhuận sau thuế}}{\text{Doanh thu}} \times \frac{\text{Doanh thu}}{\text{Tổng tài sản}}$$

$$\text{ROA} = \frac{\text{Tỷ số lợi nhuận ròng (ROS)}}{\text{Vòng quay tổng tài sản (AT)}} \times$$

$$\text{ROA 2020} = 6,27\% \times 0,68$$

$$\text{ROA 2019} = 52,86\% \times 0,28$$

Phân tích Dupont cho thấy, thu nhập trên tổng tài sản thấp do nguyên nhân sau:

- Lợi nhuận ròng so với doanh thu không cao;

- Doanh nghiệp quản lý và sử dụng tài sản không hiệu quả dẫn đến vòng quay tổng tài sản thấp;

- Đối với trường hợp của KDC, nguyên nhân làm cho ROA thấp có thể do lợi nhuận ròng so với doanh thu không cao. Qua phân tích này cho thấy có một sự cảnh báo với hiện trạng của KDC. Tỷ suất sinh lời trên tổng tài sản của KDC năm 2020 rất thấp so với tỷ số bình quân của nhóm ngành thực phẩm. KDC đang có vấn đề cả về hiệu suất sử dụng tài sản và khả năng sinh lời. Các nhà quản trị của KDC cần nghiên cứu có phương án kinh doanh khả thi nhằm tăng tỷ suất sinh lợi cho kế hoạch những năm tiếp theo. Nếu không có biện pháp cải thiện tình hình doanh nghiệp khó giữ được vị trí trên thị trường.

- Tỷ suất sinh lời của vốn chủ sở hữu (ROE): Tỷ số này đo lường khả năng sinh lợi của vốn chủ sở hữu. Đây là một trong các tiêu chí đánh giá sự thành công trong hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp. Độ lớn của ROE cao, thể hiện hiệu quả cao trong sử dụng vốn chủ sở hữu của doanh nghiệp. Nhưng nếu ROE tăng cao do cấu trúc vốn sử dụng nhiều nợ thì đây sẽ là rủi ro, vì vậy người thẩm định cần lưu ý đến yếu tố đòn bẩy tài chính. Khi doanh nghiệp sử dụng nhiều nợ, ROE sẽ bị khuếch đại.

$$\text{ROE (Return on Equity)} = \frac{\text{Lợi nhuận ròng sau thuế}}{\text{Vốn chủ sở hữu bình quân}}$$

$$\text{Năm 2020} = 44.105 / (7.817.380 + 6.508.485) = 6,14\%$$

$$\text{Năm 2019} = 1.183.382 / (6.508.485 + 5.366.000) = 19,93\%$$

- Kết quả tính toán cho thấy, năm 2020 tỷ số ROE giảm hơn 3 lần so với kỳ trước và thấp hơn tỷ số bình quân ngành. Để hiểu rõ nguyên nhân của sự sụt giảm này chúng ta sử dụng phân tích Dupont.

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

$$\text{ROE} = \text{Cấu trúc vốn} \times \frac{\text{Tỷ số lợi nhuận ròng}}{\text{(ROS)}} \times \frac{\text{Vòng quay tổng tài sản}}{\text{(AT)}}$$

$$\text{ROE 2020} = 1,45 \times 6,27\% \times 0,68$$

$$\text{ROE 2019} = 1,44 \times 52,86\% \times 0,28$$

➤ Phân tích Dupont tỷ số ROE cho người thẩm định thấy rõ tác động của từng yếu tố đến ROE. Kết quả phân tích cho thấy ROE năm 2020 giảm so với 2019 chủ yếu là do lợi nhuận ròng so với doanh thu không cao.

➤ Tổng hợp kết quả của các phương pháp phân tích cho thấy, hoạt động kinh doanh của KDC có nhiều biến động trong 3 năm gần đây. Đặc biệt là sau quá trình thay đổi chiến lược kinh doanh mới. Năm 2018, tập đoàn đã chuyển giao mảng bánh kẹo gia nhập ngành thực phẩm và gia vị. KDC đã huy động vốn thông phát hành cổ phiếu mới nhằm phục vụ việc mở rộng lĩnh vực và qui mô kinh doanh. Năm 2020, KDC đã tập trung nhiều nguồn lực đầu tư cho hoạt động sản xuất kinh doanh. Vì vậy, doanh thu thuần tăng vọt 213,4% nhưng KDC chưa kiểm soát tốt giá vốn hàng bán nên tập đoàn để xảy ra tình trạng, tốc độ tăng trưởng của giá vốn hàng bán cao hơn tốc độ tăng trưởng của doanh thu thuần làm giảm lợi nhuận gộp. Do đó, trong hai năm gần đây lợi nhuận ròng sau thuế thu nhập doanh nghiệp liên tục giảm. Tổng tài sản năm 2020 giảm 18,62% so với năm 2019. Phân tích các tỷ số tài chính cho thấy, KDC vẫn đảm bảo khả năng thanh toán. Cấu trúc vốn sử dụng mức độ nợ an toàn, dòng tiền từ hoạt động kinh doanh trong năm hai năm gần đây liên tục âm, tập đoàn phải tìm những nguồn khác, nhưng tập đoàn vẫn đủ khả năng thanh toán lãi vay. Nhóm tỷ số hoạt động năm 2020 có cải thiện hơn năm 2019 nhưng vẫn thấp hơn so với trung bình ngành. Các chỉ tiêu sinh lợi của KDC trong hai năm trở lại đây cũng không mấy khả quan. Tỷ số lợi nhuận ròng năm 2020 sụt giảm nghiêm trọng (từ 52,86 năm 2019 xuống còn 6,27% năm 2020) và thấp hơn tỷ số trung bình ngành. Phân tích Dupont cũng cho thấy, ROA và ROE giảm chủ yếu là do lợi nhuận ròng so với doanh thu không cao. Từ những phân tích trên, một số vấn đề người thẩm định cần quan tâm như sau:

- Trong năm 2020, KDC đã nỗ lực kiểm soát các loại chi phí đều giảm nhưng tại sao giá vốn hàng bán vẫn tăng (chiếm 79,28% trong cơ cấu doanh thu thuần) làm cho tốc độ tăng trưởng của doanh thu thuần thấp hơn tốc độ tăng của giá vốn

hàng bán, có phải doanh nghiệp đang gặp khó khăn trong khâu nguyên liệu hay công nghệ sản xuất không?

- Tài sản ngắn hạn có xu hướng giảm, tài sản dài hạn có xu hướng tăng, có phải KDC đang chuyển dịch cơ cấu từ đầu tư ngắn hạn sang dài hạn không?

- Tài sản dài hạn tăng, tại sao không dùng tài sản dài hạn tài trợ cho dài hạn mà lại tăng vay nợ ngắn hạn?

- Lý do chính nào làm ROA, ROE năm 2020 sụt giảm mạnh như vậy? KDC có chiến lược để cải thiện tình hình không?

3.2.4 Thẩm định tình hình hoạt động sản xuất kinh doanh

a) Đánh giá khái quát tình hình doanh nghiệp

- *Khái quát tình hình của doanh nghiệp:* Đánh giá khái quát tình hình sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp qua 3 năm gần nhất; Khả năng tồn tại và phát triển của doanh nghiệp trong điều kiện mới; những lợi thế và khó khăn của doanh nghiệp trong hoạt động sản xuất kinh doanh.
- *Đánh giá năng lực của bộ máy lãnh đạo điều hành:*
 - Lý lịch chuyên môn: trình độ, bằng cấp, kinh nghiệm quản lý; quá trình khởi nghiệp; số năm kinh nghiệm, các cột mốc đánh dấu sự trưởng thành trong sự nghiệp.
 - Uy tín: uy tín trong ngành, trong vùng miền.
 - Tính chuyên nghiệp, hiệu quả của việc quản trị điều hành: khả năng xây dựng kế hoạch chung và chiến lược phát triển, Hệ thống công cụ và chỉ tiêu đo lường hiệu quả hoạt động, tính khả thi và sát thực của kế hoạch tài chính, kế hoạch marketing, chính sách nhân sự.
 - Quá trình xây dựng và phát triển doanh nghiệp: mở rộng, thu hẹp lĩnh vực kinh doanh, chuyển đổi loại hình công ty, chia tách hay sát nhập.
- *Đánh giá về lĩnh vực kinh doanh, sản phẩm, dịch vụ chủ yếu của doanh nghiệp*

Đánh giá về các sản phẩm cụ thể, dịch vụ và lĩnh vực kinh doanh chủ yếu của doanh nghiệp. Các đặc điểm chủ yếu của sản phẩm, dịch vụ. Các đối tượng sử

dụng sản phẩm/ dịch vụ của doanh nghiệp để thấy rõ xu hướng phát triển của doanh nghiệp.

○ *Đánh giá tình hình quan hệ với các tổ chức tín dụng*

Lịch sử quan hệ, doanh số giao dịch tiền gửi thanh toán, xếp hạng khách hàng, doanh số vay và trả nợ, dư nợ hiện nay tại các tổ chức tín dụng, chất lượng tín dụng, tài sản đảm bảo.

b) Đánh giá tình hình kinh doanh

Trên cơ sở các phân tích về tình hình tài chính cũng đã nói lên một phần năng lực sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp. Để có cái nhìn tổng quan hơn, người thẩm định cần phân tích thêm một số các nội dung sau:

○ *Thị trường đầu vào:*

Các yếu tố mà ngân hàng phải xem xét và đánh giá bao gồm:

- Danh sách nguyên vật liệu chính, tình hình cung cấp, sử dụng và những thay đổi về giá mua của nguyên vật liệu.
- Nhu cầu về nguyên vật liệu đầu vào để phục vụ sản xuất hàng năm.
- Nguồn cung cấp nguyên vật liệu đầu vào do doanh nghiệp tự cung cấp hay phải cung cấp bởi các nhà cung ứng trong và ngoài nước. Phương thức mua, điều kiện trả chậm, các chính sách được ưu đãi.
- Số lượng, tên các nhà cung cấp các nguyên liệu chính, hàng hoá chủ yếu và mức độ tập trung, phụ thuộc vào nhà cung cấp.
- Quản lý chi phí: Biên động về tổng chi phí cũng như các yếu tố ảnh hưởng đến giá thành sản phẩm.

○ *Thị trường đầu ra:* Hệ thống phân phối hàng hóa, dịch vụ (chính sách bán hàng, thị trường tiêu thụ sản phẩm, phương thức thanh toán, ...), khả năng cạnh tranh (lợi thế của sản phẩm, đối thủ cạnh tranh, sự biến động giá,...).

Việc xây dựng hệ thống mạng lưới phân phối và phương thức tiêu thụ hiệu quả sẽ giúp khách hàng tăng năng lực cạnh tranh và khả năng phát triển trong tương lai. Các tiêu chí mà ngân hàng phải thẩm định là:

- Tổ chức hoạt động bán hàng: Mạng lưới, hệ thống phân phối.
- Số lượng, tên các nhà tiêu thụ, phân phối chính và mức độ tập trung, phụ thuộc vào nhà phân phối, tiêu thụ sản phẩm.

- Doanh thu trực tiếp, gián tiếp: Loại hình bán hàng có doanh thu gián tiếp (thông qua các đại lý phân phối tại địa phương, đại lý bán buôn, bán lẻ, các công ty thương mại).

- Tình hình và khả năng trả nợ của các khách hàng chính trong ngành.

- Chính sách bán hàng: Chính sách khuếch trương đối với việc tăng sản phẩm hoặc khi xuất hiện sản phẩm mới, chính sách giảm giá (bao gồm các yếu tố như hoa hồng, chi phí vận chuyển, chiết khấu, lãi suất, phương thức thanh toán: trả ngay, trả chậm).

○ *Sản lượng và doanh thu*: Sự thay đổi sản lượng và doanh thu của doanh nghiệp sẽ tác động trực tiếp đến khả năng trả nợ trong tương lai của khách hàng. Do đó, ngân hàng cần chú trọng thẩm định các yếu tố:

- Những thay đổi về sản lượng sản xuất và doanh thu các loại sản phẩm theo các năm về số lượng và giá trị.

- Những thay đổi về doanh thu với từng khách hàng và sản phẩm.

- Những yếu tố ảnh hưởng đến sự thay đổi này (tăng giảm nhu cầu, trình độ sản xuất, chất lượng sản phẩm, các đối thủ cạnh tranh,...).

○ *Tình hình xuất khẩu*

Đối với các khách hàng có hoạt động xuất khẩu, ngân hàng cần tiến hành thẩm định thêm các yếu tố:

- Những thay đổi về số lượng xuất khẩu khách hàng theo từng nước, vùng và từng sản phẩm.

- Tỷ lệ xuất khẩu trên tổng doanh thu.

- Môi trường kinh doanh, các nhân tố ảnh hưởng tới sự thay đổi về xuất khẩu.

- Phương thức xuất khẩu (trực tiếp hoặc qua uỷ thác).

- Những thay đổi về giá xuất khẩu, so sánh với giá trong nước.

- Phương pháp, các điều kiện thanh toán, sự hỗ trợ từ Chính phủ, cạnh tranh quốc tế, những thay đổi các chi phí về thuế quan của các nước nhập khẩu, chính sách xuất khẩu và các dự báo tương lai.

c) Đánh giá tình hình sản xuất

Ngân hàng sẽ tiến hành xem xét và thẩm định các yếu tố sau:

- Xem xét đánh giá thực trạng của máy móc thiết bị, nhà xưởng và công nghệ sản

xuất hiện tại.

- Những thay đổi về khả năng sản xuất và tỷ lệ sử dụng thiết bị.
- Những thay đổi của đơn đặt hàng và số lượng đơn đặt hàng của từng sản phẩm và của các khách hàng chính, số lượng/ phần trăm giá trị sản phẩm chưa thực hiện được.
- Những thay đổi về tỷ lệ phế phẩm.
- Những thay đổi về đầu ra của sản phẩm.
- Những thay đổi về thành phần của sản phẩm.
- Các yếu tố ảnh hưởng đến sự thay đổi (như tăng, giảm cầu, số lượng hàng tồn kho, những thay đổi về giá).
- Những thay đổi về hiệu quả sản xuất: Những thay đổi về chi phí sản xuất, số giờ lao động, các kết quả và các nhân tố ảnh hưởng tới sự thay đổi này.
- Những thay đổi về chi phí sản xuất so sánh với đối thủ cạnh tranh..
- Quản lý hàng tồn kho: Những thay đổi số lượng hàng tồn kho, cách quản lý.
- Công suất hoạt động.
- Chất lượng sản phẩm.

d) Định hướng và chiến lược kinh doanh của doanh nghiệp

- Tiếp tục duy trì hiện trạng hay bổ sung lĩnh vực kinh doanh mới, sản phẩm mới.
- Mở rộng thị trường, thay đổi một bộ phận khách hàng mục tiêu.
- Kế hoạch đầu tư mở rộng phát triển, giải pháp của doanh nghiệp.

3.3 Thẩm định năng lực tài chính đối với khách hàng cá nhân:

Cần phân biệt đặc điểm hoạt động kinh tế của khách hàng cá nhân để xác định các thông tin tài chính cần thu thập và xử lý. Theo đặc điểm hoạt động kinh tế, khách hàng cá nhân có thể phân loại như sau:

- Cá nhân kinh doanh (có hoặc không có đăng ký kinh doanh);
- Cá nhân là người lao động đang làm việc theo hợp đồng làm việc/hợp đồng lao động;
- Cá nhân là người phụ thuộc (học sinh, sinh viên...).

Dòng tiền trả nợ đối với từng loại khách hàng như sau:

- Đối với cá nhân kinh doanh, là dòng tiền từ hoạt động kinh doanh;

- Đối với cá nhân là người lao động, là tiền lương, các khoản thu nhập mang tính chất lương, các khoản thu nhập thường xuyên khác;
- Đối với cá nhân là người phụ thuộc, là thu nhập của người nuôi dưỡng.

3.3.1 Kiểm tra tính chính xác của báo cáo kết quả kinh doanh

❖ Tài liệu thẩm định

Trong phạm vi thẩm định này, giới hạn thẩm định đối với cá nhân kinh doanh và cá nhân là người lao động, nhưng chưa xem xét đến tài sản đảm bảo.

Thông tin về năng lực tài chính của khách hàng cá nhân bao gồm:

- Hợp đồng làm việc/hợp đồng lao động;
- Giấy xác nhận mức lương/bảng lương;
- Sao kê tài khoản tiền gửi/số dư tiền gửi tiết kiệm;
- Tình hình sử dụng thẻ thanh toán và thẻ tín dụng;
- Quyết toán thuế thu nhập doanh nghiệp (TNDN);
- Hợp đồng cho thuê nhà và hồ sơ nhà;
- Hợp đồng cho thuê xe và giấy tờ xe;
- Hợp đồng kinh tế;
- Giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh;
- Phương án kinh doanh;
- Tình hình quan hệ tín dụng với các tổ chức tín dụng (TCTD);
- Các hồ sơ chứng minh thu nhập khác.

❖ Kiểm tra tính trung thực của báo cáo kết quả sản xuất

Đối với khách hàng vay vốn phục vụ nhu cầu sản xuất, kinh doanh, cán bộ ngân hàng có thể tiến hành kiểm tra tính trung thực thông qua việc hoàn thành các câu hỏi trong Bảng kiểm tra báo cáo kết quả sản xuất kinh doanh. Đối với các câu hỏi không thể trả lời “có” hoặc “không”, cán bộ thẩm định cần ghi chi tiết vào phần bổ sung để phục vụ cho công tác thẩm định.

Các thông tin cần kiểm tra	Có	Không	Bổ sung
Trong các khoản phải thu có/ không khoản cho vay không thể thu hồi?			
Hàng tồn kho có được định giá chính xác			

Trong hàng tồn kho có bao gồm hàng hóa hư hỏng, kém phẩm chất, không thể sử dụng?			
Kiểm tra chi tiết các khoản vay/ trách nhiệm nợ?			
Kiểm tra các khoản thanh toán, khoản thu chờ xử lý có giá trị lớn?			
Việc mua máy móc, thiết bị có được thanh toán?			
Trong khoản ứng trước có những khoản nào đã được nhận hay khoản đặt cọc đã được thu?			
Những khoản ứng trước nêu trên có bao gồm những khoản vay ngân hàng?			
Các chi phí trả trước, chi phí ứng trước có được hạch toán?			
Có phân loại chi tiết và chính xác các khoản thu bán hàng, chi phí mua hàng, chi phí bán hàng, chi phí hành chính, các khoản thu nhập và chi phí khác ngoài hoạt động kinh doanh chính?			
Kiểm tra chi tiết các khoản thu nhập, chi phí ngoài hoạt động kinh doanh chính?			
Kiểm tra chi tiết những khoản thu nhập, khoản lỗ bất thường, lưu ý những khoản phát sinh lớn?			
Có trường hợp lỗ do bán tài sản cố định?			
Lỗ do bán tài sản cố định có được phép không?			

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

Dựa vào các thông tin khách hàng cung cấp và những nguồn thông tin thu thập được từ Trung tâm Thông tin tín dụng (CIC) và đi gặp khách hàng, kiểm tra thực tế, là cơ sở để người thẩm định đánh giá tình hình hoạt động và khả năng tài chính của khách hàng. Mục tiêu chính yếu của việc tìm hiểu và phân tích về tài chính của khách hàng là đánh giá khả năng bảo đảm trả nợ của khách hàng trong thời hạn cam kết. Đối với khách hàng cá nhân, cán bộ thẩm định cần phân chia khách hàng theo 2 nhóm dựa vào mục đích sử dụng vốn vay để thực hiện việc

phân tích thẩm định cho chính xác: khách hàng vay vốn phục vụ nhu cầu sinh hoạt, tiêu dùng và khách hàng vay vốn phục vụ nhu cầu sản xuất kinh doanh.

Đối với tín dụng sản xuất kinh doanh

Ngân hàng cần tiến hành thu thập các thông tin sau để tiến hành thẩm định:

- Sản phẩm chủ yếu.
- Thị phần của từng loại sản phẩm.
- Mạng lưới phân phối sản phẩm.
- Khả năng cạnh tranh của sản phẩm.
- Các đối thủ cạnh tranh chủ yếu.
- Sự tín nhiệm của các đối tác bán hàng.
- Chiến lược kinh doanh trong tương lai của khách hàng.
- Chính sách khách hàng.
- Các khách hàng chủ yếu ảnh hưởng đến hoạt động sản xuất kinh doanh.
- Thiện chí trả nợ của khách hàng.

Đối với tín dụng tiêu dùng

- ✓ Nguồn thu nhập chủ yếu của khách hàng? Cơ sở chứng minh nguồn thu nhập:
- Nguồn thu nhập từ lương: xác nhận tại cơ quan khách hàng làm việc, bảng sao kê lương qua tài khoản ngân hàng. Tiền cho thuê nhà, phương tiện, thiết bị (Hợp đồng cho thuê). Tiền gửi ngân hàng (Sổ tiết kiệm, Báo cáo số dư tiền gửi). Cổ tức từ cổ phiếu chứng khoán đầu tư (chứng từ chứng minh).
 - Ngoài ra, ngân hàng cần xem xét tính ổn định của các khoản thu nhập của khách hàng trong suốt thời gian khách hàng vay vốn, thông qua các tiêu chí:

Tiêu chí	Trả lời
Nghề nghiệp hiện tại của khách hàng?	
Nguồn thu nhập từ nghề nghiệp có ổn định trong tương lai?	
Khách hàng còn nguồn thu nhập nào khác?	
Nguồn thu nhập nào là thu nhập chính của khách hàng để trả nợ gốc và lãi vay?	
Khách hàng sử dụng các nguồn thu nhập như thế nào?	

