

# Ngân hàng A

---

## TÀI LIỆU

KHÓA ĐÀO TẠO: Nghiệp vụ Tín dụng

Giảng viên: Ths. Trần Đại Bằng

Hà Nội, tháng 03 - 2009



# KHÓA ĐÀO TẠO: Nghiệp vụ Tín dụng

## Nội dung:

- I. Các bước thực hiện trong hoạt động cấp tín dụng cho khách hàng
- II. Quy trình nghiệp vụ cho vay khách hàng cá nhân
- III. Quy trình nghiệp vụ cho vay khách hàng doanh nghiệp MSE




# KHÓA ĐÀO TẠO: Nghiệp vụ Tín dụng

## Mục tiêu sau đào tạo:

- Hệ thống kiến thức về cấp tín dụng cho khách hàng cá nhân và khách hàng doanh nghiệp cho CBTD
- CBTD hiểu rõ quy trình cấp tín dụng cho khách hàng cá nhân và khách hàng doanh nghiệp
- CBTD nhận thức rõ nhiệm vụ, vai trò của mình trong quá trình làm việc

# Buæ 11 : Các bước thực hiện trong hoạt động cấp tín dụng cho khách hàng

1. Giới thiệu tổng quan về khách hàng cá nhân và khách hàng doanh nghiệp MSE
  2. Hồ sơ pháp lý của khách hàng cá nhân và khách hàng doanh nghiệp MSE
  3. Các bước thực hiện trong hoạt động cấp tín dụng
    - Trước khi cho vay
    - Trong khi cho vay
    - Sau khi cho vay
- 

# Buæ i2 : Quy trình nghiệp vụ cho vay khách hàng cá nhân

1. Quy trình cho vay phục vụ SXKD
2. Quy trình cho vay tiêu dùng



# Buæ i3 : Quy trình nghiệp vụ cho vay đối với khách hàng doanh nghiệp

## MSE

### 1. Phân tích khách hàng

- Hồ sơ khách hàng
- Năng lực pháp lý, năng lực điều hành
- Tình hình hoạt động SXKD và quan hệ TCTD



# Buæ i4: Quy trình nghiệp vụ cho vay đối với khách hàng doanh nghiệp MSE

## 2. Đánh giá kế hoạch SXKD

- Dự án SXKD: vay ngắn hạn
- Dự án đầu tư: vay trung, dài hạn



Buæ i1 :

C ưc bước thực hiện trong hoạt động  
cấp tín dụng cho khách hàng

1. Giới thiệu tổng quan về khách hàng cá nhân  
và khách hàng doanh nghiệp MSE





# Khách hàng c, nh©n

- Đối tượng KH cá nhân bao gồm
  - Tư nhân cá thể
  - Hộ gia đình



# Khách hàng c, nh©n

- Đặc điểm cho vay KH cá nhân
- Giá trị hợp đồng vay nhỏ, chi phí cho vay cao
- Nhu cầu vay phụ thuộc vào chu kỳ kinh tế
- Lãi suất là yếu tố ít được quan tâm hơn
- Chất lượng thông tin tài chính thấp
- Nguồn trả nợ có thể biến động
- KH đa dạng về mức thu nhập và trình độ học vấn
- Khó thẩm định yếu tố phi tài chính

# Khách hàng c, nh©n

Lợi ích của việc cho vay KH cá nhân

Đối với NH

- + Mở rộng mối quan hệ với KH
- + Đa dạng hóa sản phẩm
- + Tạo điều kiện phát triển dịch vụ NH bán lẻ
- + Tăng thu lợi nhuận
- + Phân tán rủi ro

# Khách hàng c, nh©n

Lợi ích của việc cho vay KH cá nhân

Đối với KH

- + Đáp ứng nhu cầu kinh doanh, tiêu dùng
- + Hưởng các tiện ích trước khi tích lũy đủ
- + Đáp ứng các nhu cầu chi tiêu cấp bách

