

BỘ GIÁO DỤC VÀ ĐÀO TẠO

BỘ TÀI CHÍNH

HỌC VIỆN TÀI CHÍNH



NGUYỄN THẾ ANH

**HOÀN THIỆN THẨM ĐỊNH NĂNG LỰC TÀI CHÍNH
DOANH NGHIỆP NHỎ VÀ VỪA TRONG HOẠT ĐỘNG
CHO VAY CỦA NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI CỔ PHẦN
QUÂN ĐỘI**

LUẬN ÁN TIẾN SỸ KINH TẾ

HÀ NỘI – 2018

BỘ GIÁO DỤC VÀ ĐÀO TẠO

BỘ TÀI CHÍNH

HỌC VIỆN TÀI CHÍNH



NGUYỄN THẾ ANH

**HOÀN THIỆN THẨM ĐỊNH NĂNG LỰC TÀI CHÍNH
DOANH NGHIỆP NHỎ VÀ VỪA TRONG HOẠT ĐỘNG
CHO VAY CỦA NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI CỔ PHẦN
QUÂN ĐỘI**

Chuyên ngành: Tài chính - Ngân hàng

Mã số : 62.34.02.01

LUẬN ÁN TIẾN SỸ KINH TẾ

Người hướng dẫn khoa học:

- 1. TS. Nghiêm Văn Bảy**
- 2. PGS,TS. Đào Minh Phúc**

HÀ NỘI – 2018

MỤC LỤC

DANH MỤC CHỮ VIẾT TẮT

DANH MỤC BẢNG, BIỂU, SƠ ĐỒ

MỞ ĐẦU.....	1
CHƯƠNG 1: LÝ LUẬN VỀ THẨM ĐỊNH NĂNG LỰC TÀI CHÍNH DOANH NGHIỆP NHỎ VÀ VỪA TRONG HOẠT ĐỘNG CHO VAY CỦA NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI.....	19
1.1. HOẠT ĐỘNG CHO VAY ĐỐI VỚI DOANH NGHIỆP NHỎ VÀ VỪA CỦA NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI.....	19
1.1.1. Ngân hàng thương mại và các hoạt động của ngân hàng thương mại	19
1.1.2. Hoạt động cho vay của ngân hàng thương mại	21
1.1.3. Hoạt động cho vay đối với doanh nghiệp nhỏ và vừa.....	27
1.2. THẨM ĐỊNH NĂNG LỰC TÀI CHÍNH DOANH NGHIỆP NHỎ VÀ VỪA TRONG HOẠT ĐỘNG CHO VAY CỦA NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI.....	44
1.2.1. Năng lực tài chính doanh nghiệp nhỏ và vừa.....	44
1.2.2. Thẩm định năng lực tài chính doanh nghiệp nhỏ và vừa	48
1.2.3. Các nhân tố ảnh hưởng đến thẩm định năng lực tài chính doanh nghiệp của ngân hàng thương mại.....	65
1.3. KINH NGHIỆM QUỐC TẾ VỀ THẨM ĐỊNH NĂNG LỰC TÀI CHÍNH DOANH NGHIỆP VÀ BÀI HỌC RÚT RA	70
1.3.1. Kinh nghiệm quốc tế về thẩm định năng lực tài chính doanh nghiệp.....	70
1.3.2. Bài học cho ngân hàng thương mại cổ phần Quân đội	77
Kết luận chương 1	78
CHƯƠNG 2: PHƯƠNG PHÁP NGHIÊN CỨU VỀ HOÀN THIỆN THẨM ĐỊNH NĂNG LỰC TÀI CHÍNH DOANH NGHIỆP NHỎ VÀ VỪA TẠI NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI CỔ PHẦN QUÂN ĐỘI.....	79
2.1. MÔ HÌNH NGHIÊN CỨU	79
2.2. PHƯƠNG PHÁP NGHIÊN CỨU	80

2.2.1. Cơ sở phương pháp luận.....	80
2.2.2. Phương thức và quy trình tiếp cận của luận án	80
2.2.3. Thiết kế nghiên cứu	82
Kết luận chương 2	88
CHƯƠNG 3: THỰC TRẠNG THẨM ĐỊNH NĂNG LỰC TÀI CHÍNH DOANH NGHIỆP NHỎ VÀ VỪA TRONG HOẠT ĐỘNG CHO VAY CỦA NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI CỔ PHẦN QUÂN ĐỘI.....	89
3.1. TỔNG QUAN VỀ NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI CỔ PHẦN QUÂN ĐỘI... 89	89
3.1.1. Quá trình hình thành và phát triển của ngân hàng thương mại cổ phần Quân đội.....	89
3.1.2. Cơ cấu tổ chức hoạt động của ngân hàng thương mại cổ phần Quân đội.....	91
3.1.3. Kết quả hoạt động kinh doanh của ngân hàng thương mại cổ phần Quân đội (2012 –2016)	93
3.2. THỰC TRẠNG THẨM ĐỊNH NĂNG LỰC TÀI CHÍNH DOANH NGHIỆP NHỎ VÀ VỪA TRONG HOẠT ĐỘNG CHO VAY CỦA NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI CỔ PHẦN QUÂN ĐỘI.....	106
3.2.1. Thực trạng hoạt động cho vay doanh nghiệp nhỏ và vừa của ngân hàng thương mại cổ phần Quân đội.....	106
3.2.2. Thực trạng thẩm định năng lực tài chính doanh nghiệp nhỏ và vừa trong hoạt động cho vay của ngân hàng thương mại cổ phần Quân đội	115
3.2.3. Thực trạng thẩm định năng lực tài chính doanh nghiệp nhỏ và vừa trong hoạt động cho vay của MB theo kết quả khảo sát.....	137
3.3. ĐÁNH GIÁ THỰC TRẠNG THẨM ĐỊNH NĂNG LỰC TÀI CHÍNH DOANH NGHIỆP NHỎ VÀ VỪA TRONG HOẠT ĐỘNG CHO VAY CỦA NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI CỔ PHẦN QUÂN ĐỘI.....	142
3.3.1. Kết quả đạt được.....	142
3.3.2. Những hạn chế.....	148
3.3.3. Nguyên nhân.....	152

Kết luận chương 3	157
CHƯƠNG 4: GIẢI PHÁP HOÀN THIỆN THẨM ĐỊNH NĂNG LỰC TÀI CHÍNH DOANH NGHIỆP NHỎ VÀ VỪA TRONG HOẠT ĐỘNG CHO VAY CỦA NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI CỔ PHẦN QUÂN ĐỘI.....	158
4.1. ĐỊNH HƯỚNG HOÀN THIỆN THẨM ĐỊNH NĂNG LỰC TÀI CHÍNH DOANH NGHIỆP NHỎ VÀ VỪA TRONG HOẠT ĐỘNG CHO VAY CỦA NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI CỔ PHẦN QUÂN ĐỘI.....	158
4.1.1. Định hướng phát triển hoạt động kinh doanh của ngân hàng thương mại cổ phần Quân đội đến năm 2025.....	158
4.1.2. Định hướng trong hoạt động cho vay của ngân hàng thương mại cổ phần Quân đội đến năm 2025	159
4.1.3. Định hướng hoàn thiện thẩm định năng lực tài chính doanh nghiệp nhỏ và vừa của ngân hàng thương mại cổ phần Quân đội đến năm 2025	160
4.2. GIẢI PHÁP HOÀN THIỆN THẨM ĐỊNH NĂNG LỰC TÀI CHÍNH DOANH NGHIỆP NHỎ VÀ VỪA TRONG HOẠT ĐỘNG CHO VAY CỦA NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI CỔ PHẦN QUÂN ĐỘI.....	161
4.2.2. Hoàn thiện nội dung thẩm định	167
4.2.3. Hoàn thiện quy trình thẩm định.....	172
4.2.4. Hoàn thiện tổ chức công tác thẩm định.....	173
4.2.5. Hoàn thiện phương pháp thẩm định	176
4.2.6. Các giải pháp khác	180
4.3. KIẾN NGHỊ.....	189
4.3.1. Kiến nghị với Chính phủ và Bộ ngành có liên quan	189
4.3.2. Kiến nghị với Ngân hàng Nhà nước Việt Nam	194
4.3.3. Kiến nghị đối với Hiệp hội Doanh nghiệp nhỏ và vừa Việt Nam.....	197
4.3.4. Kiến nghị đối với các doanh nghiệp nhỏ và vừa vay vốn tại Ngân hàng Quân đội.....	198

Kết luận chương 4	200
KẾT LUẬN	202
TÀI LIỆU THAM KHẢO.....	203
PHỤ LỤC.....	210

DANH MỤC CHỮ VIẾT TẮT

BCTC	Báo cáo tài chính
BCĐKT	Bảng cân đối kế toán
CIC	Trung tâm thông tin tín dụng
CMCN 4.0	Cách mạng công nghệ 4.0
CVTĐ	Chuyên viên thẩm định
CTCP	Công ty cổ phần
DN	Doanh nghiệp
DNNN	Doanh nghiệp Nhà nước
DNNVV	Doanh nghiệp nhỏ và vừa
DTT	Doanh thu thuần
DSCR	Hệ số trả nợ
EBITDA	Thu nhập trước thuế, trả lãi và khấu hao
GDP	Tổng sản phẩm quốc nội
HSBC	The Hongkong and Shanghai Banking Corporation
HTK	Hàng tồn kho
KHCN	Khách hàng cá nhân
LCTT	Lưu chuyển tiền tệ
LNST	Lợi nhuận sau thuế
MB	Ngân hàng Thương mại cổ phần Quân Đội
NCS	Nghiên cứu sinh
NHNN	Ngân hàng Nhà nước
NHTM	Ngân hàng thương mại
NHTW	Ngân hàng trung ương
NLTC	Năng lực tài chính
ROA	Tỷ suất lợi nhuận sau thuế trên tổng tài sản
ROE	Tỷ suất lợi nhuận sau thuế trên vốn chủ sở hữu
ROS	Tỷ suất lợi nhuận sau thuế trên doanh thu thuần
SME	Khối khách hàng doanh nghiệp nhỏ và vừa
SXKD	Sản xuất kinh doanh

TCTD	Tổ chức tín dụng
TSCĐ	Tài sản cố định
TSLĐ	Tài sản lưu động
TSNH	Tài sản ngắn hạn
VLĐ	Vốn lưu động

DANH MỤC BẢNG, BIỂU, SƠ ĐỒ

Bảng

Bảng 1.1: Tiêu chí xác định doanh nghiệp nhỏ và vừa ở một số nước trên thế giới.....	28
Bảng 1.2: Phân loại DNNVV tại Việt Nam	29
Bảng 3.1: Tình hình huy động vốn của MB giai đoạn 2012 – 2016.....	94
Bảng 3.2: Dư nợ cho vay của MB giai đoạn 2012 – 2016.....	97
Bảng 3.3: Cơ cấu nợ xấu của MB giai đoạn 2012 - 2016	99
Bảng 3.4: Cơ cấu thu nhập từ hoạt động kinh doanh khác của MB giai đoạn 2012 – 2016.....	101
Bảng 3.5: Kết quả kinh doanh của MB giai đoạn 2012 – 2016	104
Bảng 3.6: Quy trình cho vay DNNVV của MB	107
Bảng 3.7: Kết quả kinh doanh của khối SME (giai đoạn 2012 – 2016)	109
Bảng 3.8: Dư nợ cho vay DNNVV giai đoạn 2012 – 2016	112
Bảng 3.9: Tình hình thẩm định khách hàng doanh nghiệp nhỏ và vừa của MB giai đoạn 2014 - 2016.....	114
Bảng 3.10: Kết quả phân tích đánh giá về nguồn thông tin	137
Bảng 3.11: Kết quả phân tích đánh giá về tổ chức công tác thẩm định.....	138
Bảng 3.12: Kết quả phân tích đánh giá về quy trình thẩm định.....	139
Bảng 3.13: Kết quả phân tích đánh giá về tiêu chí thẩm định	140
Bảng 3.14: Kết quả phân tích đánh giá về phương pháp thẩm định	140
Bảng 3.15: Kết quả phân tích đánh giá về phương tiện thẩm định	141
Bảng 4.1: Các bước chính trong mỗi giai đoạn trong chuỗi giá trị dịch vụ ngân hàng DNNVV	182

Biểu

Biểu đồ 3.1: Quy mô tổng tài sản và vốn chủ sở hữu của MB 105

Sơ đồ

Sơ đồ 2.1: Mô hình nghiên cứu của luận án..... 79

Sơ đồ 2.2: Quy trình tiếp cận của luận án 81

Sơ đồ 3.1: Mô hình cơ cấu tổ chức Ngân hàng Quân đội 92

Sơ đồ 4.1: Mô hình phân loại thông tin 169

MỞ ĐẦU

1. Tính cấp thiết của đề tài luận án

Ở các quốc gia trên thế giới, DNNVV có vai trò quan trọng đối với phát triển kinh tế, xã hội và đóng góp đáng kể vào sự tăng trưởng kinh tế. Tại Việt Nam, theo số liệu thống kê năm 2003, các DNNVV đóng góp hơn 40% GDP của cả nước, nếu tính cả hợp tác xã, trang trại và hộ kinh doanh cá thể thì khu vực này đóng góp đến tăng trưởng GDP là 60%. Đến năm 2016, mức đóng góp của doanh nghiệp dân doanh, khu vực tư nhân và hộ cá thể vẫn duy trì ở mức 43,2% của GDP. Không chỉ đóng góp vào tăng trưởng kinh tế, DNNVV hiện nay còn chiếm khoảng 97% tổng số doanh nghiệp hoạt động trong cả nước, sử dụng tới 59,3% lao động xã hội, tạo ra hơn 1 triệu lao động mới hằng năm và đóng góp 14,8% nguồn thu ngân sách [11]. Khu vực DNNVV luôn giữ vững nhịp độ tăng trưởng kinh tế dù khi nền kinh tế rơi vào khủng hoảng. Sự đóng góp này của các DNNVV là đáng kể, và các nhà nghiên cứu kinh tế cũng như các nhà quản lý đều thống nhất cần phải trợ giúp khu vực DNNVV là nền tảng để phát triển kinh tế và ổn định xã hội. Tuy nhiên, trong quá trình hội nhập và CMCN 4.0 diễn ra ngày càng mạnh mẽ, DNNVV gặp phải nhiều khó khăn từ môi trường kinh doanh, khả năng tiếp cận công nghệ, sự thiếu linh hoạt trong môi trường pháp lý cho đến những khó khăn về tín dụng và tài chính. Vì vậy để hỗ trợ, thúc đẩy các DNNVV phát triển thì cần phải có sự hỗ trợ từ nhiều nguồn lực trong nền kinh tế, trong đó ngân hàng là một trong những nguồn lực thiết yếu và quan trọng nhất.

Đối với các NHTM, DNNVV là một trong những nhóm đối tượng rất quan trọng do tỷ lệ đóng góp vào doanh thu và lợi nhuận của ngân hàng khá lớn. Trong đó, hoạt động cho vay vẫn tiếp tục đóng vai trò quan trọng trong hoạt động kinh doanh của ngân hàng, đem lại thu nhập lớn nhất cho các NHTM, góp phần thúc đẩy sự tăng trưởng kinh tế của quốc gia. Đổi mới hoạt động kinh doanh là xu thế tất yếu mà các NHTM đang vận động theo sự phát triển kinh tế của từng quốc gia, trong khu vực và trên phạm vi toàn cầu. Hiện nay, hoạt động cho vay của các NHTM luôn đối mặt với nhiều rủi ro, cũng như đứng trước những yêu cầu mới về nâng cao an toàn, chất lượng, hiệu quả và phát triển bền vững. Đứng trước yêu cầu đó, thẩm

định NLTC doanh nghiệp là yếu tố quan trọng nhất giúp đảm bảo tính an toàn, hiệu quả trong hoạt động cho vay của các NHTM.

Tại MB, cho vay đối với DNNVV luôn chiếm một tỷ trọng cao, chiếm gần 40% dư nợ của ngân hàng trong 5 năm trở lại đây [35]. Do đó, việc giám sát hoạt động của nhóm doanh nghiệp này, đặc biệt trong hoạt động cho vay luôn được MB chú trọng nhằm đảm bảo khả năng trả nợ đúng hạn của doanh nghiệp cũng như trong việc quyết định có giải ngân hay không. Để đánh giá sức khỏe của DNNVV, công tác thẩm định NLTC doanh nghiệp có vai trò rất quan trọng. Việc chú trọng nâng cao công tác thẩm định NLTC doanh nghiệp trong những năm gần đây đã góp phần giảm tỷ lệ nợ xấu của MB (năm 2016 đã giảm 7,5% so với năm 2013), tuy nhiên nợ xấu của nhóm DNNVV vẫn luôn giữ ở mức cao trong cơ cấu nợ xấu của MB (luôn chiếm 50% Nợ xấu của MB giai đoạn 2012 – 2016), vì vậy thẩm định NLTC của nhóm doanh nghiệp này cần phải được chú trọng và nâng cao hơn nữa.

Với những lý do trên, nghiên cứu sinh đã lựa chọn đề tài ***“Hoàn thiện thẩm định năng lực tài chính doanh nghiệp nhỏ và vừa trong hoạt động cho vay của ngân hàng thương mại cổ phần Quân đội”*** làm luận án tiến sỹ nhằm góp phần đáp ứng nhu cầu thực tiễn khách quan về thẩm định NLTC DNNVV trong hoạt động cho vay của MB. Kết quả nghiên cứu của luận án sẽ cung cấp cơ sở lý luận, thực trạng và giải pháp về hoàn thiện thẩm định NLTC DNNVV trong hoạt động cho vay của MB, góp phần giảm thiểu rủi ro trong hoạt động cho vay và tạo nền tảng vững chắc cho sự phát triển bền vững của phân khúc doanh nghiệp này tại MB trước những khó khăn của môi trường kinh doanh hiện nay.

2. Tổng quan nghiên cứu

Hiện nay, trên thế giới và Việt Nam đã có nhiều công trình nghiên cứu liên quan đến thẩm định NLTC doanh nghiệp nói chung và DNNVV nói riêng. Kết quả của các công trình nghiên cứu đã được ứng dụng rộng rãi. Trong phạm vi nghiên cứu của luận án, NCS xin giới thiệu tổng quan những công trình nghiên cứu chuyên sâu và các bài nghiên cứu chuyên đề, bài báo về thẩm định NLTC doanh nghiệp; từ đó tìm ra khoảng trống cần nghiên cứu cho luận án.

2.1. Tình hình nghiên cứu trong nước

2.1.1. Các luận án tiến sỹ có liên quan

➤ **Các nghiên cứu về năng lực tài chính doanh nghiệp:**

(1) Trần Thị Kỳ (2003), “*Hoàn thiện phương pháp xếp hạng tín nhiệm trong phân tích tín dụng của các NHTM Việt Nam*”, Luận án tiến sỹ kinh tế, Đại học kinh tế TP Hồ Chí Minh [23].

Với luận án này, tác giả đã giải quyết được một số vấn đề liên quan đến việc xếp hạng tín dụng tại các NHTM. Thông qua hệ thống số liệu thực tế, tác giả đã chứng minh vai trò quan trọng của tín dụng ngân hàng cũng như rủi ro tín dụng tồn tại một cách tất yếu khách quan. Do vậy, để nâng cao được chất lượng, hiệu quả của thẩm định NLTC cần dựa trên phân tích rủi ro tín dụng tại các NHTM.

(2) Nguyễn Trọng Hòa (2009), “*Xây dựng mô hình xếp hạng tín dụng đối với các doanh nghiệp Việt Nam trong nền kinh tế chuyển đổi*”, Luận án tiến sỹ kinh tế, Đại học kinh tế Quốc dân [19].

Luận án đã nghiên cứu sâu về các mô hình xếp hạng tín dụng trên thế giới và tại Việt Nam, nghiên cứu về sự chuyển đổi của nền kinh tế trong giai đoạn khủng hoảng và giải quyết các vấn đề mang tính vĩ mô của nền kinh tế Việt Nam. Tác giả đã xây dựng mô hình xếp hạng tín dụng cho các doanh nghiệp Việt Nam. Trên cơ sở thừa nhận những mô hình xếp hạng tín dụng hiện hành trên thế giới, tác giả đã đưa ra một mô hình xếp hạng tín dụng rất chi tiết, mang tính thực tiễn cao dành cho các doanh nghiệp với những đặc thù của nền kinh tế Việt Nam. Tuy nhiên, việc áp dụng mô hình này vào các NHTM vẫn còn gặp nhiều khó khăn do sự phức tạp của mô hình và sự thiếu phù hợp đối với một số doanh nghiệp sản xuất kinh doanh ở các khu vực nông nghiệp nông thôn.

Trên cơ sở hệ thống hóa về lý luận và thực tiễn của xếp hạng tín dụng, luận án vận dụng và tiến hành phân tích và đánh giá các kết quả đã được nghiên cứu trước đây cũng như thực trạng ở Việt Nam hiện nay, tác giả đã khẳng định: “Không có một phương pháp hay mô hình nào là toàn năng mà phải xây dựng mô hình riêng phù hợp với đặc điểm của quốc gia đó”. Việc xếp hạng tín dụng cần đảm bảo tính khách quan, khoa học, phù hợp với từng chủ thể trong nền kinh tế đặc biệt trong một nền kinh tế còn nhiều bất cập: thiếu cơ sở pháp lý, thông tin bất cân xứng...

➤ *Các công trình liên quan đến thẩm định dự án đầu tư*

(1) Nguyễn Thị Bích Vương (2015), “*Chất lượng thẩm định tài chính dự án đầu tư trong hoạt động cho vay tại các Ngân hàng thương mại Việt Nam (Lấy thực tế từ Ngân hàng TMCP Công thương Việt Nam)*”, Luận án Tiến sỹ kinh tế, Đại học Kinh tế quốc dân [59].

Luận án đã đưa ra hai nhóm chỉ tiêu để đánh giá chất lượng thẩm định tài chính dự án đầu tư trong hoạt động cho vay của NHTM:

(i) Chỉ tiêu định tính: Nguồn thông tin phục vụ thẩm định, tổ chức công tác thẩm định, quy trình thẩm định, phương pháp thẩm định, chỉ tiêu thẩm định, chất lượng báo cáo thẩm định, chất lượng của quyết định cho vay.

(ii) Chỉ tiêu định lượng: Tỷ lệ dự án triển khai thành công trên thực tế, tỷ lệ số dự án phải điều chỉnh lại, tỷ lệ dư nợ trung dài hạn, tỷ lệ nợ quá hạn trung dài hạn, tỷ lệ nợ quá hạn khó đòi, tỷ lệ khách hàng có nợ quá hạn, tỷ lệ nợ xấu, tỷ suất lợi nhuận, tỷ lệ lợi nhuận tín dụng trung dài hạn.

Từ kết quả khảo sát 50 lãnh đạo và 200 cán bộ thẩm định thuộc các chi nhánh của hệ thống Vietinbank Việt Nam về các nhân tố ảnh hưởng đến chất lượng thẩm định tài chính dự án đầu tư trong hoạt động cho vay tại Vietinbank Việt Nam: cán bộ thẩm định, nguồn thông tin phục vụ thẩm định, tổ chức công tác thẩm định, quy trình thẩm định, phương tiện thẩm định, chỉ tiêu và phương pháp thẩm định; tác giả đã sử dụng phương pháp phân tích hồi quy Linear Regression Analysis thông qua việc sử dụng phần mềm SPSS 20.0 để đưa ra phương trình hồi quy chuẩn hóa như sau:

Qua xem xét việc thẩm định 4 dự án đầu tư cụ thể thuộc các ngành nghề lĩnh vực khác nhau tại những thời điểm khác nhau trong giai đoạn 2000 – 2014 của Vietinbank Việt Nam và kết quả khảo sát các nhân tố ảnh hưởng đến chất lượng thẩm định tài chính dự án tại Vietinbank Việt Nam, tác giả đã rút ra được một tồn tại lớn nhất trong công tác thẩm định tài chính dự án tại Vietinbank hiện nay là chưa thẩm định mức độ rủi ro của dự án và chưa áp dụng các phương pháp để phân tích rủi ro của dự án đầu tư, từ đó tác giả đưa ra được giải pháp thiết thực cho Vietinbank nói riêng và các NHTM Việt Nam nói chung.

(2) Đặng Anh Vinh (2015), “*Hoàn thiện công tác thẩm định tài chính đối với các dự án đầu tư dài hạn của Tổng công ty Sông Đà*”, Luận án Tiến sỹ kinh tế, Học viện Tài chính [58].

Luận án đã tổng hợp và hệ thống hóa cơ sở lý luận về thẩm định tài chính dự án đầu tư. Luận án đã phân tích sâu sắc lý luận về nội dung công tác thẩm định tài chính dự án đầu tư đồng thời đánh giá các nhân tố ảnh hưởng đến công tác thẩm định tài chính dự án đầu tư. Từ nguồn số liệu rất đáng tin cậy và có độ chính xác cao, luận án đã nêu được bức tranh toàn cảnh về thực trạng công tác thẩm định tài chính dự án đầu tư dài hạn tại Tổng công ty Sông Đà với các nội dung như: thẩm định tổng mức đầu tư và nguồn tài trợ của dự án; thẩm định dòng tiền của các dự án đầu tư; thẩm định chi phí sử dụng vốn của dự án đầu tư; thẩm định các phương pháp đánh giá hiệu quả dự án đầu tư; thẩm định phương pháp đánh giá rủi ro của dự án đầu tư. Luận án cũng đã đánh giá hiệu quả dự án đầu tư dài hạn khi vận hành của Tổng công ty và một số nội dung khác liên quan đến công tác thẩm định tài chính dự án đầu tư của Tổng công ty. Điểm mới của luận án là đã chọn mẫu và đi vào phân tích cụ thể tại một dự án đầu tư đặc trưng của Tổng công ty là dự án thủy điện Xêkaman 3 để làm rõ hơn thực trạng thẩm định tài chính dự án đầu tư dài hạn tại Tổng công ty Sông Đà. Đồng thời luận án cũng đánh giá những tồn tại hạn chế và tìm ra những nguyên nhân của hạn chế đó. Từ những cơ sở lý luận và những đánh giá, phân tích thực trạng, luận án đã đề xuất những định hướng và hệ thống các giải pháp một cách toàn diện, đồng bộ nhằm hoàn thiện công tác thẩm định tài chính dự án đầu tư dài hạn của Tổng công ty Sông Đà trong thời gian tới. Đây là điểm mới riêng có của luận án. Các giải pháp được đề xuất phù hợp với thực trạng của Tổng công ty Sông Đà nên có tính ứng dụng cao.

➤ **Các nghiên cứu về DNNVV:**

(1) Nghiêm Văn Bảy (2010), “*Các giải pháp tín dụng nhằm thúc đẩy phát triển doanh nghiệp vừa và nhỏ ở Việt Nam*”, Luận án tiến sỹ kinh tế, Học viện Tài chính [3].

Luận án đã thành công khi đưa ra các giải pháp thúc đẩy phát triển các DNNVV trong thời gian tới, các giải pháp tín dụng cần hoàn thiện theo các nội dung sau:

(i) Đối với giải pháp từ phía Chính phủ:

- Xây dựng chính sách hỗ trợ về vốn, tín dụng và đầu tư cho DNNVV: Việc hỗ trợ phát triển DNNVV cần phải có một hệ thống đồng bộ các chính sách, trong đó coi chính sách hỗ trợ bằng tín dụng là một trong các chính sách hỗ trợ có hiệu quả nhất.

- Đa dạng hóa các hình thức cho vay phù hợp với tính chất sản xuất kinh doanh của DNNVV, nhất là tạo ra các sản phẩm tín dụng mới (cho vay thấu chi, bao thanh toán, chiết khấu thương phiếu, tín dụng thuê mua,...) để tạo điều kiện cho DNNVV tiếp cận gần hơn với hoạt động của các ngân hàng khi chưa đủ các điều kiện vay vốn bắt buộc.

- Xây dựng cơ chế tín dụng phù hợp với điều kiện của DNNVV: cơ chế cho vay đối với các doanh nghiệp nói chung, DNNVV nói riêng cần phải sửa đổi và phù hợp với điều kiện phát triển kinh tế của đất nước trong từng giai đoạn cụ thể. Ở giai đoạn trước mắt cơ chế tín dụng cần tập trung giải quyết hai vấn đề cơ bản đó là: các thủ tục pháp lý và các vấn đề có liên quan đến bảo đảm tiền vay, quyết định cho vay đối với DNNVV nên tập trung vào nội dung căn bản của phương án sản xuất kinh doanh và các dự án đầu tư của các doanh nghiệp.

- Khuyến khích thành lập các tổ chức đại diện hỗ trợ phát triển DNNVV

(ii) Đối với các giải pháp từ phía các tổ chức tín dụng

- Đối với các Ngân hàng thương mại: cần thành lập riêng quỹ cho vay DNNVV và cần phân bổ cho các chi nhánh để các DNNVV dễ dàng vay vốn của các NHTM hơn.

- Đối với các tổ chức tín dụng nhà nước: hoàn thiện chính sách tín dụng và các chính sách có liên quan tạo điều kiện thuận lợi cho DNNVV tiếp cận nhiều hơn các nguồn vốn của tín dụng nhà nước, đồng thời thực hiện bình đẳng hóa giữa các doanh nghiệp trong việc vay vốn tín dụng nhà nước.

- Đối với các hoạt động tín dụng phi chính thức: nâng cao hiệu suất tiếp cận các nguồn vốn tín dụng từ các hoạt động tín dụng phi chính thức, từng bước xây dựng cơ chế hoạt động cho loại hình tín dụng này và thừa nhận đó là một kênh dẫn vốn quan trọng cho DNNVV ở Việt Nam.

(iii) *Đối với các giải pháp từ phía các DNNVV*

- Các DNNVV cần mở rộng và tăng cường hơn việc huy động vốn thông qua TTCK, các nguồn vốn từ nước ngoài để vừa tiếp cận được các nguồn lực tài chính, lại đồng thời có thể tranh thủ được công nghệ và kinh nghiệm tiên tiến của nước ngoài.

- Các DNNVV cần phải tăng cường năng lực quản trị đi đôi với việc tăng cường khai thác các nguồn lực, nhất là các nguồn lực từ các quan hệ tín dụng của doanh nghiệp. Trong giai đoạn hiện nay, các DNNVV nên tập trung để hoàn thiện bộ máy quản lý để nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh, đồng thời với việc nâng cao khả năng dự báo, phân tích trước các biến động bất thường của nền kinh tế thị trường.

- Xây dựng môi quan hệ liên kết trong sản xuất kinh doanh: Các DNNVV vốn dĩ bị hạn chế về năng lực và quy mô sản xuất kinh doanh. Vì vậy để đứng vững và phát triển các DNNVV cần phải tranh thủ mối quan hệ với các doanh nghiệp lớn để tạo ra sự liên kết, phân phối cần thiết cho sự phát triển của doanh nghiệp trong sự phát triển chung của cả nền kinh tế.

(2) Phạm Thị Vân Anh (2012), *“Nâng cao năng lực tài chính của các doanh nghiệp nhỏ và vừa ở Việt Nam”*, Luận án tiến sỹ kinh tế, Học viện Tài chính [1].

Luận án đã trình bày khái quát những vấn đề cơ bản về các DNNVV cũng như những vấn đề mang tính cốt lõi về NLTC của các DNNVV trong đó tác giả đã đưa ra 5 tiêu chí đánh giá, phương pháp đánh giá NLTC cũng như các nhân tố ảnh hưởng đến NLTC của các DNNVV. Tác giả cũng phân tích thực trạng NLTC của các DNNVV ở Việt Nam trên các khía cạnh: tỷ suất sinh lời, tốc độ tăng trưởng vốn và vốn chủ sở hữu, huy động nợ vay, tỷ suất sinh lời... từ đó đưa ra những nhận xét đánh giá về kết quả đạt được, những hạn chế và nguyên nhân về NLTC của các DNNVV ở Việt Nam. Trên cơ sở định hướng phát triển các DNNVV ở Việt Nam giai đoạn 2011 – 2015 trong bối cảnh trong nước và quốc tế, tác giả đã đề xuất 2 nhóm giải pháp: vĩ mô và vi mô khá đồng bộ từ việc hoàn thiện chính sách thuế, nâng cao khả năng tiếp cận các nguồn tài chính, cải thiện môi trường kinh doanh, nâng cao kế hoạch hóa tài chính... Trong mỗi giải pháp, luận án cũng đã phân tích tương đối chi tiết những giải pháp bộ phận để hướng vào mục tiêu chung là nâng cao năng lực tài chính cho các DNNVV theo các tiêu thức đã đề ra. Đặc biệt trong

luận án, tác giả đã sử dụng mô hình kinh tế lượng để xem xét tác động của NLTC đến tăng trưởng bền vững của các DNNVV trong giai đoạn 2010 – 2015, tuy nhiên mới chỉ dừng lại ở phân tích mô tả chứ chưa sử dụng các kết quả đó cho việc đề xuất giải pháp. Ngoài ra, luận án phân tích NLTC DNNVV dưới góc độ quản lý vĩ mô, ở phạm vi rộng.

➤ **Các nghiên cứu có liên quan khác:**

(1) Nguyễn Thị Thanh Hương (2016), “*Xếp hạng tín dụng nội bộ theo phân khúc thị trường tại Ngân hàng nông nghiệp và phát triển nông thôn Việt Nam*”, Luận án tiến sĩ kinh tế, Đại học Kinh tế Quốc dân [21].

Luận án đã nghiên cứu lý thuyết tổng quan về phân khúc thị trường tại các NHTM. Trên cơ sở khái niệm về phân khúc thị trường, vai trò của việc phân khúc thị trường trong hoạt động của các NHTM, luận án đã nghiên cứu cơ sở để phân khúc thị trường dựa vào các tiêu chí khác nhau, đồng thời nghiên cứu phân khúc thị trường tín dụng tại các NHTM Việt Nam theo phương pháp và các cơ chế, chính sách tín dụng đối với 4 nhóm khách hàng: cá nhân, hộ gia đình, doanh nghiệp định chế tài chính và các đối tượng khách hàng theo chỉ định của Chính phủ. Sau khi phân tích, đánh giá thực trạng phân khúc thị trường tín dụng của Agribank, luận án đi sâu phân tích thực trạng công tác xếp hạng tín dụng nội bộ theo phân khúc thị trường tại Agribank về quá trình hình thành và phát triển, về nguyên tắc chấm điểm đối với 5 nhóm khách hàng và một số trường hợp cụ thể vay vốn tại ngân hàng; từ đó chỉ ra những kết quả đạt được, hạn chế và nguyên nhân của hạn chế trong công tác xếp hạng tín dụng nội bộ theo phân khúc thị trường tại Agribank.

Luận án đã thiết lập mô hình kinh tế lượng để lượng hóa tác động của từng nhân tố trong hệ thống xếp hạng tín dụng nội bộ tới khả năng trả nợ của khách hàng. Kết quả nghiên cứu của luận án đã loại trừ được những chỉ tiêu thực sự không có tác động đến khả năng trả nợ của khách hàng ở mỗi vùng miền khác nhau. Đồng thời, luận án đã thực hiện phân khúc thị trường của Agribank thành 07 thị trường; đề xuất 07 mô hình xếp hạng tín dụng nội bộ đối với KHCCN theo 07 phân khúc khách hàng vay vốn tại Agribank.

(2) Nguyễn Quang Hiện (2016), “*Quản trị rủi ro tín dụng tại MB*”, Luận án tiến sĩ kinh tế, Học viện Tài chính [18].

Luận án đã đạt được một số kết quả sau đây:

Hệ thống hóa những cơ sở lí luận về rủi ro tín dụng, quản trị rủi ro tín dụng tại ngân hàng thương mại có bổ sung những thay đổi mới khi các ngân hàng thương mại đang triển khai thực hiện các quy định trong Hiệp ước Basel II, phù hợp với điều kiện hiện nay khi mà Việt Nam đã hội nhập kinh tế ngày càng sâu rộng với các quốc gia trong khu vực và quốc tế.

Nghiên cứu công tác quản trị rủi ro tín dụng của một số ngân hàng trong khu vực và trên thế giới, qua đó hệ thống hóa các bài học kinh nghiệm trong công tác quản trị rủi ro tín dụng của các ngân hàng từ đó đúc rút các bài học kinh nghiệm trong quản trị rủi ro tín dụng đối với Ngân hàng Thương mại Việt Nam.

Nghiên cứu về thực trạng rủi ro tín dụng và quản trị rủi ro tín dụng của MB trong giai đoạn 2011-2015, qua đó đánh giá những kết quả đạt được, những tồn tại và yếu kém trong quản trị rủi ro tín dụng của MB, sau đó, tác giả đi sâu vào phân tích nguyên nhân dẫn đến những hạn chế, yếu kém để từ đó đề xuất các giải pháp nhằm tăng cường quản trị rủi ro tín dụng của MB

Đề xuất những định hướng và hệ thống các giải pháp một cách toàn diện, đồng bộ nhằm tăng cường công tác quản trị rủi ro tín dụng tại MB, đồng thời đưa ra những kiến nghị đối với Nhà nước, Ngân hàng Nhà nước, Ủy ban giám sát Tài chính quốc gia nhằm tăng cường công tác quản trị rủi ro tín dụng tại MB.

Qua nội dung thể hiện ở nghiên cứu trên, có thể thấy luận án tiến sỹ nghiên cứu về MB nhưng chưa nghiên cứu về thẩm định NLTC doanh nghiệp nhỏ và vừa trong hoạt động cho vay của ngân hàng.

2.1.2. Tình hình nghiên cứu nước ngoài

Liên quan đến luận án, có một số công trình nghiên cứu ở nước ngoài đã thực hiện, tập trung vào các nhóm vấn đề sau đây:

** Các công trình về thẩm định dự án đầu tư*

1. Hassan Hakimian & Erhun Kula khi bàn về công tác thẩm định dự án vay vốn trong “*Invesment and Project Appraisal - Đầu tư và thẩm định dự án*” (1996) London, cho rằng thẩm định dự án vay vốn là kỹ thuật phân tích đánh giá dự án vay vốn. Bản chất của thẩm định dự án vay vốn chính là việc đánh giá các đề xuất bằng cách đưa ra các tính toán lợi ích và chi phí của dự án. Phân tích lợi ích và chi phí

của dự án được xem xét trên hai quan điểm từ phía nhà nước và tư nhân. Đặc biệt là phân tích lợi ích và chi phí được đề cập nhiều và áp dụng trong lĩnh vực công cộng. Chính vì vậy, việc phân tích của các tác giả tập trung nhiều vào các phân tích đánh giá dự án. Các phương diện khác của công tác thẩm định dự án vay vốn không hoặc ít được đề cập đến như: yêu cầu về đội ngũ cán bộ thẩm định, yêu cầu về tổ chức công tác thẩm định, thời gian và chi phí thẩm định, tái thẩm định, thuê tổ chức thẩm định chuyên nghiệp, rủi ro tài chính của dự án,...[74].

2. Curry Steve & John Weiss trong: “*Project Analysis in Developing Countries Phân tích dự án trong các nước đang phát triển*” (2000) London & Newyork , St Martin. Trong công trình này, các tác giả xem xét kỹ thuật phân tích chi phí và lợi ích của dự án đầy đủ hơn đứng trên cả góc độ tiếp cận về lý thuyết và thực tiễn của các nước đang phát triển, chủ yếu là ở châu Mỹ La Tinh và các nước Đông Âu trước đây, chưa có tính đặc thù cho các nước khu vực châu Á [66].

3. Lumby Stephen trong “*Investment Appraisal and Financial decisions - Thẩm định đầu tư và các quyết định tài chính*” (2003), Nhà xuất bản Chapman Hall, London & Newyork, cũng tập trung vào phân tích lợi ích và chi phí của dự án vay vốn. Đặc biệt tác giả đề cập nhiều đến các phương pháp thẩm định truyền thống như phương pháp tính lợi nhuận trên vốn, phương pháp hoàn vốn, cách tiếp cận dòng tiền chiết khấu. Kỹ thuật phân tích đánh giá dự án vay vốn phục vụ cho việc ra các quyết định tài chính được tác giả tập trung xem xét. Tác giả chưa đề cập đến những biến động của môi trường kinh tế vĩ mô ảnh hưởng đến những vấn đề tài chính cần thẩm định của dự án [82].

4. Charles J.Corrado & Bradford D.Jordan (2000) “*Fundamentals of Investment – Valuation and Management: Quản lý và đánh giá các nền tảng của đầu tư*”. Nhà xuất bản Mc Graw Hill London. Tác giả phân tích các khía cạnh tài chính của dự án đầu tư, đặc biệt tính toán chu kỳ của dự án, chu kỳ thu hồi vốn của dự án, xác định hiệu quả của dự án trong môi trường biến động. Tuy nhiên công trình nghiên cứu này thiên về mặt lý thuyết, không đưa ra được các ví dụ, khả năng áp dụng tại các nền kinh tế mới nổi, các nền kinh tế đang trong quá trình chuyển đổi [65].

5. Don Dayananda, Richard Irons, Steve Harrision, John Herbohn, Patrick

Rowland (2002) “*Financial Appraisal of Investment Project : Thẩm định tài chính dự án đầu tư*” Cambridge University. Nhóm tác giả đã sử dụng phương pháp định tính (phân tích kịch bản – Scenario Analysis và phương pháp Delphi) và định lượng (phương pháp hồi quy đơn & hồi quy bội – Simple&Multiple Regression) và mô hình OLS để phân tích dòng tiền của dự án đối với vốn Ngân sách chứ lại không tập trung vào việc thẩm định tài chính dự án của các NHTM [67].

6. R.Ganesh, Sr.Faculty, Hyd (2011) “*Financial Appraisal Techniques: Kỹ thuật thẩm định tài chính dự án*”. Nhóm tác giả chỉ tập trung vào kỹ thuật phân tích tài chính dự án của Ngân hàng Nhà nước Ấn Độ thông qua các chỉ tiêu NPV (Net Present Value), PI (Profitability Index), DPP (Discounted Payback Period), NPW (Net Present Worth), BCR (Benefit Cost Ratio) [86].

Nhìn chung, các công trình nước ngoài nghiên cứu về thẩm định tài chính dự án vay vốn của các doanh nghiệp nói chung và thẩm định của các NHTM nói riêng đã tập trung vào kỹ thuật và phương pháp phân tích đánh giá lợi ích, chi phí và dòng tiền của dự án phục vụ cho mục đích tối đa hoá lợi nhuận tức là tối đa hoá lãi cổ tức cho các cổ đông hoặc tiến hành phân tích đánh giá lợi ích và chi phí đối với dự án, chương trình thuộc lĩnh vực công cộng của Nhà nước.

Tuy nhiên, lĩnh vực thẩm định tài chính dự án đầu tư có những điểm khác biệt so với thẩm định NLTC doanh nghiệp nói chung và DNNVV nói riêng, đặc biệt là về các tiêu chí định lượng trong thẩm định. Nếu như thẩm định tài chính dự án, các chỉ tiêu định lượng thường được sử dụng thường là thẩm định dòng tiền (doanh thu, chi phí), thẩm định các chỉ tiêu đánh giá hiệu quả tài chính dự án (DR, NPV, IR, MIRR, PP, PI) thì thẩm định NLTC DNNVV lại thẩm định các chỉ tiêu tài chính như hệ số khả năng thanh toán, khả năng cân đối vốn, khả năng sinh lời...

*** Các công trình về thẩm định tín dụng**

Các bài báo của một số tác giả về thẩm định tín dụng như: “*The 6C's of credit*” của tác giả Lucy Lazarony đăng trên trang web: credit.com; bài viết “*The Commercial Credit Approval Process Explained*” của tác giả Robert Schmidt trên trang web: propertymetrics.com; một số bài nghiên cứu như: “*Guidelines on credit risk management credit approval process and credit risk management*” của tác giả

Dr Josef Christ, Dr Kurt Pribil viết năm 2004 đăng trên từ Financial Market Authority (FMA) [85].

Các bài viết này đều có những phân tích cụ thể và chi tiết về tín dụng và quản trị rủi ro tín dụng tuy nhiên chưa đi sâu vào nghiên cứu việc thẩm định tài chính doanh nghiệp.

2.2. Khoảng trống nghiên cứu

Nghiên cứu tổng quan về thẩm định NLTC DNNVV hiện nay cho thấy còn tồn tại một số khoảng trống sau:

Một là, việc sử dụng các phương pháp thẩm định và xây dựng hệ thống chỉ tiêu, thang điểm, cách tính điểm ở mỗi ngân hàng khác nhau là có sự khác biệt, dẫn đến kết quả thẩm định của cùng một đối tượng có thể khác nhau.

Hai là, hệ thống thẩm định của các NHTM chủ yếu đi vào 2 khía cạnh: (i) mới chỉ dừng lại ở thẩm định tín dụng nên có nhiều nội dung còn chung chung; (ii) thẩm định tài chính dự án đầu tư là một loại thẩm định đặc thù. Cả 2 loại thẩm định này không phản ánh sâu sắc hiện trạng NLTC của khách hàng nói chung và khách hàng DN nói riêng. Trong khi đó, xét trong toàn bộ quy trình tín dụng của ngân hàng, thẩm định NLTC với vai trò đưa ra bức tranh toàn cảnh về “sức khỏe” của doanh nghiệp là một nội dung rất quan trọng để ngân hàng quyết định có giải ngân hay không, xác định doanh nghiệp có rơi vào diện cảnh báo hay không.

Ba là, chưa đi sâu nghiên cứu thẩm định NLTC DNNVV – đối tượng có vai trò quan trọng trong nền kinh tế thị trường và có độ nhạy cảm cao đối với những thay đổi của môi trường kinh doanh. Đây là đối tượng KH cần đặc biệt quan tâm trong hoạt động cho vay của các NHTM.

Như vậy, luận án sẽ tiếp tục nghiên cứu các khoảng trống trên để hoàn thiện nội dung nghiên cứu của mình.

Kết luận: Đã có nhiều công trình nghiên cứu về thẩm định và phân tích tài chính doanh nghiệp nhưng do phạm vi nghiên cứu khác biệt (thẩm định tín dụng nghiên cứu tổng quát hơn thẩm định NLTC), nội dung nghiên cứu không giống nhau (các chỉ tiêu của thẩm định dự án khác với thẩm định NLTC, nội dung phân tích tài chính doanh nghiệp đơn giản hơn thẩm định NLTC, trong khi đó xếp hạng tín nhiệm lại cần có sự đánh giá của các chỉ tiêu phi tài chính) các yếu tố của môi

trường kinh doanh thay đổi (đặc biệt là thể chế chính sách). Vì thế, thẩm định tín dụng DNNVV tại hệ thống ngân hàng TMCP ở Việt Nam nói chung và một ngân hàng cụ thể là vấn đề cần tiếp tục được quan tâm và làm rõ nên luận án của NCS là không có sự trùng lặp với các công trình trước đó.

2.3. Câu hỏi nghiên cứu

Trên cơ sở tổng kết, kế thừa các nghiên cứu trước đó, luận án tập trung nghiên cứu các nội dung mới đáp ứng yêu cầu thực tiễn và lý luận đang đòi hỏi về công tác thẩm định NLTC DNNVV trong hoạt động cho vay của NHTMCP Quân đội nhằm trả lời các câu hỏi nghiên cứu sau:

- Lý luận chung về thẩm định NLTC DNNVV trong hoạt động cho vay của NHTM thể hiện như thế nào?
- Có những nội dung nào cần thực hiện khi thẩm định NLTC DNNVV của NHTM
- Các những nhân tố nào ảnh hưởng tới thẩm định NLTC DNNVV trong hoạt động cho vay của NHTM?
- Thực trạng thẩm định NLTC DNNVV trong hoạt động cho vay của NH TMCP Quân đội thời gian qua ra sao?
- Giải pháp hoàn thiện thẩm định NLTC DNNVV trong hoạt động cho vay của NH TMCP Quân đội thời gian tới là gì?

3. Mục đích nghiên cứu của luận án

Mục đích nghiên cứu: Hoàn thiện thẩm định NLTC DNNVV vay vốn tại Ngân hàng thương mại cổ phần Quân đội.

4. Đối tượng và phạm vi nghiên cứu của luận án

➤ Đối tượng nghiên cứu

Đối tượng nghiên cứu chính của luận án là hoàn thiện thẩm định NLTC DNNVV trong hoạt động cho vay của NHTM

➤ Phạm vi nghiên cứu

+ Về không gian nghiên cứu: Ngân hàng thương mại cổ phần Quân đội.

+ Về thời gian nghiên cứu:

Số liệu sơ cấp được thu thập năm 2016 thông qua các phiếu điều tra được gửi tới chi nhánh ngân hàng.

Số liệu thứ cấp được thu thập cho giai đoạn 2012 – 2016; giải pháp đến năm 2025.

5. Ý nghĩa khoa học và thực tiễn của luận án

5.1. Ý nghĩa khoa học

Hệ thống hóa những những vấn đề cơ bản về: (1) DNNVV: khái niệm, đặc điểm (những ưu điểm và hạn chế); (2) Hoạt động cho vay DNNVV của NHTM: khái niệm, đặc điểm, phương pháp cho vay. Các vấn đề đó được trình bày tương đối đầy đủ, logic, biện chứng và là cơ sở, tiền đề cho việc nghiên cứu nội dung trọng tâm của luận án.

Nội dung trọng tâm của luận án là thẩm định NLTC DNNVV trong hoạt động cho vay của NHTM được trình bày trên các khía cạnh: (1) NLTC DNNVV: khái niệm, nội dung về NLTC DNNVV; (2) Thẩm định NLTC DNNVV: khái niệm, nội dung thẩm định, tiêu chí đánh giá; (3) Các nhân tố ảnh hưởng đến thẩm định NLTC DNNVV. Đây là cơ sở để đánh giá thực trạng NLTC của DNNVV giúp ngân hàng ra quyết định cho vay.

5.2. Ý nghĩa thực tiễn

• Đối với ngân hàng

Những vấn đề cụ thể sát với nội dung thẩm định và điều kiện kinh tế của từng nước như kinh nghiệm của Moody và S&P, NHTM Đức, Malaysia về hệ thống thẩm định NLTC nội bộ của NHTM có thể được coi là bài học kinh nghiệm, có giá trị vận dụng cao nhằm tăng cường thẩm định NLTC DNNVV tại NHTM Việt Nam.

Hoàn thiện các phương pháp, nội dung, quy trình, hệ thống tiêu chí, tổ chức thực hiện thẩm định NLTC DNNVV để đánh giá toàn diện, chính xác NLTC của DNNVV, đảm bảo chất lượng của hoạt động cho vay, giảm thiểu rủi ro trong hoạt động kinh doanh ngân hàng.

• Đối với DNNVV

- Thông qua các tiêu chí phân tích NLTC DNNVV về hiệu quả sử dụng vốn, hệ số khả năng thanh khoản, cơ cấu vốn, hệ số sử dụng tài sản, hệ số sinh lời, giúp cho các nhà quản trị doanh nghiệp chú trọng hơn đến công tác điều hành sản xuất, quản lý chi phí, hiệu quả kinh tế.

- Thông qua các nhân tố ảnh hưởng đến hiệu quả sử dụng vốn trong DN; đề ra

giải pháp bên trong doanh nghiệp như: xây dựng phương thức quản trị vốn kinh doanh; giải quyết nợ xấu trong hoạt động bán hàng; thành lập cơ quan chuyên trách trong việc kiểm tra, giám sát quá trình quản lý, sử dụng vốn kinh doanh... Từ đó, đề xuất kiến nghị với chủ sở hữu, trong việc quản lý vốn và tài sản cho hiệu quả.

- Qua phân tích đánh giá NLTC doanh nghiệp, giúp cho chủ sở hữu sửa đổi, bổ sung, hoàn thiện các văn bản pháp lý về quản lý vốn và tài sản trong doanh nghiệp. Thực hiện chức năng kiểm tra, giám sát; đánh giá hoạt động sản xuất kinh doanh; quản lý, sử dụng vốn kinh doanh trong các DNNVV.

6. Phương pháp nghiên cứu của luận án

Trong quá trình nghiên cứu, để thực hiện đề tài, NCS vận dụng các phương pháp nghiên cứu sau đây:

- *Phương pháp luận của chủ nghĩa duy vật biện chứng, duy vật lịch sử và phương pháp hệ thống:* Việc nghiên cứu công tác thẩm định NLTC DNNVV trong hoạt động cho vay tại NHTMCP Quân đội được thực hiện một cách đồng bộ gắn với hoàn cảnh, điều kiện và các giai đoạn cụ thể. Các nội dung của thẩm định được xem xét trong mối liên hệ chặt chẽ với nhau cả về không gian và thời gian.

- *Phương pháp nghiên cứu định lượng:*

- Phương pháp thu thập số liệu sơ cấp: NCS sử dụng bảng hỏi (phiếu điều tra) để thu thập thông tin sơ cấp từ MB trên các khía cạnh về thẩm định NLTC DNNVV trong ngân hàng, các nhân tố ảnh hưởng đến thẩm định NLTC DNNVV vay vốn tại ngân hàng, sự cần thiết cũng như mức độ sử dụng các tiêu chí thẩm định NLTC DNNVV.

- Phương pháp thống kê, mô tả để phân tích thực trạng thẩm định NLTC DNNVV trong hoạt động cho vay của NHTM cổ phần Quân đội.

- *Phương pháp nghiên cứu định tính:*

NCS sử dụng phương pháp này trong việc mô tả lại thực trạng thẩm định NLTC DNNVV tại MB. Đồng thời, NCS cũng sử dụng phương pháp nghiên cứu định tính để phân tích đặc điểm môi trường kinh doanh của MB có ảnh hưởng đến hoạt động thẩm định NLTC DNNVV theo quan điểm cá nhân.

- *Phương pháp thu thập số liệu thứ cấp:*

Các số liệu thống kê được thu thập thông qua nguồn dữ liệu thứ cấp trong Ngân hàng như: Báo cáo thường niên của ngân hàng, thông tin từ Phòng tài chính – kế toán, Phòng quỹ.... và ngoài Ngân hàng như: Tạp chí ngân hàng, Thời báo ngân hàng, số liệu về dịch vụ ngân hàng qua Internet...

- *Phương pháp phân tích số liệu:*

Luận án sử dụng phương pháp thống kê: lập bảng biểu, phân tích, so sánh... để hỗ trợ cho việc phân tích thực trạng NLTC DNNVV tại Ngân hàng Quân đội.

7. Những đóng góp mới của luận án

Kết quả nghiên cứu của luận án góp phần làm sáng tỏ những vấn đề lý luận và thực tiễn của thẩm định NLTC DNNVV là khách hàng vay vốn tại NHTMCP Quân đội với những đóng góp sau:

Về lý luận:

Hệ thống hóa và làm sáng tỏ những vấn đề lý luận về thẩm định NLTC DNNVV vay vốn tại các NHTM nói chung và tại Ngân hàng thương mại cổ phần Quân đội nói riêng.

Về thực tiễn:

- Luận án đã đánh giá, phân tích theo các nội dung về NLTC DNNVV, các loại tiêu chí (định tính, định lượng) là khá toàn diện và đầy đủ. Đồng thời, NCS trình bày một ví dụ minh họa về đánh giá NLTC của một khách hàng – CTCP Lilama 3.3 là phù hợp với nội dung đề tài luận án. Kết quả đánh giá đó cho thấy mức độ NLTC của các DNNVV vay vốn để ngân hàng quyết định cho vay một cách chính xác trong thời gian nghiên cứu thực trạng, mà các công trình khoa học trước đây chưa đi sâu nghiên cứu.

- Trên cơ sở nguồn số liệu sơ cấp khảo sát 150 CVTĐ tại các chi nhánh của MB, sử dụng phương pháp phân tích mô tả kết hợp với phân tích 1 báo cáo thẩm định về DNVV mà MB đã thực hiện trong năm 2017 để đề xuất các giải pháp hoàn thiện thẩm định NLTC DNNVV vay vốn tại MB. Các nhóm giải pháp của luận án được chia thành:

- (1) Hoàn thiện nội dung thẩm định
- (2) Hoàn thiện quy trình thẩm định
- (3) Hoàn thiện phương pháp thẩm định

(4) Hoàn thiện tổ chức công tác thẩm định

Trong đó:

- *Về hệ thống chỉ tiêu đánh giá NLTC DNNVV vay vốn tại MB*: NCS đã đề xuất thêm 1 số chỉ tiêu định lượng có thể sử dụng trong thẩm định NLTC DNNVV tại MB. Đặc biệt, hiện nay khi thẩm định NLTC DNNVV, Ngân hàng Quân đội mới chỉ tính toán các chỉ tiêu định lượng và so sánh năm sau với năm trước hoặc một số chỉ tiêu so sánh với số tuyệt đối (ví dụ Hệ số trả nợ an toàn tối thiểu là 1) mà chưa có sự so sánh tương quan ngành. Điều này dẫn đến tình trạng đánh giá chưa toàn diện sức khỏe tài chính của doanh nghiệp, bởi có thể chỉ tiêu nào đó của doanh nghiệp kém hơn so với năm trước nhưng do bối cảnh chung của nền kinh tế khiến cho phần lớn các doanh nghiệp trong ngành lâm vào tình trạng tương tự. Do đó, NCS đã tính toán các tiêu chí trung bình cho từng ngành đối với các DNNVV trong nền kinh tế làm căn cứ cho MB đối chiếu, so sánh. Đây là những nhóm tiêu chí khá đầy đủ, hàm chứa những nội dung toán học và khoa học kinh tế lượng chuẩn xác. Do vậy, có thể sử dụng để đánh giá đúng mức độ về NLTC của DNNVV trong thẩm định NLTC tại NHTM Quân đội.

- *Về phương pháp thẩm định NLTC DNNVV vay vốn tại MB*: Bên cạnh việc chỉ ra một số lưu ý khi sử dụng các phương pháp hiện tại (ví dụ đối với phương pháp so sánh, ngoài việc so sánh năm sau với năm trước như hiện đang làm, MB có thể xem xét so sánh với trung bình ngành theo tính toán của NCS đã trình bày ở trên, so sánh với kế hoạch mà chính DNNVV đã đề ra...), NCS đưa ra giải pháp về việc bổ sung phương pháp phân tích mới như phương pháp Dupont, phương pháp phân tích SWOT và phương pháp tổng hợp. Mặc dù các phương pháp này đã được trình bày trong một số tài liệu chuyên ngành, việc kết hợp các phương pháp trong hoạt động thẩm định lại chưa được đề cập.

8. Kết cấu của luận án

Ngoài lời mở đầu và kết luận, luận án được kết cấu thành 3 chương.

Chương 1. Lý luận về thẩm định năng lực tài chính doanh nghiệp nhỏ và vừa trong hoạt động cho vay của ngân hàng thương mại.

Chương 2. Phương pháp nghiên cứu về hoàn thiện thẩm định năng lực tài chính doanh nghiệp nhỏ và vừa trong hoạt động cho vay tại Ngân hàng thương mại cổ phần Quân đội.

Chương 3. Thực trạng thẩm định năng lực tài chính doanh nghiệp nhỏ và vừa trong hoạt động cho vay của Ngân hàng thương mại cổ phần Quân đội.

Chương 4. Giải pháp hoàn thiện thẩm định năng lực tài chính doanh nghiệp nhỏ và vừa trong hoạt động cho vay của Ngân hàng thương mại cổ phần Quân đội.

CHƯƠNG 1.

LÝ LUẬN VỀ THẨM ĐỊNH NĂNG LỰC TÀI CHÍNH DOANH NGHIỆP NHỎ VÀ VỪA TRONG HOẠT ĐỘNG CHO VAY CỦA NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI

1.1. HOẠT ĐỘNG CHO VAY ĐỐI VỚI DOANH NGHIỆP NHỎ VÀ VỪA CỦA NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI

1.1.1. Ngân hàng thương mại và các hoạt động của ngân hàng thương mại

1.1.1.1. Khái niệm ngân hàng thương mại

Ngân hàng thương mại là một tổ chức trung gian tài chính có vị trí quan trọng trong nền kinh tế quốc dân và hoạt động theo định chế trung gian mang tính chất tổng hợp. Khi sản xuất phát triển thì nhu cầu trao đổi mở rộng sản xuất giữa các vùng lãnh thổ, giữa các quốc gia tăng lên, để khắc phục sự khác biệt về tiền tệ giữa các khu vực thì xuất hiện các thương gia làm nghề đổi tiền. Khi trao đổi hàng hoá phát triển quay trở lại kích thích sản xuất hàng hóa. Cùng với sự phát triển đó, các nghiệp vụ được phát triển dần như giữ tiền hộ, chi trả hộ... trên cơ sở đó thực hiện hoạt động tín dụng.

Ngân hàng thương mại là một tổ chức kinh doanh tiền tệ, với hoạt động thường xuyên là nhận tiền gửi, cấp tín dụng và cung ứng các dịch vụ ngân hàng cho KH trong nền kinh tế quốc dân.

NHTM có các đặc trưng cơ bản sau đây:

- Là tổ chức được phép nhận tiền gửi với trách nhiệm hoàn trả
- Sử dụng tiền gửi của KH để cho vay, chiết khấu, đầu tư...
- Thực hiện các khoản thanh toán và các dịch vụ ngân hàng cho KH.

Những tổ chức tín dụng nào có đầy đủ ba đặc trưng trên mới được coi là NHTM.

1.1.1.2. Phân loại ngân hàng thương mại

NHTM được phân loại theo những tiêu chí khác nhau. Một số cách phân loại phổ biến như sau:

* Căn cứ vào tiêu thức sở hữu và góp vốn, NHTM được chia thành:

- NHTM nhà nước là ngân hàng thuộc sở hữu của Nhà nước, được thành lập bằng 100% vốn của ngân sách nhà nước cấp.

- NHTM cổ phần là ngân hàng được thành lập dưới hình thức một công ty cổ phần, vốn của nó là do các cổ đông đóng góp.

- NHTM liên doanh là ngân hàng được thành lập dưới hình thức góp vốn liên doanh giữa các đối tác sở hữu khác nhau.

- NHTM nước ngoài, bao gồm: chi nhánh là ngân hàng được thành lập theo pháp luật và thuộc sở hữu của nước ngoài và ngân hàng 100% vốn của nhà đầu tư nước ngoài được Chính phủ nước sở tại cấp giấy phép hoạt động và tuân thủ theo pháp luật của nước đó.

** Căn cứ vào tiêu thức số lượng chi nhánh, NHTM được chia thành hai loại:*

- NHTM duy nhất là loại hình NHTM chỉ có một hội sở hoạt động duy nhất trên phạm vi lãnh thổ quốc gia.

- NHTM mạng lưới là loại hình NHTM có hội sở Trung ương và các chi nhánh hoạt động trên lãnh thổ quốc gia và ở nước ngoài.

** Căn cứ vào tiêu thức chuyên môn hóa hoạt động, NHTM được chia thành hai loại:*

- NHTM chuyên ngành là ngân hàng phục vụ cho một, hay một nhóm ngành kinh tế.

- NHTM đa ngành là ngân hàng phục vụ cho mọi ngành kinh tế trên một địa bàn nhất định.

Ngoài các tiêu thức nêu trên, người ta còn có thể dựa vào một số tiêu thức khác để phân chia các loại NHTM như doanh số hoạt động, cơ quan cấp giấy phép, nghiệp vụ kinh doanh... Tuy nhiên, cách phân loại dựa vào tiêu thức sở hữu và góp vốn được coi là ưu việt nhất bởi vì NHTM theo tiêu thức này là một trong những tiêu nội dung quan trọng để Nhà nước quản lý và đánh giá hiệu quả hoạt động của từng loại NHTM.

1.1.1.3. Các hoạt động của ngân hàng thương mại

NHTM là một tổ chức kinh doanh về tiền tệ, tín dụng với hoạt động thường xuyên là nhận tiền gửi, cấp tín dụng và cung ứng dịch vụ thanh toán.

NHTM là loại hình ngân hàng được thực hiện tất cả các hoạt động ngân hàng và các hoạt động kinh doanh khác theo quy định của pháp luật nhằm mục tiêu lợi

nhuận. Theo đặc điểm của hoạt động, các hoạt động kinh doanh của NHTM bao gồm:

** Các hoạt động kinh doanh chủ yếu:*

Hoạt động ngân hàng là việc kinh doanh, cung ứng thường xuyên một hoặc một số các nghiệp vụ: nhận tiền gửi, cấp tín dụng, cung ứng dịch vụ thanh toán qua tài khoản.

Theo quy định của Luật các tổ chức tín dụng năm 2010, các NHTM được cấp tín dụng dưới các hình thức: cho vay, chiết khấu; tái chiết khấu công cụ chuyển nhượng và các giấy tờ có giá khác; bảo lãnh ngân hàng; phát hành thẻ tín dụng; bao thanh toán trong nước; bao thanh toán quốc tế đối với các ngân hàng được phép thực hiện thanh toán quốc tế; các hình thức cấp tín dụng khác sau khi được NHNN chấp thuận.

** Các hoạt động kinh doanh khác:*

- Vay vốn của NHTW, tổ chức tín dụng, tổ chức tài chính.
- Kinh doanh, cung ứng dịch vụ ngoại hối và sản phẩm phái sinh
- Kinh doanh trái phiếu
- Góp vốn, mua cổ phần
- Cung ứng dịch vụ

Bên cạnh các hoạt động kinh doanh được phép thực hiện, Luật các tổ chức tín dụng cũng quy định các NHTM được phép thực hiện gián tiếp thông qua việc thành lập hay mua lại công ty con, công ty liên kết, bao gồm: Bảo lãnh phát hành chứng khoán, môi giới chứng khoán; quản lý, phân phối chứng chỉ quỹ đầu tư chứng khoán; quản lý danh mục đầu tư chứng khoán và mua, bán cổ phiếu; cho thuê tài chính; bảo hiểm.

1.1.2. Hoạt động cho vay của ngân hàng thương mại

1.1.2.1. Khái niệm

Cho vay là hoạt động kinh doanh chủ yếu của ngân hàng thương mại để tạo ra lợi nhuận. Doanh thu từ hoạt động cho vay mới bù đắp nổi chi phí tiền gửi, chi phí dự trữ, chi phí kinh doanh và quản lý, chi phí vốn trôi nổi, chi phí thuế các loại và các chi phí rủi ro đầu tư.

Ở một số nước phát triển, cho tới nay, khi một ngân hàng được thành lập và đi vào hoạt động, mối quan tâm chính và thường xuyên của nó là cho ai vay, và đầu tư vào đâu. Ở những nước này, đối tượng cho vay là điều làm bận tâm nhiều hơn, nếu không nói là vấn đề quan trọng nhất. Trong khi đó ở các nước phát triển tình hình lại ngược lại. Vấn đề đặt ra cho các ngân hàng không phải vấn đề cho ai vay, mà lợi tức có cao không và an toàn không. Thậm chí những lo ngại đại loại như vậy thực tế đã không còn vì hầu hết họ đã có những thị phần chắc chắn và vấn đề an toàn của vốn đã có pháp luật bảo đảm. Điều họ quan tâm là làm sao huy động được ngày càng nhiều tiền cho các khoản đầu tư có sẵn.

Cho vay của ngân hàng thương mại, nói rộng ra là tín dụng ngân hàng thương mại, là một lĩnh vực phức tạp và thường xuyên cập nhật theo những biến chuyển của môi trường kinh tế. Để hiểu nó, chúng ta cần tìm hiểu những nét đặc trưng quan trọng của nó.

Cho vay là sự chuyển nhượng tạm thời một lượng giá trị từ người sở hữu (NHTM) sang người sử dụng (người vay – KH) sau một thời gian nhất định lại quay về với lượng giá trị lớn hơn lượng giá trị ban đầu.

Hay: Cho vay là một hình thức cấp tín dụng, theo đó bên cho vay giao hoặc cam kết giao cho KH một khoản tiền để sử dụng vào một mục đích xác định trong một thời gian nhất định theo thỏa thuận với nguyên tắc hoàn trả cả gốc và lãi (Theo Luật các tổ chức tín dụng 2010).

Trong hoạt động cho vay tại NHTM, NHTM với tư cách là người cho vay (chủ nợ) bắt buộc người đi vay (con nợ) phải có nghĩa vụ hoàn trả một số tiền theo cam kết trong hợp đồng. Với tư cách là người cho vay, các NHTM có quyền yêu cầu KH của mình – người đi vay muốn vay được vốn phải tuân thủ những điều kiện nhất định, những điều kiện này là cơ sở ràng buộc về mặt pháp lý đảm bảo cho người cho vay có thể thu hồi được vốn (gốc + lãi) sau một thời gian nhất định. Để thu hồi được vốn, các NHTM yêu cầu người đi vay đáp ứng được những điều kiện vay cụ thể dựa trên cơ sở mức độ tin tưởng, tín nhiệm lẫn nhau giữa ngân hàng và KH.

1.1.2.2. Phân loại cho vay

Trong nền kinh tế thị trường, hoạt động cho vay của NHTM rất đa dạng và phong phú với nhiều hình thức khác nhau. Việc áp dụng từng loại cho vay tùy thuộc

vào đặc điểm kinh tế của đối tượng sử dụng vốn vay nhằm sử dụng và quản lý tín dụng có hiệu quả, phù hợp với sự vận động cũng như đặc điểm kinh tế khác nhau của đối tượng tín dụng.

Để quản lý và sử dụng hiệu quả vốn tín dụng, cần thiết phải phân loại cho vay.

Phân loại cho vay là việc sắp xếp các khoản cho vay theo từng nhóm dựa vào một số tiêu thức nhất định. Nếu việc phân loại cho vay có cơ sở khoa học rõ ràng thì sẽ tạo tiền đề cho việc thiết lập các quy trình cho vay phù hợp và nâng cao hiệu quả quản trị rủi ro tín dụng.

Có nhiều tiêu thức phân loại cho vay, tuy nhiên trên thực tế, người ta thường phân loại cho vay theo các tiêu thức sau:

** Phân loại theo thời hạn cho vay:*

Theo căn cứ này, cho vay được chia thành 3 loại:

- Cho vay ngắn hạn: Loại cho vay này có thời hạn tối đa 1 năm với mục đích để bù đắp thiếu hụt vốn lưu động của các doanh nghiệp và các nhu cầu chi tiêu ngắn hạn của các cá nhân.

- Cho vay trung hạn: Theo quy định của NHNN Việt Nam, cho vay trung hạn có thời hạn từ trên 1 năm và tối đa 5 năm. Cho vay trung hạn được sử dụng chủ yếu để đầu tư mua sắm tài sản cố định, cải tiến hoặc đổi mới thiết bị, mở rộng sản xuất kinh doanh, xây dựng các dự án mới có quy mô nhỏ...

- Cho vay dài hạn: Là các khoản cho vay có thời hạn trên 5 năm (ở nhiều nước trên thế giới thời hạn cho vay trên 72 tháng).

** Phân loại theo mục đích sử dụng vốn:*

Căn cứ vào mục đích vay, cho vay được chia thành:

- Cho vay kinh doanh: Đây là loại cho vay đáp ứng nhu cầu vốn kinh doanh của các doanh nghiệp, cá nhân. Với loại cho vay này, điều kiện quan trọng nhất mà ngân hàng sẽ quan tâm là tính hiệu quả của phương án kinh doanh vì đây chính là yếu tố tạo nguồn thu để trả nợ ngân hàng.

- Cho vay tiêu dùng: Là loại cho vay nhằm đáp ứng nhu cầu tiêu dùng của cá nhân. Nguồn thu nợ với các khoản cho vay tiêu dùng là thu nhập của người vay vì vậy khi cho vay, ngân hàng phải xác minh được mức thu nhập của người vay.

** Phân loại theo phương pháp hoàn trả:*

- Cho vay trả góp là hình thức cho vay mà khi vay vốn tổ chức tín dụng và KH xác định và thỏa thuận số lãi vốn vay KH phải trả cộng với số nợ gốc chia ra để trả trong nhiều kỳ hạn trong thời gian vay.

- Cho vay phi trả góp là loại cho vay được thanh toán một lần theo kỳ hạn đã thỏa thuận.

- Cho vay hoàn trả theo yêu cầu (áp dụng trong trường hợp cho vay thấu chi).

* *Phân loại theo xuất xứ tín dụng:*

Dựa vào căn cứ này, cho vay được chia thành:

- Cho vay trực tiếp: Đây là hình thức cho vay mà ngân hàng cấp vốn trực tiếp cho người có nhu cầu, đồng thời người đi vay trực tiếp hoàn trả nợ vay cho ngân hàng.

- Cho vay gián tiếp: Là khoản cho vay được thực hiện thông qua việc mua lại các khế ước hoặc chứng từ nợ đã phát sinh và còn trong thời hạn thanh toán.

* *Phân loại theo hình thức bảo đảm tiền vay vốn:*

- Cho vay có bảo đảm bằng tài sản: Là loại cho vay mà ngân hàng cung ứng với điều kiện KH vay phải có tài sản thế chấp, cầm cố hoặc bảo lãnh của bên thứ ba.

- Cho vay có bảo đảm không phải bằng tài sản: Là loại cho vay không có tài sản thế chấp, cầm cố hoặc bảo lãnh của bên thứ ba, việc cho vay chỉ dựa trên uy tín của bản thân KH, cho vay theo chỉ định của Chính phủ.

1.1.2.3. Quy định pháp lý trong hoạt động cho vay của ngân hàng thương mại

Quy định pháp lý về cho vay là các quy định của luật pháp điều chỉnh các quan hệ phát sinh giữa các chủ thể (ngân hàng và KH) khi tham gia hoạt động cho vay của ngân hàng. Các quy định này có ảnh hưởng rất lớn đến hoạt động cho vay của ngân hàng (về danh mục, lĩnh vực đầu tư) bởi vì nó quy định tính chất, quy mô, phạm vi giao dịch trong hoạt động cho vay của ngân hàng, nó có vai trò rất lớn đối với trạng thái rủi ro và an toàn trong hoạt động ngân hàng nói chung và hoạt động cho vay nói riêng.

Các quy định pháp lý trong hoạt động cho vay của ngân hàng tập trung vào những vấn đề sau đây:

a. Nguyên tắc cho vay

Nguyên tắc cho vay có hiệu quả là điều kiện và biện pháp hàng đầu đảm bảo cho ngân hàng duy trì sự tồn tại và phát triển ổn định. Muốn vậy, hoạt động cho vay

của ngân hàng phải lành mạnh và có hiệu quả. Cụ thể, các tổ chức tín dụng phải thực hiện tốt việc kiểm tra khả năng hoàn trả của người xin vay trước khi cho vay, đảm bảo tính độc lập trong quá trình kiểm tra, tuân thủ quy trình cho vay, đảm bảo việc cho vay chỉ tiến hành trên cơ sở có bảo đảm theo đúng quy định.

