

UBND TỈNH HẢI DƯƠNG

BỘ GIÁO DỤC VÀ ĐÀO TẠO

TRƯỜNG ĐẠI HỌC HẢI DƯƠNG

VŨ THỊ HOẠT

**PHÂN TÍCH BÁO CÁO TÀI CHÍNH  
KHÁCH HÀNG DOANH NGHIỆP TRONG  
HOẠT ĐỘNG CHO VAY TẠI NGÂN HÀNG  
THƯƠNG MẠI CỔ PHẦN ĐẦU TƯ VÀ PHÁT  
TRIỂN VIỆT NAM - CHI NHÁNH HẢI DƯƠNG**

**ĐỀ ÁN TỐT NGHIỆP THẠC SĨ KẾ TOÁN**

Hải Dương, năm 2025

UBND TỈNH HẢI DƯƠNG

BỘ GIÁO DỤC VÀ ĐÀO TẠO

TRƯỜNG ĐẠI HỌC HẢI DƯƠNG

VŨ THỊ HOẠT

**PHÂN TÍCH BÁO CÁO TÀI CHÍNH KHÁCH  
HÀNG DOANH NGHIỆP TRONG HOẠT ĐỘNG  
CHO VAY TẠI NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI CỔ  
PHẦN ĐẦU TƯ VÀ PHÁT TRIỂN VIỆT NAM -  
CHI NHÁNH HẢI DƯƠNG**

**ĐỀ ÁN TỐT NGHIỆP THẠC SĨ KẾ TOÁN**

**NGƯỜI HƯỚNG DẪN KHOA HỌC: TS. Nguyễn Phương Ngọc**

Hải Dương, năm 2025

## **LỜI CAM ĐOAN**

Tôi xin cam đoan đây là công trình nghiên cứu của cá nhân tôi. Các số liệu, kết quả trình bày trong đề án là trung thực và chưa được công bố trong bất kỳ công trình khoa học nào khác.

Tôi xin cam đoan rằng mọi sự giúp đỡ cho việc thực hiện Đề án này đã được cảm ơn và thông tin trích dẫn trong Đề án đã được chỉ rõ nguồn gốc rõ ràng.

**Hải Dương; ngày 06 tháng 06 năm 2025**

**Học Viên thực hiện đề án**

**Vũ Thị Hoạt**

## MỤC LỤC

|                                                                                                                                                                                                                           |    |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----|
| DANH MỤC CÁC TỪ VIẾT TẮT.....                                                                                                                                                                                             | 0  |
| DANH MỤC BẢNG, SƠ ĐỒ.....                                                                                                                                                                                                 | 0  |
| LỜI MỞ ĐẦU .....                                                                                                                                                                                                          | 1  |
| 1. Lý do chọn lựa đề tài: .....                                                                                                                                                                                           | 1  |
| 2. Tổng quan tình hình nghiên cứu .....                                                                                                                                                                                   | 2  |
| 3. Mục tiêu của đề án: .....                                                                                                                                                                                              | 4  |
| 3.1. Mục tiêu chung.....                                                                                                                                                                                                  | 4  |
| 3.2. Mục tiêu cụ thể.....                                                                                                                                                                                                 | 4  |
| 4. Đối tượng nghiên cứu, phạm vi nghiên cứu của đề tài: .....                                                                                                                                                             | 4  |
| 4.1. Đối tượng nghiên cứu.....                                                                                                                                                                                            | 4  |
| 4.2. Phạm vi nghiên cứu .....                                                                                                                                                                                             | 4  |
| 5. Phương pháp thu thập, xử lý thông tin thực hiện đề án.....                                                                                                                                                             | 4  |
| 5.1. Phương pháp thu thập thông tin .....                                                                                                                                                                                 | 4  |
| 5.2. Phương pháp phân tích số liệu.....                                                                                                                                                                                   | 5  |
| 6. Ý nghĩa khoa học và thực tiễn của đề án .....                                                                                                                                                                          | 5  |
| 7. Cấu trúc đề án .....                                                                                                                                                                                                   | 6  |
| CHƯƠNG 1: CƠ SỞ LÝ LUẬN VÀ KINH NGHIỆM THỰC TIỄN PHÂN<br>TÍCH BÁO CÁO TÀI CHÍNH KHÁCH HÀNG DOANH NGHIỆP TRONG<br>HOẠT ĐỘNG CHO VAY TẠI NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI.....                                                          | 7  |
| 1.1. Cơ sở lý luận về phân tích báo cáo tài chính khách hàng doanh nghiệp<br>trong hoạt động cho vay tại Ngân hàng thương mại .....                                                                                       | 7  |
| 1.1.1. Khái quát về hoạt động cho vay tại Ngân hàng thương mại .....                                                                                                                                                      | 7  |
| 1.1.2. Phân tích báo cáo tài chính khách hàng doanh nghiệp trong hoạt động cho<br>vay tại ngân hàng thương mại.....                                                                                                       | 12 |
| 1.2. Thực tiễn phân tích báo cáo tài chính khách hàng doanh nghiệp của một<br>số Chi nhánh ngân hàng và bài học kinh nghiệm tại Ngân hàng Thương mại cổ<br>phần Đầu tư và Phát triển Việt Nam - Chi nhánh Hải Dương ..... | 29 |
| 1.2.1. Thực tiễn phân tích báo cáo tài chính khách hàng của một số Chi nhánh                                                                                                                                              |    |

|                                                                                                                                                                                                   |           |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------|
| <i>ngân hàng.....</i>                                                                                                                                                                             | <i>29</i> |
| <i>1.2.2. Một số bài học kinh nghiệm rút ra tại Ngân hàng Thương mại cổ phần Đầu tư và Phát triển Việt Nam - Chi nhánh Hải Dương.....</i>                                                         | <i>30</i> |
| <b>TIÊU KẾT CHƯƠNG 1 .....</b>                                                                                                                                                                    | <b>31</b> |
| <b>CHƯƠNG 2: THỰC TRẠNG PHÂN TÍCH BÁO CÁO TÀI CHÍNH KHÁCH HÀNG DOANH NGHIỆP TRONG HOẠT ĐỘNG CHO VAY TẠI NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI CỔ PHẦN ĐẦU TƯ VÀ PHÁT TRIỂN VIỆT NAM - CHI NHÁNH HẢI DƯƠNG.....</b> | <b>32</b> |
| <b>2.1. Khái quát về Ngân hàng Thương mại cổ phần Đầu tư và Phát triển Việt Nam - Chi nhánh Hải Dương .....</b>                                                                                   | <b>32</b> |
| <i>2.1.1. Quá trình hình thành phát triển.....</i>                                                                                                                                                | <i>32</i> |
| <i>2.1.2. Đặc điểm tổ chức bộ máy quản lý.....</i>                                                                                                                                                | <i>34</i> |
| <i>2.1.3. Đặc điểm hoạt động kinh doanh chủ yếu .....</i>                                                                                                                                         | <i>36</i> |
| <i>2.1.4. Đặc điểm hoạt động cho vay .....</i>                                                                                                                                                    | <i>38</i> |
| <i>2.1.5. Kết quả hoạt động kinh doanh tại ngân hàng Thương mại cổ phần Đầu tư và Phát triển Việt Nam - Chi nhánh Hải Dương.....</i>                                                              | <i>40</i> |
| <b>2.2. Thực trạng phân tích báo cáo tài chính khách hàng doanh nghiệp trong hoạt động cho vay tại ngân hàng Thương mại cổ phần Đầu tư và Phát triển Việt Nam - Chi nhánh Hải Dương .....</b>     | <b>42</b> |
| <i>2.2.1. Thực trạng về cơ sở dữ liệu và phương pháp phân tích báo cáo tài chính khách hàng doanh nghiệp .....</i>                                                                                | <i>42</i> |
| <i>2.2.2. Thực trạng về tổ chức phân tích báo cáo tài chính khách hàng doanh nghiệp.....</i>                                                                                                      | <i>44</i> |
| <i>2.2.3. Minh họa phân tích báo cáo tài chính khách hàng doanh nghiệp trong hoạt động cho vay tại ngân hàng Thương mại cổ phần Đầu tư và Phát triển Việt Nam - Chi nhánh Hải Dương.....</i>      | <i>45</i> |
| <i>2.2.4. Đánh giá các yếu tố ảnh hưởng đến phân tích báo cáo tài chính khách hàng doanh nghiệp.....</i>                                                                                          | <i>58</i> |
| <b>2.3. Đánh giá phân tích báo cáo tài chính khách hàng doanh nghiệp trong hoạt động cho vay tại Ngân hàng Thương mại cổ phần Đầu tư và Phát triển Việt</b>                                       |           |

|                                                                                                                                                                                                       |    |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----|
| Nam - Chi nhánh Hải Dương .....                                                                                                                                                                       | 59 |
| 2.3.1. <i>Mặt đạt được</i> .....                                                                                                                                                                      | 59 |
| 2.3.2. <i>Hạn chế và nguyên nhân</i> .....                                                                                                                                                            | 60 |
| TIỂU KẾT CHƯƠNG 2 .....                                                                                                                                                                               | 62 |
| CHƯƠNG 3: GIẢI PHÁP HOÀN THIỆN PHÂN TÍCH BÁO CÁO TÀI CHÍNH KHÁCH HÀNG DOANH NGHIỆP TRONG HOẠT ĐỘNG CHO VAY TẠI NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI CỔ PHẦN ĐẦU TƯ VÀ PHÁT TRIỂN VIỆT NAM - CHI NHÁNH HẢI DƯƠNG ..... | 63 |
| 3.1. Định hướng tại Ngân hàng Thương mại cổ phần Đầu tư và Phát triển Việt Nam - Chi nhánh Hải Dương trong thời gian tới.....                                                                         | 63 |
| 3.2. Một số giải pháp hoàn thiện phân tích báo cáo tài chính khách hàng doanh nghiệp trong hoạt động cho vay .....                                                                                    | 64 |
| 3.2.1. <i>Về cơ sở dữ liệu và phương pháp phân tích</i> .....                                                                                                                                         | 64 |
| 3.2.3. <i>Về tổ chức phân tích báo cáo tài chính khách hàng doanh nghiệp</i> .....                                                                                                                    | 67 |
| TIỂU KẾT CHƯƠNG 3 .....                                                                                                                                                                               | 73 |
| KẾT LUẬN .....                                                                                                                                                                                        | 75 |
| DANH MỤC TÀI LIỆU THAM KHẢO.....                                                                                                                                                                      | 76 |

**DANH MỤC CÁC TỪ VIẾT TẮT**

| <b>Từ viết tắt</b> | <b>Diễn giải</b>                                           |
|--------------------|------------------------------------------------------------|
| BCTC               | Báo cáo tài chính                                          |
| BCĐKT              | Bảng cân đối kế toán                                       |
| BCKQKD             | Báo cáo kết quả kinh doanh                                 |
| BCLCTT             | Báo cáo lưu chuyển tiền tệ                                 |
| CBTD               | Cán bộ tín dụng                                            |
| BIDV               | Ngân hàng Thương mại Cổ phần Đầu tư và Phát triển Việt Nam |
| CIC                | Trung tâm Thông tin Tín dụng                               |
| KHDN               | Khách hàng doanh nghiệp                                    |
| KHCN               | Khách hàng cá nhân                                         |
| LNST               | Lợi nhuận sau thuế                                         |
| NHTM               | Ngân hàng thương mại                                       |
| PGD                | Phòng giao dịch                                            |
| TMCP               | Thương mại cổ phần                                         |
| TSCĐ               | Tài sản cố định                                            |
| TSDH               | Tài sản dài hạn                                            |
| TSNH               | Tài sản ngắn hạn                                           |
| VCSH               | Vốn chủ sở hữu                                             |
| VNH                | Vốn ngắn hạn                                               |
| VDH                | Vốn dài hạn                                                |

## **DANH MỤC BẢNG, SƠ ĐỒ**

### **BẢNG**

|                                                                              |    |
|------------------------------------------------------------------------------|----|
| Bảng 2.1: Các chỉ tiêu hiệu quả hoạt động BIDV Hải Dương 2022 – 2024.....    | 40 |
| Bảng 2.2: Các chỉ tiêu quy mô hoạt động BIDV Hải Dương 2022-2024.....        | 40 |
| Bảng 2.3: Các chỉ tiêu chất lượng tín dụng BIDV Hải Dương 2022 - 2024 .....  | 41 |
| Bảng 2.4. Kết quả phân tích doanh thu các mảng hoạt động của khách hàng..... | 46 |
| Bảng 2.5. Kết quả phân tích hoạt động tài chính của khách hàng .....         | 47 |
| Bảng 2.6. Tỷ trọng các khoản chi phí/doanh thu thuần năm 2022 - 2023.....    | 48 |
| Bảng 2.7. Tỷ trọng các khoản chi phí/doanh thu thuần năm 2023 - 2024.....    | 48 |
| Bảng 2.8. Tình hình đầu tư tài chính dài hạn trong năm 2023.....             | 51 |
| Bảng 2.9. Nhóm chỉ tiêu thanh khoản của Công ty năm 2021 - 2023 .....        | 53 |
| Bảng 2.10. Nhóm chỉ tiêu hoạt động của Công ty năm 2021 - 2023.....          | 54 |
| Bảng 2.11. Nhóm chỉ cơ cấu nợ, nguồn vốn của Công ty năm 2021 - 2023 .....   | 54 |
| Bảng 2.12. Nhóm chỉ cơ cấu nợ, nguồn vốn của Công ty năm 2021 - 2023 .....   | 54 |
| Bảng 2.13. Xếp loại khách hàng .....                                         | 55 |
| Bảng 3.1. Bản kế hoạch phân tích BCTC khách hàng.....                        | 67 |
| Bảng 3.2. Kết quả phân tích doanh thu theo từng mặt hàng.....                | 69 |
| Bảng 3.3. Kết quả phân tích khoản vay nợ ngắn hạn.....                       | 70 |
| Bảng 3.4: Hiệu quả sử dụng vốn dài hạn.....                                  | 71 |

### **SƠ ĐỒ**

|                                                                                |    |
|--------------------------------------------------------------------------------|----|
| Sơ đồ 2.1: Bộ máy tổ chức BIDV chi nhánh Hải Dương .....                       | 34 |
| Sơ đồ 2.2: Quy trình và yêu cầu trong hoạt động cho vay của BIDV Hải Dương ... | 39 |



## LỜI MỞ ĐẦU

### 1. Lý do chọn lựa đề tài:

Cho vay là một hình thức cấp tín dụng, theo đó Ngân hàng sẽ chuyển giao quyền sử dụng tiền hoặc hàng hóa, vật chất cho người đi vay. Sau thời hạn quy định, người đi vay thực hiện theo cam kết hoàn trả đủ khoản tiền đã vay đúng hạn hoặc kèm theo tiền lãi.

Cho vay là hoạt động sinh lời lớn nhất song cũng chịu rủi ro cao nhất của các Ngân hàng thương mại (NHTM). Để NHTM tồn tại và phát triển vững chắc, hoạt động cho vay phải an toàn và hiệu quả. Để đáp ứng nhu cầu vay vốn tại Ngân hàng ngày càng gia tăng, hoạt động cho vay của NHTM ngày càng mở rộng, đòi hỏi các Ngân hàng phải có quy trình quản lý chặt chẽ; quá trình thẩm định các điều kiện, yếu tố đảm bảo cho vay phải nhanh chóng, chính xác, trong đó phải kể đến khâu phân tích báo cáo tài chính (BCTC) của khách hàng (khách hàng doanh nghiệp).

Mục đích của phân tích BCTC KHDN là xem xét khả năng tiềm lực tài chính thực tế của các khách hàng, thông qua đó ngân hàng đánh giá được vị thế, tình trạng và kết quả tài chính của doanh nghiệp. Phân tích BCTC khách hàng đóng vai trò quan trọng, nhất là đối với các quyết định cho vay hay từ chối cho vay, kế hoạch thu nợ... Thông qua các thông tin từ BCTC và một số nguồn thông tin khác, ngân hàng có thể đánh giá và ra quyết định cho vay/không cho vay phù hợp.

Trong thời gian qua, hoạt động tín dụng tại Ngân hàng TMCP Đầu tư và Phát triển Việt Nam - Chi nhánh Hải Dương đã có những đóng góp lớn vào hiệu quả hoạt động tại Ngân hàng TMCP Đầu tư và Phát triển Hải Dương nói riêng và góp phần tích cực cho nền kinh tế nói chung. Tuy nhiên, hiện nay tình hình tài chính của các KHDN vay vốn của Chi nhánh có nhiều khó khăn và biến động phức tạp ảnh hưởng đến chất lượng tín dụng và hoạt động cho vay tại Ngân hàng. Vì vậy, một trong những giải pháp quan trọng để nâng cao chất lượng hoạt động cho vay đòi hỏi Chi nhánh phải không ngừng nâng cao chất lượng công tác phân tích BCTC của KHDN nhằm đánh giá sát thực hơn tình trạng tài chính với mục đích sử dụng vốn vay, khả năng trả nợ... Từ đó, NH lựa chọn được các khách hàng có khả năng vay/trả tốt nhất, góp phần giảm tỷ lệ nợ quá hạn hay nợ xấu.

Nhận thức được vai trò cấp thiết của việc phân tích BCTC KHDN nói chung và tại Ngân hàng TMCP Đầu tư và phát triển Hải Dương - Chi nhánh Hải Dương (BIDV chi nhánh Hải Dương) nói riêng, tác giả đã chọn đề tài: *“Phân tích báo cáo tài chính khách hàng doanh nghiệp trong hoạt động cho vay tại Ngân hàng Thương mại cổ phần Đầu tư và Phát triển Việt Nam - Chi nhánh Hải Dương”* làm đề tài đề án tốt nghiệp thạc sĩ.

## **2. Tổng quan tình hình nghiên cứu**

Hiện nay, có nhiều công trình nghiên cứu liên quan đến vấn đề phân tích BCTC doanh nghiệp trong hoạt động cho vay của các NHTM:

Đề tài *“Phân tích báo cáo tài chính doanh nghiệp trong hoạt động cho vay tại Ngân hàng Agribank Hải Dương - Chi nhánh Tứ Kỳ”* đề tài luận văn thạc sĩ năm 2023 của tác giả Trần Thị Thoa, Trường Đại Hải Dương. Trong luận văn, tác giả Trần Thị Thoa đã hệ thống hoá lý luận cơ bản về phân tích BCTC khách hàng DN trên các nội dung chính như cơ sở dữ liệu dùng cho phân tích, phương pháp phân tích, một số chỉ tiêu phân tích BCTC KHDN. Đồng thời, tác giả cũng phản ánh thực trạng việc phân tích BCTC KHDN tại đơn vị khảo sát, Từ đó đề xuất các giải pháp hoàn thiện tương ứng với nội du đã nêu ở khung lý thuyết (Trần Thị Thoa, 2023). Tuy nhiên, đề tài tập trung vào phân tích BCTC KHDN của Ngân hàng Agribank Hải Dương - Chi nhánh Tứ Kỳ và chưa làm rõ ý nghĩa của việc phân tích dưới góc độ sử dụng cho hoạt động cho vay của NHTM.

Đề tài *“Phân tích báo cáo tài chính KHDN lớn trong hoạt động cho vay tại Ngân hàng TMCP Công thương Việt Nam - Chi nhánh Hải Dương”* đề tài luận văn thạc sĩ năm 2022 của tác giả Phạm Thị Phương Thảo, Trường Đại Hải Dương. Đề tài đã khái quát về hoạt động tín dụng; Làm rõ lý luận về phân tích BCTC khách hàng DN trên các nội dung: Khái niệm, vai trò, nội dung phân tích BCTC DN; Phản ánh được thực trạng công tác này tại đơn vị khảo sát. Từ đó tác giả luận văn đã tìm ra những mặt hạn chế để làm căn cứ đề xuất các giải pháp hoàn thiện (Phạm Thị Phương Thảo, 2022). Tuy nhiên, đề tài tập trung vào khách hàng doanh nghiệp lớn của Ngân hàng TMCP Công thương Việt Nam - Chi nhánh Hải Dương. Đồng thời, luận văn chưa làm rõ ý nghĩa của việc phân tích dưới góc độ sử dụng cho hoạt động

cho vay của NHTM.

Đề tài “Hoàn thiện phân tích báo cáo tài chính KHDN trong hoạt động cho vay tại ngân hàng TNHH MTV Dầu khí toàn cầu - Chi nhánh Ba Đình”, luận văn thạc sĩ năm 2020 của tác giả Đặng Thị Mỹ Linh, Trường Đại học Lao động - Xã hội. Đề tài đã khái quát hoạt động cho vay của các NHTM; Phân tích BCTC trong hoạt động cho vay của NHTM: khái niệm; mục đích, ý nghĩa việc phân tích; cơ sở dữ liệu phân tích, phương pháp phân tích... Đồng thời tác giả cũng đã phản ánh được thực trạng phân tích BCTC trong hoạt động cho vay tại đơn vị khảo sát - Chi nhánh Ba Đình và đưa ra những mặt hạn chế để làm căn cứ đề xuất các giải pháp hoàn thiện về quy trình, phương pháp, cơ sở dữ liệu, nội dung phân tích...

Đề tài “Phân tích báo cáo tài chính KHDN trong hoạt động cho vay tại ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển nông thôn Việt Nam - Chi nhánh Ninh Bình”, đề tài luận văn thạc sĩ năm 2016 của tác giả Trần Thị Thanh Thủy, Trường Đại học Kinh tế - Đại học Quốc gia Hà Nội. Trong luận văn tác giả, Trần Thị Thanh Thủy (2016) đã kết cấu làm 4 chương: Chương 1 khái quát về tình hình nghiên cứu và lý luận chung về phân tích BCTC trong hoạt động tín dụng của NHTM: khái niệm; mục đích, nguồn thông tin, quy trình phân tích, nội dung phân tích, yếu tố ảnh hưởng. Chương 2 trình bày về phương pháp nghiên cứu đề tài. Chương 3 tác giả đề cập đến thực trạng công tác phân tích BCTC trong hoạt động cho vay tại đơn vị khảo sát - Chi nhánh Ninh Bình và đưa ra những mặt hạn chế để làm căn cứ đưa ra giải pháp. Chương 4 tác giả đề xuất các giải pháp hoàn thiện về nội dung, quy trình; Xây dựng đội ngũ; Cơ sở vật chất phục vụ việc phân tích.

Bài báo “Vai trò của phân tích báo cáo tài chính với hoạt động đánh giá tài chính của khách hàng” đăng trên <https://tapchitaichinh.vn/vai-tro-cua-phan-tich-bao-cao-tai-chinh-voi-hoat-dong-danh-gia-tai-chinh-cua-khach-hang.html> đã nêu ra một số ý nghĩa của phân tích BCTC khách hàng và việc ứng dụng phân tích BCTC trong phân tích tài chính khách hàng. Bài báo là nguồn tài liệu hữu ích cho việc triển khai viết đề tài đề án tốt nghiệp theo hướng làm rõ hơn ý nghĩa của các chỉ tiêu phân tích đến các quyết định cho vay của NHTM.

Các đề tài kể trên đã phản ánh khá rõ nét về công tác phân tích BCTC

KHDN trong điều kiện hiện thực trạng của đơn vị khảo sát tương ứng với từng đề tài. Tuy nhiên, nhưng chưa có đề tài nào nghiên cứu về phân tích BCTC KHDN của BIDV chi nhánh Hải Dương. Vì vậy, đề tài của tác giả đưa ra là không trùng lặp với các đề tài đã công bố.

### **3. Mục tiêu của đề án:**

#### ***3.1. Mục tiêu chung***

Hoàn thiện công tác phân tích báo cáo tài chính KHDN trong hoạt động cho vay của Ngân hàng TMCP Đầu tư và Phát triển Việt Nam - Chi nhánh Hải Dương, góp phần nâng cao chất lượng tín dụng tại Chi nhánh.

#### ***3.2. Mục tiêu cụ thể***

Hệ thống hóa cơ sở lý luận về phân tích báo cáo tài chính KHDN trong hoạt động cho vay của NHTM.

Nghiên cứu thực trạng phân tích BCTC KHDN trong hoạt động cho vay của BIDV chi nhánh Hải Dương và tìm ra những mặt đạt được, hạn chế, nguyên nhân.

Đề xuất một số giải pháp chủ yếu nhằm hoàn thiện công tác phân tích BCTC KHDN trong hoạt động cho vay của BIDV chi nhánh Hải Dương.

### **4. Đối tượng nghiên cứu, phạm vi nghiên cứu của đề tài:**

#### ***4.1. Đối tượng nghiên cứu***

Công tác phân tích BCTC KHDN trong hoạt động cho vay tại Ngân hàng TMCP Đầu tư và Phát triển Việt Nam - Chi nhánh Hải Dương.

#### ***4.2. Phạm vi nghiên cứu***

Về không gian: BIDV chi nhánh Hải Dương.

Về thời gian: từ năm 2022 đến năm 2024.

Về nội dung: Phân tích BCTC của đại diện một số KHDN trong hoạt động cho vay tại BIDV chi nhánh Hải Dương.

### **5. Phương pháp thu thập, xử lý thông tin thực hiện đề án**

#### ***5.1. Phương pháp thu thập thông tin***

##### ***- Với các dữ liệu thứ cấp:***

Phương pháp thu thập số liệu thứ cấp được tác giả sử dụng nhằm thu thập được dữ liệu số liệu phản ánh khái quát về hoạt động tín dụng tại Chi nhánh; Thực

trạng công tác phân tích BCTC của đại diện một số KHDN trong hoạt động cho vay của BIDV chi nhánh Hải Dương. Nguồn dữ liệu số liệu thứ cấp chủ yếu gồm:

- + Các thông tin, tài liệu, số liệu thứ cấp đã công bố ở website, Hội nghị tại ngân hàng, Chi nhánh,
- + Các số liệu, tài liệu, cơ sở dữ liệu về kết quả hoạt động kinh doanh, quy trình cho vay và đặc điểm khách hàng vay tại chi nhánh; Quy trình, nội dung, phương pháp phân tích BCTC doanh nghiệp trong hoạt động cho vay Chi nhánh.

- *Với các dữ liệu sơ cấp:* Tác giả thu thập từ việc phỏng vấn trực tiếp cán bộ bộ phận quan hệ khách hàng, Lãnh đạo Ngân hàng về thực trạng phân tích báo cáo tài chính doanh nghiệp trong hoạt động cho vay tại Chi nhánh. Qua đó, người được phỏng vấn sẽ đưa ra các quan điểm để định hướng một số giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả công tác phân tích BCTC KHDN trong hoạt động cho vay.

### **5.2. Phương pháp phân tích số liệu**

- Dựa vào các số liệu đã được công bố, tổng hợp, đối chiếu tác giả chọn ra những thông tin phù hợp với mục tiêu nghiên cứu của đề tài.

Sau khi tổng hợp các dữ liệu thứ cấp và sơ cấp đã thu thập tác giả sẽ sử dụng các phương pháp phân tích như: Phương pháp phân tích thống kê phân tích có so sánh, phân tích, tổng hợp... từ đó đưa ra các nhận xét, kết luận về thực trạng phân tích BCTC KHDN trong hoạt động cho vay tại BIDV chi nhánh Hải Dương.

### **5.3. Phương pháp trình bày số liệu**

Trên cơ sở các số liệu đã được công bố, tổng hợp, phân tích, tác giả trình bày vào đề án dưới dạng các bảng tính excel để thấy được biến động của các chỉ tiêu, chỉ số phân tích liên quan.

Ngoài ra, tác giả còn sử dụng các phương pháp khác như phương pháp sơ đồ, hình vẽ để trình bày các kết quả khảo sát, phân tích.

## **6. Ý nghĩa khoa học và thực tiễn của đề án**

Kết quả nghiên cứu của đề án bổ sung và củng cố cơ sở lý luận về phân tích BCTC KHDN. Trên cơ sở tìm hiểu, đánh giá trạng phân tích BCTC KHDN trong hoạt động cho vay tại BIDV chi nhánh Hải Dương, đề án đề xuất một số giải pháp hoàn thiện những hạn chế đã phát hiện đối với công tác này của Chi nhánh.

Kết quả nghiên cứu của Đề án đóng góp một nghiên cứu thực nghiệm chứng minh vai trò sự cần thiết phải nâng cao chất lượng công tác phân tích BCTC KHDN trong hoạt động cho vay của các NHTM.