# Khách hàng c, nh©n

Nhóm KH chiến lược

Những người sản xuất tiểu thủ công nghiệp

Nghệ nhân có truyền thống, kỹ thuật cao

Cá nhân SXKD, TMDV có uy tín

CBCNV, người lao động có mức thu nhập tương  
đối cao và ổn định



# Khách hàng c, nh©n

Nhóm KH chiến lược

Những người sản xuất tiểu thủ công nghiệp

Nghệ nhân có truyền thống, kỹ thuật cao

Cá nhân SXKD, TMDV có uy tín

CBCNV, người lao động có mức thu nhập tương  
đối cao và ổn định



# Khách hàng c, nh©n

Mua nhà – đất

Mua ô tô – phương tiện

Du học

CBCNV

Thảo luận: Thực trạng cho vay đối với KH cá nhân của NHCT A

Tiêu dùng khác

Cho vay SXKD



# Khách hàng doanh nghiệp

## \* Những khó khăn của Doanh nghiệp MSE

- TSBĐ không đạt yêu cầu
- Uy tín và thương hiệu không thực sự mạnh
- Khả năng lập dự án – phương án không bài bản
- Không thuộc đối tượng khách hàng VIP của NHTM đặc biệt là NHTM lớn

## \* Khó khăn của Ngân hàng

- Dự án, phương án không bài bản
- Tâm lý
- Cơ chế, chính sách



# Các bước thực hiện trong quá trình cấp tín dụng cho khách hàng

1. Trước khi cho vay
2. Trong khi cho vay
3. Sau khi cho vay



# Buæ i2 : Quy trình nghiệp vụ cho vay KH cá nhân

- Quy trình cho vay phục vụ SXKD
- Quy trình cho vay tiêu dùng



## 2.1 Quy trình cho vay phục vụ SXKD

1. Tiếp nhận hồ sơ
2. Thẩm định các điều kiện vay vốn
3. Xác định số tiền, thời gian, phương thức cho vay
4. Lập tờ trình thẩm định
5. Thẩm định rủi ro, tái thẩm định
6. Trình duyệt khoản vay, ký HĐTD, HĐBĐTV và đăng ký GDBĐ
7. Giải ngân
8. Kiểm tra, giám sát khoản vay
9. Thu hồi nợ gốc, lãi và xử lý những phát sinh
10. Thanh lý hợp đồng, giải TSBD và lưu giữ hồ sơ

# 1. Tiếp nhận hồ sơ

- Tùy thuộc KH đã có quan hệ tín dụng hoặc KH mới, CBTD có trách nhiệm hướng dẫn, giải thích, đầy đủ, rõ ràng cho KH về điều kiện tín dụng và thủ tục hồ sơ xin vay vốn để KH bổ sung (KH cũ) hoặc lập hồ sơ (KH mới) tránh KH phải đi lại nhiều lần, gây phiền hà cho KH
- Hồ sơ phải do KH cá nhân lập, CBTD không được làm thay

## 2. Thẩm định các điều kiện vay vốn

- Thẩm định Kh vay vốn
- Thẩm định Phương án/ Dự án vay vốn
- Thẩm định tài sản bảo đảm



### 3. Xác định số tiền, thời hạn, phương thức cho vay

- Xác định số tiền vay
  - Nhu cầu vay vốn
  - Khả năng trả nợ của KH cá nhân
  - Giá trị TSCĐ
  - Quy định về mức cho vay để xác định số tiền vay



### 3. Xác định số tiền, thời hạn, phương thức cho vay

- Xác định số tiền vay
- Thời hạn vay vốn
  - Nhu cầu vay vốn
  - Khả năng trả nợ
  - Thời gian sử dụng còn lại của TSBĐ
  - Tuổi của KH so với giới hạn về độ tuổi để xác định về thời hạn, kỳ hạn trả nợ gốc, lãi

### 3. Xác định số tiền, thời hạn, phương thức cho vay

- Xác định số tiền vay
- Thời hạn vay vốn
- Phương thức cho vay
- Tùy thuộc vào nhu cầu sử dụng tiền vay của KH, CBTD hướng dẫn KH sử dụng hình thức thanh toán thuận tiện nhất





# Quy trình cho vay phục vụ SXKD

## 4. Lập tờ trình thẩm định

- Tờ trình thẩm định: Đánh giá mức độ đáp ứng các điều kiện vay vốn và phải ghi cụ thể ý kiến đề xuất, lý do đề xuất

Nếu đồng ý phải ghi rõ: số tiền vay; phương thức vay; thời hạn cho vay; lãi suất vay; cách thức trả nợ gốc và lãi; biện pháp bảo đảm tiền tiền vay

