



**DỰ ÁN QUỸ PHÁT TRIỂN DOANH NGHIỆP
VỪA VÀ NHỎ (SMEDF)**



Liên minh Châu Âu

**Cộng hoà XHCN
Việt Nam**

Hội thảo đào tạo

Đánh giá một đơn xin vay vốn có kỳ hạn của doanh nghiệp vừa và nhỏ

Tài liệu đào tạo này được bảo trợ bởi Phái đoàn Ủy ban
Châu Âu tại Việt Nam tài trợ thông qua Dự án Quỹ phát
triển Doanh nghiệp Vừa và nhỏ (SMEDF)

SMEDF giữ bản quyền

Thiết kế và phát triển tài liệu bởi:

Roy Perryman, Giảng viên chính

Bùi Minh Giáp, Giảng viên

Đỗ Thị Kim Hào, Giảng viên

Bản dịch (Anh – Việt):

Trung tâm Đào tạo Ngân hàng (BTC)

THẨM ĐỊNH HỒ SƠ XIN VAY VỐN TRUNG VÀ DÀI HẠN CỦA DOANH NGHIỆP VỪA VÀ NHỎ (ELTA)

Nội dung	Trang
Phần 1 Đặc điểm và nhu cầu tài chính của doanh nghiệp SME của Việt Nam	2
Phần 2 Tiếp nhận hồ sơ xin vay vốn của doanh nghiệp SME và các nguồn thông tin sẵn có đối với các tổ chức tín dụng	7
Phần 3 Đánh giá các thông tin định tính bao gồm cả việc thăm khách hàng	12
Phần 4 Các xem xét về kế toán	15
Phần 5 Phân tích kết quả tài chính	18
Phần 6 Diễn giải các hệ số, chỉ báo và xu hướng tài chính	25
Phần 7 Các phương pháp dự báo thất bại trong kinh doanh	29

Phần 8	Thu thập thông tin tài chính giữa kỳ	31
Phần 9	Mở rộng mô hình phân tích SWOT	32
Phần 10	Dự báo - Môi trường hoạt động	35
Phần 11	Thẩm định dự án	40
Phần 12	Đánh giá tài sản đảm bảo	56
Phần 13	Xếp hạng rủi ro đối với các doanh nghiệp SME	59
Phần 14	Viết báo cáo thẩm định tín dụng	62

Phần 1 – Đặc điểm và nhu cầu tài chính của doanh nghiệp SME Việt Nam

Mục tiêu của phần này là giúp học viên hiểu rõ hơn về tầm quan trọng của doanh nghiệp vừa và nhỏ (SME) ở Việt Nam và cho thấy tiềm năng của thị trường này đối với các tổ chức tín dụng và các nhà cung cấp dịch vụ tài chính.

1. Tổng quan về doanh nghiệp SME

1.1 Định nghĩa:

Tiêu chí phân loại doanh nghiệp là vừa và nhỏ ở các nước là không giống nhau. Một số nước chỉ dựa trên tiêu chí duy nhất là số lao động (nhỏ hơn hoặc bằng 250 người). Có nước lại căn cứ vào mức

doanh thu hàng năm. Một số khác đặt ra các tiêu chí khác nhau cho các ngành công nghiệp khác nhau.

Ở Việt Nam, một doanh nghiệp SME là một đơn vị kinh doanh có đăng ký với số công nhân nhỏ hơn hoặc bằng 300 người và/hoặc có vốn đăng ký không lớn hơn 10 tỷ đồng.

1.2 Tầm quan trọng

Tầm quan trọng và đóng góp của các doanh nghiệp SME không thể bị xem nhẹ. Nhìn chung, các DOANH NGHIỆP SME:

- Có số lượng nhiều nhất;
- Tạo nhiều công ăn việc làm nhất;
- Thường đóng góp nhiều nhất vào GDP.

Mục tiêu của phần này là xem xét tầm quan trọng của các doanh nghiệp SME trong nền kinh tế Việt Nam.

Kể từ khi chính sách Đổi mới ra đời vào năm 1986, nhiều doanh nghiệp tư nhân đã bắt đầu đi vào hoạt động trong nhiều ngành công nghiệp khác nhau. Đặc biệt, việc ban hành Luật Doanh nghiệp vào năm 2000 đã tạo điều kiện thuận lợi cho nhiều nhà doanh nghiệp lập các công ty mới. Số lượng doanh nghiệp tư nhân, và đặc biệt là các doanh nghiệp SME, đã tăng mạnh. Bảng 1.2.1 tóm tắt xu hướng về số lượng doanh nghiệp đang hoạt động. Cần lưu ý là 86,5% doanh nghiệp ngoài quốc doanh được đăng ký thành lập mới là các doanh nghiệp SME. Khi phân loại theo số lao động, 99,7% là các doanh nghiệp SME, còn khi phân loại theo vốn đăng ký thì 99,6% là các doanh nghiệp SME.

Bảng 1.2.1: Xu hướng về số công ty đăng ký kinh doanh

	2000	2001	2002
TỔNG SỐ	42.288	51.680	62.908
1. Doanh nghiệp nhà nước	5.759	5.355	5.364
2. Doanh nghiệp ngoài quốc doanh	35.004	44.314	55.236
- Hợp tác xã	3.237	3.646	4,101
- Doanh nghiệp tư nhân (SME)	20.548 (20.399)	22.777 (22.599)	24,794 (24,472)
- Công ty TNHH (SME)	10.458 (9.413)	16.291 (14.749)	23,485 (21,248)
- Công ty cổ phần (SME)	757 (580)	1.595 (1.141)	2,829 (2,088)
(Tổng số doanh nghiệp SME)	(30.392)	(38.489)	(47,808)
3. Doanh nghiệp có vốn lưu động/gốn đầu tư nước ngoài	1.525	2.011	2.308

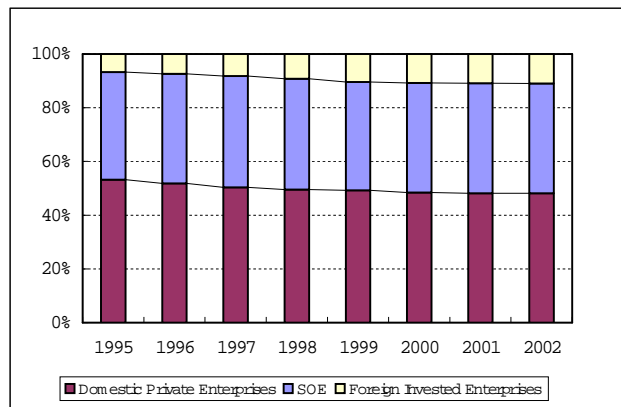
Nguồn: Theo dữ liệu từ Tổng Cục Thống kê

Theo số liệu thống kê về vốn đăng ký của các doanh nghiệp SME, vốn đăng ký bình quân ở mức 0,92 tỷ đồng vào năm 2000, 2,4 tỷ đồng vào năm 2001, và 3,4 tỷ đồng vào năm 2002. Những con số này cho thấy các doanh nghiệp SME, đặc biệt các doanh nghiệp sản xuất, đã tăng vốn điều lệ để

mở rộng hoạt động dưới hình thức đầu tư vào nhà xưởng, trang thiết bị và vốn lưu động. Nguyên nhân có thể là việc vay vốn ngân hàng không phải là một lựa chọn thực tế đối với các doanh nghiệp SME mới thành lập và các doanh nghiệp này hoàn toàn phụ thuộc vào nguồn vốn tự có của mình.

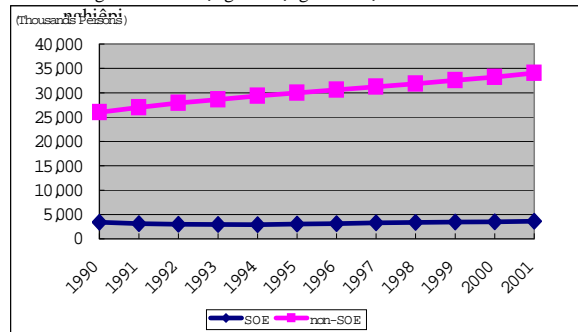
Sự ra đời của khu vực kinh tế tư nhân đã thúc đẩy tốc độ tăng trưởng của nền kinh tế Việt Nam. Như số liệu tại Bảng 1.2.2, các doanh nghiệp tư nhân trong nước đã đóng góp khoảng 50% GDP, trong khi các doanh nghiệp nhà nước đóng góp khoảng 40%. Khu vực tư nhân cũng tạo thêm công ăn việc làm mặc dù với tốc độ không nhanh, trong khi số lượng việc làm trong khu vực doanh nghiệp nhà nước vẫn giữ ở mức 3,5 triệu người (Bảng 1.2.2). Theo ước tính của Ban Chỉ đạo Thực hiện Luật Doanh nghiệp (SGELI), các doanh nghiệp tư nhân mới thành lập đã tạo ra 300.000 nghìn việc làm mới trong vòng một năm kể từ khi ban hành Luật Doanh nghiệp vào năm 2000. Quá trình đổi mới, sắp xếp lại DNNN ước đoán sẽ giảm mạnh số lượng lao động trong khu vực này trong tương lai. Do đó, khu vực tư nhân sẽ đóng góp đáng kể vào việc tạo thêm việc làm. Bên cạnh đó, một khảo sát về môi trường kinh doanh do JBIC thực hiện đã nghiên cứu tỷ trọng kim ngạch xuất khẩu trong tổng doanh thu của các doanh nghiệp sản xuất và cho thấy DNNN có tỷ trọng xuất khẩu cao hơn các doanh nghiệp tư nhân (Bảng 1.2.3). Kết quả này có thể là do sự thiếu cơ hội tiếp cận các

Bảng 1.2.1: Cơ cấu GDP theo sở hữu (giá so sánh 1994)



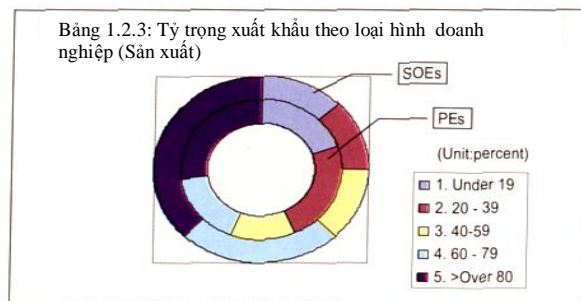
Nguồn: Tổng cục thống kê (2003)

Bảng 1.2.2: Số lượng lao động theo loại hình doanh nghiệp



Nguồn: Tổng cục thống kê (2003)

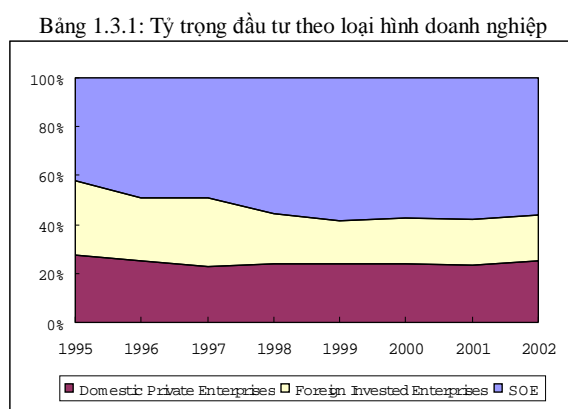
Bảng 1.2.3: Tỷ trọng xuất khẩu theo loại hình doanh nghiệp (Sản xuất)



khoản tín dụng thương mại đã buộc nhiều doanh nghiệp SME tư nhân sử dụng DNNN làm đơn vị xuất nhập khẩu ủy thác. Thực tế này được nhiều giám đốc doanh nghiệp SME khẳng định tại các cuộc phỏng vấn trong nghiên cứu FAS-SME. Ngân hàng Thế giới cũng khẳng định sau khi Luật Thương mại ra đời vào năm 1998, doanh nghiệp SME đã có nhiều cơ hội thương mại hơn và thị phần thương mại của họ đã tăng lên nhanh chóng.

1.3 Nhu cầu đầu tư của các doanh nghiệp SME tư nhân

Mặc dù khu vực tư nhân, đặc biệt là các doanh nghiệp SME, có đóng góp to lớn đối với nền kinh tế đất nước, tỷ trọng đầu tư của khu vực này vẫn ở mức thấp. Như thấy trong Bảng 1.3.1, đầu tư bởi các doanh nghiệp tư nhân trong nước vẫn giữ nguyên ở mức khoảng 25%, trong khi tỷ trọng của các DNNN đã tăng từ 42% năm 1995 lên 56% vào năm 2002. Có hai lý giải chính về tỷ trọng đầu tư thấp của khu



Nguồn: Tổng cục thống kê (2003)

vực tư nhân. Thứ nhất, nhu cầu về đầu tư vốn của các doanh nghiệp tư nhân trong nước còn thấp do họ chủ yếu hoạt động trong các ngành sử dụng nhiều lao động. Thứ hai, sự thiếu cơ hội tiếp cận với các nguồn tín dụng làm cản trở việc đầu tư vốn của các doanh nghiệp này.

Các cuộc khảo sát doanh nghiệp SME được thực hiện trong Nghiên cứu FAS-SME của JBIC cho thấy 41, trong số 104 doanh nghiệp SME được phỏng vấn, có kế hoạch đầu tư vào máy móc, thiết bị và nhà xưởng. Các doanh nghiệp này thuộc các ngành khác nhau như chế biến thực phẩm, đồ nội thất, dệt may, máy móc và nhựa. Mặc dù họ có số lượng lớn các đơn đặt hàng chủ yếu từ nước ngoài và mong muốn mở rộng khả năng sản xuất, đa số các doanh nghiệp gặp khó khăn trong việc tìm kiếm nguồn tài chính.

Ngoài ra, nghiên cứu này cũng chỉ ra rằng các ngành công nghiệp hỗ trợ ở Việt Nam, những ngành sẽ trở thành động cơ của nền kinh tế trong tương lai gần, cũng có nhu cầu đầu tư vốn để tăng khả năng sản xuất hoặc nâng cao chất lượng sản phẩm. Các ngành công nghiệp hỗ trợ như ngành in ấn, gia công cơ khí, đúc khuôn và khuôn nhựa, công nghệ phủ và ép, nén, thường đòi hỏi cấu trúc hoạt

động chuyên về bí quyết sản xuất riêng và không phù hợp với hình thức sản xuất hàng loạt. **Các doanh nghiệp SME thường đáp ứng được vai trò này.**

2. Khó khăn của doanh nghiệp SME trong việc tiếp cận các nguồn tín dụng ngân hàng

2.1 Tổng quan ngành tài chính ở Việt Nam

Tiểu phần này trình bày về tổng quan ngành tài chính ở Việt Nam nhằm minh họa nguy cơ rủi ro tiềm ẩn. Các nguy cơ rủi ro trong ngành tài chính có thể là một trở ngại trọng yếu nhất đối với việc tài trợ vốn cho các doanh nghiệp SME ở Việt Nam.

2.1.1 Giai đoạn đầu của sự phát triển

Ngành tài chính của Việt Nam hiện vẫn đang trong giai đoạn đầu của sự phát triển. Điều này dễ nhận thấy qua mức huy tiền gửi huy động khiêm tốn, dự nợ tín dụng ngân hàng nhỏ, thị trường mang tính độc quyền của các ngân hàng thương mại quốc doanh (SOCBs), và khu vực tài chính phi ngân hàng chính thức chưa phát triển.

Trong khi các ngân hàng thương mại quốc doanh chi phối thị trường tài chính, thì các ngân hàng thương mại tư nhân vẫn còn yếu và thị phần cho vay của họ tương đối nhỏ. Hiện nay, bốn ngân hàng thương mại quốc doanh tiếp tục thống trị thị trường tín dụng ở Việt Nam với tổng thị phần chiếm 70% dư nợ cho vay. Nhóm cung cấp tín dụng đứng thứ hai là 27 chi nhánh ngân hàng nước ngoài với thị phần chiếm 15%, tiếp theo là 39 ngân hàng cổ phần (JSB) với 12% thị phần, và bốn ngân hàng liên doanh với 3% thị phần. Sự thống trị của các ngân hàng thương mại quốc doanh là lý do để họ không mở rộng cho vay các doanh nghiệp SME.

2.2. Khó khăn trong tài trợ vốn cho các doanh nghiệp SME

Nhiều người chỉ ra rằng khó khăn mà các doanh nghiệp SME gặp phải trong việc tiếp cận các khoản vay ngân hàng một phần là do các doanh nghiệp này không có khả năng. Để hiểu rõ hơn tình hình thực tế mà các doanh nghiệp SME đang gặp phải, phần này sẽ minh họa thêm những khó khăn trong tài trợ cho các doanh nghiệp SME với một số kết quả khảo sát.

2.2.1 Thiếu thông tin tài chính tin cậy về doanh nghiệp SME

Báo cáo tài chính của công ty là nguồn thông tin chính để ngân hàng đánh giá rủi ro tín dụng. Tuy nhiên, như đã thảo luận tại các phần trước, nhiều doanh nghiệp SME không cung cấp thông tin tài chính đáng tin cậy. Điều này khiến cho doanh nghiệp SME khó có thể có được các khoản vay từ ngân hàng.

Có hai giải thích cho thực trạng này là: thiếu năng lực hoặc hạch toán kế toán sai. Các cuộc phỏng vấn với hơn 100 chủ doanh nghiệp SME cho thấy nhiều doanh nghiệp SME chuẩn bị ba bộ hồ sơ kế toán, một cho ngân hàng, một cho phòng thuế và một cho chính doanh nghiệp. Tuy nhiên, cán bộ ngân hàng hiểu rất rõ thực tế này, và đa số họ khẳng định rằng họ thường yêu cầu doanh nghiệp xin vay vốn nộp bản sao báo cáo tài chính có dấu nhận hồ sơ của cục thuế, bởi vì các báo cáo tài chính lập để gửi cơ quan thuế thường thể hiện kết quả hoạt động tài chính xấu nhất. Cung cấp báo cáo tài chính có chất lượng là hết sức quan trọng đối với quá trình xét duyệt cho vay vốn.

Trên thực tế việc chuẩn bị báo cáo tài chính đáng tin cậy và kế hoạch kinh doanh khả thi cho hồ sơ xin vay vốn là rất khó đối với các chủ doanh nghiệp SME, những người không có kiến thức cơ bản về tài chính.

Các cuộc phỏng vấn khẳng định nhiều ngân hàng đang cố gắng tháo gỡ vấn đề này, kể cả tập trung vào các thông tin phi tài chính. Một số ngân hàng cũng có đội chuyên gia hỗ trợ doanh nghiệp xin vay vốn chuẩn bị tài liệu tài chính và pháp lý cần thiết cho việc đánh giá tín dụng.

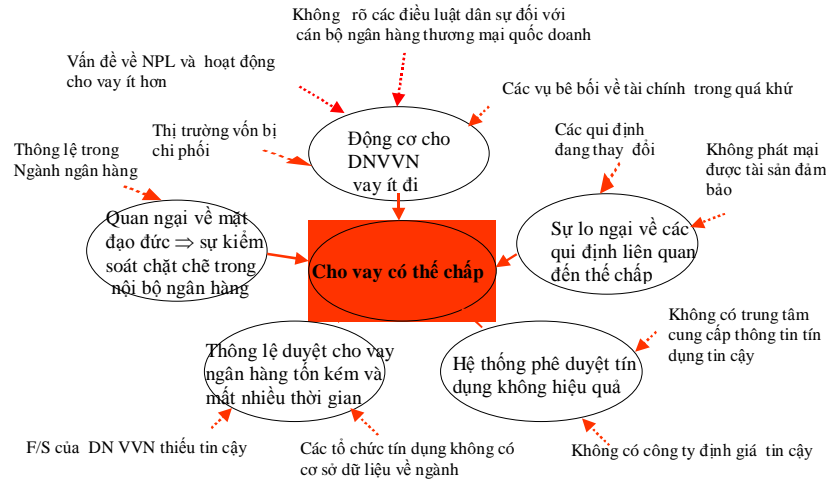
Do có sự hỗ trợ của các chuyên gia trong quá trình chuẩn bị hồ sơ xin vay, hầu hết các chủ doanh nghiệp SME cho biết họ không thuê các công ty tư vấn phát triển kinh doanh (BDS). Thực trạng này xuất phát chủ yếu từ ý nghĩ về việc thiếu chất lượng của các công ty tư vấn kinh doanh ở Việt Nam và phí tư vấn quá cao đối với các doanh nghiệp SME. Mặc dù số lượng công ty tư vấn phát triển kinh doanh đang tăng, nhưng dịch vụ của họ không phải lúc nào cũng được đảm bảo. Vấn đề nằm ở phía các doanh nghiệp SME. Họ chưa có thói quen trả tiền cho dịch vụ (trái ngược với hàng hóa). Sự hạn chế thông tin về dịch vụ tư vấn và hỗ trợ phát triển kinh doanh cũng là một yếu tố tiêu cực trong việc phát triển các dịch vụ hỗ trợ phát triển kinh doanh được ghi nhận trong các cuộc phỏng vấn.

2.2.2. Cho vay dựa vào tài sản đảm bảo

Tài sản đảm bảo là một yếu tố quyết định quan trọng trong quá trình đánh giá khoản vay của các doanh nghiệp tư nhân, hay cụ thể hơn là của các doanh nghiệp SME. Các chủ doanh nghiệp SME thường phân vân nhiều về việc cho vay dựa vào tài sản đảm bảo vì họ không có cách nào để tiếp cận các khoản tín dụng trung và dài hạn không có tài sản đảm bảo. Một số chủ doanh nghiệp SME khẳng định rằng **cán bộ ngân hàng sẽ không xem xét nghiêm túc báo cáo tài chính và kế hoạch kinh doanh của doanh nghiệp nếu doanh nghiệp không có đủ tài sản đảm bảo**. Họ chỉ trích cách thức xét cho vay chỉ dựa vào tài sản đảm bảo.

Bên cạnh đó, nhiều chủ doanh nghiệp SME cũng khẳng định rằng **ngân hàng thường đánh giá tài sản đảm bảo thấp hơn giá trị thị trường rất nhiều**, do vậy doanh nghiệp không thể vay đủ như mong muốn.

Các cuộc phỏng vấn cán bộ ngân hàng cho thấy các ngân hàng Việt Nam có phương pháp cố định để đánh giá tài sản đảm bảo, một phần do thiếu thông tin về giá trị thị trường. Trong khi đó, nhiều chủ doanh nghiệp SME khẳng định rằng các ngân hàng thương mại qui mô nhỏ thường linh hoạt hơn khi định giá tài sản đảm bảo.



2.2.3 Phụ thuộc vào nhận định mang tính cá nhân của các cán bộ quản lý ngân hàng

Những chủ doanh nghiệp SME có kinh nghiệm về vay vốn ngân hàng cho biết mối quan hệ cá nhân đóng vai trò đặc biệt quan trọng khi lần đầu đi vay ngân hàng. Một số tiếp cận được nguồn tín dụng ngân hàng là nhờ có **mối quan hệ với cán bộ ngân hàng**, trong khi một số khác thì được bạn bè thông báo về kế hoạch tài trợ dành cho doanh nghiệp SME của các nhà tài trợ. Số liệu khảo sát được trình bày trong Bảng dưới đây. Theo kết quả khảo sát này, **khoảng 20-30% công ty coi mối quan hệ cá nhân là hết sức quan trọng trong việc thương thảo với ngân hàng**. Hơn thế nữa, 22% DNNN và gần 50% doanh nghiệp tư nhân cũng đồng tình là quan hệ cá nhân là hết sức quan trọng trong việc tiếp cận nguồn vốn.