Khách hàng còn phải chi trả cho những cá nhân nào khác trong gia đình?	
Khách hàng còn quan hệ tín dụng tại ngân hàng nào khác không?	
Tình trạng quan hệ tín dụng của khách hàng và những người trong gia đình với các tổ chức tín dụng khác trong thời gian 5 năm gần nhất như thế nào?	

Đối với tín dụng tiêu dùng thì không có phương án kinh doanh. Người thẩm định cần đánh giá mục đích vay vốn, phương án trả nợ, tài sản bảo đảm, các nguồn thu nhập của khách hàng. Qua những yếu tố trên, người thẩm định có thể đánh giá tình hình tài chính của khách hàng có hợp lý và đủ khả năng thanh toán khoản vay hay không. Từ đó, lập tờ trình đề xuất cho vay hoặc không cho vay.

3.3.3 Đánh giá mức độ đáp ứng một số điều kiện về tài chính

- Không có dư nợ tại các tổ chức tín dụng khác: xác định tình hình tài chính lành mạnh.
- Tài sản thế chấp: đủ cơ sở pháp lý có thể chuyển nhượng, phát mãi.
- Có khả năng tài chính để trả nợ: có hồ sơ chứng minh thu nhập.
- Có mục đích vay vốn rõ ràng: có hồ sơ chứng minh mục đích vay
- Có phương án sử dụng vốn khả thi, nguồn trả nợ đảm bảo: Nếu phương án kinh doanh hiệu quả thì lợi nhuận đủ khả năng thanh toán nợ cho ngân hàng.

Bảng 3.14: Bảng đánh giá mức độ đáp ứng một số điều kiện về tài chính

TT	Thông tin cần thu thập	Có	Không	Bổ sung
I	Sự phù hợp của kế hoạch kinh doanh đối với khách hàng vay vốn			
1	Khách hàng có phải là người phù hợp với công việc kinh doanh			

	- Có thể tự bắt đầu và vận hành việc kinh doanh? - Khách hàng tiến hành kinh doanh vì những lý do gì? - Kinh nghiệm của khách hàng trong lĩnh vực kinh doanh này? - Kinh nghiệm quản lý, các năng, kỹ thuật cần thiết?			
2	Khách hàng có đủ khả năng để bắt đầu công việc kinh doanh?			
	Khả năng tài chính của khách hàng có đảm bảo? Khách hàng đã có các báo cáo về tình hình tài sản và các khoản nợ? Khách hàng có đủ tiềm lực tài chính để trang trải các khoản chi phí phát sinh cho đến khi có lãi? Khách hàng có đưa vốn vào kinh doanh? Khách hàng có những bảo đảm gì cho khoản vay?			
II	Kế hoạch kinh doanh của khách hàng vay vốn			
1	Khách hàng bán sản phẩm hoặc cung cấp dịch vụ gì?			
2	Ngành nghề kinh doanh khách hàng dự tính thực hiện			

3	Các thông tin về ngành nghề kinh doanh của khách hàng: - Xu hướng hiện tại của ngành? - Tương lai phát triển của ngành? - Mức lãi gộp bình quân của ngành? - Điều kiện gia nhập ngành? - Số lượng các nhà cung cấp trên thị trường?			
4	Quy mô của công việc kinh doanh			
5	Phạm vi thị trường (nội địa/ xuất khẩu) khi bắt đầu kinh doanh?			
III	Nghiên cứu và xúc tiến thị trường			
1	Các yếu tố xác định thị trường: - Quy mô. - Vị trí địa lý. - Vòng đời sản phẩm. - Định tính của thị trường: tuổi tác, giới tính, thu nhập, thói quen của thị trường.			
2	Cơ sở để hình thành giá bán: - Giá bán của đối thủ cạnh tranh. - Cơ sở tính giá thực tế.			
3	Các yếu tố của khách hàng tiềm năng: - Khách hàng mong chờ loại dịch vụ nào: trước hay sau khi bán hàng? - Lý do khách hàng mua hàng? - Khách hàng có mua hàng thường xuyên không?			
4	Các đối thủ cạnh tranh có sẵn trên thị trường là ai?			
5	Các sản phẩm thay thế đang tồn tại trên thị trường?			

6	Các hình thức xúc tiến thương mại sẽ triển khai: - Tiếp thị trực tiếp - Xúc tiến bán hàng			
IV	Kế hoạch tài chính của khách hàng			
1	Số vốn cần thiết để bắt đầu việc kinh doanh			
2	Chi phí hàng tháng.			
3	Sau khi vay bao lâu khách hàng sẽ có lợi nhuận: - 1 tháng - 3 tháng - 12 tháng - Hơn 12 tháng			
4	Bảng dòng tiền đơn giản cho 12 tháng đầu tiên			
5	Dự kiến nguồn vốn được bổ sung bằng: - Vay ngân hàng - Liên doanh, liên kết. - Vốn riêng.			
6	Khả năng hoàn trả nợ gốc và lãi vay trong tương lai?			
7	Kế hoạch có còn khả thi trong trường hợp: - Doanh thu giảm 10% so với dự đoán. - Chi phí tăng 10% do mất giá đồng tiền. - Mức sản xuất giảm trên 5% so với dự tính.			
V	Khả năng am hiểu của khách hàng trong lĩnh vực tài chính			

Đánh giá khả năng am hiểu tài chính của khách hàng qua các tiêu chí: - Khách hàng có biết các loại sổ sách tài chính? - Khách hàng có khả năng lập bảng kế hoạch chi tiêu? - Khách hàng biết lập báo cáo lưu chuyển tiền tệ? - Khách hàng có tính tỷ lệ sản phẩm trên giờ? - Khách hàng có thể tính toán chi phí nguyên vật liệu? - Khách hàng có thể tính toán chi phí quản lý phân xưởng? - Khách hàng có thể tính toán được sản lượng tối thiểu để bù đắp chi phí kinh doanh?			
---	--	--	--

3.3.4 Nguyên tắc thẩm định 5C

Character (Tư cách của khách hàng): Là ấn tượng chung khách hàng để lại đối với ngân hàng. Ấn tượng này có thể là khá chủ quan. Tuy nhiên, trong nhiều trường hợp, đối với nhiều ngân hàng, thái độ của khách hàng quyết định liệu một khoản vay nhỏ có được phê duyệt hay không.

Các vấn đề chủ yếu liên quan đến thái độ bao gồm:

- Mức độ hợp tác với ngân hàng;
- Có liên quan đến các hoạt động lừa dối, các vụ kiện tụng và thua lỗ;
- Lịch sử quan hệ tín dụng với các Tổ chức tín dụng;
- Giới tính, tuổi đời, tình trạng gia đình, trình độ học vấn, kinh nghiệm làm việc, phẩm chất cá nhân... của khách hàng.

Capacity (Năng lực của khách hàng). Năng lực đề cập đến khả năng tạo ra thu nhập, chi tiêu và hoàn trả khoản vay thành công của khách hàng.

Đánh giá năng lực được dựa trên việc đánh giá các yếu tố:

- Nghề nghiệp, mức lương, tiền thuế TNCN đã nộp;
- Vị trí quản lý;
- Các hoạt động kinh doanh mang lại nguồn thu nhập thường xuyên khác.

Capital (Vốn riêng của khách hàng). Đây là một tiêu chí đo lường mức độ thành công trong quá khứ của khách hàng, thể hiện qua các loại tài sản thuộc quyền sở hữu hợp pháp của khách hàng. Ngoài ra, cần xem xét tính thanh khoản của các tài sản này như là một hình thức đảm bảo tín dụng, khi thu nhập thường xuyên không đảm bảo nghĩa vụ trả nợ.

Collateral (Tài sản đảm bảo). Ngân hàng có thể xử lý tài sản đảm bảo của khách hàng khi khách hàng bị phá sản hoặc mất khả năng chi trả nợ. Đây là nguồn trả nợ thay thế ngoài dòng tiền trả nợ dự tính.

Conditions (Điều kiện trả nợ). Ngân hàng sẽ đánh giá tình hình môi trường bên ngoài (ổn định và tăng trưởng kinh tế, lạm phát, ổn định nghề nghiệp của khách hàng, ổn định của chính sách thuế...). Đây là những yếu tố nằm ngoài sự kiểm soát nhưng có ảnh hưởng đến thu nhập của khách hàng và qua đó ảnh hưởng đến năng lực tài chính của khách hàng.

3.4 Thực hành thẩm định năng lực tài chính/ SXKD khách hàng

Bài tập nhóm:

- Chia lớp thành nhóm từ 4 – 6 sinh viên.
- Chọn các công ty đang đăng ký giao dịch trên UPCoM, có giao dịch chứng khoán trong 6 tháng gần nhất và có báo cáo tài chính trong 3 năm liên tục.
- Hãy phân tích và lập báo cáo thẩm định tình hình tài chính của doanh nghiệp.

Tài liệu tham khảo:

- PGS TS Trâm Thị Xuân Hương, Giáo trình Nghiệp vụ Ngân hàng thương mại, NXB Kinh tế TP HCM, 2018 (Xem chương 3).
- PGS. TS Nguyễn Minh Kiều, Nghiệp vụ Ngân hàng hiện đại, NXB Thống kê, 2019. (Xem chương 4)
- PGS.TS. Lê Văn Tê, Tín dụng Ngân hàng, NXB Lao động, 2020 (xem chương 3).
- TS. Nguyễn Hữu Đại, Nghiệp vụ Thẩm định tín dụng Ngân hàng, NXB Tài chính, 2019 (Xem chương 3).
- PGS.TS. Trâm Thị Xuân Hương, Thẩm định tín dụng, NXB Kinh tế TP.HCM, 2020 (Xem chương 3).
- Luật các TCTD 47/2010/QH12

CÂU HỎI ÔN TẬP

1. Liệt kê tài liệu thẩm định tính hình tài chính của khách hàng doanh nghiệp?
2. Liệt kê tài liệu thẩm định tính hình tài chính của khách hàng cá nhân?
3. Trình bày mục đích thẩm định tính hình tài chính của khách hàng?
4. Trình bày phương thức được áp dụng để thẩm định tính hình tài chính của khách hàng doanh nghiệp?
5. Theo bạn khi thẩm định tình hình tài chính của doanh nghiệp, ngân hàng thương mại có thể gặp những khó khăn gì?
6. Những khó khăn nào có thể gặp phải khi ngân hàng thẩm định tính hình tài chính khách hàng cá nhân?
7. Giả sử bạn là nhân viên tín dụng phụ trách giao dịch với khách hàng doanh nghiệp. Sau khi nhận hồ sơ của khách hàng đề nghị vay vốn, theo yêu cầu của Trưởng Phòng tín dụng bạn tiến hành phân tích tình hình tài chính để đánh giá khả năng trả nợ của khách hàng. Dựa vào BCTT do khách hàng cung cấp, bạn tính toán và xác định được các tỷ số tài chính như sau:

8.

Tỷ số	Kỳ này	Kỳ trước
Tỷ số thanh khoản hiện thời	1.6	1.2
Tỷ số thanh khoản nhanh	1	0.8
Tỷ số nợ so với vốn chủ sở hữu	1.4	1.2

Tỷ số hiệu quả hoạt động tài sản	3	2
Tỷ số lợi nhuận trước thuế so với tài sản	5%	4%

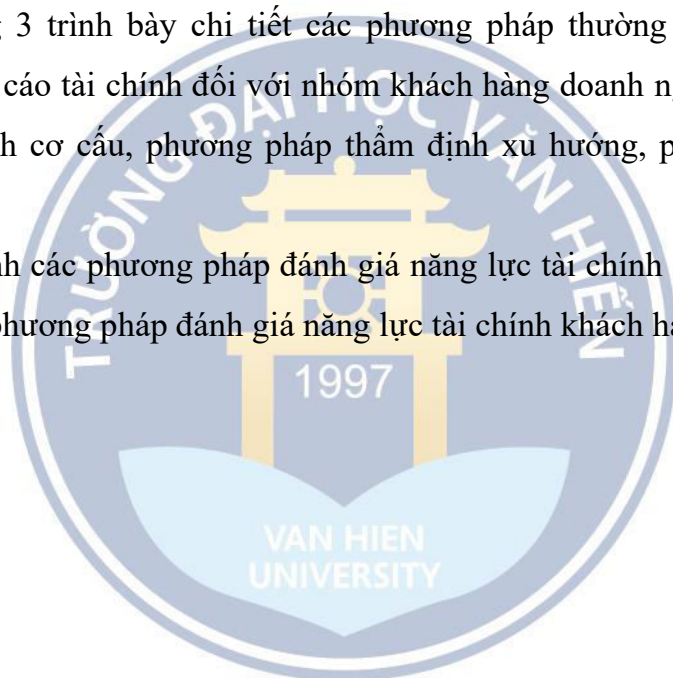
Với tư cách là nhân viên tín dụng, dựa vào các tỷ số trên, bạn giải thích ý nghĩa và đánh giá như thế nào về tình hình tài chính của khách hàng trình bày trong Tờ trình gửi cho lãnh đạo xem xét?

TÓM TẮT CHƯƠNG 3

Chương này giới thiệu cho sinh viên về mục đích, nguyên tắc, yêu cầu chung và các phương pháp cơ bản được sử dụng để đánh giá năng lực tài chính của khách hàng doanh nghiệp và khách hàng cá nhân.

Chương 3 trình bày chi tiết các phương pháp thường được áp dụng để thẩm định báo cáo tài chính đối với nhóm khách hàng doanh nghiệp như phương pháp thẩm định cơ cấu, phương pháp thẩm định xu hướng, phương pháp thẩm định tỷ số.

Bên cạnh các phương pháp đánh giá năng lực tài chính khách hàng doanh nghiệp là các phương pháp đánh giá năng lực tài chính khách hàng cá nhân.



CHƯƠNG 4

THẨM ĐỊNH PHƯƠNG ÁN VAY VỐN/ DỰ ÁN ĐẦU TƯ

❖ Mục tiêu nghiên cứu của Chương 4:

- Chương này giúp sinh viên có thể hiểu được mục tiêu, nội dung cần thẩm định và cách thức thực hiện thẩm định ngân lưu, chi phí và các chỉ tiêu đánh giá hiệu quả tài chính của một phương án/ dự án đầu tư khách hàng xin vay.
- Học xong chương này, sinh viên có thể thực hiện thẩm định một phương án vay vốn/ một dự án đầu tư cụ thể trong thực tế/ một tình huống cụ thể.

❖ Nội dung nghiên cứu Chương 4 sẽ tập trung vào 4 nội dung chính sau:

- Tìm hiểu mục đích thẩm định phương án vay vốn / dự án đầu tư đối với khách hàng doanh nghiệp và cá nhân.
 - Các bước thẩm định năng phương án vay vốn.
 - Các bước thẩm định năng dự án đầu tư.
 - Thực hành thẩm định phương án vay vốn / dự án đầu tư.
-

CHƯƠNG 4: THẨM ĐỊNH PHƯƠNG ÁN VAY VỐN/ DỰ ÁN ĐẦU TƯ

4.1 Mục đích thẩm định

Mục đích của việc thẩm định phương án vay vốn/ dự án đầu tư là đánh giá một cách chính xác, trung thực và khách quan về khả năng thực hiện phương án sản xuất kinh doanh, về hiệu quả kinh tế, về khả năng trả nợ, về rủi ro của phương án/ dự án.

Ngoài ra việc thẩm định phương án/ dự án vay vốn của khách hàng nhằm đảm bảo một trong các điều kiện vay vốn, đó là “khách hàng có phương án kinh doanh, dự án đầu tư, phương án phục vụ đời sống khả thi, có hiệu quả”.

4.2 Thẩm định phương án vay vốn

4.2.1 Đánh giá chung về phương án

- ❖ Xem xét đánh giá sơ bộ các nội dung chính của phương án sản xuất kinh doanh như:
 - Mục tiêu đầu tư của phương án kinh doanh: một việc quan trọng là phải xác định các mục tiêu của phương án đặt ra để đo thành tựu đạt được. Chiến lược trong các hoạt động thường ngày phải nhất quán với mục tiêu. Khi chúng nhất quán thì phương án của công ty có nhiều khả năng đạt được mục tiêu hơn. Khi chúng không nhất quán sẽ nảy sinh rủi ro cao. Mọi thông tin trong kế hoạch chiến lược của PA/DA phải đề cập đến tuyên bố mục tiêu để có thể thực hiện nó. Các mục tiêu là trung tâm phân tích của người thẩm định. Qua đó sẽ xác định được sự cần thiết đầu tư,
 - Đánh giá nhu cầu sản phẩm của phương án sản xuất kinh doanh: Khi sử dụng thuật ngữ sản phẩm, tức là chúng ta muốn nói về hỗn hợp các sản phẩm và dịch vụ mà một công ty cung cấp. Là người cho vay, bạn cần xác định sự phù hợp giữa sản phẩm và nhu cầu thị trường. Người thẩm định cần đảm bảo rằng khách hàng đang đầu tư đủ nguồn lực vào nghiên cứu thị trường và phát triển sản phẩm nên các sản phẩm của phương án/dự án của công ty sẽ tiếp tục đáp ứng nhu cầu mới của thị trường. Để đánh giá giá nhu cầu sản phẩm, người thẩm định cần quan tâm đến sự phù hợp giữa sản phẩm và thị trường: Tổng nhu cầu hiện tại về sản phẩm, dịch vụ đầu ra của phương án, Tổng nhu cầu trong tương lai về sản phẩm,

Dịch vụ đầu ra của phương án, Tình hình sản xuất, tiêu thụ các sản phẩm, dịch vụ thay thế đến thời điểm nhất định, ước tính mức tiêu thụ gia tăng hàng năm của thị trường nội địa và khả năng xuất khẩu sản phẩm của phương án.

Các câu hỏi cần trả lời	Các điểm cần xem xét
Công ty đang bán những sản phẩm nào? Những sản phẩm đó là hàng tiêu dùng cuối cùng hay là hàng hóa trung gian? Khách hàng của công ty là ai? Ai là người tiêu dùng cuối cùng những sản phẩm đó? Ai có ảnh hưởng đến quyết định mua của họ? Những giá trị và lợi ích mà sản phẩm của công ty mang lại cho thị trường là gì? Chúng đáp ứng nhu cầu nào? Điều gì thúc đẩy khách hàng mua loại sản phẩm này? Lợi thế của sản phẩm so với đối thủ cạnh tranh là gì? Những lợi thế khác biệt của công ty là gì? Dựa trên mục tiêu và chiến lược của công ty? Công ty phải làm gì để duy trì và tăng lợi thế cạnh tranh cho dòng sản phẩm này?	Quy mô thị trường (doanh thu hàng năm của ngành) và tăng trưởng. Tầm quan trọng của sản phẩm – hàng xa xỉ hay nhu yếu phẩm. Sự phụ thuộc vào chu kỳ kinh doanh ở những ngành khác. Giá thấp Điều khoản bán hàng tốt hơn Dịch vụ khách hàng Chất lượng cao Hình ảnh thương hiệu hoặc tính năng độc đáo và lợi ích Sự sẵn có Dẫn đầu về công nghệ.

Để đánh giá sự phù hợp sản phẩm – thị trường, người thẩm định có thể sử dụng một loạt các kỹ thuật sau:

- ✓ Đọc các tài liệu nghiên cứu thị trường,
- ✓ Tự mình thử sản phẩm của công ty,

- ✓ Phỏng vấn bên vay và đọc thông tin về ngành và các công ty khác trong ngành,
- ✓ Tranh thủ sự hỗ trợ của những người khác tại tổ chức của bạn, những người có thể có kinh nghiệm về ngành hoặc công ty.
- ✓ Gọi cho các chuyên gia ở các tổ chức khác như đối thủ cạnh tranh, nhà cung cấp và nhà phân phối sản phẩm của khách hàng,
- ✓ Phỏng vấn những khách hàng thực tế về lý do tại sao họ mua hoặc không mua sản phẩm của bên vay.

❖ **Đánh giá cung sản phẩm và khả năng cạnh:**

Năng lực sản xuất và cung cấp đáp ứng nhu cầu trong nước của phương án, nhu cầu nhập khẩu của sản phẩm cùng loại. Dự đoán biến động của thị trường trong tương lai khi có các phương án khác, đối tượng khác cùng tham gia vào thị trường sản phẩm và dịch vụ đầu ra của phương án. Để đánh giá về khả năng đạt được các thị trường mục tiêu, người thẩm định cần thẩm định khả năng cạnh tranh của sản phẩm phương án đối với thị trường nội địa (hình thức, mẫu mã, chất lượng, giá cả, thị hiếu người dùng,... so với các sản phẩm cùng loại trên thị trường) và thị trường nước ngoài (mẫu mã, qui cách, chất lượng, giá cả, tiêu chuẩn xuất khẩu,...).

- Việc phân tích nguồn cung cấp và sản xuất sẽ cho ra những chỉ số cụ thể về việc liệu các hoạt động của công ty có liên tục hỗ trợ mục tiêu, chiến thuật và các chiến lược cạnh tranh của công ty hay không? Thẩm định viên cần tập trung vào phân tích các nguồn cung của bên vay về một số vấn đề:

- (1) Công ty nhận lao động và nguyên liệu cần thiết như thế nào và từ đâu?
- (2) Công ty có thể kiểm soát ở mức độ nào đối với giá cả và khả năng sẵn có của lực lượng lao động và nguyên liệu.
- (3) Công ty đang thực hiện những biện pháp gì để bảo đảm cung cấp liên tục với mức giá có thể tạo ra lợi nhuận.