## **7. Cấu trúc đề án**

Ngoài phần mở đầu, kết luận, danh mục tài liệu tham khảo và các phụ lục liên quan đề án được trình bày trong 03 chương chính:

Chương 1. *Cơ sở lý luận và kinh nghiệm thực tiễn phân tích báo cáo tài chính khách hàng doanh nghiệp trong hoạt động cho vay tại NHTM*

Chương 2. *Thực trạng phân tích báo cáo tài chính khách hàng doanh nghiệp trong hoạt động cho vay tại Ngân hàng TMCP Đầu tư và Phát triển Việt Nam - Chi nhánh Hải Dương*

Chương 3. *Giải pháp hoàn thiện phân tích báo cáo tài chính khách hàng doanh nghiệp trong hoạt động cho vay tại Ngân hàng TMCP Đầu tư và Phát triển Việt Nam - Chi nhánh Hải Dương*

## CHƯƠNG 1

### CƠ SỞ LÝ LUẬN VÀ KINH NGHIỆM THỰC TIỄN PHÂN TÍCH BÁO CÁO TÀI CHÍNH KHÁCH HÀNG DOANH NGHIỆP TRONG HOẠT ĐỘNG CHO VAY TẠI NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI

#### **1.1. Cơ sở lý luận về phân tích báo cáo tài chính khách hàng doanh nghiệp trong hoạt động cho vay tại Ngân hàng thương mại**

##### ***1.1.1. Khái quát về hoạt động cho vay tại Ngân hàng thương mại***

##### ***1.1.1.1. Khái niệm, đặc điểm hoạt động cho vay***

Tín dụng xuất phát từ gốc Latinh (Greditum) – tức là tin tưởng, tín nhiệm. Tín dụng được diễn giải trong Từ điển Kinh tế học của Nguyễn Văn Ngọc (2000) “được sử dụng rộng rãi trong quá trình cho vay” tín dụng “thường được dùng để chỉ các khoản loại hình cho vay có hiệu ứng tiền tệ, tức là làm tăng cung ứng tiền tệ, hoặc làm tăng các phương tiện thay thế cho tiền”.

Tại Việt Nam các quyết định 1627/2001\_QĐ\_NHNN ngày 31/12/2001 của thống đốc ngân hàng về việc ban hành quy chế cho vay của tổ chức tín dụng đối với khách hàng. Cho vay là một hình thức cấp tín dụng, theo đó ngân hàng cho vay giao cho khách hàng một khoản tiền để sử dụng vào mục đích và thời gian nhất định theo thỏa thuận với nguyên tắc có hoàn trả cả gốc và lãi.

Theo Điều 4, mục 14 Luật các tổ chức tín dụng số 47/2010/QH12: “Cấp tín dụng là việc thỏa thuận để tổ chức, cá nhân sử dụng một khoản tiền hoặc cam kết cho phép sử dụng một khoản tiền theo nguyên tắc có hoàn trả bằng nghiệp vụ cho vay, chiết khấu, cho thuê tài chính, bao thanh toán, bảo lãnh các ngân hàng và các nghiệp vụ cấp tín dụng khác” và tại mục 16 Luật các tổ chức tín dụng số 47/2010/QH2: “Cho vay là hình thức cấp tín dụng, theo đó bên cho vay giao hoặc cam kết giao cho khách hàng một khoản tiền để sử dụng vào mục đích xác định theo thỏa thuận với nguyên tắc có hoàn trả cả gốc và lãi”.

Như vậy, có thể hiểu: Cho vay là việc một bên (bên cho vay) cung cấp nguồn tài chính cho bên khác (bên đi vay), trong đó bên đi vay sẽ hoàn trả tài chính cho bên cho vay trong một thời hạn thỏa thuận và thường kèm theo lãi suất. Hoạt động này phát sinh khoản nợ giữa bên đi vay và bên cho vay. Vì thế tín dụng (theo nghĩa

hẹp) phản ánh mối quan hệ giữa bên cho vay (chủ nợ) với bên đi vay (khách nợ) và mối quan hệ đó bị chi phối bởi cơ chế tín dụng, thỏa thuận về thời gian, lãi suất phải trả. Định nghĩa trên được các ngân hàng và tổ chức tín dụng khác áp dụng để làm tiền đề căn bản cho các hoạt động cho vay của mình. Trong nền kinh tế thị trường hoạt động cho vay của NHTM rất đa dạng và phong phú với nhiều loại hình tín dụng khác nhau. Việc áp dụng hình thức cho vay nào là tùy thuộc vào đặc điểm kinh tế của đối tượng sử dụng vốn tín dụng nhằm sử dụng và quản lý vốn tín dụng có hiệu quả và phù hợp với sự vận động cũng như đặc điểm kinh tế khác nhau của đối tượng tín dụng.

Từ khái niệm trên có thể thấy bản chất của hoạt động cho vay là một giao dịch bằng tiền trên cơ sở hoàn trả và có đặc trưng sau:

*Thứ nhất*, về nguyên tắc cho vay:

Cho vay là một quan hệ kinh tế, trong quan hệ này người cho vay chuyển giao quyền sử dụng tiền trong một thời gian nhất định cho người đi vay. Khi đến hạn trả nợ người đi vay có nghĩa vụ hoàn trả số tiền gốc và lãi vay. Như vậy, cho vay có thể được hiểu phản ánh mối quan hệ kinh tế giữa một bên là người cho vay (NHTM) còn bên kia là người vay (khách hàng vay vốn).

Thông thường, khi cho vay các ngân hàng thường mại thường dựa trên 2 nguyên tắc: nguyên tắc quản lý mục đích tiền vay và nguyên tắc hoàn trả. Theo nguyên tắc quản lý mục đích tiền vay, mặc dù người đi vay phải thế chấp tài sản để được vay tiền nhưng người cho vay (NHTM) có quyền kiểm tra việc sử dụng vốn đối với người vay. Người vay phải xây dựng dự án, phương án xin vay vốn và phải có trách nhiệm thực hiện theo đúng hợp đồng đã ký với ngân hàng. Mục đích của việc đề ra nguyên tắc này là đảm bảo tính hoàn trả của đồng vốn đồng thời quản lý vốn đầu tư theo đúng định hướng và cơ cấu đầu tư. Theo nguyên tắc hoàn trả, vốn vay phải được hoàn trả cả gốc và lãi cho ngân hàng sau thời gian vay vốn. Thời gian vay vốn là khoảng thời gian kể từ khi người vay lĩnh tiền vay lần đầu tiên đến khi trả hết nợ gốc và tiền lãi. Nguyên tắc hoàn trả thể hiện ở hai khía cạnh: khía cạnh thứ nhất là số lượng hoàn trả. Số lượng hoàn trả sẽ bằng tổng số tiền gốc của khoản vay và số lãi phát sinh trong quá trình vay vốn. Khía cạnh thứ hai là thời gian hoàn



trả. Thời gian hoàn trả phải thực hiện theo thỏa thuận giữa hai bên được ghi trong hợp đồng vay tiền.

*Thứ hai, điều kiện vay:*

- Địa vị pháp lý của khách hàng vay: Khách hàng vay vốn phải có năng lực pháp luật, năng lực hành vi dân sự và chịu trách nhiệm dân sự theo Luật dân sự.
- Có khả năng tài chính và trả nợ đúng hạn theo hợp đồng đã ký.
- Mục đích sử dụng vốn vay hợp pháp.
- Có tài liệu chứng minh khả năng sử dụng vốn vay phù hợp với qui định của pháp luật (ví dụ như có dự án đầu tư được cấp có thẩm quyền phê duyệt) và khả năng hoàn trả vốn vay.

*Thứ ba, đối tượng cho vay:*

Đối tượng cho vay của NHTM là các tổ chức các nhân có nhu cầu vốn trong hoạt động sản xuất kinh doanh, đầu tư, tiêu dung... Theo quy định của Luật các tổ chức tín dụng: Tổ chức tín dụng không được cho vay các nhu cầu vốn để thực hiện các việc sau:

- Mua sắm các tài sản và các chi phí hình thành nên tài sản mà pháp luật cấm mua bán chuyển nhượng, chuyển đổi.
- Thanh toán các chi phí cho việc thực hiện các giao dịch mà pháp luật cấm.
- Đáp ứng các nhu cầu tài chính của các giao dịch mà pháp luật cấm.
- Đối tượng không được vay: Thành viên hội đồng quản trị, ban kiểm soát, tổng giám đốc, phó tổng giám đốc tại ngân hàng; Bố, mẹ, vợ, chồng, con của thành viên hội đồng quản trị, Ban kiểm soát, Tổng giám đốc, phó tổng giám đốc tại ngân hàng.

*Thứ tư, quy định về bảo đảm an toàn trong hoạt động cho vay:*

Hoạt động cho vay luôn tiềm ẩn rủi ro, để đảm bảo an toàn hiệu quả trong cho vay và tránh rủi ro Luật pháp đã qui định những vấn đề về nguyên tắc cho vay, các hạn chế để đảm bảo an toàn tín dụng, hợp đồng tín dụng, xét duyệt cho vay, kiểm tra việc sử dụng vốn vay. Để hoạt động cho vay tại ngân hàng được lành mạnh và có hiệu quả, các NHTM phải làm tốt việc kiểm tra, đánh giá khả năng hoàn trả vốn vay của người vay vốn.

- Các hạn chế để đảm bảo an toàn tín dụng nó qui định giới hạn cho vay của

NHTM đối với mỗi khách hàng. Qua đó NHTM hạn chế được việc tập trung vốn vào một số ít khách hàng, một số ngành, một số lĩnh vực kinh doanh nhờ đó tránh được rủi ro và phân tán rủi ro tín dụng. Tổng dư nợ cho vay đối với một khách hàng không vượt quá 15% vốn tự có của ngân hàng.

- Các biện pháp bảo đảm trong cho vay nhằm phòng ngừa rủi ro, tạo cơ sở kinh tế và pháp lý để thu hồi được nợ vay.

*Thứ năm*, hợp đồng tín dụng:

Hợp đồng tín dụng là văn bản pháp lý về mối quan hệ tín dụng giữa ngân hàng cho vay và người đi vay. Là cơ sở để NHTM thực hiện cho vay, quản lý khoản vay, thu hồi nợ và xử lý các khiếu nại (nếu có).

*Thứ sáu*, xét duyệt cho vay, kiểm tra việc sử dụng vốn vay:

Ngân hàng phải tổ chức tốt việc xét duyệt cho vay theo nguyên tắc phân định trách nhiệm giữa khâu thẩm định và quyết định cho vay, đồng thời NH có trách nhiệm kiểm tra, giám sát quá trình sử dụng vốn vay và trả nợ của người vay, NH sử dụng một số biện pháp kiểm soát vốn vay như sau:

+ Thực hiện kiểm soát và xem xét định kỳ tất cả các loại hình cho vay theo chu kỳ (tháng, quý, năm) đối với các khoản tín dụng lớn nhưng đồng thời cũng kiểm tra bất thường.

+ Kiểm soát thường xuyên những khoản cho vay lớn vì rủi ro xảy ra sẽ ảnh hưởng lớn đến tình trạng tài chính của ngân hàng.

+ Đánh giá tình hình tài chính, khả năng thanh toán, quá trình thanh toán của khách hàng.

+ Chất lượng của tài sản thế chấp, cầm cố...

+ Theo dõi thường xuyên các khoản tiền vay có vấn đề.

+ Tăng cường các biện pháp kiểm soát tín dụng trong trường hợp tình hình kinh tế xã hội hay hoạt động của hệ thống ngân hàng.

Để đánh giá tình hình tài chính của khách hàng doanh nghiệp có nhu cầu vay vốn, cán bộ ngân hàng thường tiến hành phân tích báo cáo tài chính, kiểm tra, đối chiếu và so sánh số liệu về tài chính trong kỳ hiện tại với các kỳ kinh doanh đã qua. Cán bộ ngân hàng sử dụng kỹ năng phân tích BCTC như một công cụ để đánh giá

tiềm năng, hiệu quả kinh doanh cũng như những rủi ro về tài chính trong tương lai của doanh nghiệp. Phân tích BCTC khách hàng doanh nghiệp trong thẩm định cho vay tại NHTM có thể hiểu là quá trình tổ chức thu thập và xử lý thông tin tài chính và các thông tin liên quan khác, để từ đó đưa ra những nhận xét đánh giá tình hình tài chính, năng lực, khả năng trả nợ của khách hàng nhằm đưa ra các quyết định tín dụng cho phù hợp.

#### *1.1.1.2. Phân loại khách hàng trong hoạt động cho vay tại ngân hàng*

Việc phân loại khách hàng trong hoạt động cho vay của NHTM thường thực hiện theo các tiêu thức sau:

- Phân loại theo nguồn lợi, có: Khách hàng siêu cấp (khách hàng mang lại nguồn lợi cho ngân hàng với tỷ lệ cao (trên 5%), thường là các doanh nghiệp, tập đoàn lớn, những cá nhân siêu giàu; Khách hàng lớn (khách hàng mang lại nguồn lợi cho ngân hàng không thua kém gì khách hàng siêu cấp, nhưng họ chỉ chiếm khoảng 4% số lượng khách hàng của các doanh nghiệp. Nhóm khách hàng này thường là những công ty, tập đoàn hoặc các cá nhân giàu); Khách hàng vừa; Khách hàng nhỏ.

- Ngân hàng có thể phân loại nhóm khách hàng theo nhóm như: Nhóm khách hàng doanh nghiệp, khách hàng cá nhân (tính chất); Nhóm khách hàng là bán buôn, tiêu thụ hay người tiêu dùng (lĩnh vực kinh doanh); Nhóm khách hàng lớn, vừa hay nhỏ (quy mô); Các đối tác có thể là các công ty sản xuất kinh doanh hoặc các cơ quan nhà nước hoạt động trong lĩnh vực doanh nghiệp.

- Phân loại theo khu vực: Căn cứ theo khu vực thì có thể phân loại khách hàng theo hai cách thành: Nhóm khách hàng bản địa, ngoại tỉnh hay quốc tế; Nhóm khách hàng ở thành phố, thị trấn hay nông thôn vv...

KHDN là một trong những đối tượng khách hàng có tầm quan trọng đối với các NHTM nói chung và hoạt động cho vay nói riêng cần được quan tâm, thực hiện các chính sách phù hợp nhằm nâng cao hiệu quả các hoạt động kinh doanh. *Trong hoạt động cho vay, KHDN luôn cung cấp được các thông tin tài chính, thông tin phí tài chính khá rõ nét (qua các BCTC và các thông tin liên quan khác) giúp NHTM có cơ sở định lượng để thực hiện phân tích thực lực tài chính, ra quyết định cho vay.*

### ***1.1.2. Phân tích báo cáo tài chính khách hàng doanh nghiệp trong hoạt động cho vay tại ngân hàng thương mại***

#### ***1.1.2.1. Khái niệm, ý nghĩa của việc phân tích báo cáo tài chính khách hàng***

- *Khái niệm:* Phân tích BCTC được xem là một quá trình xử lý, đánh giá số liệu bằng các phương pháp kỹ thuật thích hợp để giúp người sử dụng thông tin biết được thực trạng tài chính doanh nghiệp. Thông qua phân tích tình hình tài chính, người sử dụng thông tin có thể đánh giá tiềm năng, kết quả kinh doanh cũng như rủi ro hay triển vọng của khách hàng, từ đó đưa ra quyết định đúng đắn đáp ứng được nhu cầu hay thoả mãn lợi ích của mình. Phân tích tài chính cung cấp thông tin một cách chính xác, trung thực và kịp thời để những người sử dụng thông tin này có thể đánh giá sức mạnh tài chính, khả năng hoạt động cũng như dự đoán về tương lai của khách hàng (Nguyễn Văn Công, 2017).

Phân tích BCTC KHDN là quá trình đi sâu nghiên cứu nội dung, kết cấu, mối quan hệ qua lại của các chỉ tiêu trên BCTC và vận dụng các phương pháp phân tích để đánh giá tình hình tài chính của doanh nghiệp, so sánh với kế hoạch doanh nghiệp đã đề ra, so với các doanh nghiệp kinh doanh cùng ngành nghề, so với số liệu trung bình ngành để xác định vị trí của doanh nghiệp mình trên thị trường. Đối với các tổ chức tín dụng quan tâm tới khả năng thanh toán ngắn hạn, khả năng thanh toán dài hạn, khả năng sinh lời của vốn, dự đoán triển vọng của doanh nghiệp.

Căn cứ trên các kết quả phân tích, ngân hàng sẽ ra quyết định có cho vay hay không. Việc hoàn thiện hệ thống Phân tích BCTC KHDN là việc làm rất cần thiết và quan trọng, nó giúp cho các ngân hàng thương mại đầu tư cho các khách hàng tốt, đảm bảo nguồn vốn tại ngân hàng, sẽ giảm thiểu được các rủi ro có thể xảy ra trong tương lai và giúp cho ngân hàng chủ động hơn trong kế hoạch kinh doanh của mình. Thông thường khi cho vay các ngân hàng thương mại thường dựa trên hai nguyên tắc: nguyên tắc quản lý mục đích tiền vay và nguyên tắc hoàn trả. Theo nguyên tắc quản lý mục đích tiền vay mặc dù người đi vay đã thế chấp tài sản của mình để được vay tiền nhưng người cho vay có quyền kiểm tra việc sử dụng vốn đối với người vay. Người đi vay phải xây dựng được mục đích sử dụng vốn vay, và phải có trách nhiệm thực hiện đúng hợp đồng đã ký với ngân hàng, nguyên tắc này

là đảm bảo tính hoàn trả của đồng vốn đồng thời quản lý vốn đầu tư theo đúng định hướng và cơ cấu đầu tư. Theo nguyên tắc hoàn trả vốn vay phải được hoàn trả cả gốc và lãi cho ngân hàng sau thời gian vay vốn.

*- Ý nghĩa của việc phân tích BCTC khách hàng*

*Thứ nhất*, phân tích BCTC giúp NHTM đưa ra quyết định cho vay đúng đắn:

Hệ thống tài chính doanh nghiệp là hệ thống các luồng dịch chuyển giá trị, các luồng vận động của các nguồn tài chính trong quá trình tạo lập, sử dụng các quỹ tiền tệ hoặc vốn huy động của doanh nghiệp nhằm đạt tới mục tiêu doanh lợi trong khuôn khổ pháp luật. Do đó, tài chính doanh nghiệp phản ánh quan hệ kinh tế đa dạng trong quá trình tiến hành hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp. Mặt khác, tình hình tài chính của doanh nghiệp được thể hiện khá đầy đủ và rõ nét thông qua báo cáo tài chính và các chỉ tiêu tài chính đặc trưng.

Như vậy phân tích báo cáo tài chính nhằm đánh giá thực trạng kinh doanh của doanh nghiệp để quyết định cho vay đúng đắn, quyết định phương hướng, quy mô tài trợ vốn và khả năng thu hồi vốn. Vai trò ra quyết định đúng đắn của ngân hàng sẽ là: có nên quyết định đầu tư hay không và nếu đầu tư thì sẽ đầu tư như thế nào cho hợp lý và hiệu quả. Cùng với việc phân tích các khía cạnh khác, những doanh nghiệp có tình hình tài chính lành mạnh, khả năng sinh lời cao và có triển vọng phát triển tốt trong tương lai sẽ được ngân hàng ưu tiên lựa chọn để cấp tín dụng.

Khi đã quyết định cho vay thì việc phân tích tài chính doanh nghiệp mà tập trung chủ yếu vào phân tích BCTC thực chất là quá trình xác định các yếu tố chi tiết về khoản vay. Căn cứ vào tình hình hoạt động, phương án xin vay vốn...ngân hàng xác định quy mô của nhu cầu vay hợp lý. Bên cạnh đó NHTM cũng xác định thời hạn cho vay và kỳ hạn trả nợ cho khoản tín dụng đã được cấp cho doanh nghiệp.

*Thứ hai*, Phân tích BCTC KHDN giúp NHTM xác định rõ khả năng thanh toán của doanh nghiệp, cơ sở cho khả năng thu hồi vốn và lãi của ngân hàng:

Tín dụng là sự chuyển nhượng tạm thời một lượng giá trị từ người sở hữu sang người sử dụng để sau một thời gian sẽ thu hồi về một lượng giá trị lớn hơn ban đầu. Vì vậy khả năng thanh toán của doanh nghiệp là một yếu tố quan trọng ảnh hưởng tới việc thu hồi vốn và lãi của ngân hàng, khả năng hoàn trả lại thể hiện ở hoạt động sản

xuất kinh doanh của doanh nghiệp. Có những doanh nghiệp hiệu quả hoạt động kinh doanh tốt, nhưng do lưu chuyển tiền tệ thuần tại một thời điểm nào đó âm làm cho doanh nghiệp thanh toán không đúng hạn. Từ những chỉ tiêu phân tích báo cáo tài chính, ngân hàng sẽ xác định thời hạn hoàn trả một cách hợp lý nhất cho doanh nghiệp. Chính vì vai trò quan trọng của việc xác định khả năng thanh toán của doanh nghiệp trong hoạt động tín dụng nên hầu hết các ngân hàng luôn chú trọng đến khả năng thanh toán trong quá trình phân tích báo cáo tài chính của khách hàng.

*Thứ ba*, Phân tích BCTC KHDN làm cơ sở cho việc đánh giá xếp loại tín dụng giúp ngân hàng có biện pháp trích lập dự phòng hợp lý:

Khi quyết định cấp tín dụng là đúng đắn và NHTM quyết định giải ngân thì không có nghĩa là đã hoàn toàn triệt để được rủi ro tín dụng. Đi cùng với công tác giải ngân, dựa trên kết quả phân tích báo cáo tài chính các doanh nghiệp, ngân hàng luôn phải theo dõi, đánh giá, xếp loại các khoản vay để có biện pháp phòng ngừa hợp lý. Thông thường các NHTM thực hiện trích lập dự phòng các quỹ dự phòng rủi ro, dự phòng cho các khoản nợ xấu và nợ có vấn đề nhằm đảm bảo cho hoạt động tại ngân hàng được đảm bảo vững chắc, vì lợi ích và sự phát triển lâu dài tại ngân hàng.

*Thứ tư*, Phân tích BCTC KHDN giúp NHTM xác định rõ triển vọng của ngân hàng với doanh nghiệp trong tương lai:

Hoạt động tín dụng của các NHTM luôn có những rủi ro xác định, vì vậy quan hệ tín dụng trước hết phải được xây dựng trên cơ sở lòng tin giữa ngân hàng và khách hàng. Các NHTM lựa chọn và cấp tín dụng cho khách hàng khi đã tin tưởng vào sự sẵn sàng trả nợ cả gốc và lãi đúng hạn của khách hàng. Những doanh nghiệp lần đầu tiên quan hệ với ngân hàng thì niềm tin mà doanh nghiệp tạo cho ngân hàng ngoài các yếu tố phi tài chính, thì năng lực tài chính lành mạnh (thể hiện ở các chỉ tiêu tài chính) là một yếu tố quan trọng. Trong bối cảnh các tổ chức tài chính và phi tài chính đang có sự cạnh tranh gay gắt để tồn tại phát triển. Quan hệ tín dụng giữa ngân hàng và khách hàng không dừng lại ở việc khách hàng cần vốn tìm cách tiếp cận với ngân hàng để được cấp tín dụng, mà ngân hàng cũng phải tự xây dựng cho mình một chiến lược kinh doanh, chiến lược marketing phù hợp để có

thể duy trì quan hệ lâu dài đối với khách hàng, duy trì lòng trung thành của doanh nghiệp đối với ngân hàng; đảm bảo sự hợp tác phát triển lâu dài của cả hai bên.

*1.1.2.2. Cơ sở dữ liệu và phương pháp phân tích báo cáo tài chính khách hàng doanh nghiệp*

*a) Cơ sở dữ liệu phân tích báo cáo tài chính khách hàng*

*- Thông tin từ bên trong doanh nghiệp*

BCTC là bức tranh tổng hợp phản ánh về tình hình tài sản, nguồn vốn, doanh thu, chi phí, kết quả kinh doanh và các quan hệ tài chính của doanh nghiệp tại một thời điểm hay thời kỳ. Theo chế độ kế toán doanh nghiệp hiện hành hệ thống Báo cáo tài chính áp dụng cho tất cả các doanh nghiệp thuộc mọi lĩnh vực, mọi thành phần kinh tế trong cả nước ở Việt Nam bao gồm bốn mẫu biểu báo cáo sau: BCĐKT, BCKQKD, BCLCTT, TMBCTC. Vì vậy, cơ sở dữ liệu quan trọng mà NHTM sử dụng khi phân tích BCTC KHDN là hệ thống báo cáo trên.

Ngoài ra, NHTM cũng cần phải phân tích các thông tin của bản thân doanh nghiệp như: những thông tin về chiến lược, sách lược kinh doanh của doanh nghiệp trong từng thời kỳ, thông tin về tình hình và kết quả kinh doanh của doanh nghiệp, tình hình tạo lập, phân phối và sử dụng vốn, tình hình và khả năng thanh toán... Những thông tin này được thể hiện qua những giải trình của các nhà quản lý, qua Báo cáo tài chính, báo cáo kế toán quản trị, báo cáo thống kê, hạch toán nghiệp vụ...

Bên cạnh đó, khi phân tích BCTC doanh nghiệp, các nhà phân tích còn kết hợp sử dụng nhiều nguồn dữ liệu khác nhau như: Báo cáo quản trị, báo cáo chi tiết, các tài liệu kế toán, tài liệu thống kê, bảng công khai một số chỉ tiêu tài chính...

*- Thông tin từ bên ngoài doanh nghiệp*

Để có được những kết luận phân tích BCTC tốt đòi hỏi người phân tích bên cạnh việc phân tích báo cáo tài chính khách hàng cũng cần phải thu thập thêm các thông tin liên quan đến tình hình tài chính của doanh nghiệp như các thông tin chung về kinh tế, tiền tệ, thuế khóa, các thông tin về ngành kinh tế của doanh nghiệp, các thông tin về pháp lý, về kinh tế đối với doanh nghiệp và các thông tin về bản thân doanh nghiệp: chiến lược, sách lược kinh doanh của doanh nghiệp, tình hình tạo lập, phân phối và sử dụng vốn, tình hình và khả năng thanh toán...

*b. Các phương pháp phân tích BCTC khách hàng*

Có nhiều phương pháp đánh giá như: phương pháp so sánh, phương pháp tỷ lệ, phương pháp cân đối, phương pháp phân tổ, phương pháp Dupont... Tuy nhiên, có một số các phương pháp thường hay được sử dụng trong thẩm định cho vay, đó là: phương pháp so sánh, phương pháp tỷ lệ và phương pháp Dupont.

*\* Phương pháp so sánh:*

Phương pháp so sánh là phương pháp nhằm nghiên cứu sự biến động và mức độ biến động của chỉ tiêu cần phân tích. Đây là phương pháp thường được sử dụng để xác định kết quả thực hiện so với mục tiêu đề ra, xác định xu hướng và tốc độ phát triển của các chỉ tiêu phân tích. Khi sử dụng phương pháp này, cần chú ý đến những vấn đề cơ bản sau:

Điều kiện so sánh:

- Phải tồn tại ít nhất hai đại lượng để so sánh;
- Các đại lượng phải đảm bảo tính chất so sánh được với nhau, phải thống nhất về nội dung kinh tế, phương pháp tính và đơn vị tính...;
- Phải có gốc để so sánh, nội dung so sánh nào thì gốc so sánh đó. Việc xác định gốc để so sánh tùy thuộc vào mục đích của phân tích. Cụ thể, khi xác định xu hướng và tốc độ phát triển của chỉ tiêu phân tích thì gốc so sánh là trị số của chỉ tiêu đó ở kỳ trước. Khi đánh giá tình hình thực hiện mục tiêu, nhiệm vụ đặt ra thì gốc so sánh là trị số của kế hoạch của chỉ tiêu phân tích. Khi xác định vị trí của doanh nghiệp thì gốc so sánh được xác định là trung bình của ngành, hoặc chỉ tiêu của đối thủ cạnh tranh.

Kỹ thuật so sánh cơ bản:

- So sánh bằng số tuyệt đối: xác định chênh lệch giữa trị số của chỉ tiêu phân tích với trị số của kỳ gốc.
- So sánh bằng số tương đối: xác định tỷ lệ % tăng giảm giữa thực tế so với kỳ gốc.
- So sánh bằng số bình quân.

Ba hình thức của phương pháp so sánh cơ bản:

- So sánh theo chiều ngang: xác định mức độ tăng giảm về quy mô của chỉ



tiêu phân tích và mức độ ảnh hưởng của từng chỉ tiêu nhân tố đến chỉ tiêu phân tích.