Trong các cuộc phỏng vấn với ngân hàng, một số cán bộ quản lý cao cấp của ngân hàng cũng thừa nhận rằng cho vay đối với doanh nghiệp SME chủ yếu dựa vào tài sản đảm bảo và các mối quan hệ cá nhân với chủ doanh nghiệp. Hoạt động ngân hàng dựa vào quan hệ như vậy rất hữu hiệu đối với

ngân hàng, đặc biệt trong việc tài trợ các doanh nghiệp SME vì các doanh nghiệp này chưa thiết lập được lòng tin và tình hình sản xuất kinh doanh của họ thường biến động.

Cán bộ quản lý hoặc cán bộ tín dụng có liên hệ cá nhân với chủ hoặc nhân viên của doanh nghiệp là người có nhiều cơ hội tiếp cận với những thông tin mềm, và có thể nhận định việc cho vay trên cơ sở thông tin đó. Việc những cán bộ này được trao nhiều quyền quyết định hơn có thể giúp các doanh nghiệp SME tiếp cận với các khoản vay ngân hàng dễ dàng hơn. Tuy nhiên, phụ thuộc quá nhiều vào thẩm quyền cá nhân như vậy có thể tạo ra tham nhũng.

2.2.4 Các thủ tục phiền hà

Nhiều doanh nghiệp SME than phiền về các thủ tục phiền hà khi vay vốn vì ngân hàng yêu cầu cung cấp quá nhiều giấy tờ trong hồ sơ xin vay vốn và quá trình đánh giá hồ sơ xin vay vốn quá phức tạp quá và mất nhiều thời gian. Do thực tế này, rất có thể nhiều doanh nghiệp tư nhân muốn tránh phiền hà trong việc xin các khoản vay chính thức và lựa chọn vay tiền của cá nhân hoặc bạn bè và họ hàng, những người không đòi hỏi các thủ tục phức tạp.

2.2.5 Sự chậm trễ trong thủ tục của cơ quan nhà nước

Thủ tục rườm rà trong cho vay không chỉ là vấn đề của các ngân hàng. Một số doanh nghiệp SME còn gặp khó khăn do sự chậm trễ trong khâu xin cấp chứng nhận quyền sử dụng đất từ cơ quan nhà nước.

Phần 2 - Tiếp nhận hồ sơ xin vay vốn của doanh nghiệp SME và các nguồn thông tin sẵn có cho các tổ chức tín dụng

Mục tiêu của phần này là:

- *Giúp học viên sử dụng phương pháp hiệu quả và có tính hệ thống khi tiếp nhận hồ sơ xin vay vốn có kỳ hạn; và*
- *Giúp học viên nhận biết và hiểu rõ giá trị của những nguồn thông tin có sẵn qua đó tập hợp các thông tin để hỗ trợ quá trình đánh giá hồ sơ xin vay vốn.*

Rủi ro tín dụng bắt đầu từ hồ sơ xin vay tín dụng. Hồ sơ xin vay vốn có hai dạng:

1. Dạm hỏi ngân hàng
2. Đơn xin vay chính thức

Chỉ khi doanh nghiệp nộp hồ sơ chính thức thì ngân hàng mới có nguy cơ rủi ro. Do vậy, ngân hàng thường yêu cầu người vay hoàn tất một bộ hồ sơ phù hợp. Trong nhiều trường hợp, mẫu đơn xin vay được thiết kế để cung cấp cho ngân hàng thông tin đầy đủ để có thể nhận định có nên xem xét nghiêm túc bộ hồ sơ xin vay này hay không. Nếu những đánh giá ban đầu là tích cực, ngân hàng sẽ yêu cầu khách hàng nộp bộ hồ sơ chi tiết hơn đi kèm với nhu cầu tiếp cận các nguồn thông tin khác. Bất cứ thông tin nào nêu trong hồ sơ xin vay vốn ngân hàng cũng cần được xác thực, đồng thời các nguồn thông tin khác cũng cần phải được kiểm tra. Về nguyên tắc, các nguồn thông tin này bao gồm:

- Kế hoạch kinh doanh.
- Dữ liệu ngân hàng
- Trung tâm thông tin tín dụng
- Thăm khách hàng
- Các nguồn bên ngoài

Một số điểm chính các ngân hàng cần cân nhắc bao gồm:

- Mỗi tổ chức nên có hướng dẫn dành cho cán bộ tín dụng về loại hình dự án và ngành kinh tế đủ điều kiện để xem xét cho vay theo các hình thức tín dụng hoặc nguồn tài trợ khác nhau.
- Việc tránh cho vay quá nhiều đối với một số loại dự án hoặc ngành kinh tế nhất định có tầm quan trọng sống còn đối với các tổ chức tín dụng. Nếu một tổ chức tín dụng tập trung quá nhiều rủi ro vào một loại dự án hoặc ngành kinh tế nào đó, những vấn đề xảy ra trong ngành

đó có thể đe dọa sự ổn định về tài chính của tổ chức tín dụng. Nhiều tổ chức tín dụng đã sụp đổ vì vấn đề này.

- Tất cả các tổ chức tín dụng cần phải có quy trình rà soát mức độ rủi ro trong danh mục cho vay, theo loại dự án, ngành/phân ngành kinh tế và đôi khi theo cả vị trí địa lý. Tất cả các dự án đang được xem xét cho vay vốn đều phải đi qua các quy trình rà soát này.
- Tương tự như việc cho vay quá nhiều các loại dự án hoặc các ngành kinh tế nhất định, việc cho vay quá nhiều đối với các khách hàng đơn lẻ hoặc nhóm khách hàng liên quan có thể rất nguy hiểm đối với sự ổn định tài chính của tổ chức tín dụng. Do vậy, việc thiết lập các quy trình giám sát mức độ rủi ro đối với các khách hàng đơn lẻ cũng như các nhóm khách hàng liên quan là hết sức cần thiết.

Tất cả các tổ chức tín dụng cần phải có quy trình đánh giá khách hàng trên cơ sở phân nhóm khách hàng và đánh giá mức độ rủi ro tín dụng đối với những nhóm khách này.

Tất cả các câu hỏi nảy sinh trong quá trình thẩm định sơ bộ cần được giải đáp, đồng thời cũng cần thu thập thêm các thông tin cần thiết. Tại cuộc phỏng vấn này, cán bộ ngân hàng sẽ đưa ra được đánh giá về tính cách của người xin vay vốn. Mặc dù các quyết định cuối cùng không thể chỉ dựa vào cảm giác, nhưng kinh nghiệm cho thấy rằng có những vấn đề liên quan đến tính cách có thể bộc lộ rõ sau những cuộc phỏng vấn ngắn.

Chu kỳ hoạt động và rủi ro tín dụng

Mọi doanh nghiệp đều có rủi ro tiềm ẩn trong tất cả các giai đoạn của chu kỳ hoạt động. Thành công và sức mạnh tài chính của doanh nghiệp sẽ phụ thuộc vào kỹ năng quản lý những rủi ro này.

Do kết quả tài chính có liên quan trực tiếp tới khả năng trả nợ của người vay, ngân hàng cho vay cần hiểu rõ những rủi ro có thể có ảnh hưởng bất lợi tới hoạt động đó.

Bước đầu tiên trong bất kỳ mối quan hệ tín dụng nào cũng là việc thu thập một cách hệ thống các thông tin về tài chính, kinh tế, thị trường, sản phẩm, đặc thù của công ty hoặc bản chất chung nhằm xác định loại và mức độ rủi ro liên quan. Bước đầu tiên của quá trình này là hiểu được chu kỳ kinh doanh của doanh nghiệp.

Nhiệm vụ của cán bộ tín dụng là định lượng các yếu tố khác nhau và đưa ra nhận định về độ an toàn của khoản vay. Quá trình đánh giá cũng giúp xác định:

- Mức độ rủi ro mà ngân hàng có thể chấp nhận được;
- Sản phẩm ngân hàng cần có;
- Cơ cấu khoản vay
- Điều kiện khoản vay
- Yêu cầu về tài sản đảm bảo
- Yêu cầu kiểm tra, giám sát; và
- Cơ cấu phí và lãi suất

Những rủi ro tiềm ẩn của một doanh nghiệp cụ thể liên quan đến từng giai đoạn của chu kỳ kinh doanh. Ví dụ, chu kỳ kinh doanh của một doanh nghiệp sản xuất sẽ có những bước sau :

(Vay vốn) - Mua nguyên vật liệu - Chế biến - Bán hàng – Thu tiền – (Thanh toán tiền vay)

Dựa vào các bước này, công việc thẩm định của ngân hàng sẽ bao gồm những khoản mục tối thiểu sau:

Mua nguyên vật liệu	Chế biến
Sản lượng	Công suất - sản xuất/ kho
Số lượng, quy mô, tuổi, địa điểm của nhà cung cấp	Hiệu quả
Mức độ tập trung của các nhà cung cấp	Tính linh hoạt
Mức độ đa dạng hoá của các nguồn cung	Các quy định – sức khoẻ/an toàn lao động
Sự sẵn có, tính thời vụ, thời gian đặt hàng	Yếu tố môi trường
Cơ sở xác định giá	
Các điều khoản thương mại	
Điều khoản thanh toán	
Sự biến động giá cả	Bảo hành, điều kiện, mức độ lỗi thời
Rủi ro sản phẩm	Thay đổi công nghệ
Vận chuyển	Mức độ hao phí
Rủi ro tỷ giá/phòng ngừa rủi ro	Kiểm soát chất lượng
Sự ổn định chính trị	Quan hệ lao động

Bán hàng	Thu tiền
Cạnh tranh	Khả năng vỡ nợ của khách hàng
Số lượng, quy mô, tuổi, địa điểm của khách hàng	Các điều khoản thương mại
Mức độ tập trung của khách hàng	Cơ sở xác định giá
Quyền năng của khách hàng	
Mức độ tài sản đảm bảo trung của thị trường	Phương thức thanh toán
Độ co giãn về giá	Quá trình thu tiền
Khách hàng/Sự trung thành với thương hiệu	Chi phí vốn
Quảng cáo/Marketing	Rủi ro tỷ giá/Phòng ngừa rủi ro
Tính thời vụ	Tính bất ổn về chính trị
Cơ cấu/Quy mô/ giai đoạn phát triển của thị trường	Các quy định
Tác động môi trường	
Luật pháp	
Bảo hành	

Mẫu hồ sơ xin vay vốn:

Hồ sơ xin vay có thời hạn

Thông tin về doanh nghiệp

Tên doanh nghiệp

Địa chỉ cá nhân

Địa chỉ doanh nghiệp

Điện thoại nhà riêng

Điện thoại/Fax doanh nghiệp

Ngành nghề kinh doanh:

Quan hệ với ngân hàng: (Cổ đông? các khoản vay hiện có? Tiền gửi?)

Yêu cầu vay

Trị giá

Mục đích

Thời hạn

Nguồn trả nợ

Thông tin về doanh nghiệp

Cổ đông/cơ cấu sở hữu (% góp vốn của từng người)

Lịch sử công ty

(Cung cấp các thông tin cơ bản và lịch sử của công ty. Công ty có phải là một thành viên của tập đoàn lớn hay không? Nếu đúng, các công ty thành viên khác hoạt động về lĩnh vực nào và đóng tại đâu?)

Quan hệ với ngân hàng.

(Bao gồm những thông tin về các khoản vay từ các ngân hàng khác . Các khoản tiền gửi tại các ngân hàng này).

Sản phẩm/Dịch vụ của công ty

Miêu tả sản phẩm/dịch vụ:

(Bao gồm chi tiết sản phẩm do công ty sản xuất, mua hoặc bán. Nêu rõ nguồn gốc của hàng hoá, thí dụ hàng hóa được sản xuất trong nước hay nhập khẩu)

Nhà cung cấp

Doanh số nhập khẩu

Doanh số xuất khẩu

Mua hàng trong nước

Thị trường *(trong nước và nước ngoài)*

Hoạt động sản xuất và kinh doanh

Nhà xưởng của doanh nghiệp:

(Địa điểm, qui mô, của doanh nghiệp hay đi thuê, công suất sản xuất)

Đối thủ cạnh tranh chính:

Số lượng và chuyên môn của cán bộ nhân viên:

Thành viên trong Hội đồng Quản trị:

(Bao gồm tên của các thành viên, tuổi, và kinh nghiệm)

Ban giám đốc:

(Bao gồm tên, tuổi, học vấn, nhiệm vụ, số năm kinh nghiệm)

Tôi xin cam đoan những thông tin cung cấp trên đây là hoàn toàn chính xác và đầy đủ. Tôi hiểu rằng ngân hàng sẽ liên hệ với những cá nhân nêu trên hoặc thực hiện biện pháp để thẩm tra độ chính xác của những thông tin này.

Chữ ký người xin vay vốn

Ngày

Chữ ký người kiểm tra (cán bộ ngân hàng)

Ngày

Phần 3 - Đánh giá các thông định tính bao gồm cả việc đi thăm khách hàng

Sau phần này, học viên có thể:

- *đánh giá một cách khách quan những mảng thông tin hỗ trợ cho hồ sơ xin vay có thời hạn. Phần này được xây dựng dựa vào những nội dung đã thảo luận tại khóa học trước (UABP); và*

- *tổ chức đi thăm khách hàng một cách bài bản.*

3.1 Đánh giá thông tin định tính

Theo định nghĩa, thông tin định tính là những thông tin mang tính chủ quan. Những thông tin này cũng có thể được gọi là thông tin phi tài chính về phần “mềm” của một kế hoạch kinh doanh. Tuy nhiên, cần nhấn mạnh rằng việc thu thập và phân tích thông tin một cách có hệ thống có tầm quan trọng như thời gian và công sức dành cho phân tích tài chính.

Lưu ý dưới đây sẽ giúp gọi lại những nội dung về lập kế hoạch kinh doanh đã được đề cập trong khóa học UABP.

Kế hoạch kinh doanh được xây dựng với một mục tiêu chính là:

- Đặt ra các kế hoạch khả thi, vững mạnh về tài chính, và có thể định lượng được. Cụ thể gồm:
 - Định lượng sản lượng sản xuất và mục tiêu doanh thu trong mỗi tương quan với thị trường của doanh nghiệp trong trung và dài hạn;
 - Định lượng các nguồn lực cần thiết để đạt được các mục tiêu trên và các chi phí liên quan;
 - Mô tả các hoạt động sản xuất, thay đổi về tổ chức và phát triển nguồn nhân lực cần thiết để thực hiện;
 - Xác định rủi ro liên quan và các yếu tố hạn chế rủi ro;
 - Đánh giá khả năng sinh lợi và tác động đối với bảng cân đối kế toán dự kiến; và
 - Mô tả việc thu xếp các nguồn vốn.

Kế hoạch kinh doanh không phải là kế hoạch chiến lược mặc dù kế hoạch kinh doanh phản ánh mục tiêu chung và chiến lược của doanh nghiệp ở chừng mực có thể đạt được trong khung thời gian của bản kế hoạch. Kế hoạch kinh doanh phải được xây dựng dựa trên kết quả hoạt động trước đây và tình hình hiện nay của doanh nghiệp.

Kế hoạch kinh doanh cũng không phải là kế hoạch marketing, mặc dù kế hoạch đó có phản ánh các cơ hội thực tế trên thương trường.

Kế hoạch kinh doanh không phải là kế hoạch hoạt động hay ngân sách chi tiết hàng ngày hoặc hàng năm, nhưng chúng là cơ sở để xây dựng các kế hoạch này và được sử dụng làm căn cứ để phân bổ các nguồn lực.

Nhiều người cần hiểu nội dung và ủng hộ kế hoạch có thể sẽ phải đọc bản kế hoạch. Không nên nhầm lẫn giữa mục đích đạt được sự ủng hộ của ai đó với mục đích của kế hoạch kinh doanh. Tuy

nhiên, việc lưu ý đến quan tâm của người đọc trong quá trình xây dựng bản kế hoạch có thể sẽ giúp có được sự ủng hộ của họ. Những đối tượng sau đây thường đọc bản kế hoạch kinh doanh của bạn:

- Ban giám đốc doanh nghiệp: nhằm làm rõ và thống nhất tư duy về định hướng tương lai của doanh nghiệp và tạo cơ sở cho việc định hướng các hoạt động trong tương lai;
- Các nhân viên khác: cho họ cơ hội tham gia vào quá trình lập kế hoạch và xây dựng cam kết và động lực thực hiện kế hoạch;
- Các tổ chức tài chính bên ngoài như ngân hàng: nhằm dành được các khoản tài trợ bên ngoài cho doanh nghiệp thông qua các khoản vay;
- Các tổ chức tài chính nội bộ như công ty mẹ: nhằm thu hút được nguồn vốn nội bộ cho kế hoạch kinh doanh; và
- Các cổ đông và chủ doanh nghiệp: nhằm xây dựng độ tin cậy đối với doanh nghiệp, từ đó giữ được vốn đầu tư của họ và huy động thêm vốn chủ sở hữu.

Các đối tượng khác nhau có những mối quan tâm khác nhau. Điều quan trọng là làm thế nào để nội dung của bản kế hoạch đáp ứng được những mối quan tâm này. Ban giám đốc và nhân viên sẽ quan tâm đến vai trò, trách nhiệm và lợi ích của mình. Các tổ chức tài chính bên ngoài sẽ quan tâm tới tỷ suất lợi nhuận và khả năng trả nợ của doanh nghiệp. Các nhà tài chính nội bộ và cổ đông cũng quan tâm đến tỷ suất lợi nhuận, đặc biệt là so sánh với các cơ hội đầu tư khác của họ.

Ai viết Kế hoạch Kinh doanh?

Tốt nhất những người có trách nhiệm thực hiện sau này nên viết kế hoạch. Nếu không có sự cam kết của họ, kế hoạch kinh doanh có thể thất bại hoặc thậm chí có thể bị bỏ rơi.

Sự tham gia của Tổng Giám đốc là hết sức quan trọng. Giám đốc các phòng ban hoặc các trưởng phòng cũng cần tham gia vào quá trình này. Đặc biệt là những người phụ trách về marketing, sản xuất và/hoặc điều hành dịch vụ, nhân sự và tài chính. Ngay từ đầu, doanh nghiệp nên thành lập Nhóm Xây dựng Kế hoạch Kinh doanh gồm những thành viên này và do Tổng Giám đốc đứng đầu.

Tuy nhiên, nhiều trường hợp Tổng Giám đốc hoặc các giám đốc cấp cao thường không có đủ thời gian để thực hiện phần lớn các công việc chi tiết cần cho kế hoạch này. Do vậy, cần chỉ định một hoặc một vài giám đốc có khả năng để tiến hành các công việc chi tiết. Điều quan trọng là các giám đốc được bổ nhiệm này có đủ thời gian để xây dựng kế hoạch và khi cần thiết nên phân công người khác tạm thời đảm nhận một số nhiệm vụ của họ.

Các giám đốc và nhân viên khác cũng nên tham gia vào quá trình lập kế hoạch khi cần thiết nếu bộ phận, phòng, hoặc đơn vị của họ có vai trò trong quá trình thực hiện kế hoạch. Cần tham khảo ý kiến của nhân viên nếu kế hoạch này có thể tác động tới vai trò, quyền hạn và lợi ích của họ. Sự tham gia trong nội bộ doanh nghiệp sẽ tạo được sự cam kết và động lực. Điều này cũng giúp huy động kiến thức và kinh nghiệm của các giám đốc và nhân viên cho quá trình xây dựng kế hoạch. Cần xác định các rào cản cũng như các trở lực có thể gặp phải ngay trong quá trình lập kế hoạch chứ không nên chờ đến lúc thực hiện. Các khó khăn cần được giải quyết. Và cần đạt được sự đồng thuận.

Đối với doanh nghiệp chưa có kinh nghiệm xây dựng kế hoạch kinh doanh, việc thuê các cá nhân hay công ty tư vấn có thể rất hữu ích. Doanh nghiệp cũng có thể cần những chuyên gia kỹ thuật từ bên ngoài, nếu kế hoạch liên quan đến công nghệ mới.

Tuy nhiên, người ngoài công ty hiếm khi có trách nhiệm hoặc chịu trách nhiệm trong quá trình thực hiện, và do đó doanh nghiệp cần cẩn trọng đối với những ảnh hưởng của những người này đến bản thân bản kế hoạch. Chuyên môn bên ngoài có thể hữu ích thí dụ: trong việc bố cục và trình bày để bản kế hoạch dành được sự ủng hộ của người đọc; trong việc nghiên cứu thị trường và đối thủ cạnh tranh; và trong việc dự báo tài chính chi tiết nếu doanh nghiệp không có các kỹ năng này.

Hai biện pháp quan trọng trong phân tích thông tin định tính

- I. Luôn luôn hiểu rõ cơ sở của những giả định mà người lập kế hoạch kinh doanh sử dụng; và
- II. Đảm bảo rằng kế hoạch kinh doanh đã xác định mọi rủi ro và các biện pháp hạn chế rủi ro.

3.2 Lập kế hoạch đi thăm khách hàng

Đi thăm khách hàng là phần quan trọng của việc phân tích và đánh giá tín dụng chung. Đây không chỉ là một phần trong quá trình ra quyết định ban đầu về việc có nên cho vay hay không mà còn là một phần của quá trình kiểm tra và kiểm soát liên tục.

Nên đi thăm doanh nghiệp đang hoạt động và tìm hiểu về ngành cũng như những đặc điểm của doanh nghiệp. Điều này giúp phân tích thông tin có được trong đúng bối cảnh.

Việc đi thăm doanh nghiệp không thể thay thế bản kế hoạch kinh doanh cụ thể.

Mục đích của buổi làm việc tại doanh nghiệp là:

1. Hiểu rõ hơn về hoạt động của doanh nghiệp;

2. Gặp gỡ các cán bộ chủ chốt;
3. Đánh giá môi trường hoạt động;
4. Nhận định về chất lượng tài sản; (tài sản đảm bảo?)
5. Làm rõ những điểm còn chưa rõ về các thông tin được cung cấp;
6. Tìm kiếm thêm các thông tin nếu cần thiết.

Danh mục kiểm tra khi thăm khách hàng:

- Chuẩn bị kỹ lưỡng;
- Đi thăm khách hàng khi thấy thuận tiện;
- Sử dụng cấu trúc của bản kế hoạch kinh doanh làm cơ sở cho kế hoạch làm việc;
 - Điều này sẽ giúp bạn tập trung vào những vấn đề mà bạn sẽ làm việc với khách hàng
 - Điều này cũng giúp đưa ra một trình tự logic
- Chuẩn bị danh sách các câu hỏi mà bạn cần có câu trả lời
- Kiểm tra các giả định
- Tập trung vào các rủi ro tiềm ẩn
- Hoàn thành báo cáo chuyến đi

Phần 4 - Các xem xét về kế toán

Mục tiêu của phần này giúp học viên hiểu được những tác động của các nguyên tắc kế toán đối với kết quả cuối cùng trong các báo cáo tài chính.

Mục đích của phần này nhằm nhấn mạnh rằng các thông tin tài chính dù được kiểm toán hay không cũng đều có thể “bị chỉnh sửa” để đưa ra một kết quả tích cực phù hợp với các nhu cầu của lãnh đạo doanh nghiệp.

Kết quả này sẽ ảnh hưởng đến việc nhìn nhận, và hành động của

- Cổ đông
- Cơ quan thuế
- Tổ chức tín dụng
- Bản thân nhà quản lý
- Nhà đầu tư tiềm năng
- Khách hàng
- Nhân viên
- Đối thủ cạnh tranh

Việc áp dụng các nguyên tắc kế toán khác nhau không phạm pháp. Các nguyên tắc kế toán thường cho phép ban lãnh đạo doanh nghiệp đưa ra những kết quả có lợi nhất.