Các câu hỏi cần trả lời	Các điểm cần xem xét
Những đặc điểm trong chuỗi cung ứng của công ty là gì?	Nguyên vật liệu và nguồn cung cần thiết cho quá trình sản xuất. Nguồn và cách mua nguyên vật liệu

Công ty có thể kiểm soát giá cả, chất lượng và sự sẵn có của nguyên vật liệu tới mức độ nào? Công ty có đủ nhân viên đã qua đào tạo? Ban quản lý có dự kiến có thay đổi lớn nào về mua hàng mà sẽ ảnh hưởng tới chi phí hoặc tính sẵn có của yếu tố đầu vào?	Cách thức vận chuyển Thời gian và tần suất mua sắm Những biến số thành công chủ chốt để duy trì đủ nguồn cung đầu vào (nhân công và nguyên vật liệu) với mức giá giúp doanh nghiệp có thể cạnh tranh được Các bước công ty có thể tiến hành để đảm bảo hơn nữa tính sẵn có và sự chênh lệch giữa chi phí đầu vào và giá bán.
---	--

- Về khả năng khả năng cạnh tranh: chiến thuật cạnh tranh được công ty lựa chọn sẽ ảnh hưởng đến quá trình chuyển hóa tài sản và số liệu trong báo cáo tài chính. Một số chiến thuật thẩm định viên cần nhận thấy là:

- (1) Giá cả
- (2) Điều khoản bán hàng: chủ yếu là bán chịu cho khách hàng.
- (3) Dịch vụ: công ty có thể cố gắng khác biệt hóa bằng việc đa dạng hóa dịch vụ hỗ trợ khách hàng. VD: công ty máy tính cung cấp các mức độ hỗ trợ kỹ thuật khác nhau cho những khách hàng mua hệ thống máy tính lớn.
- (4) Chất lượng sản phẩm – tạo sự khác biệt của sản phẩm trên cơ sở chất lượng.
- (5) Hình ảnh nhãn hiệu – tạo sự khác biệt của sản phẩm trên cơ sở hình ảnh.
- (6) Khả năng sẵn có – các công ty có thể sử dụng quá trình phân phối của họ để khác biệt hóa. VD: họ có thể đảm bảo khả năng sẵn có của sản phẩm trong tất cả các điều kiện có thể.

(7) Dẫn đầu về công nghệ - Các công ty muốn sản phẩm của họ được xem là dẫn đầu về công nghệ trong ngành và do đó xây dựng một hình ảnh nhất định về họ và các sản phẩm của họ.

❖ Khả năng sản xuất và tiêu thụ sản phẩm của phương án:

Sản xuất và tiêu thụ bao gồm việc bên vay sử dụng lao động và công nghệ và những hoạt động gia tăng giá trị cho nguyên vật liệu. Người thẩm định sẽ không có thời gian để trở thành chuyên gia về các quá trình sản xuất, và cũng không cần vậy. Mối quan tâm chính của bạn là:

- ✓ Tính ổn định: DN hay công ty có thể sản xuất ổn định với mức độ cần thiết về chất lượng, số lượng và đúng tiến độ?
- ✓ Chi phí: Quá trình sản xuất có được tổ chức để giảm thiểu chi phí và có thể tạo ra lợi thế chi phí so với các đối thủ cạnh tranh?
- ✓ Dễ bị tổn thất: Quá trình sản xuất có dễ bị tổn thất do thiên tai hay do thay đổi công nghệ?
- ✓ Quan hệ nhân công: DN có phát triển được mối quan hệ làm việc tốt với nhân viên, đặc biệt là với công đoàn là tổ chức đại diện cho số lượng lớn nhân viên?

Bảng tóm tắt kiểu phân tích Khả năng sản xuất và tiêu thụ sản phẩm

Câu hỏi cần trả lời	Các đặc điểm cần xem xét
Bản chất quá trình sản xuất của công ty là gì?	Công ty dựa trên cơ sở nào để quyết định sản xuất một sản phẩm? - Các đơn đặt hàng đã được xác nhận. - Các hợp đồng dài hạn - Xu hướng trong quá khứ và các đơn hàng dự kiến Thời gian và địa điểm sản xuất hàng hóa, và độ dài của quá trình sản xuất. Phương pháp kiểm soát đầu tư hàng tồn kho. Đầu tư cần thiết vào tài sản cố định. Mức độ phụ thuộc vào công nghệ

Công ty có lợi thế chi phí đáng kể nào trong cạnh tranh không?	phức tạp. Ban quản lý đã nỗ lực ra sao trong việc giảm chi phí và mức độ đầu tư liên tục vào những thiết bị có hiệu quả hơn để giảm chi phí sản xuất.
Có những sự kiện hoặc những điều kiện nào có thể làm ngừng hoặc kìm hãm sản xuất, hoặc làm tăng mạnh chi phí sản xuất không?	Loại sự kiện và chúng đã từng xảy ra chưa? Mức cảnh báo trước. Số tiền hậu quả thiệt hại (thiệt hại thực tế, DN thua lỗ hoặc tăng chi phí. Khả năng xảy ra sự kiện này? Những bước mà ban quản lý có thể tiến hành để làm giảm khả năng xảy ra các sự kiện đó.
Ban quản lý có kế hoạch bổ sung hoặc tái định hình khả năng sản xuất trong thời hạn vay vốn không?	Mối quan hệ với công suất hiện tại. Những hệ quả về chi phí và khả năng sinh lời của công ty. Những hệ quả về dòng tiền và khả năng trả nợ vay.

- ❖ Phân tích về mặt kỹ thuật, tổ chức và quản lý thực hiện phương án/ dự án: Giai đoạn *phân phối và bán hàng* của chu kỳ hoạt động kinh doanh cho thấy còn nhiều rủi ro trong hoạt động kinh doanh đòi hỏi phải có những chiến lược sắc sảo. Vì vậy người thẩm định cần tập trung xem xét các vấn đề sau: Xem xét sản phẩm đầu ra dự kiến được tiêu thụ theo phương thức nào? Hệ thống phân phối và mạng lưới kênh phân phối sản phẩm của phương án có phù hợp với đặc điểm thị trường hay không? Ước tính chi phí thiết lập mạng lưới phân phối, khách hàng sẽ áp dụng phương thức bán hàng trả chậm hay trả ngay.
- ✓ *Xác định hệ thống phân phối*, gồm một số hoạt động chính: (1) Nhà sản xuất lưu kho sản phẩm, sẵn sàng để vận chuyển đến người mua, (2) Vận tải sản phẩm tới địa điểm của bên mua, (3) Trưng bày và bán hàng cho khách.

Bảng tóm tắt phân tích phân phối:

Các câu hỏi cần trả lời	Các điểm cần xem xét
Hệ thống phân phối của công ty như thế nào để đưa các sản phẩm của công ty đến được khách hàng cuối cùng?	Các bước, các bên liên quan và ảnh hưởng của hệ thống phân phối có mang lại lợi thế chi phí trong cạnh tranh không. Mức độ hệ thống phân phối tiếp cận khách hàng mà công ty đã xác định là thị trường chủ yếu của công ty.
Công ty có thể kiểm soát hoặc khuyến mãi các sản phẩm của công ty qua hệ thống phân phối tới mức độ nào?	Ảnh hưởng của mức độ kiểm soát đó đối với việc bán hàng. Mức độ ảnh hưởng của công ty đối với người tiêu dùng cuối cùng các sản phẩm của công ty.
Hệ thống phân phối của công ty có bị phụ thuộc vào gián đoạn các nguồn cung từ bên ngoài?	Vận tải (thời tiết, hỏng hóc) Hỏng hóc của hệ thống bán lẻ (VD: đối tác liên kết bị vỡ nợ)

✓ *Những hoạt động bán hàng và phương pháp bán hàng:* Để xác định các hoạt động bán hàng của bên vay cần tìm hiểu 2 vấn đề sau:

- Những phương pháp bán hàng mà bên vay sử dụng: hiểu rõ giá bán, nếu công ty có giá bán thấp sẽ có lợi thế mà những đối thủ cạnh tranh có thể không có khả năng vượt qua.
- Những quyết định nào của ban quản lý ảnh hưởng đến hoạt động doanh thu: Ban quản lý có nắm được nguyên nhân và kết quả của việc tăng/giảm doanh thu trong thời gian gần đây hay không?

Bảng tóm tắt phân tích bán hàng:

Các câu hỏi cần trả lời	Các điểm cần xem xét
Quá trình bán hàng diễn ra như thế nào?	Những khách hàng của công ty và doanh thu tập trung vào một số ít khách hàng không.

	Những bước chính trong quá trình bán hàng và những điều có thể gặp vấn đề
Quá trình bán hàng ảnh hưởng thế nào đến chi phí?	Công ty có xây dựng những lợi thế so sánh trong quá trình bán hàng liên quan tới cạnh tranh không? Chi phí quảng cáo và các hoạt động khuyến mãi khác, chi phí cho đội ngũ bán hàng Mức độ chi phí bán hàng thay đổi so với doanh số bán hay tương đối cố định.
Công ty có thể kiểm soát giá cả để duy trì lợi nhuận không?	Phương thức bán hàng (theo may rủi, các hợp đồng dài hạn, đối với các đơn đặt hàng đã xác nhận)
Các quyết định nào của ban quản lý có ảnh hưởng lớn nhất đến hoạt động doanh thu trong 3 đến 5 năm gần nhất?	Tăng trưởng thị trường tổng thể Đổi mới sản phẩm Mở rộng vào thị trường mới Tăng cường quảng cáo Cạnh tranh về giá Những tình huống bất thường

- ❖ Đánh giá về nguồn vốn thực hiện phương án: Dự tính nhu cầu vốn lưu động trong kỳ kinh doanh và hạn mức tín dụng.
- ❖ Hiệu quả và rủi ro khi thực hiện phương án: Rủi ro về cơ chế chính sách (thuế, chính sách vĩ mô), rủi ro về thị trường (thay đổi giá bán do cung cầu, đối thủ cạnh tranh, xuất hiện sản phẩm thay thế, biến động tỷ giá,..), rủi ro về các yếu tố đầu vào (giá vật tư nguyên liệu, chất lượng, chủng loại), rủi ro thuộc yếu tố đầu ra (bán chịu, thời hạn thanh toán,..), rủi ro về môi trường và xã hội, rủi ro kinh tế vĩ mô.

4.2.2 Thẩm định tính hiệu quả của phương án (ngắn hạn)

- ❖ Cơ sở tính toán (vay ngắn hạn)

Ngoài việc dựa trên những đánh giá tổng thể của phương án, cần dựa trên một số thông tin như: Báo cáo tài chính dự tính ở một số năm sắp tới, kế hoạch sản xuất trong năm, kế hoạch tài chính trong năm. Bảng kê các khoản nợ vay tại các ngân hàng, tổ chức tín dụng trong và ngoài nước, bảng kê các khoản phải thu, phải trả, các hợp đồng kinh tế, phương án sản xuất kinh doanh, khả năng vay và trả, nguồn trả, hồ sơ khác có liên quan (bảo hiểm, dự toán chi phí hoạt động).

❖ Phân tích và ước lượng số liệu tính toán

- Sản lượng tiêu thụ: khi tính toán cần xem xét kỹ nhu cầu thị trường.
- Giá bán đơn vị sản phẩm: Phải xem xét giá bán được xây dựng có phải là trên cơ sở chi phí sản xuất kinh doanh gắn với sản phẩm đó hay không?
- Doanh thu: Là kết quả của sản lượng tiêu thụ nhân giá bán đơn vị. Vì vậy cần phân tích các nhân tố ảnh hưởng đến sản lượng tiêu thụ và các nhân tố ảnh hưởng đến giá bán của sản phẩm.
- Các chi phí nguyên vật liệu đầu vào: Phân tích kỹ mức tiêu hao và đơn giá tiêu hao nguyên vật liệu.
- Chi phí nhân công, quản lý: phù hợp với giá cả của thị trường lao động.
- Chi phí bán hàng: Phân tích kỹ các hợp đồng quảng cáo, chi phí tiếp thị và nghiên cứu thị trường.
- Khấu hao: xem xét việc tuân thủ các quy định về khấu hao.
- Chi phí tài chính: Thẩm định kỹ nhu cầu của vốn vay, thời gian vay, lãi suất nợ vay.
- Thuế các loại: Thuế phải tuân thủ theo đúng quy định của luật thuế hiện hành.
- Lợi nhuận của phương án: Phải xem xét việc tính lợi nhuận gộp, lợi nhuận kinh doanh, lợi nhuận trước thuế, lợi nhuận sau thuế có đúng theo cơ chế phân phối tài chính mà pháp luật qui định hay không?
- Tỷ suất lợi nhuận: Phân tích kỹ tỷ suất lợi nhuận gộp, doanh thu thuần, hiệu suất sử dụng vốn kinh doanh, tỷ số lợi nhuận ròng, ROA, ROE,...
- Nhu cầu vốn lưu động: Nhu cầu vốn lưu động khi tính toán có đúng phương pháp và hợp lý không? Phân tích nhu cầu vốn rất quan trọng vì nó ảnh hưởng đến hạn mức cấp tín dụng của ngân hàng.

- Thiết lập bảng cân đối kế toán và báo cáo kết quả kinh doanh dự tính để xem xét lợi nhuận dự tính và tính khả năng trả nợ của phương án.
- Xác định khả năng trả nợ và thời hạn trả nợ: Nguồn trả nợ chính là từ doanh thu bán hàng của phương án. Ngân hàng cân đối nguồn trả nợ và xác định thời hạn cho vay phù hợp.
- Ra quyết định tín dụng: Trên cơ sở phân tích đánh giá, nếu phương án kinh doanh hiệu quả, khả thi thì ngân hàng sẽ thông báo đồng ý cho vay, ngược lại nếu phương án không khả thi, không hiệu quả thì không cho vay.

4.3 Thẩm định dự án đầu tư

4.3.1. Nội dung dự án vay vốn:

Vay vốn tín dụng trung dài hạn nhằm đầu tư hình thành các tài sản dài hạn, có thời gian khai thác dài. Tín dụng trung dài hạn bao gồm cho vay theo dự án đầu tư và cho thuê tài chính.

Nội dung dự án vay vốn bao gồm:

- Mô tả dự án đầu tư: sự cần thiết, sản phẩm dự kiến, địa điểm thực hiện, ý nghĩa kinh tế - xã hội;
- Dự toán vốn đầu tư: mặt bằng, công trình XD CB, máy móc, thiết bị, cây giống, con giống...
- Ước lượng dòng tiền hoạt động của dự án;
- Nhu cầu vay vốn: tổng vốn đầu tư – vốn tự có;
- Kế hoạch vay vốn và tiến độ giải ngân;
- Kế hoạch trả nợ gốc và trả lãi.

4.3.2. Thẩm định công nghệ, thị trường của dự án đầu tư

a) Thẩm định thị trường:

Cần trả lời các câu hỏi:

- Thị trường có nhu cầu hay không (Sản xuất cái gì?)
- Phân khúc nào trong thị trường (Sản xuất ra sao?)
- Thị phần dự kiến sẽ chiếm lĩnh (Sản xuất bao nhiêu?)

Cần thẩm định:

- Sự phù hợp của chất lượng sản phẩm;
- Sự phù hợp của khối lượng sản phẩm;

- Sự phù hợp của giá cả sản phẩm.

Cần định hướng:

- Công nghệ sản xuất dự kiến.

b) Thẩm định công nghệ:

Từ xác định “sản phẩm”, dẫn tới các yếu tố đầu vào (input):

- Xác nhận công nghệ sản xuất phù hợp;
- Thẩm định tính khả thi của kế hoạch sản xuất hàng năm và công suất sản xuất cho suốt vòng đời dự án.

Thẩm định “công nghệ” và “công suất” đề:

- Xác nhận tính phù hợp của đầu tư tài sản cố định;
- Xác nhận tính phù hợp của đầu tư tài sản lưu động (kế hoạch nguyên vật liệu, các yếu tố sản xuất, chính sách bán hàng, mức tồn kho, v.v...) hàng năm và cho suốt vòng đời dự án;
- Xác nhận tính phù hợp của số lượng và cung ứng lao động;
- Xác nhận tính phù hợp của chiến lược tiếp thị.

c) Thẩm định nguồn nhân lực:

- Xác nhận tính phù hợp của nguồn lao động cung ứng cho dự án: các loại lao động có trình độ, kỹ năng và lao động phổ thông;
- Xác nhận tính phù hợp của giá cả lao động cho từng loại;
- Xác nhận tính phù hợp của nguồn lao động dự trữ có thể bổ sung.

4.3.3. Thẩm định tài chính dự án đầu tư

a) Các nội dung cần thẩm định:

- Kế hoạch đầu tư;
- Kế hoạch khấu hao;
- Kế hoạch doanh thu;
- Chi phí sản xuất và giá thành;
- Tồn kho và giá vốn hàng bán;
- Kế hoạch vốn lưu động;
- Kế hoạch lợi nhuận;
- Báo cáo lưu chuyển tiền tệ;
- Các chỉ tiêu thẩm định tài chính dự án.

b) Xác định sự phù hợp của dòng tiền dự án:

Thẩm định giá trị đầu tư thuần, thường bao gồm các bộ phận sau:

- Chi phí xây dựng;
- Chi phí thiết bị;
- Chi phí bồi thường, hỗ trợ và tái định cư;
- Chi phí quản lý dự án;
- Chi phí tư vấn đầu tư xây dựng;
- Chi phí khác;
- Chi phí dự phòng.

Ngoài ra, cần lưu ý một số khoản mục:

- Đầu tư vào vốn luân chuyển ròng;
- Thu từ thanh lý tài sản trong trường hợp đầu tư thay thế.

c) Thẩm định dự báo doanh thu, chi phí hoạt động của dự án:

Xác định doanh thu (DT):

$$DT = \sum P_i Q_i$$

Trong đó:

- P_i – đơn giá bán hàng hoá, dịch vụ thứ i
- Q_i – số lượng bán hàng hoá, dịch vụ thứ i

Đối với doanh nghiệp kê khai thuế GTGT theo phương pháp khấu trừ, doanh thu là doanh số bán, không bao gồm thuế GTGT đầu ra.

Doanh thu bằng ngoại tệ phải quy đổi ra đồng Việt Nam theo tỷ giá giao dịch bình quân trên thị trường liên ngân hàng do NHNN công bố tại thời điểm phát sinh doanh thu.

Một số lưu ý khi thẩm định dự báo doanh thu:

- Công suất dự báo (theo vòng đời dự án);
- Sản lượng bán;
- Đơn giá bán;
- Hoa hồng, chiết khấu, giảm giá hàng bán.
- Riêng doanh thu năm cuối cùng của dự án thường bổ sung thêm doanh thu thanh lý tài sản cố định (nếu có).

Dòng tiền thuần của dự án

Xác định dòng tiền tăng thêm trong hoạt động kinh doanh:

Lợi nhuận trước thuế (EBIT) = Doanh thu – Chi phí hoạt động (không tính khấu hao và lãi vay)

Lợi nhuận sau thuế = $EBIT(1 - T)$

Dòng tiền sau thuế = $EBIT(1 - T) + K$

Trong đó:

- EBIT là thu nhập trước thuế và lãi vay ;
- K là khấu hao trong năm thứ I;
- T là thuế TNDN phải nộp.

Riêng năm cuối cùng của dự án, dòng tiền thuần được bổ sung thu hồi vốn luân chuyển thuần và thu từ thanh lý Tài sản cố định (sau thuế)

Dòng tiền thuần của dự án (theo quan điểm chủ sở hữu)

Xác định vốn đầu tư ban đầu của dự án = Tổng vốn đầu tư ban đầu - Vốn vay trung dài hạn.

Xác định dòng tiền tăng thêm trong hoạt động kinh doanh:

Lợi nhuận trước thuế = Doanh thu – Chi phí (gồm trả lãi) = EBT

Lợi nhuận sau thuế = $EBT(1 - T)$

Dòng tiền sau thuế = $EBT(1 - T) + K - \text{Trả nợ gốc}$

Trong đó:

- EBT là thu nhập trước thuế
- K là khấu hao trong năm thứ I
- T là thuế TNDN phải nộp

Lưu ý dòng thu năm cuối cùng của dự án.

d) Các chỉ tiêu thẩm định hiệu quả tài chính dự án:

Thời gian hoàn vốn (PP – Payback Period)

Thời gian hoàn vốn là thời gian mà tổng các dòng tiền thu được từ dự án sẽ bằng với tổng vốn đầu tư ban đầu.

Có hai loại thời gian hoàn vốn:

- Thời gian hoàn vốn giản đơn (PP):

$$V_0 = \sum_{i=1}^T C_i$$

- Thời gian hoàn vốn có chiết khấu (DPP):

$$V_0 = \sum_{i=1}^T \frac{C_i}{(1+R)^i}$$

Giá trị hiện tại ròng (NPV – Net Present Value)

Là chênh lệch giữa **giá trị hiện tại** của các dòng tiền dự tính thu được từ dự án trong tương lai so với giá trị vốn đầu tư ban đầu. Do vậy, chỉ tiêu này phản ánh giá trị tăng thêm (khi NPV dương) hoặc giảm đi (khi NPV âm) nếu dự án được chấp thuận.

Công thức tính NPV như sau:

$$NPV = -V_0 + \sum_{i=1}^n \frac{CF_i}{(1+R)^i}$$

Trong đó,

- V_0 là vốn đầu tư ban đầu,
- CF_i là các dòng thu dự kiến trong năm thứ i .
- R là suất chiết khấu dự án.