Ngân hàng chỉ cho KH vay khi KH đảm bảo được các nguyên tắc sau:

- Hoạt động cho vay của tổ chức tín dụng đối với khách hàng được thực hiện theo thỏa thuận giữa tổ chức tín dụng và KH. Khách hàng sẽ được tự do thỏa thuận về lãi suất cho vay theo cung - cầu, nhu cầu vay vốn và mức độ tín nhiệm của khách hàng. Hay nói cách khác, khách hàng được quyền “mặc cả” về lãi suất với ngân hàng (NH) khi vay

- Sử dụng vốn vay đúng mục đích đã thỏa thuận trong Hợp đồng tín dụng. Đây là nguyên tắc cơ bản vì có sử dụng vốn đúng mục đích thì KH mới có thể thực hiện được dự án, phương án sản xuất kinh doanh theo lợi ích dự kiến và do vậy mới có thể thu hồi được vốn để hoàn trả nợ cho ngân hàng. Nguyên tắc này nhằm hạn chế rủi ro đạo đức và hạn chế khả năng KH dùng vốn vay để thực hiện các hành vi mà pháp luật cấm.

- Phải hoàn trả gốc và lãi đúng thời hạn. Nguyên tắc này đảm bảo phương châm hoạt động của ngân hàng là “đi vay để cho vay” và thực hiện nguyên tắc trong hạch toán kinh doanh lấy thu bù chi và có lãi.

b. Điều kiện cho vay

Điều kiện vay vốn là những quy định cụ thể của ngân hàng đối với KH có nhu cầu vay vốn. Ngân hàng chỉ cho vay đối với KH đáp ứng được yêu cầu do ngân hàng đề ra. Với các NHTM Việt Nam, việc đưa ra các điều kiện vay phải trên cơ sở các điều kiện cho vay theo hướng dẫn của NHNN. Trong đó, cũng phải có những điều kiện cho vay “cứng”, có điều kiện cho vay “mềm” mà các NHTM có thể xem xét khi cho vay trong từng điều kiện cụ thể. Điều kiện cho vay theo hướng dẫn của NHNN bao gồm:

- Địa vị pháp lý của KH vay vốn. KH vay vốn phải có năng lực pháp lý, năng lực hành vi dân sự và chịu trách nhiệm dân sự theo quy định của pháp luật. Do mỗi KH có một địa vị pháp lý khác nhau nên điều kiện vay vốn cần quy định cụ thể cho từng loại KH là tổ chức, doanh nghiệp, cá nhân... phù hợp với các quy định pháp

luật hiện hành. Ví dụ: Đối với KH vay vốn là cá nhân và pháp nhân Việt Nam: Nếu là pháp nhân phải có năng lực pháp luật dân sự; nếu là cá nhân, chủ doanh nghiệp tư nhân, đại diện của hộ gia đình, đại diện của tổ hợp tác và thành viên hợp danh của công ty hợp danh phải có năng lực pháp luật và năng lực hành vi dân sự.

- Mục đích sử dụng vốn vay hợp pháp. KH không được vay vốn để sử dụng cho các mục đích mà pháp luật cấm như: để mua sắm, chi phí hình thành tài sản mà pháp luật cấm mua bán, chuyển nhượng, chuyển đổi; để thanh toán chi phí cho việc thực hiện các giao dịch mà pháp luật cấm; để đáp ứng các nhu cầu tài chính của các giao dịch mà pháp luật cấm. Ngoài ra, mục đích sử dụng vốn vay phải phù hợp với lĩnh vực hoạt động được thể hiện trong giấy phép kinh doanh đã được cấp bởi các cơ quan có thẩm quyền. Trên thực tế, điều kiện vay vốn này có thể không được tôn trọng do việc chạy theo lợi nhuận mà ít quan tâm đến mức độ an toàn trong hoạt động kinh doanh của ngân hàng, hoặc có thể do những rủi ro về đạo đức gây nên tình trạng cho vay trái với mục đích.

- Có khả năng tài chính và đảm bảo trả nợ đúng hạn theo Hợp đồng cho vay đã ký kết. Khả năng tài chính của KH được thể hiện thông qua mức độ vốn chủ sở hữu của KH tham gia vào quá trình sản xuất, kinh doanh, dịch vụ và đời sống; tình hình tài chính lành mạnh, kinh doanh có lãi; cam kết của KH về việc phải mua bảo hiểm đối với tài sản là đối tượng vay vốn (tài sản hình thành sau vay) mà theo pháp luật quy định phải mua bảo hiểm. Trường hợp pháp luật không quy định mua bảo hiểm nhưng xét thấy cần thiết phải đảm bảo an toàn vốn vay, các ngân hàng xem xét quyết định KH vẫn phải cam kết mua bảo hiểm đối với đối tượng vay vốn mà pháp luật không bắt buộc phải mua bảo hiểm. Nếu KH không thực hiện đúng cam kết mua bảo hiểm theo hợp đồng thì ngân hàng cho vay được quyền chấm dứt cho vay, thu hồi nợ hoặc chuyển thành nợ quá hạn.

- Có dự án đầu tư, phương án sản xuất kinh doanh, dịch vụ có tính khả thi và 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. Đây là điều kiện quan trọng nhất quyết định đến khả năng trả nợ của KH. Trước khi cho vay, ngân hàng cần phân tích phương án kinh doanh của KH để đánh giá tính khả thi và hiệu quả.

1.1.3. Hoạt động cho vay đối với doanh nghiệp nhỏ và vừa

1.1.3.1. Doanh nghiệp nhỏ và vừa

a. Khái niệm

Trên thế giới, khái niệm về DNNVV được hiểu và quy định khác nhau tùy từng quốc gia. Các nước căn cứ vào những tiêu chí khác nhau để phân loại doanh nghiệp và đưa ra quan niệm DNNVV phù hợp với mình. Các tiêu chí để phân loại doanh nghiệp gồm hai nhóm: tiêu chí định tính và tiêu chí định lượng.

Nhóm tiêu chí định tính dựa trên những đặc trưng cơ bản của doanh nghiệp như tính chuyên môn hóa thấp, số đầu mối quản lý ít, mức độ phức tạp của quản lý không cao... Các tiêu chí này có ưu thế là phản ánh đúng bản chất của vấn đề nhưng thường khó xác định trên thực tế. Do đó, chúng thường được dùng làm cơ sở để tham khảo mà ít được sử dụng để phân loại trên thực tế.

Nhóm tiêu chí định lượng có thể dựa vào các tiêu chí như số lao động, giá trị tài sản hay vốn, doanh thu, lợi nhuận. Trong các nước APEC, tiêu chí được sử dụng phổ biến nhất là số lao động. Một số tiêu chí khác tùy thuộc vào điều kiện từng nước. Tuy nhiên, sự phân loại doanh nghiệp theo quy mô lại thường chỉ mang tính tương đối và phụ thuộc nhiều yếu tố như trình độ phát triển kinh tế của một nước, tính chất ngành nghề. Việc phân loại doanh nghiệp theo mỗi tiêu chí có điểm tích cực và hạn chế riêng. Hiện nay, tùy theo điều kiện của mình, từng nước sử dụng kết hợp các tiêu chí khác nhau. (Bảng 1.1)

Bảng 1.1: Tiêu chí xác định doanh nghiệp nhỏ và vừa ở một số nước trên thế giới

Nước	Các tiêu chí áp dụng		
	Số lao động (người)	Tổng số vốn hoặc giá trị tài sản	Doanh thu
Indonesia	< 100	< 0,6 tỷ Rupì	< 2 tỷ Rupì
Philippin	< 200	< 499 triệu \$ Sing	< 100 triệu Peso
Singapore	< 100	< 20 triệu Baht	
Hàn Quốc	< 300 trong công nghiệp XD < 50 trong TMDV	< 0,6 triệu USD < 0,25 triệu USD	< 1,4 triệu USD
Nhật Bản	< 100 trong bán buôn < 50 trong bán lẻ < 300 trong các ngành khác	< 30 triệu Yên < 10 triệu Yên < 100 triệu Yên	
Australia	< 500 trong công nghiệp và DV		< 40 triệu EURO
EU	< 250	< 2,7 triệu EURO	< 20 triệu đô
Canada	< 500		
Mexico	< 250	< 7 triệu đô	
Mỹ	< 500		

Nguồn: Tổng hợp từ [20]

Để phù hợp với những thay đổi mới của nền kinh tế thế giới và trong nước, ngày 30-6-2009, Chính phủ Việt Nam đã ban hành Nghị định số 56/2009/NĐ-CP về trợ giúp các DNNVV thay thế cho Nghị định 90/2001/NĐ-CP. Nghị định mới đã chỉ rõ hai điểm nổi bật so với nghị định trước đây. Đó là đã cụ thể hóa các tiêu chí xác định DNNVV theo điều kiện mới. Điều 3 của Nghị định đã chỉ rõ quan niệm về DNNVV: “*Là cơ sở kinh doanh đã đăng ký kinh doanh theo quy định của pháp luật, được chia thành 3 cấp: siêu nhỏ, nhỏ, vừa theo quy mô tổng nguồn vốn (tổng nguồn vốn tương đương tổng tài sản được xác định trong bảng cân đối kế toán của doanh nghiệp) hoặc số lao động bình quân năm (tổng nguồn vốn là tiêu chí ưu tiên)*”.

Cùng với luật Luật Hỗ trợ doanh nghiệp nhỏ và vừa được Quốc hội ban hành vào ngày 22-6-2017. Theo đó, các DNNVV sẽ được phân loại dựa trên các tiêu chí quy mô vốn, số lượng lao động, doanh thu và khu vực như bảng sau:

Bảng 1.2: Phân loại DNNVV tại Việt Nam

Ngành	DN siêu nhỏ	DN nhỏ			DN vừa		
	Số lao động	Tổng NV	Số lao động	Tổng DT năm trước liền kề	Tổng NV	Số lao động	Tổng DT năm trước liền kề
I. Nông, lâm nghiệp và thủy sản	10 người	20 tỷ đồng	Từ trên 10 người đến 200 người	Dưới 300 tỷ đồng	Từ trên 20 tỷ đồng đến 100 tỷ đồng	Từ trên 200 người đến 300 người	Dưới 300 tỷ đồng
II. Công nghiệp và xây dựng	10 người trở xuống	20 tỷ đồng trở xuống	Từ trên 10 người đến 200 người	Dưới 300 tỷ đồng	Từ trên 20 tỷ đồng đến 100 tỷ đồng	Từ trên 200 người đến 300 người	Dưới 300 tỷ đồng
III. Thương mại và dịch vụ	10 người trở xuống	10 tỷ đồng trở xuống	Từ trên 10 người đến 50 người	Dưới 300 tỷ đồng	Từ trên 10 tỷ đồng đến 50 tỷ đồng	Từ trên 50 người đến 100 người	Dưới 300 tỷ đồng

Nguồn: Tổng hợp từ [9], [46]

Như vậy, quan niệm về DNNVV ở Việt Nam tuy có thay đổi về các tiêu chí cụ thể nhưng vẫn dựa vào hai tiêu chí cơ bản là tổng nguồn vốn và số lao động bình quân; đồng thời, có tham khảo một số tiêu chí khác như lĩnh vực kinh doanh, ngành kinh tế, khu vực kinh tế. Các NHTM ở Việt Nam tiếp cận về DNNVV trong nền kinh tế Việt Nam theo định nghĩa của Nghị định 56/2009/NĐ-CP và luật hỗ trợ DNNVV (2017).

b. Đặc điểm

Các DNNVV ở Việt Nam hiện nay phát triển với tốc độ nhanh chóng với các hình thức như doanh nghiệp tư nhân, công ty trách nhiệm hữu hạn, công ty cổ phần... và trở thành lực lượng đáng kể trong sự nghiệp phát triển kinh tế - xã hội. Loại hình doanh nghiệp này có những đặc điểm sau đây:

*** Những ưu điểm của DNNVV:**

Thứ nhất, DNNVV rất nhạy bén, năng động, dễ thích ứng với sự thay đổi của thị trường.

Đây là một trong những ưu thế nổi bật của DNNVV so với các doanh nghiệp lớn, nó thể hiện ở bộ máy quản lý gọn nhẹ, quy mô vốn nhỏ, cơ sở vật chất không quá lớn... nên các DNNVV dễ dàng thực hiện chuyên môn hóa nhằm đáp ứng nhu cầu ngày càng cao của thị trường. Mặt khác, các DNNVV có khả năng phản ứng nhanh trước những biến động của thị trường, có thể chuyển đổi hay thu hẹp quy mô sản xuất cho phù hợp với những nhu cầu trên thị trường. Các DNNVV còn sẵn sàng đầu tư vào các lĩnh vực mới, lĩnh vực có mức độ rủi ro cao, có khả năng mạo hiểm trong kinh doanh. Đây là một trong những thế mạnh của DNNVV so với các doanh nghiệp lớn vì các doanh nghiệp lớn thường có phương án sản xuất lâu dài, quy mô lớn nên khó có khả năng chuyển đổi nhanh chóng do có thể gây ra những tổn thất lớn.

Thứ hai, DNNVV tạo điều kiện cạnh tranh tự do.

DNNVV là loại hình doanh nghiệp chiếm tỷ lệ lớn, kinh doanh rộng rãi ở các lĩnh vực cung cấp các mặt hàng thiết yếu, mặt khác các DNNVV không có sự bảo hộ từ phía Nhà nước nên có thể tạo nên một sự cạnh tranh công bằng và sôi động cho nền kinh tế. Để tồn tại và phát triển, các DNNVV luôn tận dụng, tìm tòi cơ hội, không ngại rủi ro, tự chủ trong kinh doanh – một yếu tố mà các doanh nghiệp lớn đôi khi không có được do các đặc thù về loại hình doanh nghiệp.

Thứ ba, DNNVV có tính linh hoạt cao, dễ thích ứng với các thay đổi của thị trường.

Với ưu thế quy mô nhỏ, gọn, năng động, dễ quản lý, các DNNVV dễ cơ động, dễ thích ứng với sự thay đổi của nhu cầu thị trường về khả năng thay đổi phương án SXKD, thay đổi mặt hàng nhanh, phù hợp với xu hướng thay đổi tập quán tiêu dùng của dân cư. Do quy mô nhỏ nên khi phải thay đổi cơ cấu sản xuất, cơ cấu lao động, DNNVV sẽ gặp ít khó khăn hơn so với các doanh nghiệp lớn. Các DNNVV dễ dàng tìm kiếm những thị trường ngách và gia nhập thị trường này khi công việc kinh doanh trở nên khó khăn và kém hiệu quả hơn.

DNNVV được thành lập với cơ cấu gọn nhẹ, năng động, dễ dàng hoạt động với chi phí cố định thấp, vốn đầu tư ban đầu thấp, mặt bằng sản xuất nhỏ trong khi thành lập doanh nghiệp lớn thì khó khăn với số vốn lớn, lực lượng lao động đông, tài sản cần nhiều. Với quy mô nhỏ gọn như vậy, DNNVV linh hoạt phát triển, mặt khác các DNNVV còn có thể huy động vốn từ các nguồn ngoài các tổ chức tín dụng như gia đình, bạn bè, người quen... nên khi gặp khó khăn trở ngại, doanh nghiệp và các nhân viên phải nỗ lực hoạt động để vượt qua khó khăn.

Thứ tư, DNNVV phát huy được nhiều nguồn lực trong nước.

Trong quá trình công nghiệp hóa – hiện đại hóa đất nước, sự phát triển các DNNVV trong giai đoạn đầu là hết sức cần thiết và là phương thức sản xuất tốt để sản xuất hàng hóa thay cho nhập khẩu, tận dụng tiềm lực quốc gia. Các DNNVV có thể sử dụng nguồn nhân công, nguyên liệu sẵn có tại các địa phương và với khả năng chuyên môn hóa sâu sắc, sản xuất các mặt hàng thiết yếu, tiết kiệm chi phí sản xuất, giá thành phù hợp với người tiêu dùng, góp phần ổn định đời sống xã hội. Đây là ưu thế lớn so với các doanh nghiệp lớn vì các doanh nghiệp lớn cần có thị trường tiêu thụ rộng, khối lượng sản phẩm sản xuất ra lớn nên thường thì nguồn nguyên liệu sẵn có tại các địa phương không đủ đáp ứng mà phải nhập khẩu từ nhiều nơi, phát sinh chi phí lớn.

Thứ năm, DNNVV góp phần tạo lập sự phát triển cân bằng giữa các vùng trong một quốc gia, góp phần quan trọng cho sự tăng trưởng kinh tế và chuyển dịch cơ cấu kinh tế của đất nước.

*** Những hạn chế của DNNVV:**

Thứ nhất, quy mô của DNNVV nhỏ.

Đặc trưng cơ bản nhất của DNNVV là quy mô vốn SXKD nhỏ. Đặc trưng này quyết định những đặc trưng khác của DNNVV. Tất cả các quốc gia trên thế giới dù phân chia DNNVV đều có đặc trưng này. Các DNNVV gặp nhiều khó khăn trong hoạt động sản xuất kinh doanh, nhất là trong việc huy động vốn trên thị trường bởi các tổ chức tín dụng xem khu vực này là đối tượng có nhiều rủi ro nên thường không sẵn sàng cấp tín dụng. Chính vì thế, các DNNVV luôn trong tình trạng thiếu vốn và khả năng thu lợi nhuận của các doanh nghiệp này bị giới hạn ngay cả khi có cơ hội thuận lợi trong kinh doanh.

Thứ hai, khả năng tiếp cận thị trường của các DNNVV kém, đặc biệt đối với thị trường nước ngoài.

Nguyên nhân chủ yếu là do các DNNVV có nhiều hạn chế về tài chính, thị phần của các DNNVV nhìn chung không lớn, khả năng chi phối thị trường thấp, mặt khác nguồn kinh phí chi cho hoạt động quảng cáo, tiếp thị còn ít, thêm vào đó quy mô thị trường của các doanh nghiệp này thường bó hẹp trong phạm vi địa phương, việc mở rộng ra thị trường mới là rất khó khăn.

Thứ ba, trình độ trang bị kỹ thuật và công nghệ thấp.

Tại các quốc gia đang phát triển, phần lớn công nghệ các DNNVV đang sử dụng đã lạc hậu hàng chục năm, có khi vài chục năm; nhiều DNNVV sử dụng thiết bị thải loại của các doanh nghiệp lớn, thiết bị tự chế tạo với trình độ thiết kế và gia công thấp, hoặc sử dụng những thiết bị không đồng bộ. Hậu quả là sản phẩm của nhiều DNNVV làm ra không đáp ứng được yêu cầu về mẫu mã, chất lượng, năng suất lao động thấp... làm giảm sức cạnh tranh trên thị trường.

Thứ tư, trình độ quản lý, trình độ tay nghề của lao động thấp.

Lao động trong các DNNVV chủ yếu là lao động phổ thông, ít được đào tạo cơ bản. Bên cạnh đó, trình độ của đội ngũ cán bộ quản lý cũng còn yếu kém. Không ít các chủ doanh nghiệp không được đào tạo một cách chính quy và cơ bản nên thiếu những kỹ năng cần thiết về quản lý và điều hành, luật pháp, cơ chế chính sách... tiến hành hoạt động SXKD chủ yếu dựa vào kinh nghiệm thực tiễn. Tuy nhiên, thực tế cho thấy kinh nghiệm cũng như kiến thức của chủ DNNVV thường khá hạn chế, nhiều doanh nghiệp chưa đủ năng lực lập kế hoạch kinh doanh, phương án đầu tư... nên bỏ lỡ các cơ hội phát triển kinh doanh thậm chí dẫn chấm dứt tồn tại.

1.1.3.2. Vai trò của doanh nghiệp nhỏ và vừa

DNNVV có vị trí, vai trò rất quan trọng trong nền kinh tế của mỗi nước kể cả các nước có trình độ phát triển cao. Trong bối cảnh cạnh tranh toàn cầu gay gắt như hiện nay, các nước đều chú ý hỗ trợ các DNNVV nhằm huy động tối đa các nguồn lực, tăng sức cạnh tranh cho sản phẩm. Về số lượng, các DNNVV chiếm ưu thế tuyệt đối: 97,6% ở Nhật Bản, Đức và ở Việt Nam cũng chiếm khoảng 97% trong

tổng số các doanh nghiệp. Sự phát triển của DNNVV đã góp phần quan trọng giải quyết những mục tiêu kinh tế - xã hội, được thể hiện thông qua các vai trò sau:

Thứ nhất, DNNVV có đóng góp quan trọng cho sự tăng trưởng của nền kinh tế quốc gia.

Khu vực này doanh nghiệp này đóng góp phần lớn vào GDP. Theo Báo cáo tại hội nghị của OECD về DNNVV năm 2015 thì các DNNVV đóng góp trên 55% GDP ở các nước có thu nhập cao, trên 60% GDP của các quốc gia có thu nhập thấp và khoảng 70% GDP cho các quốc gia có thu nhập trung bình [71, tr.44]. Cụ thể ở Ấn Độ, các DNNVV giữ vai trò then chốt trong toàn bộ nền công nghiệp quốc gia, đóng góp của các doanh nghiệp này chiếm khoảng 41% sản lượng sản xuất và 32% tổng khối lượng xuất khẩu. Tại Trung Quốc, DNNVV đóng góp 60% khối lượng sản xuất công nghiệp và 40% tổng số thuế và lợi nhuận thực hiện của các doanh nghiệp. Năm 2016, tại Việt Nam có khoảng 600.000 DNNVV với mức đóng góp hàng năm hơn 40% GDP của cả nước, nếu tính cả hợp tác xã, trang trại và hộ kinh doanh cá thể thì khu vực này đóng góp đến tăng trưởng GDP là 60%. Đến năm 2016, mức đóng góp của doanh nghiệp dân doanh, khu vực tư nhân và hộ cá thể vẫn duy trì ở mức 43,2% của GDP.

Thứ hai, DNNVV giữ vai trò quan trọng trong việc tạo công ăn việc làm, tạo nguồn thu nhập ổn định và thường xuyên cho một bộ phận lớn dân cư góp phần ổn định chính trị xã hội.

Do đặc điểm về sản xuất kinh doanh chủ yếu là giản đơn, quy trình công nghệ chưa có nhiều phức tạp so với dây chuyền ở những doanh nghiệp lớn, quá trình tự động hóa hầu như chưa được áp dụng nên nhu cầu về lao động là nhiều, yêu cầu về trình độ của người lao động không cao nên phù hợp với trình độ của lao động phổ thông. Bên cạnh đó, các DNNVV là nơi đào tạo nguồn nhân lực cho các công ty lớn. Do vậy, khu vực DN này giải quyết vấn đề lao động rất hiệu quả, thường thu hút khoảng hai phần ba lực lượng lao động xã hội. Theo báo cáo tại hội nghị của OECD về DNNVV năm 2015 thì các DNNVV tạo trên 65% công ăn việc làm ở các nước có thu nhập cao, trên 70% tổng lao động của các quốc gia có thu nhập thấp và tạo trên 95% công việc cho các quốc gia có thu nhập trung bình [71. tr 48]. Ở Việt Nam, tốc độ gia tăng việc làm mới trong khu vực DN ngoài Nhà nước trong giai

đoạn 2010 - 2015 đạt trung bình khoảng 17,27%/ năm (tức mỗi năm tăng trung bình khoảng hơn 700.000 việc làm mới). Với đặc tính phân bố rải rác, các DN này thường phân tán nên có thể đảm bảo cơ hội việc làm cho nhiều vùng địa lý và nhiều đối tượng lao động, đặc biệt là vùng sâu vùng xa, vùng chưa phát triển kinh tế; tạo nguồn thu nhập ổn định và thường xuyên cho một bộ phận lớn dân cư, góp phần giảm bớt chênh lệch về thu nhập và mức sống giữa các bộ phận dân cư, giữa các vùng, các địa phương; đồng thời tạo ra sự phát triển tương đối đồng đều giữa các vùng.

Thứ ba, DNNVV góp phần quan trọng trong khai thác và sử dụng các nguồn lực, phát huy các tiềm năng còn ẩn trong xã hội.

Với số lượng lớn, lại được phân bố tương đối rộng khắp các vùng, các địa phương nên các DNNVV đặc biệt có lợi thế trong huy động và sử dụng các nguồn tài chính phân tán và nhỏ lẻ trong dân cư. DNNVV thu hút được một khối lượng lớn về vốn nhàn rỗi trong dân cư để kinh doanh, hoặc là chính bản thân người có tiền sẽ trực tiếp thành lập DN để tiến hành kinh doanh. Ở khía cạnh này, DNNVV có vai trò to lớn trong việc huy động vốn để phát triển kinh tế. Khu vực DN này dễ dàng, nhanh chóng đổi mới thiết bị công nghệ nên dễ thích ứng với sự biến đổi thường xuyên của cuộc CMCN 4.0. Các doanh nghiệp này với quy mô nhỏ có thể chuyển đổi mô hình kinh doanh một cách dễ dàng khi kinh tế biến động, có thể dễ dàng hài lòng với việc kinh doanh ở những vùng mà các DN lớn cho là quy mô nhỏ, chi phí cơ hội cao... nếu có chính sách khuyến khích thích hợp của địa phương. Do đó sẽ đảm bảo việc cân bằng kinh tế giữa các khu vực khác nhau, tận dụng nguồn lực địa phương góp phần tăng trưởng kinh tế. Ngoài ra, DNNVV còn có nhiều thuận lợi trong việc khai thác các tiềm năng về trí tuệ, tay nghề tinh xảo, bí quyết nghề nghiệp... Việc phát triển các DN sản xuất các ngành nghề truyền thống ở nông thôn là một trong những hướng quan trọng để sử dụng tay nghề của các nghệ nhân mà hiện nay đang bị mai một dần, nhằm thu hút lao động nông thôn và phát huy lợi thế của từng vùng để phát triển kinh tế.

Thứ tư, DNNVV là một "mắt xích" quan trọng trong dây chuyền công nghệ của các tập đoàn sản xuất lớn trên thế giới.

Các nước phát triển có sự chuyên môn hóa cao trong sản xuất, DNNVV cũng tham gia vào sự chuyên môn hóa đó, đó là việc chuyên môn hóa vào sản xuất các chi tiết được dùng để lắp ráp thành một sản phẩm hoàn chỉnh. Các DNNVV ở Ấn Độ, Nhật Bản phát triển nhờ trở thành những DN sản xuất các chi tiết máy cho các công ty sản xuất lớn của Mỹ như các công ty sản xuất máy bay,... Sự thịnh vượng chung giữa các công ty lớn và công ty nhỏ và vừa sẽ củng cố các nền tảng kinh tế quốc gia. Xu hướng thành công hai bên cùng có lợi và đồng tăng trưởng giữa các doanh nghiệp lớn và các DNNVV ngày càng phát triển mạnh mẽ, không chỉ giữa các DNNVV với các tập đoàn kinh tế lớn trong phạm vi một quốc gia mà còn mở rộng ra phạm vi quốc tế, trong đó các DNNVV đóng vai trò là bộ phận quan trọng trong sự phát triển chung.

Thứ năm, DNNVV góp phần chuyển dịch cơ cấu kinh tế.

Chuyển dịch cơ cấu kinh tế thể hiện rất rõ nét ở chuyển dịch cơ cấu trong vùng kinh tế, ngành kinh tế và thành phần kinh tế. Các DNNVV với ưu điểm là quy mô vốn nhỏ, dễ thành lập và thích ứng cao với những biến động của nền kinh tế tham gia hoạt động không chỉ ở đồng bằng mà còn dễ dàng hoạt động ở các địa bàn khó khăn hơn như vùng núi, nông thôn,... Tại các địa bàn này các DNNVV thường hoạt động trong các ngành công nghiệp, tiểu thủ công nghiệp và dịch vụ. Nhờ có các DNNVV trong cơ cấu vùng kinh tế đã có sự thay đổi. Trước đây hầu hết các lĩnh vực kinh tế, các ngành nghề sản xuất kinh doanh đều do khu vực kinh tế quốc dân đảm nhận. Hiện nay, trừ một số ít các lĩnh vực sản xuất kinh doanh các DNNVV ngoài quốc doanh đều tham gia với mức độ ngày càng lớn. Trong đó, một số ngành nghề chiếm tỷ trọng khá cao (sản xuất lương thực, thực phẩm, bán lẻ hàng hóa, hàng tiêu dùng, nuôi trồng thủy sản...). Sự phát triển phong phú đa dạng các cơ sở sản xuất, các ngành nghề, các loại sản phẩm dịch vụ, các hình thức kinh doanh... của khu vực này đã tác động mạnh mẽ đến các DN Nhà nước, buộc các DN này phải cải tổ, sắp xếp lại, đầu tư đổi mới công nghệ, đổi mới phương thức kinh doanh để tồn tại và đứng vững trong cơ chế thị trường. Nói cách khác, DNNVV làm cho cơ cấu thành phần kinh tế thay đổi nhờ sự tăng mạnh của các cơ sở kinh tế ngoài quốc doanh và sắp xếp lại các DNNN. Các DNNVV thúc đẩy công nghiệp, dịch vụ

phát triển mạnh, giảm dần tỷ trọng nông nghiệp trong cơ cấu kinh tế góp phần chuyển dịch ngành kinh tế.

1.1.3.3. Hoạt động cho vay doanh nghiệp nhỏ và vừa của ngân hàng thương mại

a. Khái niệm hoạt động cho vay DNNVV của NHTM

DNNVV là một trong những chủ thể của nền kinh tế quốc dân và chiếm vị trí quan trọng trong danh mục KH vay vốn của các NHTM. Chính vì vậy, khi nói đến hoạt động cho vay của NHTM đối với DNNVV là nói đến hoạt động cho vay đối với nền kinh tế của ngân hàng.

Theo Điều 2 Khoản 1 của Thông tư 39/2016/ TT- NHNN về quy định hoạt động cho vay của tổ chức tín dụng, chi nhánh ngân hàng nước ngoài đối với khách hàng thì cho vay được định nghĩa như sau:

“Cho vay là hình thức cấp tín dụng, theo đó tổ chức tín dụng giao hoặc cam kết giao cho khách hàng một khoản tiền để sử dụng vào mục đích xác định trong một thời gian nhất định theo thỏa thuận với nguyên tắc có hoàn trả cả gốc và lãi”.

Như vậy, *hoạt động cho vay đối với DNNVV của NHTM là hình thức cấp tín dụng của NHTM theo đó NHTM giao hoặc cam kết giao cho DNNVV một khoản tiền để sử dụng vào mục đích xác định trong một thời gian nhất định theo thỏa thuận với nguyên tắc có hoàn trả gốc và lãi.*

Nhìn chung, cách thức cho vay đối với DNNVV cũng tương tự với các KH doanh nghiệp khác, tùy thuộc vào thời hạn và hạn mức doanh nghiệp xin vay để đưa ra hình thức và quy trình hợp lý.

b. Đặc điểm hoạt động cho vay DNNVV của NHTM

Các DNNVV có nhu cầu vốn lớn trong nền kinh tế, tuy nhiên nếu xét về quy mô từng doanh nghiệp thì khoản vay đó thực sự không lớn đối với các ngân hàng. Về khả năng, các ngân hàng luôn đáp ứng được các nhu cầu này tại bất kỳ thời điểm nào mà không gặp bất kỳ vấn đề gì về thanh khoản. Tuy nhiên, việc cho vay các DNNVV luôn gặp những khó khăn mang tính quy luật, đó là rủi ro mất vốn cao, các DNNVV không đủ khả năng đáp ứng các yêu cầu mang tính tối thiểu của ngân hàng. Với vai trò ngày càng quan trọng của mình, các DNNVV đã tạo ra được sự chú ý và chính bản thân ngân hàng cũng nhận thấy rằng cần phải xem xét lại tính

hiệu quả đối với việc cho vay các đối tượng này nhằm có chiến lược phát triển ổn định và bền vững.

- Về quy mô và tốc độ tăng trưởng dư nợ: dư nợ của từng ngân hàng có thể nhỏ so với số vốn của ngân hàng nhưng số lượng các DNNVV đông đảo, xét trong toàn bộ nhóm thì dư nợ của chúng cũng chiếm một tỷ trọng đáng kể trong tổng dư nợ của KH.

- Về nợ quá hạn: các DNNVV có rủi ro nhiều hơn các doanh nghiệp lớn nhưng chúng thường là những rủi ro có thể phân tán được và không mang tính hệ thống. Hơn nữa, quy mô một món vay nhỏ khi phát sinh nợ quá hạn thì chủ yếu tác động đến thu nhập của ngân hàng, thường là không tạo ra các rủi ro khác như rủi ro thanh khoản hay phá sản. Mặt khác, các ngân hàng luôn yêu cầu tài sản thế chấp đối với các khoản vay nên phần nào giảm thiểu tổn thất nếu rủi ro xảy ra. Kinh nghiệm cho thấy, hầu hết các nước gặp khó khăn về thanh toán cũng như dẫn đến phá sản là do sự đổ bể trong hoạt động hoạt động tín dụng của doanh nghiệp lớn gây nên. Xét trên một khía cạnh nào đó, cho vay các DNNVV làm giảm bớt rủi ro phá sản cho các ngân hàng.

- Khả năng sinh lời từ các DNNVV cũng rất tốt, có những doanh nghiệp làm ăn rất hiệu quả. Với loại hình doanh nghiệp này các ngân hàng thường áp dụng một lãi suất cao hơn so với các doanh nghiệp lớn. Giá trị của một món vay tuy không lớn nhưng các ngân hàng có khả năng lấy số lượng bù quy mô. Bên cạnh các khoản thu được từ hoạt động tín dụng, nếu ngân hàng khai thác tốt thì có thể thu thêm nhiều nguồn lợi khác. Đó là nguồn tiền gửi, nguồn ngoại tệ của các TCTD, các khoản chi phí dịch vụ thanh toán, dịch vụ chuyển tiền, bảo lãnh,... Đối với các dịch vụ này ngân hàng thu được nhiều hơn từ các DNNVV, ngân hàng cũng không phải chịu áp lực từ phía KH như việc đáp ứng các dịch vụ này cho các doanh nghiệp.

Chi phí thẩm định bình quân đối với một món vay của các DNNVV thường cao do dư nợ thấp trong khi vẫn phải đảm bảo các bước của quy trình tín dụng. Về mặt lưu trữ, cập nhật và xử lý các thông tin liên quan, thời gian dành cho một DNNVV ít hơn rất nhiều do các DNNVV có số lượng cao, giao dịch ít, đơn giản, dễ kiểm tra và đánh giá. Tài liệu chưa lưu cho một DNNVV có số lượng, giao dịch ít, đơn giản, dễ kiểm tra và đánh giá. Tài liệu lưu cho một DNNVV cũng ít hơn so với

các doanh nghiệp lớn, thể hiện ở các hóa đơn thanh toán, giấy nhận nợ hợp đồng tín dụng, các báo cáo thẩm định của cán bộ tín dụng. Một điều quan trọng hơn nữa là một cán bộ tín dụng có thể quản lý nhiều khoản vay của DNNVV trong khi một cán bộ (thậm chí là nhiều hơn) thường chỉ phụ trách theo dõi được một doanh nghiệp lớn do các doanh nghiệp lớn có quá nhiều quan hệ phát sinh.

c. Các hình thức cho vay DNNVV

Trong nền kinh tế thị trường, hoạt động cho vay của NHTM rất đa dạng và phong phú với nhiều hình thức khác nhau. Việc áp dụng từng loại cho vay tùy thuộc vào đặc điểm kinh tế của đối tượng sử dụng vốn vay nhằm sử dụng và quản lý tín dụng có hiệu quả, phù hợp với sự vận động cũng như đặc điểm kinh tế khác nhau của đối tượng tín dụng.

Có nhiều tiêu thức phân loại cho vay, tuy nhiên trên thực tế, người ta thường phân loại cho vay DNNVV theo các tiêu thức sau:

** Phân loại theo thời hạn cho vay:*

Theo căn cứ này, cho vay DNNVV được chia thành 3 loại:

- Cho vay ngắn hạn: Loại cho vay này có thời hạn tối đa 1 năm với mục đích để bù đắp thiếu hụt vốn lưu động của các doanh nghiệp và các nhu cầu chi tiêu ngắn hạn của các cá nhân.

- Cho vay trung hạn: Theo quy định của NHNN Việt Nam, cho vay trung hạn có thời hạn từ trên 1 năm và tối đa 5 năm. Cho vay trung hạn được sử dụng chủ yếu để đầu tư mua sắm tài sản cố định, cải tiến hoặc đổi mới thiết bị, mở rộng sản xuất kinh doanh, xây dựng các dự án mới có quy mô nhỏ...

- Cho vay dài hạn: Là các khoản cho vay có thời hạn trên 5 năm (ở nhiều nước trên thế giới thời hạn cho vay trên 72 tháng).

** Phân loại theo phương pháp hoàn trả:*

- Cho vay trả góp là hình thức cho vay mà khi vay vốn tổ chức tín dụng và KH xác định và thỏa thuận số lãi vốn vay KH phải trả cộng với số nợ gốc chia ra để trả trong nhiều kỳ hạn trong thời gian vay. Loại cho vay này áp dụng với những khoản vay có giá trị lớn, hoặc thu nhập của người vay không đủ để trả nợ trong một kỳ. Thông thường, cho vay trả góp có thể thực hiện theo các phương pháp:

+ Phương pháp trả vốn gốc bằng nhau và trả lãi theo số dư vào cuối mỗi định kỳ.

+ Phương pháp trả vốn gốc và lãi bằng nhau trong tất cả các định kỳ.

- Cho vay phi trả góp là loại cho vay được thanh toán một lần theo kỳ hạn đã thỏa thuận.

- Cho vay hoàn trả theo yêu cầu (áp dụng trong trường hợp cho vay thấu chi).

* *Phân loại theo xuất xứ tín dụng:*

Dựa vào căn cứ này, cho vay DNNVV được chia thành:

- Cho vay trực tiếp: Đây là hình thức cho vay mà ngân hàng cấp vốn trực tiếp cho người có nhu cầu, đồng thời người đi vay trực tiếp hoàn trả nợ vay cho ngân hàng.

- Cho vay gián tiếp: Là khoản cho vay được thực hiện thông qua việc mua lại các khế ước hoặc chứng từ nợ đã phát sinh và còn trong thời hạn thanh toán.

* *Phân loại theo hình thức bảo đảm tiền vay vốn:*

- Cho vay có bảo đảm bằng tài sản: Là loại cho vay mà ngân hàng cung ứng với điều kiện KH vay phải có tài sản thế chấp, cầm cố hoặc bảo lãnh của bên thứ ba.

- Cho vay có bảo đảm không phải bằng tài sản: Là loại cho vay không có tài sản thế chấp, cầm cố hoặc bảo lãnh của bên thứ ba, việc cho vay chỉ dựa trên uy tín của bản thân KH, cho vay theo chỉ định của Chính phủ.

d. Phương pháp cho vay DNNVV

Đối với DNNVV, các NHTM có thể sử dụng một số phương pháp cho vay như sau:

- *Cho vay từng lần:* Trong phương pháp này, doanh số cho vay không được vượt quá số tiền cho vay đã thỏa thuận trong hợp đồng tín dụng và áp dụng đối với mọi KH đáp ứng đủ điều kiện vay vốn theo quy định. Mỗi lần vay vốn, KH và CV QHKH làm thủ tục vay vốn và ký kết hợp đồng tín dụng. Số tiền cho vay, thời hạn cho vay, lãi suất cho vay được xác định trên cơ sở dự án, phương án, nhu cầu vay vốn của KH; tỷ lệ cho vay tối đa so với giá trị tài sản đảm bảo tiền vay theo quy định về bảo đảm tiền vay của NHTM: nguồn trả nợ và khả năng trả nợ của KH vay. Mỗi hợp đồng tín dụng có thể giải ngân một hoặc nhiều lần sao cho phù hợp với yêu cầu sử dụng vốn thực tế của KH.

- *Cho vay theo hạn mức tín dụng:* Trong phương pháp này, dư nợ cho vay không vượt quá hạn mức cho vay đã thỏa thuận trong hợp đồng tín dụng.

Phương pháp này áp dụng đối với các KH: (i) đáp ứng đủ các điều kiện vay vốn; (ii) sản xuất kinh doanh ổn định, mặt hàng đa dạng; (iii) quan hệ vay vốn thường xuyên và có mức độ tín nhiệm cao về sử dụng vốn vay. Hạn mức cho vay, thời gian duy trì hạn mức cho vay, thời hạn cho vay, lãi suất cho vay được xác định trên cơ sở phương án, kế hoạch kinh doanh, nhu cầu vay vốn của KH, tỷ lệ cho vay tối đa so với giá trị tài sản đảm bảo tiền vay theo quy định về đảm bảo tiền vay của ngân hàng, nguồn trả nợ, khả năng thanh toán của KH vay. Trong thời hạn duy trì hạn mức cho vay, KH được rút vốn phù hợp với tiến độ và yêu cầu sử dụng vốn thực tế nhưng không được vượt quá hạn mức tín dụng đã thỏa thuận trong hợp đồng tín dụng.

- *Cho vay theo dự án đầu tư:* Trong phương pháp này, doanh số cho vay không vượt quá số tiền cho vay đã thỏa thuận trong hợp đồng tín dụng. Áp dụng cho KH vay vốn đủ điều kiện vay vốn theo quy định, để thực hiện các dự án đầu tư sản xuất, kinh doanh, dịch vụ. Số tiền cho vay, thời hạn cho vay được xác định trên cơ sở dự án, nhu cầu vay vốn của KH, tỷ lệ cho vay tối đa so với giá trị tài sản bảo đảm tiền vay theo quy định về bảo đảm tiền vay của ngân hàng, nguồn trả nợ, khả năng hoàn trả nợ của KH vay. Mỗi hợp đồng tín dụng có thể giải ngân một hoặc nhiều lần phù hợp với yêu cầu sử dụng vốn thực tế của KH. Mỗi lần nhận tiền vay, KH phải lập giấy nhận nợ và có bảng kê (trường hợp có quá nhiều chứng từ), các giấy tờ chứng minh rõ mục đích sử dụng vốn vay, phù hợp với nội dung sử dụng vốn vay ghi trong hợp đồng tín dụng, giấy nhận nợ.

- *Cho vay trả góp:* Trong phương pháp này, doanh số cho vay không vượt quá số tiền cho vay đã được thỏa thuận trong hợp đồng tín dụng, số tiền vay được trả nợ thành nhiều kỳ hạn đều bằng nhau với tổng số tiền trả nợ gốc và lãi của mỗi kỳ hạn bằng nhau, trong đó số tiền trả lãi được tính trên dư nợ thực tế và số ngày thực tế của kỳ hạn trả nợ đó. Áp dụng đối với KH đáp ứng đủ điều kiện vay vốn theo quy định chứng minh được nguồn thu nhập chắc chắn, ổn định để trả nợ gốc và lãi vay. KH có thể trả nợ trước hạn nhưng vẫn phải trả số tiền lãi đã xác định và thỏa thuận của kỳ hạn đó. Trường hợp phát sinh nợ quá hạn, KH phải trả thêm lãi phạt quá hạn.

- *Cho vay theo hạn mức cho vay dự phòng:* Là việc ngân hàng cam kết đảm bảo sẵn sàng cho KH vay vốn trong phạm vi hạn mức cho vay đã thỏa thuận trong hợp đồng tín dụng. Ngoài việc thực hiện các quy định như các phương thức cho vay khác, ngân hàng và KH thỏa thuận và ghi trong hợp đồng tín dụng về thời hạn hiệu lực của hạn mức cho vay, mức phí phải trả cho hạn mức tín dụng dự phòng.

- *Cho vay hợp vốn:* Ngân hàng cùng với một hoặc một số tổ chức tín dụng, hoặc chi nhánh của tổ chức tín dụng khác thực hiện việc cho vay một hoặc một phần dự án, phương án, trong đó ngân hàng cho vay có thể là tổ chức đầu mối hoặc thành viên cho vay hợp vốn.

- *Cho vay theo các phương pháp khác:* Tùy theo nhu cầu của KH và thực tế phát sinh, ngân hàng cho vay sẽ xem xét cho vay theo các phương thức khác phù hợp với đặc điểm hoạt động trong từng thời kỳ và không trái với quy định của pháp luật.

e. Vai trò của cho vay DNNVV

➤ Đối với nền kinh tế

Thứ nhất, mức độ đóng góp của DNNVV vào nền kinh tế ngày càng lớn. Không chỉ tăng trưởng về mặt số lượng, các DNNVV đang trở thành bộ phận quan trọng có đóng góp đáng kể cho nền kinh tế. Số liệu thống kê cho thấy các doanh nghiệp này đóng góp khoảng 40% GDP, 37% tổng vốn đầu tư toàn nền kinh tế, sử dụng trên 90% số lao động có việc làm thường xuyên. Đây là bộ phận có vai trò quan trọng trong quá trình sản xuất, lưu thông hàng hoá, cung ứng dịch vụ, là các vệ tinh gắn kết, hỗ trợ và thúc đẩy sự phát triển của các doanh nghiệp lớn trong nền kinh tế.

Phát triển DNNVV luôn là vấn đề được Đảng và Nhà nước rất chú trọng, được coi là một trong những nhiệm vụ trọng tâm trong chiến lược phát triển kinh tế xã hội của nước ta. Trong tương lai, môi trường hoạt động của các doanh nghiệp này sẽ được cải thiện, các chính sách hỗ trợ sẽ được thực thi tốt hơn, có hiệu quả hơn và do đó các DNNVV sẽ có điều kiện phát triển mạnh mẽ hơn nữa.

Thứ hai, các ưu thế của nhiều doanh nghiệp lớn đang giảm sút.

Việt Nam đang trong xu hướng xoá bỏ độc quyền, tạo lập môi trường cạnh tranh bình đẳng. Trước sức ép của hội nhập, quy mô của nhiều DNNN hiện nay sẽ

thu hẹp, song song với việc cổ phần hoá từng phần hoặc toàn bộ các DNNN này thì các công ty mới, nhỏ hơn cùng ngành ra đời. Chính bản thân một số doanh nghiệp được coi là lớn hiện nay không có tiềm lực kinh tế thực sự; khu vực Nhà nước, nơi tập trung hầu hết các doanh nghiệp lớn hiện nay, đã và đang bộc lộ tính kém hiệu quả.

➤ *Đối với NHTM*

Các DNNVV từ trước đến nay vẫn bị coi là nhóm khách hàng có độ rủi ro và chi phí giao dịch lớn. Tuy nhiên nếu thực hiện tốt công tác thẩm định và sàng lọc thì ngân hàng có thể duy trì một danh mục khách hàng hiệu quả.

Việc ngân hàng phát triển cho vay đối với DNNVV đem lại các lợi ích cơ bản sau:

- Phân tán rủi ro: Do số lượng khách hàng DNNVV lớn, quy mô từng khoản vay nhỏ, trải rộng trên hầu hết các ngành nghề, lĩnh vực nên việc cho vay các đối tượng này sẽ giúp phân tán rủi ro của các danh mục cho vay.

- Tạo điều kiện để tăng thu dịch vụ ngân hàng do tổng số lượng giao dịch lớn, các DNNVV lại thường có xu hướng sử dụng trọn gói dịch vụ tại một ngân hàng do đó tạo cơ hội để ngân hàng nâng cao và thay đổi dần cơ cấu thu nhập.

- Ngân hàng dễ dàng quản lý do DNNVV thường có quy mô nhỏ, gọn, địa bàn hoạt động hẹp.

- Khai thác tối ưu mạng lưới chi nhánh rộng khắp trên cả nước: Do các DNNVV có địa bàn hoạt động trải rộng trên cả nước nên các ngân hàng có thể khai thác tối ưu mạng lưới chi nhánh tại hầu hết các tỉnh, thành phố.

➤ *Đối với DNNVV*

Thứ nhất, góp phần thúc đẩy quá trình tái sản xuất.

Vai trò quan trọng nhất của cho vay ngân hàng là cung ứng vốn một cách kịp thời cho các nhu cầu sản xuất kinh doanh của các DNNVV. Trong quá trình sản xuất kinh doanh, một doanh nghiệp duy trì được hoạt động liên tục đòi hỏi vốn của doanh nghiệp phải đồng thời ở cả ba giai đoạn: dự trữ, sản xuất và lưu thông. Hiện tượng thừa, thiếu vốn tạm thời luôn xảy ra ở các doanh nghiệp, khi đó cho vay đã góp phần điều tiết các nguồn vốn nhằm tạo điều kiện cho quá trình sản xuất kinh

doanh của các doanh nghiệp không bị gián đoạn. Nhờ đó mà các doanh nghiệp có thể đẩy nhanh tốc độ sản xuất cũng như tốc độ tiêu thụ sản phẩm.

Thứ hai, giúp DNNVV nâng cao hiệu quả sử dụng vốn

Muốn tiếp cận được nguồn vốn cho vay ngân hàng đòi hỏi DNNVV phải xây dựng được phương án sản xuất kinh doanh khả thi, đồng thời nâng cao hiệu quả hoạt động, đem lại lợi nhuận để thực hiện tốt các điều khoản trong hợp đồng cho vay, đảm bảo hoàn trả gốc và lãi đúng hạn. Do vậy, cho vay ngân hàng thúc đẩy doanh nghiệp phải tìm cách sử dụng vốn có hiệu quả, đảm bảo tỷ suất lợi nhuận phải lớn hơn lãi suất ngân hàng thì mới trả được nợ và kinh doanh có lãi. Trong quá trình cho vay ngân hàng thực hiện kiểm soát trước, trong và sau khi giải ngân buộc doanh nghiệp phải sử dụng vốn đúng mục đích và có hiệu quả.

Thứ ba, giúp hình thành cơ cấu vốn tối ưu cho DNNVV

Nguồn vốn vay chính là công cụ đòn bẩy để doanh nghiệp tối ưu hóa hiệu quả sử dụng vốn. Đối với các doanh nghiệp vừa và nhỏ do hạn chế về vốn nên việc sử dụng vốn tự có để sản xuất là khó khăn vì nguồn vốn hạn chế. Nếu chỉ sử dụng nguồn vốn này thì giá vốn sẽ cao, sản phẩm khó được thị trường chấp nhận, hơn nữa khó có khả năng đầu tư mở rộng sản xuất và nâng cao chất lượng sản phẩm. Do vậy, để có một cơ cấu vốn hiệu quả, kết cấu hợp lý là nguồn vốn tự có và vốn vay nhằm tối đa hoá lợi nhuận tại mức giá vốn bình quân rẻ nhất.

Thứ tư, góp phần tập trung vốn sản xuất, nâng cao khả năng cạnh tranh của các DNNVV

Cạnh tranh là quy luật tất yếu của nền kinh tế thị trường, muốn tồn tại và đứng vững đòi hỏi các doanh nghiệp phải chiến thắng trong cạnh tranh. Đặc biệt đối với các DNNVV, do có một số hạn chế nhất định, việc chiếm lĩnh ưu thế trong cạnh tranh trước các doanh nghiệp lớn trong nước và nước ngoài là một vấn đề khó khăn. Xu hướng hiện nay của các doanh nghiệp này là tăng cường liên doanh, liên kết, tập trung vốn đầu tư và mở rộng sản xuất, trang bị kỹ thuật hiện đại để tăng sức cạnh tranh. Tuy nhiên để có một lượng vốn đủ lớn đầu tư cho sự phát triển trong khi vốn tự có lại hạn hẹp, khả năng tích lũy thấp thì phải mất nhiều năm mới thực hiện được. Và khi đó cơ hội đầu tư phát triển không còn nữa. Như vậy để có thể đáp ứng kịp thời, tìm đến nguồn cho vay ngân hàng là một điều phù hợp.

1.2. THẨM ĐỊNH NĂNG LỰC TÀI CHÍNH DOANH NGHIỆP NHỎ VÀ VỪA TRONG HOẠT ĐỘNG CHO VAY CỦA NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI

1.2.1. Năng lực tài chính doanh nghiệp nhỏ và vừa

1.2.1.1. Khái niệm năng lực tài chính doanh nghiệp nhỏ và vừa

Hiện nay, quan niệm về NLTC không chỉ được nhìn nhận đối với đối tượng là con người mà còn được mở rộng với nhiều đối tượng khác nhau như năng lực của tổ chức chính trị xã hội, năng lực của các cơ quan quản lý nhà nước, năng lực các trường học, năng lực của các doanh nghiệp...

Theo từ điển Tiếng Việt của Viện Ngôn ngữ học, Nhà xuất bản Đà Nẵng, Hà Nội – Đà Nẵng 2000 thì “*năng lực là khả năng, điều kiện chủ quan hoặc tự nhiên sẵn có để thực hiện một hoạt động nào đó*” (Trang 660, 661). “*Khả năng, điều kiện*” ở đây được hiểu là cái vốn có, sẵn có của bản thân đối tượng được đề cập. Cái vốn có này có thể xuất hiện “*tự nhiên*” ngay khi đối tượng mới được hình thành hoặc qua tác động “*chủ quan*”, cái vốn có có thể thay đổi. Bên cạnh đó, nội hàm khái niệm “*năng lực*” cần được hiểu trên một nội dung đáng chú ý. Đó là cái vốn có, khả năng, điều kiện đó nhằm thực hiện một hoạt động nhất định. Từ đó có thể rút ra năng lực của một chủ thể trong một lĩnh vực là khả năng đáp ứng những yêu cầu của hoạt động nhằm đạt tới mục tiêu nhất định.

Theo quan điểm của các nhà khoa học Học viện Tài chính thì: “*Tài chính thể hiện là sự vận động của vốn tiền tệ diễn ra ở mọi chủ thể trong xã hội. Nó phản ánh tổng hợp các mối quan hệ kinh tế nảy sinh trong phân phối các nguồn tài chính thông qua việc lập hoặc sử dụng các quỹ tiền tệ nhằm đáp ứng các nhu cầu khác nhau của các chủ thể trong xã hội.*”

Biểu hiện bên ngoài hay mặt vật chất của tài chính là các nguồn tài chính, các quỹ tiền tệ. Quan sát thực tiễn các quá trình vận động kinh tế - xã hội có thể nhận thấy các biểu hiện bên ngoài này thể hiện ra là sự vận động của vốn tiền tệ giữa các chủ thể trong nền kinh tế. Tiền tệ đại diện cho một sức mua nhất định, một lượng giá trị nhất định gọi là nguồn tài chính. Nguồn tài chính là khả năng tài chính mà các chủ thể kinh tế xã hội có thể khai thác sử dụng nhằm thực hiện các mục đích của mình.

Trên góc độ tài chính, thuật ngữ NLTC của doanh nghiệp đã được sử dụng khá phổ biến nhưng khái niệm, nội hàm của nó vẫn chưa được nghiên cứu một cách cụ thể. Xuất phát từ khái niệm về năng lực và tài chính, có thể đưa ra quan điểm về NLTC của DNNV như sau: *NLTC của DNNV là khả năng, điều kiện đảm bảo nguồn lực tài chính cho hoạt động của DN nhằm đạt được mục tiêu mà DN đề ra.*

Nguồn lực tài chính thực chất là nguồn vốn mà DN có khả năng huy động đáp ứng nhu cầu vốn cho các hoạt động của doanh nghiệp. Nói cách khác, nguồn lực tài chính là vốn bằng tiền và các tài sản có thể chuyển hóa thành tiền hay tương đương tiền mà DN có khả năng sử dụng các công cụ tài chính để huy động đáp ứng yêu cầu cần thiết cho hoạt động của mình.

Trong nền kinh tế thị trường, thị trường tài chính ngày càng phát triển và khi đó công cụ tài chính càng đa dạng, nguồn vốn tiềm năng cho DN càng phong phú. Tuy nhiên, vấn đề quan trọng là DN có khả năng tiếp cận huy động khai thác các nguồn vốn đó hay không. Chính điều đó là yếu tố quan trọng tạo nên sự khác biệt về NLTC giữa các DN.

NLTC của mỗi DNNV có giới hạn nhất định. Sự giới hạn đó bắt nguồn từ sự chi phối bởi chính các yếu tố bên trong cấu thành DN và các yếu tố bên ngoài.

Trong hoạt động của DNNV để thực hiện mục tiêu đề ra đòi hỏi phải có NLTC tương xứng. Mục tiêu của DN chính là đích mà các DNNV hướng tới. Các DNNV hoạt động trong môi trường luôn luôn biến động, từ đó xuất hiện những cơ hội có thể đem lại lợi nhuận cũng như rủi ro cho DN. Trong điều kiện đó, nhà quản trị phải có khả năng đưa ra những quyết định phù hợp với mục tiêu của DN, đồng thời phải tổ chức thực hiện các hoạt động của DN hướng tới mục tiêu đã đặt ra. Hầu hết các DN hoạt động trong lĩnh vực kinh doanh đều có mục tiêu tìm kiếm lợi nhuận càng cao càng tốt. Nhưng mục tiêu này không phải dễ đánh giá bởi mục tiêu này chịu ảnh hưởng của rất nhiều yếu tố như thời gian, rủi ro... do đó không thể coi lợi nhuận là yếu tố duy nhất tác động đến hoạt động của DN. Chính vì vậy, tối đa hóa giá trị thị trường của DN hay tối đa hóa giá trị tài sản của các chủ sở hữu hiện tại là mục tiêu quan tâm nhất của các nhà quản trị tài chính DN. Mục tiêu này có tính bao trùm, bởi lẽ nó xem xét, đánh giá hoạt động kinh doanh của DN dưới góc độ thời gian, rủi ro và nhiều yếu tố khác. Tuy nhiên các nhà quản trị rất khó dự

đoán chính xác phản ứng của thị trường đối với một quyết định hay một kế hoạch kinh doanh. Mặt khác, việc đánh giá mức độ ảnh hưởng của một quyết định tài chính đối với giá trị của DN cũng không dễ dàng vì có rất nhiều yếu tố môi trường thay đổi cùng lúc tại thời điểm ra quyết định. Vì vậy, nhà quản trị giỏi phải là người đưa ra các quyết định đúng đắn, hợp lý nhằm tối đa hóa giá trị thị trường của DN, tối đa hóa giá trị tài sản của các cổ đông.

Với quan niệm về NLTC của DNNVV như trên, nội hàm khái niệm này trước hết được hiểu là khả năng huy động vốn để đáp ứng cho các hoạt động của DNNVV.

Nguồn lực tài chính là vốn bằng tiền và các tài sản có thể chuyển hóa thành tiền hay tương đương tiền mà DNNVV có khả năng sử dụng các công cụ tài chính để huy động, đáp ứng yêu cầu cần thiết cho hoạt động của mình. Để tiến hành hoạt động kinh doanh, bất kỳ DNNVV nào cũng cần có một lượng vốn kinh doanh nhất định. Trong nền kinh tế thị trường, vốn kinh doanh của DNNVV được hiểu là biểu hiện bằng tiền của toàn bộ giá trị tài sản được huy động sử dụng vào hoạt động kinh doanh nhằm mục đích sinh lời. Vốn kinh doanh không chỉ là điều kiện tiên quyết đối với sự ra đời của DN mà nó còn là một trong những yếu tố giữ vai trò quyết định trong quá trình hoạt động và phát triển của DN. Việc thiếu vốn sẽ khiến cho các hoạt động của DN gặp khó khăn có thể bỏ lỡ cơ hội đầu tư hoặc phải thu hẹp quy mô kinh doanh. Do vậy, một DNNVV có NLTC phải đảm bảo đáp ứng đủ vốn cho các hoạt động của DN được tiến hành bình thường, liên tục.

Nội dung thứ hai trong hàm ý khái niệm về NLTC của DNNVV là khả năng đảm bảo an toàn tài chính DN.

Trong hoạt động kinh doanh, các DNNVV luôn phải đối mặt với những biến cố không chắc chắn trong tương lai có thể gây tổn thất, thiệt hại cho DN như yếu tố lạm phát, sự biến động của lãi suất, tỷ giá hối đoái, sự thay đổi thị hiếu của người tiêu dùng... đã tác động mạnh mẽ đến môi trường kinh doanh, từ đó tác động đến giá trị tài sản và kết quả kinh doanh của DN. Các yếu tố này thường được coi là rủi ro. Như vậy, rủi ro là một sự ngẫu nhiên xuất hiện các biến cố có thể đưa lại tổn thất hay kết quả không như mong đợi. Khả năng an toàn cho DNNVV có nghĩa là khả năng đảm bảo các hoạt động của DN không bị tổn thương, không bị nguy hiểm từ những rủi ro trong

quá trình sản xuất, kinh doanh nhất là những rủi ro về mặt tài chính. Việc an toàn tài chính rất quan trọng đối với sự phát triển của DNNVV. Sự mất an toàn về tài chính làm cho DNNVV dễ rơi vào khủng hoảng, làm cho khả năng huy động vốn giảm, hiệu quả sản xuất không cao, bị thua lỗ, thậm chí dẫn tới phá sản. Giữ được an toàn đồng nghĩa với không tự gây thiệt hại cho mình, đồng thời ngăn chặn những tác động tiêu cực từ bên ngoài, do đó uy tín tăng lên, có thể làm tăng khả năng huy động vốn phục vụ hoạt động sản xuất kinh doanh, từ đó thúc đẩy hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh, góp phần nâng cao NLTC cho DNNVV.

1.2.1.2. Các tiêu chí đánh giá năng lực tài chính doanh nghiệp nhỏ và vừa

Như phần trên đã trình bày, NLTC của doanh nghiệp được hiểu là khả năng đảm bảo tài chính cho các hoạt động của doanh nghiệp. Để đảm bảo khả năng tài chính cho hoạt động, các doanh nghiệp nói chung, DNNVV nói riêng sử dụng 2 nhóm tiêu chí là nhóm tiêu chí định tính và nhóm tiêu chí định lượng.

a. Nhóm tiêu chí định tính: có thể kể đến như vị thế cạnh tranh của doanh nghiệp, mức độ rủi ro ngành, môi trường hoạt động của doanh nghiệp, năng lực quản trị các hoạt động sản xuất kinh doanh...

b. Nhóm tiêu chí định lượng:

Đây là nhóm chỉ số cho biết khả năng trả nợ của doanh nghiệp đối với các khoản nợ ngắn hạn. Nhóm chỉ tiêu này được rất nhiều người quan tâm như các nhà đầu tư, người cho vay, nhà cung cấp... Các đối tượng này luôn đặt câu hỏi: doanh nghiệp có đủ khả năng trả các món nợ đến hạn không? Để trả lời câu hỏi này, các chỉ số tài chính cần xem xét bao gồm:

(1) Nhóm hệ số khả năng thanh toán

- *Hệ số khả năng thanh toán hiện hành*

Hệ số khả năng thanh toán nhanh

- *Hệ số khả năng thanh toán tức thời*

(2) Nhóm chỉ tiêu về khả năng cân đối vốn

- *Hệ số nợ*

- *Khả năng trả lãi*

- *Khả năng trả nợ gốc*

(3) Nhóm chỉ tiêu về hoạt động

- Vòng quay hàng tồn kho
- Hệ số vòng quay tổng tài sản
- Vòng quay khoản phải thu

(4) Nhóm chỉ tiêu đánh giá khả năng sinh lời

- Tỷ suất sinh lợi trên doanh thu (ROS)
- Tỷ suất sinh lợi của tài sản (ROA)
- Tỷ suất lợi nhuận vốn chủ sở hữu (ROE)
- Thu nhập trước thuế, trả lãi và khấu hao (EBITDA)

(5) Nhóm chỉ tiêu khác

- Khả năng bao phủ lãi vay
- Hệ số trả nợ (DSCR)

1.2.2. Thẩm định năng lực tài chính doanh nghiệp nhỏ và vừa

1.2.2.1. Khái niệm

Thẩm định NLTC là vấn đề đã được nhiều nhà nghiên cứu quan tâm và đưa ra các quan điểm khác nhau, tuy nhiên chưa có một khái niệm cụ thể về vấn đề này. Thẩm định NLTC doanh nghiệp có vai trò là một nội dung của thẩm định tín dụng doanh nghiệp, vì vậy để hiểu thẩm định NLTC là gì cần phải làm rõ khái niệm thẩm định tín dụng.

Thẩm định tín dụng: là quá trình tổ chức thu thập và xử lý thông tin thông qua việc sử dụng các công cụ kỹ thuật và kỹ năng để phân tích, đánh giá khách hàng một cách toàn diện, thống nhất và tuân thủ các quy định pháp luật nhằm làm cơ sở để đưa ra quyết định cấp tín dụng.

Mục đích của thẩm định tín dụng là đánh giá một cách chính xác và trung thực khả năng trả nợ của khách hàng làm căn cứ quyết định cho vay.

- Đánh giá được mức độ tin cậy của phương án sản xuất kinh doanh, dự án đầu tư mà khách hàng lập và nộp cho ngân hàng.
- Phân tích và đánh giá mức độ rủi ro của dự án khi quyết định cho vay.
- Giúp ngân hàng đưa ra quyết định cho vay một cách chính xác, hạn chế tình trạng cho vay một dự án tồi hoặc từ chối cho vay một dự án tốt.

Thẩm định tín dụng thực chất là công việc kiểm tra mức độ an toàn của hợp đồng cấp tín dụng trong tương lai cho khách hàng. Thẩm định tín dụng bao gồm

thẩm định trước khi ngân hàng tiến hành cấp tín dụng cho khách hàng và thẩm định trong quá trình khách hàng sử dụng vốn tín dụng được cấp.

Thẩm định tín dụng đối với doanh nghiệp là việc rà soát, thu thập và xử lý thông tin một cách khoa học thông qua sử dụng các công cụ và kỹ thuật phân tích nhằm kiểm tra, đánh giá mức độ tin cậy và rủi ro về mặt kinh tế đứng trên góc độ ngân hàng đối với doanh nghiệp đối với một phương án sản xuất kinh doanh hay một dự án đầu tư phát triển sản xuất kinh doanh mà doanh nghiệp đã đề xuất nhằm phục vụ cho việc ra quyết định cấp tín dụng của ngân hàng.

Thẩm định tín dụng là quá trình tổ chức thu thập và xử lý thông tin thông qua việc sử dụng kỹ thuật để phân tích, đánh giá khách hàng một cách đầy đủ và tuân thủ quy định pháp luật nhằm làm cơ sở đưa ra quyết định cấp tín dụng.

Trong thẩm định tín dụng, thẩm định NLTC là một nội dung quan trọng. Thẩm định NLTC là đánh giá tình hình tài chính của khách hàng vay vốn thông qua hệ thống các tiêu chí tài chính.

Thẩm định NLTC doanh nghiệp trong hoạt động cho vay của ngân hàng là việc xem xét, rà soát, đánh giá một cách khách quan, khoa học, hệ thống và toàn diện mọi khía cạnh liên quan đến tình hình tài chính của doanh nghiệp trên giác độ ngân hàng nhằm đưa ra quyết định cho vay đối với doanh nghiệp, đảm bảo an toàn và sinh lời cho ngân hàng.

Thẩm định NLTC doanh nghiệp và phân tích tài chính doanh nghiệp mặc dù có nhiều điểm tương đồng nhưng bản chất là khác nhau. Phân tích tài chính doanh nghiệp đơn giản là việc sử dụng một tập hợp các khái niệm, phương pháp, các công cụ cho phép xử lý các thông tin kế toán và các thông tin khác về quản lý nhằm đánh giá tình hình tài chính của một doanh nghiệp.

Thẩm định NLTC doanh nghiệp không chỉ là việc cán bộ ngân hàng tính toán, phân tích các tiêu chí tài chính thông qua các số liệu kế toán doanh nghiệp cung cấp mà còn thực hiện công tác xác minh lại độ chính xác của nguồn thông tin doanh nghiệp cung cấp, đánh giá lại các tỷ số tài chính được tính toán từ số liệu BCTC của doanh nghiệp. Như vậy, phân tích tài chính là một nội dung của thẩm định NLTC doanh nghiệp.

Từ những quan điểm trên, NCS đưa ra quan điểm về thẩm định NLTC doanh nghiệp trong hoạt động cho vay của NHTM như sau:

Thẩm định NLTC trong hoạt động cho vay của NHTM là kiểm tra, đánh giá một cách khách quan, khoa học và toàn diện mọi khía cạnh tình hình tài chính của khách hàng để đánh giá về NLTC của khách hàng nhằm đưa ra quyết định cấp tín dụng đối với khách hàng, đảm bảo an toàn và sinh lợi cho ngân hàng.

Với ý nghĩa đó, hoàn thiện thẩm định NLTC DNNVV có thể được hiểu là: *Kiểm tra, đánh giá một cách khách quan, khoa học và toàn diện các khía cạnh về năng lực tài chính của DNNVV trên cơ sở đối chiếu với những căn cứ đã được xác định, từ đó tìm ra những điểm ngân hàng làm chưa tốt hoặc chưa làm được và khắc phục những hạn chế đó, giúp ngân hàng đưa ra quyết định tín dụng phù hợp.*

1.2.2.2. Quy trình thẩm định năng lực tài chính doanh nghiệp nhỏ và vừa

Giai đoạn 1: Lập kế hoạch thẩm định

Đây là giai đoạn đầu tiên, là khâu quan trọng, ảnh hưởng đến chất lượng, hiệu quả của thẩm định NLTC DNNVV trong hoạt động cho vay của NHTM. Giai đoạn này được tiến hành chuẩn xác, khoa học sẽ giúp cho các giai đoạn sau được thực hiện tốt. Lập kế hoạch thẩm định bao gồm việc:

- Xác định mục tiêu, xây dựng chương trình thẩm định, phạm vi thẩm định, thời gian tiến hành thẩm định.
- Xác định nội dung thẩm định, tiêu chí và phương pháp thẩm định dự kiến sử dụng.
- Lựa chọn tài liệu, thông tin cần thu thập.
- Lựa chọn nhân sự và phương tiện thẩm định.

Giai đoạn 2: Thực hiện hoạt động thẩm định

Đây là giai đoạn triển khai, thực hiện các công việc đã ghi trong kế hoạch. Tiến hành thẩm định bao gồm các công việc cụ thể sau:

Sưu tầm tài liệu: hệ thống BCTC của DNNVV.

Vận dụng các phương pháp thẩm định và tính toán các chỉ tiêu.

Giai đoạn 3: Kết thúc thẩm định

Đây là giai đoạn cuối cùng của việc thẩm định. Trong giai đoạn này, cần tiến hành các công việc cụ thể:

- Lập báo cáo thẩm định.
- Tổ chức báo cáo kết quả thẩm định.

1.2.2.3. Nội dung thẩm định năng lực tài chính doanh nghiệp nhỏ và vừa

a. Thẩm định khái quát tình hình tài chính doanh nghiệp qua bảng cân đối kế toán

Bảng cân đối kế toán là một BCTC tổng hợp, phản ánh tổng quát toàn bộ giá trị tài sản hiện có và nguồn hình thành tài sản của doanh nghiệp tại thời điểm lập báo cáo. Như vậy, bảng cân đối kế toán nhằm mô tả sức mạnh tài chính của doanh nghiệp tại một thời điểm.

Khi phân tích, CVTĐ xem xét sự thay đổi về tổng tài sản và nguồn vốn qua các kỳ kinh doanh. Sự thay đổi phản ánh sự thay đổi quy mô tài chính của doanh nghiệp, tuy nhiên đây chỉ đơn thuần là sự thay đổi về số lượng mà chưa giải thích về chất lượng, hiệu quả tài chính. CVTĐ đánh giá tổng tài sản tăng lên chủ yếu ở hạng mục nào như tài sản lưu động hay tài sản cố định, tài sản được hình thành từ nguồn nào: từ nợ hay vốn chủ sở hữu. Bên phần tài sản, các thông tin cho thấy quy mô, chất lượng, kết cấu tài sản, khả năng quản lý khách hàng rất quan trọng đối với việc quyết định cho vay. Hơn nữa, tài sản khách hàng luôn được coi là vật bảo đảm cho khoản vay, tạo khả năng thu hồi nợ khi KH mất khả năng thanh toán. Bên phần nguồn vốn phản ánh nguồn hình thành nên tài sản tại một thời điểm của doanh nghiệp. Khi phân tích, CVTĐ đặc biệt chú ý tới các khoản mục nợ phải trả. Đối với các khoản vay ngắn hạn, CVTĐ cần tìm hiểu rõ các khoản vay này, phải có giấy nhận nợ ghi rõ số tiền vay từng chủ nợ và tài sản nào đã được DN làm đảm bảo cho khoản vay. Đặc biệt, CVTĐ cần tìm hiểu rõ các khoản nợ quá hạn của DN.

Tiếp theo, CVTĐ phân tích vốn lưu động ròng của DN. Đây là nội dung quan trọng nhằm đánh giá xem DN có đủ khả năng thanh toán các khoản nợ ngắn hạn hay không, TSCĐ của DN có được tài trợ một cách vững chắc bằng nguồn vốn dài hạn không.

$$VLĐ \text{ ròng} = TSNH - Nợ \text{ ngắn hạn}$$

Khi VLĐ ròng < 0 nghĩa là doanh nghiệp đang dùng nguồn vốn ngắn hạn để tài trợ cho đầu tư dài hạn. Đối với doanh nghiệp, điều này khá nguy hiểm vì khi hết

hạn vay thì doanh nghiệp phải tìm nguồn khác thay thế. Nếu tình trạng này thường xuyên xảy ra thì sự tồn tại của doanh nghiệp sẽ bị đe dọa, có thể dẫn đến tình trạng phải bán TSCĐ.

Trong trường hợp này, ngân hàng không nên cho vay vì nợ ngắn hạn của DN đang lớn mà TSCĐ thì không dễ chuyển thành tiền mặt để trả nợ.

Khi VLĐ ròng > 0, tức là DN có một phần nguồn vốn dài hạn tài trợ cho tài sản ngắn hạn, tạo cơ cấu vốn ổn định hơn. Tuy nhiên nếu sử dụng quá nhiều nguồn vốn dài hạn cho tài sản ngắn hạn sẽ dẫn đến hiệu quả sử dụng vốn giảm đi do chi phí sử dụng vốn cao.

Sau đó, CVTĐ phân tích nhu cầu vốn lưu động nhằm nghiên cứu tình hình đảm bảo vốn cho hoạt động kinh doanh.

Nhu cầu VLĐ = Nợ phải thu + HTK – Nợ phải trả nhà cung cấp

Nhu cầu VLĐ cho biết nhu cầu tài trợ VLĐ sau khi trừ đi vốn phát sinh tự nhiên. Trong tín dụng ngân hàng, nhu cầu vốn lưu động được tính toán theo công thức:

Nhu cầu VLĐ = DTT/Vòng quay VLĐ.