Để hoàn thành một phân tích tài chính một cách thành công và thấu đáo, bạn cần kiểm tra các chứng cứ như thể bạn là một thám tử. Điều này không có nghĩa là bạn đang kiểm tra hiện trường của một vụ phạm tội MÀ bạn có thể nói rằng việc chấp nhận ngay những thông tin cung cấp là rất nguy hiểm. Cần tiến hành các cuộc kiểm tra để xác định tính hữu ích của thông tin.

Thông tin chính mà cán bộ phân tích có được là các báo cáo tài chính hoặc báo cáo thường niên. Do đó, chúng ta thảo luận những báo cáo này trước.

Các báo cáo tài chính

Cần khẳng định rằng không thể bỏ sót trang nào khi đọc bản báo cáo thường niên, cần nghiên cứu kỹ và sâu đối với từng vấn đề nhỏ nhất. Báo cáo thường niên của công ty đại chúng thường có nhiều thông tin bên cạnh các báo cáo tài chính và rất hữu ích cho cán bộ phân tích học được những khía cạnh phi tài chính của công ty.

Các công ty tư nhân thuộc diện không bắt buộc phải công bố thông tin với mức độ như vậy sẽ có nhiều quyền hơn và thường chỉ công bố thông tin tối thiểu theo qui định của luật pháp nước sở tại.

Thông thường, dù là làm việc với các công ty nhà nước hay tư nhân, khi tìm kiếm một số thông tin cần thiết bạn sẽ nhận thấy rằng những thông tin này không được công bố trong các báo cáo tài chính mà bạn có. Bạn có quyền đặt câu hỏi “tại sao không” và những câu trả lời sẽ giúp ích cho bạn rất nhiều trong việc hiểu rõ về công ty.

Bạn cần hiểu rõ lý do của việc doanh nghiệp không công bố thông tin và đánh giá xem các báo cáo tài chính được lập cho những ai. Điều này đặc biệt quan trọng ở những nước mà việc thực hiện các thông lệ kế toán chặt chẽ còn rất sơ khai.

Ý kiến của kiểm toán viên

Đây là phần nên được đọc đầu tiên. Phần này thường bao gồm một trang mô tả nguyên tắc kế toán của công ty. Trang này ghi nhận rằng ban lãnh đạo công ty cung cấp số liệu cho người khác đọc và các số liệu này được lập dựa trên các nguyên tắc kế toán tài chính.

Do vậy, cần xem xét ngay từ đầu các kiểm toán viên có ý kiến gì đối với báo cáo của công ty không. Kiểm toán viên có trách nhiệm đảm bảo rằng các số liệu “phản ánh trung thực” kết quả hoạt động trong năm và các nguyên tắc kế toán được sử dụng là hợp lý với loại hình kinh doanh của doanh nghiệp.

Sau đó, cần nhanh chóng nắm bắt sơ lược về công ty thông qua việc xem xét các báo cáo tài chính để trả lời 3 câu hỏi sau:

- Quy mô của công ty như thế nào?
- Lợi nhuận của công ty ra sao?
- Khả năng thanh toán của công ty ra sao?

Qua phân tích tài chính toàn diện, ta sẽ thấy được bức tranh đầy đủ hơn và đủ để nhận định rằng những công ty đang tăng trưởng nhanh, có lợi nhuận nhưng khả năng trả nợ thấp thường lựa chọn những nguyên tắc kế toán khác với những nguyên tắc của các công ty lớn, ổn định và có khả năng trả nợ cao. Lý do hiển nhiên là các doanh nghiệp trong nhóm đầu luôn ý thức việc giới thiệu hình ảnh hấp dẫn về công ty để giải quyết nhu cầu huy động vốn. Nói cách khác, họ muốn đưa ra mức lợi nhuận ở mức tốt nhất có thể.

Một số điểm quan trọng cần chú ý :

1. Ba báo cáo kiểm toán là bảng cân đối kế toán, báo cáo thu nhập và chi phí, và báo cáo thay đổi vốn chủ sở hữu. Kiểm toán viên không đưa ra nhận xét đối với bất cứ một thông tin tài chính nào khác được đưa trong báo cáo thường niên.

2. *Trung thực* - Cụm từ *phản ánh trung thực* được sử dụng có mục đích. Có sự khác nhau giữa báo cáo trung thực và chính xác. Trên thực tế, công việc kế toán thường liên quan đến những nhận định và ước tính rằng không thể có độ chính 100%.
3. *Nhất quán* – nghĩa là các phương pháp được sử dụng cho năm nay cũng giống như các năm trước.

Bản chất của các nguyên tắc kế toán

Ý kiến của kiểm toán viên thường bao gồm mô tả các nguyên tắc kế toán quan trọng được sử dụng. Do đó, chúng ta nên xem xét một số nguyên tắc chính mà doanh nghiệp có thể lựa chọn.

Hàng tồn kho

Hàng tồn kho có thể được hạch toán theo phương pháp nhập sau xuất trước (LIFO), nhập trước xuất trước (FIFO), hoặc phương pháp bình quân. Những phương pháp này sẽ có ảnh hưởng khác nhau đối với lợi nhuận báo cáo.

Tài sản cố định/Khấu hao

Bất cứ phương pháp khấu hao nào có tính hệ thống và logic đều có thể được sử dụng. Chi phí khấu hao liên quan đến ít nhất 2 yếu tố:

- Thời gian khấu hao
- Giá trị thanh lý (sau khi khấu hao)

Khấu hao không phải là chi phí bằng tiền và không ảnh hưởng đến dòng tiền

Thay đổi phương pháp tính khấu hao, thời gian khấu hao, giá trị thanh lý sẽ tác động đáng kể đến lợi nhuận của công ty.

Khấu hao theo đường thẳng hoặc khấu hao nhanh là những phương pháp thường được sử dụng. Cả hai phương pháp đều cho tổng chi phí khấu hao như nhau, nhưng do chi phí khấu hao theo đường thẳng thấp hơn trong những năm đầu, nên lợi nhuận của một công ty đang phát triển sẽ được thể hiện lớn hơn khi sử dụng phương pháp này.

Điều chỉnh thu nhập

This refers to the ability of a company to show an even trend of earnings over a period of time. This can involve chasing debtor money or delaying payments to creditors. Aged analysis of debtors and creditors will be useful in order to establish whether this policy is happening.

Đây là khả năng của công ty trong việc báo cáo xu hướng thu nhập đều trong một thời kỳ nhất định. Để làm được việc này, công ty có thể sẽ phải thu hồi nhanh các khoản phải thu và trì hoãn thanh toán các khoản phải trả. Phân tích thời hạn các khoản phải thu và phải trả sẽ cho ta thấy việc công ty có áp dụng chính sách này hay không.

Định giá tài sản cố định

Tại một số nước, việc định giá lại tài sản cố định được tiến hành theo cách: khi các chuyên gia định giá chuyên nghiệp bên ngoài đưa ra giá trị thị trường lớn hơn nhiều so với giá trị sổ sách, thì giá trị thị trường sẽ được chấp nhận và làm tăng giá trị vốn chủ sở hữu của công ty.

Các ví dụ khác

Sau đây là một vài ví dụ về việc lựa chọn nguyên tắc kế toán có thể có ảnh hưởng đáng kể đến lợi nhuận ròng báo cáo.

- Chiết khấu bán hàng có thể được ghi nhận ngay khi bán hoặc khi thu tiền.
- Giá vốn hàng tồn kho có thể bao gồm phí lưu kho và phí lưu giữ.
- Tài sản vô hình có thể khấu hao theo thời gian ngắn hoặc dài.

Các báo cáo không được kiểm toán

Không phải tất cả các báo cáo tài chính trình ngân hàng đều được kiểm toán. Trong những trường hợp như vậy, và nếu có nhiều báo cáo chưa được kiểm toán, thì cán bộ ngân hàng nên thực hiện nhiệm vụ của kiểm toán viên. Điều này mang lại độ tin tưởng cao.

Đây cũng là lý do để tiến hành kiểm tra thực tế nhà máy, kho hàng và sổ sách kế toán.

Vậy những số liệu nào trong bản báo cáo không được kiểm toán là đáng tin cậy nhất?- Nhìn chung, các khoản nợ là đáng tin cậy vì ban lãnh đạo doanh nghiệp chẳng có lý do gì để báo cáo thấp các khoản này.

Những con số không dễ kiểm tra, nhưng cần kiểm tra, bao gồm:

- Thời hạn tín dụng thương mại của các nhà cung cấp
- Định giá tài sản cố định (đặc biệt là hàng tồn kho)
- Các khoản phải thu (chất lượng)

Một lần nữa, những trường hợp trên đây chỉ là một vài ví dụ.

Các tỷ số tài chính/so sánh trong ngành

The production of financial ratios can form a good guide to the accuracy of financial statements. These are particularly useful when comparing various periods, and specifically when related to ‘average performance’ for the type of industry involved, if such figures are available.

Việc tính toán các tỷ số tài chính có thể giúp đánh giá tính chính xác của các báo cáo tài chính. Những tỷ số này rất hữu ích khi được so sánh giữa các kỳ, và nhất là khi so sánh với tỷ số trung bình của ngành, nếu có thể.

Phần 5 Phân tích kết quả tài chính trong quá khứ

Sau phần này, học viên có thể:

- *phân tích và hiểu các báo cáo tài chính (kiểm toán và chưa kiểm toán) do khách hàng cung cấp và vai trò của những thông tin này trong quá trình đánh giá hồ sơ vay vốn.*
- *thiết kế và sử dụng phương pháp tóm tắt các báo cáo tài chính để hỗ trợ việc hiểu báo cáo của các doanh nghiệp SME*

Phần này bao gồm các kỹ thuật “đọc” các thông tin tài chính để xác định các xu hướng theo năm và so sánh điều bạn biết về khách hàng của mình với hình ảnh có được từ các thông tin tài chính. Bạn cần phải đặt câu hỏi về những khác biệt và so sánh kết quả tài chính của khách hàng với các doanh nghiệp tương tự khác, sử dụng khảo sát ngành dùng cho ngân hàng và các dữ liệu tài chính tin cậy khác.

Các kỹ năng bạn cần có trong việc đọc hiểu các thông tin tài chính của doanh nghiệp **là kỹ năng hỏi đúng câu hỏi** và tìm kiếm các thông tin bổ sung để vẽ được bức tranh tổng thể về hoạt động kinh doanh hiện thời của doanh nghiệp, qua đó bạn có thể đánh giá các dự báo một cách khách quan. Hạn chế sử dụng các báo cáo thường niên để phân tích rủi ro.

Báo cáo thường niên là một nguồn thông tin tài chính hữu ích. Các báo cáo này cung cấp thông tin về hồ sơ kinh doanh trước đây của khách hàng. Bảng cân đối kế toán cung cấp thông tin tổng hợp về tài sản và công nợ của doanh nghiệp. Tuy nhiên, thông tin này có những hạn chế nhất định đối với việc phân tích rủi ro.

Bảng cân đối kế toán là báo cáo về tình hình tài sản và công nợ của doanh nghiệp tại một thời điểm trong năm, giống như một ‘bức ảnh’

Hạn chế chung

- Cần nhớ rằng việc lập các bản báo cáo tài chính có thể phụ thuộc nhiều vào thông tin và hồ sơ do giám đốc/chủ sở hữu doanh nghiệp cung cấp, đặc biệt là đối với các doanh nghiệp nhỏ. Điều này có nghĩa là độ chính xác của sổ sách kế toán và độ trung thực của chủ sở hữu doanh nghiệp là những nhân tố chính đem lại tính tin cậy của các bản báo cáo được lập.
- Trong nhiều trường hợp, các giá trị tài sản cố định như xe cộ, vật cố định và đồ đạc, được xác định dựa trên ước tính cao nhất của chủ sở hữu/giám đốc công ty.
- Bảng cân đối kế toán không cho biết nhiều về giá trị thị trường của tài sản trong trường hợp doanh nghiệp phá sản (trường hợp bán rời từng tài sản) hoặc giá trị “phát mại” khi cần bán gấp tài sản cố định để đáp ứng khả năng thanh toán, mặc dù doanh nghiệp vẫn tiếp tục hoạt động.
- Khi ngân hàng nhận được bảng cân đối kế toán, thì những con số trong đó đã quá cũ ít nhất vài tháng và thường là lâu hơn.
- Số liệu có thể đã bị chủ sở hữu/kế toán điều chỉnh nhằm phản ánh tình hình mà họ mong muốn. Sự thiếu chính xác cũng có thể không phải là chủ định mà do các số liệu không được kiểm toán đầy đủ. Điển hình là đánh giá hàng tồn kho có thể không chính xác. Do đó, các con số khác, đặc biệt là lợi nhuận, sẽ bị ảnh hưởng.
- Giá trị hiện tại của doanh nghiệp với tư cách là một thực thể đang hoạt động sẽ không được thể hiện.

Mặc dù các báo cáo có thể cung cấp thông tin hữu ích về doanh nghiệp, bạn không nên quá lệ thuộc vào báo cáo này. Hoàn cảnh có thể thay đổi rất nhanh. Tình hình hiện tại có thể khác xa so với những gì được phản ánh trong báo cáo được lập 18 tháng trước.

Số liệu gì không được thể hiện

- Chất lượng của ban lãnh đạo doanh nghiệp
- Nhu cầu tương lai về sản phẩm/dịch vụ
- Chất lượng sản phẩm/dịch vụ
- Chất lượng khách hàng của doanh nghiệp bao gồm các khoản phải thu có vấn đề và các khoản phải thu xấu không được công bố.

- Kế hoạch tương lai của doanh nghiệp và liệu tài sản có đủ để thực hiện kế hoạch này không
- Liệu doanh nghiệp có phụ thuộc vào một sản phẩm/dịch vụ duy nhất không
- Tính chính xác của việc định giá hàng tồn kho, bao gồm cả hàng tồn kho lỗi thời (tính chính xác cũng được áp dụng với việc định giá các tài sản khác)
- Thời hạn của các khoản phải thu. Có thể có các khoản phải thu không bao giờ thu hồi được và do đó được coi là “nợ khó đòi”

Luôn xác định mức độ lệ thuộc của chủ doanh nghiệp vào hoạt động kinh doanh trong việc đáp ứng các nghĩa vụ tài chính cá nhân. Ngoài các yêu cầu riêng, các chủ doanh nghiệp có thể vay dưới tên cá nhân để bơm thêm vào doanh nghiệp.

- Chi tiết thuế cá nhân
- Các doanh nghiệp liên quan
- Thông tin về các doanh nghiệp tương tự khác mà có thể cho phép bạn so sánh dễ dàng hơn hoặc thông tin về môi trường kinh doanh và triển vọng của ngành cần phải được xem xét.

Theo thông lệ, hoạt động kinh doanh càng nhỏ và ít phức tạp thì thông tin tài chính càng cũ và không chi tiết. Doanh nghiệp thường có tâm lý chuẩn bị báo cáo để làm việc với cơ quan thuế.

Phân tích số liệu

Phương pháp SLOP thường được sử dụng để định hướng cho việc phân tích báo cáo tài chính. Đây là từ viết tắt của các thuật ngữ **Độ an toàn (safety)**, **Khả năng thanh toán (Liquidity)**, **Các nhân tố khác (Others)** và **Khả năng sinh lời (Profitability)**. Bạn có thể đánh giá các yếu tố chính mà khi kết hợp với nhau giống như một trò chơi ghép hình thì tạo thành một bức tranh toàn diện về tình hình tài chính của doanh nghiệp.

Sơ đồ dưới cho biết các yếu tố chính cần xem xét trong từng tiêu chí.

<p>Độ an toàn</p> <p>Đòn cân nợ</p> <p>Dự trữ/thâm hụt ngắn</p> <p>Khả năng thanh toán lãi vay</p> <p>Khả năng trả nợ</p> <p>Khả năng sinh lời</p> <p>Tỷ suất lợi nhuận – xu hướng</p> <p>Điểm doanh thu hoà vốn</p> <p>Biên độ an toàn</p> <p>Phù hợp với trung bình ngành</p> <p>Điều gì đã xảy ra kể từ lần cung cấp thông tin tài chính/báo cáo gần đây nhất?</p>	<p>Tính thanh khoản</p> <p>Dòng tiền</p> <p>Chu kỳ vốn lưu động</p> <p>Các khoản phải thu, phải trả và hàng tồn kho</p> <p>Các nhân tố khác</p> <p>Các ảnh hưởng do thời vụ</p> <p>Thuyết minh báo cáo tài chính</p> <p>Ngày báo cáo kiểm toán (công ty TNHH)</p>
-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

Độ an toàn

Đòn cân nợ

Đòn cân nợ là tỷ số giữa vốn vay và vốn chủ sở hữu của doanh nghiệp. Đòn cân nợ thường được thể hiện dưới dạng tỷ lệ phần trăm và phản ánh tương quan giữa hai chỉ tiêu.

Khi tỷ số đòn cân nợ tăng, tỷ trọng vốn chủ sở hữu sẽ giảm. Trong trường hợp doanh nghiệp phá sản, ngân hàng có rủi ro mất vốn cao hơn nếu chỉ có thể trông cậy vào tài sản của doanh nghiệp để thu hồi vốn. Ngược lại, doanh nghiệp càng ít phụ thuộc vào nguồn tài chính bên ngoài thì càng ít bị tác động bất lợi bởi những ảnh hưởng bên ngoài mà có thể dẫn đến thất bại, ví dụ như ngân hàng gây áp lực đòi trả nợ.

Nói cho cùng thì khả năng trả nợ của doanh nghiệp, chứ không phải là giá trị của đòn cân nợ, sẽ quyết định mức độ rủi ro của ngân hàng.

Hệ số nợ

Đây là một thước đo nữa về tính ổn định của doanh nghiệp và liên quan đến việc so sánh giữa vốn của doanh nghiệp và tổng các khoản nợ.

Khả năng thanh toán

Theo nghĩa đơn giản, đây là khả năng đáp ứng các nghĩa vụ tài chính đáo hạn của doanh nghiệp. Khả năng này được đo lường bằng việc so sánh tài sản lưu động của doanh nghiệp với các khoản nợ ngắn hạn.

Các nhân tố khác

Có thể có các nhân tố khác có ảnh hưởng trực tiếp đến việc phân tích báo cáo tài chính. Tính thời vụ và các điều khoản thương mại là hai trong số các nhân tố này.

Khả năng sinh lời

Lợi nhuận là động lực hoạt động của doanh nghiệp và là thước đo cuối cùng của sự thành công trong quản lý. Lợi nhuận là công cụ để thu hút và giữ vốn đầu tư. Chính lợi nhuận cung cấp nguồn tiền chủ yếu để trả nợ. Báo cáo thu nhập là công cụ chính để đánh giá kết quả hoạt động cũng như khả năng sinh lời của công ty.

Lợi nhuận, hay thu nhập thuần, có được từ doanh thu bán hàng sau khi trừ đi các loại chi phí. Do đó, việc phân tích khả năng sinh lời đòi hỏi phải hiểu các nhân tố ảnh hưởng hoặc quyết định đến doanh thu bán hàng và các chi phí của công ty.

Tầm quan trọng của dòng tiền

Ba giai đoạn chính trong qui trình là:

- Xác định và định lượng dòng tiền
- Nhận biết rủi ro đối với dòng tiền
- Cấu trúc khoản vay theo dòng tiền và tránh rủi ro.

Xác định và định lượng dòng tiền

Mọi khoản tín dụng chỉ có thể được hoàn trả từ dòng tiền của doanh nghiệp. Nói cách khác, công ty chỉ có thể trả nợ từ tiền mặt hiện có. Mục tiêu của các ngân hàng là thu hồi nợ từ dòng tiền có được từ hoạt động kinh doanh bình thường của doanh nghiệp. Trong trường hợp xấu nhất thì vốn vay sẽ được hoàn trả (có lẽ chỉ một phần) từ dòng tiền có được từ phát mại tài sản.

Phân tích dòng tiền để dự báo trả nợ - và thành công kinh doanh - còn quan trọng hơn nhiều việc phân tích bảng cân đối kế toán hay khả năng sinh lời. Do vậy, khi đánh giá một đề xuất tín dụng, công việc đầu tiên là phải xác định và định lượng nguồn và lượng tiền sẽ có để trả nợ. Cần kiểm tra các dự báo trong kinh doanh chứ không chỉ phân tích các dữ liệu trong quá khứ.

Xác định rủi ro đối với dòng tiền

Không có doanh nghiệp nào là không có rủi ro và những rủi ro này gần như luôn ảnh hưởng tới lượng tiền để trả nợ. Bạn cần phải tự hỏi rủi ro bên trong và bên ngoài nào có thể xảy ra đối với dòng tiền của công ty và tác động của các rủi ro này đối với dòng tiền dự kiến như thế nào. Chúng ta có thể tính toán, ví dụ như, ảnh hưởng của việc giảm 1% tỷ suất lợi nhuận gộp đối với lượng tiền có để trả gốc và lãi vay.

Cấu trúc khoản vay

Khoản vay cần được cấu trúc để tận dụng dòng tiền và để tránh rủi ro.

Bạn có thể cải thiện đáng kể các cơ hội trả nợ bằng việc cơ cấu chuẩn xác các khoản vay, mặc dù rủi ro tín dụng *không* được cải thiện. Ví dụ, bạn có thể nâng cao cơ hội trả nợ bằng cách nhận đảm bảo bằng tài sản được hình thành từ vốn vay và giao quyền sử dụng dòng tiền từ tài sản cho ngân hàng.

Sử dụng thông tin tài chính

Các báo cáo tài chính bao gồm ít nhất một bảng cân đối kế toán và báo cáo thu nhập.

Tại các cuộc điều tra ở các nước phương Tây về việc sử dụng thông tin trong các quyết định tín dụng, các báo cáo tài chính *được kiểm toán* được coi là nguồn thông tin quan trọng nhất. Đối với báo cáo của các nhà kinh doanh không có tư cách pháp lý riêng, các ngân hàng thường ưu tiên các báo cáo tài chính do các nhân viên kế toán tin cậy lập, vì các báo cáo này thường đáp ứng yêu cầu của các cơ quan thuế.

Các báo cáo tài chính được sử dụng cho các mục đích khác nhau, bao gồm:

1. Hỗ trợ xác định rủi ro

2. Chỉ ra kinh nghiệm quản lý của doanh nghiệp thông qua việc nghiên cứu hoạt động kinh doanh trước đây
3. Đánh giá tài sản của doanh nghiệp
4. Cung cấp cơ sở đánh giá doanh thu và lợi nhuận dự kiến.

Kiểm toán viên (nếu các báo cáo được kiểm toán một cách độc lập và cơ quan kiểm toán là cơ quan nổi tiếng) cũng tạo cho ngân hàng sự tin tưởng rằng các báo cáo được lập một cách có hệ thống, sử dụng các nguyên tắc kế toán được chấp nhận trong hoặc ngoài nước.

Không phải tất cả các báo cáo tài chính đều được kiểm toán. Nếu các báo cáo không được kiểm toán thì nên so sánh với các báo cáo kiểm toán trước. Nếu không có sẵn các báo cáo kiểm toán thì ngân hàng nên lưu ý rằng những nhận định chủ quan về định giá tài sản có thể làm sai lệch số liệu về lợi nhuận. Nếu báo cáo được lập để gửi các cơ quan thuế, thì tài sản thường được định giá thấp nhằm giảm thuế thu nhập phải nộp.

Tóm tắt thông tin tài chính

Bảng dưới đây là một ví dụ điển hình của phương pháp tóm tắt thông tin tài chính dễ hiểu dễ dàng hơn. Phương pháp này giúp đánh giá xu hướng trước đây và nói chung được xem là phù hợp với các doanh nghiệp SME.