## 4. Lập tờ trình thẩm định

- Tờ trình thẩm định
- Trình hồ sơ cho vay tới lãnh đạo phòng KD
- Lãnh đạo phòng KD kiểm tra lại nội dung thẩm định của CBTD
- Người có thẩm quyền phê duyệt cho vay căn cứ vào nội dung tờ trình thẩm định, đối chiếu quy chế cho vay của SHB để quyết định cho vay
- Nếu là món vay vượt quyền phán quyết của CN NHCT thì CN NHCT trình lên trụ sở chính NHCTVN

## 5. Trình duyệt khoản vay, ký HĐTD, HĐBĐTV và đăng ký giao dịch bảo đảm

- Nếu CBTD không đồng ý cho vay, chi nhánh SHB phải thông báo cho KH
- Nếu cấp có thẩm quyền quyết định phê duyệt cho vay, CBTD phải:
  - Tiến hành lập HĐTD, HĐBĐTV hướng dẫn KH ký HĐ
  - Trình ký cấp có thẩm quyền
  - Việc đăng ký giao dịch bảo đảm (theo quy định) phải thực hiện trước khi giải ngân

## 6. Giải ngân

- CBTD:
  - Tiếp nhận hồ sơ đề nghị giải ngân (giấy nhận nợ, chứng từ/giấy chứng minh mục đích sử dụng tiền vay)
  - Đối chiếu hồ sơ đề nghị giải ngân với điều kiện giải ngân trong HĐTD
  - Nếu đủ điều kiện giải ngân thì ký vào giấy nhận nợ và trình hồ sơ đề nghị giải ngân theo quy định của NHCTVN

• Lãnh đạo phòng KD:

- Kiểm tra lại hồ sơ do CBTD trình

- Nếu đủ điều kiện giải ngân, ký vào giấy nhận nợ và trình người có thẩm quyền phê duyệt

\* Người có thẩm quyền (giám đốc/ người được ủy quyền)

- Kiểm tra lại hồ sơ do phòng KD trình

- Nếu đủ điều kiện giải ngân thì ký vào giấy nhận nợ và trả lại hồ sơ cho phòng KD

## 7. Kiểm tra, giám sát khoản vay

- Việc kiểm tra, giám sát khoản vay được thực hiện đồng thời với quá trình giải ngân, thu nợ, cơ cấu lại thời hạn trả nợ
- Một số yêu cầu cần phải xem xét và kiểm tra



- Kiểm tra tại cơ sở của KH: TSBĐ tiền vay và tình hình sử dụng vốn vay thực tế
- Theo dõi tình hình thị trường và ngành sxkd của người vay có ảnh hưởng đến vốn vay NH
- Định kỳ đánh giá lại TSBĐ
- Phân tích đánh giá tình hình sxkd và tình hình tài chính của KH để có nhận xét, đánh giá và áp dụng biện pháp cho vay, thu nợ và quản lý tín dụng phù hợp



## 8. Thu hồi nợ gốc, lãi và xử lý những phát sinh

- CBTD theo dõi tiến độ trả nợ của KH theo lịch trong HĐTD
- Thông báo và đôn đốc KH trả nợ đến hạn
- Nếu KH không trả nợ đúng hạn – CBTD báo cáo bằng văn bản tới phòng KD, ban giám đốc và thực hiện theo quy định của NHCTVN





## 9. Thanh lý HĐ; giải TSBĐ; lưu giữ hồ sơ

- Khi KH trả hết nợ gốc và lãi, CBTD phối hợp với phòng ban tại CN NHTM A để thực hiện việc giải .... Hồ sơ, TSBĐ và thanh lý HĐTD, HĐBĐTV
- Trình tự, thủ tục giải .... Từng phần hoặc toàn bộ được thực hiện theo quy chế cho vay của NHTM.




## 2.2 Quy chế cho vay tiêu dùng

### Mục đích

Cho vay để thanh toán các chi phí hợp pháp phục vụ cho mục đích tiêu dùng của cá nhân, hộ gia đình như: mua căn hộ; sửa chữa nhà; chi phí đi du học; mua xe máy; xe ô tô; đồ nội thất đắt tiền; đi du lịch chữa bệnh ... nhằm hỗ trợ tài chính, giúp KH hưởng các tiện ích trước khi tích lũy đủ, đáp ứng những nhu cầu tài chính cấp bách.

