

PHẦN VIII.THẨM ĐỊNH KHÁCH HÀNG VAY

PHẦN VIII.THẨM ĐỊNH KHÁCH HÀNG VAY.....	1
NỘI DUNG CHI TIẾT.....	7
I.MỤC TIÊU CỦA MỘT KHOẢN VAY.....	7
II.6 NGUYÊN TẮC THẨM ĐỊNH KHÁCH HÀNG VAY.....	8
1.Thẩm định tư cách khách hàng	9
2.Thẩm định năng lực khách hàng	9
3.Thẩm định năng lực tài chính / sản xuất kinh doanh	9
4.Thẩm định tài sản bảo đảm	10
5.Thẩm định phương án / dự án và các yếu tố tác động	10
6.Các biện pháp kiểm soát	10
III.VẬN DỤNG 6 NGUYÊN TẮC VÀO VIỆC THẨM ĐỊNH KHÁCH HÀNG VAY.....	11
1.KHÁCH HÀNG CÁ NHÂN	11
a.Thẩm định tư cách khách hàng.....	11
b.Đánh giá năng lực pháp lý, năng lực hành vi dân sự, năng lực điều hành và quản lý sản xuất kinh doanh, mô hình tổ chức, bố trí lao động.....	11
c.Thẩm định năng lực tài chính / sản xuất kinh doanh.....	13
<u>Tình hình sản xuất</u>	<u>15</u>
<u>Tình hình bán hàng.....</u>	<u>16</u>
<u>(3) Đánh giá mức độ đáp ứng một số điều kiện về tài chính.....</u>	<u>19</u>
d.Thẩm định các biện pháp bảo đảm tiền vay.....	24
(1)Kiểm tra tình trạng thực tế của tài sản bảo đảm tiền vay.....	24
e.Phân tích, thẩm định phương án vay vốn / dự án đầu tư và các yếu tố tác động.....	25
<u>Đóng góp vào ngân sách.....</u>	<u>26</u>
<u>Tạo ra nguồn ngoại tệ.....</u>	<u>27</u>
<u>Cách tính toán tỷ lệ sinh lời kinh tế hay xã hội của dự án.....</u>	<u>28</u>
<u>Thị trường nội địa</u>	<u>33</u>

<u>Thị trường xuất khẩu.....</u>	<u>33</u>
<u>Công nghệ.....</u>	<u>37</u>
<u>Thiết bị.....</u>	<u>39</u>
<u>Xây dựng.....</u>	<u>41</u>
<u>Phân tích rủi ro dự án.....</u>	<u>48</u>
<u>Rủi ro về cơ chế chính sách.....</u>	<u>48</u>
<u>Rủi ro về vận hành.....</u>	<u>49</u>
<u>Rủi ro về thị trường.....</u>	<u>49</u>
<u>Rủi ro về môi trường và xã hội.....</u>	<u>50</u>
<u>Rủi ro từ yếu tố kinh tế vĩ mô.....</u>	<u>50</u>
<u>Xác định mô hình dự án.....</u>	<u>53</u>
<u>Phân tích và ước lượng số liệu tính toán.....</u>	<u>53</u>
<u>Cơ sở xác định.....</u>	<u>53</u>
<u>Tiến hành.....</u>	<u>54</u>
<u>Lập các bảng tính Thu nhập và Chi phí.....</u>	<u>55</u>
<u>Sự cần thiết.....</u>	<u>55</u>
<u>Nội dung.....</u>	<u>55</u>
<u>Các bảng tính thu nhập và chi phí (Bảng tính trung gian).....</u>	<u>56</u>
<u>Bảng 1 : Bảng tính sản lượng và doanh thu.....</u>	<u>56</u>
<u>Bảng 2 : Bảng tính chi phí hoạt động.....</u>	<u>57</u>
<u>Bảng 2.1 : Bảng tính chi phí nguyên vật liệu.....</u>	<u>57</u>
<u>Bảng 2.2 : Bảng tính các chi phí quản lý bán hàng.....</u>	<u>58</u>
<u>Bảng 3 : Khấu hao.....</u>	<u>59</u>
<u>Bảng 4.1 : Tính toán lãi vay vốn trung, dài hạn.....</u>	<u>59</u>
<u>Bảng 4.2 : Tính toán lãi vay vốn ngắn hạn.....</u>	<u>60</u>
<u>Bảng 5 : Bảng tính nhu cầu vốn lưu động.....</u>	<u>60</u>
<u>Lập báo cáo kết quả kinh doanh, Báo cáo lưu chuyển tiền tệ và tính toán khả năng trả nợ của DA.....</u>	<u>62</u>

<u>Lập Báo cáo kết quả kinh doanh.....</u>	<u>62</u>
<u>Bảng 6 : Báo cáo kết quả kinh doanh.....</u>	<u>62</u>
<u>Lập Bảng cân đối trả nợ.....</u>	<u>66</u>
<u>Bảng 7 : Bảng cân đối trả nợ.....</u>	<u>66</u>
<u>Lập bảng tính điểm hoà vốn.....</u>	<u>67</u>
<u>Bảng 8 : Bảng tính điểm hoà vốn.....</u>	<u>67</u>
<u>Lập Báo cáo lưu chuyển tiền tệ.....</u>	<u>70</u>
<u>Bảng 9 : Báo cáo lưu chuyển tiền tệ.....</u>	<u>71</u>
<u>Phân tích độ nhạy</u>	<u>73</u>
<u>Các hàm tính toán</u>	<u>75</u>
<u>Lập báo cáo cân đối.....</u>	<u>75</u>
<u>Mục đích.....</u>	<u>75</u>
<u>Nguyên tắc lập.....</u>	<u>76</u>
<u>Bảng 10 : Bảng cân đối kế hoạch.....</u>	<u>77</u>
f.Các biện pháp kiểm soát (Tái thẩm định).....	79
2.KHÁCH HÀNG DOANH NGHIỆP.....	80
a.Thẩm định tư cách khách hàng.....	80
b.Đánh giá năng lực pháp lý, năng lực hành vi dân sự, năng lực điều hành và quản lý sản xuất kinh doanh, mô hình tổ chức, bố trí lao động.....	82
c.Thẩm định năng lực tài chính / sản xuất kinh doanh.....	84
d.Thẩm định các biện pháp bảo đảm tiền vay	100
e.Phân tích, thẩm định phương án vay vốn / dự án đầu tư và các yếu tố tác động.....	101
f.Các biện pháp kiểm soát (Tái thẩm định).....	126
3.SO SÁNH VIỆC THẨM ĐỊNH GIỮA KHÁCH HÀNG CÀ NHÂN VÀ KHÁCH HÀNG DOANH NGHIỆP.....	128
1/ Thẩm định tư cách khách hàng vay.....	128
2/ Đánh giá năng lực pháp lý, năng lực hành vi dân sự, năng lực điều hành và quản lý sản xuất, mô hình tổ chức, bố trí lao động.....	129
3/ Thẩm định năng lực tài chính / sản xuất kinh doanh.....	131

4/ Thẩm định các biện pháp bảo đảm tiền vay.....	138
5/ Phân tích, thẩm định phương án vay vốn / dự án đầu tư và các yếu tố tác động.....	138
6/ Các biện pháp kiểm soát (Tái thẩm định).....	145
IV.LẬP BÁO CÁO THẨM ĐỊNH CHO VAY.....	147
1.Thu thập thông tin.....	147
a.Đối với khách hàng cá nhân.....	147
(1)Ghi nhận thông tin trực tiếp.....	147
(2)Thu thập các thông tin từ nguồn khác.....	147
b.Đối với khách hàng doanh nghiệp.....	147
(1)Ghi nhận thông tin trực tiếp.....	147
(2)Thu thập các thông tin từ nguồn khác.....	148
2.Cách viết và chuẩn bị tờ trình	148
a.Yêu cầu chung.....	148
(1)Viết theo mô hình phân tích.....	148
(2)Không viết theo cách mô tả.....	149
(3)Phong cách viết.....	149
(4)Những điểm lưu ý cho tờ trình có hiệu quả để hỗ trợ quá trình ra quyết định.....	149
(5)Tư tưởng của người viết tờ trình.....	150
b.Yêu cầu cụ thể.....	150
(1)Nguyên tắc	150
(2)Nội dung tờ trình	151
(a)Đối với khách hàng cá nhân.....	151
Giới thiệu khách hàng.....	151
Giới thiệu nhu cầu của khách hàng.....	151
Tình hình quan hệ với các tổ chức tín dụng.....	152
Quá trình thành lập phát triển (đối với khách hàng là doanh nghiệp tư nhân).....	153
Tình hình hoạt động sản xuất, kinh doanh hiện tại (nếu có – hoặc vay vốn để sản xuất, kinh doanh).....	154
Phương án / dự án vay vốn / bảo lãnh.....	155

Tài sản bảo đảm.....	156
Thông tin ngành.....	156
Nhận xét.....	156
Kiến nghị.....	157
(b)Đối với khách hàng doanh nghiệp.....	158
Giới thiệu khách hàng.....	158
Giới thiệu nhu cầu của khách hàng.....	159
Tình hình quan hệ với các tổ chức tín dụng.....	160
Quá trình thành lập, phát triển.....	161
Tình hình hoạt động sản xuất, kinh doanh hiện tại.....	162
Phương án / dự án vay vốn / bảo lãnh.....	162
Tài sản bảo đảm.....	163
Kết quả chấm điểm tín dụng	164
Thông tin ngành.....	164
Nhận xét.....	164
Kiến nghị.....	164
3.Mẫu tờ trình.....	167
a.Đối với khách hàng cá nhân	167
(1)Tờ trình thẩm định khách hàng vay vốn ngắn hạn (V/v vay vốn sản xuất kinh doanh, khách hàng cá nhân) :	167
(2)Tờ trình thẩm định khách hàng vay vốn ngắn hạn (V/v vay vốn mua nhà / xây dựng, sửa chữa nhà / mua xe / tiêu dùng / thanh toán chi phí du học ..., khách hàng là cá nhân) :	167
(3)Tờ trình thẩm định khách hàng vay vốn trung, dài hạn (V/v vay vốn sản xuất kinh doanh, khách hàng là cá nhân) :	167
(4)Tờ trình thẩm định khách hàng vay vốn trung, dài hạn (V/v vay vốn xây dựng nhà, khách hàng là cá nhân) :	167
(5)Tờ trình thẩm định khách hàng vay vốn trung, dài hạn (V/v chuyển đổi từ vay vàng vay VND, khách hàng là cá nhân) :	167
(6)Tờ trình thẩm định khách hàng (áp dụng cho khách hàng có nguồn thu nhập trả nợ chính từ lương) :	167

(7)Tờ trình thẩm định khách hàng (áp dụng cho khách hàng có nguồn thu nhập trả nợ chính từ hoạt động sản xuất kinh doanh) :	167
b.Đối với khách hàng doanh nghiệp.....	167
(1)Tờ trình thẩm định khách hàng (V/v xét duyệt cho vay món ngắn hạn) :	167
(2)Tờ trình thẩm định khách hàng (V/v xét duyệt cho vay ngắn hạn trong hạn mức tín dụng) :	167
(3)Tờ trình thẩm định khách hàng (V/v tài trợ trung, dài hạn cho dự án) :	167
V.CÁC PHỤ LỤC.....	168
PHỤ LỤC 8A. GIAO TIẾP VÀ LƯỢNG ĐỊNH KHÁCH HÀNG QUA GIAO TIẾP.....	169
PHỤ LỤC 8B. NỘI DUNG KIỂM TRA TÌNH TRẠNG THỰC TẾ CỦA TÀI SẢN BẢO ĐẢM.....	179
PHỤ LỤC 8C. CÁC PHƯƠNG PHÁP DỰ TRÙ SỐ CẦU.....	182
1/ Phương pháp đường thẳng số học	182
2/ Phương pháp đường cong hình học.....	182
3/ Phương pháp đường thẳng thống kê.....	183
4/ Phương pháp đường bình phương bé nhất (Least Square).....	184
5/ Phương pháp semi-log thống kê.....	184
6/ Phương pháp parabol thống kê.....	185

NỘI DUNG CHI TIẾT

I.MỤC TIÊU CỦA MỘT KHOẢN VAY

Quản lý hoạt động tín dụng hay còn được nêu lên theo một góc độ chứa đựng mục tiêu của hoạt động tín dụng, đó là Quản lý rủi ro tín dụng. Quản lý rủi ro tín dụng là một quá trình toàn diện, khởi sự từ việc tìm kiếm thị trường để cho vay và tiếp theo sau là một loạt các quy trình cho đến khi khoản tín dụng được thanh toán hoàn toàn.

Trong quá trình đó, nhân viên tín dụng phải đưa ra được các phân tích và đánh giá đối với các khoản vay. Nội dung đánh giá và phân tích phải nhắm đến sự thoả đáng 3 mục tiêu chính :

1.Người vay vốn có đáng tin cậy không ? và, Làm sao biết được ?

Câu hỏi này cần được xem xét trước tiên là khách hàng có thể thanh toán được khoản vay đúng hạn không ? Và để trả lời được câu hỏi này, cần phải được tiến hành nghiên cứu 6 chi tiết của một hồ sơ vay vốn – đó là : **Tính cách (Character), Năng lực (Capacity), sự Tín nhiệm (Credibility), việc Thế chấp (Collateral), các Điều kiện (Condition), và sự Kiểm soát (Control) - (6 C's credit analysis).**

2.Sự an toàn cho ngân hàng và người gửi tiền, cũng như điều kiện thuận lợi cho người sử dụng tiền vay được bảo vệ và cấu trúc như thế nào trong hợp đồng tín dụng ?

6 chữ C trên được quan tâm và phân tích, đó là nhắm đến việc trả lời câu hỏi quan trọng “Khách hàng có đáng tin cậy không ? ”. Khi nội dung câu hỏi đã được giải đáp, vấn đề tiếp theo đó là : Hợp đồng tín dụng có được cấu trúc hoàn chỉnh nhằm thoả mãn được yêu cầu của khách hàng ngân hàng không ?

Một hợp đồng tín dụng hợp lý phải bảo vệ được ngân hàng và những người mà ngân hàng đại diện (người gửi tiền và các cổ đông), hạn chế những mối đe doạ tới khả năng thu hồi vốn của ngân hàng. Nhân viên tín dụng phải tìm được câu trả lời chính xác để thoả mãn yêu cầu của tất cả các bên. Đầu tiên, đối với khách hàng nhân viên tín dụng phải phác thảo được một hợp đồng tín dụng đáp ứng được nhu cầu của người vay với một kế hoạch hoàn trả thích hợp, xuất phát từ sự thành công của ngân hàng về cơ bản phụ thuộc vào sự thành công của khách hàng.

3.Thẩm quyền của ngân hàng đối với tài sản và thu nhập của khách hàng như thế nào ? và, Khả năng thu hồi vốn của ngân hàng có được thực hiện nhanh chóng với ít rủi ro và chi phí thấp không ?

Vấn đề cần phải được giải đáp tiếp theo đó là : ”Ngân hàng có thể hoàn thiện quyền của mình đối với tài sản bảo đảm và thu nhập của người vay không ?“.

Việc thể hiện thẩm quyền của ngân hàng đối với tài sản của khách hàng nhằm đáp ứng hai mục tiêu : Thứ nhất, nếu khách hàng không có khả năng hoàn trả từ nguồn thu nhập của họ, thì ngân hàng phải có được quyền thu giữ và bán tài sản để thu hồi lại khoản tiền đã cho vay. Thứ hai, việc khoản cho vay được bảo đảm bằng tài sản sẽ tạo ra lợi thế tâm lý cho người cho vay và áp lực tâm lý cho người vay, người vay sẽ cảm thấy cần phải có nhiều tích cực hơn để thanh toán khoản nợ và tránh khả năng mất đi những tài sản có giá trị hoặc chính giá trị mà những tài sản đó tạo ra.

Yêu cầu của việc hoàn thiện quyền của ngân hàng đối với tài sản thế chấp là nhằm xác định rõ những tài sản mà ngân hàng có thể phong toả và bán, đồng thời nhằm thông báo cho các tổ chức khác biết rằng ngân hàng có quyền hợp pháp trong việc phát mại tài sản nếu khách hàng không có khả năng hoàn trả khoản vay. Ngân hàng có được quyền ưu tiên đối với tài sản so với các chủ nợ khác và so với chủ nhân của tài sản. Khi đó sự đòi hỏi của ngân hàng đối với tài sản thế chấp đã được hoàn thiện.

Bên cạnh biện pháp thế chấp tài sản để bảo vệ sự an toàn số tiền cho vay, để hạn chế rủi ro đối với khoản vay còn phải : Xem xét thu nhập hay dòng tiền của khách hàng để trả nợ món vay, Xem xét sự lành mạnh trên bảng cân đối kế toán của khách hàng nhằm xác định tính thanh khoản của các tài sản bảo đảm tăng lượng tiền bù lại những thiếu hụt trong luồng tiền của khách hàng, và cuối cùng là Sự bảo đảm an toàn từ bên ngoài. Mục tiêu của sự hoàn thiện quyền của ngân hàng đối với các khoản thu nhập đó là sự ràng buộc đối với khách hàng phải thực hiện một số yêu cầu nhất định, như là : phải định kỳ nộp các báo cáo tài chính cho ngân hàng, phải mua bảo hiểm cho khoản tiền vay, phải bảo đảm tính thanh khoản và sự hợp pháp của nó; Đồng thời khách hàng sẽ không được tiến hành một số hoạt động nào đó khi không có sự chấp thuận của ngân hàng, như là : tiến hành vay mới, vay nơi khác, mua thêm tài sản cố định, tham gia hoạt động sáp nhập, bán tài sản, trả cổ tức quá mức cho các cổ đông ...

Các mục tiêu của một khoản vay đã được xác định, trong đó mục tiêu đánh giá ”Sự tin cậy của khách hàng“ là mục tiêu quan trọng và thiết yếu cần được quan tâm :

II.6 NGUYÊN TẮC THẨM ĐỊNH KHÁCH HÀNG VAY

Khi đánh giá khách hàng cần phải được thực hiện theo 2 góc độ :

- Theo định tính : đó là nhằm hiểu được ý muốn hoàn trả của người vay.
- Còn mục đích của việc phân tích tài chính của khách hàng là xem xét khả năng của khách hàng về nguồn vốn chủ sở hữu, nguồn vốn chiếm dụng và vốn vay, hàng hoá tồn kho, cơ cấu tài sản lưu động và cố định đến thời điểm hiện tại, đó là phân tích theo định lượng,

Từ đó có được kết luận về thực trạng khả năng của khách hàng trong việc hoàn trả nợ vay cho Ngân hàng.

Bên cạnh việc đánh giá đó, quá trình tiếp tục theo dõi và tác động theo hướng hiện thực hóa các giá trị được phân tích và thẩm định sẽ góp phần làm cho mục tiêu của một khoản vay đạt kết quả. Việc tiến hành chi tiết đánh giá theo Nguyên tắc 6 C sẽ làm thoả mãn các yêu cầu đối với một khoản vay tốt theo quan điểm của người cho vay.

1.Thẩm định tư cách khách hàng

Nhân viên tín dụng phải có được bằng chứng cho thấy khách hàng có mục tiêu rõ ràng khi đến ngân hàng đề nghị vay vốn, và đồng thời phải có kế hoạch trả nợ nghiêm túc :

- Nếu không biết chắc chắn mục tiêu, lý do khách hàng vay vốn, thì nhân viên tín dụng cần phải tiến hành điều tra, xác minh cho đến khi có câu trả lời xác đáng. Sau khi mục tiêu vay vốn đã được làm rõ, nhân viên tín dụng phải xem xét đến sự phù hợp với chính sách cho vay hiện tại của ngân hàng để có được sự quyết định tương thích thỏa đáng.
- Mặc dù đã xác định được mục tiêu vay vốn của khách hàng tốt, nhưng nhân viên tín dụng cũng cần phải xác định trách nhiệm của khách hàng trong việc sử dụng tiền vay.

Trách nhiệm, tính trung thực, mục đích vay vốn nghiêm túc, kế hoạch trả nợ rõ ràng là những tiêu chuẩn tạo nên tính cách của khách hàng trong đánh giá của nhân viên tín dụng. Nếu khách hàng không trung thực trong cam kết sử dụng vốn vay hay kế hoạch trả nợ thì không thực hiện cho vay hơn là để nó trở thành một khoản nợ khó đòi đối với ngân hàng.

2.Thẩm định năng lực khách hàng

Nhân viên tín dụng phải chắc chắn rằng khách hàng có đủ năng lực hành vi dân sự, năng lực pháp lý trong việc ký kết hợp đồng vay vốn và sự am hiểu về điều hành và sắp xếp công việc (định tính).

Hợp đồng tín dụng do một người không có đủ năng lực và không có đủ tư cách pháp lý ký kết sẽ dẫn đến sự không thu hồi được khoản cho vay và sẽ tạo ra một tổn thất lớn đối với ngân hàng.

3.Thẩm định năng lực tài chính / sản xuất kinh doanh

Đây là nội dung quan trọng đối với một đề nghị vay vốn mà vấn đề cần đánh giá và phân tích đó là : “Khả năng của khách hàng đáp ứng yêu cầu hoàn trả cho ngân hàng món vay” được xác định căn cứ trên các nguồn lực thực sự trong chính hoạt động của họ như thế nào (định lượng) ? Câu trả lời chính là cơ sở xác nhận cho Sự Tín Nhiệm mà ngân hàng có được quyết định cho việc thực hiện khoản vay.

Nhìn chung, khách hàng vay vốn chỉ có ba nguồn có thể hoàn trả khoản vay :

- Dòng tiền từ doanh thu bán hàng hoặc thu nhập;

- Dòng tiền từ việc bán tài sản;
- Các nguồn vốn huy động bằng cách phát hành nợ hay chứng khoán vốn.

Bất cứ nguồn nào trong ba nguồn trên đều có thể được sử dụng để đáp ứng nhu cầu bằng tiền trong việc thanh toán nợ cho ngân hàng. Nhưng điều ngân hàng đặc trọng tâm là dòng tiền từ doanh thu bán hàng và xem đây là nguồn chính để thanh toán nợ vay, vì nếu có nguồn thu từ việc bán các tài sản có thể sẽ làm suy yếu đi năng lực kinh doanh của khách hàng và làm cho ngân hàng sẽ trở nên các chủ nợ không có được sự bảo đảm chắc chắn. Hầu hết các ngân hàng đều do dự trong việc tài trợ cho các khách hàng không có triển vọng tốt trong kinh doanh.

4.Thẩm định tài sản bảo đảm

Khi đánh giá về tài sản thế chấp, câu hỏi đặt ra cho nhân viên tín dụng cần được giải đáp đó là : “Người vay có sở hữu một tài sản nào đó với trị giá tương xứng với khoản vay không ?”

Sự nhạy cảm trong nhận thức đối với nhân viên tín dụng đối với các vấn đề như sau là cần thiết khi đánh giá tài sản thế chấp :

- Thời gian sử dụng.
- Tính khả mại của tài sản được thế chấp.

5.Thẩm định phương án / dự án và các yếu tố tác động

Việc phân tích nội dung Điều Kiện, đó là phải nhận biết được những xu hướng tiến triển cận kề của khách hàng cũng như của lĩnh vực mà khách hàng đang hoạt động, thấy được mức độ tác động của những thay đổi trong nền kinh tế đối với khoản cho vay.

Một khoản cho vay có thể rất tốt trên giấy tờ, có thể như bài giải cho một đáp án hơn là sự suy xét và đánh giá kinh tế, nhưng có thể giá trị của nó sẽ bị sút giảm khi doanh thu hay thu nhập dễ dàng bị nhiều tác động từ sự biến động kinh tế hoặc sức ép của biến động giá cả, lạm phát...

6.Các biện pháp kiểm soát

Kiểm soát đó là quá trình đánh giá lại tính khách quan và hợp lý của tất cả các giá trị tính toán và cơ sở kinh tế khi xem xét cho vay, đồng thời đánh giá sự tác động của thời gian và thay đổi các cơ chế, chính sách của các cơ quan quản lý có gây ra những bất lợi nào cho người vay và khả năng đáp ứng của khách hàng trong những trường hợp đó.

III.VẬN DỤNG 6 NGUYÊN TẮC VÀO VIỆC THẨM ĐỊNH KHÁCH HÀNG VAY

1.KHÁCH HÀNG CÁ NHÂN

a. *Thẩm định tư cách khách hàng*

Mục tiêu thẩm định về tư cách khách hàng để hạn chế đến mức thấp nhất các rủi ro chủ quan của khách hàng gây nên như : rủi ro về đạo đức, thiếu năng lực trình độ, thiếu kinh nghiệm kinh doanh, khả năng thích ứng với thị trường chưa nhạy bén. Đề phòng phát hiện ngay từ ban đầu những khách hàng xấu lợi dụng và cần chú ý những khách hàng vay vốn chưa được đào tạo qua các trường lớp. Khi quan hệ vay vốn, khách hàng có những lời bóng gió về lợi ích, giúp đỡ cá nhân, thận trọng với những chủ doanh nghiệp sắp nghỉ hưu, những người hay rượu chè, cờ bạc...

- Nắm các thông tin cơ bản về khách hàng như : họ, tên, tuổi, địa chỉ liên lạc, số điện thoại, việc làm ...
- Khách hàng vay vốn có cư trú tại địa bàn quận (huyện), thị xã, thành phố nơi ngân hàng cho vay (NHCV) đóng trụ sở ? Nếu không, phải trình bày rõ nguyên nhân.
- Đã có vay vốn từ các ngân hàng khác không ? Và việc vay vốn và trả nợ đối với các ngân hàng đó có sòng phẳng, không có nợ quá hạn ?
- Quan sát thái độ, phương pháp và nội dung trả lời của khách hàng, phát hiện những mâu thuẫn và các vấn đề không nhất quán, hoặc không trung thực giữa hồ sơ vay vốn và nội dung trả lời phỏng vấn.
- Yêu cầu cần phải giải đáp được các điểm chưa rõ trong hồ sơ pháp lý, phương án KD, nguồn trả nợ ngân hàng.

Tham khảo Phụ Lục số 8A. : *GIAO TIẾP VÀ LƯỢNG ĐỊNH KHÁCH HÀNG QUA GIAO TIẾP.* ([Xem Phụ Lục 8A](#))

b. *Đánh giá năng lực pháp lý, năng lực hành vi dân sự, năng lực điều hành và quản lý sản xuất kinh doanh, mô hình tổ chức, bố trí lao động*

Nội dung tìm hiểu và phân tích về khách hàng được xác định trên 3 mục tiêu cơ bản như sau :

(1) **Xác định năng lực pháp luật, năng lực hành vi dân sự :**

Những nội dung như sau cần phải làm rõ :

- Khách hàng vay vốn nếu là hộ gia đình, có phải là chủ hộ hoặc là người đại diện hợp pháp của hộ và đã đủ 18 tuổi không ? (Điều 106 và Điều 107 Bộ Luật Dân Sự).

- Khách hàng vay vốn là Tổ hợp tác có hoạt động theo điều 111 Bộ Luật Dân Sự không?
- Khách hàng vay vốn có đủ năng lực pháp luật dân sự và năng lực hành vi dân sự không? (Điều 14 đến Điều 23 Bộ Luật Dân Sự).
- Giấy phép hành nghề có còn hiệu lực trong thời hạn cho vay, có thể kéo dài hoặc gia hạn trong trường hợp nợ vay bị gia hạn không ?
- Khách hàng vay vốn là doanh nghiệp tư nhân, chủ doanh nghiệp có đủ hành vi năng lực dân sự, năng lực pháp luật dân sự và hoạt động theo Luật Doanh Nghiệp ?

(2) Mô hình tổ chức, bố trí lao động của khách hàng vay (đối với khách hàng vay vốn phục vụ sản xuất kinh doanh) :

Đánh giá trên cơ sở làm rõ các nội dung như sau :

- Quy mô hoạt động ?
- Cơ cấu tổ chức hoạt động sản xuất, kinh doanh ?
- Số lượng, trình độ lao động ?
- Cơ cấu lao động trực tiếp, gián tiếp ?
- Tuổi trung bình của người lao động ?
- Thời gian làm việc ?
- Mức thu nhập bình quân, mức thu nhập khởi điểm của người lao động ?
- Những thay đổi của mức thu nhập bình quân, các chính sách thưởng ?
- Hiệu quả sản xuất : Doanh số bình quân trên đầu người, mức tăng trưởng ?
- Trình độ kỹ thuật của thợ chuyên môn ?

(3) Khả năng quản trị :

Những vấn đề sau cần được làm rõ :

- Thông tin về cá nhân, chủ hộ, ban quản lý Tổ hợp tác;
- Trình độ chuyên môn;
- Khả năng, kinh nghiệm, cách thức quản lý, đạo đức cá nhân, chủ hộ, ban quản lý Tổ hợp tác.
- Những kết quả đạt được :
 - + Tỷ lệ tăng trưởng doanh thu;
 - + Tỷ lệ tăng lợi nhuận;

- + Tỷ lệ giảm chi phí;
- + Tốc độ tăng thu nhập.
- Khả năng quản lý các khoản nợ của khách hàng;
- Uy tín của cá nhân, chủ hộ, ban quản lý Tổ hợp tác;
- Khả năng tìm hiểu và thích ứng với thị trường, biến động về tình hình kinh tế và các xu hướng của lĩnh vực hoạt động ?
- Các quan hệ và sự hợp tác giữa các cá nhân trong ban quản lý;
- Người thực sự ra quyết định trong Tổ hợp tác ? và sự tập trung quyền quyết định ?
- Có sự thay đổi về người quản lý và cách thức quản lý ?
- Khả năng quyết định của ban quản lý trong lĩnh vực tài chính, kế toán ?

c. Thẩm định năng lực tài chính / sản xuất kinh doanh

Việc phân tích đánh giá khả năng tài chính của khách hàng nhằm đến 3 mục tiêu chính như sau :

- **Kiểm tra tính chính xác của các báo cáo tài chính, báo cáo kết quả sản xuất-kinh doanh;**
- **Phân tích, đánh giá tình hình hoạt động và khả năng tài chính;**
- **Kiểm tra mức độ đáp ứng một số điều kiện về tài chính.**

Đi vào chi tiết thẩm định :

(1) Kiểm tra tính chính xác của báo cáo kết quả sản xuất kinh doanh :

(Áp dụng đối với khách hàng vay vốn phục vụ nhu cầu sản xuất, kinh doanh)

Bản mẫu kiểm tra tính chính xác của báo cáo kết quả sản xuất kinh doanh như sau, cần lưu ý : Đối với những câu hỏi không trả lời được ”CÓ“ hay ”KHÔNG“, thì đánh dấu vào cột ”THÔNG TIN BỔ SUNG“, sau đó ghi chi tiết vào phần dưới của bản này và tổng hợp vào báo cáo thẩm định khách hàng : _

Kiểm tra báo cáo kết quả sản xuất kinh doanh			
	<i>Trả lời CÓ</i>	<i>Trả lời KHÔNG</i>	<i>THÔNG TIN BỔ SUNG</i>
Trong các khoản phải thu có / không khoản cho vay không thể thu hồi ?			
Hàng tồn kho được định giá chính xác ?			
Trong hàng tồn kho có bao gồm hàng hư hỏng, kém			

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

(2) Phân tích đánh giá tình hình hoạt động và khả năng tài chính :

(a) Đối với các khách hàng vay vốn sản xuất kinh doanh :

Những thông tin cần thu thập :

- + Sản phẩm chủ yếu;
- + Thị phần của từng loại sản phẩm;
- + Mạng lưới phân phối sản phẩm;
- + Khả năng cạnh tranh;
- + Các đối thủ cạnh tranh chủ yếu;
- + Sự tín nhiệm của các bạn hàng;
- + Chiến lược kinh doanh trong tương lai;
- + Chính sách khách hàng;
- + Khách hàng có ảnh hưởng đến hoạt động sản xuất, kinh doanh.

- Tình hình sản xuất

- + *Các điều kiện về sản xuất :*
 - ° Những thay đổi về khả năng sản xuất và tỷ lệ sử dụng thiết bị;
 - ° Các loại sản phẩm;
 - ° Những thay đổi đơn đặt hàng;
 - ° Số lượng và phần trăm giá trị sản phẩm chưa thực hiện được;
 - ° Tỷ lệ phế phẩm và sự thay đổi (+/-);
 - ° Nguyên vật liệu chính : Các loại, tình hình cung cấp, sử dụng, sự thay đổi giá mua, tình hình các nhà cung cấp, chất lượng;
- + *Kết quả sản xuất :*
 - ° Thành phẩm : thay đổi nội dung, thành phần, tỷ lệ các loại thành phẩm;
 - ° Các yếu tố ảnh hưởng đến sự thay đổi nêu trên : tăng / giảm cầu, tồn kho, thay đổi giá cả, năng suất, ...;
- + *Phương pháp sản xuất hiện thời :*

- Phương pháp sản xuất hiện thời : mô tả và xác định tính hiện đại;
- Khả năng và điều kiện cải tiến phương pháp sản xuất hiện thời.
- + *Công suất :*
 - Công suất thực tế;
 - Công suất thiết kế;
 - Các yếu tố làm ảnh hưởng đến công suất thực tế so với công suất thiết kế.
- + *Hiệu quả :* Các kết quả và tác động làm thay đổi về chi phí sản xuất, thời gian lao động và kết quả đạt được.
- + *Chất lượng sản phẩm :*
 - Đạt được tiêu chuẩn nào theo yêu cầu của người mua;
 - Khả năng nào phát sinh làm ảnh hưởng đến chất lượng sản phẩm, lý do ?
- + *Chi phí :* Các thay đổi về chi phí sản xuất và so sánh với các đối thủ cạnh tranh.
- **Tình hình bán hàng**
 - + *Những thay đổi về doanh thu :*
 - Số lượng và giá trị doanh thu theo từng loại sản phẩm;
 - Doanh thu (số lượng và giá trị) theo từng loại khách hàng và loại sản phẩm;
 - Xác định các tác động đến sự thay đổi : tăng/giảm nhu cầu, trình độ sản xuất, chất lượng sản phẩm, sự cạnh tranh và đối thủ cạnh tranh,
 - + *Phương pháp tổ chức bán hàng và mạng lưới bán hàng :*
 - Phương thức tổ chức bán hàng;
 - Doanh thu bán hàng từ phương thức tổ chức bán hàng (nêu trên), tạo ra doanh thu trực tiếp hay gián tiếp;
 - Các hình thức đại lý : tại các địa phương, bán lẻ, bán sỉ, ... ;
 - Sơ đồ và tổ chức mạng lưới bán hàng.
 - + *Khách hàng :*
 - Tình hình và khả năng thanh toán tiền mua hàng của các khách hàng chính;

- Số lượng các giao dịch về sản phẩm của doanh nghiệp với các khách hàng chính;
 - Đánh giá của khách hàng về sản phẩm của doanh nghiệp;
 - Chính sách khuyến trương, quảng bá sản phẩm để tăng doanh số bán, hoặc khi có sản phẩm mới.
- + *Giá bán:*
- Những thay đổi giá bán và phương pháp tính giá;
 - Quan hệ với khách hàng và các nhân tố làm ảnh hưởng đến quan hệ khách hàng;
 - Tình hình giảm giá (kể cả đối với các yếu tố : hoa hồng, phí vận chuyển, chiết khấu, lãi suất,..., các chi phí lưu thông).
- + *Quản lý chi phí :*
- Các biến động về tổng chi phí và các yếu tố ảnh hưởng đến sản phẩm.
- + *Phương thức thanh toán :*
- Đối với người bán, đối với người mua thực hiện phương thức thanh toán trả ngay hay trả chậm, các cách thức chiết khấu.
- + *Số lượng đơn đặt hàng :*
- Những thay đổi về đơn đặt hàng, về số lượng đơn đặt hàng theo từng loại sản phẩm và của từng khách hàng chính. Các nhân tố tác động đến sự thay đổi đơn đặt hàng;
 - Các điều kiện của đơn đặt hàng : đơn giá, thời gian giao hàng, phương thức giao nhận.
- + *Quản lý tồn kho :*
- Những thay đổi về số lượng và chủng loại hàng tồn kho;
 - Phương thức quản lý hàng tồn kho.
- + *Tình hình xuất khẩu :*

- Những thay đổi và nguyên nhân của sự thay đổi số lượng hàng xuất khẩu theo từng loại sản phẩm, đối với từng quốc gia, khu vực.
 - Tỷ lệ xuất khẩu trên tổng doanh thu;
 - Phương thức xuất khẩu : trực tiếp hay uỷ thác, quan hệ của xuất uỷ thác;
 - Thay đổi về giá hàng xuất và so sánh với giá sản phẩm cùng loại trong nước;
 - Phương pháp, điều kiện thanh toán, các sự hỗ trợ từ chính phủ, cạnh tranh quốc tế, chi phí thuế quan của các nước nhập, chính sách xuất khẩu và các dự báo.
- + *Quan hệ đối tác kinh doanh* : Các quan hệ trong việc mua và bán sản phẩm, các quan hệ đối tác vốn, khả năng tạo lập và mục đích của các quan hệ.

(b) Tìm hiểu và phân tích về tài chính khách hàng :

(Áp dụng đối với các khách hàng vay vốn cho nhu cầu sinh hoạt và các khách hàng vay vốn phục vụ nhu cầu sản xuất, kinh doanh)

Mục tiêu chính yếu của việc tìm hiểu và phân tích về tài chính khách hàng là đánh giá khả năng bảo đảm trả nợ của khách hàng trong thời hạn cam kết. Những thông tin sau đây cần được xác minh để đạt được mục tiêu trên :

- Nguồn thu nhập chủ yếu của khách hàng ? Cơ sở, chứng từ chứng minh nguồn gốc của các thu nhập ? – Thí dụ như :
 - + Nguồn thu nhập từ lương : Cần xác nhận của cơ quan nơi khách hàng làm việc;
 - + Tiền cho thuê nhà, phương tiện, thiết bị : Hợp đồng cho thuê;
 - + Tiền gửi và lãi tiền ngân hàng : Sổ tiết kiệm, báo cáo số dư tiền gửi, ... ;
 - + Cổ tức từ cổ phiếu chứng khoán đầu tư : chứng từ chứng minh;
 - + V.v...

Cần xem xét tính ổn định và tính thời gian của các khoản thu nhập đó.

- Khách hàng sinh sống bằng nghề gì ? Chính, phụ ? Nghề đó có mang lại nguồn thu nhập ổn định không ?
- Khách hàng sử dụng các nguồn thu nhập như thế nào ? Cần phải kiểm tra và ước định việc sử dụng thu nhập của khách hàng, đặc biệt khi có những biến động lớn làm ảnh hưởng đến thu nhập và chi tiêu sẽ chi phối đến khoản tiền để dành dự định để trả nợ ngân hàng khi được vay vốn.

- Số thành viên trong gia đình, trong hộ khẩu ? các thành viên có thực sự quan tâm đến khoản vay này không ? Lý do ? Các thành viên đã có nguồn thu nhập ổn định hay phụ thuộc vào người vay tiền ?
- Đến thời điểm đặt quan hệ với ACB, họ có vay hoặc còn nợ vay với ngân hàng khác không ? Nếu có thì lý do không tiếp tục vay vốn hoặc quan hệ với ngân hàng đó ? Nếu không thì lý do nào lại xin vay vốn với ACB ?
- Khách hàng có thể dùng bao nhiêu thu nhập cố định để trả nợ nếu được vay vốn ?
- Trong trường hợp đầu tư vào một phương án sản xuất hoặc dự án đầu tư, thì khách hàng có bao nhiêu vốn góp ? Cần đối chiếu với quy định về tỷ trọng vốn tự có tham gia vào phương án sản xuất, dự án đầu tư của ACB;

(3) Đánh giá mức độ đáp ứng một số điều kiện về tài chính

Bảng đánh giá chi tiết như sau :

1. Sự phù hợp của kế hoạch kinh doanh đối với khách hàng vay vốn ?			
	Trả lời CÓ	Trả lời KHÔNG	THÔNG TIN BỔ SUNG
<i>a. Khách hàng có phải là những người phù hợp với công việc kinh doanh ?</i>			
+ Có thể tự riêng mình bắt đầu và vận hành công việc kinh doanh ?			
+ Tiến hành kinh doanh vì những lý do hợp lý ?			
+ Có những dự tính sẵn trong công việc kinh doanh ?			
+ Có kinh nghiệm trong lĩnh vực kinh doanh này ?			
+ Có kinh nghiệm quản lý ?			
+ Có kỹ năng, kỹ thuật cần thiết ?			
<i>b. Khách hàng có đủ khả năng để bắt đầu công việc kinh doanh ?</i>			
+ Khả năng tài chính có đủ để bắt đầu ?			
+ Đã chuẩn bị báo cáo về tình hình tài sản và các khoản nợ ?			
+ Có đủ tài chính để trang trải các chi phí phát sinh cho đến khi có lãi ?			
+ Có đưa vốn vào kinh doanh ?			
+ Có những bảo đảm gì cho khoản vay ?			
2. Kế hoạch kinh doanh của khách hàng vay vốn ?			
+ Bán sản phẩm hoặc cung ứng dịch vụ gì ?			
+ Ngành kinh doanh dự định thực hiện ?			

+ Có thông tin gì về ngành kinh doanh dự kiến ?			
° Những xu hướng hiện nay của ngành này ?			
° Tương lai lâu dài của ngành này ?			
° Doanh số bán ra bình quân ?			
° Mức lãi gộp ?			
° Nhà cung cấp có điều kiện gì để bán chịu ?			
° Khách hàng mua cần có các điều kiện gì ?			
° Tên và địa chỉ các nhà cung cấp ?			
° Những dịch vụ mời chào từ các hiệp hội kinh doanh?			
° Tình hình cạnh tranh trên thị trường ?			
° Ước định giá trị thực của cơ sở SXKD của khách hàng ?			
+ Quy mô của công việc kinh doanh ?			
+ Phạm vi thị trường (nội địa/xuất khẩu) khi bắt đầu kinh doanh ?			

3. Nghiên cứu và xúc tiến thị trường ?			
+ Thị trường được xác định theo :			
° Quy mô ?			
° Vị trí địa lý ?			
° Vòng đời sản phẩm ?			
° Định tính của thị trường : Tuổi tác, giới tính, thu nhập và thói quen của thị trường ?			
+ Cơ sở để hình thành giá bán ?			
° Giá của đối thủ cạnh tranh ?			
° Cơ sở giá phí thực tế ?			
+ Sản phẩm được đóng gói theo phương thức và loại gì ?			
+ Nhận diện được khách hàng tiềm năng theo tiêu thức :			
° Mua gì ?			
° Mua ở đâu ?			
° Khách hàng mong chờ loại dịch vụ nào : trước hay sau khi bán hàng ?			
° Lý do mua hàng ?			
° Có mua hàng thường xuyên không ?			

+ Đối thủ cạnh tranh là ai ?			
+ Những sản phẩm nào được bán ra tốt hơn hay có sự khác biệt với các đối thủ cạnh tranh ?			
+ Những thuận lợi trong cạnh tranh ?			
+ Những bất lợi trong cạnh tranh ?			
+ Những bất lợi trên được vượt qua như thế nào ?			
+ Những ảnh hưởng đến thị phần ?			
+ Xử lý như thế nào đối với các trường hợp :			
° Có phản ứng của khách hàng;			
° Có các phản ứng từ công việc xúc tiến bán hàng.			
+ Hình thức xúc tiến thương mại nào phù hợp với loại hình kinh doanh của khách hàng :			
° Tiếp thị trực tiếp;			
° Xúc tiến bán hàng;			
° Tạp chí và ấn phẩm thương mại;			
° Phương tiện truyền hình và truyền thanh;			
° Báo chí;			
° Tài trợ.			
+ Những chi phí quảng cáo nêu trên là bao nhiêu ?			
+ Khách hàng biết được mức bán hàng để hòa vốn ?			

4. Kế hoạch hoá tài chính ?			
+ Có biết được cần bao nhiêu vốn để bắt đầu ? về :			
° Nhà xưởng và thiết bị ?			
° Các máy móc và công cụ ?			
° Các dụng cụ dùng trong kinh doanh ?			
° Chi phí luật pháp ?			
° Phương tiện vận tải ?			
° Số lượng nguyên vật liệu ban đầu ?			
° Số lượng tồn kho nguyên vật liệu tối thiểu, tối đa, bình quân ?			
° Số lượng tồn kho thành phẩm : tối thiểu, tối đa và bình quân đáp ứng đủ nhu cầu bán ra ?			
° Chi phí thuê ngoài ban đầu ?			
° Công nợ ban đầu ?			
° Chi phí điện và chi phí cho các tiện ích khác ?			

+ Chi phí hàng tháng ?			
° Nguyên vật liệu ?			
° Tiền công ?			
° Các nhà cung cấp phụ ?			
° Quảng cáo phí ?			
° Chi phí ngân hàng ?			
° Chi phí điện, nước, năng lượng ?			
° Bảo hiểm phí ?			
° Chi phí thuê ngoài ?			
° Chi phí vận chuyển ?			
° Chi phí bảo dưỡng ?			
° Chi phí bưu phẩm và văn phòng phẩm ?			
° Điện thoại, fax ... ?			
° Chi phí thuê mua ?			
° Chi phí lãi vay ?			
° Nhu cầu cá nhân ?			
+ Sau khi vay bao lâu có được lợi nhuận ?			
° 1 tháng			
° 3 tháng			
° 12 tháng			
° Hơn 12 tháng			
+ Nhu cầu vốn ban đầu để tiến hành kinh doanh cho đến khi có lãi ?			
+ Bảng dòng tiền đơn giản cho 12 tháng đầu tiên			
+ Bổ sung nhu cầu bằng tiền thiếu hụt			
+ Những nguồn vốn dự kiến sử dụng :			
° Vay ngân hàng			
° Liên doanh			
° Vốn riêng			
° Từ các nhà đầu tư			
° Từ các công ty tài chính (thuê mua)			
+ Kế hoạch kinh doanh có đem lại lợi nhuận tương xứng và hợp lý so với số tiền dự định đầu tư ?			
+ Có thể hoàn trả các khoản nợ vay ?			
+ Kế hoạch có còn khả thi khi :			
° Doanh thu giảm 10% so với dự đoán ?			
° Chi phí tăng 10% do mất giá đồn tiền ?			

° Mức sản xuất giảm trên 5% ?			
° Lãi suất vay dự kiến tăng 5%/năm ?			
+ Khách hàng có am hiểu :			
° Báo cáo thu nhập – chi phí dự tính ?			
° Dòng tiền dự tính ?			

5. Sổ sách tài chính ?			
+ Khách hàng có biết các loại sổ sách tài chính ?			
+ Có biết cách sử dụng và giữ gìn sổ sách tài chính ?			
+ Có biết lập báo cáo lưu chuyển tiền tệ ?			
+ Có thể lập kế hoạch chi tiêu ?			
+ Có thể làm phù hợp số liệu của họ và số liệu của ngân hàng xác định lại ?			
+ Có thể tính tỷ lệ sản phẩm trên giờ ?			
+ Có thể tính toán chi phí nguyên vật liệu ?			
+ Cách phân bổ chi phí quản lý phân xưởng ?			
+ Có thể tính toán được sản lượng tối thiểu bù đắp chi phí kinh doanh ?			

Đối với những câu hỏi, vấn đề không thể ghi "CÓ" hoặc "KHÔNG", cần đánh dấu vào "THÔNG TIN BỔ SUNG" và thuyết minh, giải thích rõ các chi tiết vào phần cuối bảng để tổng hợp vào báo cáo thẩm định khách hàng.

Lưu ý rằng :

- Khi "Tìm hiểu và phân tích khả năng tài chính" và "Đánh giá mức độ đáp ứng một số điều kiện về tài chính" của khách hàng, cần chú ý đến Phương pháp lập Báo cáo Lưu chuyển tiền tệ được quy định tại Thông tư số 105/2003/TT-BTC ngày 4/11/2003 "Hướng dẫn kế toán thực hiện sáu (06) chuẩn mực kế toán ban hành theo Quyết định số 165/2002/QĐ-BTC ngày 31/12/2002 của Bộ Trưởng Bộ Tài Chính".
- Đối với khách hàng cá nhân việc đánh giá hiện trạng "Lưu chuyển tiền tệ" chỉ thực hiện đối với các Doanh nghiệp đã thực hiện theo chế độ báo cáo kế toán do Bộ Tài chính ban hành.

d. *Thẩm định các biện pháp bảo đảm tiền vay*

Bảo đảm tiền vay là việc khách hàng vay vốn của ACB dùng các loại tài sản của mình hoặc bên thứ ba để cầm cố, thế chấp, bảo lãnh nhằm bảo đảm thực hiện nghĩa vụ đối với ACB. Tài sản bảo đảm là cơ sở để xác lập trách nhiệm người vay; giảm thấp rủi ro tín dụng, mặc dù đây không phải là điều kiện duy nhất để quyết định cho vay; không xem là phương tiện duy nhất để đảm bảo an toàn vay vốn. Khi nhận tài sản cầm cố, thế chấp, bảo lãnh NVTD có trách nhiệm thực hiện các nhiệm vụ sau đây :

(1) Kiểm tra tình trạng thực tế của tài sản bảo đảm tiền vay

Việc kiểm tra tình trạng thực tế của Tài sản Bảo đảm (TSBD) tiền vay được thực hiện theo :

Phụ Lục số 8B. NỘI DUNG KIỂM TRA TÌNH TRẠNG THỰC TẾ CỦA TÀI SẢN BẢO ĐẢM . ([Xem Phụ Lục 8B.](#))

(2) Phân tích, thẩm định tài sản bảo đảm tiền vay :

Chi tiết nội dung Phân tích, thẩm định tài sản bảo đảm tiền vay xem [Phần IV. Bảo Đảm Tiền Vay - Thẩm Định Tài Sản Bảo Đảm Tiền Vay](#). Lưu ý những nội dung sau đây :

- Các giấy tờ chứng minh quyền sở hữu tài sản, giấy chứng nhận quyền sử dụng đất và bản gốc các loại giấy tờ khác có liên quan đến quyền sở hữu của khách hàng vay được ACB lưu giữ cho đến khi khách hàng trả hết nợ và lãi tiền vay;
- Thực hiện đúng các quy định về mua bảo hiểm do ACB ban hành;
- Tài sản bảo đảm tiền vay có thể do ACB giữ, và có thể giao cho người vay giữ nhưng phải được sự đồng ý của ACB và chịu sự kiểm tra và giám sát của ACB;

ACB có những chính sách ưu tiên đối với một số khách hàng và loại khách hàng được vay vốn không phải có tài sản bảo đảm.

e. ***Phân tích, thẩm định phương án vay vốn / dự án đầu tư và các yếu tố tác động***

Việc phân tích, thẩm định phương án vay vốn / dự án đầu tư nhằm đạt đến 4 mục tiêu chính sau đây :

- **Đưa ra kết luận về tính khả thi, hiệu quả về mặt tài chính của Phương án sản xuất-kinh doanh / Dự án đầu tư, khả năng hoàn trái và những rủi ro có thể xảy ra để quyết định cho vay hoặc từ chối cho vay;**
- **Góp ý, tư vấn cho khách hàng, bảo đảm hiệu quả sử dụng vốn, thu được nợ vay, hạn chế và phòng ngừa rủi ro;**
- **Xác định số tiền cho vay, thời gian cho vay, tiến độ giải ngân, mức thu nợ, các điều kiện để thực hiện khoản vay; tác động đến hoạt động của khách hàng có hiệu quả, bảo đảm mục tiêu đầu tư của ACB;**
- **Đánh giá khả năng tiên lượng của khách hàng vay vốn.**

Nội dung chi tiết các công việc như sau :

Hướng dẫn phân tích thẩm định PA / DA :

Việc phân tích và thẩm định PA / DA được tiến hành theo các bước như sau :

(a) Đánh giá chung về PA /DA :

Các nội dung chi tiết sau đây cần được giải trình chi tiết :

- **Đánh giá mục tiêu của PA / DA :**
 - + **Mục tiêu của PA / DA nhắm đạt đến nội dung gì ?**
 - + **Sự cần thiết của PA / DA ?**
 - + **Mức độ phù hợp của PA / DA :**

PA / DA có được quyết định đầu tư phù hợp, sẽ có nhiều khả năng đạt đến hiệu quả kinh tế mong muốn và giảm thiểu được sự rủi ro từ sự biến động, thay đổi các điều kiện kinh tế và chính sách. Được thẩm định qua ba yếu tố sau :

° **Mức độ phù hợp xu thế phát triển :**

Các mục tiêu của PA / DA được thẩm định và đánh giá phù hợp với yêu cầu của từng giai đoạn phát triển, xu thế phát triển của đất nước hoặc sự ảnh hưởng từ bên ngoài được Chính phủ đưa vào đường lối phát triển chung.