Tỷ suất hoàn vốn nội bộ (IRR – Internal Rate of Return)

Tỷ suất hoàn vốn nội bộ là suất chiết khấu mà tại đó NPV của dự án bằng không.

IRR là nghiệm số của phương trình $NPV = 0$ hay:

$$V_0 = \sum_{i=1}^n \frac{CF_i}{(1+IRR)^i}$$

Một cách đơn giản, IRR được xem là lợi suất đáo hạn của dự án, nghĩa là mức sinh lời nếu chủ đầu tư duy trì hoạt động dự án đến hết vòng đời của nó và các điều kiện khác không đổi.

đ) Phân tích rủi ro dự án:

Sự cần thiết của phân tích rủi ro dự án: Rủi ro của dự án phụ thuộc vào biến động của các yếu tố ảnh hưởng theo thời gian. Cần đo lường độ nhạy cảm của hiệu quả dự án theo biến động của các yếu tố này nhằm:

- Giảm thiểu tác động của lựa chọn đối nghịch và rủi ro đạo đức;
- Đo lường khả năng thành công của dự án trong tập hợp các tình huống khác nhau;
- Xác định những yếu tố tác động quyết định để tập trung nguồn lực quản lý các yếu tố này trong quá trình thực hiện dự án.

Phân tích kịch bản (scenario analysis)

- Phân tích kịch bản liên quan đến việc xây dựng kịch bản cơ sở, kịch bản xấu nhất và kịch bản tốt nhất.

- Trong đó, kịch bản cơ sở là các dòng tiền dự tính ban đầu và các giả định để xây dựng chúng; kịch bản xấu nhất và tốt nhất là những kịch bản mà trong đó các yếu tố của dự án được đặt ở mức cao và mức thấp.
- Phương pháp này mang tính chủ quan, vì trong thực tế ít khi xuất hiện kịch bản xấu nhất và tốt nhất mà thông thường chỉ do một vài yếu tố biến động mà thôi.
- Thường sử dụng khi cho biến động nhiều yếu tố với thay đổi nhỏ và theo dõi tác động đến NPV.

Phân tích độ nhạy (sensitivity analysis)

Là một trường hợp đặc biệt trong phân tích tình huống, khi cố định tất cả các yếu tố, trừ một yếu tố mà ta đang xét (như giá bán, biến phí, số lượng bán...) biến động và theo dõi tác động đến NPV (hoặc IRR) của dự án như thế nào. Nếu NPV/IRR rất nhạy cảm (thay đổi nhiều) với một thay đổi nhỏ của yếu tố đang xét, ta nói rủi ro dự tính của yếu tố này là cao.

Độ nhạy = Tỷ lệ (%) thay đổi chỉ tiêu (NPV, IRR) / Tỷ lệ thay đổi của yếu tố đầu vào

Các yếu tố cần phân tích độ nhạy của NPV/IRR trong thực tế:

- Đơn giá bán;
- Tổng vốn đầu tư ban đầu;
- Vốn đầu tư các hạng mục quan trọng (thiết bị, xây lắp, vật tư quan trọng);
- Chi phí nguyên nhiên liệu quan trọng trong thời kỳ hoạt động;
- Chi phí nhân công.

Phân tích mô phỏng (simulation analysis)

- Hai phương pháp trên nếu được áp dụng kết hợp với nhau và sử dụng công cụ phần mềm chuyên dụng (chẳng hạn Cristal Ball) thì được gọi là phân tích mô phỏng.
- Người sử dụng sẽ chọn khoảng biến động của các yếu tố ảnh hưởng so với tình huống cơ sở, sau đó phần mềm máy tính sẽ tự động tính toán và cho ra xác suất của những yếu tố rủi ro, nhằm giúp nhà đầu tư lựa chọn dự án và quản lý những rủi ro ảnh hưởng.

4.3.4. Thảm định nhu cầu vốn, tiến độ giải ngân và lịch trả nợ.

- Tính phù hợp của kế hoạch vay và tiến độ giải ngân.

- Tính phù hợp của lịch trả nợ với dòng tiền hoạt động của dự án.

4.4 Thực hành thẩm định phương án vay vốn/ dự án đầu tư

Bài tập nhóm:

- Chia lớp thành nhóm từ 4 – 6 sinh viên.
- Mỗi nhóm lập một dự án đầu tư kinh doanh với tổng vốn đầu tư ban đầu không quá 2 tỷ đồng để đăng ký vay ngân hàng.
- Hoán đổi nhóm để thẩm định dự án vay vốn trung dài hạn này.

Tài liệu tham khảo:

- PGS TS Trâm Thị Xuân Hương, Giáo trình Nghiệp vụ Ngân hàng thương mại, NXB Kinh tế TP HCM, 2018 (Xem chương 4).
- PGS. TS Nguyễn Minh Kiều, Nghiệp vụ Ngân hàng hiện đại, NXB Thống kê, 2019. (Xem chương 5)
- PGS.TS.Lê Văn Tê, Tín dụng Ngân hàng, NXB Lao động, 2020 (xem chương 4).
- TS.Nguyễn Hữu Đại, Nghiệp vụ Thẩm định tín dụng Ngân hàng, NXB Tài chính, 2019 (Xem chương 4).
- PGS.TS.Trâm Thị Xuân Hương, Thẩm định tín dụng, NXB Kinh tế TP.HCM, 2020 (Xem chương 4).
- Luật các TCTD 47/2010/QH12

CÂU HỎI ÔN TẬP

1. Phân tích tính hiệu quả khi thẩm định phương án sản xuất kinh doanh.
2. Trình bày các nội dung thẩm định phương án.
3. Trình bày nội dung cơ bản của thẩm định dự án đầu tư.
4. Trình bày các tiêu chí cơ bản thẩm định dự án đầu tư.
5. Trình bày những khó khăn của NHTM trong thẩm định dự án đầu tư. Giải pháp khắc phục?
6. Một dự án đầu tư có vốn đầu tư là 50 tỷ đồng, thời gian đầu tư là 10 năm, khấu hao vốn đầu tư theo đường thẳng. Trong điều kiện bình thường kết quả hoạt động kinh doanh hàng năm có dự tính như sau: doanh thu 100 tỷ đồng, biến phí 70 tỷ, định phí 20 tỷ đồng, lãi vay 5 tỷ đồng; thuế thu nhập doanh nghiệp có thuế suất 25%; lãi suất chiết khấu dòng tiền 14% năm?

- Trong điều kiện tốt doanh thu tăng 10%, còn trong điều kiện xấu doanh thu giảm 10%.
- Trong điều kiện tốt biến phí giảm 10%, còn trong điều kiện xấu biến phí tăng 10%.
- Trong điều kiện tốt định phí giảm 0%, còn trong điều kiện xấu biến phí tăng 20%.
- Trong điều kiện tốt lãi vay giảm 10%, còn trong điều kiện xấu lãi vay tăng 10%.
- Trong điều kiện tốt thuế suất thuế thu doanh thu giảm 20%, còn trong điều kiện xấu thuế suất thuế thu doanh thu tăng 20%.
- Trong điều kiện tốt lãi suất chiết khấu giảm 20%, còn trong điều kiện xấu lãi suất chiết khấu tăng 20%.

Yêu cầu: Phân tích độ nhạy của các nhân tố tác động đến NPV & IRR của dự án đầu tư.

7. Một dự án đầu tư có vốn đầu tư là 10 tỷ đồng, thời gian đầu tư là 10 năm; khấu hao vốn đầu tư theo phương pháp khấu hao đường thẳng; lãi suất chiết khấu dòng tiền là 16%/năm, thuế suất thuế thu nhập doanh nghiệp là 25%.

Yêu cầu:

- Xác định lợi nhuận tối thiểu của dự án đầu tư hàng năm là bao nhiêu để dự án đầu tư này có hiệu quả?
- Nếu lợi nhuận hàng năm là 2 tỷ đồng, hãy thẩm định các chỉ tiêu NPV; IRR.
- NH có nên tài trợ cho dự án này hay không? Và nên tài trợ cho vay là bao nhiêu? Biết rằng, cấu trúc của vốn đầu tư dài hạn của ngành này có tỷ số nợ dài hạn 50%

TÓM TẮT CHƯƠNG 4

Chương này giới thiệu cho sinh viên những vấn đề liên quan đến thẩm định một phương án vay vốn và một dự án đầu tư như: mục đích thẩm định, nội dung thẩm định và các phương pháp tính toán hiệu quả kinh tế liên quan đến phương án vay vốn và dự án đầu tư.

CHƯƠNG 5

XẾP HẠNG TÍN DỤNG KHÁCH HÀNG

❖ Mục tiêu nghiên cứu của Chương 5:

- Chương này trình bày cách thức đánh giá xếp hạng tín dụng đối với khách hàng vay, là kỹ thuật nhằm bổ sung thông tin trong công tác phân tích tín dụng và quyết định cho vay.
- Học xong chương này, sinh viên có thể hiểu được cách thức đánh giá và xếp hạng tín dụng doanh nghiệp và cá nhân dựa trên những tiêu chí nào. Qua đó, sinh viên có thể vận dụng và thực hành xếp hạng tín dụng trong thực tế.

❖ Nội dung nghiên cứu Chương 5 sẽ tập trung vào 4 nội dung chính sau:

- Tìm hiểu tổng quan về xếp hạng tín dụng khách hàng.
 - Các bước xếp hạng tín dụng khách hàng cá nhân.
 - Các bước xếp hạng tín dụng khách hàng doanh nghiệp.
 - Thực hành thực hành đánh giá và xếp hạng tín dụng.
-

CHƯƠNG 5: XẾP HẠNG TÍN DỤNG KHÁCH HÀNG

5.1 Tổng quan về xếp hạng tín dụng khách hàng

Xếp hạng tín nhiệm (credit ratings) là thuật ngữ bắt nguồn từ tiếng Anh (credit: sự tín nhiệm, ratings: sự xếp hạng) do John Moody đưa ra vào năm 1909 trong cuốn “cẩm nang chứng khoán đường sắt” khi tiến hành nghiên cứu, phân tích và công bố bảng xếp hạng tín nhiệm lần đầu tiên cho 1.500 loại trái phiếu của 250 công ty theo một hệ thống ký hiệu gồm 3 chữ cái ABC được xếp lần lượt là Aaa đến C (hiện nay những ký hiệu này đã trở thành chuẩn mực quốc tế).

5.1.1. Khái niệm xếp hạng tín dụng (credit ratings)

Xếp hạng tín dụng (XHTD) được hiểu là những ý kiến đánh giá về rủi ro tín dụng và chất lượng tín dụng thông qua hệ thống xếp hạng nhằm thể hiện khả năng trả nợ của đối tượng được cấp tín dụng để đáp ứng các nghĩa vụ tài chính một cách đầy đủ và đúng hạn.

Theo Standards & Poor, XHTD là những ý kiến đánh giá hiện tại về rủi ro tín dụng, chất lượng tín dụng, khả năng và thiện ý của chủ thể đi vay trong việc đáp ứng các nghĩa vụ tài chính một cách đầy đủ và đúng hạn.

Theo Moody's, XHTD là những ý kiến đánh giá về chất lượng tín dụng và khả năng thanh toán nợ của chủ thể đi vay dựa trên những phân tích tín dụng cơ bản và biểu hiện thông qua hệ thống ký hiệu Aaa-C.

5.1.2. Đối tượng xếp hạng tín dụng

Đối tượng của XHTD bao gồm thông số, dữ liệu của khách hàng tham gia vay vốn tại các NHTM như: các thông tin tài chính từ báo cáo tài chính của DN, các thông tin phi tài chính (kinh nghiệm của ban quản lý, môi trường kiểm soát nội bộ, sự phụ thuộc vào các đối tác)...

Xếp hạng người đi vay chủ yếu dự báo nguy cơ vỡ nợ theo ba cấp độ cơ bản là nguy hiểm, cảnh báo và an toàn dựa trên xác suất không trả được nợ (Probability of Default). Cơ sở của xác suất này là dữ liệu về các khoản nợ quá khứ trong vòng 5 năm trước đó của khách hàng, gồm các khoản nợ đã trả, khoản nợ trong hạn và khoản nợ không thu hồi được. Dữ liệu phân theo ba nhóm:

- Nhóm dữ liệu tài chính liên quan đến các hệ số tài chính của khách hàng;

- Nhóm dữ liệu định tính phi tài chính thì tùy vào ngân hàng, có thể liên quan đến trình độ quản lý, khả năng nghiên cứu và phát triển sản phẩm mới, các dữ liệu và khả năng tăng trưởng của ngành;
- Nhóm dữ liệu mang tính cảnh báo liên quan đến các dấu hiệu không trả được nợ, tình hình số dư tiền gửi, hạn mức thấu chi.

5.1.3. Tầm quan trọng của xếp hạng tín dụng

Hệ thống xếp hạng tín dụng giúp NHTM quản trị rủi ro, kiểm soát mức độ tín nhiệm của khách hàng và thiết lập các chính sách tín dụng, quản trị phù hợp nhằm hạn chế tối thiểu rủi ro tín dụng có thể xảy ra. NHTM có thể đánh giá hiệu quả danh mục cho vay thông qua giám sát sự thay đổi dư nợ và phân loại nợ trong từng nhóm khách hàng đã được xếp hạng, qua đó điều chỉnh danh mục theo hướng ưu tiên nguồn lực vào nhóm những khách hàng an toàn.

Xếp hạng cao của khách hàng đi vay chưa thể hiện việc có thể thu hồi đầy đủ các khoản nợ gốc và lãi vay mà chỉ là cơ sở để đưa ra quyết định đúng đắn về tín dụng đã được điều chỉnh theo dự kiến mức độ rủi ro tín dụng có liên quan đến khách hàng là người đi vay và tất cả các khoản vay của khách hàng đó.

Vai trò của XHTD với thị trường tài chính:

- Các nhà đầu tư sử dụng kết quả xếp hạng tín dụng để thực hiện chiến lược đầu tư sao cho rủi ro thấp nhất nhưng kết quả đạt được như mong muốn;
- Các tổ chức đi vay, cần huy động vốn sử dụng kết quả xếp hạng tín nhiệm để tạo niềm tin với nhà đầu tư, từ đó thực hiện được chiến lược huy động vốn với chi phí thấp, huy động lượng vốn như mong muốn;
- Thông qua xếp hạng tín dụng, các tổ chức khác sử dụng kết quả xếp hạng để quảng bá hình ảnh của tổ chức mình, cung cấp thông tin cho các đối tác, tạo niềm tin của thị trường.

5.1.4. Nguyên tắc xếp hạng tín dụng

Xếp hạng tín dụng được thực hiện dựa trên nguyên tắc chủ yếu bao gồm

- Phân tích tín nhiệm trên cơ sở ý thức và thiện chí trả nợ của khách hàng trong lịch sử;
- Đánh giá tiềm năng trả nợ qua đo lường năng lực tài chính của khách hàng;

- Chú ý đến phân tích định tính để bổ sung cho những thiếu sót của phân tích định lượng;
- Các chỉ tiêu phân tích có thể thay đổi phù hợp với yếu tố môi trường chung.

5.1.5. Mô hình xếp hạng tín dụng

- Mô hình chấm điểm: Đây là mô hình xếp hạng tín dụng khách hàng đã có từ lâu nhằm đánh giá khách hàng vay vốn qua các hoạt động phân tích của cán bộ tín dụng ở NHTM thông qua các chỉ tiêu tài chính và phi tài chính. Mô hình này là một trong những mô hình hết sức đơn giản và dễ thực hiện để xếp hạng tín dụng khách hàng.

- ❖ Các chỉ tiêu tài chính: các tỷ số thanh khoản; các chỉ tiêu về hiệu quả hoạt động; các tỷ số đòn bẩy tài chính; các chỉ tiêu về khả năng sinh lời.
- ❖ Các chỉ tiêu phi tài chính: lĩnh vực hoạt động kinh doanh, uy tín trong quan hệ với các TCTD, khả năng trả nợ từ lưu chuyển tiền tệ, trình độ quản lý của nhà lãnh đạo DN, môi trường kinh doanh của DN, khả năng ứng phó của DN trên thương trường... Có thể sử dụng mô hình 6C gồm: Tư cách người vay (Character); Năng lực của người vay (Capacity); Thu nhập của người vay (Cash); Bảo đảm tiền vay (Collateral); Các điều kiện (Conditions); Kiểm soát (Control).

- Mô hình điểm số của Altman:

Mô hình điểm số Z do Altman khởi tạo và thông thường được sử dụng để xếp hạng tín nhiệm đối với các doanh nghiệp. Mô hình này dùng để đo xác suất vỡ nợ của khách hàng thông qua các đặc điểm cơ bản của khách hàng. Altman đã xây dựng mô hình cho điểm như sau:

$$Z=1,2X1 + 1,4X2 + 3,3X3 + 0,6X4 + 0,999X5$$

Trong đó:

$X1 = \text{Vốn lưu động} / \text{Tổng tài sản}$

$X2 = \text{Lợi nhuận giữ lại} / \text{Tổng tài sản}$

$X3 = \text{EBIT} / \text{Tổng tài sản}$

$X4 = \text{Vốn hóa công ty} / \text{giá trị sổ sách của nợ}$

$X5 = \text{Doanh thu thuần} / \text{tổng tài sản}$

Nếu $Z > 2,99$: vùng an toàn

Nếu $Z < 1,81$: Kiệt quệ tài chính

5.1.6. Quy trình xếp hạng tín dụng

XHTD thường được thực hiện qua 5 bước sau:

Bước 1: Thu thập thông tin;

Bước 2: Phân loại theo ngành, quy mô;

Bước 3: Phân tích các chỉ tiêu và cho điểm;

Bước 4: Đưa ra kết quả xếp hạng tín dụng;

Bước 5: Phê chuẩn và sử dụng kết quả xếp hạng tín dụng.

5.2 Xếp hạng tín dụng cá nhân

Xếp hạng tín dụng (XHTD) cá nhân được áp dụng đối với các khách hàng cá nhân tham gia vào hoạt động tín dụng của các ngân hàng thương mại. Hệ thống XHTD cá nhân mà các NHTM Việt Nam hiện đang áp dụng hầu hết đều dựa trên cơ sở các mô hình XHTD mà các tổ chức tài chính quốc tế đang sử dụng. Do đó, về cơ bản các tiêu chí về phân hạng và xử lý các nhóm khách hàng theo mức độ rủi ro của các NHTM đều giống nhau. Tuy nhiên các NHTM cần điều chỉnh, nghiên cứu mô hình xếp hạng tín dụng phù hợp với ngân hàng mình để có thể xếp hạng khách hàng một cách chính xác nhất, nhằm hạn chế rủi ro tín dụng.

Đối với khách hàng cá nhân, việc đánh giá và xếp hạng tín dụng tương đối đơn giản. Khách hàng cá nhân thường được chia thành 2 đối tượng:

- (1) Cá nhân vay tiêu dùng;
- (2) Cá nhân vay kinh doanh.