# Quy chế cho vay tiêu dùng

## Một số sản phẩm cho vay tiêu dùng

- Cho vay mua căn hộ chung cư, chuyển nhượng quyền sử dụng đất để làm nhà... sửa nhà
  - Cho vay du học
  - Cho vay mua ô tô
  - Cho vay CBNV
  - Cho vay tiêu dùng khác
- 

# Quy chế cho vay tiêu dùng

Quy trình cho vay tiêu dùng:

- Được thực hiện tương tự như quy trình cho vay phục vụ SXKD, dịch vụ nhưng đơn giản hơn (lược bỏ 1 số bước không phù hợp)
- Xác định: - Tư cách KH vay vốn
- - Nguồn thu nhập để trả nợ
- Phương thức cho vay:
  - Cho vay từng lần
  - Cho vay trả góp

# Quy chế cho vay tiêu dùng

## Những khó khăn vướng mắc

- Chi phí cho vay lớn
- Độ phức tạp cao; KH nhỏ lẻ; số lượng KH trên 1 CBTD quản lý lớn; địa bàn hoạt động cho vay rộng; nhóm KH đa dạng; phần lớn KH trình độ nhận thức pháp luật còn hạn chế
- Khó quản lý tình hình tài chính cũng như nguồn trả nợ của KH



- Vành đai pháp luật đối với hoạt động cho vay tiêu dùng chưa đồng bộ, cò bất cập với thực tế trong quá trình thực hiện
  - \* Định hướng đầu tư: chưa đánh giá đúng tầm quan trọng đối với lĩnh vực cho vay tiêu dùng để kích cầu cho vay tiêu dùng
  - \* Cạnh tranh ngày càng gay gắt giữa các NHTM



# Buø i3 :

## Phân tích khách hàng DN

### \* Nguồn thông tin

1. Hồ sơ khách hàng
2. Tư cách năng lực pháp lý, năng lực điều hành quản lý
3. Tình hình hoạt động SXKD và đời sống TCTD



# Phân tích khách hàng DN

- Hồ sơ khách hàng: Các tài liệu yêu cầu bản sao công chứng.
  1. Hồ sơ pháp lý
    - QĐ thành lập, giấy phép đầu tư và bản xác nhận chữ ký
    - Giấy chứng nhận ĐKKD
    - Giấy phép hành nghề
    - Biên bản góp vốn, danh sách ....



- Tài liệu liên quan đến quản lý vốn và tài sản
- Điều lệ: quy định tài chính
- Hợp đồng liên doanh (Trường hợp công ty liên doanh)
- Giấy phép XNK/đăng ký mã số XNK
- QĐ bổ nhiệm Chủ tịch HĐQT, người đại diện theo pháp luật, kế toán trưởng



# Phân tích khách hàng DN

## 2. Các báo cáo về hoạt động SXKD, tài chính và tài liệu liên quan



# Phân tích khách hàng DN

HỒ SƠ khách hàng: Các tài liệu yêu cầu bản chính

- Nghị quyết của Đại hội cổ đông/HĐQT/HĐTV về việc vay vốn
- Văn bản ủy quyền vay vốn của cơ quan cấp trên đối với đơn vị phụ thuộc (lưu ý về phạm vi và thời hạn ủy quyền)
- Giấy tờ khác có liên quan

# Phân tích khách hàng DN

- \* Phân tích tư cách năng lực pháp lý, năng lực điều hành quản lý
  1. Thông tin chung về khách hàng
  2. Tư cách năng lực pháp lý
  3. Năng lực điều hành quản lý



# Phân tích khách hàng DN

1. Thông tin chung về khách hàng
  - Lịch sử hình thành và phát triển
  - Loại hình kinh doanh hiện tại (Công ty Nhà nước, ồ phần; TNHH, hợp danh, liên doanh, 100% vốn nước ngoài, HTX, ...)
  - Cơ cấu tổ chức
  - Vốn (VĐL, vốn đăng ký, những thay đổi về vốn góp)
  - Lao động (cơ cấu, trình độ, chính sách, hiệu quả sản xuất)
  - Quy mô sx, Công nghệ, thiết bị.