- Mức độ phù hợp với mục tiêu phát triển của ngành, vùng, địa phương : PA / DA được thẩm định và đánh giá qua hai vấn đề then chốt sau :
 - Sự đáp ứng với phương thức ít tốn kém nhất cho những nhu cầu ưu tiên của ngành kinh tế, vùng và địa phương ?
 - Quy mô của PA / DA :
 - Sự phù hợp với nhu cầu của ngành, vùng, địa phương ?
 - Sự đánh giá về tiềm năng phát triển của ngành, vùng, địa phương ?
 - Đáp ứng nhu cầu thị trường của ngành, vùng, địa phương ?
 - Tác động đến giá cả sản phẩm cùng loại của ngành, vùng, địa phương ?
- Mức độ phù hợp với thời cơ đầu tư : PA / DA được xây dựng phù hợp với xu thế phát triển đó là sự đúng đắn và thuận lợi; Nhưng hiệu quả thiết thực đạt đến cần chú trọng đến hai nội dung :
 - Nếu đầu tư quá sớm so với nhu cầu : Sẽ không đạt đến mức thu nhập hiệu quả vào những năm đầu, sự lãng phí có thể không tránh khỏi.
 - Nếu đầu tư quá trễ : Hiệu quả đạt đến giá trị cao trong một vài năm đầu, nhưng sẽ giảm sút nhanh.
- + **Tác động về mặt xã hội** :

Không thể tách rời một hoạt động kinh tế, hoạt động đầu tư của PA / DA ra khỏi sự tác động của nó đối với xã hội hay đối với nền kinh tế. Sự tác động này nếu mang lại nhiều hiệu quả thiết thực sẽ khẳng định sự tồn tại và bền vững và giảm thiểu nhiều rủi ro cho PA / DA. Được thẩm định vào hai yếu tố chính :

 - Lợi ích đối với nền kinh tế : Lượng định qua các đóng góp cụ thể sau :
 - *Đóng góp vào ngân sách*
 - Thông qua các khoản nộp cho ngân sách nhà nước hàng năm, như : thuế giá trị gia tăng, thuế thu nhập doanh nghiệp, các khoản nộp khác. Đánh giá qua tỷ lệ :

Tổng các khoản nộp ngân sách

Vốn đầu tư

- PA / DA có nhiều hiệu quả hơn khi có tỷ lệ, khả năng đóng góp vào ngân sách nhà nước nhiều hơn.

▪ *Sự phát triển dây chuyền :*

Nhờ vào việc hình thành PA / DA sẽ mang lại sự phát triển hoặc thành lập mới các ngành sản xuất, dịch vụ khác. Chú ý :

- Những ngành được cung cấp nguyên, nhiên vật liệu cho PA / DA;
- Những ngành sử dụng sản phẩm, dịch vụ, tiện ích của PA / DA.
- *Tác động đến sự phát triển địa phương :*
 - Mức độ sử dụng tài nguyên sẵn có tại địa phương;
 - Mức độ huy động vốn tại địa phương cho nhu cầu đầu tư;
 - Lợi ích về giá cả, sản phẩm cung ứng, tăng thu nhập, tạo công ăn việc làm, ... cho địa phương;
 - Thúc đẩy các ngành nghề tại địa phương phát triển...

▪ *Tạo ra nguồn ngoại tệ*

Thể hiện việc tiết kiệm hay tạo ra nguồn thu ngoại tệ, tính toán tỷ lệ :

$$X = \frac{\text{Số ngoại tệ tiết kiệm / thu được}}{\text{Số ngoại tệ chi ra}}$$

$X > 1$: PA / DA có khả năng tiết kiệm hoặc thu được ngoại tệ.

$X < 1$: PA / DA không có khả năng tiết kiệm hoặc thu được ngoại tệ.

$X \geq 1,25$: PA / DA hội đủ tiêu chuẩn về phương diện tiết kiệm ngoại tệ.

▪ *Thu hút nguồn lao động :*

Việc thu dụng nhân công của PA / DA được đánh giá qua 2 tiêu chuẩn :

- Tổng số lao động được PA / DA thu dụng;
- Chi phí đầu tư cho mỗi việc làm được PA / DA tạo ra :

$$\frac{\text{Tổng mức vốn đầu tư của PA / DA}}{\text{Số lao động thu dụng}}$$

So sánh với những PA / DA trong cùng ngành, để đánh giá chi phí đầu tư cho mỗi việc làm được tạo ra, PA / DA có chi phí này thấp là có hiệu quả và khả thi hơn.

° Tỷ lệ sinh lời kinh tế hay xã hội của dự án :

▪ Cách tính toán tỷ lệ sinh lời kinh tế hay xã hội của dự án

- Lập bảng lời lỗ xã hội : Lời lỗ xã hội là mức lời của PA / DA mang lại cho xã hội hay đóng góp của PA / DA chính là trị giá mà xã hội lẽ ra phải trả cho một sản phẩm, nếu như sản phẩm phải nhập khẩu. Do vậy, lời lỗ xã hội của dự án chính là sai biệt giữa Doanh thu Xã hội (Giá trị nhập khẩu) và Chi phí Xã hội để sản xuất ra cùng một số lượng sản phẩm.

Công thức tính : ***Lời/Lỗ xã hội = Doanh thu xã hội – Chi phí xã hội***

Trong đó :

$$\begin{array}{ccccc} \text{Doanh thu} & & \text{Số lượng} & & \text{Giá sản phẩm} \\ \text{xã hội} & = & \text{sản phẩm của} & \times & \text{tương tự} \\ & & \text{dự án được} & & \text{nhập khẩu} \\ & & \text{tiêu thụ} & & \end{array}$$

Chi phí xã hội = Chi phí sản xuất của dự án - Thuế - Khấu hao

- Tính mức sinh lời xã hội : Áp dụng phương pháp tính hiện giá để qui hồi trị giá lời xã hội và vốn đầu tư về cùng một thời điểm gốc để so sánh. Thời điểm gốc thường là thời điểm vốn đầu tư được bỏ ra lần đầu tiên.

Tỷ lệ sinh lời kinh tế hay xã hội của dự án được định nghĩa như là lãi suất làm cho hiện giá của lời xã hội và vốn đầu tư bằng nhau ở cùng một thời điểm.

Công thức tính :

$$V = \frac{R_1}{(1+r)^1} + \frac{R_2}{(1+r)^2} + \dots + \frac{R_n}{(1+r)^n}$$

Trong đó :

V : Vốn đầu tư.

$R_1, R_2, \dots, R_n$: Lời xã hội thu hồi vào năm sản xuất thứ nhất, hai, ..., thứ n của dự án.

n : Số năm khai thác dự án.

r : Tỷ lệ sinh lời kinh tế hay xã hội của dự án.

Lưu ý : Cách tính r như tính IRR xem phần tính suất thu hồi nội bộ.

- Cách thẩm định tỷ lệ sinh lời kinh tế hay xã hội của dự án : PA / DA có tỷ lệ sinh lời xã hội cao hơn là có hiệu quả và khả thi hơn.

- **Đánh giá về nhu cầu sản phẩm của PA / DA :**

+ **Nội dung cần khảo sát :**

- ° Tình hình nhu cầu sản phẩm và dịch vụ trên thị trường ?
- ° Những mô tả về sản phẩm : hình dạng, dạng thức đóng gói, màu sắc v.v... ?
- ° Đặc điểm về nhu cầu sản phẩm và dịch vụ ?
- ° Tình hình sản xuất và tiêu thụ sản phẩm, tình hình cung ứng và tiếp nhận các dịch vụ đến thời điểm thẩm định ?
- ° Nhu cầu hiện tại về sản phẩm và dịch vụ của PA/DA ?
- ° Nhu cầu tương lai về sản phẩm và dịch vụ của PA/DA ?
- ° Mức tiêu thụ trong nước tăng trưởng hàng năm, khả năng đáp ứng chung từ thị trường và của PA/DA ?
- ° Khả năng (%) về sản phẩm và dịch vụ của PA/DA bị thay thế bởi các sản phẩm khác cùng loại ?
- ° Cần phân loại số cầu dự trữ theo :
 - Loại thị trường : trong nước hay xuất khẩu;
 - Thị trường từng miền, vùng; như : Miền Trung, Miền Tây, vùng Tây Nguyên;
 - Phân loại người tiêu dùng : thanh niên, người lớn, đàn ông, phụ nữ, trẻ em, thị dân, nông dân,...;
 - Trình độ tổ chức công việc và khuôn khổ thực hiện sản xuất kinh doanh.

+ **Yêu cầu của việc đánh giá về nhu cầu sản phẩm :**

Tính chất cần thiết và cấp bách của việc thực hiện PA / DA là được đo lường và quyết định bởi nhu cầu của xã hội, nhưng còn cần phải đáp ứng đối với các loại sản phẩm mà PA / DA dự định sản xuất. Nếu nhu cầu cần đáp ứng càng lớn, việc thực hiện PA / DA càng cần thiết và cấp bách. Khi đánh giá nhu cầu cần đáp ứng, còn cần phải so sánh với khả năng sản xuất của PA / DA khi hoạt động bình thường, và khả năng sản xuất và phát triển sản xuất chung của các doanh nghiệp khác đối với sản phẩm cùng loại với sản phẩm của PA / DA và các sản phẩm khác tương đương có thể thay thế.

Số lượng sản phẩm mà PA / DA mong muốn bán được tùy thuộc vào tổng cầu được dự kiến trong tương lai đối với sản phẩm đó. Trước khi chấp thuận hay bác bỏ số cầu được PA / DA ước lượng, cần phải đánh giá các vấn đề :

° Giá trị của các phương pháp dự trù và các căn cứ dùng để dự trù :

Để ước lượng số cầu trong tương lai, có thể căn cứ vào một số dữ liệu khác nhau như : dân số, diện tích, số khách hàng, số xe cộ, ... và sử dụng một số kỹ thuật tính toán dự trù khác nhau như đã trình bày trên. Mỗi phương pháp đều có những căn cứ dự trù khác nhau và kết quả cũng không giống nhau. Các nhà đầu tư thường chọn một phương pháp thích hợp với họ, để thuyết phục ngân hàng chấp thuận bỏ vốn đầu tư. Do đó, ngân hàng phải xem xét phương pháp nào là thích hợp nhất và nếu cần có thể đề nghị một phương pháp dự trù khác thích hợp hơn.

Khi quyết định chọn phương pháp cần xem xét :

- Diễn biến số cầu trong quá khứ;
- Khả năng tăng trưởng nhu cầu sử dụng sản phẩm, dịch vụ đó;
- Bản chất số cầu của sản phẩm, dịch vụ đó; Số liệu về số cầu trong quá khứ tỏ ra thiếu sót, chưa đáng tin cậy, không đặc trưng cho đối tượng sử dụng sản phẩm;
- Phương pháp dự trù có khuyết điểm và chưa tương thích.

Kết quả đó được áp dụng theo :

Tham khảo Phụ Lục 8C CÁC PHƯƠNG PHÁP DỰ TRÙ SỐ CẦU.

([Xem Phụ lục 8C](#))

- Nếu số cầu quá khứ tăng hàng năm tương đối đều đặn, nên chọn [Phương pháp thẳng số học](#).

- Nếu số cầu giai tăng trong quá khứ theo một tỷ lệ bách phân tương đối ổn định, hoặc Nếu số cầu ít bị ảnh hưởng bởi việc thay đổi lợi tức, chẳng hạn số cầu về các sản phẩm tiêu dùng hằng ngày (gạo, thuốc tây,...) nên chọn [Phương pháp đường cong hình học](#) .
- Các trường hợp khác nên sử dụng phương pháp phân tích thống kê - (đối với Khách hàng Cá Nhân, sử dụng [Phương pháp đường thẳng thống kê](#) là phù hợp)

Chọn lựa phương pháp dự trù : Trước khi chọn một phương pháp dự trù, nên thử nhiều phương pháp để tính các trị số ước lượng. Để chọn được phương pháp đúng, thế các trị số vào công thức để tính ngược lại của trị số Y_0 quá khứ (gọi là : số cầu quá khứ ước lượng) rồi so với số cầu Y thực sự cùng thời điểm. Nếu phương pháp nào cho trị số cầu quá khứ ước lượng sát với số cầu thực sự cùng thời điểm, thì có thể xem là phương pháp đó thích hợp nhất. Để đo lường phương pháp thích hợp nhất, có thể sử dụng công thức tính Độ lệch tiêu chuẩn (Standard Deviation) :

$$SD = \sqrt{\frac{\sum (Y - Y_0)^2}{n}}$$

*Phương pháp nào có **SD** nhỏ nhất
là phương pháp thích hợp nhất*

- Dự trù số cầu bằng các dữ kiện khác : Thông thường dựa vào dân số để ước lượng số cầu tương lai, bằng cách dựa tỷ lệ gia tăng dân số hàng năm để tính dự kiến dân số trong tương lai, và căn cứ vào mức tiêu thụ bình quân đầu người hàng năm về sản phẩm, dịch vụ đó; Từ đó, tính được số nhu cầu dự trù tương lai đối với loại sản phẩm, dịch vụ cần đánh giá.
- Sự hợp lý của số cầu sau điều chỉnh :
Số cầu dự trù sau điều chỉnh vẫn cần được xem xét lại để bảo đảm tính hợp lý và tính sát thực, bằng cách :
 - So sánh số cầu dự trù của các nhà đầu tư, của ngân hàng và của các cơ quan khác;
 - Quy đổi số cầu dự trù sang số tiêu thụ dự trù cho mỗi đầu người, rồi so sánh với số cầu tiêu thụ mỗi đầu người trong quá khứ tại các nơi khác (Tỉnh, Thành phố, nước ngoài,...).

- Lưu ý đến ảnh hưởng của các biến đổi kỹ thuật, các thói quen, sở thích của người tiêu dùng, ảnh hưởng của sự tăng giá bán, phân khúc thị trường, giới thiệu và khách hàng tiêu thụ v.v...

- Đánh giá về cung sản phẩm :

Dưới áp lực của thị trường, trước khi quyết định thực hiện hay tài trợ một PA / DA, nhà doanh nghiệp cũng như nhà tài chính đều phải nghiên cứu và thẩm định thận trọng phương diện tiêu thụ và thị trường của dự án, nhằm tiên liệu được giá bán, số lượng tiêu thụ hàng năm, hoạch định được chính sách cạnh tranh, chương trình tiếp thị có hiệu quả (bao gồm các hình thức quảng cáo, thể lệ bán hàng, hệ thống phân phối, chuyên chở, các hình thức khuyến mãi, ...) và nhờ đó có thể phân tích được tính khả thi tài chính của PA / DA.

Khi đánh giá về cung sản phẩm là thẩm định về đặc điểm tình hình, khả năng sản xuất và cung ứng các loại sản phẩm, dịch vụ của PA / DA, chủ yếu là xem xét về số lượng hiện có và sẽ có trên thị trường trong tương lai của các loại sản phẩm này, và cả các sản phẩm có thể thay thế. Số lượng này bao gồm số lượng sản xuất của các cơ sở sản xuất hiện thời, số lượng nhập từ nước ngoài vào dưới tất cả các hình thức, như : nhập khẩu, viện trợ, cứu trợ và cả các trường hợp nhập lậu, trốn thuế hoặc hàng giả mạo, ăn cắp thương hiệu.

Khi xem xét và tính toán số cung sản phẩm, dịch vụ cần phải nắm vững đặc điểm tình hình sản xuất và cung ứng các loại sản phẩm này, đặc biệt là lưu ý những khó khăn gặp phải trong sản xuất và tiêu thụ, về lý do về ngừng sản xuất, ngưng hoạt động và chậm tiêu thụ của các cơ sở khác đến thời điểm hiện tại ... qua đó việc tiên liệu khả năng thị trường được chính xác hơn.

Nội dung khảo sát :

- + Năng lực sản xuất sản phẩm và cung ứng dịch vụ của PA / DA cho nhu cầu trong nước hiện tại ?
- + Tỷ trọng khả năng đáp ứng nhu cầu thị trường từ sản phẩm trong nước và nhập khẩu ? Việc nhập khẩu là do sản xuất trong nước chưa đáp ứng được hay sản phẩm nhập khẩu có ưu thế cạnh tranh hơn ?
- + Sản lượng nhập khẩu trong các năm qua ? Dự kiến khả năng nhập khẩu trong các năm tới ?
- + Khả năng biến động thị trường khi có các nhà đầu tư khác cùng sản xuất sản phẩm và cung ứng dịch vụ như PA / DA ?

- + Dự đoán ảnh hưởng của các chính sách xuất nhập khẩu khi Việt Nam gia nhập các tổ chức khu vực và quốc tế (AFTA, WTO, APEC, Hiệp định Thương Mại Việt Mỹ,...) đến thị trường sản phẩm của dự án;

- + Tổng cung dự kiến và tốc độ tăng trưởng về tổng cung sản phẩm, dịch vụ ?

Sau khi đã phân tích quan hệ cung cầu đối với sản phẩm, dịch vụ và nội dung của PA / DA, đưa ra nhận xét về thị trường tiêu thụ, và nhận định đối với PA / DA về :

- + Sự cần thiết của việc đầu tư;
- + Sự hợp lý của việc định hướng thị trường mục tiêu;
- + Sự hợp lý của quy mô đầu tư, cơ cấu sản phẩm;
- + Sự hợp lý về việc triển khai thực hiện đầu tư : Lịch trình đầu tư, công suất thiết kế theo từng thời kỳ huy động vào sản xuất, cung ứng ...

- Khả năng cạnh tranh của sản phẩm :

Khả năng cạnh tranh là nhân tố quan trọng cần thẩm định để xác định tính hiện thực của các mục tiêu thị trường của PA / DA :

+ Thị trường nội địa

- ° Hình thức, chất lượng, mẫu mã sản phẩm của PA / DA so với các sản phẩm cùng loại có trên thị trường ? Ưu / nhược điểm ?
- ° Có phù hợp với thị hiếu và xu hướng tiêu thụ ? Đáp ứng cho đối tượng tiêu thụ, loại nhu cầu nào ?
- ° Giá cả sản phẩm có tạo ra ưu thế cạnh tranh, phù hợp với mức thu nhập và khả năng tiêu thụ nào ?
- ° So sánh sản phẩm, dịch vụ của PA / DA với các sản phẩm, dịch vụ cùng loại trong và ngoài nước về giá thành, giá bán, chất lượng để đánh giá sự đón nhận của thị trường đối với sản phẩm, dịch vụ của PA / DA;
- ° Lưu ý đến giá tiêu thụ phổ thông, giá định vị bán lẻ theo từng loại sản phẩm, cho từng giới tiêu thụ như thế nào ?
- ° Thị hiếu của giới tiêu thụ tùy theo nhãn hiệu của nhà sản xuất ? Phân loại giới tiêu thụ ?

+ Thị trường xuất khẩu

Đối với PA / DA sản xuất hàng xuất khẩu, việc tiên liệu thị trường xuất khẩu là một điều rất khó khăn vì tùy thuộc vào nhiều yếu tố có khả năng thay đổi cao, như : giá cả, tỷ giá, cạnh tranh quốc tế,...; Yếu tố khả năng cạnh tranh của sản phẩm, dịch vụ dự trù xuất khẩu là yếu tố quan trọng nhất, vì ngay khi có sẵn một thị trường tiêu thụ tốt đẹp, các sản phẩm, dịch vụ chưa chắc đã được bán dễ dàng nếu không đủ khả năng cạnh tranh với các doanh nghiệp nước ngoài. Ngược lại, trong trường hợp thị trường hạn chế, nhưng sản phẩm có đủ khả năng cạnh tranh vẫn có thể bán được dễ dàng.

Khả năng cạnh tranh của sản phẩm, dịch vụ của PA / DA so với hàng nước ngoài có thể được nhận xét qua các khía cạnh : Chất lượng, giá thành, giá bán, nhãn hiệu, mẫu mã, bao bì, chính sách quảng cáo, hệ thống phân phối, chào hàng,...

Cần có sự phối hợp giữa ngân hàng và nhà đầu tư để xác định được tiềm năng xuất khẩu của PA/DA qua một số yếu tố cơ bản như sau :

- ° Tình hình cung cầu sản phẩm, dịch vụ trên các thị trường xuất khẩu;
- ° Chiều hướng giá cả và sự cạnh tranh quốc tế trên các thị trường nước ngoài;
- ° Khả năng cạnh tranh của sản phẩm, dịch vụ dự trù xuất khẩu, khả năng tiếp cận thị trường nước ngoài của chủ PA / DA và các hợp đồng tiêu thụ có được ký kết vào thời điểm nào của quá trình thực hiện PA / DA ?
- ° Sản phẩm có đạt tiêu chuẩn xuất khẩu ?
- ° So sánh với cùng loại sản phẩm xuất khẩu có trên thị trường về quy cách, mẫu mã, giá cả và chất lượng ?
- ° Các hạn chế phát sinh về thị trường dự kiến xuất khẩu ? Hướng giải quyết ?
- ° Kết quả xuất khẩu và những hạn chế phát sinh của cùng loại sản phẩm ?

- Phương thức tiêu thụ và mạng lưới phân phối :

- + PA / DA được tổ chức tiêu thụ theo phương thức nào ? Trực tiếp hay gián tiếp ?
- + Được tiêu thụ theo mạng lưới sẵn có hay tạo mới ? Có phù hợp với đặc điểm và khu vực của từng thị trường ?
- + Chi phí thiết lập mạng lưới phân phối ?
- + Bán trả chậm hay trả ngay ? cụ thể phương thức thanh toán ?
- + Đặc điểm của việc giao nhận sản phẩm : trực tiếp hay gián tiếp, phương tiện vận chuyển,... ?

- + Số lượng điểm phân phối có phù hợp với phạm vi và khuôn khổ thị trường không ? Những hạn chế về số lượng đơn vị phân phối làm ảnh hưởng đến kết quả tiêu thụ ?
- + Tính hiệu quả, chu đáo và nhanh chóng của hệ thống phân phối, chuyên chở sản phẩm đến tay người tiêu dùng và các địa chỉ tiêu thụ ?
- **Khả năng sản xuất và tiêu thụ sản phẩm của PA / DA :**
 - + Tổng mức sản xuất và tiêu thụ sản phẩm, dịch vụ hàng năm và dự kiến trong ít nhất 5 năm đến của PA / DA ?
 - + Tính linh hoạt của cơ cấu sản phẩm, dịch vụ ? Có thể thay đổi theo yêu cầu của thị trường ?
 - + Các nhân tố tác động đến giá bán sản phẩm, dịch vụ ?
- **Đánh giá khả năng cung cấp nguyên, nhiên vật liệu :**
 - + Trên cơ sở định mức kinh tế kỹ thuật, xác định nhu cầu nguyên, nhiên vật liệu cho từng loại sản phẩm và toàn bộ nhu cầu sản xuất hàng năm :
 - ° Nhu cầu và đặc điểm nguyên, nhiên vật liệu (vật liệu thô, bán thành phẩm, vật liệu đã qua chế biến, các sản phẩm nhập ngoại và vật liệu phụ, ...)
 - ° Tình hình cung ứng.
 - ° Các yêu cầu kỹ thuật về nguyên liệu.
 - + Chương trình cung cấp nguyên liệu :
 - ° Nguồn cung cấp, nhà cung cấp có bị hạn chế về số lượng không ? Tình trạng quan hệ với các nhà cung cấp : đã có quan hệ từ trước ? mức độ tín nhiệm ? Điều kiện thanh toán ? ... ?
 - ° Các giải pháp về nguồn : cung cấp nội địa, nhập ngoại, phương thức cung ứng (mua theo hợp đồng ? điều kiện và phương thức vận tải ? ...), đối với trường hợp nguyên vật liệu phải nhập khẩu cần xác định nguồn cung cấp, các chính sách nhập khẩu, biến động giá nhập, giá mua, tỷ giá thanh toán, nhập trực tiếp hay gián tiếp, phân tích các thuận lợi, hạn chế các ảnh hưởng bất lợi, hướng khắc phục...
 - + Lịch cung cấp : các chi phí cho từng lịch trình cung cấp.

- + Các giải pháp bảo đảm kết cấu hạ tầng để bảo đảm phục vụ sản xuất, như : các nhu cầu cung cấp nước, điện, hơi cho sản xuất, giao thông nội bộ và bên ngoài, kho bãi, thông tin.

Sự thành công của PA / DA tùy thuộc rất lớn vào nguồn cung cấp nguyên, nhiên vật liệu. Một PA / DA sử dụng nhiều nguyên, nhiên vật liệu trong nước sẽ có tác động dây chuyền và có nhiều ưu điểm hơn, cũng sẽ ít bị rủi ro do tác động của tỷ giá, hoặc sự đột biến khan hiếm ngoại tệ và biến động giá cả trên thị trường quốc tế. Trường hợp hoàn toàn lệ thuộc vào nguyên liệu nhập khẩu, cần lưu ý nhà đầu tư phải dự kiến một PA / DA bổ sung để có thể bảo đảm các yêu cầu về nguyên vật liệu.

- **Đánh giá phương diện kỹ thuật :** (Trường hợp vay trung / dài hạn theo DADT)

Giá trị kinh tế, hiệu quả tài chính của vốn đầu tư tùy thuộc rất nhiều vào các yếu tố kỹ thuật của DA. Thẩm định về phương diện kỹ thuật sẽ làm sáng tỏ thêm giá trị kinh tế, tạo cơ sở thẩm định vốn đầu tư, đánh giá kết quả tài chính của DA, đồng thời cho biết DA có triển vọng được thực hiện hay phải có những sửa đổi để thích nghi.

Cần phải lựa chọn được một phương án kỹ thuật tối ưu cho DA để thu được hiệu quả kinh tế cao.

+ **Địa điểm xây dựng :**

° Phân tích yếu tố kinh tế của địa điểm xây dựng :

- Hiện trạng và phương án giải phóng mặt bằng;
- Các chi phí về địa điểm liên quan đến đầu tư vốn cố định, khảo sát ban đầu, san lấp mặt bằng, thuê đất, điện nước thi công, lán trại ... tận dụng cơ sở hạ tầng, so sánh với các PA / DA tương tự;
- Thuận lợi về giao thông, gần nguồn cung cấp nguyên vật liệu, điện, nước, thị trường tiêu thụ và phân phối sản phẩm, dịch vụ ?
- Tác động khác của địa điểm xây dựng đến PA / DA, như làm tăng giá thành, hạn chế cạnh tranh ...

° Các lợi ích và ảnh hưởng xã hội :

- Các ảnh hưởng đối với đời sống dân cư khi có thiên tai, hỏa hoạn,... hoặc do chất lượng công trình không bảo đảm;
- Những ảnh hưởng đối với an ninh, quốc phòng, sinh hoạt xã hội, phong tục tập quán;

- Những ảnh hưởng đến việc bảo vệ môi trường, sinh thái, bảo vệ tài nguyên, cảnh quan, di tích văn hoá, lịch sử;
- Những biện pháp xử lý khi các nội dung trên phát sinh.

+ Quy mô sản xuất và sản phẩm của DA :

- ° Phân tích các điều kiện và lợi ích khi đầu tư chiều sâu hoặc mở rộng sản xuất, đầu tư mới để chọn lựa phương án đầu tư thích hợp.
- ° Phân tích các điều kiện, các yếu tố để chọn lựa tổ chức đầu tư – như : Công ty Trách nhiệm hữu hạn, công ty cổ phần, liên doanh,...
- ° Phân tích lựa chọn công suất thích hợp, mức độ tối ưu, khả thi, có phù hợp với khả năng tài chính, trình độ quản lý, địa điểm, thị trường tiêu thụ,...
- ° Cơ cấu sản phẩm, dịch vụ : Số lượng sản phẩm sản xuất, dịch vụ cung ứng hàng năm, quy cách, chất lượng, mẫu mã, giá cả, hàng bán / cung ứng dự kiến, lượng lưu kho trung bình, là sản phẩm / dịch vụ mới hay đã có sẵn trên thị trường.
- ° Các yêu cầu kỹ thuật, tay nghề để sản xuất sản phẩm và cung ứng dịch vụ.
- ° Lịch sản xuất : vận hành, chạy thử, chạy hết công suất, dự kiến khả năng thay đổi để bảo đảm phù hợp với nhu cầu thị trường tương lai.
- ° Bán thành phẩm, phế liệu : khả năng xử lý, tái chế và tiêu thụ.

+ Công nghệ kỹ thuật :

° Công nghệ

Khi đánh giá công nghệ và thiết bị cần phải tham khảo các nhà chuyên môn và thu thập được các thông tin mới nhất về công nghệ và thiết bị.

Những nội dung chi tiết cần đánh giá :

- Yếu tố này được quyết định bởi phương pháp công nghệ sản xuất (phương pháp chế tạo sản phẩm). Trong nhiều ngành công nghiệp thường có từ trên 2 phương pháp – thí dụ : *Sản xuất xi măng* : có phương pháp khô và phương pháp ướt; *Sản xuất bột ngọt* : có phương pháp hóa học và phương pháp vi sinh; ... Ngân hàng cần xem xét tính hiệu quả và kinh tế của phương pháp công nghệ mà dự án áp dụng, vì vậy phải yêu cầu nhà đầu tư trình bày rõ ràng phương pháp công nghệ với đầy đủ chi tiết cần thiết với các tài liệu có liên quan – như : sơ đồ, danh sách và đặc điểm kỹ thuật của các thiết bị, máy móc, qui trình sản xuất, sơ đồ bố trí thiết bị, bố trí nhà máy v.v..., đồng thời phải nêu các yêu cầu về : đặc điểm nguyên, vật liệu, đặc điểm và chất lượng các loại sản phẩm của DA và vốn đầu tư cùng với các chi phí sản xuất,...

Thí dụ : Phương pháp sản xuất xi măng ướt có sử dụng nước, nên cần nhiều nguyên liệu hơn để nung, nên chi phí sản xuất cao hơn phương pháp khô; nhưng do dùng nước nên khi trộn sẽ đều và sản phẩm đồng nhất hơn, vì vậy sự lựa chọn nếu căn cứ vào giá thành hạ thì chọn phương pháp khô, nếu cần chất lượng cao thì chọn phương pháp ướt._

- Dự án có giá trị kỹ thuật cao một khi các điều kiện kỹ thuật trong nước có thể hỗ trợ để đóng góp thêm cho khả năng thực hiện dự án, không quá bị lệ thuộc nhiều vào chuyên viên kỹ thuật và nguyên liệu nước ngoài. Trình độ kỹ thuật hỗ trợ cho dự án ở mức độ cao sẽ bảo đảm cho sự thành công của DA; nhưng nếu trình độ kỹ thuật tuy còn thấp, nhưng kỹ thuật DA được áp dụng có tác động tốt đến tình trạng kỹ thuật trong nước thì cũng là một ưu điểm cần được quan tâm.
- Các phương án công nghệ chính, quy trình sản xuất có thể chấp nhận, mô tả phân tích đánh giá mức độ hiện đại, mức độ nào của thế giới, tính thích hợp về mặt kinh tế, có phù hợp với trình độ hiện tại của Việt Nam, các yếu tố tích cực và hạn chế công nghệ đã lựa chọn, thông qua việc so sánh một số chỉ tiêu kinh tế, kỹ thuật như quy cách, chất lượng, năng suất, lao động, giá thành, vệ sinh công nghiệp, điều kiện ứng dụng, mở rộng, cải tiến, ..., lý do lựa chọn công nghệ này;
- Nội dung và phương thức chuyển giao công nghệ : sự hợp lý, cần thiết và bảo đảm vận hành được công nghệ, giá cả, phương thức thanh toán, các điều kiện tiếp nhận chuyển giao, các cam kết;
- Các giải pháp về công trình phụ trợ :
 - Lựa chọn quy mô và phương án cung cấp nước, thoát nước cho sản xuất;

- Lựa chọn quy mô và phương án cung cấp điện, hơi cho sản xuất;
- Phương án giải quyết thông tin;
- Phương án vận chuyển;
- Các chi phí phát sinh.

Từng phương án có mô tả các cơ sở tính toán, lựa chọn và có sơ đồ kèm theo.

° Thiết bị

Phương án thiết bị cần nêu được các nội dung :

- Danh mục thiết bị, chia ra sản xuất chính, thiết bị phụ trợ, thiết bị phục vụ, phương tiện khác, phụ tùng thay thế, dụng cụ thiết bị văn phòng, ...;
- Tính năng, thông số kỹ thuật, các đặc tính kỹ thuật chủ yếu, điều kiện bảo dưỡng, thay thế, sửa chữa. Các yêu cầu và điều kiện lắp đặt, vận hành và đào tạo kỹ thuật.
- Phân tích phương án mua sắm công nghệ thiết bị đã được chọn, các hồ sơ chào hàng, so sánh, đánh giá trình độ công nghệ, chất lượng thiết bị, tính đồng bộ, các yêu cầu thích ứng hoặc thay thế khi có yêu cầu thay đổi sản phẩm sản xuất ...
- Tổng chi phí mua sắm thiết bị, chi phí duy trì : vốn trong nước, ngoại tệ, phương thức thanh toán, các yếu tố gây trở ngại hoặc nghi ngờ ...
- Sự phù hợp giữa thời gian giao hàng, lắp đặt và tiến độ dự kiến thực hiện PA / DA.
- Uy tín, năng lực và tính chuyên môn của nhà cung cấp, lắp đặt thiết bị.
- Tính nhiệt đới hoá phù hợp với điều kiện Việt Nam.
- Máy móc, thiết bị được chọn / đấu thầu với các đặc điểm kỹ thuật có tương ứng và phù hợp với phương pháp công nghệ và mức sản xuất yêu cầu của dự án không ?
- Mức độ cơ giới của máy móc, thiết bị có phù hợp với mức phát triển kinh tế trong nước, chính sách thu dụng nhân công, chất lượng nguyên, vật liệu và thành phẩm,... không ?
- Máy mới, cũ ? Đã qua sử dụng ? Đã lỗi thời, lạc hậu ? Do nước nào sản xuất ?

- Công suất tối đa ? Công suất thiết kế và công suất hữu ích ? Cùng với các điều kiện để đạt được công suất hữu ích ? Tính trên 24 giờ / ngày, 1 ca = 8 giờ và 360 ngày hoạt động.
- Mức sản xuất dự trù qua các năm ? cần xem xét mức sản xuất ít nhất 3 năm. Mức sản xuất dự trù bình quân cho một dự án mới, thông thường là :
 - Năm 1 : 33% công suất tối đa (tương đương 1 ca – 8 giờ làm việc / ngày);
 - Năm 2 : 65% công suất tối đa (tương đương 2 ca làm việc);
 - Năm 3 : 80% công suất tối đa (tương đương 2 ca làm việc);
 - Các năm sau : tối đa 90% khả năng của nhà máy, do cần có dự phòng.

Có thể phải trao đổi và yêu cầu các nhà chế tạo máy móc, thiết bị và thiết kế công nghệ điều chỉnh để đạt đến các thông số trên.

+ Quy mô, giải pháp xây dựng :

° Quy mô :

- Sự phù hợp giữa quy mô xây dựng với PA / DA, khả năng tận dụng cơ sở vật chất hiện có về các hạng mục công trình;
- Sự cần thiết và cân đối nhu cầu đối với các hạng mục công trình : có hạng mục nào thiếu / thừa hoặc chưa cần thiết, tổng dự toán, dự toán từng hạng mục.
- Khả năng mở rộng là khả năng thích ứng của DA trong trường hợp nhu cầu tăng, thị trường mở rộng thay đổi kỹ thuật sản xuất,... Khả năng mở rộng có thể là một ưu điểm quan trọng, nhất là khi sự phát triển của DA nằm trong chính sách hội nhập chiều dọc, là DA có thể cung cấp nguyên liệu cho chính DA hoặc cho các DA khác (yếu tố phát triển dây chuyền). Khi thẩm định yếu tố này cần chú ý đến mức sản xuất bình quân dự trù hàng năm, mức sản xuất tối đa, diện tích và vị trí đất để dành / có thể dùng cho việc mở rộng DA, những khó khăn sẽ gặp trong việc mở rộng sản xuất sau này, ...
- Các điều kiện cơ bản bảo đảm cho sản xuất của dự án, như : kết quả khảo sát, thăm dò, quy hoạch, phân vùng kinh tế có liên quan, đất đai, khí hậu, thổ nhưỡng, thủy văn nơi xây dựng công trình,... cho biết triển vọng thực hiện của DA.

° Giải pháp xây dựng :

▪ Xây dựng

- Các phương án bố trí tổng mặt bằng và phương án lựa chọn (đính kèm bảng vẽ);
- Xác định tiêu chuẩn công trình;
- Các giải pháp kiến trúc - phối cảnh;
- Các phương án kết cấu của các hạng mục công trình chủ yếu;
- Kết cấu lựa chọn đáp ứng các yêu cầu về công nghệ, thiết bị và kỹ thuật xây lắp;
- Khối lượng các hạng mục công trình và chi phí xây dựng có phụ biểu đính kèm;
- Các giải pháp xây dựng hạng mục công trình bảo vệ môi trường, xử lý ô nhiễm;
- Nhu cầu, điều kiện về nguyên vật liệu xây dựng, phương án cung cấp : cần thẩm định kỹ lưỡng tính cân đối giữa nhu cầu và khả năng cung cấp các yếu tố để thi công xây dựng công trình, trong đó đặc biệt chú trọng đến tính cân đối giữa nhu cầu và khả năng cung cấp vật tư, vật liệu xây dựng :
- * Về khả năng cung cấp vật tư xây dựng : thẩm định kỹ tính hiện thực của kế hoạch cung cấp vật tư, hợp đồng cung cấp vật tư, uy tín của nhà cung cấp và dự phòng trường hợp kế hoạch, hợp đồng không thực hiện được, dự án có thể nhận vật tư từ các nguồn cung cấp nào khác ?
- * Về nhu cầu vật tư xây dựng : thẩm định căn cứ trên định mức tiêu hao từng loại vật tư và khối lượng xây dựng. Để làm được việc này, cần phải biết đọc bản vẽ thi công và áp dụng các phương pháp tính tiên lượng :

Gọi **A** là nhu cầu vật tư, **B** là khối lượng xây lắp, **n** là định mức tiêu hao vật tư cho một đơn vị khối lượng xây lắp, khối lượng nhu cầu vật tư xây dựng được tính theo công thức : **A = B x n**.

Nếu trong PA / DA có khác biệt với tính toán của ngân hàng, việc xem xét lại và phối hợp giữa hai bên là cần thiết, vì giá trị vật tư chiếm khá cao từ 70 – 80% giá thành công trình xây dựng.
- Hạ tầng cơ sở : giao thông, điện, cấp thoát nước,....;

- Các biện pháp phòng, chữa cháy, vệ sinh công nghiệp, an toàn lao động; Có được các Cơ quan có thẩm quyền chấp thuận / thoả thuận.
- Tổ chức thi công xây lắp và tổng tiến độ xây dựng :
 - Đánh giá phương án tổ chức thi công : Địa bàn thi công, cung ứng nguyên vật liệu, điện, nước thi công, điều kiện về xây dựng, thiết bị thi công, lao động kỹ thuật và lao động phổ thông phục vụ thi công, công xưởng, phục vụ lắp đặt,...;
 - Lựa chọn giải pháp thi công, hình thức thi công trên cơ sở phân tích so sánh các phương án kỹ thuật;
 - Các phương án về tổng tiến độ thi công, xây lắp (có sơ đồ kèm theo), phân tích so sánh và kết luận phương án hợp lý được lựa chọn, bảo đảm tiến độ thi công phù hợp với việc cung cấp máy móc thiết bị;
 - Các yêu cầu về thiết bị thi công.
- + **Đánh giá tác động môi trường và giải pháp xử lý :**
 - ° Tác động môi trường sinh thái và giải pháp xử lý, khả năng gây ô nhiễm hoặc làm biến đổi môi trường do hoạt động đầu tư gây nên (môi trường nước, không khí, đất đai, tiếng ồn, phóng xạ, bụi, ... do nguyên vật liệu, bán thành phẩm, chất thải,...) và hậu quả có thể gây ra;
 - ° Các giải pháp chống ô nhiễm bảo vệ môi trường, sinh thái, điều kiện thực hiện và chi phí;
 - ° Xử lý chất thải : Loại chất thải, chất lượng, số lượng phế thải, các phương tiện xử lý, chi phí xử lý.
 - ° Đã có báo cáo đánh giá tác động môi trường và có được các Cơ quan có thẩm quyền chấp thuận không ?
- **Đánh giá về phương diện tổ chức, quản lý thực hiện DA** (*dành cho phân tích cho vay trung, dài hạn, cho vay dự án đầu tư*) :
 - + Trình độ kỹ thuật của Đơn vị thiết kế, Đơn vị thi công : Trong thời gian thi công, PA / DA đạt được thành công khi các Đơn vị thi công và xây dựng có khả năng cao về thiết kế, tổ chức và chỉ đạo thi công, đồng thời có đầy đủ nhân lực, máy móc thiết bị và nhân viên thi công có kinh nghiệm và kỹ thuật cao, và cũng phải có được một Đơn vị giám sát thi công giàu kinh nghiệm;

- + Ban kiến thiết thi công, Ban Giám đốc doanh nghiệp có nhiều kinh nghiệm trong nghề, có năng lực quản lý tốt, giỏi về kỹ thuật, có khả năng tiếp cận, điều hành công nghệ, thiết bị mới của dự án;
 - + Khả năng thích ứng khi thị trường dự kiến bị mất;
 - + Nguồn nhân lực của dự án : số lượng, chất lượng, kế hoạch đào tạo và khả năng cung ứng nguồn nhân lực cho dự án, vấn đề kế thừa.
- **Đánh giá phương án nguồn vốn** (dành cho đánh giá và phân tích cho vay trung, dài hạn, cho vay theo dự án đầu tư) :
- + **Tổng vốn đầu tư :**
 - ° Nội dung đánh giá :

Việc thẩm định tổng vốn đầu tư là rất quan trọng nhằm tránh được tình trạng khi thực hiện, vốn đầu tư tăng lên hoặc giảm xuống quá lớn so với dự kiến ban đầu, dẫn đến việc không cân đối được nguồn, ảnh hưởng đến hiệu quả và khả năng trả nợ của dự án.

Xác định được tổng vốn đầu tư sát thực tế là cơ sở để tính toán hiệu quả tài chính và khả năng trả nợ của dự án. Các nội dung chính yếu :

 - Xác định sự hợp lý, cần thiết của tổng vốn đầu tư.
 - Các yếu tố làm tăng chi phí do trượt giá, phát sinh khối lượng xây dựng, dự phòng sự biến động tỷ giá ngoại tệ.
 - Phân tích và so sánh với các dự án cùng loại về suất đầu tư, phương án công nghệ, các hạng mục cần thiết.
 - Giải pháp nguồn còn cần phải chú ý xác định nhu cầu vốn lưu động để bảo đảm hoạt động của dự án.
 - ° Các phương pháp thẩm định :
 - Tham khảo các dự án tương tự :
 - Đây là phương pháp giản dị nhất, với điều kiện DA đang thẩm định phải có nhiều điểm tương đồng với các DA đã và đang thực hiện.

- Phương pháp này có lợi điểm là có thể áp dụng những kinh nghiệm thực tiễn sẵn có. Tuy nhiên cần lưu ý phải thay đổi giá cả theo thời gian.
 - Tham khảo giá với các nhà cung cấp máy móc, thiết bị, dụng cụ, nguyên vật liệu, nhiên liệu : Giúp chúng ta biết được nhiều giá biểu khác nhau về máy móc, dụng cụ, trang bị, nguyên vật liệu, nhiên liệu, vật tư xây dựng, thi công,... cần thiết đúng với các tiêu chuẩn kỹ thuật mà DA yêu cầu.
 - Tham khảo các tài liệu chuyên môn, các qui định của Nhà nước : một vài loại chi phí như giá điện, nước, mức lương tối thiểu, lãi suất cơ bản,... đều được Chính phủ quy định. Việc tham khảo các luật lệ, biểu thuế quan, các tài liệu chuyên môn rất cần thiết để ước lượng chi phí vốn cho hợp lý.
 - Ngoài ra, cũng cần lưu ý đến những nguồn gốc sai lầm thường dễ gặp phải như : thời gian thực hiện DA đã dự trù hợp lý chưa ? Nhân tố thời gian ảnh hưởng đến sự thay đổi giá cả nguyên vật liệu, điện, nước, chi phí vận chuyển, vật tư thi công, xây dựng, ... trong các bước thực hiện DA. _
 - ° Sự bảo đảm các nguồn vốn :

Để thực hiện DA, hay quyết định cho vay một DA, cơ cấu nguồn vốn cần được nghiên cứu và thẩm định kỹ lưỡng, đặc biệt chú ý đến tính khả thi của từng nguồn vốn để tham gia đầu tư thực hiện DA theo tiến độ và kế hoạch sử dụng các nguồn vốn tham gia đầu tư; vì :
 - Cơ cấu nguồn vốn cho biết tỷ số nợ trên (/) vốn đầu tư :
 - Các chủ đầu tư thường mong muốn có một tỷ số nợ cao, để mà :
 - * Nếu phải phát hành thêm cổ phần, có thể họ sẽ mất bớt quyền điều khiển hay kiểm soát doanh nghiệp;
 - * Có thể họ sẽ dấn thân vào các hoạt động đầu cơ để sinh lời lớn; mà nếu có thất bại, thì chỉ mất mát ít hơn do việc đóng góp vào phần đầu tư của họ quá nhỏ.
 - Với chủ nợ (như : Ngân hàng) thích một tỷ số nợ vừa phải, nếu tỷ số nợ càng thấp, món nợ càng được bảo đảm một khi doanh nghiệp phá sản.
 - Cơ cấu nguồn vốn cho biết chi phí sử dụng vốn : tức là lãi suất sử dụng các nguồn vốn được đầu tư cho DA. Chi phí sử dụng vốn phải $\leq$ tỷ lệ sinh lời của DA.
- + **Mục đích cụ thể và hướng sử dụng vốn đầu tư** :

Nội dung này được thẩm định qua việc xem xét vốn đầu tư có được phân bổ hợp lý cho từng đối tượng cụ thể hay không, theo quy luật : vốn đầu tư phân bổ cho tài sản cố định có tính chất sản xuất, như : máy móc thiết bị, các hạng mục, công trình trực tiếp phục vụ sản xuất chính chiếm tỷ trọng lớn hơn so với vốn đầu tư phân bổ cho tài sản cố định không có tính chất sản xuất, như : xây lắp và kiến thiết cơ bản khác, các hạng mục công trình phụ,...

+ **Nhu cầu vốn đầu tư theo tiến độ thực hiện dự án :**

° Các nội dung đánh giá :

- Đánh giá tiến độ thực hiện dự án và nhu cầu cho từng giai đoạn;
- Khả năng đáp ứng nhu cầu vốn trong từng giai đoạn thực hiện dự án để bảo đảm tiến độ thi công không dừng, chậm do không cân đối vốn;
- Tỷ lệ các nguồn vốn tham gia trong từng giai đoạn, theo nguyên tắc vốn tự có phải tham gia đầu tư đầy đủ và trước khi thực hiện nguồn vốn đi vay;
- Xây dựng tiến độ giải ngân, lãi vay trong thời gian thi công và thời hạn / thời gian trả nợ khi xác định tiến độ thực hiện nhu cầu vốn;
- Đánh giá khả năng tham gia của từng loại nguồn vốn.

° Phương pháp đánh giá cách bố trí vốn cho thời gian thi công xây dựng công trình:

Có nhiều phương thức bố trí vốn cho việc thi công, xây dựng công trình. Phương án nào phù hợp với từng giai đoạn thi công và có mức sinh lời tổn thất do vốn bị ứ đọng trong thời gian thi công nhỏ nhất sẽ được chọn :

$$\text{Mức sinh lời tổn thất} = \sum_{i=1}^t V_i \times t_i \times E : \text{Nhỏ nhất}$$

Trong đó :

- V_i : Vốn đầu tư vào công trình lần thứ i.
- t : Thời gian thi công.
- t_i : Thời gian vốn ứ đọng trong thi công.
- E : Tỷ suất lợi nhuận hay Hệ số hiệu quả.

Khi E không đổi trong suốt thời gian thi công, thì :

$$\sum_{i=1}^t V_i \times t_i \times E = E \times \sum_{i=1}^t V_i \times t_i$$

+ **Hiệu suất vốn đầu tư :**

Hiệu suất vốn đầu tư có thể được thẩm định qua hai yếu tố :

- ° Mức độ tiêu hao vốn : tính toán theo công thức :

$$E = \frac{\text{Tổng vốn đầu tư (bao gồm cả ngắn hạn và dài hạn)}}{\text{Lợi nhuận hoặc Tổng sản phẩm SX trong 3 năm đầu tiên của DA}}$$

Mức độ tiêu hao vốn là với một đồng lợi nhuận hay một đơn vị sản phẩm sẽ phải tiêu hao bao nhiêu đồng vốn đầu tư.

- ° Mức độ hiệu lực vốn đầu tư : được tính theo công thức $F = 1/E$; có ý nghĩa là với một đồng vốn đầu tư sẽ tạo ra được bao nhiêu đồng lợi nhuận hoặc bao nhiêu đơn vị sản phẩm.

Cách thẩm định :

- So sánh E và F của DA với hệ số tiêu chuẩn (nếu có);
- Nếu DA có nhiều phương án thực hiện, thì phương án tối ưu là phương án có E nhỏ nhất, hoặc F lớn nhất;
- Nếu DA chỉ có một phương án thực hiện, thẩm định bằng cách so sánh E và F của DA với E và F của các DA cùng loại đã thực hiện (giả định gọi là dự án A, B,...). Do DA được thực hiện vào thời gian sau khi đã có các dự án A, B, ... chắc chắn là với trình độ quản lý và kỹ thuật cao hơn. Do vậy phải :

$$E_{DA} < E_A < E_B \dots \quad \text{hoặc} \quad F_{DA} > F_A > F_B$$

- **Đánh giá hiệu quả về mặt tài chính :**

Những phân tích, đánh giá ở các phần trên là nhằm đến mục đích hỗ trợ cho việc tính toán, đánh giá hiệu quả về mặt tài chính và khả năng hoàn trả nợ của dự án. Mức độ chính xác của việc đánh giá và đưa ra các nhận định ban đầu sẽ tạo cơ sở cho việc chính xác đánh giá hiệu quả về mặt tài chính. Kết quả phân tích trên được lượng hoá cụ thể như sau :

- + Đánh giá về tính khả thi của nguồn vốn, cơ cấu vốn đầu tư : sẽ được đưa vào tính toán chi phí đầu tư ban đầu, chi phí vốn (lãi, phí vay vốn), chi phí sửa chữa tài sản cố định, khấu hao tài sản cố định, nợ phải trả;
- + Đánh giá về mặt thị trường, phương án và khả năng tiêu thụ sản phẩm, dịch vụ của dự án : Để tính toán doanh thu, chi phí dự kiến cho từng giai đoạn huy động công suất so với công suất thiết kế, qua đó xác định khả năng hoàn trả, kỳ hạn nợ trong từng giai đoạn tương ứng;
- + Đánh giá về khả năng cung cấp nguyên, nhiên vật liệu và đặc tính của dây chuyền công nghệ : để xác định các yếu tố hình thành giá thành đơn vị sản phẩm, tổng chi phí sản xuất trực tiếp;
- + Xác định nhu cầu vốn lưu động : Căn cứ vào tốc độ luân chuyển các yếu tố vốn lưu động , mức vốn tự có để xác định nhu cầu vốn lưu động và chi phí vốn lưu động trong từng năm;
- + Xác định trách nhiệm tài chính của chủ dự án : đối với ngân hàng, cơ quan thuế và các chủ sở hữu vốn khác trong doanh nghiệp,... _

Từ các kết quả tính toán trên, cần phải thiết lập được các bảng tính hiệu quả tài chính của dự án để đánh giá hiệu quả và khả năng trả nợ.