Trên cơ sở đó, ngân hàng xác định hạn mức cho vay = Nhu cầu VLĐ – VLĐ ròng – Các khoản trả chậm, ứng trước – Các khoản vay khác.

Tuy nhiên, trên thực tế, các NHTM hiện nay đang sử dụng công thức như của doanh nghiệp. Theo đó, nhu cầu VLĐ < 0, tức là doanh nghiệp đang có khoản nợ phải trả nhà cung cấp nhiều hơn tổng nợ phải thu và vốn HTK. Nếu doanh nghiệp đề nghị cấp tín dụng, ngân hàng sẽ chỉ cho vay hạn mức tối đa khoản vay giá trị bằng tổng nợ phải thu và hàng tồn kho.

Cuối cùng, CVTĐ phải kiểm tra xem liệu bảng CĐKT đã được kiểm toán chưa; nếu chưa được kiểm toán thì CVTĐ sẽ không thể xác định được liệu nợ phải trả đã quá hạn chưa, các tài sản đã cầm cố, thế chấp chưa.

b. Thẩm định báo cáo kết quả kinh doanh

Báo cáo kết quả kinh doanh là BCTC phản ánh tổng quát tình hình và kết quả kinh doanh của doanh nghiệp trong một thời kỳ, chi tiết theo các hoạt động chủ yếu.

Nội dung của thẩm định khái quát báo cáo kết quả kinh doanh là phân tích mối quan hệ giữa các tiêu chí trong báo cáo kết quả kinh doanh, so sánh chúng qua một

niên độ kế toán liên tiếp và số liệu trung bình của ngành để đánh giá kết quả kinh doanh và xu hướng biến động của các tiêu chí đó theo thời gian, rút ra nhận xét và tìm nguyên nhân chủ yếu ảnh hưởng đến kết quả kinh doanh của doanh nghiệp. Điều cần lưu ý đối với CVTĐ khi thẩm định báo cáo kết quả kinh doanh là doanh thu, chi phí và lợi nhuận phản ánh trong báo cáo là giá trị kế toán chứ chưa phải là các khoản thực thu, thực chi của doanh nghiệp.

Đối với CVTĐ cần phân tích doanh thu thuần, lãi từ sản xuất kinh doanh, lãi sau thuế năm báo cáo so với năm trước hay trong 3 năm liên tiếp thì kết quả đánh giá sẽ khách quan hơn.

c. Thẩm định báo cáo lưu chuyển tiền tệ

Báo cáo LCTT là một BCTC phản ánh các khoản thu và chi tiền trong kỳ của doanh nghiệp theo từng hoạt động kinh doanh, hoạt động đầu tư và hoạt động tài chính.

Quản lý tiền đóng vai trò quan trọng trong quản lý tài chính. Nhiệm vụ chính của quản lý tiền là đảm bảo đủ tiền để thanh toán cho hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp khi đến hạn thanh toán. Trên góc độ ngân hàng, khi xem xét hiệu quả quản lý tiền của doanh nghiệp, ngân hàng cần phân tích báo cáo LCTT trong mối quan hệ với các BCTC khác.

Báo cáo LCTT cung cấp thông tin cho CVTĐ để đánh giá các thay đổi trong tài sản thuần, cơ cấu tài chính, khả năng chuyển đổi của tài sản thành tiền, khả năng thanh toán và khả năng của doanh nghiệp trong việc tạo ra các luồng tiền trong quá trình hoạt động. Báo cáo LCTT làm tăng khả năng đánh giá khách quan tình hình hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp và khả năng so sánh giữa các doanh nghiệp vì nó loại trừ được ảnh hưởng của việc sử dụng các phương pháp kế toán khác nhau cho cùng một giao dịch và hiện tượng. Báo cáo LCTT còn được dùng để xem xét và dự đoán khả năng về số lượng, thời gian và độ tin cậy của các luồng tiền trong tương lai; dùng để kiểm tra lại các đánh giá, dự đoán trước đây về các luồng tiền; kiểm tra mối quan hệ giữa khả năng sinh lời với lượng lưu chuyển tiền thuần và những tác động của thay đổi giá cả.

Ngân hàng tiến hành phân tích tập trung vào khả năng tạo ra tiền và khả năng trả nợ thông qua ba hoạt động chính của doanh nghiệp là hoạt động sản xuất kinh doanh,

hoạt động tài chính và hoạt động đầu tư. Ngân hàng đánh giá dựa trên tính toán dòng tiền thuần và tìm hiểu nguyên nhân tác động tích cực hoặc tiêu cực đến dòng tiền thuần của từng hoạt động; đây là bằng chứng cụ thể nhất phản ánh hiệu quả quản lý tiền tệ tại doanh nghiệp. Sau đó, ngân hàng tiến hành tổng hợp dòng tiền.

Lưu chuyển tiền thuần trong kỳ = Lưu chuyển tiền thuần từ hoạt động kinh doanh + Lưu chuyển tiền thuần từ hoạt động đầu tư + Lưu chuyển tiền thuần từ hoạt động tài chính.

Nếu lưu chuyển tiền thuần lớn hơn 0 (>0), các dòng tiền thành phần lớn hơn 0 chứng tỏ doanh nghiệp đang dư tiền nên cho vay mở rộng sản xuất kinh doanh.

Nếu lưu chuyển tiền thuần nhỏ hơn 0 (<0), các dòng tiền thành phần đều nhỏ hơn 0, chứng tỏ doanh nghiệp khó khăn lớn và có nguy cơ không trả nợ đúng hạn, việc tăng vốn đầu tư là rất mạo hiểm.

Nếu lưu chuyển tiền thuần trong kỳ nhỏ hoặc lớn hơn 0, các dòng tiền thành phần có thể nhỏ hơn hoặc lớn hơn 0, tùy trường hợp mà ngân hàng đánh giá phân tích chi tiết để có quyết định cho vay hay không, thời hạn bao nhiêu và phương pháp hoàn trả ra sao.

Bằng cách nghiên cứu các luồng tiền vào, ra trong doanh nghiệp, ngân hàng có thể xác định được khi nào thì doanh nghiệp có thặng dư tiền mặt để trả nợ và khi nào bội chi tiền mặt cần phải vay bù đắp. Đồng thời qua nghiên cứu luồng tiền và các khoản dễ dàng chuyển đổi thành tiền, ngân hàng sẽ xác định được khả năng thanh toán các khoản nợ đến hạn của doanh nghiệp. Như vậy, kết quả phân tích Báo cáo LCTT sẽ tạo điều kiện giúp ngân hàng dự báo về lưu chuyển tiền tệ, tính toán được thời gian DN có nhu cầu vay vốn và thời điểm DN có thể trả nợ.

1.2.2.4. Tiêu chí đánh giá năng lực tài chính doanh nghiệp nhỏ và vừa

a. Tiêu chí định tính

(1) Vị thế cạnh tranh của doanh nghiệp

Các yếu tố quyết định khả năng đứng vững của doanh nghiệp trước các áp lực cạnh tranh là: vị trí của doanh nghiệp trên các thị trường chính, mức độ vượt trội của sản phẩm và mức độ ảnh hưởng của doanh nghiệp đối với giá sản phẩm trên thị trường. Các doanh nghiệp hoạt động hiệu quả thường đa dạng hóa sản phẩm, đa dạng hóa doanh thu theo cơ cấu dân số, đa dạng hóa KH và các nhà cung cấp, chi

phí sản xuất có tính cạnh tranh cao. Quy mô doanh nghiệp có thể là một yếu tố quan trọng nếu nó tạo ra lợi thế cho doanh nghiệp về hiệu quả hoạt động, tính kinh tế theo quy mô, sự linh hoạt về tài chính, nâng cao vị thế cạnh tranh của doanh nghiệp. Vị thế cạnh tranh của doanh nghiệp cũng ảnh hưởng nhiều bởi khả năng quản trị chi phí của doanh nghiệp so với các đối thủ. Các doanh nghiệp có quy mô nhỏ vẫn có thể cạnh tranh với các doanh nghiệp có quy mô lớn nếu các doanh nghiệp có quy mô nhỏ có thể linh hoạt thay đổi cơ cấu sản phẩm, đổi mới công nghệ, cắt giảm chi phí sản xuất để nâng cao vị thế cạnh tranh của mình.

(2) Mức độ rủi ro ngành

Theo các nhà nghiên cứu thì các ngành kinh doanh có tính cạnh tranh cao, thâm dụng vốn và có tính chu kỳ sẽ rủi ro hơn các ngành kinh doanh ít bị cạnh tranh, có nhiều rào cản gia nhập thị trường và có nhu cầu sản phẩm ổn định, dễ ước tính. Mức độ rủi ro của ngành cũng có mối tương quan với sự phát triển của các điều kiện kinh tế, tài chính trong tương lai bởi những yếu tố này sẽ có ảnh hưởng đáng kể đến việc nâng cao hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp trong cả ngắn hạn lẫn dài hạn.

(3) Môi trường hoạt động của doanh nghiệp

Các yếu tố như văn hóa xã hội, cơ cấu dân số, chính sách của chính phủ và sự thay đổi kỹ thuật sản xuất tạo ra cơ hội kinh doanh và rủi ro cho một doanh nghiệp. Sự đa dạng hóa dân số và chiều hướng mở rộng vững chắc của ngành công nghiệp là yếu tố cần thiết duy trì vị trí cạnh tranh trên thị trường. Việc xem xét chu kỳ kinh doanh của ngành, chu kỳ sống của sản phẩm cũng không kém phần quan trọng vì nó xác định nhu cầu mở rộng sản xuất và chi tiêu vốn của doanh nghiệp.

(4) Năng lực quản trị các hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp

Năng lực quản trị của Ban lãnh đạo doanh nghiệp có thể được đánh giá thông qua trình độ, kinh nghiệm của đội ngũ quản lý cao cấp, chiến lược kinh doanh của doanh nghiệp, kỹ năng marketing, kỹ năng quản trị chuỗi cung ứng, môi trường kiểm soát nội bộ, nề nếp tổ chức của doanh nghiệp... Những doanh nghiệp có năng lực quản trị giỏi sẽ có khả năng chịu đựng tốt hơn trước những rủi ro trong môi trường kinh doanh cũng như những rủi ro trong chính sách kinh doanh và chính sách tài chính của doanh nghiệp.

b. Tiêu chí định lượng

Khi thẩm định các tỷ số tài chính, CVTĐ sẽ tính toán các tỷ số này theo thời gian rồi so sánh với nhau để thấy xu hướng biến động, sau đó so sánh với trung bình ngành để thấy vị thế của doanh nghiệp. Có 4 nhóm tỷ số mà CVTĐ cần quan tâm:

(1) Nhóm hệ số khả năng thanh toán

Đây là nhóm chỉ số cho biết khả năng trả nợ của doanh nghiệp đối với các khoản nợ ngắn hạn. Nhóm chỉ tiêu này được rất nhiều người quan tâm như các nhà đầu tư, người cho vay, nhà cung cấp... Các đối tượng này luôn đặt câu hỏi: doanh nghiệp có đủ khả năng trả các món nợ đến hạn không? Để trả lời câu hỏi này, các chỉ số tài chính cần xem xét bao gồm:

- *Hệ số khả năng thanh toán hiện hành:*

$$\text{Hệ số khả năng thanh toán hiện hành} = \frac{\text{TSLĐ và đầu tư ngắn hạn}}{\text{NNH}}$$

Chỉ tiêu này cho biết mức độ đảm bảo các khoản nợ của các chủ nợ ngắn hạn được trang trải bằng các tài sản có thể chuyển đổi thành tiền trong một khoảng thời gian tương đương với thời gian của các khoản nợ đó. Chỉ tiêu này càng lớn, khả năng thanh toán các khoản nợ ngắn hạn của doanh nghiệp càng cao và ngược lại. Thông thường, tỷ số này lớn hơn 1 thì doanh nghiệp được coi là có khả năng đáp ứng nghĩa vụ các khoản nợ hiện hành. Tuy nhiên, không phải hệ số này càng lớn càng tốt vì khi đó có một lượng tài sản lưu động tồn trữ lớn, phản ánh việc sử dụng tài sản không hiệu quả vì bộ phận này không vận động, không sinh lời.

Tính hợp lý của hệ số phản ánh khả năng thanh toán hiện hành phụ thuộc vào ngành nghề kinh doanh.

- *Hệ số khả năng thanh toán nhanh:*

$$\text{Hệ số khả năng thanh toán nhanh} = \frac{\text{TSLĐ và đầu tư ngắn hạn} - \text{HTK}}{\text{NNH}}$$

Các tài sản lưu động trước khi mang đi thanh toán cho chủ nợ đều phải chuyển đổi thành tiền. Trong tài sản lưu động hiện có thì vật tư hàng hóa tồn kho (các loại vật tư, công cụ, dụng cụ, thành phẩm tồn kho) chưa thể chuyển đổi ngay thành tiền, do đó nó có khả năng thanh toán kém nhất. Vì vậy, khả năng thanh toán nhanh là

thước đo khả năng trả nợ ngay các khoản nợ ngắn hạn của doanh nghiệp trong kỳ mà không dựa vào việc phải bán các loại vật tư hàng hóa.

Tuy nhiên khi sử dụng hệ số thanh toán nhanh phải lưu ý một số điểm:

Thứ nhất, công thức này vô hình chung đã triệt tiêu năng lực thanh toán "không dùng tiền" của doanh nghiệp trong việc trả các khoản nợ đến hạn. Tức là chưa tính đến khả năng doanh nghiệp dùng một lượng hàng hóa mà thị trường có nhu cầu cao có thể bán ngay được hoặc xuất đối lưu; cũng như chưa tính đến khoản phải thu mà khi cần đơn vị có thể thỏa thuận để bù trừ khoản nợ phải trả cho các chủ nợ. Và như vậy sẽ là sai lầm khi lượng tiền của doanh nghiệp có thể ít, khoản đầu tư ngắn hạn của doanh nghiệp không có nhưng lượng hàng hóa, thành phẩm tồn kho có thể bán ngay bất cứ lúc nào lớn, khoản phải thu có thể bù trừ ngay được cho các khoản phải trả nhiều, mà lại đánh giá khả năng thanh toán nhanh của doanh nghiệp thấp.

Thứ hai, nợ ngắn hạn có thể lớn nhưng chưa cần thanh toán ngay thì khả năng thanh toán nhanh của doanh nghiệp cũng có thể được coi là lớn. Nợ ngắn hạn chưa đến hạn trả mà buộc doanh nghiệp phải tính đến khả năng trả nợ ngay trong khi nợ dài hạn và nợ khác phải trả hoặc quá hạn trả lại không tính đến thì sẽ là không hợp lý.

Nếu chỉ số này lớn thì khả năng thanh toán tương đối khả quan. Nếu chỉ số này nhỏ thì doanh nghiệp có thể đang gặp khó khăn trong việc thanh toán các khoản nợ ngắn hạn. Tuy nhiên nếu quá lớn, nó lại phản ánh tình hình không tốt vì vòng quay vốn chậm làm giảm hiệu quả sử dụng vốn. Nhìn chung hệ số này bằng 1 là lý tưởng nhất. Tuy nhiên giống như hệ số thanh toán nợ ngắn hạn, độ lớn của hệ số này phụ thuộc vào ngành nghề kinh doanh và kỳ hạn thanh toán các món nợ trong kỳ.

- *Hệ số khả năng thanh toán tức thời*: là chỉ tiêu cho biết khả năng thanh toán của doanh nghiệp nếu tại thời điểm hiện tại các khoản nợ ngắn hạn đều yêu cầu thanh toán ngay.

$$\text{Hệ số khả năng thanh toán tức thời} = \frac{\text{Tiền và các khoản tương đương tiền}}{\text{Nợ ngắn hạn}}$$

Khi phân tích chỉ tiêu này cần liên hệ với vòng quay hàng tồn kho và khoản phải thu của doanh nghiệp để đánh giá về khả năng này. Các chỉ tiêu này cũng phụ

thuộc vào đặc điểm loại hình kinh doanh, tính mùa vụ. Thông thường, hệ số này bằng 1 là lý tưởng nhất.

(2) *Nhóm chỉ tiêu về khả năng cân đối vốn*

Các doanh nghiệp luôn thay đổi tỷ trọng các loại vốn theo xu hướng hợp lý (gọi là kết cấu tối ưu), nhưng kết cấu này luôn bị phá vỡ do tình hình đầu tư. Vì vậy nghiên cứu cơ cấu nguồn vốn, cơ cấu tài sản, tỷ suất tự tài trợ sẽ cung cấp cho ngân hàng một cái nhìn tổng quát về sự phát triển lâu dài của doanh nghiệp.

- *Hệ số nợ:*

$$\text{Hệ số nợ} = \frac{\text{Nợ phải trả}}{\text{Tổng nguồn vốn}}$$

Hệ số nợ cho biết trong 1 đồng vốn kinh doanh có mấy đồng hình thành từ vay nợ bên ngoài, còn hệ số vốn chủ sở hữu lại đo lường sự đóng góp vốn của chủ sở hữu trong tổng nguồn vốn hiện tại của doanh nghiệp.

Nếu doanh nghiệp đang trong môi trường kinh doanh thuận lợi, sản phẩm tiêu thụ tốt, ít cạnh tranh thì cơ cấu tài chính có hệ số nợ cao sẽ mang lại tỷ suất lợi nhuận cao cho doanh nghiệp. Ngược lại, khi doanh nghiệp lâm vào tình trạng kinh doanh khó khăn, thua lỗ thì cơ cấu tài chính có hệ số nợ cao sẽ đưa doanh nghiệp đến tình trạng thua lỗ nhanh hơn.

Thông thường, các chủ nợ thích hệ số nợ vừa phải vì tỷ số vay càng thấp thì khoản nợ càng được đảm bảo trong trường hợp doanh nghiệp bị phá sản. Trong khi đó, các chủ sở hữu doanh nghiệp ưa thích tỷ số này cao vì họ muốn lợi nhuận gia tăng nhanh và muốn toàn quyền kiểm soát doanh nghiệp. Song, nếu tỷ số nợ quá cao doanh nghiệp dễ bị rơi vào tình trạng mất khả năng thanh toán.

Phân tích hệ số nợ sẽ giúp ngân hàng đánh giá được tiềm lực tài chính của doanh nghiệp mạnh hay yếu, kết hợp phân tích chỉ tiêu này với hệ số sinh lời trên tài sản và lãi suất vay ngân hàng sẽ đánh giá được khả năng hoàn trả nợ vay của doanh nghiệp.

- *Hệ số tự tài trợ:* là chỉ tiêu phản ánh khả năng tự đảm bảo về mặt tài chính và mức độ độc lập về mặt tài chính của doanh nghiệp. Chỉ tiêu này cho biết trong tổng nguồn vốn tài trợ tài sản doanh nghiệp, nguồn vốn chủ sở hữu chiếm bao nhiêu. Trị số của chỉ tiêu này càng lớn, chứng tỏ khả năng tự đảm bảo về mặt tài

chính càng cao, mức độ độc lập càng lớn, chứng tỏ khả năng tự bảo đảm về mặt tài chính càng cao, mức độ độc lập về mặt tài chính của doanh nghiệp ngày càng tăng và ngược lại, khi trị số của chỉ tiêu càng nhỏ, khả năng tự đảm bảo về mặt tài chính của doanh nghiệp càng thấp, mức độ độc lập về mặt tài chính của doanh nghiệp ngày càng thấp, mức độ độc lập về mặt tài chính của doanh nghiệp ngày càng giảm. Hệ số tài trợ được xác định theo công thức sau:

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

Việc phân tích hệ số tự tài trợ cần có sự so sánh với mức trung bình của các doanh nghiệp hoạt động trong cùng lĩnh vực với cùng quy mô.

- *Khả năng trả lãi:*

$$\text{Khả năng trả lãi} = \frac{\text{Lợi nhuận trước lãi vay và thuế}}{\text{Chi phí lãi vay}}$$

Hệ số này cho biết mức độ lợi nhuận đảm bảo khả năng trả lãi hàng năm như thế nào. Việc không trả được các khoản nợ này thể hiện khả năng doanh nghiệp có nguy cơ phá sản. Hệ số này lớn hơn 1 là tốt.

- *Khả năng trả nợ gốc:*

$$\text{Khả năng trả nợ gốc} = \frac{\text{Lợi nhuận sau thuế} + \text{Khấu hao}}{\text{Nợ dài hạn}}$$

Hệ số này đo lường khả năng trả gốc dài hạn của doanh nghiệp. Khi ngân hàng cho vay các khoản vay trung, dài hạn thì họ quan tâm đặc biệt tới các hệ số này, bởi đây là nguồn trả nợ của doanh nghiệp.

(3) Nhóm chỉ tiêu về hoạt động

Các chỉ số này dùng để đo lường hiệu quả sử dụng vốn, tài sản của một doanh nghiệp bằng cách so sánh doanh thu với việc bỏ vốn vào kinh doanh dưới các tài sản khác nhau. Nhóm chỉ tiêu này bao gồm:

- *Vòng quay vốn lưu động:* là chỉ tiêu phản ánh tốc độ luân chuyển vốn lưu động trong doanh nghiệp. Chỉ tiêu này được xác định như sau:

$$\text{Vòng quay vốn lưu động} = \frac{\text{Doanh thu thuần trong kỳ}}{\text{Tài sản lưu động bình quân}}$$

Chỉ tiêu này thể hiện thời gian của 1 chu kỳ kinh doanh của doanh nghiệp (từ khi mua nguyên vật liệu → dự trữ → sản xuất → tiêu thụ sản phẩm). Đối với doanh nghiệp có nhu cầu cấp hạn mức tín dụng, chỉ tiêu này là một trong những cơ sở xác định thời gian cho vay tối đa/khế ước trong thời gian duy trì hạn mức.

Thông thường, vòng quay vốn lưu động lớn thể hiện vốn lưu động luân chuyển nhanh, việc sử dụng vốn của doanh nghiệp có hiệu quả; ngược lại, vòng quay vốn lưu động thấp, vốn lưu động luân chuyển chậm thể hiện doanh nghiệp ứ đọng vốn, không hiệu quả (thời gian lưu trữ hàng tồn kho/ thời gian bị chiếm dụng vốn dài).

Cần kết hợp với phân tích biến động vòng quay hàng tồn kho, vòng quay khoản phải thu (phân tích dưới đây) để tìm hiểu nguyên nhân biến động chỉ tiêu này theo thời gian (so sánh năm nay và năm trước).

Lưu ý lĩnh vực hoạt động của doanh nghiệp ảnh hưởng lớn đến chỉ tiêu này, thông thường, vòng quay vốn lưu động của các doanh nghiệp thương mại lớn hơn vòng quay vốn lưu động của doanh nghiệp sản xuất/doanh nghiệp hoạt động trong lĩnh vực xây dựng cơ bản.

- *Vòng quay hàng tồn kho*: Chỉ tiêu này phản ánh tốc độ luân chuyển hàng tồn kho của doanh nghiệp trong một khoảng thời gian. Chỉ tiêu này được xác định theo công thức:

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

Thông thường chỉ tiêu này càng lớn chứng tỏ tốc độ lưu chuyển hàng tồn kho càng nhanh, số ngày hàng được lưu trong kho càng giảm, hiệu quả sử dụng vốn được nâng cao và ngược lại. Tuy nhiên khi phân tích chỉ tiêu này cần so sánh, đối chiếu với:

+ Đặc điểm hoạt động của doanh nghiệp để đánh giá sự phù hợp; thông thường Vòng quay hàng tồn kho đối với doanh nghiệp thương mại thường cao hơn đối với doanh nghiệp kinh doanh sản xuất.

+ Báo cáo nhập xuất tồn kho hàng tháng để đánh giá tính thường xuyên, đều đặn của việc nhập/xuất hàng hoá.

+ Chính sách dự trữ nguyên vật liệu, hàng hoá của đơn vị có thay đổi so với năm trước không.

+ So sánh với những năm trước đó để đánh giá xu hướng biến động theo thời gian (sự cải thiện/biến động theo chiều hướng xấu).

Lưu ý:

+ Mức độ hàng tồn kho cao hay thấp phụ thuộc vào nhiều yếu tố: loại hình doanh nghiệp, tính thời vụ, chính sách bán hàng/dự trữ hàng hoá, nguyên vật liệu

+ Chi tiết hàng tồn kho của doanh nghiệp: tập trung khoản mục nào (nguyên liệu/ thành phẩm hay hàng đang gửi bán). Nếu tập trung nhiều vào thành phẩm, hàng đang gửi bán cần liên hệ với chính sách bán hàng của công ty.

+ Đối với các doanh nghiệp sản xuất liên quan đến hàng thực phẩm tiêu dùng (thủy sản,...): cần đánh giá thời gian lưu trữ hàng tồn kho có đảm bảo quy định về thời gian bảo quản, có ảnh hưởng đến chất lượng sản phẩm,...

+ Lưu ý về những mặt hàng thường có nhiều biến động và giảm giá nhanh (ví dụ: thép, cafe,...)

- *Hệ số vòng quay tổng tài sản:*

$$\text{Hệ số vòng quay tổng tài sản} = \frac{\text{Doanh thu thuần trong kỳ}}{\text{Tổng tài sản bình quân}}$$

Hệ số vòng quay tổng tài sản cho biết tổng tài sản được chuyển đổi bao nhiêu lần từ doanh thu. Nếu tỷ số này thấp, vốn đang được sử dụng không hiệu quả, doanh nghiệp thừa hàng tồn kho hoặc tài sản nhàn rỗi hoặc vay quá nhiều tiền so với nhu cầu thực tế. Nếu tỷ số này cao, hiệu quả sử dụng tài sản cao. Khi phân tích chỉ tiêu này cần phải chú ý:

+ Chỉ tiêu này phụ thuộc vào đặc điểm lĩnh vực kinh doanh của doanh nghiệp, có thể tính toán thêm các chỉ tiêu phản ánh hiệu quả hoạt động của doanh nghiệp như: Hiệu quả sử dụng TSCĐ (Lợi nhuận/Tài sản cố định bình quân), năng suất lao động (doanh thu/số lao động).

+ Doanh nghiệp sản xuất thường có giá trị thấp hơn các doanh nghiệp khác.

+ Có thể so sánh với các doanh nghiệp cùng ngành, cùng lĩnh vực để đánh giá hiệu quả của việc sử dụng vốn, sử dụng tài sản và năng lực kinh doanh của doanh nghiệp

- *Vòng quay khoản phải thu*: Là chỉ tiêu phản ánh tốc độ luân chuyển khoản phải thu của doanh nghiệp, thể hiện hiệu quả của công tác thu hồi công nợ. Chỉ tiêu này được xác định như sau:

$$\text{Vòng quay khoản phải thu} = \frac{\text{Doanh thu thuần trong kỳ}}{\text{Khoản phải thu bình quân}}$$

Thông thường, chỉ tiêu này càng lớn chứng tỏ tốc độ luân chuyển khoản phải thu càng nhanh, doanh nghiệp không bị chiếm dụng vốn, hiệu quả sử dụng vốn càng được nâng cao, khả năng thanh toán đảm bảo.

Trường hợp vòng quay khoản phải thu tăng lên (từ năm trước sang năm nay), cần làm rõ nguyên nhân (trên cơ sở công thức tính toán chỉ tiêu) như sau:

+ Do doanh thu tăng lên dẫn đến luân chuyển vốn nhanh, đem lại kết quả kinh doanh tích cực.

+ Do khoản phải thu giảm: Cần xem xét khoản phải thu giảm do công tác thu hồi công nợ tốt hay do thay đổi chính sách bán hàng của đơn vị (không cho đối tác trả chậm dẫn đến không có khoản phải thu).

Tương tự phân tích vòng quay hàng tồn kho, cần đánh giá:

+ Khoản phải thu tập trung vào các đối tác nào; phát sinh phải thu và thu nợ thường xuyên không (qua Phát sinh Nợ/ Phát sinh Có Tài khoản 131); có phát sinh khoản phải thu khó đòi không.

+ Chỉ tiêu này những năm trước để đánh giá xu hướng biến động theo thời gian (sự cải thiện/biến động theo chiều hướng xấu)

+ Mức độ luân chuyển khoản phải thu nhanh hay chậm phụ thuộc vào các yếu tố: đặc điểm loại hình doanh nghiệp, chính sách bán hàng...

(4) Nhóm chỉ tiêu đánh giá khả năng sinh lời

Các chỉ tiêu sinh lời luôn được các CVTĐ quan tâm. Chúng là cơ sở quan trọng để đánh giá kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh trong một kỳ nhất định, là đáp số sau cùng của hiệu quả kinh doanh và còn là luận cứ quan trọng để CVTĐ đưa ra các quyết định cấp tín dụng. Nhóm chỉ tiêu này bao gồm:

- *Tỷ suất sinh lợi trên doanh thu (ROS)*:

$$\text{Tỷ suất sinh lợi trên doanh thu} = \frac{\text{Lợi nhuận sau thuế}}{\text{Tổng doanh thu}} \times 100\%$$

Chỉ tiêu này phản ánh một đồng doanh thu có thể tạo ra được bao nhiêu lợi nhuận sau thuế trong một kỳ kinh doanh. Chỉ tiêu này càng cao càng tốt.

Tỷ suất sinh lợi trên doanh thu cũng như mức ổn định của nó giữa các ngành khác nhau là khác nhau. Mức ổn định của chỉ tiêu cũng phụ thuộc vào chu kỳ kinh tế. Thông thường, các doanh nghiệp được quản lý tốt đạt được tỷ suất sinh lời tương đối cao vì các doanh nghiệp này quản lý các nguồn vốn của mình có hiệu quả hơn.

Chỉ tiêu này bị giảm thông thường do mức tăng lợi nhuận sau thuế thấp hơn mức tăng trưởng doanh thu. Nguyên nhân là sự tăng trưởng doanh thu quá thấp so với mức tăng chi phí (bao gồm chi phí mua hàng bán và chi phí quản lý). Tuy nhiên cũng còn các lý do khác liên quan đến thuế, ví dụ doanh nghiệp bắt đầu phải đóng thuế sau một số năm được miễn giảm thì chỉ tiêu này có thể bị giảm mạnh.

- *Tỷ suất sinh lợi của tài sản (ROA):*

$$\text{Tỷ suất sinh lời của tài sản} = \frac{\text{Lợi nhuận sau thuế}}{\text{Tổng tài sản}} \times 100\%$$

Tỷ số này dùng để đo lường kết quả sử dụng tài sản của doanh nghiệp nhằm tạo ra lợi nhuận, không phân biệt tài sản này được hình thành bởi vốn chủ sở hữu hay vốn vay. Tỷ số này càng cao thể hiện việc sử dụng và quản lý tài sản càng hợp lý, hiệu quả. Khi thẩm định CVTĐ nên sử dụng mô hình Dupont để có thể biết được các yếu tố cơ bản tác động lên ROA.

$$\text{ROA} = \text{LNST/DTT} * \text{DTT/TS} = \text{PM} * \text{AU}$$

ROA trước tiên phụ thuộc vào PM (doanh lợi tiêu thụ sản phẩm), thể hiện khả năng quản lý chi phí của doanh nghiệp, nó cho biết trong 1 đồng doanh thu thuần của doanh nghiệp thì có bao nhiêu đồng là lợi nhuận sau thuế. PM tăng, điều đó thể hiện doanh nghiệp quản lý doanh thu và quản lý chi phí có hiệu quả.

AU (hiệu suất sử dụng tổng tài sản) cho biết 1 đồng tài sản của doanh nghiệp có khả năng tạo ra bao nhiêu đồng doanh thu thuần, thể hiện khả năng hoạt động của doanh nghiệp thông qua khả năng tạo ra sản lượng cao và tiêu thụ sản phẩm.

- *Tỷ suất lợi nhuận vốn chủ sở hữu (ROE):*

$$\text{Tỷ suất lợi nhuận vốn chủ sở hữu} = \frac{\text{Lợi nhuận sau thuế}}{\text{Vốn chủ sở hữu}} \times 100\%$$

ROE phản ánh khả năng sinh lời của vốn chủ sở hữu trong doanh nghiệp. ROE ngoài việc chịu ảnh hưởng bởi các nhân tố PM và AU như ROA thì nó còn bị ảnh hưởng bởi EM (số nhân vốn chủ sở hữu), nó phản ánh mức độ huy động vốn từ bên ngoài của doanh nghiệp. Nếu EM tăng, điều đó chứng tỏ doanh nghiệp tăng vốn từ bên ngoài.

Như vậy, các yếu tố cơ bản tác động tới ROE của một doanh nghiệp gồm khả năng tăng doanh thu, công tác quản lý chi phí, quản lý tài sản và đòn bẩy tài chính.

- *Thu nhập trước thuế, trả lãi và khấu hao (EBITDA)*: là một chỉ tiêu phản ánh lợi nhuận trước khấu hao, lãi vay và thuế; được xác định như sau:

$$\text{EBITDA} = \text{Lợi nhuận trước thuế} + \text{Khấu hao} + \text{Chi phí lãi vay}$$

EBITDA được sử dụng để phân tích và so sánh mức lãi giữa các công ty hoặc các ngành bởi chỉ số này đã loại bỏ được ảnh hưởng do các quyết định về mặt kế toán và tài chính gây ra. EBITDA thường được sử dụng phổ biến trong các ngành có tài sản giá trị lớn, cần chiết khấu trong thời gian dài, đặc biệt trong lĩnh vực công nghệ thông tin. Lý do chính EBITDA được sử dụng phổ biến là chỉ tiêu này cho thấy mức lợi nhuận cao hơn thông thường. Tuy nhiên, đôi khi doanh nghiệp bị thiệt hại lợi nhuận quá nhiều do chi phí khấu hao quá lớn, lúc đó EBITDA lại có thể là tiêu chí tốt để đánh giá thực lực của doanh nghiệp.

(5) Nhóm chỉ tiêu khác

- *Khả năng bao phủ lãi vay*: phản ánh khả năng sử dụng lợi nhuận trước lãi vay để hoàn trả chi phí lãi vay của doanh nghiệp. Chỉ tiêu này được xác định như sau:

$$\text{Khả năng bao phủ lãi vay} = \frac{\text{EBITDA}}{\text{Chi phí lãi vay}}$$

Tỷ số trên nếu lớn hơn 1 thì doanh nghiệp hoàn toàn có khả năng trả lãi vay. Nếu nhỏ hơn 1 thì chứng tỏ hoặc doanh nghiệp đã vay quá nhiều so với khả năng của mình, hoặc doanh nghiệp kinh doanh kém đến mức lợi nhuận thu được không đủ trả lãi vay.

Tỷ số khả năng trả lãi chỉ cho biết khả năng trả phần lãi của khoản đi vay, không cho biết khả năng trả cả phần gốc lẫn phần lãi ra sao.

- *Hệ số trả nợ (DSCR)*: phản ánh khả năng sử dụng lợi nhuận trước lãi vay để hoàn trả các khoản trả nợ đến hạn mà công ty đã vay, chỉ tiêu này được xác định:

$$\text{Hệ số trả nợ} = \frac{\text{EBITDA}}{\text{Vay và nợ ngắn hạn}}$$

CVTĐ đánh giá tỷ lệ này cao hay thấp, mức an toàn tối thiểu lớn hơn 1 (khi đó doanh nghiệp có khả năng hoàn trả các khoản đi vay đến hạn), trong trường hợp <1, cần đánh giá chi tiết về quan hệ vay của doanh nghiệp tại các TCTD.

1.2.3. Các nhân tố ảnh hưởng đến thẩm định năng lực tài chính doanh nghiệp của ngân hàng thương mại

1.2.3.1. Nhân tố chủ quan

a. Chuyên viên thẩm định

Thẩm định NLTC DNNVV là đánh giá về năng lực của doanh nghiệp đó để xếp hạng tín dụng, từ đó ra quyết định cho vay và giám sát doanh nghiệp. Chính vì vậy, kết quả của thẩm định sẽ chịu ảnh hưởng của yếu tố chủ quan người làm công tác thẩm định. Vấn đề liên quan đến chuyên viên thẩm định ảnh hưởng đến hoạt động thẩm định NLTC DNNVV thể hiện ở 2 khía cạnh:

- Năng lực của cán bộ thẩm định: Trong công tác thẩm định NLTC doanh nghiệp của ngân hàng, năng lực của CVTĐ là yếu tố tiên quyết để có thể phân tích chính xác, đúng bản chất thực trạng tình hình tài chính doanh nghiệp. Năng lực của CVTĐ thể hiện ở trình độ chuyên môn, kinh nghiệm và cả đạo đức nghề nghiệp trong quá trình thẩm định.

Với những thông tin thu thập được, không phải CVTĐ nào cũng đánh giá được những thông tin đó có chính xác hay không và khả năng xảy ra rủi ro khi đưa ra quyết định đầu tư là bao nhiêu. Nếu CVTĐ có trình độ chuyên môn sâu, có nhiều kinh nghiệm trong thẩm định NLTC doanh nghiệp thì sẽ đưa ra một kết quả thẩm định có độ chính xác cao, mục đích của hoạt động thẩm định sẽ đạt được. CVTĐ ngoài việc đánh giá đúng thực trạng còn có thể dự báo xu thế phát triển của doanh nghiệp trong tương lai, từ đó giúp lãnh đạo đưa ra những quyết định tín dụng chính xác, bảo đảm an toàn vốn cho vay trong cả ngắn và dài hạn.

- Đạo đức của chuyên viên thẩm định: Bên cạnh chuyên môn thì đạo đức nghề nghiệp của CVTĐ cũng là yếu tố có ảnh hưởng đến quá trình thẩm định. Nếu vì mục đích không đúng đắn, CVTĐ sẽ có thể làm sai lệch hồ sơ dẫn đến kết quả thẩm định không phản ánh đúng thực trạng tài chính của doanh nghiệp. Vì vậy, để

đạt được mục đích của thẩm định NLTC doanh nghiệp, phục vụ cho các quyết định tín dụng một cách tốt nhất đòi hỏi CVTĐ phải có trách nhiệm cao và khách quan trong đánh giá.

Chuyên viên làm công tác thẩm định cần được thường xuyên tiếp cận những phương pháp mới, hiện đại, thường xuyên được đào tạo nâng cao trình độ nghiệp vụ thì tính chuyên nghiệp trong thẩm định sẽ được nâng cao và thẩm định NLTC doanh nghiệp vay vốn thực sự là một công cụ đắc lực giúp lãnh đạo có những quyết định tín dụng đúng đắn, hạn chế rủi ro tín dụng, lựa chọn được những KH tốt và mang lại hiệu quả kinh doanh cao cho ngân hàng.

b. Quy trình và phương pháp thẩm định

- Quy trình thẩm định: Quy trình thẩm định là các bước công việc được quy định cụ thể, hướng dẫn thực hiện phân tích tài chính. Khi quy trình thẩm định được xây dựng một cách khoa học, tiên tiến, phù hợp với thể mạnh và đặc trưng của ngân hàng thì sẽ hỗ trợ rất nhiều cho CVTĐ; từ đó có thể thực hiện việc thẩm định một cách bài bản, chuyên nghiệp và thống nhất để có thể đưa ra kết quả bài bản và hệ thống. Qua đó có thể hoàn thiện nội dung thẩm định, giúp lãnh đạo đưa ra những quyết định tín dụng hiệu quả nhất, đồng thời cũng tiết kiệm được chi phí và thời gian thẩm định, nâng cao uy tín đối với KH.

Mỗi NHTM với những đặc điểm riêng về môi trường hoạt động, cơ sở vật chất kỹ thuật, đặc điểm công nghệ, nhân lực sẽ xây dựng cho mình một quy trình thẩm định NLTC doanh nghiệp phù hợp với mục tiêu và yêu cầu quản lý mà ngân hàng đề ra. Muốn kết quả thẩm định đạt chất lượng cao thì quy trình thẩm định phải được sắp xếp theo một trình tự khoa học, nội dung chi tiết, rõ ràng, dễ hiểu và phù hợp với ngân hàng.

- Phương pháp thẩm định: Đối với mỗi NHTM, theo xu hướng phát triển chung là đa dạng hóa sản phẩm và loại hình KH. Do đó, tùy đặc điểm và đối tượng doanh nghiệp mà phương pháp và nội dung thẩm định phải được áp dụng linh hoạt để có thể mang lại hiệu quả cao nhất, thực sự là công cụ hữu hiệu giúp lãnh đạo ngân hàng ra quyết định tín dụng tối ưu nhất. Các phương pháp thẩm định phải được lựa chọn và kết hợp linh hoạt để có thể đưa ra kết quả thẩm định một cách toàn diện. Chẳng hạn, phương pháp phân tích tỷ lệ có thể kết hợp với phương pháp

phân tích xu hướng để nhận thấy xu hướng phát triển của doanh nghiệp qua các thời kỳ nhưng lại không phù hợp khi áp dụng đối với những doanh nghiệp có thời gian hoạt động chưa dài. Trong trường hợp này, phương pháp cơ cấu và phương pháp phân tích tỷ số là phù hợp.

c. Nội dung thẩm định

Trong nội dung thẩm định, có nhiều hệ số được đưa ra để CVTĐ có thể sử dụng. Tuy nhiên, việc phân tích không chỉ là tính ra hệ số này tăng hay giảm mà còn phải tìm hiểu được nguyên nhân sự tăng giảm đó. Sự biến đổi tăng giảm của các hệ số đều có nguyên nhân từ sự thay đổi trong hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp. Sự biến động của các hệ số cũng có mối quan hệ với nhau. Do vậy, trong quá trình thẩm định, CVTĐ phải chỉ ra được nguyên nhân của sự thay đổi của các hệ số, đánh giá sự biến đổi ấy là tốt hay xấu trong tổng thể chung của tình hình TCDN, tác động như thế nào đến hoạt động kinh doanh của DN. Chẳng hạn, không thể khẳng định ngay vòng quay hàng tồn kho chậm lại là không tốt cho hoạt động của doanh nghiệp khi doanh nghiệp đang chủ động dự trữ nhiều do giá cả hàng hóa có xu hướng tăng mạnh hoặc để đảm bảo một đơn đặt hàng lớn.

Như vậy, phương pháp và nội dung thẩm định phải được người sử dụng áp dụng một cách tổng hợp và linh hoạt mới có thể đưa ra kết quả chính xác và toàn diện.

d. Chất lượng thông tin làm cơ sở cho thẩm định

Nguồn thông tin trong thẩm định NLTC doanh nghiệp là yếu tố đầu vào của hoạt động thẩm định. Để có được kết quả thẩm định chính xác thì cần có những thông tin trung thực nhất. Thông tin có thể thu thập được từ nhiều nguồn khác nhau, chính vì thế mức độ chính xác cũng khác nhau do ảnh hưởng của nhiều yếu tố. Những yếu tố này có thể xuất phát từ bản thân người cung cấp, cũng có thể từ ảnh hưởng khác. Để đạt được mục đích của mình, KH đôi khi làm sai lệch đi những thông tin đến ngân hàng thông qua những buổi tiếp xúc, những bản báo cáo gửi ra ngân hàng. Thông thường, KH thường nâng cao uy tín, khả năng tài chính, năng lực quản lý của mình để tạo lòng tin đối với ngân hàng. Bằng các nghiệp vụ kế toán, KH có thể giấu đi các khoản tài chính chưa minh bạch, những công nợ khó đòi hay những chi phí bất hợp lý. Những cũng có khi vì để giảm bớt khoản đóng góp cho nhà nước, được miễn giảm lãi, KH cũng có thể giấu bớt đi một phần lợi nhuận. Bên

cạnh đó, các thông tin trên hệ thống thông tin đại chúng không phải lúc nào cũng chính xác.

Trong thời đại bùng nổ thông tin như hiện nay, việc thu thập các thông tin về khách hàng phục vụ cho quá trình thẩm định không phải là vấn đề khó khăn mà vấn đề là ngân hàng phải làm sao để các nguồn thông tin thu thập được đảm bảo đầy đủ, chính xác và kịp thời. Việc thu thập thông tin ở đâu, với số lượng bao nhiêu phải được cân nhắc tính toán thận trọng trước khi tiến hành phân tích đánh giá dự án. Thông tin mà ngân hàng thu thập được có thể từ rất nhiều nguồn khác nhau:

- Thông tin từ chính doanh nghiệp vay vốn: bất kỳ doanh nghiệp nào xin vay vốn cũng phải có trách nhiệm cung cấp các thông tin theo yêu cầu của ngân hàng, đó là hồ sơ pháp lý về doanh nghiệp, phương án kinh doanh, các báo cáo tài chính và các tài liệu cần thiết khác. Ngân hàng sẽ lưu giữ những hồ sơ này trong suốt quá trình doanh nghiệp có quan hệ vay vốn tại ngân hàng. Mặc dù đây là nguồn thông tin rất quan trọng nhưng lại khó xác định được độ tin cậy của nó, bởi các khách hàng muốn được vay vốn bao giờ cũng đưa ra những mặt tốt của phương án vay và thường mang tính chủ quan, tâm lý chung là không muốn tiết lộ tình hình tài chính thực tế của đơn vị mình. Trong trường hợp này CVTĐ thường phải sử dụng kinh nghiệm nghề nghiệp và căn cứ vào quan hệ làm ăn lâu dài, mức độ tín nhiệm để đánh giá chất lượng thông tin.

- Thông tin từ trung tâm thông tin tín dụng và trung tâm phòng ngừa rủi ro cũng là nguồn đáng tin cậy nhưng nguồn thông tin này chưa được cập nhật thường xuyên và đa dạng.

- Thông tin từ bạn hàng của khách hàng vay vốn, từ các ngân hàng khác đã có mối quan hệ từ trước với khách hàng.

Thông tin chính là nguồn nguyên liệu phục vụ cho quá trình tác nghiệp của CVTĐ. Do đó, số lượng cũng như chất lượng và tính kịp thời của thông tin có tác động rất lớn đến hoạt động thẩm định. Nếu thông tin không chính xác thì mọi quá trình thẩm định từ đầu cho đến cuối không có ý nghĩa cho dù ngân hàng có sử dụng các phương pháp hiện đại như thế nào. Nếu thông tin thiếu, không đầy đủ có thể dẫn đến chất lượng thẩm định không tốt hoặc không thẩm định được nhất là những thông tin không cân xứng có thể dẫn tới sự lựa chọn đối nghịch, gây rủi ro cho

ngân hàng. Đối với những doanh nghiệp đã vay được vốn từ ngân hàng, nếu thông tin bổ sung về doanh nghiệp không có chất lượng thì sẽ dẫn đến tình trạng ngân hàng đánh giá sai về NLTC của doanh nghiệp, từ đó xếp hạng sai và thậm chí là đưa đến nợ xấu cho ngân hàng. Do đó, việc thu thập thông tin từ nhiều nguồn để phục vụ cho công tác thẩm định là rất cần thiết. Trong môi trường cạnh tranh như hiện nay thì tính kịp thời của các nguồn thông tin thu thập được có ảnh hưởng không nhỏ đến hoạt động thẩm định, sự chậm trễ của thông tin làm ảnh hưởng không tốt trong mối quan hệ giữa khách hàng với ngân hàng, nhất là khách hàng truyền thống và có thể làm mất cơ hội tài trợ cho một doanh nghiệp tốt.

e. Phương tiện phục vụ thẩm định

Trước đây, khi chưa có hệ thống trang thiết bị, công nghệ hiện đại, người thẩm định gặp nhiều khó khăn trong việc tìm kiếm các nguồn thông tin tin cậy hoặc mất nhiều thời gian, chi phí cho công việc này. Ngày nay, với sự hỗ trợ của kỹ thuật, công nghệ, CVTĐ có thể dễ dàng và nhanh chóng truy cập vào các cơ sở dữ liệu để lựa chọn được các thông tin thích hợp.

Ngoài ra, công nghệ sử dụng trong ngân hàng như hệ thống máy móc thiết bị, phần mềm chuyên dụng còn giúp CVTĐ xử lý được một khối lượng thông tin lớn, tính toán nhanh, dự báo được xu hướng, phát hiện những rủi ro tiềm ẩn. Qua đó, kết quả thẩm định thực sự tổng hợp và chính xác về NLTC doanh nghiệp để có quyết định đúng đắn và đạt hiệu quả cao nhất.

f. Tổ chức thực hiện hoạt động thẩm định: là việc bố trí, sắp xếp quy định, trách nhiệm và quyền hạn của các cá nhân, bộ phận tham gia thẩm định, trình tự tiến hành cũng như mối quan hệ giữa các cá nhân bộ phận đó trong quá trình thẩm định. Sự phối hợp giữa các bộ phận trong quá trình thẩm định không chỉ giúp ngân hàng tránh được sự chông chéo mà còn phát huy được những mặt mạnh, mặt yếu của mỗi CVTĐ, trên cơ sở đó giảm bớt được chi phí cũng như thời gian thẩm định. Như vậy việc tổ chức điều hành hoạt động thẩm định nếu xây dựng được một hệ thống mạnh phát huy được tối đa năng lực sáng tạo của các cá nhân, bộ phận và sức mạnh tập thể điều đó sẽ giúp ích rất nhiều cho hoạt động thẩm định.

1.2.3.2. Nhân tố khách quan

a. Hành lang pháp lý

Hành lang pháp lý hoàn thiện thể hiện ở tính đồng bộ, khoa học của hệ thống pháp luật, tính đầy đủ thống nhất của các văn bản dưới luật đồng thời gắn liền với quá trình chấp hành và thực thi pháp luật; cơ chế chính sách rõ ràng, đồng bộ, nhất quán sẽ tạo điều kiện thuận lợi cho các ngân hàng chủ động và dễ dàng hơn trong việc đánh giá doanh nghiệp, so sánh các doanh nghiệp với nhau khi tất cả doanh nghiệp đều hoạt động trong môi trường bình đẳng.

b. Chính sách điều tiết của ngân hàng Nhà nước

NHNN với tư cách là cơ quan quản lý, điều tiết hoạt động của các ngân hàng, thông qua việc đưa ra các quyết định nhằm nâng cao chất lượng cho vay như quy định và xếp loại KH, các quy định về thông tin của KH, quy định về đánh giá tình hình tài chính của KH, chính sách về lãi suất cho vay và các chính sách khác có liên quan. Các quy định, chính sách này sẽ tác động đến hoạt động thẩm định NLTC doanh nghiệp nhằm lựa chọn được những KH đáp ứng được yêu cầu cho vay của ngân hàng: yêu cầu về NLTC, khả năng trả nợ của phương án vay đảm bảo tuân thủ đúng quy định của nhà nước.

c. Doanh nghiệp vay vốn

Phần lớn thông tin sử dụng trong thẩm định là do doanh nghiệp cung cấp. Do đó, tính trung thực, đồng bộ, kịp thời của các thông tin này ảnh hưởng rất lớn đến hoạt động thẩm định NLTC doanh nghiệp. Các doanh nghiệp vay vốn hoạt động tốt, có bộ máy kế toán làm việc nghiêm túc, hạch toán, theo dõi sổ sách theo quy định của pháp luật hiện hành thì các BCTC của doanh nghiệp đi vay sẽ có chất lượng tốt, các số liệu thống nhất cũng như giải trình số liệu đầy đủ, hợp lý, chính xác. Ngược lại, đối với những doanh nghiệp, đặc biệt là DN NVV, doanh nghiệp tư nhân không có bộ phận kế toán chuyên trách, số liệu kế toán không thống nhất, chính xác sẽ ảnh hưởng xấu đến hiệu quả của công tác thẩm định của ngân hàng.

1.3. KINH NGHIỆM QUỐC TẾ VỀ THẨM ĐỊNH NĂNG LỰC TÀI CHÍNH DOANH NGHIỆP VÀ BÀI HỌC RÚT RA

1.3.1. Kinh nghiệm quốc tế về thẩm định năng lực tài chính doanh nghiệp

1.3.1.1. Kinh nghiệm của Moody và S&P trong thẩm định năng lực tài chính doanh nghiệp

Moody và S&P là hai công ty xếp hạng tín nhiệm chuyên nghiệp của Mỹ có bề dày lịch sử hoạt động lâu đời và có uy tín lớn nhất trên thế giới hiện nay. Trong phân tích thẩm định NLTC doanh nghiệp, Moody và S&P xem xét đồng thời cả 2 yếu tố có ảnh hưởng đến rủi ro tổng thể của doanh nghiệp là rủi ro kinh doanh và rủi ro tài chính. Các yếu tố phản ánh rủi ro kinh doanh là: đặc điểm ngành, vị thế cạnh tranh, quy mô doanh nghiệp, năng lực quản trị của đội ngũ quản lý, rủi ro vốn chủ sở hữu, các yếu tố về tổ chức của doanh nghiệp (mô hình kinh doanh, lịch sử tái cấu trúc công ty...). Trong số các yếu tố phản ánh rủi ro kinh doanh thì nổi bật lên 2 yếu tố rất quan trọng là quy mô doanh nghiệp và rủi ro vốn chủ sở hữu vì doanh nghiệp có quy mô lớn sẽ có khả năng đa dạng hóa các hoạt động tốt hơn và do đó rủi ro kinh doanh sẽ thấp hơn, còn doanh nghiệp có vốn chủ sở hữu càng lớn thì càng có lợi thế cạnh tranh do có đủ nguồn vốn để đổi mới công nghệ, dễ tiếp cận các nguồn tài chính khác nhau trong quá trình hoạt động. Theo nghiên cứu của Moody và S&P thì rủi ro vốn chủ sở hữu bao gồm 2 yếu tố: rủi ro hệ thống và rủi ro đặc thù. Rủi ro hệ thống và rủi ro đặc thù của vốn chủ sở hữu được xác định thông qua mô hình thị trường của Moody và S&P. Nếu vốn chủ sở hữu có rủi ro hệ thống cao thì nhìn chung hoạt động của doanh nghiệp sẽ chịu ảnh hưởng nhiều của môi trường kinh doanh bên ngoài (môi trường kinh doanh, tình hình cạnh tranh trong ngành...). Còn nếu vốn chủ sở hữu có rủi ro đặc thù cao thì hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp sẽ chịu ảnh hưởng nhiều của các yếu tố đặc thù của riêng doanh nghiệp (khả năng quản trị, chất lượng nguồn nhân lực...)

Bên cạnh đánh giá rủi ro kinh doanh, Moody và S&P cũng đánh giá rủi ro tài chính của doanh nghiệp dưới nhiều khía cạnh khác nhau. Các loại tỷ số tài chính then chốt được xem như đóng vai trò trung tâm trong việc phân tích rủi ro tài chính của doanh nghiệp, đó là: tỷ số phản ánh khả năng sinh lợi, đòn bẩy tài chính, hiệu quả hoạt động, khả năng quản trị dòng tiền cho các hoạt động và khả năng thanh khoản, khả năng linh hoạt về tài chính. Quá trình xử lý các dữ liệu tài chính của Moody và S&P cũng có nhiều điểm đáng lưu ý. Ví dụ theo nghiên cứu của Moody và S&P thì các tỷ số tài chính có mối liên hệ tuyến tính và phi tuyến đến rủi ro vỡ

nợ của doanh nghiệp. Do đó, Moody và S&P sử dụng nhiều kỹ thuật khác nhau để xác định mức độ tác động biên tế (Marginal Effect) của các chỉ số tài chính đến rủi ro tổng thể của doanh nghiệp. Mục đích là chọn ra được những tỷ số tài chính phản ánh mạnh nhất và rõ ràng nhất đến rủi ro vỡ nợ của doanh nghiệp. Moody gọi các biến này là các biến ứng viên (Candidate Variables), giá trị của các biến ứng viên sẽ được điều chỉnh bằng phương pháp thích hợp và đưa vào các mô hình xếp hạng.

Moody và S&P sử dụng nhiều mô hình thẩm định NLTC khác nhau trong quá trình phân tích như mô hình Probit, mô hình Altman, mô hình Merton, mô hình Moody's... Các biến số trong mô hình này cũng được Moody và S&P điều chỉnh cho phù hợp với các phương pháp phân tích của mình. Xác suất vỡ nợ của doanh nghiệp được đưa ra từ các mô hình xếp hạng sẽ được các chuyên gia phân tích và điều chỉnh để phản ánh chính xác nhất rủi ro tổng thể của doanh nghiệp. Sau đó, xác suất vỡ nợ sẽ được liên kết với thứ hạng thích hợp trong hệ thống xếp hạng của Moody và S&P để thẩm định NLTC doanh nghiệp trong một khoảng thời gian nhất định.

1.3.1.2. Kinh nghiệm của ngân hàng thương mại Đức

Các NHTM Đức sử dụng hệ thống suy luận logic kiểu xoắn ốc (fuzzy logic system) trong thẩm định NLTC các doanh nghiệp tại ngân hàng mình. Theo phương pháp này, các chỉ tiêu định lượng phản ánh rủi ro kinh doanh và rủi ro tài chính của doanh nghiệp sẽ được gán cho nhiều khả năng khác nhau (cao – trung bình – thấp; tốt – xấu) tùy vào nhận định của các chuyên gia về mức độ của các chỉ tiêu này. Chẳng hạn như tốc độ tăng trưởng doanh thu của doanh nghiệp có thể gắn liền với hai khả năng: rủi ro của doanh nghiệp đang giảm xuống nhưng cũng có thể rủi ro đang tăng lên (vì phụ thuộc vào chu kỳ sống của sản phẩm...). Do đó chỉ tiêu tốc độ tăng trưởng doanh thu sẽ được gán cho hai khả năng tốt và xấu. Các khả năng khác nhau của các chỉ tiêu định lượng sau đó sẽ được phân tích kết hợp với nhau theo mô hình cấu trúc IF/THEN. Mục tiêu của việc phân tích này là nhằm chọn ra được những chỉ tiêu định lượng phản ánh rõ nhất đến rủi ro tổng thể của doanh nghiệp. Các chỉ tiêu định lượng được chọn ra sẽ được Ngân hàng điều chỉnh giá trị bằng phương pháp thích hợp và sau đó sử dụng kết hợp với các chỉ tiêu định tính về rủi ro kinh doanh và rủi ro tài chính để phân tích thẩm định NLTC doanh nghiệp.

1.3.1.3. Kinh nghiệm của ngân hàng thương mại Malaysia

Kinh nghiệm thẩm định NLTC tại NHTM Malaysia chủ yếu là phân tích ba biến số khác nhau đó là biến số định lượng, định tính và yếu tố pháp lý.

Phân tích định lượng tập trung chủ yếu vào phân tích tài chính và thường dựa vào BCTC của doanh nghiệp. Bốn nhân tố định lượng chính thường được đánh giá trong mô hình của doanh nghiệp. Bốn nhân tố định lượng chính thường được đánh giá trong mô hình xếp hạng bao gồm thu nhập thuần, tổng thu nhập hoạt động, tổng vốn chủ sở hữu và tổng tài sản. Những nhân tố này cho phép ngân hàng tính toán được tỷ lệ khác nhau về lợi nhuận trên tài sản (ROA), lợi nhuận trên vốn chủ sở hữu (ROE) và sự sử dụng tài sản (ASSETS UTILISATION_ AU). Khi tính toán, những tỷ lệ này được so sánh với các chỉ tiêu ngành. Ngoài những thông tin thể hiện trong bảng BCTC, hệ thống xếp hạng bao gồm những thông tin về chất lượng tài sản đảm bảo và sự bảo lãnh của bên thứ ba. Đối với các khoản cho vay có yếu tố nước ngoài hoặc cho vay đối với tổ chức có hoạt động xuất nhập khẩu, rủi ro quốc gia là một nhân tố nữa cũng được tính đến khi xem xét xếp hạng.

Phân tích định tính chủ yếu là phân tích chất lượng quản lý của doanh nghiệp, xem xét tương tận tính cạnh tranh của doanh nghiệp trong ngành cũng như sự phát triển mong đợi của doanh nghiệp trong ngành. Cuối cùng là phân tích yếu tố pháp lý, xem xét đầy đủ năng lực doanh nghiệp có khả năng ký các hợp đồng kinh tế ràng buộc.

1.3.1.4. Kinh nghiệm thẩm định NLTC doanh nghiệp trong hoạt động cho vay của HSBC

Khi phát sinh nghiệp vụ thẩm định NLTC doanh nghiệp, Ngân hàng phải tuân thủ quy trình 3 bước sau đây:

Bước 1: Xây dựng kế hoạch thẩm định

Trong bước này, các CVTĐ sẽ xác định các nội dung cơ bản bao gồm:

- Xác định đối tượng thẩm định (loại hình doanh nghiệp nào, lĩnh vực hoạt động gì), mục tiêu thẩm định (thẩm định để cho vay hay tái thẩm định), thời gian tiến hành thẩm định và xây dựng chương trình thẩm định.

- Xác định phương pháp thẩm định.

- Xác định hệ thống tiêu chí thẩm định áp dụng cho từng đối tượng, mục tiêu thẩm định cụ thể.

- Xác định nhân sự, tài liệu và loại thông tin (kèm theo đó là nguồn có thông tin) cần thu thập phục vụ cho thẩm định. Tùy theo khách hàng và phương án vay vốn, khi thẩm định, CVTD có thể sử dụng kết hợp nhiều nguồn thông tin khác nhau: xem xét trên hồ sơ, gặp gỡ trao đổi trực tiếp với khách hàng, xuống kiểm tra thực tế tình hình sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp kết hợp với các nguồn thông tin khác như: từ bạn hàng; đối thủ cạnh tranh; các cơ quan quản lý; các ngân hàng thông qua mối quan hệ và qua CIC; khách hàng tiêu thụ sản phẩm hàng hóa hoặc dịch vụ.... để đánh giá khách hàng được chính xác, khách quan. Trong các trường hợp phức tạp, CVTD có thể làm tờ trình báo cáo Ban Tổng giám đốc, Giám đốc Chi nhánh thuê các cơ quan tư vấn thực hiện việc thẩm định.

Bước 2: Triển khai thẩm định

Trong bước này, CVTD được giao thẩm định một hồ sơ cụ thể sẽ vận dụng các phương pháp, sử dụng các tài liệu đã chuẩn bị để thẩm định về NLTC của doanh nghiệp. Các nội dung thẩm định bao gồm:

- *Thẩm định tư cách doanh nghiệp*

- Thẩm định tư cách doanh nghiệp: Trên cơ sở các hồ sơ do doanh nghiệp cung cấp, CVTD có trách nhiệm tìm hiểu tư cách của khách hàng như có đủ năng lực pháp lý hay không, được thành lập và hoạt động có đúng quy định không, người đại diện pháp nhân đã đúng thẩm quyền chưa... và đối chiếu với các qui định của pháp luật hiện hành để xem xét khách hàng có đủ điều kiện kinh doanh và vay vốn hay không.

- Đánh giá uy tín, năng lực và tư cách của người đại diện pháp nhân: cần tìm hiểu rõ về người đại diện pháp nhân, về các khía cạnh: tư cách đạo đức, trình độ và kinh nghiệm quản lý, các chức vụ đã trải qua, tác phong lãnh đạo và uy tín trong quan hệ với các ngân hàng cũng như với các đối tác khác trong quá trình kinh doanh.

- Xem xét lịch sử hình thành và quá trình phát triển của doanh nghiệp để rút ra những điểm mạnh, điểm yếu của khách hàng.

- *Thẩm định tình hình sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp*

Mục tiêu của phần thẩm định này là tìm hiểu và làm rõ các khía cạnh liên quan đến quá trình sản xuất, kinh doanh của doanh nghiệp một cách đầy đủ nhất để

từ đó có kết luận về tình hình sản xuất kinh doanh của khách hàng như lĩnh vực kinh doanh có phù hợp với tình hình hiện tại và tương lai, chủng loại sản phẩm sản xuất hoặc dịch vụ dùng cho đối tượng tiêu thụ nào, khả năng phát triển thị trường và đối thủ cạnh tranh từ đó đánh giá khả năng tồn tại và phát triển của khách hàng để có quyết định cho việc cấp tín dụng một cách chính xác.

Việc đánh giá của CVTĐ sẽ xem xét các khía cạnh sau:

- Lĩnh vực kinh doanh: Ngân hàng sẽ xem xét lĩnh vực kinh doanh của doanh nghiệp, hiểu biết và kinh nghiệm của người quản lý trong lĩnh vực đó (thường được thể hiện bằng các hợp đồng đã thực hiện hoặc doanh số của hoạt động kinh doanh này), những ưu thế của khách hàng trong lĩnh vực đó. Nếu là lĩnh vực kinh doanh mới Ngân hàng sẽ tìm hiểu khả năng cạnh tranh hoặc khả năng chiếm lĩnh thị trường hoặc khả năng bán hàng.... của khách hàng vay vốn.

- Sản phẩm: Ngân hàng sẽ đánh giá doanh nghiệp sản xuất, kinh doanh mặt hàng gì, nhu cầu của xã hội về loại mặt hàng đó tại thời điểm xem xét và có thể dự báo trong tương lai, năng lực sản xuất và chất lượng sản phẩm, kinh nghiệm của doanh nghiệp trong sản xuất, kinh doanh mặt hàng đó. Ưu thế của sản phẩm mà doanh nghiệp đang kinh doanh so với các đối thủ khác như thế nào, kể cả phương thức bán hàng.

- Thị trường: CVTĐ sẽ tìm hiểu các thị trường chính và đối tác của doanh nghiệp (đầu vào và đầu ra), phương thức bán hàng và định hướng mở rộng thị trường trong tương lai, các hình thức hỗ trợ khách hàng, đại lý.

- Đối thủ cạnh tranh: CVTĐ xem xét các đối thủ cạnh tranh trực tiếp của doanh nghiệp, các lợi thế và hạn chế của doanh nghiệp so với các đối thủ.

- Cơ cấu tổ chức quản lý của doanh nghiệp để thực hiện 4 điểm nêu trên như cách tổ chức các phòng ban, chức năng và quyền hạn của từng phòng ban, phương thức quản lý.....

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

Ở HSBC, khi đánh giá tình hình sản xuất của doanh nghiệp phải so sánh với các doanh nghiệp khác cùng loại và với chính doanh nghiệp trong các giai đoạn trước để thấy được những thành công, hạn chế của doanh nghiệp trong thời gian qua, nguyên nhân dẫn đến sự thành công hay hạn chế đó từ đó đánh giá khả năng phát triển của doanh nghiệp trong thời gian tới.

- *Phân tích tài chính doanh nghiệp*

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

Tình hình tài chính phải được xem xét một cách tỷ mỉ và có hệ thống ít nhất trong hai năm liên tục (trừ trường hợp khách hàng mới thành lập) để rút ra kết luận tình hình tài chính có lành mạnh hay không. Khi phân tích tình hình tài chính của khách hàng HSBC thường xét đến các chỉ tiêu theo các nhóm: (1) Các tỷ số phản ánh khả năng thanh toán; (2) Các tỷ số phản ánh hiệu quả vốn lưu động; (3) Các tỷ số phản ánh hiệu quả tài sản cố định; (4) Các tỷ số phản ánh khả năng sinh lời, hiệu suất sử dụng vốn; (5) Các chỉ tiêu về đòn bẩy tài chính.

Đối với những hồ sơ thẩm định để cấp tín dụng thì CVTĐ còn phải tiến hành thẩm định phương án kinh doanh – mục đích sử dụng vốn.

Mục đích của Ngân hàng trong việc thẩm định phương án kinh doanh, hoặc kế hoạch sản xuất kinh doanh là nhằm đánh giá doanh nghiệp có khả năng thực hiện được phương án sản xuất kinh doanh/kế hoạch kinh doanh hay không, phương thức thực hiện như thế nào, hiệu quả ra sao. Doanh nghiệp có trả được nợ hay không, có nguồn trả nợ thực tế hay không phụ thuộc vào việc có thực hiện được phương án sản xuất kinh doanh hay không.

Bước 3: Kết thúc thẩm định

Ở bước này, CVTĐ sẽ tổng hợp kết quả thẩm định và đây chính là một phần thông tin vô cùng quan trọng trong hồ sơ thẩm định tín dụng khách hàng doanh nghiệp của Ngân hàng.

1.3.2. Bài học cho ngân hàng thương mại cổ phần Quân đội

Từ kinh nghiệm của các nước trên thế giới cũng như quy định của Ủy ban Basel về thẩm định NLTC doanh nghiệp, ta có thể rút ra một số bài học cho NHTM Quân đội như sau:

Thứ nhất, về quy trình thẩm định

Thẩm định NLTC DNNVV là tổng hợp nhiều công đoạn khác nhau, được phối hợp chặt chẽ và khoa học. Thẩm định NLTC là một quá trình bao gồm nhiều bước khác nhau và có mối liên hệ chặt chẽ với nhau, từ việc lựa chọn các dữ liệu phù hợp với đặc điểm của từng ngành và từng doanh nghiệp cho đến việc xử lý các dữ liệu này một cách khéo léo. Nếu thực hiện tốt điều này thì MB sẽ tăng được độ chính xác trong việc thẩm định NLTC các doanh nghiệp vay vốn tại ngân hàng mình và tạo ra sự công bằng cho các doanh nghiệp được xếp hạng.

Thứ hai, về tiêu chí thẩm định

Khi thẩm định NLTC doanh nghiệp, cần thiết phải có sự kết hợp các chỉ tiêu định tính và định lượng. Việc xem xét cả tiêu chí định tính và định lượng là quan trọng đối với MB. Nếu đánh giá khách hàng theo góc độ định tính là để tìm hiểu ý muốn hoàn trả của người vay thì phân tích tài chính (phân tích định lượng) lại xem xét khả năng thực tế của doanh nghiệp về tiềm lực tài chính, từ đó xem xét khả năng của doanh nghiệp về mặt tài chính. Trong tính toán các chỉ tiêu định tính, phân tích chỉ số là công cụ đầy sức mạnh để phát hiện sớm các vấn đề nếu nó được sử dụng đầy đủ. Nhưng sẽ là rất nguy hiểm nếu suy diễn và phản ứng chỉ theo một chỉ số nhất định. Một nhận định từ chỉ số sẽ chính xác nếu chúng ta xem xét nó trên tổng thể các chỉ số khác, các khuynh hướng, các vấn đề đang xảy ra tại doanh nghiệp nói riêng và nền kinh tế nói chung. Trong phân tích định tính, một vấn đề quan trọng là phải xem xét xu hướng biến đổi của các chỉ tiêu cụ thể chứ không chỉ nhận định ở thời điểm hiện tại.

Thứ ba, về phương pháp thẩm định

MB có thể kết hợp các mô hình thẩm định khác nhau như mô hình Probit, mô hình Altman, mô hình Merton, mô hình Moody's... Tuy vậy, các biến số trong từng mô hình này cần được điều chỉnh cho phù hợp với các phương pháp phân tích cụ thể của mình.

Đối với phương pháp so sánh thường được sử dụng trong thẩm định NLTC, MB cần có sự so sánh tương quan ngành về hệ thống các chỉ tiêu, đặc biệt là các chỉ tiêu định lượng để thấy được “sức khỏe” của doanh nghiệp đang xem xét với những doanh nghiệp khác trong ngành, từ đó các kết luận đưa ra sẽ có giá trị và chính xác hơn với việc chỉ so sánh với chính doanh nghiệp trong quá khứ.

Sau khi tính toán các chỉ tiêu định lượng, MB có thể phân chia thành các mức độ (cao – thấp, mạnh – yếu) để trong trường hợp không cần tính toán có hệ thống hoặc không cần tính điểm xếp hạng, CVTĐ có thể qua đó đánh giá nhanh về tình hình tài chính của doanh nghiệp.

Kết luận chương 1

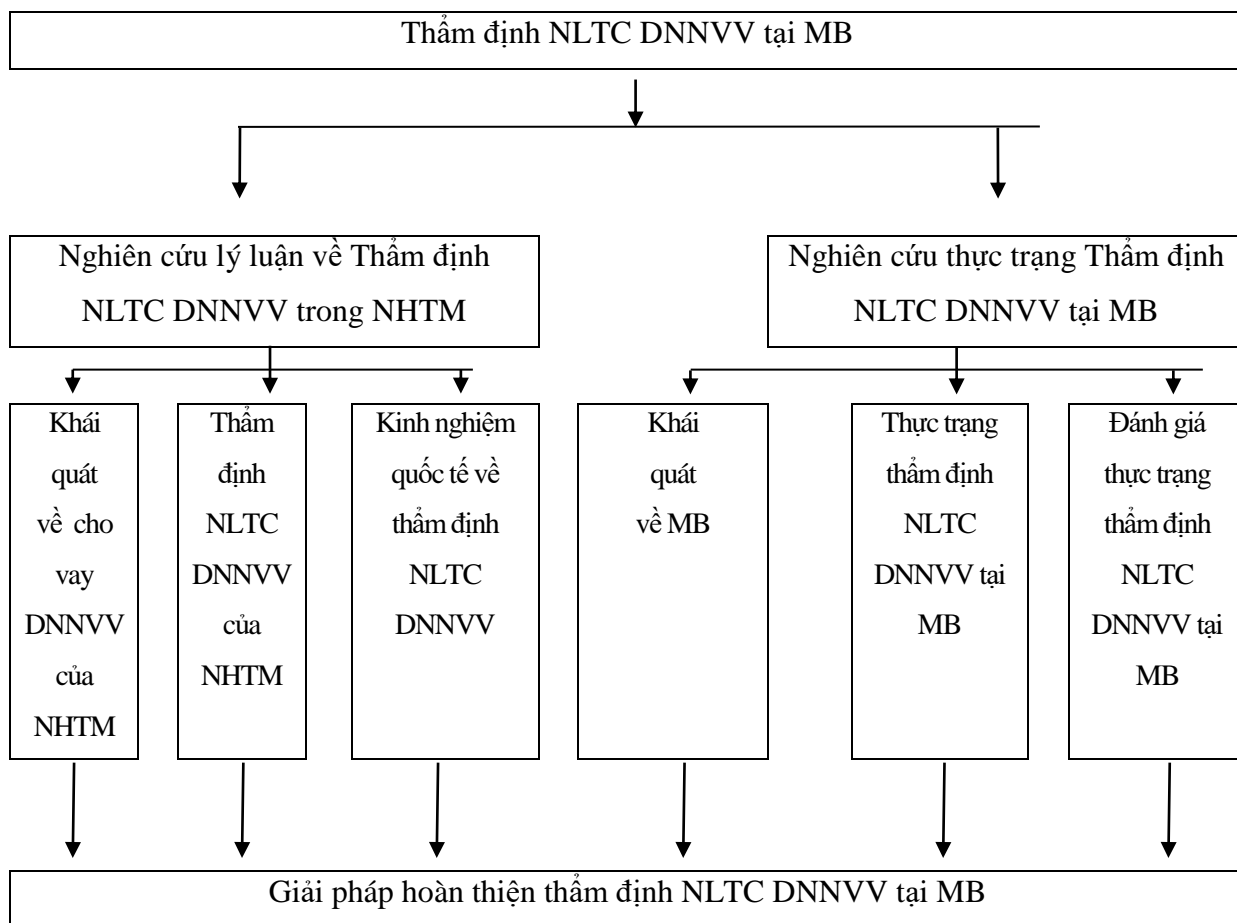
Trong chương 1, trên cơ sở chất lọc và kế thừa kiến thức kinh tế hàn lâm, luận án đã hệ thống hóa và làm rõ hơn những cơ sở khoa học về thẩm định NLTC doanh nghiệp từ khái niệm, nội dung, tiêu chí đo lường và nhân tố ảnh hưởng. Ngoài ra, chương 1 còn nghiên cứu kinh nghiệm thẩm định NLTC doanh nghiệp tại một số tổ chức và NHTM trên thế giới; từ đó rút ra một số bài học có giá trị tham khảo tốt cho Ngân hàng thương mại cổ phần Quân đội. Đây là cơ sở lý thuyết vững chắc cho việc nghiên cứu định lượng ở chương 2, phân tích thực trạng ở chương 3 và đề xuất giải pháp ở chương 4.