# Phân tích khách hàng DN

## 2. Tư cách năng lực pháp lý

### Tư cách pháp lý của KH vay

- Điều tra địa vị pháp lý và năng lực pháp luật dân sự của khách hàng
- Lưu ý: tính hiệu lực trong thời hạn vay vốn
- Đơn vị phụ thuộc (thẩm quyền, hiệu lực)



- Tư cách pháp lý của người đại diện trong giao dịch với NH
  - \* Người đại diện theo pháp luật/đại diện theo ủy quyền
  - \* Thẩm quyền của người đại diện (Ví dụ: về bảo đảm tiền vay)
  - \* Hiệu lực



# Phân tích khách hàng DN

## 3. Tư cách năng lực điều hành quản lý

- Năng lực điều hành:
- Danh sách ban lãnh đạo, người đứng đầu, người giữ vai trò quyết định
- Trình độ, năng lực uy tín, kinh nghiệm điều hành
- Năng lực quản lý:
- Kiến thức



Năng lực quản lý:

Kiến thức và mức độ quan tâm đến quản lý tài chính

- \* Các mối quan hệ cá nhân, mức độ hợp tác trong ban lãnh đạo

- \* Cơ chế ra quyết định và cách thức quản lý

- \* Đạo đức trong quan hệ tín dụng (sự sẵn sàng trả nợ)

- \* Biến động về nhân sự lãnh đạo



# Phân tích khách hàng DN

- Tình hình SXKD, tài chính và quan hệ với TCTD
  1. Tình hình SXKD
  2. Tình hình tài chính
  3. Quan hệ với TCTD



# Phân tích khách hàng DN

- Tình hình SXKD
  - Phân tích mối quan hệ tương quan trong ngành
  - Phân tích, đánh giá tình hình SXKD
  - Phân tích, đánh giá tình hình KD, tiêu thụ



# Phân tích mối quan hệ tương quan trong ngành

- Tốc độ tăng trưởng, xu hướng phát triển, triển vọng của ngành
  - Sản phẩm và khả năng cạnh tranh
  - Chính sách của Chính phủ
  - Các vấn đề liên quan đến công nghệ, cải tiến kỹ thuật
  - Điều kiện lao động



# Phân tích mối quan hệ tương quan trong ngành

- Vị thế hiện tại của DN: thứ hạng trong ngành, uy tín và thương hiệu trên thị trường
  - Vị thế hiện tại của KH trong ngành
  - Vị trí mỗi sản phẩm trên thị trường
  - Doanh số từng mặt hàng, ngành hàng
  - Sự tin tưởng của KH
  - Tương quan về trình độ kỹ thuật quản lý

# Tình hình sản xuất

- Điện kiện sản xuất, trang thiết bị
- Phương pháp sản xuất
- Công suất hoạt động
- Sản phẩm (cơ cấu, sản lượng, giá trị sản lượng)
- Chi phí (cơ cấu các khoản mục giá thành)
- Hiệu quả sản xuất



# Tình hình KD, tiêu thụ

- Doanh thu (theo sp. theo KH, theo thời gian ...)
- Tình hình XK (sản lượng, doanh thu. Thị trường, thanh toán ...)
- Phương pháp tổ chức và bán hàng (mạng lưới, phương thức bán hàng: trực tiếp, gián tiếp)
- Khách hàng (KH chính, KH mục tiêu, mức độ giao dịch, thanh toán)

# Tình hình KD, tiêu thụ

- Quản lý hàng tồn kho (Khả năng tiêu thụ, mức độ nhanh nhậy với thị trường ...)
- Chi phí ngoài SX (cơ cấu, yếu tố tăng/giảm)
- Giá bán sản phẩm (phương pháp định giá, các chính sách giá)
- Đối tác kinh doanh (liên quan đến yếu tố đầu vào, đầu ra, vốn ...)





# Tình hình KD, tiêu thụ

- Kết hợp phân tích các yếu tố của quá trình SX, tiêu thụ để đánh giá về kết quả KD
- Lỗ, lãi – mức độ
- Tỷ lệ tăng trưởng
- Tỷ suất so với doanh thu, vốn



# Buæ i4

## Phân tích tài chính DN

Nội dung:

1. Thẩm định báo cáo tài chính
2. Phân tích các chỉ tiêu tài chính
3. Kết hợp các chỉ tiêu khi phân tích TCDN



# Phân tích tài chính DN

- Yêu cầu:
- Đánh giá được điểm mạnh, điểm yếu về tình hình tài chính và hoạt động của DN
- Dự báo được những bất ổn trong hoạt động KD
- Tần suất phân tích: phân tích theo định kỳ