- So sánh theo chiều dọc: phân tích sự biến động về cơ cấu hay những quan hệ tỷ lệ giữa các chỉ tiêu trong hệ thống BCTC doanh nghiệp.

- So sánh xác định xu hướng và tính liên hệ của các chỉ tiêu: các chỉ tiêu riêng biệt hay các chỉ tiêu tổng cộng trên BCTC được xem xét trong mối quan hệ với các chỉ tiêu phản ánh quy mô chung và chúng có thể được xem xét trong nhiều kỳ để phản ánh rõ hơn xu hướng phát triển của các hiện tượng kinh tế tài chính của doanh nghiệp.

*\* Phương pháp tỷ lệ:*

Phương pháp tỷ lệ là phương pháp truyền thống được áp dụng phổ biến trong phân tích BCTC doanh nghiệp. Nó có tính hiện thực cao, giúp nhà phân tích khai thác có hiệu quả những số liệu và phân tích một cách có hệ thống hàng loạt tỷ số theo chuỗi thời gian liên tục hoặc theo giai đoạn. Tỷ lệ là biểu hiện của mối quan hệ giữa một lượng này với một lượng khác. Tỷ lệ trong đánh giá tình hình tài chính doanh nghiệp được sử dụng để gắn với một ý nghĩa kinh tế cụ thể. Phương pháp tỷ lệ sử dụng các tỷ lệ, các hệ số thể hiện mối tương quan giữa các chỉ tiêu trong từng BCTC và giữa các BCTC với nhau.

Các tỷ lệ tài chính được phân thành các nhóm đặc trưng phản ánh của nội dung cơ bản theo các mục tiêu của hoạt động tài chính:

- Nhóm tỷ lệ phản ánh về khả năng thanh khoản
- Nhóm tỷ lệ phản ánh hiệu quả sử dụng tài sản
- Nhóm tỷ lệ phản ánh khả năng sử dụng nợ
- Nhóm tỷ lệ phản ánh khả năng sinh lời
- Nhóm tỷ lệ phản ánh các chỉ số thị trường.

Phương pháp tỷ lệ thường được kết hợp với phương pháp so sánh nhằm có được hiệu quả cao trong đánh giá tình hình tài chính của một doanh nghiệp.

Mỗi nhóm chỉ tiêu lại bao gồm những tỷ số riêng lẻ phản ánh từng bộ phận của hoạt động tài chính. Trong mỗi trường hợp, tùy thuộc vào mục tiêu phân tích tài chính mà ngân hàng sẽ chú trọng các chỉ tiêu khác nhau. Chẳng hạn đối với những khoản vay ngắn hạn, ngân hàng đặc biệt chú ý đến khả năng thanh toán của người

vay. Trong khi đó, với những khoản vay dài hạn thì ngân hàng thường quan tâm nhiều đến khả năng hoạt động, hiệu quả sản xuất - kinh doanh.

*\* Phương pháp Dupont:*

Phương pháp Dupont dựa trên cơ sở kiểm soát các chỉ tiêu phân tích tài chính phức tạp. Mỗi chỉ tiêu phản ánh mối quan hệ tài chính dưới dạng các tỷ số, khi tỷ số tài chính tăng hay giảm tùy thuộc vào mẫu số và tử số của tỷ số đó. Mặt khác, mỗi tỷ số tài chính còn ảnh hưởng bởi các quan hệ tài chính của doanh nghiệp với các bên có liên quan và quan hệ nội tại của các hoạt động tài chính mà nó phản ánh. Chính vì vậy, việc thiết lập quan hệ của mỗi tỷ số tài chính với những nhân tố ảnh hưởng đến nó theo một trình tự logic, chặt chẽ và nhìn rõ ràng hơn các hoạt động tài chính của doanh nghiệp để có cách thức tác động vào từng nhân tố một cách hợp lý và hiệu quả nhất.

*Công thức tính*

$$\frac{\text{Lợi nhuận ròng}}{\text{Vốn chủ sở hữu}} = \frac{\text{Lợi nhuận ròng}}{\text{Tổng tài sản}} \times \frac{\text{Tổng tài sản}}{\text{Vốn chủ sở hữu}}$$

Hay, ROE = ROA x Đòn bẩy tài chính

Vì vậy, mô hình Dupont có thể tiếp tục được triển khai chi tiết thành:

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

(ROE = Hệ số Lợi nhuận ròng x Hiệu suất sử dụng tổng tài sản x Đòn bẩy tài chính)

Trên cơ sở nhận biết ba nhân tố trên, doanh nghiệp có thể áp dụng một số biện pháp làm tăng ROE như sau:

- Tác động tới cơ cấu tài chính của doanh nghiệp thông qua điều chỉnh tỷ lệ nợ vay và tỷ lệ vốn chủ sở hữu cho phù hợp với năng lực hoạt động
- Tăng hiệu suất sử dụng tài sản. Nâng cao số vòng quay của tài sản, thông qua việc vừa tăng quy mô về doanh thu thuần, vừa sử dụng tiết kiệm và hợp lý về cơ cấu của tổng tài sản.
- Tăng doanh thu, giảm chi phí, nâng cao chất lượng của sản phẩm. Từ đó tăng lợi nhuận của doanh nghiệp.

Tóm lại, phân tích báo cáo tài chính bằng mô hình Dupont có ý nghĩa lớn đối với quản trị doanh nghiệp thể hiện ở chỗ có thể đánh giá đầy đủ và khách quan các nhân tố tác động đến hiệu quả sản xuất kinh doanh từ đó tiến hành công tác cải tiến tổ chức quản lý của doanh nghiệp.

- Phương pháp xếp hạng tín dụng khách hàng: NHTM thực hiện chấm điểm tín dụng và xếp hạng khách hàng trong phân tích BCTC KHDN nhằm giúp NHTM chủ động trong quá trình giám sát, đánh giá sơ bộ hoạt động kinh doanh của khách hàng để có biện pháp xử lý kịp thời, giảm thiểu rủi ro; là cơ sở để lập các Báo cáo kết quả phân tích gửi nhà quản trị cấp trên. Việc chấm điểm tín dụng và xếp hạng khách hàng được tiến hành hàng quý, năm theo các bước: Xác định ngành nghề, quy mô kinh doanh; Xác định loại hình sở hữu; Chấm điểm chỉ tiêu tài chính, phi tài chính; Tổng hợp điểm và xếp loại khách hàng.

#### *1.1.2.3. Tổ chức phân tích báo cáo tài chính khách hàng*

Phân tích BCTC KHDN trong hoạt động cho vay tại NHTM được thực hiện bởi bộ phận quan hệ khách hàng và bộ phận thẩm định.

Tổ chức phân tích BCTC KHDN là việc thiết lập trình tự các bước công việc cần tiến hành trong quá trình phân tích, vận dụng tổng hợp các phương pháp phân tích để đánh giá đúng thực trạng tài chính của khách hàng để ra quyết định cho vay. NHTM cần tổ chức khoa học, hợp lý và phù hợp với đặc điểm kinh doanh, cơ chế hoạt động của khách hàng và mục tiêu của ngân hàng. Trình tự phân tích BCTC KHCV gồm 3 giai đoạn: (1) Lập kế hoạch phân tích, (2) Thực hiện phân tích, (3) Báo cáo kết quả phân tích.

#### ***(1) Lập kế hoạch phân tích***

Đây là giai đoạn đầu và ảnh hưởng nhiều đến chất lượng, thời gian và nội dung của công việc phân tích. Giai đoạn này bao gồm việc xác định mục tiêu phân tích và xây dựng hệ thống chỉ tiêu phân tích.

##### *- Xác định mục tiêu phân tích*

Đối với NHTM, mục tiêu phân tích để cho vay nên mỗi quan tâm hàng đầu là khả năng trả nợ của khách hàng, lợi nhuận trước thuế, vốn chủ sở hữu và nguy cơ rủi ro của khách hàng. Khi phân tích BCTC KHDN, cán bộ ngân hàng nên quan tâm

tới số lượng tiền, tài sản có thể chuyển đổi thành tiền nhanh và vốn chủ sở hữu - khoản bảo hiểm cho ngân hàng trong trường hợp khách hàng bị rủi ro. Do đó, mục tiêu phân tích BCTC KHDN của NHTM là khả năng thanh toán và kết quả kinh doanh của khách hàng; dự đoán xu thế phát triển về tình hình tài chính của khách hàng trong tương lai để ra quyết định cho.

*- Xây dựng chương trình phân tích tài chính*

Việc xây dựng chương trình phân tích càng tỷ mỉ và càng chi tiết bao nhiêu thì kết quả phân tích sẽ càng tốt bấy nhiêu. Khi xây dựng chương trình phân tích, NHTM cần phải xác định rõ các vấn đề sau:

- + Xác định phạm vi phân tích; nội dung phân tích.
- + Kế hoạch thu thập và kiểm tra cơ sở tài liệu.
- + Ấn định thời, tiến độ gian phân tích.
- + Xây dựng hệ thống chỉ tiêu phân tích.
- + Lựa chọn hệ thống phương pháp phân tích thích hợp.
- + Tổ chức lực lượng cán bộ và phương tiện phân tích.
- + Báo cáo kết quả phân tích.

**(2) Thực hiện phân tích**

Đây là giai đoạn triển khai và thực hiện các công việc trong kế hoạch thông qua việc sử dụng hài hòa giữa con người, phương pháp phân tích và tài liệu sử dụng để đạt được kết quả tốt nhất. Giai đoạn này gồm các công việc: thu thập tài liệu và xử lý số liệu; tính toán, xác định và dự đoán; tổng hợp kết quả và rút ra nhận xét.

*- Thu thập tài liệu và xử lý số liệu*

Cán bộ phân tích phải thu thập đầy đủ, chính xác, toàn diện và khách quan. Bên cạnh việc thu thập tài liệu từ BCTC các năm gần đây, cán bộ phân tích còn phải thu thập các thông tin liên quan đến tình hình tài chính của khách hàng như: thông tin chung về giá cả thị trường, tiền tệ, thuế, các thông tin về kinh tế ngành nghề mà khách hàng đang kinh doanh, các đánh giá của tổ chức có uy tín về khách hàng ...

Các tài liệu, dữ liệu cần thu thập cho phân tích BCTC KHDN gồm các BCTC, các chỉ tiêu tài chính trung gian. Khi thu thập tài liệu phải tiến hành kiểm tra độ tin cậy của số liệu như tính hợp pháp của tài liệu, nội dung và phương pháp tính

các chỉ tiêu có đảm bảo đầy đủ được sự thống nhất, tính chính xác của việc tính và ghi các con số trên các bảng biểu: cần kiểm tra lại những con số được tính ra đảm bảo tính chính xác, logic và có ghi đúng dòng, cột quy định của biểu mẫu.

*- Tính toán, xác định và dự đoán*

Sau khi đã thu thập đầy đủ tài liệu, cán bộ phân tích vận dụng các phương pháp phân tích phù hợp, xác định hệ thống chỉ tiêu phân tích để tính toán các chỉ tiêu tài chính liên quan đến khả năng trả nợ, hiệu quả kinh doanh để so sánh với kế hoạch kinh doanh của khách hàng, so sánh với các kỳ kinh doanh trước, so sánh với định mức của ngành... Khi tính toán xong các chỉ tiêu cần phải tiến hành kiểm tra lại các số liệu; xác định sự ảnh hưởng và mức độ ảnh hưởng của từng nhân tố đến chỉ tiêu phân tích, xác định rõ những nguyên nhân ảnh hưởng để đề xuất những kiến nghị và giải pháp. Cụ thể việc phân tích BCTCKHDN thực hiện như sau:

*+ Phân tích Bảng cân đối kế toán*

BCĐKT là cơ sở để phân tích, đánh giá một cách tổng quát tình hình kết quả kinh doanh, hiệu quả sử dụng vốn và những triển vọng kinh tế tài chính của doanh nghiệp. Việc phân tích BCTC KHDN, NHTM thực hiện qua một số chỉ sau:

(\*) *Cơ cấu tài sản (Di)*: là chỉ tiêu phản ánh giá trị tài sản của từng bộ phận trong tổng giá trị tài sản, tỷ trọng này được phản ánh thông qua chỉ tiêu tỷ trọng:

$$D_i = \frac{\text{Giá trị nguồn hình thành tài sản } i}{\text{Tổng giá trị tài sản của doanh nghiệp}} \times 100\%$$

(\*) *Các cơ cấu nguồn vốn (Dj)*: là chỉ tiêu phản ánh giá trị của từng bộ phận trong tổng nguồn vốn, tỷ trọng này được phản ánh thông qua chỉ tiêu tỷ trọng:

$$D_j = \frac{\text{Giá trị nguồn vốn hình thành vốn } j}{\text{Tổng giá trị nguồn vốn của doanh nghiệp}} \times 100\%$$

(\*) *Khả năng tự lập, tự chủ về tài chính của doanh nghiệp:*

*Tỷ suất tự tài trợ (T<sub>ttr</sub>)*: so sánh tổng nguồn vốn chủ sở hữu với tổng nguồn vốn:

$$T_{ttr} = \frac{\text{Vốn chủ sở hữu}}{\text{Tổng nguồn vốn}}$$

Chỉ tiêu này càng cao chứng tỏ khả năng tự chủ về vốn của doanh nghiệp càng lớn, doanh nghiệp ít bị lệ thuộc vào đơn vị khác và ngược lại.

*Hệ số nợ (Hn)*: Phản ánh một đồng vốn kinh doanh bình quân mà doanh nghiệp đang sử dụng hiện có thì có mấy đồng được hình thành từ các khoản nợ. Hệ số này càng nhỏ càng chứng tỏ công ty ít gặp khó khăn trong tài chính:

$$H_n = \frac{\text{Nợ phải trả}}{\text{Tổng nguồn vốn}}$$

*Hệ số đảm bảo nợ (Hđbn)*: Là tỉ số giữa nợ phải trả và nguồn vốn CSH. Hệ số này giúp nhà đầu tư có một cách nhìn khái quát về sức mạnh tài chính. Cấu trúc tài chính của doanh nghiệp và làm thế nào doanh nghiệp có thể chi trả cho các hoạt động:

$$H_{\text{đbn}} = \frac{\text{Nợ phải trả}}{\text{Vốn chủ sở hữu}}$$

Hệ số này lớn hơn 1 có nghĩa là tài sản của doanh nghiệp được tài trợ chủ yếu bởi các khoản nợ. Khả năng gặp khó khăn trong việc trả nợ.

+ *Phân tích báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh*

Để kiểm soát các hoạt động kinh doanh và hiệu quả kinh doanh của doanh nghiệp, NHTM cần xem xét biến động trong các khoản mục trên BCKQKD; cần tính toán và so sánh mức và tỷ lệ biến động giữa các kỳ phân tích so với kỳ gốc trên từng chỉ tiêu; so sánh tình hình biến động của từng chỉ tiêu với doanh thu thuần, cụ thể:

(\*) *Nhóm chỉ tiêu phản ánh mức độ sử dụng chi phí:*

*Tỷ suất giá vốn hàng bán trên doanh thu thuần*: Là tỷ lệ giữa giá vốn hàng bán trên doanh thu thuần.

$$\text{Tỷ suất giá vốn hàng bán trên doanh thu thuần} = \frac{\text{Giá vốn hàng bán}}{\text{Doanh thu thuần}} \times 100\%$$

Chỉ tiêu này cho biết trong tổng số doanh thu thuần thu được, trị giá vốn chiếm bao nhiêu phần trăm, hay trong 100 đồng doanh thu thuần thu được doanh nghiệp đã phải bỏ ra bao nhiêu đồng giá vốn hàng bán. Tỷ suất này càng nhỏ, chứng tỏ việc quản lý các chi phí trong giá vốn hàng bán càng tốt và ngược lại.

*Tỷ suất chi phí bán hàng trên doanh thu thuần*:

$$\text{Tỷ suất chi phí bán hàng trên doanh thu thuần} = \frac{\text{Chi phí bán hàng}}{\text{Doanh thu thuần}} \times 100\%$$

Chỉ tiêu này cho biết, để có 100 đồng doanh thu thuần, doanh nghiệp đã phải

chi ra bao nhiêu đồng chi phí bán hàng. Tỷ suất chi phí bán hàng càng lớn cho thấy doanh nghiệp càng tiết kiệm được chi phí bán hàng.

*Tỷ suất chi phí quản lý doanh nghiệp trên doanh thu thuần:*

$$\text{Tỷ suất chi phí quản lý trên doanh thu thuần} = \frac{\text{Chi phí quản lý doanh nghiệp}}{\text{Doanh thu thuần}} \times 100\%$$

Chỉ tiêu này cho biết, để có 100 đồng doanh thu thuần, doanh nghiệp đã phải chi ra bao nhiêu đồng chi phí quản lý. Tỷ suất chi phí quản lý càng lớn cho thấy doanh nghiệp càng tiết kiệm được chi phí dành cho hoạt động quản lý doanh nghiệp.

(\*) *Nhóm chỉ tiêu phản ánh hiệu quả sản xuất kinh doanh:*

- *Tỷ suất lợi nhuận từ hoạt động kinh doanh trên doanh thu thuần:*

$$\text{Tỷ suất lợi nhuận từ hoạt động kinh doanh trên doanh thu thuần} = \frac{\text{Lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh}}{\text{Doanh thu thuần}} \times 100\%$$

Tỷ suất lợi nhuận từ hoạt động kinh doanh trên doanh thu thuần phản ánh kết quả của hoạt động kinh doanh. Chỉ tiêu này cho biết, cứ 100 đồng doanh thu thuần sinh ra bao nhiêu đồng lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh.

*Tỷ suất lợi nhuận trước thuế trên doanh thu thuần:*

$$\text{Tỷ suất lợi nhuận trước thuế trên doanh thu thuần} = \frac{\text{Lợi nhuận trước thuế}}{\text{Doanh thu thuần}} \times 100\%$$

Tỷ suất lợi nhuận trước thuế trên doanh thu thuần phản ánh kết quả của các hoạt động mà doanh nghiệp tiến hành. Chỉ tiêu này cho biết, cứ 100 đồng doanh thu thuần sinh ra bao nhiêu đồng lợi nhuận trước thuế.

*Tỷ suất lợi nhuận sau thuế trên doanh thu thuần:*

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

Tỷ suất lợi nhuận sau thuế trên doanh thu thuần phản ánh kết quả cuối cùng của hoạt động kinh doanh sau khi hoàn thành nghĩa vụ đối với Nhà nước. Nó cho biết, cứ 100 đồng doanh thu thuần sinh ra bao nhiêu đồng lợi nhuận sau thuế.

+ *Phân tích Báo cáo lưu chuyển tiền tệ:*

Phân tích BCLCTT sẽ cung cấp cho cán bộ tín dụng biết được tiền tệ của

doanh nghiệp sinh ra từ đâu và sử dụng vào những mục đích gì. Từ đó, dự đoán được lượng tiền trong tương lai của doanh nghiệp, nắm được năng lực thanh toán hiện tại cũng như biết được sự biến động của từng chỉ tiêu, từng khoản mục trên báo cáo lưu chuyển tiền tệ. Đồng thời, cán bộ tín dụng sẽ thấy được quan hệ lỗ (lãi) ròng với luồng tiền tệ cũng như các hoạt động kinh doanh, hoạt động đầu tư, hoạt động tài chính ảnh hưởng tới tiền tệ ở mức độ nào, làm tăng hay giảm tiền tệ.

BCLCTT cung cấp các thông tin về nguồn tiền vào, ra từ hoạt động kinh doanh, hoạt động đầu tư, hoạt động tài chính. Qua đó, người sử dụng thông tin thấy được tình hình tăng giảm nguồn tiền của từng hoạt động, khả năng quay vòng tiền, đồng thời đánh giá khái quát được nguồn tiền mặt trong doanh nghiệp.

*+ Thuyết minh báo cáo tài chính:*

Thuyết minh BCTC là nguồn cung cấp bổ sung thêm thông tin của các báo cáo trên. Theo đó, cán bộ tín dụng có thể có thêm các thông tin về chế độ kế toán đang áp dụng tại doanh nghiệp vay vốn, phương pháp hạch toán, phương pháp tính khấu hao, tính giá thành sản phẩm..., có thêm thông tin để tiến hành phân tích, đánh giá tình hình tăng giảm tài sản cố định theo từng loại, từng nhóm; tình hình tăng giảm vốn chủ sở hữu theo từng loại nguồn vốn và phân tích tình hình hợp lý trong việc phân bổ vốn cơ cấu, khả năng thanh toán của doanh nghiệp... Đồng thời, có thông tin để tiến hành phân tích đánh giá một cách cụ thể, chi tiết hơn về tình hình chi phí, thu nhập và kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh của khách hàng.

Thuyết minh BCTC cung cấp các thông tin về đặc điểm của doanh nghiệp, thông tin kỳ kế toán, thông tin về đơn vị tiền tệ, thông tin về chuẩn mực và chế độ kế toán áp dụng. Thuyết minh báo cáo tài chính cũng có thể trình bày thông tin riêng tùy theo yêu cầu quản lý của Nhà nước và doanh nghiệp, tùy thuộc vào tính chất đặc thù của từng loại hình doanh nghiệp, quy mô, đặc điểm hoạt động sản xuất kinh doanh, bộ máy tổ chức và phân cấp quản lý của doanh nghiệp. Bản chất của thuyết minh BCTC là làm rõ thêm, chi tiết thêm các thông tin trong BCTC.

*+ Phân tích các chỉ tiêu tài chính trung gian*

Từ các số liệu tại BCTC của doanh nghiệp, cán bộ thực hiện tính toán các chỉ tiêu tài chính trung gian cụ thể như sau:



| TT         | CHỈ TIÊU TÀI CHÍNH                                | CÔNG THỨC TÍNH                                                                                                                  |
|------------|---------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>I</b>   | <b>Chỉ tiêu thanh khoản (thanh toán)</b>          |                                                                                                                                 |
| 1          | Khả năng thanh toán hiện hành                     | = Tài sản ngắn hạn/Nợ ngắn hạn                                                                                                  |
| 2          | Khả năng thanh toán nhanh                         | = (Tài sản ngắn hạn - Hàng tồn kho)/Nợ ngắn hạn                                                                                 |
| 3          | Khả năng thanh toán tức thời                      | = Tiền và các khoản tương đương tiền/Nợ ngắn hạn                                                                                |
| <b>II</b>  | <b>Chỉ tiêu hoạt động</b>                         |                                                                                                                                 |
| 4          | Vòng quay vốn lưu động                            | = Doanh thu thuần/Tài sản ngắn hạn bình quân                                                                                    |
| 5          | Vòng quay hàng tồn kho                            | = Giá vốn hàng bán/Hàng tồn kho bình quân                                                                                       |
| 6          | Vòng quay các khoản phải thu                      | = Doanh thu thuần/Các khoản phải thu bình quân                                                                                  |
| 7          | Hiệu suất sử dụng tài sản cố định                 | = Doanh thu thuần/Giá trị còn lại của TSCĐ bình quân                                                                            |
| <b>III</b> | <b>Chỉ tiêu cân nợ và cơ cấu TS, NV</b>           |                                                                                                                                 |
| 8          | Tổng nợ phải trả/Tổng tài sản                     | = Tổng nợ phải trả/Tổng tài sản                                                                                                 |
| 9          | Nợ dài hạn/Vốn chủ sở hữu                         | = Nợ dài hạn/Vốn chủ sở hữu                                                                                                     |
| 10         | Khả năng trả nợ gốc trung và dài hạn              | = (Thu nhập sau thuế dự kiến năm tới + Chi phí khấu hao dự kiến năm tới)/Vốn vay trung dài hạn đến hạn trả trong năm tới        |
| <b>IV</b>  | <b>Chỉ tiêu thu nhập</b>                          |                                                                                                                                 |
| 11         | Lợi nhuận gộp/Doanh thu thuần                     | = Lợi nhuận thuần từ bán hàng và cung cấp dịch vụ/Doanh thu thuần                                                               |
| 12         | Lợi nhuận từ hoạt động kinh doanh/Doanh thu thuần | = (Lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh - Thu nhập từ hoạt động tài chính + Chi phí cho hoạt động tài chính)/Doanh thu thuần |

|          |                                                   |                                                                                                                                        |
|----------|---------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 13       | Lợi nhuận sau thuế/Vốn chủ sở hữu bình quân (ROE) | = Lợi nhuận sau thuế/Vốn chủ sở hữu bình quân                                                                                          |
| 14       | Lợi nhuận sau thuế/Tổng tài sản bình quân (ROA)   | = Lợi nhuận sau thuế/Tổng tài sản bình quân                                                                                            |
| 15       | EBIT/ Chi phí lãi vay                             | = (Lợi nhuận trước thuế + Chi phí lãi vay)/ Chi phí lãi vay                                                                            |
| <b>V</b> | <b>Chỉ tiêu về hiệu quả sử dụng lao động</b>      |                                                                                                                                        |
| 16       | Hiệu suất sử dụng lao động                        | = (Lợi nhuận từ hoạt động + Chi phí lao động + Thuế và các loại Phí, lệ Phí + khấu hao tài sản cố định)/Số lao động bình quân trong kỳ |
| 17       | Hệ số chi phí lao động                            | = Chi phí lao động/(Lợi nhuận từ hoạt động + Chi phí lao động + Thuế và các loại Phí, lệ Phí + khấu hao TSCĐ)                          |

Các chỉ tiêu trung bình ngành có thể tham khảo của những doanh nghiệp đã niêm yết trên thị trường chứng khoán hoặc các chỉ tiêu trung bình ngành theo chương trình Hệ thống xếp hạng của NHTM:

### **(3) Báo cáo kết quả phân tích**

Kết thúc quá trình phân tích, cán bộ phân tích cần tổng hợp lại, đưa ra một số chỉ tiêu tổng hợp để đánh giá chung toàn bộ hoạt động tài chính của khách hàng. Trên cơ sở đó đưa ra những nhận xét, đánh giá và quyết định có cho khách hàng vay vốn hay không. Các giá trị này được thể hiện trên Báo cáo kết quả phân tích.

Báo cáo kết quả phân tích là sản phẩm cuối cùng của quá trình phân tích BCTC KHDN trong hoạt động cho vay tại NHTM. Trên báo cáo phân tích, cán bộ ngân hàng trình bày kết quả phân tích, đánh giá cơ bản về tài chính của khách hàng và đưa ra kiến nghị, đề xuất với cấp trên trong việc khách hàng có đủ khả năng vay vốn không. Thông tin trên báo cáo này cũng được dựa vào việc “xếp hạng tín dụng khách hàng”: sau khi đánh giá được ngành nghề kinh doanh, quy mô, loại hình doanh nghiệp..., căn cứ vào quy định về thang điểm của từng NHTM, cán bộ phân tích thực hiện chấm và cho điểm tín dụng với khách hàng làm căn cứ để nhà quản

trị cấp trên ra quyết định cho vay cũng như các quyết định khác.

Cuối cùng là cán bộ phân tích hoàn thiện hồ sơ phân tích. Hồ sơ phân tích phải bao gồm: Bản báo cáo phân tích; Hệ thống báo cáo tài chính dùng để phân tích; Các tài liệu khác có liên quan.

#### *1.1.2.5. Các nhân tố ảnh hưởng đến phân tích báo cáo tài chính khách hàng*

##### *a) Nhân tố chủ quan*

- *Nhân tố con người*: Đó là năng lực và trình độ nghiệp vụ, nhận thức, đạo đức, kinh nghiệm của cán bộ tín dụng trong quá trình đánh giá tài chính khách hàng. Kết quả của việc đánh giá khách hàng phụ thuộc rất lớn vào yếu tố này. Trong những tình huống cụ thể nó đòi hỏi cán bộ tín dụng phải có độ nhanh nhạy, kinh nghiệm thực tế cùng những hiểu biết sâu rộng mới giải quyết thấu đáo được vấn đề.

Ngoài ra, người phân tích phải có một mức độ độc lập nhất định mới cho ra những đánh giá khách quan về khách hàng. Cán bộ phân tích phải có đạo đức nghề nghiệp tốt, không vì mục đích cá nhân mà làm phương hại đến tổ chức. Vì vậy, để nâng cao chất lượng của việc phân tích, Ngân hàng phải thường đào tạo và đào tạo lại cán bộ cả về năng lực, trình độ và đạo đức nghề nghiệp.

- *Chính sách tín dụng tại ngân hàng*: Đây được coi là nhân tố mang tính chiến lược. Ngân hàng luôn phải xác định được một chính sách tín dụng hợp lý trong từng thời kỳ khác nhau, phải thực chất và thực hiện đúng quy trình về phân tích, đánh giá khách hàng. Tránh trường hợp quá vì mục tiêu lợi nhuận của ngân hàng mà nói lỏng việc phân tích đánh giá khách hàng.