Các bảng tính toán yêu cầu phải thiết lập kèm theo Báo cáo thẩm định là :

- + Báo cáo kết quả kinh doanh (báo cáo lãi, lỗ);
- + Nguồn, khả năng trả nợ hàng năm và thời gian / thời hạn trả nợ; Về nguồn trả nợ, có 3 nguồn chính :
 - ° Lợi nhuận sau thuế;
 - ° Khấu hao cơ bản;
 - ° Các nguồn hợp pháp khác ngoài dự án.

Quá trình đánh giá và phân tích hiệu quả về mặt tài chính, có hai nhóm chỉ tiêu chính và cần thiết :

- + Nhóm chỉ tiêu về tỷ suất sinh lời của dự án :

- Điểm hòa vốn (BEP – Break-Even Point)
 - Tỷ suất sinh lời hiện giá (NPV – Net Present Value);
 - Suất thu hồi nội bộ (IRR – Internal Rate of Return);
 - Mức sinh lời trên vốn chủ sở hữu (ROE – Return On Equity).
- + Nhóm chỉ tiêu về khả năng trả nợ :
- Nguồn trả nợ hàng năm;
 - Thời gian hoàn trả vốn vay;
 - Chỉ số khả năng trả nợ dài hạn (DSCR – Debt-Service Coverage Ratio).

Ngoài ra, tùy theo đặc điểm và yêu cầu cụ thể của từng dự án, có các chỉ tiêu khác cần tính toán như : Độ nhạy của dự án khi có biến động về chi phí, doanh thu và ngoại tệ, Khả năng tái tạo ngoại tệ, tạo công ăn việc làm, đổi mới công nghệ, nhân lực v.v...

- Phân tích rủi ro dự án

Rủi ro là khả năng hoàn thành các mục tiêu của dự án bị ảnh hưởng từ các sự kiện bị tác động, biến động và không chắc chắn hoặc là hậu quả của các sự kiện này. Các dự án đầu tư đều có thể có các rủi ro khác nhau, và các rủi ro này phần lớn tập trung vào năm (5) sự kiện chính yếu như sau :

+ Rủi ro về cơ chế chính sách

- Rủi ro : Tất cả những bất ổn tài chính và chính sách của nội/địa điểm xây dựng dự án, bao gồm : các sắc thuế mới, hạn chế về chuyển tiền, quốc hữu hóa, tư hữu hoá hay các luật, nghị quyết, nghị định và các chế tài khác có liên quan tới lưu chuyển tiền của dự án.
- Biện pháp giảm thiểu rủi ro :
 - Khi thẩm định dự án, phải xem xét mức độ tuân thủ của dự án (thể hiện trong hồ sơ dự án) để bảo đảm chấp hành các qui định về luật pháp, các qui định hiện hành có liên quan tới dự án;
 - Chủ đầu tư nên có những hợp đồng ưu đãi riêng qui định về vấn đề này (bất khả kháng do Chính Phủ ...);
 - Những bảo lãnh cụ thể về cung cấp ngoại hối sẽ góp phần hạn chế ảnh hưởng tiêu cực tới dự án;

- Hỗ trợ, bảo hiểm tín dụng xuất khẩu; ...

+ Rủi ro về vận hành

- ° Rủi ro : Việc hoàn tất dự án không đúng thời hạn, không phù hợp với các thông số và tiêu chuẩn kỹ thuật, không thể vận hành và bảo trì phù hợp với các thông số thiết kế ban đầu, không đạt đến công suất thiết kế do lỗi kỹ thuật của thiết bị, không vận hành đúng kỹ thuật, khả năng thương mại giảm sút do điều hành chưa đúng ...
- ° Biện pháp giảm thiểu rủi ro :
 - Lựa chọn nhà thầu xây dựng có uy tín, có kinh nghiệm và có khả năng tài chính;
 - Thực hiện đúng đắn việc bảo lãnh thực hiện hợp đồng, bảo hành chất lượng công trình;
 - Giám sát chặt chẽ quá trình thi công, xây dựng;
 - Có các tiên lượng dự phòng tài chính trong các trường hợp vượt dự toán;
 - Quy định cụ thể và rõ ràng trong việc đền bù, giải toả mặt bằng;
 - Phân chia rõ trách nhiệm vật chất, tài chính trong các hợp đồng cố định, hợp đồng chia khóa trao tay;
 - Giám sát qui trình công nghệ và vạch ra kế hoạch sửa chữa các lỗi kỹ thuật khi điều hành công nghệ;
 - Bộ phận vận hành thiết bị phải được đào tạo tốt, có kinh nghiệm;
 - Bảo hiểm các sự kiện bất khả kháng tự nhiên như lụt lội, động đất, ...;
 - Tính toán và khảo sát lại thị trường vào thời điểm dự án chính thức đi vào sản xuất và có kế hoạch thay thế trong công tác điều hành thương mại.

+ Rủi ro về thị trường

- ° Rủi ro : Nguồn cung cấp và giá cả nguyên, nhiên vật liệu thay đổi theo chiều hướng bất lợi, sản phẩm và dịch vụ không còn phù hợp thị hiếu vào thời điểm dự án đi vào sản xuất chính thức, thiếu cạnh tranh giá, chất lượng, mẫu mã và công dụng, giá bán không đủ bù đắp chi phí, ...
- ° Biện pháp giảm thiểu rủi ro :

- Cần có các biện pháp dự phòng trong trường hợp nguồn nguyên, nhiên vật liệu thay đổi ngoài dự kiến ban đầu;
- Sự cạnh tranh giữa các nguồn cung cấp vật tư;
- Xem xét lại các nghiên cứu thị trường, các bảng phân tích thị trường và xác định thị phần, các động thái của người tiêu dùng trực tiếp, người tiêu thụ cuối cùng, khả năng chi tiêu của người tiêu dùng;
- Đánh giá lại các dự kiến cung cầu;
- Tăng sức cạnh tranh của sản phẩm, dịch vụ bằng các biện pháp : cải tiến tiếp thị, mẫu mã, nâng cao chất lượng sản phẩm, tiết kiệm chi phí, hạ giá bán, linh hoạt cơ cấu sản phẩm, dịch vụ,...;
- Xem xét các hợp đồng bao tiêu sản phẩm dài hạn với các bên có khả năng tài chính;
- Giảm thiểu các điều khoản không cạnh tranh,

+ Rủi ro về môi trường và xã hội

- Rủi ro : Các tác động tiêu cực về môi trường và dân cư chung quanh, sự thay đổi môi trường xã hội.
- Biện pháp giảm thiểu rủi ro :
 - Đánh giá và xem xét lại tính khách quan và toàn diện của báo cáo môi trường;
 - Cần có sự tham gia của các bên liên quan khi triển khai dự án, như : Cơ quan quản lý môi trường, chính quyền địa phương, đại diện dân cư chung quanh,...;
 - Thực hiện đúng các qui định về môi trường;
 - Xác định rõ tính cách xã hội của vùng dân cư, sự tương thích giữa sản phẩm và đặc tính xã hội của vùng dân cư.

+ Rủi ro từ yếu tố kinh tế vĩ mô

- Rủi ro : từ môi trường kinh tế vĩ mô như : sự thay đổi các chính sách quản lý, biến động tỷ giá, lạm phát, lãi suất ...
- Biện pháp giảm thiểu rủi ro :
 - Cần có các phân tích cơ bản về các qui định và điều kiện kinh tế vĩ mô;

- Hiểu rõ và sử dụng tốt các công cụ của thị trường như hoán đổi, mua bán kỳ hạn,...;
- Tính toán và dự phòng trong các hợp đồng các điều khoản bảo vệ như sự tăng giá, các biến động tỷ giá, thay đổi lãi suất,...
- Có những cam kết và các cam kết này có hiệu lực sau một thời gian nhất định khi dự án đi vào hoạt động đối với các cơ quan quản lý, như : môi trường, đất đai, thuế,... Các cơ quan cung ứng tài chính, như Ngân hàng Nhà nước ...

(b) Tính toán hiệu quả tài chính, khả năng trả nợ của PASXKD / DADT

- Phần cho vay ngắn hạn :

+ Cơ sở tính toán :

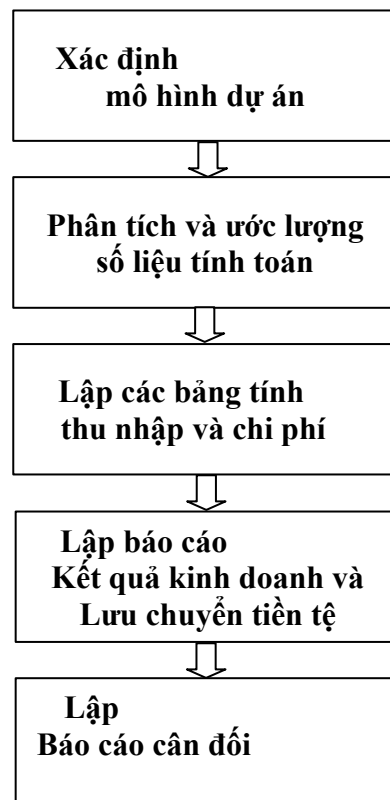
- ° Những đánh giá ở điểm (a) Đánh Giá chung về PA / DA.
- ° Các báo cáo tài chính dự tính cho ba (03) năm sắp tới và cơ sở tính toán;
- ° Kế hoạch sản xuất kinh doanh, kế hoạch tài chính trong năm;
- ° Bảng kê các loại công nợ tại các ngân hàng, tổ chức tín dụng trong và ngoài nước;
- ° Bảng kê các khoản phải thu, phải trả lớn;
- ° Các hợp đồng kinh tế (về hàng hoá, xuất nhập khẩu, cung ứng dịch vụ, v.v...);
- ° Phương án sản xuất kinh doanh, khả năng vay trả, nguồn trả (đối với khoản vay ngắn hạn);
- ° Hồ sơ khác có liên quan đến khoản vay (Hợp đồng bảo hiểm hàng hoá, dự toán chi phí hoạt động được duyệt,...).

+ Tiến hành :

- ° Ước tính các chỉ tiêu quan trọng của PA :
 - Sản lượng tiêu thụ;
 - Giá bán;
 - Doanh thu;
 - Nhu cầu vốn lưu động;
 - Chi phí bán hàng;

- Các chi phí nguyên vật liệu đầu vào;
 - Chi phí nhân công, quản lý;
 - Khấu hao;
 - Chi phí tài chính;
 - Thuế các loại, v.v....
 - ° Xem xét các báo cáo tài chính dự tính cho ba năm sắp tới và cơ sở tính toán của các báo cáo này và so sánh các kết quả tính được ở trên để ước lượng tính khả thi của các báo cáo tài chính dự tính do khách hàng cung cấp;
 - ° Lập “Báo cáo kết quả kinh doanh dự tính” để đánh giá lợi nhuận và khả năng trả nợ món vay theo các ước tính nêu trên.
- **Phần cho vay trung hạn :**

Việc phân tích và thẩm định DA được thực hiện theo 5 tiến trình :



+ Xác định mô hình dự án

Tuỳ đặc điểm, loại hình và quy mô của dự án, khi bắt tay vào tính toán hiệu quả dự án, cần xác định rõ mô hình của dự án nhằm tính toán được trung thực và chính xác hiệu quả và khả năng trả nợ của dự án. Từ báo cáo khả thi, có thể xác định được DA thuộc loại :

- ° Dự án xây dựng mới : Các yếu tố nhập, xuất của dự án được tách biệt rõ ràng, và khá dễ dàng trong việc xác định được hiệu quả của dự án;
- ° Dự án mở rộng, nâng công suất : Hiệu quả sử dụng được tính toán trên cơ sở các yếu tố nhập, xuất cho phần công suất tăng thêm;
- ° Dự án đầu tư chiều sâu, hợp lý hoá quy trình sản xuất : Hiệu quả dự án được tính toán từ chi phí tiết kiệm được, hay doanh thu tăng thêm do đầu tư chiều sâu, nâng cao chất lượng sản phẩm, với các chi phí cần thiết để đạt được các kết quả tương ứng đó;
- ° Dự án kết hợp đầu tư chiều sâu, hợp lý hoá quy trình sản xuất và mở rộng nâng công suất : Hiệu quả được tính toán trên cơ sở chênh lệch các yếu tố nhập, xuất trước khi đầu tư và sau khi đầu tư; mà có thể khi giá trị trước khi đầu tư không chiếm tỷ trọng lớn, có thể được xem là yếu tố nhập của dự án (sau khi đầu tư) theo giá trị thanh lý.

Khi đã xác định được mô hình DA, sẽ tính toán và ước định được những khoản thu nhập và chi phí thích ứng với những giá trị mới được tạo ra và sẽ xác định được hiệu quả tài chính và khả năng hoàn trái của DA.

+ Phân tích và ước lượng số liệu tính toán

° Cơ sở xác định

Xác định trên cơ sở :

- Những phân tích đánh giá về thị trường, cung, cầu về sản phẩm, dịch vụ của DA;
- Báo cáo khả thi của DA;
- Báo cáo tài chính dự tính cho ba năm sắp tới và cơ sở tính toán của các báo cáo này.

° Tiến hành

Trên cơ sở Báo cáo khả thi, phân tích các phương diện khác nhau của DA để tìm ra các dữ liệu phục vụ cho yêu cầu tính toán hiệu quả DA, rút ra các giả định các chỉ tiêu quan trọng của DA :

TT	Phương diện phân tích	Rút ra giả định
1	Phân tích thị trường	- Sản lượng tiêu thụ; - Giá bán; Doanh thu trong suốt thời gian dự án; Nhu cầu vốn lưu động (Các khoản phải thu); - Chi phí bán hàng.
2	Nguyên, nhiên vật liệu, nguồn cung cấp	- Giá các chi phí nguyên vật liệu đầu vào; - Nhu cầu vốn lưu động (Các khoản phải trả).
3	Phân tích kỹ thuật công nghệ	Công suất; Thời gian khấu hao; Thời gian hoạt động của dự án; - Định mức tiêu hao nguyên vật liệu.
4	Phân tích tổ chức quản lý	Nhu cầu nhân sự; - Chi phí nhân công, quản lý.
5	Kế hoạch thực hiện	Thời điểm đưa dự án vào hoạt động; Chi phí tài chính. - Thuế v.v...

- Xác định các giả định để tính toán hiệu quả tài chính và khả năng trả nợ của dự án ở mức sát với thực tế dự báo có thể dễ xảy ra nhất.
- Xác định các tình huống khác : Đánh giá độ tin cậy của các dữ liệu, các nhân tố ảnh hưởng đến hiệu quả DA, dự tính các tình huống khác có thể xảy ra để chuẩn bị cho bước phân tích độ nhạy của DA.

+ Lập các bảng tính Thu nhập và Chi phí

◦ Sự cần thiết

- Đây là dữ liệu nguồn cho các bảng tính sử dụng trong tính toán. Các bảng tính sẽ được tính thông qua các liên kết với bảng Thu nhập và Chi phí này;
- Chuẩn bị cho bước phân tích độ nhạy của dự án;
- Khi chuyển hướng phân tích hay thay đổi các giả định, có thể kiểm soát ngay trên bảng Thu nhập và Chi phí này mà không bị sai sót.

◦ Nội dung

Các chỉ tiêu cần thiết tùy thuộc vào từng dự án, được phân theo nhóm bảo đảm theo yêu cầu kiểm soát.

Nội dung các chỉ tiêu :

Chỉ tiêu	ĐVT	Giá trị	Diễn giải
<i>I/ Sản lượng, Doanh thu</i>			
- Công suất thiết kế			
- Công suất hoạt động			
- Giá bán			

<i>II/ Chi phí hoạt động</i>			
- Định mức Nguyên vật liệu			
- Giá mua			
- Chi phí nhân công			
- Chi phí quản lý			
- Chi phí bán hàng			

<i>III/ Đầu tư</i>			
- Chi phí xây dựng nhà xưởng			
- Chi phí đầu tư khác			
- Thời gian khấu hao, phân bổ chi phí			

<i>IV/ Vốn lưu động</i>			
Các định mức về nhu cầu vốn lưu động			
- Tiền mặt			
- Dự trữ nguyên vật liệu			
- Thành phẩm tồn kho			
- Các khoản phải thu			
- Các khoản phải trả			

<i>V/ Tài trợ</i>			
- Số tiền vay			
- Thời gian vay			
- Lãi suất			

<i>VI/ Các thông số khác</i>			
- Thuế suất			
- Tỷ giá			

Chú ý :

- Phần Diễn giải để giải thích nguồn hay lý do đưa ra các thông số;
- Trong quá trình tính toán, các thông số có thể được bổ sung cho đến khi hoàn chỉnh bảng tính.

° **Các bảng tính thu nhập và chi phí (Bảng tính trung gian)**

Trước khi lập bảng tính hiệu quả dự án, cần phải lập các bảng tính trung gian. Các bảng tính trung gian này thuyết minh rõ hơn cho các giả định được áp dụng và là các thông số tổng hợp cho bảng tính hiệu quả dự án, bảng lưu chuyển tiền tệ và bảng cân đối kế hoạch sau này. Tùy mức độ phức tạp, đặc điểm của từng dự án mà có số lượng, nội dung các bảng tính trung gian khác nhau.

Mẫu các bảng tính trung gian đối với một đơn vị sản xuất :

Bảng 1 : Bảng tính sản lượng và doanh thu

Chỉ tiêu	Năm 1	Năm 2	Năm 3	Năm x
Công suất hoạt động				
Sản lượng				
Giá bán				
Doanh thu				
Thuế giá trị gia tăng				

Doanh thu sau thuế GTGT				
-------------------------	--	--	--	--

Bảng 2 : Bảng tính chi phí hoạt động

Chỉ tiêu	Năm 1	Năm 2	Năm 3	Năm x
Nguyên vật liệu chính				
Nguyên vật liệu phụ				
Điện				
Nước				
Lương + BHYT				
Chi phí thuê đất				
Chi phí quản lý phân xưởng				
Chi phí quản lý doanh nghiệp				
Chi phí bán hàng				
Tổng cộng chi phí hoạt động.				
Thuế GTGT được khấu trừ				
Chi phí hoạt động đã khấu trừ thuế GTGT				

Trong các chi phí hoạt động, đối với từng DA có thể lập các bảng tính trung gian theo chi tiết như : Chi phí nguyên vật liệu, Tiền lương và bảo hiểm y tế, Chi phí quản lý,... để bảo đảm rõ ràng và chính xác. Một số bảng tính trung gian chi tiết có thể như sau :

Bảng 2.1 : Bảng tính chi phí nguyên vật liệu

Chỉ tiêu	Giá mua	Chi phí vận chuyển	Chi phí mua hàng khác	Tỷ giá	Giá thành	Định mức / Đơn vị SP	Định mức Chi phí / Đơn vị SP
1. Nguyên liệu chính							
- Nguyên liệu A							
- Nguyên liệu B							
2. Nguyên liệu phụ							
- Nguyên liệu C							
- Nguyên liệu D							
- Nguyên liệu E							
3. Nhiên liệu							

Bảng 2.2 : Bảng tính các chi phí quản lý bán hàng

Khoản mục	Năm 1	Năm 2	Năm 3	Năm x
<i>I. Chi phí quản lý phân xưởng</i>				
1. Định phí				
- Tiền lương (số người, lương của từng chức vụ)				
- Chi phí thuê mướn nhà xưởng				
- Phí bảo hiểm nhà xưởng				
- Chi phí duy tu bảo trì thường xuyên khác				
2. Biến phí				
- Nhiên liệu, phụ tùng thay thế				
- Dịch vụ mua ngoài				
<i>II. Chi phí quản lý doanh nghiệp</i>				
1. Định phí				
- Tiền lương (số người, lương của từng chức vụ)				
- Chi phí thuê mướn văn phòng				
- Văn phòng phẩm, điện thoại				
- Phí bảo hiểm văn phòng				
- Chi phí duy tu bảo trì thường xuyên khác				
2. Biến phí				
- Các khoản chi phí theo mức độ sản xuất				
<i>III. Chi phí bán hàng</i>				
1. Định phí				
- Tiền lương (số người, lương của từng chức vụ)				
- Chi phí thuê mướn cửa hàng				
- Chi phí tiếp thị và các chi phí khác				
2. Biến phí				
- Bao bì, đóng gói				
- Chi phí vận chuyển				
- Các chi phí trực tiếp phục vụ bán hàng khác				

Bảng 3 : Khấu hao

Chỉ tiêu	Năm 1	Năm 2	Năm 3	Năm x
<i>I. Nhà xưởng</i>				
- Nguyên giá				
- Đầu tư thêm trong kỳ				
- Khấu hao trong kỳ				
- Giá trị còn lại trong kỳ				
<i>II. Thiết bị</i>				
- Nguyên giá				
- Đầu tư thêm trong kỳ				
- Khấu hao trong kỳ				
- Giá trị còn lại cuối kỳ				
<i>III. Chi phí đầu tư khác</i>				
- Nguyên giá				
- Đầu tư thêm trong kỳ				
- Khấu hao trong kỳ				
- Giá trị còn lại cuối kỳ				
<i>IV. Tổng cộng</i>				
- Nguyên giá				
- Đầu tư thêm trong kỳ				
- Khấu hao trong kỳ				
- Giá trị còn lại cuối kỳ				

Bảng 4.1 : Tính toán lãi vay vốn trung, dài hạn

Chỉ tiêu	Năm 1	Năm 2	Năm 3	Năm x
Dư nợ đầu kỳ				
Vay trong kỳ				
Trả nợ gốc trong kỳ				
Dư nợ cuối kỳ				
Nợ dài hạn đến hạn trả				
Lãi vay trong kỳ				

Trong đó :

- Vay trong kỳ : nhu cầu vay đầu tư bổ sung của dự án;
- Trả nợ gốc trong kỳ : dựa vào lịch trả nợ dự kiến (*sẽ liên kết với bảng 7*).

Bảng 4.2 : Tính toán lãi vay vốn ngắn hạn

Chỉ tiêu	Năm 1	Năm 2	Năm 3	Năm x
Dư nợ đầu kỳ				
Vay trong kỳ				
Trả nợ gốc trong kỳ				
Dư nợ cuối kỳ				
Lãi vay trong kỳ				

Ghi chú :

- Lịch vay trả nợ ngắn hạn căn cứ vào Báo cáo lưu chuyển tiền tệ. Hoặc có thể dựa vào nhu cầu vốn lưu động dự kiến ban đầu và phát sinh hàng năm để tính toán.
- Đây là một bước điều chỉnh lại hiệu quả dự án theo tình hình tiền mặt thiếu hụt tạm thời cần phải vay vốn lưu động (nếu có).

Bảng 5 : Bảng tính nhu cầu vốn lưu động

Khoản mục	Số ngày dự trữ	Số vòng quay (360/số ngày dự trữ)	Nhu cầu		
			Năm 1	Năm 2	Năm x
Nhu cầu tiền mặt tối thiểu					
Các khoản phải thu					
Hàng tồn kho					
- Nguyên vật liệu					
- Bán thành phẩm					
- Thành phẩm					
Các khoản phải trả					
Nhu cầu vốn lưu động					
Thay đổi nhu cầu vốn lưu động					

Cách tính toán theo từng khoản mục, cụ thể như sau :

⁽¹⁾ **Nhu cầu tiền mặt tối thiểu** Được xác định như sau :

Số ngày dự trữ thông thường là 10 – 15 ngày.

Bằng tổng các khoản chi phí bằng tiền mặt trong năm (chi lương, chi phí quản lý, ...) chia cho số vòng quay.

Thông thường trong các dự án đơn giản, nhu cầu tiền mặt có thể tính theo tỷ lệ % doanh thu.

⁽²⁾ **Các khoản phải thu** :

Số ngày dự trữ : dựa vào đặc điểm của ngành hàng và chính sách bán chịu của doanh nghiệp.

Cách tính : bằng Tổng doanh thu trong năm chia cho số vòng quay.

⁽³⁾ **Hàng tồn kho** : Để chính xác, nên xác định cụ thể cho từng loại nguyên nhiên vật liệu.

^(3.1) **Nguyên vật liệu** :

Số ngày dự trữ : dựa vào đặc điểm của nguồn cung cấp (ổn định hay không ổn định, trong nước hay nhập khẩu, thời gian vận chuyển, ...), xác định riêng cho từng loại.

Cách tính : bằng tổng chi phí của từng loại nguyên vật liệu trong năm chia cho số vòng quay.

^(3.2) **Bán thành phẩm** :

Số ngày dự trữ : dựa vào chu kỳ sản xuất.

Cách tính : bằng tổng giá thành phân xưởng chia cho số vòng quay.

^(3.3) **Thành phẩm** :

Số ngày dự trữ : dựa vào phương thức tiêu thụ và tình hình thị trường.

Cách tính : bằng tổng giá vốn hàng bán trong năm chia cho số vòng quay.

⁽⁴⁾ **Các khoản phải trả** :

Số ngày dự trữ : dựa vào chính sách bán chịu của các nhà cung cấp nguyên vật liệu.

Cách tính : bằng tổng chi phí nguyên vật liệu, nhiên liệu trong năm chia cho số vòng quay.

- + **Lập báo cáo kết quả kinh doanh, Báo cáo lưu chuyển tiền tệ và tính toán khả năng trả nợ của DA**

° Lập Báo cáo kết quả kinh doanh

Bảng 6 : Báo cáo kết quả kinh doanh

Khoản mục	Diễn giải	Năm 1	Năm 2	Năm 3	Năm x
1. Doanh thu sau thuế	Bảng 1				
2. Chi phí hoạt động sau thuế	Bảng 2				
3. Khấu hao	Bảng 3				
4. Lợi nhuận trước thuế và lãi vay	1 – 2 – 3				
5. Lãi vay (5.1 + 5.2)					
5.1 Lãi vay vốn trung hạn	Bảng 4.1				
5.2 Lãi vay vốn ngắn hạn	Bảng 4.2				
6. Lợi nhuận trước thuế	4 – 5				
7. Lợi nhuận chịu thuế	(a)				
8. Thuế thu nhập doanh nghiệp [7 x thuế suất]					
9. Lợi nhuận sau thuế	7 – 8				
10. Chia cổ tức, chi quỹ KT, PL					
11. Lợi nhuận tích lũy					
12. Dòng tiền hàng năm từ dự án	(b)				
- Luỹ kế dòng tiền					
- Hiện giá dòng tiền					
- Luỹ kế hiện giá dòng tiền					
Tính toán các chỉ số :					
- LN trước thuế/DT					
- LN sau thuế/Tổng VĐT (ROI)					
- LN sau thuế/Vốn tự có (ROE)					
- LN sau thuế/Gía trị TSCĐ					
- NPV					

- IRR					
-------	--	--	--	--	--

Tính toán các chỉ tiêu nêu trên :

- (1) **Kết cấu tính Doanh thu sau thuế** : là Doanh thu thuần sau khi đã trừ đi thuế Giá trị gia tăng.
- (2) Lưu ý **Lợi nhuận chịu thuế = Lợi nhuận trước thuế - Lỗ lũy kế các năm trước** (*) (*)
Được khấu trừ theo Luật thuế thu nhập doanh nghiệp hoặc Luật Đầu tư Nước ngoài. [(a) : trong bảng 6 nêu trên].
- (3) Các Khoản Doanh thu và Chi phí (nêu trên) đã loại trừ thuế Giá trị Gia tăng.
- (4) **Dòng tiền hàng năm từ dự án = Khấu hao cơ bản + Lãi vay vốn cố định + Lợi nhuận sau thuế.** [(b) : trong bảng 6 nêu trên].

Việc tính toán chỉ tiêu này chỉ áp dụng trong trường hợp không lập Báo cáo lưu chuyển tiền tệ (Bảng 9) để tính các chỉ số NPV, IRR; Xem các tính các phần sau.

- (5) **Lợi nhuận / Doanh thu** : là số lợi nhuận thu được trên 1đ doanh thu :
- * Nếu tỷ lệ này đạt ở mức 5% chứng tỏ giá bán sản phẩm còn thấp, hoặc giá thành sản phẩm cao, cần xem xét lại cả 2 yếu tố này.
 - * Nếu tỷ lệ này đạt thấp (< 5%), có nghĩa là phải gia tăng số lượng sản phẩm tiêu thụ mới thu được một mức lời tối thiểu mong muốn, hay cũng có nghĩa là cần phải gia tăng sản xuất.
- (6) **Lợi nhuận / Tổng vốn đầu tư** : là số lợi nhuận do 1 đ vốn đầu tư mang lại, biểu hiện hiệu suất sinh lời của vốn đầu tư. Tỷ lệ này càng cao dự án càng có giá trị, nhưng tối thiểu phải bằng lãi suất tiền gửi ở thời điểm đầu tư.
- (7) **Lợi nhuận / Vốn tự có** : là số lợi nhuận do 1 đ vốn tự có mang lại. Đánh giá như chỉ số Lợi nhuận / Tổng vốn đầu tư.
- (8) **Lợi nhuận / Giá trị tài sản cố định** : cho biết 1 đ tài sản cố định mang lại bao nhiêu lợi nhuận, biểu hiện hiệu suất sử dụng tài sản cố định của dự án, là sự phân phối hợp lý của vốn đầu tư vào tài sản cố định.
- (9) **Tỷ lệ sinh lời hiện giá** hay còn gọi là **Suất thu hồi nội bộ (IRR – Internal Rate of Return)** là tỷ suất lợi nhuận thu được khi giá trị hiện tại thuần bằng không (= 0), là mức sinh lời của vốn đầu tư tính bằng phương pháp hiện giá, đó chính là lãi suất làm cho hiện giá của tổng lợi nhuận trong suốt đời sống dự án và hiện giá của vốn đầu tư bằng nhau.
- Tỷ lệ sinh lời hiện giá** bao gồm **Tỷ lệ sinh lời thật sự của vốn đầu tư + Tỷ lệ lạm phát.**

Cách thẩm định : Vốn đầu tư phải có mức lời tối thiểu bằng lãi suất tiền gửi, hoặc tối thiểu bằng lãi suất tiền gửi tiết kiệm, dự án mới có ưu điểm. Đối với dự án có sử dụng vốn ngoại tệ, tỷ lệ sinh lời hiện giá được chấp thuận phải bằng lãi suất tiết kiệm ngoại tệ.

Cách tính toán :

- Tính toán tỷ trọng theo từng loại nguồn vốn đầu tư và lãi suất tương ứng của các loại nguồn vốn đó, để xác định Chi phí sử dụng các nguồn vốn được đầu tư cho dự án, tức là lãi suất sử dụng các nguồn vốn đầu tư cho dự án. Chi phí sử dụng vốn phải nhỏ hơn hoặc bằng ($\leq$) tỷ lệ sinh lời của dự án.
- Tính toán giá trị hiện tại thuần (**NPV – Net Present Value**) và so sánh với vốn đầu tư của dự án.
- * Giá trị hiện tại thuần là kết quả của dự án mang lại (bao gồm lãi ròng và khấu hao) trong thời gian phân tích được quy hoàn về thời điểm bỏ vốn đầu tư, tức là thời điểm hiện tại (vào đầu năm thứ nhất).
- * Giá trị hiện tại thuần của dự án phải lớn hơn ($>$) vốn đầu tư..
- * Nếu có nhiều phương án sử dụng vốn khác nhau, phương án có ưu điểm hơn là phương án có chênh lệch giá trị hiện tại thuần và vốn đầu tư lớn hơn [Giá trị hiện tại thuần trừ (-) Vốn đầu tư $\rightarrow$ max]. Nếu chỉ có một phương án sử dụng vốn, thì cần phải đối chiếu với các dự án khác cùng loại.
- * Sử dụng mẫu biểu tính toán, như sau :

NĂM THỰC HIỆN	LỢI NHUẬN VÀ KHẤU HAO			CHI PHÍ SỬ DỤNG VỐN		GÍA TRỊ HIỆN TẠI RÒNG
	TỔNG CỘNG	Trong đó :		(Phí sử dụng - i ₁ %)		
		LÃI RÒNG	KHẤU HAO	CHIẾT KHẤU	(1 + i ₁ %) ⁻ⁿ	
(1)	(a = b + c)	(b)	(c)	(d)	(e)	(f = a x d)
1					(1 + i ₁ %) ⁻¹	
2					(1 + i ₁ %) ⁻²	
3					(1 + i ₁ %) ⁻³	
4					(1 + i ₁ %) ⁻⁴	
5					(1 + i ₁ %) ⁻⁵	
6					(1 + i ₁ %) ⁻⁶	
7					(1 + i ₁ %) ⁻⁷	
			Giá trị hiện tại	thuần (NPV ₁)	(1=e1+...+e7)	
			Vốn đầu tư		(2)	
			So sánh		(3 = 1 – 2)	

Ghi chú : (*) Cột (e) là kết quả tính toán theo từng năm từ công thức $(1 + i_1\%)^{-n}$; năm nhất là : $(1 + i\%)^{-1}$... và năm thứ 7 là $(1 + a\%)^{-7}$.

(*) i_1 là chi phí sử dụng vốn.

(*) Thời gian tính toán tùy thuộc vào yêu cầu phân tích. Thí dụ trên là 7 năm.

- Tính toán tỷ lệ sinh lời hiện giá :
 - * Chi phí sử dụng vốn (nêu trên) là : i_1 .
 - * Tỷ lệ sinh lời lân cận với tỷ lệ sinh lời hiện giá là i_2 mà giá trị hiện tại ròng (NPV_2) ứng với suất chiết khấu i_2 vừa đạt đến giá trị âm (< 0).
 - * Tương tự cách tính trên, tính được NPV_2 .

- * Tính tỷ lệ sinh lời hiện giá (**IRR**) theo công thức :

$$IRR = i_1 + (i_2 - i_1) \frac{NPV_1}{NPV_1 + |NPV_2|}$$

Lưu ý : NPV_2 là số âm (< 0), nên $|NPV_2|$ là số dương (> 0).

(Sử dụng EXCEL để tính toán)

- * Nếu có nhiều phương án sử dụng vốn khác nhau, phương án có ưu điểm hơn là phương án có Tỷ lệ sinh lời hiện giá (IRR) lớn hơn. Nếu chỉ có một phương án sử dụng vốn, cần đối chiếu với dự án cùng loại.
- * Nếu không có phương án khác để so sánh, có thể so sánh với lãi suất tiết kiệm cao nhất cùng thời điểm tính toán, theo quan điểm đánh giá là : “Nếu tỷ lệ sinh lời hiện giá tính toán được thấp hơn ($<$) lãi suất tiết kiệm cao nhất cùng thời điểm, thì gửi tiết kiệm sẽ có lợi hơn là đầu tư”.

° Lập Bảng cân đối trả nợ

(Chỉ số trả nợ dài hạn - DSCR)

Bảng 7 : Bảng cân đối trả nợ

	Năm 1	Năm 2	Năm 3	Năm x
I/ Lợi nhuận và lãi tiền vay				

- Lợi nhuận sau thuế				
- Lãi tiền vay nợ dài hạn				
II/ Khấu hao cơ bản				
III/ Nguồn trả nợ bổ sung				
IV/ Tiền lãi vay và nợ dài hạn đáo hạn				
- Lãi tiền vay nợ dài hạn				
- Nợ dài hạn đáo hạn				
- Lãi vay thời gian thi công				
V/ Cân đối (I+II+III-IV)				
VI/ Chỉ số trả nợ dài hạn [(I + II)/IV]				

Đánh giá Chỉ số Trả nợ Dài hạn là đo lường khả năng trả nợ của dự án, chỉ do dự án tạo ra khả năng, tỷ lệ này càng cao, dự án càng có giá trị đầu tư.

° Lập bảng tính điểm hoà vốn

Bảng 8 : Bảng tính điểm hoà vốn

Khoản mục	Diễn giải	Năm 1	Năm 2	Năm 3	Năm x
I/ Định phí [1 + 2 + 3 + 4 + 5]					
1. Khấu hao Tài sản cố định	Bảng 3				
2. Lãi vay trung hạn	Bảng 4.1				
3. Chi phí quản lý sản xuất	Bảng 2.2				
4. Chi phí QL DN (phần định phí)	Bảng 2.2				
5. CP bán hàng (phần định phí)	Bảng 2.2				
II/ Tổng chi phí [Bảng 6(2) & 4.2]					
III/ Biến phí [II – I]					
IV/ Doanh thu thuần	Bảng 1				
V/ Điểm hoà vốn [I/(IV — III)]					
- Hệ số Điểm hòa vốn lãi, lỗ (%)					

Kỹ thuật phân tích điểm hòa vốn giúp nhận rõ khả năng sinh lời của dự án qua việc xác định vị trí “điểm” mà tại đó, doanh thu vừa đủ trang trải chi phí sản xuất, dự án đạt được hoà vốn.

Cách thẩm định :

Dự án có khả năng sinh lời cao và được coi là an toàn khi có điểm hòa vốn lãi, lỗ thấp (bình quân khoảng 30% mức sản xuất dự trừ).

Cách tính toán : Đây là trường hợp xác định điểm hòa vốn của dự án và vẽ đường biểu diễn các hàm số hoạt động về doanh thu và chi phí, trong đó căn cứ để tính toán là các chỉ số đạt công suất thiết kế :

Lưu ý : - Lấy các chỉ số tại bảng 2.2. Trường hợp các khoản phí và bảo lãnh có thể phát sinh không đồng đều qua các năm, có thể tính bình quân trong 5 năm hoặc bình quân trong thời gian các khoản phí và bảo lãnh phát sinh

- Do tách riêng khấu hao tài sản cố định là khoản mục riêng, nên lưu ý: Chi phí sản xuất chung phải trừ đi (-) Khấu hao.

- Trường hợp không tách được định phí và biến phí trong Chi phí bán hàng thì có thể phân bổ theo tỷ lệ, thông thường là 50 – 50. _

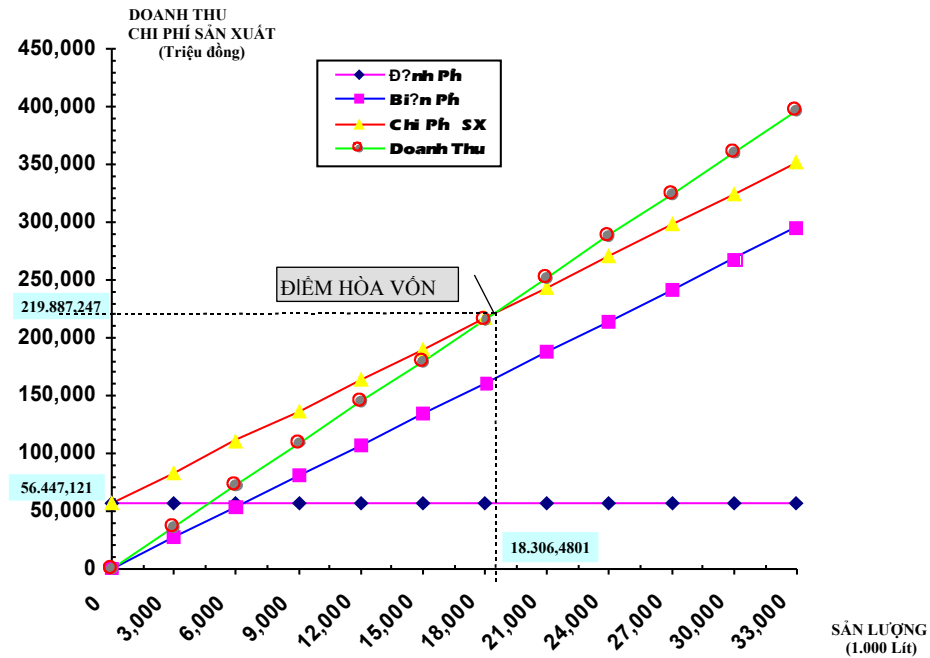
- Trong thực tế khai thác dự án, lợi nhuận và khấu hao cơ bản phát sinh sẽ không đồng đều giữa các năm, do lệ thuộc vào kết quả sản xuất từ việc huy động công suất thực tế vào sản xuất. Vì vậy, khi tính doanh thu, khấu hao cơ bản thì lấy số liệu ở năm ổn định sản xuất.

Tính toán :

CÁC CHỈ SỐ	ĐƠN VỊ	TÍNH TOÁN
- Doanh thu điểm hòa vốn lãi, lỗ	1.000đ	$\frac{\text{Định Phí}}{1 - \frac{\text{Biến Phí}}{\text{Doanh thu thuần}}}$
- Mức hoạt động hòa vốn	%	$\frac{\text{Doanh thu điểm hòa vốn}}{\text{Doanh thu thuần}}$
Trị số điểm hòa vốn (Mức sản lượng thu = chi)	(*)	$\frac{\text{Định Phí}}{\text{DT thuần} - \text{Biến Phí}}$ Sản lượng thiết kế

(*) Đơn vị tính trị số điểm hòa vốn là đơn vị tính theo Sản lượng thiết kế, thí dụ như: 1.000 Tấn, 1.000 Lít v.v...

Vẽ biểu đồ :



- Đường biến phí nghiêng hơn về trục hoành (trục sản lượng) và cách xa hơn trục tung (trục chi phí sản xuất) tức là các biến phí có chiều hướng thấp hơn (biến phí tiệm giảm). Và do đường chi phí sản xuất song song với đường biến phí với khoảng cách tịnh tiến bằng chính định phí, trong trường hợp này có ý nghĩa là biến thiên chi phí sản xuất cũng có chiều hướng thấp hơn (Chi phí tiệm giảm).
- Khi đạt đến Doanh thu hòa vốn, với sản lượng hòa vốn tính từ ngày đi vào sản xuất, tức là vào tháng thứ **m** của năm sản xuất thứ **n**, dự án đã hòa vốn v.v...
- Để thẩm định kỹ hơn, nên so sánh mức sản xuất ở điểm hòa vốn với mức sản xuất dự kiến và khả năng sản xuất tối đa của dự án. Thí dụ, có 3 trường hợp như sau :

Trường hợp	Mức SX ở ĐHV	Mức SX dự trù	Khả năng SX tối đa
1	800 tấn	2.000 tấn	2.500 tấn
2	800 tấn	850 tấn	2.500 tấn
3	1.950 tấn	2.000 tấn	2.500 tấn

Trường hợp 1 : Mức sản xuất điểm hòa vốn thấp hơn nhiều so với mức sản xuất dự kiến và dự án có khả năng sinh lời và mức an toàn cao.

Trường hợp 2 : Mức sản xuất điểm hòa vốn gần sát mức sản xuất dự kiến. Do đó, dự án có thể bị lỗ. Tuy nhiên mức sản xuất điểm hòa vốn gần mức sản xuất dự kiến cùng ở mức khá thấp so với khả năng sản xuất tối đa, nên dự án có tiềm năng sinh lời cao, nghĩa là khi mức sản xuất có khả năng sẽ được nâng lên, và nâng mức sản xuất lên thì sẽ có lời.

Trường hợp 3 : Mức sản xuất điểm hòa vốn gần tương đương với mức sản xuất dự trù và cũng gần kề khả năng sản xuất tối đa. Dự án ít có khả năng sinh lời.

° Lập Báo cáo lưu chuyển tiền tệ

▪ Ý nghĩa của việc lập báo cáo lưu chuyển tiền tệ :

- * Báo cáo lưu chuyển tiền tệ của dự án là xác định dòng tiền tạo ra từ dự án, đó chính là nguồn trả nợ và cũng chính là khả năng trả nợ của dự án.
- * Báo cáo lưu chuyển tiền tệ cho phép đánh giá được hiệu quả dự án dựa trên các chỉ tiêu NPV, IRR; là các chỉ tiêu đánh giá chính xác nhất vì nó căn cứ vào dòng tiền bỏ ra và dòng tiền thu vào của một dự án có tính đến yếu tố thời gian.

▪ Cơ sở lập Báo cáo lưu chuyển tiền tệ của dự án :

Việc lập Báo cáo lưu chuyển tiền tệ của dự án là căn cứ hoàn toàn vào các dòng tiền phát sinh của dự án. Do vậy, cơ sở để lập Báo cáo lưu chuyển tiền tệ của dự án là các bảng (nêu trên) đã được lập trong quá trình thẩm định.

▪ Cách lập Báo cáo lưu chuyển tiền tệ :

Dòng tiền của một dự án là tổng hợp của 3 nhóm dòng tiền :

- * Lưu chuyển tiền từ hoạt động kinh doanh;
- * Lưu chuyển tiền từ hoạt động đầu tư;
- * Lưu chuyển tiền từ hoạt động tài chính.

Có 2 phương pháp lập Báo cáo lưu chuyển tiền tệ : Phương pháp trực tiếp và phương pháp gián tiếp. Khi lập Báo cáo lưu chuyển tiền tệ của dự án, cách thường dùng là Phương pháp Gián tiếp

Cách lập các nhóm như sau :

- * ***Lưu chuyển tiền từ hoạt động kinh doanh :***

Lấy Lợi nhuận sau thuế, cộng với (+) các khoản chi phí phi tiền tệ như Khấu hao (là khoản chi phí phân bổ cho nhiều năm) và Chi phí lãi vay (đây là khoản chi tiền tệ được tính ở phần chi hoạt động tài chính) và được điều chỉnh từ các khoản thay đổi Nhu cầu vốn lưu động (điều chỉnh do có sự thay đổi của các khoản phải thu, phải trả, tồn kho, ...).

* **Lưu chuyển tiền từ hoạt động đầu tư :**

Dòng tiền ra (chủ yếu) : Bao gồm khoản chi đầu tư tài sản cố định và nhu cầu vốn lưu động ban đầu;

Dòng tiền vào : Bao gồm các khoản thu hồi cuối kỳ như giá trị thanh lý tài sản cố định (được lấy bằng giá trị còn lại của tài sản cố định cuối kỳ hoặc ước lượng thực tế) và vốn lưu động thu hồi (được lấy bằng nhu cầu vốn lưu động cuối kỳ).

* **Lưu chuyển tiền từ hoạt động tài chính :**

Dòng tiền ra : Bao gồm các khoản trả vốn gốc và lãi vay, chi cổ tức (đối với Công ty Cổ phần) hay khoản chi phúc lợi, khen thưởng (đối với Doanh nghiệp nhà nước);

Dòng tiền vào : Bao gồm các khoản như góp vốn tự có, vốn vay. _

Bảng 9 : Báo cáo lưu chuyển tiền tệ
(Theo phương pháp gián tiếp)

Chỉ tiêu	Diễn giải	Năm 1	Năm 2	Năm x
I. Lưu chuyển tiền từ hoạt động kinh doanh				
1. Lợi nhuận ròng : (lãi + ; lỗ -)	Bảng 6			
2. Khấu hao cơ bản : (+)	Bảng 3			
3. Chi phí trả lãi vay : (+)	Bảng 4.1; 4.2			

4. Tăng (-), Giảm (+) nhu cầu vốn lưu động :	Bảng 5			
Lưu chuyển tiền thuần từ hoạt động kinh doanh	1 + 2 + 3 + 4			

II. Lưu chuyển tiền từ hoạt động đầu tư				
1. Chi đầu tư Tài sản cố định : (-)	Bảng 3			
2. Vốn lưu động ban đầu : (-)	Bảng 5			
3. Giá trị thu hồi :				
- Giá trị thanh lý tài sản cố định : (+)	Bảng 3			
- Vốn lưu động thu hồi cuối kỳ : (+)	Bảng 5			
Lưu chuyển tiền thuần từ hoạt động đầu tư	1 + 2 + 3			

III. Lưu chuyển tiền từ hoạt động tài chính				
1. Vốn tự có : (+)	Góp vốn			
2. Vay dài hạn : (+)	Bảng 4.1			
3. Trả nợ vay dài hạn : (-)	Bảng 4.1			
4. Vay ngắn hạn : (+) ⁽¹⁾				
5. Trả vốn vay ngắn hạn : (-) ⁽¹⁾				
6. Trả lãi vay : (-)	Bảng 4.1; 4.2			
7. Chi cổ tức (Chi quỹ phúc lợi, khen thưởng) : (-)	Chính sách Cty			
Lưu chuyển tiền thuần từ hoạt động tài chính	1 + 2 + 3 + 4 + 5 + 6 + 7			

IV. Lưu chuyển tiền thuần của dự án	I + II + III			
- Dự tiền mặt đầu kỳ	Cuối kỳ trước			
- Dự tiền mặt cuối kỳ	Đầu kỳ + IV			

V. Lưu chuyển tiền từ hoạt động KD và ĐT ⁽²⁾	I + II			
- Lũy kế dòng tiền				
- Hiện giá dòng tiền				
- Lũy kế hiện giá dòng tiền				

Các chỉ số đánh giá hiệu quả tài chính :				
- NPV				
- IRR				
- DSCR ⁽³⁾				

GHI CHÚ :

- (1) : Nhu cầu vay trả nợ ngắn hạn được xác định dựa theo tình hình thiếu hụt nguồn tiền mặt tạm thời trong từng năm (bảo đảm dòng tiền cuối kỳ không âm) nhưng dư nợ vay ngắn hạn không được vượt quá tổng nhu cầu vốn lưu động tại từng thời điểm;
- (2) : Dòng tiền từ hoạt động kinh doanh và đầu tư là dòng tiền thực sự của dự án, được xác định để tính các chỉ số hiệu quả dự án như NPV, IRR.
- (3) : DSCR (Debt-Service Coverage Ratio) – là chỉ số đánh giá khả năng trả nợ dài hạn của dự án, có công thức tính :

$$= \frac{\text{LN sau thuế} + \text{Khấu hao} + \text{Lãi vay trung, dài hạn}}{\text{Nợ gốc trung, dài hạn phải trả} + \text{Lãi vay trung, dài hạn}}$$

Trường hợp DA có nguồn tiền trả nợ cho khoản vay trung, dài hạn từ ngoài DA, thì nguồn tiền này được xem là nguồn vốn tự có bổ sung cho dự án và được đưa vào Báo cáo lưu chuyển tiền tệ ở phần Lưu chuyển tiền từ hoạt động tài chính để cân đối nguồn trả nợ và không ảnh hưởng đến các chỉ số về hiệu quả của DA.

Trường hợp muốn tính toán khả năng trả nợ tổng hợp của DN bao gồm cả DA, thì lưu chuyển tiền thuần của DA được đưa vào bảng cân đối khả năng trả nợ tổng hợp sau khi đầu tư, như là một khoảng thặng dư (+) hay thâm hụt (-) từ dự án.

° Phân tích độ nhạy

▪ Khái niệm :

Phân tích độ nhạy là việc khảo sát sự thay đổi một số nhân tố làm ảnh hưởng đến hiệu quả tài chính và khả năng trả nợ của DA. Khi phân tích độ nhạy là tìm ra các nhân tố trọng yếu nhất và đánh giá mức độ rủi ro của dự án từ các nhân tố này.

▪ Các bước thực hiện :

- * Xác định các biến dữ liệu, dựa vào các yếu tố về phương diện phân tích trong bảng “Phân tích và ước lượng số liệu”;
- * Liên kết các dữ liệu trong bảng tính có liên quan đến mỗi biến theo một địa chỉ duy nhất, được thực hiện cùng lúc với quá trình tính toán hiệu quả của dự án và khả năng trả nợ;
- * Xác định các chỉ số đánh giá hiệu quả, khả năng trả nợ, như : NPV, IRR, DSCR; Khảo sát sự ảnh hưởng khi các biến thay đổi;

* Lập các bảng tính độ nhạy theo các trường hợp các biến số thay đổi.