Ngày báo cáo tài chính	Dòng số	Giai đoạn 1 ...	Giai đoạn 2 ...	Giai đoạn 3 ...	Các giai đoạn tiếp theo
Tài sản ngắn hạn					
Tiền mặt và tiền gửi ngân hàng	1				
Các khoản đầu tư ngắn hạn	2				
Các khoản phải thu	3				
	4				
Tổng	5				
	6				
Tài sản lưu động khác					
Hàng tồn kho/nguyên vật liệu/thành phẩm	7				
Sản phẩm dở dang	8				
	9				
Tổng tài sản lưu động	10				
Nợ ngắn hạn					
Các khoản phải trả thương mại	11				
Nợ ngân hàng	12				
Khoản vay phải trả trong vòng 12	13				

tháng					
Các khoản vay khác	14				
Thuế phải nộp	15				
Các khoản khác	16				
	17				
Tổng nợ ngắn hạn	18				
Thặng dư/thâm hụt khả năng thanh toán ngắn hạn (10-18)	19				
Thặng dư/thâm hụt khả năng thanh toán nhanh (5-18)	20				
Tài sản cố định và tài sản khác					
Đất đai và nhà xưởng	21				
Máy móc	22				
Thiết bị	23				
Xe cộ	24				
Khác	25				
Tổng cộng	26				
Các khoản nợ có thời hạn khác					
Các khoản vay phải trả trong vòng 12 tháng	27				
Thuế phải trả	28				
Khác	29				
Tổng	30				
Tài sản hữu hình ròng	31				

Các chỉ số tài chính và các số liệu chính khác

Doanh thu bán hàng	40				
Giá vốn hàng bán	41				
Lợi nhuận gộp	42				
Khấu hao	43				

Khả năng sinh lời					
Tỷ suất lợi nhuận gộp (lợi nhuận gộp/ doanh thu x 100)	45				
Tỷ suất lợi nhuận ròng (Lãi ròng/doanh thu x 100)	46				
Khả năng thanh toán					
Kỳ thu tiền bình quân (Các khoản phải thu/doanh thu x 365)	48				
Kỳ thanh toán bình quân (Các khoản phải trả/giá vốn hàng bán x 365)	49				
Vòng quay hàng tồn kho (Hàng tồn kho/ giá vốn hàng bán x 365)	50				
Hệ số thanh toán ngắn hạn (Tài sản lưu động/nợ ngắn hạn)	51				
Hệ số thanh toán nhanh (Tài sản thanh khoản nhanh/nợ ngắn hạn)	52				
Độ an toàn/Khả năng trả nợ					
Đòn cân nợ (Tổng nợ vay/ tài sản hữu hình ròng)	54				
Hệ số nợ (Tổng nợ/tài sản hữu hình ròng)	55				

Phần 6 - Diễn giải các hệ số, chỉ báo và xu hướng tài chính

Mục tiêu của phần này là tăng cường cho học viên khả năng diễn giải các chỉ số tài chính được tính toán. Phần này sẽ tập trung vào xem xét ý nghĩa của các hệ số và tỷ lệ phần trăm trong quá trình đánh giá hồ sơ xin vay vốn. (Phần này sẽ trực tiếp liên quan tới nội dung của học phần UABP)

Mặc dù việc xem qua báo cáo tài chính của doanh nghiệp có thể cho ấn tượng ban đầu, các ngân hàng vẫn ưa sử dụng các hệ số tài chính.

Phân tích hệ số đơn giản là một kỹ thuật được sử dụng để so sánh các khoản mục trong các báo cáo tài chính. Ví dụ, lợi nhuận có thể được so sánh với doanh thu và thể hiện bằng một tỷ số. Để dễ diễn giải, hầu hết các tỷ số được thể hiện bằng tỷ lệ phần trăm, ví dụ tỷ lệ lợi nhuận trên doanh thu thường được thể hiện bằng (thí dụ) 10%.

Khi nghiên cứu thông tin tài chính trong bảng cân đối kế toán, người ta rất dễ quên rằng số liệu chỉ có giá trị tại một thời điểm. Các hệ số cũng có thể giúp phát hiện sự thay đổi về số liệu qua các thời kỳ - trong một số trường hợp là 3 hoặc 4 năm. Bằng cách này, có thể giảm thiểu ảnh hưởng của lạm phát.

Các hệ số được định hướng vào ba lĩnh vực cốt lõi của doanh nghiệp:

- A. Khả năng sinh lời**
- B. Khả năng thanh toán**
- C. Tính ổn định**

A. ĐO LƯỜNG KHẢ NĂNG SINH LỜI

Khả năng sinh lời đo lường lợi nhuận trong mối tương quan với doanh thu hoặc các yếu tố đầu vào khác.

Có ba khía cạnh trong khả năng sinh lời mà ngân hàng quan tâm.

1. Lợi nhuận trên doanh thu- lợi nhuận gộp và lợi nhuận ròng.
2. Lợi nhuận trên vốn đầu tư vào doanh nghiệp.
3. Lợi nhuận đủ để bù đắp lãi vay.

A.1. LỢI NHUẬN RÒNG TRÊN DOANH THU

LỢI NHUẬN TRƯỚC THUẾ/DOANH THU*100 (THỂ HIỆN BẰNG %)

Hệ số này quan tâm đến khả năng sinh lời của doanh nghiệp tương quan với doanh thu bán hàng. Nhiều người thích sử dụng lợi nhuận trước thuế bởi vì số liệu sát hơn với khả năng tạo lợi nhuận của doanh nghiệp - những thay đổi về thuế suất có thể ảnh hưởng tới việc so sánh lợi nhuận qua các thời kỳ.

Lỗi được biểu hiện bằng số âm.

A.2. LỢI NHUẬN GỘP TRÊN DOANH THU

LỢI NHUẬN GỘP / DOANH THU *100 (THỂ HIỆN BẰNG %)

Hệ số này đo lường khả năng sinh lời của doanh nghiệp trước các chi phí cố định - được gọi là lợi nhuận gộp. Tỷ số này đánh giá khả năng sinh lời từ kinh doanh của doanh nghiệp *sau khi trừ đi các chi phí phát sinh trong quá trình sản xuất và phân phối*. Chỉ có thể tính toán tỷ suất này nếu chi phí sản xuất và chi phí hành chính được tách riêng. Nếu đã có chi phí chi tiết, có thể sử dụng bảng tính trên máy tính để tính toán từng chi phí chính liên quan đến bán hàng – xem ví dụ.

A.3. LỢI NHUẬN TRÊN VỐN CỔ ĐÔNG

Hệ số này đo lường khả năng sinh lời của doanh nghiệp cho các cổ đông. Trong trường hợp này, người ta thường sử dụng lợi nhuận sau thuế bởi vì đó là khoản tiền doanh nghiệp kiếm được cho các

cổ đông. Đôi khi các khoản vay dài hạn được cộng vào vốn vì những khoản này cũng thể hiện vốn dài hạn sử dụng trong doanh nghiệp.

LỢI NHUẬN TRÊN VỐN CỔ ĐÔNG = LỢI NHUẬN SAU THUẾ / VỐN CỔ ĐÔNG
(vốn bao gồm lợi nhuận để lại và các quỹ dự trữ) *100 (thể hiện bằng %)

A.4. HỆ SỐ KHẢ NĂNG THANH TOÁN LÃI VAY

LỢI NHUẬN TRƯỚC LÃI VÀ THUẾ / LÃI VAY PHẢI TRẢ

Người ta thường sử dụng lợi nhuận trước thuế và lãi vì đây là nguồn tiền có thể được dùng để trả lãi. Điều này đặc biệt có lợi cho ngân hàng khi xem xét ảnh hưởng của lãi suất tương lai đối với lợi nhuận. Hệ số này cho thấy khả năng công ty có thể thanh toán lãi vay của những năm trước từ các khoản lợi nhuận.

B. HỆ SỐ VỀ KHẢ NĂNG THANH TOÁN NGẮN HẠN

Trong ngắn hạn, doanh nghiệp thường phải thanh toán các khoản nợ ngắn hạn từ việc bán tài sản lưu động. Và cả hai hệ số về khả năng thanh toán đều được thiết kế để đo lường giá trị tài sản lưu động sẵn có để thanh toán nợ ngắn hạn.

B.1. HỆ SỐ THANH TOÁN NGẮN HẠN

Thông thường một doanh nghiệp cần phải có đủ tài sản lưu động để bù đắp nợ ngắn hạn. Nói cách khác hệ số thanh toán ít nhất là 1/1. Nhưng các doanh nghiệp sẽ liên tục bán tài sản lưu động lấy tiền để trả cho các nhà cung cấp. Những doanh nghiệp có vòng quay hàng tồn kho nhanh và ít các khoản phải thu sẽ có khả năng thanh toán hoá đơn ngay cả khi hệ số thanh toán nhỏ hơn 1:1. Trong khi đó, những doanh nghiệp có chu kỳ kinh doanh chậm (thời gian cần để sản xuất và bán hàng) như các nhà sản xuất máy móc nên có hệ số thanh toán nằm trong khoảng từ 1,5:1 đến 2:1 và hệ số thanh toán nhanh trên 1:1. Ngân hàng sẽ đặc biệt quan tâm đến những thay đổi ở các hệ số này qua các năm.

TÀI SẢN LƯU ĐỘNG/NỢ NGẮN HẠN

B.2. HỆ SỐ THANH TOÁN NHANH HOẶC HỆ SỐ THỬ ACID

Trong trường hợp hệ số thanh toán ngắn hạn, tất cả các tài sản lưu động được tính đến. Tuy nhiên, hệ số thanh toán nhanh không tính đến những tài sản có tính thanh khoản thấp, và do đó loại bỏ giá trị hàng tồn kho do tài sản này khó chuyển nhanh thành tiền mặt để chi trả nợ ngắn hạn.

(CÁC KHOẢN PHẢI THU + TIỀN MẶT)/NỢ NGẮN HẠN

B.3. KỲ THANH TOÁN TÍN DỤNG THƯƠNG MẠI

Có ba hệ số thanh toán khác có thể sử dụng để giải thích các thay đổi trong hệ số thanh toán ngắn hạn hoặc hệ số thanh toán nhanh. Những hệ số này liên quan tới nợ phải trả, nợ phải thu và hàng tồn kho.

Ngân hàng thường sử dụng các hệ số này để xem xét:

- Công ty có kéo dài thời gian thanh toán cho nhà cung cấp không?
- Công ty thu nợ có nhanh không?
- Tần suất luân chuyển hàng tồn kho (trung bình) như thế nào?

NỢ THƯƠNG MẠI PHẢI TRẢ * 365 / GIÁ VỐN HÀNG BÁN (HOẶC CHI PHÍ ĐẦU VÀO)
(Tính theo ngày - hoặc tuần nếu nhân với 52)

Vì nợ thương mại phải trả liên quan đến giá trị hàng mua trả chậm mẫu số của hệ số là chi phí đầu vào (hoặc giá vốn hàng bán)

B.4. CÁC KHOẢN TÍN DỤNG THƯƠNG MẠI PHẢI THU

NỢ THƯƠNG MẠI PHẢI THU * 365 / DOANH THU (tính theo ngày - hoặc tuần nếu nhân với 52)

B.5. VÒNG QUAY HÀNG TỒN KHO

HÀNG TỒN KHO * 365 / GIÁ VỐN HÀNG BÁN (tính theo ngày - hoặc tuần nếu nhân với 52)

Lạm phát cao có thể làm sai lệch ý nghĩa của những hệ số trên, vì giá trị hàng tồn kho, nợ phải thu và nợ phải trả là số liệu cuối năm trong khi doanh thu và giá vốn hàng bán là số liệu cho cả năm. Nếu doanh số phân bổ đều suốt cả năm thì số cuối năm thường rất cao. Để khắc phục hạn chế này, nên lấy số liệu trung bình năm cho hàng tồn kho, nợ phải thu và nợ phải trả (cộng số đầu năm và cuối năm rồi chia đôi kết quả).

C. HỆ SỐ TÍNH ỔN ĐỊNH

Cuối cùng có ít nhất hai hệ số tính ổn định hoặc hệ số đòn cân nợ thường được ngân hàng sử dụng. Các hệ số này đo mối tương quan giữa nguồn vốn bên ngoài và bên trong doanh nghiệp.

Ngân hàng sử dụng hệ số này để đánh giá mức độ doanh nghiệp phụ thuộc vào nguồn vốn bên ngoài để tiến hành các hoạt động kinh doanh. Doanh nghiệp càng phụ thuộc lớn vào tiền vay thì càng dễ bị tổn thương bởi lãi suất gia tăng và ít khả năng huy động thêm vốn vay để giải toả áp lực thanh toán các khoản nợ thương mại phải trả hoặc nợ khác.

C.1. HỆ SỐ NỢ/VỐN CHỦ SỞ HỮU

CÁC KHOẢN VAY NGÂN HÀNG VÀ KHOẢN VAY KHÁC / VỐN CHỦ SỞ HỮU (VỐN + LỢI NHUẬN TÍCH LŨY)

Hệ số này đo mối tương quan giữa khoản vay ngân hàng và các nguồn vốn chủ sở hữu khác. Đây là một trong những hệ số quan trọng đối với ngân hàng bởi vì doanh nghiệp phải trả lãi suất tiền vay ngân hàng. Nếu hệ số nợ ngân hàng trên vốn lớn hơn 1, thì ngân hàng phải xem xét chặt chẽ hơn nữa toàn bộ đề xuất tín dụng và cân nhắc tỷ lệ lãi suất để bù đắp được rủi ro.

C.2. HỆ SỐ NỢ

Bên cạnh vay ngân hàng, doanh nghiệp sẽ có tín dụng thương mại hoặc tín dụng khác. Hệ số này đo lường mối tương quan giữa các nguồn vốn trong và ngoài doanh nghiệp.

TẤT CẢ NỢ BÊN NGOÀI / VỐN CHỦ SỞ HỮU

Phần 7 – Các phương pháp dự báo phá sản trong kinh doanh

Mục đích của phần này là giới thiệu với học viên những nghiên cứu và phân tích đã được tiến hành với mục đích dự đoán thất bại kinh doanh. Nội dung phần này sẽ cho thấy các lĩnh vực chính được đánh giá và định lượng tương đồng với toàn bộ nội dung của khóa học và về cơ bản có thể phù hợp với hồ sơ xin vay vốn có kỳ hạn của các doanh nghiệp SME.

Các hệ số và dự đoán khả năng không trả được nợ (phá sản)

- Các hệ số tài chính có thể được thiết kế thành mô hình cho điểm để có được điểm số dự đoán rủi ro, sử dụng **Phương pháp phối hợp các chỉ tiêu đơn lẻ (Discriminant Approach)**.
- Hàm thống kê Z-score của Altman thường được các chuyên gia tài chính và lãnh đạo doanh nghiệp sử dụng vào mục đích dự báo rủi ro.
- Altman xây dựng mô hình dự báo như sau:

Hàm thống kê Z-score trong dự báo phá sản

Các hệ số tài chính đơn lẻ trong số 20 hệ số tài chính thường được sử dụng không thể đánh giá một cách đầy đủ sức mạnh tổng thể của một công ty, mặc dù mỗi hệ số này có thể rất hữu ích trong việc nhận biết sức mạnh và điểm yếu cụ thể liên quan đến sức khỏe tài chính chung của doanh nghiệp.

Hàm thống kê Z-score Dự báo Phá sản kết hợp những biến số quan trọng nhất trong phương trình thống kê được tiến sĩ Edward I. Altman công bố lần đầu tiên vào năm 1968. Hàm thống kê này đầu tiên được xây dựng trên cơ sở chọn mẫu các doanh nghiệp sản xuất. Tuy nhiên, các thuật toán này cho thấy có độ chính xác tới 95% trong việc dự báo phá sản trong khoảng thời gian hai năm trước khi xảy ra phá sản của các doanh nghiệp dịch vụ. Có nhiều phương pháp dự báo phá sản khác đã được xây dựng và công bố. Tuy nhiên, không phương pháp nào được kiểm tra kỹ lưỡng và chấp nhận rộng rãi bằng hàm thống kê Z-score của Altman.

Các biến số trong hàm thống kê Z-Score của Altman bao gồm:

CA = TÀI SẢN LƯU ĐỘNG

TA = TỔNG TÀI SẢN

SL	= DOANH THU THUẦN
IN	= LÃI VAY
TL	= TỔNG NỢ
CL	= NỢ NGẮN HẠN
VE	= GIÁ THỊ TRƯỜNG CỦA VỐN CHỦ SỞ HỮU
ET	= THU NHẬP TRƯỚC THUẾ
RE	= THU NHẬP GIỮ LẠI

$X1 = (CA-CL)/TA$. Đây là tham số có tầm quan trọng thấp nhất, đo lường tỷ trọng tài sản lưu động ròng của doanh nghiệp trong tổng tài sản. CA - CL là Vốn Lưu động

$X2 = RE/TA$. Hệ số này có tầm quan trọng lớn hơn, và đo lường khả năng sinh lời. Thu nhập giữ lại có thể bị điều chỉnh và do đó có thể không thể hiện tính khách quan.

$X4 = VE/TL$. Hệ số quan trọng hơn hai hệ số trên, cho biết khả năng chịu đựng của công ty đối với những sụt giảm trong giá trị tài sản. Đối với các doanh nghiệp tư nhân, VE có thể được thay bằng $(TA - TL)$. Cần lưu ý rằng biến số thay thế này chưa được thẩm định mang tính thống kê.

$X5 = SL/TA$. Là hệ số quan trọng tiếp theo, chỉ biết khả năng tạo doanh thu của tài sản của doanh nghiệp.

$X3 = (ET + IN)/TA$. Đây là hệ số quan trọng nhất. Lợi nhuận là mục tiêu hàng đầu và là động lực xác định sự sống còn của doanh nghiệp. Lãi vay được cộng vào thu nhập vì chi phí này cũng thể hiện khả năng tạo thu nhập của doanh nghiệp.

Kết hợp các hệ số sẽ cho thấy con số thể hiện sức mạnh của doanh nghiệp:

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

Điểm Z-score của Generic Retail là 8.50

Khi điểm Z-score của doanh nghiệp:

≥ 3.0 : doanh nghiệp có khả năng an toàn cao dựa trên các số liệu tài chính. Tất nhiên, sự quản lý kém, gian lận, sa sút kinh tế và các yếu tố khác có thể có tác động xấu không mong muốn.

2,7 - 3,0: doanh nghiệp có thể an toàn và tồn tại, nhưng đây là vùng cảnh báo và nằm dưới ngưỡng an toàn tương đối.

1,8 – 2,7: doanh nghiệp có khả năng phá sản trong vòng hai năm. Đây là vùng nằm dưới vùng cảnh báo và cần có biện pháp mạnh để cứu vãn doanh nghiệp.

<1,8: doanh nghiệp rất có khả năng phá sản. Không mấy hy vọng phục hồi được doanh nghiệp từ tình hình tài chính hiện tại.

Do Tổng Tài sản là mẫu số của hệ số X5, nên giá trị Doanh thu nhỏ có thể làm cho hệ số có giá trị lớn. Cần lưu ý rằng các hệ số lớn hơn 3:1 có thể làm sai lệch kết quả dự báo. Điều này có thể cho thấy rằng doanh nghiệp đang sử dụng quá ít vốn chủ sở hữu trong mối tương quan với doanh thu đạt được. Người phân tích có thể hạn chế giá trị cao nhất của hệ số này là 3:1 nếu doanh nghiệp có điểm Z-score quá cao trong mối tương quan với các chỉ báo khác. Vì mô hình Z-score được xây dựng với các doanh nghiệp sản xuất, kết quả dự báo có thể có ích hơn nếu sử dụng làm chỉ báo về xu hướng cho doanh nghiệp thuộc các ngành khác. Tuy nhiên, các doanh nghiệp có điểm Z-score nhỏ hơn 3.0 cần được xem xét kỹ lưỡng hơn.

Điểm Z-score có thể được sử dụng trong quá trình đánh giá độ tin cậy tín dụng của doanh nghiệp hoặc trong quá trình lựa chọn doanh nghiệp để đầu tư cổ phiếu và trái phiếu.

John Argenti sử dụng phương pháp khác với cùng mục đích. Phương pháp này tập trung nhiều hơn vào các yếu tố định tính. Cụ thể, ông xác định các yếu tố sau là nguyên nhân của sự sụp đổ doanh nghiệp:

- Chất lượng quản lý;
- Hệ thống MIS yếu kém;
- Không có khả năng đối phó với sự thay đổi (một vấn đề quản lý khác);
- Hạch toán không theo chuẩn mực
- Hệ số nợ
- Kinh doanh quá khả năng - mở rộng quá nhiều và quá nhanh; và
- **Triển khai một dự án lớn so với khả năng**

Yếu tố cuối cùng rất quan trọng, vì các dự án thường cần hỗ trợ bởi các khoản vay có kỳ hạn!

Phần 8 – Thu thập thông tin tài chính giữa kỳ

Mục đích của phần này đơn giản là giúp học viên nhận biết nhu cầu và phương pháp cập nhật thông tin tài chính nếu các thông tin quá cũ.

Các ngày lập báo cáo thường niên và ngày bắt đầu thực hiện các dự báo tài chính thường không trùng nhau. Bạn nên khuyến khích khách hàng của mình lập dự báo hàng năm vào thời điểm bắt đầu năm tài chính của doanh nghiệp. Điều này giúp cả khách hàng và ngân hàng dễ dàng so sánh kết quả thực hiện với dự báo.

Nếu có khoảng cách giữa các thời kỳ báo cáo và dự báo, cần cố gắng tìm hiểu kết quả hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp trong giai đoạn này để xác định xem có thay đổi quan trọng nào trong hoạt động kinh doanh kể từ ngày báo cáo gần nhất.

Cho dù kết quả hoạt động trong quá khứ không nhất thiết phải là định hướng cho các hoạt động trong tương lai, thông tin từ các báo cáo tài chính là điểm khởi đầu tốt cho việc đánh giá các xu hướng và kế hoạch.

Làm thế nào chúng ta có thể có được thông tin giữa kỳ nếu giai đoạn này dài?

Sẽ không thực tế nếu trông đợi lãnh đạo doanh nghiệp SME đưa các báo cáo tài chính “giữa kỳ” đầy đủ, nhưng có một số số liệu chính mà họ có thể dễ dàng cung cấp. Những số liệu này gồm:

- Số dư tiền mặt
- Mức vay ngân hàng
- Doanh số bán hàng
- Giá vốn hàng bán
- Lợi nhuận gộp
- Giá trị của các khoản phải thu
- Giá trị của các khoản phải trả

Các số liệu riêng này sẽ có ích cho quá trình đánh giá.

Phần 9 - Mở rộng mô hình phân tích SWOT

Sau phần này, học viên có thể áp dụng mô hình SWOT truyền thống vào phân tích các vấn đề thực tiễn khác nhau, qua đó nâng cao hiệu quả sử dụng công cụ này trong quá trình đánh giá. (Mô hình phân tích cơ bản đã được đề cập đến trong Học phần Hiểu và Thẩm định Kế hoạch Kinh Doanh - UABP).

Ứng dụng mô hình SWOT vào quá trình thẩm định tín dụng

Điểm mạnh/Điểm yếu và Cơ hội/Thách thức là phương pháp tiếp cận từng yếu tố liên quan đến hoạt động của doanh nghiệp và đề xuất vay vốn của họ để đánh giá thuận lợi và khó khăn. Với phương pháp này, bạn có thể có được những đánh giá cân bằng về đề xuất vay vốn.

Việc sử dụng công cụ SWOT sẽ giúp bạn:

- Đánh giá *nội lực* và định hướng kinh doanh của doanh nghiệp qua việc chú trọng vào các điểm mạnh và điểm yếu; và
- Nhận định các yếu tố thuộc môi trường *bên ngoài* có thể ảnh hưởng đến hoạt động kinh doanh qua việc chú trọng vào các cơ hội và thách thức mà doanh nghiệp đang phải đối mặt.