##### *b) Nhân tố khách quan*

##### *- Đặc điểm của khách hàng:*

Nhóm khách hàng với đặc điểm khác nhau sẽ tác động không nhỏ đến quá trình phân tích. Vì những nhóm khách hàng khác nhau thì mức độ phức tạp của các BCTC nên góc độ phân tích là khác nhau, các chỉ tiêu quan tâm được chú trọng cũng khác nhau. Mặt khác đối với mỗi nhóm khách hàng như khách hàng là các DN, khách hàng là hộ kinh doanh...thì sẽ gây khó khăn cho NHTM. Với những nhóm khách hàng có số liệu phức tạp, cán bộ phân tích càng cần thiết phải sử dụng hết số liệu, tìm mối liên quan và lời giải thích giữa các chỉ tiêu. Với những nhóm

khách hàng có BCTC nhiều thông số phức tạp thì điều quan trọng hơn là bóc tách những chỉ tiêu quan trọng, tìm được mối liên quan giữa chúng và từ đó nêu bật được tình hình tài chính hiện tại của khách hàng.

Thời hạn của khoản vay mà Ngân hàng sẽ chú trọng đến các khía cạnh khác nhau của tình hình tài chính khách hàng. Chẳng hạn, với các khoản vay ngắn hạn, các chỉ tiêu về khả năng thanh toán, cơ cấu vốn cũng như các nguồn có thể đáp ứng cho việc trả nợ trong ngắn hạn sẽ được Ngân hàng quan tâm hơn, vì nó ảnh hưởng tới khả năng trả nợ của DN. Trong khi đó, với các khoản cho vay trung và dài hạn, thì Ngân hàng lại đề cao các chỉ tiêu về khả năng sinh lời và hiệu quả hoạt động của khách hàng vì trong dài hạn chính lợi nhuận và sự vững mạnh về tài chính mới là yếu tố đảm bảo cho việc thực hiện nghĩa vụ trả nợ của khách hàng.

*- Độ tin cậy của các BCTC:*

Đây là một nhân tố đóng vai trò quyết định độ chính xác của nội dung phân tích tài chính vì toàn bộ việc phân tích tài chính được thực hiện căn cứ vào số liệu trong báo cáo này. Các báo cáo mà không chính xác thì dẫn đến những quyết định sai lầm. Vì thế, việc kiểm tra lại độ chính xác, phù hợp của BCTC là hết sức cần thiết, công sức của người cán bộ không lãng phí.

*- Các nhân tố khách quan khác:*

Công nghệ tin học, môi trường kinh tế, xã hội và pháp luật cũng gây ra những ảnh hưởng không nhỏ tới chất lượng Phân tích BCTC KHCV.

Việc ứng dụng công nghệ tin học trong phân tích BCTC khđn sẽ giúp cho việc tính toán được chính xác hơn, không phức tạp, gây lộn xộn không đáng có, tiết kiệm thời gian sức lực; giúp lưu giữ, cập nhật những thông tin mới nhất và cần thiết một cách nhanh chóng.

Ngoài các nhân tố trên, còn nhiều nhân tố ảnh hưởng đến công tác Phân tích BCTC KHCV vay vốn. Đó là các nhân tố về môi trường pháp lý như: quy định của Ngân hàng Nhà Nước, hệ thống các chuẩn mực kế toán Việt Nam hay môi trường kinh tế, xã hội như sự cạnh tranh của các ngân hàng, việc phát triển ngành nghề đơn giản hay phức tạp, tình hình sản xuất kinh doanh thuận lợi hay khó khăn, nền kinh tế tăng trưởng hay tụt hậu, xã hội ổn định hay bất ổn...

## **1.2. Kinh nghiệm phân tích báo cáo tài chính khách hàng doanh nghiệp của một số Chi nhánh ngân hàng và bài học kinh nghiệm tại Ngân hàng Thương mại cổ phần Đầu tư và Phát triển Việt Nam - Chi nhánh Hải Dương**

### **1.2.1. Kinh nghiệm phân tích báo cáo tài chính khách hàng của một số Chi nhánh ngân hàng**

Phân tích BCTC KHDN là bước quan trọng nhằm đánh giá năng lực tài chính, khả năng trả nợ và mức độ rủi ro trước khi quyết định cấp tín dụng. Trong những năm gần đây, nhiều chi nhánh ngân hàng thương mại trên cả nước đã không ngừng hoàn thiện quy trình phân tích BCTC để nâng cao chất lượng tín dụng, từ đó giảm thiểu nợ xấu và đảm bảo an toàn hoạt động ngân hàng. Qua khảo sát tại một số chi nhánh ngân hàng lớn, có thể rút ra một số điểm thực tiễn đáng chú ý.

*a) Kinh nghiệm phân tích báo cáo tài chính khách hàng tại BIDV - Chi nhánh Tứ Kỳ.*

Tại BIDV - Chi nhánh Tứ Kỳ, ngoài việc phân tích BCTC theo tiêu chuẩn nội bộ, chi nhánh còn áp dụng phương pháp phân tích xu hướng ngành và đánh giá bối cảnh kinh tế vĩ mô để có cái nhìn toàn diện hơn. Đặc biệt, BIDV Tứ Kỳ có xu hướng chú trọng đến phân tích chi tiết từng nguồn thu nhập và chi phí, nhất là các khoản thu ngoài lãi, giúp đánh giá chất lượng lợi nhuận một cách khách quan. Chi nhánh này cũng thường xuyên tổ chức đào tạo nâng cao kỹ năng phân tích tài chính cho cán bộ tín dụng để đáp ứng yêu cầu ngày càng cao.

*b) Kinh nghiệm phân tích báo cáo tài chính khách hàng tại Vietcombank - Chi nhánh Hà Nội*

Tại Vietcombank - Chi nhánh Hà Nội, quy trình phân tích BCTC được xây dựng thành hệ thống bài bản với ba giai đoạn chính: (1) Phân tích khái quát nhằm nắm bắt tổng thể quy mô tài sản, vốn chủ sở hữu và kết quả hoạt động kinh doanh; (2) Phân tích chi tiết các chỉ số tài chính quan trọng như: hệ số thanh toán hiện hành, hệ số nợ, tỷ suất lợi nhuận trên vốn chủ sở hữu (ROE), tỷ suất lợi nhuận trên tổng tài sản (ROA); (3) Đánh giá xu hướng biến động tài chính qua các kỳ nhằm phát hiện sớm rủi ro tiềm ẩn.

Đặc biệt, chi nhánh này đã triển khai hệ thống phần mềm phân tích tài chính

tự động, giúp tiết kiệm thời gian và giảm thiểu sai sót do yếu tố con người.

*c) Kinh nghiệm phân tích báo cáo tài chính khách hàng tại VietinBank - Chi nhánh TP. Hồ Chí Minh.*

Tại VietinBank - Chi nhánh TP. Hồ Chí Minh, trọng tâm của phân tích BCTC là xác minh tính chính xác và minh bạch của báo cáo do khách hàng cung cấp. Bên cạnh việc phân tích các chỉ tiêu truyền thống, chi nhánh chú trọng tới phân tích lưu chuyển tiền tệ để đánh giá năng lực trả nợ thực tế. Điểm nổi bật là chi nhánh thường xuyên so sánh kết quả phân tích với dữ liệu trung bình ngành để xác định sức khỏe tài chính tương đối của từng khách hàng. Ngoài ra, VietinBank còn xây dựng hệ thống chấm điểm tín dụng nội bộ kết hợp giữa định lượng (qua các chỉ tiêu tài chính) và định tính (qua uy tín, lịch sử vay vốn, phương án kinh doanh).

*d) Kinh nghiệm phân tích báo cáo tài chính khách hàng tại Techcombank - Chi nhánh Hải Phòng.*

Tại đây, quá trình phân tích BCTC được thực hiện rất sâu sát. Ngoài phân tích số liệu quá khứ, chi nhánh còn tiến hành đánh giá dự báo tài chính để ước tính khả năng trả nợ trong tương lai. Một điểm mạnh khác là chi nhánh này áp dụng các chỉ tiêu tài chính hiện đại như hệ số khả năng thanh toán nhanh, tỷ lệ bao phủ nợ vay và hệ số đòn bẩy tài chính. Để hỗ trợ hiệu quả, Techcombank sử dụng hệ thống quản trị tín dụng tập trung, trong đó dữ liệu tài chính của khách hàng được lưu trữ, phân tích và cập nhật tự động.

Nhìn chung, các chi nhánh ngân hàng đều nhận thức được vai trò quan trọng của phân tích BCTC khách hàng và không ngừng đổi mới cả về công cụ lẫn phương pháp. Điểm chung nổi bật là việc kết hợp giữa phân tích số liệu tài chính với các yếu tố định tính (uy tín khách hàng, ngành nghề, năng lực quản lý...) nhằm nâng cao chất lượng thẩm định tín dụng.

### ***1.2.2. Một số bài học kinh nghiệm rút ra tại Ngân hàng Thương mại cổ phần Đầu tư và Phát triển Việt Nam - Chi nhánh Hải Dương***

Từ thực tiễn phân tích BCTC tại các chi nhánh ngân hàng khác, BIDV Hải Dương có thể rút ra một số bài học kinh nghiệm quan trọng nhằm nâng cao chất lượng phân tích và quản lý rủi ro tín dụng.

Thứ nhất, ứng dụng công nghệ trong phân tích BCTC là xu hướng tất yếu. BIDV Hải Dương cần đẩy mạnh ứng dụng các phần mềm phân tích tài chính tự động, giúp rút ngắn thời gian xử lý và nâng cao độ chính xác. Việc ứng dụng công nghệ cũng giúp chi nhánh dễ dàng cập nhật dữ liệu, xây dựng báo cáo theo thời gian thực và hỗ trợ quản trị tín dụng hiệu quả hơn.

Thứ hai, cần tăng cường đào tạo chuyên sâu cho cán bộ tín dụng, đặc biệt là kỹ năng đọc hiểu và phân tích chuyên sâu BCTC. Đội ngũ nhân sự là yếu tố quyết định chất lượng phân tích, do đó BIDV Hải Dương cần tổ chức các khóa đào tạo định kỳ và khuyến khích cán bộ học hỏi thêm về các chuẩn mực kế toán, kỹ thuật phân tích mới, đồng thời cập nhật các chỉ số so sánh theo ngành.

Thứ ba, nên đa dạng hóa các chỉ tiêu phân tích. Ngoài các chỉ tiêu truyền thống như khả năng thanh toán, hiệu quả hoạt động, chi nhánh cần áp dụng thêm các chỉ số tài chính nâng cao (ví dụ: phân tích dòng tiền, ROA, ROE, hệ số bảo đảm nợ vay...) để có cái nhìn toàn diện hơn về năng lực tài chính của khách hàng.

Thứ tư, phối hợp chặt chẽ với các bộ phận khác như kiểm soát nội bộ, quản lý rủi ro và pháp chế nhằm đảm bảo quy trình phân tích BCTC không chỉ dừng lại ở con số mà còn xem xét tính pháp lý, tính hợp lệ của dữ liệu tài chính, cũng như phát hiện sớm các dấu hiệu gian lận tiềm ẩn.

Cuối cùng, BIDV Hải Dương cần xây dựng hệ thống chấm điểm tín dụng nội bộ dựa trên kết quả phân tích BCTC và đặc thù ngành nghề của khách hàng. Điều này sẽ giúp chi nhánh chuẩn hóa quá trình thẩm định tín dụng, giảm thiểu rủi ro tín dụng và tăng tính minh bạch trong hoạt động cấp tín dụng.

## **TIÊU KẾT CHƯƠNG 1**

Chương 1, tác giả đã trình bày về cơ sở lý luận phân tích tài chính của khách hàng doanh nghiệp trong hoạt động cho vay tại ngân hàng thương mại, cho thấy tầm quan trọng và ảnh hưởng to lớn tại ngân hàng thương mại trong nền kinh tế. Đề tài cũng nêu ra lý thuyết chung về Phân tích BCTC KHDN vay vốn tại NHTM, mục đích, ý nghĩa, nội dung, cơ sở dữ liệu của công tác này cũng như một số phương pháp phân tích chủ yếu và việc vận dụng các phương pháp này.

## CHƯƠNG 2

### THỰC TRẠNG PHÂN TÍCH BÁO CÁO TÀI CHÍNH KHÁCH HÀNG DOANH NGHIỆP TRONG HOẠT ĐỘNG CHO VAY TẠI NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI CỔ PHẦN ĐẦU TƯ VÀ PHÁT TRIỂN VIỆT NAM - CHI NHÁNH HẢI DƯƠNG

#### **2.1. Khái quát về Ngân hàng Thương mại cổ phần Đầu tư và Phát triển Việt Nam - Chi nhánh Hải Dương**

##### ***2.1.1. Quá trình hình thành phát triển***

Lịch sử hình thành và phát triển của BIDV Hải Dương một phần gắn liền với sự hình thành và phát triển của TMCP Đầu tư và Phát triển Việt Nam.

Ngân hàng TMCP Đầu tư và Phát triển Việt Nam là ngân hàng chuyên doanh được thành lập sớm nhất tại Việt Nam, theo nghị quyết số 177/TTg ngày 26/04/1957 của Thủ tướng Chính phủ với tên gọi Ngân hàng Kiến thiết Việt Nam trực thuộc Bộ Tài Chính, có nhiệm vụ quản lý cấp phát vốn đầu tư - xây dựng cơ bản cho công cuộc xây dựng đất nước.

Ngày 24/06/1981, Hội đồng Chính phủ ra quyết định số 259 - CP về việc chuyển Ngân hàng Kiến thiết Việt Nam trực thuộc Ngân hàng Nhà nước Việt Nam. Với quyết định này ngân hàng được tổ chức theo mô hình doanh nghiệp quốc doanh, nhiệm vụ mới của ngân hàng là thu hút và quản lý các nguồn vốn hoặc không đủ vốn tự có, đại lý thanh toán và kiểm soát các công trình thuộc diện ngân sách đầu tư. Ngân hàng vẫn chưa thực hiện nhiệm vụ kinh doanh. Ngày 14/11/1990, Chủ tịch Hội đồng Bộ trưởng ra quyết định thành lập Ngân hàng ĐT&PT thay cho ngân hàng cũ. Bây giờ ngân hàng có chức năng huy động vốn trung và dài hạn trong và ngoài nước, nhận vốn từ ngân sách nhà nước cho vay các dự án chủ yếu trong lĩnh vực đầu tư và phát triển. Ngày 30/11/2011, Thủ tướng Chính phủ đã ban hành Quyết định số 2124/QĐ-TTg chấp thuận về phương án cổ phần hóa Ngân hàng Đầu tư và Phát triển Việt Nam, đến ngày 28/12/2011, BIDV đã tiến hành cổ phần hóa thông qua việc bán đấu giá cổ phần lần đầu ra công chúng thành công (IPO).

BIDV - Chi nhánh Hải Dương là một Chi nhánh ngân hàng cả BIDV có quy mô lớn mạnh trên địa bàn tỉnh. Ngoài hội sở chính tại Thành phố Hải Dương, còn



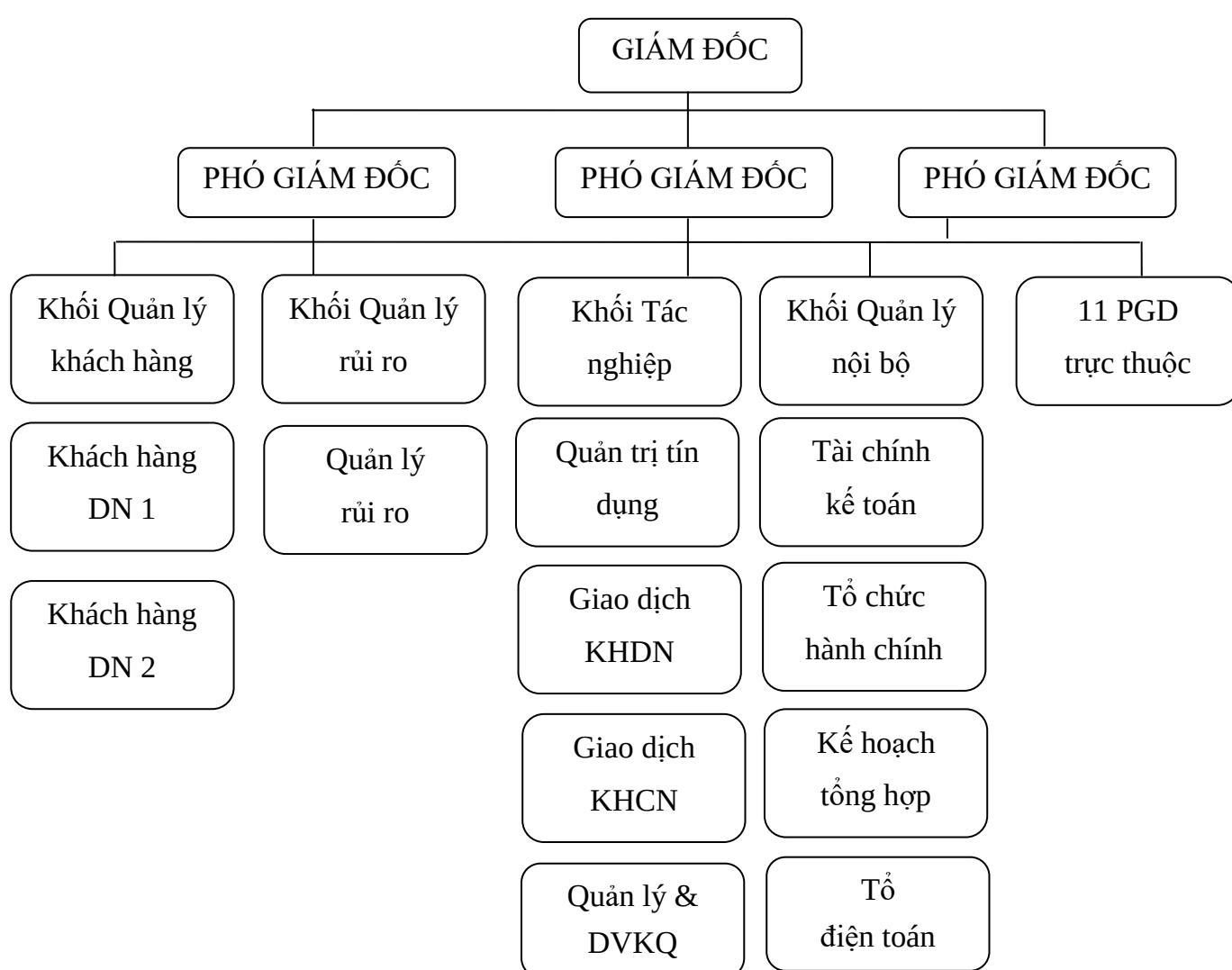
có 11 phòng giao dịch và 9 phòng chức năng tại trụ sở chi nhánh. Tổng số cán bộ CNV: 219 cán bộ, tuổi đời bình quân dưới 30, trình độ đại học và tương đương > 80%, tổng số cán bộ đảng viên là 121 đảng viên, chiếm 55%/tổng số cán bộ. Mạng lưới hoạt động từng bước được mở rộng, nguồn nhân lực được trẻ hóa và trình độ ngày càng được nâng cao. Nội bộ đoàn kết, thống nhất, năng động trong chỉ đạo điều hành và triển khai thực hiện.

Đến nay BIDV- CN Hải Dương tham gia đầu tư có hiệu quả vào các chương trình, dự án mũi nhọn của tỉnh và đất nước như Khu công nghiệp Đại An, Khu công nghiệp Tân Trường, Khu Công nghiệp Nam Sách, Chí Linh, Kinh Môn..., chương trình phát triển nông nghiệp và nông thôn, xây dựng cơ sở hạ tầng, văn hóa xã hội.. Đồng vốn tín dụng của chi nhánh đã đi vào cuộc sống góp phần nâng cao năng lực sản xuất của các doanh nghiệp: Mở rộng dây chuyền 2 công ty xi măng Hoàng Thạch nâng cao công suất từ 1,2 triệu tấn/năm lên 2,4 triệu tấn/năm, đến nay lại tiếp tục đầu tư dây chuyền III - Xi măng Hoàng Thạch, nâng công suất lên 3,5 triệu tấn/năm với số vốn đầu tư gần 2.000 tỷ đồng. Để hội nhập và phát triển, đáp ứng nhu cầu ngày một đa dạng của khách hàng, Chi nhánh ngân hàng TMCP ĐT & PT Hải Dương đã phát triển mạnh mẽ các dịch vụ thanh toán trong nước, chi trả kiều hối, chuyển tiền quốc tế, thanh toán thẻ tín dụng, séc quốc tế, tư vấn thanh toán xuất nhập khẩu, kinh doanh ngoại tệ, bảo lãnh, đại lý ủy thác đầu tư... Nhằm tạo thuận lợi cho các doanh nghiệp trong thanh toán. Đồng thời mở rộng dịch vụ ngân hàng hiện đại như thẻ rút tiền tự động ATM, rút tiền bằng mã QR tại cây ATM, nhắn tin tự động qua điện thoại di động (BSMS), dịch vụ thanh toán thẻ, định vụ ngân hàng tại nhà (Home Banking), Internet Banking, đại lý nhận lệnh chứng khoán, kết nối banknet giữa 7 ngân hàng thương mại tạo thành một hệ thống thanh toán thẻ tự động lớn nhất hiện nay... Cùng với công tác chuyên môn, chi nhánh thường xuyên chú trọng giáo dục chính trị tư tưởng cho cán bộ đảng viên. Thực hiện tốt công tác xây dựng và phát triển Đảng. Xây dựng Đảng bộ trong sạch, các tổ chức đoàn thể vững mạnh cùng với đội ngũ cán bộ có năng lực luôn đổi mới phong cách giao dịch, tiên phong trong mọi lĩnh vực, tư tưởng, đạo đức, phẩm chất tốt; Được tỉnh công nhận là cơ quan văn hóa. Trong những năm gần đây Chi nhánh luôn vinh dự được

công nhận là lá cờ đầu toàn hệ thống ngân hàng của tỉnh Hải Dương. Thường xuyên quan tâm đến các công tác xã hội: Nuôi dưỡng mẹ Việt Nam anh hùng, xây dựng các quỹ tình nghĩa - Đó là sự hình thành thể đứng vững chắc của hệ thống Ngân hàng Đầu tư và phát triển.

### 2.1.2. Đặc điểm tổ chức bộ máy quản lý

Hiện nay, bộ máy tổ chức của BIDV Hải Dương gồm 05 khối chính: Khối Quản lý khách hàng, Khối Quản lý rủi ro, Khối Tác nghiệp, Khối Quản lý nội bộ và Khối các đơn vị trực thuộc. Trong mỗi khối được chia thành các phòng, chi tiết như sau:



**Sơ đồ 2.1: Bộ máy tổ chức BIDV chi nhánh Hải Dương**

Giám đốc: Điều hành hoạt động chi nhánh, chịu trách nhiệm về các hoạt động của chi nhánh trước Hội đồng quản trị, Tổng giám đốc BIDV Việt Nam và

pháp luật. Giám đốc chi nhánh trực tiếp điều hành hoạt động của 2 phòng là phòng Kế hoạch tổng hợp và phòng Quản lý rủi ro.

Các phó giám đốc: Có 03 phó giám đốc giúp việc cho giám đốc điều hành theo phân công của giám đốc và chịu trách nhiệm trước giám đốc về nhiệm vụ được phân công. Trong phạm vi quyền hạn của mình, các phó giám đốc có quyền nhân danh Giám đốc thực hiện một số công việc

Phòng tổ chức hành chính: là phòng có nghiệp vụ thực hiện công tác tổ chức cán bộ và đào tạo tại chi nhánh theo đúng chủ trương chính sách của nhà nước và các quy định của BIDV.

Phòng kế hoạch tổng hợp: Phòng đầu mối về công tác hoạch định kế hoạch, mục tiêu, phương hướng để hoàn thành được kế hoạch kinh doanh được giao từ Hội sở chính. Trực tiếp tham mưu cho Ban giám đốc cũng như tham mưu cho các phòng khách hàng về chính sách, về sản phẩm đối với khách hàng.

Tổ điện toán: Thực hiện các công tác quản lý về mặt công nghệ đối với toàn bộ hệ thống thông tin mạng, internet của chi nhánh. Tổ sẽ triển khai các hệ thống, phần mềm mới từ trên Hội sở chính cập nhật cho Chi nhánh, đóng vai trò quan trọng trong hoạt động của cả hệ thống trong thời buổi công nghệ hiện nay

Phòng Quản lý và Dịch vụ Kho quỹ: Phòng chịu trách nhiệm trực tiếp thực hiện các nghiệp vụ về quản lý kho tiền và quỹ nghiệp vụ. Phòng trực tiếp thực hiện các nghiệp vụ về quỹ (thu, chi, xuất, nhập), phát triển các giao dịch ngân quỹ, phối hợp chặt chẽ với các phòng dịch vụ khách hàng thực hiện nhiệm vụ chi tiền mặt tại quầy, phục vụ an toàn, tiện lợi cho khách hàng giao dịch một cửa

Các Phòng Giao dịch khách hàng: Nhiệm vụ cụ thể của phòng là trực tiếp thực hiện giao dịch với khách hàng, tiếp thị giới thiệu sản phẩm dịch vụ của ngân hàng, tiếp nhận các ý kiến phản hồi từ khách hàng về dịch vụ, tiếp thu và đề xuất hướng dẫn cải tiến để không ngừng đáp ứng sự hài lòng của khách hàng

Các Phòng giao dịch: Phòng giao dịch tuyến dưới trực thuộc sự quản lý của chi nhánh Hải Dương. Các phòng giao dịch được đặt ở nhiều điểm phố, phường trên

địa bàn Hải Dương để Chi nhánh dễ dàng quản lý. Với chức năng nhiệm vụ kinh doanh như 01 Chi nhánh thu nhỏ (cho vay, huy động vốn...).

Phòng quản trị tín dụng: Theo dõi tổng hợp hoạt động tín dụng, giám sát đánh giá hoạt động và chất lượng giám sát đánh giá hoạt động và chất lượng tín dụng tại chi nhánh Hải Dương. Xác định giới hạn tín dụng cho từng khách hàng phù hợp với định hướng tín dụng của chi nhánh Hải Dương và cả hệ thống. Quản lý danh mục đầu tư tín dụng, giám sát và định kỳ giám sát đánh giá toàn bộ danh mục tín dụng, giám sát các chỉ tiêu chất lượng trong hoạt động tín dụng....

Phòng quản lý rủi ro: Công tác quản lý rủi ro tín dụng, quản lý rủi ro tác nghiệp, phòng chống rửa tiền, quản lý hệ thống chất lượng ISO, và công tác kiểm tra nội bộ.

Phòng Quan hệ khách hàng: Phòng sẽ theo chỉ thị của Giám đốc chi nhánh sẽ trực tiếp đề xuất hạn mức, giới hạn tín dụng và đề xuất tín dụng, theo dõi, quản lý tình hình hoạt động của khách hàng, phân loại, rà soát và quản lý rủi ro, tiếp nhận các hồ sơ đề nghị miễn giảm lãi suất để chuyển sang phòng quản lý rủi ro xử lý tiếp. Ngân hàng cung cấp cho doanh nghiệp các sản phẩm dịch vụ đa dạng, phong phú nhằm hỗ trợ các doanh nghiệp trong quá trình sản xuất kinh doanh, giúp cho quá trình thanh toán, quản lý tài chính an toàn, thuận lợi, hỗ trợ vốn khi doanh nghiệp thiếu hụt thông qua các hình thức tín dụng. Đầu mối marketing và bán các sản phẩm bán lẻ cho khách hàng cá nhân, hộ gia đình tại chi nhánh.

### ***2.1.3. Đặc điểm hoạt động kinh doanh chủ yếu***

BIDV Hải Dương có các chức năng thực hiện các hoạt động nghiệp vụ sau:

- *Huy động vốn*: Khai thác và nhận tiền gửi của các tổ chức, cá nhân và tổ chức tín dụng khác dưới các hình thức tiền gửi không kỳ hạn, có kỳ hạn, học đường và các loại tiền gửi khác trong nước và nước ngoài bằng đồng Việt Nam và ngoại tệ; Phát hành chứng chỉ tiền gửi, trái phiếu, kỳ phiếu và giấy tờ có giá khác để huy động vốn của các tổ chức, cá nhân trong nước và nước ngoài theo quy định của BIDV. Các hình thức huy động vốn khác theo quy định của BIDV.