CHƯƠNG 2.

PHƯƠNG PHÁP NGHIÊN CỨU VỀ HOÀN THIỆN THẨM ĐỊNH NĂNG LỰC TÀI CHÍNH DOANH NGHIỆP NHỎ VÀ VỪA TẠI NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI CỔ PHẦN QUÂN ĐỘI

2.1. MÔ HÌNH NGHIÊN CỨU

Dựa trên mục tiêu và câu hỏi nghiên cứu, luận án tiến hành nghiên cứu trên 3 khía cạnh sau: (1) Nghiên cứu lý luận về thẩm định NLTC DNNVV trong NHTM; (2) Nghiên cứu thực trạng thẩm định NLTC DNNVV tại MB; (3) Giải pháp hoàn thiện thẩm định NLTC DNNVV tại MB. Nội dung nghiên cứu của luận án được tác giả thể hiện qua mô hình nghiên cứu sau.



Sơ đồ 2.1: Mô hình nghiên cứu của luận án

(Nguồn: Tác giả tổng hợp dựa trên các kết quả nghiên cứu)

2.2. PHƯƠNG PHÁP NGHIÊN CỨU

2.2.1. Cơ sở phương pháp luận

Cơ sở phương pháp luận của luận án là phương pháp luận duy vật biện chứng, được vận dụng thông qua:

- Việc áp dụng các phương pháp thu thập, xử lý và phân tích số liệu được dựa trên nền tảng nhận thức các vấn đề nghiên cứu từ cơ sở lý luận đến thực tiễn về thẩm định NLTC DNNVV tại MB.

- Quá trình khảo sát các công trình nghiên cứu đã công bố có liên quan đến thẩm định NLTC DNNVV nhằm tìm ra những vấn đề cần giải quyết về mặt lý thuyết. Trên cơ sở đó, luận án sẽ đi vào phân tích và tổng kết những vấn đề nghiên cứu có liên quan đến thẩm định NLTC DNNVV trong NHTM và xác định mục tiêu nghiên cứu của mình.

- Quá trình khảo sát số liệu và dẫn chứng thực tế sẽ được tiến hành thông qua việc điều tra, chọn mẫu và áp dụng bảng câu hỏi điều tra để thu thập số liệu.

2.2.2. Phương thức và quy trình tiếp cận của luận án

Để tiếp cận đề tài nghiên cứu, giải quyết được câu hỏi nghiên cứu và mục tiêu nghiên cứu đề ra, luận án sử dụng kết hợp phương pháp nghiên cứu định lượng và định tính:

- *Phương pháp nghiên cứu định lượng:*

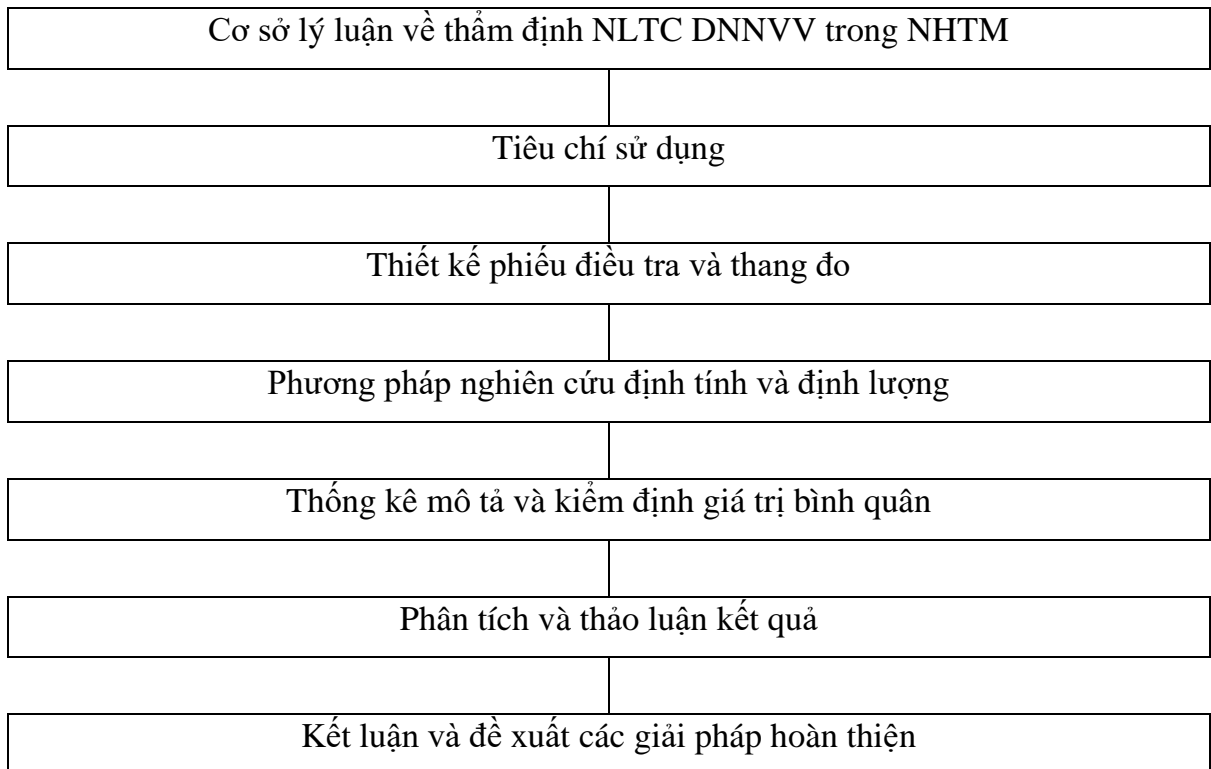
Là phương pháp thường được sử dụng để kiểm định lý thuyết dựa vào cách tiếp cận suy diễn, hay nó là phương pháp được sử dụng nhằm giải thích các hiện tượng thông qua phân tích thống kê với dữ liệu định lượng thu thập được.

Với ý nghĩa đó, phương pháp nghiên cứu định lượng được tác giả luận án sử dụng nhằm thực hiện các phân tích thống kê trên cơ sở các dữ liệu thu thập được đã được lượng hóa. Cụ thể, bằng cách sử dụng hệ thống bảng hỏi (phiếu điều tra) được chuẩn bị trước (tập trung chủ yếu vào các nội dung chứa đựng thông tin liên quan đến thẩm định NLTC DNNVV trong ngân hàng, sự cần thiết cũng như mức độ sử dụng của các tiêu chí thẩm định NLTC DNNVV), tác giả luận án đã tiến hành thu thập thông tin sơ cấp từ MB. Sau đó, tác giả đã sử dụng các phương pháp thống kê mô tả, kiểm định giá trị bình quân để lý giải thực trạng về thẩm định NLTC DNNVV, làm cơ sở cho việc đề ra các giải pháp nhằm thẩm định NLTC DNNVV tại MB. Phương pháp định lượng sẽ có lợi thế trong trường hợp này khi mà người được điều tra không trực tiếp đối diện với nhóm nghiên cứu, không cần công bố tên cũng như các thông tin cá nhân khác nên kết quả thu được sẽ mang tính khách quan hơn.

- Phương pháp nghiên cứu định tính:

Là phương pháp tiếp cận nhằm tìm cách mô tả, phân tích đặc điểm và hành vi của con người, của nhóm người từ quan điểm cá nhân của nhà nghiên cứu.

Với ý nghĩa đó, tác giả luận án sử dụng phương pháp nghiên cứu định tính nhằm mô tả lại thực trạng thẩm định NLTC DNNVV tại MB. Đồng thời, tác giả luận án cũng tiến hành phân tích đặc điểm môi trường hoạt động của MB có ảnh hưởng đến hoạt động thẩm định NLTC DNNVV theo quan điểm của cá nhân. Ngoài ra, việc sử dụng phương pháp định tính cũng sẽ nhằm hoàn chỉnh những thông tin định lượng thu được trong quá trình khảo sát tại các chi nhánh của MB; đồng thời, bổ trợ cho phương pháp định lượng bằng cách xác định các chủ đề phù hợp với phương pháp điều tra, giúp giải thích các mối quan hệ giữa các biến số được phát hiện trong nghiên cứu định lượng... Việc sử dụng phương pháp nghiên cứu định tính theo tác giả luận án là phù hợp là vì hiện nay, các nghiên cứu về hoạt động phân tích và các nhân tố ảnh hưởng đến thẩm định NLTC DNNVV tại các NHTM còn khá hạn chế ở Việt Nam. Do vậy, ở khía cạnh này, đề tài nghiên cứu của tác giả là đề tài có tính khám phá nên việc nghiên cứu định tính với các trường hợp chuyên sâu là hoàn toàn phù hợp.



Sơ đồ 2.2: Quy trình tiếp cận của luận án

(Nguồn: Tác giả tổng hợp dựa trên các kết quả nghiên cứu)

Việc kết hợp sử dụng cả 2 phương pháp nghiên cứu định lượng và định tính sẽ làm tăng độ tin cậy của các phân tích và đánh giá vì có được các minh chứng từ nhiều nguồn, tạo cách nhìn đa chiều của một vấn đề. Ngoài ra, việc sử dụng kết hợp cả 2 phương pháp này trong nghiên cứu sẽ làm cho kết quả nghiên cứu đáp ứng tốt hơn mục tiêu của đề tài, giải đáp được câu hỏi nghiên cứu một cách đầy đủ, rõ ràng, bảo đảm cho kết quả nghiên cứu vừa có tính khái quát nhờ phương pháp định lượng, vừa có tính cụ thể nhờ phương pháp định tính với các trường hợp nghiên cứu điển hình. Nhờ vậy, các kết luận mà luận án đưa ra sẽ bảo đảm cơ sở khoa học và mang tính khả thi cao hơn.

2.2.3. Thiết kế nghiên cứu

Thiết kế nghiên cứu là một thiết kế chi tiết định hình cụ thể các phương pháp thu thập thông tin, công cụ xử lý và phân tích dữ liệu thu thập được mà luận án nghiên cứu lựa chọn để kiểm chứng các giả thuyết đưa ra. Thiết kế luận án nghiên cứu của tác giả bao gồm các nội dung chủ yếu sau: (1) Chọn mẫu nghiên cứu khảo sát; (2) Thu thập dữ liệu; (3) Phân tích dữ liệu.

2.2.3.1. Chọn mẫu nghiên cứu khảo sát

Để thu thập dữ liệu nghiên cứu mang tính đại diện, tác giả luận án thực hiện nghiên cứu đối với các chuyên viên thẩm định. Sở dĩ tác giả lựa chọn đối tượng này vì đây là những người trực tiếp thực hiện hoạt động thẩm định nên nội dung, quy trình, phương pháp, cách thức tổ chức đều phải nắm rõ; đồng thời trong quá trình thực hiện công việc cũng như tiếp xúc với khách hàng DNNVV mà mình phụ trách, họ sẽ nhận thấy được những vấn đề của từng nhóm yếu tố trên. Do đó, khảo sát nhóm đối tượng này sẽ cho những thông tin có ý nghĩa phù hợp với mục đích nghiên cứu của luận án, đó là nhằm tìm hiểu thực trạng về tổ chức quản trị; công cụ và kỹ thuật quản trị; nội dung thẩm định NLTC DNNVV.

Do số lượng chuyên viên thẩm định khá lớn nên tác giả luận án áp dụng phương pháp chọn mẫu. Các chuyên viên được chọn phục vụ cho nghiên cứu của luận án được thực hiện trên cơ sở các yêu cầu: (1) các chuyên viên gồm cả nam và nữ, quá trình chọn mẫu phải thực hiện theo nguyên tắc ngẫu nhiên; (2) số lượng mẫu được chọn phải đảm bảo độ tin cậy. Với số lượng các câu hỏi đưa ra, để đảm bảo độ tin cậy của mẫu nghiên cứu, tác giả luận án đã sử dụng công thức của Hair,

Anderson, Tatham và Black (1998) cho tham khảo về kích thước mẫu dự kiến. Theo đó kích thước mẫu tối thiểu là gấp 5 lần tổng số biến quan sát: với số lượng câu hỏi là 21 câu thì cỡ mẫu khảo sát tối thiểu là $5 \times 21 = 105$ phiếu.

Căn cứ vào yêu cầu trên, tác giả luận án đã chọn ngẫu nhiên ra 150 chuyên viên thẩm định để tiến hành thu thập dữ liệu. Kết quả thu về là 119 phiếu, đạt 79,33% số khảo sát.

2.2.3.2. Thu thập dữ liệu

Để tiến hành thu thập dữ liệu cho nghiên cứu, tác giả luận án đã tiến hành xác định nguồn dữ liệu thu thập, cách thức tiến hành thu thập, phạm vi thu thập và công cụ thu thập dữ liệu:

- Nguồn dữ liệu thu thập:

Thu thập thông tin, dữ liệu là một trong những bước cơ bản, quan trọng trong việc nghiên cứu luận án. Dữ liệu thu thập được là cơ sở quan trọng trong việc phân tích, đánh giá hiện trạng cần nghiên cứu, dữ liệu được thu thập bao gồm dữ liệu thứ cấp và dữ liệu sơ cấp:

+ Dữ liệu sơ cấp: Là những dữ liệu do tác giả luận án tự thu thập, chưa qua xử lý, được thu thập lần đầu và thu thập trực tiếp từ các đối tượng khảo sát thuộc tổng thể nghiên cứu thông qua các cuộc điều tra. Dữ liệu sơ cấp đáp ứng tốt yêu cầu nghiên cứu nhưng do việc thu thập rất khó khăn, tốn kém nên để khắc phục nhược điểm này, tác giả luận án không tiến hành điều tra hết tổng thể mà chỉ điều tra trên cơ sở chọn mẫu. Nguồn dữ liệu sơ cấp được tác giả thu thập thông qua khảo sát trực tiếp bằng phương pháp điều tra thông qua bảng câu hỏi. Tác giả luận án đã tiến hành thiết kế bảng câu hỏi điều tra để thu thập thông tin từ nhóm đối tượng là chuyên viên thẩm định tại các chi nhánh (như trên đã trình bày).

+ Dữ liệu thứ cấp: Là những dữ liệu đã được xử lý bởi các ngân hàng khi tiến hành hoạt động thẩm định NLTC DNNVV. Các dữ liệu này được tác giả thu thập trực tiếp từ các báo cáo tổng kết tín dụng, báo cáo tài chính đã được công bố tại phòng kế toán, phòng tín dụng doanh nghiệp, cá nhân của các chi nhánh hoặc thông qua báo cáo nội bộ của Hội sở MB hoặc trên các phương tiện truyền thông, ấn phẩm... Nguồn dữ liệu thứ cấp sẽ là minh chứng quan trọng và cần thiết vì nó phản ánh một cách trung thực và đầy đủ thực trạng hoạt động tín dụng nói chung, hoạt

động thẩm định NLTC DNNVV nói riêng và công bố thông tin về tình hình cho vay khách hàng DNNVV của MB.

- Về cách thức tiến hành thu thập dữ liệu:

Tác giả luận án tiến hành thu thập dữ liệu thông qua hai công cụ chính là: (1) trực tiếp gửi bảng câu hỏi và (2) gửi bảng câu hỏi qua ứng dụng serveymonkey. So với cách gửi trực tiếp thì việc sử dụng công cụ ứng dụng của serveymonkey giúp cho việc thu thập dữ liệu được thực hiện tự động và thông tin trả lời không bị bỏ trống. Tuy nhiên, cách thức này không mang lại nhiều hiệu quả trong nghiên cứu của tác giả luận án vì tính chuyên sâu của câu hỏi khảo sát và đôi khi người trả lời câu hỏi có xu hướng trả lời theo cảm tính hoặc trả lời cho có, dẫn đến kết quả khảo sát nhận được không đảm bảo tính trung thực. Do vậy, phần lớn phiếu khảo sát, đặc biệt với đối tượng khảo sát là các chuyên viên thẩm định tại các chi nhánh có lịch sử phát triển lâu dài của MB, chủ yếu được tác giả luận án thực hiện theo phương thức gọi điện thoại xin gặp trực tiếp và tiến hành gửi phiếu điều tra đồng thời kết hợp phỏng vấn về các nội dung liên quan đến tổ chức phân tích, công cụ và kỹ thuật phân tích, nội dung phân tích, mức độ sử dụng của các chỉ tiêu thẩm định NLTC DNNVV.

Việc gặp trực tiếp để phỏng vấn đã tạo điều kiện cho tác giả luận án có thể giải đáp các thắc mắc về ý nghĩa, cách tính toán các chỉ tiêu phân tích được khảo sát để người được phỏng vấn thuận lợi trong việc đưa ra các câu trả lời phù hợp nhất. Ngoài ra tác giả luận án cũng xin gặp trực tiếp để phỏng vấn các chuyên gia, các nhà khoa học có am hiểu về lĩnh vực tài chính, ngân hàng nói chung và thẩm định NLTC nói riêng để phỏng vấn chuyên sâu, mục đích phác thảo sơ bộ bảng câu hỏi.

- Về phạm vi khảo sát thu thập dữ liệu:

Tác giả luận án tiến hành tập trung khảo sát các đối tượng nghiên cứu theo mẫu được chọn nêu trên trong khoảng thời gian từ năm 2012 đến năm 2016.

- Về công cụ thu thập dữ liệu:

Tác giả luận án sử dụng công cụ thu thập dữ liệu chính là bảng câu hỏi đã được thiết kế sẵn. Bảng câu hỏi được xây dựng dựa trên 3 giai đoạn:

+ Giai đoạn 1: Xây dựng bảng câu hỏi nháp

Tác giả luận án đã tiến hành thu thập các quy định về thẩm định NLTC DNNVV và thực tế thẩm định NLTC DNNVV tại MB. Sau khi thu thập, tác giả luận án đã tiến hành tổng hợp và xem xét các vấn đề liên quan đến tổ chức phân tích, công cụ và kỹ thuật phân tích, nội dung thẩm định NLTC DNNVV mà MB đang sử dụng với cơ sở lý thuyết về thẩm định NLTC DNNVV. Trên cơ sở lý thuyết và thực tế thu thập sơ bộ, tác giả đã tiến hành phác thảo bảng câu hỏi điều tra gồm 4 phần:

Phần 1: Thông tin về người trả lời câu hỏi;

Phần 2: Thông tin chung về đơn vị;

Phần 3: Khảo sát về hoạt động thẩm định NLTC DNNVV trong đơn vị;

Phần 4: Những ý kiến đóng góp cho hoạt động thẩm định NLTC DNNVV theo từng nhóm yếu tố.

+ Giai đoạn 2: Tham vấn ý kiến của chuyên gia

Tác giả luận án đã tiến hành phỏng vấn trực tiếp các lãnh đạo chi nhánh MB và các giảng viên đang công tác tại trường đại học có am hiểu chuyên sâu về thẩm định, nhằm mục đích hoàn thiện bảng câu hỏi điều tra nội bộ ngân hàng Quân đội trên các khía cạnh: quy trình thẩm định, công cụ và kỹ thuật thẩm định, nội dung thẩm định, các tiêu chí thẩm định.

+ Giai đoạn 3: Thiết kế bảng câu hỏi chính thức

Trên cơ sở kết quả phỏng vấn ở giai đoạn 2, tác giả tiến hành tổng hợp và đưa ra bảng câu hỏi hoàn chỉnh cuối cùng để gửi đến các chi nhánh MB và 150 CVTĐ để khảo sát. Nội dung phiếu khảo sát ngân hàng được xây dựng chủ yếu dựa trên câu hỏi nghiên cứu tổng quát, kết hợp với ý kiến tư vấn của các chuyên gia nhằm phục vụ cho mục đích điều tra và thu thập dữ liệu.

- Đối với phiếu khảo sát được thiết kế gồm 4 phần:

- Phần 1: Thông tin về người trả lời câu hỏi: Phần này, tác giả luận án thu thập các thông tin về người trả lời câu hỏi bao gồm thông tin về vị trí hiện tại và thời gian công tác để qua đó tác giả luận án đánh giá mức độ am hiểu công tác thẩm định NLTC DNNVV trong đơn vị.

- Phần 2: Thông tin chung về ngân hàng: Gồm 5 câu hỏi liên quan đến thông tin chung về chi nhánh như tên chi nhánh, địa chỉ của chi nhánh, thời gian

thành lập, số lượng phòng giao dịch, kết quả cho vay DNNVV (về số lượng doanh nghiệp, dư nợ cho vay,...). Những thông tin này nhằm đánh giá về đặc điểm hoạt động của các chi nhánh của MB.

- Phần 3: Khảo sát về công tác thẩm định NLTC DNNVV trong đơn vị. Phần này nhằm mục đích thu thập các thông tin về công tác thẩm định NLTC DNNVV tại ngân hàng như: quy trình thẩm định, thời gian tiến hành thẩm định, nguồn thông tin phục vụ thẩm định, thông tin phân tích cung cấp cho ai, công cụ và kỹ thuật thẩm định... để đánh giá về thực trạng thẩm định NLTC DNNVV tại MB.

Để phục vụ cho phần này, tác giả sử dụng thang đo Likert từ 1 đến 5 điểm, trong đó điểm 1 là điểm số thấp nhất thể hiện mức độ rất không đồng ý yếu tố đưa ra; điểm 5 là điểm số cao nhất thể hiện mức độ rất đồng ý với yếu tố đưa ra.

Người được điều tra sẽ cho biết ý kiến của mình về các yếu tố đó bằng cách cho số điểm mà họ cho là thích hợp. Bằng cách này sẽ giúp lượng hóa được ý kiến của người điều tra và phục vụ trong phân tích thống kê sau này.

- Phần 4: Những ý kiến đóng góp của các CVTĐ cho hoạt động thẩm định NLTC DNNVV theo từng nhóm yếu tố đã khảo sát ở phần 3. Phần này tác giả luận án tiến hành thu thập dữ liệu nhằm mục đích tổng hợp những ý kiến, đề xuất của các CVTĐ về từng yếu tố đã xác định, từ đó làm cơ sở cho việc đề xuất các giải pháp cơ bản để hoàn thiện thẩm định NLTC DNNVV, góp phần nâng cao chất lượng thông tin cung cấp cho nhà quản lý ngân hàng. Tuy nhiên, các thông tin thu thập được ở phần này không nhiều nên tác giả không sử dụng để phân tích thực trạng.

Kết quả khảo sát các CVTĐ của ngân hàng được tác giả tổng hợp và sử dụng trong Chương 3, nhằm mục tiêu đánh giá thực trạng thẩm định NLTC DNNVV tại MB và làm cơ sở cho việc đề xuất các giải pháp Thẩm định NLTC DNNVV tại MB.

2.2.3.3. Phương pháp xử lý và phân tích dữ liệu

Dữ liệu được tác giả sử dụng trong luận án bao gồm cả dữ liệu sơ cấp và dữ liệu thứ cấp:

- Đối với dữ liệu sơ cấp: Để phân tích dữ liệu, luận án đã sử dụng các phương pháp chuyên gia, phân tích thống kê:

+ Phương pháp chuyên gia: Được sử dụng trong trường hợp phân tích định tính nhằm thảo luận với các chuyên gia để xác định vấn đề nghiên cứu, hình thành

các thang đo và bảng câu hỏi khảo sát. Khi có kết quả phân tích định lượng, thảo luận với các chuyên gia về các kết quả tìm kiếm.

+ Phương pháp phân tích thống kê: Được sử dụng để mô tả đặc điểm của đối tượng khảo sát, xu hướng quan hệ của các biến và phân tích hiện trạng của vấn đề nghiên cứu, nhằm cung cấp bức tranh rõ ràng về thực trạng thẩm định NLTC DNNVV tại MB

Sau khi thu thập đầy đủ số liệu, tác giả chuyển vào phần mềm SPSS. Kết quả phân tích thống kê được tác giả thể hiện chi tiết qua các bảng phân tích mô tả trong Chương 3 của luận án.

Phương pháp phân tích

Nghiên cứu áp dụng các phương pháp:

- Phương pháp thống kê mô tả và thống kê suy luận.

Thống kê mô tả cho phép các nhà nghiên cứu trình bày các dữ liệu thu được dưới hình thức cơ cấu và tổng kết [Nguồn: Huysamen, 1990]. Các thống kê mô tả sử dụng trong nghiên cứu này để phân tích, mô tả dữ liệu bao gồm các chỉ tiêu phân tích như: tần số, tỷ lệ, giá trị trung bình và độ lệch chuẩn.

Tác giả lựa chọn phần mềm SPSS 22.0 để tiến hành các phân tích dữ liệu khảo sát nêu trên dựa vào các tính năng ưu việt đó là: Rất thuận tiện cho việc phân tích định tính, định lượng về thống kê mô tả dưới dạng câu hỏi định tính (dữ liệu bảng điều tra), so sánh sự khác biệt giá trị bình quân giữa các nhóm đối tượng, phân tích độ tin cậy của bảng câu hỏi, phân tích nhân tố khám phá... Thêm vào đó, phần mềm này có khả năng phân tích với kích thước mẫu rất lớn, cơ chế nhập số liệu và mã hóa số liệu phù hợp với mục tiêu nghiên cứu và tương thích với các phần mềm khác như Excel. Ngoài ra, phần mềm này cho kết quả về bảng, biểu trực quan, đẹp phù hợp với thể thức khoa học. Việc in kết quả bằng tiếng Việt rất thuận tiện khi sử dụng phần mềm SPSS 23.0 trong việc trình bày kết quả nghiên cứu.

- Đối với dữ liệu thứ cấp: Bên cạnh các thông tin do các chi nhánh MB cung cấp, phần còn lại được tác giả luận án thu thập trực tiếp từ các thông tin trong báo cáo lãi suất, báo cáo tổng kết hoạt động huy động vốn, hoạt động tín dụng của NHNN hoặc thông qua báo cáo thường niên của MB. Các dữ liệu thứ cấp được sử dụng trực tiếp hoặc không trực tiếp để minh họa trong luận án được tác giả thể hiện qua các bảng ghi chép. Kết quả thu thập và xử lý dữ liệu thứ cấp được tác giả luận

án sử dụng chủ yếu trong Chương 3 khi đề cập đến thực trạng Thẩm định NLTC DNNVV tại MB.

Kết luận chương 2

Chương 2 đã trình bày chi tiết các nội dung liên quan đến phương pháp nghiên cứu mà luận án lựa chọn, bao gồm: phương pháp thu thập thông tin, công cụ xử lý và phân tích dữ liệu thu thập được. Để tiếp cận đề tài nghiên cứu, giải quyết được câu hỏi nghiên cứu và mục tiêu nghiên cứu đề ra, luận án sử dụng kết hợp cả phương pháp nghiên cứu định lượng và định tính. Việc kết hợp sử dụng cả 2 phương pháp định lượng và định tính sẽ làm tăng độ tin cậy của các phân tích và đánh giá vì có được các minh chứng từ nhiều nguồn, tạo cách nhìn đa chiều của một vấn đề. Mặt khác, việc sử dụng kết hợp cả 2 phương pháp này trong nghiên cứu sẽ làm cho kết quả nghiên cứu đáp ứng tốt hơn mục tiêu của đề tài, giải đáp được câu hỏi nghiên cứu một cách đầy đủ, rõ ràng, bảo đảm cho kết quả nghiên cứu vừa có tính khái quát nhờ phương pháp định lượng, vừa có tính cụ thể nhờ phương pháp định tính với các trường hợp nghiên cứu điển hình. Nhờ vậy, các kết luận mà đề tài đưa ra sẽ bảo đảm cơ sở khoa học cũng như bám sát tình hình thực tế tại MB và mang tính khả thi cao hơn.

CHƯƠNG 3.

THỰC TRẠNG THẨM ĐỊNH NĂNG LỰC TÀI CHÍNH DOANH NGHIỆP NHỎ VÀ VỪA TRONG HOẠT ĐỘNG CHO VAY CỦA NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI CỔ PHẦN QUÂN ĐỘI

3.1. TỔNG QUAN VỀ NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI CỔ PHẦN QUÂN ĐỘI

3.1.1. Quá trình hình thành và phát triển của ngân hàng thương mại cổ phần Quân đội

Ngân hàng thương mại cổ phần Quân đội (gọi tắt là MB) được thành lập theo quyết định số 0054/NH - CP do Ngân hàng Nhà nước Việt Nam cấp ngày 14/09/1994 và Giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh số 060297 do Sở Kế hoạch và Đầu tư Hà Nội cấp ngày 30/09/1994, khai trương hoạt động từ ngày 04/11/1994. Vốn điều lệ ban đầu của MB là 20 tỷ đồng với định hướng hoạt động trong giai đoạn đầu là trung gian tài chính phục vụ các doanh nghiệp quân đội tham gia phát triển kinh tế và thực hiện nhiệm vụ Quốc phòng. Cổ đông sáng lập chủ yếu của MB là các Tổng công ty, công ty, các nhà máy thuộc Bộ Quốc phòng như Công ty xây dựng Trường Sơn, Công ty Thành An, Công ty Tân Cảng, Tổng công ty bay dịch vụ Việt Nam (nay là Tổng công ty trực thăng)... Ngày đầu thành lập, MB chỉ có một điểm giao dịch tại 28A Điện Biên Phủ - Ba Đình – Hà Nội, gồm 25 cán bộ nhân viên với 4 phòng ban chức năng: tín dụng, kế toán, kho quỹ và văn phòng.

MB là một pháp nhân, hạch toán kinh tế độc lập, được quyền tự chủ về tài chính và chủ động kinh doanh, hoạt động theo luật doanh nghiệp và Luật các tổ chức tín dụng của Nhà nước Việt Nam. Thời gian đầu thành lập đến tháng 6/1996, MB chủ yếu chỉ thực hiện nghiệp vụ tín dụng. Nguồn vốn để thực hiện hoạt động này chỉ gồm vốn điều lệ và nguồn vốn huy động từ các tổ chức kinh tế mà chưa thực hiện huy động vốn từ dân cư dưới hình thức huy động tiết kiệm.

Cùng với sự phát triển kinh tế và áp lực cạnh tranh từ các tổ chức tín dụng trong nước, MB đã dần phát triển các nghiệp vụ kinh doanh đảm bảo đáp ứng nhu cầu của KH, mở rộng thị phần và tăng cường hiệu quả hoạt động. Hiện nay, MB cung cấp nhiều dịch vụ ngân hàng cho nhiều thành phần KH thuộc tất cả các thành phần kinh tế, gồm các định chế tài chính, các doanh nghiệp và cá nhân. Các dịch vụ

của MB liên tục được phát triển và hoàn thiện để đáp ứng nhu cầu ngày càng cao của KH như cho vay, bảo lãnh, thanh toán quốc, chuyển tiền, ngân quỹ... Bên cạnh đó, MB còn triển khai các dịch vụ ngân hàng điện tử với nhiều tiện ích để KH lựa chọn như internet banking, mobile banking, home banking, contact center, billing payment, eMB và dịch vụ Bank Plus với ba gói dịch vụ tài chính là tài khoản BankPlus, thẻ BankPlus và Mobile BankPlus.

Trong quá trình hoạt động, MB nhận thức được vấn đề con người mang tính quyết định đến hoạt động và sự phát triển bền vững cũng như là sức mạnh của chính Ngân hàng. Nhận thức được vấn đề này, MB đã và đang tập trung xây dựng kế hoạch nhân sự, quan tâm đến xây dựng và phát triển đội ngũ nhân sự thông qua các chương trình, kế hoạch đào tạo trong và ngoài nước, các chính sách đãi ngộ hợp lý và thỏa đáng. Cơ cấu tổ chức của MB ngày càng được củng cố và hoàn thiện phù hợp với chiến lược hoạt động của Ngân hàng với 7.889 nhân viên ở Hội sở và các chi nhánh (không kể các công ty con).

Bên cạnh việc phát triển các dịch vụ, MB còn chú trọng phát triển hệ thống mạng lưới. Ngân hàng có trụ sở chính đặt tại số 21, phố Cát Linh, quận Đống Đa, thành phố Hà Nội. Tính tới ngày 31 tháng 12 năm 2016, Ngân hàng có 1 Hội sở chính, 1 Sở giao dịch, 1 chi nhánh tại Lào, 1 chi nhánh tại Campuchia, 81 chi nhánh trong nước, 166 phòng giao dịch tại các tỉnh thành phố trong cả nước và 1 văn phòng đại diện tại Nga.

Trong suốt 22 năm thành lập và phát triển, MB đã không ngừng lớn mạnh trở thành một trong những NHTMCP hàng đầu tại Việt Nam dựa trên các tiêu chí về hiệu quả kinh doanh và phát triển ổn định. Hiện nay, MB thuộc nhóm các ngân hàng TMCP có quy mô tài sản lớn, tổng tài sản của MB năm 2016 đạt 256.258 tỷ đồng tăng 36,56% so với thời điểm cuối năm 2012 và là ngân hàng có tổng tài sản đứng thứ 5 trong nhóm ngân hàng TMCP. Từ năm 2012 – 2016 là giai đoạn các ngân hàng còn gặp nhiều khó khăn, tuy nhiên MB đã đứng vững và đạt được nhiều kết quả tốt khi luôn nằm trong nhóm dẫn đầu các ngân hàng TMCP Việt Nam về lợi nhuận và các chỉ tiêu hiệu quả hoạt động (ROA, ROE, lợi nhuận/ nhân viên, lợi nhuận/ điểm kinh doanh).

Đến nay, MB đã nhận được nhiều giải thưởng lớn như “Giải thưởng thành viên

xuất sắc thị trường sơ cấp trái phiếu chính phủ 2012” do Kho bạc Nhà nước công nhận và trao tặng, Cờ thi đua của Chính phủ, Bộ Quốc phòng dành cho đơn vị dẫn đầu phong trào thi đua trong hoạt động sản xuất kinh doanh và toàn ngành, Bằng khen của UBND TP Hà Nội cho các đơn vị có thành tích nổi bật đóng góp vào sự phát triển thành phố, “Top 50 trong số 500 doanh nghiệp lớn nhất Việt Nam” (Theo báo cáo thường niên của Công ty cổ phần Báo cáo đánh giá Việt Nam – Vietnam Report – VNR và báo Vietnamnet) và nhiều giải thưởng uy tín và giá trị khác.

3.1.2. Cơ cấu tổ chức hoạt động của ngân hàng thương mại cổ phần Quân đội

Để nâng cao năng lực vận hành cũng như tổ chức hoạt động kinh doanh, tạo nền tảng cho việc phát triển theo chiến lược của Ngân hàng đến năm 2020, MB đã hình thành một loạt các đơn vị thành viên trong nhiều lĩnh vực như chứng khoán (Công ty chứng khoán Quân Đội – MBS, Công ty quản lý quỹ đầu tư MB); bất động sản (Công ty MB Land); quản lý tài sản (Công ty quản lý nợ và khai thác tài sản MB - MB AMC), bảo hiểm (Công ty bảo hiểm Quân đội – MIC). MB đang tiến tới hình thành một tập đoàn tài chính.

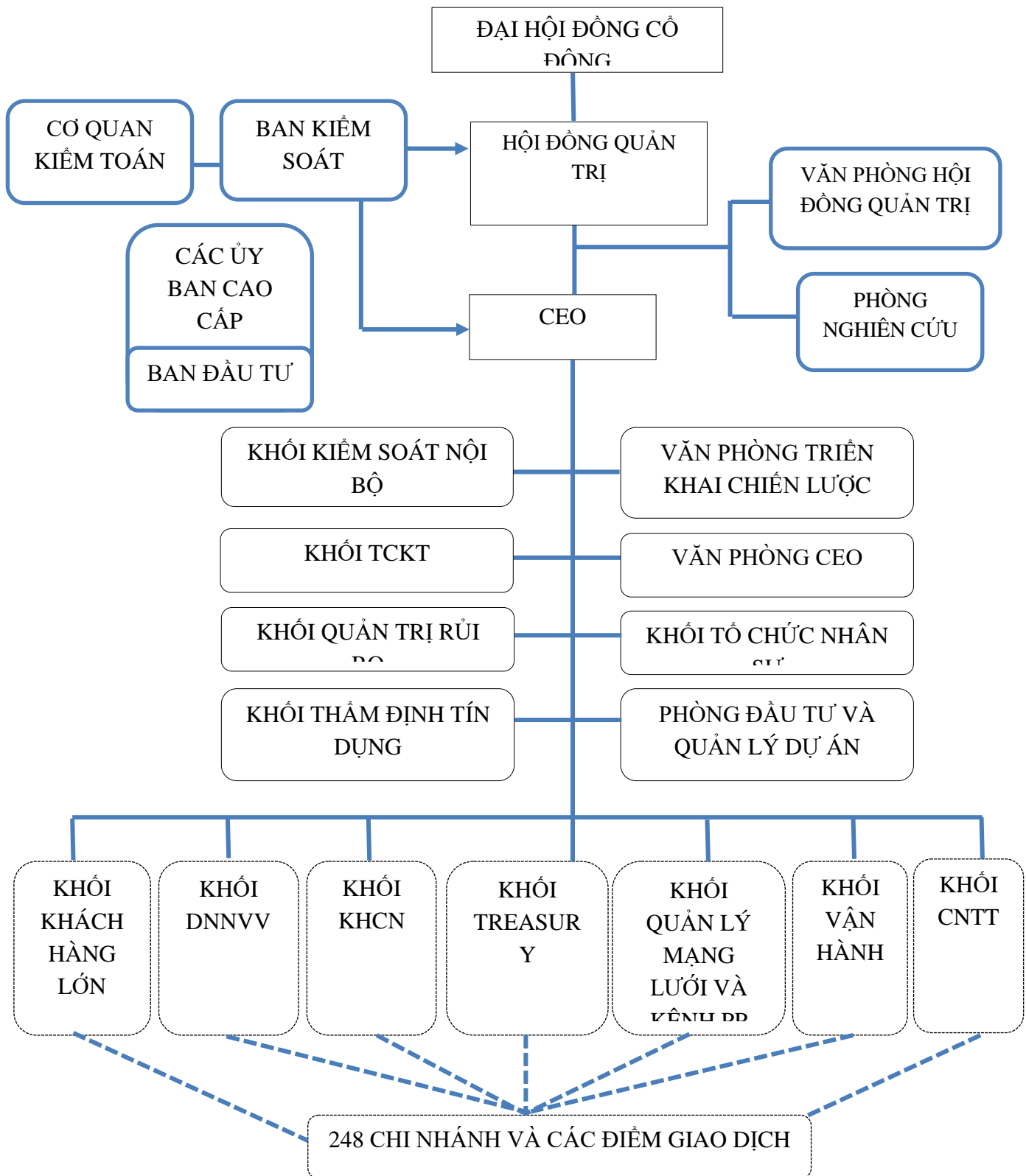
Đối với cơ cấu hoạt động của riêng MB, hiện nay được tổ chức theo hướng gọn nhẹ, tăng năng lực quản lý điều hành của cơ quan Hội sở đến các phòng ban chức năng và các chi nhánh. Hiện nay cơ cấu tổ chức của MB như sau:

- HĐQT, Ban kiểm soát và cơ quan chuyên môn giúp việc cho HĐQT như: văn phòng HĐQT, ủy ban tín dụng, ủy ban về vấn đề nhân sự và ban lãnh đạo Ngân hàng...có trách nhiệm quyết định chiến lược, kế hoạch phát triển, điều hành các hoạt động hằng ngày của MB.

- Các Khối và các ban làm nhiệm vụ tham mưu hỗ trợ cho ban điều hành trong việc quản lý hệ thống theo từng mảng chuyên môn riêng biệt. Các cơ quan này bao gồm: Khối kiểm tra kiểm soát nội bộ, Tài chính kế toán, quản trị rủi ro, thẩm định tín dụng, Tổ chức nhân sự; các Văn phòng: Triển khai chiến lược, văn phòng CEO, Ban đầu tư và xây dựng cơ bản.

- Khối kinh doanh được tổ chức chuyên môn hóa dựa theo chức năng, phân khúc KH và thị trường, bao gồm các Khối: khách hàng lớn, DNNVV, KHCN, quản lý nguồn vốn và kinh doanh tiền tệ. Các khối kinh doanh của ngân hàng có trách nhiệm

xây dựng các chính sách sản phẩm và được tổ chức theo trục dọc để dễ dàng trong kiểm tra giám sát việc thực hiện các kế hoạch kinh doanh tại các đơn vị kinh doanh.



Sơ đồ 3.1: Mô hình cơ cấu tổ chức Ngân hàng Quân đội

- Các khối hỗ trợ kinh doanh bao gồm: Khối vận hành, khối mạng lưới và khối CNTT. Các khối này chịu trách nhiệm xây dựng cơ sở hạ tầng để hỗ trợ hoạt động kinh doanh của các đơn vị kinh doanh, luôn đảm bảo nâng cao chất lượng các sản phẩm dịch vụ của MB, đảm bảo phòng ngừa rủi ro, và nâng cao hiệu quả trong hoạt động.

- Chi nhánh, các phòng giao dịch, điểm giao dịch là nơi cung cấp các sản phẩm dịch vụ cho KH theo chiến lược phát triển của ngân hàng. Hiện nay tính tới thời điểm 31/12/2016, MB có 248 chi nhánh và điểm giao dịch.

3.1.3. Kết quả hoạt động kinh doanh của ngân hàng thương mại cổ phần Quân đội (2012 –2016)

Trong thời gian 5 năm gần đây, MB có những bước phát triển mạnh mẽ và khẳng định vững chắc thương hiệu “MB – vững vàng tin cậy” trên thị trường. Đây là giai đoạn thị trường tài chính tiền tệ Việt Nam phát triển khá nhanh với sự cạnh tranh mạnh mẽ giữa các tổ chức tín dụng. MB là một trong những ngân hàng đạt được kết quả kinh doanh khá cao trong khối các ngân hàng TMCP trong thời gian qua.

3.1.3.1. Hoạt động huy động vốn

Trong hoạt động kinh doanh của ngân hàng, nguồn vốn và cơ cấu nguồn vốn giữ vai trò hết sức quan trọng. Nguồn vốn của ngân hàng là một trong những yếu tố quan trọng quyết định quy mô phạm vi hoạt động và là tiền đề để các NHTM cạnh tranh và thực hiện các hoạt động kinh doanh khác hiệu quả. Các hình thức huy động vốn của MB rất đa dạng, linh hoạt nhằm đáp ứng tối đa nhu cầu gửi tiền của các tổ chức và cá nhân trong nền kinh tế. Nguồn vốn huy động của MB luôn ổn định và có mức tăng trưởng cao qua các năm hoạt động, đảm bảo đáp ứng nhu cầu hoạt động kinh doanh của MB. Hoạt động huy động vốn của MB bao gồm:

- Nhận tiền gửi tiết kiệm không kỳ hạn, tiền gửi tiết kiệm có kỳ hạn, tiền gửi thanh toán của tất cả các tổ chức, dân cư.
- Phát hành các kỳ phiếu, trái phiếu dưới tên MB và các giấy tờ có giá khác.
- Vay vốn của các tổ chức tài chính trên các thị trường tài chính.

Bên cạnh các sản phẩm huy động tài chính, MB không ngừng gia tăng tiện ích sản phẩm hiện tại và phát triển các sản phẩm mới. Nguồn vốn được MB huy động từ các tổ chức kinh tế thông qua mạng lưới bán hàng quản lý và hỗ trợ theo trực tiếp từ các khối KH doanh nghiệp từ Hội sở xuống các chi nhánh. Nguồn vốn từ dân cư luôn được tập trung và đóng vai trò quyết định trong việc ổn định nguồn vốn cho các hoạt động kinh doanh của MB.

Bảng 3.1: Tình hình huy động vốn của MB giai đoạn 2012 – 2016

Đơn vị: Tỷ đồng

Chỉ tiêu	2012	2013		2014		2015		2016	
	(i)	(i)	(ii)	(i)	(ii)	(i)	(ii)	(i)	(ii)
Tổng nguồn vốn huy động	117.747	136.654	16,06%	167.941	22,90%	181.565	8,11%	194.812	7,30%
1. Phân loại theo thành phần kinh tế									
<i>Tiền gửi của các tổ chức kinh tế</i>	76.415	86.622	13,36%	101.696	17,40%	108.575	6,76%	110.714	1,97%
Tỷ trọng	65%	63%		61%		60%		57%	
<i>Tiền gửi dân cư</i>	41.032	50.032	21,93%	66.245	32,41%	72.990	10,2%	84.098	15,2%
Tỷ trọng	35%	37%		39%		40%		43%	
2. Phân loại theo kỳ hạn									
<i>Không kỳ hạn</i>	52.826	63.311	19,85%	68.224	7,76%	74.680	9,46%	76.275	2,14%
Tỷ trọng (%)	45%	46%		41%		41%		39%	
<i>Tiền gửi không kỳ hạn bằng VND</i>	32.052	41.917	30,78%	51.827	23,64%	47.222	-8,89%	51.639	9,35%
<i>Tiền gửi không kỳ hạn bằng ngoại tệ</i>	20.774	21.394	2,98%	16.397	-23,4%	27.458	67,5%	24.636	-10,3%
<i>Có kỳ hạn</i>	64.919	73.339	12,97%	99.713	35,96%	106.911	7,22%	118.534	10,9%
Tỷ trọng	55%	54%		59%		59%		61%	
<i>Tiền gửi có kỳ hạn bằng VND</i>	25.941	68.380	163,6%	94.559	38,28%	100.830	6,63%	114.494	13,6%
<i>Tiền gửi có kỳ hạn bằng ngoại tệ</i>	38.978	4.959	-87,3%	5.154	3,93%	6.081	17,9%	4.040	-33,6%

Nguồn: Tổng hợp số liệu từ [36], [37]

- (i) *Kết quả thực hiện trong năm*
(ii) *Tốc độ tăng trưởng so với năm trước*

Dựa vào bảng 3.1, có thể thấy qua các năm vốn huy động của MB luôn chiếm tỷ trọng rất lớn trong tổng nguồn vốn qua các năm (duy trì ở mức khoảng 90%), cụ thể tổng nguồn vốn huy động của MB từ năm 2012 đến năm 2016 lần lượt là: 117.747 tỷ đồng; 136.654 tỷ đồng; 167.941 tỷ đồng; 181.565 tỷ đồng; 194.812 tỷ đồng. Tổng nguồn vốn huy động qua các năm đều tăng, đặc biệt là năm 2016 so với năm 2015 và năm 2014 so với năm 2013 với tốc độ tăng lần lượt là: 7,3% và 22,9%. Cũng theo bảng 2.1, có thể thấy MB rất mạnh trong huy động vốn tại các DN khi tỷ trọng huy động vốn tại các tổ chức kinh tế luôn chiếm tỷ trọng cao trên 55%, tuy nhiên trong những năm gần đây nguồn vốn huy động từ dân cư có tốc độ tăng ấn tượng từ 41.032 tỷ năm 2012 lên 84.098 tỷ năm 2016. Thêm vào đó, cơ cấu vốn có kỳ hạn luôn giữ mức cao và có xu hướng tăng qua các năm từ 55% năm 2012 đến 61% năm 2016 đã giúp cho MB duy trì được nguồn vốn ổn định. Sự biến động của nguồn vốn huy động giai đoạn 2012 – 2016, đã chứng minh lòng tin của người dân với MB ngày càng tăng và đã cho thấy chiến lược của MB là định hướng chuyển dần sang ngân hàng bán lẻ là đúng đắn. Trong thời kỳ hội nhập ngày càng mạnh, đây là xu hướng tất yếu của các ngân hàng TMCP nói chung ở Việt Nam để tồn tại và phát triển.

Tuy tác động của tình hình kinh tế thế giới còn nhiều bất ổn, nguồn vốn huy động của nhiều ngân hàng thương mại giảm mạnh nhưng trong khi đó nguồn vốn huy động của MB vẫn cao hơn năm trước và vượt chỉ tiêu so với kế hoạch. Có được kết quả này là do MB đã thực hiện đa dạng hóa sản phẩm và tăng tiện ích cho khách hàng, tăng cường lực lượng và phương thức bán hàng. Chủ trương kinh doanh của MB là hướng đến khách hàng, chú trọng dịch vụ, chăm sóc khách hàng để thu hút khách hàng và tạo sự trung thành trong quá trình giao dịch của khách hàng với Ngân hàng. Ngoài việc cung cấp các sản phẩm dịch vụ của ngân hàng, MB còn thực hiện tư vấn dịch vụ, tài chính cho khách hàng, bảo đảm khách hàng luôn có được sản phẩm phù hợp nhất, có hiệu quả cao nhất.

Vốn huy động từ tổ chức tín dụng khác và NHNN chiếm tỷ lệ thấp trong tổng nguồn vốn. Đây là hình thức huy động vốn tạm thời trong khâu thanh toán và nhận vốn đồng tài trợ ủy thác cho vay khi MB thực hiện đầu tư cho vay khách hàng lớn vượt tỷ lệ cấp tín dụng tối đa của NHNN.

Bên cạnh nguồn vốn huy động từ các tổ chức và cá nhân, vốn tự có đã góp phần đáng kể vào nguồn vốn của MB. Tuy vốn tự có của MB chỉ chiếm bình quân 9,057% trong 5 năm trở lại đây nhưng luôn nằm trong nhóm ngân hàng có nguồn VCSH cao, tốc độ tăng trưởng vốn tự có của MB hàng năm đạt mức khá. Đến 31/12/2016, MB đã có số vốn chủ sở hữu là: 26.588 tỷ đồng chiếm tỷ lệ 11,09% trong tổng nguồn vốn.

Ngoài vốn chủ sở hữu và vốn huy động chiếm ưu thế thì nguồn vốn của MB còn hình thành từ vốn khác là kinh doanh ngoại tệ, vốn thanh toán trong hệ thống thanh khoản và chênh lệch tỷ giá, nguồn vốn này chiếm tỷ lệ rất nhỏ, gần 1% trong tổng nguồn vốn.

3.1.3.2. Hoạt động cho vay

Song song với việc tăng trưởng huy động vốn thì hoạt động sử dụng vốn của MB có tốc độ tăng trưởng tương ứng, đảm bảo sử dụng nguồn vốn hiệu quả. Trong thời gian qua, dư nợ cho vay của MB có tốc độ tăng trưởng khá tốt.

Dư nợ cho vay từ năm 2012 đến năm 2016 của MB đều tăng, cụ thể dư nợ các năm lần lượt là: 74.478 tỷ đồng; 88.252 tỷ đồng; 100.571 tỷ đồng; 121.348 tỷ đồng; 150.737 tỷ đồng. Có thể thấy tốc độ tăng trưởng cho vay của MB trong 5 năm trở lại đây có tốc độ tăng ấn tượng với mức tăng bình quân là 19,17%, MB luôn nằm trong nhóm ngân hàng TMCP có tốc độ tăng trưởng cho vay cao nhất. Tuy tốc độ cho vay của MB tăng mạnh qua các năm, dư nợ cho vay trên tổng nguồn vốn huy động của MB còn ở mức thấp qua các năm từ 2012 đến 2015, năm 2016 dư nợ cho vay trên tổng nguồn vốn huy động đã tăng đáng kể lên 77,38%. Đây là một tỷ lệ rất thấp so với các ngân hàng TMCP khác, tuy nhiên với tốc độ tăng trưởng mạnh về cho vay thì có thể thấy chiến lược hoạt động kinh doanh của MB hướng tới trong những năm gần đây là đẩy mạnh hoạt động tín dụng điều đó hoàn toàn phù hợp khi nền kinh tế Việt Nam đang có dấu hiệu hồi phục, tăng trưởng ổn định.

Bảng 3.2: Dư nợ cho vay của MB giai đoạn 2012 – 2016*Đơn vị tính: tỷ đồng*

Chỉ tiêu	2012		2013		2014		2015		2016	
Tổng nguồn vốn huy động	117.747		136.654		167.941		181.565		194.812	
Dư nợ cho vay	74.478		88.252		100.571		121.348		150.737	
Tỷ lệ dư nợ cho vay/ tổng nguồn vốn huy động (%)	63,25%		64,58%		59,88%		66,83%		77,38%	
1. Phân loại dư nợ cho vay theo thời gian	(i)	(ii)	(i)	(ii)	(i)	(ii)	(i)	(ii)	(i)	(ii)
Ngắn hạn	53.652	72,0%	64.101	72,6%	62.349	62,0%	63.703	52,5%	74.061	49,1%
Trung hạn	12.263	16,5%	12.935	14,7%	19.522	19,4%	23.886	19,7%	29.174	19,4%
Dài hạn	8.566	11,5%	11.215	12,7%	18.698	18,6%	33.758	27,8%	47.501	31,5%
2. Phân loại dư nợ cho vay theo khách hàng	(i)	(ii)	(i)	(ii)	(i)	(ii)	(i)	(ii)	(i)	(ii)
Cho vay các tổ chức kinh tế	63.314	85,0%	73.919	83,8%	77.703	77,3%	85.429	70,4%	99.979	66,3%
Cho vay cá nhân	9.173	12,3%	12.279	13,9%	20.518	20,4%	45.053	37,1%	31.279	20,8%
Cho vay khác	1.424	1,9%	2.053	2,3%	2.347	2,3%	3.414	2,8%	3.245	2,2%

*Nguồn: Tổng hợp số liệu từ [36], [37]**Chú thích:**(i) Giá trị**(ii) Tỷ trọng dư nợ từng loại trên tổng dư nợ cho vay*

Trong cơ cấu dư nợ theo thời gian, dư nợ cho vay ngắn hạn chiếm tỷ lệ lớn nhất nhưng có xu hướng tăng từ năm 2012 đến năm 2016 (tăng 38,04%), trong khi đó dư nợ cho vay trung và đặc biệt là dài hạn có xu hướng tăng lên (dư nợ cho vay dài hạn năm 2016 tăng 454,53% so với năm 2012). Thực tế này cho thấy MB đang điều chỉnh cơ cấu cho vay theo hướng dài hạn hơn, hướng đến những khách hàng có tình hình sản xuất kinh doanh ổn định và bền vững hơn, đồng thời cũng là biện pháp để MB mở rộng và nâng cao hiệu quả hoạt động cho vay. Tuy nhiên, nguồn vốn huy động ngắn hạn vẫn phải chiếm phần lớn trong tổng dư nợ, nhằm đảm bảo đúng theo quy định tại Thông tư 36/2014/TT-NHNN quy định về giới hạn, tỷ lệ đảm bảo an toàn trong hoạt động của tổ chức tín dụng, chi nhánh ngân hàng nước ngoài và đảm bảo tính thanh khoản của ngân hàng.

Theo đối tượng khách hàng, chủ yếu MB cho vay các tổ chức kinh tế và tỷ lệ ngày càng gia tăng nhưng tốc độ tăng chậm hơn so với 2 nhóm khách hàng cá nhân và khách hàng khác (năm 2016 tăng 57,91%). Mức tăng này có thể được giải thích là do bối cảnh kinh tế trong nước đã phục hồi, hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp khả quan hơn, sức tiêu thụ hàng hóa dần tăng trở lại. Doanh thu, lợi nhuận của các doanh nghiệp đã phần nào phục hồi, từ đó làm tăng nhu cầu vay vốn ngân hàng phục vụ hoạt động sản xuất kinh doanh. Cho vay khách hàng cá nhân có tốc độ tăng nhanh nhưng vẫn chiếm tỷ lệ nhỏ trong cơ cấu cho vay của MB, điều này là phù hợp với chiến lược của hệ thống là ưu tiên phát triển các tổ chức kinh tế trong nước.

Nợ quá hạn và nợ xấu chiếm tỷ lệ giảm dần trong tổng dư nợ cho vay của ngân hàng, tuy nhiên vẫn còn cao. Cụ thể, nợ xấu từ năm 2012 đến năm 2016 lần lượt là: 1.317 tỷ đồng; 2.146 tỷ đồng; 2.745 tỷ đồng; 1.949 tỷ đồng; 1.986 tỷ đồng. Dựa vào biểu đồ 2.1, có thể thấy, nợ xấu chiếm tỷ lệ cao so với tổng dư nợ và có xu hướng tăng qua các năm từ 2012 đến 2016; năm 2015 nợ xấu giảm còn 1,6% và năm 2016 giảm còn 1,3%. Như vậy mặc dù nợ xấu có xu hướng giảm nhưng so với nợ quá hạn thì vẫn chiếm tỷ lệ khá lớn.

Bảng 3.3: Cơ cấu nợ xấu của MB giai đoạn 2012 - 2016

Đơn vị: tỷ đồng

	2012	2013	2013/2012		2014	2014/2013		2015	2015/2014		2016	2016/2015	
			(i)	(ii)		(i)	(ii)		(i)	(ii)		(i)	(ii)
Dư nợ cho vay	74.478	88.252	13.774	18,49	100.571	12.319	14,0	121.348	2.0777	21	150.737	29.389	24
Nợ quá hạn	4.400	6.044	1644	37,36	5.457	-587	-9,7	4.331	-1.126	-21	3.890	-441	-10
Tỷ lệ nợ quá hạn/ Tổng dư nợ cho vay	5,9%	6,8%			5,4%			3,6%			2,6%		
Nợ xấu	1.371	2.146	775	56,53	2745	599	27,9	1949	-796	-29	1.986	37	2
Tỷ lệ nợ xấu/ Tổng dư nợ cho vay	1,8%	2,4%			2,7%			1,6%			1,3%		

Nguồn: Tổng hợp số liệu từ [36],[37]

Chú thích:

- (i) Giá trị tăng (giảm) (tỷ đồng)*
- (ii) Tốc độ tăng (giảm) (%)*

Năm 2012, 2013, 2014 nợ quá hạn và nợ xấu tăng mạnh, đây là tình trạng chung của cả hệ thống khi tình hình kinh tế trong nước lẫn quốc tế có những biến động theo chiều hướng xấu. Với sự hỗ trợ lớn của NHNN nói chung và quyết tâm xử lý của các NHTM nói riêng mà nợ xấu đã có xu hướng giảm. VAMC (*VIETNAM ASSET MANAGEMENT COMPANY*) được thành lập và hoạt động theo Nghị định 53/2013/NĐ-CP của Chính phủ, Quyết định số 843/QĐ-TTg của Thủ tướng Chính phủ và Quyết định số 1459/QĐ-NHNN ngày 27/06/2013 của Thống đốc Ngân hàng Nhà nước Việt Nam, đã góp phần giải quyết phần lớn nợ xấu của các NHTM, trong đó có MB. Tuy nhiên, MB cần phải chú ý, khi tốc độ tăng trưởng tín dụng trong những năm gần đây có xu hướng tăng mạnh về quy mô thì rủi ro trong hoạt động cho vay cũng sẽ tăng cao. Vì vậy, công tác thẩm định NLTC của MB cần phải nâng cao cả về hiệu quả và chất lượng.

3.1.3.3. Hoạt động kinh doanh khác

Dịch vụ bảo lãnh: Thu nhập từ hoạt động bảo lãnh giai đoạn 2012 – 2016 đều tăng, đặc biệt trong 2 năm 2015 và 2016 tăng mạnh với tốc độ tăng tương ứng là 23,92% và 29,02%.

Dịch vụ thanh toán và tiền mặt: Thu nhập từ dịch vụ thanh toán và tiền mặt của MB có xu hướng tăng mạnh trong những năm gần đây, đặc biệt trong năm 2015 và 2016, thu nhập từ hoạt động này tăng lần lượt là: 19,54% ; 26,78%. Điều này đã giúp cho tổng thu nhập từ hoạt động dịch vụ của MB tăng ấn tượng, cơ cấu thu nhập của MB ngày càng trở nên đa dạng hơn, không còn phụ thuộc nhiều vào hoạt động tín dụng.

Dịch vụ thanh toán quốc tế, MB cung cấp dịch vụ thanh toán trong nước thông qua mạng lưới các điểm giao dịch và hệ thống ATM, hệ thống ngân hàng điện tử và thỏa thuận với các ngân hàng khác để tham gia mạng lưới thanh toán của họ. Cụ thể, MB cung cấp dịch vụ chuyển tiền trong nước, dịch vụ quản lý tài khoản giao dịch với việc nhận tiền gửi, quản lý, theo dõi số dư và cung cấp các dịch vụ về tài khoản cho KH, dịch vụ trả lương qua tài khoản.

Bảng 3.4: Cơ cấu thu nhập từ hoạt động kinh doanh khác của MB giai đoạn 2012 – 2016

Các hoạt động kinh doanh khác	2012	2013		2014		2015		2016	
	(i)	(i)	(ii)	(i)	(ii)	(i)	(ii)	(i)	(ii)
Thu nhập từ nghiệp vụ bảo lãnh	452.280	471.305	4.21	495.902	5.22	614.513	23.92	792.848	29.02
Thu nhập từ dịch vụ thanh toán và tiền mặt	179.869	247.490	37.59	271.502	9.70	324.555	19.54	411.470	26.78
Thu nhập từ kinh doanh ngoại hối và vàng	609.632	475.604	-21.99	480.259	0.98	529.898	10.34	640.275	20.83
Thu nhập từ mua bán chứng khoán kinh doanh, chứng khoán đầu tư và góp vốn đầu tư dài hạn	74.547	98.398	31.99	389.886	296.23	630.468	61.71	530.887	-15.79
Thu dịch vụ khác	272.242	255.167	-6.27	604.788	137.02	886.420	46.57	886.420	0.00
Tổng thu nhập từ các hoạt động kinh doanh khác	1.241.781	1.194.399	-3.82	1.247.663	4.46	1.468.966	17.74	1.844.593	25.57

Nguồn: Tổng hợp từ [36], [37]

Chú thích:

(i): Giá trị (triệu đồng)

(ii): Tốc độ tăng trưởng (%)

Với hệ thống liên minh thẻ tại gần 80 quốc gia trên thế giới, MB đã và đang cung cấp cho khách hàng nhiều sản phẩm dịch vụ theo tiêu chuẩn quốc tế. Các giao dịch thanh toán quốc tế: thanh toán L/C, thanh toán trực tiếp, nhờ thu, chuyển tiền từ Việt Nam ra nước ngoài, từ nước ngoài về Việt Nam đều được thực hiện nhanh chóng, chính xác, an toàn và tuân thủ đúng tập quán quốc tế. Trong năm 2012, mặc dù các hoạt động xuất khẩu trong cả nước gặp nhiều khó khăn, dịch vụ thanh toán quốc tế của MB vẫn tăng so với năm trước. Tính đến hết năm 2015, tổng giá trị thanh toán quốc tế và thu nhập từ hoạt động thanh toán của MB đạt 4.8 tỷ USD (tăng gần 40% so với năm 2014) và đạt 85,3 tỷ đồng (tăng 59% so với cùng kỳ năm trước).

Hoạt động kinh doanh thẻ, năm 2004 là năm đầu tiên ngân hàng triển khai sản phẩm thẻ ATM Active Plus. Việc triển khai sản phẩm thẻ đã tạo ra một kênh huy động vốn mới, nâng cao nhu cầu sử dụng dịch vụ ngân hàng của khách hàng và góp phần quan trọng quảng bá hình ảnh MB tới mọi tầng lớp dân cư.

Sản phẩm thẻ là sản phẩm có hàm lượng công nghệ cao, nhu cầu sử dụng của KH lớn. Khách hàng không những có thể rút tiền tại các máy ATM liên minh thẻ do Ngân hàng Ngoại thương đứng đầu (Smart Link) mà còn được cung cấp thêm một số dịch vụ khác như: chi trả lương qua tài khoản, liên kết các công ty để thanh toán các loại phí... Ngoài ra, chủ thẻ còn dịch vụ bảo hiểm cá nhân tại Công ty bảo hiểm Viễn Đông. Nhờ vậy, đến nay sản phẩm thẻ ATM Active Plus của MB đã được nhiều KH sử dụng. Tính đến hết năm 2015, MB đã phát hành tổng số 365.379 thẻ, có 284 máy ATM và 1.750 máy POS trên cả nước.

Hoạt động kinh doanh ngoại tệ, MB là một trong những ngân hàng năng động trên thị trường vốn với các hoạt động như kinh doanh vốn, kinh doanh ngoại tệ và kinh doanh giấy tờ có giá. Các nhu cầu giao dịch ngoại tệ của ngân hàng là doanh nghiệp hay tổ chức tập trung vào một số mục đích cụ thể như thanh toán quốc tế, trả nợ vay, chuyển vốn đầu tư trong và ngoài nước, trong khi giao dịch ngoại tệ của khách hàng cá nhân chủ yếu là các giao dịch kiều hối, chuyển tiền du học, du lịch, chữa bệnh... Một trong những yếu tố đảm bảo cho MB có khả năng thanh khoản cao là do nắm giữ các tài khoản có tính thanh khoản cao như trái phiếu Chính phủ, tiền gửi tại các tổ chức tín dụng và thực hiện chính sách rủi ro thanh khoản toàn hệ

thống một cách hợp lý. Một số sản phẩm chủ yếu của MB là mua bán ngoại tệ giao ngay, giao dịch có kỳ hạn, giao dịch hoán đổi ngoại tệ, giao dịch quyền chọn và hoán đổi lãi suất.

Như vậy có thể thấy, xu hướng tại MB gần đây là thu nhập không còn quá phụ thuộc vào hoạt động tín dụng như trước kia nữa mà chuyển tỷ trọng thu nhập khá lớn sang các dịch vụ khác. Đây là xu thế tất yếu trong kinh doanh ngân hàng trong điều kiện phát triển kinh tế, mở rộng, hợp tác và giao lưu kinh tế với nhiều nước trên thế giới.

3.1.3.4. Kết quả hoạt động kinh doanh

Kết thúc năm 2016, mặc dù vẫn còn nhiều biến động, khó khăn và thách thức với nền kinh tế trong nước và thế giới, MB đã hoàn thành tốt hầu hết các chỉ tiêu kinh doanh cơ bản, hoạt động chung đảm bảo ổn định, an toàn và hiệu quả. Các chỉ tiêu tăng trưởng về huy động và dư nợ cao hơn mức trung bình của ngành, lợi nhuận đạt mức 3.651 tỷ đồng (tăng 13,35% so với năm 2015) và đứng đầu nhóm các NHTM cổ phần (loại trừ các NHTM Nhà nước cổ phần hóa); tỷ lệ nợ xấu xuống thấp nhất trong 5 năm trở lại đây từ năm 2012 – 2016, chỉ còn dưới 1,5% trong khi nợ xấu của hệ thống ngân hàng khoảng 3%.

Số liệu tại bảng 3.5 cho thấy, trong 5 năm gần đây, các chỉ tiêu tài chính quan trọng của MB đều tăng trưởng, đặc biệt là chỉ tiêu vốn chủ sở hữu năm 2015 tăng 35,19%; trong đó vốn điều lệ tăng 38%. Các năm 2013, 2014 và 2016 tỷ lệ tăng trưởng vốn và tài sản trung bình trên 10%/năm. Chỉ tiêu huy động tiền gửi và dư nợ cho vay đều có tăng trưởng tốt hàng năm khoảng 15%, đây là mức tăng trưởng cao so với trung bình chung của thị trường. Chỉ tiêu hiệu quả hoạt động kinh doanh lợi nhuận sau thuế có mức tăng tương đối tốt, chỉ có năm 2013 giảm 1,47% so với năm 2012, còn lại đều vượt kế hoạch, trong đó năm 2016 tăng 14,81% so với năm 2015 là mức tăng cao nhất.

Tuy hầu hết các chỉ tiêu của MB giai đoạn 2012 – 2016 đều khá tốt nhưng chỉ tiêu hiệu quả sử dụng tài sản (ROA) và hiệu quả sử dụng vốn chủ sở hữu (ROE) đều không có sự tăng trưởng hoặc giảm so với năm trước đó, điều này chứng tỏ tăng lợi nhuận chậm hơn so với tốc độ tăng của tổng tài sản hay vốn chủ sở hữu của ngân hàng.

Bảng 3.5: Kết quả kinh doanh của MB giai đoạn 2012 – 2016

Đơn vị: tỷ đồng

Chỉ tiêu	2012	2013		2014		2015		2016	
	(i)	(i)	(ii)	(i)	(ii)	(i)	(ii)	(i)	(ii)
Tổng tài sản	175.610	180.381	2,72%	200.489	11,15%	221.042	10,25%	256.259	15,93%
Vốn CSH	13.530	15.707	16,09%	17.148	9,17%	23.183	35,19%	26.588	14,69%
Trong đó: Vốn điều lệ	10.000	11.256	12,56%	11.594	3,00%	16.000	38,00%	17.127	7,04%
Tiền gửi của TCKT và cá nhân	117.747	136.089	15,58%	167.609	23,16%	18.565	8,33%	19.812	7,30%
Tổng dư nợ cho vay	74.478	88.252	17,38%	100.571	14,62%	121.348	20,66%	150.737	24,22%
Thu nhập lãi thuần	6.664	6.124	-8,10%	7.036	14,89%	7.319	4,02%	7.979	9,02%
Tổng thu nhập hoạt động	7.813	7.659	-1,97%	8.307	8,46%	8.772	5,60%	9.855	12,35%
Tổng chi phí hoạt động	2.697	2.746	1,82%	3.114	13,40%	3.449	10,76%	4.175	21,05%
Lợi nhuận từ HĐKD trước dự phòng	5.117	4.914	-3,97%	5.193	5,68%	5.323	2,50%	5.681	6,73%
Chi phí dự phòng rủi ro	2.027	1.892	-6,66%	2.019	6,71%	2.102	4,11%	2.030	-3,43%
Lợi nhuận trước thuế	3.090	3.022	-2,20%	3.174	5,03%	3.221	1,48%	3.651	13,35%
Lợi nhuận sau thuế	2.320	2.286	-1,47%	2.503	9,49%	2.512	0,36%	2.884	14,81%
ROE	19,50%	15,60%	-20,00%	15,20%	-2,56%	12,50%	-17,76%	11,60%	-7,20%
ROA	1,50%	1,30%	-13,33%	1,30%	0,00%	1,20%	-7,69%	1,21%	0,83%

Nguồn: Tổng hợp số liệu từ [36],[37]

Chú thích:

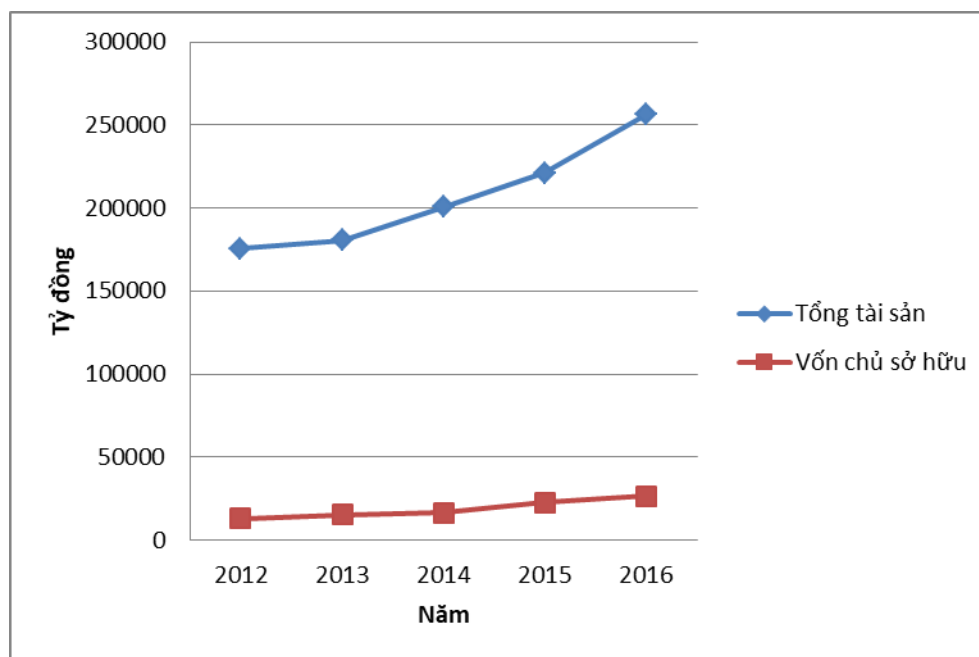
(i) Kết quả thực hiện trong năm

(ii) Tốc độ tăng trưởng so với năm trước

Một số kết quả đạt được thể hiện ở từng nội dung có thể kể đến như:

Về tổng tài sản, MB thuộc nhóm các ngân hàng TMCP có quy mô tài sản lớn, tổng tài sản của MB năm 2016 đã tăng 36,56% so với thời điểm cuối năm 2012. Theo số liệu thống kê từ BCTC của các ngân hàng, tính đến thời điểm 31/12/2016, MB là ngân hàng có tổng tài sản đứng thứ 5 trong nhóm ngân hàng TMCP.

Biểu đồ 3.1: Quy mô tổng tài sản và vốn chủ sở hữu của MB



Nguồn: Tổng hợp số liệu từ [36],[37]

Bên cạnh đó, vốn chủ sở hữu của MB cũng có xu hướng tăng trong những năm gần đây. Qua số liệu thống kê từ năm 2012 đến năm 2016, vốn chủ sở hữu có mức tăng như sau: 12.863 tỷ đồng; 15.141 tỷ đồng; 16.561 tỷ đồng; 22.593 tỷ đồng; 26.588 tỷ đồng. Có thể thấy, tỷ trọng vốn chủ sở hữu trên tổng tài sản của MB có xu hướng tăng trong những năm gần đây với lần lượt mức tăng là: 7,32%; 8,39%; 8,26%, 10,22%; 11,08%. Với việc VCSH tăng cao, có thể thấy chiến lược của MB là đa dạng hóa các loại hình huy động vốn nhằm mục đích tăng khả năng hoạt động. Điều đó cũng chứng minh MB là một ngân hàng có uy tín, hoạt động kinh doanh hiệu quả, là điểm đến của các nhà đầu tư.