Qua việc tiếp xúc với khách hàng, bạn có thể thu thập được rất nhiều thông tin thích hợp để sử dụng trong mô hình phân tích SWOT.

Điểm mạnh và Điểm yếu

Mỗi yếu tố nội tại của doanh nghiệp cần được xác định xem là điểm mạnh hay điểm yếu. Phương pháp này được thiết kế để mở ra những xem xét rộng hơn đối với vấn đề nhất định và giúp bạn xác định những vấn đề phù hợp. Do đó, bạn có thể sẽ phải tham khảo phần này thường xuyên để khỏi quên những điểm mấu chốt.

Cơ hội và thách thức

Mỗi doanh nghiệp đều có những cơ hội và thách thức từ môi trường bên ngoài. Những yếu tố này có thể có ảnh hưởng đối với khả năng hoạt động hiệu quả của họ; và cả ngân hàng và doanh nghiệp đều không thay đổi được chúng.

Tuy nhiên, ngân hàng và doanh nghiệp phải nhận thức được những yếu tố ảnh hưởng đến kinh doanh để dự đoán và lên kế hoạch đối phó. Những yếu tố này cần phải được xem xét đầy đủ trong quá trình thẩm định hồ sơ vay vốn.

Các doanh nghiệp rất nhạy cảm với những thay đổi trên thị trường, ngay cả thị trường nội địa. Các phương tiện thông tin đại chúng là nguồn thông tin hữu ích về khu vực khách hàng của doanh nghiệp. Những báo cáo về ngành kinh tế được đề cập ở phần trên có thể được sử dụng để xác định những ngành có rủi ro cao.

Sau đây là một số những yếu tố bên ngoài. Xem xét, theo nghĩa rộng, tác động của mỗi yếu tố này đối với kết quả hoạt động của doanh nghiệp, ví dụ như doanh thu bán hàng, chi phí nguyên vật liệu và hàng tồn kho, các chi phí cố định như tiền thuê và lãi suất. Những yếu tố này có mang lại cơ hội tăng doanh thu hoặc giảm chi phí không? hay chúng là thách thức đối với khả năng sinh lợi của doanh nghiệp?

Cạnh tranh – mức độ cạnh tranh ra sao? Có đối thủ cạnh tranh mới nào sắp ra nhập thị trường không? Mức độ cạnh tranh càng lớn thì doanh nghiệp càng phải chịu nhiều sức ép giảm giá bán sản phẩm và/hoặc tăng kỳ hạn thanh toán cho khách hàng.

Thay đổi công nghệ - Những thay đổi công nghệ nào có thể ảnh hưởng đến hoạt động của doanh nghiệp?

Quan hệ với nhà cung cấp – khách hàng hoặc nhà cung cấp có thể áp đặt các điều khoản thương mại không? Khả năng đàm phán các điều khoản thương mại của doanh nghiệp ra sao?

Quan hệ với khách hàng – mức giá bán của doanh nghiệp có cao hơn mức giá của các đối thủ cạnh tranh không? Nhìn chung, các doanh nghiệp ít có khả năng yêu cầu mức giá cao hơn các mức giá của đối thủ cạnh tranh.

Thay đổi về xã hội - Lối sống và sở thích thay đổi sẽ có tác động gì đến sản phẩm hoặc dịch vụ của doanh nghiệp?

Thay đổi về chính trị - những thay đổi về chính sách sẽ có ảnh hưởng như thế nào?

Thay đổi về thuế - nhu cầu sản phẩm hoặc dịch vụ có nhạy cảm với những thay đổi về thuế hay không?

Thay đổi về kinh tế — lạm phát, suy thoái kinh tế hoặc lãi suất gia tăng sẽ có những tác động gì? Trong bối cảnh một địa phương, sự thất bại của một doanh nghiệp lớn có thể sẽ ảnh hưởng đến sức mua của người dân địa phương do họ bị mất việc làm. Yếu tố này sẽ có tác động lớn đến hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp trong vùng.

Thay đổi về luật pháp – Có những thay đổi gì có thể xảy ra và chúng có ảnh hưởng gì đối với hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp?

Các yếu tố rủi ro về môi trường – ngày càng có nhiều các quy định khắt khe về bảo vệ môi trường được ban hành ví dụ như ô nhiễm tiếng ồn hay chất thải hoá học dưới nhiều hình thức. Những quy định này được pháp luật bảo vệ và việc không tuân thủ có thể sẽ dẫn đến việc đóng cửa doanh nghiệp hoặc các khoản tiền phạt lớn. Mặt khác, Chi phí làm sạch quy trình sản xuất có thể sẽ rất lớn mà doanh nghiệp không thể cắt giảm được.

Để có thể chú trọng vào các *yếu tố bên ngoài* liên quan đến môi trường kinh doanh của doanh nghiệp, bên nên sử dụng *bản tóm tắt về môi trường kinh doanh* được trình bày trong trang sau. Khi bạn xem xét từng yếu tố, chú ý đánh giá xem kết quả đánh giá thể hiện *cơ hội* hay *thách thức* đối với doanh nghiệp và ghi chép chúng theo tiêu đề thích hợp.

Lưu ý xem xét những ảnh hưởng mang tính địa phương cũng như các yếu tố có ảnh hưởng đến toàn ngành. Danh sách sau đây không thể liệt kê hết tất cả các yếu tố mà chỉ cung cấp cách tiếp cận hợp lý. Hiểu biết của bạn về tình hình kinh doanh ở địa phương là rất cần thiết trong quá trình đánh giá.

Tài liệu tóm tắt về môi trường kinh doanh

Cơ hội

Thách thức

Cạnh tranh

Thay đổi công nghệ

Quan hệ với nhà cung cấp

Quan hệ với khách hàng

Thay đổi về xã hội

Thay đổi về chính trị

Thay đổi về thuế

Thay đổi về kinh tế

Thay đổi về luật pháp

Các yếu tố rủi ro về môi trường

Những yếu tố đặc thù địa phương khác

Phần 10 - Dự báo – Môi trường hoạt động

Sau phần này, học viên có thể:

- *Phân tích và thẩm định các dự báo tài chính của khách hàng, đặc biệt là
 - *Dự báo dòng tiền*
 - *Chu kỳ chuyển hoá tài sản**
- *Sử dụng các công cụ như phân tích độ nhạy và phân tích điểm hoà vốn.*

Khách hàng có thể trình ngân hàng các dự báo tài chính của họ, nhưng bạn đừng bao giờ tin ngay những dự báo đó. Doanh nghiệp không thể dự báo chính xác 100% độ lớn và tính thời điểm của các dòng thu nhập và chi phí trong tương lai. Do đó, việc thấu hiểu quy trình dự báo của khách hàng hoặc các giả định của họ là rất cần thiết.

Các giả định hiếm khi được trình cùng với kết quả dự báo. Do đó, bạn cần phải hỏi khách hàng để thấy được những suy nghĩ của họ đằng sau những kết quả dự báo này. Ví dụ, doanh số bán hàng được dự báo như thế nào? Với những thông tin tương tự, kết quả dự báo có thể được so sánh với những doanh nghiệp khác mà bạn biết, và từ đó bạn có thể đánh giá bức tranh tổng thể và quyết định tính tin cậy của kết quả dự báo.

Dự báo chi phí và thu nhập bao gồm những việc gì?

- *Dự báo chi phí và thu nhập hay còn gọi là báo cáo thu nhập dự kiến:*
- *Thể hiện kế hoạch kinh doanh trong kỳ tới, thường là 12 tháng, bằng những con số tài chính; và*
- *Chi tiết các mức doanh thu kỳ vọng;*
- *Chi tiết tất cả các chi phí; và*

- Chi tiết mức lợi nhuận/lỗ dự kiến.

Ban lãnh đạo của doanh nghiệp nên cam kết thực hiện kế hoạch và sử dụng kế hoạch làm công cụ để điều phối và kiểm soát hoạt động.

Thẩm định dự báo chi phí và thu nhập của khách hàng

Tính chính xác của các chi phí và thu nhập dự kiến phụ thuộc vào nhiều giả định và ước tính trong kế hoạch. Quá trình thẩm định của bạn cần xác định được những yếu tố trọng yếu, hỏi ban lãnh đạo doanh nghiệp và đánh giá tính hợp lý của các giả định.

Nhiều khách hàng doanh nghiệp lập dự báo chi phí và thu nhập và dự báo dòng tiền theo yêu cầu của ngân hàng. Ngân hàng có thể cung cấp các mẫu biểu để họ cung cấp thông tin. Tuy nhiên, việc thiếu kinh nghiệm hoặc quá lạc quan về tình hình kinh doanh có thể dẫn đến những lỗi nghiêm trọng trong việc sử dụng các giả định và ước tính và do đó bạn phải xem xét chúng một cách kỹ lưỡng.

Tính chính xác của các chi phí và thu nhập dự kiến phụ thuộc vào nhiều giả định và ước tính trong kế hoạch. Việc thiếu kinh nghiệm hoặc quá lạc quan về tình hình kinh doanh có thể dẫn đến những nhận định sai lầm nghiêm trọng. Việc xem xét kỹ lưỡng là rất cần thiết.

Thông tin chung

- Chú trọng quá trình phân tích của bạn vào những con số lớn trong dự báo chi phí và thu nhập, ví dụ như doanh thu, giá vốn hàng bán và những chi phí cố định lớn.
- Những yếu tố nào có thể làm cho kết quả thực tiễn khác với con số dự báo? Kết quả sẽ cho chúng ta thấy những rủi ro chính tiềm ẩn trong kế hoạch kinh doanh.
- Dự báo đã tính đến các điều kiện kinh tế, xu thế mùa vụ hay chu kỳ chưa?
- Dự báo đã tính đến những ảnh hưởng của lạm phát chưa?
- Kết quả dự báo có khác nhiều với kết quả thực hiện gần nhất không? So sánh tỷ suất lợi nhuận dự kiến và khả năng trang trải lãi vay với con số thực hiện trong quá khứ. Trong trường hợp doanh nghiệp không có các số liệu lịch sử, việc thẩm định các giả định được sử dụng trong quá trình dự báo thu nhập và chi phí trở càng trở nên quan trọng
- Kết quả dự báo của các kỳ trước có chính xác không?

Doanh thu

Dự báo doanh thu thường là công việc khó khăn nhất trong quá trình dự báo thu nhập và chi phí. Tuy nhiên, đây lại là yếu tố cốt lõi và cần phải được kiểm tra kỹ càng.

Bạn nên đặt những câu hỏi sau:

- Doanh nghiệp đã tiến hành những hoạt động marketing/quảng cáo sản phẩm nào?
- Doanh nghiệp sẽ tiến hành những hoạt động gì trong thời gian tới?
- Hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp có lệ thuộc vào một sản phẩm/khách hàng không?
- Dự báo doanh thu đã tính đến việc giảm giá hàng bán cho các khách hàng chưa?
- Có những giả định gì về khách hàng mới? Ví dụ khách hàng mới có yêu cầu thanh toán bằng tiền mặt sau khi nhận hàng không?
- Có phát triển công nghệ nào đang được tiến hành không? Ví dụ, việc lắp đặt máy móc mới có ảnh hưởng đến doanh số bán hàng, nếu có thì khi nào sẽ xảy ra?
- Có các đối thủ cạnh tranh mới nào không? Nếu có, khi nào họ sẽ gia nhập thị trường? Doanh số của doanh nghiệp sẽ bị ảnh hưởng ra sao?
- Dự báo đã tính đến bản chất mùa vụ của hoạt động bán hàng chưa? (Câu hỏi này đặc biệt phù hợp cho các kỳ dự báo dưới 12 tháng).
- Doanh số dự báo có phụ thuộc vào hoạt động của nhà máy/máy móc mới không? Nếu có, có những giả định gì về hoạt động của nhà máy/máy móc mới?

Nguyên vật liệu

Bạn nên đặt những câu hỏi sau:

- Hoạt động của doanh nghiệp cần những nguyên vật liệu gì và khi nào? Kết quả dự báo doanh thu có gắn liền với dự báo nguyên vật liệu không? Con số dự báo nguyên vật liệu có quá cao hay thấp hay không?
- Chi phí nguyên vật liệu được đánh giá bằng cách nào?
- Nguyên vật liệu có sẵn có không? Có những giả định gì về thời gian giao hàng?
- Mức nguyên liệu tồn kho tối đa và tối thiểu là bao nhiêu?
- Dự báo đã tính đến giảm giá thương mại và giảm giá cho các đơn hàng lớn chưa?
- Doanh nghiệp theo đuổi chính sách hàng tồn kho như thế nào? Lượng hàng tồn kho hiện có sẽ được duy trì, tăng hay giảm trong tương lai?

Về tổng thể, những câu hỏi sau đây nên được đặt ra:

- Doanh thu được dự báo trên cơ sở nào, ví dụ doanh nghiệp sẽ có khách hàng mới hay sẽ cho ra đời sản phẩm mới? Mức doanh thu dự báo có khả thi so với kết quả hoạt động trong quá khứ không? (*đã dạng về danh mục sản phẩm hay đã dạng khách hàng*)
- Tỷ suất lợi nhuận gộp dự báo có thay đổi lớn không? Nếu có, con số dự báo này có khả thi hay không? Nếu tỷ suất lợi nhuận được dự báo tăng, nguyên nhân là gì?
- Dự báo về các chi phí cố định lớn có thực tế không?
- Chi phí thù lao và lương cho chủ doanh nghiệp đã được tính đến chưa?
- Nếu doanh nghiệp đề xuất tăng các khoản vay, lãi tiền vay tăng thêm đã được tính đến chưa?
- Mức lãi suất dự kiến là bao nhiêu? Con số này có thực tế không?
- Bên cạnh các khoản vay ngân hàng, doanh nghiệp có sử dụng các khoản thuê mua hoặc thuê tài chính không?

Ngân sách dự báo nên được chia thành ngân sách tháng/quý, nhưng cũng cần có con số tổng cho cả năm để việc đánh giá thông tin được toàn vẹn. Con số dự báo nên luôn được so sánh với kết quả thực hiện gần nhất và cần tìm hiểu những nguyên nhân dẫn đến sự khác biệt.

Luôn luôn thận trọng với các con số dự báo có sự khác biệt lớn với kết quả thực hiện trong năm trước.

Khả năng trả nợ

Chính sách tín dụng quy định phải tính toán khả năng thanh toán khoản vay và hệ số khả năng trả nợ tối thiểu mà doanh nghiệp phải đáp ứng được. Hệ số khả năng trả nợ của doanh nghiệp càng cao càng tốt.

Nguồn thông tin

Lợi nhuận dự kiến là con số tối thiểu cần có. Kết quả dự báo chi phí và thu nhập có thể được sử dụng nếu bạn thấy hài lòng về tính thực tế của những con số này. Bạn có thể sử dụng con số trên báo cáo thu nhập gần nhất.

Thông tin về các khoản vay hiện thời có thể có trong báo cáo của ngân hàng và đơn đề nghị vay vốn của doanh nghiệp.

Tính hệ số khả năng trả nợ

Công thức:

(Lợi nhuận trước thuế sau khi điều chỉnh cho các khoản lương/thưởng/cổ tức của chủ doanh nghiệp + khấu hao + lãi tiền vay)/ Tổng gốc và lãi tiền vay phải trả trong năm.

Dự báo dòng tiền

Dự báo dòng tiền là dự báo những dòng tiền ra và vào doanh nghiệp trong một kỳ nhất định trong tương lai. Hoạt động dự báo liên quan đến việc tóm tắt doanh thu, chi phí và tất cả những dữ liệu tài chính khác như lãi tiền vay dự kiến.

Khuôn khổ dự báo dòng tiền điển hình được trình bày trong trang tới. Lưu ý rằng, các nguyên tắc xây dựng và sử dụng dự báo không thay đổi, nhưng các tiêu đề sẽ thay đổi tùy thuộc vào loại hình doanh nghiệp.

Sử dụng dự báo dòng tiền

Dự báo dòng tiền là một công cụ tài chính thiết yếu cho cả doanh nghiệp và ngân hàng. Cụ thể, dự báo dòng tiền giúp doanh nghiệp và ngân hàng trong những việc sau:

- Xác định khả năng đáp ứng các cam kết tài chính đến hạn của doanh nghiệp. Việc doanh nghiệp có được tỷ suất lợi nhuận 100% sẽ là không quan trọng nếu doanh nghiệp không thể trả lương và thanh toán chi phí nguyên vật liệu bởi vì lý do cho phép khách hàng chậm trả tiền hàng hoá hoặc dịch vụ trong 3 tháng.
- Đánh giá nhu cầu vay vốn ngân hàng của doanh nghiệp. Bất kể việc bạn đã sẵn sàng cho vay hay chưa, các đơn xin vay chỉ được xem xét khi doanh nghiệp cung cấp báo cáo dự báo dòng tiền đầy đủ.
- Đánh giá khả năng sinh lợi của doanh nghiệp có tính đến những hỗ trợ của ngân hàng, nếu có.
- Đo lường hiệu quả hoạt động của doanh nghiệp bằng cách so sánh các kết quả thực hiện và phân tích những sai lệch so với dự báo.

Bên cạnh đó, dự báo dòng tiền:

- Có thể được sử dụng làm hướng dẫn để ra các quyết định quản lý; và
- Thiết lập kỷ luật và các mục tiêu tài chính cho toàn doanh nghiệp.

Những điểm cần lưu ý

- Dự báo dòng tiền chỉ quan tâm đến *tiền*, do đó không tính đến khấu hao do đây chỉ là chi phí kế toán.
- Dự báo dòng tiền quan tâm đến thời điểm tiền nhận được hoặc thanh toán, chứ không quan tâm đến ngày bán hàng hoặc mua các yếu tố đầu vào. Điều này có nghĩa là, tiền bán hàng hoá hoặc dịch vụ sẽ được tính vào tháng thực sự nhận được tiền, chứ không phải tháng ghi nhận doanh thu.
- Vì mục đích kế toán, tiền sẽ nhận được sau tháng dự báo cuối cùng được ghi nhận là một *khoản phải thu*, trong khi tiền sẽ phải trả sau tháng dự báo cuối cùng được ghi nhận như *khoản phải trả*.
- Luôn cộng dự báo theo chiều ngang và theo chiều dọc để kiểm tra tính chính xác và làm cơ sở lập dự báo thu nhập và chi phí. (Tất nhiên, nếu bạn sử dụng máy vi tính để lập dự báo, các cơ chế kiểm tra tính chính xác nên được thiết lập sẵn trong chương trình phần mềm).

Những câu hỏi mang tính tình huống quan trọng nhất bao gồm:

- Điều gì sẽ xảy ra nếu kỳ hạn thanh toán của khách hàng được nới rộng từ 30 đến 45 ngày?
- Điều gì sẽ xảy ra nếu doanh thu thực hiện thấp hơn mức dự báo 10%?
- Điều gì sẽ xảy ra nếu nhà cung cấp chính giảm kỳ hạn thanh toán của doanh nghiệp?
- Điều gì sẽ xảy ra nếu doanh thu đến chậm 1 tháng?

Tất cả những vấn đề thường gặp trên đều có tác động xấu đến dòng tiền của doanh nghiệp. Do đó, bạn nên xem xét kỹ lưỡng các giả định đang được sử dụng để dự báo và khi bạn cảm thấy những giả định này quá lạc quan, bạn nên lập lại dự báo theo những giả định của riêng mình. Bạn có thể sẽ thấy như cầu vay vốn thực tế lớn hơn rất nhiều so với mức được đề nghị và bạn có thể sẽ quyết định không cho vay.

Đánh giá dự báo dòng tiền

Trong quá trình đánh giá chất lượng dự báo dòng tiền, bạn phải:

- So sánh các khoản mục chính trong dự báo dòng tiền với các khoản mục chính trong dự báo chi phí và thu nhập, ví dụ như tiền thu từ bán hàng, tiền trả cho nhà cung cấp, lương và thù lao cho chủ doanh nghiệp.

Rõ ràng là sẽ có những khác biệt như khác biệt giữa doanh thu và tiền thu từ bán hàng. Tuy nhiên, với những hiểu biết về đặc điểm kinh doanh của khách hàng, bạn có thể xác định được mối quan hệ giữa các con số.

Đặt câu hỏi với các giả định và chỉ dựa vào dự báo dòng tiền nếu bạn tin là kết quả dự báo hợp lý.

Phần 11 – Tài trợ dự án

Sau phần này, học viên có thể hiểu đầy đủ các câu phân của một dự án đầu tư và có thể:

- *Đánh giá tính khả thi của dự án;*
- *Đánh giá tác động của chi phí đầu tư xây dựng cơ bản đối với hoạt động kinh doanh của tổng thể dự án trong tương lai;*
- *Sử dụng các công cụ như Giá trị hiện tại ròng và Tỷ suất hoàn vốn nội bộ.*

Phần này sẽ có nhiều bài tập tình huống sử dụng Excel

11.1 Đầu tư vốn

“Đầu tư vốn” liên quan đến việc các nguồn vốn trong hiện tại với mục đích thu lợi trong tương lai. Chúng ta thường chỉ xem xét việc mua sắm máy móc là giao dịch đầu tư vốn. Tuy nhiên, trên thực tế có nhiều quyết định mang tính dài hạn như thể hiện trong danh mục sau đây. Nhiều quyết định trong số này có ảnh hưởng to lớn đối với hoạt động của công ty, nhưng không thể xác định rõ ràng ngay từ ban đầu là chúng có thuộc phạm trù “Đầu tư vốn” hay không.

- *Mua sắm máy móc mới;*
- *Mua sắm máy móc mới để thay thế máy móc hiện có;*
- *Mua sắm máy móc để thay thế lao động;*
- *Quyết định thuê hay mua (đặc biệt là xem xét đến những tác động về thuế);*

- Mở rộng lực lượng lao động;
- Mở rộng cơ sở vật chất;
- Thực hiện chiến dịch quảng cáo với lợi ích dài hạn;
- Phát triển dòng sản phẩm mới;
- Thay thế dòng sản phẩm.

Bạn sẽ thấy rằng những quyết định trên liên quan đến việc lựa chọn các giải pháp thay thế. Những giải pháp này có thể có sự khác biệt rất lớn về giá trị và tính thời điểm của dòng tiền ra và vào doanh nghiệp cũng như nhu cầu vốn lưu động tăng thêm.

Việc tiếp cận một cách bài bản và có tính thực tiễn đối với việc lựa chọn giữa các giải pháp thay thế nêu trên rõ ràng là có tầm quan trọng đối với cả ngân hàng và doanh nghiệp do chúng có tác động lớn đến khả năng thanh toán, khả năng sinh lợi, và tính ổn định chung trong hiện tại và tương lai. Một quyết định tốt sẽ đưa đến thành công tiếp theo. Trong khi đó, một quyết định kém hiệu quả có thể sẽ không chỉ làm phát sinh những vấn đề nghiêm trọng, mà còn đòi hỏi những chi phí rất lớn liên quan đến việc thu hồi quyết định.

Trong học phần này, nhiều ảnh hưởng của quyết định đầu tư vốn sẽ không được xem xét. Dưới góc độ là nhà ngân hàng, chúng ta cần hiểu được các phương pháp thẩm định dự án thường được các doanh nghiệp sử dụng cũng như những điểm mạnh và điểm yếu của từng phương pháp. Từ đó, chúng ta có thể tự tin hơn khi làm việc với các khách hàng cho dù họ có kiến thức tốt hay họ chưa từng có kinh nghiệm đầu tư dự án. Chúng ta sẽ không phải tự chuẩn bị các dự báo tài chính chi tiết. Tuy nhiên, chúng ta cần có khả năng đặt câu hỏi đối với các giả định, hiểu được những thông tin được cung cấp, đánh giá tính thực tiễn của phương pháp được sử dụng, và đánh giá tính khả thi của các đề xuất.