Có thí dụ như sau về biến Doanh thu và Chi phí :

Trường hợp cơ bản		Giá trị 1	Giá trị 2	Giá trị ...
Doanh thu	Giảm	10%	5%	2% ...
Chi phí	Không đổi			
NPV	Kết quả			
IRR	Kết quả			
DSCR	Kết quả			

Trường hợp cơ bản		Giá trị 1	Giá trị 2	Giá trị ...
Doanh thu	Không đổi			
Chi phí	Tăng	10%	5%	2% ...
NPV	Kết quả			
IRR	Kết quả			
DSCR	Kết quả			

Trường hợp cơ bản		Giá trị 1	Giá trị 2	Giá trị ...
Doanh thu	Giảm	10%	5%	2% ...
Chi phí	Tăng	10%	5%	2% ...
NPV	Kết quả			
IRR	Kết quả			
DSCR	Kết quả			

- Trong đó :
- Trường hợp cơ bản : là trường hợp giả định sát với thực tế nhất, các kết quả được tính trong bảng tính hiệu quả và khả năng trả nợ.
 - NPV, IRR, DSCR thay đổi theo tình huống khảo sát.
 - Giá trị 1, 2, ... giá trị biến thay đổi theo tình huống khảo sát.

Các Biến khác cần lưu ý, như :

- Giá bán sản phẩm;
- Biến động sản lượng tiêu thụ;
- Giá cung cấp nguyên, nhiên vật liệu;
- Biến động về tỷ giá ngoại tệ v.v...

° Các hàm tính toán

(ứng dụng EXCEL)

▪ Hàm NPV :

Công thức EXCEL : **NPV(rate, value1, value2,...)**

rate : Lãi suất chiết khấu trong thời điểm khảo sát;

value1, value2,... : Là giá trị các lưu chuyển tiền thuần trong từng năm của dự án.

Lưu ý : Giá trị các lưu chuyển tiền thuần được giả định xảy ra vào thời điểm cuối năm, trường hợp giá trị các lưu chuyển tiền thuần được giả định xảy ra vào thời điểm đầu năm thì giá trị của lưu chuyển tiền năm đầu tiên được cộng vào kết quả của hàm NPV tính được chứ không đưa vào là một giá trị trong hàm.

▪ Hàm IRR :

Công thức EXCEL : **IRR(values, guess)**

values : Các ô tham chiếu chứa các giá trị lưu chuyển tiền thuần từng năm của dự án.

guess : Là số dự đoán gần đúng với giá trị IRR. Excel đã đặt sẵn giá trị guess = 0,1 (10%).

+ **Lập báo cáo cân đối**

° Mục đích

- Biết được tổng quát tình hình tài chính của DA.
- Tính các tỷ số (tỷ số thanh toán, tỷ số đòn cân nợ,...) của DA trong các năm kế hoạch.

° Nguyên tắc lập

Bảng Cân đối kế hoạch được lập theo nguyên tắc cân đối như sau :

TÀI SẢN		=	NGUỒN VỐN	
Hay :				
TÀI SẢN LƯU ĐỘNG	+	=	NGHĨA VỤ TRẢ NỢ	+
TÀI SẢN CỐ ĐỊNH			VỐN CHỦ SỞ HỮU	
Hay :				
TIỀN MẶT	+	=	NGHĨA VỤ NỢ NGẮN HẠN	+
CÁC KHOẢN PHẢI THU	+		NGHĨA VỤ NỢ DÀI HẠN	+
HÀNG TỒN KHO	+		VỐN CHỦ SỞ HỮU	
NGUYÊN GIÁ TÀI SẢN CỐ ĐỊNH	-			
KHẤU HAO LŨY KẾ				

Trong đó :

- Tiền mặt : bao gồm
 - * Nhu cầu tiền mặt tối thiểu : được lấy từ Bảng 5. Bảng tính nhu cầu vốn lưu động.
 - * Thặng dư tiền mặt : Là giá trị lưu chuyển tiền cuối kỳ trong Bảng 9. Báo cáo lưu chuyển tiền tệ.
- Các khoản phải thu : Được lấy từ Bảng 5. Bảng tính nhu cầu vốn lưu động.
- Hàng tồn kho : bao gồm nguyên vật liệu dự trữ, bán thành phẩm, thành phẩm tồn kho... được lấy từ Bảng 5. Bảng tính nhu cầu vốn lưu động.
- Tài sản cố định : được lấy từ Lịch đầu tư và mức trích khấu hao tại Bảng 3. Khấu hao.
- Nghĩa vụ trả nợ : được lấy từ bảng lịch vay, trả ngắn và dài hạn, bằng khoản nợ cuối kỳ trừ đi nợ ngắn, dài hạn đến hạn trả. Bảng 4.1 và 4.2.
- Vốn chủ sở hữu : bao gồm
 - * Vốn tự có góp : được lấy từ Bảng 9. Báo cáo lưu chuyển tiền tệ.
 - * Lợi nhuận tích lũy : được lấy từ Bảng 6. Báo cáo kết quả kinh doanh.

Bảng 10 : Bảng cân đối kế hoạch

Chỉ tiêu	Diễn giải	Năm 1	Năm 2	Năm x
A. Tài sản				
I. Tài sản lưu động	1 + 2 + 3			
1. Tiền mặt				
- Nhu cầu tiền mặt tối thiểu	Bảng 5			
- Thặng dư tiền mặt	Bảng 9			
2. Các khoản phải thu	Bảng 5			
3. Hàng tồn kho				
- Nguyên vật liệu	Bảng 5			
- Bán thành phẩm	Bảng 5			
- Thành phẩm	Bảng 5			
II. Tài sản cố định				
- Nguyên giá	Bảng 3			
- Khấu hao lũy kế	Bảng 3			
Cộng Tài Sản	I + II			

B. Nguồn vốn				
I. Nợ phải trả	1 + 2			
1. Nợ ngắn hạn				
- Vay ngắn hạn	Bảng 4.2			
- Nợ dài hạn đến hạn trả	Bảng 4.1			
- Các khoản phải trả	Bảng 5			
2. Nợ dài hạn	Bảng 4.1			
II. Vốn chủ sở hữu	1 + 2			
1. Vốn tự có	Bảng 9			
2. Lợi nhuận giữ lại	Bảng 6			
Công Nguồn Vốn	I + II			

C. Các tỷ số				
1. Tỷ số thanh toán ngắn hạn	Tài sản lưu động / Nợ Ngắn hạn			
2. Tỷ số thanh toán nhanh	(Tiền + Đầu tư Ngắn hạn) / Nợ Ngắn hạn			
3. Hệ số nợ	Nợ phải trả / Tổng nguồn vốn			

f. Các biện pháp kiểm soát (Tái thẩm định)

Tái thẩm định là yêu cầu kiểm soát cần thiết trong quá trình thực hiện tín dụng, là bước tiếp nối để bảo đảm được sự an toàn của khoản vay, đồng thời có thể tiên lượng và đánh giá sát thực tế hơn các khả năng xảy ra, mà trong quá trình thẩm định chưa thể dự phòng hết các tình huống tương lai và kịp thời điều chỉnh, xử lý đúng mức theo các yêu cầu tín dụng và điều hành thực tế của ACB.

Cần phải chú trọng đến các khoản vay có giá trị lớn, tài sản bảo đảm chưa thực sự tốt và có nhiều chi phối, khả năng rủi ro của PA/DA tập trung nhiều vào yếu tố rủi ro về cơ chế chính sách, thị trường và kinh tế vĩ mô.

(1) Việc tái thẩm định được thực hiện theo hai phương pháp :

- (a) **Gián tiếp** : Nhân viên tái thẩm định dựa vào bộ hồ sơ đã có, vào các định mức kinh tế, kỹ thuật; dựa vào quy chế, chế độ quy định để tính toán lại các số liệu, dữ liệu, các chỉ tiêu; đồng thời đối chiếu, so sánh với quy chế cho vay để xác định các điều kiện cần và đủ của khoản vay. Từ đó đưa ra các đề xuất, kết quả.
- (b) **Trực tiếp** : Nhân viên tái thẩm định tiến hành kiểm tra thực tế tại nơi sản xuất. Việc kiểm tra này cũng phải dựa cơ bản vào những hồ sơ tài liệu đã có của Nhân viên tín dụng trình, về cơ bản nhân viên tái thẩm định phải thực hiện đầy đủ các bước công việc như Nhân viên tín dụng.

(2) Việc tái thẩm định được tiến hành độc lập mà không có sự trợ giúp từ NVTD :

Trường hợp này, Nhân viên thẩm định sẽ căn cứ vào những thông tin đã có trong hồ sơ vay vốn, báo cáo thẩm định của Nhân viên tín dụng, đối chiếu với thực tế tại địa điểm vay vốn để khẳng định tính trung thực của người vay cũng như của Nhân viên tín dụng và sự chuẩn mực của các thông tin.

(3) Quan sát, khảo sát, kiểm tra thực tế để tìm hiểu những tác động bên ngoài ảnh hưởng đến quá trình thực hiện PA / DA :

Nhân viên thẩm định phải quan sát, khảo sát, kiểm tra thực tế tại địa điểm vay vốn, như : văn phòng làm việc, phân xưởng, bố trí nhà xưởng, bố trí thiết bị, các khu vực lân cận, vệ sinh môi trường, cách điều hành, quản lý, kho, phương pháp hạch toán,... để tìm hiểu những tác động bên ngoài ảnh hưởng đến quá trình thực hiện PA / DA.

(4) Thẩm định lại toàn bộ hồ sơ vay vốn, báo cáo thẩm định, tờ trình của NVTD :

Khi độc lập thẩm định lại khách hàng vay và toàn bộ hồ sơ vay vốn, nhân viên thẩm định hoặc Tổ thẩm định (ít nhất 2 người) theo chỉ định của lãnh đạo ngân hàng phải có trách nhiệm ghi rõ ý kiến trên tờ trình. Khi có ý kiến khác biệt với kết quả thẩm định của Nhân viên tín dụng đều phải được trình lên Giám Đốc nơi phát sinh khoản vay và Ban Tín dụng / Hội đồng tín dụng để xem xét quyết định.

Thời gian tái thẩm định không được vượt quá 3 ngày đối với khoản vay ngắn hạn và 5 ngày đối với khoản vay trung, dài hạn;

(5) Theo dõi kết quả thẩm định hồ sơ vay :

Khi một hồ sơ vay đã thực hiện, việc kiểm tra và tái thẩm định khách hàng vay vẫn được tiếp tục thực hiện để kịp thời bổ sung và cập nhật các thông tin của khách hàng vay và có liên quan đến khách hàng vay.

Việc theo dõi này :

- Có thể thực hiện theo những chu kỳ nhất định đối với khách hàng vay có độ tin cậy cao đối với ngân hàng và không theo một chu kỳ nhất định đối với những khách hàng có ít tin cậy và thuộc những ngành SXKD có nhiều rủi ro, nhạy cảm;
- Các thông tin cần được cập nhật và bổ sung là tất cả những thông tin mà quá trình thẩm định đã thu nhận và đánh giá;
- Đánh giá lại các rủi ro đã nhận diện trong quá trình thẩm định và khả năng thực sự nhằm hạn chế các rủi ro từ phía khách hàng vay, và thực hiện các điều kiện đề xuất của ngân hàng bảo đảm sự an toàn cho khoản vay, hồ sơ vay;
- Phát hiện, xác định những rủi ro mới trong quá trình vận hành PA/DA từ những khả năng cạnh tranh, từ việc quản lý của khách hàng vay, sự hình thành những qui định quản lý mới,... và tiên lượng những rủi ro tiềm tàng sẽ ảnh hưởng đến đời sống của hồ sơ vay.

2.KHÁCH HÀNG DOANH NGHIỆP

a. *Thẩm định tư cách khách hàng*

Mục tiêu thẩm định về tư cách khách hàng để hạn chế đến mức thấp nhất các rủi ro chủ quan của khách hàng gây nên như : rủi ro về đạo đức, thiếu năng lực trình độ, thiếu kinh nghiệm kinh doanh, khả năng thích ứng với thị trường chưa nhạy bén. Đề phòng phát hiện ngay từ ban đầu những khách hàng xấu lợi dụng và cần chú ý những khách hàng vay vốn chưa được đào tạo qua các trường lớp. Khi quan hệ vay vốn, khách hàng có những lời bóng gió về lợi ích, giúp đỡ cá nhân, thận trọng với những chủ doanh nghiệp sắp nghỉ hưu, những người hay rượu chè, cờ bạc...

Những thông tin chung cần tìm hiểu :

- Lịch sử doanh nghiệp, công ty, ...;
- Những thay đổi về vốn góp;

- Những thay đổi trong cơ chế quản lý;
- Những thay đổi về công nghệ, thiết bị;
- Những thay đổi về sản phẩm;
- Các quá trình liên kết, hợp tác, giải thể;
- Loại hình hoạt động hiện tại;
- Khía cạnh chính trị và xã hội đằng sau các hoạt động kinh doanh;
- Điều kiện địa lý.

Những thông tin này có tính chất cơ bản về khả năng hiện tại của doanh nghiệp, qua đó có thể đánh giá tổng quát những tác động (nếu có) từ bên ngoài và khả năng mở rộng phạm vi hoạt động của doanh nghiệp.

Tham khảo Phụ Lục số 8A. : *GIAO TIẾP VÀ LƯỢNG ĐỊNH KHÁCH HÀNG QUA GIAO TIẾP.* ([Xem Phụ Lục 8A](#))

b. *Đánh giá năng lực pháp lý, năng lực hành vi dân sự, năng lực điều hành và quản lý sản xuất kinh doanh, mô hình tổ chức, bố trí lao động*

(1) *Năng lực pháp lý :*

- Khách hàng vay vốn có trụ sở tại địa bàn, quận, huyện, thị xã, thành phố nơi ACB cho vay đóng trụ sở ? Nếu không, phải có giải trình các trường hợp cho vay ngoài địa bàn.
- Khách hàng vay vốn là pháp nhân có năng lực pháp luật dân sự không ? (Điều 84 và Điều 86 Bộ Luật Dân Sự)
- Khách hàng vay vốn là công ty hợp danh có hoạt động theo Luật Doanh Nghiệp ? Thành viên công ty có đủ năng lực pháp luật dân sự, năng lực hành vi dân sự ?
- Điều lệ, quy chế tổ chức của khách hàng vay vốn có thể hiện rõ về phương thức tổ chức, quản trị, điều hành ?
- Giấy phép đầu tư, chứng nhận đăng ký kinh doanh, giấy phép hành nghề có còn hiệu lực trong thời hạn cho vay ?
- Khách hàng vay vốn là đơn vị hạch toán phụ thuộc có giấy uỷ quyền vay vốn của pháp nhân trực tiếp ?

(2) *Mô hình tổ chức, bố trí lao động của doanh nghiệp :*

- Quy mô hoạt động của doanh nghiệp ?
- Cơ cấu tổ chức sản xuất, kinh doanh ?

- Số lượng, trình độ lao động ?
- Cơ cấu lao động trực tiếp, gián tiếp ?
- Tuổi trung bình, thời gian công tác, mức lương bình quân, khởi điểm ?
- Chính sách và kết quả tuyển dụng ?
- Chính sách lương, tăng lương, thưởng ?
- Những khó khăn trong việc thuê mướn lao động ?
- Hiệu quả sản xuất : Doanh số tính bình quân đầu người và mức độ tăng trưởng ?
- Trình độ kỹ thuật :
 - + Trình độ học vấn, kinh nghiệm và lĩnh vực của các kỹ sư chính trong doanh nghiệp;
 - + Tình hình đầu tư vào công tác nghiên cứu và phát triển thiết bị, sản phẩm mới, kiểu dáng, mẫu mã, hợp tác công nghệ, công nghệ của các đối thủ cạnh tranh và doanh số hoạt động của doanh nghiệp.

(3) Khả năng quản trị và điều hành :

Những thông tin như sau cần thu thập :

- Danh sách ban lãnh đạo doanh nghiệp;
- Trình độ chuyên môn của ban lãnh đạo;
- Tính cách, đặc điểm của cá nhân người đứng đầu doanh nghiệp về ý thức trả nợ;
- Khả năng, kinh nghiệm, cách thức quản lý, đạo đức của người đứng đầu doanh nghiệp và ban điều hành;
- Kết quả đánh giá :
 - + Mức tăng trưởng doanh thu ?
 - + Mức giảm chi phí ?
 - + Tốc độ gia tăng lợi nhuận ?
 - + Khả năng và điều kiện quản lý các khoản nợ ?
- Uy tín của lãnh đạo trong và ngoài doanh nghiệp;
- Khả năng nắm bắt thị trường của ban lãnh đạo;
- Sự quan hệ và hợp tác giữa các cá nhân trong ban lãnh đạo ?
- Ai là người ra quyết định thực sự của doanh nghiệp ?

- Những biến động về nhân sự lãnh đạo của doanh nghiệp;
- Sự chuyển tải thông tin cho ban lãnh đạo có kịp thời, chính xác về những biến động của doanh nghiệp, về tình hình kinh tế và các xu hướng của lĩnh vực hoạt động ?
- Khả năng quản lý tài chính của ban lãnh đạo ?
- Ban lãnh đạo có phải là chủ sở hữu hay chỉ được trả lương ?
- Việc ban hành quyết định có tập trung không ?

c. *Thẩm định năng lực tài chính / sản xuất kinh doanh*

Việc phân tích đánh giá khả năng tài chính của khách hàng nhằm đến 3 mục tiêu chính như sau :

- **Kiểm tra tính chính xác của các báo cáo tài chính, báo cáo kết quả sản xuất-kinh doanh;**
- **Phân tích, đánh giá tình hình hoạt động và khả năng tài chính;**
- **Kiểm tra mức độ đáp ứng một số điều kiện về tài chính.**

Chi tiết đánh giá :

(1) Kiểm tra tính chính xác của các báo cáo tài chính :

Nội dung kiểm tra tính chính xác của các báo cáo tài chính được tập trung vào các vấn đề nêu trong bảng hướng dẫn sau đây :

1. Kiểm tra Bảng Tổng Kết Tài Sản			
	Trả lời CÓ	Trả lời KHÔNG	THÔNG TIN BỔ SUNG
a. Phần Tài sản CÓ			
+ Trong khoản phải thu có những khoản tín dụng không thể thu hồi ?			
+ Hàng tồn kho có được định giá chính xác ?			
+ Trong tồn kho có tính luôn hàng hỏng, kém phẩm chất, không sử dụng ... ?			
+ Kiểm tra chi tiết các khoản vay ?			
+ Trách nhiệm của Ban Giám Đốc đối với các khoản nợ còn trên tài khoản ?			

+ Kiểm tra những khoản thanh toán, khoản phải thu chờ xử lý có giá trị lớn ?			
+ Có thực hiện đúng nguyên tắc khấu hao tài sản cố định hữu hình ?			
+ Có xảy ra việc thừa, thiếu khấu hao ?			
+ Phương pháp khấu hao có thay đổi ?			
+ Hạch toán chi phí, nhất là chi phí vốn và chi phí sửa chữa có thoả đáng và hợp lý ?			
+ Kiểm tra chi tiết tài sản cố định vô hình ? Lưu ý những khoản có giá trị lớn và cả các vấn đề có liên quan đến khấu hao ?			
+ Có đầu tư vào các công ty con, công ty khác hoạt động không hiệu quả ? Định giá đúng đắn các khoản đầu tư này ?			
+ Hạch toán khấu hao đúng trình tự thời gian ?			
b. Phần Tài sản NỢ			
+ Hoá đơn mua thiết bị và các hoá đơn có liên quan đến hoạt động có được phân biệt rõ trong khoản phải trả ?			
+ Đã nhận được các khoản ứng trước và đặt cọc ? Trong đó có bao gồm các khoản vay ngân hàng ?			
+ Có hạch toán chi phí ứng trước và chi phí chờ phân bổ ?			
+ Việc phân bổ chi phí dự phòng có được thực hiện đầy đủ, đúng đắn ? Lý do của việc chi phí này ?			

2. Kiểm tra Báo cáo Lãi, Lỗ			
	Trả lời CÓ	Trả lời KHÔNG	THÔNG TIN BỔ SUNG
+ Kiểm tra chi tiết và việc phân loại, phân bổ các tài khoản : các khoản thu nhập / chi phí hoạt động kinh doanh chính và các khoản thu nhập / chi phí của các hoạt động khác.			
+ Có những khoản tăng / giảm đột biến từ doanh thu và mua sắm các công ty con ?			
+ Kiểm tra chi tiết việc tăng / giảm các khoản phải thu từ các công ty con ?			
+ Kiểm tra chi tiết khoản thu nhập, lỗ bất thường; Trong đó các trường hợp bán tài sản cố định phải có xác nhận ?			
+ Có thay đổi nào về nguyên tắc hạch toán hoặc phương pháp kế toán – như : đánh giá hàng tồn kho, khấu hao tài sản cố định, trích dự phòng ... Lý do của			

những sự thay đổi ?			
---------------------	--	--	--

Đối với những nội dung, vấn đề không thể trả lời “CÓ” hoặc “KHÔNG”, cần đánh dấu vào “THÔNG TIN BỔ SUNG” và giải thích, thuyết minh rõ vào cuối bảng đánh giá này để tổng hợp vào báo cáo thẩm định khách hàng.

(2) Phân tích, đánh giá tình hình hoạt động :

Nội dung này cần tập trung và xử lý các thông tin về :

- Sản phẩm chủ yếu của doanh nghiệp;
- Thị phần của từng loại sản phẩm;
- Mạng lưới phân phối sản phẩm;
- Khả năng cạnh tranh;
- Các đối thủ cạnh tranh chủ yếu trên thị trường;
- Chiến lược kinh doanh, mức độ tín nhiệm của khách hàng;
- Chính sách khách hàng;
- Các khách hàng có ảnh hưởng.
- **Tình hình sản xuất :** [Xem phần Tình hình sản xuất phần KHÁCH HÀNG CÁ NHÂN.](#)
- **Tình hình bán hàng :** [Xem phần Tình hình bán hàng phần KHÁCH HÀNG CÁ NHÂN.](#)

(3) Kiểm tra mức độ đáp ứng một số điều kiện về tài chính :

(a) Kiểm tra khả năng tự chủ tài chính :

Là việc xác định khả năng tài chính bảo đảm khả năng hoàn trái của khách hàng trong thời hạn đã cam kết với ngân hàng. Các mục tiêu được xác định :

- *Có vốn tự có tham gia vào phương án, dự án sản xuất, kinh doanh, dịch vụ :*
 - + Vốn tự có được tính cho tổng nhu cầu vốn sản xuất, kinh doanh trong kỳ hoặc từng lần trong một phương án, dự án sản xuất, kinh doanh, dịch vụ.
 - + Mức vốn tự có của khách hàng tham gia vào phương án, dự án theo qui định từng thời kỳ của ACB.
- *Kinh doanh có hiệu quả :* Có lãi, trường hợp lỗ phải có phương án khắc phục lỗ khả thi bảo đảm hoàn trả được nợ vay trong thời hạn cam kết.
- *Không có nợ quá hạn hoặc quá hạn :* tại ACB và cả các ngân hàng khác.

- *Mua bảo hiểm* : Phải mua bảo hiểm tài sản đầy đủ trong suốt thời gian vay vốn của ACB theo qui định cụ thể của ACB về việc mua bảo hiểm tài sản.

(b) Các tiêu chuẩn kiểm tra :

Kiểm tra mức độ đáp ứng một số điều kiện tài chính theo các tiêu chuẩn cơ bản như sau :

	Các tiêu chuẩn kiểm tra	Số liệu	Đáp ứng yêu cầu của ngân hàng
1	Mức độ giảm của vốn cổ phần (Vốn chủ sở hữu $\geq$ Vốn cổ phần)	Vốn chủ sở hữu: Vốn cổ phần:	
2	Xu hướng tăng giảm của tổng doanh thu trong hai năm gần nhất	Năm trước: Năm nay:	
3	Tổng doanh thu so với tổng vay nợ (Tổng doanh thu $\geq$ Tổng vay nợ)	Tổng doanh thu: Tổng vay nợ:	
4	Tổng vay nợ / (Tài sản Nợ và vốn chủ sở hữu) không được lớn hơn hay bằng 50% trong hai năm gần nhất Tỷ suất theo năm không được thể hiện một xu hướng gia tăng	Năm trước: Năm nay:	
5	Tỷ lệ vốn lưu động <u>không được nhỏ</u> hơn 0 trong hai năm gần nhất Tỷ lệ phần trăm theo năm không được cho thấy một xu hướng âm liên tục Tỷ lệ vốn lưu động = (Tài sản Có ngắn hạn - Tài sản Nợ ngắn hạn) x 100% / (Tài sản Nợ + Vốn chủ sở hữu)	Năm trước: Năm nay:	
6	Tỷ lệ chi phí trên thu nhập <u>không được lớn hơn 100%</u> Tỷ suất theo năm không được thể hiện một xu hướng gia tăng Tỷ lệ chi phí trên thu nhập = (Giá vốn hàng bán + Chi phí hoạt động + Chi phí không hoạt động + Các khoản lỗ bất thường) x 100% / (Tổng doanh thu + Thu nhập phi hoạt động + thu nhập bất thường)	Năm trước: Năm nay:	
7	Tình trạng không trả đúng hạn của tất cả các khoản vay khác.	Năm trước: Năm nay:	
8	Các khoản vay nước ngoài	Năm trước: Năm nay:	

(c) **Phân tích tài chính doanh nghiệp :**

Là việc xác định những những thế mạnh/yếu hiện thời của doanh nghiệp thông qua việc tính toán và phân tích những tỷ số tài chính từ các báo cáo tài chính và các mối tương tác giữa các tỷ số này; Từ đó có thể đưa ra những kết luận về tình hình tài chính của doanh nghiệp :

- **Phân tích khả năng sinh lời :**

Khả năng sinh lời hay còn gọi là Hiệu quả đầu tư. Có hai cách xác định :

- ° Khả năng sinh lời của vốn đầu tư : dựa trên quan hệ giữa vốn và lợi nhuận.
- ° Khả năng sinh lời từ hoạt động bán hàng (hay còn gọi khả năng sinh lời so với chi phí) : dựa trên quan hệ giữa doanh thu bán hàng và lợi nhuận.

+ Mức sinh lời của vốn đầu tư :

- ° **Mức sinh lời trên tổng vốn sử dụng (ROA) :**

Công thức tính :

$$\frac{\text{Lợi nhuận (Lỗ) hoạt động}}{\text{Bình quân tổng số vốn sử dụng đầu kỳ và cuối kỳ}} \times 100\%$$

ROA cho biết khả năng sinh lời của tất cả các khoản vốn đầu tư trong doanh nghiệp và là tỷ số cơ bản nhất. Tỷ số này càng cao càng tốt.

- ° **Mức sinh lời trên vốn chủ sở hữu (ROE) :**

Công thức tính :

$$\frac{\text{Lợi nhuận sau thuế}}{\text{Bình quân vốn chủ sở hữu đầu kỳ và cuối kỳ}} \times 100\%$$

Tỷ số này đo lường mức độ tạo ra lợi nhuận từ vốn chủ sở hữu. Tỷ số này được sử dụng như một thước đo hiệu quả đầu tư. Tỷ số này càng cao càng tốt.

- ° **Mức sinh lời trên tài sản chính :**

Công thức tính :

$$\frac{\text{Thu nhập từ các khoản lãi, cổ tức}}{\text{Bình quân tài sản tài chính đầu kỳ và cuối kỳ}} \times 100\%$$

Tài sản tài chính = Các khoản đầu tư + Tiền mặt + Tiền gửi + Chứng Khoán + các tài Tài sản tài chính khác. _

Việc xem xét tỷ số này là nhằm xác định bên cạnh từ kết quả hoạt động kinh doanh còn có các hoạt động tài chính. Nếu tài sản tài chính chiếm tỷ trọng lớn trong tổng Tài sản Có, thì việc phân tích tỷ số này càng quan trọng và đặt nhiều quan tâm.

+ Mức sinh lời từ bán hàng :

° **Tỷ suất lợi nhuận gộp :**

Công thức tính :

$$\frac{\text{Lợi nhuận gộp từ bán hàng}}{\text{Doanh thu}} \times 100\%$$

Tỷ số này thể hiện mức độ tạo lợi nhuận trực tiếp từ hoạt động bán hàng. Tỷ số này càng cao càng tốt.

° **Mức lãi hoạt động phụ :**

Công thức tính :

$$\frac{\text{Lợi nhuận từ hoạt động kinh doanh và các hoạt động phụ}}{\text{Doanh thu}} \times 100\%$$

Bên cạnh các hoạt động chính, còn có các hoạt động phụ góp phần vào toàn bộ kết quả chung của doanh nghiệp. Cần quan tâm khi tỷ số này quá lớn. _

- **Phân tích tính ổn định :**

Tình trạng thiếu vốn dễ dẫn đến phá sản không phải là không xảy ra; Do vậy khi kiểm tra việc tăng trưởng vốn và quản lý vốn, điều cần chú trọng đó là tính ổn định vốn của doanh nghiệp được xác định qua khả năng thanh toán các khoản nợ thương mại và khả năng hoàn trả vốn vay.

Các tỷ số tính toán trong nội dung này dựa trên Tài sản Có tại một thời điểm nhất định (lấy từ Bảng Tổng Kết Tài sản), nên còn được gọi là Tỷ Số Tĩnh.

+ Tính lưu hoạt :

° ***Khả năng thanh toán ngắn hạn :***

Công thức tính :

$$\frac{\text{Tài sản Có ngắn hạn}}{\text{Tài sản Nợ ngắn hạn} + \text{Nợ dài hạn đến hạn}} \times 100\%$$

Tỷ số này được sử dụng để đánh giá khả năng thanh toán chung của doanh nghiệp :

- Một tỷ lệ tính toán được là quá cao, được nhận định là có quá nhiều tiền nhàn rỗi, có quá nhiều khoản phải thu, quá nhiều tồn kho.
- Kết quả tính toán nhỏ hơn 100%, được nhận định là có quá nhiều khoản trả chậm, dùng các khoản vốn lưu động để mua sắm tài sản cố định, vay ngắn hạn để trả nợ thay vì trả từ kết quả kinh doanh... Tuy nhiên, chưa hẳn khi nhỏ hơn 100% đã là có khó khăn trong việc hoàn trả nợ ngắn hạn, vì doanh nghiệp có thể tăng vốn qua các khoản vay mới, bán đất đai, chứng khoán khả mại, tài sản khác, ... để cải thiện.

Cần được kiểm tra cẩn thận khi tỷ số này có xu hướng tăng lên, có thể từ một số bất lợi như : Doanh số bán hàng giảm, tồn đọng hàng tồn kho do sản xuất giảm hoặc yếu kém trong việc kiểm soát hàng tồn kho, hàng tồn kho không sử dụng được, chậm thu hồi công nợ.

° ***Khả năng thanh toán nhanh :***

Công thức tính :

$$\frac{\text{Tài sản lưu hoạt cao}}{\text{Tài sản Nợ ngắn hạn}} \times 100\%$$

Tỷ số này đánh giá khả năng thanh toán nhanh, được tính giữa Tài sản Có có tính lưu hoạt cao (Tiền mặt, tiền gửi, các khoản phải thu có khả năng thu và chứng khoán khả mại nhanh) với Tài sản Nợ ngắn hạn.

+ *Tính ổn định về khả năng tự tài trợ :*

° **Hệ số tài sản cố định :**

Công thức tính :

$$\frac{\text{Tài sản cố định}}{\text{Vốn chủ sở hữu}} \times 100\%$$

Tỷ số này xác định mức độ ổn định của việc đầu tư vào tài sản cố định, trên quan điểm vốn chủ sở hữu như nguồn đầu tư vào tài sản cố định :

- Tỷ lệ càng nhỏ có khả năng có mức an toàn cao.
- Tỷ số này sẽ giảm đi do quá trình khấu hao, trong trường hợp không mua sắm tài sản mới, tỷ số này tốt lên hoặc xấu đi theo chiều hướng ngược lại với Hệ số Thanh toán ngắn hạn (Khả năng thanh toán ngắn hạn).
- Tỷ số này cao, cần chú ý đến Hệ số Thích Ứng Dài hạn của Tài sản Cố định và tình hình hoàn trả các khoản vay dài hạn. Là an toàn, nếu việc hoàn trả những khoản vay dài hạn được thực hiện trong phạm vi thu nhập ròng hiện tại và chi phí khấu hao.

° **Hệ số thích ứng dài hạn của tài sản cố định :**

Công thức tính :

$$\frac{\text{Tài sản cố định}}{\text{Vốn chủ sở hữu} + \text{Nợ dài hạn}} \times 100\%$$

Tỷ lệ này phản ánh khả năng trang trải chi phí tài sản cố định bằng nguồn vốn ổn định dài hạn (Vốn chủ sở hữu và nợ vay dài hạn) :

- Hệ số này không nên vượt quá 100%, trong ý nghĩa lý tưởng nhất là các khoản đầu tư vào tài sản cố định được trang trải trong phạm vi vốn chủ sở hữu, còn nếu không thì phải được trang trải bởi những nguồn vốn ổn định khác, như : các khoản vay dài hạn, trái phiếu dài hạn.
- Nếu lớn hơn 100% đó là việc phải trang trải chi phí tài sản cố định bằng những nguồn vốn ngắn hạn, như là : vay ngắn hạn để đầu tư vào tài sản cố định ...

° **Hệ số nợ :**

Công thức tính :

$$\frac{\text{Tài sản Nợ}}{\text{Vốn chủ sở hữu}} \times 100\%$$

Tỷ lệ này chứa đựng nhiều vào ý nghĩa tỷ lệ giữa vốn vay (Tài sản nợ, như là vốn vay) so với vốn chủ sở hữu tính vào thời điểm cuối kỳ báo cáo :

- Tỷ lệ này càng nhỏ thì giá trị của vốn chủ sở hữu càng lớn, thì khả năng thanh toán nợ càng tốt; Lưu ý : vốn chủ sở hữu là nguồn vốn không phải hoàn trả lại.
- Tỷ lệ này càng cao chứng tỏ không thể trả được các khoản nợ khi thời hạn thanh toán không nói lỏng, hoặc có sự kém cỏi trong việc quản lý, hoặc sự giảm sút dòng tiền từ áp lực thanh toán tiền lãi.

Khi thanh lý, giải thể, thông qua tỷ số này có thể biết được mức độ được bảo vệ của các chủ nợ.

° ***Hệ số vốn chủ sở hữu :***

Công thức tính :

$$\frac{\text{Vốn chủ sở hữu}}{\text{Tổng tài sản Có}} \times 100\%$$

Tỷ số này được dùng để đo lường sự ổn định của việc tăng trưởng vốn, do vốn chủ sở hữu là nguồn vốn không cần được hoàn trả, nên tỷ lệ này càng cao càng được đánh giá cao. Tỷ số này cơ bản như Hệ số Nợ.

° ***Khả năng trang trải lãi vay :***

Công thức tính :

$$\frac{\text{Lợi nhuận từ kinh doanh}}{\text{Chi phí trả lãi vay}} \quad (\text{lần})$$

Tỷ số này là khả năng trả lãi vay từ lợi nhuận thu được từ hoạt động kinh doanh.

° ***Khả năng hoàn trả nợ vay:***

Công thức tính :

$$\frac{\text{Các khoản nợ vay có tính lãi}}{\text{Dòng tiền}} \quad (\text{số năm})$$

Dòng tiền = Lợi nhuận sau thuế - Trả lãi cổ tức - Tiền khen thưởng + Khấu hao + các Quỹ dự trữ và Dự phòng khác.

Tỷ lệ này xác định thời hạn theo năm là thời hạn để hoàn trả các khoản nợ vay có tính lãi từ dòng tiền thu được hàng năm.

- **Phân tích tính hiệu quả :**

Nội dung này nhằm đánh giá mức độ hiệu quả và tốc độ của việc sử dụng vốn và tài sản mà doanh nghiệp có. Đây là những Tỷ số Động.

+ Doanh thu từ tổng tài sản :

Công thức tính :

$$\frac{\text{Doanh thu}}{\text{Tổng tài sản sử dụng bình quân đầu kỳ và cuối kỳ}} \quad (\text{Số lần/năm})$$

Tỷ số này được tính toán nhằm xác định trong một năm vốn đầu tư được luân chuyển bao nhiêu lần để tạo ra doanh thu.

Nếu tỷ lệ này thấp, biểu hiện vốn không được sử dụng có hiệu quả, có thể là thừa hàng tồn kho, hoặc có tài sản chưa được đưa vào sử dụng, còn nhàn rỗi, hoặc vay vốn quá nhiều so với nhu cầu thực tế sử dụng.

+ Thời gian hiệu lực hàng tồn kho tạo ra doanh thu :

Công thức tính :

$$\frac{\text{Tồn kho bình quân đầu kỳ và cuối kỳ}}{\text{Doanh thu bình quân tháng}} \quad (\text{Số tháng})$$

Tỷ số này cho biết thời gian lưu trữ hàng tồn kho (bao gồm nguyên vật liệu, hàng hóa, ...) tính theo tháng trong một năm hoạt động để chuyển thành kết quả doanh thu.

Việc lưu giữ hàng tồn kho là việc cần thiết để bảo đảm được yêu cầu của sản xuất và đáp ứng nhu cầu của người tiêu thụ theo kế hoạch kinh doanh; Nhưng khi phải lưu trữ quá nhiều đó là biểu hiện không hiệu quả của việc sử dụng vốn : dòng tiền giảm, vốn kém hoạt động, tiền lãi vay tăng lên ... Chi phí tăng không hợp lý, tăng nguy cơ rủi ro trong việc tiêu thụ do hàng hoá đang trong kho không còn hợp thị hiếu, nhu cầu tiêu thụ giảm làm cho hàng hoá không bán được.

Trong các trường hợp đánh giá khi thấy rằng nhu cầu lưu trữ đột biến tăng, thường đi vào phân tích các yếu tố : nguyên vật liệu, sản phẩm dở dang và thành phẩm; Xác định các nguyên nhân và xử lý đẩy nhanh tốc độ luân chuyển các yếu tố này.

+ Thời gian thu hồi công nợ :

Công thức tính :

$$\frac{\text{Các khoản phải thu thương mại bình quân đầu kỳ và cuối kỳ (trước khi chiết khấu)}}{\text{Doanh thu bình quân tháng}} \quad (\text{Số tháng})$$

Tỷ số này chứng tỏ thời gian chậm trả trung bình của các khoản phải thu bán hàng hoặc thời gian trung bình để các khoản phải thu thương mại chuyển thành tiền.

Khi thời gian thu hồi công nợ rất ngắn, đó là sự biểu hiện của :Việc thu hồi công nợ có hiệu quả, khả năng sinh lời và điều kiện tài chính của người mua là tốt, chỉ bán hoặc thường xuyên bán hàng thu tiền ngay, hoặc chính sách bán hàng trả chậm có khắt khe.

Khi thời gian thu hồi công nợ rất dài, là biểu hiện của Chính sách bán hàng trả chậm dễ dàng với các qui định bán trả chậm kém hiệu lực, người mua gặp khó khăn về tài chính, việc quản lý thu hồi các khoản phải thu không được thực hiện có hiệu quả, các điều kiện thanh toán trở nên bất lợi do khả năng bán hàng kém,... Trong trường hợp này, để thu được tiền sẽ phải mất khá nhiều thời gian, việc luân chuyển vốn lưu động và lưu chuyển tiền tệ trở nên khó khăn hơn ... ngân hàng cần phải cẩn thận hơn khi cung cấp tín dụng hoặc chiết khấu chứng từ, có thể sẽ tạo nên gánh nặng tiền lãi cho doanh nghiệp.

+ Thời gian thanh toán công nợ :

Công thức tính :

$$\frac{\text{Các khoản phải trả thương mại bình quân đầu kỳ và cuối kỳ}}{\text{Doanh thu bình quân tháng}} \quad (\text{Số tháng})$$

Tỷ số này xác định thời gian phải thanh toán tiền từ khi mua nguyên vật liệu, hàng hoá. Khó có thể nói rằng thời gian này dài hay ngắn là có hiệu quả.

Nếu thời gian thanh toán công nợ dài, có nghĩa là : Những điều kiện thanh toán với nhà cung cấp là thuận lợi, giúp nguồn vốn tạm thời tăng lên; Nhưng cũng có thể là : Giá mua hàng có những điều bất lợi, hoặc doanh nghiệp thiếu nguồn tiền để thanh toán,...

Nếu thời gian thanh toán công nợ ngắn, có nghĩa là : Các điều kiện thanh toán phát sinh những vấn đề bất lợi, như quan hệ với nhà cung cấp xấu đi,... Nhưng cũng có khả năng doanh nghiệp có nhiều vốn nên thanh toán nhanh, giá mua thuận lợi do được chiết khấu cao khi thanh toán nhanh,...

- Phân tích hiệu quả sản xuất :

Nền tảng của doanh nghiệp và khả năng sinh lời của doanh nghiệp đó là Hiệu quả sản xuất. Hiệu quả sản xuất với thước đo là Giá Trị Gia tăng từ kết quả của việc gia tăng hiệu năng lực lượng lao động, máy móc thiết bị.

Giá Trị Gia Tăng là giá trị mới được tạo ra thông qua hoạt động sản xuất, kinh doanh, giá trị mới được tạo ra từ con người, thiết bị mà doanh nghiệp sở hữu mà không tính đến các yếu tố mua ngoài như nguyên vật liệu, hàng hoá... . Có hai phương pháp tính :

- ° Phương pháp khấu trừ : Doanh thu trừ đi (-) Giá trị hàng hoá mua ngoài, như : nguyên vật liệu, chi phí chế biến thuê ngoài.
- ° Phương pháp bổ sung : Giá trị gia tăng ròng = Tổng giá trị gia tăng bao gồm : Chi phí nhân sự và lao động, chi phí thuê, thuế và các khoản khác, các khoản lệ phí, chi phí tài chính ròng và lợi nhuận hoạt động sau khi thanh toán lãi vay trừ đi (-) chi phí khấu hao.

Các chỉ số đánh giá Hiệu quả sản xuất :

+ Hiệu suất lao động :

Công thức tính :

$$\frac{\text{Tổng giá trị gia tăng}}{\text{Số lao động bình quân đầu kỳ và cuối kỳ}} \quad (\text{đồng})$$

$$\text{Tổng Giá Trị Gia Tăng} = \text{Lợi nhuận từ hoạt động} + \text{Chi phí nhân sự và lao động} + \text{Chi phí thuê} + \text{Thuế và các chi phí xã hội} + \text{Các chi phí khác} + \text{Chi phí khấu hao.}$$

+ Hiệu suất phí lao động :

Công thức tính :

$$\frac{\text{Chi phí lao động và nhân sự}}{\text{Tổng giá trị gia tăng}} \times 100\%$$

Hệ số này được dùng để phân tích áp lực của chi phí nhân sự. Nếu tỷ số này cao biểu hiện gánh nặng chi phí nhân sự lớn, có khả năng đang gặp vấn đề trong quản lý do lợi nhuận giảm để tái đầu tư.

+ Độ tập trung vốn :

Công thức tính :

$$\frac{\text{Giá trị bình quân đầu và cuối kỳ của (Tài sản cố định hữu hình - Giá trị xây dựng dở dang)}}{\text{Số lao động bình quân đầu kỳ và cuối kỳ}} \quad (\text{đồng})$$

Tỷ số này xác định trị giá đầu tư tài sản cố định trên đầu nhân công, cho thấy mức độ sử dụng lao động tiết kiệm hoặc lãng phí và sự hợp lý của việc đầu tư vào tài sản cố định hoặc máy móc, thiết bị (khi chỉ tính Giá trị bình quân đầu kỳ và cuối kỳ về máy móc thiết bị) trong quá trình sản xuất và tiêu thụ sản phẩm.

+ Hiệu suất vốn cố định :

Công thức tính :

$$\frac{\text{Tổng giá trị gia tăng}}{\text{Giá trị bình quân đầu và cuối kỳ của (Tài sản cố định hữu hình - Giá trị xây dựng dở dang)}} \times 100\%$$

Tỷ số này thể hiện giá trị gia tăng trên một vốn tài sản cố định hữu hình hoạt động.

- **Phân tích sức tăng trưởng** :

Khi phân tích sức tăng trưởng là đánh giá tốc độ tăng trưởng và mở rộng quy mô hoạt động của doanh nghiệp :

+ Tỷ lệ tăng trưởng doanh thu :

Công thức tính :

$$\frac{\text{Doanh thu kỳ hiện tại}}{\text{Doanh thu kỳ trước}} - 1 \times 100\%$$

Đây là tỷ số quan trọng nhất thể hiện tốc độ tăng trưởng của doanh nghiệp.

- ° Khi tỷ số này lớn hơn chỉ số lạm phát là tăng trưởng dương, là tăng trưởng âm khi nhỏ hơn chỉ số lạm phát
- ° Là thuận lợi nếu lớn hơn mức độ tăng trưởng của thị trường, nếu nhỏ hơn mức độ tăng trưởng có nghĩa là đang có khó khăn về cạnh tranh và giảm thị phần.

+ Tỷ lệ tăng trưởng lợi nhuận :

Công thức tính :

$$\frac{\text{Lợi nhuận kinh doanh kỳ hiện tại}}{\text{Lợi nhuận kinh doanh kỳ trước}} - 1 \times 100\%$$

Trong khi tỷ lệ tăng trưởng doanh thu là đánh giá tốc độ tăng trưởng về mặt số lượng, thì tỷ lệ tăng trưởng lợi nhuận đánh giá tốc độ mở rộng về chất lượng.

- **Định giá trên thị trường :**

Việc phân tích này chỉ thực hiện đối với những Công ty có phát hành cổ phiếu.

+ Tỷ lệ Giá cả trên Thu nhập một Cổ Phần (PER) :

Tỷ số này tính Giá cổ phiếu so sánh với Thu nhập thực của một cổ phần. Doanh nghiệp cổ phần được đánh giá cao thì tỷ lệ này càng cao. Tỷ lệ này phản ánh khả năng sinh lời hiện tại và còn chỉ cho thấy triển vọng tương lai của doanh nghiệp, nên nó cũng chịu ảnh hưởng bởi các yếu tố kinh tế (như lãi suất thị trường...) và thay đổi theo từng ngành và chiến lược kinh doanh của doanh nghiệp cổ phần.

Công thức tính :

$$\frac{\text{Giá cổ phiếu}}{\text{Thu nhập của một cổ phần}} \quad (\text{lần})$$

+ Tỷ lệ Giá cả trên Giá trị Ghi sổ (PBR)

Công thức tính :

$$\frac{\text{Giá cổ phiếu}}{\text{Giá trị ghi sổ của một cổ phần}} \quad (\text{lần})$$

Các doanh nghiệp hoạt động kém thì tỷ lệ này thường nhỏ hơn 1 (< 1).

- Đánh giá việc bảo toàn vốn :

Bên cạnh việc đánh giá từ các Tỷ số tính lấy từ số liệu có sẵn trên Bảng Tổng Kết Tài Sản và Tỷ số động xác định hiệu quả và tốc độ tăng trưởng. Khi đánh giá, phân tích tình hình tài chính doanh nghiệp cũng cần quan tâm đến mức độ bảo toàn vốn của doanh nghiệp.

Công thức tính :

$$\begin{array}{ccccccc} \text{Hệ số} & & \text{Tổng} & & \text{Các khoản} & & \text{Tài sản được coi} & & \text{Nợ phải} \\ \text{bảo toàn} & & \text{tài sản} & + & \text{dự phòng}^{(1)} & - & \text{là tổn thất}^{(2)} & - & \text{trả} \\ \text{vốn} & = & & & & & & & \\ & & & & \text{Nguồn vốn chủ sở hữu}^{(3)} & + & \text{Nguồn khác}^{(4)} & & \end{array}$$

⁽¹⁾ Các khoản dự phòng, bao gồm :

- Dự phòng giảm giá đầu tư ngắn hạn;
- Dự phòng các khoản phải thu khó đòi;
- Dự phòng giảm giá hàng tồn kho;
- Dự phòng giảm giá đầu tư dài hạn.

⁽²⁾ Tài sản được coi là tổn thất theo kiểm kê, bao gồm :

- Nợ khó đòi;
- Các khoản đầu tư không thu hồi được;
- Các khoản tổn thất khác.

⁽³⁾ Nguồn vốn chủ sở hữu : Trong bảng cân đối kế toán đã tính bù trừ giữa các khoản ghi số dương *Chênh lệch đánh giá lại tài sản*, *Chênh lệch tỷ giá*, và *Lợi nhuận chưa phân phối* trong trường hợp ghi số âm. Vì vậy, khi phân tích hệ số bảo toàn vốn trong trường hợp các khoản nói trên ghi số âm thì phải cộng thêm vào nguồn vốn chủ sở hữu "nguồn vốn khác" dưới đây để không làm giảm các nguồn và quỹ khác phải bảo toàn.

⁽⁴⁾ Nguồn khác : Bằng tổng các khoản (tính theo giá trị tuyệt đối là số dương) : *Chênh lệch đánh giá lại tài sản*, *Chênh lệch tỷ giá*, *Lợi nhuận chưa phân phối* trong trường hợp các khoản này ghi âm. Chỉ tiêu nào ghi số dương thì không tính vào nguồn khác.

KẾT QUẢ :

- Nếu Hệ số Bảo toàn Vốn > 1 : Đã phát triển vốn.
- Nếu $= 1$: Đã bảo toàn được vốn.
- Nếu < 1 : Chưa bảo toàn được vốn.
- Nếu $< 0,25$: Mất vốn nghiêm trọng.

Lưu ý rằng :

Khi ”Tìm hiểu và phân tích khả năng tài chính“ và ”Đánh giá mức độ đáp ứng một số điều kiện về tài chính“ của khách hàng, cần chú ý đến Phương pháp lập Báo cáo Lưu chuyển tiền tệ được qui định tại Thông tư số 105/2003/TT-BTC ngày 4/11/2003 ”Hướng dẫn kế toán thực hiện sáu (06) chuẩn mực kế toán ban hành theo Quyết định số 165/2002/QĐ-BTC ngày 31/12/2002 của Bộ Trưởng Bộ Tài Chính“.

d. *Thẩm định các biện pháp bảo đảm tiền vay*

Bảo đảm tiền vay là việc khách hàng vay vốn của ACB dùng các loại tài sản của mình hoặc bên thứ ba để cầm cố, thế chấp, bảo lãnh nhằm bảo đảm thực hiện nghĩa vụ đối với ACB. Tài sản bảo đảm là cơ sở để xác lập trách nhiệm người vay; giảm thấp rủi ro tín dụng, mặc dù đây không phải là điều kiện duy nhất để quyết định cho vay; không xem là phương tiện duy nhất để đảm bảo an toàn vay vốn. Khi nhận tài sản cầm cố, thế chấp, bảo lãnh NVTD có trách nhiệm thực hiện các nhiệm vụ sau đây :

(1) Kiểm tra tình trạng thực tế của tài sản bảo đảm tiền vay :

Việc kiểm tra tình trạng thực tế của Tài sản Bảo đảm (TSBD) tiền vay được thực hiện theo :

Phụ Lục số 8B. NỘI DUNG KIỂM TRA TÌNH TRẠNG THỰC TẾ CỦA TÀI SẢN BẢO ĐẢM . ([Xem Phụ Lục 8B.](#))

(2) Phân tích, thẩm định tài sản bảo đảm tiền vay :

Chi tiết nội dung Phân tích, thẩm định tài sản bảo đảm tiền vay xem [Phần VI. Bảo Đảm Tiền Vay - Thẩm Định Tài Sản Bảo Đảm Tiền Vay](#). Lưu ý những nội dung sau đây :

- Các giấy tờ chứng minh quyền sở hữu tài sản, giấy chứng nhận quyền sử dụng đất và bản gốc các loại giấy tờ khác có liên quan đến quyền sở hữu của khách hàng vay được ACB lưu giữ cho đến khi khách hàng trả hết nợ và lãi tiền vay;
- Thực hiện đúng các qui định về mua bảo hiểm do ACB ban hành;
- Tài sản bảo đảm tiền vay có thể do ACB giữ, và có thể giao cho người vay giữ nhưng phải được sự đồng ý của ACB và chịu sự kiểm tra và giám sát của ACB;

ACB có những chính sách ưu tiên đối với một số khách hàng và loại khách hàng được vay vốn không phải có tài sản bảo đảm.

e. ***Phân tích, thẩm định phương án vay vốn / dự án đầu tư và các yếu tố tác động***

Việc phân tích, thẩm định phương án vay vốn / dự án đầu tư nhằm đạt đến 4 mục tiêu chính sau đây :

- **Đưa ra kết luận về tính khả thi, hiệu quả về mặt tài chính của Phương án sản xuất-kinh doanh / Dự án đầu tư, khả năng hoàn trái và những rủi ro có thể xảy ra để quyết định cho vay hoặc từ chối cho vay;**
- **Góp ý, tư vấn cho khách hàng, bảo đảm hiệu quả sử dụng vốn, thu được nợ vay, hạn chế và phòng ngừa rủi ro;**
- **Xác định số tiền cho vay, thời gian cho vay, tiến độ giải ngân, mức thu nợ, các điều kiện để thực hiện khoản vay; tác động đến hoạt động của khách hàng có hiệu quả, bảo đảm mục tiêu đầu tư của ACB;**
- **Đánh giá khả năng tiên lượng của khách hàng vay vốn.**

Nội dung chi tiết các công việc như sau :

- (1) **Đánh giá mức độ đáp ứng :** Các câu hỏi đã được nêu lên trong đánh giá chi tiết của điểm **Đánh giá mức độ đáp ứng một số điều kiện về tài chính** trong phần **Khách hàng Cá nhân** (nêu trên) được áp dụng, sẽ trợ giúp cho việc nắm bắt các thông tin cần thiết cho việc phân tích và thẩm định phương án sản xuất kinh doanh/dự án đầu tư (sau đây gọi tắt là PA / DA), trước khi tiến hành tính toán các chỉ tiêu kỹ thuật nêu sau đây.