Về lợi nhuận, giai đoạn 2012 – 2016 là giai đoạn tái cơ cấu ngành ngân hàng, hoạt động của các ngân hàng còn nhiều khó khăn, tuy nhiên MB đã đứng vững khi đạt được nhiều kết quả tốt cụ thể: lợi nhuận của MB lần lượt là: 2.320 tỷ đồng;

2.285 tỷ đồng; 2502 tỷ đồng; 2512 tỷ đồng; 2.883 tỷ đồng. Từ năm 2012 đến 2016, MB luôn nằm trong nhóm dẫn đầu các NHTMCP Việt Nam về lợi nhuận và các chỉ tiêu hiệu quả hoạt động (ROA, ROE, Lợi nhuận/nhân viên, Lợi nhuận/điểm kinh doanh).

Hiện nay, MB là một trong những ngân hàng TMCP có mức lợi nhuận trước thuế cao nhất, đạt 3.650 tỷ đồng năm 2016 (31/12), với tỷ lệ lãi cơ bản trên cổ phiếu (EPS) 2.457 đồng/cổ phiếu. Tuy nhiên, tốc độ tăng trưởng lợi nhuận của MB còn quá thấp, không xứng tầm với tốc độ tăng trưởng của tài sản, VCSH. Có một phần nguyên nhân này là do nợ xấu của MB còn cao, việc xử dụng nguồn vốn huy động của MB còn chưa đem lại hiệu quả cao như mong đợi. Tuy vậy, MB vẫn được đánh giá là ngân hàng duy trì được khả năng sinh lời và gia tăng được giá trị cho các cổ đông tốt dựa trên các cấu trúc tài chính và cơ cấu thu nhập phù hợp. MB luôn đảm bảo một chính sách cổ tức ổn định, duy trì ở mức trên 12%/năm.

3.2. THỰC TRẠNG THẨM ĐỊNH NĂNG LỰC TÀI CHÍNH DOANH NGHIỆP NHỎ VÀ VỪA TRONG HOẠT ĐỘNG CHO VAY CỦA NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI CỔ PHẦN QUÂN ĐỘI

3.2.1. Thực trạng hoạt động cho vay doanh nghiệp nhỏ và vừa của ngân hàng thương mại cổ phần Quân đội

3.2.1.1. Quy trình cho vay doanh nghiệp nhỏ và vừa của ngân hàng thương mại cổ phần Quân đội

Hiện nay MB đang áp dụng quy trình cho vay khách hàng DNNVV như sau:

Dựa vào bảng 3.6, có thể thấy trong quá trình cho vay trên, tại bước 2 - thẩm định là bước tiền đề và có vai trò đặc biệt quan trọng trong việc quản lý rủi ro tín dụng đối với ngân hàng. Nếu ngân hàng không đảm bảo chất lượng của hoạt động thẩm định, dẫn đến việc chám điểm và xếp hạng tín dụng khách hàng doanh nghiệp sai lầm, từ đó ra quyết định cho vay không đúng năng lực khách hàng sẽ dẫn đến rủi ro rất lớn trong hoạt động cho vay. Vì thế, việc quản lý hoạt động thẩm định tốt là yêu cầu tiên quyết để đảm bảo rủi ro thấp nhất cho ngân hàng.

Bảng 3.6: Quy trình cho vay DNNVV của MB

Bán hàng	Thẩm định	Phê duyệt	Vận hành	Giám sát cho vay	Xử lý nợ có vấn đề
1. Thiết lập quan hệ DN 2. Thu thập thông tin DN 3. Xem xét, đánh giá DN 4. Đề xuất tín dụng	1. Thẩm định NLTC DN 2. Thẩm định phương án, dự án 3. Thẩm định TSĐB 4. Xếp hạng tín dụng 5. Đánh giá rủi ro, giá trị, cấu trúc và điều kiện tín dụng liên quan	Phê duyệt trên cơ sở khâu vị rủi ro, chính sách tín dụng từng thời kỳ, quy định/quy trình nội bộ	1. Kiểm tra pháp lý và tính tuân thủ so với quy định, quy trình nội bộ, phù hợp với các điều kiện phê duyệt 2. Soạn thảo và ký kết văn kiện tín dụng 3. Kiểm tra chứng từ giải ngân và thực hiện giải ngân 4. Nhắc nợ và thu nợ	1. Vận hành hệ thống cảnh báo sớm nhằm ngăn ngừa và quản lý rủi ro 2. Giám sát định kỳ và đột xuất 3. Phát hiện các dấu hiệu rủi ro tín dụng 4. Đề xuất và phối hợp triển khai phương án thu hồi nhanh	1. Quản lý danh mục xử lý nợ có vấn đề 2. Đề xuất và triển khai các phương án cơ cấu nợ, tái cấu trúc và thu hồi nợ xấu 3. Trực tiếp thực hiện thu hồi nợ

Nguồn: Tổng hợp tài liệu từ [39]

3.2.1.2. Kết quả hoạt động cho vay đối với doanh nghiệp nhỏ và vừa của ngân hàng thương mại cổ phần Quân đội

DNNVV hiện nay chiếm khoảng 97 % tổng số doanh nghiệp đang hoạt động trên cả nước, trong đó số doanh nghiệp vừa chỉ chiếm 2,2%, doanh nghiệp nhỏ chiếm 29,6% và còn lại 68,2% là siêu nhỏ [11]. Nhưng trên thực tế, DNNVV đóng vai trò rất quan trọng trong nền kinh tế quốc dân. DNNVV là nơi tạo ra việc làm chủ yếu và tăng thu nhập cho người lao động, giúp huy động các nguồn lực xã hội cho đầu tư phát triển, xóa đói giảm nghèo... Hàng năm các DNNVV đã tạo ra trên

một triệu lao động mới; sử dụng tới 51% lao động xã hội và đóng góp hơn 40% GDP cho đất nước.

Qua bảng 3.7, có thể thấy DNNVV là một trong những nhóm đối tượng khách hàng rất quan trọng do tỷ lệ đóng góp vào doanh thu và lợi nhuận của ngân hàng. Số lượng khách hàng DNNVV vay vốn tại MB tăng từ năm 2012 đến năm 2016 với tốc độ tăng tương ứng là 6,9%; 9,18%; 19,52% và 10,61%. Các kết quả kinh doanh khác như sau:

Về kết quả huy động vốn: Tỷ lệ vốn huy động từ nhóm khách hàng DNNVV so với tổng vốn huy động là thấp (từ 15% đến 18%), tốc độ tăng vốn chậm qua các năm. Tuy nhiên, năm 2015 và năm 2016, tốc độ huy động vốn từ DNNVV tăng nhanh hơn nhiều với tốc độ tăng chung, gấp khoảng 2 lần.

Về dư nợ: Số liệu ở bảng trên cho thấy tỷ trọng dư nợ cho vay đối với DNNVV có sự thay đổi qua các năm. Năm 2012 và 2013, tỷ trọng dư nợ đối với DNNVV tăng từ 36,06% lên 36,97%. Đến năm 2014, tỷ trọng dư nợ cho vay đối với DNNVV giảm xuống còn 36,85% và tỷ trọng này lại giảm trong năm 2015 còn 36,65%. Tuy nhiên, đến năm 2016, tỷ trọng dư nợ cho vay đối với DNNVV lại tăng nhanh, chiếm 37,35%.

Về lợi nhuận: giai đoạn 2012 – 2015, tốc độ tăng lợi nhuận từ hoạt động kinh doanh trước dự phòng đối với nhóm khách hàng DNNVV không đáng kể (dao động khoảng 10% mỗi năm); tuy nhiên năm 2016, tốc độ tăng lợi nhuận từ hoạt động kinh doanh trước dự phòng do nhóm khách hàng này tạo ra tăng rất mạnh với tốc độ tăng là 47,85%. Tỷ lệ lợi nhuận của DNNVV so với tổng lợi nhuận từ hoạt động kinh doanh trước dự phòng tăng từ năm 2012 đến năm 2016, tốc độ tăng trung bình là 22,28%/năm. Năm 2016, lợi nhuận DNNVV tăng với tốc độ lớn hơn nhiều so với các năm trước (tăng 30,9%).

Bảng 3.7: Kết quả kinh doanh của khối SME (giai đoạn 2012 – 2016)*Đơn vị: tỷ đồng*

Chỉ tiêu	2012	2013		2014		2015		2016	
	(i)	(i)	(ii)	(i)	(ii)	(i)	(ii)	(i)	(ii)
1. Về huy động vốn									
Tổng vốn huy động từ khách hàng	117.747	136.654	15,58%	167.941	23,16%	181.565	8,33%	194.812	7,30%
Huy động vốn của khách hàng DNNVV	20.346	22.380	10,0%	26.125	16,7%	30.612	17,2%	34.693	13,3%
Tỷ lệ so với tổng vốn huy động	17,28%	16,45%		15,59%		16,86%		17,81%	
2. Về hoạt động cho vay									
Tổng dư nợ cho vay	74.478	88.252	18,49%	100.571	13,96%	121.348	20,66%	150.737	24,22%
Dư nợ với khách hàng DNNVV	26.856	32.628	21,49%	37.062	13,59%	44.474	20%	56.299	26,59%
Tỷ lệ so với tổng dư nợ cho vay	36,06%	36,97%		36,85%		36,65%		37,35%	
3. Về nợ xấu									
Tổng nợ xấu	1.371	2.146	56,53%	2.745	27,91%	1.949	-29%	1.986	1,90%
Nợ xấu với khách hàng DNNVV	640	1.116	74,48%	1.406	25,99%	1.101	-21,69%	1.181	7,27%
Tỷ lệ so với tổng nợ xấu	46,65%	52%		51,22%		56,49%		59,47%	
4. Về lợi nhuận									
Lợi nhuận từ HĐKD trước dự phòng	5.117	4.914	-3,97%	5.193	5,68%	5.323	2,50%	5.681	6,73%
Lợi nhuận từ HĐKD trước dự phòng với nhóm KH DNNVV	892	981	9,98%	1.079	9,99%	1.187	10,01%	1.755	47,85%
Tỷ lệ so với tổng lợi nhuận từ HĐKD trước dự phòng	17,4%	20,0%		20,8%		22,3%		30,9%	
Số lượng khách hàng DNNVV	52.120	55.715		60.829		72.700		80.417	

*Nguồn: Tổng hợp số liệu từ [35], [40]**Chú thích: (i) Giá trị**(ii) Tốc độ tăng trưởng*

Về nợ xấu: Vấn đề nợ quá hạn và nợ xấu luôn là mối lo ngại lớn nhất bởi việc thẩm định NLTC để cho vay đã khó, việc thu hồi đầy đủ nợ gốc và lãi vay là công việc còn khó khăn hơn. Hoạt động cho vay đối với DNNVV tại MB không tránh khỏi tình trạng phát sinh nợ quá hạn và nợ xấu do những nguyên nhân chủ quan và khách quan dẫn đến tình trạng khách hàng không trả nợ đúng thời hạn. Năm 2013 so với năm 2012, tỷ lệ nợ xấu do nhóm khách hàng DNNVV gây ra tăng mạnh (tăng 74,48%), trong khi tổng nợ xấu của MB chỉ tăng 56,53%. Năm 2014, tỷ lệ nợ xấu của khách hàng DNNVV tăng ít hơn so với năm 2013 nhưng vẫn cao hơn so với mức tăng nợ xấu của toàn bộ ngân hàng. Đến năm 2015, trong khi tỷ lệ nợ xấu của MB giảm 29% thì đối với nhóm khách hàng DNNVV chỉ giảm 21,69%. Đặc biệt, năm 2016, tỷ lệ nợ xấu của MB tăng 1,9% thì nợ xấu của DNNVV tăng mạnh (tăng 7,27%) so với năm 2015. Bên cạnh đó, tỷ lệ nợ xấu khách hàng DNNVV luôn chiếm tỷ trọng cao trong toàn bộ nợ xấu của Ngân hàng Quân đội (năm 2012 chiếm tỷ trọng thấp nhất là 46,65%, sau đó tăng và đều chiếm trên 50%, 3 năm gần đây chiếm gần 60% tổng nợ xấu của Ngân hàng).

Với những tiêu chí trên có thể thấy, mặc dù số lượng khách hàng DNNVV vay vốn, tỷ lệ lợi nhuận và tỷ trọng dư nợ với nhóm DNNVV tăng qua các năm từ 2012 đến 2016 nhưng tỷ lệ nợ xấu cũng tăng, thậm chí trong năm 2016 còn tăng mạnh hơn so với mức chung của toàn bộ Ngân hàng, đồng thời tỷ lệ nợ xấu của nhóm khách hàng này trong tổng nợ xấu là cao (khoảng 60%).

Như vậy, tuy số lượng khách hàng DNNVV tăng nhưng tỷ trọng dư nợ tín dụng lại không lớn, lợi nhuận trước thuế tạo ra từ nhóm KH này tăng chậm, thậm chí có xu hướng giảm; đồng thời nợ xấu lại chiếm tỷ trọng lớn so với tổng nợ xấu của Ngân hàng. Nguyên nhân của tình trạng trên có thể kể đến là: (i) Sự gia tăng nhanh về quy mô nên khó kiểm soát được chất lượng tín dụng; (ii) Hoạt động thâm định, đặc biệt là thâm định tài chính doanh nghiệp còn nhiều hạn chế. Bên cạnh đó, các yếu tố bất lợi từ nền kinh tế sau suy thoái cũng như NLTC của các DNNVV còn yếu kém cũng là nhân tố khiến hiệu quả tín dụng đối với nhóm khách hàng này còn thấp. Do vậy, việc cần thiết là tăng cường quản lý rủi ro tín dụng đối với nhóm khách hàng này, trong đó đặc biệt công tác thâm định NLTC phải được quan tâm hàng đầu.

Bảng 3.8: Dư nợ cho vay DNNVV giai đoạn 2012 – 2016*Đơn vị tính: tỷ đồng*

Chỉ tiêu	2012		2013		2014		2015		2016	
Dư nợ cho vay DNNVV	26.856		32.628		37.062		44.474		56.299	
Phân loại dư nợ cho vay theo ngành nghề kinh doanh	(i)	(ii)	(i)	(ii)	(i)	(ii)	(i)	(ii)	(i)	(ii)
Nông lâm nghiệp, thủy hải sản	1.730	6,4%	1.958	6%	1.134	3,1%	618	1,4%	878	1,6%
Kinh doanh, thương mại, dịch vụ	9.921	36,9%	11.766	36,1%	15.744	42,5%	18.808	42,3%	21.202	37,7%
Công nghiệp	6.086	22,7%	6.255	19,2%	8.480	22,9%	8.833	19,9%	10.916	19,4%
Xây dựng	2.538	9,5%	2.803	8,6%	3.221	8,7%	3.887	8,7%	5.292	9,4%
Khác	6.582	24,5%	9.847	30,2%	8.483	22,9%	12.328	27,7%	18.010	32%
Phân loại theo thời hạn cho vay	(i)	(ii)	(i)	(ii)	(i)	(ii)	(i)	(ii)	(i)	(ii)
Ngắn hạn	15.096	56,2%	20.952	64,2%	21.542	58,1%	22.341	50,2%	29.406	52,2%
Trung hạn	8.492	31,6%	8.523	26,1%	11.164	30,1%	15.621	35,1%	20.388	36,2%
Dài hạn	3.267	12,2%	3.153	9,7%	4.356	11,7%	6.512	14,6%	6.506	11,6%

*Nguồn: Tổng hợp số liệu từ [35], [40]**Chú thích: (i) Kết quả kỳ thực hiện**(ii) Tỷ trọng từng loại trên tổng dư nợ cho vay DNNVV*

Qua **bảng 3.8**, có thể thấy rõ cơ cấu dư nợ cho vay DNNVV theo nhóm khách hàng và thời hạn cho vay của MB, cụ thể:

Xét theo ngành nghề kinh doanh: Trong tổng dư nợ cho vay khách hàng DNNVV giai đoạn 2012 – 2016, dư nợ cho vay nhóm DNNVV ngành kinh doanh, thương mại và dịch vụ chiếm tỷ lệ lớn nhất (khoảng 40% tổng dư nợ) và có xu hướng tăng, sau đó đến nhóm ngành công nghiệp (chiếm khoảng 20% tổng dư nợ); trong khi đó nhóm chiếm tỷ lệ nhỏ nhất là nông lâm nghiệp, thủy hải sản và giảm từ năm 2012 đến năm 2016. Điều này cho thấy khách hàng DNNVV của MB chủ yếu tập trung vào các doanh nghiệp kinh doanh, thương mại, dịch vụ có khả năng quay vòng vốn nhanh, tính thanh khoản tốt và các doanh nghiệp xây dựng là nhóm có nhu cầu về vốn ổn định trong thời gian tương đối dài.

Xét theo thời hạn cho vay: Trong tổng dư nợ cho vay khách hàng DNNVV giai đoạn 2012 – 2016, dư nợ cho vay ngắn hạn chiếm tỷ lệ lớn nhất (từ 50% đến 65% tổng dư nợ), những năm gần đây giữ tỷ lệ tương đối ổn định; sau đó đến cho vay trung hạn (chiếm khoảng 20% tổng dư nợ) và có xu hướng tăng lên; trong khi đó cho vay dài hạn chiếm tỷ lệ nhỏ nhất và giảm trong hai năm 2015, 2016. Điều này là phù hợp với chiến lược kinh doanh nói chung, chiến lược trong hoạt động tín dụng nói riêng của MB đối với nhóm khách hàng DNNVV. Đây là nhóm đối tượng nhạy cảm với những biến động của nền kinh tế, chu kỳ đảo vốn nhanh; do đó việc cho vay ngắn và trung hạn sẽ giúp ngân hàng giảm thiểu những rủi ro trong hoạt động cho vay, đồng thời phù hợp với tính chất nhu cầu về vốn của nhóm khách hàng này.

Bảng 3.9: Tình hình thẩm định khách hàng doanh nghiệp nhỏ và vừa của MB giai đoạn 2014 - 2016

Chỉ tiêu	2014	2015	2015/2014		2016	2016/2015	
			Số lượng	Tỷ lệ (%)		Số lượng	Tỷ lệ (%)
Tổng khách hàng DNNVV	60.829	72.700	11.871	19,5%	80.417	7.717	10,6%
Số lượng DNNVV vay vốn được thẩm định	24.332	30.624	6.292	25,9%	34.679	4.056	13,2%
Số DNNVV đủ điều kiện vay vốn	19.252	25.762	6.509	33,8%	30.907	5.146	20,0%
Số DNNVV không đủ điều kiện vay vốn	5.079	4.862	-217	-4,3%	3772	-1.090	-22,4%

Nguồn: Tổng hợp từ [35]

Về tình hình thẩm định khách hàng DNNVV tại MB:

Dựa vào bảng 3.9, trong giai đoạn 2014 – 2016, tổng khách hàng DNNVV tại MB tăng, theo đó số lượng DNNVV vay vốn được thẩm định cũng tăng: năm 2015 tăng 6.292 DN, tương ứng mức tăng 25,9% so với năm 2014; năm 2016 tăng 4.056 DN, tương ứng mức tăng 13,2% so với năm 2015. Trong tổng số DNNVV vay vốn được thẩm định thì số DNNVV đủ điều kiện vay vốn chiếm tỷ lệ các năm 2014, 2015 và 2016 lần lượt là 79,12%; 84,12% và 89,12%. Điều này cho thấy tỷ lệ DNNVV đủ điều kiện vay vốn tại MB đã tăng lên, do năng lực khách hàng DNNVV đã được cải thiện. Tuy nhiên, vẫn có những DN không đủ điều kiện vay vốn, nguyên nhân MB từ chối cho vay những khách hàng này do: (i) Giá trị TSĐB của KH không đủ tính pháp lý; (ii) DN không cung cấp đầy đủ hồ sơ thẩm định cho NH; (iii) Năng lực tài chính của DN không đảm bảo khả năng trả nợ ngân hàng; (iv) Khách hàng đã hoặc đang có nợ xấu tại ngân hàng khác; (v) Phương án kinh doanh không khả thi... Trong đó việc đánh giá năng lực tài chính DN là một trong những nguyên nhân chính, việc đánh giá chính xác NLTC DNNVV là một trong những yếu tố giúp cho ngân hàng có thể nhận biết đâu là DN tiềm năng hoặc DN rủi ro. Do vậy, việc xem xét cụ thể các nội dung, tiêu chí và phương pháp thẩm định NLTC DNNVV của MB là cần thiết, đồng thời đưa ra những nhận định về NLTC DNNVV vay vốn làm tiền đề cho hoạt động cấp tín dụng cả hiện tại lẫn tương lai.

3.2.2. Thực trạng thẩm định năng lực tài chính doanh nghiệp nhỏ và vừa trong hoạt động cho vay của ngân hàng thương mại cổ phần Quân đội

3.2.2.1. Quy trình thẩm định năng lực tài chính doanh nghiệp nhỏ và vừa trong hoạt động cho vay của ngân hàng thương mại cổ phần Quân đội

Hiện nay, việc đánh giá NLTC đối với các DNNVV của MB được thực hiện theo các bước sau đây:

a. Thu thập thông tin về doanh nghiệp nhỏ và vừa

Để thẩm định NLTC doanh nghiệp thì vấn đề quan trọng nhất là nguồn thông tin sử dụng trong quá trình thẩm định. Nếu nguồn thông tin không chính xác, sát thực tế, ngân hàng đánh giá không đúng về tình hình tài chính doanh nghiệp, từ đó

đưa ra những quyết định tín dụng có rủi ro lớn. Tại MB, thông tin được thu thập từ các nguồn sau:

- Thông tin do KH cung cấp: thông qua phỏng vấn trực tiếp với Ban lãnh đạo, nhân viên của doanh nghiệp; điều tra, khảo sát tình hình sản xuất kinh doanh thực tế của doanh nghiệp và qua hồ sơ giấy tờ mà KH cung cấp cho ngân hàng.

- Thông tin thu thập từ bên thứ ba: mua hoặc tìm kiếm từ các cơ quan quản lý, cơ quan kiểm toán, cơ quan thuế, trung tâm thông tin tín dụng CIC của Ngân hàng nhà nước, các bạn hàng, sàn chứng khoán hoặc các phương tiện thông tin đại chúng...

b. Thực hiện hoạt động thẩm định năng lực tài DNNVV

Sau khi thu thập thông tin thẩm định, cán bộ thẩm định phải phân tích số liệu trên BCTC của doanh nghiệp. Nguyên tắc khi thẩm định là:

- Cấp tín dụng cho doanh nghiệp nào thì thẩm định BCTC của doanh nghiệp đó. Trường hợp bên thứ ba bảo lãnh toàn bộ giá trị khoản tín dụng đó thì đánh giá, phân tích tài chính doanh nghiệp bên thứ ba.

- Lựa chọn BCTC có độ tin cậy cao nhất mà doanh nghiệp có, BCTC đã được kiểm toán hoặc quyết toán thuế được ưu tiên sử dụng.

Sau khi có được các tài liệu cần thiết, cán bộ thẩm định tiến hành thẩm định NLTC doanh nghiệp qua 3 bước công việc sau:

- Bước 1: Thẩm định nguồn BCTC DNNVV

Yêu cầu đặt ra là trước khi tính toán các chỉ tiêu để đánh giá tình hình tài chính, CVTĐ cần xác định tính trung thực và độ tin cậy của các số liệu trên BCTC thông qua xem xét nguồn BCTC, trên cơ sở đó loại bỏ các khoản mục tài sản có, tài sản nợ kém chất lượng, không có khả năng thu hồi trên BCTC và điều chỉnh các khoản mục tương ứng. Trên cơ sở BCTC khách hàng cung cấp, CVTĐ xác định nguồn BCTC phục vụ việc phân tích khách hàng (báo cáo thuế, báo cáo kiểm toán – có xác nhận của cơ quan thuế, cơ quan kiểm toán, báo cáo nội bộ KH), từ đó đánh giá tính chân thực của các số liệu tài chính đã phân tích. Thông thường, nếu BCTC được kiểm toán số liệu tài chính có thể sẽ minh bạch hơn.

- Bước 2: Phân tích các chỉ tiêu tài chính doanh nghiệp

+ Phân tích khái quát tình hình tài chính doanh nghiệp: Ở bước này, CVTĐ phải xem xét sự thay đổi tổng nguồn vốn và tài sản qua các kỳ kinh doanh. Sự thay đổi này phản ánh quy mô tài chính của doanh nghiệp mặc dù mới chỉ dừng lại ở phản ánh đơn thuần về số lượng mà chưa giải thích được hiệu quả, chất lượng tài chính. Đánh giá tổng quát tài sản, nguồn vốn tăng lên ở những hạng mục nào. Mặt khác phải đánh giá cơ cấu tài sản và nguồn vốn của doanh nghiệp; đồng thời bước đầu đánh giá hiệu quả sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp trong kỳ.

+ Phân tích các hệ số tài chính: Hiện nay, ngân hàng Quân đội xác định bốn nhóm chỉ tiêu, hệ số tài chính chủ yếu thường được sử dụng trong thẩm định NLTC DNNVV như sau:

(i) Các chỉ tiêu về mức độ tăng trưởng và khả năng sinh lời: tăng trưởng doanh thu, tăng trưởng tổng tài sản, tăng trưởng vốn chủ sở hữu, tăng trưởng lợi nhuận hoạt động kinh doanh, tăng trưởng lợi nhuận sau thuế.

(ii) Các hệ số về cơ cấu vốn và tài sản: hệ số đòn bẩy tài chính (hệ số nợ), hệ số tài sản cố định/tổng tài sản, hệ số EBITDA/chi phí lãi phải trả, hệ số về cân đối kỳ hạn tài sản – nguồn vốn.

(iii) Các hệ số khả năng thanh toán: hệ số thanh toán hiện hành, hệ số thanh toán nhanh, hệ số thanh toán tức thời.

(iv) Các hệ số về hiệu quả hoạt động: số ngày phải thu trung bình, số ngày phải trả trung bình, số ngày hàng tồn kho trung bình, vòng quay tổng tài sản, vòng quay tài sản lưu động.

Phân tích tài chính doanh nghiệp trên cơ sở các chỉ tiêu, hệ số tài chính là rất quan trọng trong thẩm định NLTC doanh nghiệp, là một trong những cơ sở ra quyết định cho vay đối với ngân hàng. Tuy nhiên, do tính chất đặc thù của từng loại hình doanh nghiệp và mục tiêu phân tích, việc lựa chọn các chỉ tiêu tài chính chủ yếu cần linh hoạt, không nhất thiết phải tính toán toàn bộ các chỉ tiêu trên có thể lựa chọn và tập trung phân tích một số chỉ tiêu hoặc nhóm chỉ tiêu cơ bản.

- **Bước 3: Phân tích các chỉ tiêu phi tài chính:** các chỉ tiêu phi tài chính cần được xem xét khi thẩm định NLTC DNNVV có thể kể đến như: quá trình hình thành, phát triển của doanh nghiệp, kết quả hoạt động kinh doanh, năng lực hoạt

động kinh doanh...

Trong hoạt động thẩm định NLTC doanh nghiệp của MB, CVTĐ sử dụng chủ yếu là phương pháp so sánh với cả 2 hình thức là so sánh theo chiều dọc và so sánh theo chiều ngang. Gốc so sánh sử dụng thường là chỉ tiêu phân tích của kỳ trước để so sánh sự biến động và xu hướng phát triển của các chỉ tiêu tài chính cũng như tình hình hình nguồn vốn và tài sản, kết quả sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp.

3.2.2.2. Phương pháp thẩm định năng lực tài chính doanh nghiệp nhỏ và vừa của Ngân hàng thương mại cổ phần Quân đội

Hiện nay ở MB, phương pháp thẩm định NLTC doanh nghiệp nói chung, DNNVV nói riêng được sử dụng bao gồm:

- *Phương pháp so sánh*: khi so sánh các chỉ tiêu tài chính của năm N, CVTĐ sẽ lấy gốc so sánh là trị số của chỉ tiêu phân tích ở kỳ trước. Trong trường hợp này, với một chỉ tiêu phân tích, CVTĐ sẽ so sánh chỉ tiêu giữa năm N với năm N – 1, năm N – 1 với năm N – 2... Việc sử dụng phương pháp so sánh này cho phép CVTĐ xác định xu hướng và tốc độ phát triển của chỉ tiêu phân tích. Trong trường hợp cần phát hiện tính quy luật về sự biến đổi của mỗi chỉ tiêu, CVTĐ sẽ lựa chọn một năm nào đó là năm gốc (năm N_0), tính tốc độ tăng giảm của các năm tiếp theo so với năm N_0 . Ngoài ra, để thấy được mức độ của các DNNVV vay vốn tại MB theo từng ngành kinh doanh về các chỉ tiêu phân tích định tính, CVTĐ còn so sánh từng chỉ tiêu với chỉ số trung bình ngành; từ đó sẽ có những nhận định về NLTC của từng DNNVV.

- *Phương pháp đồ thị*: CVTĐ thường tính toán các chỉ tiêu tài chính trên phần mềm hoặc excel, sau đó biểu diễn dưới dạng đồ thị (hình cột, hình tròn, biểu đồ đường...) để các đối tượng quan tâm có thể trực quan được tính chất của chỉ tiêu đó.

- *Phương pháp dựa vào mô hình chấm điểm*: cụ thể tại MB đang áp dụng mô hình xếp hạng tín nhiệm của S&P.

- *Phương pháp đánh giá*: sau khi có số liệu về tiêu chí định lượng và các thông tin về tiêu chí định tính, CVTĐ sẽ đưa ra những đánh giá sơ bộ về NLTC DNNVV. Mặc dù ý kiến của mỗi CVTĐ là khác nhau, còn mang tính chủ quan,

những nhận định này là cơ sở để những đối tượng tiếp theo tham khảo và đưa ra kết luận cuối cùng.

Việc lựa chọn phương pháp nào để thẩm định NLTC DNNVV tùy thuộc vào ngành nghề, lĩnh vực kinh doanh của doanh nghiệp, mối quan hệ của doanh nghiệp với ngân hàng. Thông thường, trong thẩm định NLTC doanh nghiệp nói chung, DNNVV nói riêng, CVTĐ phải phối hợp nhiều phương pháp và xem xét trên nhiều khía cạnh để kết quả thẩm định đầy đủ nhất.

3.2.2.3. Nội dung thẩm định năng lực tài chính doanh nghiệp nhỏ và vừa trong hoạt động cho vay của ngân hàng thương mại cổ phần Quân đội

Hiện nay, Ngân hàng Quân đội đang đi vào thẩm định 2 nhóm tiêu chí: Nhóm tiêu chí định tính và nhóm tiêu chí định lượng.

Cơ sở thông tin của hoạt động thẩm định NLTC bao gồm:

- Báo cáo kết quả kinh doanh các năm của khách hàng
- Hợp đồng kinh tế đã ký kết và thực hiện của khách hàng
- Thực tế tình hình hoạt động sản xuất kinh doanh của khách hàng

Trên cơ sở thông tin đó, ngân hàng sẽ thực hiện thẩm định các nội dung:

- Kết quả hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp
- Đặc điểm/ phương thức kinh doanh theo các lĩnh vực của doanh nghiệp
- Năng lực hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp: cơ sở vật chất, nguồn nhân lực

Trong hoạt động tín dụng, MB phân loại khách hàng DNNVV thành 4 nhóm ngành lớn là: (1) ngành nông nghiệp, ngành lâm nghiệp, thủy hải sản; (2) ngành kinh doanh và thương mại; (3) ngành công nghiệp; (4) ngành xây dựng.

Thứ nhất, nhóm tiêu chí định tính

Đây là tiêu chí quan trọng, bao gồm các chỉ tiêu không biểu hiện bằng con số, việc đánh giá mang nhiều tính chủ quan, nhưng giữ vị trí không kém phần quan trọng trong việc đánh giá và dự đoán chính xác khả năng và thiện chí trả nợ của khách hàng. Đặc biệt thời gian vừa qua, các nhân tố định lượng được xác định trên cơ sở các BCTC của doanh nghiệp, đa số chưa được kiểm toán, nên mức độ tin cậy thấp. Vì vậy, việc phân tích các nhân tố định lượng kết hợp với các nhân tố định tính sẽ giúp ngân hàng hiểu rõ hơn về doanh nghiệp. Hiện nay, tại MB tiêu chí định

tính gồm những chỉ tiêu sau:

a. Quá trình phát triển doanh nghiệp/ Mô hình tổ chức

Để thẩm định nội dung này, CVTĐ dựa vào Bảng thông tin khách hàng và thông tin từ CVKH. Chi tiết nội dung thẩm định bao gồm:

- CVTĐ đánh giá quá trình hình thành và phát triển của doanh nghiệp để làm cơ sở xác định năng lực và kinh nghiệm của khách hàng: Quy mô, lao động, địa bàn, thị trường...

- Mô hình tổ chức: Sự phù hợp của mô hình tổ chức đang áp dụng tại doanh nghiệp với loại hình doanh nghiệp đã đăng ký, tính đơn giản/phức tạp của bộ máy tổ chức ảnh hưởng đến chi phí quản lý của doanh nghiệp. Nội dung thẩm định NLTC DNNVV ở ngân hàng quân đội nhằm mục tiêu biết được NLTC, khả năng sinh lời, khả năng thanh toán và rủi ro tài chính (nếu có) của doanh nghiệp.

b. Phương thức kinh doanh theo từng lĩnh vực

CVTĐ căn cứ vào hồ sơ về các hợp đồng khách hàng thực hiện và bảng thông tin khách hàng để thẩm định các nội dung:

- Đối với mỗi lĩnh vực kinh doanh được liệt kê, CVTĐ cần phân tích và nêu được đặc điểm phương thức kinh doanh của khách hàng. Tuy nhiên yêu cầu chung phải đưa ra được đánh giá về:

+ Các lĩnh vực hoạt động kinh doanh chính của doanh nghiệp (tối đa 3 lĩnh vực), kiểm tra các ngành nghề kinh doanh chính có phù hợp với điều kiện kinh doanh/điều kiện doanh nghiệp, lĩnh vực kinh doanh có điều kiện phải có giấy phép của cơ quan nhà nước có thẩm quyền.

+ Đặc điểm hoạt động kinh doanh và kinh nghiệm của khách hàng đối với các lĩnh vực hoạt động kinh doanh chính (đối tác đầu vào, đầu ra, phương thức giao hàng, phương thức thanh toán...).

+ Phân khúc thị trường của khách hàng và khả năng tăng trưởng và mở rộng thị trường trong các năm tiếp theo.

+ Lĩnh vực kinh doanh của khách hàng có thuộc đối tượng hạn chế cấp tín dụng của MB trong từng thời kỳ không?

- CVTĐ lưu ý về việc lựa chọn lĩnh vực hoạt động kinh doanh để phân tích,

tránh sự máy móc và thiếu tập trung trong báo cáo thẩm định. Ví dụ doanh nghiệp hoạt động trong 4-5 lĩnh vực (tỷ trọng doanh thu đồng đều), tuy nhiên phương án MB tài trợ chỉ là một trong các mảng kinh doanh trên thì chỉ cần nêu sơ bộ về các lĩnh vực còn lại; Còn tập trung đánh giá chi tiết lĩnh vực MB tham gia tài trợ.

- Việc phân tích phương thức kinh doanh của khách hàng phải đưa ra rủi ro liên quan đến hoạt động kinh doanh của khách hàng, nhằm nghiên cứu các giải pháp.

Ví dụ:

Nếu doanh nghiệp hoạt động trong lĩnh vực thương mại:

- Doanh nghiệp hoạt động theo hình thức nhập hàng, lưu kho và bán lẻ dần/Hoặc tìm đầu ra để tiêu thụ dần. Hay khách hàng kinh doanh theo phương thức có hợp đồng đầu ra, và ký hợp đồng đầu vào rõ ràng? Có hiện tượng đầu cơ hay không?

- Doanh nghiệp có bị phụ thuộc quá nhiều vào một đối tác đầu vào hay đầu ra hay không. Đặc biệt xem xét trong điều kiện đối tác chấm dứt hợp đồng với khách hàng /hoặc bị phá sản, giải thể thì sẽ ảnh hưởng như thế nào tới tình hình hoạt động kinh doanh của khách hàng. Và khả năng của việc này là có cao không?

Nếu doanh nghiệp hoạt động trong lĩnh vực xây lắp:

- CVTĐ cần phân tích đặc điểm công trình khách hàng thi công (về công trình dân dụng, cầu đường, công nghiệp; Nguồn vốn; Chủ đầu tư; Địa bàn?).

- Nếu doanh nghiệp hoạt động trong lĩnh vực sản xuất:

- Chuyên viên phải nắm được quy trình sản xuất của khách hàng (từ lúc nhập/mua Nguyên vật liệu, sản xuất như thế nào, đến kênh phân phối đầu ra ra sao)... Tùy theo lĩnh vực hoạt động kinh doanh của khách hàng chuyên viên phân tích sẽ có đánh giá, trên đây là 3 yêu cầu đối với 3 lĩnh vực hoạt động chính của khách hàng.

c. Năng lực hoạt động kinh doanh

➤ Năng lực máy móc, thiết bị, nhà xưởng

Dựa vào thông tin về báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh, tài sản cố định của KH (chi tiết theo từng loại tài sản), CVTĐ sẽ thẩm định các nội dung sau:

- Đối với doanh nghiệp hoạt động trong lĩnh vực xây lắp, sản xuất: phân tích về năng lực tài sản cố định, năng lực máy móc thiết bị phục vụ quá trình thi công, sản xuất của khách hàng. Việc phân tích dựa trên danh mục tài sản cố định của khách hàng, thời gian đầu tư, giá trị còn lại của tài sản. Nếu một doanh nghiệp hoạt động không có đủ máy móc thiết bị cần thiết, hoạt động chủ yếu bằng thiết bị đi thuê ngoài thì năng lực hoạt động kinh doanh không tốt, không đảm bảo tính chủ động.

- Lưu ý:

+ Đối với các doanh nghiệp sản xuất cần xác định công suất sản xuất thiết kế và thực tế của khách hàng để làm cơ sở đánh giá sự tăng trưởng hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp trong tương lai.

+ Đối với nhà xưởng, văn phòng/trụ sở cần xem xét có thuộc sở hữu của doanh nghiệp hay đi thuê, thời gian thuê còn hiệu lực trong bao lâu, đảm bảo duy trì hoạt động sản xuất kinh doanh không. Hệ thống kho hàng có đủ tiêu chuẩn đảm bảo chất lượng hàng hóa không (đặc biệt đối với những doanh nghiệp hoạt động trong lĩnh vực nông sản, thực phẩm...)

➤ *Năng lực quản lý điều hành; Năng lực nhân sự của khách hàng*

Cơ sở để thẩm định yếu tố này bao gồm: Trình độ và kinh nghiệm công tác của cán bộ quản lý doanh nghiệp; Số lượng và chất lượng nhân sự; Tính ổn định về nhân sự (đánh giá thông qua chính sách nhân viên).

- Năng lực quản lý điều hành được đánh giá thông qua:

+ Phân tích trình độ, kinh nghiệm của các cán bộ quản lý doanh nghiệp, đặc biệt các cán bộ giữ vai trò điều hành chủ chốt. Phân tích đánh giá những biến động, thay đổi về nhân sự cấp cao (Ban điều hành, kế toán trưởng)

+ Mô hình tổ chức hợp lý, chức năng và nhiệm vụ của các bộ phận được phân tách rõ ràng đảm bảo việc kiểm soát chặt chẽ và khoa học.

+ Kết quả hoạt động kinh doanh tăng trưởng tốt, tỷ suất lợi nhuận thu được cao.

Ngoài ra, năng lực điều hành có thể được đánh giá trên cơ sở năng lực của các cổ đông góp vốn, đặc biệt trường hợp công ty mẹ - công ty con, năng lực hoạt động

của công ty có thể phụ thuộc phần lớn vào NLTC và kinh nghiệm hoạt động của công ty mẹ.

- Năng lực nhân sự: đánh giá thông qua số lượng và trình độ nhân sự phù hợp với quy mô sản xuất, tính ổn định qua việc đánh giá chính sách nhân viên (quỹ lương tăng tương xứng với tốc độ tăng doanh thu, lợi nhuận).

➤ *Năng lực cạnh tranh*

CVTĐ dựa vào kết quả hoạt động kinh doanh và thông tin về doanh nghiệp trên địa bàn so với mảng thị trường lựa chọn để:

- Đánh giá về khả năng cạnh tranh của doanh nghiệp trong phân khúc thị trường lựa chọn. Giả sử sản phẩm của doanh nghiệp được tiêu thụ trong địa bàn tỉnh A. CVTĐ cần đưa ra thông tin về các doanh nghiệp hoạt động với cùng lĩnh vực và có quy mô lớn trong địa bàn. Từ đó đánh giá về khả năng cạnh tranh trên thị trường (Giá cả, thời gian cung ứng, chất lượng, dịch vụ khuyến mãi – hậu mãi, mức độ yêu thích của người tiêu dùng...).

- Từ việc phân tích năng lực cạnh tranh có thể đánh giá được khả năng tăng trưởng, mở rộng thị trường của khách hàng.

- CVTĐ lưu ý về việc đôi khi có mối quan hệ tốt có thể tận dụng trong hoạt động kinh doanh cũng là một điểm tăng năng lực cạnh tranh của KH. Tuy nhiên nếu chỉ dựa vào mối quan hệ thì yếu tố bền vững không cao, do đó phải lưu ý đặc biệt đến việc thiết kế, quản lý phương án.

- Trường hợp có số liệu về doanh nghiệp hoạt động trong ngành với quy mô tương tự, chuyên viên phân tích tín dụng có thể lập bảng so sánh một số chỉ tiêu chính theo mẫu trong Báo cáo phân tích tín dụng để có thêm cơ sở để kết luận về tình hình và năng lực hoạt động kinh doanh của KH.

d. Kiểm toán độc lập và niêm yết chứng khoán

Kiểm toán độc lập sẽ được đánh giá theo quan điểm của sự thẩm tra giám sát bên ngoài. Các doanh nghiệp có quan hệ tín dụng với ngân hàng, yêu cầu hàng năm được kiểm toán độc lập bởi các công ty kiểm toán độc lập về các BCTC. Mục đích, một đảm bảo số liệu chính xác, đáng tin cậy cho việc phân tích các chỉ tiêu định lượng, mặt khác, giúp doanh nghiệp giảm được sai sót và gian lận, thấy được những điểm mạnh

yếu của mình trong quản lý, trong chấp hành pháp luật Nhà nước, trong tổ chức sản xuất kinh doanh.... Từ đó rút ra bài học, kinh nghiệm làm cho hoạt động sản xuất kinh doanh ngày càng hiệu quả, tăng khả năng trả nợ ngân hàng.

Như vậy, BCTC của doanh nghiệp được kiểm toán, bởi các công ty kiểm toán độc lập sẽ cung cấp số liệu đáng tin cậy hơn.

Ngoài ra, theo quy định của Luật chứng khoán số 70/2006/QH11, những công ty cổ phần niêm yết chứng khoán, BCTC phải được kiểm toán và đảm bảo tính minh bạch, đảm bảo điều kiện nhất định về vốn tự có, có hoạt động kinh doanh có lợi liên tục trong một số năm, chất lượng quản lý tốt... Vì vậy, ngân hàng có thể dựa vào thông tin về doanh nghiệp đã được niêm yết giá cổ phiếu trên thị trường chứng khoán, thông tin về những doanh nghiệp đã hoặc chưa được kiểm toán để dự đoán chính xác hơn khả năng trả nợ của doanh nghiệp, giúp cho việc xếp hạng tín nhiệm chính xác.

Thứ hai, nhóm tiêu chí định lượng

Đây là các chỉ tiêu tính toán biểu hiện bằng con số, dựa trên cơ sở số liệu từ BCTC doanh nghiệp, theo mẫu quy định thống nhất như: bảng cân đối kế toán, báo cáo kết quả kinh doanh, báo cáo lưu chuyển tiền tệ. Các chỉ tiêu định lượng phải được xây dựng trên cơ sở đảm bảo các yêu cầu đã nêu trên. Từ định hướng đó, hiện nay MB sử dụng các chỉ tiêu định lượng chia theo nhóm bao gồm:

a. Chất lượng tài sản – nguồn vốn

➤ Các khoản mục tài sản

CVTĐ đánh giá chất lượng tài sản trong vòng ít nhất 03 năm và tập trung đánh giá các nội dung như sau:

(1) Sự thay đổi quy mô tổng tài sản của doanh nghiệp:

- Sự biến động về tổng tài sản, so sánh việc tăng/giảm tài sản với tốc độ tăng/giảm doanh thu của doanh nghiệp.

- Các khoản mục biến động của tài sản. Trường hợp tài sản tăng, CVTĐ cần đánh giá nguồn tài trợ cho giá trị gia tăng đó.

- Trên cơ sở đó đánh giá việc tăng quy mô tài sản có phản ánh doanh nghiệp mở rộng quy mô hoạt động trên thực tế hay không.

(2) *Cơ cấu tài sản (Giữa ngắn hạn/trung dài hạn; Trong ngắn hạn giữa phải thu/TSLĐ; Tồn kho/TSLĐ):*

- So sánh các tỷ trọng về cơ cấu tài sản có phù hợp với đặc điểm của ngành hay không.

- Đối với các tỷ lệ hàng tồn kho/TSLĐ và phải thu/TSLĐ, CVTĐ sẽ so sánh đối chiếu với các chỉ tiêu hoạt động (*hướng dẫn phụ lục*) để đánh giá phù hợp.

- Phân tích hàng tồn kho và khoản phải thu: tính toán thời gian lưu kho hàng hóa (đặc biệt đối với những lĩnh vực thời gian lưu kho ảnh hưởng đến chất lượng hàng hóa), đánh giá chất lượng khoản phải thu (thời hạn khoản phải thu, đối tác phải thu) để xác định tính hợp lý trong việc trích lập dự phòng hàng tồn kho và khoản phải thu của khách hàng. Việc phân tích các chỉ tiêu này cần đối chiếu các chỉ tiêu hiệu quả hoạt động.

➤ ***Các khoản mục nguồn vốn***

CVTĐ căn cứ vào bảng cân đối kế toán và chi tiết tài sản cố định, chi tiết phải thu để tính toán và phân tích các chỉ tiêu:

(1) *Cơ cấu các khoản mục nguồn vốn:* Tỷ trọng Nợ ngắn hạn/trung dài hạn; vay nợ ngắn hạn/nợ phải trả, người mua trả tiền trước, phải trả người bán/nợ phải trả

(2) *Sự biến động tăng/giảm các khoản mục nguồn vốn:* nợ ngắn hạn, vay nợ ngắn hạn, phải trả người bán và người mua trả tiền trước, các khoản mục biến động lớn bất thường...

(3) *Hệ số nợ của doanh nghiệp:* MB cân đối tài trợ đối với các phương án ngắn hạn nên ở mức 80% (+/-5%).

(4) *Hệ số tự tài trợ:* Khi phân tích về khả năng tự tài trợ CVTĐ sẽ phân tích kỹ về:

- Chi tiết vốn chủ sở hữu: được góp bằng tiền/bằng tài sản hay bằng thương hiệu;
- Bản chất của việc chủ sở hữu doanh nghiệp tham gia góp vốn thực tế, từ đó kết luận khả năng tự chủ tài chính tốt.

b. Nhóm tiêu chí về khả năng sinh lời

Hiện nay theo quy trình thẩm định tại MB, khả năng sinh lời của các DNNVV được xem xét trên các chỉ tiêu chính sau đây:

(1) *Tỷ suất lợi nhuận sau thuế trên tổng tài sản (ROA)*

(2) Tỷ suất lợi nhuận trên Vốn chủ sở hữu (ROE)

(3) Tỷ suất lợi nhuận trên doanh thu thuần

c. Hệ số nợ

d. Nhóm tiêu chí đánh giá khả năng thanh toán

(1) Hệ số khả năng thanh toán hiện thời

(2) Hệ số khả năng thanh toán nhanh

(3) Hệ số khả năng thanh toán tức thời

e. Nhóm tiêu chí đánh giá khả năng hoạt động

(1) Vòng quay vốn lưu động

(2) Vòng quay khoản phải thu

(3) Vòng quay hàng tồn kho

f. Khả năng bù đắp tổn thất khi xảy ra rủi ro trong hoạt động kinh doanh

Nhằm tạo thuận lợi cho các doanh nghiệp có thể phòng ngừa, đối phó được với những rủi ro bất ngờ trong hoạt động sản xuất, kinh doanh và đảm bảo an ninh tài chính doanh nghiệp, Nhà nước khuyến khích các doanh nghiệp thuộc mọi thành phần kinh tế trích lập các khoản dự phòng. Các khoản chi phí này được phép tính vào chi phí sản xuất kinh doanh hợp lý, hợp lệ trong năm tài chính của doanh nghiệp. Đây là những quy định giúp doanh nghiệp có điều kiện phòng ngừa những rủi ro trong kinh doanh, đảm bảo an toàn tài chính.

Hiện nay, các khoản dự phòng được tính vào chi phí của doanh nghiệp bao gồm: dự phòng giảm giá hàng tồn kho, dự phòng tổn thất các khoản đầu tư chính, dự phòng nợ phải thu khó đòi, dự phòng bảo hành sản phẩm, hàng hóa, công trình xây lắp. Đồng thời, Nhà nước cũng quy định các điều kiện để doanh nghiệp có thể trích lập các khoản dự phòng trên. Tuy nhiên, các khoản trích lập này cũng như việc trích lập quỹ dự phòng tài chính chỉ là khuyến khích thực hiện, không bắt buộc. Do đó, trong thực tế, tình trạng chung của các DNNVV cũng như các DNNVV vay vốn tại MB đều chỉ mang tính hình thức, không đúng với mục đích, ý nghĩa của nó. Thậm chí, nhiều doanh nghiệp lợi dụng các quy định này thực hiện trích lập dự phòng trong khi thực tế các khoản này ở doanh nghiệp không có để tính vào chi phí nhưng không hoàn nhập vào cuối năm chỉ để giảm thu nhập chịu thuế, nhằm trốn

thuế thu nhập doanh nghiệp. Số DNNVV mua bảo hiểm để phòng những rủi ro trong sản xuất kinh doanh, rủi ro về thiên tai, địch họa...vẫn còn quá nhỏ bé. Việc sử dụng các công cụ phái sinh để tránh rủi ro rất ít được sử dụng.

Dựa trên cơ sở phân tích trên, CVTĐ sẽ đánh giá một cách khách quan NLTC các doanh nghiệp. Đây cũng là căn cứ hỗ trợ cho CVTĐ trong việc xếp hạng tín dụng DNNVV.

3.2.2.4. Kết luận sau phân tích và ý kiến đề xuất

Sau khi phân tích các tiêu chí tài chính và phi tài chính, ngân hàng tính điểm bình quân cho NLTC của DNNVV. Số điểm cho mỗi chỉ tiêu được đánh giá từ 20 – 100 điểm và tỷ trọng cho từng chỉ tiêu thay đổi tùy thuộc ngành nghề và quy mô của doanh nghiệp. Đối với DNNVV, điểm của phần tài chính chiếm 30% tổng điểm xếp hạng; còn lại 70% số điểm dành cho phần phi tài chính. Sở dĩ phần phi tài chính đối với các DNNVV chiếm tỷ trọng lớn là vì các DNNVV có tiềm lực tài chính yếu, nếu cơ cấu cho điểm đối với phần tài chính là lớn thì điểm xếp hạng DNNVV sẽ thấp, từ đó khả năng vay vốn của đối tượng doanh nghiệp này là hạn chế đi rất nhiều.

Căn cứ vào điểm số tính toán từ khâu thẩm định, CVTĐ sẽ phân loại DNNVV, từ đó đánh giá mức độ rủi ro, đưa ra kiến nghị về việc cấp tín dụng và quản lý doanh nghiệp. Như vậy, có thể nói thẩm định là nguyên liệu đầu vào quan trọng trong hoạt động thẩm định NLTC DNNVV. Hoạt động thẩm định sẽ được tiến hành định kỳ nếu mục tiêu là để giám sát khoản vay hoặc tiến hành đột xuất nếu khách hàng DNNVV có nhu cầu và đến vay vốn tại Ngân hàng.

3.2.2.5. Minh họa

Để thấy được thực trạng thẩm định NLTC DNNVV trong hoạt động cho vay của MB, có thể xem xét ví dụ về việc thẩm định tài chính của một DNNVV vay vốn tại MB. Báo cáo thẩm định là về CTCP Lilama 3.3 dựa trên các tiêu chí:

- Là khách hàng truyền thống của MB và hiện có dư nợ tại MB;
- Năng lực tài chính kém, hiệu quả kinh doanh không cao nên phát sinh nợ xấu tại MB.

I. Thông tin chung về doanh nghiệp:

Tên doanh nghiệp: Công ty cổ phần Lilama 3.3

Địa chỉ: Lô 24 + 25 khu công nghiệp Quang Minh, Mê Linh, Hà Nội.

Công ty cổ phần Lilama 3.3 là doanh nghiệp hoạt động theo Luật doanh nghiệp của nước Cộng hòa xã hội chủ nghĩa Việt Nam, được Sở kế hoạch và đầu tư thành phố Hà Nội cấp giấy chứng nhận kinh doanh số 0104489681 lần đầu vào ngày 24 tháng 03 năm 2010.

CTCP Lilama 3.3 đã cung cấp đầy đủ các BCTC từ năm 2011 đến năm 2016 theo yêu cầu của Ngân hàng. Các BCTC bao gồm: (1) Báo cáo thuế, (2) Báo cáo kiểm toán – có xác nhận của cơ quan kiểm toán (Công ty TNHH tư vấn thuế, kế toán & kiểm toán AVINA – IAFC) và báo cáo nội bộ doanh nghiệp. Như vậy, các số liệu được tính toán là có tính chân thực.

II. Đánh giá NLTC theo tiêu chí định tính

1. *Quá trình hình thành và phát triển:* CTCP Lilama 3.3 được thành lập năm 2010 theo giấy phép ĐKKD 0104489681 do Sở Kế hoạch và Đầu tư Thành phố Hà Nội cấp. Đây là công ty con trực thuộc CTCP 3. Với quá trình hình thành và phát triển như vậy, có thể thấy năng lực và kinh nghiệm là tương đối tốt.

2. Phương thức và tình hình kinh doanh

Ngành nghề kinh doanh và các hoạt động chính: chế tạo kết cấu thép, thiết bị cơ khí tiêu chuẩn, phi tiêu chuẩn cho các công trình dân dụng, công nghiệp và xuất khẩu.

Các lĩnh vực kinh doanh này đã được thể hiện đầy đủ trong Giấy ĐKKD của công ty. Các lĩnh vực kinh doanh này đều thuộc đối tượng cấp tín dụng của MB.

Sau 7 năm hoạt động, công ty đã có được nhiều kinh nghiệm cũng như tạo dựng được uy tín tốt trong việc cung cấp các thiết bị y tế. Công ty có những gói thầu được công ty mẹ giao thực hiện với các đối tác lớn như BQL dự án Công trình giao thông Vĩnh Phúc, POLYSIUS VIETNAM Limited Liability Company... Qua đó có thể thấy công ty đang hoạt động ổn định và có những bước phát triển tốt.

3. Năng lực quản trị, điều hành

Tổng Giám đốc là ông Đỗ Huy Vũ, là người có kinh nghiệm và kiến thức trong điều hành hoạt động của doanh nghiệp được chỉ định theo quyết định của công ty mẹ là CTCP Lilama 3.

Công ty mẹ là CTCP Lilama 3, tỷ lệ góp vốn là 79,48%. Đây là tỷ lệ vốn góp lớn nhất trong số 3 công ty con tại Lilama 3.

Cách thức tổ chức quản lý như hiện nay của CTCP Lilama 3.3 là hợp lý, phù hợp với quy mô cũng như phương thức hoạt động của công ty.

4. Kiểm toán độc lập và niêm yết chứng khoán

CTCP Lilama thuê công ty TNHH kiểm toán và thẩm định giá Việt Nam làm đơn vị kiểm toán độc lập. Công ty mẹ đã niêm yết trên sàn chứng khoán nên phần nào đảm bảo tính minh bạch trong kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh.

5. Quan hệ với các tổ chức tín dụng

Mặc dù là công ty con, có vốn cổ phần với tỷ lệ lớn từ công ty mẹ, bắt đầu từ năm 2016 doanh nghiệp này có nợ xấu tại cả 2 ngân hàng MB Mê Linh và ngân hàng Công thương chi nhánh Quang Minh. Tại MB Mê Linh, CTCP Lilama 3.3 phát sinh nợ quá hạn năm 2015 là 4.931,1 triệu đồng; tính đến tháng 31/12/2016 nợ quá hạn là 2.832 triệu đồng.

III. Đánh giá NLTC theo tiêu chí định lượng

Kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh của CTCP Lilama 3.3 được thể hiện ở bảng 1, 2 và 3 của phụ lục 3.

IV. Nội dung thẩm định

1. Thẩm định chất lượng tài sản – nguồn vốn

a. Các khoản mục tài sản

Dựa vào bảng số liệu của phụ lục 03, sự biến động của tài sản – nguồn vốn của CTCP Lilama 3.3 diễn ra như sau:

(1) Sự thay đổi về quy mô tổng tài sản của doanh nghiệp

- Tổng tài sản của CTCP Lilama 3.3 năm 2016 giảm 5.206 triệu đồng (tương ứng 10,33%) và 2.729 triệu đồng (tương ứng 5,7%) so với năm 2015 và năm 2014; trong khi đó doanh thu thuần năm 2016 tăng 170,12% so với năm 2015 và tăng 42,61% so với năm 2014. Cụ thể sự biến động của tài sản như sau:

- Phải thu khách hàng năm 2016 giảm 6,61% so với năm 2015 và giảm 12,61% so với năm 2014, trong đó chủ yếu là giảm khoản phải thu khách hàng.

- Hàng tồn kho năm 2016 tăng 13,29% và tăng 25,54% so với lần lượt năm 2015 và năm 2014.

- Tài sản cố định giảm mạnh: năm 2016 so với năm 2015 và 2014 lần lượt giảm 424 triệu và 795 triệu, tương ứng với mức giảm 63,38% và 76,44%. Nguyên nhân của sự biến động mạnh tài sản cố định là do công ty thanh lý lượng lớn máy móc thiết bị, không đầu tư mới.

(2) Cơ cấu tài sản

- Tỷ trọng tài sản dài hạn lần lượt các năm 2016, 2015 và 2014 trong tổng tài sản lần lượt là 0,68%, 1,53% và 2,58%. Đây là tỷ lệ rất nhỏ so với mặt bằng chung của ngành xây lắp. Nguyên nhân là do công ty Lilama 3.3 chủ yếu thi công các hạng mục nhận từ công ty mẹ (CTCP Lilama), tài sản cố định sử dụng của công ty mẹ để hoạt động các dự án lớn nhiều hơn tài sản tự có. Dựa vào **bảng 4 phụ lục 03**, có thể nhận thấy sự biến động của các khoản mục tồn kho như sau:

- Hàng tồn kho năm 2016 là 17.445 triệu đồng, tăng 2.047 triệu đồng tương đương với mức tăng 13,29% so với cùng kỳ năm 2015.

+ Nguyên vật liệu tồn kho là 454 triệu đồng, giảm 711 triệu đồng (tương đương 61,03%) so với đầu năm, chủ yếu là vật tư, vật liệu phục vụ thi công các công trình của công ty mẹ, định kỳ hàng năm đều có kiểm kê cả về số lượng và chất lượng. CVTĐ đánh giá không có nguyên vật liệu tồn kho chậm luân chuyển, kém phẩm chất.

+ Chi phí SXKD dở dang là 16.953 triệu đồng, tăng 2.740 triệu đồng tương đương mức tăng 19,28% so với năm 2015. Do đặc thù ngành và là công ty con phục vụ cho các công trình xây lắp của công ty mẹ nên chi phí SXKD của công ty chiếm tỷ trọng lớn trong tài sản ngắn hạn.

+ Vòng quay hàng tồn kho của doanh nghiệp năm 2015 và 2016 lần lượt là 1,916 và 2,388; số ngày lưu kho tương ứng là 188 ngày và 151 ngày. Mặc dù vòng quay hàng tồn kho đã tăng lên, số ngày lưu kho giảm nhưng với vòng quay hàng tồn kho ngắn, số ngày lưu kho dài, công ty rơi vào tình trạng hàng tồn kho bị ứ đọng nhiều.

- Các khoản phải thu ngắn hạn của công ty từ năm 2012 đến năm 2015 giảm

nhưng từ năm 2015 đến 2016 lại tăng. Tại thời điểm 31/12/2016, các khoản phải thu ngắn hạn là 32.386 triệu đồng, tăng 7,65% so với năm 2015, trong đó chủ yếu là khoản phải thu khách hàng, thường xuyên chiếm tỷ lệ trên 90% trong tổng các khoản phải thu ngắn hạn của công ty.

Dựa vào **bảng 5 của phụ lục 03**, khoản phải thu ngắn hạn phát sinh từ những khách hàng truyền thống của doanh nghiệp, ta có thể thấy, phần lớn các khoản phải thu của công ty là các khoản thu ngắn hạn, bình quân kỳ phải thu là 1,34 trong năm 2016. Điều này cho thấy tính thanh khoản của nợ ngắn hạn của công ty còn chậm, khách hàng chiếm dụng vốn của công ty nhiều. Thêm vào đó, tỷ trọng của các khoản phải thu trong tổng tài sản lại lớn, hơn 60%, năm 2015 là 68,78%. Từ danh mục khách hàng của công ty, ta thấy CTCP Lilama 3.3 có số lượng khách hàng ít, chưa đa dạng, khách hàng chủ yếu của doanh nghiệp này là công ty mẹ CTCP Lilama 3, khoản phải thu đối với khách hàng này chiếm tới 90% trong các năm 2012 – 2016, do vậy chính sách kinh doanh của CTCP Lilama 3.3 hoàn toàn phụ thuộc vào công ty mẹ. Vì thế, công ty cần xem xét lại chính sách bán hàng của mình để tránh tình trạng bị chiếm dụng nguồn vốn lớn. Như vậy, có thể nhận xét công ty chưa kiểm soát tốt các khoản phải thu phát sinh trong kỳ.

b. Các khoản mục nguồn vốn

(1) Cơ cấu các khoản mục nguồn vốn

Trong tổng nguồn vốn của doanh nghiệp thì nợ phải trả chiếm tỷ trọng lớn hơn nhiều so với vốn chủ sở hữu, trong đó từ năm 2013 đến năm 2016 toàn bộ khoản nợ chủ yếu là các khoản phải trả người bán ngắn hạn, gồm các khoản đặt cọc nhập nguyên vật liệu từ công ty mẹ và các đối tác khác.

(2) Sự biến động các khoản mục nguồn vốn

Dựa vào bảng 06 của phụ lục 03, nguồn vốn của công ty có cơ cấu chưa hợp lý, nợ phải trả chiếm tỷ lệ cao so với tổng nguồn vốn, đặc biệt là năm 2016, nợ phải trả chiếm 92,9%. Trong khoản mục nợ phải trả, công ty chủ yếu vay nợ ngắn hạn, chỉ có năm 2012 vay nợ dài hạn với tỷ lệ nhỏ (0,47% so với nợ phải trả). Các khoản nợ ngắn hạn chủ yếu là do doanh nghiệp nợ tiền hàng nhà cung cấp, trong đó có công ty mẹ.

Dựa vào **bảng 07 của phụ lục 03**, có thể thấy công ty có nguồn tài trợ vốn lưu động chủ yếu từ vốn chủ sở hữu và vay ngân hàng. Cụ thể: Nợ ngắn hạn tại

31/12/2016 là 41.974 triệu đồng, giảm 1.701 triệu so với năm 2015, tương đương giảm 86,68%, chủ yếu là tăng vốn chiếm dụng và vay ngắn hạn các tổ chức tín dụng để đáp ứng nhu cầu vốn lưu động phục vụ thi công, xây lắp các công trình.

- Dựa vào **bảng 08 của phụ lục 03**, khoản phải trả: Khoản mục phải trả người bán từ năm 2012 đến năm 2014 có xu hướng giảm nhưng đến năm 2016 lại tăng 69,19% so với năm 2015; chủ yếu là do công ty trả chậm tiền hàng của công ty mẹ và các nhà cung cấp đầu vào khác.

Nợ phải trả/Tổng tài sản của CTCP Lilama 3.3 từ năm 2015 đến năm 2016 lần lượt là 0,860;0,867 và 0,929. Năm 2016 hệ số này tăng là do vốn chủ sở hữu của công ty giảm (giảm 10,33%) so với năm trước.

Dựa trên **bảng 09 của phụ lục 03**, các chỉ tiêu tài chính khác của công ty thể hiện như sau:

- Hệ số tự tài trợ của công ty thấp và có xu hướng giảm dần từ năm 2014 đến năm 2016. Điều này thể hiện công ty ít sử dụng đòn bẩy tài chính, trong trường hợp này công ty sử dụng nguồn vốn được tài trợ từ công ty mẹ.

- Vốn chủ sở hữu của công ty chủ yếu được cấu thành từ vốn góp của các cổ đông, như vậy là đảm bảo được NLTC thực sự.

c. Phân tích các chỉ tiêu tài chính

Dựa vào bảng 10 của phụ lục 03, tổng hợp chỉ tiêu tài chính CTCP Lilama 3.3 được thể hiện như sau:

➤ Nhóm chỉ tiêu về khả năng sinh lời

(1) Doanh thu, ROS, ROA, ROE:

- Doanh thu:

Từ năm 2013 đến năm 2015, doanh thu của công ty giảm, năm 2015 giảm 63,33% so với năm 2013 do những khó khăn chung của nền kinh tế sau suy thoái. Đến năm 2016, khi nền kinh tế về cơ bản đã hồi phục, với những nỗ lực kinh doanh, công ty đã tăng được doanh thu thuần 170,12% so với năm 2015, đạt 41.774 triệu đồng.

- ROS: chỉ tiêu này cho biết 1 đồng doanh thu thuần tạo ra bao nhiêu đồng lợi nhuận. Năm 2014, tỷ số này là 0,0001; năm 2015 và năm 2016 kết quả âm. Điều này cho thấy công ty làm ăn kém hiệu quả, lợi nhuận không có, thậm chí bị lỗ.

- ROA và ROE: tương tự như tỷ số ROS, năm 2014 đạt tỷ lệ rất thấp, 2 năm 2015 và 2016 cho kết quả âm.

Nguyên nhân của tình trạng này là công ty đã không quản lý tốt chi phí sản xuất khiến giá vốn hàng bán tăng cao (năm 2016 tăng 213,89% so với năm 2015), chi phí quản lý doanh nghiệp cũng tăng mạnh từ 1.300 triệu đồng lên 3.475 triệu đồng, tăng 167,31% so với năm 2015. Do đó, mặc dù doanh thu năm 2016 tăng 170,12% nhưng lợi nhuận sau thuế của công ty vẫn giảm mạnh 228,47% so với năm 2015. Điều này cho thấy chất lượng quản lý của công ty là chưa tốt trong những năm gần đây.

(2) Chỉ tiêu hoạt động

- Hệ số vòng quay tổng tài sản: Hiệu quả sử dụng TSCĐ: năm 2016 và năm 2015, lợi nhuận của công ty âm, năm 2014 hiệu quả sử dụng TSCĐ là 0,003; kết quả này cho thấy công ty đã không sử dụng hiệu quả TSCĐ.

- Vòng quay vốn lưu động

Theo kết quả tính toán, vòng quay vốn lưu động của công ty từ năm 2014 đến năm 2016 lần lượt là 0,895; 0,487 và 1,396. Với đặc thù là công ty xây lắp nên vòng quay vốn lưu động của công ty không lớn, 2 năm gần đây có xu hướng tăng, cho thấy dấu hiệu tốt của công ty trong việc sử dụng vốn lưu động để tạo ra doanh thu.

Vốn lưu động ròng các năm 2014, 2015 và 2016 của CTCP Lilama 3.3 lần lượt là 5.59 triệu đồng, 5.944 triệu đồng và 2.903 triệu đồng

VLĐR của công ty dương (>0) cho thấy doanh nghiệp không bị mất cân đối về tài sản và nguồn vốn. Ngân hàng có thể cho vay.

- Vòng quay hàng tồn kho:

Vòng quay hàng tồn kho của công ty từ năm 2014 đến năm 2016 lần lượt là 1,92; 0,85 và 2,39. Vòng quay hàng tồn kho của công ty có xu hướng tăng, tức là số ngày hàng được lưu trong kho giảm, thể hiện hiệu quả sử dụng vốn đang dần được cải thiện. Trong khoản mục hàng tồn kho chủ yếu là chi phí sản xuất kinh doanh dở dang, công ty đang thực hiện các hợp đồng sản xuất cho khách hàng (cơ bản là các đơn đặt hàng của công ty mẹ).

- ***Vòng quay khoản phải thu***

Vòng quay khoản phải thu năm 2016 tăng so với cả năm 2015 và năm 2014 (năm 2014 là 0,91; năm 2015 là 0,49 và năm 2016 là 1,39) phản ánh tốc độ luân chuyển khoản phải thu tăng, hiệu quả của công tác thu hồi công nợ của công ty đã tốt hơn. Kết quả này là phù hợp với vòng quay hàng tồn kho tăng như phân tích nêu trên, công ty bán được hàng và thu được tiền nhanh hơn.

Vòng quay khoản phải thu tăng lên là do doanh thu tăng, thể hiện luân chuyển vốn tăng, đem lại kết quả kinh doanh tích cực. Các khoản phải thu của CTCP Lilama 3.3 tập trung chủ yếu vào công ty mẹ - CTCP Lilama 3 và không phát sinh khoản phải thu khó đòi nào.

(3) Nhóm chỉ tiêu về hệ số khả năng thanh toán

- ***Hệ số khả năng thanh toán hiện hành***

Trong 3 năm gần đây, khả năng thanh toán hiện hành của công ty đều lớn hơn 1 (> 1) cho thấy công ty có khả năng thanh toán các khoản vay ngắn hạn. Tuy nhiên, tài sản của công ty lại tập trung vào hàng tồn kho và các khoản phải thu ngắn hạn (chủ yếu là khoản phải thu khách hàng) – những tài sản khó chuyển hóa thành tiền trong thời gian ngắn, do vậy thực tế khả năng thanh toán là không cao.

- ***Hệ số khả năng thanh toán nhanh***

Tỷ số này của công ty có xu hướng giảm trong 3 năm gần đây (lần lượt là 0,754; 0,742 và 0,654 trong năm 2014, 2015 và 2016). Theo tổng hợp của ngân hàng, hệ số khả năng thanh toán nhanh $> 0,7 - 0,8$ tức là khả năng thanh toán đảm bảo, doanh nghiệp có khả năng thanh toán các khoản nợ đến hạn. Do vậy, với kết quả và xu hướng trên, CTCP Lilama 3.3 đang có vấn đề về việc chuyển đổi các tài sản ngắn hạn thành tiền để thanh toán các khoản nợ đến hạn.

- ***Hệ số khả năng thanh toán tức thời***

Tỷ số này của công ty là rất thấp, đồng thời vòng quay khoản phải thu và vòng quay hàng tồn kho cũng nhỏ, do đó khả năng thanh toán của doanh nghiệp nếu tại thời điểm hiện tại các khoản nợ ngắn hạn đều yêu cầu thanh toán ngay.

(4) Nhóm chỉ tiêu khác

- Khả năng bao phủ lãi vay: Năm 2014 khả năng bao phủ lãi vay của công ty đạt 1,912 cho thấy công ty hoàn toàn có khả năng trả lãi vay. Năm 2015 và 2016, tỷ số này âm (< 0), lợi nhuận âm cho thấy công ty kinh doanh không hiệu quả dẫn đến tình trạng mức lợi nhuận thu được không đủ để trả lãi vay.

- **Hệ số trả nợ (DSCR)**

Năm 2014 hệ số trả nợ của công ty là 0,083, năm 2015 và năm 2016 âm (< 0) trong khi mức an toàn tối thiểu là lớn hơn 1 (> 1), ngân hàng cần đánh giá chi tiết về quan hệ vay của công ty tại các tổ chức tín dụng, cụ thể là với MB - chi nhánh Mê Linh và Ngân hàng TMCP Công thương – chi nhánh Quang Minh.

d. Dòng tiền

+ Dòng tiền hoạt động kinh doanh của công ty trong 3 năm đều dương.

+ Tỷ trọng dòng tiền tạo ra từ hoạt động kinh doanh/hoạt động đầu tư/hoạt động tài chính so với tổng lượng tiền lưu chuyển trong kỳ được tính toán như sau:

Dựa vào **Bảng 11 của phụ lục 03**: biến động dòng tiền có thể thấy dòng tiền chính của doanh nghiệp được tạo ra chủ yếu từ hoạt động kinh doanh; Vốn đầu tư được huy động từ dòng tiền hoạt động kinh doanh

Dòng tiền từ hoạt động kinh doanh trừ đi dòng tiền từ hoạt động đầu tư dương, lượng tiền thừa được dùng để trả nợ vay ngân hàng.

+ Biến động dòng tiền hoạt động kinh doanh: năm 2015 lưu chuyển tiền thuần từ hoạt động kinh doanh giảm 17,4% so với năm 2014 chủ yếu là do 2 khoản mục (1) tiền thu từ bán hàng, cung cấp dịch vụ và doanh thu khác và (2) tiền thu khác từ hoạt động kinh doanh giảm mạnh. Đến năm 2016 dòng tiền từ hoạt động kinh doanh tăng 2.355 triệu đồng so với năm 2015 (tăng 92,85%), lý do là tiền thu từ bán hàng, cung cấp dịch vụ và doanh thu khác tăng. Điều này cho thấy hoạt động bán hàng của công ty đã dần được cải thiện trong năm 2016, tiền thu từ bán hàng tăng.

+ Biến động dòng tiền từ hoạt động đầu tư: năm 2015, dòng tiền từ hoạt động đầu tư của công ty tăng mạnh, từ 3 triệu đồng lên 701 triệu đồng, mức tăng 2326,67%. Mức tăng mạnh này là do công ty thanh lý, nhượng bán TSCĐ và các tài sản dài hạn khác, thu hồi tiền mặt. Đến năm 2016, dòng tiền từ hoạt động đầu tư lại

giảm nhưng không lớn (giảm 27,01%), chủ yếu vẫn là thu từ việc thanh lý TSCĐ như năm trước.