# Phân tích tài chính DN


## (Thẩm định báo cáo tài chính)

1. Thẩm định độ tin cậy của báo cáo tài chính
2. Đánh giá chất lượng tài sản của DN
  - Đánh giá tài sản có chất lượng xấu
  - Ví dụ: cách xác định phải thu tồn đọng, khó thu hồi



# Phân tích tài chính DN

## (Thẩm định báo cáo tài chính)

1. Thẩm định độ tin cậy của báo cáo tài chính
    - Kiểm tra mức độ tin cậy của BCTC (báo cáo của DN; báo cáo cấp trên phê duyệt; báo cáo quyết toán thuế; báo cáo kiểm toán)
    - Kiểm tra tính chính xác của BCTC: kết hợp giữa các loại báo cáo tài chính hiện có của DN; kiểm tra, đối chiếu với sổ chi tiết, với chứng từ gốc các hạng mục có dấu hiệu nghi ngờ.
- 

# Phân tích tài chính DN

## (Thẩm định báo cáo tài chính)

### 2. Đánh giá chất lượng tài sản của DN

(Các khoản mục TSC: chất lượng thấy cần các định nguyên nhân và loại trừ khi phân tích tài chính DN)

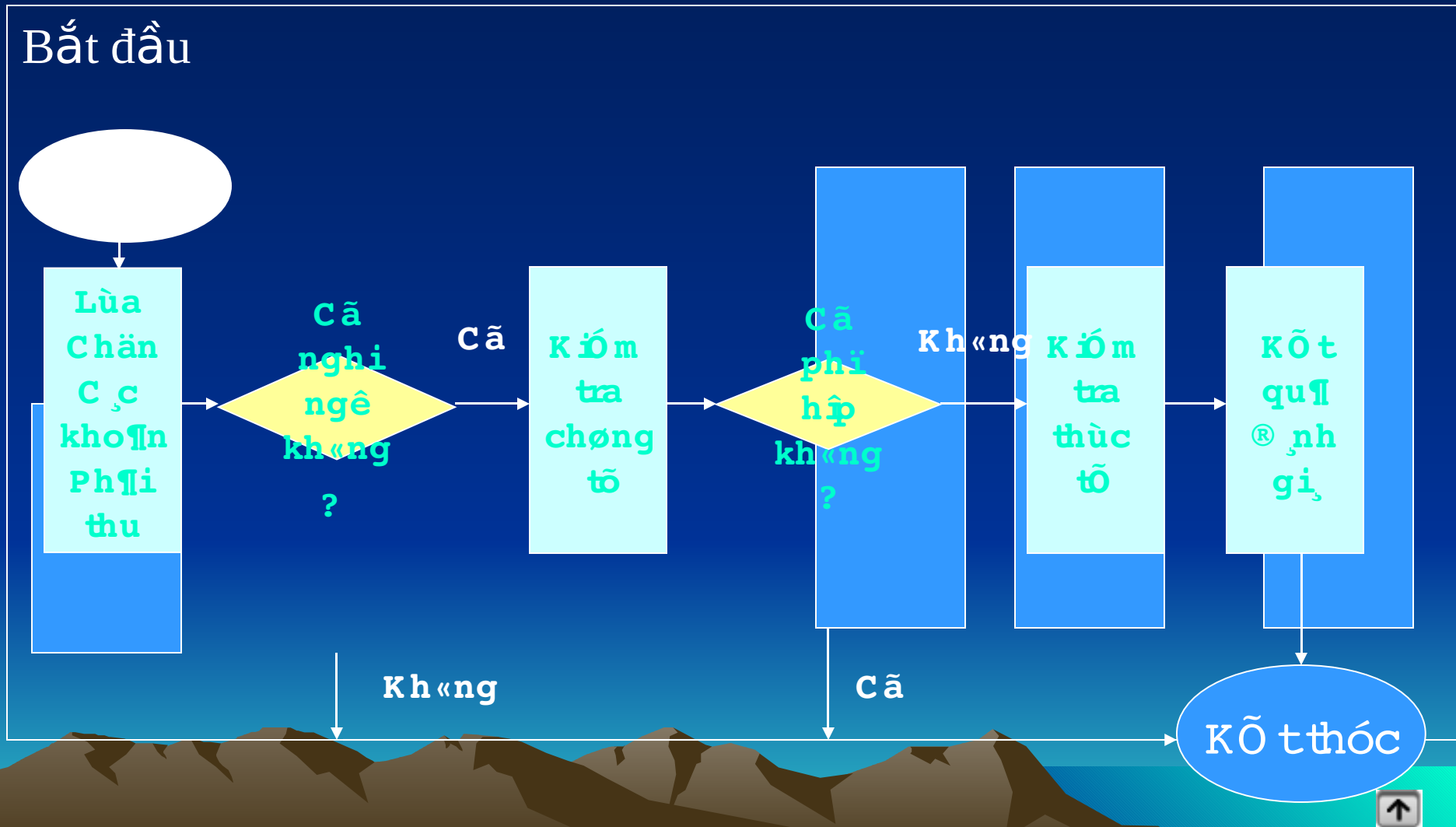
- Các khoản đầu tư tài chính ngắn hạn: Xác định được các khoản đầu tư tài chính ngắn hạn vượt quá thời hạn chưa thanh toán, không được trích dự phòng.
- Các khoản phải thu: xác định được các khoản phải thu quá hạn, khó đòi hoặc không có khả năng thu hồi nhưng chưa trích dự phòng.