Ngân hàng quan tâm đến 2 yếu tố:

- Chỉ tiêu về nhân thân;
- Khả năng trả nợ của khách hàng

TT	Chỉ tiêu	Đối tượng		Ý nghĩa
		Vay tiêu dùng	Vay kinh doanh	
Chỉ tiêu về nhân thân				
1	Tuổi	X	x	Đánh giá nguồn thu nhập trong tương lai của khách hàng
2	Trình độ học vấn	X	x	Đánh giá khả năng thăng tiến và nguồn thu nhập trong tương lai của khách hàng

3	Tiền án, tiền sự	X	x	Đánh giá lịch sử và thiện chí trả nợ của khách hàng
4	Tình trạng chỗ ở	X	x	Đánh giá khả năng ổn định của khách hàng và cơ sở cho việc kiểm tra khách hàng sau giải ngân
5	Cơ cấu gia đình và số người phụ thuộc về kinh tế vào người vay	X	x	Đánh giá khả năng trả nợ gốc và lãi vay của khách hàng sau khi trừ loại ra các khoản chi phí cố định
6	Bảo hiểm nhân mạng	X	x	Đánh giá khả năng tài chính của khách hàng. Thông thường, các khách hàng có tình hình tài chính tương đối tốt sẽ thực hiện mua bảo hiểm.
7	Nghề nghiệp/Lĩnh vực kinh doanh	X	x	Đánh giá mức độ phát triển của ngành nghề kinh doanh mang lại thu nhập cho khách hàng.
8	Thâm niên/Thời gian công tác	X	x	Đánh giá kinh nghiệm và khả năng tồn tại trong nghề của khách hàng
9	Rủi ro nghề nghiệp	X	x	Đánh giá các rủi ro về đối thủ cạnh tranh, sản phẩm thay thế có thể làm ảnh hưởng đến thu nhập của khách hàng
10	Sở hữu các cơ sở kinh doanh	X	x	Đánh giá sức mạnh về tài chính của khách hàng
Khả năng trả nợ				
1	Mức thu nhập	X	x	Mức thu nhập ròng ổn định hàng tháng của khách hàng (chứng minh được).
2	Khả năng sinh lời của phương án	X	x	Khả năng sinh lời của phương án kinh doanh (khả năng thu nhập).
3	Kế hoạch trả nợ	X	x	Tỷ lệ giữa số tiền phải trả trong kỳ (gốc và lãi) theo kế hoạch trả nợ (bao gồm các khoản nợ hiện tại, tại tất cả các tổ chức tín dụng và dư nợ xem xét cho khách hàng) với nguồn trả nợ chứng minh được trong kỳ đó.
4	Tình hình trả nợ	X	x	Tình hình trả nợ gốc và lãi với ngân hàng.
5	Sử dụng sản phẩm/dịch vụ	X	x	Các sản phẩm, dịch vụ sử dụng của ngân hàng
6	Phương án kinh doanh		x	Đánh giá của ngân hàng về tính khả thi của phương án kinh doanh

Sau khi có kết quả đánh giá Chỉ tiêu về nhân thân và Khả năng trả nợ, Ngân hàng sẽ tiến hành tổng hợp lại thành điểm số chung của khách hàng:

Điểm của khách hàng = Điểm cho Chỉ tiêu về nhân thân * trọng số cho Chỉ tiêu về nhân thân + Điểm cho chỉ tiêu Khả năng trả nợ * trọng số cho chỉ tiêu về Khả năng trả nợ

Trong đó, trọng số của Chỉ tiêu về nhân thân và chỉ tiêu về Khả năng trả nợ phụ thuộc vào quy định của từng ngân hàng riêng biệt. Dựa trên điểm có được của khách hàng, ngân hàng sẽ tiến hành xếp hạng khách hàng. Kết quả xếp hạng thường được ngân hàng sử dụng các chữ cái A, B, C, D để biểu thị xếp hạng, cụ thể như sau:

Đánh giá xếp hạng KHCN	AAA	AA	A	BBB	BB	B	CCC	CC	C	D
Xếp loại rủi ro	Rủi ro thấp			Rủi ro trung bình			Rủi ro cao			

Bảng 5.1: Mô hình điểm số của BIDV

Chi tiêu		Điểm ban đầu					Trọng số
		100	75	50	25	0	
Phần I: Thông tin về nhân thân							
1	Tuổi	36 - 55 tuổi	26 - 35 tuổi	56 - 60 tuổi	20 - 25 tuổi	> 60 tuổi hoặc 18 - 20 tuổi	10%
2	Trình độ học vấn	Trên đại học	Đại học	Cao đẳng	Trung học	Dưới trung học	10%
3	Tiền án, tiền sự	Không				Có	10%
4	Tình trạng cư trú	Chủ sở hữu	Nhà chung	Với gia đình	Thuê	Khác	10%
5	Số người ăn theo	< 3 người	3 người	4 người	5 người	Trên 5 người	10%
6	Cơ cấu gia đình	Hạt Nhân	Sống với cha mẹ	Sống cùng gia đình khác	Khác		10%
7	Bảo hiểm nhân mạng	> 100 triệu	50 - 100 triệu	30 - 50 triệu	< 30 triệu		10%
8	Tính chất công việc hiện tại	Quản lý, điều hành	Chuyên môn	Lao động được đào tạo nghề	Lao động thời vụ	Thất nghiệp	10%
9	Thời gian làm công việc hiện tại	> 7 năm	5 - 7 năm	3 - 5 năm	1 - 3 năm	< 1 năm	10%
10	Rủi ro nghề nghiệp	Thấp		Trung bình		Cao	10%

Phần II: Quan hệ với ngân hàng							
1	Thu nhập ròng ổn định hàng tháng	> 10 triệu đồng	5 - 10 triệu đồng	3 - 5 triệu đồng	1 - 3 triệu đồng	< 1 triệu đồng	30%
2	Tỷ lệ số tiền phải trả/thu nhập	< 30%	30 - 45%	45 - 60 %	60 - 75 %	> 75%	30%
3	Tình hình trả nợ gốc và lãi	Luôn trả nợ đúng hạn	Đã bị gia hạn nợ, hiện trả nợ tốt	Đã có nợ quá hạn/khách hàng mới	Đã có nợ quá hạn, khả năng trả nợ không ổn định	Hiện đang có nợ quá hạn	25%
4	Các dịch vụ sử dụng	Tiền gửi và các dịch vụ khác		Chỉ sử dụng dịch vụ thanh toán		Không sử dụng	15%

Bảng 5.2: Hệ thống ký hiệu xếp hạng tín dụng cá nhân của BIDV

Điểm	Xếp hạng	Đánh giá xếp hạng
95 - 100	AAA	Rủi ro thấp
90 - 94	AA	
85 - 89	A	
80 - 84	BBB	Rủi ro trung bình
70 - 79	BB	
60 - 69	B	
50 - 59	CCC	Rủi ro cao
40 - 49	CC	
35 - 39	C	
< 35	D	

(Nguồn: Ngân hàng đầu tư và phát triển Việt Nam)

Bảng 5.3: Các chỉ tiêu chấm điểm tài sản đảm bảo của BIDV

TT	Chỉ tiêu	Điểm				
		100	75	50	25	0
1	Loại tài sản đảm bảo	Tài khoản tiền gửi, giấy tờ có giá do Chính phủ hoặc BIDV phát hành	Giấy tờ có giá do tổ chức phát hành (trừ cổ phiếu)	Bất động sản (nhà ở)	Bất động sản (không phải nhà ở), động sản, cổ phiếu	Không có tài sản đảm bảo

2	Giá trị tài sản đảm bảo/Tổng nợ vay	>200%	150-200%	100-150%	70-100%	<70%
3	Rủi ro giảm giá tài sản đảm bảo trong 2 năm gần đây	0% hoặc có xu hướng tăng	1-10%	10-30%	30-50%	>50%

(Nguồn: Ngân hàng đầu tư và phát triển Việt Nam)

Bảng 5.4: Hệ thống ký hiệu đánh giá tài sản đảm bảo của BIDV

Điểm	Mức xếp loại	Đánh giá tài sản đảm bảo
225-300	A	Mạnh
75-224	B	Trung bình
<75	C	Thấp

(Nguồn: Ngân hàng đầu tư và phát triển Việt Nam)

Bảng 5.5: Ma trận kết hợp giữa kết quả xếp hạng tín dụng với kết quả đánh giá tài sản đảm bảo

XHTD	Đánh giá TSDB	A	B	C
		Xuất sắc	Tốt	Trung bình
AAA		Tốt	Trung bình	Trung bình / Từ chối
AA				
A				
BBB		Trung bình / Từ chối	Từ chối	
BB				
B				
CCC		Từ chối		
CC				
C				
D				

(Nguồn: Ngân hàng đầu tư và phát triển Việt Nam)

5.3 Xếp hạng tín dụng doanh nghiệp

Khách hàng DN là các DN được thành lập và hoạt động theo luật DN (trừ các tổ chức tín dụng và các định chế tài chính khác).

Các khách hàng DN sau sẽ không tiến hành đánh giá và xếp hạng tín dụng:

- DN nghiệp mới thành lập, hoạt động chưa đủ năm và chưa có BCTC (hoặc DN mới thành lập có BCTC nhưng BCTC không có số đầu kỳ).
- DN có dư nợ khoanh chờ xử lý theo chỉ đạo của chính phủ.

- DN không được tổ chức và hoạt động theo luật DN như đơn vị sự nghiệp có thu, hợp tác xã.

5.3.1 Hạng doanh nghiệp

Các ngân hàng thương mại Việt Nam xếp các doanh nghiệp thành 10 hạng có mức độ rủi ro từ thấp đến cao như sau:

Hệ thống xếp hạng tín dụng nội bộ của BIDV

Bảng 5.6: Xếp hạng doanh nghiệp tại Agribank

Loại	Đặc điểm	Mức độ rủi ro
AAA Loại tối ưu Điểm tín dụng tốt nhất dành cho các khách hàng có chất lượng tín dụng tốt nhất	- Tình hình tài chính lành mạnh; - Năng lực cao trong quản trị; - Hoạt động đạt hiệu quả cao; - Triển vọng phát triển lâu dài; - Rất vững vàng trước những tác động của môi trường kinh doanh; - Đạo đức tín dụng cao.	Thấp nhất
AA Loại ưu	- Khả năng sinh lời tốt; - Hoạt động đạt hiệu quả và ổn định; - Quản trị tốt; - Triển vọng phát triển lâu dài; - Đạo đức tín dụng tốt;	Thấp , nhưng về dài hạn cao hơn khách hàng loại AA+
A Loại tốt	- Tình hình tài chính ổn định nhưng có những hạn chế nhất định; - Hoạt động đạt hiệu quả nhưng không ổn định như khách hàng loại AA; - Quản trị tốt; - Triển vọng phát triển; - Đạo đức tín dụng tốt.	Thấp
BBB	- Hoạt động hiệu quả và có triển	Trung bình

Loại khá	vọng trong ngắn hạn; - Tình hình tài chính ổn định trong ngắn hạn, do có một số hạn chế về tài chính và năng lực quản lý và có thể bị tác động mạnh bởi các điều kiện kinh tế, tài chính trong môi trường kinh doanh.	
BB Loại trung bình khá	- Tiềm lực tài chính trung bình và có những nguy cơ tiềm ẩn; - Hoạt động kinh doanh tốt trong hiện tại nhưng dễ bị tổn thương bởi những biến động lớn trong kinh doanh do các sức ép cạnh tranh và sức ép từ nền kinh tế nói chung.	Trung bình Khả năng trả nợ gốc và lãi trong tương lai ít được bảo đảm hơn khách hàng loại BB++
B Loại trung bình	- Khả năng tự chủ tài chính thấp, dòng tiền biến động; - Hiệu quả hoạt động kinh doanh không cao, chịu nhiều sức ép cạnh tranh mạnh mẽ hơn, dễ bị tác động lớn từ những biến động kinh tế nhỏ.	Cao Do khả năng tự chủ tài chính thấp. Ngân hàng chưa có nguy cơ mất vốn ngay nhưng về lâu dài sẽ khó khăn nếu tình hình hoạt động kinh doanh của khách hàng không được cải thiện.
CCC Loại dưới trung bình	- Hiệu quả hoạt động thấp, kết quả kinh doanh nhiều biến động; - Năng lực tài chính yếu, bị thua lỗ trong một hay một số năm tài chính gần đây và hiện tại đang vật lộn để duy trì khả năng sinh lời. - Năng lực quản lý kém.	Cao, là mức cao nhất có thể chấp nhận, xác suất vi phạm hợp đồng tín dụng cao. Nếu không có các biện pháp kịp thời, ngân hàng có nguy cơ mất vốn trong ngắn hạn.

CC Loại dưới trung bình	- Hiệu quả hoạt động thấp; - Năng lực tài chính yếu kém, đã có nợ quá hạn (dưới 90 ngày); - Năng lực quản lý kém.	Rất cao Khả năng trả nợ ngân hàng kém, nếu không có những biện pháp kịp thời, ngân hàng có nguy cơ mất vốn trong ngắn hạn.
C Loại yếu kém	- Hiệu quả hoạt động rất thấp, bị thua lỗ, không có triển vọng phục hồi. - Năng lực tài chính yếu kém, đã có nợ quá hạn; - Năng lực quản lý kém.	Rất cao Ngân hàng sẽ phải mất rất nhiều thời gian và công sức để thu hồi vốn cho vay.
D Loại rất yếu kém	- Các khách hàng này bị thua lỗ kéo dài, tài chính yếu kém, có nợ khó đòi; - Năng lực quản lý yếu kém.	Đặc biệt cao Ngân hàng hầu như sẽ không thể thu hồi được vốn cho vay.

(Nguồn: Sổ tay tín dụng Agribank)

5.3.2 Các bước thực hiện chấm điểm tín dụng khách hàng doanh nghiệp

Bước 1. Thu thập thông tin

Cán bộ tín dụng tiến hành điều tra, thu thập và tổng hợp thông tin về khách hàng và phương án sản xuất kinh doanh/dự án đầu tư từ các nguồn:

- +) Hồ sơ do khách hàng cung cấp: giấy tờ pháp lý và các báo cáo tài chính.
- +) Phòng vấn trực tiếp khách hàng.
- +) Đi thăm thực địa khách hàng.
- +) Báo chí và các phương tiện thông tin đại chúng khác.
- +) Báo cáo nghiên cứu thị trường của các tổ chức chuyên nghiệp.
- +) Phòng thông tin kinh tế tài chính của ngân hàng.
- +) Trung tâm thông tin tín dụng của ngân hàng nhà nước Việt Nam.
- +) Các nguồn khác.

Bước 2. Xác định ngành nghề lĩnh vực sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp

Ngân hàng áp dụng các biểu điểm khác nhau cho 4 loại ngành nghề/lĩnh vực sản xuất kinh doanh khác nhau, gồm:

+) Nông, lâm ngư nghiệp.

+) Thương mại và dịch vụ.

+) Xây dựng.

+) Công nghiệp.

+) Việc phân loại doanh nghiệp theo ngành nghề/lĩnh vực sản xuất kinh doanh căn cứ vào ngành nghề/lĩnh vực sản xuất kinh doanh chính đăng ký trên giấy phép đăng ký kinh doanh của doanh nghiệp. Trường hợp doanh nghiệp hoạt động đa ngành nghề thì phân loại theo ngành nghề/lĩnh vực nào đem lại tỷ trọng doanh thu lớn nhất cho doanh nghiệp.

Bước 3. Chấm điểm quy mô của doanh nghiệp

Quy mô của doanh nghiệp được xác định dựa vào các tiêu chí: vốn kinh doanh, lao động doanh thu thuần và giá trị nộp ngân sách Nhà Nước (bảng 5A).

+) Đối với tiêu thức về vốn: điểm thấp nhất là 5 và cao nhất là 30 và nguyên tắc chấm điểm vốn càng cao thì điểm càng cao.

+) Đối với tiêu thức về lao động: điểm thấp nhất là 1 và cao nhất là 15 và nguyên tắc chấm điểm số lao động càng nhiều thì điểm càng cao.

+) Đối với tiêu thức về doanh thu thuần: điểm thấp nhất là 2 và cao nhất là 40 và nguyên tắc chấm điểm doanh thu càng cao thì điểm càng cao.

+) Đối với tiêu thức về nghĩa vụ thuế: điểm thấp nhất là 1 và cao nhất là 15 và nguyên tắc chấm điểm nộp thuế càng nhiều thì điểm càng cao.

Bảng 5.7: Chấm điểm quy mô doanh nghiệp

STT	Tiêu chí	Trị số	Điểm
1	Vốn kinh doanh	Từ 50 tỷ đồng trở lên	30
		Từ 40 tỷ đồng đến dưới 50 tỷ đồng	25
		Từ 30 tỷ đồng đến dưới 40 tỷ đồng	20

		Từ 20 tỷ đồng đến dưới 30 tỷ đồng	15
		Từ 10 tỷ đồng đến dưới 20 tỷ đồng	10
		Dưới 10 tỷ đồng	5
2	Lao động	Từ 1500 người trở lên	15
		Từ 1000 người đến dưới 1500 người	12
		Từ 500 người đến dưới 1000 người	9
		Từ 100 người đến dưới 500 người	6
		Từ 50 người đến dưới 100 người	3
		Dưới 50 người	1
3	Doanh thu thuần	Từ 200 tỷ đồng trở lên	40
		Từ 100 tỷ đồng đến dưới 200 tỷ đồng	30
		Từ 50 tỷ đồng đến dưới 100 tỷ đồng	20
		Từ 20 tỷ đồng đến dưới 50 tỷ đồng	10
		Từ 5 tỷ đồng đến dưới 20 tỷ đồng	5
		Dưới 5 tỷ đồng	2
4	Nộp ngân sách	Từ 10 tỷ đồng trở lên	15
		Từ 7 tỷ đồng đến 10 tỷ đồng	12
		Từ 5 tỷ đồng đến 7 tỷ đồng	9
		Từ 3 tỷ đồng đến 5 tỷ đồng	6
		Từ 1 tỷ đồng đến 3 tỷ đồng	3
		Dưới 1 tỷ đồng	1

(Nguồn: Sổ tay tín dụng Agribank)

Căn cứ vào thang điểm trên, các doanh nghiệp được xếp loại thành: quy mô lớn, vừa và nhỏ.

Điểm	Quy mô
Từ 70 – 100 điểm	Lớn
Từ 30 – 69 điểm	Vừa
Dưới 30 điểm	Nhỏ

Bước 4. Chấm điểm các chỉ số tài chính

Để thực hiện chấm điểm các chỉ số tài chính, các bộ tín dụng sẽ tính toán các chỉ số tài chính của doanh nghiệp. Sau đó, các bộ tín dụng sẽ so sánh các chỉ số tài chính vừa tính toán với thước đo được thiết kế ở các bảng bên dưới từ bảng 5B đến 5E cho các doanh nghiệp thuộc các ngành nghề/lĩnh vực sản xuất kinh doanh khác nhau để xác định xem các doanh nghiệp nằm ở vị trí nào trên thước đo thuộc về tiêu chí quy mô (lớn, vừa, nhỏ).

Dựa vào vị trí trên thước đo vừa xác định dựa vào tiêu chí quy mô, cán bộ tín dụng sẽ chấm điểm doanh nghiệp theo nguyên tắc chấm điểm như sau:

- +) Giá trị của chỉ tiêu tài chính nằm từ bên trái 100 đến 100: đạt 100 điểm.
- +) Giá trị của chỉ tiêu tài chính nằm từ sau 100 đến 80: đạt 80 điểm.
- +) Giá trị của chỉ tiêu tài chính nằm từ sau 80 đến 60: đạt 60 điểm.
- +) Giá trị của chỉ tiêu tài chính nằm từ sau 60 đến 40: đạt 40 điểm.
- +) Giá trị của chỉ tiêu tài chính nằm từ sau 40 trở về bên phải 20: đạt 20 điểm.

Bảng 5.8: Bảng các chỉ số tài chính áp dụng cho chấm điểm các doanh nghiệp thuộc nông, lâm, ngư nghiệp

Chỉ tiêu	Trọng số	Phân loại các chỉ tiêu tài chính đối với doanh nghiệp														
		Quy mô lớn					Quy mô vừa					Quy mô nhỏ				
		100	80	60	40	20	100	80	60	40	20	100	80	60	40	20
A. Chỉ tiêu thanh khoản																
1. Khả năng thanh toán ngắn hạn	8%	2.1	1.5	1	0.7	<0.7	2.3	1.6	1.2	0.9	<0.9	2.5	2	1.5	1	<1
2. Khả năng thanh toán nhanh	8%	1.1	0.8	0.6	0.2	<0.2	1.3	1	0.7	0.4	<0.4	1.5	1.2	1	0.7	<0.7

B. Chỉ tiêu hoạt động																
3. Vòng quay hàng tồn kho	10%	4	3.5	3	2	<2	4.5	4	3.5	3	<3	4	3	2.5	2	<2
4. Kỳ thu tiền bình quân	10%	40	50	60	70	>70	39	45	55	60	>60	34	38	44	55	>55
5. Hiệu quả sử dụng tài sản	10%	3.5	2.9	2.3	1.7	<1.7	4.5	3.9	3.3	2.7	<2.7	5.5	4.9	4.3	3.7	<3.7
C. Chỉ tiêu cân nợ (%)																
6. Nợ phải trả/tổng tài sản	10%	39	48	59	70	>70	30	40	50	60	>60	30	35	45	55	>55
7. Nợ phải trả/ nguồn vốn chủ sở hữu	10%	64	92	143	233	>233	42	66	108	185	>185	42	53	81	122	>122
8. Nợ quá hạn/tổng dư nợ NH	10%	0	1	2	3	>3	0	1	2	3	>3	0	1	2	3	>3
D. Chỉ tiêu thu nhập (%)																
9. Tổng thu nhập trước thuế/DT	8%	3	2.5	2	1.5	<1.5	4	3.5	3	2.5	<2.5	5	4.5	4	3.5	<3.5
10. Tổng thu nhập trước thuế/tổng tài sản	8%	4.5	4	3.5	3	<3	5	4.5	4	3.5	<3.5	6	5.5	5	4.5	<4.5
11. Tổng thu nhập trước thuế/nguồn VCSH	8%	10	8.5	7.6	7.5	<7.5	10	8	7.5	7	<7	10	9	8.3	7.4	<7.4
Tổng	100%															

(Nguồn: Sổ tay tín dụng Agribank)

Bảng 5.9: các chỉ số tài chính áp dụng cho chấm điểm các doanh nghiệp thuộc ngành thương mại dịch vụ

Chỉ tiêu	Trọng số	Phân loại các chỉ tiêu tài chính đối với doanh nghiệp			
		Quy mô lớn	Quy mô vừa	Quy mô nhỏ	

		100	80	60	40	20	100	80	60	40	20	100	80	60	40	20
A. Chỉ tiêu thanh khoản																
1. Khả năng thanh toán ngắn hạn	8%	2.1	1.5	1	0.7	<0.7	2.3	1.6	1.2	0.9	<0.9	2.5	2	1.5	1	<1
2. Khả năng thanh toán nhanh	8%	1.1	0.8	0.6	0.2	<0.2	1.3	1	0.7	0.4	<0.4	1.5	1.2	1	0.7	<0.7
B. Chỉ tiêu hoạt động																
3. Vòng quay hàng tồn kho	10%	4	3.5	3	2	<2	4.5	4	3.5	3	<3	4	3	2.5	2	<2
4. Kỳ thu tiền bình quân	10%	40	50	60	70	>70	39	45	55	60	>60	34	38	44	55	>55
5. Hiệu quả sử dụng tài sản	10%	3.5	2.9	2.3	1.7	<1.7	4.5	3.9	3.3	2.7	<2.7	5.5	4.9	4.3	3.7	<3.7
C. Chỉ tiêu cân nợ (%)																
6. Nợ phải trả/tổng tài sản	10%	39	48	59	70	>70	30	40	50	60	>60	30	35	45	55	>55
7. Nợ phải trả/ nguồn vốn chủ sở hữu	10%	64	92	143	233	>233	42	66	108	185	>185	42	53	81	122	>122
8. Nợ quá hạn/tổng dư nợ NH	10%	0	1	2	3	>3	0	1	2	3	>3	0	1	2	3	>3
D. Chỉ tiêu thu nhập (%)																
9. Tổng thu nhập trước thuế/DT	8%	3	2.5	2	1.5	<1.5	4	3.5	3	2.5	<2.5	5	4.5	4	3.5	<3.5
10. Tổng thu nhập trước thuế/tổng tài sản	8%	4.5	4	3.5	3	<3	5	4.5	4	3.5	<3.5	6	5.5	5	4.5	<4.5
11. Tổng thu nhập trước thuế/nguồn VCSH	8%	10	8.5	7.6	7.5	<7.5	10	8	7.5	7	<7	10	9	8.3	7.4	<7.4