(2) **Hướng dẫn phân tích thẩm định PA / DA :**

Việc phân tích và thẩm định PA / DA được tiến hành theo các bước như sau :

(a) **Đánh giá chung về PA /DA :**

Các nội dung chi tiết sau đây cần được giải trình chi tiết :

- **Đánh giá mục tiêu của PA / DA :**
 - + **Mục tiêu của PA / DA nhằm đạt đến nội dung gì ?**
 - + **Sự cần thiết của PA / DA ?**
 - + **Mức độ phù hợp của PA / DA :**

PA / DA có được quyết định đầu tư phù hợp, sẽ có nhiều khả năng đạt đến hiệu quả kinh tế mong muốn và giảm thiểu được sự rủi ro từ sự biến động, thay đổi các điều kiện kinh tế và chính sách. Được thẩm định qua ba yếu tố sau :

° Mức độ phù hợp xu thế phát triển :

Các mục tiêu của PA / DA được thẩm định và đánh giá phù hợp với yêu cầu của từng giai đoạn phát triển, xu thế phát triển của đất nước hoặc sự ảnh hưởng từ bên ngoài được Chính phủ đưa vào đường lối phát triển chung.

° Mức độ phù hợp với mục tiêu phát triển của ngành, vùng, địa phương : PA / DA được thẩm định và đánh giá qua hai vấn đề then chốt sau :

- Sự đáp ứng với phương thức ít tốn kém nhất cho những nhu cầu ưu tiên của ngành kinh tế, vùng và địa phương ?
- Quy mô của PA / DA :
 - Sự phù hợp với nhu cầu của ngành, vùng, địa phương ?
 - Sự đánh giá về tiềm năng phát triển của ngành, vùng, địa phương ?
 - Đáp ứng nhu cầu thị trường của ngành, vùng, địa phương ?
 - Tác động đến giá cả sản phẩm cùng loại của ngành, vùng, địa phương ?

° Mức độ phù hợp với thời cơ đầu tư : PA / DA được xây dựng phù hợp với xu thế phát triển đó là sự đúng đắn và thuận lợi; Nhưng hiệu quả thiết thực đạt đến cần chú trọng đến hai nội dung :

- Nếu đầu tư quá sớm so với nhu cầu : Sẽ không đạt đến mức thu nhập hiệu quả vào những năm đầu, sự lãng phí có thể không tránh khỏi.
- Nếu đầu tư quá trễ : Hiệu quả đạt đến giá trị cao trong một vài năm đầu, nhưng sẽ giảm sút nhanh.

+ **Tác động về mặt xã hội :**

Không thể tách rời một hoạt động kinh tế, hoạt động đầu tư của PA / DA ra khỏi sự tác động của nó đối với xã hội hay đối với nền kinh tế. Sự tác động này nếu mang lại nhiều hiệu quả thiết thực sẽ khẳng định sự tồn tại và bền vững và giảm thiểu nhiều rủi ro cho PA/DA. Được thẩm định vào hai yếu tố chính :

° Lợi ích đối với nền kinh tế : Lượng định qua các đóng góp cụ thể sau :

- Đóng góp vào ngân sách :
(Xem chi tiết [Đóng góp vào ngân sách](#) trong phần **Khách hàng cá nhân** – nêu trên)
- Sự phát triển dây chuyền :

Nhờ vào việc hình thành PA / DA sẽ mang lại sự phát triển hoặc thành lập mới các ngành sản xuất, dịch vụ khác. Chú ý :

- Những ngành được cung cấp nguyên, nhiên vật liệu cho PA / DA;
- Những ngành sử dụng sản phẩm, dịch vụ, tiện ích của PA / DA.
- *Tác động đến sự phát triển địa phương :*
 - Mức độ sử dụng tài nguyên sẵn có tại địa phương;
 - Mức độ huy động vốn tại địa phương cho nhu cầu đầu tư;
 - Lợi ích về giá cả, sản phẩm cung ứng, tăng thu nhập, tạo công ăn việc làm, ... cho địa phương;
 - Thúc đẩy các ngành nghề tại địa phương phát triển...
- *Tạo ra nguồn ngoại tệ :*
(Xem chi tiết [*Tạo ra nguồn ngoại tệ*](#) trong phần **Khách hàng cá nhân** – nêu trên)
- *Thu hút nguồn lao động :*
Việc thu dụng nhân công của PA / DA được đánh giá qua 2 tiêu chuẩn :
 - Tổng số lao động được PA / DA thu dụng;
 - Chi phí đầu tư cho mỗi việc làm được PA / DA tạo ra :

Tổng mức vốn đầu tư của PA / DA

Số lao động thu dụng

So sánh với những PA / DA trong cùng ngành, để đánh giá chi phí đầu tư cho mỗi việc làm được tạo ra, PA / DA có chi phí này thấp là có hiệu quả và khả thi hơn.

- ° *Tỷ lệ sinh lời kinh tế hay xã hội của dự án :*
 - *Cách tính toán tỷ lệ sinh lời kinh tế hay xã hội của dự án :*

(Xem chi tiết [Cách tính toán tỷ lệ sinh lời kinh tế hay xã hội của dự án](#) trong phần **Khách hàng cá nhân** – nêu trên).

- *Cách thẩm định tỷ lệ sinh lời kinh tế hay xã hội của dự án* : PA / DA có tỷ lệ sinh lời xã hội cao hơn là có hiệu quả và khả thi hơn.

- **Đánh giá về nhu cầu sản phẩm của PA / DA :**

+ **Nội dung cần khảo sát :**

- ° Tình hình nhu cầu sản phẩm và dịch vụ trên thị trường ?
- ° Những mô tả về sản phẩm : hình dạng, dạng thức đóng gói, màu sắc v.v... ?
- ° Đặc điểm về nhu cầu sản phẩm và dịch vụ ?
- ° Tình hình sản xuất và tiêu thụ sản phẩm, tình hình cung ứng và tiếp nhận các dịch vụ đến thời điểm thẩm định ?
- ° Nhu cầu hiện tại về sản phẩm và dịch vụ của PA/DA ?
- ° Nhu cầu tương lai về sản phẩm và dịch vụ của PA/DA ?
- ° Mức tiêu thụ trong nước tăng trưởng hàng năm, khả năng đáp ứng chung từ thị trường và của PA/DA ?
- ° Khả năng (%) về sản phẩm và dịch vụ của PA/DA bị thay thế bởi các sản phẩm khác cùng loại ?

- **Một số phương pháp dự trù số cầu được sử dụng :**

- + Tham khảo Phụ Lục 8C CÁC PHƯƠNG PHÁP DỰ TRÙ SỐ CẦU.

([Xem Phụ lục 8C](#))

Chọn lựa phương pháp dự trù : Trước khi chọn một phương pháp dự trù, nên thử nhiều phương pháp để tính các trị số ước lượng. Để chọn được phương pháp đúng, thế các trị số vào công thức để tính ngược lại của trị số Y_0 quá khứ (gọi là : số cầu quá khứ ước lượng) rồi so với số cầu Y thực sự cùng thời điểm. Nếu phương pháp nào cho trị số cầu quá khứ ước lượng sát với số cầu thực sự cùng thời điểm, thì có thể xem là phương pháp đó thích hợp nhất. Để đo lường phương pháp thích hợp nhất, có thể sử dụng công thức tính **Độ lệch tiêu chuẩn** (Standard Deviation) :-

$$\sqrt{\frac{\sum (Y - Y_0)^2}{n}}$$

Phương pháp nào có ***SD*** nhỏ nhất
là phương pháp thích hợp nhất

SD =

- + Dự trù số cầu bằng các dữ kiện khác : Thông thường dựa vào dân số để ước lượng số cầu tương lai, bằng cách dựa tỷ lệ gia tăng dân số hàng năm để tính dự kiến dân số trong tương lai, và căn cứ vào mức tiêu thụ bình quân đầu người hàng năm về sản phẩm, dịch vụ đó; Từ đó, tính được số nhu cầu dự trù tương lai đối với loại sản phẩm, dịch vụ cần đánh giá.

- **Yêu cầu của việc đánh giá về nhu cầu sản phẩm :**

Tính chất cần thiết và cấp bách của việc thực hiện PA / DA là được đo lường và quyết định bởi nhu cầu của xã hội, nhưng còn cần phải đáp ứng đối với các loại sản phẩm mà PA / DA dự định sản xuất. Nếu nhu cầu cần đáp ứng càng lớn, việc thực hiện PA / DA càng cần thiết và cấp bách. Khi đánh giá nhu cầu cần đáp ứng, còn cần phải so sánh với khả năng sản xuất của PA / DA khi hoạt động bình thường, và khả năng sản xuất và phát triển sản xuất chung của các doanh nghiệp khác đối với sản phẩm cùng loại với sản phẩm của PA / DA và các sản phẩm khác tương đương có thể thay thế.

Số lượng sản phẩm mà PA / DA mong muốn bán được tùy thuộc vào tổng cầu được dự kiến trong tương lai đối với sản phẩm đó. Trước khi chấp thuận hay bác bỏ số cầu được PA / DA ước lượng, cần phải đánh giá các vấn đề :

- + Giá trị của các phương pháp dự trù và các căn cứ dùng để dự trù :

Để ước lượng số cầu trong tương lai, có thể căn cứ vào một số dữ liệu khác nhau như : dân số, diện tích, số khách hàng, số xe cộ, ... và sử dụng một số kỹ thuật tính toán dự trù khác nhau như đã trình bày trên. Mỗi phương pháp đều có những căn cứ dự trù khác nhau và kết quả cũng không giống nhau. Các nhà đầu tư thường chọn một phương pháp thích hợp với họ, để thuyết phục ngân hàng chấp thuận bỏ vốn đầu tư. Do đó, ngân hàng phải xem xét phương pháp nào là thích hợp nhất và nếu cần có thể đề nghị một phương pháp dự trù khác thích hợp hơn.

Khi quyết định chọn phương pháp cần xem xét :

- ° Diễn biến số cầu trong quá khứ;
- ° Khả năng tăng trưởng nhu cầu sử dụng sản phẩm, dịch vụ đó;
- ° Bản chất số cầu của sản phẩm, dịch vụ đó; Số liệu về số cầu trong quá khứ tỏ ra thiếu sót, chưa đáng tin cậy, không đặc trưng cho đối tượng sử dụng sản phẩm;
- ° Phương pháp dự trù có khuyết điểm và chưa tương thích.

Kết quả đó được áp dụng theo :

- ° Nếu số cầu quá khứ tăng hàng năm tương đối đều đặn, nên chọn [phương pháp đường thẳng số học](#);
 - ° Nếu số cầu giai tăng trong quá khứ theo một tỷ lệ bách phân tương đối ổn định, nên chọn [phương pháp đường cong hình học](#);
 - ° Nếu số cầu ít bị ảnh hưởng bởi việc thay đổi lợi tức, chẳng hạn số cầu về các sản phẩm tiêu dùng hằng ngày (gạo, thuốc tây,...) nên chọn [phương pháp đường cong hình học](#);
 - ° Các trường hợp khác nên sử dụng phương pháp phân tích thống kê ([Phương pháp đường thẳng thống kê](#), [Phương pháp semi-log thống kê](#) và [Phương pháp parabol thống kê](#)).
- + Sự hợp lý của số cầu sau điều chỉnh :

Số cầu dự trù sau điều chỉnh vẫn cần được xem xét lại để bảo đảm tính hợp lý và tính sát thực, bằng cách :

- ° So sánh số cầu dự trù của các nhà đầu tư, của ngân hàng và của các cơ quan khác;
- ° Quy đổi số cầu dự trù sang số tiêu thụ dự trù cho mỗi đầu người, rồi so sánh với số cầu tiêu thụ mỗi đầu người trong quá khứ tại các nơi khác (Tỉnh, Thành phố, nước ngoài,...).
- ° Lưu ý đến ảnh hưởng của các biến đổi kỹ thuật, các thói quen, sở thích của người tiêu dùng, ảnh hưởng của sự tăng giá bán, phân khúc thị trường, giới thiệu và khách hàng tiêu thụ v.v...

+ Phân loại số cầu dự trù :

Cần được phân loại theo :

- ° Loại thị trường : trong nước hay xuất khẩu;
- ° Thị trường từng miền, vùng; như : Miền Trung, Miền Tây, vùng Tây Nguyên;
- ° Phân loại người tiêu dùng : thanh niên, người lớn, đàn ông, phụ nữ, trẻ em, thị dân, nông dân,...;
- ° Các khách hàng doanh nghiệp.

- **Đánh giá về cung sản phẩm :**

Dưới áp lực của thị trường, trước khi quyết định thực hiện hay tài trợ một PA / DA, nhà doanh nghiệp cũng như nhà tài chính đều phải nghiên cứu và thẩm định thận trọng phương diện tiêu thụ và thị trường của dự án, nhằm tiên liệu được giá bán, số lượng tiêu thụ hàng năm, hoạch định được chính sách cạnh tranh, chương trình tiếp thị có hiệu quả (bao gồm các hình thức quảng cáo, thể lệ bán hàng, hệ thống phân phối, chuyên chở, các hình thức khuyến mãi, ...) và nhờ đó có thể phân tích được tính khả thi tài chính của PA / DA.

Khi đánh giá về cung sản phẩm là thẩm định về đặc điểm tình hình, khả năng sản xuất và cung ứng các loại sản phẩm, dịch vụ của PA / DA, chủ yếu là xem xét về số lượng hiện có và sẽ có trên thị trường trong tương lai của các loại sản phẩm này, và cả các sản phẩm có thể thay thế. Số lượng này bao gồm số lượng sản xuất của các cơ sở sản xuất hiện thời, số lượng nhập từ nước ngoài vào dưới tất cả các hình thức, như : nhập khẩu, viện trợ, cứu trợ và cả các trường hợp nhập lậu, trốn thuế hoặc hàng giả mạo, ăn cắp thương hiệu.

Khi xem xét và tính toán số cung sản phẩm, dịch vụ cần phải nắm vững đặc điểm tình hình sản xuất và cung ứng các loại sản phẩm này, đặc biệt là lưu ý những khó khăn gặp phải trong sản xuất và tiêu thụ, về lý do về ngừng sản xuất, ngưng hoạt động và chậm tiêu thụ của các cơ sở khác đến thời điểm hiện tại ... qua đó việc tiên liệu khả năng thị trường được chính xác hơn.

Nội dung khảo sát :

- + Năng lực sản xuất sản phẩm và cung ứng dịch vụ của PA / DA cho nhu cầu trong nước hiện tại ?
- + Tỷ trọng khả năng đáp ứng nhu cầu thị trường từ sản phẩm trong nước và nhập khẩu ? Việc nhập khẩu là do sản xuất trong nước chưa đáp ứng được hay sản phẩm nhập khẩu có ưu thế cạnh tranh hơn ?
- + Sản lượng nhập khẩu trong các năm qua ? Dự kiến khả năng nhập khẩu trong các năm tới ?
- + Khả năng biến động thị trường khi có các nhà đầu tư khác cùng sản xuất sản phẩm và cung ứng dịch vụ như PA / DA ?
- + Dự đoán ảnh hưởng của các chính sách xuất nhập khẩu khi Việt Nam gia nhập các tổ chức khu vực và quốc tế (AFTA, WTO, APEC, Hiệp định Thương Mại Việt Mỹ,...) đến thị trường sản phẩm của dự án;
- + Tổng cung dự kiến và tốc độ tăng trưởng về tổng cung sản phẩm, dịch vụ ?

Sau khi đã phân tích quan hệ cung cầu đối với sản phẩm, dịch vụ và nội dung của PA / DA, đưa ra nhận xét về thị trường tiêu thụ, và nhận định đối với PA / DA về :

- + Sự cần thiết của việc đầu tư;
- + Sự hợp lý của việc định hướng thị trường mục tiêu;
- + Sự hợp lý của quy mô đầu tư, cơ cấu sản phẩm;
- + Sự hợp lý về việc triển khai thực hiện đầu tư : Lịch trình đầu tư, công suất thiết kế theo từng thời kỳ huy động vào sản xuất, cung ứng ...
- **Khả năng cạnh tranh của sản phẩm :**

Khả năng cạnh tranh là nhân tố quan trọng cần thẩm định để xác định tính hiện thực của các mục tiêu thị trường của PA / DA :

 - + **Thị trường nội địa :**

(Xem chi tiết [Thị trường nội địa](#) trong phần **Khách hàng cá nhân** – nêu trên)
 - + **Thị trường xuất khẩu :**

(Xem chi tiết [Thị trường xuất khẩu](#) trong phần **Khách hàng cá nhân** – nêu trên)
- **Phương thức tiêu thụ và mạng lưới phân phối :**
 - + PA / DA được tổ chức tiêu thụ theo phương thức nào ? Trực tiếp hay gián tiếp ?
 - + Được tiêu thụ theo mạng lưới sẵn có hay tạo mới ? Có phù hợp với đặc điểm và khu vực của từng thị trường ?
 - + Chi phí thiết lập mạng lưới phân phối ?
 - + Bán trả chậm hay trả ngay ? cụ thể phương thức thanh toán ?
 - + Đặc điểm của việc giao nhận sản phẩm : trực tiếp hay gián tiếp, phương tiện vận chuyển,... ?
 - + Số lượng điểm phân phối có phù hợp với phạm vi và khuôn khổ thị trường không ? Những hạn chế về số lượng đơn vị phân phối làm ảnh hưởng đến kết quả tiêu thụ ?
 - + Tính hiệu quả, chu đáo và nhanh chóng của hệ thống phân phối, chuyên chở sản phẩm đến tay người tiêu dùng và các địa chỉ tiêu thụ ?
- **Khả năng sản xuất và tiêu thụ sản phẩm của PA / DA :**

- + Tổng mức sản xuất và tiêu thụ sản phẩm, dịch vụ hàng năm và dự kiến trong ít nhất 5 năm đến của PA / DA ?
- + Tính linh hoạt của cơ cấu sản phẩm, dịch vụ ? Có thể thay đổi theo yêu cầu của thị trường ?
- + Các nhân tố tác động đến giá bán sản phẩm, dịch vụ ?
- **Đánh giá khả năng cung cấp nguyên, nhiên vật liệu :**
 - + Trên cơ sở định mức kinh tế kỹ thuật, xác định nhu cầu nguyên, nhiên vật liệu cho từng loại sản phẩm và toàn bộ nhu cầu sản xuất hàng năm :
 - ° Nhu cầu và đặc điểm nguyên, nhiên vật liệu (vật liệu thô, bán thành phẩm, vật liệu đã qua chế biến, các sản phẩm nhập ngoại và vật liệu phụ, ...)
 - ° Tình hình cung ứng.
 - ° Các yêu cầu kỹ thuật về nguyên liệu.
 - + Chương trình cung cấp nguyên liệu :
 - ° Nguồn cung cấp, nhà cung cấp có bị hạn chế về số lượng không ? Tình trạng quan hệ với các nhà cung cấp : đã có quan hệ từ trước ? mức độ tín nhiệm ? Điều kiện thanh toán ? ... ?
 - ° Các giải pháp về nguồn : cung cấp nội địa, nhập ngoại, phương thức cung ứng (mua theo hợp đồng ? điều kiện và phương thức vận tải ? ...), đối với trường hợp nguyên vật liệu phải nhập khẩu cần xác định nguồn cung cấp, các chính sách nhập khẩu, biến động giá nhập, giá mua, tỷ giá thanh toán, nhập trực tiếp hay gián tiếp, phân tích các thuận lợi, hạn chế các ảnh hưởng bất lợi, hướng khắc phục...
 - + Lịch cung cấp : các chi phí cho từng lịch trình cung cấp.
 - + Các giải pháp bảo đảm kết cấu hạ tầng để bảo đảm phục vụ sản xuất, như : các nhu cầu cung cấp nước, điện, hơi cho sản xuất, giao thông nội bộ và bên ngoài, kho bãi, thông tin.

Sự thành công của PA / DA tùy thuộc rất lớn vào nguồn cung cấp nguyên, nhiên vật liệu. Một PA / DA sử dụng nhiều nguyên, nhiên vật liệu trong nước sẽ có tác động dây chuyền và có nhiều ưu điểm hơn, cũng sẽ ít bị rủi ro do tác động của tỷ giá, hoặc sự đột biến khan hiếm ngoại tệ và biến động giá cả trên thị trường quốc tế. Trường hợp hoàn toàn lệ thuộc vào nguyên liệu nhập khẩu, cần lưu ý nhà đầu tư phải dự kiến một PA / DA bổ sung để có thể bảo đảm các yêu cầu về nguyên vật liệu.

- Đánh giá phương diện kỹ thuật : (Trường hợp vay trung / dài hạn theo DADT)

Giá trị kinh tế, hiệu quả tài chính của vốn đầu tư tùy thuộc rất nhiều vào các yếu tố kỹ thuật của DA. Thẩm định về phương diện kỹ thuật sẽ làm sáng tỏ thêm giá trị kinh tế, tạo cơ sở thẩm định vốn đầu tư, đánh giá kết quả tài chính của DA, đồng thời cho biết DA có triển vọng được thực hiện hay phải có những sửa đổi để thích nghi.

Cần phải lựa chọn được một phương án kỹ thuật tối ưu cho DA để thu được hiệu quả kinh tế cao.

+ Địa điểm xây dựng :

° Phân tích yếu tố kinh tế của địa điểm xây dựng :

- Hiện trạng và phương án giải phóng mặt bằng;
- Các chi phí về địa điểm liên quan đến đầu tư vốn cố định, khảo sát ban đầu, san lấp mặt bằng, thuê đất, điện nước thi công, lán trại ... tận dụng cơ sở hạ tầng, so sánh với các PA / DA tương tự;
- Thuận lợi về giao thông, gần nguồn cung cấp nguyên vật liệu, điện, nước, thị trường tiêu thụ và phân phối sản phẩm, dịch vụ ?
- Tác động khác của địa điểm xây dựng đến PA / DA, như làm tăng giá thành, hạn chế cạnh tranh ...

° Các lợi ích và ảnh hưởng xã hội :

- Các ảnh hưởng đối với đời sống dân cư khi có thiên tai, hỏa hoạn,... hoặc do chất lượng công trình không bảo đảm;
- Những ảnh hưởng đối với an ninh, quốc phòng, sinh hoạt xã hội, phong tục tập quán;

- Những ảnh hưởng đến việc bảo vệ môi trường, sinh thái, bảo vệ tài nguyên, cảnh quan, di tích văn hoá, lịch sử;
- Những biện pháp xử lý khi các nội dung trên phát sinh.

+ **Quy mô sản xuất và sản phẩm của DA :**

- ° Phân tích các điều kiện và lợi ích khi đầu tư chiều sâu hoặc mở rộng sản xuất, đầu tư mới để chọn lựa phương án đầu tư thích hợp.
- ° Phân tích các điều kiện, các yếu tố để chọn lựa tổ chức đầu tư – như : Công ty Trách nhiệm hữu hạn, công ty cổ phần, liên doanh,...
- ° Phân tích lựa chọn công suất thích hợp, mức độ tối ưu, khả thi, có phù hợp với khả năng tài chính, trình độ quản lý, địa điểm, thị trường tiêu thụ,...
- ° Cơ cấu sản phẩm, dịch vụ : Số lượng sản phẩm sản xuất, dịch vụ cung ứng hàng năm, quy cách, chất lượng, mẫu mã, giá cả, hàng bán / cung ứng dự kiến, lượng lưu kho trung bình, là sản phẩm / dịch vụ mới hay đã có sẵn trên thị trường.
- ° Các yêu cầu kỹ thuật, tay nghề để sản xuất sản phẩm và cung ứng dịch vụ.
- ° Lịch sản xuất : vận hành, chạy thử, chạy hết công suất, dự kiến khả năng thay đổi để bảo đảm phù hợp với nhu cầu thị trường tương lai.
- ° Bán thành phẩm, phế liệu : khả năng xử lý, tái chế và tiêu thụ.

+ **Công nghệ kỹ thuật :**

° Công nghệ :

Khi đánh giá công nghệ và thiết bị cần phải tham khảo các nhà chuyên môn và thu thập được các thông tin mới nhất về công nghệ và thiết bị.

Những nội dung chi tiết cần đánh giá :

(Xem chi tiết [Công nghệ](#) trong phần **Khách hàng cá nhân** – nêu trên).

° Thiết bị : Phương án thiết bị cần nêu được các nội dung :

(Xem chi tiết [Thiết bị](#) trong phần **Khách hàng cá nhân** – nêu trên)

+ **Quy mô, giải pháp xây dựng :**

° Quy mô :

- Sự phù hợp giữa quy mô xây dựng với PA / DA, khả năng tận dụng cơ sở vật chất hiện có về các hạng mục công trình;

- Sự cần thiết và cân đối nhu cầu đối với các hạng mục công trình : có hạng mục nào thiếu / thừa hoặc chưa cần thiết, tổng dự toán, dự toán từng hạng mục.
 - Khả năng mở rộng là khả năng thích ứng của DA trong trường hợp nhu cầu tăng, thị trường mở rộng thay đổi kỹ thuật sản xuất,... Khả năng mở rộng có thể là một ưu điểm quan trọng, nhất là khi sự phát triển của DA nằm trong chính sách hội nhập chiều dọc, là DA có thể cung cấp nguyên liệu cho chính DA hoặc cho các DA khác (yếu tố phát triển dây chuyền). Khi thẩm định yếu tố này cần chú ý đến mức sản xuất bình quân dự trù hàng năm, mức sản xuất tối đa, diện tích và vị trí đất để dành / có thể dùng cho việc mở rộng DA, những khó khăn sẽ gặp trong việc mở rộng sản xuất sau này, ...
 - Các điều kiện cơ bản bảo đảm cho sản xuất của dự án, như : kết quả khảo sát, thăm dò, quy hoạch, phân vùng kinh tế có liên quan, đất đai, khí hậu, thổ nhưỡng, thủy văn nơi xây dựng công trình,... cho biết triển vọng thực hiện của DA.
- ° Giải pháp xây dựng :
- Xây dựng :
(Xem chi tiết Xây dựng trong phần **Khách hàng cá nhân** – nêu trên)
 - Tổ chức thi công xây lắp và tổng tiến độ xây dựng :
 - Đánh giá phương án tổ chức thi công : Địa bàn thi công, cung ứng nguyên vật liệu, điện, nước thi công, điều kiện về xây dựng, thiết bị thi công, lao động kỹ thuật và lao động phổ thông phục vụ thi công, công xưởng, phục vụ lắp đặt,...;
 - Lựa chọn giải pháp thi công, hình thức thi công trên cơ sở phân tích so sánh các phương án kỹ thuật;
 - Các phương án về tổng tiến độ thi công, xây lắp (có sơ đồ kèm theo), phân tích so sánh và kết luận phương án hợp lý được lựa chọn, bảo đảm tiến độ thi công phù hợp với việc cung cấp máy móc thiết bị;
 - Các yêu cầu về thiết bị thi công.
- + **Đánh giá tác động môi trường và giải pháp xử lý** :

- Tác động môi trường sinh thái và giải pháp xử lý, khả năng gây ô nhiễm hoặc làm biến đổi môi trường do hoạt động đầu tư gây nên (môi trường nước, không khí, đất đai, tiếng ồn, phóng xạ, bụi, ... do nguyên vật liệu, bán thành phẩm, chất thải,...) và hậu quả có thể gây ra;
 - Các giải pháp chống ô nhiễm bảo vệ môi trường, sinh thái, điều kiện thực hiện và chi phí;
 - Xử lý chất thải : Loại chất thải, chất lượng, số lượng phế thải, các phương tiện xử lý, chi phí xử lý.
 - Đã có báo cáo đánh giá tác động môi trường và có được các Cơ quan có thẩm quyền chấp thuận không ?
- **Đánh giá về phương diện tổ chức, quản lý thực hiện DA** (dành cho phân tích cho vay trung, dài hạn, cho vay dự án đầu tư) :
- + Trình độ kỹ thuật của Đơn vị thiết kế, Đơn vị thi công : Trong thời gian thi công, PA / DA đạt được thành công khi các Đơn vị thi công và xây dựng có khả năng cao về thiết kế, tổ chức và chỉ đạo thi công, đồng thời có đầy đủ nhân lực, máy móc thiết bị và nhân viên thi công có kinh nghiệm và kỹ thuật cao, và cũng phải có được một Đơn vị giám sát thi công giàu kinh nghiệm;
 - + Ban kiến thiết thi công, Ban Giám đốc doanh nghiệp có nhiều kinh nghiệm trong nghề, có năng lực quản lý tốt, giỏi về kỹ thuật, có khả năng tiếp cận, điều hành công nghệ, thiết bị mới của dự án;
 - + Khả năng thích ứng khi thị trường dự kiến bị mất;
 - + Nguồn nhân lực của dự án : số lượng, chất lượng, kế hoạch đào tạo và khả năng cung ứng nguồn nhân lực cho dự án, vấn đề kế thừa.
- **Đánh giá phương án nguồn vốn** (dành cho đánh giá và phân tích cho vay trung, dài hạn, cho vay theo dự án đầu tư) :
- + **Tổng vốn đầu tư** :
 - Nội dung đánh giá :

- Việc thẩm định tổng vốn đầu tư là rất quan trọng nhằm tránh được tình trạng khi thực hiện, vốn đầu tư tăng lên hoặc giảm xuống quá lớn so với dự kiến ban đầu, dẫn đến việc không cân đối được nguồn, ảnh hưởng đến hiệu quả và khả năng trả nợ của dự án.
- Xác định được tổng vốn đầu tư sát thực tế là cơ sở để tính toán hiệu quả tài chính và khả năng trả nợ của dự án. Các nội dung chính yếu :
- Xác định sự hợp lý, cần thiết của tổng vốn đầu tư.
- Các yếu tố làm tăng chi phí do trượt giá, phát sinh khối lượng xây dựng, dự phòng sự biến động tỷ giá ngoại tệ.
- Phân tích và so sánh với các dự án cùng loại về suất đầu tư, phương án công nghệ, các hạng mục cần thiết.
- Giải pháp nguồn còn cần phải chú ý xác định nhu cầu vốn lưu động để bảo đảm hoạt động của dự án.

° Các phương pháp thẩm định :

- Tham khảo các dự án tương tự :
 - Đây là phương pháp giản dị nhất, với điều kiện DA đang thẩm định phải có nhiều điểm tương đồng với các DA đã và đang thực hiện.
 - Phương pháp này có lợi điểm là có thể áp dụng những kinh nghiệm thực tiễn sẵn có. Tuy nhiên cần lưu ý phải thay đổi giá cả theo thời gian.
- Tham khảo giá với các nhà cung cấp máy móc, thiết bị, dụng cụ, nguyên vật liệu, nhiên liệu : Giúp chúng ta biết được nhiều giá biểu khác nhau về máy móc, dụng cụ, trang bị, nguyên vật liệu, nhiên liệu, vật tư xây dựng, thi công,... cần thiết đúng với các tiêu chuẩn kỹ thuật mà DA yêu cầu.
- Tham khảo các tài liệu chuyên môn, các qui định của Nhà nước : một vài loại chi phí như giá điện, nước, mức lương tối thiểu, lãi suất cơ bản,... đều được Chính phủ quy định. Việc tham khảo các luật lệ, biểu thuế quan, các tài liệu chuyên môn rất cần thiết để ước lượng chi phí vốn cho hợp lý.

- Ngoài ra, cũng cần lưu ý đến những nguồn gốc sai lầm thường dễ gặp phải như : thời gian thực hiện DA đã dự trù hợp lý chưa ? Nhân tố thời gian ảnh hưởng đến sự thay đổi giá cả nguyên vật liệu, điện, nước, chi phí vận chuyển, vật tư thi công, xây dựng, ... trong các bước thực hiện DA. _
 - ° Sự bảo đảm các nguồn vốn :

Để thực hiện DA, hay quyết định cho vay một DA, cơ cấu nguồn vốn cần được nghiên cứu và thẩm định kỹ lưỡng, đặc biệt chú ý đến tính khả thi của từng nguồn vốn để tham gia đầu tư thực hiện DA theo tiến độ và kế hoạch sử dụng các nguồn vốn tham gia đầu tư; vì :
 - Cơ cấu nguồn vốn cho biết tỷ số nợ trên (/) vốn đầu tư :
 - Các chủ đầu tư thường mong muốn có một tỷ số nợ cao, để mà :
 - * Nếu phải phát hành thêm cổ phần, có thể họ sẽ mất bớt quyền điều khiển hay kiểm soát doanh nghiệp;
 - * Có thể họ sẽ dấn thân vào các hoạt động đầu cơ để sinh lời lớn; mà nếu có thất bại, thì chỉ mất mát ít hơn do việc đóng góp vào phần đầu tư của họ quá nhỏ.
 - Với chủ nợ (như : Ngân hàng) thích một tỷ số nợ vừa phải, nếu tỷ số nợ càng thấp, món nợ càng được bảo đảm một khi doanh nghiệp phá sản.
 - Cơ cấu nguồn vốn cho biết chi phí sử dụng vốn : tức là lãi suất sử dụng các nguồn vốn được đầu tư cho DA. Chi phí sử dụng vốn phải $\leq$ tỷ lệ sinh lời của DA.
- + **Mục đích cụ thể và hướng sử dụng vốn đầu tư** :
- Nội dung này được thẩm định qua việc xem xét vốn đầu tư có được phân bổ hợp lý cho từng đối tượng cụ thể hay không, theo quy luật : vốn đầu tư phân bổ cho tài sản cố định có tính chất sản xuất, như : máy móc thiết bị, các hạng mục, công trình trực tiếp phục vụ sản xuất chính chiếm tỷ trọng lớn hơn so với vốn đầu tư phân bổ cho tài sản cố định không có tính chất sản xuất, như : xây lắp và kiến thiết cơ bản khác, các hạng mục công trình phụ,...
- + **Nhu cầu vốn đầu tư theo tiến độ thực hiện dự án** :
- ° Các nội dung đánh giá :
 - Đánh giá tiến độ thực hiện dự án và nhu cầu cho từng giai đoạn;

- Khả năng đáp ứng nhu cầu vốn trong từng giai đoạn thực hiện dự án để bảo đảm tiến độ thi công không dừng, chậm do không cân đối vốn;
 - Tỷ lệ các nguồn vốn tham gia trong từng giai đoạn, theo nguyên tắc vốn tự có phải tham gia đầu tư đầy đủ và trước khi thực hiện nguồn vốn đi vay;
 - Xây dựng tiến độ giải ngân, lãi vay trong thời gian thi công và thời hạn / thời gian trả nợ khi xác định tiến độ thực hiện nhu cầu vốn;
 - Đánh giá khả năng tham gia của từng loại nguồn vốn.
- ° Phương pháp đánh giá cách bố trí vốn cho thời gian thi công xây dựng công trình:

Có nhiều phương thức bố trí vốn cho việc thi công, xây dựng công trình. Phương án nào phù hợp với từng giai đoạn thi công và có mức sinh lời tổn thất do vốn bị ứ đọng trong thời gian thi công nhỏ nhất sẽ được chọn :

$$\text{Mức sinh lời tổn thất} = \sum_{i=1}^t V_i \times t_i \times E : \text{Nhỏ nhất}$$

Trong đó :

- V_i : Vốn đầu tư vào công trình lần thứ i.
- t : Thời gian thi công.
- t_i : Thời gian vốn ứ đọng trong thi công.
- E : Tỷ suất lợi nhuận hay Hệ số hiệu quả.

Khi E không đổi trong suốt thời gian thi công, thì :

$$\sum_{i=1}^t V_i \times t_i \times E = E \times \sum_{i=1}^t V_i \times t_i$$

+ Hiệu suất vốn đầu tư :

Hiệu suất vốn đầu tư có thể được thẩm định qua hai yếu tố :

- ° Mức độ tiêu hao vốn : tính toán theo công thức :

$$E = \frac{\text{Tổng vốn đầu tư (bao gồm cả ngắn hạn và dài hạn)}}{\text{Lợi nhuận hoặc Tổng sản phẩm SX trong 3 năm đầu tiên của DA}}$$

Mức độ tiêu hao vốn là với một đồng lợi nhuận hay một đơn vị sản phẩm sẽ phải tiêu hao bao nhiêu đồng vốn đầu tư.

- ° Mức độ hiệu lực vốn đầu tư : được tính theo công thức $F = 1/E$; có ý nghĩa là với một đồng vốn đầu tư sẽ tạo ra được bao nhiêu đồng lợi nhuận hoặc bao nhiêu đơn vị sản phẩm.

Cách thẩm định :

- So sánh **E** và **F** của DA với hệ số tiêu chuẩn (nếu có);
- Nếu DA có nhiều phương án thực hiện, thì phương án tối ưu là phương án có **E** nhỏ nhất, hoặc **F** lớn nhất;
- Nếu DA chỉ có một phương án thực hiện, thẩm định bằng cách so sánh **E** và **F** của DA với **E** và **F** của các DA cùng loại đã thực hiện (giả định gọi là dự án A, B,...). Do DA được thực hiện vào thời gian sau khi đã có các dự án A, B, ... chắc chắn là với trình độ quản lý và kỹ thuật cao hơn. Do vậy phải :

$$E_{DA} < E_A < E_B \dots \quad \text{hoặc} \quad F_{DA} > F_A > F_B$$

- **Đánh giá hiệu quả về mặt tài chính :**

Những phân tích, đánh giá ở các phần trên là nhằm đến mục đích hỗ trợ cho việc tính toán, đánh giá hiệu quả về mặt tài chính và khả năng hoàn trả nợ của dự án. Mức độ chính xác của việc đánh giá và đưa ra các nhận định ban đầu sẽ tạo cơ sở cho việc chính xác đánh giá hiệu quả về mặt tài chính. Kết quả phân tích trên được lượng hoá cụ thể như sau :

- + Đánh giá về tính khả thi của nguồn vốn, cơ cấu vốn đầu tư : sẽ được đưa vào tính toán chi phí đầu tư ban đầu, chi phí vốn (lãi, phí vay vốn), chi phí sửa chữa tài sản cố định, khấu hao tài sản cố định, nợ phải trả;
- + Đánh giá về mặt thị trường, phương án và khả năng tiêu thụ sản phẩm, dịch vụ của dự án : Để tính toán doanh thu, chi phí dự kiến cho từng giai đoạn huy động công suất so với công suất thiết kế, qua đó xác định khả năng hoàn trả, kỳ hạn nợ trong từng giai đoạn tương ứng;

- + Đánh giá về khả năng cung cấp nguyên, nhiên vật liệu và đặc tính của dây chuyền công nghệ : để xác định các yếu tố hình thành giá thành đơn vị sản phẩm, tổng chi phí sản xuất trực tiếp;
- + Xác định nhu cầu vốn lưu động : Căn cứ vào tốc độ luân chuyển các yếu tố vốn lưu động , mức vốn tự có để xác định nhu cầu vốn lưu động và chi phí vốn lưu động trong từng năm;
- + Xác định trách nhiệm tài chính của chủ dự án : đối với ngân hàng, cơ quan thuế và các chủ sở hữu vốn khác trong doanh nghiệp,... _

Từ các kết quả tính toán trên, cần phải thiết lập được các bảng tính hiệu quả tài chính của dự án để đánh giá hiệu quả và khả năng trả nợ.

Các bảng tính toán yêu cầu phải thiết lập kèm theo Báo cáo thẩm định là :

- + Báo cáo kết quả kinh doanh (báo cáo lãi, lỗ);
- + Nguồn, khả năng trả nợ hàng năm và thời gian / thời hạn trả nợ; Về nguồn trả nợ, có 3 nguồn chính :
 - ° Lợi nhuận sau thuế;
 - ° Khấu hao cơ bản;
 - ° Các nguồn hợp pháp khác ngoài dự án.

Quá trình đánh giá và phân tích hiệu quả về mặt tài chính, có hai nhóm chỉ tiêu chính và cần thiết :

- + Nhóm chỉ tiêu về tỷ suất sinh lời của dự án :
 - ° Điểm hòa vốn (BEP – Break-Even Point)
 - ° Tỷ suất sinh lời hiện giá (NPV – Net Present Value);
 - ° Suất thu hồi nội bộ (IRR – Internal Rate of Return);
 - ° Mức sinh lời trên vốn chủ sở hữu (ROE – Return On Equity).
- + Nhóm chỉ tiêu về khả năng trả nợ :
 - ° Nguồn trả nợ hàng năm;
 - ° Thời gian hoàn trả vốn vay;
 - ° Chỉ số khả năng trả nợ dài hạn (DSCR – Debt-Service Coverage Ratio).

Ngoài ra, tùy theo đặc điểm và yêu cầu cụ thể của từng dự án, có các chỉ tiêu khác cần tính toán như : Độ nhạy của dự án khi có biến động về chi phí, doanh thu và ngoại tệ, Khả năng tái tạo ngoại tệ, tạo công ăn việc làm, đổi mới công nghệ, nhân lực v.v...

- Phân tích rủi ro dự án :

Rủi ro là khả năng hoàn thành các mục tiêu của dự án bị ảnh hưởng từ các sự kiện bị tác động, biến động và không chắc chắn hoặc là hậu quả của các sự kiện này. Các dự án đầu tư đều có thể có các rủi ro khác nhau, và các rủi ro này phần lớn tập trung vào năm (5) sự kiện chính yếu như sau :

+ Rủi ro về cơ chế chính sách :

(Xem chi tiết [Rủi ro về cơ chế chính sách](#) trong phần **Khách hàng cá nhân** – nêu trên)

+ Rủi ro về vận hành :

(Xem chi tiết [Rủi ro về vận hành](#) trong phần **Khách hàng cá nhân** - nêu trên)

+ Rủi ro về thị trường :

(Xem chi tiết [Rủi ro về thị trường](#) trong phần **Khách hàng cá nhân** – nêu trên)

+ Rủi ro về môi trường và xã hội :

(Xem chi tiết [Rủi ro về môi trường và xã hội](#) trong phần **Khách hàng cá nhân** – nêu trên)

+ Rủi ro từ yếu tố kinh tế vĩ mô :

(Xem chi tiết [Rủi ro từ yếu tố kinh tế vĩ mô](#) trong phần **Khách hàng cá nhân** – nêu trên)

(b) Tính toán hiệu quả tài chính, khả năng trả nợ của PASXKD / DADT :

- Phần cho vay ngắn hạn :

+ Cơ sở tính toán :

- ° Những đánh giá ở điểm (a) Đánh Giá chung về PA / DA.
- ° Các báo cáo tài chính dự tính cho ba năm sắp tới và cơ sở tính toán;
- ° Kế hoạch sản xuất kinh doanh, kế hoạch tài chính trong năm;
- ° Bảng kê các loại công nợ tại các ngân hàng, tổ chức tín dụng trong và ngoài nước;

- ° Bảng kê các khoản phải thu, phải trả lớn;
- ° Các hợp đồng kinh tế (về hàng hoá, xuất nhập khẩu, cung ứng dịch vụ, v.v...);
- ° Phương án sản xuất kinh doanh, khả năng vay trả, nguồn trả (đối với khoản vay ngắn hạn);
- ° Hồ sơ khác có liên quan đến khoản vay (Hợp đồng bảo hiểm hàng hoá, dự toán chi phí hoạt động được duyệt,...).

+ Tiến hành :

- ° Ước tính các chỉ tiêu quan trọng của PA :

- Sản lượng tiêu thụ;
- Giá bán;
- Doanh thu;
- Nhu cầu vốn lưu động;
- Chi phí bán hàng;
- Các chi phí nguyên vật liệu đầu vào;
- Chi phí nhân công, quản lý;
- Khấu hao;
- Chi phí tài chính;

- Thuế các
- ° Xem xét các báo cáo tài chính của khách hàng trong ba năm sắp tới và cơ sở tính toán của các báo cáo này và so sánh các kết quả tính được ở trên để ước lượng tính khả thi của các dự án đầu tư của khách hàng cung cấp;
- ° Lập “Báo cáo phân tích và ước lượng số liệu tính toán” để đánh giá lợi nhuận và khả năng trả nợ món vay theo các dự án nêu trên.

- Phần cho vay

Việc phân tích và lập báo cáo cân đối thực hiện theo tiến trình :

**Xác định
mô hình dự án**

**Phân tích và ước lượng
số liệu tính toán**

**Lập các bảng tính
thu nhập và chi phí**

**Lập báo cáo
Kết quả kinh doanh và
Lưu chuyển tiền tệ**

**Lập
Báo cáo cân đối**

+ **Xác định mô hình dự án :**

(Xem chi tiết [Xác định mô hình dự án](#) trong phần **Khách hàng cá nhân** – nêu trên)

+ **Phân tích và ước lượng số liệu tính toán :**

° Cơ sở xác định : Trên cơ sở :

- Những phân tích đánh giá về thị trường, cung, cầu về sản phẩm, dịch vụ của DA;
- Báo cáo khả thi của DA;
- Báo cáo tài chính dự tính cho ba năm sắp tới và cơ sở tính toán của các báo cáo này.

° Tiến hành :

(Xem chi tiết [Tiến hành](#) trong phần **Khách hàng cá nhân** – nêu trên)

+ **Lập các bảng tính Thu nhập và Chi phí :**

° Sự cần thiết :

- Đây là dữ liệu nguồn cho các bảng tính sử dụng trong tính toán. Các bảng tính sẽ được tính thông qua các liên kết với bảng Thu nhập và Chi phí này;
- Chuẩn bị cho bước phân tích độ nhạy của dự án;

- Khi chuyển hướng phân tích hay thay đổi các giả định, có thể kiểm soát ngay trên bảng Thu nhập và Chi phí này mà không bị sai sót.

- ° Nội dung :

(Xem chi tiết [Nội dung](#) trong phần **Khách hàng cá nhân** – nêu trên)

- ° Các bảng tính thu nhập và chi phí (Bảng tính trung gian) :__

Trước khi lập bảng tính hiệu quả dự án, cần phải lập các bảng tính trung gian. Các bảng tính trung gian này thuyết minh rõ hơn cho các giả định được áp dụng và là các thông số tổng hợp cho bảng tính hiệu quả dự án, bảng lưu chuyển tiền tệ và bảng cân đối kế hoạch sau này. Tùy mức độ phức tạp, đặc điểm của từng dự án mà có số lượng, nội dung các bảng tính trung gian khác nhau.

Mẫu các bảng tính trung gian đối với một đơn vị sản xuất :

Bảng 1 : Bảng tính sản lượng và doanh thu

(Xem [Bảng 1 : Bảng tính sản lượng và doanh thu](#))

Bảng 2 : Bảng tính chi phí hoạt động

(Xem [Bảng 2 : Bảng tính chi phí hoạt động](#))

Bảng 2.1 : Bảng tính chi phí nguyên vật liệu

(Xem [Bảng 2.1 : Bảng tính chi phí nguyên vật liệu](#))

Bảng 2.2 : Bảng tính các chi phí quản lý, bán hàng

(Xem [Bảng 2.2 : Bảng tính các chi phí quản lý, bán hàng](#))

Bảng 3 : Khấu hao

(Xem [Bảng 3 : Khấu hao](#))

Bảng 4.1 : Tính toán lãi vay vốn trung, dài hạn

(Xem [Bảng 4.1 : Tính toán lãi vay vốn trung, dài hạn](#))

Bảng 4.2 : Tính toán lãi vay vốn ngắn hạn

(Xem [Bảng 4.2 : Tính toán lãi vay vốn ngắn hạn](#))

Bảng 5 : Bảng tính nhu cầu vốn lưu động

(Xem [Bảng 5 : Bảng tính nhu cầu vốn lưu động](#))

- + **Lập báo cáo kết quả kinh doanh, Báo cáo lưu chuyển tiền tệ và tính toán khả năng trả nợ của DA :**

- ° Lập Báo cáo kết quả kinh doanh :

Bảng 6 : Báo cáo kết quả kinh doanh

(Xem [Bảng 6 : Báo cáo kết quả kinh doanh](#))

- ° Lập Bảng cân đối trả nợ : (Chỉ số trả nợ dài hạn - DSCR)

Bảng 7 : Bảng cân đối trả nợ

(Xem [Bảng 7 : Bảng cân đối trả nợ](#))

- ° Lập bảng tính điểm hoà vốn :

Bảng 8 : Bảng tính điểm hoà vốn

(Xem [Bảng 8 : Bảng tính điểm hoà vốn](#))

- ° Lập Báo cáo lưu chuyển tiền tệ :

- Ý nghĩa của việc lập báo cáo lưu chuyển tiền tệ :

- Báo cáo lưu chuyển tiền tệ của dự án là xác định dòng tiền tạo ra từ dự án, đó chính là nguồn trả nợ và cũng chính là khả năng trả nợ của dự án.
- Báo cáo lưu chuyển tiền tệ cho phép đánh giá được hiệu quả dự án dựa trên các chỉ tiêu NPV, IRR; là các chỉ tiêu đánh giá chính xác nhất vì nó căn cứ vào dòng tiền bỏ ra và dòng tiền thu vào của một dự án có tính đến yếu tố thời gian.

- Cơ sở lập Báo cáo lưu chuyển tiền tệ của dự án :

Việc lập Báo cáo lưu chuyển tiền tệ của dự án là căn cứ hoàn toàn vào các dòng tiền phát sinh của dự án. Do vậy, cơ sở để lập Báo cáo lưu chuyển tiền tệ của dự án là các bảng (nêu trên) đã được lập trong quá trình thẩm định.

- Cách lập Báo cáo lưu chuyển tiền tệ :

Dòng tiền của một dự án là tổng hợp của 3 nhóm dòng tiền :

- Lưu chuyển tiền từ hoạt động kinh doanh;
- Lưu chuyển tiền từ hoạt động đầu tư;
- Lưu chuyển tiền từ hoạt động tài chính.