# Phân tích tài chính DN

## (đánh giá chất lượng tài sản)

- Hàng hóa tồn kho: xác định được hàng hóa tồn kho ứ đọng, kém phẩm chất
- Tài sản lưu động khác: đánh giá lại
  - Khoản tạm ứng quá lâu, không có khả năng thu hồi
  - Chi phí trả trước không được phân bổ trong kỳ
  - Chi phí chờ kết chuyển không được phân bổ trong kỳ
- Tài sản cố định và đầu dài hạn: xác định tài sản hư hỏng, không sử dụng ... hiệu quả các khoản đầu dài hạn

# Ví dụ: Xác định khoản phải thu tồn đọng, khó thu hồi





- Lựa chọn các khoản phải thu
  - Lựa chọn con nợ có dấu hiệu nghi ngờ
  - + Kiểm tra diễn biến trên tài khoản phải thu chi tiết đến từng con nợ
  - + Qua thông tin bên ngoài về con nợ mà CBTD thu thập được
  - Lựa chọn ngẫu nhiên con nợ chưa kiểm tra kỳ trước



# \* Kiểm tra sổ chi tiết, chứng từ

- Mục đích:
  - Xác định khoản nợ có phát sinh thực không?
  - Đánh giá chất lượng khoản nợ (có bị đọng, chậm luân chuyển)
- Các chứng từ cần kiểm tra
  - Hoạt động mua bán
  - Biên bản bàn giao chứng minh việc cung cấp hàng hóa, dịch vụ
  - Chứng từ thu tiền: Ủy nhiệm chi của người mua, phiếu thu
  - Các biên bản đối chiếu công nợ

# \* Kiểm tra thực thể

- Mục đích:
  - Công nhận khoản nợ
  - Đánh giá chất lượng, thời gian hoàn trả thông qua đánh giá con nợ của KH/Chủ đầu tư
- Biện pháp
  - Đối chiếu 3 bên giữa NH, KH và con nợ/chủ đầu tư



# Phân tích tài chính DN

## (Phân tích các chỉ tiêu tài chính)

1. Phân tích khái quát (quy mô)
2. Phân tích chỉ tiêu tài chính (chất lượng)



# Phân tích tài chính DN (Phân tích khái quát)

- Phân tích khái quát
  - Tình hình chung: Sự biến động của tài sản và nguồn vốn
  - Phân tích kết cấu tài sản và nguồn vốn: phản ánh mức độ ổn định hoạt động SXKD; kết cấu TS phụ thuộc vào đặc thù ngành
  - Tình hình đảm bảo vốn cho hoạt động SXKD: chỉ tiêu VLĐ rỗng; xem xét sự phù hợp giữa sử dụng vốn với tính chất vốn

# Phân tích tài chính HN

## (Phân tích các chỉ tiêu tài chính)

- Khả năng thanh toán
- Khả năng sinh lời
- Khả năng hoạt động
- Khả năng cân đối vốn



# Phân tích tài chính DN

## (Kết hợp các chỉ tiêu khi phân tích TCDN)

- Sự cần thiết
  - Một tỷ lệ/nhóm tỷ lệ chỉ phản ánh về một khía cạnh của DN; không tỷ lệ nào có thể phản ánh toàn diện
  - Các tỷ lệ tài chính khác nhau có thể phản ánh kết quả trái ngược nhau về tình hình DN