Tổng	100%															
-------------	-------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--

(Nguồn: Sổ tay tín dụng Agribank)

Bảng 5.10: Các chỉ số tài chính áp dụng cho chấm điểm các doanh nghiệp thuộc ngành xây dựng

Chỉ tiêu	Trọng số	Phân loại các chỉ tiêu tài chính đối với doanh nghiệp														
		Quy mô lớn					Quy mô vừa					Quy mô nhỏ				
		100	80	60	40	20	100	80	60	40	20	100	80	60	40	20
A. Chỉ tiêu thanh khoản																
1. Khả năng thanh toán ngắn hạn	8%	1.9	1	0.8	0.5	<0.5	2.1	1.1	0.9	0.6	<0.6	2.3	1.2	1	0.9	<0.9
2. Khả năng thanh toán nhanh	8%	0.9	0.7	0.4	0.1	<0.1	1	0.7	0.5	0.3	<0.3	1.2	1	0.8	0.4	<0.4
B. Chỉ tiêu hoạt động																
3. Vòng quay hàng tồn kho	10%	3.5	3	2.5	2	<2	4	3.5	3	2.5	<2.5	3.5	3	2	1	<1
4. Kỳ thu tiền bình quân	10%	60	90	120	150	>150	45	55	60	65	>65	40	50	55	60	>60
5. Hiệu quả sử dụng tài sản	10%	2.5	2.3	2	1.7	<1.7	4	3.5	2.8	2.2	<2.2	5	4.2	3.5	2.5	<2.5
C. Chỉ tiêu cân nợ (%)																
6. Nợ phải trả/tổng tài sản	10%	55	60	65	70	>70	50	55	60	65	>65	45	50	55	60	>60
7. Nợ phải trả/ nguồn vốn chủ sở hữu	10%	69	100	150	233	>233	69	100	120	150	>150	66	69	100	120	>122
8. Nợ quá hạn/tổng dư nợ NH	10%	0	1	1.5	2	>2.5	0	1.6	1.8	2	>2	0	1	1.5	2	>2
D. Chỉ tiêu thu nhập (%)																
9. Tổng thu nhập trước	8%	8	7	6	5	<5	9	8	7	6	<6	10	9	8	7	<7

thuế/DT																
10. Tổng thu nhập trước thuế/tổng tài sản	8%	6	4.5	3.5	2.5	<2.5	6.5	5.5	4.5	3.5	<3.5	7.5	6.5	5.5	4.5	<4.5
11. Tổng thu nhập trước thuế/nguồn VCSH	8%	9.2	9	8.7	8.3	<8.3	12	11	10	8.7	<8.7	11	11	10	9.5	<9.5
Tổng	100%															

(Nguồn: Sổ tay tín dụng Agribank)

Bảng 5.11: Chỉ số tài chính áp dụng chấm điểm các doanh nghiệp ngành công nghiệp

Chỉ tiêu	Trọng số	Phân loại các chỉ tiêu tài chính đối với doanh nghiệp														
		Quy mô lớn					Quy mô vừa					Quy mô nhỏ				
		100	80	60	40	20	100	80	60	40	20	100	80	60	40	20
A. Chỉ tiêu thanh khoản																
1. Khả năng thanh toán ngắn hạn	8%	2	1.4	1	0.5	<0.5	2.2	1.6	1.1	0.8	<0.8	2.5	1.8	1.3	1	<1
2. Khả năng thanh toán nhanh	8%	1.1	0.8	0.4	0.2	<0.2	1.2	0.9	0.7	0.3	<0.3	1.3	1	0.8	0.6	<0.6
B. Chỉ tiêu hoạt động																
3. Vòng quay hàng tồn kho	10%	5	4	3	2.5	<2.5	6	5	4	3	<3	4.3	4	3.7	3.4	<3.4
4. Kỳ thu tiền bình quân	10%	45	55	60	65	>65	35	45	55	60	>60	30	40	50	55	>55
5. Hiệu quả sử dụng tài sản	10%	2.3	2	1.7	1.5	<1.5	3.5	2.8	2.2	1.5	<1.5	4.2	3.5	2.5	1.5	<1.5
C. Chỉ tiêu cân nợ (%)																
6. Nợ phải trả/tổng tài sản	10%	45	50	60	70	>70	45	50	55	65	>65	40	45	50	55	>55
7. Nợ phải trả/ nguồn vốn chủ sở hữu	10%	122	150	185	233	>233	100	122	150	185	>185	82	100	122	150	>150

8. Nợ quá hạn/tổng dư nợ NH	10%	0	1	1.5	2	>2.5	0	1.6	1.8	2	>2	0	1	1.4	1.8	>1.8
D. Chỉ tiêu thu nhập (%)																
9. Tổng thu nhập trước thuế/DT	8%	5.5	5	4	3	<3	6	5.5	4	2.5	<2.5	6.5	6	5	4	<4
10. Tổng thu nhập trước thuế/tổng tài sản	8%	6	5.5	5	24	<4	6.5	6	5.5	5	<5	7	6.5	6	5	<5
11. Tổng thu nhập trước thuế/nguồn VCSH	8%	14.2	13.7	13.3	13	<13	14.2	13.3	13	12.2	<12.2	13.3	13	12.9	12.5	<12.5
Tổng	100%															

(Nguồn: Sổ tay tín dụng Agribank)

Bước 5. Chấm điểm các tiêu chí phí tài chính

Cán bộ tín dụng chấm điểm các tiêu chí phí tài chính của doanh nghiệp theo các bảng dưới đây

Bảng 5.12: Chấm điểm tín dụng theo tiêu chí lưu chuyển tiền tệ

STT	Điểm chuẩn	20	16	12	8	4
1	Hệ số khả năng trả lãi	>4 lần	>3 lần	>2 lần	>1 lần	<1 lần hoặc âm
2	Hệ số khả năng trả nợ gốc	>2 lần	>1.5 lần	>1 lần	<1 lần	Âm
3	Xu hướng của lưu chuyển tiền tệ thuần trong quá khứ	Tăng nhanh	Tăng	Ổn định	Giảm	Âm
4	Trạng thái lưu chuyển tiền tệ	>lợi nhuận	Lợi nhuận	<lợi nhuận	Gần điểm	Âm

	thuần từ hoạt động	thuần	thuần	thuần	hòa vốn	
5	Tiền và các khoản tương đương vốn chủ sở hữu	>2	>1.5	>1.0	>0.5	Gần=0

(Nguồn: Sổ tay tín dụng Agribank)

Bảng 5.12:Chấm điểm tín dụng theo tiêu chí năng lực, kinh nghiệm quản lý

STT	Điểm chuẩn	20	16	12	8	4
1	Kinh nghiệm trong ngành của Ban quản lý liên quan trực tiếp đến dự án đề xuất	>20 năm	> 10 năm	> 5 năm	> 1 năm	Mới thành lập
2	Kinh nghiệm của Ban quản lý trong hoạt động điều hành	>10 năm	> 5 năm	> 2 năm	> 1 năm	Mới được bổ nhiệm
3	Môi trường kiểm soát	Được xây dựng, ghi chép và kiểm tra thường xuyên	Đã được thiết lập một cách chính thống	Tồn tại nhưng không chính thống và chưa xây dựng quy chế bằng văn bản cụ thể	Kiểm soát nội bộ hạn chế	Kiểm soát nội bộ đã thất bại
4	Các thành tựu đạt được và những thất bại trước của Ban Quản lý	Đã có uy tín/ thành tựu cụ thể trong lĩnh vực liên quan đến dự	Đang xây dựng uy tín/ có tiềm năng thành công trong	Rất ít hoặc không có kinh nghiệm/ thành tựu	Rõ ràng có thất bại trong lĩnh vực liên quan đến dự	Rõ ràng có thất bại trong công tác quản lý

		án	lĩnh vực dự án hoặc ngành liên quan		án trong quá khứ	
5	Tính khả thi của phương án kinh doanh và dự toán tài chính.	Rất cụ thể và rõ ràng với các dự toán tài chính cần trọng	Phương án kinh doanh và dự toán tài chính tương đối cụ thể, rõ ràng	Có phương án kinh doanh và dự toán tài chính nhưng không cụ thể, rõ ràng	Chỉ có một trong hai phương án kinh doanh và dự toán tài chính	Không có phương án kinh doanh và dự toán tài chính

(Nguồn: Sổ tay tín dụng Agribank)

Bảng 5.13: Chấm điểm tín dụng theo tiêu chí tình hình, uy tín giao dịch với NH

STT	Điểm chuẩn	20	16	12	8	4
1	Trả nợ đúng hạn (trả nợ gốc)	Luôn trả đúng hạn trong 36 tháng vừa qua	Luôn trả đúng hạn trong khoảng từ 12-36 tháng vừa qua	Luôn trả đúng hạn trong khoảng 12 tháng vừa qua	Khách hàng mới chưa có quan hệ tín dụng	Không trả đúng hạn
2	Số lần giãn nợ hoặc gia hạn nợ	Không có	1 lần trong 36 tháng vừa qua	1 lần trong 12 tháng vừa qua	2 lần trong 12 tháng vừa qua	3 lần trở lên trong 12 tháng vừa qua
3	Nợ quá hạn trong quá hạn	Không có	1x30 ngày quá hạn trong vòng 36	1x30 ngày quá hạn trong vòng 12	2x30 ngày quá hạn trong vòng 12	3x30 ngày quá hạn trong vòng 12 tháng

			tháng qua	tháng qua, hoặc 2 x30 ngày quá hạn trong vòng 36 tháng	tháng qua, hoặc 1x90 ngày quá hạn trong vòng 36 tháng qua	qua, hoặc 2x90 ngày quá hạn trong vòng 36 tháng qua
4	Số lần các cam kết mất khả năng thanh toán (thư tín dụng, bảo lãnh, các cam kết khác).	Chưa từng có	Không mất khả năng thanh toán trong vòng 24 tháng qua	Không mất khả năng thanh toán trong vòng 12 tháng qua	Đã từng bị mất khả năng thanh toán trong vòng 24 tháng qua	Đã từng bị mất khả năng thanh toán trong vòng 12 tháng qua
5	Số lần chậm trả lãi	Không	1 lần trong 12 tháng	2 lần trong 12 tháng	2 lần trở lên trong 12 tháng	Không trả được lãi
6	Thời gian duy trì tài khoản với ngân hàng	>5 năm	3-5 năm	1-3 năm	< 1 năm	Chưa mở tài khoản với Agribank
7	Số lượng giao dịch trung bình hàng tháng với tài khoản tại ngân hàng	>100 lần	60-100	30-60	15-30	<15
8	Số lượng các loại giao dịch với ngân hàng (tiền gửi, thanh toán, ngoại hối, L/C,..)	>6	5-6	3-4	1-2	Chưa có giao dịch nào

9	Số dư tiền gửi trung bình hàng tháng tại ngân hàng	>300 tỷ VND	100-300 tỷ	50-100 tỷ	15-50 tỷ	<10 tỷ
---	--	-------------	------------	-----------	----------	--------

Bảng 5.14: Chấm điểm tín dụng theo tiêu chí môi trường kinh doanh

STT	Điểm chuẩn	20	16	12	8	4
1	Triển vọng ngành	Thuận lợi	Ổn định	Phát triển kém hoặc không phát triển	Bảo hòa	Suy thoái
2	Được biết đến (về thương hiệu của công ty)	Có trên toàn cầu	Có trong cả nước	Có nhưng chỉ ở địa phương	Ít được biết đến	Không được biết đến
3	Vị thế cạnh tranh của doanh nghiệp	Cao, chiếm ưu thế	Bình thường, đang phát triển	Bình thường, đang sụt giảm	Thấp, đang sụt giảm	Rất thấp
4	Số lượng đối thủ cạnh tranh	Không có, độc quyền	Ít	Ít, số lượng đang tăng	Nhiều	Nhiều, số lượng đang tăng
5	Thu nhập của người đi vay chịu ảnh hưởng của quá trình đổi mới, cải cách các doanh nghiệp nhà nước	Không	Ít	Nhiều, thu nhập sẽ ổn định	Nhiều, thu nhập sẽ giảm xuống	Nhiều, sẽ lỗ

Bảng 5.15: Chấm điểm tín dụng theo tiêu chí các đặc điểm hoạt động khác

STT	Điểm chuẩn	20	16	12	8	4
1	Đa dạng hóa các hoạt động theo ngành, thị trường, vị trí	Đa dạng hóa cao độ (cả 3 trường hợp)	Chỉ có 2 trong 3	Chỉ 1 trong 3	Không, đang phát triển	Không đa dạng hóa
2	Thu nhập từ hoạt động xuất khẩu	Chiếm hơn 70% thu nhập	Chiếm hơn 50% thu nhập	Chiếm hơn 20% thu nhập	Chiếm dưới 20% thu nhập	Không có thu nhập từ hoạt động xuất khẩu
3	Sự phụ thuộc vào các đối tác (đầu vào/đầu ra)	Không có	Ít	Phụ thuộc nhiều vào các đối tác đang phát triển	Phụ thuộc nhiều vào các đối tác ổn định	Phụ thuộc nhiều vào các đối tác đang bị suy thoái
4	Lợi nhuận (sau thuế) của công ty trong những năm gần đây	Tăng trưởng mạnh	Có tăng trưởng	Ổn định	Giảm dần	Lỗ
5	Vị thế của công ty					
	Đối với doanh nghiệp nước ngoài	Độc quyền quốc gia lớn	Độc quyền quốc gia nhỏ	Trực thuộc UBND địa phương lớn	Trực thuộc UBND địa phương trung	Trực thuộc UBND địa phương nhỏ

					bình	
	Các chủ thể khác	Công ty lớn có niêm yết	Công ty trung bình có niêm yết hoặc công ty lớn không niêm yết	Công ty lớn hoặc trung bình không niêm yết	Công ty nhỏ có niêm yết	Công ty nhỏ không niêm yết

(Nguồn: Sổ tay tín dụng Agribank)

Bảng 5.16: Bảng trọng số áp dụng cho các tiêu chí phi tài chính
(dùng để tổng hợp điểm từ các bảng 5H-> 5L)

STT	Tiêu chí	Doanh nghiệp nhà nước (DNNN)	Doanh nghiệp ngoài quốc doanh (trong nước)	Doanh nghiệp đầu tư nước ngoài
1	Lưu chuyển tiền tệ	20%	20%	27%
2	Năng lực và kinh nghiệm quản lý	27%	33%	27%
3	Tình hình và uy tín giao dịch với Agribank	33%	33%	31%
4	Môi trường kinh doanh	7%	7%	7%
5	Các đặc điểm hoạt động khác	13%	7%	8%
Tổng cộng		100%	100%	100%

(Nguồn: Sổ tay tín dụng Agribank)

Bước 6. Tổng hợp điểm và xếp hạng doanh nghiệp

Cán bộ tín dụng cộng tổng điểm tài chính và phi tài chính nhân với trọng số trong bảng 5N (có tính đến loại hình sở hữu doanh nghiệp và báo cáo tài chính có được kiểm toán hay không) để xác định điểm tổng hợp.

Bảng 5.17: Tổng hợp điểm tín dụng

	Thông tin tài chính không được kiểm toán			Thông tin tài chính được kiểm toán		
	DN nhà nước	DN ngoài quốc doanh	DN đầu tư nước ngoài	DN nhà nước	DN ngoài quốc doanh	DN đầu tư nước ngoài
Các chỉ số tài chính	25%	35%	45%	35%	45%	55%
Các chỉ số phi tài chính	75%	65%	55%	65%	55%	45%

(Nguồn: Sổ tay tín dụng Agribank)

Sau khi xác định được điểm tổng hợp, cán bộ tín dụng xếp hạng tín dụng doanh nghiệp như sau:

AAA	AA	A	BBB	BB	B	CCC	CC	C	D
92,4 đến 100	84,8 đến 92,3	77,2 đến 84,7	69,6 đến 77,1	62,0 đến 69,5	54,4 đến 61,9	46,8 đến 54,3	39,2 đến 46,7	31,6 đến 39,1	< 31,6

(Nguồn: Sổ tay tín dụng Agribank)

Bước 7. Trình phê duyệt kết quả chấm điểm tín dụng và xếp hạng khách hàng

Sau khi hoàn tất việc xếp hạng doanh nghiệp và xếp hạng khách hàng, cán bộ tín dụng lập tờ trình đề nghị Giám đốc ngân hàng phê duyệt. Tờ trình phải được Trưởng phòng tín dụng kiểm tra và ký trước khi trình lên. Nội dung của tờ trình phải có ý cơ bản như sau:

Giới thiệu thông tin cơ bản về khách hàng.

Phương pháp / mô hình áp dụng để chấm điểm tín dụng.

Tài liệu làm căn cứ để chấm điểm.

5.3.3 Ra quyết định cấp tín dụng và giám sát sau khi cho vay

Kết quả chấm điểm tín dụng và xếp hạng khách hàng doanh nghiệp được ngân hàng ứng dụng trong việc ra quyết định cấp tín dụng và giám sát sau khi cho vay.

Loại	Cấp tín dụng	Giám sát sau khi cho vay
AAA	Ưu tiên đáp ứng tối đa nhu cầu tín dụng với mức ưu đãi về lãi suất, phí, thời hạn và biện pháp bảo đảm tiền vay (có thể cho vay tín chấp).	Kiểm tra khách hàng định kỳ nhằm cập nhật thông tin và tăng cường mối quan hệ với khách hàng.
AA	Ưu tiên đáp ứng nhu cầu tín dụng với mức ưu đãi về lãi suất, phí, thời hạn thu tiền, biện pháp bảo đảm tiền vay (có thể cho vay tín chấp)	Kiểm tra khách hàng định kỳ nhằm cập nhật thông tin và tăng cường mối quan hệ với khách hàng.
A	Ưu tiên đáp ứng nhu cầu tín dụng, đặc biệt là các khoản tín dụng từ trung hạn trở xuống. Không yêu cầu cao về biện pháp bảo đảm tiền vay (có thể cho vay tín chấp).	Kiểm tra khách hàng định kỳ nhằm cập nhật thông tin.
BBB	Có thể mở rộng tín dụng, không hoặc hạn chế áp dụng các điều kiện ưu đãi; Đánh giá kỹ về chu kỳ kinh tế và tính hiệu quả khi cho vay dài hạn.	Kiểm tra khách hàng định kỳ nhằm cập nhật thông tin.
BB	Hạn chế mở rộng tín dụng, chỉ tập trung vào các khoản tín dụng ngắn hạn với các biện pháp đảm bảo tiền vay. Việc cho vay mới hay các khoản cho vay dài hạn chỉ thực hiện khi đánh giá kỹ về chu kỳ kinh tế và tính hiệu quả, khả năng trả nợ của phương án vay vốn.	Chú trọng kiểm tra việc sử dụng vốn vay, tình hình tài sản bảo đảm.
B	Hạn chế mở rộng tín dụng và tập trung thu hồi vốn cho vay.	Tăng cường kiểm tra khách hàng để thu nợ và giám sát hoạt động.
CCC	Hạn chế tối đa mở rộng tín dụng, các biện pháp giãn nợ, gia hạn nợ chỉ thực hiện nếu có phương án khắc phục khả thi.	Tăng cường kiểm tra khách hàng, tìm cách bổ sung tài sản bảo đảm.
CC	Không mở rộng tín dụng, tìm mọi biện pháp để thu hồi nợ, kể cả việc gia hạn nợ chỉ thực hiện khi có phương án khắc phục khả thi.	Tăng cường kiểm tra khách hàng.
C	Không mở rộng tín dụng, tìm mọi biện pháp để thu hồi nợ, kể cả việc xử lý	Xem xét phương án phải đưa ra tòa kinh tế.

	sớm tài sản bảo đảm.	
D	Không mở rộng tín dụng, tìm mọi biện pháp để thu hồi nợ, kể cả việc xử lý sớm tài sản bảo đảm.	Xem xét phương án phải đưa ra tòa kinh tế.

(Nguồn: Sổ tay tín dụng Agribank)

5.4 Thực hành đánh giá và xếp hạng tín dụng

- Mỗi sinh viên tự chọn 1 cá nhân có liên quan (cha, mẹ, anh, chị, hoặc bản thân), thực hành xếp hạng tín dụng theo mô hình điểm số của BIDV. Thảo luận kết quả XHTD.

- Chia lớp thành nhóm từ 4 – 6 sinh viên. Mỗi nhóm chọn 1 công ty niêm yết, có số liệu báo cáo tài chính và báo cáo thường niên tối thiểu 5 năm qua. Thực hành XHTD theo mô hình XHTD của Agribank.