Có 2 phương pháp lập Báo cáo lưu chuyển tiền tệ : Phương pháp trực tiếp và phương pháp gián tiếp. Khi lập Báo cáo lưu chuyển tiền tệ của dự án, cách thường dùng là Phương pháp Gián tiếp

Cách lập các nhóm như sau :

- ***Lưu chuyển tiền từ hoạt động kinh doanh*** :

Lấy Lợi nhuận sau thuế, cộng với (+) các khoản chi phí phi tiền tệ như Khấu hao (là khoản chi phí phân bổ cho nhiều năm) và Chi phí lãi vay (đây là khoản chi tiền tệ được tính ở phần chi hoạt động tài chính) và được điều chỉnh từ các khoản thay đổi Nhu cầu vốn lưu động (điều chỉnh do có sự thay đổi của các khoản phải thu, phải trả, tồn kho,...).

· ***Lưu chuyển tiền từ hoạt động đầu tư :***

- * *Dòng tiền ra (chủ yếu) : Bao gồm khoản chi đầu tư tài sản cố định và nhu cầu vốn lưu động ban đầu;*
- * *Dòng tiền vào : Bao gồm các khoản thu hồi cuối kỳ như giá trị thanh lý tài sản cố định (được lấy bằng giá trị còn lại của tài sản cố định cuối kỳ hoặc ước lượng thực tế) và vốn lưu động thu hồi (được lấy bằng nhu cầu vốn lưu động cuối kỳ).*

· ***Lưu chuyển tiền từ hoạt động tài chính :***

- * *Dòng tiền ra : Bao gồm các khoản trả vốn gốc và lãi vay, chi cổ tức (đối với Công ty Cổ phần) hay khoản chi phúc lợi, khen thưởng (đối với Doanh nghiệp nhà nước);*
- * *Dòng tiền vào : Bao gồm các khoản như góp vốn tự có, vốn vay.*

Bảng 9 : Báo cáo lưu chuyển tiền tệ (Theo phương pháp gián tiếp)

(Xem [Bảng 9 : Báo cáo lưu chuyển tiền tệ](#))

° *Phân tích độ nhạy :*

(Xem [Phân tích độ nhạy](#) trong phần **Khách hàng cá nhân** – nêu trên)

° *Các hàm tính toán (Ứng dụng EXCEL) :*

(Xem [Các hàm tính toán](#) trong phần **Khách hàng cá nhân** – nêu trên)

+ **Lập báo cáo cân đối :**

° *Mục đích :*

- Biết được tổng quát tình hình tài chính của DA.
- Tính các tỷ số (tỷ số thanh toán, tỷ số đòn cân nợ,...) của DA trong các năm kế hoạch.

° *Nguyên tắc lập :*

Bảng Cân đối kế hoạch được lập theo nguyên tắc cân đối như sau :

TÀI SẢN		=	NGUỒN VỐN	
Hay :				
TÀI SẢN LƯU ĐỘNG	+	=	NGHĨA VỤ TRẢ NỢ	+
TÀI SẢN CỐ ĐỊNH			VỐN CHỦ SỞ HỮU	
Hay :				
TIỀN MẶT	+	=	NGHĨA VỤ NỢ NGẮN HẠN	+
CÁC KHOẢN PHẢI THU	+		NGHĨA VỤ NỢ DÀI HẠN	+
HÀNG TỒN KHO	+		VỐN CHỦ SỞ HỮU	
NGUYÊN GIÁ TÀI SẢN CỐ ĐỊNH	-			
KHẤU HAO LŨY KẾ				

Trong đó :

- Tiền mặt : bao gồm
 - * Nhu cầu tiền mặt tối thiểu : được lấy từ Bảng 5. Bảng tính nhu cầu vốn lưu động.
 - * Thặng dư tiền mặt : Là giá trị lưu chuyển tiền cuối kỳ trong Bảng 9. Báo cáo lưu chuyển tiền tệ.
- Các khoản phải thu : Được lấy từ Bảng 5. Bảng tính nhu cầu vốn lưu động.
- Hàng tồn kho : bao gồm nguyên vật liệu dự trữ, bán thành phẩm, thành phẩm tồn kho... được lấy từ Bảng 5. Bảng tính nhu cầu vốn lưu động.
- Tài sản cố định : được lấy từ Lịch đầu tư và mức trích khấu hao tại Bảng 3. Khấu hao.
- Nghĩa vụ trả nợ : được lấy từ bảng lịch vay, trả ngắn và dài hạn, bằng khoản nợ cuối kỳ trừ đi nợ ngắn, dài hạn đến hạn trả. Bảng 4.1 và 4.2.
- Vốn chủ sở hữu : bao gồm
 - * Vốn tự có góp : được lấy từ Bảng 9. Báo cáo lưu chuyển tiền tệ.
 - * Lợi nhuận tích lũy : được lấy từ Bảng 6. Báo cáo kết quả kinh doanh.

Bảng 10 : Bảng cân đối kế hoạch
(Xem [Bảng 10 : Bảng cân đối kế hoạch](#))

f. Các biện pháp kiểm soát (Tái thẩm định)

Tái thẩm định là yêu cầu kiểm soát cần thiết trong quá trình thực hiện tín dụng, là bước tiếp nối để bảo đảm được sự an toàn của khoản vay, đồng thời có thể tiên lượng và đánh giá sát thực tế hơn các khả năng xảy ra, mà trong quá trình thẩm định chưa thể dự phòng hết các tình huống tương lai và kịp thời điều chỉnh, xử lý đúng mức theo các yêu cầu tín dụng và điều hành thực tế của ACB.

Cần phải chú trọng đến các khoản vay có giá trị lớn, tài sản bảo đảm chưa thực sự tốt và có nhiều chi phối, khả năng rủi ro của PA/DA tập trung nhiều vào yếu tố rủi ro về cơ chế chính sách, thị trường và kinh tế vĩ mô.

(1) Việc tái thẩm định được thực hiện theo hai phương pháp :

- (a) **Gián tiếp** : Nhân viên tái thẩm định dựa vào bộ hồ sơ đã có, vào các định mức kinh tế, kỹ thuật; dựa vào quy chế, chế độ quy định để tính toán lại các số liệu, dữ liệu, các chỉ tiêu; đồng thời đối chiếu, so sánh với quy chế cho vay để xác định các điều kiện cần và đủ của khoản vay. Từ đó đưa ra các đề xuất, kết quả.

(b) **Thực tiếp** : Nhân viên tái thẩm định tiến hành kiểm tra thực tế tại nơi sản xuất. Việc kiểm tra này cũng phải dựa cơ bản vào những hồ sơ tài liệu đã có của Nhân viên tín dụng trình, về cơ bản nhân viên tái thẩm định phải thực hiện đầy đủ các bước công việc như Nhân viên tín dụng.

(2) Việc tái thẩm định được tiến hành độc lập mà không có sự trợ giúp từ NVTD :

Trường hợp này, Nhân viên thẩm định sẽ căn cứ vào những thông tin đã có trong hồ sơ vay vốn, báo cáo thẩm định của Nhân viên tín dụng, đối chiếu với thực tế tại địa điểm vay vốn để khẳng định tính trung thực của người vay cũng như của Nhân viên tín dụng và sự chuẩn mực của các thông tin.

(3) Quan sát, khảo sát, kiểm tra thực tế để tìm hiểu những tác động bên ngoài ảnh hưởng đến quá trình thực hiện PA / DA :

Nhân viên thẩm định phải quan sát, khảo sát, kiểm tra thực tế tại địa điểm vay vốn, như : văn phòng làm việc, phân xưởng, bố trí nhà xưởng, bố trí thiết bị, các khu vực lân cận, vệ sinh môi trường, cách điều hành, quản lý, kho, phương pháp hạch toán,... để tìm hiểu những tác động bên ngoài ảnh hưởng đến quá trình thực hiện PA / DA.

(4) Thẩm định lại toàn bộ hồ sơ vay vốn, báo cáo thẩm định, tờ trình của NVTD :

Khi độc lập thẩm định lại khách hàng vay và toàn bộ hồ sơ vay vốn, nhân viên thẩm định hoặc Tổ thẩm định (ít nhất 2 người) theo chỉ định của lãnh đạo ngân hàng phải có trách nhiệm ghi rõ ý kiến trên tờ trình. Khi có ý kiến khác biệt với kết quả thẩm định của Nhân viên tín dụng đều phải được trình lên Giám Đốc nơi phát sinh khoản vay và Ban Tín dụng / Hội đồng tín dụng để xem xét quyết định.

Thời gian tái thẩm định không được vượt quá 3 ngày đối với khoản vay ngắn hạn và 5 ngày đối với khoản vay trung, dài hạn;

(5) Theo dõi kết quả thẩm định hồ sơ vay :

Khi một hồ sơ vay đã thực hiện, việc kiểm tra và tái thẩm định khách hàng vay vẫn được tiếp tục thực hiện để kịp thời bổ sung và cập nhật các thông tin của khách hàng vay và có liên quan đến khách hàng vay.

Việc theo dõi này :

- Có thể thực hiện theo những chu kỳ nhất định đối với khách hàng vay có độ tin cậy cao đối với ngân hàng và không theo một chu kỳ nhất định đối với những khách hàng có ít tin cậy và thuộc những ngành SXKD có nhiều rủi ro, nhạy cảm;
- Các thông tin cần được cập nhật và bổ sung là tất cả những thông tin mà quá trình thẩm định đã thu nhận và đánh giá;
- Đánh giá lại các rủi ro đã nhận diện trong quá trình thẩm định và khả năng thực sự nhằm hạn chế các rủi ro từ phía khách hàng vay, và thực hiện các điều kiện đề xuất của ngân hàng bảo đảm sự an toàn cho khoản vay, hồ sơ vay;

- ° Phát hiện, xác định những rủi ro mới trong quá trình vận hành PA/DA từ những khả năng cạnh tranh, từ việc quản lý của khách hàng vay, sự hình thành những qui định quản lý mới,... và tiên lượng những rủi ro tiềm tàng sẽ ảnh hưởng đến đời sống của hồ sơ vay.

3.SO SÁNH VIỆC THẨM ĐỊNH GIỮA KHÁCH HÀNG CÁ NHÂN VÀ KHÁCH HÀNG DOANH NGHIỆP

Có bảng so sánh cụ thể như sau :

KHÁCH HÀNG CÁ NHÂN

KHÁCH HÀNG DOANH NGHIỆP

1/ Thẩm định tư cách khách hàng vay

- | | |
|---|--|
| <ul style="list-style-type: none">- Nắm các thông tin cơ bản về khách hàng như : họ, tên, tuổi, địa chỉ liên lạc, số điện thoại, việc làm ...- Khách hàng vay vốn có cư trú tại địa bàn quận (huyện), thị xã, thành phố nơi ngân hàng cho vay (NHCV) đóng trụ sở ? Nếu không, phải trình bày rõ nguyên nhân. | <ul style="list-style-type: none">- Lịch sử doanh nghiệp, công ty, ...;- Những thay đổi về vốn góp;- Những thay đổi trong cơ chế quản lý;- Những thay đổi về công nghệ, thiết bị;- Những thay đổi về sản phẩm;- Các quá trình liên kết, hợp tác, giải thể;- Loại hình hoạt động hiện tại;- Khía cạnh chính trị và xã hội đằng sau các hoạt động kinh doanh; |
|---|--|

- Đã có vay vốn từ các ngân hàng khác không ? Và việc vay vốn và trả nợ đối với các ngân hàng đó có sòng phẳng, không có nợ quá hạn ?
- Quan sát thái độ, phương pháp và nội dung trả lời của khách hàng, phát hiện những mâu thuẫn và các vấn đề không nhất quán, hoặc không trung thực giữa hồ sơ vay vốn và nội dung trả lời phỏng vấn.
- Yêu cầu cần phải giải đáp được các điểm chưa rõ trong hồ sơ pháp lý, phương án KD, nguồn trả nợ ngân hàng.
- Điều kiện địa lý.
- Những thông tin cơ bản về khả năng hiện tại của doanh nghiệp, qua đó có thể đánh giá tổng quát những tác động (nếu có) từ bên ngoài và khả năng mở rộng phạm vi hoạt động của doanh nghiệp.

2/ Đánh giá năng lực pháp lý, năng lực hành vi dân sự, năng lực điều hành và quản lý sản xuất, mô hình tổ chức, bố trí lao động

a/ Xác định năng lực pháp luật, năng lực hành vi dân sự :

- Khách hàng vay vốn nếu là hộ gia đình, có phải là chủ hộ hoặc là người đại diện hợp pháp của hộ và đã đủ 18 tuổi không ? (Điều 106 và Điều 107 Bộ Luật Dân Sự).
- Khách hàng vay vốn là Tổ hợp tác có hoạt động theo điều 111 Bộ Luật Dân Sự không?
- Khách hàng vay vốn có đủ năng lực pháp luật dân sự và năng lực hành vi dân sự không? (Điều 14 đến Điều 23 Bộ Luật Dân Sự).
- Giấy phép hành nghề có còn hiệu lực trong thời hạn cho vay, có thể kéo dài hoặc gia hạn trong trường hợp nợ vay bị gia hạn không ?
- Khách hàng vay vốn là doanh nghiệp tư nhân, chủ doanh nghiệp có đủ hành vi năng lực dân sự, năng lực pháp luật dân sự và hoạt động theo Luật Doanh Nghiệp ?
- Khách hàng vay vốn có trụ sở tại địa bàn, quận, huyện, thị xã, thành phố nơi ACB cho vay đóng trụ sở ? Nếu không, phải có giải trình các trường hợp cho vay ngoài địa bàn.
- Khách hàng vay vốn là pháp nhân có năng lực pháp luật dân sự không ? (Điều 84 và Điều 86 Bộ Luật Dân Sự)
- Khách hàng vay vốn là công ty hợp danh có hoạt động theo Luật Doanh Nghiệp ? Thành viên công ty có đủ năng lực pháp luật dân sự, năng lực hành vi dân sự ?
- Điều lệ, quy chế tổ chức của khách hàng vay vốn có thể hiện rõ về phương thức tổ chức, quản trị, điều hành ?
- Giấy phép đầu tư, chứng nhận đăng ký kinh doanh, giấy phép hành nghề có còn hiệu lực trong thời hạn cho vay ?
- Khách hàng vay vốn là đơn vị hạch toán phụ thuộc có giấy uỷ quyền vay vốn của pháp nhân trực tiếp ?

b/ Mô hình tổ chức, bố trí lao động của khách hàng vay

(đối với khách hàng vay vốn phục vụ sản xuất kinh doanh) :

- Quy mô hoạt động ?
- Cơ cấu tổ chức hoạt động sản xuất, kinh doanh ?
- Quy mô hoạt động của doanh nghiệp ?
- Cơ cấu tổ chức sản xuất, kinh doanh ?

- Số lượng, trình độ lao động ?
 - Cơ cấu lao động trực tiếp, gián tiếp ?
 - Tuổi trung bình của người lao động ?
 - Thời gian làm việc ?
 - Mức thu nhập bình quân, mức thu nhập khởi điểm của người lao động ?
 - Những thay đổi của mức thu nhập bình quân, các chính sách thưởng ?
 - Hiệu quả sản xuất : Doanh số bình quân trên đầu người, mức tăng trưởng ?
 - Trình độ kỹ thuật của thợ chuyên môn ?
- Số lượng, trình độ lao động ?
 - Cơ cấu lao động trực tiếp, gián tiếp ?
 - Tuổi trung bình, thời gian công tác, mức lương bình quân, khởi điểm ?
 - Chính sách và kết quả tuyển dụng ?
 - Chính sách lương, tăng lương, thưởng ?
 - Những khó khăn trong việc thuê mướn lao động ?
 - Hiệu quả sản xuất : Doanh số tính bình quân đầu người và mức độ tăng trưởng ?
 - Trình độ kỹ thuật :
 - + Trình độ học vấn, kinh nghiệm và lĩnh vực của các kỹ sư chính trong doanh nghiệp;
 - + Tình hình đầu tư vào công tác nghiên cứu và phát triển thiết bị, sản phẩm mới, kiểu dáng, mẫu mã, hợp tác công nghệ, công nghệ của các đối thủ cạnh tranh và doanh số hoạt động của doanh nghiệp.

c/ Khả năng quản trị và điều hành

- Thông tin về cá nhân, chủ hộ, ban quản lý Tổ hợp tác;
 - Trình độ chuyên môn;
 - Khả năng, kinh nghiệm, cách thức quản lý, đạo đức cá nhân, chủ hộ, ban quản lý Tổ hợp tác.
 - Những kết quả đạt được :
 - + Tỷ lệ tăng trưởng doanh thu;
 - + Tỷ lệ tăng lợi nhuận;
 - + Tỷ lệ giảm chi phí;
 - + Tốc độ tăng thu nhập.
 - + Khả năng quản lý các khoản nợ của khách hàng;
 - Uy tín của cá nhân, chủ hộ, ban quản lý Tổ hợp tác;
 - Khả năng tìm hiểu và thích ứng với thị trường, biến động về tình hình kinh tế và các xu hướng của lĩnh vực hoạt động ?
 - Các quan hệ và sự hợp tác giữa các cá nhân trong ban quản lý;
 - Người thực sự ra quyết định trong Tổ hợp
- Danh sách ban lãnh đạo doanh nghiệp;
 - Trình độ chuyên môn của ban lãnh đạo;
 - Tính cách, đặc điểm của cá nhân người đứng đầu doanh nghiệp về ý thức trả nợ;
 - Khả năng, kinh nghiệm, cách thức quản lý, đạo đức của người đứng đầu doanh nghiệp và ban điều hành;
 - Kết quả đánh giá :
 - + Mức tăng trưởng doanh thu ?
 - + Mức giảm chi phí ?
 - + Tốc độ gia tăng lợi nhuận ?
 - + Khả năng và điều kiện quản lý các khoản nợ ?
 - Uy tín của lãnh đạo trong và ngoài doanh nghiệp;
 - Khả năng nắm bắt thị trường của ban lãnh đạo;
 - Sự quan hệ và hợp tác giữa các cá nhân trong ban lãnh đạo ?
 - Ai là người ra quyết định thực sự của

tác ? và sự tập trung quyền quyết định ?

- Có sự thay đổi về người quản lý và cách thức quản lý ?

- Khả năng quyết định của ban quản lý trong lĩnh vực tài chính, kế toán ?

doanh nghiệp ?

- Những biến động về nhân sự lãnh đạo của doanh nghiệp;

- Sự chuyển tải thông tin cho ban lãnh đạo có kịp thời, chính xác về những biến động của doanh nghiệp, về tình hình kinh tế và các xu hướng của lĩnh vực hoạt động ?

- Khả năng quản lý tài chính của ban lãnh đạo ?

- Ban lãnh đạo có phải là chủ sở hữu hay chỉ được trả lương ?

- Việc ban hành quyết định có tập trung không ?

3/ Thẩm định năng lực tài chính / sản xuất kinh doanh

a/ Kiểm tra tính chính xác của báo cáo kết quả sản xuất kinh doanh

(1) Phân tích đánh giá tình hình hoạt động và khả năng tài chính

(a) Đối với các khách hàng vay vốn sản xuất kinh doanh :

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

- Sản phẩm chủ yếu của doanh nghiệp;
- Thị phần của từng loại sản phẩm;
- Mạng lưới phân phối sản phẩm;
- Khả năng cạnh tranh;
- Các đối thủ cạnh tranh chủ yếu trên thị trường;
- Chiến lược kinh doanh, mức độ tín nhiệm của khách hàng;
- Chính sách khách hàng;
- Các khách hàng có ảnh hưởng.

- Tình hình sản xuất

+ *Các điều kiện về sản xuất :*

- ° Những thay đổi về khả năng sản xuất và tỷ lệ sử dụng thiết bị;
- ° Các loại sản phẩm;
- ° Những thay đổi đơn đặt hàng;
- ° Số lượng và phần trăm giá trị sản phẩm chưa thực hiện được;
- ° Tỷ lệ phế phẩm và sự thay đổi (+/-);
- ° Nguyên vật liệu chính : Các loại, tình hình

- ° Những thay đổi về khả năng sản xuất và tỷ lệ sử dụng thiết bị;
- ° Các loại sản phẩm;
- ° Những thay đổi đơn đặt hàng;
- ° Số lượng và phần trăm giá trị sản phẩm chưa thực hiện được;
- ° Tỷ lệ phế phẩm và sự thay đổi (+/-);
- ° Nguyên vật liệu chính : Các loại, tình hình

cung cấp, sử dụng, sự thay đổi giá mua, tình hình các nhà cung cấp, chất lượng;

+ *Kết quả sản xuất :*

- ° Thành phẩm : thay đổi nội dung, thành phần, tỷ lệ các loại thành phẩm;
- ° Các yếu tố ảnh hưởng đến sự thay đổi nêu trên : tăng / giảm cầu, tồn kho, thay đổi giá cả, năng suất, ...;

+ *Phương pháp sản xuất hiện thời :*

- ° Phương pháp sản xuất hiện thời : mô tả và xác định tính hiện đại;
- ° Khả năng và điều kiện cải tiến phương pháp sản xuất hiện thời.

+ *Công suất :*

- ° Công suất thực tế;
- ° Công suất thiết kế;
- ° Các yếu tố làm ảnh hưởng đến công suất thực tế so với công suất thiết kế.

+ *Hiệu quả :*

Các kết quả và tác động làm thay đổi về chi phí sản xuất, thời gian lao động và kết quả đạt được.

+ *Chất lượng sản phẩm :*

- ° Đạt được tiêu chuẩn nào theo yêu cầu của người mua;
- ° Khả năng nào phát sinh làm ảnh hưởng đến chất lượng sản phẩm, lý do ?

+ *Chi phí :*

Các thay đổi về chi phí sản xuất và so sánh với các đối thủ cạnh tranh.

cung cấp, sử dụng, sự thay đổi giá mua, tình hình các nhà cung cấp, chất lượng;

- ° Thành phẩm : thay đổi nội dung, thành phần, tỷ lệ các loại thành phẩm;

- ° Các yếu tố ảnh hưởng đến sự thay đổi nêu trên : tăng / giảm cầu, tồn kho, thay đổi giá cả, năng suất, ...;

- ° Phương pháp sản xuất hiện thời : mô tả và xác định tính hiện đại;

- ° Khả năng và điều kiện cải tiến phương pháp sản xuất hiện thời.

- ° Công suất thực tế;

- ° Công suất thiết kế;

- ° Các yếu tố làm ảnh hưởng đến công suất thực tế so với công suất thiết kế.

Các kết quả và tác động làm thay đổi về chi phí sản xuất, thời gian lao động và kết quả đạt được.

- ° Đạt được tiêu chuẩn nào theo yêu cầu của người mua;

- ° Khả năng nào phát sinh làm ảnh hưởng đến chất lượng sản phẩm, lý do ?

Các thay đổi về chi phí sản xuất và so sánh với các đối thủ cạnh tranh.

- Tình hình bán hàng

+ *Những thay đổi về doanh thu :*

- ° Số lượng và giá trị doanh thu theo từng loại sản phẩm;
- ° Doanh thu (số lượng và giá trị) theo từng loại khách hàng và loại sản phẩm;
- ° Xác định các tác động đến sự thay đổi : tăng/giảm nhu cầu, trình độ sản xuất, chất lượng sản phẩm, sự cạnh tranh và đối thủ cạnh tranh,

- ° Số lượng và giá trị doanh thu theo từng loại sản phẩm;

- ° Doanh thu (số lượng và giá trị) theo từng loại khách hàng và loại sản phẩm;

- ° Xác định các tác động đến sự thay đổi : tăng/giảm nhu cầu, trình độ sản xuất, chất lượng sản phẩm, sự cạnh tranh và đối thủ cạnh tranh,

+ *Phương pháp tổ chức bán hàng và mạng lưới bán hàng :*

- Phương thức tổ chức bán hàng;
- Doanh thu bán hàng từ phương thức tổ chức bán hàng (nêu trên), tạo ra doanh thu trực tiếp hay gián tiếp;
- Các hình thức đại lý : tại các địa phương, bán lẻ, bán sỉ, ... ;
- Sơ đồ và tổ chức mạng lưới bán hàng.

+ *Khách hàng :*

- Tình hình và khả năng thanh toán tiền mua hàng của các khách hàng chính;
- Số lượng các giao dịch về sản phẩm của doanh nghiệp với các khách hàng chính;
- Đánh giá của khách hàng về sản phẩm của doanh nghiệp;
- Chính sách khuyến trương, quảng bá sản phẩm để tăng doanh số bán, hoặc khi có sản phẩm mới.

+ *Giá bán:*

- Những thay đổi giá bán và phương pháp tính giá;
- Quan hệ với khách hàng và các nhân tố làm ảnh hưởng đến quan hệ khách hàng;
- Tình hình giảm giá (kể cả đối với các yếu tố : hoa hồng, phí vận chuyển, chiết khấu, lãi suất,..., các chi phí lưu thông).

+ *Quản lý chi phí :*

- Các biến động về tổng chi phí và các yếu tố ảnh hưởng đến sản phẩm.

+ *Phương thức thanh toán :*

- Đối với người bán, đối với người mua thực hiện phương thức thanh toán trả ngay hay trả chậm, các cách thức chiết khấu.

+ *Số lượng đơn đặt hàng :*

- Những thay đổi về đơn đặt hàng, về số lượng đơn đặt hàng theo từng loại sản phẩm và của từng khách hàng chính. Các nhân tố tác động đến sự thay đổi đơn đặt hàng;
- Các điều kiện của đơn đặt hàng : đơn giá, thời gian giao hàng, phương thức giao nhận.

+ *Quản lý tồn kho :*

- Những thay đổi về số lượng và chủng loại hàng tồn kho;

- Phương thức tổ chức bán hàng;
- Doanh thu bán hàng từ phương thức tổ chức bán hàng (nêu trên), tạo ra doanh thu trực tiếp hay gián tiếp;
- Các hình thức đại lý : tại các địa phương, bán lẻ, bán sỉ, ... ;
- Sơ đồ và tổ chức mạng lưới bán hàng.

- Tình hình và khả năng thanh toán tiền mua hàng của các khách hàng chính;
- Số lượng các giao dịch về sản phẩm của doanh nghiệp với các khách hàng chính;
- Đánh giá của khách hàng về sản phẩm của doanh nghiệp;
- Chính sách khuyến trương, quảng bá sản phẩm để tăng doanh số bán, hoặc khi có sản phẩm mới.

- Những thay đổi giá bán và phương pháp tính giá;
- Quan hệ với khách hàng và các nhân tố làm ảnh hưởng đến quan hệ khách hàng;
- Tình hình giảm giá (kể cả đối với các yếu tố : hoa hồng, phí vận chuyển, chiết khấu, lãi suất,..., các chi phí lưu thông).

- Các biến động về tổng chi phí và các yếu tố ảnh hưởng đến sản phẩm.

- Đối với người bán, đối với người mua thực hiện phương thức thanh toán trả ngay hay trả chậm, các cách thức chiết khấu.

- Những thay đổi về đơn đặt hàng, về số lượng đơn đặt hàng theo từng loại sản phẩm và của từng khách hàng chính. Các nhân tố tác động đến sự thay đổi đơn đặt hàng;
- Các điều kiện của đơn đặt hàng : đơn giá, thời gian giao hàng, phương thức giao nhận.

- Những thay đổi về số lượng và chủng loại hàng tồn kho;

° Phương thức quản lý hàng tồn kho.

+ *Tình hình xuất khẩu :*

° Những thay đổi và nguyên nhân của sự thay đổi số lượng hàng xuất khẩu theo từng loại sản phẩm, đối với từng quốc gia, khu vực.

° Tỷ lệ xuất khẩu trên tổng doanh thu;

° Phương thức xuất khẩu : trực tiếp hay uỷ thác, quan hệ của xuất uỷ thác;

° Thay đổi về giá hàng xuất và so sánh với giá sản phẩm cùng loại trong nước;

° Phương pháp, điều kiện thanh toán, các sự hỗ trợ từ chính phủ, cạnh tranh quốc tế, chi phí thuế quan của các nước nhập, chính sách xuất khẩu và các dự báo.

+ *Quan hệ đối tác kinh doanh :*

Các quan hệ trong việc mua và bán sản phẩm, các quan hệ đối tác vốn, khả năng tạo lập và mục đích của các quan hệ.

(b) Tìm hiểu và phân tích về tài chính khách hàng :

(Áp dụng đối với các khách hàng vay vốn cho nhu cầu sinh hoạt và các khách hàng vay vốn phục vụ nhu cầu sản xuất, kinh doanh)

Mục tiêu chính yếu của việc tìm hiểu và phân tích về tài chính khách hàng là đánh giá khả năng bảo đảm trả nợ của khách hàng trong thời hạn cam kết. Những thông tin sau đây cần được xác minh để đạt được mục tiêu trên :

- Nguồn thu nhập chủ yếu của khách hàng ?
Cơ sở, chứng từ chứng minh nguồn gốc của các thu nhập ? – Thí dụ như :

+ Nguồn thu nhập từ lương : Cần xác nhận của cơ quan nơi khách hàng làm việc;

+ Tiền cho thuê nhà, phương tiện, thiết bị :
Hợp đồng cho thuê;

+ Tiền gửi và lãi tiền ngân hàng : Sổ tiết kiệm, báo cáo số dư tiền gửi, ... ;

+ Cổ tức từ cổ phiếu chứng khoán đầu tư :
chứng từ chứng minh;

+ V.v...

Cần xem xét tính ổn định và tính thời gian của các khoản thu nhập đó.

- Khách hàng sinh sống bằng nghề gì ?
Chính, phụ ? Nghề đó có mang lại nguồn thu

° Phương thức quản lý hàng tồn kho.

° Những thay đổi và nguyên nhân của sự

thay đổi số lượng hàng xuất khẩu theo từng loại sản phẩm, đối với từng quốc gia, khu vực.

° Tỷ lệ xuất khẩu trên tổng doanh thu;

° Phương thức xuất khẩu : trực tiếp hay uỷ thác, quan hệ của xuất uỷ thác;

° Thay đổi về giá hàng xuất và so sánh với giá sản phẩm cùng loại trong nước;

° Phương pháp, điều kiện thanh toán, các sự hỗ trợ từ chính phủ, cạnh tranh quốc tế, chi phí thuế quan của các nước nhập, chính sách xuất khẩu và các dự báo.

Các quan hệ trong việc mua và bán sản phẩm, các quan hệ đối tác vốn, khả năng tạo lập và mục đích của các quan hệ.

nhập ổn định không ?

- Khách hàng sử dụng các nguồn thu nhập như thế nào ? Cần phải kiểm tra và ước định việc sử dụng thu nhập của khách hàng, đặc biệt khi có những biến động lớn làm ảnh hưởng đến thu nhập và chi tiêu sẽ chi phối đến khoản tiền để dành dự định để trả nợ ngân hàng khi được vay vốn.

- Số thành viên trong gia đình, trong hộ khẩu ? các thành viên có thực sự quan tâm đến khoản vay này không ? Lý do ? Các thành viên đã có nguồn thu nhập ổn định hay phụ thuộc vào người vay tiền ?

- Đến thời điểm đặt quan hệ với ACB, họ có vay hoặc còn nợ vay với ngân hàng khác không ? Nếu có thì lý do không tiếp tục vay vốn hoặc quan hệ với ngân hàng đó ? Nếu không thì lý do nào lại xin vay vốn với ACB ?

- Khách hàng có thể dùng bao nhiêu thu nhập cố định để trả nợ nếu được vay vốn ?

- Trong trường hợp đầu tư vào một phương án sản xuất hoặc dự án đầu tư, thì khách hàng có bao nhiêu vốn góp ? Cần đối chiếu với quy định về tỷ trọng vốn tự có tham gia vào phương án sản xuất, dự án đầu tư của ACB;

(2) Đánh giá mức độ đáp ứng một số điều kiện về tài chính

Bảng đánh giá chi tiết như sau :

(a) Kiểm tra khả năng tự chủ tài chính :

Là việc xác định khả năng tài chính bảo đảm khả năng hoàn trả của khách hàng trong thời hạn đã cam kết với ngân hàng. Các mục tiêu được xác định :

1. Sự phù hợp của kế hoạch kinh doanh đối với khách hàng vay vốn ?

- *Có vốn tự có tham gia vào phương án, dự án sản xuất, kinh doanh, dịch vụ :*

a. Khách hàng có phải là những người phù hợp với công việc kinh doanh ?

- *Kinh doanh có hiệu quả :* Có lãi, trường hợp lỗ phải có phương án khắc phục lỗ khả thi bảo đảm hoàn trả được nợ vay trong thời hạn cam kết.

b. Khách hàng có đủ khả năng để bắt đầu công việc kinh doanh ?

- *Không có nợ quá hạn hoặc quá hạn :* tại ACB và cả các ngân hàng khác.

2. Kế hoạch kinh doanh của khách hàng vay

- *Mua bảo hiểm :* Phải mua bảo hiểm tài sản

vốn ?

đầy đủ trong suốt thời gian vay vốn của ACB theo qui định cụ thể của ACB về việc mua bảo hiểm tài sản.

3. Nghiên cứu và xúc tiến thị trường ?

(b) *Các tiêu chuẩn kiểm tra :*

4. Kế hoạch hoá tài chính ?

5. Sổ sách tài chính ?

Mức độ giảm của vốn cổ phần

(Vốn chủ sở hữu $\geq$ Vốn cổ phần)

Xu hướng tăng giảm của tổng doanh thu trong hai năm gần nhất

Tổng doanh thu so với tổng vay nợ

(Tổng doanh thu $\geq$ Tổng vay nợ)

Tổng vay nợ / (Tài sản Nợ và vốn chủ sở hữu) không được lớn hơn hay bằng 50% trong hai năm gần nhất

Tỷ suất theo năm không được thể hiện một xu hướng gia tăng

Tỷ lệ vốn lưu động không được nhỏ hơn 0 trong hai năm gần nhất

Tỷ lệ phần trăm theo năm không được cho thấy một xu hướng âm liên tục

Tỷ lệ vốn lưu động = (Tài sản Có ngắn hạn - Tài sản Nợ ngắn hạn) $\times$ 100% / (Tài sản Nợ + Vốn chủ sở hữu)

Tỷ lệ chi phí trên thu nhập không được lớn hơn 100%

Tỷ suất theo năm không được thể hiện một xu hướng gia tăng

Tỷ lệ chi phí trên thu nhập = (Giá vốn hàng bán + Chi phí hoạt động + Chi phí không hoạt động + Các khoản lỗ bất thường) $\times$ 100% / (Tổng doanh thu + Thu nhập phi hoạt động + thu nhập bất thường)

Tình trạng không trả đúng hạn của tất cả các khoản vay khác.

Các khoản vay nước ngoài

Mức độ giảm của vốn cổ phần

(c) **Phân tích tài chính doanh nghiệp :**

Là việc xác định những những thế mạnh/yếu hiện thời của doanh nghiệp thông qua việc tính toán và phân tích những tỷ số tài chính từ các báo cáo tài chính và các mối tương tác giữa các tỷ số này; Từ đó có thể đưa ra những kết luận về tình hình tài chính của doanh nghiệp :

- **Phân tích khả năng sinh lời :**

- + *Mức sinh lời của vốn đầu tư :*
 - *Mức sinh lời trên tổng vốn sử dụng (ROA) :*
 - *Mức sinh lời trên vốn chủ sở hữu (ROE) :*
 - *Mức sinh lời trên tài sản chính :*
- + *Mức sinh lời từ bán hàng :*
 - *Tỷ suất lợi nhuận gộp :*
 - *Mức lãi hoạt động phụ :*
- **Phân tích tính ổn định :**
 - + *Tính lưu hoạt :*
 - *Khả năng thanh toán ngắn hạn :*
 - *Khả năng thanh toán nhanh :*
 - + *Tính ổn định về khả năng tự tài trợ :*
 - *Hệ số tài sản cố định :*
 - *Hệ số thích ứng dài hạn của tài sản cố định :*
 - *Hệ số nợ :*
 - *Hệ số vốn chủ sở hữu :*
 - *Khả năng trang trải lãi vay :*
 - *Khả năng hoàn trả nợ vay :*
- **Phân tích tính hiệu quả :**
 - + *Doanh thu từ tổng tài sản :*
 - + *Thời gian hiệu lực hàng tồn kho tạo ra doanh thu :*
 - + *Thời gian thu hồi công nợ :*
 - + *Thời gian thanh toán công nợ :*
- **Phân tích hiệu quả sản xuất :**
 - + *Hiệu suất lao động :*
 - + *Hiệu suất phí lao động :*
 - + *Độ tập trung vốn :*
 - + *Hiệu suất vốn cố định :*
- **Phân tích sức tăng trưởng :**
 - + *Tỷ lệ tăng trưởng doanh thu :*
 - + *Tỷ lệ tăng trưởng lợi nhuận :*
- **Định giá trên thị trường :**
 - + *Tỷ lệ Giá cả trên Thu nhập một Cổ Phần (PER) :*
 - + *Tỷ lệ Giá cả trên Giá trị Ghi sổ (PBR) :*
- **Đánh giá việc bảo toàn vốn :**

Lưu ý : Đánh giá hiện trạng "Lưu chuyển tiền

Lưu ý : Đánh giá hiện trạng "Lưu chuyển tiền

tệ“ chỉ thực hiện đối với các Doanh nghiệp đã thực hiện theo chế độ báo cáo kế toán do Bộ Tài chính ban hành.

Chú ý đến Phương pháp lập Báo cáo Lưu chuyển tiền tệ được qui định tại Thông tư số 105/2003/TT-BTC ngày 4/11/2003 ”Hướng dẫn kế toán thực hiện sáu (06) chuẩn mực kế toán ban hành theo Quyết định số 165/2002/QĐ-BTC ngày 31/12/2002 của Bộ Trưởng Bộ Tài Chính“, để đánh giá.

tệ“ cần chú ý đến Phương pháp lập Báo cáo Lưu chuyển tiền tệ được qui định tại Thông tư số 105/2003/TT-BTC ngày 4/11/2003 ”Hướng dẫn kế toán thực hiện sáu (06) chuẩn mực kế toán ban hành theo Quyết định số 165/2002/QĐ-BTC ngày 31/12/2002 của Bộ Trưởng Bộ Tài Chính“.

4/ Thẩm định các biện pháp bảo đảm tiền vay

- (1) Kiểm tra tình trạng thực tế của tài sản bảo đảm tiền vay
- (2) Phân tích, thẩm định tài sản bảo đảm tiền vay

- (1) Kiểm tra tình trạng thực tế của tài sản bảo đảm tiền vay
- (2) Phân tích, thẩm định tài sản bảo đảm tiền vay

5/ Phân tích, thẩm định phương án vay vốn / dự án đầu tư và các yếu tố tác động

Việc phân tích, thẩm định phương án vay vốn / dự án đầu tư nhằm đạt đến 4 mục tiêu chính sau đây :

- Đưa ra kết luận về tính khả thi, hiệu quả về mặt tài chính của Phương án sản xuất-kinh doanh / Dự án đầu tư, khả năng hoàn trái và những rủi ro có thể xảy ra để quyết định cho vay hoặc từ chối cho vay;
- Góp ý, tư vấn cho khách hàng, bảo đảm hiệu quả sử dụng vốn, thu được nợ vay, hạn chế và phòng ngừa rủi ro;
- Xác định số tiền cho vay, thời gian cho vay, tiến độ giải ngân, mức thu nợ, các điều kiện để thực hiện khoản vay; tác động đến hoạt động của khách hàng có hiệu quả, bảo đảm mục tiêu đầu tư của ACB;
- Đánh giá khả năng tiên lượng của khách hàng vay vốn.

Hướng dẫn phân tích thẩm định PA / DA :

Việc phân tích, thẩm định phương án vay vốn / dự án đầu tư nhằm đạt đến 4 mục tiêu chính sau đây :

- Đưa ra kết luận về tính khả thi, hiệu quả về mặt tài chính của Phương án sản xuất-kinh doanh / Dự án đầu tư, khả năng hoàn trái và những rủi ro có thể xảy ra để quyết định cho vay hoặc từ chối cho vay;
- Góp ý, tư vấn cho khách hàng, bảo đảm hiệu quả sử dụng vốn, thu được nợ vay, hạn chế và phòng ngừa rủi ro;
- Xác định số tiền cho vay, thời gian cho vay, tiến độ giải ngân, mức thu nợ, các điều kiện để thực hiện khoản vay; tác động đến hoạt động của khách hàng có hiệu quả, bảo đảm mục tiêu đầu tư của ACB;
- Đánh giá khả năng tiên lượng của khách hàng vay vốn.

(1) Đánh giá mức độ đáp ứng

(2) Hướng dẫn phân tích thẩm định PA / DA :

(a) Đánh giá chung về PA /DA :

- Đánh giá mục tiêu của PA /DA :

+ Mục tiêu của PA / DA nhằm đạt đến nội

+ Mục tiêu của PA / DA nhằm đạt đến nội

dung gì ?

- + Sự cần thiết của PA / DA ?
- + Mức độ phù hợp của PA / DA :
 - *Mức độ phù hợp xu thế phát triển :*
 - *Mức độ phù hợp với mục tiêu phát triển của ngành, vùng, địa phương*
 - *Mức độ phù hợp với thời cơ đầu tư*
- + Tác động về mặt xã hội :
 - *Lợi ích đối với nền kinh tế*
Đóng góp vào ngân sách
Sự phát triển dây chuyền :
Tác động đến sự phát triển địa phương :
Tạo ra nguồn ngoại tệ
Thu hút nguồn lao động :
 - *Tỷ lệ sinh lời kinh tế hay xã hội của dự án :*

- Đánh giá về nhu cầu sản phẩm của PA / DA :

- + Nội dung cần khảo sát :
 - Tình hình nhu cầu sản phẩm và dịch vụ trên thị trường ?
 - Những mô tả về sản phẩm : hình dạng, dạng thức đóng gói, màu sắc v.v... ?
 - Đặc điểm về nhu cầu sản phẩm và dịch vụ ?
 - Tình hình sản xuất và tiêu thụ sản phẩm, tình hình cung ứng và tiếp nhận các dịch vụ đến thời điểm thẩm định ?
 - Nhu cầu hiện tại về sản phẩm và dịch vụ của PA/DA ?
 - Nhu cầu tương lai về sản phẩm và dịch vụ của PA/DA ?
 - Mức tiêu thụ trong nước tăng trưởng hàng năm, khả năng đáp ứng chung từ thị trường và của PA/DA ?
 - Khả năng (%) về sản phẩm và dịch vụ của PA/DA bị thay thế bởi các sản phẩm khác cùng loại ?
 - Cần phân loại số cầu dự trù theo :

Loại thị trường : trong nước hay xuất khẩu;

Thị trường từng miền, vùng; như : Miền Trung, Miền Tây, vùng Tây Nguyên;

Phân loại người tiêu dùng : thanh niên, người lớn, đàn ông, phụ nữ, trẻ em, thị dân, nông dân,...;

dung gì ?

- + Sự cần thiết của PA / DA ?
- + Mức độ phù hợp của PA / DA :
 - *Mức độ phù hợp xu thế phát triển :*
 - *Mức độ phù hợp với mục tiêu phát triển của ngành, vùng, địa phương*
 - *Mức độ phù hợp với thời cơ đầu tư*
- + Tác động về mặt xã hội :
 - *Lợi ích đối với nền kinh tế*
Đóng góp vào ngân sách :
Sự phát triển dây chuyền :
Tác động đến sự phát triển địa phương :
Tạo ra nguồn ngoại tệ :
Thu hút nguồn lao động :
 - *Tỷ lệ sinh lời kinh tế hay xã hội của dự án :*

- + Nội dung cần khảo sát :
 - Tình hình nhu cầu sản phẩm và dịch vụ trên thị trường ?
 - Những mô tả về sản phẩm : hình dạng, dạng thức đóng gói, màu sắc v.v... ?
 - Đặc điểm về nhu cầu sản phẩm và dịch vụ ?
 - Tình hình sản xuất và tiêu thụ sản phẩm, tình hình cung ứng và tiếp nhận các dịch vụ đến thời điểm thẩm định ?
 - Nhu cầu hiện tại về sản phẩm và dịch vụ của PA/DA ?
 - Nhu cầu tương lai về sản phẩm và dịch vụ của PA/DA ?
 - Mức tiêu thụ trong nước tăng trưởng hàng năm, khả năng đáp ứng chung từ thị trường và của PA/DA ?
 - Khả năng (%) về sản phẩm và dịch vụ của PA/DA bị thay thế bởi các sản phẩm khác cùng loại ?
 - Một số phương pháp dự trù số cầu được sử dụng :

Trình độ tổ chức công việc và khuôn khổ thực hiện sản xuất kinh doanh.

+ Yêu cầu của việc đánh giá về nhu cầu sản phẩm :

° *Giá trị của các phương pháp dự trù và các căn cứ dùng để dự trù :*

Chọn lựa phương pháp dự trù

° *Dự trù số cầu bằng các dữ kiện khác*

° *Sự hợp lý của số cầu sau điều chỉnh :*

- Đánh giá về cung sản phẩm :

+ Năng lực sản xuất sản phẩm và cung ứng dịch vụ của PA / DA cho nhu cầu trong nước hiện tại ?

+ Tỷ trọng khả năng đáp ứng nhu cầu thị trường từ sản phẩm trong nước và nhập khẩu ? Việc nhập khẩu là do sản xuất trong nước chưa đáp ứng được hay sản phẩm nhập khẩu có ưu thế cạnh tranh hơn ?

+ Sản lượng nhập khẩu trong các năm qua ? Dự kiến khả năng nhập khẩu trong các năm tới ?

+ Khả năng biến động thị trường khi có các nhà đầu tư khác cùng sản xuất sản phẩm và cung ứng dịch vụ như PA / DA ?

+ Dự đoán ảnh hưởng của các chính sách xuất nhập khẩu khi Việt Nam gia nhập các tổ chức khu vực và quốc tế (AFTA, WTO, APEC, Hiệp định Thương Mại Việt Mỹ,...) đến thị trường sản phẩm của dự án;

+ Tổng cung dự kiến và tốc độ tăng trưởng về tổng cung sản phẩm, dịch vụ ?

Sau khi đã phân tích quan hệ cung cầu đối với sản phẩm, dịch vụ và nội dung của PA / DA, đưa ra nhận xét về thị trường tiêu thụ, và nhận định đối với PA / DA về :

+ Sự cần thiết của việc đầu tư;

+ Sự hợp lý của việc định hướng thị trường mục tiêu;

+ Sự hợp lý của quy mô đầu tư, cơ cấu sản

Chọn lựa phương pháp dự trù

° *Dự trù số cầu bằng các dữ kiện khác*

- Yêu cầu của việc đánh giá về nhu cầu sản phẩm :

+ *Giá trị của các phương pháp dự trù và các căn cứ dùng để dự trù :*

+ *Sự hợp lý của số cầu sau điều chỉnh :*

+ *Phân loại số cầu dự trù :*

- Đánh giá về cung sản phẩm :

+ Năng lực sản xuất sản phẩm và cung ứng dịch vụ của PA / DA cho nhu cầu trong nước hiện tại ?

+ Tỷ trọng khả năng đáp ứng nhu cầu thị trường từ sản phẩm trong nước và nhập khẩu ? Việc nhập khẩu là do sản xuất trong nước chưa đáp ứng được hay sản phẩm nhập khẩu có ưu thế cạnh tranh hơn ?

+ Sản lượng nhập khẩu trong các năm qua ? Dự kiến khả năng nhập khẩu trong các năm tới ?

+ Khả năng biến động thị trường khi có các nhà đầu tư khác cùng sản xuất sản phẩm và cung ứng dịch vụ như PA / DA ?

+ Dự đoán ảnh hưởng của các chính sách xuất nhập khẩu khi Việt Nam gia nhập các tổ chức khu vực và quốc tế (AFTA, WTO, APEC, Hiệp định Thương Mại Việt Mỹ,...) đến thị trường sản phẩm của dự án;

+ Tổng cung dự kiến và tốc độ tăng trưởng về tổng cung sản phẩm, dịch vụ ?

Sau khi đã phân tích quan hệ cung cầu đối với sản phẩm, dịch vụ và nội dung của PA / DA, đưa ra nhận xét về thị trường tiêu thụ, và nhận định đối với PA / DA về :

+ Sự cần thiết của việc đầu tư;

+ Sự hợp lý của việc định hướng thị trường mục tiêu;

+ Sự hợp lý của quy mô đầu tư, cơ cấu sản

phẩm;

+ Sự hợp lý về việc triển khai thực hiện đầu tư : Lịch trình đầu tư, công suất thiết kế theo từng thời kỳ huy động vào sản xuất, cung ứng

- Khả năng cạnh tranh của sản phẩm :

+ Thị trường nội địa

+ Thị trường xuất khẩu

phẩm;

+ Sự hợp lý về việc triển khai thực hiện đầu tư : Lịch trình đầu tư, công suất thiết kế theo từng thời kỳ huy động vào sản xuất, cung ứng

+ Thị trường nội địa :

+ Thị trường xuất khẩu :

- Phương thức tiêu thụ và mạng lưới phân phối :

- Khả năng sản xuất và tiêu thụ sản phẩm của PA / DA :

- Đánh giá khả năng cung cấp nguyên, nhiên vật liệu :

- Đánh giá phương diện kỹ thuật :

(Trường hợp vay trung / dài hạn theo DADT)

+ Địa điểm xây dựng :

° Phân tích yếu tố kinh tế của địa điểm xây dựng :

° Các lợi ích và ảnh hưởng xã hội :

+ Quy mô sản xuất và sản phẩm của DA :

° Phân tích các điều kiện và lợi ích khi đầu tư chiều sâu hoặc mở rộng sản xuất, đầu tư mới để chọn lựa phương án đầu tư thích hợp.

° Phân tích các điều kiện, các yếu tố để chọn lựa tổ chức đầu tư

° Phân tích lựa chọn công suất thích hợp, mức độ tối ưu, khả thi, có phù hợp với khả năng tài chính, trình độ quản lý, địa điểm, thị trường tiêu thụ,...

° Cơ cấu sản phẩm, dịch vụ : Số lượng sản phẩm sản xuất, dịch vụ cung ứng hàng năm, quy cách, chất lượng, mẫu mã, giá cả, hàng bán / cung ứng dự kiến, lượng lưu kho trung bình, là sản phẩm / dịch vụ mới hay đã có sẵn trên thị trường.

° Các yêu cầu kỹ thuật, tay nghề để sản xuất sản phẩm và cung ứng dịch vụ.

° Lịch sản xuất : vận hành, chạy thử, chạy hết công suất, dự kiến khả năng thay đổi để bảo đảm phù hợp với nhu cầu thị trường tương lai.

° Bán thành phẩm, phế liệu : khả năng xử lý, tái chế và tiêu thụ.

+ Công nghệ kỹ thuật :

° Công nghệ

° Thiết bị

+ Địa điểm xây dựng :

° Phân tích yếu tố kinh tế của địa điểm xây dựng :

° Các lợi ích và ảnh hưởng xã hội :

+ Quy mô sản xuất và sản phẩm của DA :

° Phân tích các điều kiện và lợi ích khi đầu tư chiều sâu hoặc mở rộng sản xuất, đầu tư mới để chọn lựa phương án đầu tư thích hợp.

° Phân tích các điều kiện, các yếu tố để chọn lựa tổ chức đầu tư

° Phân tích lựa chọn công suất thích hợp, mức độ tối ưu, khả thi, có phù hợp với khả năng tài chính, trình độ quản lý, địa điểm, thị trường tiêu thụ,...

° Cơ cấu sản phẩm, dịch vụ : Số lượng sản phẩm sản xuất, dịch vụ cung ứng hàng năm, quy cách, chất lượng, mẫu mã, giá cả, hàng bán / cung ứng dự kiến, lượng lưu kho trung bình, là sản phẩm / dịch vụ mới hay đã có sẵn trên thị trường.

° Các yêu cầu kỹ thuật, tay nghề để sản xuất sản phẩm và cung ứng dịch vụ.

° Lịch sản xuất : vận hành, chạy thử, chạy hết công suất, dự kiến khả năng thay đổi để bảo đảm phù hợp với nhu cầu thị trường tương lai.