Về bản chất, các quyết định đầu tư vốn có ảnh hưởng dài hạn. Do đó, các phương pháp đánh giá được sử dụng phải tính đến sự thay đổi theo thời gian của giá trị tiền tệ, ngay cả trong trường hợp không có lạm phát. £100 nhận được vào ngày hôm nay sẽ có giá trị hơn £100 nhận được vào năm tới do người nhận tiền khả năng tận dụng đồng tiền này để tối đa hoá lợi nhuận. Môi trường không có lạm phát vẫn tồn tại mãi mãi, phản ánh “chi phí cơ hội” của đồng vốn. Các kỹ thuật thẩm định dự án hiện tại dựa vào các dòng tiền dự kiến trong điều kiện không có lạm phát.

Thẩm định có lạm phát và không có lạm phát...

Cả hai kỹ thuật thẩm định dự án đầu tư đều quan tâm trực tiếp tới các dòng tiền tăng hoặc giảm do ảnh hưởng của quyết định đầu tư. Cả hai kỹ thuật đều quan tâm đến tất cả các dòng tiền, nhưng nhiều doanh nghiệp chỉ thấy được những dòng tiền trong hiện tại mà quên đi những dòng tiền trong

tương lai. Vì lý do này mà nhiều dự án tốt bị từ chối, trong khi có những dự án kém hiệu quả thực sự lại được chấp nhận.

Khi nhận được đề nghị vay vốn của khách hàng, bạn nên xem xét xem những con số dự báo đã bao gồm các khoản dự phòng hay chưa. Các khoản chi tiết kiệm được, như tiết kiệm thuế do sử dụng vốn vay, cần phải được xem xét như là dòng tiền vào doanh nghiệp.

Các phương pháp thường được sử dụng:

Giá trị hiện tại ròng

Chúng ta đều đã quen với thuật ngữ lãi gộp và tính được là đầu tư £100 với mức lãi gộp là 10%/ năm sẽ thu được £121 sau hai năm. Ngược lại, £121 nhận được sau 2 năm có thể được “chiết khấu” với tỷ suất 10%/năm và cho ta “giá trị hiện tại” là £100. Trên thực tế, việc sử dụng bảng tính sẽ giúp việc tính toán dễ dàng hơn rất nhiều.

Lãi suất chiết khấu phù hợp với dự án thường là chi phí vốn của doanh nghiệp bao gồm lãi suất tiền vay (trước thuế) hoặc chi phí cơ hội của việc đầu tư vào dự án. Nếu chúng ta cho rằng suất chiết khấu 10%/năm là hợp lý, chúng ta có thể sử dụng bảng tính để tính giá trị hiện tại của dòng tiền ròng sẽ thu được trong các năm.

Năm	Dòng tiền ròng	Suất chiết khấu -10%	Giá trị hiện tại
0	- 200	1.00	-200
1	+ 80	.91	+ 73
2	+ 5	.83	+ 4
3	+ 45	.75	+ 34
4	+ 90	.68	+ 61
5	+100	.62	+ 62
		Giá trị hiện tại ròng	+ 34

Bây giờ chúng ta có thể nói rằng dự án có giá trị hiện tại ròng vào ngày hôm nay là £34. Kết quả này có nghĩa là, nếu công ty có thể vay £234 vào ngày hôm nay với lãi suất sau thuế cố định là 10%/năm, công ty sẽ chỉ phải đầu tư £200 vào dự án trên là có đủ tiền hoàn trả gốc và lãi vay. (Tuy nhiên, khả năng thanh toán trong kỳ cần phải được tính toán kỹ lưỡng). Nói một cách khác, công ty

sẽ có £34 vào ngày hôm nay để sử dụng vào các mục đích khác. Nếu công ty muốn so sánh giữa các dự án thay thế, công ty có thể sử dụng chỉ số “sinh lợi”. Chỉ số này được tính bằng cách chia giá trị chiết khấu của dòng tiền ròng cho tổng vốn đầu tư ban đầu (theo ví dụ là $\frac{234}{200} = 1.17$). Dự án nào có chỉ số sinh lợi lớn hơn sẽ được lựa chọn.

“Giá trị hiện tại ròng” là một công cụ hữu ích trong quá trình ra quyết định và có thể được sử dụng để xếp loại các dự án theo khả năng sinh lợi sau khi đã tính đến thời giá của dòng tiền. Tuy nhiên, công cụ này có hạn chế là chưa thể so sánh trực tiếp tỷ suất sinh lợi với chi phí vốn do nó đo lường giá trị tuyệt đối của lợi nhuận. Hạn chế này có thể được khắc phục bằng việc sử dụng giá trị hiện tại ròng kết hợp với tỷ suất hoàn vốn nội bộ.

Tỷ suất hoàn vốn nội bộ (IRR)

Phương pháp này có cùng nguyên tắc như phương pháp giá trị hiện tại ròng, nhưng được sử dụng để tìm suất chiết khấu tại đó giá trị hiện tại ròng bằng zero. Kết quả này có thể được so sánh với chi phí vốn để thấy được khả năng sinh lợi của dự án. Việc tính toán tỷ suất hoàn vốn nội bộ đòi hỏi nhiều thời gian hơn do cần phải thực hiện nhiều phép thử cho đến khi tìm được kết quả cuối cùng. Trong ví dụ trên, tỷ suất hoàn vốn nội bộ được xác định là 16% (xem bảng dưới đây)

Năm	Dòng tiền ròng	Suất chiết khấu - 16%	Giá trị hiện tại
0	- 200	1.00	- 200
1	+ 80	.86	+ 69
2	+ 5	.74	+ 4
3	+ 45	.64	+ 29
4	+ 90	.55	+ 50
5	+ 100	.48	+ 48
		Giá trị hiện tại ròng	0

Phương pháp này cũng rất hữu ích do công ty có thể tối đa hoá lợi nhuận (đặc biệt là trong trường hợp khan hiếm vốn) bằng việc lựa chọn những dự án có tỷ suất hoàn vốn nội bộ cao. Tuy nhiên, lợi nhuận cao thường đi kèm với rủi ro cao, do đó mức sinh lợi cao không phải là yếu tố duy nhất cần được xem xét khi đánh giá dự án.

Phương pháp tỷ suất hoàn vốn nội bộ không cho biết giá trị lợi nhuận tuyệt đối. Ví dụ, khoản tiền £24 nhận được sau 1 năm từ khoản đầu tư £20 vào ngày hôm nay sẽ có tỷ suất hoàn vốn nội bộ là

20%. Trong khi đó, khoản tiền £2,300 nhận được từ khoản đầu tư £2,000 chỉ có tỷ suất hoàn vốn nội bộ là 15%. Do đó, phương pháp này có hạn chế trong việc so sánh các dự án loại trừ nhau (do hạn chế về diện tích mặt bằng, lao động có kỹ năng, công suất máy móc, v.v.). Việc kết hợp giữa hai phương pháp giá trị hiện tại ròng và tỷ suất hoàn vốn nội bộ sẽ tạo thành một công cụ quản lý quan trọng và hữu ích cho việc đánh giá các dự án dài hạn.

Thái độ của chúng ta đối với các quyết định đầu tư vốn

“Nghệ thuật” thẩm định không phải là khả năng thực hiện các phép tính toán học. Kỹ năng thực sự nằm ở việc lựa chọn các dự án tốt ngay từ bước đầu tiên, đánh giá tính thời điểm và quy mô của dòng tiền một cách chính xác cho một khoảng thời gian dài, và diễn giải các kết quả tính toán.

Là một nhà ngân hàng, chúng ta nên sử dụng những kỹ thuật hữu ích. Nếu thời hạn và độ lớn của đề xuất vay vốn không được xác định rõ ràng, chúng ta có thể sử dụng các phương án thay thế sẵn có để giúp chính chúng ta và doanh nghiệp. (Nhớ rằng là các quyết định không chỉ dừng lại ở việc mua máy móc mới mà còn liên quan đến nhiều yếu tố dài hạn khác).

Nhà ngân hàng có thể phải xem xét những yếu tố sau đây: -

- Kỹ năng của ban lãnh đạo công ty và kinh nghiệm hoạt động trong lĩnh vực của dự án.
- Mục tiêu của khoản đầu tư và tính thực tiễn của phương pháp thẩm định.
- Tính chính xác về quy mô và thời điểm của các dòng tiền.
- Tính đầy đủ của các dòng tiền hiện tại và trong tương lai
- Phương pháp kiểm soát trong quá trình thực hiện dự án.
- Điểm yếu cốt tử của dự án (một sự thay đổi nhỏ trong kế hoạch có thể gây thay đổi lớn trong kết quả cuối cùng)
- Ảnh hưởng của dự án đối với tình hình tài chính chung của công ty.
- Khả năng tài trợ và trả nợ của công ty

11.2 Nhu cầu vốn lưu động

Vốn lưu động

Định nghĩa – Các nhân viên kế toán có thể tranh luận về định nghĩa này, nhưng nhà ngân hàng thường hiểu vốn lưu động là:-

Hàng tồn kho + Các khoản phải thu - Các khoản phải trả = Vốn lưu động hoặc Tài sản lưu động ròng

Vậy thì chỉ tiêu này có ý nghĩa gì? Làm sao chúng ta biết được chỉ tiêu này là tốt hay xấu?

Ý nghĩa của Vốn lưu động

Hầu hết các doanh nghiệp đều có hàng tồn kho và/hoặc các khoản phải thu. Các doanh nghiệp cũng có thể mua chịu từ các nhà cung cấp. Tuy nhiên, rất ít doanh nghiệp có khả năng nhận được tín dụng nhà cung cấp đủ lớn để tài trợ cả hàng tồn kho và các khoản phải thu. (Trừ một số ngoại lệ như các nhà bán lẻ và một số nhà bán buôn có thể mua chịu nhà cung cấp trong nhiều tuần, nhưng chỉ giữ hàng trong kho trong vài tuần rồi bán lấy tiền mặt – do đó họ không có các khoản phải thu).

Vốn lưu động là lượng vốn cần thiết để tài trợ cho tài sản hoạt động của doanh nghiệp và thường tăng theo tỷ lệ với doanh thu bán hàng.

Tỷ số vốn lưu động/doanh thu

Nhiều ngân hàng sử dụng chỉ số này:

$$\frac{\text{Các khoản phải thu} + \text{Hàng tồn kho} - \text{Các khoản phải trả}}{\text{Doanh thu}} \times 100 = \text{Tỷ số vốn lưu động/doanh thu}$$

Ví dụ, một doanh nghiệp sản xuất hoặc chế biến có doanh thu \$10 triệu, các khoản phải thu là \$1,8 triệu, hàng tồn kho là \$1,5 triệu, các khoản phải trả là \$1,3 triệu, Tỷ số vốn lưu động/doanh thu của doanh nghiệp này sẽ là:

$$\text{Tỷ số vốn lưu động/doanh thu} = \frac{1,8 + 1,5 - 1,3}{10} \times 100 = 20\%$$

Tỷ số này nên ổn định qua các năm, trừ khi có thay đổi về các điều khoản thanh toán thương mại. Do đó, doanh nghiệp có thể dự báo nhu cầu tiền cần thiết để đáp ứng vốn lưu động bằng cách nhân doanh thu dự kiến với tỷ số vốn lưu động/doanh thu.

Ví dụ: Nếu doanh thu của một doanh nghiệp sản xuất quy mô vừa được dự báo sẽ tăng 50% lên \$15 triệu, nhu cầu vốn lưu động tăng thêm của doanh nghiệp sẽ là:

$$\$15 \times 20\% - \$2 \text{ (vốn lưu động hiện có)} = \$1 \text{ triệu.}$$

Công ty đang tăng trưởng

Hầu hết các công ty tăng trưởng thường gặp phải vấn đề là lợi nhuận giữ lại không đủ để đáp ứng toàn bộ nhu cầu vốn lưu động của công ty, ngay cả khi không phát sinh nhu cầu đầu tư cơ bản. Trong trường hợp công ty cần mua sắm thêm máy móc, lợi nhuận giữ lại thường được sử dụng vào mục đích này, trừ khi công ty huy động thêm các khoản vay trung hoặc dài hạn.

Ví dụ - Nhu cầu vốn lưu động của công ty tăng trưởng nhanh

Giả định

1. Doanh số tăng gấp đôi hàng năm.
2. Lợi nhuận giữ lại = 5% sau thuế.
3. Không cần mua sắm thêm tài sản cố định.
4. Tỷ số vốn lưu động/doanh thu = 20%

Doanh thu	10.000	20.000	40.000	80.000
	năm 0	Năm 1	Năm 2	Năm 3

Bảng cân đối kế toán

Vốn chủ sở hữu	18.000	18.000	18.000	18.000
Lợi nhuận & Lỗ		1.000	3.000	7.000
Tổng vốn	18.000	19.000	21.000	25.000
Các khoản phải trả	1.300	2.600	5.200	10.400
Vay ngân hàng	2.000	2.100	3.200	6.300
Tổng nợ	21.300	23.700	29.400	41.700
Tài sản cố định	18.000	18.000	17.100	16.200
- khấu hao		900	900	900
Tài sản cố định ròng	18.000	17.100	16.200	15.300
Hàng tồn kho	1.500	3.000	6.000	12.000
Các khoản phải thu	1.800	3.600	7.200	14.400
Tổng tài sản	21.300	23.700	29.400	41.700

Vốn lưu động

(không bao gồm vay ngân hàng)	2.000	4.000	8.000	16.000
-------------------------------	-------	-------	-------	--------

Trong ví dụ trên, toàn bộ lợi nhuận được giữ lại để đáp ứng nhu cầu vốn lưu động, nhưng vẫn không đủ. Lượng tiền thiếu hụt được đáp ứng bằng các khoản vay ngân hàng

Vốn lưu động tăng thêm được tài trợ bởi:-

	Năm 1	Năm 2	Năm 3
Lợi nhuận	1.000	2.000	4.000
Khấu hao	900	900	900
Vay ngân hàng – Tăng hàng năm	100	1.100	3.100

Vốn lưu động tăng thêm	2.000	4.000	8.000
------------------------	-------	-------	-------

Ví dụ trên đã được đơn giản hoá rất nhiều do trong thực tiễn, công ty tăng trưởng không thể tăng doanh thu mà không mua sắm thêm tài sản cố định. Tuy nhiên, toàn bộ lợi nhuận vẫn không đủ để đáp ứng nhu cầu vốn lưu động ròng và ảnh hưởng đối với các khoản vay ngân hàng hoặc thấu chi là rất lớn.

Việc sử dụng tỷ số vốn lưu động/doanh thu và dự báo nhu cầu vốn lưu động theo doanh thu dự kiến cho thấy rõ nhu cầu tiền mặt.

Vốn lưu động có cho thấy công ty đang hoạt động tốt hay xấu không?

Brian Warnes, qua cuốn sách "The Genghis Khan Guide to Business" được viết từ kinh nghiệm của ông ở nhiều nước, tranh luận rằng nhu cầu vốn lưu động của một doanh nghiệp sản xuất bằng khoảng 27% doanh thu

Con số này được tính toán như sau:

Nhu cầu về tài sản lưu động theo tỷ lệ % doanh thu của một doanh nghiệp sản xuất

Doanh nghiệp sản xuất	Số tháng	% Doanh thu
Các khoản phải thu	2.0	19%
Hàng tồn kho:		
Nguyên vật liệu	1.5	5%
Sản phẩm dở dang	1.5	8%
Thành phẩm	1.0	8%
Tổng hàng tồn kho		21%
Tổng tài sản lưu động		40%
trừ:		
Các khoản phải trả thương mại	3.0	10%
Các khoản phải trả khác	1.0	3%
TỔNG CÁC KHOẢN PHẢI TRẢ		13%

Nhu cầu vốn lưu động		27%

Theo tính toán trên, doanh nghiệp sẽ có:

6 tuần nguyên vật liệu tồn kho (dựa vào con số nguyên vật liệu chiếm 40% doanh thu);

6 tuần sản phẩm dở dang (sản phẩm dở dang bằng 70% doanh thu); và 1 tháng thành phẩm tồn kho.

Con số trên là kết quả tính toán cho một doanh nghiệp sản xuất tiêu biểu, nhưng nhiều công ty có thể có chu kỳ sản xuất dài hoặc ngắn hơn, hoặc hoạt động với lượng nguyên vật liệu tồn kho nhiều hoặc ít hơn vì nhiều lý do khác nhau. Những lý do này có thể bao gồm

1. chậm trễ trong tiếp nhận nguyên vật liệu
2. thiếu hụt những phụ kiện chính
3. chi phí lưu kho

Trong khi các nhân viên kế toán luôn cố gắng giảm lượng sản phẩm dở dang, bộ phận sản xuất của công ty thường cố gắng tăng con số này lên.

Nhân viên kế toán viên muốn tiền bị tồn đọng trong vốn lưu động càng ít càng tốt, trong khi bộ phận sản xuất muốn có độ linh hoạt lớn hơn trong việc lập kế hoạch sản xuất nhằm đảm bảo rằng công nhân và máy móc không bị nhàn rỗi. Thường thì nhân viên kế toán và bộ phận sản xuất phải đi đến thoả hiệp.

Hàng tồn kho và sản phẩm dở dang liên quan đến chi phí tài chính, những cũng có thể mang đến hiệu quả hoạt động cho doanh nghiệp.

So sánh tỷ số vốn lưu động/doanh thu của các công ty tương tự ? Có con số của ngành để so sánh không?

Ví dụ các doanh nghiệp sản xuất nhựa ở UK có trung vị của tỷ số vốn lưu động/doanh thu vào khoảng 20%, trong khi tỷ số này của các công ty sản xuất hộp giấy là khoảng 15%.

Trong trường hợp tỷ số này thay đổi thì sao?

Sự thay đổi của các tỷ số vốn lưu động thường là kết quả của những thay đổi về cơ cấu hoạt động kinh doanh của công ty hoặc thay đổi về các điều khoản thương mại. Các ngân hàng nên theo dõi sát các điều khoản thanh toán mà công ty phải thực hiện đối với nhà cung cấp và khách hàng.

Những thay đổi thường cho thấy biến chuyển lớn trong hoạt động kinh doanh của công ty bao gồm:

1. Thay đổi trong cơ cấu sản phẩm;
2. Đưa ra sản phẩm mới;
3. Thiết lập kênh phân phối mới;
4. Có nhà cung cấp mới;
5. Thay đổi chính sách bán hàng và quảng bá sản phẩm – ví dụ tăng kỳ hạn thanh toán cho khách hàng.

Nếu những tình huống trên không xảy ra, thì quy trình sản xuất của công ty có thể đã thay đổi và gây ra thay đổi trong tỷ số vốn lưu động/doanh thu.

Rủi ro trong các ngành khác nhau

Trước khi xem xét những rủi ro trong các ngành chính, chúng ta nên xem xét chu kỳ kinh doanh dưới lăng kính rủi ro.

Chu kỳ sản xuất >>>>

Nguyên vật liệu - sản xuất - bao gói - kênh phân phối - bán hàng - thanh toán

Rủi ro chính >>>>

Cung cấp - giá thành - hiệu quả - thiết kế - tính phù hợp - giá bán - Nhu cầu - Độ tin cậy

Không phải tất cả các ngành đều trải qua tất cả các bước trong quy trình trên. Hầu hết các ngành đều đối mặt với rủi ro về nhu cầu sản phẩm không đủ và rủi ro thanh toán. Tuy nhiên, một số ngành có rủi ro chính tiềm ẩn ở giai đoạn đầu của chu kỳ sản xuất, trong khi những ngành khác có rủi ro lớn ở

những giai đoạn sau của chu kỳ. Do đó, bạn nên ghi nhớ sơ đồ này khi xem xét rủi ro của từng ngành.

11.3 Chu kỳ chuyển hoá tài sản (ACC)

ACC là một cách diễn tả khác cho việc sử dụng vốn lưu động. Thuật ngữ này đề cập đến khả năng doanh nghiệp có thể chuyển các khoản chi tiêu tiền mặt, như mua nguyên vật liệu, thành tiền thu được từ các khoản phải thu.

Các doanh nghiệp trong các ngành khác nhau có các giai đoạn trong ACC khác nhau. Tuy nhiên, hầu hết các đơn xin vay vốn trung & dài hạn đến từ các doanh nghiệp sản xuất, và chu kỳ ACC của họ được mô tả như sau.

Tiền... Nguyên vật liệu... Sản phẩm dở dang... Thành phẩm... Bán hàng... các khoản phải thu.....Tiền

ACC của các doanh nghiệp sản xuất và các doanh nghiệp khác nhau đã được đề cập đến trong Tài liệu tập huấn của khoá UABP.

Mỗi giai đoạn trong chu kỳ có mức độ rủi ro khác nhau:

Tiền

Nếu là tiền vay, sẽ có rủi ro về thay đổi lãi suất.

Quy trình sản xuất (Nguyên vật liệu đến Thành phẩm)

Các rủi ro bao gồm:

- Cung cấp
 - Sự sẵn có của nguyên vật liệu
 - Giá nguyên vật liệu
 - Số lượng nhà cung cấp tiềm năng
- Sản xuất
 - Chất lượng quản lý
 - Độ tin cậy và hiệu quả của máy móc
 - Kỹ năng của lao động

- Bán hàng
 - Điều kiện kinh tế
 - Thay đổi xã hội
 - Cạnh tranh
 - Các đối thủ mới gia nhập thị trường
 - Sản phẩm thay thế
- Thanh toán
 - Các khoản phải thu không thu hồi được
 - Các khoản phải thu chậm trả

Khi xem xét những yếu tố trên trong quá trình đánh giá đề xuất vay vốn, điều quan trọng là đảm bảo rằng khách hàng đã xem xét đến những rủi ro trên trong quá trình lập kế hoạch kinh doanh của họ.

11.4 Phân tích điểm hoà vốn

Xác định giá

Chúng ta biết sản phẩm của mình, chúng ta biết phân khúc thị trường của mình, và chúng ta biết cách đưa sản phẩm đến người tiêu dùng, và chúng ta phải xác định giá bán sản phẩm đó. Đây là một bộ phận chiến lược và chúng ta phải quyết định vì cuối cùng thì khách hàng cũng sẽ hỏi “Giá của sản phẩm là bao nhiêu?”

- **Các phương pháp xác định giá**

Mức giá phù hợp là bao nhiêu?

Mức giá hợp lý là ước tính về giá trị của sản phẩm đối với khách hàng có xem xét đến giá và lợi ích của các sản phẩm cạnh tranh trong cùng phân khúc thị trường.

Trước tiên, chúng ta cần nhận thấy rằng khách hàng sẽ là người cuối cùng quyết định tính hợp lý của mức giá. Bạn luôn muốn có mức giá cao nhất từ khách hàng hay “mức giá mà thị trường có thể chấp nhận được”.

Có nhiều sáng tạo trong việc xác định mức giá bán. Một trong những câu hỏi thường được đặt ra là “Đối thủ cạnh tranh đang thay đổi như thế nào?”. Điều này không có nghĩa là chúng ta phải thay đổi đúng như thế. Chúng ta có thể tiến hành phân biệt hoá sản phẩm của mình, và sản phẩm của chúng ta có những lợi ích độc nhất để có thể đòi hỏi mức giá cao hơn. Tuy nhiên, đây là những yếu tố mà chúng ta phải xem xét trong quá trình xác định giá bán sản phẩm.