Biến động dòng tiền từ hoạt động tài chính: dòng tiền từ hoạt động tài chính của cả 3 năm đều âm và dòng tiền ngày càng giảm từ năm 2014 đến năm 2016; năm 2015 giảm 97,88% so với năm 2014; năm 2016 giảm 28,18% so với năm 2015. Sở dĩ năm 2015 có sự biến động mạnh về dòng tiền thuần từ hoạt động tài chính là do mặc dù tiền trả nợ gốc vay không biến động nhiều nhưng tiền thu từ đi vay lại giảm. Năm 2016, dòng tiền từ hoạt động tài chính tiếp tục giảm nguyên nhân là do tiền thu từ đi vay giảm so với năm trước (giảm 44,74%).

+ Những sự biến động về dòng tiền của các hoạt động dẫn đến mức ngân quỹ cuối năm 2015 giảm mạnh so với năm 2014 (giảm 98,38%), đến năm 2016 lại tăng (mức tăng 50%). Mức ngân quỹ này là chưa hợp lý vì mức ngân quỹ quá thấp như thế khiến công ty khó đảm bảo khả năng thanh toán.

Kết luận:

+ Tiền của doanh nghiệp có được tạo ra từ nguồn bền vững, chủ yếu từ hoạt động kinh doanh.

+ Luồng tiền từ hoạt động kinh doanh dương, trong đó tiền từ hoạt động bán hàng và cung cấp dịch vụ năm 2016 tăng so với cả năm 2015 và năm 2014; hoạt động đầu tư dương; luồng tiền từ hoạt động tài chính âm (do phải trả nợ gốc vay), kết quả luồng tiền cuối kỳ dương, mặc dù năm 2016 tăng so với năm 2015 nhưng lại giảm rất mạnh so với năm 2014. Vì vậy, doanh nghiệp cần lưu ý trong việc quản lý các hoạt động tài chính.

Nhận xét về năng lực tài chính CTCP Lilama 3.3: Dựa trên những phân tích trên có thể thấy tình hình tài chính của công ty cổ phần Lilama 3.3 là không tốt, điều này thể hiện rõ ở quy mô hoạt động của doanh nghiệp có xu hướng giảm xuống, vốn chủ sở hữu giảm do lợi nhuận âm, phát sinh nợ xấu bắt đầu từ năm 2015.

Nguyên nhân dẫn đến tình trạng nợ xấu của doanh nghiệp nhiều là do đầu ra của doanh nghiệp này quá phụ thuộc vào công ty mẹ là công ty mẹ Lilama 3, không đa dạng hóa đối tượng khách hàng, vì thế khi công ty mẹ gặp khó khăn trong hoạt

động sản xuất kinh doanh thì CTCP Lilama 3.3 cũng khó thu hồi các khoản phải thu.

Để khắc phục tình trạng trên, hiện nay để xử lý các khoản nợ khó đòi, doanh nghiệp sử dụng 2 phương án: (1) tái cấu trúc nợ thông qua công ty mua bán nợ DATC: công ty bán các khoản nợ cho công ty mua bán nợ Bộ Tài chính và (2) đẩy mạnh hoạt động sản xuất kinh doanh, đa dạng hóa đối tượng khách hàng để không còn phụ thuộc đầu ra vào công ty mẹ.

Sau khi có kết quả chấm điểm các chỉ tiêu tài chính, CVTĐ sẽ tính điểm các chỉ tiêu phi tài chính và tổng hợp thành tổng điểm xếp hạng tín dụng cho doanh nghiệp theo công thức:

$$\text{Điểm xếp hạng tín dụng doanh nghiệp} = \text{Điểm chỉ tiêu tài chính} * \text{Trọng số (30\%)} + \text{Điểm chỉ tiêu phi tài chính} * \text{Trọng số (70\%)}$$

Điểm xếp hạng tín dụng là cơ sở để ngân hàng ra quyết định tín dụng phù hợp.

3.2.3. Thực trạng thẩm định năng lực tài chính doanh nghiệp nhỏ và vừa trong hoạt động cho vay của MB theo kết quả khảo sát

Sau khi gửi bảng hỏi và thu nhận được kết quả khảo sát từ 119 phiếu hợp lệ, tác giả nhập số liệu vào phần mềm SPSS để có được thông tin phục vụ cho phân tích mô tả. Kết quả nghiên cứu chính thức được phân tích theo từng nhóm yếu tố như sau:

* *Đánh giá của đối tượng khảo sát về nguồn thông tin*

Bảng 3.10: Kết quả phân tích đánh giá về nguồn thông tin

Nội dung	N	Minimum	Maximum	Mean
Ngân hàng có sự chủ động trong việc tìm kiếm và khai thác nguồn thông tin về DNNVV	119	3	5	4.26
Ngân hàng được cung cấp các thông tin có độ tin cậy và chính xác cao	119	2	4	3.13
Ngân hàng được cung cấp thông tin một cách đầy đủ	119	3	5	3.92
Valid N (listwise)	119			

Nguồn: Tổng hợp và tính toán của NCS

Kết quả đánh giá về nguồn thông tin về DNNVV mà các CVTĐ cho thấy nhận định về sự chủ động trong tìm kiếm và khai thác nguồn thông tin về DNNVV đang ở mức cao nhất với điểm trung bình 4.26. Ngân hàng được cung cấp thông tin một cách đầy đủ cũng được nhận định với mức điểm khá cao là 3.92. Ngược lại, các CVTĐ lại cho đánh giá ngân hàng được cung cấp các thông tin có độ tin cậy và chính xác cao với mức điểm trung bình 3.13 là thấp. Thực tế hiện nay ở các NHTM trong đó có MB, thông tin mà CVTĐ sử dụng để tiến hành thẩm định DNNVV chủ yếu được cung cấp bởi chủ doanh nghiệp với các báo cáo tài chính hoặc thông tin dưới dạng thứ cấp, không có sự thẩm định độ chính xác. Ngoài ra, thông tin của CIC, các tổ chức tài chính hay phi tài chính cũng không thể hiện tính chính xác cao. Do vậy, về nguồn thông tin, ngân hàng cần chú ý đến tính chính xác, độ tin cậy và cách thức thu thập để nâng cao hiệu quả của hoạt động thẩm định.

*** Đánh giá của đối tượng khảo sát về tổ chức công tác thẩm định**

Bảng 3.11: Kết quả phân tích đánh giá về tổ chức công tác thẩm định

Nội dung	N	Minimum	Maximum	Mean
Sự phối hợp giữa các cán bộ thẩm định là hài hòa	119	3	4	3.76
Sự bố trí cán bộ thẩm định và phân công công việc hợp lý	119	3	5	3.91
Có sự chuyên môn hóa cao công việc	119	2	4	2.97
Số lượng cán bộ thẩm định là đảm bảo yêu cầu công việc thẩm định	119	3	4	3.57
Chi nhánh thường xuyên tổ chức hoạt động thẩm định (mức độ thường xuyên: dưới 6 tháng/ năm)	119	2	5	3.71
Valid N (listwise)	119			

Nguồn: Tổng hợp và tính toán của NCS

Kết quả phân tích đánh giá của CVTĐ về tổ chức công tác thẩm định cho thấy mức đánh giá cao thể hiện ở sự bố trí CVTĐ và phân công công việc là hợp lý, với mức điểm 3.91. Tiếp theo là vấn đề sự phối hợp giữa các CVTĐ trong nhóm là tốt, với mức điểm 3.76; chi nhánh cũng thường xuyên tổ chức hoạt động thẩm định với mức điểm đánh giá là 3.71; số lượng CVTĐ cũng được đảm bảo để thực hiện công việc, thể hiện ở mức điểm là 3.57. Chỉ có vấn đề về tính chuyên môn hóa trong

công việc đang được đánh giá thấp ở mức điểm là 2.97. Trên thực tế, các CVTĐ trong quá trình công tác vẫn phải thực hiện đan xen các công việc ở các bộ phận, vị trí công tác khác của chi nhánh và chỉ được điều chuyển tham gia hoạt động thẩm định khi có phát sinh nghiệp vụ. Thêm vào đó, Ngân hàng cũng chưa có sự phân giao nghiệp vụ thẩm định NLTC theo nhóm ngành hoạt động của DNNVV cho CVTĐ. Những đặc điểm trên dù cho phép CVTĐ nắm bắt đa dạng các nghiệp vụ, đáp ứng các yêu cầu tại nhiều vị trí khác nhau trong công việc nhưng tính chuyên môn hóa lại thấp, khiến vấn đề thẩm định cũng gặp phải những khó khăn.

*** Đánh giá của đối tượng khảo sát về quy trình thẩm định**

Bảng 3.12: Kết quả phân tích đánh giá về quy trình thẩm định

Nội dung	N	Minimum	Maximum	Mean
Quy trình thẩm định được xây dựng và thẩm định bởi các chuyên gia bên ngoài ngân hàng	119	3	5	3.89
Quy trình thẩm định được quy định thống nhất trong toàn hệ thống Ngân hàng	119	2	4	3.29
Quy trình thẩm định thường xuyên được cập nhật	119	3	4	3.80
Quy trình thẩm định được xây dựng một cách khoa học, hợp lý	119	3	3	3.00
Valid N (listwise)	119			

Nguồn: Tổng hợp và tính toán của NCS

Kết quả đánh giá cho thấy, quy trình thẩm định đã được xây dựng và thẩm định bởi các chuyên gia bên ngoài ngân hàng, quy trình cũng thường xuyên được cập nhật để phù hợp với những thay đổi của môi trường kinh doanh. Tuy nhiên, đối tượng khảo sát lại cho rằng quy trình chưa được quy định thống nhất trong toàn hệ thống Ngân hàng với mức điểm là 3.29 và quy trình chưa được xây dựng một cách khoa học, hợp lý, thể hiện ở mức điểm đạt là 3.00.

*** Đánh giá của đối tượng khảo sát về tiêu chí thẩm định**

Bảng 3.13: Kết quả phân tích đánh giá về tiêu chí thẩm định

Nội dung	N	Minimum	Maximum	Mean
Cơ cấu xác định cho tiêu chí định tính và định lượng là phù hợp	119	3	4	3.55
Các chỉ tiêu phản ánh toàn diện năng lực tài chính của khách hàng	119	2	5	3.08
Các chỉ tiêu định lượng được tính toán chính xác	119	2	4	2.60
Chỉ tiêu được xây dựng phù hợp với từng nhóm khách hàng	119	2	4	2.82
Các chỉ tiêu thẩm định được sử dụng một cách nhất quán	119	3	5	3.89
Valid N (listwise)	119			

Nguồn: Tổng hợp và tính toán của NCS

Đánh giá về tiêu chí thẩm định, mức điểm đánh giá cao nhất là về việc các chỉ tiêu thẩm định được sử dụng nhất quán, điểm trung bình là 3.89. Đối tượng khảo sát cũng cho rằng cơ cấu tiêu chí định tính và định lượng như hiện nay MB đang áp dụng: tiêu chí định tính chiếm 30%, tiêu chí định lượng chiếm 70% là phù hợp (điểm trung bình là 3.55). Tuy nhiên, các chỉ tiêu lại chưa phản ánh đầy đủ, toàn diện NLTC của DNNVV với mức điểm trung bình là 3.08; các chỉ tiêu thẩm định chưa được xây dựng phù hợp với từng nhóm khách hàng DNNVV với điểm trung bình là 2.82 và các chỉ tiêu được tính toán chính xác chỉ được điểm trung bình là 2.6.

*** Đánh giá của đối tượng khảo sát về phương pháp thẩm định**

Bảng 3.14: Kết quả phân tích đánh giá về phương pháp thẩm định

Nội dung	N	Minimum	Maximum	Mean
Phương pháp thẩm định là hiện đại, mang tính công nghệ cao	119	2	4	3.02
Phương pháp thẩm định được áp dụng mang lại hiệu quả cao.	119	2	4	3.11
Valid N (listwise)	119			

Nguồn: Tổng hợp và tính toán của NCS

Phương pháp thẩm định NLTC DNNVV đang sử dụng chủ yếu là phương pháp so sánh các chỉ tiêu của năm sau so với năm trước chứ chưa có sự so sánh với mặt bằng chung các DNNVV, phương pháp đồ thị, phương pháp chấm điểm và phương pháp đánh giá mà chưa thực sự sử dụng một số phương pháp phức tạp hơn nhưng lại hiệu quả hơn như phương pháp phân tích Dupont, phương pháp phân tích SWOT hay phương pháp tổng hợp. Điều này dẫn đến hiệu quả khi áp dụng phương pháp là chưa cao, mức điểm trung bình là 3.11. Bên cạnh đó, đánh giá về tính công nghệ, hiện đại trong phương pháp thẩm định cũng nhận được mức đánh giá chưa cao, với mức điểm 3.02, do đó càng cần phải cải thiện phương pháp thẩm định đang áp dụng hiện nay.

*** Đánh giá của đối tượng khảo sát về phương tiện thẩm định**

Bảng 3.15: Kết quả phân tích đánh giá về phương tiện thẩm định

Nội dung	N	Minimum	Maximum	Mean
Phương tiện hỗ trợ công tác thẩm định là đầy đủ	119	3	4	3.71
Phương tiện hỗ trợ công tác thẩm định là hiện đại	119	3	4	3.51
Valid N (listwise)	119			

Nguồn: Tổng hợp và tính toán của NCS

Thực tế công tác thẩm định hiện nay cho thấy, phương tiện, trang thiết bị phục vụ công tác thẩm định thường là thiết bị máy tính, với một số chi nhánh, việc trang bị máy tính là đầy đủ, nhưng tính hiện đại và hoạt động ổn định của các trang thiết bị còn có sự hạn chế. Tuy nhiên, nhìn chung các phương tiện vẫn đảm bảo tương đối về tính đầy đủ và hiện đại. Điều này thể hiện ở mức điểm đánh giá của đối tượng được hỏi cho hai nhận định đều đạt mức khá, trên 3.5

Qua phân tích trên có thể thấy, các yếu tố ảnh hưởng tới công tác thẩm định NLTC DNNVV còn có các điểm yếu, nổi bật nhất có thể kể đến là điểm yếu về phương pháp thẩm định, nguồn thông tin, hay điểm yếu về chỉ tiêu, phương tiện hỗ trợ công tác thẩm định, ngoài ra còn có các điểm yếu về sự chuyên môn hóa trong công việc của các bộ thẩm định. Điểm mạnh thể hiện ở sự phối hợp giữa các nhóm các bộ thẩm định là tốt, sử dụng nhất quán các chỉ tiêu thẩm định, xác định cơ cấu

cho 2 nhóm chỉ tiêu định tính và định lượng là phù hợp, quy trình được xây dựng khoa học, hợp lý và có sự tham vấn hiệu quả của các chuyên gia bên ngoài để tránh sự chủ quan...

3.3. ĐÁNH GIÁ THỰC TRẠNG THẨM ĐỊNH NĂNG LỰC TÀI CHÍNH DOANH NGHIỆP NHỎ VÀ VỪA TRONG HOẠT ĐỘNG CHO VAY CỦA NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI CỔ PHẦN QUÂN ĐỘI

3.3.1. Kết quả đạt được

3.3.1.1. Về công tác tổ chức thẩm định

Thông qua công tác thẩm định, phân tích tình hình tài chính doanh nghiệp đã giúp ngân hàng sàng lọc được KH, hạn chế rủi ro phát sinh nợ xấu và nâng cao chất lượng tín dụng và tăng trưởng tín dụng an toàn.

Quy định về thẩm định NLTC DNNVV tại MB như sau:

Nếu là những khách hàng đã vay vốn tại ngân hàng thì định kỳ (6 tháng) cần tiến hành thẩm định để đảm bảo nắm bắt kịp thời những thay đổi về tình hình tài chính và các hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp, tránh rủi ro phát sinh cho cả 2 bên.

Nếu là những khách hàng lần đầu vay vốn tại ngân hàng (trường hợp này ngân hàng tiến hành thẩm định để ra quyết định cho vay), có 2 cách thực hiện:

Đối với các khoản vay thuộc mức ủy quyền phán quyết của chi nhánh thì chi nhánh được quyền chủ động thẩm định và ra quyết định cho vay. Còn đối với các dự án vượt mức ủy quyền phán quyết của chi nhánh hoặc không đảm bảo các điều kiện cho vay thông thường thì chi nhánh tiến hành thẩm định và trình Hội sở để tái thẩm định. Trong giai đoạn từ năm 2005 đến năm 2010 thì công tác thẩm định và tái thẩm định các khoản vay hầu hết do phòng tín dụng chỉ đạo điều hành và quản lý hoạt động cho vay. Từ năm 2011 tại trụ sở chính của MB đã thành lập Khối Thẩm định tín dụng, với chức năng là thẩm định những dự án lớn, những dự án mà các chi nhánh không đủ hạn mức thẩm định và tái thẩm định những dự án mà chi nhánh gửi lên. Điều đó đã góp phần phòng tránh được rủi ro cho các chi nhánh cũng như toàn hệ thống trong hoạt động cho vay.

Từ tháng 11/2015 đến nay, với mô hình tổ chức mới tại MB có sự phân tách rõ ràng giữa bộ phận tín dụng với bộ phận thẩm định, điều này đã phần nào hạn chế được những rủi ro về đạo đức nghề nghiệp khi mà cán bộ thẩm định thông đồng với khách hàng cố ý làm sai lệch kết quả đánh giá về dự án. Đồng thời, với quy chế về ủy quyền phán quyết tín dụng đối với các chi nhánh không phụ thuộc vào loại hình doanh nghiệp nên việc thẩm định NLTC với những khoản vay mới được đảm bảo sự chuyên môn hóa thẩm định theo phòng nghiệp vụ. Hơn nữa, các cán bộ thẩm định được phân công thẩm định các doanh nghiệp theo từng nhóm ngành, từng ngành. Thông thường, tùy theo mức độ phức tạp của từng khoản vay hoặc tình hình, đặc điểm của doanh nghiệp, việc thẩm định được phân công cho 3 đến 6 cán bộ (trong đó có 1 lãnh đạo phòng) phối hợp thực hiện. Việc bố trí như vậy là hợp lý, một mặt đảm bảo yêu cầu của công tác thẩm định, mặt khác đảm bảo tính chuyên môn hóa trong công việc mà vẫn phát huy được trí tuệ tập thể và khả năng làm việc theo nhóm của các cán bộ, qua đó đảm bảo được sự khách quan của kết quả thẩm định.

3.3.1.2. Về quy trình thẩm định

Có thể nói quy trình và nội dung thẩm định NLTC DNNVV tại MB được tiến hành theo trình tự logic, thống nhất những nội dung cơ bản và được ban hành để thực hiện trên toàn hệ thống Ngân hàng. Sau khi có quyết định về việc “*Hướng dẫn thẩm định khách hàng doanh nghiệp*” và đưa vào thực hiện cho toàn hệ thống MB thì hoạt động thẩm định tại MB đã có nhiều biến chuyển rõ rệt. Tại Ngân hàng Quân đội, quy trình thẩm định NLTC DNNVV đã được thực hiện thống nhất để việc ra quyết định dễ dàng hơn. Sự phối hợp thẩm định giữa các phòng ban chức năng trong quá trình thẩm định nhìn chung đã phát huy được tính độc lập, đồng thời tạo sự thống nhất, hạn chế sự chòng chéo. Các bước thực hiện cụ thể trong nội dung thẩm định NLTC DNNVV được tiến hành khá bài bản và logic, từ khâu thu thập dữ liệu về doanh nghiệp đến khâu phân tích các nhóm tiêu chí đã xác định; nhận xét và cung cấp thông tin cho bộ phận tín dụng.

Ví dụ trong thẩm định NLTC CTCP Lilama 3.3, khi tiến hành thẩm định thì các CVTĐ luôn thực hiện theo đúng trình tự logic, bắt đầu từ khâu thu thập thông

tin về doanh nghiệp bao gồm trong đó những thông tin do doanh nghiệp cung cấp. Việc kiểm tra số liệu hạch toán cũng được cán bộ thẩm định tiến hành nhằm giảm thiểu rủi ro trong quá trình thẩm định NLTC doanh nghiệp. Sau khi tiến hành thẩm định, CVTĐ sẽ tổng hợp số liệu và đưa ra nhận xét. Điều này một mặt đảm bảo đánh giá một cách tương đối chính xác về NLTC doanh nghiệp, đồng thời tiết kiệm được chi phí thẩm định cả về thời gian và kinh tế.

3.3.1.3. Các chỉ tiêu phục vụ công tác thẩm định

Các chỉ tiêu được lựa chọn trong quá trình thẩm định NLTC DNNVV tại MB nhìn chung là được áp dụng khá linh hoạt và hợp lý, giúp ngân hàng đưa ra được một cái nhìn tổng quan và xác đáng về tình hình tài chính doanh nghiệp.

Khi thẩm định NLTC DNNVV, Ngân hàng luôn có sự kết hợp của 2 nhóm tiêu chí là tiêu chí định tính và tiêu chí định lượng. Sau đó, đối với từng nhóm tiêu chí này, Ngân hàng lại tiếp tục tính toán và phân tích các chỉ tiêu cụ thể. Chẳng hạn, đối với tiêu chí định lượng, Ngân hàng sử dụng hệ thống các nhóm chỉ tiêu tương đối đầy đủ, bao gồm cả việc đánh giá phân tích về tình hình vốn, tài sản, tính hợp lý về cơ cấu vốn, cơ cấu tài sản của doanh nghiệp thông qua Bảng cân đối kế toán. Mặt khác cũng đánh giá được hiệu quả sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp, khả năng sinh lời của tài sản, vốn chủ sở hữu... Qua đó cho thấy sự tăng trưởng bền vững hay ổn định của doanh nghiệp, từ đó giúp cán bộ thẩm định xác định mức độ ảnh hưởng đến khả năng trả nợ ngân hàng. Đồng thời, nội dung thẩm định tài chính cũng giúp cán bộ thẩm định biết được doanh nghiệp sử dụng vốn đúng tính chất hay không thông qua chỉ tiêu vốn lưu động ròng, từ đó xác định khả năng trả nợ ngân hàng của doanh nghiệp. Sự kết hợp của 2 tiêu chí này giúp Ngân hàng có cái nhìn bao quát nhất về tình hình tài chính doanh nghiệp.

Quá trình thẩm định tại MB diễn ra khá hiệu quả do đội ngũ cán bộ trực tiếp thẩm định đã được trang bị không chỉ các kiến thức liên quan đến thẩm định, mà còn cả các kiến thức liên ngành khác như kiến thức về kế toán, các quy định pháp lý... Mặc dù quy trình thẩm định đã đề cập khá rõ các bước, các công đoạn liên quan đến thẩm định NLTC DNNVV, song trên thực tế vẫn có một khoảng mở, vẫn có một sự linh hoạt nhất định thể hiện ở việc lựa chọn chỉ tiêu nào để đánh giá, lựa

chọn bao nhiêu chỉ tiêu để đánh giá. Với mỗi ngành kinh doanh, mỗi loại hình doanh nghiệp thì loại chỉ tiêu, số lượng chỉ tiêu biến đổi như thế nào lại phụ thuộc khá linh hoạt vào trình độ và cách nhìn nhận của cán bộ thẩm định, thậm chí điều này còn phụ thuộc vào mối quan hệ giữa khách hàng và MB. Tuy nhiên, cho dù linh hoạt đến đâu thì trên thực tế các cán bộ thẩm định vẫn luôn cố gắng đảm bảo chất lượng phân tích đánh giá của mình để các đánh giá, kết luận đưa ra một cách khách quan và toàn diện. Nhìn chung, với tinh thần và cơ chế làm việc như vậy đã thực sự tạo ra sự hiệu quả và chính xác cho các kết quả thẩm định, một mặt góp phần giảm thiểu rủi ro liên quan đến khoản vay, tạo điều kiện dễ dàng thu hồi vốn, tránh thất thoát vốn cho Ngân hàng Quân đội, mặt khác góp phần giúp doanh nghiệp nhận thức rõ hơn về thực trạng năng lực tài chính của họ từ đó có những biện pháp quản trị phù hợp.

3.3.1.4. Cán bộ thẩm định

Ngân hàng Quân đội luôn tạo điều kiện thuận lợi cho cán bộ thẩm định của mình trau dồi nâng cao nghiệp vụ thẩm định. Ngân hàng đã chú trọng vào việc đào tạo lại cán bộ, tập huấn, giao lưu, tổ chức hội thảo, mời các chuyên gia giảng dạy về công tác thẩm định tài chính để các cán bộ thẩm định có điều kiện học hỏi, nâng cao trình độ chuyên môn và kỹ năng của mình. Công tác bồi dưỡng cán bộ thẩm định, nâng cao nghiệp vụ thẩm định được chú trọng và thực hiện thường xuyên. Vì thế, hiện nay Ngân hàng Quân đội đã có một đội ngũ cán bộ thẩm định có trình độ chuyên môn nghiệp vụ tương đối cao, vững vàng trong nghiệp vụ thẩm định NLTC cũng như các kiến thức liên ngành đa dạng khác... Bằng những kiến thức và kinh nghiệm thẩm định, các cán bộ thẩm định không chỉ có thể đảm nhiệm được công việc của mình trong điều kiện đầy thử thách vì càng ngày số lượng các doanh nghiệp có mối quan hệ vay vốn với ngân hàng càng nhiều dẫn đến khối lượng thẩm định tăng lên, độ phức tạp cũng ngày càng khó và giá trị vốn vay lại ngày càng lớn mà vẫn đảm bảo đưa ra được những đánh giá, quyết định chính xác, linh hoạt, kịp thời.

3.3.1.5. Thời gian và chi phí thẩm định

Với đội ngũ cán bộ trẻ, nhiệt tình, năng động, có chuyên môn nên việc thẩm định thẩm định NLTC DNNVV được thực hiện nhanh chóng, thỏa mãn tốt hơn nhu cầu khách hàng. Thời gian thẩm định tại MB thường là trên dưới 10 ngày tùy theo quy mô ngành kinh doanh của doanh nghiệp. Trong những trường hợp riêng, chẳng hạn khi khách hàng có nhu cầu vay vốn, nếu có khách hàng yêu cầu thì Ngân hàng có thể rút ngắn thời gian thẩm định một cách hợp lý, vừa giúp khách hàng nhanh chóng có được khoản vay cần thiết, vừa đảm bảo an toàn trong việc sử dụng vốn của Ngân hàng.

Mặc dù chi phí thẩm định chưa được MB tính toán cụ thể nhưng trên thực tế Ngân hàng đã luôn cố gắng quan tâm đến việc giảm chi phí thẩm định thông qua việc bố trí công tác thẩm định một cách hợp lý, chẳng hạn như: tìm kiếm các nguồn thông tin đáng tin cậy tránh việc đi lại nhiều lần không cần thiết, phân công nhiệm vụ rõ ràng cho từng cán bộ thẩm định tránh sự trùng lặp, gây lãng phí nguồn lực....

3.3.1.6. Về thông tin sử dụng để thẩm định

Nguồn thông tin thu thập được trong quá trình thẩm định NLTC DNNVV tại MB ngày càng phong phú đa dạng, được thu thập từ nhiều nguồn khác nhau và có cơ sở khoa học. Nếu như trước đây các thông tin về đặc điểm kinh doanh, báo cáo tài chính, lịch sử vay vốn ngân hàng dùng để phân tích thường được cung cấp bởi chính bản thân doanh nghiệp, gây nên tình trạng quá trình thẩm định chỉ xoay quanh việc thẩm tra tính hợp lý, chính xác của các số liệu, tiến hành phỏng vấn lãnh đạo doanh nghiệp thì hiện nay bên cạnh việc thu thập thông tin tương đối đầy đủ, bao gồm cả các thông tin tài chính như BCTC ít nhất trong 3 năm liền kề thời điểm phân tích, biên bản xác nhận công nợ, sổ tổng hợp và chi tiết tài khoản công nợ... và những thông tin phi tài chính như báo cáo sơ kết, tổng kết, chiến lược phát triển...; ngân hàng còn tiến hành thu thập thông tin từ các tài liệu phân tích thị trường, tài liệu lưu trữ liên Ngân hàng, các văn bản luật, thông tin từ bạn hàng, các cơ quan chuyên môn, các chuyên gia về các lĩnh vực liên quan, thông tin từ trung tâm phòng ngừa rủi ro....

Phương pháp lấy số liệu khoa học, đảm bảo số liệu đầy đủ và trung thực cho quá trình thẩm định. Số liệu thẩm định được cung cấp bởi KH bao gồm: qua phỏng vấn và trao đổi trực tiếp với lãnh đạo hay nhân viên trong doanh nghiệp, qua hồ sơ do KH cung cấp, mặt khác cũng được thu thập từ phía bên thứ ba: mua hoặc tìm kiếm của các cơ quan quản lý, kiểm toán, thuế, CIC... Sau đó, số liệu thẩm định được phân tích cụ thể trên BCTC để xác định tính trung thực và độ tin cậy của các số liệu tài chính, trên cơ sở đó để loại bỏ các khoản mục tài sản có, tài sản nợ kém chất lượng, không có khả năng thu hồi trên BCTC và điều chỉnh lại các khoản mục cho hợp lý.

Như vậy, tại MB, công tác thu thập, quản lý, phân tích và lưu trữ số liệu về tình hình sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp và các dữ liệu liên quan luôn được quan tâm và chú trọng một cách liên tục và hệ thống. Ngoài ra, trong điều kiện hiện nay, các cán bộ thẩm định còn được trang bị và hỗ trợ khá tốt với những phương tiện cần thiết như máy tính nối mạng, điện thoại... điều này một mặt tạo điều kiện thuận lợi cho cán bộ thẩm định nhanh chóng có được những thông tin cần thiết, giảm thời gian thẩm định, mặt khác còn giúp cho họ dễ dàng hơn trong quá trình thu nợ, quản lý tài khoản tiền gửi của khách hàng. Tất cả những điều này đã tạo điều kiện thuận lợi cho công tác thẩm định cũng như độ chính xác và tính thuyết phục của các kết quả thẩm định, nhất là trong thời đại thông tin như hiện nay khi mà mọi thứ đều liên tục biến đổi và đòi hỏi phải thường xuyên cập nhật.

3.3.1.7. Về phương pháp tính toán các chỉ tiêu thẩm định

Các chỉ tiêu được sử dụng trong thẩm định tài chính DNNVV đều được Ngân hàng Quân đội hướng dẫn phương pháp cụ thể và chi tiết tại Quyết định 3832/QĐ – NHQĐ. Phương pháp thẩm định cũng được hướng dẫn cụ thể tại quyết định này. Mặt khác, đối với một số chỉ tiêu trọng yếu, ngân hàng còn đưa ra giá trị hợp lý của các chỉ tiêu.

Thứ nhất, phương pháp đánh giá, phân tích khá phù hợp

Phương pháp chủ yếu được sử dụng để thẩm định là so sánh: so sánh sự biến động của các chỉ tiêu qua ít nhất 3 năm liền kề, so sánh với giữa thực hiện với kế hoạch, so sánh với chỉ số trung bình của ngành... giúp cán bộ thẩm định thấy được

khái quát và cụ thể tình hình tài chính của doanh nghiệp, xu hướng biến động của doanh nghiệp trong tương lai từ đó ra quyết định cho vay phù hợp, đảm bảo an toàn, hiệu quả vay vốn.

Trong quá trình thẩm định NLTC DNNVV, CVTĐ còn có thể sử dụng nguyên tắc trọng yếu, tức là CVTĐ có thể phân tích kỹ đối với các khoản mục, các chỉ tiêu có ảnh hưởng chủ yếu đến tình hình tài chính của doanh nghiệp.

Mặt khác, trong quá trình thẩm định, CVTĐ còn sử dụng kết hợp với các phương pháp phân tích khác, như phương pháp cân đối để có thể đánh giá chính xác hơn.

Thứ hai, áp dụng công nghệ thông tin trong thẩm định NLTC doanh nghiệp

Trong quá trình thẩm định, các chi nhánh và hội sở đã áp dụng những thành tựu công nghệ tin học góp phần nâng cao chất lượng thẩm định tài chính doanh nghiệp. Công nghệ thông tin một mặt giúp cho công việc tìm kiếm và kiểm tra thông tin được chính xác, một mặt có thể áp dụng trong quá trình tính toán, thẩm định tình hình tài chính doanh nghiệp giúp cho quá trình phân tích được rút ngắn về mặt thời gian và nâng cao tính chính xác của các chỉ tiêu.

3.3.2. Những hạn chế

Bên cạnh những kết quả đạt được, trong quá trình thẩm định NLTC DNNVV, Ngân hàng Quân đội còn một số hạn chế sau đây:

a. Hạn chế về thông tin phục vụ thẩm định

Ngân hàng chưa khai thác hiệu quả các nguồn thông tin

Ngân hàng mới chủ yếu dựa vào thông tin của doanh nghiệp cung cấp và thông tin có được do quá trình xuống cơ sở khảo sát cũng như thông tin từ trung tâm tín dụng CIC và các phương tiện thông tin đại chúng, còn các nguồn thông tin khác như: các đối thủ cạnh tranh, các ngân hàng có quan hệ với doanh nghiệp, các cơ quan quản lý nhà nước thì hiệu quả khai thác chưa cao do thiếu cơ sở thẩm định chất lượng nguồn thông tin này. Ngay cả trung tâm thông tin tín dụng CIC cũng có độ cập nhật không cao và các chỉ số còn chung chung. Những thông tin cần thiết để xác định lịch sử, độ tin cậy của ban điều hành doanh nghiệp hầu như không có. Trong khi chưa hình thành một cơ sở dữ liệu, thông tin chung về KH một cách đầy đủ và khoa học như: lịch sử hình thành và quá trình phát triển, NLTC, mức độ tín

nhiệm, đội ngũ điều hành, thì hệ thống thông tin nội bộ của MB còn chưa cập nhật. Trong trường hợp của CTCP Lilama 3.3, MB mới chỉ có được thông tin thông qua việc doanh nghiệp cung cấp mà chưa chú ý đến các nguồn thông tin khác. Theo ý kiến của các chuyên viên thẩm định, khi CTCP Lilama 3.3 bắt đầu có giao dịch với ngân hàng, ngân hàng đã thu thập các thông tin từ những nguồn khác nhau. Tuy nhiên những lần thẩm định tiếp theo, ngân hàng không đặt nặng vấn đề thu thập thông tin từ nhiều nguồn mà chỉ yêu cầu doanh nghiệp gửi các thông tin cần thiết. Tuy vậy, nguồn thông tin do chính doanh nghiệp cung cấp chưa chắc đã khách quan và phản ánh đầy đủ NLTC. Chính vì vậy, có thể nói MB chưa khai thác hiệu quả nguồn thông tin cả bên ngoài doanh nghiệp vay vốn cũng như nguồn bên trong doanh nghiệp. Đây chính là nguyên nhân trực tiếp dẫn đến chất lượng thẩm định NLTC DNNVV chưa cao thời gian qua.

b. Hạn chế về chỉ tiêu thẩm định

- *Tính trung thực, chính xác, khách quan của số liệu, chỉ tiêu thẩm định còn chưa đảm bảo.*

Số liệu thẩm định mặc dù được thu thập từ nhiều nguồn khác nhau bên trong lẫn bên ngoài doanh nghiệp nhưng chủ yếu CVTĐ vẫn sử dụng chủ yếu là từ hồ sơ mà KH cung cấp. Các chỉ tiêu tài chính cũng được tính toán chủ yếu dựa vào số liệu trên BCTC của doanh nghiệp. Tuy nhiên, các số liệu do kế toán cung cấp này lại có nhược điểm. Đó là, số liệu trên BCTC có tính lịch sử, hơn nữa lại chịu ảnh hưởng lớn bởi phương pháp hạch toán. Do vậy, tính khách quan, trung thực, chính xác của các số liệu này bị giảm, các số liệu này mang tính thời điểm nhiều hơn là phản ánh tình hình sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp.

Hơn nữa, số liệu chủ yếu do doanh nghiệp cung cấp, do vậy độ tin cậy chưa cao. Thông thường số liệu doanh nghiệp cung cấp chưa qua kiểm toán cũng như quyết toán thuế, nếu có được kiểm toán thì cũng chủ yếu là các công ty kiểm toán nhỏ chưa có thương hiệu trong ngành, vì vậy thực trạng tình hình tài chính và hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp nhiều khi chưa được đánh giá chính xác (như không tính đúng, tính đủ các khoản chi phí...). Các chỉ tiêu đưa ra tính không xác

thực nên vẫn còn tình trạng trên báo cáo kết quả kinh doanh là lãi nhưng thực chất doanh nghiệp bị thua lỗ.

- *Nội dung chỉ tiêu phân tích còn hạn chế.*

Mặc dù nội dung phân tích mà Ngân hàng đưa ra là khá toàn diện nhưng các khía cạnh được đề cập chưa đầy đủ nên các chỉ tiêu phân tích cũng không đầy đủ, việc thẩm định các chỉ tiêu tài chính chưa thực sự đầy đủ và chi tiết, chưa bao quát toàn diện tình hình tài chính của doanh nghiệp.

- Trong các chỉ tiêu phân tích quy mô và cơ cấu của vốn, nguồn vốn chưa có các chỉ tiêu tỷ lệ giúp người phân tích so sánh một bộ phận của tài sản với một bộ phận có liên quan của nguồn vốn hoặc ngược lại; trong khi nội dung phân tích này là cần thiết. Việc quản lý nguồn vốn cũng như quản lý và sử dụng tài sản luôn có quan hệ chặt chẽ, ràng buộc lẫn nhau. Do đó, cần thiết phải có những chỉ tiêu phân tích vấn đề này.

- Các chỉ tiêu nhiều khi còn mâu thuẫn và chòng chéo, một số chỉ tiêu kết quả đánh giá lại mâu thuẫn với nhau. Ví dụ, chỉ tiêu hệ số tự tài trợ, hệ số đòn bẩy tài chính và ROE. Ngân hàng mong muốn có hệ số tự tài trợ cao để đảm bảo an toàn vốn vay nhưng điều này cũng đồng nghĩa với ROE thấp do doanh nghiệp không tận dụng ưu thế của đòn bẩy tài chính.

- Tính dự báo của hệ thống chỉ tiêu đang được sử dụng chưa cao, các chỉ tiêu thể hiện các mối quan hệ giữa các nội dung phân tích còn thiếu, đặc biệt là mối quan hệ thể hiện khả năng thanh toán của doanh nghiệp.

- Việc phân tích báo cáo lưu chuyển tiền tệ của doanh nghiệp còn chưa được đề cập tới trong khi đó đây lại là tài liệu vô cùng quan trọng để CVTĐ xem xét khả năng trả nợ tiền vay của doanh nghiệp.

- Ngân hàng còn chưa quan tâm đến việc phân tích vốn lưu động ròng, nhu cầu vốn lưu động và việc phân tích các chỉ tiêu tài chính trong một số trường hợp còn chưa đầy đủ. Cán bộ thẩm định mới chỉ tập trung phân tích các chỉ tiêu phản ánh khả năng sinh lời, khả năng thanh toán và khả năng hoạt động của doanh nghiệp mà thiếu quan tâm đầy đủ đến nhóm hệ số phản ánh cơ cấu nợ và tỷ suất tự tài trợ. Đặc biệt là ngân hàng chưa đánh giá được khả năng cạnh tranh cũng như mức độ rủi

ro trong hoạt động của doanh nghiệp trên thị trường. Do đó, trong quá trình phân tích tài chính doanh nghiệp, CVTĐ chưa thấy hết được NLTC cũng như những rủi ro tài chính tiềm tàng của doanh nghiệp. Đây chính là nguyên nhân dẫn đến tình trạng bất cân xứng trong hoạt động tín dụng thời gian qua.

- Chưa có căn cứ khoa học để so sánh từng chỉ tiêu định tính

Với loại hình DNNVV, ngân hàng đều lấy một mức nhất định làm cơ sở, căn cứ cho việc đánh giá tài chính là tốt hay không tốt. Ví dụ, với hệ số thanh toán ngắn hạn thì tiêu chuẩn đánh giá tình hình tài chính của ngành nông nghiệp, lâm nghiệp và thủy sản tốt là lớn hơn 1,6; hệ số thanh toán nhanh là lớn hơn hoặc bằng 1; hệ số thanh toán tức thời là lớn hơn hoặc bằng 0,6. Đây được coi là tiêu chuẩn chung để đánh giá tình hình tài chính cho tất cả các DNNVV, trong khi đó trong nhóm các DNNVV thì lại được chia thành doanh nghiệp vừa, nhỏ và siêu nhỏ. Thêm vào đó, CVTĐ mới chỉ so sánh từng chỉ tiêu của tất cả DNNVV vay vốn tại MB với chỉ số trung bình tất cả các DNNVV trong nền kinh tế mà không có sự so sánh theo ngành. Hạn chế này trong nhiều trường hợp dẫn đến đánh giá tình hình tài chính doanh nghiệp sai lầm bởi các loại hình doanh nghiệp khác nhau có quy mô hoạt động khác nhau và kết quả xếp hạng cũng khác nhau. Ngoài ra, mặc dù CVTĐ đánh giá tương đối đầy đủ về các nội dung phản ánh NLTC của doanh nghiệp nhưng những đánh giá đó mới chỉ nêu lên được xu hướng biến động của các chỉ tiêu tài chính qua các thời điểm nhất định và tính trung bình tất cả các DNNVV là KH vay vốn tại MB so sánh với các DNNVV trong nền kinh tế nói chung mà chưa có sự so sánh với doanh nghiệp hoạt động trong cùng lĩnh vực. Điều này khiến CVTĐ không thấy được tình hình tài chính của các doanh nghiệp vay vốn trong mối tương quan với những doanh nghiệp cùng loại cùng ngành, do đó kết quả đạt được qua việc đánh giá sẽ không thể hiện rõ sức mạnh tài chính của doanh nghiệp so với những doanh nghiệp khác trong nền kinh tế.

c. Hạn chế về phương pháp thẩm định

Về phương pháp lấy số liệu: Chưa có hệ thống thông tin chính xác, cập nhật; chưa áp dụng phương pháp nội suy, ngoại suy để xử lý thông tin; chưa áp dụng phương pháp mô hình toán trong đó sử dụng dữ liệu trong một chuỗi thời gian dài

để suy đoán khả năng, xu hướng phát triển của doanh nghiệp. Việc tiếp cận thông tin chính xác về tình hình tài chính, tình hình sản xuất kinh doanh của khối DNNVV là việc khó khăn vì hầu hết các doanh nghiệp đi vay vốn tại ngân hàng đều đưa ra một bản hồ sơ vay vốn hoàn hảo. Mặt khác, rất nhiều các DNNVV ở Việt Nam hiện nay không tuân thủ nghiêm chế độ BCTC.

Về phương pháp phân tích: Phương pháp phân tích còn nhiều hạn chế, hầu hết mới chỉ dừng ở mức độ so sánh các chỉ tiêu đã thực hiện so với các chỉ tiêu quá khứ và dự kiến mà chưa kết hợp sử dụng các phương pháp khác như: phương pháp phân tích nhân tố ảnh hưởng, phương pháp Dupont... để thấy được mối liên hệ phổ biến, khách quan mang tính quy luật của các nhân tố, xu hướng vận động và sự phát triển của chúng trong tương lai, do đó kết quả và tác dụng của công tác thẩm định tình hình tài chính doanh nghiệp trong cho vay mới chỉ đạt ở mức độ khiêm tốn. Các chỉ tiêu phân tích sẽ có ý nghĩa hơn nếu so sánh doanh nghiệp với số trung bình ngành hay các doanh nghiệp tương tự trong ngành.

Tuy nhiên, MB lại chưa có số liệu về định mức, trung bình ngành đầy đủ để làm căn cứ so sánh số liệu tài chính của các doanh nghiệp trong một ngành hay giữa các ngành với nhau. Để đánh giá giá trị hợp lý của các chỉ tiêu phân tích đối với các ngành nghề khác nhau, hiện nay CVTĐ chủ yếu dựa vào kinh nghiệm. Hơn nữa, nhiều DNNVV kinh doanh đa nghề khiến ngân hàng khó lựa chọn chỉ tiêu trung bình ngành để so sánh hay lựa chọn doanh nghiệp kinh doanh tương tự.

3.3.3. Nguyên nhân

3.3.3.1. Nguyên nhân chủ quan

❖ *Nguồn thông tin sử dụng trong thẩm định NLTC DNNVV chưa chính xác và có tin cậy cao*

Như chúng ta đã biết, khâu đầu tiên và quan trọng nhất ảnh hưởng đến thẩm định NLTC DNNVV là thu thập thông tin, số liệu. Tại MB, các cán bộ thẩm định chưa thực sự chủ động trong việc tìm kiếm khai thác nguồn thông tin, hầu hết nguồn thông tin sử dụng để thẩm định chủ yếu là do chủ doanh nghiệp cung cấp từ các tài liệu của doanh nghiệp hoặc do các chi nhánh cấp dưới đưa lên cho Hội sở chính tái thẩm định. Hơn nữa, việc khai thác thông tin từ các nguồn có độ tin cậy

cao hơn như thông tin từ những đơn vị chuyên quản, từ tổng công ty, hiệp hội hay những viện nghiên cứu thì còn hạn chế. Đối với thông tin do chủ doanh nghiệp cung cấp, trong nhiều trường hợp Ngân hàng thiếu các thông tin để đối chiếu và so sánh nên chấp nhận sử dụng mà không đánh giá mức độ chính xác và tin cậy của thông tin. Đối với thông tin do chi nhánh cung cấp, do trình độ của các cán bộ thẩm định tại chi nhánh không đồng đều nên độ chính xác của các thông tin này nhiều khi không cao. Trong khi đó, các cán bộ thẩm định của Ngân hàng Quân đội không phải lúc nào cũng có điều kiện để thẩm định trực tiếp mức độ tin cậy của các thông tin đó. Bên cạnh nguồn thông tin do chi nhánh cung cấp, tại Ngân hàng Quân đội còn có thông tin từ các báo cáo phân tích đánh giá của một số ngành kinh tế và một số doanh nghiệp do chính Ngân hàng thực hiện. Tuy nhiên, do những hạn chế nhất định về kiến thức chuyên môn và các ngành kỹ thuật và do tình trạng che giấu thông tin của các doanh nghiệp, thêm vào đó Ngân hàng Quân đội không phải là cơ quan thống kê kinh tế, không thể thu thập được các thông tin của tất cả các doanh nghiệp trong tất cả các ngành nên nguồn thông tin này cũng chưa mang tính đại diện cho ngành. Hiện nay, có một số cơ quan cung cấp thông tin mang tính chất chuyên nghiệp như Trung tâm thông tin tín dụng của NHNN, tổng cục thống kê, ... Tuy nhiên, thông tin do các cơ quan này cung cấp thường không cập nhật và thông tin về các ngành kinh tế hầu như lại không có. Ngoài ra, một số nguồn thông tin khác như từ báo chí, tạp chí, internet... cũng được khai thác nhưng chỉ mang tính chất tham khảo và độ tin cậy không cao

❖ *Việc thẩm định NLTC DNNVV định kỳ còn chưa được quan tâm đúng mức.*

Hiện nay, MB chủ yếu mới chỉ thẩm định tài chính doanh nghiệp khi doanh nghiệp đặt vấn đề quan hệ tín dụng với ngân hàng, với các trường hợp rà soát tín dụng định kỳ hoặc phân tích tài chính để tìm kiếm, lựa chọn KH tiềm năng, cơ cấu lại danh mục tín dụng còn mang tính chất hình thức, chưa thực sự hiệu quả.

❖ *Chất lượng tín dụng đối với nhóm khách hàng DNNVV tuy đã có nhiều cải thiện nhưng vẫn tiềm ẩn nhiều rủi ro.*

Nguyên nhân của hạn chế này là do nợ quá hạn được xử lý từ nguồn trích lập dự phòng rủi ro quá lớn, số nợ quá hạn được thu hồi không nhiều và vẫn còn nợ quá

hạn phát sinh mới. Trong những năm qua, MB đã có nhiều nỗ lực tái cơ cấu làm mạnh hóa bảng tổng kết tài sản và tăng cường sức mạnh tài chính thông qua việc tập trung xử lý nợ xấu, nâng vốn chủ sở hữu và tập trung trích lập dự phòng rủi ro đầy đủ theo quy định. Tuy số nợ được xử lý đưa ra theo dõi ngoại bảng khá nhiều nhưng số nợ được thu hồi từ nhóm này còn thấp đã ảnh hưởng nhất định đến hiệu quả kinh doanh của ngân hàng.

❖ *Công tác tổ chức thẩm định tuy đã được quan tâm đổi mới nhưng chưa đồng bộ.*

Quy trình thẩm định đã được MB quan tâm đổi mới nhưng ở một số chi nhánh chưa thể áp dụng được do chất lượng cán bộ thẩm định chưa đáp ứng được quy trình mới. Ngoài ra, việc áp dụng quy trình thẩm định mới dẫn tới kéo dài thời gian thẩm định và phát sinh chi phí khiến KH khó chấp nhận... Từ đó, đòi hỏi phải có một quy trình thẩm định khoa học, đồng bộ và phù hợp với trình độ năng lực phân tích của đội ngũ cán bộ, giúp cho quy trình mới không gây phiền phức cho KH mà ngược lại có thể tạo ra những giá trị gia tăng, khiến KH hài lòng về dịch vụ.

❖ *Cán bộ thẩm định chưa thực sự đáp ứng tốt cho công tác thẩm định*

Yếu tố con người mặc dù đã được quan tâm nhiều nhưng với tốc độ phát triển kinh tế nói chung, tốc độ tăng trưởng tín dụng nói riêng và sự gia tăng về số lượng các DNNVV trong thời gian qua thì số lượng và chất lượng cán bộ thẩm định tại MB vẫn còn chưa đáp ứng được yêu cầu của công việc thẩm định NLTC. Hiện nay, bình quân một cán bộ tín dụng tham gia hoạt động thẩm định NLTC DNNVV phải đảm trách khoảng 250 – 300 tỷ đồng dư nợ - là mức rất cao. Thực tế cho thấy cường độ làm việc của các cán bộ tín dụng nói chung và cán bộ thẩm định nói riêng trong thời gian qua khá căng thẳng nên nhiều cán bộ thẩm định không thể thực hiện đầy đủ, toàn diện tất cả các nội dung quy định trong báo cáo thẩm định mà chỉ lựa chọn những chỉ tiêu và phương pháp thẩm định cơ bản nhất. Các hoạt động tiếp xúc trực tiếp với khách hàng, với các đối tác và các ban ngành hữu quan để tìm hiểu thêm thông tin phục vụ cho công tác thẩm định cũng chưa được thực hiện thường xuyên.

Mặt khác, kinh nghiệm của các cán bộ thẩm định cũng là một điểm yếu. Nhìn chung, đội ngũ cán bộ tín dụng và cán bộ thẩm định NLTC tại MB có trình độ học

vấn khá cao nhưng công tác đào tạo nghiệp vụ tại Ngân hàng chưa đáp ứng được yêu cầu đặt ra. Hiện nay, MB chưa có chương trình đào tạo phát triển tổng thể cho đội ngũ cán bộ thẩm định. Nhiều cán bộ chưa có điều kiện được đào tạo nghiệp vụ một cách cơ bản, có hệ thống nên khi thực hiện thẩm định còn nhiều lúng túng. Trình độ của các cán bộ thẩm định không đồng đều, thể hiện rõ nhất là giữa Hội sở chính và các chi nhánh. Đội ngũ cán bộ thẩm định tại Hội sở chính hầu hết có chuyên môn tốt hơn, được đào tạo bài bản hơn và có điều kiện để cập nhật kiến thức mới hơn. Trong khi đó, tại các chi nhánh thì cán bộ thẩm định đào tạo từ cơ chế kinh tế cũ, trình độ chuyên môn hạn chế hơn. Một vấn đề khác về cán bộ thẩm định đó là tư cách đạo đức xuất phát từ việc tổ chức công tác thẩm định, nhiều chi nhánh của MB cán bộ tín dụng đồng thời cũng là cán bộ thẩm định NLTC DNNVV trong khi cơ chế về thu thập thông tin có nhiều điểm chưa thỏa đáng. Thậm chí, ở một số chi nhánh cán bộ tín dụng và thẩm định vi phạm đạo đức nghề nghiệp, tuy hiểu và nắm rõ, nắm chắc pháp luật nhưng cố tình lách luật, lợi dụng kẽ hở của pháp luật để thông đồng với khách hàng cố ý làm trái gây tổn thất về tài sản cho Ngân hàng.

3.3.3.2. Nguyên nhân khách quan

Thứ nhất, ý thức của doanh nghiệp trong việc lập và cung cấp các BCTC chưa cao. Khi vay vốn tại MB, DNNVV phải cung cấp đủ thông tin về tình hình hoạt động của doanh nghiệp. Tuy nhiên, DNNVV thường xây dựng BCTC mang tính chất đối phó với cơ quan thuế, báo cáo chính thức thường thấp hơn tình hình thực tế. Bên cạnh đó, DNNVV thường bán hàng không có hợp đồng kinh tế, không tuân thủ chế độ phát hành hóa đơn bán hàng nên ngân hàng khó có cơ sở đánh giá NLTC. Ngoài ra, đối với một số doanh nghiệp dựa vào tình hình tài chính tương đối ổn định của mình mà không có ý thức nộp các BCTC cần thiết, khiến cho ngân hàng không đủ thông tin làm căn cứ phân tích. Một số doanh nghiệp thì BCTC không thể hiện hết hoạt động thực tế của doanh nghiệp do tập quán và tư duy hạch toán kế toán nhằm trốn tránh thuế vẫn còn phổ biến. Do vậy, ngân hàng vẫn còn tình trạng đánh giá không đầy đủ và thiếu bao quát về tình hình tài chính của doanh nghiệp vay vốn.

Thứ hai, hồ sơ dự án xin vay chưa hoàn thiện do còn yếu kém về năng lực, từ đó nhiều DNNVV không thể chuẩn bị được hồ sơ dự án với chất lượng cao. Một giải pháp cho các DNNVV là thuê tư vấn để lập luận chứng cứ khả thi nhưng chi phí thuê tư vấn lại gây tổn kém cho các doanh nghiệp, đặc biệt là các doanh nghiệp gặp khó khăn về tài chính. Lý do này chiếm 19,1% những khó khăn trong công tác thẩm định NLTC DNNVV tại MB.

Thứ ba, hiện nay Việt Nam vẫn chưa có những cơ quan hay đơn vị độc lập chuyên phân tích đánh giá và xếp hạng tín nhiệm doanh nghiệp theo thông lệ thế giới như Standard and Poor's, Moody, Fitc... Trung tâm thông tin tín dụng CIC của Ngân hàng nhà nước tuy đã được thành lập và có nhiều nỗ lực trong việc thu thập, phân tích và cung cấp thông tin liên quan đến hoạt động tín dụng của doanh nghiệp trong hệ thống ngân hàng nhưng thông tin qua CIC đôi khi quá lạc hậu (thường chậm 6 tháng đến 1 năm) và thiếu chính xác do phụ thuộc vào tính trung thực của những thông tin do các ngân hàng thương mại thành viên cung cấp. Do vậy, ngân hàng khó có cơ sở để so sánh và xác định chính xác tình hình tài chính và độ tín nhiệm của doanh nghiệp trong tổng thể các hoạt động liên quan đến hệ thống ngân hàng nói riêng và các doanh nghiệp nói chung. Kết quả xếp hạng chủ yếu vẫn dựa vào những phân tích và đánh giá nội bộ của từng ngân hàng.

Thứ tư, việc xây dựng bộ chỉ tiêu tài chính cho từng ngành cần có sự phối hợp chặt chẽ của các doanh nghiệp, các tổ chức tài chính dưới sự chỉ đạo, hỗ trợ của các bộ ngành liên quan. Bộ tiêu chuẩn này đánh giá KH trên các phương diện khác nhau như: các tiêu chuẩn đánh giá năng lực KH, các tiêu chuẩn phân tích BCTC, các tiêu chuẩn thẩm định dự án đầu tư, các kỹ thuật phân tích BCTC và thẩm định tài chính dự án. Tuy nhiên, công tác này đến nay vẫn chưa nhận được sự quan tâm đúng mức.

Thứ năm, hệ thống thông tin kế toán, kiểm toán và BCTC chưa theo đúng các chuẩn mực quốc tế. Hiện nay hệ thống tiêu chuẩn kế toán của Việt Nam (VAS) vẫn còn nhiều khác biệt so với hệ thống tiêu chuẩn kế toán quốc tế (IAS). Trong khi nhà nước chỉ bắt buộc phải tiến hành kiểm toán BCTC đối với các doanh nghiệp như bảo hiểm, ngân hàng, các doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài, doanh nghiệp nhà nước, số còn lại nhà nước chỉ khuyến khích tiến hành kiểm toán tài chính. Vì

vậy, các BCTC của KH vay vốn gửi cho ngân hàng đôi khi còn mang tính đối phó, số liệu kê khai chưa trung thực với tình hình hoạt động thực tế của doanh nghiệp.

Kết luận chương 3:

Trong nội dung chương 3, luận án đã khái quát quá trình hình thành và phát triển của NH TMCP Quân đội cùng với kết quả hoạt động kinh doanh với những tiêu chí quan trọng trong giai đoạn 2012 – 2016.

Nội dung quan trọng trong chương này là nghiên cứu về thực trạng thẩm định NLTC DNNVV trong hoạt động cho vay của MB giai đoạn 2012 – 2016 thông qua quy trình, phương pháp thẩm định và các tiêu chí cả định tính và định lượng mà tác giả thu thập được từ nguồn số liệu thứ cấp. Đặc biệt trong chương này, luận án có phân tích một trường hợp khách hàng DNNVV vay vốn tại MB làm minh chứng cho việc đánh giá thẩm định NLTC DNNVV của MB thời gian qua. Qua đó luận án đánh giá những kết quả đạt được (áp dụng đúng quy trình thẩm định NLTC doanh nghiệp, có văn bản cụ thể hướng dẫn quy trình và nội dung thẩm định NLTC doanh nghiệp, nội dung phân tích tương đối đầy đủ, phương pháp tính toán các chỉ tiêu thẩm định chính xác và khoa học...), những tồn tại và yếu kém trong thẩm định NLTC của MB (chưa khai thác tối đa các nguồn thông tin; chưa đảm bảo tính trung thực, chính xác, khách quan của số liệu, chỉ tiêu thẩm định, nội dung chỉ tiêu phân tích và phương pháp phân tích còn hạn chế, chưa có hệ thống chỉ tiêu tài chính trung bình ngành của từng nhóm ngành làm tiêu chuẩn, chưa có sự so sánh tương quan ngành). Sau đó, luận án đi sâu vào phân tích nguyên nhân dẫn đến những hạn chế, yếu kém để từ đó đề xuất các giải pháp hữu hiệu cho ngân hàng.

CHƯƠNG 4.

GIẢI PHÁP HOÀN THIỆN THẨM ĐỊNH NĂNG LỰC TÀI CHÍNH DOANH NGHIỆP NHỎ VÀ VỪA TRONG HOẠT ĐỘNG CHO VAY CỦA NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI CỔ PHẦN QUÂN ĐỘI

4.1. ĐỊNH HƯỚNG HOÀN THIỆN THẨM ĐỊNH NĂNG LỰC TÀI CHÍNH DOANH NGHIỆP NHỎ VÀ VỪA TRONG HOẠT ĐỘNG CHO VAY CỦA NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI CỔ PHẦN QUÂN ĐỘI

4.1.1. Định hướng phát triển hoạt động kinh doanh của ngân hàng thương mại cổ phần Quân đội đến năm 2025

Trên cơ sở các kết quả đã đạt được, phân tích các hạn chế và điều kiện kinh tế Việt Nam hiện tại và dự báo trong tương lai, Ngân hàng Quân đội định hướng xây dựng chiến lược phát triển cho thời gian tới như sau:

Tầm nhìn: Xây dựng thương hiệu MB thành ngân hàng đa năng trên cơ sở áp dụng các thông lệ quốc tế tốt nhất, duy trì vai trò quan trọng trong hệ thống ngân hàng của Việt Nam và trở thành một trong 70 định chế tài chính hàng đầu Châu Á giai đoạn 2020 – 2025, có phạm vi hoạt động quốc tế.

Chiến lược phát triển:

Tiếp tục đổi mới và hiện đại hóa toàn diện mọi mặt hoạt động – bắt kịp với trình độ khu vực và thế giới.

Tranh thủ thời cơ, phát huy lợi thế sẵn có của MB cũng như của các cổ đông mới, phát triển, mở rộng lĩnh vực hoạt động hiệu quả theo cả chiều rộng và chiều sâu.

Để đạt được các mục tiêu trên, phương hướng hoạt động cụ thể của MB thời gian tới là:

Tăng cường năng lực quản trị điều hành và hiện đại hóa công nghệ ngân hàng nhằm nâng cao hiệu quả kinh doanh và sử dụng vốn;

Tăng cường NLTC, đảm bảo an toàn hoạt động và phát triển;

Nâng cao sức cạnh tranh trong điều kiện hội nhập kinh tế quốc tế;

Giữ vững vai trò quan trọng trong những ngân hàng chủ đạo trong hệ thống ngân hàng Việt Nam;

Trở thành một tập đoàn tài chính đa năng có quy mô thứ 60 – 70 tập đoàn tài chính lớn nhất Châu Á giai đoạn 2020 – 2025

Tái cơ cấu tổ chức và mô thức quản trị hiện đại, áp dụng các chuẩn mực và thông lệ quốc tế lớn nhất, sẵn sàng cho hội nhập và phát triển;

Có phạm vi hoạt động trong nước và các thị trường tài chính quốc tế, mở rộng phạm vi hoạt động không chỉ trong các dịch vụ tài chính/ ngân hàng mà còn thông qua các nghiệp vụ đầu tư tài chính và phát triển các nghiệp vụ mới;

Ứng dụng nền tảng công nghệ hiện đại tiên tiến nhất, đáp ứng nhu cầu ngày càng cao trong quản trị cũng như các sản phẩm, tiện ích phục vụ KH với chất lượng cao;

Phát triển nguồn nhân lực thông qua các giải pháp đào tạo, tuyển dụng nguồn nhân tài trong và ngoài nước cũng như thu hút chất xám từ các khu vực kinh tế phát triển.

4.1.2. Định hướng trong hoạt động cho vay của ngân hàng thương mại cổ phần Quân đội đến năm 2025

Trong giai đoạn 2015 – 2025, tín dụng vẫn là hoạt động đem lại thu nhập chính cho MB, vì vậy việc tăng trưởng tín dụng bền vững sẽ đảm bảo tốc độ tăng trưởng ổn định cho MB. MB cần xây dựng định hướng chung trong hoạt động tín dụng, cụ thể là:

- Tăng trưởng tín dụng trên nguyên tắc chọn lọc, an toàn, hiệu quả, đảm bảo danh mục tín dụng hợp lý, phù hợp với định hướng chiến lược trong giai đoạn này. Bên cạnh mục tiêu tăng trưởng tín dụng, các Khối, chi nhánh tập trung ưu tiên nguồn lực xử lý và thu hồi nợ xấu.

- Phát triển tín dụng gắn với chất lượng tín dụng trong đó chất lượng tín dụng là trọng tâm ưu tiên. Một mặt tập trung rà soát, thu hồi nợ xấu, nợ quá hạn giúp lành mạnh danh mục tín dụng. Mặt khác, thực hiện trích lập đầy đủ dự phòng đảm bảo nguồn tài chính sẵn sàng bù đắp các rủi ro có khả năng phát sinh.

- Tăng trưởng tín dụng đi đôi với công tác huy động vốn để đảm bảo việc phát triển kinh doanh bền vững, việc cấp tín dụng/giải ngân cho KH bám sát chi tiêu huy động vốn.

- Công tác phát triển tín dụng đảm bảo khai thác tối ưu các nhu cầu của KH thông qua việc cung cấp sản phẩm trọn gói trên nền tảng phân phối đa kênh. Các

quyết định cấp tín dụng được cân nhắc thận trọng trên phương diện cân đối giữa tổng thu nhập và rủi ro.

Hàng năm MB đều đưa ra định hướng tăng trưởng tín dụng cho toàn ngân hàng theo từng khối KH: khối KH lớn (CIB), doanh nghiệp nhỏ và vừa (SME) và KHCN. Định hướng tốc độ tăng trưởng tín dụng (bao gồm cho vay, mua trái phiếu doanh nghiệp, bảo lãnh, cam kết phát hành dưới hình chứng từ - LC nhập khẩu).

4.1.3. Định hướng hoàn thiện thẩm định năng lực tài chính doanh nghiệp nhỏ và vừa của ngân hàng thương mại cổ phần Quân đội đến năm 2025

Thời gian trước, Ngân hàng Quân Đội cũng nằm trong xu thế chung của phần lớn các ngân hàng là đặt mục tiêu trọng tâm vào các doanh nghiệp lớn, các tổng công ty Nhà nước. Những năm gần đây, Ban lãnh đạo đã có những thay đổi kịp thời trong định hướng phát triển của ngân hàng, chú trọng tới nhóm KH DNNVV. Các định hướng cụ thể trong hoạt động thẩm định NLTC DNNVV trong hoạt động cho vay của MB đến năm 2025 là:

- *Cách thức tiếp cận DNNVV:*

Lấy KH truyền thống, uy tín của MB làm trung tâm mở rộng đối tượng cho vay.

Rà soát lại những doanh nghiệp thường xuyên giao dịch với các KH uy tín của MB thông qua hệ thống tài khoản; tiếp cận các nhà cung cấp của nhóm KH này để thu thập thêm các thông tin cần thiết để bổ sung cho quá trình thẩm định được hoàn chỉnh hơn.

Tiếp cận những KH cung ứng các sản phẩm cho các cơ quan Bộ Quốc phòng, Bộ tài chính, EVN, viễn thông...

- Các sản phẩm cung ứng: cho vay ngắn hạn bổ sung vốn lưu động; cho vay trung hạn thực hiện dự án phát triển sản xuất kinh doanh; phát hàng L/C; phát hành bảo lãnh; thu hộ, chi hộ tiền mặt; cho vay cổ phần hóa; cung ứng dịch vụ trả lương qua tài khoản phát hành thẻ Active plus; mua bán ngoại tệ.

- *Phương thức cho vay:* cho vay theo phương án kinh doanh; cho vay theo hạn mức; cho vay theo dự án đầu tư; cho vay theo hạn mức tín dụng dự phòng.

- *Quy trình thẩm định NLTC DNNVV*: hướng tới mục tiêu tiết kiệm thời gian, chi phí nhưng vẫn đảm bảo đạt được các mục tiêu đã đề ra của quá trình thẩm định, trong đó quan trọng nhất là đánh giá đúng NLTC của khách hàng, từ đó cho vay đúng đối tượng, đúng thời điểm và đảm bảo khả năng trả nợ của DN.

- *Mục đích thẩm định*: Thẩm định NLTC DNNVV không chỉ là công cụ đánh giá tình hình tài chính hiện tại của KH mà còn phải đưa ra dự báo về NLTC của KH, giúp cho MB nhận biết đâu là KH rủi ro hay KH tiềm năng.

4.2. GIẢI PHÁP HOÀN THIỆN THẨM ĐỊNH NĂNG LỰC TÀI CHÍNH DOANH NGHIỆP NHỎ VÀ VỪA TRONG HOẠT ĐỘNG CHO VAY CỦA NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI CỔ PHẦN QUÂN ĐỘI

Để nâng cao hiệu quả, hoàn thiện thẩm định NLTC DNNVV, MB cần thực hiện các nhóm giải pháp sau:

4.2.1. Nâng cao chất lượng nguồn thông tin sử dụng trong hoạt động thẩm định

Thông tin là yếu tố quan trọng ảnh hưởng đến chất lượng thẩm định NLTC trong hoạt động cho vay của Ngân hàng Quân đội. Chất lượng thông tin là nhân tố quyết định đến tính chính xác của kết quả công tác thẩm định NLTC. Thông tin có chất lượng là những thông tin đầy đủ, toàn diện, chính xác, cập nhật và phù hợp. Thông tin mà Ngân hàng thu thập được đầy đủ, chính xác, kịp thời và đáng tin cậy sẽ giúp cho hiệu quả công tác thẩm định cao hơn, hạn chế rủi ro cho Ngân hàng. Trong những năm qua, tại MB, nguồn thông tin mà Ngân hàng sử dụng trong thẩm định NLTC chưa có độ chính xác và độ tin cậy cao và Ngân hàng cũng chưa thực sự chủ động trong việc tìm kiếm khai thác nguồn thông tin, điều đó làm cho hiệu quả công tác thẩm định của Ngân hàng không cao. Vì vậy, để giải quyết vấn đề này, MB vẫn phải tiếp tục xây dựng và hoàn thiện một hệ thống thông tin toàn diện có chiều sâu, gồm:

- *Thông tin từ DNNVV*: trong những năm qua Ngân hàng Quân đội đã yêu cầu các DNNVV khi vay vốn ở Ngân hàng đều phải cung cấp đầy đủ và trung thực các báo cáo tài chính, tuy nhiên doanh nghiệp vay vốn có thể vẫn cung cấp đầy đủ nhưng không có cơ sở để có thể đảm bảo được các báo cáo mà chủ doanh nghiệp

cung cấp cho Ngân hàng là hoàn toàn trung thực hay không. Vì thế, Ngân hàng cũng có thể yêu cầu các chủ doanh nghiệp xin vay vốn phải có báo cáo kiểm toán độc lập (thuê các công ty kiểm toán độc lập chứng nhận tính trung thực, chính xác của các thông tin mà họ cung cấp). Đối với các DNNVV đang vay vốn, đang là khách hàng của Ngân hàng thì Ngân hàng yêu cầu khách hàng cung cấp các số liệu cập nhật thường xuyên hơn. Hiện nay MB tái thẩm định 6 tháng/lần nhưng trong điều kiện môi trường kinh doanh có những biến động nhanh nhạy như hiện nay, DNNVV lại là đối tượng rất nhạy cảm với những biến động của môi trường kinh doanh, do đó MB nên rút ngắn còn 3 tháng/lần để có thể nắm được tình hình hoạt động của khách hàng, có thể phát hiện những biến động có chiều hướng xấu đi để có giải pháp xử lý kịp thời. Điều này cũng giúp cho Ngân hàng có thêm được thông tin về DNNVV trong các quyết định cho vay lần sau.

Ngân hàng cũng nên có yêu cầu được kiểm tra đột xuất không báo trước với DNNVV, như vậy sẽ đảm bảo được tính khách quan. Đặc biệt với sự khéo léo của đội ngũ CVTĐ khi tiếp xúc phỏng vấn trực tiếp khách hàng vay vốn mà Ngân hàng có thể phát hiện được những gian lận mà khách hàng đã cố tình dấu diếm. Mục đích của cuộc phỏng vấn nhằm thu thập các thông tin sau:

- Làm rõ hơn mục đích và yêu cầu của việc vay vốn
- Biết rõ hơn khả năng trả nợ của khách hàng
- Giải trình những điểm chưa rõ hoặc còn có những mâu thuẫn trong hồ sơ vay vốn
- Thu thập thêm thông tin về lịch sử phát triển, xu hướng phát triển và trình độ quản lý cũng như vị thế của khách hàng.

Để thu được kết quả tốt trong phỏng vấn, CVTĐ cần chuẩn bị các kỹ năng thật tốt như phải nghiên cứu kỹ hồ sơ dữ liệu về khách hàng để đưa ra những đặc điểm cần lưu ý. Xây dựng quy trình phỏng vấn thật cụ thể và chi tiết. Mặt khác, CVTĐ phải trực tiếp đến doanh nghiệp để tìm hiểu tình hình hoạt động sản xuất kinh doanh mà không cần báo trước, như vậy sẽ thu thập được thông tin chính xác hơn và có cái nhìn khách quan hơn. CVTĐ cũng cần trực tiếp tiếp xúc với cán bộ nhận viên của

DNNVV để có thể hiểu được suy nghĩ của họ và đánh giá về tính chính xác trung thực của nguồn thông tin mà họ cung cấp.

Đối với thông tin nội bộ doanh nghiệp, một yêu cầu bắt buộc cho các số liệu tài chính sử dụng trong quá trình phân tích là cán bộ thẩm định phải kiểm tra, thẩm định được tính chính xác và hợp lý của chúng, đảm bảo số liệu phải phản ánh đúng bản chất các nghiệp vụ kinh tế phát sinh. Công việc này đã được các cán bộ MB thực hiện nhưng đôi khi còn mang tính lý thuyết, không gắn với tình hình thực tế doanh nghiệp. Ngay cả đối với các quy định cho vay được ban hành và áp dụng chung trong toàn hệ thống MB thì các số liệu trên các BCTC đã được kiểm toán rất được xem trọng và gần như đã được coi là chính xác. Tuy nhiên trên thực tế, rất nhiều BCTC của doanh nghiệp dù đã được kiểm toán nhưng không thể khẳng định được tính trung thực và phù hợp của số liệu trình bày. Điều này có thể đã được chỉ rõ trong báo cáo về hạn chế kiểm toán nhưng đôi khi cán bộ tín dụng do thiếu kinh nghiệm nên đã bỏ qua. Trong trường hợp điển hình là doanh nghiệp đã mời kiểm toán sau khi kết thúc năm tài chính nên kiểm toán viên không thể trực tiếp chứng kiến và tham gia vào một số công việc quan trọng như: kiểm kê hàng tồn kho, tiền mặt... Do đó, các số liệu trình bày trên báo cáo trong trường hợp này hầu như chỉ do doanh nghiệp cung cấp và dựa vào sổ sách kế toán tại doanh nghiệp, không được kiểm tra thực tế nên không phải luôn đảm bảo tính chính xác. Để hạn chế tình trạng này, ngân hàng cần tư vấn và yêu cầu doanh nghiệp chủ động ký hợp đồng mời cơ quan kiểm toán trước khi kết thúc năm tài chính. Như vậy, cơ quan kiểm toán có thể trực tiếp cùng tiến hành kiểm tra thực tế các số liệu thời điểm kết thúc năm tài chính với doanh nghiệp và độ tin cậy của các thông tin trình bày trong BCTC của doanh nghiệp sẽ được nâng lên nhiều về tính tin cậy. Khi đó, kết quả phân tích sẽ có độ chính xác cao và thực sự trở thành thông tin hữu ích cho lãnh đạo trong việc ra quyết định.

Những thông tin nội bộ của doanh nghiệp vay vốn cần được cập nhật thường xuyên. Những thông tin về nội bộ doanh nghiệp cần được cán bộ tín dụng thu thập một cách tổng hợp, không chỉ đơn thuần là các số liệu tài chính mà còn cả các thông tin về quản lý, về công nghệ, về nguồn lực, thương hiệu, thị phần đang chiếm giữ.