- *Cung ứng các dịch vụ thanh toán và ngân quỹ*: Cung ứng các phương tiện

thanh toán, thực hiện các dịch vụ thanh toán trong nước, các dịch vụ thu hộ, chi hộ, các dịch vụ thu phát tiền mặt cho khách hàng và các dịch vụ thanh toán khác theo quy định BIDV.

- *Cho vay vốn*: Cho vay ngắn hạn, trung hạn và dài hạn nhằm đáp ứng nhu cầu vốn của khách hàng phục vụ các dự án, phương án SXKD, dịch vụ, đời sống đối với các tổ chức, hộ gia đình, cá nhân thuộc mọi thành phần kinh tế theo phân cấp ủy quyền và theo quy định của BIDV.

- *Kinh doanh ngoại hối*: Huy động vốn và cho vay, mua ngoại tệ, thanh toán quốc tế, bảo lãnh, tái bảo lãnh, chiết khấu, tái chiết khấu bộ chứng từ và các dịch vụ khác về ngoại hối theo chính sách quản lý ngoại hối của chính phủ, NHNN và BIDV.

- *Thực hiện dịch vụ bảo lãnh*: Bảo lãnh vay, bảo lãnh thanh toán, bảo lãnh dự thầu, bảo lãnh thực hiện hợp đồng, bảo lãnh đảm bảo chất lượng sản phẩm, bảo lãnh hoàn thanh toán, bảo lãnh thanh toán thuế xuất - nhập khẩu, bảo lãnh đối ứng và các dịch vụ bảo lãnh khác cho các tổ chức, cá nhân trong nước theo quy định của BIDV.

- *Kinh doanh dịch vụ ngân hàng khác*: Thanh toán tiền tự động qua máy rút tiền tự động (ATM), dịch vụ phát hành thẻ nội địa ATM, thẻ quốc tế Visa, Master card, kết sắt, nhận bảo quản, cất giữ, chiết khấu thương phiếu và các loại giấy tờ có giá khác, thẻ thanh toán; nhận uỷ thác cho vay của các tổ chức tài chính, tín dụng, tổ chức, cá nhân trong và ngoài nước; đại lý cho thuê tài chính, dịch vụ ngân hàng khác được BIDV cho phép

- *Thực hiện các nhiệm vụ khác*: Thực hiện hạch toán kinh doanh và phân phối thu nhập theo quy định của BIDV. Thực hiện kiểm tra, kiểm toán nội bộ việc chấp hành thể lệ, chế độ nghiệp vụ trong phạm vi địa bàn theo quy định. Tổ chức thực hiện việc phân tích kinh tế liên quan đến hoạt động tiền tệ, tín dụng và đề ra kế hoạch kinh doanh phù hợp với kế hoạch kinh doanh của của chi nhánh cấp trên và kế hoạch phát triển kinh tế xã hội địa phương. Chấp hành đầy đủ các báo cáo, thống kê theo chế độ quy định và theo yêu cầu đột xuất của chi nhánh cấp trên. Thực hiện công tác thông tin, tuyên truyền, quảng cáo, tiếp thị phục vụ trực tiếp cho việc kinh doanh của chi nhánh cũng như việc quảng bá thương hiệu của BIDV. Thực hiện nhiệm vụ khác được Giám đốc cấp trên giao.

#### **2.1.4. Đặc điểm hoạt động cho vay**

Hiện tại BIDV đã ban hành Quy định 8081/BIDV-QLTD ngày 01/01/2019 về quy trình cấp tín dụng với khách hàng tổ chức. Nội dung chính của quy định 8081 quy định về trình tự, thủ tục cấp tín dụng đối với khách hàng là tổ chức tại Ngân hàng TMCP Đầu tư và Phát triển Việt Nam (bao gồm Trụ sở chính và các Chi nhánh): Tiếp thị khách hàng, đề xuất tín dụng->Thẩm định tín dụng ->Phê duyệt báo cáo đề xuất tín dụng -> Thẩm định rủi ro->Phê duyệt cấp tín dụng-> Giải ngân ->Quản lý, giám sát ->Thanh lý hợp đồng cho vay.

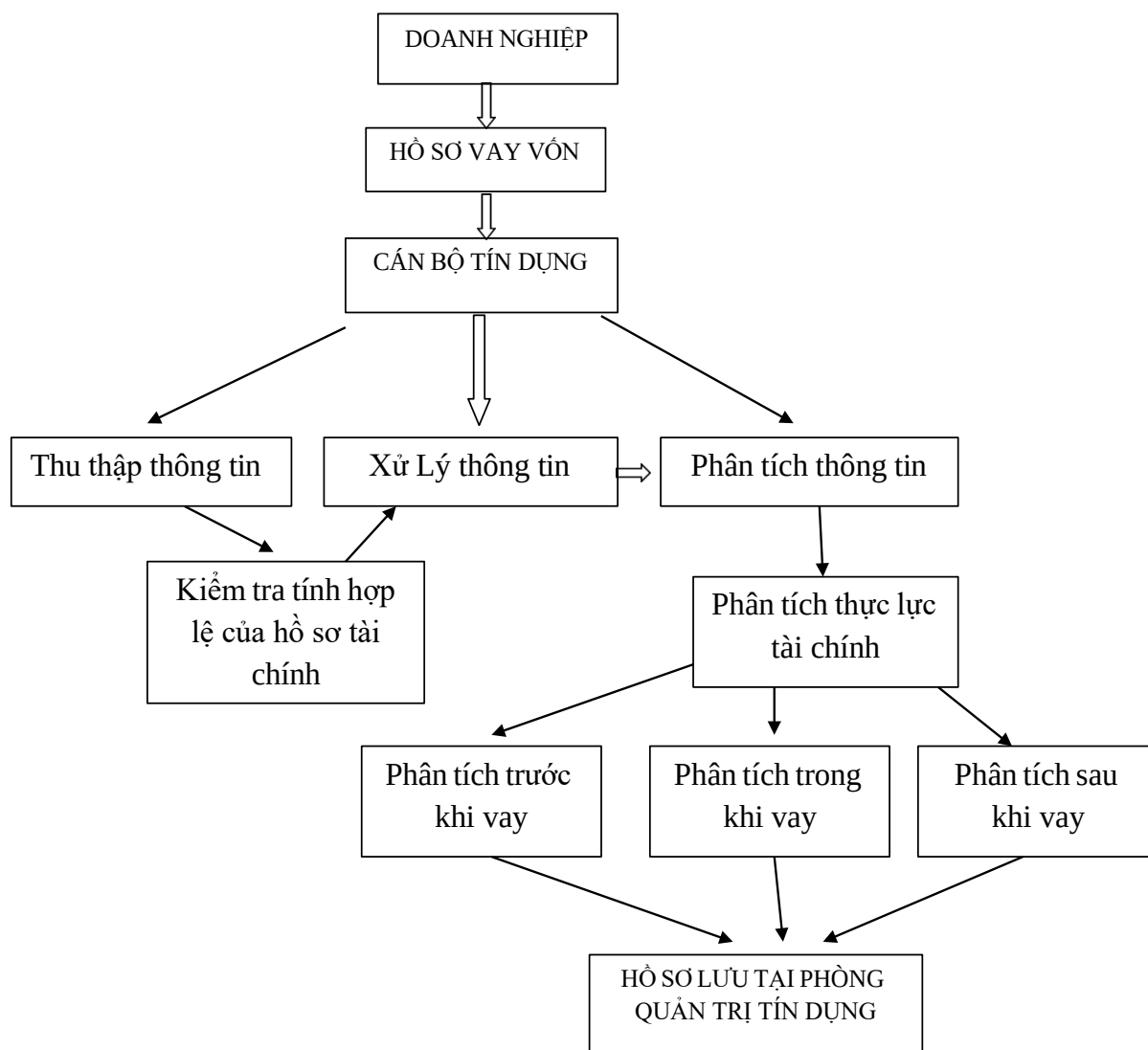
Đánh giá năng lực tài chính khách hàng là một trong những yếu tố rất quan trọng giúp Chi nhánh trong việc ra quyết định tài trợ vốn cho doanh nghiệp. Đánh giá tình hình tài chính doanh nghiệp, qua các BCKQKD, BCĐKT, BCLCTT cung cấp đến ngân hàng, sẽ hỗ trợ cán bộ ngân hàng có cái nhìn toàn diện, đầy đủ về năng lực tài chính, hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh và khả năng trả nợ của khách hàng, từ đó đưa ra được các đề xuất cấp tín dụng an toàn, hiệu quả. Việc nâng cao kỹ năng đánh giá tình hình tài chính doanh nghiệp cũng giúp cán bộ ngân hàng rút ngắn thời gian tác nghiệp, xử lý công việc song vẫn đảm bảo hiệu quả và chất lượng.

Hiện nay, với năng lực quản trị tại ngân hàng cùng với hệ thống công nghệ thông tin hỗ trợ, BIDV đang áp dụng mô hình tín dụng phân tán - mô hình mà cách thức tổ chức hoạt động quản lý tín dụng ở nhiều bộ phận khác nhau, quyền quyết định và quản lý rủi ro khoản vay không tập trung về trụ sở chính mà dàn đều ở chi nhánh, mỗi cấp độ chi nhánh khác nhau có một mức phán quyết khác nhau. Với mô hình này, công tác thẩm định khách hàng được thực hiện ở các chi nhánh riêng biệt, Trụ sở chính chỉ có nhiệm vụ chỉ đạo định hướng chung và thẩm định những khách hàng vượt quá thẩm quyền của chi nhánh.

Tại BIDV Hải Dương đã thiết lập đầy đủ 3 bộ phận tách biệt độc lập: bộ phận quản lý khách hàng (phòng khách hàng: KHDN, KHCN, PGD), bộ phận quản lý rủi ro và bộ phận tác nghiệp (phòng Quản lý rủi ro và phòng Giao dịch khách hàng) cũng đã phân nào tách biệt các chức năng, đảm bảo nguyên tắc độc lập, khách quan.

Phân tích BCTC doanh nghiệp được BIDV xác định là một trong những khâu quan trọng nhất. Việc phân tích BCTC doanh nghiệp là cơ sở để ngân hàng quyết

định có cho vay hay không và số tiền cho vay là bao nhiêu, thời hạn vay bao lâu?. Do đó, theo Quyết định số 8081/QĐ-BIDV-QLTD ngày 01/01/2019 của Ngân hàng TMCP Đầu tư và Phát triển Việt Nam về việc ban hành Quy trình tín dụng đối với khách hàng bán buôn nêu rõ các yêu cầu khi phân tích BCTC KHDN như sau:



## Sơ đồ 2.2: Quy trình và yêu cầu trong hoạt động cho vay của BIDV Hải Dương

(Nguồn: Phòng Quản lý khách hàng và rủi ro BIDV Hải Dương)

Trong đó, với vai trò hỗ trợ đắc lực cho việc ra quyết định cho vay, cán bộ phòng Giao dịch khách hàng/cán bộ kế toán có nghiệp vụ về kế toán, phân tích sẽ đảm nhiệm khâu “Phân tích thực lực tài chính” của KHDN để báo cáo tham mưu cho lãnh đạo Chi nhánh một cách đầy đủ, kịp thời, chính xác. Hồ sơ của KHDN sau khi phân tích đều được lưu trữ tại phòng Quản trị tín dụng của Chi nhánh.

**2.1.5. Kết quả hoạt động kinh doanh tại ngân hàng Thương mại cổ phần Đầu tư và Phát triển Việt Nam - Chi nhánh Hải Dương**

**2.1.5.1. Nhóm chỉ tiêu hiệu quả**

Các chỉ tiêu hiệu quả kinh doanh của Chi nhánh thể hiện qua Bảng 2.1.

**Bảng 2.1: Các chỉ tiêu hiệu quả hoạt động BIDV Hải Dương 2022 – 2024**

*Đơn vị tính: Tỷ đồng*

| TT                                                     | Chỉ tiêu                            | 2022  | 2023  | 2024  | TTBQ 2022-2024 |
|--------------------------------------------------------|-------------------------------------|-------|-------|-------|----------------|
| 1                                                      | Lợi nhuận trước thuế                | 374   | 358,2 | 338,5 | -4,90%         |
| 2                                                      | Chênh lệch thu chi                  | 427,1 | 421,5 | 410,9 | -1,93%         |
| 3                                                      | Thu dịch vụ ròng                    | 41,7  | 48,08 | 44,6  | 3,47%          |
| 4                                                      | Thu nhập ròng từ hoạt động bảo lãnh | 31,4  | 31,95 | 25,5  | 9,85%          |
| 5                                                      | Thu nhập ròng                       | 11,2  | 35,26 | 107   | 209,15%        |
| <i>(Nguồn: Phòng Kế hoạch tổng hợp BIDV Hải Dương)</i> |                                     |       |       |       |                |

Trong giai đoạn 2022-2024, hoạt động kinh doanh của BIDV chi nhánh Hải Dương ghi nhận những biến động về mô lợi nhuận. Lợi nhuận trước thuế có xu hướng giảm nhẹ qua các năm với tốc độ tăng trưởng đạt -4,9%/năm. Sự suy giảm này không quá lớn nhưng cũng phản ánh những khó khăn mà Chi nhánh đang gặp phải. Việc duy trì mức lợi nhuận tương đối cao dù trong điều kiện khó khăn cho thấy BIDV chi nhánh Hải Dương vẫn giữ vững nền tảng hoạt động ổn định và khả năng thích ứng linh hoạt.

**2.1.5.2. Nhóm chỉ tiêu về quy mô hoạt động**

**Bảng 2.2: Các chỉ tiêu quy mô hoạt động BIDV Hải Dương 2022-2024**

*Đơn vị tính: Tỷ đồng*

| STT                                                    | Chỉ tiêu                 | 2022   | 2023   | 2024   | Tăng trưởng bình quân |
|--------------------------------------------------------|--------------------------|--------|--------|--------|-----------------------|
| 1                                                      | HĐV cuối kỳ              | 14.230 | 16.523 | 18.581 | 14,50%                |
| 2                                                      | HĐV bình quân            | 13.372 | 14.865 | 17.248 | 13,50%                |
| 3                                                      | Dư nợ tín dụng cuối kỳ   | 11.835 | 13.783 | 14.470 | 10,58%                |
| 4                                                      | Dư nợ tín dụng bình quân | 11.539 | 12.116 | 13.775 | 9,30%                 |
| <i>(Nguồn: Phòng Kế hoạch tổng hợp BIDV Hải Dương)</i> |                          |        |        |        |                       |



Giai đoạn 2022-2024, quy mô hoạt động của BIDV chi nhánh Hải Dương tăng trưởng tích cực và ổn định qua các năm. Một trong những chỉ tiêu quan trọng phản ánh sự mở rộng hoạt động là huy động vốn cuối kỳ, đã tăng trưởng từ 14.230 tỷ đồng năm 2022 lên 16.523 tỷ đồng năm 2023, và đạt mức 18.581 tỷ đồng vào năm 2024. Mức tăng trưởng bình quân cả giai đoạn đạt 14,5%/năm, cho thấy Chi nhánh đã triển khai hiệu quả các chính sách huy động vốn, mở rộng tệp khách hàng, cũng như phát triển mạnh mẽ các sản phẩm tiền gửi đa dạng, linh hoạt. Đây là cơ sở vững chắc để Chi nhánh đảm bảo nguồn vốn cho hoạt động tín dụng và đầu tư, đồng thời khẳng định uy tín trên thị trường

#### 2.1.5.3. Nhóm các chỉ tiêu về chất lượng tín dụng

**Bảng 2.3: Các chỉ tiêu chất lượng tín dụng BIDV Hải Dương 2022 - 2024**

Đơn vị tính: %

| STT | Chỉ tiêu                     | 2022 | 2023 | 2024 | 2023 so với 2022 |        | 2024 so với 2023 |        |
|-----|------------------------------|------|------|------|------------------|--------|------------------|--------|
|     |                              |      |      |      | CL               | %      | CL               | %      |
| 1   | Tỷ lệ nợ xấu                 | 0,59 | 0,73 | 1,39 | 0,14             | 23,73% | -2,12            | 290,4% |
| 2   | Tỷ lệ nợ nhóm 2              | 0,77 | 0,36 | 0,43 | -0,41            | 53,25% | -0,79            | 219,4% |
| 3   | Tỷ trọng Dư nợ trung dài hạn | 15   | 12   | 11,7 | -3               | 20%    | -23,7            | 197,5% |

(Nguồn: Phòng Kế hoạch tổng hợp BIDV Hải Dương)

Tỷ lệ nợ xấu có xu hướng tăng mạnh, từ 0,59% năm 2022 lên 0,73% năm 2023 và đạt 1,39% năm 2024. Điều này phản ánh nguy cơ rủi ro tín dụng ngày càng lớn, đòi hỏi chi nhánh cần kiểm soát chặt hơn quy trình thẩm định và thu hồi nợ. Tỷ lệ nợ nhóm 2 giảm đáng kể từ 0,77% năm 2022 xuống còn 0,36% năm 2023, sau đó nhích nhẹ lên 0,43% năm 2024. Kết quả này cho thấy Chi nhánh đã chủ động kiểm soát tốt các khoản vay có dấu hiệu rủi ro ngay từ sớm. Tỷ trọng dư nợ trung dài hạn giảm từ 15% năm 2022 xuống còn 11,7% năm 2024. Đây là dấu hiệu tích cực giúp Chi nhánh giảm thiểu rủi ro thanh khoản.

Nhìn chung, giai đoạn 2022-2024, BIDV chi nhánh Hải Dương đã đạt một số kết quả tích cực trong việc kiểm soát rủi ro tín dụng, tuy nhiên vẫn cần đặc biệt lưu ý đến tình trạng nợ xấu đang tăng nhanh.

## **2.2. Thực trạng phân tích báo cáo tài chính khách hàng doanh nghiệp trong hoạt động cho vay tại ngân hàng Thương mại cổ phần Đầu tư và Phát triển Việt Nam - Chi nhánh Hải Dương**

### **2.2.1. Thực trạng về cơ sở dữ liệu và phương pháp phân tích báo cáo tài chính khách hàng doanh nghiệp**

#### **2.2.1.1. Cơ sở dữ liệu sử dụng trong phân tích báo cáo tài chính khách hàng doanh nghiệp**

Để xem xét thực trạng công tác Phân tích BCTC KHCV vay vốn, trong Đề tài, tác giả sẽ đi vào tìm hiểu công tác phân tích tài chính đối với KHDN điển hình đang vay vốn tại Chi nhánh.

Nguồn cung cấp thông tin:

- *Thông tin do khách hàng cung cấp* bao gồm: Qua phỏng vấn hoặc trao đổi trực tiếp với lãnh đạo, nhân viên của khách hàng và qua hồ sơ giấy do khách hàng cung cấp như BCTC, các báo cáo chi tiết.

- *Thông tin thu nhập 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 (Credit Information Center - CIC) của NHN, bạn hàng, phương tiện thông tin đại chúng...

Các loại thông tin:

- *Thông tin tài chính*:

Hầu hết các ngân hàng yêu cầu doanh nghiệp có nhu cầu vay vốn nộp đủ bộ BCTC của ít nhất 03 năm liền kề với thời điểm phân tích (trừ DN mới thành lập), bao gồm: BCĐKT, BCKQHĐKD. Bộ báo cáo này phải được lập cho 3 năm và cho quý gần nhất tính đến thời điểm vay vốn. Ngoài ra, ngân hàng còn yêu cầu các báo cáo đã được kiểm toán (**Phụ lục 2.1**).

Các loại tài liệu khác liên quan: Biên bản kiểm kê vật tư, sản phẩm, hàng hóa... các kỳ, các năm báo cáo; Hợp đồng mua bán có giá trị lớn hoặc cần thiết phải kiểm tra; Sổ tổng hợp và sổ chi tiết các tài khoản công nợ, các tài khoản chi phí trả trước ngắn hạn và dài hạn, tài khoản chi phí phải trả, bảng tính giá thành sản phẩm (chi tiết theo từng sản phẩm); Biên bản xác nhận công nợ của khách hàng với các đối tác; Báo cáo quan hệ tín dụng với các tổ chức tín dụng, tổ chức tài chính.

*Tuy nhiên, trên thực tế, trong nhiều trường hợp, Chi nhánh vẫn tiếp nhận BCTC dùng để quyết toán thuế của doanh nghiệp trong trường hợp BCTC của doanh nghiệp chưa được kiểm toán. Việc yêu cầu KHDN nộp các BCTC cho 3 năm tiếp theo làm cơ sở tính toán trên thực tế được thực hiện chưa thật hiệu quả. Chi nhánh chưa sử dụng BCLCTT và TMBCTC trong phân tích.*

- Thông tin liên quan:

+ Báo cáo sơ kết, tổng kết, tình hình hoạt động trong kỳ, năm báo cáo.

+ Chiến lược phát triển, kế hoạch kinh doanh từng thời kỳ (nếu có); chiến lược phát triển trong 5 năm, 10 năm....

+ Cơ cấu tổ chức của DNKH, trình độ cán bộ quản lý; quy trình công nghệ; dự án chính hoặc cơ hội kinh doanh chính; loại hình và tính chất sản phẩm; sự đa dạng hoá sản phẩm dịch vụ, tính chu kỳ của sản phẩm; thương hiệu, hệ thống quản lý chất lượng; mạng lưới phân phối; thị phần...

+ Các thông tin khác liên quan.

#### *2.2.1.2. Phương pháp phân tích báo cáo tài chính khách hàng doanh nghiệp*

Các phương pháp Chi nhánh thường sử dụng để phân tích BCTC KHDN là:

- Phương pháp tỷ lệ: được sử dụng để tính các chỉ tiêu tài chính như chỉ tiêu về khả năng thanh toán, các chỉ tiêu về hoạt động, các chỉ tiêu về công nợ, các chỉ số về khả năng sinh lời.

- Phương pháp so sánh: so sánh bằng số tuyệt đối và so sánh bằng số tương đối, được sử dụng để so sánh mức độ tăng, giảm giữa các thời điểm.

- Chấm điểm tài chính của khách hàng (xếp hạng tín dụng): thực hiện xếp hạng tín dụng theo qui định của BIDV. Với mục tiêu phân tích BCTC KHCV để thẩm định trước khi ra quyết định cấp tín dụng, cán bộ quan hệ khách hàng căn cứ kết quả chấm điểm tài chính và cả kết quả chấm điểm phi tài chính trình lãnh đạo BIDV Hải Dương phê duyệt và ra quyết định xếp hạng khách hàng. Đối với trường hợp phân tích BCTC KHCV trong quá trình kiểm tra, giám sát sau khi giải ngân, cán bộ phân tích căn cứ kết quả chấm điểm tài chính và kết quả chấm điểm phi tài chính để trình lãnh đạo BIDV Hải Dương đưa ra các xếp hạng khách hàng, đưa khách hàng về đúng nhóm nợ theo qui định.

### ***2.2.2. Thực trạng về tổ chức phân tích báo cáo tài chính khách hàng doanh nghiệp***

Phân tích BCTC KHCV trong hoạt động cho vay tại Chi nhánh được thực hiện bởi cán bộ tín dụng. Trình tự Phân tích BCTC KHCV gồm ba giai đoạn.

#### ***(1) Giai đoạn lập kế hoạch phân tích***

Trong giai đoạn này, cán bộ phân tích xác định mục tiêu phân tích và xây dựng chương trình, nội dung phân tích.

Mục tiêu phân tích của Chi nhánh là để cho vay nên Chi nhánh thiết lập chương trình, nội dung phân tích hướng tới các chỉ tiêu: khả năng trả nợ của khách hàng, lợi nhuận trước thuế, vốn chủ sở hữu và nguy cơ rủi ro của các KHDN; khả năng thanh toán và kết quả kinh doanh của khách hàng; dự đoán xu thế phát triển về tình hình tài chính của khách hàng trong tương lai.

Chẳng hạn, tháng 9 năm 2024, BIDV chi nhánh Hải Dương nhận được đề nghị tái cấp tín dụng ngắn hạn với số tiền là 450.000.000.000 VND, mục đích: Sản xuất sản phẩm từ Plastic từ KHDN là Công ty cổ phần Nhựa An Phát Xanh. Căn cứ quy trình tín dụng, Chi nhánh đã phân công cán bộ thực hiện thẩm các điều kiện liên quan đến khách hàng, trong đó có nội dung quan trọng là “Phân tích BCTC” khách hàng.

Để lập kế hoạch phân tích BCTC KHDN trên, chi nhánh phân công Phòng Giao dịch KHDN, bộ phận Quan hệ Khách hàng thực hiện phân tích.

Cán bộ phòng Giao dịch khách hàng lập kế hoạch phân tích và báo cáo thông qua trưởng phòng với các nội dung cơ bản:

- Mục tiêu phân tích: đề xuất cấp/không cấp tín dụng theo các nội dung, điều kiện của khách hàng;
- Thời gian phân tích: từ tháng 9 đến tháng 11/2024.
- Cơ sở dữ liệu phân tích: BCKQHĐKD, BCĐKT, các thông tin liên quan: quá trình hình thành, tư cách pháp lý và mô hình tổ chức của khách hàng; ngành, lĩnh vực kinh doanh; khả năng tổ chức sản xuất, ... từ năm 2021 đến hết quý 3/2024.

*Tuy nhiên hoạt động này thường chưa được chú trọng và thực hiện bài bản mà chỉ là các thông báo, kết luận đưa ra trong cuộc họp của bộ phận tín dụng.*

*(2) Giai đoạn thực hiện phân tích*

Đây là giai đoạn triển khai và thực hiện các công việc trong kế hoạch. Trong giai đoạn này, cán bộ phân tích thu thập tài liệu và xử lý số liệu là các BCTC của KHDN; sử dụng các phương pháp phân tích, các công cụ hỗ trợ để tính toán, xác định các chỉ tiêu phân tích, tổng hợp kết quả và rút ra nhận xét trên cơ sở dữ liệu phân tích đã thu thập được.

*(3) Giai đoạn hoàn thành phân tích*

Giai đoạn cuối cùng là lập báo cáo kết quả phân tích và hoàn thiện hồ sơ.

Lưu trữ hồ sơ theo đúng quy định.

Trong giai đoạn này, cán bộ phân tích căn cứ vào kết quả các chỉ tiêu đã phân tích ở giai đoạn 2, đối chiếu với bảng xếp loại tín dụng khách hàng để đưa ra các ý kiến tham mưu, đề xuất trong công tác tín dụng.

*Để thấy rõ hơn thực trạng tổ chức phân tích BCTC KHCV trong hoạt động cho vay của Chi nhánh, tác giả minh họa qua trường hợp thực hiện phân tích BCTC khách hàng của Chi nhánh là Công ty Cổ phần Nhựa An Phát Xanh, thực hiện vào tháng 9 - 11 năm 2024 như tại mục 2.2.3.*

**2.2.3. Minh họa phân tích báo cáo tài chính khách hàng doanh nghiệp trong hoạt động cho vay tại ngân hàng Thương mại cổ phần Đầu tư và Phát triển Việt Nam - Chi nhánh Hải Dương**

Công ty Cổ phần Nhựa An Phát Xanh được thành lập theo Luật Doanh nghiệp Việt Nam theo Giấy Chứng nhận Đăng ký Doanh nghiệp số 0403000550 do Sở Kế hoạch và Đầu tư tỉnh Hải Dương cấp ngày 9/3/2002. Công ty có trụ sở chính tại Lô CN11+CN12, cụm Công nghiệp An Đồng, thị trấn Nam Sách, huyện Nam Sách, tỉnh Hải Dương và Văn phòng đại diện tại Hà Nội: Tầng 16, tòa nhà PV Oil, số 148 đường Hoàng Quốc Việt, phường Nghĩa Tân, quận Cầu Giấy, Hà Nội.

Các hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty Cổ phần Nhựa An Phát Xanh khá đa dạng như: Sản xuất sản phẩm bao bì màng mỏng; sản phẩm sinh học phân hủy hoàn toàn; sản phẩm nhựa; mua bán vật tư, nguyên liệu sản phẩm nhựa, bao bì nhựa các loại; sản xuất, mua bán máy móc, thiết bị và phụ tùng thay thế, chuyển giao công nghệ ngành nhựa; xây dựng công trình kỹ thuật dân dụng khác...