## \* Yêu cầu

- Cần gắn với chính sách kinh doanh cụ thể của DN với đặc điểm chung của ngành, so sánh tương qua ngành
- Kết hợp phân tích trên cơ sở số liệu nhiều thời kỳ, so sánh theo thời gian (cả tương đối và tuyệt đối)
- Xác định nguyên nhân của các biến động đổi hướng hoặc ngược chiều



## \* Một số ví dụ kết hợp các chỉ tiêu khi phân tích

- Tốc độ doanh thu và tăng các khoản phải thu
- Tỷ lệ khả năng thanh toán chung và vòng quay khoản phải thu
- Hệ số nợ và chi tiết các khoản nợ phải trả
- ROE và đòn cân tài chính (hệ số tự tài trợ)
- Lợi nhuận và chất lượng các khoản mục chi phí trả trước, chi phí chờ phân bổ ...



# Phân tích, đánh giá quan hệ với các TCTD

## \* Quan hệ tín dụng

- Với NHCT C Ụ u G Ê y
- Với TCTC khác

## \* Nội dung quan tâm:

- Doanh số, số dư cho vay, thu nợ, bảo lãnh, mở L/C
- Chất lượng dư nợ
- Tài sản bảo đảm
- Mức độ tín nhiệm

# Phân tích, đánh giá quan hệ với các TCTD

## \* Quan hệ tiền gửi thanh toán

- Với NH TM
- Với TCTC khác

## \* Vấn đề quan tâm

- Số dư tiền gửi bình quân
- Doanh số, tỷ trọng so với doanh thu



# Đánh giá kế hoạch SXKD của KH

1. Đánh giá sơ bộ kế hoạch SXKD
2. Đánh giá tổng quan nhu cầu sản phẩm
3. Đánh giá tổng quan cung sản phẩm
4. Kế hoạch SXKD của KH (PA/DA)
5. Kế hoạch vay vốn
6. Bảo đảm tín dụng
7. Phương án kiểm tra, giám sát KH
8. Kết luận

# Đánh giá kế hoạch SXKD của KH

## 1. Đánh giá sơ bộ kế hoạch SXKD

- Kế hoạch SXKD
- Phương án SXKD
- Dự án đầu tư
- Nội dung quan tâm
- Mục đích
- Cơ cấu sản phẩm, dịch vụ đầu ra
- Phương án tiêu thụ sản phẩm
- Phân tích thị trường
- Quy mô và cơ cấu vốn
- Thời gian thực hiện dự kiến

# Đánh giá kế hoạch SXKD của KH

## 2. Đánh giá tổng quan nhu cầu sản phẩm

- Tổng nhu cầu, tốc độ tăng trưởng
- Đặc điểm
- Sản phẩm thay thế

## 3. Đánh giá tổng quan cung sản phẩm

- Tổng cung, năng lực cung
- Tốc độ tăng trưởng
- Các nhà cung cấp lớn



# Đánh giá kế hoạch SXKD của KH

## 4. Kế hoạch SXKD (PA/DA)

- Yếu tố đầu ra: khả năng cạnh tranh, tiêu thụ, mạng lưới phân phối
- Yếu tố đầu vào: nguồn cung cấp, giá cả ...
- Doanh thu, sản lượng, lợi nhuận
- Khả năng trả nợ



# Đánh giá kế hoạch SXKD của KH

## 5. Kế hoạch vay vốn

- Nhu cầu vay vốn ngắn hạn
- Nhu cầu vay vốn trung, dài hạn

## 6. Bảo đảm tín dụng

- Loại tài sản
- Tính pháp lý và tính thanh khoản của tài sản
- Giá trị tài sản
- Mức độ đáp ứng điều kiện BĐTD của KH





# Đánh giá kế hoạch SXKD của KH

7. Phương án kiểm tra, giám sát khách hàng
  - Quản lý nguồn thu
  - Theo dõi bảo lãnh, L/C ...
  - Kiểm tra TSBĐ



## 8. KẾT LUẬN

- Khái quát những nội dung cơ bản đã đánh giá về KH SXKD
- Nêu ra điểm bất lợi và điểm lợi thế trong SXKD
- Đề xuất/yêu cầu khách hàng bổ sung hoàn thiện



С 3 м 7 н

Q & A