Tài liệu tham khảo:

- PGS TS Trầm Thị Xuân Hương, Giáo trình Nghiệp vụ Ngân hàng thương mại, NXB Kinh tế TP HCM, 2018 (Xem chương 4).
- PGS. TS Nguyễn Minh Kiều, Nghiệp vụ Ngân hàng hiện đại, NXB Thống kê, 2019. (Xem chương 5)
- PGS.TS. Lê Văn Tề, Tín dụng Ngân hàng, NXB Lao động, 2020 (xem chương 4).
- TS. Nguyễn Hữu Đại, Nghiệp vụ Thẩm định tín dụng Ngân hàng, NXB Tài chính, 2019 (Xem chương 5).
- PGS.TS. Trầm Thị Xuân Hương, Thẩm định tín dụng, NXB Kinh tế TP.HCM, 2020 (Xem chương 4).
- Luật các TCTD 47/2010/QH12
- Thông tư 39/2016/TT-NHNN ngày 30/12/2106 quy định về hoạt động cho vay của tổ chức tín dụng, chi nhánh ngân hàng nước ngoài đối với khách hàng.

CÂU HỎI ÔN TẬP

1. Việc đánh giá và xếp hạng tín dụng doanh nghiệp có ý nghĩa như thế nào đối với công tác thẩm định và quyết định cho vay?
2. Dựa vào những căn cứ nào để có thể thực hiện đánh giá và xếp hạng tín dụng cho doanh nghiệp?
3. Bạn hãy thu thập những thông tin cần thiết và tiến hành đánh giá, sau đó, xếp hạng tín dụng doanh nghiệp mà bạn đang tìm hiểu.

TÓM TẮT CHƯƠNG 5

Chương này trình bày cách thức đánh giá và xếp hạng tín dụng doanh nghiệp nhằm bổ sung thông tin cho công tác thẩm định tín dụng. Học xong chương này, sinh viên có thể hiểu được cách thức đánh giá, xếp hạng tín dụng khách hàng doanh nghiệp, khách hàng cá nhân và ứng dụng vào thực tế trong công tác thẩm định tín dụng.



CHƯƠNG 6

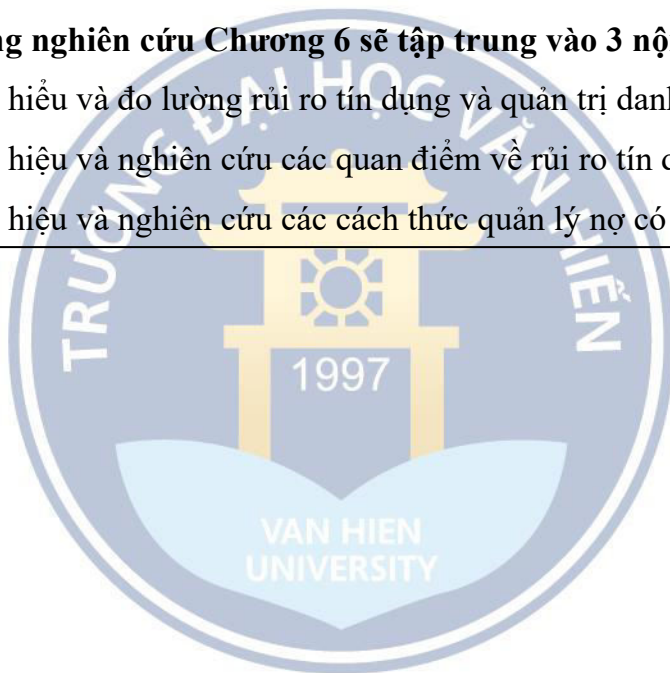
ĐÁNH GIÁ VÀ QUẢN TRỊ RỦI RO TÍN DỤNG

❖ Mục tiêu nghiên cứu của Chương 6:

- Chương này trình bày các chỉ tiêu đánh giá chất lượng tín dụng của ngân hàng.
- Sinh viên sẽ tìm hiểu về nợ có vấn đề và các bước xử lý nợ có vấn đề trong thực tiễn.

❖ Nội dung nghiên cứu Chương 6 sẽ tập trung vào 3 nội dung chính sau:

- Tìm hiểu và đo lường rủi ro tín dụng và quản trị danh mục cho vay.
 - Tìm hiểu và nghiên cứu các quan điểm về rủi ro tín dụng.
 - Tìm hiểu và nghiên cứu các cách thức quản lý nợ có vấn đề.
-



CHƯƠNG 6: ĐÁNH GIÁ VÀ QUẢN TRỊ RỦI RO TÍN DỤNG

6.1 Đo lường rủi ro tín dụng và quản trị danh mục cho vay

6.1.1 Đo lường rủi ro tín dụng

Để có thể đo lường, rủi ro được định nghĩa như là sự khác biệt giữa giá trị thực tế và giá trị kỳ vọng.

Giá trị kỳ vọng chính là giá trị trung bình có trọng số của một biến nào đó với trọng số chính là xác suất xảy ra giá trị của biến đó. Sự khác biệt giữa giá trị thực tế so với giá trị kỳ vọng được đo lường bởi độ lệch chuẩn. Do vậy, độ lệch chuẩn hay phương sai (bình phương của độ lệch chuẩn) chính là thước đo của rủi ro. Nói đến rủi ro chính là nói đến quan hệ giữa giá trị của một biến nào đó so với kỳ vọng của nó.

Để đo lường rủi ro người ta dùng phân phối xác suất với hai tham số đo lường phổ biến là kỳ vọng và độ lệch chuẩn. Lợi nhuận kỳ vọng, ký hiệu là $E(R)$ được định nghĩa như sau:

$$E(R) = \sum_{i=1}^n (R_i)(P_i)$$

R_i : lợi nhuận ứng với biến cố i ;

P_i : là xác suất xảy ra biến cố i và n là biến cố có thể xảy ra.

Như vậy, lợi nhuận kỳ vọng chính là trung bình gia quyền của các lợi nhuận có thể xảy ra với trọng số chính là xác suất xảy ra.

Để đo lường độ phân tán hay sai biệt giữa lợi nhuận thực tế so với lợi nhuận kỳ vọng, người ta dùng độ lệch chuẩn (σ). Độ lệch chuẩn chính là căn bậc 2 của

phương sai: $\sigma = \sqrt{\sum_{i=1}^n [(R_i) - E(R)]^2 (P_i)}$

Bảng tính đánh giá rủi ro

Những đặc thù ngành	Chiến lược và đặc thù hoạt động kinh doanh	Những giả định và kịch bản Tương lai liên quan
(1)	(2)	(3)
• Cơ cấu chi phí • Khả năng sinh lợi • Độ chín muồi • Công nghệ • Tính có chu kỳ	• Chung • Sản phẩm phù hợp thị trường • Cung ứng • Sản xuất	• Kinh tế • Ngành • Chiến lược • Kiểm soát quản lý, hành động và phản ứng

• Tính phụ thuộc • Toàn cầu hóa • Tính dễ tổn thương do các SP thay thế gây ra • Môi trường pháp lý • Hoạt động kinh doanh	• Phân phối • Doanh thu • Quản lý • Chiến lược tổng thể	• Giả thuyết kết quả Tài chính - Có khả năng xảy ra nhất - Bất lợi - Độ nhạy
Những đặc điểm nào đã và sẽ ảnh hưởng lớn nhất đối với tất cả các công ty trong ngành này?	Đối với mỗi đặc điểm quan trọng tại cột (1), chiến lược kinh doanh nhằm giảm thiểu rủi ro hoặc đề tận dụng cơ hội của công ty này là gì?	Đặc điểm này phản ứng chiến lược (hoặc thiếu phản ứng) dự kiến sẽ ảnh hưởng thế nào đến các tình huống hoạt động trong tương lai?
Đặc điểm	Chiến lược kinh doanh	Ảnh hưởng trong tương lai

Phân tích độ nhạy là gì, tại sao nó lại hữu ích?

Là phép đo tác động dòng tiền của thay đổi 1 biến số được tách riêng đối với tình hình tài chính. Chúng ta quan tâm đến các biến như tỷ lệ tăng trưởng doanh thu hoặc số ngày phải thu hoặc giá vốn hàng bán bằng tiền theo tỷ trọng doanh thu, và chúng ta quan tâm đến tác động lên dòng tiền. Khi dòng tiền bị ảnh hưởng đáng kể bởi 1 sự thay đổi nhỏ của 1 biến, chúng ta nói rằng dòng tiền nhạy cảm với các thay đổi của biến đó.

Phân tích độ nhạy:

- Là cách làm tất mà người thẩm định cần xây dựng giúp giảm số lượng dự báo đầy đủ.
- Có thể thực hiện với cả thông tin tài chính được dự báo lẫn thông tin trong quá khứ.
- Phân tích độ nhạy giúp tập trung vào cơ cấu/cấu trúc khoản vay và quản lý các chỉ số tài chính, điều cho chúng ta biết sự thay đổi của các biến mà dòng tiền của bên vay nhạy cảm nhất với chúng.

Rủi ro bên cho vay cao hơn nếu:

- Dòng tiền của bên vay rất nhạy cảm với sự thay đổi của 1 biến nhất định.
- Sự thay đổi rất có khả năng xảy ra.
- Sự an toàn của Ngân hàng sẽ bị xói mòn đáng kể nếu thay đổi xảy ra.

Kiểm định cái gì và kiểm định như thế nào?

Bảng hướng dẫn kiểm định độ nhạy của dòng tiền

Biến số	Phương pháp kiểm tra	Ví dụ
Doanh thu là biến quan trọng nhất cần kiểm định, đặc biệt là với chu kỳ hoạt động dài hoặc biên lợi nhuận thấp. • <i>Tăng trưởng DT</i>	Trong bảng này, chúng ta sử dụng tiền ròng sau hoạt động dự kiến từ bảng tóm tắt lưu chuyển tiền tệ trực tiếp làm thước đo dòng tiền, hoặc có thể lựa chọn thước đo khác, gồm các thước đo từ dòng tiền nhanh.	DT năm trước: \$50.000.000 DT dự kiến: \$56.000.000 Giá vốn hàng bán bằng tiền dự kiến: \$40.000.000 Tiền ròng sau hoạt động dự kiến: \$1.500.000
% Thay đổi doanh thu (tăng hay giảm)	- Tính đầu tư vốn lưu động trước đây theo tỷ trọng DT trước đây. - Nhân % với giá trị doanh thu thay đổi. - Kết quả là đầu tư vốn lưu động tăng thêm cần có do tăng trưởng DT (hoặc giải phóng do DT giảm), giả sử là các yếu tố khác không đổi.	Năm ngoái đầu tư vốn lưu động: \$5.000.000. Vì vậy đầu tư vốn lưu động=10% DT. Với dự báo DT tăng \$6.000.000, đầu tư vốn lưu động cần thêm là: \$600.000 (\$6.000.000 x 0,1 = \$600.000)
Thay đổi giá vốn hàng bán bằng tiền theo % doanh thu Thay đổi chi phí quản lý, bán hàng & chi phí chung bằng tiền theo % doanh thu	- Tính 1% DT dự báo - Chia tiền ròng sau hoạt động cùng kỳ cho số đó, là 1% DT. - Kết quả là % DT mà chi phí có thể tăng trước khi giảm tiền ròng sau hoạt động xuống 0.	1% DT dự báo là \$560.000. Nếu giá vốn hàng bán bằng tiền và chi phí bán hàng và quản lý bằng tiền cùng tăng khoảng 2,7% DT, cty sẽ có tiền sau hoạt động bằng 0 (\$1.500.000/\$560.000=2,7)
Thay đổi số ngày phải thu	- Tính DT trung bình ngày bằng cách chi DT dự báo cho 365 - Chia tiền ròng sau hoạt động cho DT một ngày. - Kết quả là số ngày phải thu có thể tăng trước khi giảm tiền ròng sau hoạt động xuống 0.	DT dự báo trung bình ngày là: \$56.000.000/365=\$153.425 Nếu số ngày phải thu tăng 9,8 ngày, tiền ròng sau hoạt động sẽ bằng 0. (\$1.500.000/\$153.425=9,78)
Thay đổi số ngày tồn kho	- Tính giá vốn hàng bán bằng tiền trung bình ngày bằng cách chia giá vốn hàng bán bằng tiền dự báo của năm cho 365. - Chia tiền ròng sau hoạt động cho giá vốn hàng bán	Giá vốn hàng bán bằng tiền trung bình một ngày là: \$40.000.000/365=\$109.589 Nếu số ngày hàng tồn kho tăng 13,7 ngày, tiền dòng sau hoạt động sẽ bằng 0

	bằng tiền một ngày. - Kết quả là số ngày tồn kho có thể tăng trước khi giảm tiền ròng sau hoạt động xuống 0.	$(\$1.500.000/\$109.589 = 13,69)$
Thay đổi số ngày phải trả	- Tính giá vốn hàng bán bằng tiền trung bình ngày bằng cách chia dự báo giá vốn hàng bán bằng tiền hàng năm cho 365. - Chia tiền ròng sau hoạt động cho giá vốn hàng bán bằng tiền 1 ngày. - Kết quả là số ngày phải trả có thể giảm trước khi giảm tiền ròng sau hoạt động xuống 0.	Giá vốn hàng bán bằng tiền trung bình 1 ngày là: $\\$40.000.000/365 = \\109.589 Nếu số ngày phải trả giảm 13,7 ngày, tiền ròng sau hoạt động sẽ bằng 0 $(\\$1.500.000/\\$109.589 = 13,69)$
Thay đổi lãi suất	- Cộng tổng nợ chịu lãi. - Nhân tổng với 1%. - Đáp án là chi phí lãi hàng năm trước thuế tăng cho mỗi 1% tăng lãi suất. - Chia tiền ròng sau hoạt động cho 1% tổng nợ. - Bội số là số điểm % lãi suất có thể tăng trước khi dùng hết tiền ròng sau hoạt động, không để gì để dùng vào việc khác như: cổ tức, chi trả nợ và tài sản cố định.	Tổng nợ chịu lãi là: $\\$14.000.000$. 1% của tổng nợ là: $\\$140.000$. Nếu lãi suất tăng 1%, VD từ 8% lên 9%, chi phí lãi của công ty sẽ tăng $\\$140.000$. Lãi suất có thể tăng 10,7 điểm % (từ 8% lên 18,7%) trước khi dùng hết tiền ròng sau hoạt động và không sử dụng vào việc gì khác như: cổ tức, chi trả nợ và tài sản cố định. $(\\$1.500.000/\\$140.000 = 10,71)$
Thay đổi thuế suất	- Tính 1% lợi nhuận trước thuế. - Chia tiền ròng sau hoạt động cho 1% lợi nhuận trước thuế. - Bội số là số điểm % thuế suất thu nhập thực tế có thể tăng trước khi dùng hết tiền ròng sau hoạt động.	Lợi nhuận trước thuế là: $\\$19.000.000$. 1% lợi nhuận trước thuế là $\\$190.000$. Thuế suất thực tế của công ty có thể tăng 7,9 điểm % (từ 42% đến 49%) trước khi dùng hết tiền ròng sau hoạt động $(1.500.000/190.000 = 7,89)$
Số tiền chi cho TSCĐ	- So sánh số dự báo chi cho TSCĐ với tiền ròng sau hoạt động. - So sánh số lượng vượt quá, nếu có, với những số đo nhạy chính như: 1% doanh	Chi cho TSCĐ được dự báo là $\\$1.000.000$. Tiền ròng sau hoạt động có thể rút xuống $\\$500.000$ trước khi không còn đủ để chi cho TSCĐ. Số tiền $\\$500.000$ giảm có thể

	thu, doanh thu 1 ngày, giá vốn hàng bán bằng tiền 1 ngày, hoặc chi phí quản lý, bán hàng và chi phí chung bằng tiền 1 ngày. - Luôn nhớ rằng những điều này có thể kết hợp xảy ra với nhau, và tiền ròng sau hoạt động không chỉ dành để chi cho TSCĐ.	xảy ra nếu chi phí tăng ít hơn 1% doanh thu, hoặc nếu số ngày phải thu tăng thêm 3,25 ngày,...
Chi trả cổ tức	- So sánh số cổ tức trả (hoặc công bố) với tiền dòng sau hoạt động. - So sánh lượng vượt quá, nếu có, với những số đo nhạy chính như: 1% doanh thu, doanh thu 1 ngày, giá vốn hàng bán bằng tiền 1 ngày hoặc chi phí quản lý, bán hàng và chi phí chung bằng tiền 1 ngày. - Luôn nhớ rằng những điều này có thể kết hợp với nhau xảy ra, và tiền ròng sau hoạt động không chỉ dành để chi cho cổ tức.	Dự báo cổ tức sẽ là \$250.000. Tiền ròng sau hoạt động có thể giảm đi \$1.250.000 trước khi công ty không đủ để chi trả cổ tức. Mặc dù vậy, việc giảm có thể xảy ra nếu chi phí tăng 2,2% doanh thu hoặc nếu số ngày tồn kho kéo dài 11,4 ngày.

6.1.2 Quản trị danh mục cho vay

Quản trị danh mục cho vay là một phương thức quản trị kinh doanh ngân hàng, bao gồm các nội dung: thiết kế danh mục cho vay, xây dựng các chính sách, tổ chức thực hiện, tái xét và điều chỉnh danh mục cho vay nhằm đạt các mục tiêu kinh doanh đã hoạch định của ngân hàng.

Ý nghĩa:

- Góp phần quan trọng trong việc thực hiện mục tiêu của hoạt động cho vay nói riêng và hoạt động kinh doanh ngân hàng nói chung: Trước hết mục tiêu cụ thể mà quản trị danh mục cho vay hướng tới là xây dựng một danh mục cho vay tối ưu, có khả năng tối đa hóa lợi nhuận hoặc tối thiểu hóa rủi ro /tổn thất, kiểm soát nó trong mức độ chấp nhận được của ngân hàng. Vì vậy quản trị danh mục cho vay tốt sẽ tạo điều kiện để ngân hàng giảm dự phòng rủi ro, tiết kiệm nguồn lực, tiết giảm chi phí và gia tăng lợi nhuận.

- Cải thiện khả năng chống đỡ các cú “Shock” từ bên ngoài, từ đó nâng cao năng lực cạnh tranh trong môi trường hội nhập quốc tế: tạo ra một danh mục tài sản cho vay tối ưu, có đủ sức mạnh nội tại để chống lại những tác động từ phía môi trường bên ngoài. Ngoài ra quản trị danh mục cho vay là phương thức quản trị hiện đại, việc thực hiện nó sẽ giúp ngân hàng trong nước tiệm cận với các chuẩn mực, thông lệ quốc tế. Đó là những tiền đề thiết yếu để ngân hàng có thể tham gia hội nhập và khẳng định vị thế của mình trên thị trường kinh doanh tiền tệ trong và ngoài nước.

❖ Các phương pháp quản trị danh mục cho vay

- *Phương pháp quản trị danh mục thụ động*: Ngân hàng có thể định hướng ưu tiên cho một vài loại tài sản nào đó mà không cơ cấu hóa tỷ trọng của các loại tài sản cho vay, không xây dựng các hạn mức cho từng ngành, từng khu vực, từng dòng sản phẩm... Do đó cơ cấu của danh mục cho vay được hình thành một cách ngẫu nhiên. Cơ cấu danh mục cho vay của ngân hàng khó kiểm soát được rủi ro tổng thể của danh mục trong quá trình thực hiện.

- *Phương pháp quản trị danh mục chủ động*: những hạn chế khiếm khuyết của quản trị thụ động được thay thế và bổ sung bởi phương pháp quản trị chủ động. Sự ra đời của phương pháp chủ động xuất phát từ đòi hỏi khách hàng trong nền kinh tế hiện đại.

Nội dung

+ *Hoạch định*: là công việc đầu tiên trong tiến trình quản trị danh mục cho vay theo hướng chủ động tại ngân hàng thương mại. Hoạch định bao gồm các nội dung cụ thể đó là: hoạch định mục tiêu quản trị danh mục, thiết kế danh mục cho vay, xây dựng các chính sách thực thi.

+ *Tổ chức thực hiện và giám sát danh mục cho vay*: Để đảm bảo cho danh mục được hình thành một cách hiệu quả, thì phần việc tiếp theo sau khâu hoạch định là tổ chức thực hiện và giám sát danh mục.

6.2 Quan điểm về rủi ro tín dụng

Theo thông tư 41/2016/TT-NHNN quy định về tỷ lệ an toàn vốn đối với ngân hàng, chi nhánh nước ngoài.

Khái niệm:

Giao dịch Repo: là trong đó một bên bán và chuyển giao quyền sở hữu tài sản tài chính cho một bên khác, đồng thời cam kết sẽ mua lại và nhận lại quyền sở hữu tài sản tài chính đó sau một thời gian xác định với một mức giá xác định.

Giao dịch Reverse Repo: là giao dịch trong đó một bên mua và nhận chuyển giao quyền sở hữu tài sản tài chính từ một bên khác, đồng thời cam kết sẽ bán lại và chuyển giao quyền sở hữu tài sản tài chính đó sau một thời gian xác định với một mức giá xác định, bao gồm cả giao dịch mua có kỳ hạn tài sản tài chính theo quy định của Ngân hàng Nhà nước về hoạt động chiết khấu công cụ chuyển nhượng, giấy tờ có giá khác.