° Bán thành phẩm, phế liệu : khả năng xử lý, tái chế và tiêu thụ.

+ Công nghệ kỹ thuật :

° Công nghệ :

° Thiết bị

+ Quy mô, giải pháp xây dựng :

° *Quy mô :*

° *Giải pháp xây dựng :*

+ Đánh giá tác động môi trường và giải pháp xử lý :

+ Quy mô, giải pháp xây dựng :

° *Quy mô :*

° *Giải pháp xây dựng :*

+ Đánh giá tác động môi trường và giải pháp xử lý :

- **Đánh giá về phương diện tổ chức, quản lý thực hiện DA**
(dành cho phân tích cho vay trung, dài hạn, cho vay dự án đầu tư) :

- **Đánh giá phương án nguồn vốn**

(dành cho đánh giá và phân tích cho vay trung, dài hạn, cho vay theo dự án đầu tư) :

+ Tổng vốn đầu tư :

° *Nội dung đánh giá :*

Xác định sự hợp lý, cần thiết của tổng vốn đầu tư.

Các yếu tố làm tăng chi phí do trượt giá, phát sinh khối lượng xây dựng, dự phòng sự biến động tỷ giá ngoại tệ.

Phân tích và so sánh với các dự án cùng loại về suất đầu tư, phương án công nghệ, các hạng mục cần thiết.

Giải pháp nguồn còn cần phải chú ý xác định nhu cầu vốn lưu động để bảo đảm hoạt động của dự án.

° *Các phương pháp thẩm định :*

Tham khảo các dự án tương tự :

Tham khảo giá với các nhà cung cấp máy móc, thiết bị, dụng cụ, nguyên vật liệu, nhiên liệu

Tham khảo các tài liệu chuyên môn, các qui định của Nhà nước

Ngoài ra, cũng cần lưu ý đến những nguồn gốc sai lầm thường dễ gặp phải

° *Sự bảo đảm các nguồn vốn :*

Cơ cấu nguồn vốn cho biết tỷ số nợ trên (/) vốn đầu tư :

Cơ cấu nguồn vốn cho biết chi phí sử dụng vốn

+ Mục đích cụ thể và hướng sử dụng vốn đầu tư :

+ Nhu cầu vốn đầu tư theo tiến độ thực hiện dự án :

° *Các nội dung đánh giá :*

Đánh giá tiến độ thực hiện dự án và nhu cầu cho từng giai đoạn;

Khả năng đáp ứng nhu cầu vốn trong từng giai đoạn thực hiện dự án để bảo đảm tiến độ thi công không dừng, chậm do không cân đối

° *Nội dung đánh giá :*

Xác định sự hợp lý, cần thiết của tổng vốn đầu tư.

Các yếu tố làm tăng chi phí do trượt giá, phát sinh khối lượng xây dựng, dự phòng sự biến động tỷ giá ngoại tệ.

Phân tích và so sánh với các dự án cùng loại về suất đầu tư, phương án công nghệ, các hạng mục cần thiết.

Giải pháp nguồn còn cần phải chú ý xác định nhu cầu vốn lưu động để bảo đảm hoạt động của dự án.

° *Các phương pháp thẩm định :*

Tham khảo các dự án tương tự :

Tham khảo giá với các nhà cung cấp máy móc, thiết bị, dụng cụ, nguyên vật liệu, nhiên liệu

Tham khảo các tài liệu chuyên môn, các qui định của Nhà nước

Ngoài ra, cũng cần lưu ý đến những nguồn gốc sai lầm thường dễ gặp phải

° *Sự bảo đảm các nguồn vốn :*

Cơ cấu nguồn vốn cho biết tỷ số nợ trên (/) vốn đầu tư :

Cơ cấu nguồn vốn cho biết chi phí sử dụng vốn

+ Mục đích cụ thể và hướng sử dụng vốn đầu tư :

+ Nhu cầu vốn đầu tư theo tiến độ thực hiện dự án :

° *Các nội dung đánh giá :*

Đánh giá tiến độ thực hiện dự án và nhu cầu cho từng giai đoạn;

Khả năng đáp ứng nhu cầu vốn trong từng giai đoạn thực hiện dự án để bảo đảm tiến độ thi công không dừng, chậm do không cân đối

vốn;

Tỷ lệ các nguồn vốn tham gia trong từng giai đoạn, theo nguyên tắc vốn tự có phải tham gia đầu tư đầy đủ và trước khi thực hiện nguồn vốn đi vay;

Xây dựng tiến độ giải ngân, lãi vay trong thời gian thi công và thời hạn / thời gian trả nợ khi xác định tiến độ thực hiện nhu cầu vốn;

Đánh giá khả năng tham gia của từng loại nguồn vốn.

° *Phương pháp đánh giá cách bố trí vốn cho thời gian thi công xây dựng công trình:*

+ Hiệu suất vốn đầu tư :

° *Mức độ tiêu hao vốn*

° *Mức độ hiệu lực vốn đầu tư*

- Đánh giá hiệu quả về mặt tài chính :

+ *Đánh giá về tính khả thi của nguồn vốn, cơ cấu vốn đầu tư*

+ *Đánh giá về mặt thị trường, phương án và khả năng tiêu thụ sản phẩm, dịch vụ của dự án*

+ *Đánh giá về khả năng cung cấp nguyên, nhiên vật liệu và đặc tính của dây chuyền công nghệ*

+ *Xác định nhu cầu vốn lưu động*

+ *Xác định trách nhiệm tài chính của chủ dự án*

- ***Phân tích rủi ro dự án :***

+ Rủi ro về cơ chế chính sách

+ Rủi ro về vận hành

+ Rủi ro về thị trường

+ Rủi ro về môi trường và xã hội

+ Rủi ro từ yếu tố kinh tế vĩ mô

vốn;

Tỷ lệ các nguồn vốn tham gia trong từng giai đoạn, theo nguyên tắc vốn tự có phải tham gia đầu tư đầy đủ và trước khi thực hiện nguồn vốn đi vay;

Xây dựng tiến độ giải ngân, lãi vay trong thời gian thi công và thời hạn / thời gian trả nợ khi xác định tiến độ thực hiện nhu cầu vốn;

Đánh giá khả năng tham gia của từng loại nguồn vốn.

° *Phương pháp đánh giá cách bố trí vốn cho thời gian thi công xây dựng công trình:*

+ Hiệu suất vốn đầu tư :

° *Mức độ tiêu hao vốn*

° *Mức độ hiệu lực vốn đầu tư*

- Đánh giá hiệu quả về mặt tài chính :

+ *Đánh giá về tính khả thi của nguồn vốn, cơ cấu vốn đầu tư*

+ *Đánh giá về mặt thị trường, phương án và khả năng tiêu thụ sản phẩm, dịch vụ của dự án*

+ *Đánh giá về khả năng cung cấp nguyên, nhiên vật liệu và đặc tính của dây chuyền công nghệ*

+ *Xác định nhu cầu vốn lưu động*

+ *Xác định trách nhiệm tài chính của chủ dự án*

- ***Phân tích rủi ro dự án :***

+ Rủi ro về cơ chế chính sách :

+ Rủi ro về vận hành :

+ Rủi ro về thị trường :

+ Rủi ro về môi trường và xã hội :

+ Rủi ro từ yếu tố kinh tế vĩ mô :

(b) Tính toán hiệu quả tài chính, khả năng trả nợ của PASXKD / DADT :

- ***Phần cho vay ngắn hạn :***

+ Cơ sở tính toán :

° Những đánh giá ở điểm (a) Đánh Giá chung về PA / DA.

° Các báo cáo tài chính dự tính cho ba năm sắp tới và cơ sở tính toán;

° Kế hoạch sản xuất kinh doanh, kế hoạch tài chính trong năm;

° Bảng kê các loại công nợ tại các ngân hàng, tổ chức tín dụng trong và ngoài nước;

° Bảng kê các khoản phải thu, phải trả lớn;

° Các hợp đồng kinh tế (về hàng hoá, xuất nhập khẩu, cung ứng dịch vụ, v.v...);

+ Cơ sở tính toán :

° Những đánh giá ở điểm (a) Đánh Giá chung về PA / DA.

° Các báo cáo tài chính dự tính cho ba năm sắp tới và cơ sở tính toán;

° Kế hoạch sản xuất kinh doanh, kế hoạch tài chính trong năm;

° Bảng kê các loại công nợ tại các ngân hàng, tổ chức tín dụng trong và ngoài nước;

° Bảng kê các khoản phải thu, phải trả lớn;

° Các hợp đồng kinh tế (về hàng hoá, xuất nhập khẩu, cung ứng dịch vụ, v.v...);

- Phương án sản xuất kinh doanh, khả năng vay trả, nguồn trả (đối với khoản vay ngắn hạn);
- Hồ sơ khác có liên quan đến khoản vay (Hợp đồng bảo hiểm hàng hoá, dự toán chi phí hoạt động được duyệt,...).
- + Tiến hành :
 - Ước tính các chỉ tiêu quan trọng của PA :
Sản lượng tiêu thụ;
Giá bán;
Doanh thu;
Nhu cầu vốn lưu động;
Chi phí bán hàng;
Các chi phí nguyên vật liệu đầu vào;
Chi phí nhân công, quản lý;
Khấu hao;
Chi phí tài chính;
Thuế các loại, v.v....
 - Xem xét các báo cáo tài chính dự tính cho ba năm sắp tới và cơ sở tính toán của các báo cáo này và so sánh các kết quả tính được ở trên để ước lượng tính khả thi của các báo cáo tài chính dự tính do khách hàng cung cấp;
 - Lập “Báo cáo kết quả kinh doanh dự tính” để đánh giá lợi nhuận và khả năng trả nợ món vay theo các ước tính nêu trên.

- Phần cho vay trung hạn :

- + Xác định mô hình dự án
- + Phân tích và ước lượng số liệu tính toán
- + Lập các bảng tính Thu nhập và Chi phí
- + Lập báo cáo kết quả kinh doanh, Báo cáo lưu chuyển tiền tệ và tính toán khả năng trả nợ của DA :
 - *Lập Báo cáo kết quả kinh doanh*
 - *Lập Bảng cân đối trả nợ* : (Chỉ số trả nợ dài hạn - DSCR)
 - *Lập bảng tính điểm hoà vốn*
 - *Lập Báo cáo lưu chuyển tiền tệ*
- * Lưu chuyển tiền từ hoạt động kinh doanh :
- * Lưu chuyển tiền từ hoạt động đầu tư :
- * Lưu chuyển tiền từ hoạt động tài chính :
 - *Phân tích độ nhạy*

- Phương án sản xuất kinh doanh, khả năng vay trả, nguồn trả (đối với khoản vay ngắn hạn);
- Hồ sơ khác có liên quan đến khoản vay (Hợp đồng bảo hiểm hàng hoá, dự toán chi phí hoạt động được duyệt,...).
- + Tiến hành :
 - Ước tính các chỉ tiêu quan trọng của PA :
Sản lượng tiêu thụ;
Giá bán;
Doanh thu;
Nhu cầu vốn lưu động;
Chi phí bán hàng;
Các chi phí nguyên vật liệu đầu vào;
Chi phí nhân công, quản lý;
Khấu hao;
Chi phí tài chính;
Thuế các loại, v.v....
 - Xem xét các báo cáo tài chính dự tính cho ba năm sắp tới và cơ sở tính toán của các báo cáo này và so sánh các kết quả tính được ở trên để ước lượng tính khả thi của các báo cáo tài chính dự tính do khách hàng cung cấp;
 - Lập “Báo cáo kết quả kinh doanh dự tính” để đánh giá lợi nhuận và khả năng trả nợ món vay theo các ước tính nêu trên.

- + Xác định mô hình dự án :
- + Phân tích và ước lượng số liệu tính toán :
- + Lập các bảng tính Thu nhập và Chi phí :
- + Lập báo cáo kết quả kinh doanh, Báo cáo lưu chuyển tiền tệ và tính toán khả năng trả nợ của DA :
 - *Lập Báo cáo kết quả kinh doanh* :
 - *Lập Bảng cân đối trả nợ* : (Chỉ số trả nợ dài hạn - DSCR)
 - *Lập bảng tính điểm hoà vốn* :
 - *Lập Báo cáo lưu chuyển tiền tệ* :
- . Lưu chuyển tiền từ hoạt động kinh doanh;
- . Lưu chuyển tiền từ hoạt động đầu tư;
- . Lưu chuyển tiền từ hoạt động tài chính.
- *Phân tích độ nhạy* :

- + Lập báo cáo cân đối
 - *Mục đích*
 - *Nguyên tắc lập*

- + Lập báo cáo cân đối :
 - *Mục đích :*
 - *Nguyên tắc lập :*

6/ Các biện pháp kiểm soát (Tái thẩm định)

(1) Việc tái thẩm định được thực hiện theo hai phương pháp :

- (a) Gián tiếp*
- (b) Trực tiếp*

(2) Việc tái thẩm định được tiến hành độc lập mà không có sự trợ giúp từ NVTD :

(3) Quan sát, khảo sát, kiểm tra thực tế để tìm hiểu những tác động bên ngoài ảnh hưởng đến quá trình thực hiện PA / DA :

(4) Thẩm định lại toàn bộ hồ sơ vay vốn, báo cáo thẩm định, tờ trình của NVTD :

(5) Theo dõi kết quả thẩm định hồ sơ vay :

- Có thể thực hiện theo những chu kỳ nhất định đối với khách hàng vay có độ tin cậy cao đối với ngân hàng và không theo một chu kỳ nhất định đối với những khách hàng có ít tin cậy và thuộc những ngành SXKD có nhiều rủi ro, nhạy cảm;

- Các thông tin cần được cập nhật và bổ sung là tất cả những thông tin mà quá trình thẩm định đã thu nhận và đánh giá;

- Đánh giá lại các rủi ro đã nhận diện trong quá trình thẩm định và khả năng thực sự nhằm hạn chế các rủi ro từ phía khách hàng vay, và thực hiện các điều kiện đề xuất của ngân hàng bảo đảm sự an toàn cho khoản vay, hồ sơ vay;

- Phát hiện, xác định những rủi ro mới trong quá trình vận hành PA/DA từ những khả năng cạnh tranh, từ việc quản lý của khách hàng vay, sự hình thành những quy định quản lý mới,... và tiềm lực những rủi ro tiềm tàng sẽ ảnh hưởng đến đời sống của hồ sơ vay.

(1) Việc tái thẩm định được thực hiện theo hai phương pháp :

- (a) Gián tiếp*
- (b) Trực tiếp*

(2) Việc tái thẩm định được tiến hành độc lập mà không có sự trợ giúp từ NVTD :

(3) Quan sát, khảo sát, kiểm tra thực tế để tìm hiểu những tác động bên ngoài ảnh hưởng đến quá trình thực hiện PA / DA :

(4) Thẩm định lại toàn bộ hồ sơ vay vốn, báo cáo thẩm định, tờ trình của NVTD :

(5) Theo dõi kết quả thẩm định hồ sơ vay :

- Có thể thực hiện theo những chu kỳ nhất định đối với khách hàng vay có độ tin cậy cao đối với ngân hàng và không theo một chu kỳ nhất định đối với những khách hàng có ít tin cậy và thuộc những ngành SXKD có nhiều rủi ro, nhạy cảm;

- Các thông tin cần được cập nhật và bổ sung là tất cả những thông tin mà quá trình thẩm định đã thu nhận và đánh giá;

- Đánh giá lại các rủi ro đã nhận diện trong quá trình thẩm định và khả năng thực sự nhằm hạn chế các rủi ro từ phía khách hàng vay, và thực hiện các điều kiện đề xuất của ngân hàng bảo đảm sự an toàn cho khoản vay, hồ sơ vay;

- Phát hiện, xác định những rủi ro mới trong quá trình vận hành PA/DA từ những khả năng cạnh tranh, từ việc quản lý của khách hàng vay, sự hình thành những quy định quản lý mới,... và tiềm lực những rủi ro tiềm tàng sẽ ảnh hưởng đến đời sống của hồ sơ vay.

IV.LẬP BÁO CÁO THẨM ĐỊNH CHO VAY

Các kết quả của quá trình thẩm định, đánh giá phương án vay vốn, cũng như các ý kiến đề xuất đối với các đề nghị của khách hàng theo từng nội dung chi tiết nêu trên phải được thể hiện đầy đủ trong Báo cáo thẩm định. Báo cáo thẩm định là tài liệu văn bản, được thể hiện theo dạng ”TỜ TRÌNH“. Thực hiện theo các nội dung :

1.Thu thập thông tin

a. *Đối với khách hàng cá nhân*

(1) Ghi nhận thông tin trực tiếp

- Sau khi xem qua hồ sơ vay do khách hàng cung cấp hay do Loan CSR chuyển sang, AO chủ động hẹn với khách hàng để cùng với nhân viên định giá, đến nơi ở, tài sản thế chấp, nơi sản xuất kinh doanh, dịch vụ của khách hàng,...để ghi nhận và đánh giá tình hình sản xuất kinh doanh, dịch vụ, điều kiện sinh hoạt của khách hàng
- Phòng vấn trực tiếp khách hàng về các thông tin mà AO còn muốn làm rõ chẳng hạn như một số thông tin về tình hình tài chính, hoạt động sản xuất kinh doanh, tài sản bảo đảm, mục đích sử dụng tiền vay, khả năng và điều kiện hoàn trả, các điều kiện bổ sung khả năng hoàn trả (nếu có), ...
- Chú ý và xem xét các mối quan hệ lân cận, chòm xóm,...
- Ghi nhận các thông tin mà khách hàng đã cung cấp thông qua tiếp xúc trực tiếp.

(2) Thu thập các thông tin từ nguồn khác

- Nội dung thông tin cần phải thu thập căn cứ theo nội dung của từng loại tờ trình thẩm định khách hàng.
- Nguồn thông tin có thể thu thập thông qua hồ sơ khách hàng đang lưu trữ tại ACB, thông qua Trung tâm thông tin tín dụng Tỉnh / Thành phố (CIP); Trung tâm thông tin tín dụng Ngân hàng Nhà nước (CIC); thông qua các đối tác, đối thủ cạnh tranh, các mối quan hệ cận kề của người vay - như : hàng xóm, tổ dân phố, bà con thân thuộc,...; các thông tin trên phương tiện thông tin đại chúng - như : internet, báo chí,...

b. *Đối với khách hàng doanh nghiệp*

(1) Ghi nhận thông tin trực tiếp

- Đề ghi nhận và đánh giá các thông tin cá nhân và các thông tin về sản xuất kinh doanh do khách hàng cung cấp và / hoặc do Loan CSR chuyển sang, Nhân viên A/O chủ động hẹn với khách hàng cùng với nhân viên đánh giá đến làm việc trực tiếp với khách hàng tại nhà máy, địa điểm sản xuất kinh doanh của khách hàng.
- Xác định các thông tin cần làm rõ từ các thông tin mà AO cung cấp và tiến hành phỏng vấn trực tiếp khách hàng về tình hình tài chính, hoạt động sản xuất kinh doanh, tài sản bảo đảm.
- Thông qua tiếp xúc ghi nhận lại các thông tin đã được khách hàng cung cấp.

(2) Thu thập các thông tin từ nguồn khác

- Căn cứ theo nội dung của từng loại tờ trình thẩm định khách hàng, các thông tin cần phải được thu thập cho phù hợp.
- Nguồn thông tin có thể thu thập qua hồ sơ khách hàng đang lưu trữ tại ACB; các thông tin từ các ngân hàng bạn trên địa bàn; thông qua thông tin tín dụng Tỉnh / Thành phố (CIP), Trung tâm thông tin tín dụng Ngân hàng Nhà Nước (CIC); thông qua các đối tác, đối thủ cạnh tranh và các phương tiện thông tin đại chúng khác – như : báo chí, đài phát thanh, truyền hình, internet,...;

2.Cách viết và chuẩn bị tờ trình

a. Yêu cầu chung

(1) Viết theo mô hình phân tích

- Phải có những đề xuất cụ thể, đi thẳng vào vấn đề, cần ngắn gọn, rõ ràng, đủ ý, đủ thông tin, để lãnh đạo nhanh chóng nắm bắt được toàn bộ nội dung sự việc, làm cơ sở cho các quyết định được hợp lý, chính xác, không ghi chung chung theo cách : *”kính trình ... xem xét giải quyết“*.
- Cần chú ý cách hành văn, ý tứ diễn đạt, dẫn dắt người đọc đi đến nội dung chính của vấn đề, nên tránh :
 - + Lặp đi lặp lại một từ, thí dụ như : đơn vị để chỉ khách hàng vay vốn, ...;
 - + Câu văn lủng củng, rườm rà, không rõ ý, không rõ chủ ngữ, vị ngữ, sử dụng những ngôn từ phức tạp, ít phổ thông, gây ngộ nhận và dễ dàng được giải thích hoặc hiểu theo nhiều ý nghĩa khác nhau, ...;
 - + Đặt các dấu chấm, phẩy, xuống dòng,... tùy tiện hoặc có nhiều lỗi chính tả;
 - + Khi có nội dung vay phức tạp, cần viết dài nên ngắt ra nhiều đoạn để dễ diễn đạt và người đọc cũng dễ nắm được vấn đề.

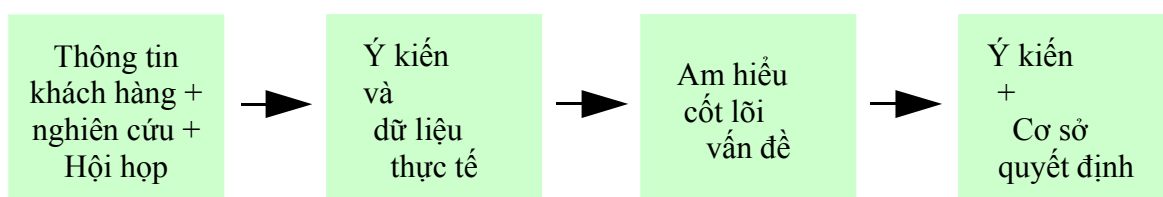
- + Sử dụng các bảng trình bày, hình ảnh minh chứng và biểu đồ diễn đạt.

(2) Không viết theo cách mô tả

- Cách viết mô tả đơn giản chỉ là kể lại câu chuyện.
- Cách viết phân tích là phải đi sâu vào các nội dung hơn, bằng cách trả lời các câu hỏi "Cái gì, Tại sao, Khi nào, Ở đâu, Ai và Bằng cách nào".

(3) Phong cách viết

- Tờ trình phải có đầy đủ bố cục : Giới thiệu, Thân bài và Kết luận.
- Sử dụng phong thái kinh doanh trong cách viết : Kết luận + Những chi tiết làm rõ cho kết luận để đưa ra quyết định tham khảo.
- Sơ đồ mô tả cách viết :



(4) Những điểm lưu ý cho tờ trình có hiệu quả để hỗ trợ quá trình ra quyết định

Có 11 nội dung cần lưu ý :

(a) Thực hiện nguyên tắc **3 W** :

- Có những thoả thuận gì ? (Đừng quá đáng) – **What** is the deal ? (Don't go overboard);
- Có những rủi ro chính yếu, yếu tố rủi ro gì ? - **What** are the key / material risks ?
- Tại sao Rủi ro / Kết quả được chấp nhận ? - **Why** is the Risk / Reward acceptable ?

(b) Đưa ra được những kết luận cho người đọc;

(c) Đưa ra cơ sở để trả lời được câu hỏi "Vậy thì sao nữa ?"

(d) Phân tích chứ không mô tả, bao gồm tất cả các thông tin phù hợp và cần thiết. Thực hiện và truyền đạt phân tích nghiêm túc;

(e) Đánh giá khách quan các rủi ro mà không được bỏ sót bất kỳ yếu tố cần thiết nào;

(f) Trình bày đầy đủ, ngắn gọn, súc tích, không dông dài;

- (g) Những điểm quan trọng được đưa lên trên, đính kèm thêm những phân tích về Hồ Sơ Tín Dụng Doanh Nghiệp (BCA – Business Credit Application) và đưa vào các phụ lục;
- (h) Trình bày cân đối độ dài của tờ trình theo sự phức tạp/rủi ro/kích thước;
- (i) Sử dụng những thuật ngữ đơn giản, dễ hiểu và nhất quán;
- (j) Soạn thảo trung thực, vô tư, không thiên lệch;
- (k) Giả định là người có trách nhiệm phê duyệt chưa bao giờ gặp khách hàng.

(5) Tư tưởng của người viết tờ trình

Khi soạn thảo tờ trình, người viết phải ý thức và hiểu rõ mình đang làm việc gì và việc đó sẽ đạt đến mục tiêu gì ? Do vậy trong tư tưởng và suy nghĩ của người viết cần phải xác định rõ :

- Phân tích hoạt động kinh doanh là mấu chốt cho quyết định cho vay;
- Tờ trình phải chắc chắn nêu được vấn đề mấu chốt ”Vậy thì sao“ và giải đáp được nó, nếu không thì phải viết lại;
- Phân tích tài chính là việc kết nối các con số với hoạt động kinh doanh;
- Trình bày cho người khác đọc, chứ không phải cho mình là người viết;
- Tránh trùng lặp, lặp lại, dễ gây ấn tượng cho người đọc suy diễn ngược lại những nội dung đã đề cập;
- Người viết là một thành phần góp phần vào quá trình ra quyết định, chứ không phải là người ngoài cuộc.

b. Yêu cầu cụ thể

(1) Nguyên tắc

- Tờ trình chỉ được lập sau khi đã lập xong các phụ lục;
- Nội dung chi tiết của tờ trình là bảng tóm tắt từ các phụ lục;
- Phải sử dụng Tờ trình mẫu để lập tờ trình mới, tuyệt đối không sử dụng tờ trình đã lập từ trước và thay thế / thay đổi số liệu để lập tờ trình mới;
- Thông tin cung cấp phải cụ thể, đầy đủ, rõ ràng và có cơ sở;
- Sự kiện, số liệu trích dẫn cần được chính xác, không lạc hậu, còn hiệu lực, có nguồn trích dẫn, thời gian phát hành và thời gian được cập nhật;
- Tuân thủ các quy định hiện hành và cập nhật của ACB, về :

- + Quan hệ giữa bên vay và bên bảo lãnh;
- + Tình hình giao dịch tài khoản với ACB trong thời gian cận kề thời điểm lập tờ trình, theo mốc thời gian cố định ngày 10, ngày 30 của tháng...;
- + Kết quả chấm điểm tín dụng (đối với khách hàng doanh nghiệp);
- + Thời gian giải quyết hồ sơ; ... ;

(2) Nội dung tờ trình

- Căn cứ vào nhu cầu vay vốn, mục đích vay vốn và đối tượng khách hàng, các thông tin trên tờ trình thẩm định tài sản bảo đảm và các thông tin khác có liên quan, nhân viên A/O tiến hành lập tờ trình theo mẫu phù hợp.
- Các nội dung chính : căn cứ vào kết quả thẩm định khách hàng được hướng dẫn theo các nội dung chi tiết nêu trên và tham khảo :
 - + Công văn số 66/NVCV-KDN.06 ngày 24/02/2006 : "[V/v ban hành mẫu biểu và hướng dẫn lập tờ trình thẩm định khách hàng](#)".
 - + WI/02/NH : "[Hướng dẫn thẩm định khách hàng vay vốn ngắn hạn](#)" – điểm 3.1.4 và điểm 3.2.3 "Lập tờ trình thẩm định khách hàng".
 - + WI/02/TDH : "[Hướng dẫn thẩm định khách hàng vay vốn trung, dài hạn](#)" – điểm 3.1.4 và điểm 3.2.4 "Lập tờ trình thẩm định khách hàng".

Lập tờ trình thẩm định khách hàng theo các nội dung chính như sau :

(a) Đối với khách hàng cá nhân

- Giới thiệu khách hàng
 - + Tên khách hàng, tuổi;
 - + Số chứng minh nhân dân, ngày cấp, nơi cấp;
 - + Địa chỉ cư trú, địa chỉ liên lạc, số điện thoại, số fax, địa chỉ email;
 - + Tình trạng hôn nhân;
 - + Giấy phép kinh doanh, ngành nghề kinh doanh (nếu có);
 - + Số tài khoản giao dịch tại ACB (VND, ngoại tệ);
 - + ...
- Giới thiệu nhu cầu của khách hàng
 - + Loại nhu cầu tín dụng : vay vốn / bảo lãnh, phương thức vay vốn / bảo lãnh;

- + Số tiền, loại tiền vay vốn / bảo lãnh : ghi bằng số và bằng chữ. Lưu ý : khi khách hàng vay vốn bằng ngoại tệ, phải tuân thủ các quy định của pháp luật và của ACB về quản lý ngoại hối;
- + Phương thức trả nợ (vốn gốc – lãi vay): trả hàng tháng / hàng quý / hàng 06 tháng / cuối kỳ....;
- + Thời gian cho vay / bảo lãnh : ghi theo đơn vị: tháng; nếu có thời gian ân hạn : ghi rõ thời gian ân hạn và tổng thời gian vay;
- + Lãi suất / phí đề nghị.
- + Mục đích vay vốn / bảo lãnh : ghi cụ thể, chính xác, chi tiết theo đề nghị của khách hàng, không ghi chung chung như sau : vay bổ sung vốn lưu động, ...;
- + Thời gian giải quyết hồ sơ : ghi rõ ngày, tháng, năm nhận hồ sơ ban đầu; và ngày, tháng, năm nhận đủ hồ sơ của khách hàng,
- Tình hình quan hệ với các tổ chức tín dụng
 - + Quan hệ với ACB :
 - ° Giao dịch tài khoản : Phản ánh tình hình giao dịch tài khoản của khách hàng trong quá khứ (nếu có) - về loại sản phẩm giao dịch, thời gian giao dịch, doanh số... - số liệu càng chi tiết, dãy thời gian phản ánh càng dài càng tốt;
 - ° Giao dịch thanh toán quốc tế : Phản ánh tình hình giao dịch thanh toán quốc tế của khách hàng trong quá khứ (nếu có) – về loại sản phẩm giao dịch, thời gian giao dịch, doanh số... - số liệu càng chi tiết, dãy thời gian phản ánh càng dài càng tốt;
 - ° Quan hệ tín dụng :
 - Khách hàng đã có quan hệ với ACB hay chưa ? Trên chương trình TCBS có lưu thông tin của khách hàng không ? Khách hàng có từng bị từ chối cấp tín dụng tại một trong các đơn vị của ACB chưa ? Nếu có, lý do từ chối;
 - Tổng số tiền đã được cấp tín dụng; trong đó : số tiền cho vay, số tiền bảo lãnh (nếu có); phương thức cho vay,...;
 - Thời gian hiệu lực của khoản vay / bảo lãnh;
 - Mục đích cấp tín dụng;

- Tài sản bảo đảm : Ghi thông tin chi tiết, cụ thể của từng loại tài sản bảo đảm – về loại tài sản bảo đảm, giá trị thẩm định, số tiền cấp tín dụng của từng loại tài sản bảo đảm, tình trạng tài sản bảo đảm.... Xếp loại tài sản bảo đảm (căn cứ vào kết quả của hệ thống chấm điểm tín dụng).
 - Điều kiện của các khoản vay / bảo lãnh;
 - Tổng dư nợ vay / bảo lãnh đã giải ngân / phát hành bảo lãnh: Ghi chi tiết, cụ thể của từng món vay / bảo lãnh – về số tiền, loại tiền tệ, mục đích, lãi suất / phí, thời gian vay / bảo lãnh, thời gian đáo hạn, ... ;
 - Hạn mức tín dụng được cấp chưa sử dụng (nếu có);
 - Nhận xét về uy tín giao dịch của khách hàng;
- + Quan hệ với các tổ chức tín dụng khác :
- Ghi chi tiết, cụ thể tình hình quan hệ (giao dịch, thanh toán quốc tế, tín dụng... ..) đối với các tổ chức tín dụng khác (ngoài ACB) :
 - Tên tổ chức tín dụng, các sản phẩm - dịch vụ ngân hàng đã / đang giao dịch, doanh số giao dịch;
 - Tổng dư nợ vay / bảo lãnh tại các tổ chức tín dụng khác, hạn mức được cấp, loại tài sản bảo đảm, giá trị tài sản bảo đảm, tình hình nợ quá hạn...;
 - Các thông tin khác – như :
 - Khách hàng có nằm trong danh sách nợ thuế, trốn thuế do cơ quan thuế ban hành hay không?
 - Hiện trạng hoạt động của khách hàng : khách hàng có bị thu hồi giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh do không nộp báo cáo tài chính hay không? Có đang bị tranh chấp, kiện tụng hay không?.....
 - Doanh nghiệp có được Trung tâm thông tin tín dụng – Ngân hàng Nhà nước Việt Nam (CIC) phân loại, xếp hạng hay không? Nếu có, được xếp loại gì?,...;
 - Lý do khách hàng đặt quan hệ với ACB.
- Quá trình thành lập phát triển (đối với khách hàng là doanh nghiệp tư nhân)

- + Lịch sử hình thành, phát triển của doanh nghiệp : Loại hình doanh nghiệp, địa chỉ, quá trình tăng trưởng vốn điều lệ / vốn pháp định - vốn đầu tư, các thành viên chủ sở hữu, tỷ trọng góp vốn, mối quan hệ giữa các thành viên, năng lực (tài chính, quản lý, mối quan hệ....), kinh nghiệm của các thành viên...;
- + Cơ cấu tổ chức, số lượng công nhân, khả năng cạnh tranh của doanh nghiệp,...;
- + Các cá nhân, tổ chức có liên quan;
- + Tình hình quản lý, khả năng lãnh đạo, đội ngũ kế thừa;
- + Kế hoạch sản xuất kinh doanh trong thời gian tới;
- Tình hình hoạt động sản xuất, kinh doanh hiện tại (nếu có – hoặc vay vốn để sản xuất, kinh doanh)
- + Các phân tích định tính :
 - Các sản phẩm sản xuất, kinh doanh chính hiện nay, công dụng chính của sản phẩm...;
 - Quy trình sản xuất, kiểm tra chất lượng sản phẩm...;
 - Các yếu tố đầu vào : loại nguyên vật liệu, nhà cung cấp, phương thức thanh toán, tình hình cung – cầu về nguyên vật liệu...;
 - Thị trường tiêu thụ sản phẩm, hệ thống phân phối, các khách hàng tiêu thụ chính, phương thức thu nợ, tình hình cung – cầu về sản phẩm...;
- + Các phân tích định lượng :
 - Khả năng tạo ra lợi nhuận :
 - Doanh thu : số tiền, tỷ trọng các loại doanh thu, tỷ trọng doanh thu xuất khẩu, tốc độ tăng trưởng, các tác động, nguyên nhân, xu hướng phát triển,...;
 - Chi phí : số tiền, tỷ trọng từng khoản mục chi phí, xu hướng biến động,...;
 - Lợi nhuận : số tiền, tỷ trọng từng khoản mục kinh doanh (sản xuất kinh doanh chính, hoạt động tài chính, bất thường,...), xu hướng phát triển;
 - Tình hình khai thác, quản lý tài sản: Số tiền, tỷ trọng từng loại tài sản (tài sản cố định, các khoản phải thu, hàng tồn kho, tiền mặt....)....;

- Phân tích các chỉ số tài chính;
- Nhận định các rủi ro và những yếu tố thuận lợi ảnh hưởng đến tình hình hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp;
- Các kế hoạch hoạt động sản xuất kinh doanh trong tương lai;
-
- Phương án / dự án vay vốn / bảo lãnh
 - + Mục đích của khoản vay / bảo lãnh;
 - + Tổng chi phí đầu tư và cơ cấu nguồn vốn tài trợ : số tiền, tỷ trọng từng loại nguồn vốn tài trợ - lưu ý và làm rõ tính khả thi các khoản mục : vay ngân hàng, phải trả người bán, nguồn vốn chủ sở hữu,...;
 - + Tính khả thi của phương án / dự án vay vốn / bảo lãnh :
 - Hợp pháp : phù hợp với các quy định của pháp luật và có đầy đủ các căn cứ pháp lý – về tư cách pháp nhân, giấy phép hành nghề, khả năng tài chính, kinh nghiệm, uy tín trong quá trình điều hành và sản xuất, kinh doanh của chủ đầu tư,...;
 - Hợp lý : phù hợp với đường lối, chủ trương, chính sách phát triển kinh tế xã hội của đất nước, của ngành, vùng kinh tế, môi trường, các điều kiện cụ thể của địa phương đầu tư, các phương pháp tính toán, số liệu, dữ liệu phân tích, ... có cơ sở khoa học và độ tin cậy cao,...;
 - Khả năng mang lại hiệu quả rõ rệt : hiệu quả về mặt tài chính, mặt kinh tế, xã hội, các chỉ tiêu về an toàn đầu tư, khả năng trả nợ, phân tích độ nhạy,...
 - + Tiến độ thực hiện: các hạng mục đã thực hiện, số tiền tài trợ, nguồn vốn tài trợ, khả năng quản lý theo tiến độ, khả năng của các bên cung cấp, xây dựng;
 - + Quá trình cung cấp các yếu tố đầu vào cho quá trình sản xuất, kinh doanh;
 - + Các khách hàng dự kiến tiêu thụ chính, phương thức thu tiền;
 - + Nguồn thu nhập trả nợ (cần phải nêu được cụ thể về giá trị và số lượng) :
 - Lợi nhuận, khấu hao, chi phí không bằng tiền của phương án / dự án vay vốn;
 - Phân tích báo cáo lưu chuyển tiền tệ trên cơ sở các bảng tính (nêu tại **Bảng 9 : Báo cáo lưu chuyển tiền tệ**).

- Đánh giá tính cân đối tại **Bảng 10 : Bảng cân đối kế hoạch** xác định khả năng hoàn trả và khả năng bổ sung nguồn thanh toán nợ từ việc bán tài sản, bổ sung nguồn vốn chủ sở hữu và các nguồn khác (nếu có).
 - + Khả năng trả nợ của phương án / dự án và các rủi ro có liên quan đến nguồn trả nợ trên cơ sở đánh giá và phân tích độ nhạy của dự án / phương án (xem **Phân tích độ nhạy** và **Phân tích rủi ro dự án**).
 - Tài sản bảo đảm
 - + Loại tài sản bảo đảm, trị giá thẩm định, tình trạng tài sản bảo đảm, có chú thích của nhân viên định giá;
 - + Số tiền cấp tín dụng của từng loại tài sản bảo đảm;
 - + Chủ sở hữu của tài sản bảo đảm, cần trình bày rõ : số lượng người chủ sở hữu, tên, địa chỉ, tuổi, mối quan hệ với khách hàng vay vốn...;
 - + Hiện trạng tài sản bảo đảm: để ở, cho thuê, làm xưởng sản xuất, làm văn phòng, cửa hàng, kho hàng, để trống...;
 - + Có mua bảo hiểm không ?
 - + Tình hình về quy hoạch, giải toả, tranh chấp, lộ giới...;
 - + Khả năng mua bán;
- Trong trường hợp có cá nhân / tổ chức **bảo lãnh** cho khách hàng vay vốn / bảo lãnh tại ACB phải trình bày rõ :
- + Mối quan hệ giữa cá nhân / tổ chức bảo lãnh với khách hàng vay vốn / bảo lãnh;
 - + Thông tin về cá nhân / tổ chức bảo lãnh : tình hình quan hệ với các tổ chức tín dụng, uy tín thanh toán, năng lực kinh doanh...;
 - Thông tin ngành

Thông qua các nguồn thu thập thông tin từ các phương tiện thông tin đại chúng : báo, tạp chí, internet, ... và các tài liệu tổng hợp, phân tích ngành kinh tế của Phòng PTTD (nếu có)..... cần trình bày, phân tích các thông tin ngành để Ban tín dụng / Hội đồng tín dụng có đủ các căn cứ để ra quyết định.
 - Nhận xét

Nhận xét những đặc điểm nổi bật của khách hàng, như : tình hình quan hệ với các tổ chức tín dụng, hoạt động sản xuất kinh doanh hiện tại, phương án / dự án vay vốn / bảo lãnh, nguồn trả nợ, tài sản bảo đảm, các rủi ro liên quan đến khả năng hoàn trả của khách hàng....

- Kiến nghị

Căn cứ nhu cầu của khách hàng, đề xuất các kiến nghị, trình Ban tín dụng / Hội đồng tín dụng xem xét quyết định :

- + Trường hợp kiến nghị từ chối cấp tín dụng : phải nêu rõ lý do;
- + Trường hợp đồng ý cấp tín dụng cho khách hàng - phải nêu rõ :
 - Phương thức cho vay / bảo lãnh;
 - Số tiền, loại tiền cho vay;
 - Thời gian cấp tín dụng (ghi theo đơn vị : tháng); nếu có thời gian ân hạn : ghi rõ thời gian ân hạn và tổng thời gian cho vay;
 - Phương thức trả nợ (vốn gốc – lãi vay) : hàng tháng / hàng quý / hàng 06 tháng, trả cuối kỳ....;
 - Lãi suất / phí, nếu lãi suất / phí thay đổi theo thời gian vay, cần ghi rõ tỷ lệ lãi suất / phí, thời gian áp dụng cho từng thời kỳ;
 - Mục đích sử dụng vốn vay / khoản bảo lãnh;
 - Tài sản bảo đảm : trình bày trên;

Trong trường hợp định giá bất động sản theo giá thị trường, nếu đề xuất tăng hệ số K đối với bất động sản thế chấp, cần ghi rõ : "Trị giá bất động sản tạo lập tại ... có trị giá là đồng (với hệ số K = ...%)";

- Điều kiện khác kèm theo : Tùy thuộc vào từng khách hàng, từng khoản cho vay / bảo lãnh, nên có đề xuất các điều kiện khác kèm theo nhằm đảm bảo an toàn cho hoạt động tín dụng, tối đa hoá lợi nhuận hợp lý cho ACB.

Ví dụ về một số điều kiện khác kèm theo :

- Lập Biên bản họp Hội đồng thành viên (nếu có) về khoản vay / bảo lãnh và tài sản bảo đảm cho khoản vay / bảo lãnh tại ACB.
- Công chứng thế chấp / cầm cố tài sản bảo đảm theo quy định.
- Đăng ký giao dịch bảo đảm đối với tài sản bảo đảm theo quy định.

- Mua / không mua loại bảo hiểm phù hợp tài sản bảo đảm theo quy định. Trong trường hợp, tài sản bảo đảm đã được mua bảo hiểm, phải ghi rõ : chuyển quyền thụ hưởng bảo hiểm cho ACB.
- Ký hợp đồng thế chấp bất động sản song phương – trong trường hợp, bất động sản thế chấp có diện tích đất thực tế / diện tích nhà sử dụng thực tế lớn hơn diện tích đất hợp lệ / diện tích nhà sử dụng hợp lệ.
- Khách hàng mở tài khoản giao dịch và chuyển một phần hoặc 100% các giao dịch tài khoản của khách hàng về ACB.
- Mở L/C nhập máy móc thiết bị / hàng hoá tại ACB.
- Ký Hợp đồng thế chấp / cầm cố khung về việc sử dụng toàn bộ các tài sản bảo đảm để bảo đảm cho tất cả các nghĩa vụ tài chính của khách hàng phát sinh tại ACB.
- Chỉ giải chấp các bất động sản thế chấp khi công ty hoàn tất tất cả các nghĩa vụ tài chính có liên quan tại ACB.
- Tiến độ giải ngân : theo tiến độ thanh toán / theo tiến độ thi công / thực hiện dự án....
- Xuất trình Giấy phép xây dựng trước khi giải ngân.
- Có cam kết không vay bất kỳ tổ chức tín dụng nào khác khi chưa có sự đồng ý bằng văn bản của ACB.
- Cam kết không thế chấp / cầm cố các tài sản hiện có / tài sản hình thành từ vốn vay cho bất kỳ tổ chức tín dụng nào khác khi chưa có sự đồng ý bằng văn bản của ACB.
- Cam kết tăng vốn điều lệ / vốn pháp định với số tiền cụ thể trong thời hạn nhất định về hoàn tất các thủ tục pháp lý có liên quan.
- Có văn bản xác nhận đã nhận đủ tiền của bên bán nhà.
- Thanh toán mua bán nhà qua ACB.
- Giá trị còn lại của L/C at sight, khách hàng cam kết nộp tiền vào để thanh toán khi bộ chứng từ về.
-

(b) Đối với khách hàng doanh nghiệp

- Giới thiệu khách hàng

- + Tên doanh nghiệp, địa chỉ trụ sở, số điện thoại, fax, email, website, địa chỉ nhà xưởng sản xuất, các Chi nhánh (nếu có)..... Trong trường hợp địa chỉ, số điện thoại, fax... trên thực tế khác so với trên các chứng từ pháp lý: ghi cả hai và có chú thích rõ;
- + Giấy phép thành lập, giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh.....: số, ngày cấp, nơi cấp;
- + Người đại diện theo hợp pháp của doanh nghiệp : Họ tên, chức vụ, số điện thoại, địa chỉ liên lạc;
- + Vốn điều lệ / Vốn pháp định đăng ký (tính tới thời điểm gần nhất so với ngày lập Tờ trình thẩm định khách hàng), vốn thực góp;
- + Hình thức sở hữu vốn, như : Doanh nghiệp Nhà nước, Công ty TNHH (01 thành viên hoặc 02 thành viên trở lên), Công ty cổ phần, Doanh nghiệp tư nhân, Công ty hợp danh, Doanh nghiệp liên doanh, Doanh nghiệp 100% vốn đầu tư nước ngoài.....;
- + Chủ đầu tư : ghi rõ tên chủ đầu tư, số tiền, tỷ trọng % vốn góp, loại vốn góp (tiền mặt, quyền sử dụng đất, máy móc thiết bị, thương hiệu.....);
- + Cơ quan chủ quản;
- + Thời gian hoạt động còn lại : dựa vào giấy phép đầu tư;
- + Ngành nghề kinh doanh : sắp xếp theo nhóm và ghi theo thứ tự giảm dần theo % đóng góp vào doanh thu của doanh nghiệp.
- + Số tài khoản giao dịch (ghi tất cả các số tài khoản tiền gửi của doanh nghiệp tại ACB).
- Giới thiệu nhu cầu của khách hàng
 - + Loại nhu cầu tín dụng : vay vốn / bảo lãnh, phương thức vay vốn / bảo lãnh;
 - + Số tiền, loại tiền vay vốn / bảo lãnh : ghi bằng số và bằng chữ. Lưu ý : khi khách hàng vay vốn bằng ngoại tệ, phải tuân thủ các quy định của pháp luật và của ACB về quản lý ngoại hối;
 - + Phương thức trả nợ (vốn gốc – lãi vay): trả hàng tháng / hàng quý / hàng 06 tháng / cuối kỳ....;
 - + Thời gian cho vay / bảo lãnh : ghi theo đơn vị: tháng; nếu có thời gian ân hạn : ghi rõ thời gian ân hạn và tổng thời gian vay;

- + Lãi suất / phí đề nghị.
- + Mục đích vay vốn / bảo lãnh : ghi cụ thể, chính xác, chi tiết theo đề nghị của khách hàng, không ghi chung chung như sau : vay bổ sung vốn lưu động, ...;
- + Thời gian giải quyết hồ sơ : ghi rõ ngày, tháng, năm nhận hồ sơ ban đầu; và ngày, tháng, năm nhận đủ hồ sơ của khách hàng,
- Tình hình quan hệ với các tổ chức tín dụng
 - + Quan hệ với ACB :
 - ° Giao dịch tài khoản : Phản ánh tình hình giao dịch tài khoản của doanh nghiệp trong quá khứ (nếu có) - về loại sản phẩm giao dịch, thời gian giao dịch, doanh số... - số liệu càng chi tiết, dãy thời gian phản ánh càng dài càng tốt;
 - ° Giao dịch thanh toán quốc tế : Phản ánh tình hình giao dịch thanh toán quốc tế của doanh nghiệp trong quá khứ (nếu có) – về loại sản phẩm giao dịch, thời gian giao dịch, doanh số... - số liệu càng chi tiết, dãy thời gian phản ánh càng dài càng tốt;
 - ° Quan hệ tín dụng :
 - Doanh nghiệp đã có quan hệ với ACB hay chưa ? Trên chương trình TCBS có lưu thông tin của doanh nghiệp không ? Doanh nghiệp có từng bị từ chối cấp tín dụng tại một trong các đơn vị của ACB chưa ? Nếu có, lý do từ chối;
 - Tổng số tiền đã được cấp tín dụng; trong đó : số tiền cho vay, số tiền bảo lãnh (nếu có); phương thức cho vay,...;
 - Thời gian hiệu lực của khoản vay / bảo lãnh;
 - Mục đích cấp tín dụng;
 - Tài sản bảo đảm : Ghi thông tin chi tiết, cụ thể của từng loại tài sản bảo đảm – về loại tài sản bảo đảm, giá trị thẩm định, số tiền cấp tín dụng của từng loại tài sản bảo đảm, tình trạng tài sản bảo đảm.... Xếp loại tài sản bảo đảm (căn cứ vào kết quả của hệ thống chấm điểm tín dụng).
 - Điều kiện của các khoản vay / bảo lãnh;
 - Tổng dư nợ vay / bảo lãnh đã giải ngân / phát hành bảo lãnh : Ghi chi tiết, cụ thể của từng món vay / bảo lãnh – về số tiền, loại tiền tệ, mục đích, lãi suất / phí, thời gian vay / bảo lãnh, thời gian đáo hạn, ... ;
 - Hạn mức tín dụng được cấp chưa sử dụng (nếu có);

- Nhận xét về uy tín giao dịch của doanh nghiệp;
- Xếp loại doanh nghiệp (căn cứ vào kết quả của hệ thống chấm điểm tín dụng).
- + Quan hệ với các tổ chức tín dụng khác :
 - Ghi chi tiết, cụ thể tình hình quan hệ (giao dịch, thanh toán quốc tế, tín dụng... ..) đối với các tổ chức tín dụng khác (ngoài ACB) :
 - Tên tổ chức tín dụng, các sản phẩm - dịch vụ ngân hàng đã / đang giao dịch, doanh số giao dịch;
 - Tổng dư nợ vay / bảo lãnh tại các tổ chức tín dụng khác, hạn mức được cấp, loại tài sản bảo đảm, giá trị tài sản bảo đảm, tình hình nợ quá hạn...;
 - Các thông tin khác – như :
 - Doanh nghiệp có nằm trong danh sách nợ thuế, trốn thuế do cơ quan thuế ban hành hay không?
 - Hiện trạng hoạt động của doanh nghiệp: doanh nghiệp có bị thu hồi giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh do không nộp báo cáo tài chính hay không? Có đang bị tranh chấp, kiện tụng hay không?.....
 - Doanh nghiệp có được Trung tâm thông tin tín dụng – Ngân hàng Nhà nước Việt Nam (CIC) phân loại, xếp hạng hay không? Nếu có, được xếp loại gì?, ...;
 - Lý do doanh nghiệp đặt quan hệ với ACB.
- Quá trình thành lập, phát triển
 - + Lịch sử hình thành, phát triển của doanh nghiệp : Loại hình doanh nghiệp, địa chỉ, quá trình tăng trưởng vốn điều lệ / vốn pháp định - vốn đầu tư, các thành viên chủ sở hữu, tỷ trọng góp vốn, mối quan hệ giữa các thành viên, năng lực (tài chính, quản lý, mối quan hệ...), kinh nghiệm của các thành viên...;
 - + Cơ cấu tổ chức, số lượng công nhân, khả năng cạnh tranh của doanh nghiệp...;
 - + Các cá nhân, tổ chức có liên quan : công ty mẹ, công ty con, Chi nhánh...;
 - + Tình hình quản lý, khả năng lãnh đạo, đội ngũ kế thừa;

- + Kế hoạch sản xuất kinh doanh trong thời gian tới;
- Tình hình hoạt động sản xuất, kinh doanh hiện tại
- + Các phân tích định tính :
 - Các sản phẩm sản xuất, kinh doanh chính hiện nay, công dụng chính của sản phẩm...;
 - Quy trình sản xuất, kiểm tra chất lượng sản phẩm...;
 - Các yếu tố đầu vào : loại nguyên vật liệu, nhà cung cấp, phương thức thanh toán, tình hình cung – cầu về nguyên vật liệu...;
 - Thị trường tiêu thụ sản phẩm, hệ thống phân phối, các khách hàng tiêu thụ chính, phương thức thu nợ, tình hình cung – cầu về sản phẩm...;
- + Các phân tích định lượng :
 - Khả năng tạo ra lợi nhuận :
 - Doanh thu : số tiền, tỷ trọng các loại doanh thu, tỷ trọng doanh thu xuất khẩu, tốc độ tăng trưởng, các tác động, nguyên nhân, xu hướng phát triển,...;
 - Chi phí : số tiền, tỷ trọng từng khoản mục chi phí, xu hướng biến động,...;
 - Lợi nhuận : số tiền, tỷ trọng từng khoản mục kinh doanh (sản xuất kinh doanh chính, hoạt động tài chính, bất thường,...), xu hướng phát triển;
 - Tình hình khai thác, quản lý tài sản: số tiền, tỷ trọng từng loại tài sản (tài sản cố định, các khoản phải thu, hàng tồn kho, tiền mặt....)....;
 - Phân tích các chỉ số tài chính;
 - Nhận định các rủi ro và những yếu tố thuận lợi ảnh hưởng đến tình hình hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp;
 - Các kế hoạch hoạt động sản xuất kinh doanh trong tương lai;
 -
- Phương án / dự án vay vốn / bảo lãnh
- + Mục đích của khoản vay / bảo lãnh;
- + Tổng chi phí đầu tư và cơ cấu nguồn vốn tài trợ : số tiền, tỷ trọng từng loại nguồn vốn tài trợ - lưu ý và làm rõ tính khả thi các khoản mục : vay ngân hàng, phải trả người bán, nguồn vốn chủ sở hữu,...;

- + Tính khả thi của phương án / dự án vay vốn / bảo lãnh :
 - ° Hợp pháp : phù hợp với các quy định của pháp luật và có đầy đủ các căn cứ pháp lý – về tư cách pháp nhân, giấy phép hành nghề, khả năng tài chính, kinh nghiệm, uy tín trong quá trình điều hành và sản xuất, kinh doanh của chủ đầu tư,...;
 - ° Hợp lý : phù hợp với đường lối, chủ trương, chính sách phát triển kinh tế xã hội của đất nước, của ngành, vùng kinh tế, môi trường, các điều kiện cụ thể của địa phương đầu tư, các phương pháp tính toán, số liệu, dữ liệu phân tích, ... có cơ sở khoa học và độ tin cậy cao,...;
 - ° Khả năng mang lại hiệu quả rõ rệt : hiệu quả về mặt tài chính, mặt kinh tế, xã hội, các chỉ tiêu về an toàn đầu tư, khả năng trả nợ, phân tích độ nhạy,...
- + Tiến độ thực hiện: các hạng mục đã thực hiện, số tiền tài trợ, nguồn vốn tài trợ, khả năng quản lý theo tiến độ, khả năng của các bên cung cấp, xây dựng;
- + Quá trình cung cấp các yếu tố đầu vào cho quá trình sản xuất, kinh doanh;
- + Các khách hàng dự kiến tiêu thụ chính, phương thức thu tiền;
- + Nguồn thu nhập trả nợ (cần phải nêu được cụ thể về giá trị và số lượng) :
 - ° Lợi nhuận, khấu hao, chi phí không bằng tiền của phương án / dự án vay vốn;
 - ° Phân tích báo cáo lưu chuyển tiền tệ trên cơ sở các bảng tính (nêu tại **Bảng 9 : Báo cáo lưu chuyển tiền tệ**).
 - ° Đánh giá tính cân đối tại **Bảng 10 : Bảng cân đối kế hoạch** xác định khả năng hoàn trả và khả năng bổ sung nguồn thanh toán nợ từ việc bán tài sản, bổ sung nguồn vốn chủ sở hữu và các nguồn khác (nếu có).
- + Khả năng trả nợ của phương án / dự án và các rủi ro có liên quan đến nguồn trả nợ trên cơ sở đánh giá và phân tích độ nhạy của dự án / phương án (xem **Phân tích độ nhạy** và **Phân tích rủi ro dự án**).
- Tài sản bảo đảm
 - + Loại tài sản bảo đảm, trị giá thẩm định, tình trạng tài sản bảo đảm, có chú thích của nhân viên định giá;
 - + Số tiền cấp tín dụng của từng loại tài sản bảo đảm;

- + Chủ sở hữu của tài sản bảo đảm; Trong trường hợp chủ sở hữu là cá nhân: cần trình bày rõ : số lượng người chủ sở hữu, tên, địa chỉ, tuổi, mối quan hệ với doanh nghiệp vay vốn...;
- + Hiện trạng tài sản bảo đảm: để ở, cho thuê, làm xưởng sản xuất, làm văn phòng, cửa hàng, kho hàng, để trống...;
- + Có mua bảo hiểm không ?
- + Tình hình về quy hoạch, giải toả, tranh chấp, lộ giới...;
- + Khả năng mua bán;
- + Xếp loại tài sản bảo đảm (theo kết quả của chương trình : “Chấm điểm tín dụng khách hàng doanh nghiệp và phân loại tài sản bảo đảm”).