Các phương pháp các định giá

X	X	X	X	X	X
Lỗ	Giá thành sản phẩm	Tỷ suất lợi nhuận thấp	Tỷ suất lợi nhuận cao	Giá trị mang lại cho khách hàng	Không có doanh thu

Chúng ta có giá thành sản phẩm và giá trị của sản phẩm cho khách hàng ở hai đầu của trục biểu diễn. Quyết định mức giá bán cho một sản phẩm hoặc dịch vụ là một trong những quyết định khó khăn nhất trong việc xây dựng chiến lược marketing. Nếu mức giá bán thấp hơn giá thành sản phẩm, công ty sẽ bị lỗ. Nếu mức giá bán lớn hơn giá trị cho khách hàng, công ty sẽ không có doanh thu. Công ty có thể thực hiện chiến lược có tỷ suất lợi nhuận thấp để thâm nhập thị trường và có doanh số bán cao. Thay vào đó, công ty có thể thực hiện chiến lược sàng lọc “thị trường” để tìm kiếm khách hàng mang lại tỷ suất lợi nhuận cao nhưng doanh số bán hàng thấp.

Ví dụ, có một máy bay chở khách thường xuyên từ điểm A đến điểm B. Những chuyến bay này rất mắc tiền: do máy bay được trang bị thiết bị đắt tiền, chuyến bay cần trang trải các chi phí về phi hành đoàn, nhiên liệu, bảo dưỡng, thức ăn và đồ giải khát trên chuyến bay. Bạn có đầy đủ các cơ sở vật chất phục vụ cho việc đặt vé và xử lý hành lý. Đây là **“tổng chi phí”** mà bạn sẽ phải thu hồi lại được từ doanh thu.

Có một cách khác để phân tích chi phí như sau. Máy bay vận chuyển hành khách từ điểm A và có 90 ghế ngồi, 85 ghế đã được đặt chỗ và 5 ghế còn trống. Chi phí để có thêm hành khách cho các ghế trống là bao nhiêu? Vô hình chung, chi phí này là bằng zero. Có thể sẽ có thêm chi phí cho bữa ăn của những hành khách thêm này, nhưng chi phí tăng thêm để có được những hành khách hàng là gần như bằng zero. Do đó, nếu bạn bán vé \$20 cho mỗi ghế trống, máy bay của bạn sẽ có lãi từ những chiếc ghế này. Điều này cho thấy tại sao chi phí lại là yếu tố khó tính toán trong quá trình định giá sản phẩm do bạn luôn phải nghĩ đến **“chi phí biến đổi”** hoặc **“chi phí tăng thêm”** và **“tổng chi phí”**

Rõ ràng là trong dài hạn thì tổng doanh thu phải lớn hơn tổng chi phí. Tuy nhiên, trong ngắn hạn việc định giá sản phẩm thấp hơn tổng chi phí những lớn hơn chi phí biến đổi có thể lại có ích. Đây là một vấn đề khó quyết định và các hãng máy bay bán ghế ngồi vì yếu tố này.

Khách hàng luôn quan tâm đến giá trị mà họ nhận được từ sản phẩm. Khách hàng có thể đặt câu hỏi: “Tôi có thể mua sản phẩm của anh với mức giá này, nhưng tôi cũng có thể mua sản phẩm của công ty

khác với cùng mức giá. Vậy tại sao tôi nên mua sản phẩm của anh?” Do đó, giá trị cho khách hàng là một yếu tố khác cần xem xét và những nghiên cứu thị trường sẽ cho phép chúng ta đặt mình vào địa vị của khách hàng và hiểu những lựa chọn mà khách hàng có. Nếu chúng ta xác định mức giá lớn hơn giá trị mà họ nhận thấy, chúng ta sẽ không bán được hàng.

Xác định giá và cơ cấu chi phí

Phương pháp phân tích điểm hoà vốn

Phân tích điểm hoà vốn là quá trình xác định sản lượng sản phẩm cần thiết để tổng doanh thu bằng tổng chi phí.

Sau đây là các thành phần của phân tích điểm hoà vốn:

Chi phí cố định

Chi phí cố định (FC) là những chi phí không thay đổi theo sản lượng sản xuất. Ví dụ, chi phí hành chính như lương cho chủ tịch công ty, lương cho kiểm soát viên, chi phí hành chính, chi phí thuê văn phòng. Cho dù công ty bạn có sản xuất 1 hay 100 đơn vị sản phẩm thì những chi phí này vẫn không thay đổi. Do đó, càng nhiều sản phẩm được sản xuất thì chi phí cố định trung bình trên mỗi sản phẩm sẽ giảm.

Chi phí biến đổi

Chi phí biến đổi (VC) là những chi phí thay đổi theo sản lượng sản xuất hoặc sản lượng bán hàng. Nếu chúng ta sản xuất ghế ngồi, càng nhiều số lượng ghế được sản xuất thì càng nhiều vải và gỗ cần được sử dụng. Những chi phí này thay đổi theo sản lượng. Chi phí gỗ sẽ thay đổi nếu chúng ta sản xuất 500 chiếc ghế thay vì 1000 chiếc ghế. Chi phí biến đổi tăng hoặc giảm tùy thuộc vào sản lượng sản xuất/ bán hàng.

Ví dụ, nếu một sản phẩm có mức chi phí chuẩn là \$10/sản phẩm, chi phí biến đổi sẽ là \$10.000 nếu sản xuất 1000 sản phẩm.

Mức đóng góp

Mức đóng góp bằng doanh thu trừ chi phí biến đổi.

Đối với mỗi đơn vị sản phẩm được bán, chúng ta trừ chi phí biến đổi của đơn vị sản phẩm đó khỏi doanh thu, phần còn lại là mức đóng góp của sản phẩm để bù đắp chi phí cố định.

Nếu chúng ta bán chiếc ghế lấy \$300 và chi phí nguyên vật liệu và lao động cho việc sản xuất chiếc ghế là \$200, mức đóng góp của chiếc ghế này là \$100.

Khi chúng ta bán về mức đóng góp, chúng ta đang nói về giá bán của đơn vị sản phẩm (SP) trừ chi phí biến đổi của đơn vị sản phẩm (VC).

$$\text{Mức đóng góp (C)} = \text{SP} - \text{VC}$$

Sản lượng hoà vốn

Mức sản lượng hoà vốn (BE) được tính bằng cách chia chi phí cố định (FC) chi mức đóng góp của mỗi đơn vị sản phẩm (C). Do đó, để tính sản lượng hoà vốn, chúng ta cần phải biết chi phí cố định, chi phí biến đổi trên mỗi đơn vị sản phẩm và giá bán sản phẩm.

$$\text{BE} = \text{FC}/\text{C} \text{ or } \text{BE} = \text{FC}/(\text{SP}-\text{VC})$$

Ví dụ, nếu chúng ta có giá bán là \$300/sản phẩm, chi phí biến đổi là \$200/sản phẩm, và chi phí cố định là \$1000, chúng ta sẽ có sản lượng hoà vốn là:

$$\text{BE} = \$1000/(\$300-\$200) = 1,000 \text{ sản phẩm}$$

Lợi nhuận

Lợi nhuận (P) của một sản lượng nhất định là doanh thu (R) trừ tổng chi phí (TC), trong đó tổng chi phí bằng chi phí cố định (FC) cộng chi phí biến đổi (VC).

Lợi nhuận tại mỗi mức sản lượng sản xuất cho biết mức lợi nhuận chúng ta đang đạt được và mức sản lượng cần thiết để đạt được lợi nhuận đó.

Tổng doanh thu = sản lượng bán hàng x giá bán mỗi đơn vị sản phẩm.

Tổng chi phí = Tổng chi phí cố định + Tổng chi phí biến đổi

Chi phí cố định không thay đổi

Tổng chi phí biến đổi = chi phí biến đổi mỗi đơn vị sản phẩm x sản lượng bán hàng.

Lợi nhuận = doanh thu - tổng chi phí

$$\text{P} = \text{R} - \text{TC} \text{ hoặc}$$

$$\text{P} = \text{R} - \text{FC} - \text{VC}$$

Áp dụng vào ví dụ trên, ta có lợi nhuận từ 2000 sản phẩm là:

$$P = \$300 (2000) - \$100 - \$200 (2000)$$

$$P = \$100.000$$

Chi phí bình quân

Chi phí bình quân (AC) trên mỗi đơn vị sản phẩm bằng Tổng chi phí (TC)/sản lượng sản xuất (X).

$$AC = TC/X \text{ hoặc } AC = (FC+VC)/X$$

Tại mức sản lượng sản xuất 2000 sản phẩm, chi phí bình quân là:

$$AC = \frac{\$100.000 + \$200 (2.000)}{2.000}$$
$$= \$250 /\text{sản phẩm}$$

Phân tích điểm hoà vốn – Ví dụ

Ví dụ sau đây minh hoạ cách sử dụng phương pháp phân tích điểm hoà vốn với các giả định về giá bán, chi phí biến đổi và chi phí cố định. Các giá trị ngầm định được xác định cho các biến số. Thay đổi giá trị của các biến số và phân tích kết quả cuối cùng.

Sản lượng hoà vốn 20,000

Giá bán/sản phẩm (SP) \$10

Chi phí biến đổi/sản phẩm (VC) \$5

Mức đóng góp/sản phẩm (C) \$5

Chi phí cố định (FC) \$100,000

Sản lượng	Doanh thu	Chi phí cố định	Chi phí biến đổi	Tổng chi phí	Tác động đến lợi nhuận
X	R	FC	VC	TC	P

0	\$0	\$100.000	\$0	\$100.000	-\$100.000
5.000	\$50.000	\$100.000	\$25.000	\$125.000	-\$75.000
10.000	\$100.000	\$100.000	\$50.000	\$150.000	-\$50.000
15.000	\$150.000	\$100.000	\$75.000	\$175.000	-\$25.000
20.000	\$200.000	\$100.000	\$100.000	\$200.000	\$0
25.000	\$250.000	\$100.000	\$125.000	\$225.000	\$25.000
30.000	\$300.000	\$100.000	\$150.000	\$250.000	\$50.000
35.000	\$350.000	\$100.000	\$175.000	\$275.000	\$75.000
40.000	\$400.000	\$100.000	\$200.000	\$300.000	\$100.000
45.000	\$450.000	\$100.000	\$225.000	\$325.000	\$125.000
50.000	\$500.000	\$100.000	\$250.000	\$350.000	\$150.000

Chiến lược giá

Chiếm lĩnh thị phần. Có nhiều chiến lược giá khác nhau. Bạn có thể xác định mức giá bán để chiếm lĩnh thị phần qua việc giảm giá bán để giảm tỷ suất lợi nhuận và tăng sản lượng bán hàng. Đây là chiến lược định giá tấn công nhằm có được thị phần.

Ngăn cản đối thủ gia nhập thị trường. Nếu bạn sợ các công ty khác gia nhập thị trường của mình, bạn có thể áp dụng chiến lược giảm giá bán sản phẩm để làm nản lòng đối thủ do họ sẽ nhận thấy rủi ro không có lợi nhuận gia tăng.

Đôi đầu với cạnh tranh. Đôi khi bạn phải đôi đầu với mức giá của đối thủ cạnh tranh. Đối thủ cạnh tranh sử dụng chiến lược giá tấn công và bạn phải chạy theo họ để không mất thị phần. Nhiều khi bạn phải áp dụng chiến lược này, vì một khi đã mất khách hàng thì rất khó có thể có lại họ.

Thiết lập giá thị trường. Nếu công ty của bạn ở địa vị thiết lập được giá thị trường, khi bạn thay đổi giá bán, các công ty khác sẽ phải thay đổi theo. Để có được vị thế thiết lập giá thị trường, công ty bạn phải có một số đặc tính nhất định, ví dụ như thị phần áp đảo hay lịch sử hoạt động tốt buộc các đối thủ phải nhìn theo.

Ngăn cản triệt tiêu sản phẩm. Triệt tiêu sản phẩm xảy ra trong trường hợp công ty của bạn đang có một sản phẩm trên thị trường, bạn đưa ra một sản phẩm mới và sản phẩm này sẽ làm triệt tiêu doanh số bán hàng của sản phẩm cũ. Chiến lược giá của bạn có thể sẽ phải đi theo hướng đưa ra mức giá cao hơn cho sản phẩm mới và kỳ vọng sản lượng bán thấp và chuẩn bị cho giai đoạn chuyển tiếp

giữa sản phẩm cũ và sản phẩm mới. Có thể bạn không muốn sản phẩm cũ biến mất trên thị trường quá nhanh, và bạn phải sử dụng chiến lược giá để kiểm soát sự triệt tiêu này.

Vắt sữa sản phẩm. Đây là sản phẩm đang ở cuối vòng đời của nó, và chiến lược “vắt sữa” liên quan đến việc duy trì mức giá bán và tỷ suất lợi nhuận, chấp nhận thị phần giảm xuống cho đến khi sản phẩm rút lui hẳn khỏi thị trường. Việc vắt sữa sản phẩm thường được tiến hành vào cuối vòng đời sản phẩm. Khi doanh số giảm, tỷ suất lợi nhuận vẫn được duy trì nhằm tối đa hoá dòng tiền cho đến khi sản phẩm rời khỏi thị trường.

Ba chiến lược đầu tiên thường liên quan đến việc giảm giá bán

Phân tích điểm hoà vốn – Phương pháp thay thế

Một phương pháp đơn giản hơn được sử dụng để tính điểm hoà vốn dựa vào mối quan hệ giữa chi phí và giá bán. Phương pháp này được mô tả trong đồ thị sau và có thể phù hợp với các doanh nghiệp SME.

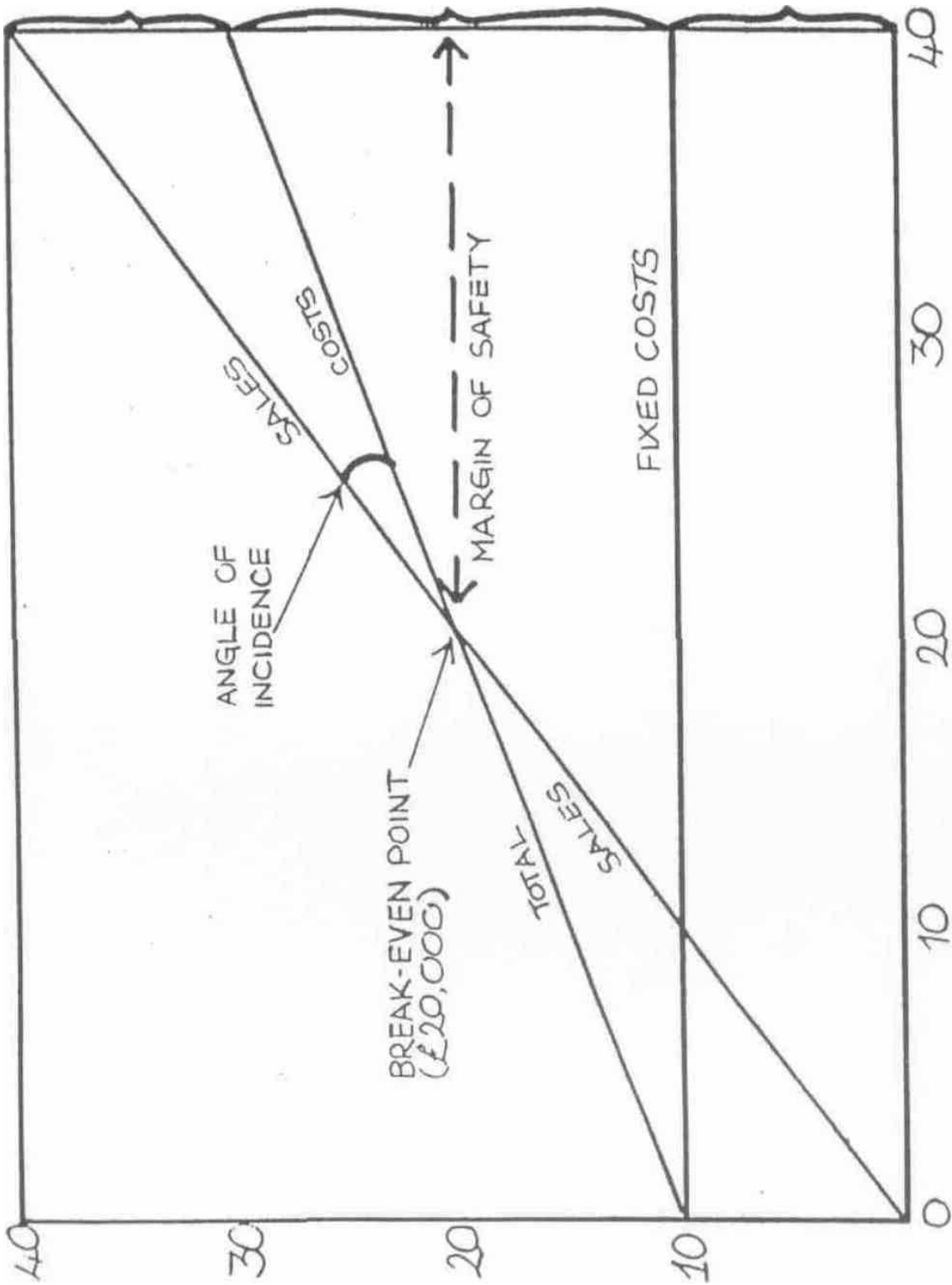
Điểm hoà vốn: trên đồ thị là điểm tương đối tại đó doanh thu bán hàng vừa bằng chi phí hàng bán, có nghĩa là nếu doanh nghiệp đạt được mức sản lượng bán hàng này trong năm hiện thời thì doanh nghiệp có thể hoà vốn. Khu vực hoà vốn được sử dụng bên cạnh “điểm” hoà vốn và phản ánh độ chính xác cao hơn so với mức mà đồ thị thể hiện.

Biên độ an toàn: là mức sản lượng chênh lệch giữa sản lượng bán hàng và sản lượng hoà vốn. Độ lớn của biên độ cho biết mức độ ảnh hưởng của việc giảm sản lượng bán hàng đối với công ty. Một biên độ an toàn thấp thường cho thấy chi phí cố định cao và công ty sẽ không đạt được lợi nhuận cho đến khi sản lượng bán hàng đủ lớn để trang trải hết chi phí cố định. Biên độ an toàn có thể được thể hiện bằng tiền, ví dụ £20.000, hoặc bằng con số phần trăm – 50%.

Góc incidence : là góc tại đó đường doanh thu cắt đường tổng chi phí. Một góc rộng cho biết công ty có thể đạt được tốc độ tăng lợi nhuận cao một khi chi phí cố định được bù đắp hết. Một góc hẹp cho biết ngay cả khi bù đắp hết chi phí cố định thì lợi nhuận cũng chỉ tăng với tốc độ thấp và thể hiện việc chi phí biến đổi chiếm tỷ trọng lớn trong giá vốn hàng bán, hay mức đóng góp của sản phẩm thấp. Tương tự, tốc độ giảm lợi nhuận khi doanh số bán hàng giảm cũng được thể hiện qua độ lớn của góc incidence.

Tỷ số đóng góp/Tỷ số lợi nhuận: là độ chênh lệch giữa doanh thu và tổng chi phí biến đổi, được thể hiện bằng tỷ lệ phần trăm của doanh thu. Công dụng của tỷ số này cũng giống như công dụng của góc incidence. Tỷ số đóng góp hay tỷ số lợi nhuận cao có nghĩa là tốc độ tăng lợi nhuận sẽ lớn sau

khi đạt được điểm hoà vốn, nhưng tốc độ tăng lỗ cũng cao nếu sản lượng bán hàng giảm xuống dưới sản lượng hoà vốn và ngược lại.



11.5 Phân tích độ nhạy

Khi phân tích dự báo tài chính, chúng ta thường đặt câu hỏi nếu mức lợi nhuận giảm xuống 15% hay 20% thì kết quả cuối cùng sẽ ra sao? Tính vững mạnh của doanh nghiệp và khả năng trả nợ sẽ ra sao?

Phân tích độ nhạy cho thấy mức độ ảnh hưởng của các biến số chính đối với kết quả dự báo tài chính của doanh nghiệp. Các biến số chính sẽ được nhận những giá trị khác nhau trong quá trình dự báo.

Ví dụ:

Doanh số bán hàng rõ ràng là một trong những biến số chính. Bạn có thể giả định mức doanh số dự báo giảm hoặc tăng 15% và từ đó đánh giá ảnh hưởng sự thay đổi này đối với các kết quả dự báo.

Những biến số chính có thể gồm:

- Giá vốn hàng bán;
- Chi phí nguyên vật liệu;
- Các chi phí hoạt động lớn;
- Thay đổi điều khoản thương mại
 - Các khoản phải thu
 - Các khoản phải trả
- Thay đổi vòng quay hàng tồn kho;
- Lãi suất

Phần 12 – Đánh giá tài sản đảm bảo

Sau phần này, học viên có thể đánh giá tài sản đảm bảo theo các tiêu chí:

- *Loại tài sản;*
- *Chất lượng;*
- *Giá trị;*
- *Tính khả mại;*
- *Các yếu tố pháp lý.*

Định giá tài sản

Mặc dù trọng tâm của các quyết định tín dụng là khả năng trả nợ, các chuyên viên tín dụng nên xem xét tài sản đảm bảo và giá trị của tài sản để thanh toán nợ vay trong trường hợp kế hoạch thanh toán nợ vay không thể thực hiện được theo dự kiến. Phương pháp thường được các ngân hàng sử dụng là so sánh giá trị các khoản nợ với giá trị phát mại của tài sản. Phương pháp này rất hữu ích trong việc xem xét khả năng vay nợ của công ty trong mối tương quan với tổng tài sản.

Để đơn giản, việc đánh giá tài sản đảm bảo thường giả định giá trị ghi sổ bằng giá trị hiện tại của tài sản. Trong trường hợp có những khác biệt lớn, người ta thường sử dụng giá trị thị trường gần nhất của tài sản. Việc định giá những tài sản có giá trị lớn, như cơ sở kinh doanh, thường được tiến hành bởi các đơn vị chuyên nghiệp và độc lập.

Giá trị phát mại thường được giả định thấp hơn giá trị hiện tại do tài sản được bán trong trường hợp công ty không thể thực hiện được nghĩa vụ trả nợ. Tuy nhiên, giả định này thường không đúng trong điều kiện lạm phát cao hoặc có sự thiếu hụt về nguồn cung ứng tài sản. Trên cơ sở những kinh nghiệm về các trường hợp phá sản, các ngân hàng áp dụng những tỷ lệ sau:

TỶ LỆ GIÁ TRỊ TÀI SẢN ĐẢM BẢO

% giá trị ghi sổ hoặc kết quả định giá chuyên nghiệp

TỔNG TÀI SẢN CÓ ĐỊNH

Đất đai, nhà xưởng của doanh nghiệp **60% - 75%**

(Nhà xưởng công nghiệp có tỷ lệ thấp, trong khi nhà ở, cửa hàng, khách sạn và các tòa nhà văn phòng có nhu cầu cao thường được áp tỷ lệ cao).

Nhà xưởng đi thuê ngắn hạn **0%**

(Thời hạn thuê thường ngắn hơn 21 năm với điều khoản xem xét lại thường xuyên)

Máy móc **10% - 30%**

Thiết bị văn phòng **10% - 20%**

(Tỷ lệ này được áp dụng với những máy móc có thể tháo rời và vận chuyển khỏi nhà xưởng. Nếu không, giá trị của những máy móc này sẽ là bằng không do chi phí lớn hơn giá bán)

Phương tiện vận tải **25% - 50%**

(Thường thì các phương tiện vận tải được bán với giá gần với giá trị sổ sách, nhưng những phương tiện chuyên dụng thường có giá trị thấp hơn).

TÀI SẢN LƯU ĐỘNG

Nguyên vật liệu trong kho **20% - 50%**

Sản phẩm dở dang **0% - 20%**

Thành phẩm **10% - 50%**

(Các tỷ lệ được áp dụng tùy thuộc vào nhu cầu và tính khả mại của tài sản lưu động)

Các khoản phải thu **50% - 75%**

(Loại trừ các khoản phải thu khó đòi hoặc quá hạn trên 6 tháng)

TÀI SẢN VÔ HÌNH

Bằng sáng chế, thương hiệu **0%**

Bí quyết, công nghệ **0%**

Những biên độ tỷ lệ trên thể hiện mức độ linh hoạt của các chuyên viên tín dụng tùy thuộc vào loại tài sản đang được xem xét. Điều kiện kinh tế có thể ảnh hưởng đến việc lựa chọn những tỷ lệ trên.