- ❖ *Rủi ro tín dụng*: là rủi ro do khách hàng không thực hiện hoặc không có khả năng thực hiện một phần hoặc toàn bộ nghĩa vụ trả nợ theo hợp đồng hoặc thỏa thuận với ngân hàng, chi nhánh ngân hàng nước ngoài (trừ các trường hợp quy định tại điểm b khoản này theo TT41/2016);
- ❖ *Rủi ro lãi suất*: là loại rủi ro do sự biến động của lãi suất. Loại rủi ro này phát sinh trong quan hệ tín dụng của tổ chức tín dụng theo đó tổ chức tín dụng có những khoản đi vay hoặc cho vay theo lãi suất thả nổi. Lãi suất thị trường tăng khiến chi phí trả lãi của ngân hàng tăng theo. Nếu ngân hàng cho vay theo lãi suất thả nổi, khi lãi suất giảm khiến thu nhập từ lãi cho vay của ngân hàng giảm.
- ❖ *Rủi ro tỷ giá*: là rủi ro phát sinh do sự biến động tỷ giá làm ảnh hưởng đến giá trị kỳ vọng trong tương lai. Rủi ro tỷ giá có thể phát sinh trong nhiều hoạt động khác nhau của ngân hàng. Bất cứ hoạt động nào mà ngân hàng thu (inflows) phát sinh bằng một loại đồng tiền trong khi ngân hàng chi (outflows) phát sinh một loại đồng tiền khác đều chứa đựng nguy cơ rủi ro tỷ giá.

6.2.1 Tỷ lệ vốn an toàn

- ❖ Tỷ lệ an toàn vốn (CAR) tính theo đơn vị phần trăm (%) được xác định bằng công thức:

$$CAR = \frac{C}{RWA + 12,5(K_{OR} + K_{MR})} \times 100\%$$

Trong đó:

- **C**: Vốn tự có;
 - **RWA**: Tổng tài sản tính theo rủi ro tín dụng (xem điều 8);
 - **KOR**: Vốn yêu cầu cho rủi ro hoạt động;
 - **KMR**: Vốn yêu cầu cho rủi ro thị trường (xem điều 18).
- ❖ Ngân hàng không có công ty con, chi nhánh ngân hàng nước ngoài phải thường xuyên duy trì tỷ lệ an toàn vốn xác định trên cơ sở báo cáo tài chính của ngân hàng, chi nhánh ngân hàng nước ngoài tối thiểu 8%.
- ❖ Ngân hàng có công ty con phải duy trì:
- Tỷ lệ an toàn vốn xác định trên cơ sở báo cáo tài chính của ngân hàng tối thiểu 8%;
 - Tỷ lệ an toàn vốn hợp nhất xác định trên cơ sở báo cáo tài chính hợp nhất của ngân hàng tối thiểu 8%. Trường hợp ngân hàng có công ty con là công ty kinh doanh bảo hiểm thì tỷ lệ an toàn vốn hợp nhất được xác định trên cơ sở báo cáo tài chính hợp nhất của ngân hàng nhưng không hợp nhất công ty con là công ty kinh doanh bảo hiểm theo nguyên tắc hợp nhất của pháp luật về kế toán và báo cáo tài chính đối với tổ chức tín dụng.
- ❖ Đối với các khoản mục bằng ngoại tệ, ngân hàng, chi nhánh ngân hàng nước ngoài quy ra đồng Việt Nam khi tính tỷ lệ an toàn vốn như sau:
- Thực hiện theo quy định về hạch toán trên các tài khoản ngoại tệ của pháp luật về hệ thống tài khoản kế toán;
 - Đối với rủi ro ngoại hối thì thực hiện như sau:
 - (1) Tỷ giá giữa đồng Việt Nam và đô la Mỹ: là tỷ giá trung tâm do Ngân hàng Nhà nước công bố vào ngày báo cáo;
 - (2) Tỷ giá giữa đồng Việt Nam và các ngoại tệ khác: là tỷ giá bán giao ngay chuyển khoản của ngân hàng, chi nhánh ngân hàng nước ngoài vào cuối ngày báo cáo.
- ❖ Căn cứ kết quả giám sát, kiểm tra, thanh tra của Ngân hàng Nhà nước đối với ngân hàng, chi nhánh ngân hàng nước ngoài, trong trường hợp cần thiết để bảo đảm an toàn trong hoạt động của ngân hàng, chi nhánh ngân hàng nước ngoài, tùy theo tính chất, mức độ rủi ro, Ngân hàng Nhà nước yêu cầu

ngân hàng, chi nhánh ngân hàng nước ngoài duy trì tỷ lệ an toàn vốn cao hơn so với mức quy định tại Thông tư này.

6.2.2 Tín dụng phái sinh

a) Sản phẩm phái sinh theo quy định tại khoản 23 Điều 4 Luật các tổ chức tín dụng, gồm:

(1) *Sản phẩm phái sinh tín dụng* gồm các hợp đồng bảo hiểm tín dụng, hợp đồng hoán đổi rủi ro tín dụng, hợp đồng đầu tư gắn với rủi ro tín dụng, hợp đồng phái sinh tín dụng khác theo quy định của pháp luật;

(2) *Sản phẩm phái sinh lãi suất* gồm hợp đồng lãi suất kỳ hạn, hợp đồng hoán đổi lãi suất một đồng tiền, hợp đồng hoán đổi lãi suất hai đồng tiền hoặc hợp đồng hoán đổi tiền tệ chéo, hợp đồng quyền chọn lãi suất, các hợp đồng phái sinh lãi suất khác theo quy định của pháp luật;

(3) *Sản phẩm phái sinh ngoại tệ* gồm các giao dịch mua, bán ngoại tệ kỳ hạn, giao dịch hoán đổi ngoại tệ, giao dịch quyền chọn mua, bán ngoại tệ, các giao dịch phái sinh ngoại tệ khác theo quy định của pháp luật;

(4) *Sản phẩm phái sinh giá cả hàng hóa* gồm các hợp đồng hoán đổi giá cả hàng hóa, hợp đồng tương lai giá cả hàng hóa, hợp đồng quyền chọn giá cả hàng hóa và các hợp đồng phái sinh giá cả hàng hóa khác theo quy định của pháp luật.

b) *Chứng khoán phái sinh* gồm hợp đồng tương lai, hợp đồng quyền chọn, hợp đồng kỳ hạn và chứng khoán phái sinh khác theo quy định của pháp luật về chứng khoán phái sinh và thị trường chứng khoán phái sinh;

6.3 Quản lý nợ có vấn đề

Theo văn bản hợp nhất số **01/VBHN-NHNN** phân loại nợ như sau:

- Nhóm 1 (Nợ đủ tiêu chuẩn) bao gồm: Các khoản nợ được tổ chức tín dụng đánh giá là có khả năng thu hồi đầy đủ cả nợ gốc và lãi đúng hạn;
- Nhóm 2 (Nợ cần chú ý) bao gồm: Các khoản nợ được tổ chức tín dụng đánh giá là có khả năng thu hồi đầy đủ cả nợ gốc và lãi nhưng có dấu hiệu khách hàng suy giảm khả năng trả nợ;
- Nhóm 3 (Nợ dưới tiêu chuẩn) bao gồm: Các khoản nợ được tổ chức tín dụng đánh giá là không có khả năng thu hồi nợ gốc và lãi khi đến hạn. Các khoản nợ này được tổ chức tín dụng đánh giá là có khả năng tổn thất một phần nợ gốc và lãi;
- Nhóm 4 (Nợ nghi ngờ) bao gồm: Các khoản nợ được tổ chức tín dụng đánh giá là khả năng tổn thất cao;

- Nhóm 5 (Nợ có khả năng mất vốn) bao gồm: Các khoản nợ được tổ chức tín dụng đánh giá là không còn khả năng thu hồi, mất vốn.

Nợ có vấn đề là các khoản nợ mà khách hàng không trả gốc và lãi đúng hạn, hoặc không trả nợ như đã cam kết trong hợp đồng tín dụng và cả các khoản vay trong hạn nhưng có dấu hiệu không an toàn có thể dẫn đến rủi ro.

6.3.1 Phân loại nợ có vấn đề

Xét về góc độ kế toán nợ có vấn đề bao gồm các khoản nợ từ nhóm 2 đến nhóm 5 và các khoản nợ đã được xử lý rủi ro bằng nguồn dự phòng của ngân hàng thương mại (nhóm 3,4,5 là nợ xấu).

❖ **Phân loại nợ theo phương pháp định tính** (theo điều 11 – thông tư 01/VBHN-NHNN, Quy định về phân loại tài sản có, mức trích, phương pháp trích lập dự phòng rủi ro và việc sử dụng dự phòng để xử lý rủi ro trong hoạt động của tổ chức tín dụng, chi nhánh ngân hàng nước ngoài).

Nợ cần chú ý: Các khoản nợ được tổ chức tín dụng, chi nhánh ngân hàng nước ngoài đánh giá là có khả năng thu hồi đầy đủ cả nợ gốc và lãi nhưng có dấu hiệu khách hàng suy giảm khả năng trả nợ.

Các cam kết ngoại bảng được tổ chức tín dụng, chi nhánh ngân hàng nước ngoài đánh giá là khách hàng có khả năng thực hiện nghĩa vụ theo cam kết nhưng có dấu hiệu suy giảm khả năng thực hiện cam kết.

Nợ dưới tiêu chuẩn: Các khoản nợ được tổ chức tín dụng, chi nhánh ngân hàng nước ngoài đánh giá là không có khả năng thu hồi nợ gốc và lãi khi đến hạn. Các khoản nợ này được tổ chức tín dụng, chi nhánh ngân hàng nước ngoài đánh giá là có khả năng tổn thất.

Các cam kết ngoại bảng được tổ chức tín dụng, chi nhánh ngân hàng nước ngoài đánh giá là khách hàng không có khả năng thực hiện đủ nghĩa vụ theo cam kết.

Nợ nghi ngờ: Các khoản nợ được tổ chức tín dụng, chi nhánh ngân hàng nước ngoài đánh giá là có khả năng tổn thất cao.

Các cam kết ngoại bảng mà khả năng khách hàng không thực hiện cam kết là rất cao.

Nợ có khả năng mất vốn: Các khoản nợ được tổ chức tín dụng, chi nhánh ngân hàng nước ngoài đánh giá là không còn khả năng thu hồi, mất vốn.

Các cam kết ngoại bảng mà khách hàng không còn khả năng thực hiện nghĩa vụ cam kết

❖ Phân loại nợ theo phương pháp định lượng (theo điều 11 – thông tư 01/VBHN-NHNN)

Nợ cần chú ý:

- (1) Nợ quá hạn từ 10 ngày đến 90 ngày;
- (2) Nợ điều chỉnh kỳ hạn trả nợ lần đầu;
- (3) Nợ được phân loại vào nhóm 2 theo quy định tại khoản 2 và khoản 3 Điều này.

Nợ dưới tiêu chuẩn:

- (1) Nợ quá hạn từ 91 ngày đến 180 ngày;
- (2) Nợ gia hạn nợ lần đầu;
- (3) Nợ được miễn hoặc giảm lãi do khách hàng không đủ khả năng trả lãi đầy đủ theo hợp đồng tín dụng;
- (4) Nợ thuộc một trong các trường hợp sau đây chưa thu hồi được trong thời gian dưới 30 ngày kể từ ngày có quyết định thu hồi:
 - Khoản nợ vi phạm quy định tại các khoản 1, 3, 4, 5, 6 Điều 126 Luật các tổ chức tín dụng;
 - Khoản nợ vi phạm quy định tại các khoản 1, 2, 3, 4 Điều 127 Luật các tổ chức tín dụng;
 - Khoản nợ vi phạm quy định tại các khoản 1, 2, 5 Điều 128 Luật các tổ chức tín dụng;
- (5) Nợ đang thu hồi theo kết luận thanh tra;
- (6) Nợ được phân loại vào nhóm 3.

Nợ nghi ngờ:

- (1) Nợ quá hạn từ 181 ngày đến 360 ngày;
- (2) Nợ cơ cấu lại thời hạn trả nợ lần đầu quá hạn dưới 90 ngày theo thời hạn trả nợ được cơ cấu lại lần đầu;
- (3) Nợ cơ cấu lại thời hạn trả nợ lần thứ hai;
- (4) Nợ phải thu hồi theo kết luận thanh tra nhưng quá thời hạn thu hồi theo kết luận thanh tra đến 60 ngày mà vẫn chưa thu hồi được;

Nợ có khả năng mất vốn:

- (1) Nợ quá hạn trên 360 ngày;
- (2) Nợ cơ cấu lại thời hạn trả nợ lần đầu quá hạn từ 90 ngày trở lên theo thời hạn trả nợ được cơ cấu lại lần đầu;
- (3) Nợ cơ cấu lại thời hạn trả nợ lần thứ hai quá hạn theo thời hạn trả nợ được cơ cấu lại lần thứ hai;
- (4) Nợ cơ cấu lại thời hạn trả nợ lần thứ ba trở lên, kể cả chưa bị quá hạn hoặc đã quá hạn;
- (5) Nợ phải thu hồi theo kết luận thanh tra nhưng quá thời hạn thu hồi theo kết luận thanh tra trên 60 ngày mà vẫn chưa thu hồi được;
- (6) Nợ của khách hàng là tổ chức tín dụng được Ngân hàng Nhà nước công bố đặt vào tình trạng kiểm soát đặc biệt, chi nhánh ngân hàng nước ngoài bị phong tỏa vốn và tài sản;

6.3.2 Các giải pháp xử lý nợ có vấn đề

❖ Xác định khoản nợ có vấn đề

- Các dấu hiệu từ phía khách hàng: dấu hiệu liên quan đến mối quan hệ với ngân hàng, dấu hiệu liên quan đến phương pháp quản lý của khách hàng, dấu hiệu liên quan đến thông tin tài chính, kế toán của khách hàng.
- Các dấu hiệu từ khoản vay: Khoản vay thường xuyên chậm trả lãi. Hồ sơ cho vay thiếu chặt chẽ, thông tin trong hồ sơ vay bị nghi ngờ. Giá trị thực tế của tài sản bảo đảm thấp. Cán bộ tín dụng có mối quan hệ với khách hàng.
- Các dấu hiệu khác: sự thay đổi về lãi suất, tỷ giá, thị hiếu, kỹ thuật mới hay mất nhà cung ứng hoặc xuất hiện thêm đối thủ cạnh tranh. Những nguyên nhân thường gây ra vấn đề trong các khoản vay thương mại, kinh doanh có thể được chia làm 4 loại: quản lý sai, suy giảm tài chính, bất lợi khác và lừa dối.

❖ Đánh giá khoản nợ có vấn đề

Sau khi cán bộ tín dụng đã thu thập được nhiều thông tin, bước tiếp theo cần trao đổi trực tiếp với khách hàng để đánh giá khoản nợ này.

❖ Kiểm soát thông qua việc giảm thiểu tổn thất khi xảy ra nợ có vấn đề

- Áp dụng biện pháp bảo đảm tiền vay (cầm cố, thế chấp, bảo lãnh).

- Trích lập dự phòng rủi ro tín dụng: trích lập dự phòng cụ thể và trích lập dự phòng chung.

❖ **Thực hiện phương án xử lý nợ có vấn đề**

- Cho vay duy trì hoạt động (cho vay thêm);
- Bổ sung tài sản đảm bảo;
- Cơ cấu lại thời hạn trả nợ: điều chỉnh kỳ hạn trả nợ và gia hạn nợ vay;
- Phạt quá hạn và chuyển nhóm nợ phù hợp;
- Thực hiện khoanh nợ, xóa nợ;
- Xử lý các tài sản đảm bảo tiền vay: gồm xử lý theo thỏa thuận và xử lý theo cơ quan tài phán (toàn án);
- Giảm/miễn lãi vay;
- Chỉ định đại diện tham gia quản lý doanh nghiệp;
- Xử lý nợ tồn đọng;
- Thanh lý doanh nghiệp;
- Khởi kiện;
- Bán nợ;
- Sử dụng dự phòng để quản lý rủi ro.

Tài liệu tham khảo:

- PGS TS Trầm Thị Xuân Hương, Giáo trình Nghiệp vụ Ngân hàng thương mại, NXB Kinh tế TP HCM, 2018 (Xem chương 4).
- PGS. TS Nguyễn Minh Kiều, Nghiệp vụ Ngân hàng hiện đại, NXB Thống kê, 2019. (Xem chương 5)
- PGS.TS. Lê Văn Tề, Tín dụng Ngân hàng, NXB Lao động, 2020 (xem chương 6).
- TS. Nguyễn Hữu Đại, Nghiệp vụ Thẩm định tín dụng Ngân hàng, NXB Tài chính, 2019 (Xem chương 7).
- PGS.TS. Trầm Thị Xuân Hương, Thẩm định tín dụng, NXB Kinh tế TP.HCM, 2020 (Xem chương 6).
- Luật các TCTD 47/2010/QH12
- Thông tư 41/2016/TT-NHNN ngày 30/12/2016 quy định về tỷ lệ an toàn vốn với ngân hàng, chi nhánh ngân hàng nước ngoài.

- Thông tư 01/VBHN-NHNN ngày 31/03/2014 quy định về phân loại, phương pháp trích lập dự phòng rủi ro để xử lý rủi ro trong hoạt động tín dụng tại Ngân hàng và chi nhánh Ngân hàng nước ngoài.

CÂU HỎI ÔN TẬP

1. Hãy trình bày cụ thể về sự hiểu biết của bạn về đo lường rủi ro tín dụng.
2. Hãy trình bày tỷ lệ an toàn vốn tại các NHTM hiện nay theo quy định của NHNN.
3. Hãy cho biết tín dụng phái sinh là gì? Cho ví dụ cụ thể?
4. Hãy cho biết mục đích phân loại nợ để làm gì?
5. Bạn hãy nêu các giải pháp xử lý nợ xấu mà bạn biết?

TÓM TẮT CHƯƠNG 6

Chương này trình bày về phương pháp đo lường rủi ro tín dụng, quản trị danh mục cho vay và quản lý nợ có vấn đề. Học xong chương này, sinh viên có thể đo lường được rủi ro tín dụng cũng như hiểu vai trò của việc quản trị danh mục cho vay. Ngoài ra sinh viên cũng sẽ tính đánh giá được tỷ lệ an toàn vốn cũng như phân loại và xử lý nợ có vấn đề của ngân hàng.

DANH MỤC TỪ VIẾT TẮT

CCCD: Căn cước công dân
CP: Cổ phần
CIC: Credit information center
CSR: Corporate Social Responsibility
DN: Doanh nghiệp
GTGT: Giá trị gia tăng
HTX: Hợp tác xã
KH: Khách hàng
KT3: Sổ tạm trú
NHNN: Ngân hàng Nhà nước
NHTM: Ngân hàng thương mại
TCTD: Tổ chức tín dụng
TĐTD: Thẩm định tín dụng
TSCĐ: Tài sản cố định
TNHH: Trách nhiệm hữu hạn
TNHH MTV: Trách nhiệm hữu hạn một thành viên
TNDN: Thu nhập doanh nghiệp
UBND: Ủy Ban Nhân Dân
XHTD: Xếp hạng tín dụng

DANH MỤC BẢNG

Bảng 3.1: Bảng báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh 2016-2020 của KDC
Bảng 3.2: Bảng cân đối kế toán 2016-2020 của KDC
Bảng 3.3: Báo cáo lưu chuyển tiền tệ 2016-2020 của KDC
Bảng 3.4: Bảng điều tra thông tin về tình hình tài chính của khách hàng
Bảng 3.5: Các tiêu chí tài chính cần thẩm định
Bảng 3.6: Thẩm định cơ cấu báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh của KDC

Bảng 3.7: Thẩm định cơ cấu bảng cân đối kế toán của KDC

Bảng 3.8: Thẩm định xu hướng báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh

Bảng 3.9: Thẩm định xu hướng bảng cân đối kế toán của KDC

Bảng 3.10: Tỷ số thanh khoản theo nhóm ngành năm 2019

Bảng 3.11: Bảng tỷ số cấu trúc vốn các nhóm ngành năm 2019

Bảng 3.12: Vòng quay tổng tài sản và vốn chủ sở hữu các nhóm ngành năm

Bảng 3.13: Bảng tỷ số khả năng sinh lợi các nhóm ngành năm 2019

Bảng 5.1: Mô hình điểm số của BIDV

Bảng 5.2: Hệ thống ký hiệu xếp hạng tín dụng cá nhân của BIDV

Bảng 5.3: Các chỉ tiêu chấm điểm tài sản đảm bảo của BIDV

Bảng 5.4: Hệ thống ký hiệu đánh giá tài sản đảm bảo của BIDV

Bảng 5.5: Ma trận kết hợp giữa kết quả xếp hạng tín dụng với kết quả đánh giá tài sản đảm bảo

Bảng 5.6: Xếp hạng doanh nghiệp tại Agribank

Bảng 5.7: Chấm điểm quy mô doanh nghiệp

Bảng 5.8: Bảng các chỉ số tài chính áp dụng cho chấm điểm các doanh nghiệp thuộc nông, lâm, ngư nghiệp

Bảng 5.9: các chỉ số tài chính áp dụng cho chấm điểm các doanh nghiệp thuộc ngành thương mại dịch vụ

Bảng 5.10: Các chỉ số tài chính áp dụng cho chấm điểm các doanh nghiệp thuộc ngành xây dựng

Bảng 5.11: Chỉ số tài chính áp dụng chấm điểm các doanh nghiệp ngành công nghiệp

Bảng 5.12: Chấm điểm tín dụng theo tiêu chí lưu chuyển tiền tệ

Bảng 5.12: Chấm điểm tín dụng theo tiêu chí năng lực, kinh nghiệm quản lý

Bảng 5.13: Chấm điểm tín dụng theo tiêu chí tình hình, uy tín giao dịch với NH

Bảng 5.14: Chấm điểm tín dụng theo tiêu chí môi trường kinh doanh

Bảng 5.15: Chấm điểm tín dụng theo tiêu chí các đặc điểm hoạt động khác

Bảng 5.16: Bảng trọng số áp dụng cho các tiêu chí phi tài chính

Bảng 5.17: Tổng hợp điểm tín dụng

DANH MỤC HÌNH

Hình 1.1: Sơ đồ mô tả quy trình thẩm định