Trong trường hợp có cá nhân / tổ chức bảo lãnh cho doanh nghiệp vay vốn / bảo lãnh tại ACB phải trình bày rõ :

- + Mối quan hệ giữa cá nhân / tổ chức bảo lãnh với doanh nghiệp vay vốn / bảo lãnh;
- + Thông tin về cá nhân / tổ chức bảo lãnh : tình hình quan hệ với các tổ chức tín dụng, uy tín thanh toán, năng lực kinh doanh...;
- Kết quả chấm điểm tín dụng
Theo nội dung Bảng “Kết quả chấm điểm tín dụng, xếp loại doanh nghiệp” của Hệ thống chấm điểm tín dụng, xếp hạng doanh nghiệp trên TCBS.
- Thông tin ngành
Thông qua các nguồn thu thập thông tin từ các phương tiện thông tin đại chúng : báo, tạp chí, internet, ... và các tài liệu tổng hợp, phân tích ngành kinh tế của Phòng PTTD (nếu có)..... cần trình bày, phân tích các thông tin ngành để Ban tín dụng / Hội đồng tín dụng có đủ các căn cứ để ra quyết định.
- Nhận xét
Nhận xét những đặc điểm nổi bật của doanh nghiệp, như : tình hình quan hệ với các tổ chức tín dụng, hoạt động sản xuất kinh doanh hiện tại, phương án / dự án vay vốn / bảo lãnh, nguồn trả nợ, tài sản bảo đảm, các rủi ro liên quan đến khả năng hoàn trả của khách hàng....
- Kiến nghị
Căn cứ nhu cầu của khách hàng, đề xuất các kiến nghị, trình Ban tín dụng / Hội đồng tín dụng xem xét quyết định :

- + Trường hợp kiến nghị từ chối cấp tín dụng : phải nêu rõ lý do;
- + Trường hợp đồng ý cấp tín dụng cho khách hàng - phải nêu rõ :
 - Phương thức cho vay / bảo lãnh;
 - Số tiền, loại tiền cho vay;
 - Thời gian cấp tín dụng (ghi theo đơn vị : tháng); nếu có thời gian ân hạn : ghi rõ thời gian ân hạn và tổng thời gian cho vay;
 - Phương thức trả nợ (vốn gốc – lãi vay) : hàng tháng / hàng quý / hàng 06 tháng, trả cuối kỳ....;
 - Lãi suất / phí, nếu lãi suất / phí thay đổi theo thời gian vay, cần ghi rõ tỷ lệ lãi suất / phí, thời gian áp dụng cho từng thời kỳ;
 - Mục đích sử dụng vốn vay / khoản bảo lãnh;
 - Tài sản bảo đảm : trình bày trên;

Trong trường hợp định giá bất động sản theo giá thị trường, nếu đề xuất tăng hệ số K đối với bất động sản thế chấp, cần ghi rõ : ”Trị giá bất động sản tạo lập tại ... có trị giá là đồng (với hệ số K = ...%)“;

- Điều kiện khác kèm theo : Tùy thuộc vào từng khách hàng, từng khoản cho vay / bảo lãnh, nên có đề xuất các điều kiện khác kèm theo nhằm đảm bảo an toàn cho hoạt động tín dụng, tối đa hoá lợi nhuận hợp lý cho ACB.

Ví dụ về một số điều kiện khác kèm theo :

- Lập Biên bản họp Hội đồng thành viên / Hội đồng quản trị doanh nghiệp về khoản vay / bảo lãnh và tài sản bảo đảm cho khoản vay / bảo lãnh tại ACB.
- Công chứng thế chấp / cầm cố tài sản bảo đảm theo quy định.
- Đăng ký giao dịch bảo đảm đối với tài sản bảo đảm theo quy định.
- Mua / không mua loại bảo hiểm phù hợp tài sản bảo đảm theo quy định. Trong trường hợp, tài sản bảo đảm đã được mua bảo hiểm, phải ghi rõ : chuyển quyền thụ hưởng bảo hiểm cho ACB.
- Ký hợp đồng thế chấp bất động sản song phương – trong trường hợp, bất động sản thế chấp có diện tích đất thực tế / diện tích nhà sử dụng thực tế lớn hơn diện tích đất hợp lệ / diện tích nhà sử dụng hợp lệ.

- Doanh nghiệp mở tài khoản giao dịch và chuyển một phần hoặc 100% các giao dịch tài khoản của doanh nghiệp về ACB.
- Mở L/C nhập máy móc thiết bị / hàng hoá tại ACB.
- Ký Hợp đồng thế chấp / cầm cố khung về việc sử dụng toàn bộ các tài sản bảo đảm để bảo đảm cho tất cả các nghĩa vụ tài chính phát sinh tại ACB.
- Chi giải chấp các bất động sản thế chấp khi hoàn tất tất cả các nghĩa vụ tài chính có liên quan tại ACB.
- Tiến độ giải ngân : theo tiến độ thanh toán / theo tiến độ thi công / thực hiện dự án....
- Xuất trình Giấy phép xây dựng trước khi giải ngân.
- Có cam kết không vay bất kỳ tổ chức tín dụng nào khác khi chưa có sự đồng ý bằng văn bản của ACB.
- Cam kết không thế chấp / cầm cố các tài sản hiện có / tài sản hình thành từ vốn vay cho bất kỳ tổ chức tín dụng nào khác khi chưa có sự đồng ý bằng văn bản của ACB.
- Cam kết tăng vốn điều lệ / vốn pháp định với số tiền cụ thể trong thời hạn nhất định về hoàn tất các thủ tục pháp lý có liên quan.
- Có văn bản xác nhận đã nhận đủ tiền của bên bán nhà.
- Thanh toán mua bán nhà qua ACB.
- Giá trị còn lại của L/C at sight, khách hàng cam kết nộp tiền vào để thanh toán khi bộ chứng từ về.
-

3. Mẫu tờ trình

a. Đối với khách hàng cá nhân

- (1) Tờ trình thẩm định khách hàng vay vốn ngắn hạn (V/v vay vốn sản xuất kinh doanh, khách hàng cá nhân) :

Sử dụng mẫu QF-32/NH – [Xem mẫu](#).

- (2) Tờ trình thẩm định khách hàng vay vốn ngắn hạn (V/v vay vốn mua nhà / xây dựng, sửa chữa nhà / mua xe / tiêu dùng / thanh toán chi phí du học ..., khách hàng là cá nhân) :

Sử dụng mẫu QF-33/NH – [Xem mẫu](#).

- (3) Tờ trình thẩm định khách hàng vay vốn trung, dài hạn (V/v vay vốn sản xuất kinh doanh, khách hàng là cá nhân) :

Sử dụng mẫu QF-26/TDH – [Xem mẫu](#).

- (4) Tờ trình thẩm định khách hàng vay vốn trung, dài hạn (V/v vay vốn xây dựng nhà, khách hàng là cá nhân) :

Sử dụng mẫu QF-27/TDH – [Xem mẫu](#).

- (5) Tờ trình thẩm định khách hàng vay vốn trung, dài hạn (V/v chuyển đổi từ vay vàng vay VND, khách hàng là cá nhân) :

Sử dụng mẫu QF-52/TDH – [Xem mẫu](#).

- (6) Tờ trình thẩm định khách hàng (áp dụng cho khách hàng có nguồn thu nhập trả nợ chính từ lương) :

Sử dụng mẫu QF-20a/KHCN – [Xem mẫu](#).

- (7) Tờ trình thẩm định khách hàng (áp dụng cho khách hàng có nguồn thu nhập trả nợ chính từ hoạt động sản xuất kinh doanh) :

Sử dụng mẫu QF-20b/KHCN – [Xem mẫu](#).

b. Đối với khách hàng doanh nghiệp

- (1) Tờ trình thẩm định khách hàng (V/v xét duyệt cho vay món ngắn hạn) :

Sử dụng mẫu QF-23/NH – [Xem mẫu](#).

- (2) Tờ trình thẩm định khách hàng (V/v xét duyệt cho vay ngắn hạn trong hạn mức tín dụng) :

Sử dụng mẫu QF-25/NH – [Xem mẫu](#).

- (3) Tờ trình thẩm định khách hàng (V/v tài trợ trung, dài hạn cho dự án) :

Sử dụng mẫu QF-21/TDH – [Xem mẫu](#).

V.CÁC PHỤ LỤC

- [Phụ Lục 8A. Giao Tiếp Và Lượng Định Khách Hàng Qua Giao Tiếp.](#)
- [Phụ Lục 8B. Nội Dung Kiểm Tra Tình Trạng Thực Tế Của Tài Sản Bảo Đảm.](#)
- [Phụ Lục 8C. Các Phương Pháp Dự Trù Số Cầu.](#)
 - + [1/ Phương pháp đường thẳng số học](#)
 - + [2/ Phương pháp đường cong hình học](#)
 - + [3/ Phương pháp đường thẳng thống kê](#)
 - + [4/ Phương pháp đường bình phương bé nhất \(Least Square\)](#)
 - + [5/ Phương pháp semi-log thống kê](#)
 - + [6/ Phương pháp parabol thống kê](#)

PHỤ LỤC 8A. GIAO TIẾP VÀ LƯỢNG ĐỊNH KHÁCH HÀNG QUA GIAO TIẾP

Khi giao tiếp với khách hàng bên cạnh các kỹ năng cần có đối với một NVTD, việc lượng định khách hàng từ các kết quả thu nhận được trong quá trình giao tiếp cũng là một kỹ năng khác quan trọng trong công tác tín dụng. Qua giao tiếp với khách hàng NVTD có thể sẽ khai thác và nắm bắt được các thông tin cần thiết từ người vay, làm cơ sở xem xét để có thể đưa ra quyết định cần thiết – như : quyết định cho vay, từ chối cho vay, thu nợ trước hạn, thay thế biện pháp bảo đảm v.v... . Mặt khác qua làm việc với NVTD, khách hàng cũng sẽ đánh giá được chất lượng phục vụ của NH hoặc phát hiện những sản phẩm mới cần cho NH đáp ứng được các yêu cầu phục vụ khách hàng.

I/ Thu thập, tổng hợp các thông tin khách hàng và các yêu cầu của khách hàng :

1/ Chuẩn bị :

- Hiểu rõ các kỹ năng giao tiếp và am tường các sản phẩm và dịch vụ NH.
- Nhận thức được yêu cầu của khách hàng.
- Chuẩn bị một cuốn sổ để ghi chép các nội dung cơ bản như sau :

- (1) Thời gian tiếp.
- (2) Tên Khách hàng.
- (3) Địa chỉ.
- (4) Ngành nghề.
- (5) Số tiền vay vốn hoặc cần xử lý.
- (6) Mục đích.
- (7) Tài sản bảo đảm.
- (8) Nguồn trả nợ.
- (9) Các ghi chép khác : nội dung ghi ở mục này có thể các nội dung có liên quan hoặc bổ sung đến 8 mục nêu trên.
- (10) Thái độ của khách hàng và nhận định của NVTD theo từng sự việc.

- Hiểu phương cách thu thập và xử lý các thông tin cần thiết và có liên quan đến nội dung vay vốn và khách hàng vay từ hệ thống thông tin của Trung tâm Thông Tin Tín Dụng (CIC) của NHNN, thông tin thị trường và các tác động đến khoản vay và người vay, trong đó một số nội dung cần đặc biệt quan tâm, mà NVTD cần phải có một số thông tin cơ bản trước khi tiếp xúc với khách hàng :

- + Tình hình thị trường sản phẩm, dự báo sự biến động của giá cả, thị phần;
- + Những lĩnh vực kinh tế, thị trường đang có biến động lớn;
- + Xu thế giải thể, sáp nhập;
- + Các thông tin cần thiết có liên quan và làm ảnh hưởng đến tài sản bảo đảm;

+ Các thông tin về khách hàng vay như : độ tin cậy của những báo cáo tài chính, lĩnh vực đầu tư, uy tín của khách hàng được nắm bắt qua làm việc trực tiếp và các luồng thông tin khác cận kề với khách hàng.

2/ Những yêu cầu đối với NVTD khi giải quyết nợ có vấn đề :

a/ Những yêu cầu cần phải làm :

- Trong các trường hợp cho vay với số vốn lớn, hoặc phải xử lý những vụ việc quan trọng, cần có ít nhất hai NVTD tham gia cuộc gặp gỡ với người vay và thẩm tra lại những gì người vay nói;
- Thái độ dễ chịu nhưng cũng cần phải rõ ràng và kiên quyết;
- Phải có chương trình làm việc cụ thể;
- Hãy để người vay có cơ hội giải bày suy nghĩ và phương thức thực hiện;
- Thu thập được nhiều tình hình của người vay càng tốt;
- Trình bày rõ những yêu cầu mà ngân hàng mong chờ ở khách hàng;
- Thiết lập những giới hạn thời gian xử lý cho chương trình hành động;
- Nếu NVTD đang ở tâm trạng quá hưng phấn hoặc ức chế, hãy hoãn cuộc gặp với người vay.

b/ Những điều Không nên làm :

- Không làm việc một mình trong những tình huống phải xử lý cho vay vốn lớn hoặc khó khăn, phức tạp;
- Chần chừ;
- Thể hiện là một người nhân từ;
- Chấp nhận những báo cáo của khách hàng và của bên thứ ba chỉ ở góc độ bề mặt;
- Không bao giờ lo lắng về mục đích thực sự của khoản vay;
- Ngồi lý tại phòng làm việc;
- Xem lướt qua việc gia hạn;
- Làm phiên người vay bằng những chi tiết thứ yếu;
- Luôn luôn nghĩ tích cực;
- Đặt niềm tin vào tương lai;
- Không lo lắng về trách nhiệm cá nhân đối với công việc;
- Làm khi nào có lệnh của cấp trên.

c/ Lên lịch làm việc :

Trong mọi tình huống cũng như khi tiếp nhận và phân tích những thông tin theo yêu cầu, điều mà NVTD phải luôn ghi nhớ, đồng thời cũng phải chủ động tìm kiếm tính xác thực của những nội dung sau :

- Khách hàng vẫn luôn là một doanh nghiệp có khả năng tài chính tốt trong thực tại và tương lai. Có thông tin để chứng minh điều đó ?
- Luôn có thái độ hợp tác, tiếp tục hỗ trợ khách hàng vay vốn, kể cả trong trường hợp phát sinh những tình huống xấu. Và mức độ cần thực hiện đến đâu, thông tin về sự hợp tác và các tác động thực sự ?

Lưu ý rằng khi tìm kiếm các thông tin nhằm xác thực 2 nội dung trên phải thực sự cầu thị, các thông tin phải có cơ sở và căn cứ chắc chắn, phải biết lắng nghe khách hàng trình bày, nhưng không thể chỉ tin vào việc nghe khách hàng trình bày khi các thông tin đó chưa được kiểm chứng và chưa có căn cứ đáng tin cậy.

Những vấn đề chính cần được vạch ra trong lịch làm việc :

- Mục tiêu gì cần phải được giải quyết ?
- Những vấn đề nào của khoản vay cần quan tâm hoặc có vấn đề ?
- Các giải pháp nào để xử lý vấn đề trên ? Kể cả việc cần sự hợp tác và hỗ trợ của đồng sự và lãnh đạo ?
- Phương thức thực hiện những giải pháp này ?
- Những phương thức/giải pháp đó sẽ đạt được mục đích gì ?
- Thời gian cần thiết và hợp lý để thực hiện của từng bước và hoàn thành công việc?
- Các Kết quả/hậu quả, rủi ro phát sinh hoặc những tác động phụ chung quanh việc thực hiện hoàn tất chương trình đã vạch ra ?

Các trường hợp phát sinh cần phải xử lý, NVTD cần thiết có sự phê duyệt hành động từ cấp cao hơn trước lúc thực hiện. NVTD cần phải chứng minh được sự hợp lý của lịch làm việc tại cuộc họp của Hội đồng Tín dụng hoặc Ban lãnh đạo.

NVTD cần thu thập các tài liệu của khách hàng như sau :

- Báo cáo tài chính của 3 năm gần nhất;
- Báo cáo ngân quỹ và lưu chuyển tiền tệ dự kiến cho 12 tháng tới;
- Một hồ sơ ghi rõ những dự báo về khoản nợ có thể sắp phải trả , thời gian trả, các thỏa ước giảm nợ – như : bán tài sản, giảm hàng tồn kho, cải thiện chỉ số tài chính...

d/ Thực hiện chương trình làm việc :

(1) Tiếp xúc khách hàng :

Khi lịch trình làm việc đã được xây dựng xong hoặc được phê chuẩn trong trường hợp phải thông qua Hội đồng Tín dụng, NVTD cần phải tiếp xúc khách hàng vay. Để lịch trình làm việc đạt hiệu quả cần thiết phải có sự chú ý và quan tâm thích đáng của khách hàng liên quan đến lịch trình làm việc này và NVTD nên linh hoạt với những khả năng có thể xảy ra. Những trường hợp người lãnh đạo của bên vay vốn khi không đồng tình với nội dung làm việc, bởi lý do khắt khe của nội dung ..., thường thì cơ hội thành công là khó khăn. NVTD cần phải nhận thức được một cách rõ ràng là liệu khách hàng có còn động cơ tiếp tục quan hệ với ACB hoặc còn muốn tiếp tục kinh doanh nữa hay không.

Bên cạnh đó, một vấn đề khá quan trọng khác là lịch trình làm việc này và kết quả của lịch trình này hầu hết được xem như là một thỏa ước với khách hàng vay, trong đó ghi rõ các điều khoản và điều kiện liên quan đến việc tiếp tục thực hiện việc vay vốn, tiếp tục khoản vay, có thể làm rõ được việc này với khách hàng trong lịch trình làm việc sẽ tránh được những hiểu lầm không cần có phát sinh giữa hai bên. Những thỏa thuận cần ghi rõ:

- Những mục tiêu mà hai bên mong muốn đạt đến;
- Thời gian hoàn thành các bước công việc, từng thời kỳ cần thiết và toàn bộ nội dung chương trình; và các kết quả đạt đến trong từng thời kỳ;
- Giải pháp cụ thể được thực hiện;
- Những mục tiêu cụ thể cần đạt đến.

NVTD cần yêu cầu khách hàng ký vào văn bản nói trên để xác nhận việc khách hàng chấp nhận và cam kết thực hiện. Hồ sơ này cần phải lưu giữ cẩn thận, đầy đủ và chính xác.

(2) Tư vấn giúp đỡ khách hàng tháo gỡ khó khăn :

Bên cạnh việc tiếp xúc khách hàng để giải quyết một vấn đề cụ thể như : xem xét cho vay, xử lý nợ v... Việc tư vấn cho khách hàng tháo gỡ những khó khăn trong kinh doanh, trong quản lý... mà những khó khăn chủ yếu thường là do cung cách điều hành, chiến lược kinh doanh, sự thích nghi với thị trường, mô hình hoạt động cũng là một trong những yêu cầu quan trọng và cần thiết trong hoạt động ngân hàng.

Việc tư vấn được đặt vào các mục tiêu chính như sau :

- Mở rộng sản xuất, tăng năng suất lao động, hạ giá thành sản phẩm;
- Cải tiến kỹ thuật bằng việc áp dụng những công nghệ tiên tiến trong từng công đoạn sản xuất hay toàn bộ dây chuyền công nghệ;
- Đa dạng hóa sản phẩm, tăng sản phẩm mới;
- Thay đổi chiến lược tiêu thụ sản phẩm, chương trình tiếp thị, xác định phân khúc thị trường;
- Xác định khả năng sinh lời từ thị trường, từ nội tại và loại bỏ một số hoạt động không sinh lời;
- Giảm bớt các định phí không sinh lời như : Bán bớt tài sản, bán bớt một phần doanh nghiệp v.v...
- Khả năng tiếp nhận vốn đầu tư, loại vốn đầu tư thích hợp và nguồn cung ứng vốn có thể từ một hay hơn một ngân hàng hoặc từ các định chế tài chính khác;

3/ Thu thập, tổng hợp các thông tin khách hàng và các yêu cầu của khách hàng :

Để quyết định cho vay, từ chối khoản vay, hay tiến hành các biện pháp xử lý phù hợp, NVTD phải tiến hành điều tra, thu thập, tổng hợp và phân tích các nguồn thông tin về khách hàng, bao gồm : thông tin do khách hàng cung cấp, thông tin từ Trung tâm Thông tin Tín dụng, thông tin thu thập được từ các nguồn thông tin ở các cơ quan có liên quan và thị trường.

Một số loại thông tin quan trọng cần phải tiến hành thu thập như sau :

a) Phỏng vấn người vay :

NVTD phải nghiên cứu, chuẩn bị trước nội dung phỏng vấn, càng chi tiết càng tốt. Lưu giữ cẩn thận biên bản ghi chép nội dung các cuộc phỏng vấn, đề phòng trường hợp có kiện tụng. Trong quá trình tiếp xúc với khách hàng cần lưu ý :

- Quan sát thái độ, phương pháp và nội dung trả lời của khách hàng, phát hiện những mâu thuẫn và các vấn đề không nhất quán, hoặc không trung thực giữa hồ sơ vay vốn và nội dung trả lời phỏng vấn.
- Nhận xét tư cách, năng lực quản lý điều hành SXKD của chủ doanh nghiệp hoặc người vay vốn.
- Yêu cầu giải đáp các điểm chưa rõ trong hồ sơ pháp lý, phương án KD, nguồn trả nợ ngân hàng.

b) Thu thập những thông tin liên quan đến khách hàng :

- Thông tin do khách hàng cung cấp từ hồ sơ vay vốn, sổ sách kế toán, báo cáo tài chính. Khi khách hàng cung cấp đầy đủ những hồ sơ đã nêu tại điểm 2b, NVTD phải tổng hợp lại đầy đủ các thông tin quan trọng như :

+ Tình hình sản xuất kinh doanh phát triển hay trì trệ, kết quả kinh doanh thời gian qua tốt lên hay xấu đi ?

+ Tình hình tài chính : vốn tự có thực tế, chất lượng tài sản nợ, tài sản có, khả năng thanh toán chung, khả năng trả nợ vay... lưu ý thu thập các thông tin về tình hình tài chính theo số liệu lịch sử từ 02 đến 03 năm liên tục trước thời điểm vay để rút ra kết luận chính xác hơn (nếu có).

+ Số lao động: gián tiếp, trực tiếp (so sánh với các doanh nghiệp tương tự)

+ Tiền lương, thu nhập bình quân có chiều hướng tăng hay giảm.

- Thông tin từ các tổ chức có liên quan:

+ Từ Trung tâm Thông tin Tín dụng của Ngân hàng Nhà nước để nắm được thực trạng nợ nần của các doanh nghiệp, cá nhân chuẩn bị cho vay.

+ Từ cơ quan kiểm toán, cơ quan thuế, Hải quan, Sở địa chính....

+ Thông tin thị trường : dư luận CBCNV, báo chí, sự đoàn kết thống nhất trong ban lãnh đạo, ý kiến của khách hàng có quan hệ mua bán với người vay.

- Từ thực tế tại nơi hoạt động sản xuất kinh doanh của người vay :

+ Khảo sát, tham quan thực tế tại nhà máy, nhà xưởng xem xét tình trạng máy móc thiết bị hiện có, công nghệ sản xuất hiện đại hay lạc hậu, công suất, chất lượng sản phẩm, tồn kho...

+ Khảo sát tình trạng dự trữ, điều kiện và khả năng tập trung, tồn kho và hạch toán nguyên, nhiên, vật liệu, đặc biệt chú trọng việc khảo sát đối tượng vay vốn; Điều kiện bảo quản...

+ Tìm hiểu tình hình hoạt động, năng lực sản xuất, tiềm năng và nhu cầu phát triển... qua đó, đánh giá tính chất đúng đắn của yêu cầu vay vốn và phát hiện những nhu cầu vay vốn mới, đề cập đơn vị tìm kiếm giải pháp.

+ Tham quan văn phòng nơi làm việc, gặp gỡ nhân viên ở đó để thực tế đánh giá khả năng, hiệu quả quản lý, chất lượng và uy tín sản phẩm.

+ Tìm hiểu tuổi tác, thời gian đảm nhận chức vụ của chủ doanh nghiệp hoặc người vay vốn.

Lưu ý khi điều tra thực tế tại nơi hoạt động của người vay : Tất cả các nội dung trên phải được chuẩn bị, đặt vấn đề cần tìm hiểu và khảo sát trước khi đến đơn vị; Nếu còn vấn đề gì chưa rõ hoặc cần tìm hiểu thêm, nên trao đổi với đồng sự và người hiểu biết trước khi tiếp xúc với khách hàng.

Lưu ý về tính cách và uy tín của khách hàng :

- Mục tiêu thẩm định về tính cách và uy tín khách hàng để hạn chế đến mức thấp nhất các rủi ro chủ quan của khách hàng gây nên như : rủi ro về đạo đức, thiếu năng lực trình độ, thiếu kinh nghiệm kinh doanh, khả năng thích ứng với thị trường chưa nhạy bén. Để phòng phát hiện ngay từ ban đầu những khách hàng xấu lợi dụng.

- Chú ý những chủ doanh nghiệp hay người vay vốn chưa được đào tạo qua các trường lớp. Khi quan hệ vay vốn, khách hàng có những lời bóng gió về lợi ích, giúp đỡ cá nhân, thận trọng với những chủ doanh nghiệp sắp nghỉ hưu, những người hay rượu chè, cờ bạc...

- Các thông tin khác có liên quan :

Bao gồm các thông tin thị trường và các tác động đến khoản vay và người vay :

- + Tình hình thị trường sản phẩm, dự báo sự biến động của giá cả, thị phần;
- + Những lĩnh vực kinh tế, thị trường đang có biến động lớn;
- + Xu thế giải thể, sáp nhập;
- + Thông tin cần thiết có liên quan và làm ảnh hưởng đến tài sản bảo đảm;
- + Các thông tin về khách hàng vay như : độ tin cậy của những báo cáo tài chính, lĩnh vực đầu tư, uy tín của khách hàng được nắm bắt qua làm việc trực tiếp và các luồng thông tin khác cận kề với khách hàng.

II/ Các dấu hiệu cần nhận biết và xử lý :

1/ Từ phía khách hàng :

a/ Các dấu hiệu sau nay khi phát hiện cần được kiểm tra ngay :

- Khách hàng có ý lẩn tránh hoặc thoái thác trả lời cho Nhân viên ngân hàng;
- Doanh thu bán hàng giảm;
- Không thực hiện được những đơn đặt hàng;
- Các khoản thu tiền về chậm;
- Nhiều tài sản không hoạt động;
- Hàng tồn kho bán chậm hoặc gần như không bán được;
- Mua hoặc bán hàng cho một nhà cung cấp độc nhất hay một khách hàng duy nhất, hoặc chịu nhiều chi phối vào sự độc quyền thương mại;
- Áp dụng quá nhiều chính sách chiết khấu không đồng nhất và có chiết khấu bất thường;

- Bị chi phối bởi các hoạt động phi sản xuất hoặc không có liên quan đến hoạt động sản xuất và kinh doanh làm ảnh hưởng đến nguồn vốn kinh doanh;
- Lưu chuyển tiền mặt ròng giảm;
- Không tập trung xây dựng và chuẩn bị thanh toán các khoản phải trả theo định kỳ, hoặc nguồn thanh toán bị thu hẹp vào ngày phát sinh nhu cầu thanh toán mà lý do không được xác định;

Lưu ý : *Khi một dấu hiệu phát sinh về phiên diện tuy không đáng kể, nhưng cũng cần phải chú ý xác định rõ các nguyên nhân và tác động có thể làm ảnh hưởng đến khoản vay.*

b/ Các dấu hiệu được phân loại cụ thể :

(1) Từ báo cáo tài chính :

(a) Từ Bảng tổng kết tài sản :

- Ngân hàng không nhận được các báo cáo tài chính từ người vay kịp thời;
- Chu kỳ các khoản phải thu bị giãn dân cả về số tiền và thời gian;
- Tiền mặt của khách hàng giảm;
- Phát sinh tăng đột biến các khoản phải thu;
- Hệ số tài sản ngắn hạn trên tổng tài sản giảm;
- Khả năng thanh khoản/vốn lưu động giảm;
- Có những thay đổi rõ rệt về cơ cấu tài sản dùng trong sản xuất kinh doanh;
- Những thay đổi lớn đối với tài sản cố định;
- Các khoản dự trữ tăng;
- Tập trung vốn vào các tài sản trung hạn, nhưng không phải là tài sản cố định, hoặc các tài sản không tham gia vào trực tiếp sản xuất kinh doanh;
- Tập trung lớn vào tài sản vô hình;
- Gia tăng mất cân đối các khoản nợ ngắn hạn;
- Các khoản nợ dài hạn gia tăng đáng kể;
- Cơ cấu bảng tổng kết thay đổi đột biến và đáng kể;
- Phát sinh các khoản nợ đi vay hoặc cho CBCNV, cổ đông hoặc các Đơn vị khác vay.
- Thay đổi tài khoản ngân hàng;
- Thời gian thu hồi vốn trung bình đối với khoản phải thu tăng lên;

- Có những thay đổi về chính sách mua bán trả chậm, trả góp;
- Nảy sinh các vấn đề về gia hạn đối với người mua, người bán và nợ NH;
- Có sự thay đổi và thay thế tài khoản đối với các khoản phải thu thương mại bằng các khoản phải thu khác;
- Doanh số bán hàng chỉ tập trung vào một đối tượng duy nhất hay một món hàng duy nhất;
- Phát sinh sự thỏa hiệp trong việc thu hồi các khoản phải thu;
- Phát sinh lớn các khoản phải thu đã quá hạn từ các đơn vị trực thuộc.

(b) Từ Báo cáo lãi, lỗ :

- Doanh số bán hàng giảm;
- Doanh số bán hàng đột biến gia tăng;
- Có sự chênh lệch đáng kể giữa doanh tổng doanh thu và doanh thu thuần;
- Tỷ lệ chi phí trên tổng doanh thu tăng đáng kể làm ảnh hưởng đến lợi nhuận;
- Doanh thu bán hàng tăng lên, nhưng lợi nhuận lại giảm;
- Các khoản lỗ phát sinh từ nợ quá hạn tăng lên;
- Tăng doanh thu bán hàng kéo theo việc tăng chi phí quản lý không cân đối;
- Tổng tài sản có gia tăng so với mức độ tăng của tỷ suất Doanh thu bán hàng trên lợi nhuận;
- Phát sinh một vài khoản lỗ trong hoạt động sản xuất kinh doanh.

(2) Từ hoạt động kinh doanh :

- Thay đổi phạm vi kinh doanh;
- Số liệu tài chính nghèo nàn và quản lý ít hiệu quả;
- Bố trí nhà máy và thiết bị không hợp lý;
- Sử dụng kém nguồn nhân lực;
- Không tận dụng hết năng lực của dây chuyền sản xuất chính, mất mát quyền phân phối sản phẩm hoặc nguồn cung cấp;
- Mất khách hàng có năng lực tài chính tốt hoặc nhà cung cấp chính;
- Giảm sút đáng kể về giá trị của từng đơn đặt hàng, hợp đồng làm mất cân bằng năng lực sản xuất kinh doanh hiện hữu;

- Xuất hiện dấu hiệu đầu cơ hàng tồn kho không bình thường;
- Không có khả năng duy trì vận hành và bảo hành thiết bị, máy móc;
- Thay thế máy móc, thiết bị lỗi thời một cách chậm chạp;
- Tồn kho hàng hóa kém chất lượng, cơ cấu tồn kho không hợp lý.

(3) Những dấu hiệu liên quan đến ngân hàng :

- Số dư trên tài khoản ngân hàng giảm;
- Không tập trung, đơn giản và kém cỏi trong việc xây dựng kế hoạch tài chính;
- Tin tưởng quá nhiều vào khả năng thu hồi các khoản nợ ngắn hạn mà không có một phương sách cụ thể;
- Các khoản vay theo thời vụ, theo mùa có những thay đổi đáng kể về số lượng và thời hạn vay vốn;
- Các khoản vay được giải trình có nhiều nguồn trả nợ, nhưng không thể xác minh được hoặc có quá nhiều ràng buộc trong việc thu hồi được các nguồn trả nợ đó;
- Xuất hiện những chủ nợ mới mà không thể kiểm soát và không được trình bày trước cho ngân hàng;
- Phát sinh những vấn đề mà khách hàng chưa thật sự muốn trình bày cho Nhân viên Ngân hàng, hoặc được thu thập từ các thông tin khác không phải từ khách hàng đề nghị vay vốn.

(4) Những dấu hiệu liên quan đến quản trị doanh nghiệp :

- Thay đổi thái độ/thói quen cá nhân của những người chủ chốt của doanh nghiệp;
- Thay đổi thái độ đối với ngân hàng/Nhân viên ngân hàng, đặc biệt tạo ra cảm giác thiếu hợp tác;
- Tái diễn những vấn đề trực trặc nhưng tỏ ra quá tự tin vào khả năng giải quyết của mình;
- Không có khả năng thực hiện kế hoạch cả về năng lực cá nhân và năng lực sản xuất;
- Báo cáo và quản lý tài chính kém;
- Chức năng điều hành và phân công xử lý công việc, tình huống biểu hiện sự chắp vá, không đồng bộ;
- Mạo hiểm khi mua bán, khi thực hiện công việc kinh doanh mới, lĩnh vực kinh doanh mới hoặc với dây chuyền sản xuất mới;

- Lên kế hoạch bán hàng, giá bán hàng hóa và dịch vụ tách rời thực tế và không lường được các tác động cần thiết làm ảnh hưởng đến giá bán hàng hóa và dịch vụ;
- Có sự thay đổi, thay thế đột biến đối với những nhân vật chính yếu và những biến động đáng kể về quyền sở hữu của các nhân vật này;
- Không có khả năng thực hiện được các cam kết, thỏa thuận theo kế hoạch đã đặt ra;
- Các dây chuyền có khả năng sinh lời không hoạt động liên tục;
- Chậm trễ trong việc phản ứng khi có sự biến động về thị trường và điều kiện kinh tế;
- Không nhận thấy được những thành công trong quản lý.

2/ Các nguyên nhân từ phía ngân hàng :

- Quy trình cho vay không được tuân thủ đúng quy định;
- NVTD có quan hệ đặc biệt với khách hàng;
- Giám sát thiếu sát sao của các cấp quản lý;
- Lãnh đạo ngân hàng quá độc đoán khi phê duyệt khoản vay;
- Bỏ qua tình trạng thấu chi, mà không xem đây là một tín hiệu bất ổn về tài chính của người vay;
- Không thể kiểm tra định kỳ hoặc đột xuất đối với hoạt động và tài sản kinh doanh của người vay;
- Cho vay dựa trên giá trị sổ sách không thật của doanh nghiệp, không được kiểm toán và xác minh về báo cáo tài chính của người vay;
- Không thể thu thập hoặc bỏ qua những báo cáo của bộ phận thông tin tín dụng hoặc những nguồn tham khảo tín dụng khác;
- Không thể thu hồi được khoản vay mặc dù có thể đã được đánh giá là nhanh chóng thu hồi được từ tài sản thế chấp khi tình hình khoản vay trở nên không cứu vãn được;
- Không thể đánh giá chính xác hoặc đánh giá quá cao hoặc không quản lý hợp lý tài sản bảo đảm;
- Giải ngân khi hồ sơ vay vốn chưa được hoàn chỉnh;
- NVTD thực hiện khoản vay không hợp lý, thiên về tình cảm và những gì nghe được từ khách hàng mà không kiểm tra hoặc không kiểm tra, xác minh được;
- Khoản cho vay được thực hiện với người vay vốn mới hoặc thiếu kinh nghiệm;

- Cho vay mới với giá trị cao hơn nhưng không thẩm định lại một cách thích đáng đối với tài sản bảo đảm;
- Đảo nợ;
- Không phân tích lưu chuyển tiền mặt và khả năng trả nợ của người vay;
- NVTD cho vay không kiểm tra hoặc không thể kiểm tra tình trạng khoản vay thường xuyên;
- Vốn vay không được sử dụng đúng mục đích mà NVTD không cố gắng xác định lại mục đích thực sự sử dụng của khách hàng;
- Vốn vay không được sử dụng vào lĩnh vực thị trường mà ngân hàng quen thuộc, chất lượng thông tin kém;
- Kế hoạch trả nợ không rõ ràng và không quy định bằng văn bản;
- Người vay gây khó khăn trong việc kiểm soát và kiểm tra.

3/ Các nguyên nhân từ khoản vay :

- Hồ sơ cho vay thiếu chặt chẽ, nghi ngờ độ tin cậy của các thông tin trong hồ sơ vay vốn;
- Giá trị khả mại của tài sản bảo đảm thấp;
- Lịch trình hoàn trả và nguồn hoàn trả không hợp lý.

4/ Các nguyên nhân khác :

- Do thay đổi của cơ chế chính sách.
- Thay đổi giá cả thị trường ảnh hưởng trực tiếp đến đầu ra của sản phẩm đầu tư;
- Khoản vay ưu đãi, chỉ định của Chính phủ;
- Khoản vay theo chương trình kinh tế.

**PHỤ LỤC 8B. NỘI DUNG KIỂM TRA TÌNH TRẠNG THỰC TẾ
CỦA TÀI SẢN BẢO ĐẢM**

Loại Tài sản Bảo đảm

Các yếu tố cần kiểm tra

Giấy tờ có giá :

Như : Trái phiếu, Tín phiếu, Cổ phiếu, Kỳ phiếu, Sổ tiết kiệm, ...

Quyền chủ sở hữu, nguồn gốc phát hành, ngày phát hành, thời hạn thanh toán, lãi suất áp dụng.

2. Kim khí quý, đá quý, ... :

Nguồn gốc, khối lượng, tỷ trọng, chủng loại, giá trị, riêng vàng phải chú ý độ tuổi – thí dụ như : vàng 9999, vàng 98, 96 ...

Bất động sản :

Như : Nhà cửa, Vật kiến trúc, ... gắn liền với quyền sử dụng đất.

Nội dung thẩm định : Nguồn gốc, giấy tờ về quyền sở hữu, quyền sử dụng, trích lục bản đồ, hình thức chuyển nhượng, trị giá theo khung giá nhà nước, theo giá thị trường, lợi thế thương mại, quy hoạch xây dựng, khả năng bán, thanh lý, ...

Hình thức thế chấp, chuyển nhượng : Định giá, thủ tục đăng ký công chứng, giao dịch bảo đảm, thủ tục bàn giao, chuyển nhượng, ...

Động sản :

Như : Hàng hoá, Phương tiện vận tải, ...

Nội dung thẩm định :

Nguồn gốc, giấy tờ về quyền sở hữu, quyền sử dụng;
Số lượng, chủng loại, tính năng kỹ thuật, thời hạn sử dụng;

Giá thị trường;

Các rủi ro phát sinh trong quá trình bảo quản, sử dụng, ...;

Khả năng, yêu cầu bảo quản, cất giữ;

Khả năng bán, thanh lý, chuyển nhượng.

Hình thức cầm cố, chuyển nhượng : Định giá, thủ tục đăng ký công chứng, giao dịch bảo đảm, xác định bên bảo quản, bên sử dụng, thủ tục bàn giao, chuyển nhượng.

Các quyền :

Như : Quyền tác giả, quyền sở hữu công nghiệp, quyền đòi nợ, quyền được nhận tiền bảo hiểm, quyền khai thác tài nguyên, lợi tức, quyền phát sinh từ tài sản cầm cố, thế chấp, ...

Xác định phạm vi quyền, đối tượng được thừa kế, hưởng quyền, đối tượng thực hiện nghĩa vụ, thời điểm phát sinh quyền và nghĩa vụ, giá trị quyền khi thực hiện.

6. Bảo lãnh của bên thứ ba :

Phạm vi, đối tượng, nội dung, mức độ, thời hạn bảo lãnh;

Năng lực, uy tín của bên bảo lãnh;

Năng lực tài chính của bên bảo lãnh;

Mối quan hệ giữa người bảo lãnh và người được bảo lãnh;

Điều kiện khi thực hiện nghĩa vụ bảo lãnh;

Bảo lãnh bằng tài sản ?

7. Bảo đảm bằng tài sản hình thành từ vốn vay :

Tính pháp lý và thủ tục bàn giao về việc có thể dùng tài sản loại này để làm bảo đảm;

Tính toán và kiểm tra lại giá trị ước tính trong tương lai của tài sản dùng làm bảo đảm;

Rủi ro có thể xảy ra ảnh hưởng tới giá trị tài sản làm bảo đảm.

8. Bảo đảm khác theo quy định của pháp luật :

Tính pháp lý về việc có thể dùng tài sản loại này để làm bảo đảm;

Tính toán và kiểm tra lại giá thị trường của tài sản này;

Những rủi ro có thể phát sinh ảnh hưởng đến giá trị của tài sản;

Thủ tục bàn giao tài sản.

9. Không có bảo đảm bằng tài sản :

Xin xem [Phần VI. Bảo Đảm Tiền Vay - Thẩm Định Tài Sản Bảo Đảm Tiền Vay.](#)

10. Kết hợp các loại bảo đảm :

Tính pháp lý về việc có thể dùng tài sản loại này để làm bảo đảm;

Tính toán và kiểm tra lại giá thị trường tài sản này;

Rủi ro phát sinh làm ảnh hưởng đến giá trị của tài sản;

Thủ tục bàn giao tài sản.

PHỤ LỤC 8C. CÁC PHƯƠNG PHÁP DỰ TRÙ SỐ CẦU

1/ Phương pháp đường thẳng số học

Căn cứ số tăng trung bình hàng năm trong quá khứ để dự trữ số cầu cho tương lai.
Phương pháp này giản dị, ít tốn công, nhưng không chính xác lắm.

Thí dụ :

Số cầu năm 1995	:	1.849
Số cầu năm 2000	:	2.974
Số tăng trong 5 năm	:	1.125 (= 2.974 - 1.849)
Số tăng trung bình mỗi năm	:	225 (= 1.125/5)
Số cầu dự trữ năm 2001	:	3.199 (= 2.974 + 225)
năm 2002	:	3.424 (= 3.199 + 225)
năm 2003	:	3.649 (= 3.424 + 225), ...

2/ Phương pháp đường cong hình học

Căn cứ tỷ lệ tăng trung bình hàng năm trong quá khứ để tính ra số cầu dự trữ cho tương lai :

Thí dụ :

<u>Năm</u>	<u>Số cầu quá khứ</u>	<u>Diễn biến hàng năm</u>	<u>Tỷ lệ (+), (-) so với năm trước</u>
1995	1.849	/	/
1996	1.811	(-) 38	(-) 2,05%
1997	1.986	(+) 175	(+) 9,66%
1998	2.386	(+) 400	(+) 20,14%
1999	2.864	(+) 478	(+) 20,03%
2000	2.974	(+) 110	<u>(+) 3,84%</u>
Cộng			(+) 51,62%

Tỷ lệ tăng trung bình hàng năm là : $51,62\% / 5 = 10,3\%$

Số cầu dự trù :

Năm 2001 : 3.280 (= 2.974 x 110,3%)

Năm 2002 : 3.618 (= 3.280 x 110,3%), ...

3/ Phương pháp đường thẳng thống kê

Phương trình tính toán : $Y_c = aX + b$

Trong đó :

$$a = \frac{\sum XY}{\sum X^2}$$

$$b = \frac{\sum X}{n}$$

Với Y_c : Số cầu dự trù cho mỗi năm
 X : Trị số cho theo thứ tự tính toán
 Y : Số cầu thực sự trong quá khứ
 n : Số năm trong quá khứ được thống kê.

Năm	X	X ²	Y	XY
1995	0	0	1.849	0
1996	1	1	1.811	1.811
1997	2	4	1.986	3.972
1998	3	9	2.386	7.158
1999	4	16	2.864	11.456
2000	5	25	2.974	14.870
Cộng	15	55	13.870	39.267

$$\text{Tính toán} : a = 39.267 / 55 = 714$$

$$b = 15 / 5 = 3$$

$$\text{Kết quả} : Y_c = 714X + 3.$$

Theo phương trình trên, nhu cầu vào năm thứ 8 (tương ứng năm 2003) là :

$$Y_8 = 714 \times 8 + 3 = \underline{5.715}.$$

4/ Phương pháp đường bình phương bé nhất (Least Square)

$$\text{Phương trình tính toán} : Y_c = aX + b$$

$$\text{Trong đó} : a = \frac{n \sum XY - (\sum X)(\sum Y)}{n \sum X^2 - (\sum X)^2}$$

$$b = \frac{(\sum X^2)(\sum X) - (\sum X)(\sum XY)}{n \sum X^2 - (\sum X)^2}$$

Với :

- Y_c : Số cầu dự trù cho mỗi năm
- X : Trị số cho theo thứ tự tính toán
- Y : Số cầu thực sự trong quá khứ
- n : Số năm trong quá khứ được thống kê.

Áp dụng cách tính toán như thí dụ trên về Phương pháp đường thẳng thống kê, trị số **a, b** sử dụng EXCEL để tính toán, hoặc có thể áp dụng một số hàm trong phần tính thống kê của EXCEL (Statistical Functions).

5/ Phương pháp semi-log thống kê

$$\text{Phương trình tính toán} : \log Y_c = X \log a + \log b$$

$$\text{Trong đó} : \log a = \frac{\sum X \log Y}{\sum X^2}$$

$$\log b = \frac{\sum \log Y}{n}$$

Với Y_c : Số cầu dự trù cho mỗi năm
 X : Trị số cho theo thứ tự tính toán
 Y : Số cầu thực sự trong quá khứ
 n : Số năm trong quá khứ được thống kê.

Trước hết tính $\log a$ và $\log b$ theo công thức đã nêu trên, thế vào vào phương trình để tìm $\log Y_c$ của năm muốn tìm. Có thể tìm trong bảng logarithm, hoặc sử dụng phần tính toán EXCEL bằng hàm LOG10(số cần tìm).

6/ Phương pháp parabol thống kê

Phương trình tính toán : $Y_c = aX^2 + bX + c$

$$\begin{aligned} \text{Trong đó : } a &= \frac{n \sum X^2 Y - (\sum X^2)(\sum Y)}{n [\sum X^4 - (\sum X^2)^2]} \\ b &= \frac{\sum XY}{\sum X^2} \\ c &= \frac{(\sum X^4)(\sum X) - X^2(\sum X^2 Y)}{n \sum X^4 - (\sum X^2)^2} \end{aligned}$$

Với Y_c : Số cầu dự trù cho mỗi năm
 X : Trị số cho theo thứ tự tính toán
 Y : Số cầu thực sự trong quá khứ
 n : Số năm trong quá khứ được thống kê.

Áp dụng cách tính toán như thí dụ tính của Phương pháp đường thẳng thống kê. Sau khi tính được các trị số a, b, c thế vào phương trình sẽ tìm được Y_c của năm muốn tìm.