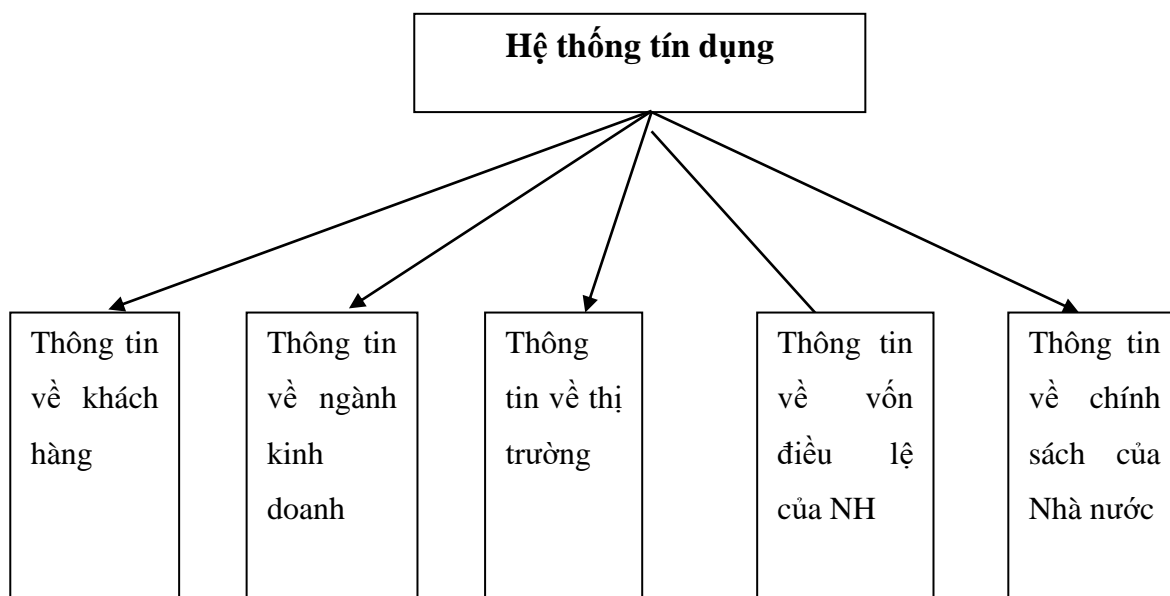
Có như vậy, bức tranh toàn cảnh về tình hình tài chính và hoạt động của doanh nghiệp mới được thể hiện rõ nét.

- *Thông tin nội bộ Ngân hàng, từ sổ sách và hệ thống phần mềm của Ngân hàng:*

Sau khi thu thập thông tin, ngân hàng cần lưu giữ thông tin về KH để phục vụ cho suốt quá trình phát sinh quan hệ tín dụng với doanh nghiệp một cách khoa học và chi tiết. Thông qua các hồ sơ lưu giữ lại đối với những KH đã có quan hệ tín dụng với ngân hàng, khi vay món mới chỉ cần KH cung cấp BCTC 1-2 năm gần nhất và bổ sung những thông tin có sự thay đổi tính đến thời điểm vay. Điều này tạo thuận lợi rất lớn cho KH khi đến vay tại ngân hàng, họ sẽ có ý muốn gắn bó lâu dài với ngân hàng. Về phía ngân hàng, CVTĐ không cần phân tích lại từ đầu toàn bộ những thông tin mà KH cung cấp mà chỉ bổ sung những thông tin mới nhằm giảm thời gian và chi phí.

Đối với những thông tin mang tính chất chuyên môn cao được cung cấp từ các nguồn đáng tin cậy thì ngân hàng phải chịu chi phí để mua những thông tin đó. CVTĐ có thể thu thập thông tin về doanh nghiệp từ nhiều nguồn khác nhau, song để có nguồn thông tin đầy đủ, đáng tin cậy và chính xác nhất ngân hàng nên tổ chức một bộ phận chuyên trách có trách nhiệm hỗ trợ CVTĐ trong việc thu thập hồ sơ, kiểm tra hồ sơ và hướng dẫn, giúp đỡ KH thực hiện các nhiệm vụ cần thiết để hoàn thiện hồ sơ. Nhờ vậy mà tiết kiệm được rất nhiều thời gian cho KH và cho chính ngân hàng trong việc quyết định cho vay. Ngân hàng có thể lập một phòng ban riêng được trang bị đầy đủ các thiết bị và phương tiện chuyên thu thập, nghiên cứu, phân tích và dự báo thông tin nhằm đảm bảo yêu cầu: chính xác, nhanh chóng, khách quan và hiệu quả kinh tế. Các cán bộ làm việc tại phòng có nhiệm vụ chuyên thu thập các thông tin từ nhiều nguồn khác nhau, sau đó xử lý và lưu trữ chúng. Những thông tin mà CVTĐ thu thập trong quá trình thẩm định DNNVV sẽ được lưu giữ tại đây. Do vậy, thông tin về DNNVV vay vốn không những đầy đủ, cập nhật mà còn được lưu giữ một cách khoa học và hợp lý, tạo điều kiện cho CVTĐ trong việc thẩm định. MB có thể xem xét phân loại hệ thống thông tin theo hình thức sau:

Sơ đồ 4.1: Mô hình phân loại thông tin



Nguồn: Phân tích của NCS

Ngoài mô hình phân loại thông tin như trên, MB nên thực hiện thêm các biện pháp sau:

- Tích lũy BCTC của các doanh nghiệp đang có quan hệ tín dụng vào file hồ sơ và tập hợp về Hội sở chính (phải kiểm tra, đánh giá lại trước khi nhập dữ liệu vào máy);
- Thu thập BCTC của các DNNVV đang niêm yết trên thị trường chứng khoán, đây là thông tin công bố không mất phí, tuy nhiên số lượng các DNNVV niêm yết trên sàn chứng khoán không nhiều;
- Hợp tác với các ngân hàng hoặc thông qua CIC làm trung gian để mua BCTC DNNVV từ Tổng cục thống kê;
- Thu thập thông tin từ Hiệp hội doanh nghiệp nhỏ và vừa Việt Nam;
- Đối với các thông tin phi tài chính của doanh nghiệp:

Tại các chi nhánh, sở giao dịch cần khẩn trương rà soát hoàn thiện hồ sơ và các thông tin phi tài chính có liên quan của từng DNNVV để nhập vào máy, chuyển về Hội sở chính để tạo thành một kho dữ liệu tập trung.

Ngoài thông tin lần đầu, MB cần thường xuyên tập hợp thông tin bằng nhiều kênh như: Chi nhánh trực tiếp cho vay phải theo dõi và thường xuyên cập nhật thông tin thay đổi vào cơ sở dữ liệu. Luận án cũng đề xuất, để tiết kiệm sức lao

động thì MB nên trang bị công cụ tìm kiếm thông tin văn bản trên các Website, khi gặp thông tin liên quan đến doanh nghiệp nào thì công cụ sẽ tự động thông báo cho người thực hiện biết để đọc và xử lý trước khi lưu giữ thông tin đó.

- *Nguồn thông tin từ bên ngoài khác:*

Đối với thông tin bên ngoài doanh nghiệp, ngân hàng cần chủ động khai thác thêm thông tin từ các bạn hàng và các đối thủ cạnh tranh của KH, thông tin từ các hiệp hội, ngành nghề kinh doanh, thông tin trao đổi giữa các ngân hàng thương mại. Những thông tin này không xuất phát từ chính bản thân KH nên có tính khách quan cao và do đó, những thông tin này giúp ngân hàng thẩm định tốt hơn khả năng tài chính của phương án hoặc dự án khi đánh giá được tương đối toàn diện những rủi ro về thị trường, về đối thủ cạnh tranh, khả năng tiêu thụ sản phẩm...

Ngoài ra, thông tin từ báo chí, từ mạng thông tin toàn cầu, từ các cơ quan quản lý (bộ, ngành chủ quản), cơ quan thống kê, các công ty kiểm toán cũng cần được tích cực khai thác, đặc biệt là thông tin từ Trung tâm thông tin tín dụng Ngân hàng Nhà nước (CIC). CVTĐ phải khai thác triệt để nguồn thông tin do CIC cung cấp. Đây là nơi lưu giữ những thông tin cơ bản, cần thiết về doanh nghiệp, nó cho phép CVTĐ thu thập thông tin bổ sung, đối chiếu, kiểm tra chéo với thông tin mình đang lưu trữ, đánh giá khái quát doanh nghiệp, còn các thông tin mang tính chuyên môn cao thì thường không có sẵn như thông tin về máy móc, trang thiết bị... Để có thể thu thập được những thông tin hữu ích chính xác từ CIC thì ngoài việc ngân hàng phải có thiết bị nối mạng trực tiếp với trung tâm, MB cần có thái độ tích cực hợp tác với các ngân hàng khác để trao đổi thông tin KH. Có như vậy thì CIC mới trở thành một trung tâm chuyên cung cấp thông tin có uy tín và đáng tin cậy nhằm giảm chi phí cũng như thời gian cho ngân hàng trong quá trình thu thập, khai thác thông tin đánh giá doanh nghiệp.

Hiện nay, cùng với quá trình hội nhập kinh tế quốc tế đang diễn ra sâu rộng, Việt Nam được coi là một thị trường đầu tư đầy tiềm năng. Do đó, đã có một số công ty tài chính, tổ chức nước ngoài thực hiện việc nghiên cứu và tổng hợp, phân tích thị trường khá quy mô, đưa ra những phân tích, dự đoán vĩ mô về nền kinh tế. Cán bộ tín dụng cần tiếp cận nguồn thông tin này để có thể bổ sung cho quá trình

thẩm định. Mặc dù nguồn thông tin từ bên ngoài này thường đa dạng hơn nguồn thông tin nội bộ nhưng lại có độ tin cậy kém hơn. Vì vậy, MB cần có kế hoạch thu thập thông tin từ bên ngoài một cách hợp lý

4.2.2. Hoàn thiện nội dung thẩm định

4.2.2.1. Phân tích báo cáo lưu chuyển tiền tệ

Hiện nay, để đánh giá tình hình tài chính của doanh nghiệp nói chung, ngân hàng đã tập trung vào phân tích các nội dung cơ bản gồm: đánh giá khái quát tình hình tài chính thông qua bảng cân đối kế toán, báo cáo kết quả kinh doanh và phân tích nhóm các tiêu chí tài chính. Mặc dù nội dung đánh giá tương đối đầy đủ, nhưng để phân tích và đánh giá một cách rõ nét hơn về tình hình tài chính của DN, việc phân tích bảng lưu chuyển tiền tệ là không thể bỏ qua.

Báo cáo lưu chuyển tiền tệ cung cấp các thông tin về luồng tiền thu và chi của doanh nghiệp trong kỳ kế toán. Thông qua báo cáo lưu chuyển tiền tệ, CVTĐ sẽ tiến hành phân tích được dòng tiền của doanh nghiệp.

Mục đích của việc phân tích báo cáo lưu chuyển tiền tệ của doanh nghiệp là giúp ngân hàng đánh giá sự bền vững của dòng tiền doanh nghiệp trong quá khứ, khả năng tạo tiền và sự phù hợp của dòng tiền với chiến lược kinh doanh của doanh nghiệp.

CVTĐ cần đánh giá nguồn thu tiền và nguồn chi tiền chủ yếu là từ hoạt động kinh doanh, hoạt động đầu tư hay hoạt động tài chính. Các nguồn tiền chính của doanh nghiệp có thể thay đổi theo giai đoạn tăng trưởng của nó. Nguồn tiền chính từ hoạt động kinh doanh nếu doanh nghiệp đang ở giai đoạn tăng trưởng. Dòng tiền thuần từ hoạt động kinh doanh nếu âm, doanh nghiệp cần đi vay hoặc phát hành cổ phiếu để tài trợ phần thiếu hụt. Nếu doanh nghiệp có những cơ hội kinh doanh tốt thì dòng tiền được sử dụng cho hoạt động đầu tư. Nếu doanh nghiệp đang ở giai đoạn khởi sự hoặc tăng trưởng, dòng tiền từ hoạt động kinh doanh có thể mang giá trị âm do cần đầu tư nhằm tăng trưởng kinh doanh.

Nội dung phân tích báo cáo lưu chuyển tiền tệ của doanh nghiệp như sau:

- *Phân tích khái quát tình hình báo cáo lưu chuyển tiền tệ*

+ Đánh giá lưu chuyển tiền thuần của doanh nghiệp là dương hay âm. Trường hợp lưu chuyển thuần của doanh nghiệp là âm, CVTĐ cần phân tích kỹ nguyên

nhân: doanh nghiệp đang mở rộng hoạt động sản xuất kinh doanh hay thực sự thiếu tiền, khả năng thanh toán của doanh nghiệp có vấn đề.

+ Xu hướng lưu chuyển tiền thuần trong quá khứ của doanh nghiệp ổn định, tăng hay giảm có thể nói lên khả năng tạo tiền nhàn rỗi để có thể mở rộng hoạt động.

+ Xác định nguồn cơ bản tạo ra tiền và sử dụng tiền từ các mặt hoạt động của doanh nghiệp. Lưu chuyển tiền của doanh nghiệp được đánh giá tốt khi dòng tiền từ hoạt động kinh doanh dương và trang trải đủ chi phí vốn.

Việc phân tích dòng tiền phải được đặt trong bối cảnh kinh doanh hiện tại và tương lai của doanh nghiệp bởi đôi khi các giá trị cao lại phản ánh rắc rối hơn là ưu thế. Một doanh nghiệp đang trải qua thời kỳ tăng trưởng chậm hoặc thị trường suy giảm lại có thể có một dòng tiền tương đối mạnh bởi họ không có nhu cầu đầu tư tài sản cố định hoặc vốn ngắn hạn. Ngược lại, một doanh nghiệp đang tăng trưởng mạnh lại có thể có dòng tiền âm vì cần đầu tư mạnh để hỗ trợ tăng trưởng. Trong trường hợp này, CVTĐ cần đánh giá ảnh hưởng qua lại giữa mặt tích cực của dòng tiền dương và nguy cơ là mức dương này không thể duy trì lâu dài trong tương lai và ngược lại là mặt tiêu cực của dòng tiền âm cũng như triển vọng tốt đẹp khi các hoạt động đầu tư hiện tại sẽ mang về lợi ích và dòng tiền dương trong tương lai cho doanh nghiệp.

Các công việc mà CVTĐ cần thực hiện khi phân tích khái quát lưu chuyển tiền tệ bao gồm:

- Phân tích lưu chuyển tiền thuần từ hoạt động kinh doanh: CVTĐ xác định các thành phần chính của lưu chuyển tiền thuần từ hoạt động kinh doanh. Phân tích nguyên nhân làm lưu chuyển tiền thuần từ hoạt động kinh doanh là dương hay âm. Nếu là âm có thể do các nguyên nhân như: doanh nghiệp mới thành lập đang trong giai đoạn phát triển nên cần tiền đầu tư, do bị lỗ trong hoạt động kinh doanh, do quản lý tài sản không hiệu quả... Nếu dòng tiền từ hoạt động kinh doanh bị âm, doanh nghiệp sẽ phải dùng tiền từ hoạt động tài chính (đi vay hoặc phát hành thêm vốn) để bù đắp khoản thiếu hụt. Điều này không phải lúc nào cũng dễ dàng thực hiện. Tình trạng này nếu kéo dài chứng tỏ doanh nghiệp đang gặp khó khăn về vấn đề thanh toán, trong đó có thanh toán nợ vay.

- So sánh lưu chuyển tiền thuần từ hoạt động kinh doanh với lợi nhuận trước thuế và doanh thu thuần để thấy diễn biến cùng chiều hay ngược chiều qua các năm. Nếu ngược chiều có thể là do chất lượng doanh thu của doanh nghiệp không cao, khả năng tạo tiền của doanh nghiệp không tốt, lợi nhuận tạo ra chỉ là trên sổ sách.

- Phân tích lưu chuyển tiền thuần từ hoạt động đầu tư: đánh giá các hoạt động mua sắm tài sản, đầu tư bằng tiền của doanh nghiệp. Nếu doanh nghiệp đang tiến hành đầu tư vốn lớn, cần xem xét nguồn tiền nào được sử dụng để bù đắp (từ hoạt động kinh doanh hay từ hoạt động tài chính).

- Phân tích lưu chuyển tiền thuần từ hoạt động tài chính: đánh giá doanh nghiệp đang thừa hay thiếu tiền, qua đó đánh giá chính sách huy động vốn (huy động gián tiếp từ các tổ chức tài chính qua việc nhận tiền vay và thanh toán nợ vay, huy động trực tiếp từ chủ sở hữu qua việc nhận vốn góp hay trả lại vốn góp) và chính sách chi trả cổ tức của doanh nghiệp.

- *Phân tích các chỉ số dòng tiền*

Ngoài nội dung phân tích chung báo cáo lưu chuyển tiền tệ, ngân hàng nên bổ sung một số chỉ tiêu tài chính dựa trên báo cáo lưu chuyển tiền tệ gồm:

Các chỉ số phản ánh kết quả hoạt động:

Kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh nhìn dưới góc độ dòng tiền của doanh nghiệp liên quan tới lượng tiền được tạo ra từ việc sử dụng tài sản, vốn chủ sở hữu hoặc lượng tiền tạo ra với mức độ doanh thu hay lợi nhuận. Các tỷ số cụ thể gồm:

(1) **Tỷ số dòng tiền trên doanh thu thuần:** tiêu chí này phản ánh mỗi đồng doanh thu thuần từ bán hàng và cung cấp dịch vụ trong kỳ mang lại bao nhiêu đồng tiền thuần từ hoạt động kinh doanh.

$$\text{Dòng tiền trên doanh thu} = \frac{\text{Lưu chuyển tiền thuần từ HĐKD}}{\text{Doanh thu thuần}}$$

Chỉ số này cho thấy khả năng tạo tiền từ doanh thu của doanh nghiệp. Doanh thu của công ty tăng trưởng nhưng dòng tiền từ hoạt động kinh doanh không tăng trưởng là chỉ dấu của rủi ro. Những thay đổi của doanh nghiệp trong điều kiện bán hàng hay chính sách công nợ đều được thể hiện qua chỉ số này.

(2) **Tỷ số dòng tiền trên tổng tài sản:** tỷ số này cho biết bình quân mỗi đồng tài sản trong kỳ mang lại bao nhiêu đồng từ hoạt động kinh doanh

$$\text{Dòng tiền trên tổng tài sản} = \frac{\text{Lưu chuyển tiền thuần từ HĐKD}}{\text{Tổng tài sản bình quân}}$$

- **Tỷ số dòng tiền trên vốn chủ sở hữu:** tỷ số này đo lường mức độ hiệu quả của vốn chủ sở hữu để tạo ra tiền thuần từ hoạt động kinh doanh

$$\text{Dòng tiền trên vốn chủ sở hữu} = \frac{\text{Lưu chuyển tiền thuần từ HĐKD}}{\text{Vốn chủ sở hữu bình quân}}$$

- **Tỷ số dòng tiền trên lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh:** phản ánh khả năng tạo tiền của hoạt động kinh doanh. Do lợi nhuận thuần từ HĐKD có thể gồm cả các khoản thu từ hoạt động tài chính nên có thể điều chỉnh lợi nhuận này cho phân thu nhập và chi phí từ hoạt động tài chính.

$$\text{Dòng tiền trên lợi nhuận thuần từ HĐKD} = \frac{\text{Lưu chuyển tiền thuần từ HĐKD}}{\text{Lợi nhuận thuần từ HĐKD}}$$

Các tỷ số phản ánh khả năng thanh toán:

- **Tỷ số khả năng trả nợ:** phản ánh rủi ro tài chính và mức độ đòn bẩy tài chính của doanh nghiệp nói chung từ góc độ dòng tiền. Tỷ số này cho biết trung bình mỗi đồng nợ phải trả của doanh nghiệp được đảm bảo thanh toán bởi bao nhiêu đồng tiền tạo ra từ HĐKD.

$$\text{Khả năng trả nợ} = \frac{\text{Lưu chuyển tiền thuần từ HĐKD}}{\text{Tổng nợ phải trả bình quân}}$$

- **Tỷ số khả năng trả nợ ngắn hạn:** cho biết khả năng thanh toán nợ ngắn hạn bằng dòng tiền từ HĐKD của doanh nghiệp. Với các công ty trong lĩnh vực sản xuất và thương mại có tình hình tài chính lành mạnh thì tỷ số này thường bằng hoặc lớn hơn 40%.

$$\text{Khả năng trả nợ ngắn hạn} = \frac{\text{Lưu chuyển tiền thuần từ HĐKD}}{\text{Tổng nợ phải trả bình quân}}$$

- **Tỷ số khả năng trả nợ gốc vay:** đo lường khả năng trả nợ vay bằng nguồn tiền từ HĐKD.

$$\text{Khả năng trả nợ gốc vay} = \frac{\text{Lưu chuyển tiền thuần từ HĐKD}}{\text{Tiền chi trả nợ gốc vay}}$$

- **Tỷ số khả năng trả lãi vay:** giá trị của tỷ số này cho biết dòng tiền trước thuế và lãi vay gấp bao nhiêu lần lãi vay phải trả của doanh nghiệp.

$$\text{Khả năng trả nợ lãi vay} = \frac{\text{Lưu chuyển tiền thuần từ HĐKD} + \text{Tiền thuế đã nộp} + \text{Tiền lãi vay đã trả}}{\text{Tiền lãi vay đã trả}}$$

- **Tỷ số khả năng tái đầu tư:** cho biết khả năng đầu tư vào tài sản dài hạn bằng tiền từ HĐKD của doanh nghiệp. Nếu tỷ số này càng lớn thì doanh nghiệp càng dễ dàng thực hiện việc đầu tư mua sắm tài sản cố định và tài sản dài hạn khác. Nếu tỷ số này nhỏ hơn 1, doanh nghiệp phải huy động thêm tiền từ hoạt động tài chính để đầu tư.

$$\text{Khả năng tái đầu tư} = \frac{\text{Lưu chuyển tiền thuần từ HĐKD}}{\text{Tiền chi mua sắm TSDH}}$$

4.2.2.2. Lưu ý khi đánh giá và phân tích một số tiêu chí

Trong phân tích khả năng sinh lời của doanh nghiệp, các hệ số thể hiện khả năng sinh lời như ROA, ROE đều sử dụng toàn bộ lợi nhuận trước thuế hoặc lợi nhuận sau thuế của doanh nghiệp để tính toán. Nếu chỉ dựa trên con số đơn thuần thì việc phân tích này đôi khi không nói lên bản chất lợi nhuận của doanh nghiệp được sinh ra từ hoạt động nào, có phù hợp với định hướng phát triển của doanh nghiệp và có bền vững không. Trong điều kiện kinh tế như hiện nay, rất nhiều DN NVV hoạt động đa ngành nghề. Đôi khi có những thời điểm mà các doanh nghiệp không phải thế mạnh của doanh nghiệp mang lại lợi nhuận lớn; chẳng hạn trong cơ cấu lợi nhuận của doanh nghiệp sản xuất mà lợi nhuận từ mua bán nguyên liệu lại chiếm tỷ trọng lớn hoặc doanh nghiệp kinh doanh thương mại lại có lợi nhuận từ kinh doanh chứng khoán cao hơn từ hoạt động kinh doanh truyền thống... Về bản chất, những nguồn lợi nhuận này mang tính bất thường, không bền vững. Do đó, khi phân tích, đánh giá CVTĐ cần làm rõ để có thể đưa ra những kết quả và dự đoán chính xác hơn.

Đối với DNNVV vay vốn mà hoạt động có tính mùa vụ, mức độ biến động của tài sản rất lớn thì việc tính toán các hệ số tài chính dựa trên số liệu bình quân được tính một cách đơn giản bằng trung bình cộng số đầu kỳ và cuối kỳ (ví dụ: tài sản bình quân, phải thu bình quân, tồn kho bình quân...) sẽ rất thiếu chính xác và không phản ánh đúng hoạt động của doanh nghiệp. Do đó, với các doanh nghiệp này, thông qua số liệu lịch sử, các số liệu báo cáo nhanh tại nhiều thời điểm để CVTĐ có thể xác định một số liệu bình quân chính xác hơn. Từ đó, kết quả phân tích sẽ phản ánh chính xác hơn tình hình tài chính của doanh nghiệp.

Chỉ tiêu lợi nhuận sau thuế trên báo cáo kết quả kinh doanh và lợi nhuận chưa phân phối trên BCĐKT tuy có liên hệ mật thiết với nhau nhưng không thống nhất vì báo cáo kết quả kinh doanh có tính chất thời kỳ còn BCĐKT có tính chất thời điểm.

Khi xem xét chỉ tiêu LNST/DT (hay LNST/VCSH), ngân hàng cần chú ý xem xét thêm các yếu tố ảnh hưởng gián tiếp đến LNST của DNNVV để nhìn nhận đúng hơn về thực lực tài chính của doanh nghiệp có quan hệ tín dụng với ngân hàng.

4.2.3. Hoàn thiện quy trình thẩm định

Quy trình thẩm định là các bước công việc được quy định một cách cụ thể hướng dẫn việc thẩm định NLTC doanh nghiệp. Xây dựng được một quy trình thẩm định khoa học và hợp lý sẽ hỗ trợ rất nhiều cho cán bộ thẩm định, đưa ra kết quả phân tích bài bản, có tính khoa học và thống nhất cao trong toàn hệ thống, đồng thời tiết kiệm thời gian và chi phí thực hiện.

Hiện nay, công tác thẩm định tại MB vẫn phụ thuộc nhiều vào bản thân cán bộ thẩm định và không có tính thống nhất cao giữa các chi nhánh. Cán bộ thẩm định thường thụ động chờ đến khi nhận được BCTC mà doanh nghiệp cung cấp mới tiến hành thẩm định hoặc định kỳ thực hiện thẩm định lại nhưng chỉ mang tính hình thức mà không thực hiện một cách bài bản, chi tiết, dẫn đến việc phân tích không kịp thời và kết quả đưa ra đã lạc hậu, không theo kịp diễn biến của doanh nghiệp, kết quả của thẩm định ít có giá trị.

MB cần nhanh chóng xây dựng một quy trình thẩm định NLTC DNNVV vay vốn tại ngân hàng trên toàn hệ thống một cách cụ thể, chi tiết làm cơ sở hướng dẫn

cho cán bộ thực hiện nhiệm vụ thẩm định. Trong quy trình có các quy định cụ thể về công tác thẩm định tài chính doanh nghiệp như sau:

- Quy định về thời gian định kỳ tiến hành thẩm định: nên là 3 tháng một lần để theo kịp và nắm bắt được những thay đổi trong tình hình tài chính doanh nghiệp vay vốn cũng như các biến động liên tục của môi trường kinh doanh để có quyết định cấp tín dụng hoặc quyết định điều chỉnh tín dụng cho phù hợp.

- Quy định về thời gian bắt đầu thẩm định: không nên áp dụng thời gian bắt đầu tiến hành thẩm định là khi nhận được BCTC của doanh nghiệp như hiện nay mà phải quy định rõ thời gian, nên là 2 tháng khi kết thúc năm tài chính đối với báo cáo 1 năm và 1 tháng đối với báo cáo 6 tháng. Trường hợp doanh nghiệp chưa có số liệu quyết toán chính thức hoặc chờ kết quả kiểm toán/phê duyệt của cấp trên thì có thể tạm sử dụng báo cáo nhanh để thẩm định. Khi có kết quả phê duyệt, kiểm toán hoặc số liệu chính thức thì có thể tiến hành điều chỉnh và phân tích bổ sung.

- Quy định cụ thể về mục tiêu phân tích, các bước tiến hành, thời gian thực hiện, nội dung thẩm định và trách nhiệm của các cán bộ tham gia thẩm định. Trong đó phải cụ thể hóa thành các tiêu chí, danh sách câu hỏi cần đặt ra đối với doanh nghiệp, những biểu mẫu cụ thể cần tính toán... để áp dụng một cách thống nhất. Khi công tác thẩm định NLTC DNNVV vay vốn đã được thực hiện cụ thể theo một quy trình thống nhất thì chắc chắn kết quả đạt được sẽ mang tính khoa học, hệ thống và chính xác hơn.

4.2.4. Hoàn thiện tổ chức công tác thẩm định

Việc tăng cường công tác phân tích, đánh giá doanh nghiệp là yếu tố quan trọng quyết định trực tiếp tới sự thành công của kết quả thẩm định NLTC doanh nghiệp vay vốn tại ngân hàng. Do vậy, MB cần sớm có giải pháp khắc phục những tồn tại trong khâu thực hiện của công tác này để tạo thuận lợi cho công việc của CVTĐ, từ đó nâng cao chất lượng thẩm định NLTC doanh nghiệp.

Thứ nhất, chuyên môn hóa quản lý doanh nghiệp theo ngành, theo lĩnh vực kinh doanh, theo thời hạn khoản vay và theo các khâu của quy trình tín dụng

Việc CVTĐ đang phải thực hiện toàn bộ các giai đoạn của quá trình thẩm định KH chỉ trừ thẩm định TSDB tại các chi nhánh rất bất lợi đối với MB bởi hiện nay

các DNNVV chiếm tỷ trọng lớn trong danh mục cho vay của ngân hàng, các doanh nghiệp này lại hoạt động đa dạng về ngành nghề và lĩnh vực với những thuận lợi, khó khăn riêng và mức độ chính xác, phức tạp của các BCTC khác nhau. Một CVTĐ dù có năng lực tốt cũng không thể hiểu sâu sắc tất cả các lĩnh vực. Do đó, để công tác thẩm định đạt hiệu quả cao, phải phân công cán bộ theo hướng chuyên môn hóa.

Phân công CVTĐ theo ngành, lĩnh vực hoạt động

Trước tiên, để thực hiện giải pháp này thì MB cần thống kê lại tất cả loại hình doanh nghiệp mà MB có quan hệ tín dụng. Sau đó, tiến hành phân loại theo ngành nghề như: nông nghiệp, công nghiệp, thương mại, dịch vụ. Trong các ngành lớn này lại phân thành các nhóm ngành kinh doanh nhỏ hơn như may mặc, giày da, giao thông vận tải, xây dựng... Đối với từng loại hoặc nhóm DNNVV, MB sẽ phân công một nhóm CVTĐ trực tiếp quản lý tùy theo quy mô của doanh nghiệp. Nếu thực hiện phân công theo mô hình này, CVTĐ sẽ am hiểu tình hình hoạt động kinh doanh cũng như xu thế phát triển của loại hình doanh nghiệp mà mình phụ trách, biết rõ hơn các quy định, chính sách, ưu tiên của Nhà nước và địa phương đối với ngành đó. Điều này không những thuận lợi cho CVTĐ trong quá trình thẩm định doanh nghiệp, nâng cao chất lượng phân tích, đánh giá doanh nghiệp mà còn tạo thuận lợi cho cán bộ quản lý trong việc quản lý tình trạng từng khoản vay.

Phân công CVTĐ theo thời hạn từng khoản vay

Việc phân công theo thời hạn từng khoản vay là rất cần thiết bởi các khoản vay ngắn, trung và dài hạn có mức độ phức tạp khác nhau. Khoản vay dài hạn thường nhằm để thực hiện các dự án đầu tư có thời gian rất dài, có khi đến hàng chục năm, nên mức độ phức tạp rủi ro tiềm tàng là rất lớn. Điều này đòi hỏi các CVTĐ phải có kinh nghiệm lâu năm, với khả năng nhạy bén tốt để có thể lường trước những biến động bất thường có thể gây bất lợi cho dự án trong quá trình thực hiện, từ đó giảm thiểu rủi ro cho MB. Vì vậy, MB cần thực hiện phân công những cán bộ giỏi, giàu kinh nghiệm quản lý các khoản vay trung và dài hạn, còn các cán bộ trẻ, trình độ chuyên môn chưa thật sự vững vàng đảm nhiệm khoản vay ngắn hạn thực hiện phương án kinh doanh hay tín dụng trả góp. Với giải pháp này, MB sẽ tận

dụng tối đa chất xám của CVTĐ, đồng thời giúp các CVTĐ trẻ từng bước nâng cao khả năng cũng như kinh nghiệm của mình.

Chuyên môn hóa CVTĐ theo từng khâu trong quy trình tín dụng của ngân hàng

MB có thể thực hiện chuyên môn hóa phân công CVTĐ phụ trách từng khâu trong quy trình cấp tín dụng cho doanh nghiệp. Cụ thể, mỗi CVTĐ sẽ phụ trách từng nội dung như marketing, tiếp xúc doanh nghiệp, hướng dẫn doanh nghiệp lập hồ sơ vay vốn; thẩm định doanh nghiệp về mọi mặt; kiểm tra xử lý sau khi vay; quản lý hồ sơ tín dụng của doanh nghiệp. Bên cạnh đó, MB cũng phân công CVTĐ phụ trách theo từng mảng chuyên môn riêng như chuyên viên pháp lý chuyên thẩm định các nội dung trong hồ sơ pháp lý của doanh nghiệp, chuyên viên phân tích tài chính, chuyên viên thẩm định phương án dự án.

Ưu điểm của phương pháp này là tính chuyên môn hóa cao, khả năng phân tích từng nội dung và từng khâu sẽ sâu sắc hơn, các CVTĐ có thể giám sát lẫn nhau, giảm thiểu nguy cơ rủi ro đạo đức. Bên cạnh đó, mô hình này đòi hỏi phải có sự kết hợp đồng bộ, thống nhất giữa các CVTĐ, các phòng ban để đảm bảo công tác thẩm định tài chính doanh nghiệp được diễn ra chặt chẽ và kịp thời.

Tuy nhiên, một nhược điểm của mô hình này là việc chuyên môn hóa theo từng nội dung như vậy sẽ dẫn đến CVTĐ bị thiên lệch về công việc mà mình phụ trách, chỉ biết sâu sắc công việc họ đảm nhận mà không có sự hiểu biết các nghiệp vụ còn lại. Song MB có thể giải quyết vấn đề này bằng cách sau một thời gian sẽ hoán đổi giữa các CVTĐ về nhóm, lĩnh vực cũng như nội dung họ phụ trách. Như vậy trong suốt quá trình công tác, CVTĐ sẽ có điều kiện tìm hiểu nhiều lĩnh vực kinh tế cũng như nhiều nội dung công việc với khối lượng công việc hợp lý, trau dồi kiến thức nghiệp vụ cũng như nhiều kinh nghiệm để giải quyết công việc ở bất cứ vị trí hay lĩnh vực nào.

Tóm lại, nhằm giảm bớt khối lượng công việc cho CVTĐ cũng như nâng cao chất lượng công tác thẩm định, đánh giá DNNVV, MB nên lựa chọn phương pháp tối ưu nhất để triển khai.

Nâng cao khả năng quản lý, giám sát chặt chẽ công tác phân tích, đánh giá, xếp hạng DNNVV vay vốn tại MB

Những tồn tại trong phân tích, đánh giá KH một phần là do cơ chế quản lý giám sát của ngân hàng trong công tác này còn nhiều hạn chế. Tại một số chi nhánh của MB hiện nay chưa có phòng kiểm tra, kiểm soát nội bộ đối với hoạt động kinh doanh cũng như công tác thẩm định doanh nghiệp của chi nhánh. Công việc này chỉ do trưởng, phó phòng ban chi nhánh đảm nhiệm. Tuy nhiên, do số lượng này còn mỏng trong khi hoạt động tín dụng ngày càng mở rộng đòi hỏi công tác kiểm tra, kiểm soát đối với hoạt động đánh giá KH doanh nghiệp ngày càng cao. Để khắc phục tình trạng này, MB nên thành lập ở các chi nhánh một bộ phận chuyên kiểm soát mọi hoạt động kinh doanh nói chung và công tác phân tích, đánh giá, thẩm định KH trong hoạt động tín dụng nói riêng.

Định kỳ bộ phận kiểm tra yêu cầu CVTĐ cung cấp những thông tin mới về KH, khoản vay, đồng thời kiểm tra hồ sơ tín dụng và các điều khoản liên quan. Qua đó, bộ phận kiểm tra sẽ đánh giá được việc tuân thủ quy trình tín dụng, chính sách tín dụng, cơ cấu cho vay, tình trạng dư nợ có phù hợp với mục đích phát triển mà ngân hàng đề ra hay không. Nếu phát hiện ra sai sót trong quá trình hoạt động như cho vay quá hạn mức, tài sản đảm bảo không đạt yêu cầu cần trình cấp trên để đưa ra hướng giải quyết kịp thời.

Đồng thời tổ chức triển khai đồng bộ các giải pháp nêu trên trên toàn bộ các chi nhánh, phòng giao dịch và các đơn vị khác trong hệ thống MB để đảm bảo tính hiệu quả và thống nhất.

Ngoài ra, hàng năm tại các chi nhánh của MB nên tổ chức các buổi tổng kết việc thực hiện công tác phân tích, thẩm định NLTC doanh nghiệp. Từ những buổi tổng kết này, MB sẽ thấy được những thành tựu, chỉ ra những vướng mắc, khó khăn trong quá trình thực hiện, từ đó rút ra những kinh nghiệm, có biện pháp tiếp tục phát huy những điểm mạnh, khắc phục những nhược điểm còn tồn tại. Dựa trên cơ sở đó, MB sẽ xây dựng và hoàn thiện chương trình hoạt động, đề ra các mục tiêu cần hoàn thành trong năm tới cũng như những định hướng lớn cho công tác thẩm định KH trong tương lai.

4.2.5. Hoàn thiện phương pháp thẩm định

Hoàn thiện phương pháp thẩm định NLTC DNNVV vay vốn tại MB được thực hiện theo 2 hướng:

- Hoàn thiện các phương pháp đang sử dụng
- Bổ sung phương pháp phân tích mới

4.2.5.1. Hoàn thiện các phương pháp đang được sử dụng

Trong hệ thống MB, phương pháp thẩm định mà CVTĐ sử dụng để phân tích chủ yếu là phương pháp truyền thống như: phương pháp so sánh, phương pháp tỷ số, phương pháp phân tích xu hướng, phương pháp phân tích cơ cấu và kết hợp các phương pháp này.

Tuy nhiên, trong phương pháp so sánh, cán bộ chỉ so sánh giữa kỳ báo cáo với bản thân doanh nghiệp; do vậy cần bổ sung việc so sánh với các doanh nghiệp khác có điều kiện hoạt động tương tự trong cùng lĩnh vực. Việc so sánh này có thể thực hiện ngay với các doanh nghiệp cùng ngành đang có quan hệ với hệ thống ngân hàng Quân đội. Qua đó sẽ xác định được lợi thế hay bất lợi của doanh nghiệp để có kết quả phân tích và dự đoán chính xác.

Ngoài ra, cũng cần thực hiện so sánh tình hình thực hiện với kế hoạch đề ra của doanh nghiệp, qua đó có thể xem xét mức độ hoàn thành kế hoạch đặt ra, đánh giá được tính chính xác trong việc lập và thực hiện kế hoạch của doanh nghiệp. Ngân hàng thẩm định một cách độc lập và có những nguồn thông tin riêng nhưng với một số tiêu chí, nhất là những tiêu chí kế hoạch vẫn phải dựa trên nguồn số liệu mà KH cung cấp. Nếu việc lập và thực hiện kế hoạch của doanh nghiệp trong quá khứ có độ chuẩn xác cao thì sẽ có cơ sở tin cậy hơn đối với những số liệu kế hoạch của KH khi ra quyết định tài trợ vốn.

Việc phân tích và đánh giá NLTC còn được thực hiện qua việc tính toán các tiêu chí tài chính cơ bản. Sau đó, cán bộ phân tích sẽ thể hiện các số liệu đó trên các bảng số liệu. Tuy nhiên đôi khi việc nắm bắt thông tin qua các biểu số liệu gặp một số trở ngại nhất định. Thể hiện các số liệu tính toán được thông qua hệ thống đồ thị, biểu đồ sẽ là một cách ghi nhận thông tin một cách nhanh nhất và dễ nhớ nhất.

Xuất phát từ điều đó, có thể thấy trong thẩm định NLTC DNNVV vay vốn, cán bộ thẩm định nên sử dụng biểu diễn thông qua các đồ thị. Phương pháp này

cung cấp cho các đối tượng sử dụng kết quả phân tích một cái nhìn trực quan, rõ ràng, mạch lạc về sự biến đổi của các tiêu chí phân tích.

Khi phân tích các yếu tố phi tài chính, lịch sử quan hệ tín dụng của KH và ngân hàng cũng là một tiêu chí rất quan trọng để chấm điểm tín dụng và phân loại KH. Ngân hàng nên xem xét nhóm tiêu chí là tình hình phát sinh nợ quá hạn, số lần KH xin gia hạn nợ hoặc điều chỉnh kỳ hạn trả nợ, số lần chậm trả lãi vay, mức độ hoạt động của tài khoản tiền gửi...

4.2.5.2. Bổ sung phương pháp phân tích mới

Ngoài việc sử dụng các biện pháp truyền thống với lợi thế là dễ hiểu, dễ sử dụng, MB nên áp dụng các phương pháp phân tích mới, khoa học đã được sử dụng rộng rãi tại các nước phát triển.

a. Phương pháp phân tích Dupont: là phương pháp phù hợp vì nó cho phép phân tích một tiêu chí tài chính tổng hợp thành một hàm số của các tiêu chí tài chính khác có liên quan để thực hiện việc phân tích tách đoạn. Đây là một phương pháp rất khoa học. Đặc biệt, trong điều kiện cạnh tranh gay gắt như hiện nay, thẩm định NLTC DNNVV vay vốn không chỉ giúp lãnh đạo ngân hàng đưa ra những quyết định tín dụng phù hợp mà ngân hàng còn có vai trò tư vấn giúp doanh nghiệp nhìn nhận thực trạng tình hình tài chính của mình để có biện pháp khắc phục những tồn tại và có định hướng phát triển đúng đắn với mục tiêu cuối cùng là hai bên hợp tác cùng phát triển. Do vậy, phương pháp Dupont với ưu điểm là tính khoa học và phân tích được rõ nguyên nhân, bản chất của sự biến động cùng mối liên hệ giữa các nguyên nhân đó lại càng cần thiết được áp dụng.

b. Phương pháp phân tích SWOT: đây là phương pháp được sử dụng để đánh giá điểm mạnh (S), điểm yếu (W), cơ hội (O), và thách thức (T) của doanh nghiệp vay vốn trên các khía cạnh chủ yếu. Phương pháp này nhanh chóng giúp cán bộ phân tích xác định được vị thế và sức mạnh của doanh nghiệp trên thị trường được đặt trong mối tương quan với doanh nghiệp khác đang hoạt động trong cùng ngành nghề và trên một địa bàn cụ thể.

c. Phương pháp tổng hợp:

Các doanh nghiệp vay vốn hiện nay thường hoạt động đa ngành, đa lĩnh vực, thị trường đầu vào, đầu ra rất phức tạp, tình hình cạnh tranh khốc liệt, các DNNVV với tiềm lực về tài chính, quản trị, kinh nghiệm không lớn khó đối phó được với rủi ro và phần lớn BCTC của họ chưa được kiểm toán nên việc áp dụng riêng rẽ một phương pháp phân tích, thẩm định tài chính nào cũng có hạn chế nhất định. Vì vậy, việc sử dụng tổng hợp các phương pháp nêu trên là cách được đánh giá cao trong điều kiện thực tế của Việt Nam. Vấn đề quan trọng nhất đặt ra đối với phương pháp này là việc xác định thứ tự áp dụng các phương pháp khác nhau để tránh việc phân tích trùng lặp các phương pháp cho một đối tượng cụ thể. Để làm được điều đó, cán bộ thẩm định phải xác định cấu trúc của một bản báo cáo thẩm định NLTC DNNVV vay vốn gồm các phần cụ thể sau đây:

Phần thứ nhất là phần thông tin tổng quan về KH: ở phần này, CVTĐ sẽ sử dụng phương pháp thống kê thuận tụy để liệt kê những thông tin pháp lý và lịch sử hình thành phát triển của doanh nghiệp vay vốn; loại hình doanh nghiệp; ngành nghề kinh doanh; cơ cấu vốn chủ sở hữu; mô hình tổ chức hoạt động và đánh giá năng lực nhân sự của KH.

Phần thứ hai là phần năng lực cạnh tranh của DNNVV: ở phần này, CVTĐ sử dụng phương pháp SWOT để đánh giá điểm mạnh (S), điểm yếu (W), cơ hội (O) và thách thức (T) của doanh nghiệp vay vốn thông qua việc tìm hiểu hoạt động kinh doanh của KH, tình hình ngành hàng trên thị trường, triển vọng của ngành thời gian tới và đánh giá tác động của tình hình ngành, xu hướng phát triển của ngành đối với KH cũng như các yếu tố vĩ mô của nền kinh tế.

Phần thứ ba là phần đánh giá NLTC DNNVV: ở phần này, CVTĐ sẽ sử dụng các phương pháp so sánh, phương pháp tỷ số, phương pháp phân tích xu hướng, phương pháp phân tích cơ cấu, phương pháp phân tích Dupont và kết hợp giữa các phương pháp này để đánh giá tình hình tài chính doanh nghiệp trên các phương diện chủ yếu như: tình hình tăng trưởng, chất lượng tài sản, các chỉ số thanh khoản, các chỉ số hoạt động, các chỉ số thu nhập, tình hình biến động tài sản nguồn vốn, các chỉ số cân nợ.

Phần thứ tư là phần đánh giá năng lực kiểm soát rủi ro của KH. Ở phần này, CVTĐ sử dụng phương pháp chấm điểm và phương pháp điểm Z để đo lường mức độ rủi ro có liên quan đến việc cấp tín dụng cho doanh nghiệp.

Phần thứ năm là phần kết luận về KH. Ở phần này, CVTĐ đưa ra kết quả đánh giá về tình hình tài chính KH của các tổ chức khác, đồng thời đưa ra kết luận cuối cùng về tình hình tài chính của DNNVV và mức phân hạng đối với KH.

4.2.6. Các giải pháp khác

4.2.6.1. Nâng cao trình độ của chuyên viên làm công tác thẩm định năng lực tài chính doanh nghiệp

Thẩm định NLTC là quá trình mà nhân viên thẩm định sử dụng các công cụ, phương pháp để xử lý, phân tích các thông tin tài chính và các thông tin khác nhằm đánh giá tình hình tài chính của doanh nghiệp, do đó các kết luận đưa ra là nhận xét, đánh giá của nhà phân tích. Các kết luận đưa ra phải dựa trên các hệ số, những chuẩn mực chung nhưng trình độ của CVTĐ sẽ có ảnh hưởng trực tiếp.

Nếu cán bộ thực hiện nhiệm vụ thẩm định có trình độ chuyên môn vững vàng, nắm vững các quy trình nghiệp vụ, hiểu biết sâu rộng về các lĩnh vực kinh tế xã hội có liên quan và thực hiện việc thẩm định một cách khách quan thì sẽ có những đánh giá nhận xét sắc bén, tác động tích cực đến công tác thẩm định. Qua đó, kết quả thẩm định sẽ có tính chính xác cao hơn, có thể đưa ra những tư vấn hiệu quả cho KH và giúp lãnh đạo có những quyết định tín dụng hiệu quả và an toàn nhất.

Để đáp ứng được các yêu cầu đó, MB cần tập trung vào những công việc sau:

- Về tuyển dụng cán bộ: do những yêu cầu về kiến thức tổng hợp trong phân tích, thẩm định NLTC DNNVV và cấp tín dụng, ngân hàng cần có chính sách hợp lý để ưu tiên thu hút những sinh viên giỏi của các trường thuộc các chuyên ngành kinh tế, tài chính, ngân hàng, thương mại, pháp lý cũng như những người có trình độ, năng lực, kinh nghiệm về tín dụng và phân tích, thẩm định để làm việc. Ngoài ra có thể lựa chọn những cán bộ đã có kinh nghiệm, năng lực ở các bộ phận khác như giao dịch viên, kinh doanh ngoại tệ, thanh toán để đào tạo bổ sung lực lượng cho đội ngũ cán bộ thẩm định.

- Về sử dụng cán bộ: ngân hàng cần căn cứ vào tính chất phức tạp của từng đối tượng KH và năng lực, đạo đức của từng cán bộ để phân công công việc cho

phù hợp, đặt kế hoạch bồi dưỡng hay chuyển sang làm công việc khác đối với những cán bộ không đáp ứng các yêu cầu công việc. Bên cạnh đó, ngân hàng cũng cần nghiên cứu ban hành những quy định, chế tài xử lý nghiêm khắc những cán bộ vì lợi ích cá nhân, vì thiếu tinh thần trách nhiệm gây thất thoát vốn ngân hàng.

- Về cơ chế đãi ngộ: MB cần nghiên cứu và triển khai cơ chế động lực một cách hợp lý để thực sự có tác dụng tích cực kích thích CVTĐ hoàn thành tốt các nhiệm vụ được giao.

- Về bồi dưỡng, đào tạo cán bộ: hoạt động tín dụng nói chung và công tác thẩm định NLTC DNNVV trong hoạt động cho vay nói riêng đòi hỏi CVTĐ phải cập nhật các kiến thức mới cả về chuyên môn nghiệp vụ cũng như các kiến thức tổng hợp khác về pháp lý, kinh tế xã hội. Ngân hàng cần nghiên cứu, xây dựng chương trình cụ thể về đào tạo, bồi dưỡng cho CVTĐ. Ngoài các lớp tập huấn nghiệp vụ tín dụng được tổ chức hàng năm như hiện nay, cần thường xuyên tổ chức các buổi hội thảo chuyên đề về kinh nghiệm cho vay, thẩm định tài chính các khoản cho vay (chú trọng kỹ năng đánh giá, phân loại KH và kỹ năng phân tích tài chính, thẩm định NLTC). Cán bộ giảng dạy có thể là chính các CVTĐ, CVTĐ có trình độ, kinh nghiệm của ngân hàng hoặc thuê các chuyên gia từ Bộ Tài chính, Ngân hàng Nhà nước, giảng viên các trường đại học có uy tín như Đại học Kinh tế quốc dân, Đại học Ngoại thương, Học viện Ngân hàng, Học viện Tài chính, Đại học Ngân hàng Thành phố Hồ Chí Minh...

- Do yêu cầu về kiến thức kinh tế xã hội tổng hợp sâu rộng khi thẩm định NLTC DNNVV nên không phải bất cứ CVTĐ nào, nhất là sinh viên mới ra trường hay các cán bộ mới chuyển chuyên cũng có thể nắm bắt một cách đầy đủ. Vì vậy, cách đào tạo bồi dưỡng CVTĐ tốt nhất là đào tạo bằng chính công việc. Khi phân tích, thẩm định đặc biệt là đối với các doanh nghiệp vừa, có mức độ phức tạp và đa dạng cao thì cần có hai cán bộ cũng thực hiện, một cán bộ chịu trách nhiệm chính, một cán bộ mới cùng tham gia. Qua thực tế kết hợp nền tảng kiến thức của mình, các cán bộ mới sẽ có thể nắm bắt nhanh hơn kỹ năng phân tích, thẩm định NLTC doanh nghiệp.

4.2.6.2. Thành lập trung tâm hỗ trợ doanh nghiệp nhỏ và vừa

Trung tâm hỗ trợ DNNVV sẽ là đầu mối thực hiện tài trợ và cung cấp dịch vụ một cách chuyên biệt cho các khách hàng DNNVV như: tài trợ xuất khẩu trước khi giao hàng, cho vay tín chấp các nhà thầu của các đơn vị thuộc Nhà nước, dịch vụ bảo lãnh trong và ngoài nước, thanh toán quốc tế... Mô hình trung tâm hỗ trợ DNNVV hiện nay tại các NHTM ở Việt Nam là không mới, đã có một số NHTM áp dụng mô hình trung tâm hỗ trợ DNNVV tại các chi nhánh của mình. Trong phần này, luận án mạnh dạn đề xuất một mô hình cụ thể về trung tâm hỗ trợ DNNVV cho MB. Cụ thể, mô hình trung tâm hỗ trợ DNNVV sẽ được áp dụng một mô hình chuỗi giá trị dịch vụ ngân hàng thông thường, trong đó bao gồm năm giai đoạn riêng biệt và một nhiệm vụ đan chéo cho trung tâm. Năm giai đoạn trong chuỗi giá trị ngân hàng này là (1) am hiểu thị trường DNNVV, (2) phát triển các sản phẩm và dịch vụ DNNVV, (3) tìm và sàng lọc khách hàng DNNVV, (4) phục vụ khách hàng DNNVV, và (5) quản lý thông tin và kiến thức. Việc đan chéo từng giai đoạn trong số năm giai đoạn này là nhiệm vụ rất quan trọng và thường xuyên mà ngân hàng cần thực hiện. Trong mỗi giai đoạn của chuỗi giá trị, mỗi hành động đều có biện pháp thực hiện và lưu ý đặc biệt liên quan tới thị trường DNNVV.

Bảng 4.1. cung cấp các thông tin tổng quan ngắn gọn về các hoạt động chính trong mỗi giai đoạn của chuỗi giá trị ngân hàng dựa trên bối cảnh phục vụ các DNNVV, ví dụ như “chuỗi giá trị dịch vụ ngân hàng DNNVV”.

Bảng 4.1: Các bước chính trong mỗi giai đoạn trong chuỗi giá trị dịch vụ ngân hàng DNNVV



Nguồn: Tổ chức Tài chính quốc tế (IFC), 2009

Giai đoạn 1: Am hiểu thị trường DNNVV

Trung tâm hỗ trợ DNNVV có thể sử dụng các biện pháp đánh giá ban đầu để lượng hóa rủi ro trong thị trường mục tiêu, sau đó họ có thể áp dụng các thông tin này để thiết lập các mô hình định giá trong tương lai. Trung tâm hỗ trợ DNNVV có thể cố gắng nhận biết các yếu tố giúp thành công trong thị trường DNNVV mà trung tâm phục vụ, như là thông tin góp phần nâng cao NLTC. Cuối cùng, khi thu thập và phân tích thông tin về thị trường, trung tâm có thể phân dạng thị trường DNNVV theo NLTC hoặc hạng mục rủi ro, và điều chỉnh phương thức tiếp cận thị trường khác nhau một cách thích hợp.

** Giai đoạn 2: Phát triển các sản phẩm và dịch vụ.*

Trung tâm hỗ trợ DNNVV có thể quản lý rủi ro bằng cách xây dựng các mô hình lợi nhuận liên quan tới từng sản phẩm. Mô hình này giúp trung tâm đánh giá khả năng sinh lời của một danh sách khách hàng DNNVV và xác định cơ cấu giá và sản phẩm được yêu cầu để tạo ra những lợi nhuận đó. Kết hợp với khả năng đánh giá tín dụng hiệu quả, việc này sẽ giúp trung tâm hỗ trợ DNNVV định giá sản phẩm dựa trên rủi ro. Mô hình đánh giá lợi nhuận cũng dựa trên vai trò của các sản phẩm không liên quan tới cho vay. Doanh thu tăng của các sản phẩm không liên quan tới cho vay có thể làm tăng lợi nhuận và giảm rủi ro dưới dạng mức phần trăm doanh thu dịch vụ ngân hàng DNNVV. Trong giai đoạn phát triển của sản phẩm và dịch vụ này, trung tâm hỗ trợ DNNVV có thể giảm thiểu rủi ro trong hoạt động thẩm định bằng cách phương pháp sáng tạo đối với tài sản thế chấp. Hoạt động cho vay đối với DNNVV không phải lúc nào cũng có nghĩa là cho vay theo dòng tiền. Tài sản thế chấp thường là công cụ cần thiết để khuyến khích việc trả nợ cũng như để bảo đảm thu hồi vốn trong trường hợp không thanh toán nợ. Tuy nhiên, các biện pháp sáng tạo về tài sản thế chấp, ví dụ như chấp nhận các khoản phải thu, có thể tạo điều kiện để các NHTM quản lý hoạt động thẩm định NLTC, đồng thời tránh các điều kiện tiên quyết thường hạn chế các khách hàng tiềm năng.

** Giai đoạn 3: Tìm và sàng lọc khách hàng DNNVV.*

Cho dù có hay không có tài sản thế chấp, việc thẩm định hiệu quả vẫn là cần thiết để quản lý rủi ro tín dụng trong giai đoạn thứ ba này. Thẩm định hiệu quả liên

quan tới việc tiến hành phân tích rủi ro kỹ lưỡng đối với những người vay tiềm năng, cũng như hiệu các động cơ kinh doanh, nguồn tạo ra dòng tiền mặt, và khả năng lợi nhuận mặc định, tất cả những yếu tố này đều có thể khắc phục được để việc thẩm định không trở thành khoản chi phí gây trở ngại. Các phương thức phổ biến trên thị trường thường hiệu quả đối với các doanh nghiệp nhỏ và có thể tiết kiệm thời gian bằng cách kết hợp đầu mối khách hàng không được chú trọng với biện pháp kiểm soát qui trình quyết định tín dụng được trung tâm hóa. Quy trình này thường được bổ sung thêm bằng một công cụ tính điểm tín dụng tự động. Các công cụ tính điểm và đánh giá nội bộ có thể được thiết lập dựa trên dữ liệu ngân hàng, và có thể làm tăng mức độ chính xác cũng như hiệu quả của việc sàng lọc khách hàng. Đồng thời, vì lượng thông tin không cân đối, nên các hãng thẩm định tín dụng có thể cần phải sử dụng và xác minh các nguồn thông tin không chính thức.

** Giai đoạn 4: Phục vụ khách hàng DNNVV.*

Trong giai đoạn này, một khía cạnh quan trọng của việc quản lý rủi ro tín dụng là giải quyết các khoản vay có vấn đề trước khi thành nợ xấu. Việc chủ động giải quyết các khoản vay có vấn đề thường tạo nên sự khác biệt giữa danh mục tài sản sinh lời và gây lỗ. Điều này bao gồm khả năng phản ứng nhanh đối với các trường hợp khát nợ, hoặc duy trì một mối quan hệ thương mại tốt đẹp với khách hàng càng lâu càng tốt, và giảm thiểu tổn 141 thất khi không thể tránh được. Biện pháp bảo vệ cuối cùng để kiểm soát rủi ro tín dụng ở mức độ riêng từng khoản vay là việc quản lý khoản vay xấu. Biện pháp này tùy thuộc vào hệ thống thông tin của khách hàng để phát hiện các dấu hiệu cảnh báo ban đầu. Mức độ hiệu quả của việc quản lý nợ kém có ảnh hưởng rất lớn đối với lợi nhuận của ngân hàng, vì một khoản vay được xóa nợ thường có thể làm tổn hại tới giá trị ở mức độ nhiều như là từ nhiều khoản vay tốt. Bí quyết đối với dạng quản lý rủi ro tín dụng này là coi các trường hợp truy thu nợ không chỉ là gánh nặng về pháp lý mà còn là một chức năng quan hệ khách hàng chủ động.

** Giai đoạn 5: Quản lý thông tin và kiến thức.*

Các hoạt động khách hàng trong giai đoạn năm của chuỗi giá trị dựa vào quản lý rủi ro tín dụng trong các giai đoạn khác. Chức năng quan trọng trong giai đoạn

năm là quản lý danh sách khách hàng, trong đó bao gồm việc sử dụng thông tin thu được từ danh sách khách hàng vay DNNVV để phát hiện các dấu hiệu cảnh báo ban đầu về các khoản vay không có khả năng thanh toán và để chủ động áp dụng biện pháp khắc phục. Cũng như các phần khác trong quy trình bảo hiểm, việc quản lý danh sách khách hàng có thể được tự động hóa để mang lại kết quả tốt hơn. Chức năng khác liên quan tới rủi ro tín dụng là quản lý thông tin và kiến thức sẽ phân tích dữ liệu trong danh sách khách hàng để thiết lập và hoàn thiện các qui trình được trọng tâm hóa và các mô hình đánh giá điểm tín dụng. Các công cụ đánh giá và tính điểm nội bộ bảo đảm sự nhất quán và tính khách quan trong việc đánh giá rủi ro. Các công cụ được thiết kế hiệu quả thường chú trọng tới chi tiết, khách quan (không có các tiêu chí chủ quan như là “chất lượng quản lý”), và được điều chỉnh cho phù hợp với các trường hợp không thanh toán nợ ước tính.

4.2.6.3. Tổ chức bộ phận xử lý thông tin và phân tích chuyên trách kết hợp với ứng dụng công nghệ thông tin vào hoạt động thẩm định

Công tác phân tích và thẩm định NLTC doanh nghiệp vay vốn diễn ra thường xuyên, với khối lượng thông tin rất lớn, từ nhiều nguồn khác nhau. Các thông tin cần đảm bảo đầy đủ, kịp thời và phải được sàng lọc, đối chiếu kiểm tra tính chính xác. Bên cạnh đó, hệ thống các tiêu chí phân tích không ít, thực hiện phân tích NLTC cho nhiều loại hình doanh nghiệp vay vốn khác nhau. Vì vậy, cần thiết phải tổ chức một bộ phận chuyên trách phân tích và thẩm định NLTC các doanh nghiệp vay vốn, nhằm đảm bảo yêu cầu: chính xác, nhanh chóng, khách quan và hiệu quả kinh tế.

Để đảm bảo yêu cầu phân tích và thẩm định NLTC doanh nghiệp như trình bày trên, không thể nào thực hiện được bằng cách làm thủ công. Vì vậy, cần thiết phải ứng dụng công nghệ thông tin để thu thập và xử lý thông tin, cũng như để phân tích và thẩm định NLTC doanh nghiệp. Tuy nhiên, việc ứng dụng công nghệ thông tin cần lưu ý tính tương thích hiệu quả, sự cân đối đồng bộ giữa trang thiết bị mua sắm với đào tạo, sử dụng cán bộ, với khả năng tài chính và sự phát triển hoạt động kinh doanh ngân hàng trong từng thời kỳ.

4.2.6.4. Phối hợp trao đổi thông tin giữa ngân hàng và các cơ quan nhà nước

Công tác phân tích và thẩm định NLTC doanh nghiệp có đảm bảo yêu cầu nhanh, chính xác và khách quan hay không là tùy thuộc vào số lượng và chất lượng thông tin về doanh nghiệp. Nhưng hiện nay, việc trao đổi thông tin giữa ngân hàng thương mại và một số cơ quan nhà nước như: cơ quan thuế, cơ quan chủ quản của doanh nghiệp, công ty kiểm toán, cơ quan thống kê... còn gặp rất nhiều khó khăn, do chưa có cơ sở quản lý về trao đổi, cung cấp thông tin, làm cho việc kiểm tra, xác minh tính chính xác số liệu đôi khi không thực hiện được, thiếu số liệu làm cơ sở so sánh, phân tích... Vì vậy, trong thời gian tới, cần phải thiết lập cơ sở pháp lý trong việc trao đổi thông tin giữa ngân hàng và các cơ quan nhà nước nói trên, làm tiền đề cho việc phân tích và thẩm định NLTC.

4.2.6.5. Dự báo tình hình tài chính doanh nghiệp nhỏ và vừa vay vốn tại ngân hàng

Dự báo tài chính DNNVV là quá trình thiết lập các mục tiêu cần đạt được về tài chính của DNNVV trong tương lai (theo quý hoặc theo năm) dưới dạng định lượng và tường minh, nhằm định hướng cho hoạt động tài chính doanh nghiệp và cung cấp cơ sở thông tin trong hoạt động thẩm định NLTC.

Về cơ bản, để dự báo tốt tài chính doanh nghiệp, cần dự báo các chỉ tiêu chủ yếu trước, dự báo các chỉ tiêu chi tiết sau. Các chỉ tiêu tài chính chủ yếu của doanh nghiệp bao gồm 3 nhóm chính:

- **Nhóm chỉ tiêu về dòng tiền:** Hoạt động tài chính doanh nghiệp biểu hiện bên ngoài là các hoạt động thu, chi bằng tiền do các nhà quản lý doanh nghiệp thực hiện. Vì vậy, với mỗi thời kỳ CVTĐ đều có thể xác định được khả năng tạo tiền của doanh nghiệp thông qua công thức:

$$\text{Lưu chuyển tiền thuần} = \text{Tổng dòng tiền thu vào} - \text{Tổng dòng tiền chi ra}$$

$$\text{Dự trữ tiền cần thiết} = \text{Tiền và tương đương tiền hiện có} + \text{Lưu chuyển tiền thuần trong kỳ} \quad (1)$$

- **Nhóm chỉ tiêu về tài sản:** Hoạt động tài chính doanh nghiệp có nội dung kinh tế bên trong là các quan hệ kinh tế: Quan hệ phân phối dưới hình thức giá trị (còn gọi là quan hệ tài chính) nảy sinh gắn liền với quá trình tạo lập, phân phối và sử dụng các quỹ tiền tệ, các nguồn lực tài chính giữa doanh nghiệp với các bên có liên quan. Các quan hệ kinh tế này tồn tại và phát triển khi các nhà quản trị doanh nghiệp đảm bảo được lợi ích kỳ vọng của mỗi bên. Quan hệ kinh tế của doanh nghiệp với các bên liên quan gắn với việc tạo lập và sử dụng tài sản có thể được khái quát qua công thức:

$$\text{Giá trị doanh nghiệp} = \text{Tổng tài sản} - \text{Nợ phải trả} \quad (2)$$

- **Nhóm các chỉ tiêu hoạt động:** Hoạt động tài chính doanh nghiệp có mục đích là tối đa hóa giá trị doanh nghiệp và sinh lời. Để đạt được mục đích đó, các nhà quản lý doanh nghiệp phải thực hiện mục tiêu: Tối thiểu hóa chi phí và tối đa hóa thu nhập thông qua công thức:

$$\text{Lãi (Lỗ)} = \text{Thu nhập} - \text{Chi phí} \quad (3)$$

Những chỉ tiêu cơ bản về hoạt động tài chính doanh nghiệp thể hiện qua các công thức (1), (2), (3) cho thấy việc dự báo tài chính DNNVV phải xuất phát từ các cân đối cơ bản này nhằm định hướng các chính sách tài chính của doanh nghiệp, ngân hàng trên cơ sở đó sẽ đưa ra những kết luận thẩm định và cho vay phù hợp.

Việc dự báo tài chính DNNVV có thể được thực hiện thông qua các phương pháp như sau:

- Dự báo dựa trên ý kiến đánh giá của các chuyên gia: Dựa trên sự am hiểu và những ý kiến đánh giá (bằng văn bản) của các chuyên gia tài chính về tình hình hoạt động tài chính của doanh nghiệp để dự báo.

- Dự báo theo mô hình kinh tế lượng: Dựa vào các mô hình hồi quy dự báo từng chỉ tiêu tài chính cơ bản với giả định nó là biến phụ thuộc chịu ảnh hưởng của nhiều nhân tố, chủ yếu là từ bản thân doanh nghiệp, mặt khác chịu ảnh hưởng của môi trường kinh doanh, thể chế pháp lý mà doanh nghiệp đang hoạt động, gán cho mỗi nhân tố là biến độc lập với những ràng buộc nhất định.

- Dự báo dựa trên tính ÿ: Dựa trên giả thiết rằng tình hình hoạt động tài chính của doanh nghiệp không có sự thay đổi lớn nào, với tương lai là bản sao hoặc là hình đồng dạng phối cảnh của quá khứ.

- Phương pháp dự báo nguy cơ rủi ro và phá sản của doanh nghiệp: Ngân hàng tính toán hệ số Z score để biết được mức độ rủi ro của DN từ đó đưa ra quyết định cấp tín dụng.

4.2.6.6. Xây dựng hệ thống chỉ tiêu trung bình ngành đối với từng ngành nghề lĩnh vực

Trong điều kiện hiện nay, Nhà nước chưa có một cơ quan phụ trách việc tổng hợp số liệu ngành phục vụ cho việc so sánh phân tích tài chính doanh nghiệp nói chung, DNNVV nói riêng. Đây là một thiệt thòi cho các ngân hàng trong thẩm định NLTC doanh nghiệp bởi chỉ có so sánh với số liệu trung bình ngành mới cho ngân hàng cái nhìn tổng quan nhất về thực trạng doanh nghiệp trong môi trường kinh doanh hiện nay. Thêm vào đó, mặc dù cán bộ của Ngân hàng Quân đội đã được cung cấp nhiều tài liệu về thẩm định tài chính doanh nghiệp để tham khảo, nhiều khi giữa các số liệu lại không có sự thống nhất về tên gọi cho việc tính toán cùng một tiêu chí, điều này gây lúng túng cho các CVTĐ đặc biệt là cán bộ còn ít kinh nghiệm khi lựa chọn các tiêu chí để phân tích.

Trong khi đó, ngân hàng vẫn áp dụng các tiêu chí chuẩn cho mọi loại hình doanh nghiệp, lĩnh vực kinh doanh (Ví dụ: Hệ số khả năng thanh toán ≥ 1 và Hệ số khả năng thanh toán nhanh $\geq 0,5$). Điều này không phải với mọi loại hình doanh nghiệp, mọi lĩnh vực kinh doanh đều đúng.

Một số trường hợp, MB đã xây dựng được chỉ số trung bình ngành nhưng do phần lớn DNNVV ở Việt Nam hoạt động đa ngành, đa lĩnh vực nên độ tin cậy của bộ chỉ số chưa cao và chưa bao quát hết các loại hình doanh nghiệp.

Do đó, để nâng cao hiệu quả thẩm định NLTC DNNVV vay vốn, ngân hàng nên xây dựng cho mình một hệ thống chỉ tiêu tài chính chuẩn mực làm cơ sở cho CVTĐ trong quá trình so sánh, phân tích tài chính đối với từng ngành nghề cụ thể.

Dựa trên số liệu thống kê về 2000 DNNVV vay vốn tại MB (tính đến tháng 12/2016), NCS xây dựng được hệ số trung bình ngành đối với các chỉ tiêu tài chính

trong từng lĩnh vực hoạt động của các DNNVV là khách hàng của MB theo **phụ lục 02**. Đây là số liệu mà MB có thể tham khảo trong việc đánh giá về NLTC của DNNVV trong một lĩnh vực nào đó với số liệu trung bình các DNNVV cùng ngành.

4.3. KIẾN NGHỊ

Để hoạt động thẩm định NLTC DNNVV trong hoạt động cho vay tại MB ngày càng hoàn thiện và có hiệu quả, đưa ra được những kết quả và dự đoán chính xác thực sự là công cụ hữu hiệu phục vụ việc ra quyết định tín dụng cho các cấp lãnh đạo, những giải pháp đã được đề xuất. Tuy nhiên, để các giải pháp có thể thực hiện được trong điều kiện tốt nhất, luận án đưa ra một số kiến nghị sau đây:

4.3.1. Kiến nghị với Chính phủ và Bộ ngành có liên quan

** Xây dựng môi trường kinh doanh và môi trường pháp lý bình đẳng giữa các thành phần kinh tế.*

Nhà nước cần có cơ chế chính sách ổn định để tạo tâm lý yên tâm làm ăn cho mọi nhà đầu tư, thu hút thêm nhà đầu tư mới.

Thiết lập hệ thống kế toán thực sự có hiệu quả, rõ ràng, minh bạch. Nhà nước cần ban hành những sắc lệnh đi kèm với các chế tài bắt buộc để mọi doanh nghiệp phải áp dụng thống nhất, đồng bộ chế độ kế toán và thông tin báo cáo, các chuẩn mực kế toán đã ban hành. Cần ban hành quy chế bắt buộc kiểm toán và công khai báo cáo quyết toán đối với DNNVV, có như vậy CVTĐ mới có thể nhận được các thông tin trung thực, cần thiết cho quy trình thẩm định, ngăn ngừa rủi ro do thiếu thông tin trong quá trình cấp tín dụng.

** Xác định đối tượng doanh nghiệp nhỏ và vừa tiềm năng đối với MB*

Về cơ bản, các đối tượng DNNVV hiện nay của Việt Nam hoạt động chủ yếu trong các lĩnh vực: dịch vụ (bao gồm phân phối thương mại, nhà hàng, khách sạn, du lịch, dịch vụ khác); sản xuất hàng tiêu dùng; hỗ trợ công nghiệp... Trong điều kiện môi trường kinh doanh có nhiều biến động thì các lĩnh vực hoạt động trên của các DNNVV chịu không ít những ảnh hưởng. Do đó, việc xác định được triển vọng phát triển của từng lĩnh vực hay ngành là hết sức cần thiết đối với MB trong việc thiết kế, cung cấp các sản phẩm tín dụng phù hợp đối với từng loại hình doanh nghiệp.

Thực tế cho thấy những điều kiện kinh tế vĩ mô trong nước cũng như thế giới luôn có những biến động khó lường, tác động liên tục lên hoạt động của các DNNVV Việt Nam và qua đó ảnh hưởng đến rủi ro và lợi nhuận của các trung gian tài chính. Mặc dù nhận thức được sự cần thiết phải đánh giá được lĩnh vực tiềm năng và rủi ro của lĩnh vực đó trước những ảnh hưởng của biến động vĩ mô, nhưng các ngân hàng cũng khó có thể đưa ra được cái nhìn bao quát tất cả các loại hình kinh doanh mà các DNNVV đang hoạt động cũng như có thể trực tiếp đánh giá tiềm năng từng công ty.

Chính phủ Việt Nam và MB có thể cùng đứng ra tổ chức một định chế tài chính nhằm đánh giá, xếp hạng và bảo lãnh cho các DNNVV Việt Nam tiếp cận vốn ngân hàng (tạm viết tắt là CDB). Ngân hàng gặp khó khăn trong việc đánh giá, lựa chọn lĩnh vực tiềm năng cần hướng đến trong bối cảnh môi trường kinh doanh có nhiều biến động thì Công ty này sẽ thực hiện những nhiệm vụ trên cho ngân hàng. Công ty xếp hạng và bảo lãnh sẽ thực hiện hai nhiệm vụ chính: (1) đánh giá tiềm năng của từng ngành, từng lĩnh vực, xếp hạng các DNNVV và (2) bảo lãnh vay vốn đối với ngân hàng. Trong đó hoạt động bảo lãnh tín dụng là hoạt động bảo lãnh bên thứ ba cho khoản vay của các DNNVV từ các TCTD, còn hoạt động đánh giá doanh nghiệp là việc đánh giá giá trị trong tương lai của ngành và bản thân doanh nghiệp, bao gồm khả năng cạnh tranh của công nghệ, thị trường cho doanh nghiệp, giá trị của doanh nghiệp hoặc dự án.