Bất động sản có thể được định giá thấp do nhu cầu bất động sản thương mại giảm và lãi suất gia tăng thường có ảnh hưởng bất lợi đối với giá trị tương lai của những tài sản này.

Các khoản phải thu không thể được định giá lớn hơn giá trị ghi sổ, trừ khi có áp dụng lãi suất phạt chậm trả.

Hàng tồn kho và máy móc thường được áp dụng tỷ lệ định giá thấp do hàng tồn kho và máy móc của doanh nghiệp phá sản thường rất khó bán. Trong nhiều trường hợp, giá trị máy móc là bằng không do những máy móc này không thể hoạt động được.

Những tỷ lệ định giá trên đã được thử nghiệm và đã thể hiện được tính hợp lý trong điều kiện bình thường.

Sau khi những chỉ số trên được áp dụng, tổng giá trị tài sản được so sánh với tổng nợ ngắn và dài hạn. Kết quả tính toán giúp ước tính khả năng trả nợ của doanh nghiệp trong trường hợp tài sản của doanh nghiệp bị phát mại. Đây là một công cụ hữu ích, nhưng chỉ là một thước đo mang tính ước lượng do các khoản nợ của doanh nghiệp có thể tăng lên và tài sản của doanh nghiệp có thể giảm đi.

Sử dụng tài sản đảm bảo

Mục đích chính của việc chấp nhận tài sản đảm bảo là giảm rủi ro. Mục đích này có thể đạt được ngay cả trong trường hợp tài sản được cầm cố/thể chấp cho nhiều bên cho vay khác nhau.

Việc nhận tài sản đảm bảo có những lý do chính sau đây:

1. Phòng ngừa doanh nghiệp bán tài sản
2. Giảm rủi ro tín dụng qua việc trao cho ngân hàng quyền ưu đãi đối với tài sản (so với các bên cho vay khác)
3. Cho phép ngân hàng bán tài sản trong trường hợp doanh nghiệp không thực hiện nghĩa vụ trả nợ
4. Cho phép ngân hàng kiểm soát hoạt động của chủ doanh nghiệp khi hoạt động kinh doanh gặp khó khăn.

Loại tài sản đảm bảo

Bất cứ tài sản hay quyền đối với tài sản nào đều có thể được xem xét làm tài sản đảm bảo cho khoản vay, nhưng sự chấp thuận của ngân hàng phụ thuộc vào những yếu tố sau:

1. Có bán được tài sản đó không?
2. Có xác định được giá trị thị trường của tài sản không?
3. Giá trị của tài sản có ổn định không? – Giá trị của tài sản sẽ tăng, giảm hay giao động?
4. Có thể chuyển nhượng quyền sở hữu tài sản một cách hợp pháp không? – Tài sản có thể chấp được không?
5. Việc thực hiện thế chấp tài sản có khó khăn hay tốn kém không? – Có cần phải kiểm soát trạng thái vật chất của tài sản để đảm bảo tính hiệu lực của thế chấp không?
6. Trong trường hợp bảo lãnh, người bảo lãnh có chắc chắn sẵn sàng thanh toán không?

Những yếu tố sau cần phải được cân nhắc trong quá trình xem xét giá trị của các chứng khoán cầm cố:

- Giá trị của công cụ tài chính (cầm cố)
- Giá trị của tài sản cơ sở (nhà máy, máy móc, nhà ở v.v..)
- Phương tiện thu hồi nợ vay từ góc độ pháp lý (có những hạn chế và chi phí nào?)

Phần 13 - Xếp hạng rủi ro tín dụng đối với các doanh nghiệp SME

Sau phần này, học viên có thể nhận biết được lợi ích của phương pháp xếp hạng tín dụng phù hợp với các doanh nghiệp SME. Hơn nữa, học viên có thể xây dựng hệ thống cho điểm tín dụng nhằm phục vụ cho việc:

- Ra quyết định tín dụng;
- Kiểm soát;
- Xác định lãi suất/phí; và
- Quản lý danh mục cho vay

Một trong các nguyên tắc Basel II là “khuyến khích các ngân hàng xây dựng và sử dụng hệ thống xếp hạng rủi ro tín dụng nội bộ để quản lý rủi ro tín dụng. Hệ thống xếp hạng phải nhất quán với bản chất, quy mô và tính phức tạp của các hoạt động trong ngân hàng”.

Một hệ thống xếp hạng rủi ro tín dụng nội bộ được thiết kế tốt là công cụ hữu hiệu giúp phân biệt mức độ rủi ro trong các nhóm khách hàng khác nhau của ngân hàng. Từ đó, ngân hàng có thể xác định chính xác hơn những đặc điểm chung của danh mục cho vay, độ tập trung, các khoản cho vay có vấn đề, và tính đầy đủ của quỹ dự phòng rủi ro.

Hệ thống xếp hạng rủi ro tín dụng nội bộ thường phân nhóm các khoản cho vay theo các mức độ rủi ro khác nhau. Những hệ thống đơn giản có thể chỉ có các nhóm cấp độ rủi ro từ chấp nhận được đến không thể chấp nhận được. Tuy nhiên, những hệ thống phức tạp và hữu ích hơn thường có nhiều cấp độ đối với các khoản cho vay có rủi ro chấp nhận được, qua đó có thể thực sự phân tách được độ rủi ro giữa các khoản cho vay. Trong quá trình xây dựng hệ thống, ngân hàng cần quyết định xem cần cho điểm tín dụng đối với khách hàng vay vốn, đối với những giao dịch cụ thể, hay cả hai.

Hệ thống cho điểm rủi ro tín dụng nội bộ là một công cụ quan trọng để giám sát và kiểm soát rủi ro tín dụng. Để có thể xác định sớm được những thay đổi về mức độ rủi ro của ngân hàng, hệ thống cần phải đáp ứng nhanh những chỉ báo xuống cấp rủi ro hiện tại và tiềm năng. Những khoản cho vay bị cảnh báo có độ rủi ro tăng lên cần phải được tăng cường giám sát, ví dụ qua việc tăng cường tiếp xúc với khách hàng và đưa vào danh sách xem xét định kỳ của cán bộ quản lý cấp cao.

Hệ thống cho điểm rủi ro tín dụng nội bộ có thể được sử dụng bởi trường các bộ phận trong ngân hàng để theo dõi những đặc tính hiện tại của danh mục tín dụng và giúp xác định những thay đổi cần thiết trong chiến lược tín dụng của ngân hàng.

Điểm số tín dụng được xác định cho các khách hàng tại thời điểm xét duyệt cho vay cần phải được xem xét lại một cách định kỳ và từng khoản cho vay cần phải được cho điểm lại khi có những thay đổi ảnh hưởng đến chất lượng tín dụng. Do tầm quan trọng của việc đảm bảo cho điểm nội bộ một cách nhất quán và phản ánh chính xác chất lượng của từng khoản cho vay, trách nhiệm cho điểm hoặc xác nhận điểm tín dụng cần phải thuộc về bộ phận phân tích rủi ro, độc lập với bộ phận marketing/quan hệ khách hàng. Tính nhất quán và chính xác của hệ thống cho điểm cần phải được một bộ phận độc lập đánh giá lại định kỳ.

Bất cứ hệ thống cho điểm nội bộ nào cũng chỉ có tác dụng hỗ trợ cho các quy định hiện hành của các ngân hàng nhà nước/trung ương.

Phương pháp này chỉ hỗ trợ chứ không thể thay thế những nhận định cá nhân cần thiết.

Sau đây là một ví dụ khá đơn giản về một hệ thống xếp hạng rủi ro tín dụng. Hệ thống này bao quát những lĩnh vực chính có rủi ro lớn nhất và có thể được điều chỉnh cho phù hợp với điều kiện thực tiễn.

<i>Ngày</i>			<i>Tên khách hàng</i>	
<i>Khoản mục</i>	<i>Tiêu chí</i>	<i>Thang điểm</i>	<i>Mô tả xếp hạng</i>	<i>Điểm</i>
Tính ổn định tài chính	Đòn cân nợ (bao gồm cả khoản vay đang được xem xét)	1	Các khoản vay của khách hàng	
		2	4 - 1	
		3	3 - 1	
		5	2 - 1	
			< 1 - 1	
	Đòn bẩy tài chính (bao gồm cả khoản vay đang được xem xét và tất cả các khoản vay từ bên ngoài)	1	4 - 1	
		2	3 - 1	
		3	2 - 1	
		5	< 1 - 1	
Tính thanh khoản	Tài sản lưu động/Nợ ngắn hạn (dựa vào năm dự báo đầu tiên)	1	4:1	
		2	3:1	
		3	2:1	
		5	1:1	
		7	< 1:1	
Khả năng hoạt động	Lợi nhuận hoạt động/Doanh thu (dựa vào năm dự báo đầu tiên)	1	> 40%	
		2	31% - 40%	
		3	21% - 30%	
		4	11% - 20%	
		5	0 - 10%	
Ban lãnh đạo	Trình độ Kinh nghiệm Tính cách	1	Có trình độ cao và nhiều kinh nghiệm trong ngành/ đã có trên 5 năm quan hệ	
		3	Có trình độ cao và kinh nghiệm/ đã có dưới 5 năm quan hệ	
		5	Trình độ và kinh nghiệm chấp nhận được/mới có quan hệ	
		7	Không biết/thông tin không đầy đủ/ có vấn đề về đội ngũ kế nhiệm	
Quan hệ ngân hàng và lịch sử quan hệ tín dụng		1	Không có vấn đề gì/luôn tuân thủ các quy định/quan hệ lâu dài	
		2	Không có vấn đề gì nhưng lịch sử quan hệ ngắn	
		4	Có một số vấn đề nhỏ	
		7	Khách hàng mới/ chưa có thông tin	
Sản phẩm Thị trường Vị thế cạnh tranh		1	Vị thế cạnh tranh tổng thể tốt	
		3	Vị thế cạnh tranh tổng thể trung bình	
		5	Không chắc chắn về một số vấn đề	
		7	Vị thế cạnh tranh yếu	

Tỷ trọng vốn chủ sở hữu trong tổng vốn đầu tư của dự án		1	61% - 80%	
		2	41% - 60%	
		4	21% - 40%	
		6	20%	
Khả năng trả nợ	Lợi nhuận hoạt động dự kiến hàng năm /Góc và lãi tiền vay phải trả hàng năm	1	> 3	
		4	2 - 3	
		7	< 2	
Tài sản đảm bảo	Chất lượng Tính khả mại	1	> 250% giá trị khoản vay/tính khả mại cao	
		2	> 250% giá trị khoản vay/tính khả mại trung bình	
		4	> 250% giá trị khoản vay/tính khả mại thấp	
		4	= giá trị khoản vay/ Tính khả mại cao	
		6	= giá trị khoản vay/ Tính khả mại trung bình	
		8	= giá trị khoản vay/ Tính khả mại thấp	
Tổng số điểm				

Phân loại chung	Điểm	Mức độ rủi ro	Nhận xét - Đưa ra những đặc điểm cụ thể
A	10 – 20	thấp	
B	21 – 35	Trung bình	
C	36 - 50	Chấp nhận được	
D	Trên 50	Quá cao	

Phần 14 - Lập báo cáo thẩm định tín dụng

Mục tiêu của phần này là trang bị cho học viên một mẫu toàn diện báo cáo kết quả thẩm định dự án đầu tư lên các cấp xét duyệt.

Nhiều cá nhân trong ngân hàng tham gia vào quá trình cấp tín dụng, bao gồm những người từ các bộ phận kinh doanh, phân tích tín dụng và xét duyệt khoản vay. Bên cạnh đó, một khách hàng có thể tiếp cận nhiều bộ phận khác nhau trong ngân hàng vì các mục đích vay vốn khác nhau. Các ngân hàng có thể lựa chọn những cơ chế phân chia trách nhiệm khác nhau. Tuy nhiên, điều quan trọng là quy trình cấp tín dụng cần phải phối hợp được những nỗ lực của tất cả các cá nhân nhằm đảm bảo việc quyết định cho vay được thực hiện một cách có cơ sở.

Các ngân hàng cần phát triển đội ngũ cán bộ tín dụng có kinh nghiệm, kiến thức và năng lực để có thể đưa ra những nhận định thận trọng trong quá trình đánh giá và quản lý rủi ro. Quy trình phê duyệt tín dụng của ngân hàng thường đòi hỏi cán bộ tín dụng/quản lý rủi ro lập và trình báo cáo thẩm định tín dụng lên cấp xét duyệt.

Dưới đây là mẫu báo cáo thẩm định. Báo cáo này có cấu trúc tương tự như mẫu hướng dẫn viết kế hoạch kinh doanh do chúng có cùng cơ sở thông tin. Tuy nhiên, báo cáo này không phải là sự nhắc lại kế hoạch kinh doanh. Báo cáo cần phải có những phân tích xác đáng. Cấu trúc báo cáo có thể được điều chỉnh theo bản chất, quy mô của khoản vay và điều kiện thực tiễn.

Báo cáo thẩm định tín dụng

Tên khách hàng:

Giá trị khoản vay:

Ngày:

Người lập báo cáo:

Phần 1 – Thông tin chung

Xác định và mô tả những thông tin cơ bản về địa vị pháp lý của doanh nghiệp vay vốn tiềm năng

Địa điểm

Ngày thành lập

Loại hình doanh nghiệp

Cơ cấu sở hữu

Các doanh nghiệp liên quan

Phần 2 – Tiêu chí lựa chọn

Khẳng định công ty là doanh nghiệp vừa và nhỏ theo các quy định pháp luật và đáp ứng đủ các tiêu chí vay vốn.

Phần 3 – Mô tả ngành nghề và hoạt động kinh doanh

Mô tả lịch sử hình thành và phát triển của công ty đến thời điểm hiện tại. Đưa ra bức tranh tổng quan về các hoạt động kinh doanh chính, quy mô, và mục tiêu kinh doanh cơ bản của công ty.

Phần 4 – Tài sản

Đánh giá các tài sản chính tham gia vào quá trình kinh doanh của doanh nghiệp.

Mô tả tài sản	Thời gian hoạt động	Giá trị thị trường	Bảo hiểm

Phần 5 – Các quan hệ ngân hàng và lịch sử vay nợ

Đánh giá uy tín và khả năng trả nợ của doanh nghiệp đối với các khoản vay trong quá và hiện tại

Ngân hàng	Giá trị khoản vay	Ngày giải ngân	Thời hạn	Tài sản đảm bảo

Phần 6 – Cơ cấu sở hữu, Ban lãnh đạo và Cơ cấu tổ chức

Xác định người chủ thực sự có quyền kiểm soát doanh nghiệp.

Cơ cấu sở hữu

Cổ đông	%

Ban lãnh đạo

Tên	Chức vụ	Trình độ	Kinh nghiệm	Tuổi

Trình bày ý kiến đánh giá Ban lãnh đạo doanh nghiệp theo các tiêu chí: đặc điểm chung, triển vọng, mức độ đầy đủ, độ tin cậy và tính ổn định.

Cơ cấu tổ chức (nếu phù hợp)

Phần 7 – Triển vọng ngành

Đánh giá hiện trạng và triển vọng phát triển của ngành.

Phần 8 – Sản phẩm/Dịch vụ

Xác định và mô tả các sản phẩm chính, tầm quan trọng của mỗi sản phẩm, các điều kiện và hạn chế đặc biệt đối với việc sản xuất và sử dụng sản phẩm.

Cơ cấu các sản phẩm của doanh nghiệp.

	Tên sản phẩm	% doanh thu	% xuất khẩu
1			
2			
3			
4	Sản phẩm khác		
		100%	

Phần 9 – Quy trình sản xuất

Mô tả quy trình sản xuất, công suất, khả năng hoạt động và các hạn chế.

Nếu có thể, cung cấp sơ đồ về các quy trình sản xuất chính, nêu rõ những điểm chính sau.

Nguyên vật liệu

Sản phẩm dở dang

Thành phẩm

Công suất sản xuất

Kiểm soát hàng tồn kho

Kiểm soát chất lượng

Phân phối

Lưu kho

Bảo hiểm

Phần 10 – Nhà cung cấp

Đánh giá độ tin cậy của các nhà cung cấp và tính ổn định về giá của các yếu tố đầu vào chính.

	Tên nhà cung cấp	Địa điểm	% Chi phí	% nhập khẩu
1				
2				

3				
4	Các yếu tố đầu vào khác			
			100%	

Phân tích kỳ hạn thanh toán (Tuỳ thuộc)

Nhà cung cấp	Số tiền phải trả	Dưới 1 tháng	1 - 2 tháng	2 - 3 tháng	Trên 3 tháng

Phần 11 – Phân tích thị trường

Xác định các thị trường mục tiêu cho các sản phẩm và xu hướng của các thị trường này.

Đánh giá vị thế hiện tại của doanh nghiệp trong từng phân đoạn thị trường và các mục tiêu trong tương lai.

	Tên khách hàng	Địa điểm	% Doanh thu	% Xuất khẩu
1				
2				
3				
4	Các khách hàng khác			
			100%	

Phân tích kỳ hạn trả nợ (Tuỳ thuộc)

Khách hàng	Số tiền phải thu	Dưới 1 tháng	1-2 tháng	2-3 tháng	Trên 3 tháng

--	--	--	--	--	--

Thị phần

	Hiện tại %	Dự báo %
Thị phần của khách hàng		

Phần 12 – Cạnh tranh

Đánh giá khả năng cạnh tranh của doanh nghiệp trong các phân khúc thị trường được lựa chọn.

Danh sách các đối thủ cạnh tranh chính:

	Tên	Địa điểm	Thị phần
1			
2			
3			
4			
5			

Phân tích cạnh tranh và các lợi thế

	Sản phẩm/Dịch vụ của doanh nghiệp	Đối thủ A	Đối thủ B
Giá			
Chất lượng			
Mức độ sẵn có			
Khách hàng			
Kỹ năng của nhân viên			
Uy tín			
Quảng cáo			
Giao hàng			
Địa điểm			
Các điều khoản ưu đãi			
Dịch vụ hậu mãi			

Phần 13 – Kế hoạch marketing

Mô tả phương thức doanh nghiệp tiếp cận thị trường, tổ chức phân phối, chính sách giá và quảng bá sản phẩm.

Phần 14 - Các dự án đầu tư

Cung cấp thông tin đầy đủ về các dự án, kế hoạch thực hiện và kế hoạch tài trợ.

Mua sắm:

Thiết bị	Nhà cung cấp	Giá	Điều khoản thanh toán	Vốn chủ sở hữu	Giá trị khoản vay

Kế hoạch thực hiện:

Phân kỳ dự án	Thời hạn	Nhu cầu vốn	Nguồn vốn

Nhu cầu vốn lưu động

Giá trị	
<u>Phương pháp tính toán</u>	

Phần 15 – Yêu cầu vay vốn

Cung cấp chi tiết về khoản vay và tài sản đảm bảo.

Giá trị khoản vay	
Điều khoản	
Lãi suất	
Phí/ điều kiện	

Tài sản đảm bảo:

Loại tài sản	Mô tả	Giá trị	Người định giá	Phương pháp định giá	Tính khả mại	Bảo hiểm

Phần 16 – Phân tích tài chính

Tiến hành phân tích tài chính dựa vào kết quả hoạt động trong quá khứ, sử dụng các báo cáo tài chính (được kiểm toán), để xác định sức mạnh, khả năng sinh lợi và khả năng thanh toán của doanh nghiệp. Quá trình phân tích cần đưa ra những nhận xét về các kết quả và xu hướng tài chính.

Tính ổn định

Tài sản vào ngày

Tài sản	Giá trị	Chất lượng	% tổng số

	Giai đoạn	Giai đoạn	Giai đoạn	Giai đoạn	Trung bình ngành
Hệ số sử dụng nợ					
Đòn bẩy tài chính					

Tóm tắt những nhận xét về tính ổn định của doanh nghiệp:

Khả năng sinh lợi:

	Giai đoạn	Giai đoạn	Giai đoạn	Giai đoạn	Trung bình ngành
Lợi nhuận gộp					
% lợi nhuận gộp					
Lợi nhuận ròng					
Lợi nhuận ròng %					
Tốc độ tăng trưởng doanh thu - so với kỳ trước					

Tóm tắt những nhận xét về khả năng sinh lợi

Khả năng thanh toán

	Giai đoạn	Giai đoạn	Giai đoạn	Giai đoạn	Trung bình ngành

Kỳ thu tiền bình quân					
Kỳ thanh toán bình quân					
Vòng quay hàng tài chính hòn kho					
Tỷ số khả năng thanh toán ngắn hạn					
Tỷ số khả năng thanh toán nhanh					

Nhu cầu vốn lưu động

	Giai đoạn	Giai đoạn	Giai đoạn	Giai đoạn	Trung bình ngành
Tài sản lưu động ròng/Doanh thu*100					

Tóm tắt những nhận xét về khả năng thanh toán

Những chỉ số hoạt động khác

	Giai đoạn	Giai đoạn	Giai đoạn	Giai đoạn	Trung bình ngành
Tỷ suất lợi nhuận trên tổng tài sản					
Tỷ suất lợi nhuận trên vốn chủ sở hữu					

Nhận xét về những chỉ số trên:

Phần 17 – Dự báo tài chính

Kiểm tra kết quả dự báo tài chính một cách kỹ lưỡng, dựa vào kết quả hoạt động trong quá khứ, phương pháp dự báo và các giả định được sử dụng quá trình dự báo.

Đưa ra những nhận xét đối với:

- *Báo cáo thu nhập*
- *Bảng cân đối kế toán*
- *Báo cáo lưu chuyển tiền tệ*
- *Khả năng trả nợ*

Nhu cầu vốn lưu động trong tương lai

	Giai đoạn	Giai đoạn	Giai đoạn	Giai đoạn	Trung bình ngành
Nhu cầu vốn lưu động (Tài sản lưu động – Nợ ngắn hạn)/ doanh thu					

Phần 18 – Phân tích SWOT

Nhận định tổng quan về doanh nghiệp

Điểm mạnh – Điểm yếu – Cơ hội – Thách thức

Phần 19 – Các yếu tố môi trường

Nhận xét về những ảnh hưởng của dự án đối với môi trường.

Phần 20 – Tóm tắt những rủi ro chính và biện pháp giảm rủi ro

Mô tả chi tiết về những rủi ro và biện pháp dự kiến để tránh hoặc giảm rủi ro.

Phần 21 – Cho điểm tín dụng

Đề xuất tín dụng thường được lập dựa trên các kết quả đo lường rủi ro. Sau đây là một ví dụ về phương pháp cho điểm tín dụng. Phương pháp này cần được điều chỉnh cho phù hợp với điều kiện và chính sách thực tiễn.

Các kỹ thuật có thể được sử dụng trong phân tích rủi ro tổng thể bao gồm:

- *Phân tích điểm hoà vốn*
- *Cơ sở định giá (có điều chỉnh chi phí rủi ro)*
- *Giá trị hiện tại ròng*
- *Tỷ suất hoàn vốn nội bộ*
- *Phân tích độ nhạy*

Phần 21 – Kết luận

Tóm tắt đánh giá, nhận định một cách ngắn gọn và súc tích.

Phần 22 - Đề xuất

Đưa ra đề xuất rõ ràng bao gồm cả các điều khoản và điều kiện để cấp xét duyệt xem xét.

Phụ lục

- Báo cáo tiếp xúc khách hàng
- Đánh giá tài sản đảm bảo
- Báo cáo của tư vấn kỹ thuật.