Theo thông tin CIC ngày 25/04/2025, hiện doanh nghiệp đang có quan hệ tín dụng tại 03 tổ chức tín dụng là Vietinbank - CN KCN Hải Dương; Vietcombank – CN Hải Dương và BIDV - CN Hải Dương, được xếp nhóm nợ đủ tiêu chuẩn. Theo hướng dẫn của cán bộ quản lý khách hàng, khách hàng đã cung cấp hồ sơ xin cấp vốn trong đó BTCT đã được kiểm toán từ năm 2021 – quý 3/2024. **(Phụ lục 2.1, 2.2).**

#### 2.2.3.1. Phân tích báo cáo kết quả hoạt động và hiệu quả kinh doanh

Phân tích kết quả sản xuất kinh doanh của công ty khách hàng thể hiện qua **Phụ lục 2.3** của cán bộ phân tích như sau:

a) Kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh

- *Doanh thu bán hàng*: Giai đoạn 2021 - 2022, doanh thu của doanh nghiệp có sự tăng trưởng mặc dù vẫn chịu sự tác động của dịch bệnh và chiến tranh Nga - Ukraina. Cụ thể, doanh thu năm 2022 doanh thu đạt 5.452 tỷ đồng, tăng 322 tỷ đồng tương ứng với mức tăng 6% so với năm 2021. Tuy nhiên đến năm 2023, kinh tế thế giới khủng hoảng lạm phát tăng cao và bùng phát thêm cuộc chiến ở Trung đông đã tác động đáng kể đến hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty. Doanh thu năm 2023 giảm đến 1.300 tỷ đồng tương ứng với mức giảm 24% so với năm 2022.

**Bảng 2.4. Kết quả phân tích doanh thu các mảng hoạt động của khách hàng**

(Đơn vị: triệu đồng)

| TT       | Chỉ tiêu                        | Năm 2022         | Tỷ trọng                                                 | Năm 2023         | Tỷ trọng    | SS +/-            | SS %        |
|----------|---------------------------------|------------------|----------------------------------------------------------|------------------|-------------|-------------------|-------------|
| <b>1</b> | <b>Sản lượng tiêu thụ (tấn)</b> | <b>138.671</b>   | <b>100%</b>                                              | <b>118.182</b>   | <b>100%</b> | <b>-20.489</b>    | <b>-15%</b> |
| 1.1      | Sản lượng sản xuất              | 88.657           | 64%                                                      | 94.667           | 80%         | 6.010             | 7%          |
| 1.2      | Sản lượng thương mại            | 50.013.92        | 36%                                                      | 23.515           | 20%         | -26.499           | -53%        |
| <b>2</b> | <b>Doanh thu (trđ)</b>          | <b>5.454.932</b> | <b>100%</b>                                              | <b>4.150.934</b> | <b>100%</b> | <b>-1.303.998</b> | <b>-24%</b> |
| 2.1      | Doanh thu sản xuất              | 3.775.001        | 72%                                                      | 3.571.576        | 86.0%       | -203.425          | -5%         |
|          | <i>Doanh thu xuất khẩu</i>      | 3.730.917        | 71%                                                      | 3.571.576        | 86.0%       | -159.341          | -4%         |
|          | <i>Doanh thu trong nước</i>     | 44.084           | 1%                                                       | -                | 0.0%        | -44.084           | -100%       |
| 2.2      | Doanh thu thương mại            | 1.663.808        | 27%                                                      | 562.135          | 13.5%       | -1.101.673        | -66%        |
|          | <i>Doanh thu xuất khẩu</i>      | 457.610          | 6%                                                       | 52.785           | 1.3%        | -404.825          | -88%        |
|          | <i>Doanh thu trong nước</i>     | 1.206.198        | 22%                                                      | 509.350          | 12.3%       | -696.848          | -58%        |
| 2.3      | Doanh thu dịch vụ               | 16.123           | 1%                                                       | 17.223           | 0.4%        | 1.100             | 7%          |
|          |                                 |                  | <i>(Kết quả phân tích của cán bộ tin dụng Chi nhánh)</i> |                  |             |                   |             |

Doanh thu của Công ty sụt giảm 1.303.998 triệu đồng tương ứng với mức giảm 24% so với năm 2022. Căn cứ cơ cấu doanh thu, sản lượng tiêu thụ năm 2023 sụt giảm mạnh từ hoạt động thương mại hạt nhựa, sản lượng kinh doanh thương mại giảm đến 53% tương ứng với đó là doanh thu giảm 1.101.673 triệu đồng giảm 66% so với năm 2022. Sản lượng các sản phẩm sản xuất có tăng nhẹ tăng 7%, nhưng năm 2023 giá cả hàng hóa giảm dẫn đến doanh thu từ hoạt động sản xuất giảm 203.425 triệu đồng tương ứng với mức giảm 5% so với năm 2022.

*- Doanh thu hoạt động tài chính:*

Bên cạnh hoạt động sản xuất kinh doanh, hàng năm công ty có thêm nguồn doanh thu từ hoạt động tài chính (đầu tư tiền gửi có kỳ hạn, lợi nhuận được chia từ các công ty con, công ty liên kết và lãi chênh lệch tỷ giá đã thực hiện, lãi từ chuyển nhượng cổ phần). Năm 2023, doanh thu tài chính của công ty đạt 149,67 tỷ đồng, tăng 49,9% so với năm 2022. Doanh thu từ hoạt động tài chính của công ty có sự tăng trưởng đáng kể là do trong năm 2023 công ty tăng cường tiền gửi và tiền cho đi vay từ đó thu lãi cao hơn; cùng với đó là việc cổ tức được nhận của công ty ghi nhận sự tăng trưởng cao hơn 560%. Cơ cấu doanh thu hoạt động tài chính như sau:

**Bảng 2.5. Kết quả phân tích hoạt động tài chính của khách hàng**

*(Đơn vị: triệu đồng)*

| TT | Khoản mục                            | Doanh thu<br>9t/2024 | Doanh<br>thu 2023 | Doanh<br>thu 2022 |
|----|--------------------------------------|----------------------|-------------------|-------------------|
| 1  | Lãi từ chuyển nhượng cổ phần         | 0                    | 0                 | 0                 |
| 2  | Lãi tiền gửi, tiền cho vay           | 17.766               | 76.682            | 37.783            |
| 3  | Doanh thu góp vốn hợp tác kinh doanh | 0                    | 0                 | 0                 |
| 4  | Cổ tức                               | 162.690              | 31.615            | 4.731             |
| 5  | Chênh lệch tỷ giá                    | 71.056               | 39.376            | 57.308            |
|    | <b>Tổng cộng</b>                     | <b>251.512</b>       | <b>149.673</b>    | <b>99.822</b>     |

*(Kết quả phân tích của cán bộ tín dụng Chi nhánh)*

Nhìn vào cấu phần doanh thu hoạt động tài chính, công ty trong năm gần đây, công ty có nguồn doanh thu tài chính khá ổn định và đều đặn từ lãi tiền gửi và tiền cho vay, mới tính đến quý III/2024 công ty nhận đã nhận được 17,8 tỷ đồng lãi

tiền gửi và tiền cho vay. Cũng trong quý III, công ty còn nhận được khoản cổ tức 162,69 tỷ đồng góp phần làm tăng trưởng doanh thu hoạt động tài chính của công ty lên 128% so với cùng kỳ năm 2023, tương đương với mức tăng 141.216 tỷ đồng.

*b) Mức độ sử dụng chi phí*

Căn cứ BCKQKD thu thập, cán bộ phân tích tính toán các chỉ tiêu phản ánh mức độ sử dụng chi phí và kết hợp với các quan sát và nguồn tài liệu khác để kết luận:

**Bảng 2.6. Tỷ trọng các khoản chi phí/doanh thu thuần năm 2022 - 2023**

| TT                                                       | Chỉ tiêu           | Đvt | Năm 2022 | Năm 2023 | So sánh |        |
|----------------------------------------------------------|--------------------|-----|----------|----------|---------|--------|
|                                                          |                    |     | Giá trị  | Giá trị  | Giá trị | Tốc độ |
| 1                                                        | Tỷ suất GVHB/DTT   | %   | 88,77%   | 87,48%   | -1,29%  | -1,45% |
| 2                                                        | Tỷ suất CPBH/DTT   | %   | 4,77%    | 4,55%    | -0,22%  | -4,55% |
| 3                                                        | Tỷ suất CPQLDN/DTT | %   | 1,23%    | 1,85%    | 0,62%   | 50,21% |
| <i>(Kết quả phân tích của cán bộ tín dụng Chi nhánh)</i> |                    |     |          |          |         |        |

Qua thống kê có thể nhận thấy, trong bối cảnh nền kinh tế thế giới có nhiều biến động, doanh nghiệp đã kiểm soát tốt các chi phí đầu vào. Mặc dù giá vốn có xu hướng tăng nhưng Công ty đã tiết giảm được nhiều chi phí khác như chi phí quản lý, chi phí tài chính giúp cho Lợi nhuận luôn ở mức cao. Lợi nhuận bình quân 3 năm gần nhất đạt 3%/tổng doanh thu thuần của Công ty.

Tính đến hết Quý III/2024, tỷ trọng các loại Chi phí/Doanh thu như sau:

**Bảng 2.7. Tỷ trọng các khoản chi phí/doanh thu thuần năm 2023 - 2024**

| TT                                                       | Chỉ tiêu           | Quý 3/2023    | Quý 3/2024    |
|----------------------------------------------------------|--------------------|---------------|---------------|
|                                                          |                    | Giá trị       | Giá trị       |
| 1                                                        | Tỷ suất GVHB/DTT   | 86.05%        | 84,16%        |
| 2                                                        | Tỷ suất CPBH/DTT   | 4.88%         | 5,88%         |
| 3                                                        | Tỷ suất CPQLDN/DTT | 1.93%         | 2,37%         |
| <b>Tổng</b>                                              |                    | <b>92.86%</b> | <b>92.41%</b> |
| <i>(Kết quả phân tích của cán bộ tín dụng Chi nhánh)</i> |                    |               |               |

Trong quý 3/2024, tỷ trọng chi phí giảm 0.45% so với quý 3/2023, giá vốn hàng bán trong quý 3 của năm nay ít hơn quý 3 của năm ngoái 248.999 triệu đồng tương đương mức giảm 8,86%, tuy nhiên các chi bán hàng và chi phí QLDN tăng



nhẹ so với quý 3/2023. Trong thời gian tới, doanh nghiệp cần tăng cường kiểm soát chi phí để nâng cao hiệu quả hoạt động.

Lợi nhuận sau thuế năm 2023 đạt 164.222 triệu đồng, tăng 130.381 triệu đồng tương đương với mức tăng 385% so với năm 2022. Tỷ suất lợi nhuận tăng từ 1% lên 4% do công ty tiết giảm mạnh các chi phí tài chính, chi phí bán hàng.

Lợi nhuận sau thuế trong Quý 3/2024 đạt 360 tỷ đồng, tương đương đạt mức tỷ suất 11,8% doanh thu, đây là mức tỉ suất lợi nhuận rất cao của Công ty trong những năm gần đây.

**\* Nhận xét rút ra:** Nhìn chung, công ty Cổ phần Nhựa An Phát Xanh vốn là doanh nghiệp hàng đầu trong lĩnh vực nhựa bao bì màng mỏng tại Đông Nam Á nên hoạt động sản xuất kinh doanh cơ bản ổn định. Mặc dù kinh tế thế giới có nhiều biến động nhưng với nền tảng khách hàng ổn định, mặc dù hoạt động thương mại Công ty giảm sút lớn nhưng kết quả hoạt động kinh doanh trong năm 2023 và quý 3/2024 vẫn có những kết quả tích cực nhờ việc kiểm soát tốt các chi phí đầu vào. Hiện nay, công ty đang triển khai nhà máy PBAT (nhựa phân hủy sinh học) đầu tiên tại Việt Nam, đang trong bước đầu vận hành với công suất 30.000 tấn/năm, đáp ứng nhu cầu nguyên liệu đầu vào thay vì nhập khẩu, nhà máy dự kiến giúp Công ty tiết kiệm chi phí nguyên liệu và sẽ mang lại lợi nhuận kinh doanh tốt hơn trong tương lai.

Tuy nhiên, để đảm bảo tỷ suất lợi nhuận đạt sự tăng trưởng trong những năm tiếp theo, Công ty vẫn cần tiếp tục duy trì công tác dự báo thị trường, cố định chi phí theo một tỷ giá trung tâm để hạn chế sự tác động của biến động tỷ giá. Bên cạnh đó, tiếp tục tìm các nhà cung cấp trong nước với nguồn hàng ổn định và ký kết các hợp đồng bao tiêu, hạn chế sự phụ thuộc quá nhiều vào nguồn nguyên vật liệu nhập khẩu.

#### 2.2.3.2. Phân tích bảng cân đối kế toán

Căn cứ vào BCĐKT khách hàng cung cấp và thông tin thu thập được, cán bộ tín dụng tiến hành tính toán các chỉ số liên quan (**Phụ lục 2.4**) và phân tích đánh giá về tình hình tài chính công ty các nội dung sau:

##### **a) Cơ cấu tài sản của công ty**

Tổng tài sản của khách hàng trong năm 2023 tiếp tục có sự tăng trưởng, đạt mức 7.580 tỷ đồng, tăng 1,4% so với năm 2022.

Cơ cấu tài sản: tài sản dài hạn tiếp tục chiếm tỉ trọng lớn, đạt giá trị 4.903 tỷ đồng trong năm 2023, tương ứng tỉ trọng 64,7% tổng tài sản. Tỉ trọng này hoàn toàn phù hợp với doanh nghiệp thuộc lĩnh vực sản xuất - thương mại. Bên cạnh đó, thời gian qua, doanh nghiệp vẫn trên đà tập trung đầu tư nhà xưởng, máy móc thiết bị nhằm tăng công suất, mở rộng quy mô doanh nghiệp

**\* Về tài sản ngắn hạn:** Tài sản ngắn hạn đạt giá trị 2.677 tỷ đồng, tập trung chủ yếu tại một số khoản mục:

- *Tiền và tương đương tiền:* Cuối năm 2023, Công ty vẫn duy trì một lượng lớn tiền và các khoản tương đương tiền, đạt giá trị 1.516 tỷ đồng (tăng 37% so với năm 2022), chiếm tỷ trọng 20% Tổng tài sản.

Đến thời điểm 30/09/2024, giá trị tiền và tương đương tiền đạt 1.578 tỷ đồng, trong đó tiền gửi không kỳ hạn và tiền mặt là 1.112 tỷ đồng, còn lại 466 tỷ đồng là tiền gửi có kỳ hạn từ 1 tháng đến 3 tháng tại các tổ chức tín dụng.

- *Đầu tư tài chính ngắn hạn:* Cuối năm 2023 và 30/09/2024, Công ty đang nắm giữ một lượng tiền mặt lớn, Công ty thực hiện gửi tiết kiệm có kỳ hạn từ 6 tháng đến 12 tháng tại các TCTD lần lượt là: 29 tỷ và 242,5 tỷ đồng.

- *Các khoản phải thu:* Thời điểm 31/12/2023, giá trị khoản mục này đạt 617 tỷ đồng, giảm ròng 185 tỷ đồng tương đương với mức giảm 23,1% so với năm 2022, chiếm tỉ trọng 8,1% tổng tài sản. Vòng quay khoản phải thu đạt 5.85 vòng/năm, tăng so với năm 2022 (0.57 vòng/năm). Nghĩa là thời gian ước tính để công ty thu được tiền là xấp xỉ 62,4 ngày trong trường hợp bán chịu, đây là một dấu hiệu tốt.

- *Hàng tồn kho:* Thời điểm 31/12/2023, giá trị hàng tồn kho đạt 501 tỷ đồng, giảm 333 tỷ đồng. Đến hết Quý 3/2024, giá trị hàng tồn kho đạt 481,5 tỷ đồng, tập trung chủ yếu là nguyên vật liệu (301 tỷ đồng), hàng mua đi đường (62 tỷ đồng), thành phẩm (92 tỷ đồng), công cụ dụng cụ (19 tỷ đồng). Hàng hóa tồn kho vẫn được luân chuyển tốt và không có biến động mạnh.

**\* Về tài sản dài hạn:**

Tổng tài sản dài hạn của công ty thời điểm 31/12/2023 có giá trị 4.903 tỷ đồng, tăng 183 tỷ đồng với thời điểm đầu năm, trong đó tập trung tại các khoản sau:

- *Tài sản cố định*: giá trị khoản mục này của doanh nghiệp tại thời điểm 31/12/2023 đạt 1.134 tỷ đồng, giảm 162 tỷ đồng tương ứng mức giảm 12,5% so với năm 2022, chủ yếu do trong năm công ty tăng chi phí đầu tư xây dựng cơ bản nhà cửa, vật kiến trúc, các hạng mục dở dang được hoàn thành đưa vào sử dụng.

- *Chi phí xây dựng cơ bản dở dang*: Đến thời điểm cuối năm 2023, Chi phí xây dựng cơ bản dở dang không còn là do Công ty đã hoàn thiện và hạch toán vào TSCĐ giá trị “nhà máy sản xuất hạt nhựa và bao bì vi sinh phân hủy hoàn toàn (Nhà máy số 8).

- *Đầu tư tài chính dài hạn*: Tại thời điểm 31/12/2023, tổng giá trị đầu tư tài chính dài hạn đạt mức 3.694 tỷ đồng, tăng 327 tỷ đồng so với cùng kỳ. Các khoản đầu tư tài chính của Công ty như tại **Bảng 2.8**.

**Bảng 2.8. Tình hình đầu tư tài chính dài hạn trong năm 2023**

| <i>Đơn vị: triệu đồng</i> |                                                     |                        |
|---------------------------|-----------------------------------------------------|------------------------|
| <b>TT</b>                 | <b>Tên công ty con</b>                              | <b>Số vốn thực góp</b> |
| <b>I</b>                  | <b>Góp vốn vào Công ty con</b>                      | <b>2.807,6</b>         |
| 1                         | Công ty CP An Tiến Industries                       | 407,3                  |
| 2                         | Công ty TNHH Khu công nghiệp kỹ thuật cao An Phát   | 921,8                  |
| 3                         | Công ty TNHH Khu công nghiệp kỹ thuật cao An Phát 1 | 295,6                  |
| 4                         | Công ty CP An Thành Bicsol                          | 174,4                  |
| 5                         | Công ty CP Nhựa bao bì An Vinh                      | 461,4                  |
| 6                         | An phát International, Inc                          | 455                    |
| 7                         | Công ty CP sản xuất Pbat An Phát                    | 92                     |
| <b>II</b>                 | <b>Góp vốn vào Công ty liên kết</b>                 | <b>1.143,2</b>         |
|                           | <b>Tổng cộng</b>                                    | <b>3.950,8</b>         |

*(Kết quả phân tích của cán bộ tín dụng Chi nhánh)*

**b) Cơ cấu nguồn vốn công ty**

Tổng nguồn vốn có sự gia tăng tương ứng với sự gia tăng của tổng tài sản. Đến 31/12/2023, tổng nguồn vốn đạt 7.580 tỷ đồng, trong đó nợ phải trả chiếm tỷ trọng 31,5%/tổng nguồn vốn, đạt giá trị 2.391 tỷ đồng. Tỷ trọng nợ phải trả giảm so

với năm 2022 là 2,1%, hệ số nợ giảm từ 32,7 xuống còn 31,5%, cho thấy doanh nghiệp đang dần cải thiện khả năng tự chủ về tài chính.

- *Vay nợ ngắn hạn*: tại 31/12/2023 dư nợ vay ngắn hạn đạt 1.834 tỷ đồng, chiếm 24.2%% tổng nguồn vốn, giảm 762 tỷ đồng so với cùng kỳ năm trước. Trong năm 2023, dư nợ ngắn hạn tăng mạnh do Công ty cần nhập hàng cuối năm để đảm bảo hoạt động trong những tháng chuẩn bị tết, đồng thời dư nợ ngắn hạn tăng do nợ trái phiếu đến hạn trả. Nhìn chung, An Phát có hoạt động sản xuất kinh doanh tốt, dư nợ tăng mang tính chất thời điểm. Đến thời điểm 30/09/2024 dư nợ vay ngắn hạn của Công ty chỉ còn 1.575 tỷ đồng.

- *Vay và nợ dài hạn*: giá trị khoản mục này thời điểm 31/12/2023 là 173 tỷ đồng, tăng ròng 604 tỷ đồng, tương đương mức tăng 77,8 % so với thời điểm 31/12/2022. Trong năm 2022, doanh nghiệp khách hàng cũng phát hành trái phiếu với tổng giá trị 464 tỷ đồng tại các TCTD với TSBĐ là các cổ phần của các công ty con, công ty liên kết, các khoản trái phiếu này đến hạn vào năm 2024.

Theo thông tin CIC tháng 11/2024, tổng dư nợ vay ngắn hạn và trung dài hạn tại các TCTD là 1.849 tỷ đồng, nợ trái phiếu còn 350 tỷ đồng (tại Ngân hàng Shinhanbank, KEB Hana Bank, Daegu Bank đến hạn tháng 11/2024).

- *Phải trả người bán và người mua trả tiền trước*: tại thời điểm 31/12/2023 của An Phát lần lượt đạt 258 tỷ đồng và 65 tỷ đồng tương ứng chiếm 3,4% và 0,9% trong tổng nguồn vốn giảm mạnh so với thời điểm 31/12/2022. Các khoản mục phải trả người bán chủ yếu tập trung tại các khách hàng truyền thống, đối tác quen thuộc của Công ty. Tại thời điểm 30/09/2024, giá trị khoản mục phải trả người bán đạt 262 tỷ đồng (tăng 4 tỷ đồng so với đầu năm), người mua ứng trước vẫn duy trì 65 tỷ đồng.

- *Vốn chủ sở hữu* cuối năm 2023 là 5.189 tỷ đồng, tăng 3,1% so với năm trước tương đương tăng 157 tỷ đồng. Vốn chủ sở hữu tăng là do lợi nhuận chưa phân phối để lại trong năm. Các khoản mục khác vẫn duy trì như năm 2022: Khoản mục thặng dư vốn cổ phần (823.9 tỷ đồng), Quỹ đầu tư phát triển (72,3 tỷ đồng), Quỹ khác của vốn chủ sở hữu (11,6 tỷ đồng).

- *Lợi nhuận chưa phân phối* cuối năm 2023 là 458 tỷ đồng, tăng 157,5 tỷ đồng so với năm 2022. Trong năm, phần lợi nhuận chưa phân phối lũy kế kỳ trước

tăng 34 tỷ đồng và lợi nhuận chưa phân phối năm 2023 tăng thêm 130 tỷ đồng.

**\* Nhận xét rút ra:** Cơ cấu tài sản/nguồn vốn phù hợp với đặc thù của Công ty, chất lượng các khoản mục tài sản/nguồn vốn ở mức tốt, khả năng tự chủ tài chính và khả năng thanh toán ngắn hạn của Công ty đảm bảo.

**c) Đánh giá mức độ độc lập tự chủ về tài chính**

Có tài liệu về báo cáo tài chính của Công ty Cổ phần An Phát Xanh qua 3 năm (2021-2023), Chi nhánh có tính toán các chỉ tiêu phản ánh mức độ tự chủ tài chính như Tỷ suất tự tài trợ (năm 2021: 62,6% , năm 2022: 67,3% , năm 2023: 68,5%) ở tại **Bảng 2.4**. Tuy nhiên, Chi nhánh không nêu ý nghĩa của các chỉ số này trong bối cảnh tài chính của KHDN được phân tích.

**2.2.3.3. Phân tích các chỉ tiêu tài chính trung gian**

Phân tích khả năng thanh toán bằng phương pháp sử dụng các hệ số thanh toán được thể hiện thông qua các nhóm chỉ tiêu phân tích: Nhóm chỉ tiêu thanh khoản; Nhóm chỉ tiêu hoạt động; Nhóm chỉ tiêu cơ cấu nợ và cơ cấu tài sản, nguồn vốn; Nhóm chỉ tiêu cơ cấu nợ và cơ cấu tài sản, nguồn vốn; Nhóm chỉ tiêu thu nhập.

**a) Nhóm chỉ tiêu thanh khoản**

**Bảng 2.9. Nhóm chỉ tiêu thanh khoản của Công ty năm 2021 - 2023**

| Chỉ tiêu                      | Năm 2021 | Năm 2022 | Năm 2023 |
|-------------------------------|----------|----------|----------|
| Khả năng thanh toán hiện hành | 1.70     | 1.65     | 1.21     |
| Khả năng thanh toán nhanh     | 1.44     | 1.15     | 0.98     |
| Khả năng thanh toán tức thời  | 0.74     | 0.66     | 0.68     |

*(Kết quả phân tích của cán bộ tín dụng Chi nhánh)*

Các chỉ tiêu thanh khoản của Công ty tương đối tốt. Hệ số khả năng thanh toán hiện hành giai đoạn 2021 - 2023 đều lớn hơn 1 và hệ số khả năng thanh toán nhanh đều lớn hơn 0.5, cho thấy khả năng thanh toán ngắn hạn của doanh nghiệp được đảm bảo.

**b) Nhóm chỉ tiêu hoạt động**

**Bảng 2.10. Nhóm chỉ tiêu hoạt động của Công ty năm 2021 - 2023**

| Chỉ tiêu                     | Năm 2021 | Năm 2022 | Năm 2023 |
|------------------------------|----------|----------|----------|
| Vòng quay vốn lưu động       | 1.75     | 1.85     | 1.53     |
| Vòng quay hàng tồn kho       | 10.27    | 7.41     | 5.44     |
| Vòng quay các khoản phải thu | 3.96     | 5.28     | 5.85     |

(Kết quả phân tích của cán bộ tín dụng Chi nhánh)

Nhóm chỉ tiêu này có sự biến động giai đoạn 2021 - 2023, năm 2023 vòng quay hàng tồn kho và vốn lưu động giảm, do hoạt động kinh doanh thương mại giảm sút nên vòng quay giảm.

c) Nhóm chỉ tiêu cơ cấu nợ và cơ cấu tài sản, nguồn vốn

**Bảng 2.11. Nhóm chỉ cơ cấu nợ, nguồn vốn của Công ty năm 2021 - 2023**

| Chỉ tiêu                 | Năm 2021 | Năm 2022 | Năm 2023 |
|--------------------------|----------|----------|----------|
| Nợ phải trả/Tổng tài sản | 37,4%    | 32,67%   | 31,54%   |
| Nợ phải trả/Vốn CSH      | 59,6%    | 48,53%   | 46,1%    |

(Kết quả phân tích của cán bộ tín dụng Chi nhánh)

Các chỉ tiêu về cơ cấu nợ và cơ cấu tài sản được duy trì ổn định và có xu hướng giảm dần, phù hợp với đặc thù hoạt động sản xuất kinh doanh của công ty. Công ty có khả năng chủ động về nguồn vốn cho sản xuất kinh doanh từ, hạn chế phần nào việc phụ thuộc vào nguồn vốn vay ngân hàng.

d) Nhóm chỉ tiêu thu nhập

**Bảng 2.12. Nhóm chỉ cơ cấu nợ, nguồn vốn của Công ty năm 2021 - 2023**

| Chỉ tiêu | Năm 2021 | Năm 2022 | Năm 2023 |
|----------|----------|----------|----------|
| ROA      | 4.17%    | 4.63%    | 2,8%     |
| ROE      | 6.41%    | 6.86%    | 4,1%     |

(Kết quả phân tích của cán bộ tín dụng Chi nhánh)

Chỉ tiêu lợi nhuận sau thuế/doanh thu đã được cải thiện nhờ doanh nghiệp đã kiểm soát tốt chi phí giá vốn. Tuy nhiên, các chỉ tiêu ROA, ROE vẫn đang ở mức thấp. Mức lợi nhuận chưa tương xứng với quy mô tổng tài sản và vốn chủ sở hữu của Công ty.

#### 2.2.3.4. Phân tích dòng tiền của doanh nghiệp

Việc phân tích dòng tiền được ngân hàng BIDV thực hiện qua báo cáo lưu chuyển tiền tệ. Tuy nhiên, hiện nay BIDV Hải Dương không tiến hành phân tích dòng tiền của khách hàng doanh nghiệp. Lý do Chi nhánh không phân tích báo cáo lưu chuyển tiền tệ là do báo cáo này không được yêu cầu lập bởi các cơ quan quản lý khách hàng và để không gây phiền toái cho khách hàng trong quá trình vay vốn tại ngân hàng. Cán bộ ngân hàng không phân tích báo cáo lưu chuyển tiền tệ do không bắt buộc phải phân tích.