Với bảo lãnh tín dụng từ CDB, các DNNVV có thể vay vốn từ MB với các điều kiện dễ hơn về hồ sơ tín nhiệm tài chính cũng như tài sản thế chấp; đồng thời giúp các doanh nghiệp này dễ dàng hơn trong việc tìm kiếm nhà đầu tư. Với chức năng là một cơ quan thẩm định, đánh giá, CDB tăng cường tính chuyên nghiệp trong thẩm định tiềm năng phát triển ngành và doanh nghiệp bằng cách liên tục phát triển và nâng cấp các mô hình thẩm định, tái cơ cấu các tổ chức thẩm định nội bộ, tái cơ cấu nhân sự bên trong, liên kết bên ngoài với các cơ quan Chính phủ và các tổ chức liên quan làm cơ sở cho các khoản vay và đầu tư đổi mới công nghệ trên thị trường tài chính tư nhân, và đạt được những nền tảng quản lý bền vững bằng cách

gia tăng công tác quản lý rủi ro và triển khai quyền thu hồi bảo lãnh (ở những dự án kém hiệu quả).

Ngoài hai dịch vụ cốt lõi trên thì CDB còn có thể cung cấp các dịch vụ phụ trợ khác như hoạt động tư vấn doanh nghiệp, quản lý và giám sát xử lý nghĩa vụ nợ, hoạt động quản lý thông tin tín dụng.

Về mặt tài chính, nguồn quỹ đóng góp cho CDB là từ tổ chức tài chính, từ ngân sách chính phủ và từ các tổ chức khác. Nguồn vốn từ Chính phủ qua phân bổ ngân sách hằng năm là nguồn quỹ chính và được chính phủ coi như sự hỗ trợ tài chính cho các DNNVV. Sự đóng góp của các tổ chức tài chính cho CDB trên cơ sở hai bên cùng có lợi, với việc CDB sẽ giúp giảm chi phí đánh giá tiềm năng các lĩnh vực ngành nghề và doanh nghiệp của các tổ chức tài chính này, cung cấp thông tin tín dụng của các DNNVV góp phần giảm bớt rủi ro phát sinh từ các khoản tín dụng cung cấp. Đây như là một khoản phí bảo hiểm cho các khoản vay tín dụng của các DNNVV. Đổi lại, MB sẽ đóng góp tỷ lệ nhất định trên tổng số khoản giải ngân tín dụng hằng tháng, hoặc hàng quý.

Với việc thẩm định, đánh giá ngành và doanh nghiệp cũng như bảo lãnh tín dụng, CDB sẽ giúp các DNNVV tập trung trong các lĩnh vực khác nhau như: dịch vụ, phân phối hàng tiêu dùng... huy động được nguồn lực tài chính từ các ngân hàng và tổ chức tài chính, qua đó một mặt giúp các doanh nghiệp giải tỏa được nút thắt về vốn, mặt khác giúp các ngân hàng và tổ chức tài chính giao được vốn cho những dự án có tính khả thi cao nhất, và được bảo đảm an toàn bằng nguồn bảo lãnh mà CDB cung cấp. Mối quan hệ các bên cùng có lợi này giúp cho các dự án của các DNNVV được triển khai đi vào thực tế, đóng góp cho sự phát triển chung của nền kinh tế và xã hội, đặc biệt là cho chính sách hỗ trợ các DNNVV của Chính phủ.

*** *Phát triển nhanh, mạnh công ty kiểm toán độc lập, nhằm cung cấp thông tin đáng tin cậy cho việc phân tích***

Kết quả phân tích các BCTC của doanh nghiệp, là căn cứ quan trọng để thẩm định NLTC doanh nghiệp vay vốn. Phân tích tài chính chính xác hay không? Chủ yếu phụ thuộc vào sự trung thực của nguồn thông tin thu thập. Đứng ở góc độ ngân hàng, các BCTC do doanh nghiệp cung cấp mang tính chất chủ quan. Mặt khác, tình

hình thực hiện luật kế toán của doanh nghiệp Việt Nam thời gian qua chưa thực sự phát huy hiệu lực và hiệu quả. Những lý do trên khiến ngân hàng chưa thực sự tin tưởng vào mức độ trung thực của số liệu trên các BCTC của doanh nghiệp. Vì vậy, để đảm bảo số liệu các BCTC của doanh nghiệp là thông tin đáng tin cậy, giải pháp cần thực hiện trong thời gian tới là: tất cả BCTC của doanh nghiệp vay vốn, cung cấp cho ngân hàng phải được kiểm toán bởi các công ty kiểm toán độc lập. Điều này muốn thực hiện được, phải có sự hỗ trợ của Bộ Tài chính, cụ thể: Bộ Tài chính cần có biện pháp tác động có hiệu quả, nhằm phát triển nhanh các công ty kiểm toán độc lập và song song với việc tăng số lượng kiểm toán viên, cần có giải pháp để nâng cao chất lượng của dịch vụ kiểm toán.

*** *Xây dựng cơ sở dữ liệu quốc gia về doanh nghiệp, ngành kinh tế, lĩnh vực kinh tế***

Hiện nay ở các nước phát triển đều có hệ thống thông tin quốc gia công khai. Hệ thống này được xây dựng trên nền tảng công nghệ thông tin hiện đại, kết nối từ địa phương đến Trung ương, do vậy sẽ dễ dàng cho việc tra cứu, tìm hiểu thông tin. Có những loại thông tin được tra cứu tự do, có những loại thông tin phải mua hoặc chỉ những tổ chức nhất định được khai thác. Hệ thống này tạo điều kiện vô cùng thuận lợi cho ngân hàng trong việc khai thác thông tin về khách hàng, giảm được thời gian và chi phí tìm kiếm.

Ở Việt Nam hiện nay, thông tin nằm rải rác ở các cơ quan quản trị nhà nước mà chưa có quy định về việc phối hợp cung cấp thông tin giữa các cơ quan. Mặt khác thông tin chưa được tin học hóa mà chủ yếu lưu trữ dưới dạng văn bản giấy, việc tra cứu thông tin rất khó khăn, mất nhiều thời gian, những thông tin cũ có khi bị thất lạc. Do vậy, các NHTM nói chung và MB nói riêng thường không có được đầy đủ thông tin về lịch sử của khách hàng. Đặc biệt tìm hiểu thông tin từ các cơ quan nhà nước như Thuế, công an... rất khó khăn, chủ yếu do quan hệ. Vì vậy vẫn xảy ra trường hợp phổ biến là BCTC của DN gửi cơ quan thuế thì lỗ, nợ đọng thuế nhưng BCTC gửi ngân hàng thì vẫn có lãi mà ngân hàng không biết hoặc không thể biết.

Do vậy, việc triển khai xây dựng hệ thống thông tin quốc gia là vô cùng cần thiết, trước hết là phục vụ cho công tác quản trị của Nhà nước và gián tiếp là giúp các Ngân hàng thuận lợi trong việc khai thác thông tin về khách hàng.

Việc xếp hạng tín dụng nội bộ của MB còn khó khăn vì việc tiếp cận các thông tin giúp cho việc đánh giá xếp hạng tín dụng khách hàng (các thông tin về triển vọng kinh doanh ngành, các chỉ số trung bình ngành như các tỷ số tài chính, giá thành...) vẫn còn nhiều hạn chế và hầu như không có. Vì vậy, Chính phủ cần giao cho Tổng cục Thống kê phối hợp Bộ Tài chính xây dựng các hệ thống tiêu chí trung bình của các ngành kinh tế. Đây là thông tin vô cùng quan trọng trong việc xem xét khách hàng trên cơ sở so sánh với trung bình ngành, qua đó giúp MB có những quyết định đúng đắn trong hoạt động thẩm định.

*** Bộ Tài chính cần hoàn thiện các chế độ chính sách tài chính, kế toán kịp thời, đồng bộ, rõ ràng, thống nhất và phù hợp với yêu cầu quản lý tài chính trong điều kiện mới**

Bộ cần hoàn thiện hệ thống BCTC làm cho kế toán và kiểm toán trở thành công cụ đắc lực của nhà nước trong việc quản lý và giám sát hoạt động kinh doanh cũng như hoạt động tài chính của DNNVV.

Xây dựng hệ thống tiêu chuẩn trung bình ngành và hệ thống tiêu thức phân loại doanh nghiệp giúp NHTM có cơ sở đánh giá, phân tích và áp chuẩn vào công tác thẩm định năng lực DNNVV vay vốn. Số liệu trung bình ngành không chỉ là quan tâm của riêng ngành ngân hàng mà còn của các nhà đầu tư, chủ doanh nghiệp... Hiện nay, Tổng cục thống kê là cơ quan quản lý nhà nước về công tác thống kê trong toàn bộ nền kinh tế nhưng vẫn chưa đưa ra được hệ thống tiêu chí trung bình ngành để làm tham chiếu cho các doanh nghiệp và ngân hàng. Các thông tin thống kê đưa ra mang tính chất đơn lẻ và tính cập nhật chưa cao nên không theo kịp diễn biến của nền kinh tế.

Cần quy định bắt buộc các DNNVV phải gửi BCTC hàng năm tới các cơ quan chuyên trách đánh giá tình hình tài chính doanh nghiệp. Có những chế tài xử lý nặng đối với các doanh nghiệp không gửi BCTC hoặc gửi báo cáo với số liệu không trung

thực, chính xác. Hiện nay, chưa có những quy định cụ thể về mục đích sử dụng BCTC đối với các cơ quan chức năng của Nhà nước.

Hoàn thiện và củng cố các cơ quan tư vấn và hoạt động tư vấn, cơ quan cung cấp thông tin để đáp ứng nhu cầu của các NHTM trong việc thuê tư vấn và mua thông tin hoặc xin cung cấp thông tin được thuận tiện hơn khi cần có ý kiến của các chuyên gia; đồng thời nâng cao trách nhiệm của các bên tư vấn. Chính phủ và các Bộ ngành cần nghiên cứu thành lập hoặc khuyến khích thành lập các tổ chức, doanh nghiệp chuyên thu thập, đánh giá thông tin, xếp hạng doanh nghiệp, tư vấn đầu tư..., ban hành các văn bản quy phạm pháp luật quy định về việc mua bán thông tin, dịch vụ tư vấn và trách nhiệm của các bên liên quan. Nếu có sự trợ giúp của các tổ chức thu thập thông tin chuyên nghiệp, các tổ chức tư vấn độc lập thì nguồn thông tin ngân hàng có được sẽ đa dạng, có độ tin cậy cao hơn phục vụ đặc lực cho công tác thẩm định tài chính DNNVV trong hoạt động cho vay, qua đó nâng cao hiệu quả hoạt động của ngân hàng.

Để giúp các ngân hàng tìm được đúng KH, đúng dự án và KH thực hiện đúng những gì đã cam kết thì Chính phủ cần thiết lập cơ sở hạ tầng và điều kiện cần thiết trong hoạt động tín dụng, bao gồm:

- + Các quy định pháp lý phải rõ ràng và chặt chẽ.
- + Hệ thống kế toán và BCTC minh bạch, đủ độ tin cậy phản ánh đúng NLTC của DNNVV
- + Hệ thống thông tin đầy đủ, có độ tin cậy và chính xác cao
- + Các tiêu chuẩn đánh giá xếp loại rõ ràng, minh bạch, dễ áp dụng
- + Tổ chức đánh giá, xếp loại tín dụng độc lập
- + Có hệ thống đăng ký tài sản cho các DNNVV để minh bạch hóa tài sản.

4.3.2. Kiến nghị với Ngân hàng Nhà nước Việt Nam

Thứ nhất, NHNN cần nâng cao chất lượng hoạt động của trung tâm thông tin tín dụng

Trong mối quan hệ của Ngân hàng và KH, Ngân hàng luôn cần có những thông tin về KH. Việc nắm bắt thông tin về KH giúp cho ngân hàng hạn chế rủi ro. Tuy nhiên, một trong những khó khăn trong phát triển tín dụng tại Việt Nam là hệ

thống thông tin còn chưa tương xứng với yêu cầu mới khi mà các NHTM cần chuyển sang hoạt động theo nguyên tắc thương mại thực sự. Có thể nói, thông tin do Trung tâm thông tin tín dụng Ngân hàng Nhà nước (CIC) cung cấp thời gian qua còn hạn chế so với nhu cầu thông tin nhằm quản lý và nâng cao chất lượng tín dụng của các ngân hàng, những thông tin này còn chưa đa dạng và không kịp thời. Thời gian tới, để CIC có thể trở thành nguồn thông tin hữu ích cho các NHTM, cần thực hiện một số giải pháp sau:

- + Phối hợp với các cơ quan liên quan nhằm đánh giá đúng tình hình sức khỏe của DN NVV bởi khu vực này luôn có nguy cơ tạo ra tổn thất lớn cho ngân hàng. Xuất phát từ thực trạng ngân hàng luôn thiếu thông tin về tình hình tài chính, sản xuất kinh doanh, đạo đức kinh doanh của họ gồm các yếu tố: lịch sử ra đời, các sự vụ trong quá khứ liên quan đến hoạt động tín dụng, phạm vi quan hệ tín dụng hiện hữu, các hệ số tài chính cơ bản, các khó khăn hiện tại về tài chính, kinh doanh, quản trị...

- + Sửa đổi, bổ sung quy chế tổ chức hoạt động của CIC theo hướng bắt buộc các ngân hàng thành viên cần thực hiện đúng vai trò, trách nhiệm của mình khi tham gia cung cấp và khai thác thông tin từ CIC. Có các biện pháp xử lý đối với tổ chức tín dụng không thực hiện nghiêm túc quy định về thông tin, cung cấp thông tin sai lệch gây nhiễu thông tin.

- + CIC cần phối hợp với các cơ quan chủ quản của các doanh nghiệp nhằm tư vấn và thông báo các nhu cầu về vốn chưa được đáp ứng của các cơ quan này và doanh nghiệp. Đồng thời đề xuất hướng đáp ứng các nhu cầu này với ngân hàng. Điều này sẽ khuyến khích các NHTM tích cực tham gia vào CIC.

- + CIC nên cung cấp thông tin theo đơn đặt hàng và thu một mức phí nhất định đối với các tổ chức tín dụng thực sự cần thông tin của mình nhằm phát huy hết hiệu quả của nguồn thông tin mà CIC thu thập được. Muốn vậy, yêu cầu CIC phải tăng cường đối tượng cũng như thu thập thông tin.

- + Cần hoàn thiện các điều kiện để CIC có thể hoạt động có hiệu quả như: điều kiện về đội ngũ nhân sự (kiến thức về công nghệ thông tin, kiến thức về ngân hàng hiện đại...), điều kiện về vật chất, thiết bị, về mạng lưới hoạt động, phân phối và lưu trữ thông tin.

+ Liên hệ với các tổ chức thông tin quốc tế, các ngân hàng nước ngoài nhằm khai thác thông tin về các đối tác nước ngoài có ý định đầu tư tại Việt Nam, để kịp thời phát hiện và ngăn ngừa rủi ro khi các Ngân hàng Việt Nam cho khách hàng nước ngoài vay vốn.

+ Xây dựng hệ thống dữ liệu tín dụng bất động sản (tỷ lệ nợ xấu và khả năng thu hồi) đảm bảo độ tin cậy và độ dài để thực hiện thống kê, từ đó đưa ra cảnh báo sớm nhằm giúp hệ thống NHTM phòng tránh rủi ro.

Thứ hai, thiết lập các văn bản hướng dẫn về nội dung, phương pháp phân tích, thẩm định tài chính DNNVV

Hiện nay Bộ Tài chính đã có hệ thống tổ chức đánh giá tài chính của DNNN. Vì vậy, thời gian tới Bộ nên ban hành quy chế và hướng dẫn đánh giá tài chính DNNVV; có các văn bản hướng dẫn cụ thể, chi tiết và thống nhất về phương pháp cũng như tiêu chí phân tích tài chính DNNVV đối với các NHTM.

NHNN soạn thảo, đổi mới nội dung và có kiến nghị trình Chính phủ, Quốc hội điều chỉnh Luật Ngân hàng Nhà nước Việt Nam và Luật các tổ chức tín dụng để đưa việc đánh giá NLTC DNNVV trong cho vay tại các NHTM trở thành một quy trình thống nhất với các phương pháp và tiêu chí toàn diện.

Thường xuyên cập nhật, kiến nghị với Bộ Tài chính về việc hoàn thiện các tiêu chí và phương pháp phân tích NLTC DNNVV sao cho phù hợp với điều kiện, môi trường hoạt động, sự thay đổi, phát triển của hệ thống NHTM.

Thứ ba, NHNN cần tăng cường thanh tra, giám sát các NHTM bằng các phương pháp như giám sát từ xa hay thanh tra tại chỗ nhằm góp phần đảm bảo an toàn cho hệ thống NHTM

Đề nghị các NHNN hỗ trợ cho các NHTM kinh phí và nhân lực trong việc nâng cao trình độ CVTĐ. NHNN có thể cử cán bộ trực tiếp xuống đào tạo nghiệp vụ cho CVTĐ ở các NHTM, hỗ trợ kinh phí cho việc hiện đại hóa hệ thống máy tính và mạng thông tin nội bộ.

4.3.3. Kiến nghị đối với Hiệp hội Doanh nghiệp nhỏ và vừa Việt Nam

Hiệp hội Doanh nghiệp nhỏ và vừa Việt Nam là đại diện cấp quốc gia của DNNVV, có mạng lưới từ trung ương đến địa phương, có vai trò là một trong những tổ chức nòng cốt trong hỗ trợ phát triển DNNVV. Vì vậy, Hiệp hội DNNVV Việt Nam có vai trò quan trọng trong việc thúc đẩy cho vay đối với các DNNVV thông qua tổ chức các hoạt động tư vấn, hỗ trợ cho DNNVV trong các lĩnh vực như sau:

- Tham gia ý kiến, thực hiện phản biện, đề xuất với Chính phủ và các cơ quan nhà nước về chính sách, pháp luật có liên quan đến hoạt động của DNNVV, đặc biệt là các chính sách liên quan tới hỗ trợ tài chính đối với DNNVV nhằm bảo vệ quyền và lợi ích chính đáng của DNNVV, tạo điều kiện cho các DNNVV phát triển bền vững.

- Hỗ trợ các DNNVV trong hoạt động tài chính, tín dụng, đặc biệt là vấn đề bảo lãnh cho DNNVV vay vốn, đồng thời hỗ trợ các DNNVV nâng cao năng lực lập dự án, phương án kinh doanh, từ đó nâng cao NLTC nhằm đáp ứng yêu cầu của TCTD khi thẩm định hồ sơ vay vốn của DNNVV.

- Thực hiện các hoạt động thúc đẩy Bộ Kế hoạch và Đầu tư, Bộ Tài chính, và Ngân hàng Nhà nước để nhanh chóng thành lập Quỹ phát triển DNNVV nhằm tài trợ các chương trình giúp nâng cao năng lực cạnh tranh cho DNNVV, chú trọng hỗ trợ hoạt động đổi mới phát triển sản phẩm có tính cạnh tranh cao và thân thiện với môi trường; đầu tư, đổi mới trang thiết bị kỹ thuật, công nghệ tiên tiến; phát triển công nghiệp hỗ trợ; nâng cao năng lực quản trị doanh nghiệp.

- Phối hợp với các hiệp hội doanh nghiệp khác thúc đẩy hoạt động truyền thông, quảng bá, xúc tiến thương mại, đầu tư, hợp tác, liên doanh liên kết, hội nhập kinh tế quốc tế, các chương trình nhằm xúc tiến thị trường cho các DNNVV như các chương trình “Hàng đổi Hàng”, Cuộc vận động Người Việt Nam ưu tiên dùng hàng Việt Nam...

- Hỗ trợ phát triển nguồn nhân lực cho DNNVV, tập trung vào nâng cao năng lực quản trị của DNNVV. Hiện nay hầu hết đội ngũ lao động ở các DNNVV 160 có trình độ rất thấp, phần đông là chưa qua đào tạo cơ bản, các chủ doanh nghiệp thiếu

kiến thức quản trị hiện đại và quản trị bằng kinh nghiệm là chủ yếu. Vì vậy, việc khuyến khích cán bộ, nhân viên học tập, trang bị kiến thức kinh tế, kỹ thuật; đầu tư cơ sở vật chất để nâng cao năng lực quản lý nội bộ, thích ứng với yêu cầu kinh doanh ngày càng văn minh, hiện đại có ý nghĩa quan trọng đối với DNNVV. Trong bối cảnh kinh tế hiện nay, việc đầu tư vốn vào nâng cao trình độ của nhân viên là việc không hề dễ dàng khi mà tình hình tài chính của các DNNVV đang gặp rất nhiều khó khăn. Tuy nhiên, về mặt dài hạn thì công tác đầu tư cho nguồn nhân lực cần phải được ưu tiên thực hiện. Hiệp hội DNNVV Việt Nam có thể hỗ trợ đào tạo nguồn nhân lực của các DNNVV thông qua các hoạt động như: (i) Điều tra, khảo sát đánh giá nhu cầu trợ giúp đào tạo; đánh giá tác động và hiệu quả của hoạt động trợ giúp đào tạo nguồn nhân lực cho các DNNVV; (ii) Xây dựng, biên soạn, bổ sung, in ấn tài liệu cơ bản phục vụ hoạt động đào tạo, bồi dưỡng nguồn nhân lực cho DNNVV; và (iii) Tổ chức các khóa/lớp đào tạo, bồi dưỡng cho đội ngũ lao động và đội ngũ cán bộ quản lý về các kiến thức chung cũng như nâng cao khả năng nắm bắt và hiểu rõ các sản phẩm tín dụng của ngân hàng, nâng cao trình độ xây dựng, lập và phân tích dự án sản xuất kinh doanh nhằm tiếp cận tốt nhất vốn tín dụng của ngân hàng.

- Tăng cường hợp tác với các cơ quan, tổ chức và các Hiệp hội doanh nghiệp trong nước và quốc tế vì sự phát triển của DNNVV nói riêng và cộng đồng doanh nghiệp nói chung.

- Trao đổi thông tin chính sách, pháp luật, khoa học – công nghệ, sản xuất – kinh doanh trong và ngoài nước với các DNNVV.

4.3.4. Kiến nghị đối với các doanh nghiệp nhỏ và vừa vay vốn tại Ngân hàng Quân đội

Thứ nhất, thực hiện minh bạch hóa thông tin tài chính doanh nghiệp

Đặc điểm phổ biến của các DNNVV vay vốn tại MB là quy mô nhỏ, vốn ít. Do vậy, bộ máy kế toán thường không được đầu tư thích đáng. Các doanh nghiệp này thường đưa ra biện pháp để khắc phục yếu điểm này nhằm tiết kiệm tối đa chi phí bằng việc thuê những nhân viên kế toán giỏi nghiệp vụ làm ngoài giờ hoặc thuê các nhân viên kế toán có trình độ thấp. Hệ quả tất yếu là các DNNVV sẽ có hệ thống kế

toán mạnh mún, hoạt động kém hiệu quả và thông tin cung cấp không đủ tin cậy. Vì thế, để nâng cao NLTC phục vụ cho công tác thẩm định của ngân hàng, trước hết bản thân doanh nghiệp cần hoàn thiện công tác kế toán của mình. Doanh nghiệp nên có sự đầu tư hơn nữa vào bộ máy kế toán. Căn cứ vào quy mô hoạt động mà doanh nghiệp có thể thuê một số lượng nhân viên cần thiết, ở những trình độ phù hợp với quy mô phát triển của doanh nghiệp để thực hiện đầy đủ khối lượng công việc và tiết kiệm chi phí. Chuyên môn hóa trong phụ trách các phần hành kế toán khác nhau sẽ giúp cho các nhân viên kế toán có thể đưa ra những số liệu chính xác, góp phần tạo ra tính chính xác cho các tiêu chí trong BCTC. Để công tác hạch toán kế toán trong các DNNVV ngày càng hoàn thiện, đòi hỏi từ phía Nhà nước, Bộ Tài chính... có những văn bản quy định và hướng dẫn cụ thể công tác kế toán cho các DNNVV, tổ chức các khóa tập huấn, đào tạo kế toán để cập nhật thông tư, Luật kế toán đối với bộ máy kế toán cho các doanh nghiệp này.

Doanh nghiệp phải tự có ý thức đảm bảo tính trung thực của BCTC. Thực hiện xây dựng BCTC và báo cáo quản trị của doanh nghiệp cần tuân thủ nguyên tắc nhất quán ở chỗ các tiêu chí phản ánh trong báo cáo kế toán nội bộ phải thống nhất với các tiêu chí của BCTC, qua đó đảm bảo tính trung thực của BCTC. Nhằm đảm bảo tính công bằng trong quá trình thẩm định BCTC, trước hết cần có quy định chặt chẽ, yêu cầu các doanh nghiệp nộp hồ sơ xin vay vốn phải nộp BCTC đã được kiểm toán. Báo cáo kiểm toán có thể giúp đánh giá tương đối chính xác tình trạng sức khỏe tài chính và quản lý của công ty cho các bên liên quan. Để đảm bảo được điều đó, doanh nghiệp cần có một hệ thống kiểm soát nội bộ, các quy trình, quy tắc quản trị... và kiểm toán nội bộ cũng như kiểm toán dịch vụ từ bên ngoài.

Thứ hai, thực hiện tốt quản trị dòng tiền, duy trì khả năng thanh toán đảm bảo an toàn tài chính doanh nghiệp

Quản trị dòng tiền hiệu quả là điều mấu chốt đối với sự tồn tại của một doanh nghiệp. Điều này thậm chí còn quan trọng hơn cả việc sản xuất các hàng hóa, dịch vụ hoặc thực hiện việc bán hàng. Phần lớn các doanh nghiệp có thể mất một cơ hội bán hàng hoặc một KH và vẫn tiếp tục bán hàng. Tuy nhiên, việc tính sai khả năng tiền mặt cần thiết, không đảm bảo khả năng thanh toán có thể khiến một doanh

nghiệp đột ngột dừng kinh doanh. Việc quản trị dòng tiền giúp cho doanh nghiệp tránh được những khủng hoảng trong quá trình vận hành.

Nhà quản trị doanh nghiệp cần rút ngắn chu kỳ tạo tiền bằng cách quản lý có hiệu quả các tài sản, các khoản nợ, doanh thu và chi phí. Đồng thời, các DNNVV cần lập kế hoạch nhằm dự báo trước nhu cầu chi tiêu vốn bằng tiền cũng như ước tính khả năng nguồn thu tiền mặt trong kỳ để chủ động đề ra biện pháp giải quyết sự mất cân đối giữa khả năng nguồn thu và nhu cầu chi tiêu vốn tiền mặt tại các thời điểm trong năm. Nhờ việc quản trị dòng tiền tốt, doanh nghiệp luôn đảm bảo có lượng tiền mặt cần thiết để thanh toán cho các khoản chi từ đó đảm bảo khả năng thanh toán trong doanh nghiệp, giữ vững an ninh tài chính, góp phần đảm bảo NLTC doanh nghiệp.

Trong giai đoạn 2015 – 2020, MB đã có những định hướng chung về hoạt động và hoạt động tín dụng cũng như hoạt động cho vay DNNVV. Để đạt được những mục tiêu đó, Ngân hàng quân đội đã đưa ra những giải pháp: (1) Hoàn thiện hệ thống thu thập thông tin cho hoạt động thẩm định NLTC DNNVV vay vốn tại ngân hàng; (2) Sửa đổi, bổ sung nội dung phân tích ; (3) Hoàn thiện quy trình thẩm định; (4) Hoàn thiện công tác tổ chức phân tích tài chính doanh nghiệp; (5) Nâng cao đạo đức, trình độ của chuyên viên làm công tác thẩm định tài chính; (6) Hoàn thiện phương pháp thẩm định; (7) Tiếp tục xây dựng và phát triển hệ thống tiêu chí trung bình ngành nghề lĩnh vực; (8) Nâng cao hiệu quả công tác giám sát, thanh kiểm tra và tổ chức triển khai quy trình thẩm định NLTC DNNVV thống nhất trên toàn hệ thống MB. Để các giải pháp này có hiệu quả, Chính phủ và các Bộ ngành liên quan cần phối hợp với Ngân hàng Nhà nước trong việc điều hành các doanh nghiệp nói chung và DNNVV nói riêng trong việc nâng cao NLTC của doanh nghiệp.

Kết luận chương 4

Trong nội dung chương 4, trên cơ sở những lý luận cơ bản về NLTC và thẩm định NLTC trong chương 1 cùng với những phân tích, đánh giá thực trạng NLTC và thẩm định NLTC DNNVV của MB trong chương 2 và các định hướng trong hoạt động cho vay DNNVV, thẩm định NLTC DNNVV, NCS đã đưa ra các giải pháp

chính và giải pháp hỗ trợ nhằm hoàn thiện thẩm định NLTC DNNVV trong hoạt động cho vay của MB.

Các giải pháp chính như: hoàn thiện hệ thống thu thập thông tin cho hoạt động thẩm định NLTC DNNVV vay vốn tại ngân hàng, hoàn thiện quy trình và phương pháp thẩm định, hoàn thiện công tác tổ chức phân tích tài chính doanh nghiệp...; các giải pháp hỗ trợ được đưa ra nhằm hỗ trợ cho các giải pháp chính được thực hiện thuận lợi. Sau đó, NCS đưa ra các kiến nghị, đề xuất với Chính phủ và các Bộ ngành liên quan, Ngân hàng Nhà nước, DNNVV... để đảm bảo các giải pháp có thể được thực hiện khả thi.

KẾT LUẬN

Năng lực tài chính doanh nghiệp là khái niệm cơ bản nhằm chỉ ra khả năng đảm bảo nguồn lực tài chính của doanh nghiệp giúp doanh nghiệp đạt được các mục tiêu đã đề ra. Đối với ngân hàng, việc đảm bảo và nâng cao NLTC của doanh nghiệp giúp ngân hàng giảm thiểu rủi ro trong hoạt động, đảm bảo an toàn trong hoạt động cho vay. Do vậy, ngân hàng luôn quan tâm đến NLTC của doanh nghiệp nói chung và DNNVV nói riêng thông qua công tác thẩm định NLTC doanh nghiệp. Luận án đã xem xét, xây dựng một cách hệ thống lý luận về vấn đề này trên các khía cạnh: khái niệm, quy trình, nội dung, các tiêu chí phân tích và thẩm định NLTC doanh nghiệp. Đây là những đóng góp quan trọng về mặt lý luận của luận án. Bên cạnh đó, luận án cũng đưa ra kinh nghiệm của các nước và các tổ chức uy tín trên thế giới về thẩm định NLTC doanh nghiệp từ đó rút ra bài học cho NHTM cổ phần Quân đội trong việc hoàn thiện thẩm định NLTC doanh nghiệp. Đây là những đóng góp mới đáng chú ý của luận án.

Ngân hàng quân đội là một trong 5 ngân hàng lớn nhất ở Việt Nam, tuy nhiên trong hoạt động nói chung và hoạt động tín dụng nói riêng vẫn còn nhiều vấn đề khiến ngân hàng gặp phải rủi ro. Luận án đã đánh giá được một số ưu điểm, hạn chế về thực trạng thẩm định NLTC DNNVV trong hoạt động cho vay của Ngân hàng quân đội từ năm 2012 đến 2016 trên các nội dung và tiêu chí phân tích đã đưa ra. Luận án đã đưa ra một ví dụ về thẩm định NLTC doanh nghiệp nhỏ vay vốn tại MB làm ví dụ minh họa. Luận án cũng chỉ ra một số nguyên nhân chủ quan và khách quan của những tồn tại trên.

Tóm lại, luận án với 4 chương đã giải quyết khá triệt để mục tiêu nghiên cứu đã đề ra. Hoàn thiện luận án này, NCS mong muốn đóng góp một phần kiến thức của mình vào vấn đề thẩm định NLTC DNNVV trong hoạt động cho vay của NHTM cổ phần Quân đội. Tuy nhiên, do hạn chế về nguồn số liệu, luận án không tránh khỏi những thiếu sót nhất định, do vậy trong tương lai, những nghiên cứu tiếp theo có thể tiếp tục được tiến hành để tìm ra những giải pháp phù hợp hơn nữa với những biến động trong hoạt động kinh doanh của cả ngân hàng cũng như các DNNVV.

NCS mong nhận được sự đánh giá của các nhà khoa học để luận án được hoàn chỉnh hơn và NCS có thể có được kiến thức sâu rộng hơn về lĩnh vực nghiên cứu.

TÀI LIỆU THAM KHẢO

Tài liệu trong nước:

1. Phạm Thị Vân Anh (2012), “*Nâng cao năng lực tài chính của các doanh nghiệp nhỏ và vừa ở Việt Nam*”, Luận án tiến sỹ kinh tế, Học Viện Tài Chính.
2. PGS. TS. Lý Hoàng Ánh, PGS.TS. Nguyễn Đăng Dờn (2012), *Giáo trình Thẩm định tín dụng*, Nxb. Kinh tế TP. Hồ Chí Minh.
3. Nghiêm Văn Bảy (2010), “*Các giải pháp tín dụng nhằm thúc đẩy phát triển doanh nghiệp vừa và nhỏ ở Việt Nam*”, luận án tiến sỹ kinh tế, Học viện Tài chính
4. Nguyễn Tấn Bình (2004), “*Phân tích hoạt động doanh nghiệp: phân tích kinh doanh, phân tích báo cáo tài chính, phân tích kinh tế các dự án*”, Nxb. Thống kê, Hà Nội.
5. Bộ Kế hoạch đầu tư (2011), Sách trắng DNNVV Việt Nam 2011, Hà Nội.
6. Bộ Kế hoạch đầu tư (2015), Sách trắng DNNVV Việt Nam 2014, Hà Nội.
7. Bộ Tài chính (2016), Thông tư hướng dẫn chế độ kế toán doanh nghiệp nhỏ và vừa, Hà Nội.
8. GS. TS. Ngô Thế Chi, PGS.TS. Nguyễn Trọng Cơ (2015), *Giáo trình phân tích tài chính doanh nghiệp*, Nxb Tài chính, Hà Nội.
9. Chính phủ (2009), Nghị định về trợ giúp phát triển doanh nghiệp nhỏ và vừa, số 56/2009/ NĐ – CP.
10. CIEM (2015), Kết quả điều tra thực tế các DNNVV Việt Nam 2014, Hà Nội.
11. CIEM (2016), Kết quả điều tra thực tế các DNNVV Việt Nam 2015, Hà Nội.
12. PGS.TS. Nguyễn Trọng Cơ, TS. Nghiêm Thị Thà (2010), *Đọc và phân tích báo cáo tài chính doanh nghiệp*, Nxb Tài chính, Hà Nội.
13. Lê Công (2013), “*Giải pháp phát triển dịch vụ bán lẻ tại Ngân hàng thương mại cổ phần Quân đội*”, Luận án tiến sỹ kinh tế, Học viện Tài chính
14. Nguyễn Tiến Dũng (2015), “*Ổn định tài chính doanh nghiệp nhỏ và vừa ở Việt Nam*”, luận án tiến sỹ kinh tế, Học viện Ngân hàng.

15. PGS. TS. Đinh Xuân Hạng, ThS. Nguyễn Văn Lộc (2012), *Giáo trình quản trị tín dụng ngân hàng thương mại*, Nxb Tài chính, Hà Nội.
16. PGS. TS. Đinh Xuân Hạng, TS. Nghiêm Văn Bảy (2014), *Giáo trình quản trị ngân hàng thương mại I*, Nxb Tài chính, Hà Nội.
17. Lê Thị Hạnh (2017), “*Quản trị rủi ro tín dụng tại ngân hàng thương mại cổ phần ngoại thương Việt Nam theo tiêu chuẩn Basel II*”, luận án tiến sỹ kinh tế, Học viện Tài chính.
18. Nguyễn Quang Hiện (2016), “*Quản trị rủi ro tín dụng tại MB*”, luận án tiến sỹ kinh tế, Học viện Tài chính.
19. Nguyễn Trọng Hòa (2009), “*Xây dựng mô hình xếp hạng tín dụng đối với các doanh nghiệp Việt Nam trong nền kinh tế chuyển đổi*”, Luận án tiến sỹ kinh tế, Trường đại học Kinh tế Quốc dân.
20. Học viện Tài chính (2008), “*Quản lý tài chính doanh nghiệp nhỏ và vừa Việt nam hiện nay*”, đề tài NCKH cấp Bộ Tài chính, Hà Nội.
21. Nguyễn Thị Hương (2016), “*Xếp hạng tín dụng nội bộ theo phân khúc thị trường tại Ngân hàng nông nghiệp và phát triển nông thôn Việt Nam*”, luận án tiến sỹ kinh tế, trường Đại học Kinh tế Quốc dân.
22. TS. Nguyễn Minh Kiều (2015), *Tín dụng và thẩm định tín dụng ngân hàng*, Nxb. Tài chính, Hà Nội.
23. Trần Thị Kỳ (2003), “*Hoàn thiện phương pháp xếp hạng tín nhiệm trong phân tích tín dụng của các NHTM Việt Nam*”, luận án tiến sỹ kinh tế, trường Đại học kinh tế TP Hồ Chí Minh.
24. Lã Thị Lâm, “*Nâng cao năng lực tài chính của các ngân hàng thương mại cổ phần ở Việt Nam hiện nay*”, luận án tiến sỹ kinh tế, Học viện Tài chính.
25. Nguyễn Văn Lê (2014), “*Tăng trưởng tín dụng ngân hàng đối với doanh nghiệp nhỏ và vừa ở Việt Nam trong điều kiện kinh tế vĩ mô bất ổn*”, Luận án tiến sỹ kinh tế, Học viện Ngân hàng.
26. Thùy Linh – Việt Trinh (2014), *Quy trình thẩm định tín dụng ngân hàng*, Nxb. Tài chính, Hà Nội.
27. Lê Thị Lợi (2016), “*Quản trị vốn chủ sở hữu tại Ngân hàng thương mại cổ*

- phần Quân đội (MB)*”, luận án tiến sỹ kinh tế, Học viện Tài Chính.
28. Lê Quang Mạnh (2011), “*Phát huy vai trò của nhà nước trong phát triển doanh nghiệp nhỏ và vừa ở Việt Nam*”, Luận án tiến sỹ kinh tế, Trường đại học Kinh tế Quốc dân.
 29. Nguyễn Thị Minh (2014), “*Quản lý tài chính của doanh nghiệp nhỏ và vừa trên địa bàn Hà Nội*”, Luận án tiến sỹ kinh tế, Trường đại học Kinh tế Quốc dân.
 30. Quang Minh (2015), *Hướng dẫn thẩm định tín dụng và xử lý các rủi ro vay và cho vay trong hoạt động tín dụng ngân hàng*, Nxb Tài chính, Hà Nội.
 31. Ngân hàng nhà nước (2014), *Thông tư 36/2014/ TT – NHNN*.
 32. Ngân hàng nhà nước (2013, 2014, 2015, 2016), *Báo cáo thường niên*, Hà Nội
 33. Ngân hàng nhà nước (2016), *Thông tư 39/2016/TT – NHNN*.
 34. Ngân hàng Nhà nước Việt Nam, Hiệp ước Basel (I, II và III), <http://www.sbv.gov.vn>
 35. MB (2012, 2013, 2014, 2015, 2016), *Báo cáo kết quả kinh doanh Khối SME*, Hà Nội.
 36. MB (2012, 2013, 2014, 2015, 2016), *Báo cáo tài chính*, Hà Nội.
 37. MB (2012, 2013, 2014, 2015, 2016), *Báo cáo thường niên*, Hà Nội.
 38. MB (2015), *Chiến lược phát triển giai đoạn 2016 - 2020 định hướng tới 2025*, Hà Nội.
 39. MB (2016), *Các quy trình cho vay, quy trình thẩm định, xếp hạng tín dụng của MB*, Hà Nội.
 40. MB (2016), *Định hướng kinh doanh khối SME giai đoạn 2015 – 2025*, Hà Nội.
 41. MB, *Báo cáo tài chính CTCP Lilama 3.3 (2012, 2013, 2014, 2015, 2016)*, Hà Nội
 42. Nguyễn Thị Hoài Phương (2012), “*Quản lý nợ xấu tại Ngân hàng thương mại Việt Nam*”, Luận án tiến sỹ kinh tế, Trường đại học Kinh tế Quốc dân.
 43. Quốc hội (2010), *Luật Các tổ chức tín dụng*, NXB Chính trị quốc gia, Hà Nội.

44. Quốc hội (2010), *Luật Ngân hàng Nhà nước*, NXB Chính trị quốc gia, Hà Nội.
45. Quốc hội (2014), *Luật Doanh nghiệp*, NXB Chính trị quốc gia, Hà Nội.
46. Quốc hội (2017), *Luật hỗ trợ doanh nghiệp nhỏ và vừa*, NXB Chính trị quốc gia, Hà Nội.
47. Hà Quý Sáng (2010), “*Các giải pháp tài chính, kế toán để phát triển doanh nghiệp nhỏ và vừa ở Việt Nam*”, Luận án tiến sỹ kinh tế, Trường đại học thương mại.
48. PGS. TS. Nguyễn Văn Tiến (2010), *Quản trị rủi ro trong kinh doanh ngân hàng*, Nxb. Thống kê, Hà Nội.
49. Tổng cục thống kê (2015), *Kết quả sản xuất kinh doanh của Doanh nghiệp Việt Nam giai đoạn 2011 - 2014*, NXB Thống kê, Hà Nội.
50. Tổng cục Thống kê (2016), *Niên giám thống kê 2015*, NXB Thống kê, Hà Nội.
51. Nguyễn Minh Tuấn (2008), “*Phát triển dịch vụ ngân hàng hỗ trợ doanh nghiệp vừa và nhỏ ở Việt Nam*”, luận án tiến sỹ kinh tế, trường Đại học Kinh tế quốc dân.
52. Tạ Quang Tuấn (2015), “*Quản trị rủi ro thị trường tại MB*”, Luận án tiến sỹ kinh tế, Học viện Ngân hàng.
53. Vũ Hoa Tươi (2013), *Chính sách ưu đãi lãi suất, Thẩm định tín dụng, Lập phương án dự phòng rủi ro và xử lý nợ xấu trong các tổ chức tín dụng, ngân hàng*, Nxb. Tài chính, Hà Nội.
54. PGS. TS. Bùi Văn Vân, PGS. TS Vũ Văn Ninh (2015), *Giáo trình tài chính doanh nghiệp*, NXB Tài chính, Hà Nội.
55. VCCI(2014), *Báo cáo thường niên doanh nghiệp Việt Nam 2013*, NXB Thông tin và truyền thông, Hà Nội.
56. VCCI(2015), *Báo cáo thường niên doanh nghiệp Việt Nam 2014*, NXB Thông tin và truyền thông, Hà Nội.
57. VCCI(2016), *Báo cáo thường niên doanh nghiệp Việt Nam 2015*, NXB Thông tin và truyền thông, Hà Nội.

58. Đặng Anh Vinh (2015), “*Hoàn thiện công tác thẩm định tài chính đối với các dự án đầu tư dài hạn của Tổng công ty Sông Đà*”, Luận án tiến sỹ kinh tế, Học viện Tài chính.
59. Nguyễn Thị Bích Vượng (2015), “*Chất lượng thẩm định tài chính dự án đầu tư trong hoạt động cho vay tại các Ngân hàng thương mại Việt Nam (Lấy thực tế từ Ngân hàng TMCP Công thương Việt Nam)*”, luận án tiến sỹ kinh tế, Đại học Kinh tế Quốc dân.

Tài liệu nước ngoài

60. Afande, F.O, (2014), “*Credit Risk Management Practices of Commercial Banks in Kenya*”, European Journal of Business and Management, Tập 6, Số.34, tr 35-42.
61. Altman, E. and, Saunders, A., (1998), “*Credit Risk Measurement: Developments over the Last 20 Years*”, Journal of Banking & Finance, Số. 21, tập.11-12, tr. 1721-1742.
62. Altman, E. I. (1968), “*Financial ratios, discriminant analysis and the prediction of corporate bankruptcy*”, Journal of Finance, Tập 23, Số 4, tr. 589-609
63. Altman, E. I., Haldeman, R. G. and Narayanan, P. (1977), “*ZETA analysis: a new model to identify bankruptcy risk of corporations*”, Journal of Banking and Finance, Tập 1, Số 1, tr. 29-54.
64. "Defining corporate finance in the UK", Corporate Finance Faculty, ICAEW, April 2005 (revised January 2011).
65. Charles J.Corrado & Bradford D. Jordan (2000), *Fundamentals of Investment – Valuation and Management*, Mc Graw Hill London.
66. Curry Steve & John Weiss (2000), *Project Analysis in Developing Countries*, Secondedition, London & Newyork : St Martin’s Press.
67. Don Dayananda, Richard Irons, Steve Harrision, John Herbohn, Patrick Rowland. (2002), *Financial Appraisal of Investment Project*, Cambridge University.
- 68.

69. Gabriel Jimenez & Jesus Saurina 2006, “Credit cycles, credit risk and prudential regulation”, *International Journal of Central Banking*, tập 2, số 2, tr.65-98.
70. Getter and Shorter (2012), *U.S. Implementation of Basel II.5, Basel III, and Harmonization with the Dodd-Frank Act*, Congressional Research Service, 7-5700.
71. Giesecke, K. and Kim, B. (2011), “Systemic risk: What defaults are telling us”, *Management Science*, Tập 57, Số 8, tr. 1387-1405.
- Gizaw và cộng sự (2015), “The impact of Credit Risk on Profitability performance of Commercial Banks in Ethiopia”, *African journal of Buisiness Management*, Tập 9 (2), tr.56-66
72. Godlewski C., (2004), *Capital regulation and credit risk taking: Empirical evidence from banks in emerging market economics*, Economics working paper archive, No.0409030
73. Greuning, H., and Bratanovic, S. B. (2003), *Analyzing banking risk: A framework for assessing corporate governance and risk management* (2nd ed.). Washington, DC: The World Bank.
74. Hassan Hakimian & Erhun Kula. (1996), *Invesment and Project Appraisal*, London
75. Hess, K., Grimes, A., and Holmes, M (2009), “Credit Losses in Australasian Banking”, *Economic Record*, tập 85 số 270, tr.331-343
76. OECD (2017), *Financing SMEs and Entrepreneurs 2017*, an OECD Scoreboard.
77. Jimenez, G. và Saurina, J. (2005), *Credit cycles, credit risk, and prudential regulation*, Banco de Espana, Spain
78. Jin-Li Hu, Yang Li, Yung-Ho Chiu 2004, “Ownership and Nonperforming Loans: Evidence from Taiwan’s Banks”, *The Developing Economies*, tập 42 số 3, tr.405–420.
79. Jonathan, P. (2012), *Credit risk management in banking industry: case study*

- Atwiman kwanwoma rural bank*, Thesis Submitted to the Department of Mathematics, Kwame Nkrumah University of Science and Technology.
80. Kealhofer, S., (2003), "Quantifying Credit Risk I: Default Prediction" *Financial Analysts Journal*, Tập 59, Số 1, tr. 30-44.
 81. Laeven, L. and Giovanni, M. 2002, "Loan Loss Provisioning and Economic Slowdowns: Too Much, Too Late?", *Journal of financial intermediation*, Tập 12, tr. 178-197.
 82. Lumby Stephen.(2003), *Investment Appraisal and Financial decisions*, Chapman Hall, London & Newyork
 83. Holland, J.et al, 2007, *The role of the state in property valuation*, Journal of Financial Management USA.
 84. William Lasher (2010), *Practical Financial Management*, South-Western College Pub; 6 ed.
 85. Robert Schmidt, "*The Commercial Credit Approval Process Explained*", propertymetrics.com
 86. R.Ganesh, Sr.Faculty, Hyd (2011), *Financial Appraisal Techniques*.
 87. Pascal Quiry; Yann Le Fur; Antonio Salvi; Maurizio Dallochio; Pierre Vernimmen (2011). *Corporate Finance: Theory and Practice (3rd Edition)*. Wiley.
 88. Stephen Ross, Randolph Westerfield, Jeffrey Jaffe (2012). *Corporate Finance (10th Edition)*. Mcgraw-Hill.
 89. Jonathan Berk; Peter DeMarzo (2013). *Corporate Finance (3rd Edition)*.
 90. Ivo Welch (2014). *Corporate Finance (3rd Edition)*.
 91. Jonathan Berk; Peter DeMarzo (2013). *Corporate Finance (3rd Edition)*.
 92. Poulsen, Annette (2008). "Corporate Financial Structure". In David R. Henderson (ed.). *Concise Encyclopedia of Economics (2nd ed.)*. Indianapolis: Library of Economics and Liberty

PHỤ LỤC

Phụ lục 01 – Các chỉ tiêu tài chính trung bình các DNNVV vay vốn tại MB

1. Tỷ suất lợi nhuận trên tổng tài sản

$$\text{Công thức tính: ROA} = \frac{\text{Lợi nhuận sau thuế}}{\text{Tổng tài sản}} \times 100\%$$

Kết quả tính:

	2012	2013	2014	2015	2016
Nông lâm nghiệp, thủy hải sản	11.00%	8.25%	7.25%	6.82%	5.75%
Thương mại và dịch vụ	5.56%	6.72%	6.52%	9.09%	8.69%
Công nghiệp	6.66%	6.66%	7.49%	6.98%	7.32%
Xây dựng	1.70%	2.68%	3.70%	4.14%	4.14%

2. Tỷ suất lợi nhuận trên vốn chủ sở hữu

$$\text{Công thức tính: ROE} = \frac{\text{Lợi nhuận sau thuế}}{\text{Vốn chủ sở hữu}} \times 100\%$$

Kết quả tính:

	2012	2013	2014	2015	2016
Nông lâm nghiệp, thủy hải sản	25.4%	20.1%	17.3%	17.9%	13.2%
Thương mại và dịch vụ	10.3%	13.6%	13.3%	16.8%	17.6%
Công nghiệp	12.0%	11.8%	13.2%	11.8%	12.5%
Xây dựng	5.8%	6.7%	11.0%	11.5%	11.7%

3. Tỷ suất lợi nhuận trên doanh thu

$$\text{Công thức tính: ROS} = \frac{\text{Lợi nhuận sau thuế}}{\text{Tổng doanh thu}} \times 100\%$$

Kết quả tính:

	2012	2013	2014	2015	2016
Nông lâm nghiệp, thủy hải sản	3.87%	3.87%	3.41%	3.23%	2.12%
Thương mại và dịch vụ	3.30%	4.92%	4.38%	5.14%	4.54%
Công nghiệp	4.04%	4.63%	4.99%	4.51%	4.99%
Xây dựng	1.46%	1.76%	2.27%	2.93%	2.64%

4. Hệ số nợ

$$\text{Công thức tính: Hệ số nợ} = \frac{\text{Nợ phải trả}}{\text{Tổng nguồn vốn}} 100\%$$

Kết quả tính:

	2012	2013	2014	2015	2016
Nông lâm nghiệp, thủy hải sản	53.9%	54.7%	56.4%	58.3%	59.7%
Thương mại và dịch vụ	49.9%	51.4%	50.6%	49.5%	49.5%
Công nghiệp	58.8%	57.7%	59.2%	57.7%	58.6%
Xây dựng	64.4%	61.5%	59.1%	54.9%	53.5%

5. Hệ số khả năng thanh toán hiện thời

Công thức tính: Hệ số khả năng thanh toán hiện thời =

$$\frac{\text{Tiền và các khoản tương đương tiền} + \text{Khoản phải thu} + \text{Hàng tồn kho}}{\text{Nợ ngắn hạn}}$$

Kết quả tính:

	2012	2013	2014	2015	2016
Nông lâm nghiệp, thủy hải sản	2.113	1.944	1.759	1.866	1.875
Thương mại và dịch vụ	2.546	2.548	2.475	2.610	2.548
Công nghiệp	3.381	3.221	3.314	3.388	3.369
Xây dựng	2.006	2.072	2.072	2.487	2.381

6. Hệ số khả năng thanh toán nhanh

Công thức tính: Hệ số khả năng thanh toán nhanh =

$$\frac{\text{Tiền và các khoản tương đương tiền} + \text{Khoản phải thu}}{\text{Nợ ngắn hạn}}$$

Kết quả tính:

	2012	2013	2014	2015	2016
Nông lâm nghiệp, thủy hải sản	1.047	0.954	1.006	1.045	1.109
Kinh doanh, thương mại	1.802	1.775	1.727	1.849	1.830
Công nghiệp	2.096	1.921	2.036	2.129	2.163
Xây dựng	1.052	1.082	1.218	1.556	1.505

7. Hệ số khả năng thanh toán tức thời

Công thức tính:

$$\text{Hệ số khả năng thanh toán tức thời} = \frac{\text{Tiền và các khoản tương đương tiền}}{\text{Nợ ngắn hạn}}$$

Kết quả tính:

	2012	2013	2014	2015	2016
Nông lâm nghiệp, thủy	0.539	0.424	0.345	0.403	0.359
Kinh doanh, thương mại	1.041	1.136	1.150	1.154	0.797
Công nghiệp	0.723	0.762	0.766	0.771	0.698
Xây dựng	0.292	0.353	0.408	0.557	0.448

8. Vòng quay vốn lưu động

Công thức tính:

$$\text{Vòng quay vốn lưu động} = \frac{\text{DTT trong kỳ}}{\text{Tài sản lưu động bq}}$$

Kết quả tính:

	2012	2013	2014	2015	2016
Nông lâm nghiệp, thủy hải sản	2.375	2.780	2.687	2.526	1.778
Kinh doanh, thương mại	1.874	1.787	2.300	2.076	1.960
Công nghiệp	2.303	2.398	2.386	2.344	2.153
Xây dựng	1.085	1.1025	1.195	1.608	1.634

9. Vòng quay khoản phải thu

Công thức tính:

$$\text{Vòng quay khoản phải thu} = \frac{\text{DTT trong kỳ}}{\text{Khoản phải thu bq}}$$

Kết quả tính:

	2012	2013	2014	2015	2016
Nông lâm nghiệp, thủy hải sản	7.040	8.674	9.040	7.979	6.948
Kinh doanh, thương mại	5.095	6.422	6.095	4.580	4.384
Công nghiệp	6.626	6.769	6.626	6.045	6.778
Xây dựng	4.648	4.235	4.648	4.288	4.723

10. Vòng quay hàng tồn kho

Công thức tính:

$$\text{Vòng quay hàng tồn kho} = \frac{\text{Giá vốn hàng bán}}{\text{HTK bq}}$$

Kết quả tính:

	2012	2013	2014	2015	2016
Nông lâm nghiệp, thủy hải sản	6.625	5.044	5.217	5.911	6.182
Kinh doanh, thương mại	4.674	5.702	4.374	4.866	4.799
Công nghiệp	5.140	6.678	5.201	5.701	6.243
Xây dựng	3.228	3.489	4.628	5.016	5.586

Phụ lục 02**Bảng 1: Chỉ tiêu khả năng thanh toán hiện thời**

Ngành	Rất mạnh	Mạnh	Trung bình	Trung bình yếu	Yếu
Nông lâm nghiệp, thủy hải sản	> 2,3	1,6 - 2,3	1,2 - 1,6	0,9 - 1,2	< 0,9
Kinh doanh, thương mại	>2,3	1,7 - 2,3	1,2 - 1,7	1,0 - 1,2	< 1
Công nghiệp	>2,2	1,6 - 2,2	1,1 - 1,6	0,8 - 1,1	< 0,8
Xây dựng	>2,1	1,5 - 2,1	1,0 - 1,5	0,6 - 1,0	< 0,6

Bảng 2: Chỉ tiêu khả năng thanh toán nhanh

Ngành	Rất mạnh	Mạnh	Trung bình	Trung bình yếu	Yếu
Nông lâm nghiệp, thủy hải sản	> 1,5	1,0 - 1,5	0,7 - 1,0	0,4 - 0,7	< 0,4
Kinh doanh, thương mại	>2,2	1,8 - 2,2	1,2 - 1,8	0,6 - 1,2	< 0,6
Công nghiệp	>1,3	0,9 - 1,3	0,7 - 0,9	0,3 - 0,7	< 0,3
Xây dựng	>1,5	1,2 - 1,5	0,7 - 1,2	0,3 - 0,7	< 0,3

Bảng 3: Chỉ tiêu thanh toán tức thời

Ngành	Rất mạnh	Mạnh	Trung bình	Trung bình yếu	Yếu
Nông lâm nghiệp, thủy hải sản	> 0,8	0,6 - 0,8	0,4 - 0,6	0,2 - 0,4	< 0,2
Kinh doanh, thương mại	>1,2	0,9 - 1,2	0,6 - 0,9	0,2 - 0,6	< 0,2
Công nghiệp	>0,8	0,6 - 0,8	0,4 - 0,6	0,2 - 0,4	< 0,2
Xây dựng	>0,7	0,5 - 0,7	0,3 - 0,5	0,15 - 0,3	< 0,15

PHỤ LỤC 03

Bảng 1: Tóm tắt kết quả hoạt động kinh doanh của công ty Lilama 3.3

Đơn vị: triệu đồng

STT	Chỉ tiêu	2016	2015	2014	2013	2012
1	Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ	41,774	15,465	29,294	42,173	70,690
2	Các khoản giảm trừ			2		
3	Doanh thu thuần	41,774	15,465	29,292	42,173	70,690
4	Giá vốn hàng bán	39,220	12,495	25,359	36,387	64,635
5	LN gộp về bán hàng và cung cấp dịch vụ	2,554	2,970	3,933	5,786	6,055
6	Doanh thu hoạt động tài chính	0,951	1,996	3	5	167
7	Chi phí tài chính	2,310	2,110	1,787	3,376	2,743
	Trong đó chi phí lãi vay	2310	2110	1,787	3,376	2,743
8	Chi phí bán hàng					20,290
9	Chi phí quản lý doanh nghiệp	3,475	1,300	2,157	2,441	3,020
10	LN thuần từ hoạt động kinh doanh	-3,231	-440	-11	-31	438
11	LN khác	-273	-462	52	225	361
12	Lợi nhuận trước thuế	-3,504	-902	41	194	799
13	Chi phí thuế TNDN hiện hành			37	49	216
14	Chi phí thuế TNDN hoãn lại					
15	LN sau thuế	-3,504	-902	4	145	583

Nguồn: Tổng hợp số liệu từ [41]

Bảng 2: Tóm tắt bảng cân đối kế toán CTCP Lilama3.3*Đơn vị: triệu đồng*

	STT	Chỉ tiêu	2016	2015	2014	2013	2012
A	Tài sản ngắn hạn		44,877	49,619	46,675	48,316	53,697
	1	Tiền	23	17	988	33	101
	2	Các khoản phải thu ngắn hạn	27,408	32,386	30,084	34,344	37,586
		Trong đó, phải thu KH	24,734	26,486	28,304	30,804	35,470
	3	Hàng tồn kho	17,445	15,398	13,896	12,581	15,514
	4	Tài sản ngắn hạn khác		1,816	1,706	1,357	495
B	Tài sản dài hạn		305	770	1,236	1,613	2,423
	1	Tài sản cố định	245	669	1,040	1,553	2,162
	2	Các khoản ĐTTTC dài hạn					
	3	Tài sản dài hạn khác	60	100	196	60	261
C	Nợ phải trả		41,974	43,675	41,216	43,240	49,184
	1	Nợ ngắn hạn	41,974	43,675	41,216	43,240	48,952
		Trong đó, trả người bán	19,714	11,652	16,043	18,170	17,649
	2	Nợ dài hạn					231
D	Vốn chủ sở hữu		3,209	6,713	6,695	6,690	6,936
	1	Vốn chủ sở hữu	3,209	6,713	6,695	6,690	6,936
		Trong đó, vốn góp của CSH	6,096	6,096	6,096	6,096	6,096
	2	Nguồn kinh phí và quỹ khác	(2,887)	617	599	594	840
Tổng giá trị Tài sản			45,183	50,389	47,912	49,930	56,121
Tổng Nguồn vốn			45,183	50,389	47,912	49,930	56,121

Nguồn: Tổng hợp số liệu từ [41]

Bảng 3: Báo cáo lưu chuyển tiền tệ CTCP Lilama 3.3*Đơn vị: triệu đồng*

STT	Chỉ tiêu	Mã số	2016	2015	2014
I	Lưu chuyển tiền từ hoạt động kinh doanh				
1	Tiền thu từ bán hàng, cung cấp dịch vụ và doanh thu khác	1	35.837	24.631	28.402
2	Tiền chi trả cho người cung cấp hàng hóa và dịch vụ	2	-20.027	-12.159	-18.690
3	Tiền chi trả cho người lao động	3	-7.662	-6.731	-5.686
4	Tiền lãi vay đã trả	4	-1.616	-2.054	-1.615
5	Thuế TNDN đã nộp	5	-5	-256	-38
6	Tiền thu khác từ hoạt động kinh doanh	6	3.001	3.586	6.415
7	Tiền chi khác cho hoạt động kinh doanh	7	-4.393	-4.480	-5.706
	Lưu chuyển tiền thuần từ hoạt động kinh doanh	20	4.891	2.536	3.079
II	Lưu chuyển tiền từ hoạt động đầu tư				
1	Tiền thu thanh lý, nhượng bán TSCĐ và các tài sản dài hạn khác	22	510	700	-
2	Tiền thu hồi đầu tư góp vốn vào đơn vị khác	26	-	-	-
3	Tiền thu lãi vay, cổ tức và lợi nhuận được chia	27	0.9	1	3
	Lưu chuyển tiền thuần từ hoạt động ĐT	30	510.9	701	3
III	Lưu chuyển tiền từ hoạt động tài chính				
1	Tiền thu từ phát hành cổ phiếu, nhận vốn góp của đối tác	31	-	-	-
2	Tiền thu từ đi vay	33	13.618	8.946	11.295
3	Tiền trả nợ gốc vay	34	-19.014	-13.137	-13.208
4	Tiền trả nợ gốc thuê tài chính	35	-	-18	-214
5	Cổ tức, lợi nhuận đã trả cho chủ sở hữu	36	-	-	-
	Lưu chuyển tiền thuần từ hoạt động tài chính	40	5.395	-4.209	-2.127
	Lưu chuyển tiền thuần trong năm	50	6	-971	955
	Tiền và tương đương tiền đầu năm	60	17	988	33
	Ảnh hưởng của thay đổi tỷ giá hối đoái quy đổi ngoại tệ	61	-	-	-
	Tiền và tương đương tiền cuối năm	70	23	17	989

Nguồn: Tổng hợp số liệu từ [41]

Bảng 4: Biến động các khoản mục hàng tồn kho CTCP Lilama 3.3*Đơn vị: triệu đồng*

Nội dung	2016	2015	2016/2015	
			Chênh lệch tuyệt đối	Chênh lệch tương đối
Nguyên liệu, vật liệu	454	1.165	-711	-61,03%
Công cụ, dụng cụ	37	19	18	94,74%
Chi phí SXKD dở dang	16.953	14.213	2740	19,28%
Thành phẩm	-	-	-	-
Cộng	17.445	15.398	2.047	13,29%

*Nguồn: Tổng hợp số liệu từ [41]***Bảng 5: Các khoản phải thu của CTCP Lilama 3.3***Đơn vị: triệu đồng*

Nội dung	2012	2013	2014	2015	2016
Phải thu của KH ngắn hạn	35.470	30.804	28.304	26.486	24.734
CTCP Lilama 3	34.339	30.804	27.357	24.102	23.300
L.V.Technology Public Company Limited	-	-	-	676	458
CTCP cơ khí 4 và XD Thăng Long	-	-	-	940	-
Khách hàng khác	420	-	947	767	975

Nguồn: Tổng hợp số liệu từ [41]

Bảng 6: Cơ cấu nguồn vốn của CTCP Lialama 3.3*Đơn vị: triệu đồng*

	2016		2015		2014		2013		2012	
	(i)	(ii)	(i)	(ii)	(i)	(ii)	(i)	(ii)	(i)	(ii)
Nợ phải trả	41.974	92,90%	43.675	86,68%	41.216	86,02%	43.240	86,60%	49.184	87,64%
Vốn chủ sở hữu	3.209	7,10%	6.713	13,32%	6.695	13,98%	6.690	13,40%	6.936	12,36%
Tổng nguồn vốn	45.183	100%	50.389	100%	47.912	100%	49.930	100%	56.121	100%

*Nguồn: Tổng hợp số liệu từ [41]**Chú thích:**(i): Kết quả kỳ thực hiện**(ii): Tốc độ tăng trưởng***Bảng 7: Cơ cấu các khoản vay nợ của CTCP Lilama 3.3***Đơn vị: triệu đồng*

Các khoản vay và nợ ngắn hạn	2016	2015	2014	2013	2012
<i>Vay ngắn hạn</i>	6.439	11.835	16.026	17.939	19.846
MB – CN Mê Linh	5.480	7.855	9.490	9.999	10.273
Ngân hàng TMCP Công thương – CN Quang Minh	959	3.980	6.536	7.939	9.573
<i>Vay dài hạn đến hạn trả</i>	-	-	17.749	232	231
Công ty cho thuê tài chính – Ngân hàng TMCP Công thương				232	231
<i>Cộng</i>	6.439	11.835	16.044	18.170	20.077

Nguồn: Tổng hợp số liệu từ [41]

Bảng 8: Các khoản phải trả của CTCP Lilama 3.3*Đơn vị: triệu đồng*

Nội dung	2012	2013	2014	2015	2016
Các khoản phải trả người bán ngắn hạn	17.469	18.170	16.043	11.652	19.714
CTCP Lilama 3	7459	-	-	11.652	8.817
CTCP Lilama 3.4	3549	-	-	48	3.590
Công ty TNHH chống ăn mòn Hoàng Long	636	-	-	1.295	1.375
Công ty TNHH Lilama 3 – DAI NIPPON TORYO	1220	-	-	1.360	1.360
Phải trả khác	4605	-	-	5.375	4.571

*Nguồn: Tổng hợp số liệu từ [41]***Bảng 9: Một số chỉ tiêu cân nợ CTCP Lilama 3.3***Đơn vị: triệu đồng*

Nội dung	2014	2015	2016
Nợ phải trả	41.216	43.675	41.974
Vốn chủ sở hữu	6.695	6.713	3.209
Hệ số nợ	0,860	0,867	0,929
Hệ số tự tài trợ	0,140	0,133	0,071

Nguồn: Tổng hợp số liệu từ [41]

Bảng 10: Tổng hợp chỉ tiêu tài chính CTCP Lilama 3.3

STT	Chỉ tiêu	2014	2015	2016
1	Hệ số nợ và khả năng tự tài trợ của doanh nghiệp			
	- Hệ số nợ	0,860	0,867	0,929
	- Hệ số tự tài trợ	0,140	0,133	0,071
2	Cân đối tài chính: Vốn lưu động ròng	5,655	6,044	2,964
3	Khả năng hoạt động			
	Vòng quay vốn lưu động	0,895	0,487	1,396
	- Vòng quay khoản phải thu	0,909	0,495	1,397
	- Vòng quay hàng tồn kho	1,916	0,853	2,388
	- Hiệu quả sử dụng tài sản	0,611	0,315	0,874
4	Khả năng thanh toán			
	- Khả năng thanh toán hiện hành	1,091	1,094	1,069
	- Khả năng thanh toán nhanh	0,754	0,742	0,654
	- Khả năng thanh toán tức thời	0,024	0,0004	0,001
5	Khả năng bao phủ lãi vay	1,912	-0,206	-1,016
6	Hệ số trả nợ (DSCR)	0,083	-0,010	-0,056
7	Khả năng sinh lời			
	- EBITDA	3.417	-435	-2.346
	- ROS	0,00014	-0,058	-0,084
	- ROA	0,0001	-0,018	-0,078
	- ROE	0,0006	-0,134	-1,092

Nguồn: Phân tích và tính toán của NCS

Bảng 11: Biến động dòng tiền của CTCP Lilama 3.3*Đơn vị: triệu đồng*

Chỉ tiêu	2016			2015			2014			2013
	(i)	(ii)		(i)	(ii)		(i)	(ii)		
Lưu chuyển tiền thuần từ hoạt động kinh doanh	4.891	2.355	92,86%	2.536	-543	-17,64%	3.079	1.148	59,45%	1.931
Lưu chuyển tiền thuần từ hoạt động đầu tư	511	-190	-27,10%	701	698	23266,67%	3	-136	-97,84%	139
Lưu chuyển tiền thuần từ hoạt động tài chính	-5.395	-1.186	28,18%	-	-	97,88%	-	12	-0,56%	-
Lưu chuyển tiền thuần trong năm	7	979	100,72%	-972	-	-201,78%	955	887	1304,41%	68
Tiền và tương đương tiền đầu năm	17	-71	-98,28%	988	955	2893,94%	33	-69	-67,65%	102
Tiền và tương đương tiền cuối năm	24	8	50,00%	16	-972	-98,38%	988	887		68

Nguồn: Tổng hợp số liệu từ [41]

PHỤ LỤC 04

PHIẾU ĐIỀU TRA

DÀNH CHO CÁN BỘ THẨM ĐỊNH NĂNG LỰC TÀI CHÍNH DOANH NGHIỆP NHỎ VÀ VỪA CHI NHÁNH NGÂN HÀNG TMCP QUÂN ĐỘI

Kính chào Quý Ông/Bà.

Tôi là: Nguyễn Thế Anh

Hiện nay đang là nghiên cứu sinh tại trường Học viện Tài chính. Trong nghiên cứu của mình về công tác thẩm định năng lực tài chính khách hàng doanh nghiệp nhỏ và vừa của ngân hàng TMCP Quân đội, tôi đang cần thu thập các thông tin đánh giá của Quý Ông/Bà về các vấn đề liên quan đến công tác thẩm định năng lực tài chính doanh nghiệp nhỏ và vừa, bao gồm các nội dung chi tiết được trình bày trong bảng khảo sát dưới đây. Rất mong Quý Ông/Bà dành thời gian trả lời các câu hỏi, nhằm mục đích hỗ trợ tôi trong công việc nghiên cứu, cũng như giúp ngân hàng TMCP Quân đội có được những thông tin khách quan, xác thực về công tác thẩm định năng lực tài chính doanh nghiệp nhỏ và vừa mà ngân hàng đang thực hiện!

Những thông tin mà Quý Ông/Bà cung cấp chỉ được sử dụng với mục đích nghiên cứu, không sử dụng trong bất kỳ mục đích thương mại hay cá nhân nào. Tất cả các phiếu hỏi sẽ được xử lý theo nguyên tắc khuyết danh (không có tên người trả lời).

Rất mong nhận được sự giúp đỡ từ phía Quý Ông/Bà.

Xin chân thành cảm ơn Quý Ông/Bà đã dành thời gian điền phiếu điều tra.

PHẦN I: THÔNG TIN CHUNG

A. Về Ngân hàng

1. Tên chi nhánh Ngân hàng:

.....

2. Địa chỉ:

.....

3. Số điện thoại:

.....

4. Fax:

.....

5. Email:

.....

B. Về cá nhân

6. Giới tính của Quý Ông/Bà:

.....

7. Thâm niên công tác của Quý Ông/Bà:

.....

8. Chức danh của Quý Ông/Bà:

.....

9. Số điện thoại của Quý Ông/Bà:

.....

10. Email của Quý Ông/Bà:

.....

PHẦN II: NHỮNG CÂU HỎI VỀ CÔNG TÁC THẨM ĐỊNH NĂNG LỰC TÀI CHÍNH DOANH NGHIỆP NHỎ VÀ VỪA

Xin Quý Ông/Bà cho biết các thông tin đánh giá về công tác thẩm năng lực tài chính doanh nghiệp nhỏ và vừa, theo mức lựa chọn tương ứng với ý kiến đánh giá như sau:

- 1- Hoàn toàn không đồng ý
- 2- Không đồng ý
- 3- Trung lập hoặc không có ý kiến rõ ràng
- 4- Đồng ý
- 5- Hoàn toàn đồng ý

Yếu tố	Các nhận định	Mức độ đánh giá				
		1	2	3	4	5
Nguồn thông tin phục vụ thẩm định	Ngân hàng có sự chủ động trong việc tìm kiếm và khai thác nguồn thông tin về DNNVV	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
	Ngân hàng được cung cấp các thông tin có độ chính xác cao, đáng tin cậy	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
	Ngân hàng được cung cấp thông tin một cách đầy đủ	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Tổ chức công tác thẩm định	Sự phối hợp giữa các cán bộ thẩm định là hài hòa	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
	Sự bố trí cán bộ thẩm định và phân công công việc hợp lý	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
	Có sự chuyên môn hóa cao công việc	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
	Số lượng cán bộ thẩm định là đảm bảo yêu cầu công việc thẩm định	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
	Chi nhánh thường xuyên tổ chức hoạt động thẩm định (mức độ thường xuyên: dưới 6 tháng/ năm)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Quy trình thẩm định	Quy trình thẩm định được xây dựng và thẩm định bởi các chuyên gia bên ngoài ngân hàng	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
	Quy trình thẩm định được quy định thống nhất trong toàn hệ thống Ngân hàng	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
	Quy trình thẩm định thường xuyên được cập nhật	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

	Quy trình thẩm định được xây dựng một cách khoa học, hợp lý	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Tiêu chí thẩm định	Cơ cấu xác định cho tiêu chí định tính và định lượng là phù hợp	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
	Các chỉ tiêu phản ánh toàn diện năng lực tài chính của khách hàng	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
	Các chỉ tiêu định lượng được tính toán chính xác	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
	Chỉ tiêu được xây dựng phù hợp với từng nhóm khách hàng	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
	Các chỉ tiêu thẩm định được sử dụng một cách nhất quán	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Phương pháp thẩm định	Phương pháp thẩm định là hiện đại, mang tính công nghệ cao	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
	Phương pháp thẩm định được áp dụng mang lại hiệu quả cao.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Phương tiện thẩm định	Phương tiện hỗ trợ công tác thẩm định là đầy đủ	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
	Phương tiện hỗ trợ công tác thẩm định là hiện đại	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

PHẦN III: Ý KIẾN ĐÓNG GÓP

Quý Ông/Bà hãy cho biết ý kiến đóng góp cá nhân của mình về công tác thẩm định năng lực tài chính doanh nghiệp nhỏ và vừa của ngân hàng trong thời gian tới.

1. Nguồn thông tin phục vụ thẩm định:

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

2. Tổ chức công tác thẩm định:

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

3. Quy trình, chỉ tiêu, phương pháp, phương tiện thẩm định:

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

4. Cán bộ thẩm định:

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

Xin chân thành cảm ơn Quý Ông/Bà đã dành thời gian thực hiện cuộc khảo sát này.
Xin được kính chúc Quý Ông/Bà luôn có được sức khỏe, thành công trong công việc.