#### 2.2.3.5. Xếp hạng tín dụng nội bộ đối với khách hàng

Dựa vào điểm đạt được, khách hàng được xếp vào một trong các hạng:

**Bảng 2.13. Xếp loại khách hàng**

| STT | XẾP LOẠI | NHÓM NỢ |
|-----|----------|---------|
| 1   | AAA      | 1       |
| 2   | AA+      | 1       |
| 3   | AA       | 1       |
| 4   | AA-      | 1       |
| 5   | A+       | 1       |
| 6   | A        | 1       |
| 7   | A-       | 1       |
| 8   | BBB      | 1       |
| 9   | BB+      | 1       |
| 10  | BB       | 1       |
| 11  | BB-      | 2       |
| 12  | B        | 2       |
| 13  | D1       | 3       |
| 14  | D2       | 4       |
| 15  | D3       | 5       |

(Nguồn: chính sách cấp tín dụng đối với khách hàng, phụ lục 2.5)

**Kết quả Xếp loại khách hàng:** xếp loại A+ nợ nhóm 1 (Kỳ 21 từ 01/06/2024 – 31/10/2024). Hệ số nợ (theo báo cáo tài chính 2024): 0,63 lần. Theo Quy định Chính sách cấp tín dụng số 3296/QĐ-HĐQT ngày 15/12/2016 và QĐ số 10544/QyĐ-BIDV ngày 15/12/2016 về Hướng dẫn chính sách cấp tín dụng đối với KHTC thì kết quả chấm điểm khách hàng như sau.

Khách hàng mới xếp loại A+, phân loại nợ nhóm 1 và thuộc nhóm đối tượng 3 theo Bộ chỉ tiêu có đủ báo cáo tài chính.

+ Định hướng tiếp thị khách hàng: Mở rộng, phát triển tiếp thị.

+ Định hướng cấp tín dụng: Cấp tín dụng bình thường.

+ Tỷ lệ tài sản bảo đảm tối thiểu: 30% tổng dư nợ, mở L/C và dư bảo lãnh quy đổi tại mọi thời điểm (áp dụng theo chính sách TSBĐ của nhóm đối tượng 3). Tuy nhiên, để đảm bảo hạn chế được rủi ro, phòng KHDN3 đề xuất áp dụng chính sách: 50% dư nợ, dư bảo lãnh thanh toán, mở LC có TSBĐ cho khoản cấp tín dụng lần này.

- Thẩm quyền phê duyệt hạn mức tín dụng lần này: Công ty được phân loại là khách hàng nhóm 1 theo quyết định số 107/QĐ-BIDV.HD ngày 09/05/2024 quy định về phân cấp thẩm quyền phán quyết đối với các cấp điều hành. Do đó, với đề xuất lần này, thẩm quyền phê duyệt hạn mức tín dụng của Công ty là Giám đốc chi nhánh qua thẩm định rủi ro.

#### 2.2.3.6. *Lập báo cáo kết quả phân tích*

Sau khi tính toán phân tích các chỉ tiêu liên quan, cán bộ phân tích nhập dữ liệu phân tích BCTC KHDN lên hệ thống quản lý nội bộ để lập Báo cáo đề xuất cấp tín dụng (**Phụ lục 2.6**). Đồng thời, căn cứ vào kết quả các chỉ tiêu đã phân tích nêu trên, cán bộ phân tích đối chiếu với bảng xếp loại tín dụng khách hàng, phân tích, xác định mức vốn dự kiến năm 2024 - 2025, cụ thể như sau:

*Theo kết quả phân tích của cán bộ tín dụng Chi nhánh:*

**- Kết quả xếp hạng tín dụng đối với Công ty Anh phát Xanh:**

“Xếp hạng tín dụng kỳ gần nhất: xếp hạng AAA, thuộc nợ nhóm 1.

+ Định hướng cấp tín dụng: Ưu tiên cấp tín dụng.

+ Tỷ lệ đòn bẩy của công ty năm 2023 là  $26\% < 50\% \Rightarrow$  Đáp ứng.

+ Tỷ lệ tài sản bảo đảm: BIDV được xem xét cấp tín dụng không có TSBĐ toàn bộ do công ty đáp ứng đầy đủ điều kiện theo CV 2893/BIDV-QLRRTH hoặc đáp ứng tỷ lệ TSBĐ tối thiểu 20%.”

**- Tính toán hạn mức vốn lưu động năm 2024 - 2025**



**Bảng 2.15. Tính toán hạn mức vốn lưu động năm 2024 - 2025***DVT: triệu đồng*

| <b>TT</b> | <b>Chỉ tiêu</b>                                     | <b>Số tiền (trđ)</b> |
|-----------|-----------------------------------------------------|----------------------|
| 1         | Doanh thu thuần kế hoạch                            | 4.350.524            |
| 2         | Lợi nhuận sau thuế                                  | 172.933              |
| 3         | Thuế                                                | 43.233               |
| 4         | KHCB dự kiến                                        | 201.174              |
| 5         | Chi phí sản xuất cần thiết kế hoạch (1-2-3-4)       | 3.933.184            |
| 6         | Vòng quay vốn lưu động bình quân (3 năm)            | 1,70                 |
| 7         | Nhu cầu vốn lưu động bình quân (5/6).               | 2.313.638            |
| 8         | Vốn tự có và coi như tự có.                         | 459.096              |
| 9         | Vốn dự kiến vay TCTD khác và Vốn chiếm dụng khác... | 1.404.542            |
| 10        | Nhu cầu vay vốn lưu động tại BIDV                   | 450.000              |

*(Kết quả phân tích của cán bộ tín dụng Chi nhánh)**Trong đó:*

Vòng quay vốn lưu động bình quân (Doanh thu thuần/Vốn lưu động bình quân) 3 năm là 1,7 vòng/năm.

Vốn tự có 2023 = Tài sản ngắn hạn 2023 – Nợ ngắn hạn 2023

$$= 2.677.632 - 2.218.536 = 459.096 \text{ tr.đồng}$$

Chi phí sản xuất cần thiết = Doanh thu thuần - Khấu hao - Lợi nhuận - Thuế

$$= 4.350.524 - 201.174 - 172.933 - 43.233$$

$$= 3.933.184 \text{ tr.đồng}$$

Hạn mức tín dụng = Chi phí sản xuất cần thiết/Vòng quay VLD – VTC

$$\text{HMTD} = \frac{3.933.184 \text{ trđ}}{1,7 \text{ vòng}} - 459.096 = 1.854.542 \text{ tr.đồng}$$

Nhu cầu vốn lưu động năm 2024 - 2025 là: 1.854.542 tr.đồng.

Trong đó:

- Vốn vay dự kiến tại BIDV: 450.000 tr.đồng.
- Vốn dự kiến vay tổ chức tín dụng khác và các nguồn huy động khác: 1.404.542 tr.đồng.

Nguồn trả nợ: Từ doanh thu, lợi nhuận và các nguồn thu hợp pháp khác.

Thời hạn hạn mức: 12 tháng kể từ ngày ký kết hợp đồng hạn mức.

Đồng thời, các bộ này chịu trách nhiệm đóng gói, hoàn thiện hồ sơ tín dụng chuyển các bộ phận tiếp theo. Báo cáo đề xuất cấp tín dụng như tại **Phụ lục 2.6**.

#### ***2.2.4. Đánh giá các yếu tố ảnh hưởng đến phân tích báo cáo tài chính khách hàng doanh nghiệp***

*Về nhân tố chủ quan:* Từ những BCTC, của DNKH cung cấp, cán bộ quan hệ khách hàng đòi hỏi phải có độ nhanh nhạy trong việc phân tích tài chính doanh nghiệp, kinh nghiệm thực tế cùng những hiểu biết sâu rộng mới phân tích thấu đáo được các vấn đề. Có những đánh giá khách quan trên bảng số liệu thu được, nhìn nhận rõ được sự trung thực hay thông tin chưa chuẩn xác để từ đó đưa ra Báo cáo đề xuất cấp hạn mức tín dụng cho doanh nghiệp. Cán bộ quan hệ khách hàng cũng thường xuyên được đào tạo và tự đào tạo để nâng cao chất lượng của việc phân tích và thẩm định khách hàng.

*Về nhân tố khách quan:* Là một ngân hàng cổ phần trên 50% vốn của Nhà nước nên đặc thù quan hệ tín dụng vẫn là các tập đoàn, tổng công ty, công ty với mức độ phức tạp của các BCTD, đòi hỏi cán bộ quản lý khách hàng phải sử dụng, nghiên cứu kiểm tra các chỉ tiêu tài chính, từng loại hình doanh nghiệp cho phù hợp với các báo cáo đề xuất, tránh các báo cáo không chính xác, gây nên những quyết định sai lầm. Thường xuyên cập nhật các văn bản quy định của ngân hàng Nhà nước, hệ thống các chuẩn mực kế toán. Công nghệ tin học, ứng dụng các phần mềm sẽ giúp cho việc tính toán được chính xác hơn, lưu trữ các dữ liệu đã phân tích. Tất cả đều tác động trực tiếp hay gián tiếp đến việc khai thác thông tin, đến quan điểm, nhận thức của mọi người về công tác phân tích tài chính.

### **2.3. Đánh giá phân tích báo cáo tài chính khách hàng doanh nghiệp trong hoạt động cho vay tại Ngân hàng Thương mại cổ phần Đầu tư và Phát triển Việt Nam - Chi nhánh Hải Dương**

#### **2.3.1. Mặt đạt được**

Được sự quan của Ban lãnh đạo ngân hàng về chất lượng tín dụng tại chi nhánh, cùng với sự nỗ lực của các cán bộ quản lý khách hàng, quản lý rủi ro Chi nhánh Hải Dương ngân hàng BIDV đã đạt được những kết quả đáng ghi nhận:

- Công tác phân tích đánh giá tình hình tài chính của khách hàng doanh nghiệp thực hiện tốt, làm tăng hiệu quả chất lượng cũng như gia tăng số lượng hoạt động cho vay. Doanh số cho vay và thu nợ đều tăng trong khi tỷ lệ nợ quá hạn giảm cho thấy hoạt động tín dụng tại chi nhánh đang ngày được gia tăng về quy mô và chất lượng.

- Trong quá trình phân tích đánh giá, cán bộ ngân hàng đã chú ý kiểm tra tính xác thực của BCTC, thực hiện phân tích đa dạng các nội dung, chỉ tiêu bằng nhiều phương pháp phân tích khác nhau để phản ánh chính xác hơn tình hình tài chính của khách hàng doanh nghiệp.

- Đánh giá tình hình tài chính khách hàng doanh nghiệp được tuân thủ chặt chẽ theo đúng quy trình cho vay của BIDV, nâng cao độ tin cậy của kết quả phân tích đánh giá, hạn chế rủi ro tín dụng, giảm nợ xấu.

- Việc xếp hạng tín dụng và phân loại khách hàng giúp ngân hàng có các chế độ ưu đãi với các khách hàng có tình hình tài chính lành mạnh, đồng thời có các biện pháp phòng ngừa rủi ro đối với các khách hàng có tình hình tài chính có vấn đề.

- Được sự quan tâm của Ban lãnh đạo chi nhánh, cán bộ chi nhánh được tạo điều kiện tối đa về trang bị máy móc hiện đại nhất, điện thoại, máy tính, máy fax... Các trang tin văn bản quy trình nội bộ, nguồn thông tin internet giúp cán bộ thu thập đầy đủ các thông tin đa chiều về khách hàng. Các phần mềm ứng dụng hỗ trợ công tác tính điểm, phân tích đánh giá, phân loại khách hàng liên tục được cải tiến cập nhật thường xuyên, giúp cho công tác đề xuất, thẩm định hoạt động tín dụng đạt hiệu quả cao.

- Yếu tố con người cũng được quan tâm đặc biệt, các lớp đào tạo tập huấn

liên tục được tổ chức, giúp cán bộ ngân hàng ngày càng được nâng cao trình độ nghiệp vụ. Bên cạnh công tác đào tạo chuyên sâu về phân tích đánh giá tình hình tài chính khách hàng, thì công tác giáo dục về đạo đức nghề nghiệp cũng đặc biệt được chú trọng. Các chuẩn mực về đạo đức nghề nghiệp, xây dựng văn hóa doanh nghiệp, tiêu chuẩn về phong cách giao dịch với khách hàng được ban hành, đòi hỏi cán bộ ngân hàng không những nâng cao về chuyên môn mà còn phải luôn đặt đạo đức nghề nghiệp lên hàng đầu.

### **2.3.2. Hạn chế và nguyên nhân**

#### ***- Về cơ sở dữ liệu và phương pháp phân tích***

Nguồn thông tin mà cán bộ ngân hàng sử dụng để đánh giá tình hình tài chính doanh nghiệp còn nhiều hạn chế, độ tin cậy chưa cao. Đặc biệt là các BCTC doanh nghiệp cung cấp phần lớn là chưa qua kiểm toán. Điều này ảnh hưởng tới kết quả phân tích đánh giá của cán bộ, cũng như các quyết định cấp tín dụng nêu khách hàng có gian lận làm sai lệch BCTC.

Chi nhánh chưa sử dụng phân tích BCLCTT, chưa khai thác tối đa thông tin trên TMBCTC để có thêm thông tin hữu ích cho các báo cáo đề xuất.

#### ***- Về tổ chức phân tích***

Công tác lập kế hoạch phân tích chưa đảm bảo khoa học và được coi trọng.

Trình độ nhân sự thực hiện đánh giá tình hình tài chính các khách hàng doanh nghiệp trong những lĩnh vực chuyên ngành như khai khoáng, y tế... còn nhiều hạn chế. Vì vậy, cơ cấu cho vay khách hàng doanh nghiệp còn chưa đa dạng ở các ngành nghề, độ phân tán rủi ro trong hoạt động tín dụng còn chưa cao.

Thời gian xử lý, phân tích đánh giá các hồ sơ xin vay vốn tại Chi nhánh Hải Dương BIDV còn chưa đảm bảo tính hiệu quả về mặt thời gian, đặc biệt là các doanh nghiệp lớn, hoặc không phải là khách hàng truyền thống. Việc kéo dài thời gian thẩm định, đánh giá sẽ gây khó khăn cho doanh nghiệp vay vốn, bỏ lỡ cơ hội đầu tư và gây tổn kém cho chính ngân hàng.

Một số chỉ tiêu tài chính có ảnh hưởng nhất định đến kết quả phân tích, báo cáo đề xuất chưa được triển khai đầy đủ.

Công tác đánh giá tình hình tài chính khách hàng doanh nghiệp còn tập trung

vào giai đoạn trước khi cho vay, chưa chú trọng tới giai đoạn trong khi cho vay. Điều này có thể dẫn tới những rủi ro cho ngân hàng, khi cán bộ ngân hàng còn chưa sát sao trong công tác kiểm tra tình hình sử dụng vốn vay, thực trạng tài sản bảo đảm hay các điều kiện cho vay khác trong hợp đồng vay vốn.

*Nguyên nhân dẫn tới những hạn chế trên:*

Về việc thực hiện theo quy trình cho vay: Quy trình cho vay tại ngân hàng BIDV Hải Dương được xây dựng một cách khoa học và chặt chẽ từ lúc tiếp thị, tìm hiểu nhu cầu khách hàng vay vốn đến khi thu nợ tất toán khoản vay. Tuy nhiên, trong thực tế kết quả đánh giá tình hình tài chính khách hàng đôi khi chưa hiệu quả, xuất phát từ các nguyên nhân sau:

- Việc xác minh thông tin trên BCTC do doanh nghiệp cung cấp: đối với các BCTC của doanh nghiệp chưa được kiểm toán độc lập, nhiều trường hợp cán bộ ngân hàng vẫn chưa sát sao trong việc đến khảo sát trực tiếp tại doanh nghiệp, kiểm tra chứng từ sổ sách, kiểm tra tài sản, nguyên liệu, vật liệu...

- Sử dụng dữ liệu trong đánh giá: cán bộ ngân hàng thường chú trọng đến phân tích BCĐKT và BCKQKD nhiều hơn phân tích dữ liệu từ BC LCTT. Trong khi BC LCTT có vai trò quan trọng, phản ánh khả năng tạo tiền mặt thực tế của doanh nghiệp, là nguồn bù đắp nợ vay cho ngân hàng.

Về nội dung đánh giá: những chỉ tiêu liên quan đến dòng tiền và BC LCTT ít được quan tâm phân tích. Điều đó dẫn đến việc đánh giá khả năng tạo tiền và duy trì nguồn tiền ổn định cũng như năng lực sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp còn bị hạn chế.

Về trình độ cán bộ: Cán bộ thực hiện công tác đánh giá tình hình tài chính khách hàng tại BIDV Hải Dương còn khá trẻ, mặc dù đã được đào tạo bài bản, nắm khá vững các quy trình quy định, tuy nhiên những hồ sơ của các khách hàng lớn, đa dạng trong nhiều lĩnh vực, đòi hỏi có nhiều kinh nghiệm, kết quả phân tích đánh giá đôi khi vẫn khó tránh khỏi những sai sót.

*Về nguồn thông tin phục vụ phân tích:*

- Hiện nay, việc hỗ trợ xác minh thông tin khách hàng giữa các ngân hàng trong hệ thống ngân hàng tại Việt nam chưa được cao, các ngân hàng vẫn coi nhau

như đối thủ cạnh tranh. Khi phân tích đánh giá các hồ sơ vay BCTC chưa được kiểm toán, các ngân hàng khó kiểm tra chéo các thông tin về khách hàng từ các ngân hàng bạn, ở đây vai trò của ngân hàng Nhà nước là hết sức quan trọng. Bên cạnh đó, vai trò cung cấp các thông tin về tình hình, xu hướng phát triển các ngành kinh tế từ phía Nhà nước, các cơ quan Bộ ngành còn chưa kịp thời, do vậy các ngân hàng thiếu đi những thông tin quan trọng làm căn cứ tham khảo khi phân tích đánh giá.

- Việc chưa có một cơ quan chính thức nào thực hiện tổng hợp các thông tin, đánh giá xếp loại doanh nghiệp thông qua các chỉ tiêu thông tin tài chính tại nước ta. Hoạt động đánh giá tình hình tài chính khách hàng dựa trên những thông tin có độ tin cậy như vậy sẽ giúp cho kết quả phân tích đánh giá, các quyết định cấp tín dụng có độ chính xác cao hơn.

Về phía khách hàng:

+ Một số doanh nghiệp không muốn công khai tình hình tài chính thực của mình, do đó cán bộ ngân hàng rất khó tiếp cận các thông tin chính xác, ảnh hưởng tới kết quả phân tích tài chính.

+ Trong thực tế, các doanh nghiệp xin vay vốn thường thực hiện quyết toán muộn, BCTC được kiểm toán được gửi cho cán bộ ngân hàng là BCTC của nhiều tháng trước, gây khó khăn trong việc phân tích đánh giá chính xác tình hình tài chính của khách hàng thời điểm đề nghị vay vốn.

## **TIỂU KẾT CHƯƠNG 2**

Chương 2 của đề tài, tác giả đi sâu vào thực trạng hoạt động đánh giá tình hình tài chính doanh nghiệp trong quy trình cho vay tại ngân hàng BIDV - Chi nhánh Hải Dương. Từ đó, chỉ ra những hạn chế và nguyên nhân của những hạn chế đó trong hoạt động đánh giá tình hình tài chính khách hàng doanh nghiệp. Trên cơ sở đó, đề tài sẽ đề xuất một số giải pháp nhằm nâng cao hiệu quả và hoàn thiện công tác đánh giá tình hình tài chính khách hàng doanh nghiệp trong quy trình cho vay tại ngân hàng tại Chương 3.

### CHƯƠNG 3

## GIẢI PHÁP HOÀN THIỆN PHÂN TÍCH BÁO CÁO TÀI CHÍNH KHÁCH HÀNG DOANH NGHIỆP TRONG HOẠT ĐỘNG CHO VAY TẠI NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI CỔ PHẦN ĐẦU TƯ VÀ PHÁT TRIỂN VIỆT NAM

### - CHI NHÁNH HẢI DƯƠNG

#### 3.1. Định hướng tại Ngân hàng Thương mại cổ phần Đầu tư và Phát triển Việt Nam - Chi nhánh Hải Dương trong thời gian tới

Ngân hàng TMCP Đầu tư và phát triển Việt nam đã đề ra mục tiêu tổng quát giai đoạn cơ cấu lại 2024 – 2030, tiếp tục là ngân hàng thương mại đóng vai trò chủ lực, chủ đạo về quy mô, thị phần, về khả năng điều tiết thị trường; Lành mạnh hóa tình hình tài chính, tăng cường cải cách thể chế, nâng cao năng lực quản trị theo quy định của pháp luật phù hợp với thông lệ quốc tế; Đi đầu trong việc áp dụng công nghệ ngân hàng hiện đại, cải thiện mức định hạng tín nhiệm quốc tế; Gia tăng giá trị thương hiệu; Nâng cao năng suất, thu nhập của người lao động, thực hiện tốt nghĩa vụ với cổ đông, trách nhiệm với cộng đồng xã hội.

Bám sát mục tiêu phát triển của toàn hệ thống BIDV, Chi nhánh BIDV Hải Dương cũng đang không ngừng nâng cao chất lượng tín dụng, nâng cao hiệu quả trong công tác đánh giá tình hình tài chính doanh nghiệp, giảm thiểu nợ xấu, duy trì quan hệ với khách hàng cũ, phát triển quan hệ với khách hàng mới có tình hình tài chính lành mạnh. Để thực hiện các mục tiêu đề ra, chi nhánh BIDV Hải Dương đã đưa ra một số phương hướng, nhiệm vụ cụ thể như sau:

- Nâng cao năng lực cán bộ đặc biệt về mặt đạo đức và nghiệp vụ đánh giá tình hình tài chính khách hàng.
- Đầu tư trang thiết bị hiện đại, đi đầu trong công nghệ, phát triển các phần mềm hỗ trợ cán bộ trong công tác phân tích đánh giá tình hình tài chính khách hàng.
- Công tác phân tích, đánh giá tình hình tài chính doanh nghiệp cần được sự quan tâm sát sao của Ban lãnh đạo chi nhánh trong quản lý, giám sát, xử lý những kịp thời những khó khăn vướng mắc. Đồng thời dần hoàn thiện quy trình quy định tạo sự đồng bộ, vận hành trơn chu giữa các bộ phận đề xuất, thẩm định, phê duyệt tín dụng.
- Công tác đánh giá tình hình tài chính doanh nghiệp phải dần trở thành thể

mạnh cạnh tranh của Chi nhánh BIDV Hải Dương, nâng cao hiệu quả phân tích, rút ngắn thời gian phân tích, thu hút khách hàng tiếp cận với các sản phẩm tín dụng của ngân hàng. Với mục tiêu hoàn thiện việc phân loại quản lý khách hàng theo loại hình, ngành nghề kinh doanh, quy mô kinh doanh dẫn đến việc phân tích tài chính của doanh nghiệp được xác thực và có độ tin cậy cao.

### **3.2. Một số giải pháp hoàn thiện phân tích báo cáo tài chính khách hàng doanh nghiệp trong hoạt động cho vay**

#### **3.2.1. Về cơ sở dữ liệu và phương pháp phân tích**

##### *a) Mục tiêu của giải pháp*

Tạo dựng được hệ thống cơ sở dữ liệu, tài liệu tin cậy, khách quan, phong phú; lựa chọn phương pháp phân tích phù hợp, đáp ứng nhu cầu thông tin cho việc phân tích, ra quyết định cấp tín dụng đối với KHDN.

Đẩy mạnh việc ứng dụng công nghệ thông tin vào quá trình phân tích nhằm tăng độ chính xác, tiết kiệm thời gian, nhân lực.

##### *b) Nội dung, cách thức thực hiện giải pháp*

##### *- Về cơ sở dữ liệu phân tích:*

Nguồn thông tin tương đối đầy đủ, chi tiết tạo điều kiện cho quá trình ứng dụng thực tế. Các số liệu dùng trong công tác phân tích được lấy trên các báo cáo tài chính như bảng cân đối kế toán, báo cáo kết quả kinh doanh... báo cáo tài chính này được ngân hàng yêu cầu đơn vị kiểm toán hoặc qua kiểm tra của cơ quan thuế, còn đối với các trường hợp chưa được kiểm tra thì cán bộ quan hệ khách hàng đã có những phương pháp kiểm tra số liệu và đề nghị khách hàng chỉnh sửa chính xác, hợp lý...

Nên bổ sung các BCLCTT, TMBCTC của KHND vào nguồn tài liệu dữ liệu phục vụ phân tích.

Trong sử dụng các phương pháp phân tích, cần bổ sung phương pháp xác định hệ số tự tài trợ để thấy rõ năng lực trả nợ tiền vay của các khách hàng.

BIDV đã có quy định về Phân tích BCTC KHCV doanh nghiệp. Việc cán bộ phân tích trong quá trình thực hiện qui trình Phân tích BCTC KHCV đôi khi còn bỏ qua một phần nào đó trong qui trình phân tích hoặc đôi khi còn chủ quan, cảm tính



có thể bỏ qua cho một số nội dung cho những khách hàng truyền thống hoặc quá tin tưởng khách hàng nên không kiểm tra kỹ lại những thông tin khách hàng cung cấp nên không đối chứng với các đối tượng liên quan như đối chiếu báo cáo tài chính với cơ quan thuế, đối chiếu các khoản phải thu lớn của khách hàng để xác định các khoản phải thu đó có khả năng xảy ra rủi ro trong tương lai không, định giá giá trị thực tài sản cố định của doanh nghiệp, định giá giá trị hàng tồn kho hiện tại của doanh nghiệp, đánh giá các khoản đầu tư ngắn hạn, trình độ kiểm soát chi phí của doanh nghiệp... Bên cạnh đó, cán bộ phân tích phải dự đoán được tình hình chính trị, xã hội, kinh tế, tự nhiên có thể ảnh hưởng như thế nào đến doanh nghiệp trong tương lai... Chất lượng khâu thẩm định khách hàng trước khi vay, theo dõi và Phân tích BCTC KHCV trong suốt quá trình vay vốn ảnh hưởng rất nhiều đến khả năng trả nợ của khách hàng trong tương lai.

Để đảm bảo chất lượng hoạt động đánh giá tài chính khách hàng doanh nghiệp được nâng cao hơn nữa, ngân hàng cần không ngừng hoàn thiện quy trình cho vay, trong đó có hướng dẫn cụ thể hơn nữa về công tác đánh giá tình hình tài chính khách hàng. Qua trong quá trình công tác thực tế, tiếp xúc với khách hàng, tham khảo thêm các quy trình cho vay của các ngân hàng bạn, để tiến hành điều chỉnh quy trình cho vay tại ngân hàng sao cho rút ngắn thời gian, thủ tục mà vẫn nâng cao được hiệu quả công tác đánh giá tình hình tài chính khách hàng.

Khi có những chính sách, văn bản chỉ đạo mới của Ngân hàng Nhà nước, các cơ quan quản lý, ngân hàng cần cập nhật phổ biến ngay tới tất cả các cán bộ làm công tác tín dụng, có thể đào tạo hoặc tập huấn nếu cần thiết. Đồng thời, nghiên cứu điều chỉnh quy trình, quy định sao cho phù hợp đảm bảo đáp ứng được những yêu cầu thay đổi phát triển mới, đặc biệt chú ý tới công tác đánh giá tình hình tài chính khách hàng.

#### **- Về ứng dụng công nghệ thông tin:**

Một nội dung đặc biệt cần được đẩy mạnh trong giai đoạn hiện nay là ứng dụng công nghệ thông tin vào hoạt động phân tích báo cáo tài chính. Trong bối cảnh số hóa và chuyển đổi số đang được toàn ngành ngân hàng tích cực triển khai, việc ứng dụng các công cụ công nghệ sẽ giúp tự động hóa các quy trình từ thu thập, xử lý đến phân tích và trình bày dữ liệu. Cụ thể, BIDV Chi nhánh Hải Dương có thể triển khai áp dụng

các phần mềm chuyên dụng như Microsoft Excel nâng cao (với các công cụ Pivot Table, Power Query, Solver...), phần mềm phân tích tài chính chuyên biệt (như FAST, MISA AMIS Finance), hoặc các công cụ Business Intelligence (BI) như Power BI, Tableau. Những công cụ này cho phép tích hợp dữ liệu từ nhiều nguồn, hiển thị dữ liệu dưới dạng biểu đồ, bảng động, bảng điều khiển (dashboard) trực quan, giúp cán bộ tín dụng theo dõi và đánh giá nhanh các biến động tài chính của khách hàng.

Bên cạnh đó, việc xây dựng hệ thống quản lý thông tin tín dụng nội bộ (CIMIS) giúp lưu trữ, cập nhật và đối chiếu thông tin lịch sử tài chính, lịch sử tín dụng, lịch sử quan hệ giao dịch của khách hàng. Khi kết hợp với các cơ sở dữ liệu từ Trung tâm Thông tin Tín dụng Quốc gia (CIC), ngân hàng có thể đồng thời đánh giá được cả rủi ro nội bộ và rủi ro bên ngoài của khách hàng một cách chính xác hơn. Ngoài ra, các công nghệ mới như trí tuệ nhân tạo (AI), học máy (Machine Learning) cũng có thể được áp dụng để xây dựng mô hình dự báo khả năng trả nợ, nhận diện gian lận hoặc phát hiện sớm các dấu hiệu suy giảm tài chính dựa trên các biến động bất thường trong dữ liệu tài chính.

Việc đẩy mạnh ứng dụng công nghệ thông tin không những giúp giảm thiểu thời gian và chi phí phân tích, mà còn góp phần nâng cao độ chính xác, khả năng xử lý dữ liệu lớn (big data), đồng thời đảm bảo tính minh bạch và hiệu quả trong ra quyết định tín dụng. Đây là giải pháp thiết thực và phù hợp trong bối cảnh chuyển đổi số toàn ngành ngân hàng, góp phần nâng cao chất lượng công tác phân tích báo cáo tài chính tại BIDV Chi nhánh Hải Dương một cách bền vững.

### *c) Điều kiện thực hiện giải pháp*

Lãnh đạo Chi nhánh cần phải rà soát lại và thường xuyên cập nhật hoàn thiện hệ thống văn bản nội bộ, hướng dẫn thu thập dữ liệu và sử dụng phương pháp đánh giá tình hình tài chính doanh nghiệp để cung cấp, phổ biến đến toàn thể cán bộ làm công tác tín dụng, thẩm định tín dụng. Những văn bản nội bộ này không chỉ là định hướng thực hiện cho công tác đánh giá tình hình tài chính khách hàng trong thực tế mà còn là tài liệu đào tạo, tập huấn cho cán bộ mới hoặc đào tạo cán bộ định kỳ, tiến tới nên xây dựng Cẩm nang tín dụng trong nội bộ ngân hàng.

Tăng cường mối quan hệ với bên thứ 3 để có được nguồn thông tin khách

quan, chính xác.

Chi nhánh cũng như BIDV Hải Dương cần có lộ trình cho việc đầu tư khoa học công nghệ, máy móc thiết bị và đào tạo nhân lực đảm bảo điều kiện cho việc ứng dụng công nghệ thông tin trong phân tích BCTC khách hàng được hiệu quả.

### **3.2.3. Về tổ chức phân tích báo cáo tài chính khách hàng doanh nghiệp**

#### **a) Mục tiêu của giải pháp**

Hoàn thiện khâu lập kế hoạch phân tích đảm bảo khoa học và thể hiện vai trò quan trọng của công tác này.

Nâng cao chất lượng công tác phân tích và các Báo cáo đề xuất cấp tín dụng.

#### **b) Nội dung, cách thức thực hiện giải pháp**

- Hoàn thiện khâu lập kế hoạch phân tích

Qua đánh giá thực trạng phân tích BCTC KHDN của BIDV Chi nhánh Hải Dương cho thấy “Công tác lập kế hoạch phân tích chưa đảm bảo khoa học và được coi trọng”. Bộ phận được giao nhiệm vụ phân tích đã lên kế hoạch xong chưa thể hiện một cách khoa học (bằng Bản kế hoạch) mà kế hoạch được thể hiện qua kết luận trong cuộc họp giao ban hoặc giao nhiệm vụ của phòng. Vì vậy, để chất lượng công tác phân tích được tốt hơn, tác giả đề xuất lập Bản kế hoạch phân tích BCTC khách hàng, trong đó ghi rõ nội dung, cách thức, thời gian thực hiện, phân công cá nhân chịu trách nhiệm thực hiện... như Bảng 3.1 dưới đây:

**Bảng 3.1. Bản kế hoạch phân tích BCTC khách hàng**

Mã khách hàng: ..... Tên khách hàng:.....

Mục đích vay vốn:..... Thời hạn vay:.....

Bộ phận thực hiện: Phòng Giao dịch khách hàng

Thời gian thực hiện: từ 12/9/2024 – 12/11/2024

| STT | Nội dung                         | Bộ phận phối hợp | Cách thức thực hiện    | Thời gian | Sản phẩm                        |
|-----|----------------------------------|------------------|------------------------|-----------|---------------------------------|
| 1   | Thu thập thông tin về khách hàng | Quản lý KHDN     | Tiếp cận trực tiếp     | 12-16/9   | BCTC và các thông tin liên quan |
|     | Thông tin chung                  |                  | Tra cứu tệp dữ liệu KH |           |                                 |
|     | Lịch sử tín dụng                 |                  |                        |           |                                 |

|   |                                                           |              |                                     |               |                              |
|---|-----------------------------------------------------------|--------------|-------------------------------------|---------------|------------------------------|
|   | <i>Báo cáo tài chính</i>                                  |              | Tra cứu website                     |               |                              |
| 2 | Đánh giá khái quát kết quả hoạt động; thuận lợi, khó khăn | Quản lý KHDN | Tiếp cận trực tiếp BCTC             | 17-18/9       | Báo cáo kết quả đánh giá     |
| 3 | Tính toán hạn mức vốn                                     | -            | BCTC<br>Hồ sơ vay vốn               | 19/9-<br>9/11 | Báo cáo đề xuất              |
| 4 | Đánh giá về hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh        | -            | BCTC<br>Thông tin liên quan         |               | Báo cáo kết quả đánh giá     |
| 5 | Đánh giá về tình hình tài chính công ty khách hàng        | -            | BCTC<br>Thông tin liên quan         |               | Báo cáo kết quả đánh giá     |
| 6 | Nhập dữ liệu lên hệ thống                                 | -            | Báo cáo kết quả đánh giá, phân tích | 10-12/11      | Báo cáo đề xuất cấp tín dụng |

(Tác giả đề xuất)

*- Nâng cao trình độ năng lực, nghiệp vụ cho cán bộ phân tích*

Thực trạng cho thấy “*Trình độ nhân sự thực hiện ánh giá tình hình tài chính các khách hàng doanh nghiệp trong những lĩnh vực chuyên ngành như khai khoáng, y tế... còn nhiều hạn chế.*”, “*Thời gian xử lý, phân tích đánh giá các hồ sơ xin vay vốn tại Chi nhánh Hải Dương BIDV còn chưa đảm bảo tính hiệu quả về mặt thời gian, đặc biệt là các doanh nghiệp lớn, hoặc không phải là khách hàng truyền thống*”. Vì vậy, Chi nhánh cần chú trọng nâng cao chất lượng đội ngũ cán bộ ngân hàng nói chung và cán bộ phân tích BCTC KHDN nói riêng. Một số đề xuất góp phần nâng cao chất lượng cán bộ như:

+ Sắp xếp nhân lực đúng chuyên môn, phát huy được sở trường, thế mạnh của từng cán bộ;

+ Có chính sách tuyển dụng thu hút người có chuyên môn, có kỹ năng giỏi vào làm việc (người tốt nghiệp, có kinh nghiệm về ngành tài chính, kế toán, kiểm toán, phân tích);

+ Chi nhánh cũng cần đẩy mạnh công tác đào tạo, thường xuyên tổ chức các khóa học ngắn ngày, các lớp tập huấn chuyên sâu, các buổi thảo luận giữa các cán bộ công tác lâu năm và các cán bộ trẻ chưa có nhiều kinh nghiệm về đánh giá tài chính khách hàng. Đồng thời, Chi nhánh cũng tạo điều kiện khuyến khích cán bộ tự tham gia các lớp bồi dưỡng nghiệp vụ chuyên môn, các buổi hội thảo trong nước và quốc tế để nâng cao trình độ của bản thân;

+ Cử người phụ trách giám sát chặt chẽ thậm chí đo lường, xây dựng định mức thời gian thực hiện việc phân tích, kết hợp với áp dụng hình thức thưởng/phạt hợp lý, chính xác, khách quan để làm căn cứ đôn đốc cán bộ phân tích đảm bảo thời gian, tiến độ thực hiện;

+ Kiểm tra, giám sát, phát hiện hành vi chủ quan, thiếu trách nhiệm hoặc thông đồng trong thu thập, xử lý cơ sở dữ liệu phục vụ phân tích.

- *Thực hiện tính toán, phân tích bổ sung một số chỉ tiêu tài chính*

+ Chẳng hạn trong phân tích BCKQKD của công ty Cổ phần An Phát Xanh nêu trên, ngoài việc phân tích biến động doanh thu (tổng quát) qua 3 năm - **Bảng 2.4**, Chi nhánh còn nên phân tích chi tiết doanh thu theo từng mặt hàng như Bảng 3.2 để thấy rõ hơn khả năng kinh doanh của mỗi loại sản phẩm trong tương lai trước tác động của môi trường, điều kiện kinh doanh trong và ngoài nước. Từ đó, cán bộ phân tích sẽ có nhận định chi tiết hơn về khả năng trả nợ tiền vay của khách hàng.

**Bảng 3.2. Kết quả phân tích doanh thu theo từng mặt hàng**

Đơn vị: triệu đồng

| Sản phẩm/ dịch vụ         | Năm 2022    |           |       | Năm 2023    |           |       |
|---------------------------|-------------|-----------|-------|-------------|-----------|-------|
|                           | SL tiêu thụ | Doanh thu | % DT  | SL tiêu thụ | Doanh thu | % DT  |
| 1. Hoạt động SX           | 88.613      | 3.776.601 | 69,2% | 94.667      | 3.571.576 | 86,0% |
| <i>Bao bì nhựa PE</i>     | 86.639      | 3.730.917 | 68,4% | 92.847      | 3.400.577 | 81,9% |
| <i>Bao bì tự hủy</i>      | 1.933       | 44.219    | 0,8%  | 1.767       | 166.999   | 4%    |
| <i>Găng tay, ống hút</i>  | 42          | 1.465     | 0,0%  | 53          | 4.000     | 0,1%  |
| 2. Thương mại nguyên liệu | 64.282      | 1.634.170 | 30,0% |             | 562.135   | 13,6% |

|             |  |                  |             |  |                  |      |
|-------------|--|------------------|-------------|--|------------------|------|
| 3. Dịch vụ  |  | 44.162           | 0,8%        |  | 17.223           | 0,4% |
| <b>Tổng</b> |  | <b>5.454.933</b> | <b>100%</b> |  | <b>4.150.934</b> |      |

*Nhận định:* Doanh thu chủ yếu vẫn tập trung ở mặt hàng chủ lực là bao bì nhựa PE, chiếm khoảng 82% tổng doanh thu năm 2023 của Công ty, tuy nhiên giá bao bì nhựa lại giảm. Bên cạnh các sản phẩm truyền thống là bao bì nhựa, bao bì tự hủy, Công ty cũng đã tích cực nghiên cứu, sản xuất các sản phẩm mới (bao bì nhựa tự hủy, găng tay, ống hút, sản SPC) phù hợp với nhu cầu thị trường, bước đầu cho những tín hiệu khả quan, được thị trường đón nhận tích cực.

+Đánh giá chi tiết thêm khoản vay nợ ngắn hạn.

*Vay nợ ngắn hạn:* tại 31/12/2023 dư nợ vay ngắn hạn đạt 1.834 tỷ đồng, chiếm 24.2%% tổng nguồn vốn, giảm 762 tỷ đồng so với cùng kỳ năm trước (Bảng 3.3).

**Bảng 3.3. Kết quả phân tích khoản vay nợ ngắn hạn**

*Đơn vị tính: triệu đồng*

| TT | Hạng mục                | Giá trị          |                  | Chênh lệch     |
|----|-------------------------|------------------|------------------|----------------|
|    |                         | 2022             | 2023             |                |
| 1  | Vay ngân hàng           | 907.177          | 1.237.116        | 329.939        |
| 2  | Vay dài hạn đến hạn trả | 165.396          | 129.745          | -35.651        |
| 3  | Trái phiếu đến hạn trả  | 0                | 467.625          | 467.625        |
|    | <b>TỔNG CỘNG</b>        | <b>1.072.573</b> | <b>1.834.486</b> | <b>761.913</b> |

*Đánh giá:* Năm 2023, dư nợ ngắn hạn tăng mạnh do Công ty cần nhập hàng cuối năm để đảm bảo hoạt động trong những tháng chuẩn bị tết, đồng thời dư nợ ngắn hạn tăng do nợ trái phiếu đến hạn trả. Nhìn chung, Công ty có hoạt động sản xuất kinh doanh tốt, dư nợ tăng mang tính chất thời điểm. Đến thời điểm 30/09/2024 dư nợ vay ngắn hạn của Công ty chỉ còn 1.575 tỷ đồng.

- *Bổ sung phân tích hiệu quả sử dụng vốn dài hạn.*

Vốn dài hạn (VDH) là một bộ phận của vốn đầu tư ứng trước về tài sản dài hạn và đầu tư dài hạn mà đặc điểm của nó là luân chuyển dần dần, từng phần trong nhiều chu kỳ sản xuất và hoàn thành một vòng tuần hoàn khi tài sản dài hạn dịch chuyển hết giá trị sản phẩm sản xuất ra. Chỉ tiêu này lấy trong bảng cân đối kế toán (B01-DN) mục Tài sản dài hạn, (VDH = TSDH). Các chỉ tiêu phân tích hiệu quả sử

dụng vốn dài hạn [2,3,4].

+ Tính toán hệ số đầu tư tổng quát: bằng Tài sản dài hạn/ Tổng tài sản. Hệ số đầu tư tổng quát cho ta biết một đồng tài sản thì có bao nhiêu đồng sử dụng để đầu tư tài sản dài hạn .

+ Hiệu suất sử dụng vốn dài hạn: bằng Doanh thu thuần/Vốn dài hạn bình quân. Tỷ suất sinh lời vốn dài hạn,: bằng Lợi nhuận thuần/ Vốn dài hạn bình quân

Chỉ tiêu này phản ánh rằng để có một đồng doanh thu thuần/Lợi nhuận thì cần bao nhiêu đồng vốn dài hạn.

Kết quả phân tích hiệu quả sử dụng vốn dài hạn của Công ty Cổ phần Nhựa An Phát trong giai đoạn 2021-2023 thể hiện trong **Bảng 3.4**

**Bảng 3.4: Hiệu quả sử dụng vốn dài hạn**

*ĐVT: lần*

| Chỉ tiêu                  | Năm 2021 | Năm 2022 | Năm 2023 |
|---------------------------|----------|----------|----------|
| 1. Hệ số đầu tư tổng quát | 0,549    | 0,632    | 0,647    |
| 2. Hiệu suất sử dụng VDH  | 1,385    | 1,276    | 0,863    |
| 3. Tỷ suất sinh lời VDH   | 0,061    | 0,015    | 0,044    |

*(Nguồn: Kết quả tính toán của tác giả từ số liệu BCTC 2021-2023)*

Qua bảng số liệu giai đoạn 2021-2023 của Công ty Cổ phần Nhựa An Phát Xanh, có thể thấy tình hình sử dụng vốn dài hạn của công ty có nhiều thay đổi đáng chú ý.

- *Hiệu suất sử dụng vốn dài hạn*: cho thấy xu hướng tăng nhẹ qua các năm. Cụ thể, hệ số này đạt 0,549 lần vào năm 2021, tăng lên 0,632 lần năm 2022 và đạt 0,647 lần vào năm 2023. Sự gia tăng này cho thấy công ty đang có xu hướng mở rộng đầu tư tài sản cố định hoặc các khoản đầu tư dài hạn khác bằng nguồn vốn dài hạn. Đây là dấu hiệu tích cực nếu xét trong bối cảnh doanh nghiệp đang hướng tới chiến lược tăng trưởng bền vững. Tuy nhiên, cần lưu ý rằng mức tăng còn khá chậm, phản ánh sự thận trọng nhất định trong chiến lược đầu tư, có thể do môi trường kinh doanh tiềm ẩn nhiều rủi ro hoặc công ty đang gặp khó khăn về dòng tiền

- *Hệ số đầu tư tổng quát*: đo lường mức độ tạo ra doanh thu từ mỗi đồng vốn dài hạn - có xu hướng giảm dần qua thời gian. Cụ thể, từ mức 1,385 lần năm 2021, chỉ tiêu này giảm xuống 1,276 lần năm 2022 và tiếp tục giảm mạnh còn 0,863 lần

vào năm 2023. Diễn biến này là một tín hiệu đáng lo ngại, cho thấy hiệu quả khai thác và sử dụng vốn dài hạn đang bị suy giảm. Nguyên nhân có thể bắt nguồn từ việc sử dụng vốn không hiệu quả, tỷ lệ tài sản không sinh lời cao hoặc hiệu suất hoạt động sản xuất - kinh doanh không đạt kỳ vọng. Nếu tình trạng này kéo dài, nó có thể dẫn tới tình trạng lãng phí nguồn lực và làm giảm năng lực cạnh tranh của công ty trong dài hạn.

- *Tỷ suất sinh lời vốn dài hạn*: phản ánh khả năng tạo ra lợi nhuận trên mỗi đồng vốn dài hạn - có diễn biến không ổn định trong giai đoạn phân tích. Cụ thể, năm 2021 chỉ tiêu này đạt 0,061 lần, nhưng giảm mạnh xuống còn 0,015 lần vào năm 2022. Tuy nhiên, đến năm 2023, tỷ suất này tăng nhẹ trở lại đạt 0,044 lần. Diễn biến này phần nào phản ánh sự biến động trong hiệu quả hoạt động kinh doanh của công ty, có thể do tác động từ thị trường nguyên vật liệu, chi phí tài chính, hoặc hiệu quả sử dụng tài sản cố định chưa đạt kỳ vọng. Mặc dù có dấu hiệu hồi phục nhẹ trong năm 2023, nhưng tỷ suất sinh lời vốn dài hạn vẫn còn thấp, cho thấy tiềm năng sinh lợi từ nguồn vốn dài hạn chưa được khai thác tối đa.

Tổng thể, các chỉ tiêu phân tích hiệu quả sử dụng vốn dài hạn của Công ty Cổ phần Nhựa An Phát Xanh trong giai đoạn 2021-2023 cho thấy Công ty đang có xu hướng gia tăng đầu tư dài hạn, nhưng hiệu quả sử dụng vốn và khả năng sinh lời từ nguồn vốn này lại có dấu hiệu suy giảm. Điều này đặt ra yêu cầu cấp thiết về việc tái cơ cấu danh mục đầu tư, nâng cao hiệu quả sử dụng tài sản cố định, và cải thiện năng lực vận hành để tối ưu hóa nguồn vốn đã huy động. Trong thời gian tới, công ty cần rà soát lại các dự án đầu tư dài hạn hiện tại nhằm đánh giá tính hiệu quả và khả năng sinh lợi thực tế, đồng thời xây dựng chiến lược quản lý tài sản dài hạn hiệu quả hơn. Việc ứng dụng công nghệ, cải tiến quy trình sản xuất, và đẩy mạnh hoạt động kinh doanh cốt lõi có thể giúp nâng cao hiệu suất sử dụng vốn và cải thiện tỷ suất sinh lời. Ngoài ra, công ty cũng nên xem xét các hình thức huy động vốn linh hoạt hơn để giảm thiểu áp lực chi phí tài chính, từ đó hỗ trợ cho sự phát triển bền vững trong dài hạn.

- *Các nội dung liên quan khác*

Tăng cường công tác kiểm tra, thanh tra đối với việc thực hiện các quy định



trong quy định cho vay nói chung, và hoạt động đánh giá tình hình tài chính khách hàng nói riêng. Vì đây là hoạt động quan trọng tiềm ẩn nhiều rủi ro, là cơ sở để đánh giá hiệu quả hoạt động kinh doanh, khả năng trả nợ của khách hàng, đảm bảo an toàn và sinh lời trong hoạt động tín dụng của ngân hàng.

Ngân hàng cần tiến hành kiểm tra thường xuyên và roát soát lại cách tính toán các chỉ tiêu được sử dụng để đánh giá tình hình tài chính doanh nghiệp, nhằm tìm ra các thiếu sót bất hợp lý để bổ sung, thay đổi cho phù hợp. Công việc này cần được thực hiện bởi các cán bộ trực tiếp tham gia đánh giá thẩm định, có kinh nghiệm lâu năm, hiểu được bản chất của công việc và đặc điểm của khách hàng.

Ngân hàng nên chú trọng hơn nữa đến các chỉ tiêu đánh giá tài chính từ BCLCTT. Trong thực tế, các chỉ tiêu đánh giá tài chính từ BCLCTT thường bị cán bộ ngân hàng đánh giá hời hợt, không coi trọng, hoặc không đánh giá. Trong khi các chỉ tiêu này đánh giá khả năng hoạt động liên tục của doanh nghiệp, cũng như khả năng thanh toán, nguồn lực tài trợ cho thanh toán từ vốn của doanh nghiệp hay từ bên ngoài, số tiền thu được từ mỗi hoạt động trong doanh nghiệp có đủ để trang trải cho mục đích chi của chính hoạt động đó. Trong thực tế, những dòng tiền thu được cũng chính là một trong những nguồn chi trả khoản vay của doanh nghiệp cho ngân hàng. Cán bộ ngân hàng cần xác định nguyên nhân những khoản thu chi lớn, bất thường trong kỳ của doanh nghiệp; ảnh hưởng của chúng tới dòng tiền của doanh nghiệp.

#### *c) Điều kiện thực hiện giải pháp*

Chi nhánh cần có chính sách thu hút nhân tài, tạo điều cho cán bộ đi học nâng cao nghiệp vụ. Sử dụng chế độ khen thưởng/kỷ luật, giám sát hợp lý để nâng cao hiệu quả chất lượng công tác phân tích, đảm bảo sự khách quan trong phân tích. Có chính sách duy trì, kết nối với bên thứ 3 trong thu thập tài liệu về khách hàng.

### **TIỂU KẾT CHƯƠNG 3**

Xuất phát từ mong muốn, nâng cao hiệu quả hoạt động đánh giá tình hình tài chính khách hàng, giúp ngân hàng giảm thiểu rủi ro tín dụng, Đề án tốt nghiệp đã nghiên cứu lý luận và đánh giá thực tế về công tác phân tích báo cáo tài chính doanh nghiệp ở chương 1, chương 2; Chương 3 tác giả đề xuất các nội dung, phương pháp

nhằm hoàn thiện công tác phân tích BCTC KHDN vay vốn tại BIDV chi nhánh Hải Dương nhằm hoàn thiện hơn công tác đánh giá tình hình tài chính khách hàng, góp phần giúp hoạt động tín dụng tại Chi nhánh an toàn và hiệu quả hơn.

## KẾT LUẬN

Phân tích BCTC KHDN vay vốn tại NHTM ngày càng đóng vai trò quan trọng trong việc ra các quyết định cấp tín dụng của ban lãnh đạo ngân hàng. Qua thời gian nghiên cứu lý luận về phân tích BCTC, tìm hiểu thực trạng công tác phân tích BCTC của doanh nghiệp vay vốn tại BIDV Hải Dương, tác giả đã hoàn thành Đề án tốt nghiệp thạc sĩ Kế toán với đề tài: *“Phân tích báo cáo tài chính khách hàng doanh nghiệp trong hoạt động cho vay tại Ngân hàng TMCP Đầu tư và Phát triển Việt Nam - Chi nhánh Hải Dương”*. Đề án đã đạt được những vấn đề như:

- Tổng hợp lý luận về tín dụng ngân hàng, báo cáo tài chính và công tác phân tích báo cáo tài chính của doanh nghiệp vay vốn tại NHTM.

- Khái quát được tình hình hoạt động kinh doanh của BIDV Hải Dương. Đồng thời đánh giá thực trạng công tác phân tích báo cáo tài chính của doanh nghiệp để phục vụ công tác ra quyết định cấp tín dụng. Từ việc phân tích thực trạng, đã nêu lên được những kết quả đạt được, những khó khăn, hạn chế trong công tác phân tích báo cáo tài chính của doanh nghiệp vay vốn tại ngân hàng BIDV chi nhánh Hải Dương.

- Trên cơ sở nghiên cứu lý luận và đánh giá thực tế về công tác phân tích báo cáo tài chính doanh nghiệp, tác giả đề xuất các nội dung, phương pháp nhằm hoàn thiện công tác phân tích BCTC KHDN tại BIDV chi nhánh Hải Dương, cụ thể: Giải pháp hoàn thiện phương pháp phân tích; Giải pháp hoàn thiện nội dung phân tích: nâng cao năng lực cán bộ đội ngũ nhân sự, tăng cường công tác thanh kiểm tra, bổ sung tính toán, phân tích một số chỉ tiêu liên quan. Đồng thời tác giả cũng đã đề xuất được các kiến nghị với Ngân hàng nhà nước và các bên có liên quan để thực hiện được các giải pháp nêu ra.

Tuy nhiên, do trình độ kiến thức còn hạn chế, nội dung Đề án chắc chắn không tránh khỏi nhiều sai sót. Kính mong Quý thầy cô đóng góp để Đề án tốt nghiệp của em được hoàn thiện hơn.

## DANH MỤC TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. Nguyễn Văn Công (2017), *Phân tích báo cáo tài chính*, Nxb Kinh tế quốc dân, Hà Nội.
2. Nguyễn Trọng Cơ, Nghiêm Thị Hà (2015), *Giáo trình Phân tích tài chính doanh nghiệp*, Nxb Tài chính, Hà Nội.
3. Công ty Cổ phần Nhựa An Phát Xanh (2022-2024), *Báo cáo tài chính năm 2022,2023,2024*.
3. Đặng Thị Mỹ Linh (2020), *Hoàn thiện phân tích báo cáo tài chính khách hàng doanh nghiệp trong hoạt động cho vay tại ngân hàng TNHH MTV Dầu khí toàn cầu - Chi nhánh Ba Đình*. Luận văn thạc sĩ, Trường Đại học Lao động - Xã hội.
4. Ngân hàng TMCP Đầu tư và phát triển Việt Nam (2019), *Quyết định về việc ban hành quy định 8081/BIDV-QLTD ngày 01/01/2019 về quy trình cấp tín dụng đối với khách hàng là tổ chức*.
5. Ngân hàng TMCP Đầu tư và Phát triển Việt Nam - Chi nhánh Hải Dương. Ngân hàng TMCP Đầu tư và phát triển Việt Nam - chi nhánh Hải Dương (2022-2024), *Báo cáo tổng kết hoạt động kinh doanh năm 2022-2024*, Hải Dương.
6. Ngân hàng Nhà nước Việt Nam (2001), *Quy chế cho vay của tổ chức tín dụng đối với khách hàng ban hành kèm theo Quyết định của thống đốc Ngân hàng Nhà nước số 1627/2001/QĐ-NHNN ngày 31 tháng 12 năm 2001*, Hà Nội.
7. Phạm Thị Phương Thảo (2022), *Phân tích báo cáo tài chính khách hàng doanh nghiệp trong hoạt động cho vay tại Ngân hàng TMCP Công thương Việt Nam - Chi nhánh Hải Dương*. Luận văn thạc sĩ, Trường Đại Hải Dương.
8. Trần Thị Thoa (2023), *Phân tích báo cáo tài chính doanh nghiệp trong hoạt động cho vay tại Ngân hàng Agribank Hải Dương - Chi nhánh Tứ Kỳ*, Luận văn thạc sĩ Trường Đại Hải Dương.
9. Trần Thị Thanh Thủy (2016), *Phân tích báo cáo tài chính khách hàng doanh nghiệp trong hoạt động cho vay tại ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển nông thôn Việt Nam - Chi nhánh Ninh Bình*. Luận văn thạc sĩ năm, Trường Đại học Kinh tế - Đại học Quốc gia Hà Nội.

10. *Vai trò của phân tích báo cáo tài chính với hoạt động đánh giá tài chính của khách hàng* (2019), truy cập ngày 12/2/2025 từ <https://tapchitaichinh.vn/vai-tro-cua-phan-tich-bao-cao-tai-chinh-voi-hoat-dong-danh-gia-tai-chinh-cua-khach-hang.html>.
11. Website của Ngân hàng Nhà nước Việt Nam <http://www.sbv.gov.vn>
12. Website của Ngân hàng TMCP Đầu tư và phát triển Việt Nam <http://www.bidv.com.vn>.
13. <Http://www.webketoan.vn>.