

**BỘ GIÁO DỤC VÀ ĐÀO TẠO  
ĐẠI HỌC ĐÀ NẴNG**

---

**NGÔ THỊ LAN HƯƠNG**

**HOÀN THIỆN CÔNG TÁC PHÂN TÍCH BÁO CÁO  
TÀI CHÍNH KHÁCH HÀNG TẠI NGÂN HÀNG  
THƯƠNG MẠI CỔ PHẦN NGOẠI THƯƠNG  
VIỆT NAM, CHI NHÁNH ĐÀ NẴNG**

**Chuyên ngành: Tài chính – Ngân hàng  
Mã số: 60.34.05**

**TÓM TẮT LUẬN VĂN THẠC SĨ QUẢN TRỊ KINH DOANH**

**Đà Nẵng - Năm 2015**

Công trình được hoàn thành tại  
ĐẠI HỌC ĐÀ NẴNG

**Người hướng dẫn khoa học: PGS.TS. LÂM CHÍ DŨNG**

Phản biện 1: PGS. TS. Hoàng Tùng

Phản biện 2: TS. Võ Văn Lâm

Luận văn đã được bảo vệ trước Hội đồng chấm Luận văn tốt nghiệp Thạc sĩ Quản trị kinh doanh họp tại Đại học Đà Nẵng vào ngày 25 tháng 01 năm 2014.

Có thể tìm hiểu luận văn tại:

- Trung tâm Thông tin – Học liệu, Đại học Đà Nẵng;
- Thư viện Trường Đại học Kinh tế, Đại học Đà Nẵng.

## MỞ ĐẦU

### 1. Tính cấp thiết của đề tài

Trong tình hình kinh tế thị trường trong nước và thế giới đầy khó khăn và thách thức như hiện nay, số lượng các doanh nghiệp kinh doanh thua lỗ, ngừng hoạt động và phá sản tăng, nên nợ xấu tại các tổ chức tín dụng cũng gia tăng. Các ngân hàng hiện nay khi quyết định đầu tư vào doanh nghiệp đều rất quan tâm đến khả năng trả gốc và lãi vay của doanh nghiệp có quan hệ tín dụng; muốn vậy các ngân hàng đều tình hình tài chính của doanh nghiệp như thế nào, cơ cấu vốn, khả năng sinh lời, khả năng thanh toán

Hoạt động tín dụng của Vietcombank Đà Nẵng trong thời gian qua đã góp phần rất lớn vào hiệu quả hoạt động của Vietcombank nói riêng và đóng góp tích cực cho nền kinh tế nói chung. Tuy nhiên, hiện nay tình hình tài chính của các doanh nghiệp vay vốn đang giảm sút do bối cảnh chung của nền kinh tế khiến cho việc tìm kiếm, phát triển doanh nghiệp mới để cho vay gặp khá nhiều khó khăn. Bởi vậy một trong những giải pháp quan trọng để nâng cao chất lượng tín dụng đòi hỏi Vietcombank Đà Nẵng phải không ngừng nâng cao chất lượng công tác phân tích BCTC khách hàng. Chính vì thế việc đánh giá về mặt tài chính của doanh nghiệp đi vay càng sát thực tế càng nâng cao chất lượng khoản vay đối với Vietcombank Đà Nẵng, giúp Vietcombank Đà Nẵng lựa chọn được các khách hàng có khả năng vay trả tốt, góp phần giảm tỷ lệ nợ quá hạn và nợ không có khả năng thu hồi

Từ những lý do trên, tôi chọn đề tài “Hoàn thiện công tác phân tích BCTC khách hàng tại ngân hàng TMCP Ngoại thương Việt Nam chi nhánh Đà Nẵng” làm mục tiêu nghiên cứu với mong muốn tìm những giải pháp có ý nghĩa thực tiễn cao, góp phần hoàn thiện công

tác này tại Vietcombank Đà Nẵng.

## **2. Mục tiêu nghiên cứu của đề tài**

- Hệ thống hóa những vấn đề lý luận về công tác phân tích BCTC khách hàng tại các NHTM.

- Phân tích, đánh giá thực trạng công tác phân tích BCTC của khách hàng tại Vietcombank Đà Nẵng

- Đề xuất các giải pháp nhằm hoàn thiện công tác phân tích BCTC khách hàng tại Vietcombank Đà Nẵng.

## **3. Đối tượng, phạm vi nghiên cứu**

### ***a. Đối tượng nghiên cứu***

Đối tượng nghiên cứu của đề tài là những vấn đề lý luận về công tác phân tích báo cáo tài chính tại NHTM và thực tiễn công tác phân tích BCTC khách hàng trong hoạt động tín dụng tại Vietcombank Đà Nẵng.

### ***b. Phạm vi nghiên cứu***

- Về nội dung nghiên cứu: Đề tài nghiên cứu tập trung phân tích, đánh giá công tác phân tích BCTC khách hàng doanh nghiệp trong hoạt động tín dụng tại Vietcombank Đà Nẵng.

- Về không gian: nghiên cứu được thực hiện tại Vietcombank Đà Nẵng.

- Về thời gian: thời gian khảo sát thực trạng chỉ giới hạn trong khoảng thời gian từ năm 2011 – 2013 và cập nhật đến 31/03/2014.

## **4. Phương pháp nghiên cứu**

- Phương pháp sử dụng trong quá trình nghiên cứu: Dựa vào lý thuyết về phân tích BCTC khách hàng và tình hình phân tích BCTC khách hàng tại Vietcombank Đà Nẵng cùng với các phương pháp như: phương pháp thống kê; phương pháp phân tích, tổng hợp; phương pháp điều tra, khảo sát; trên cơ sở đó đề ra các giải pháp

nhằm hoàn thiện công tác phân tích BCTC khách hàng tại Vietcombank Đà Nẵng.

### **5. Ý nghĩa khoa học và thực tiễn của đề tài**

Tổng kết được các thành quả nghiên cứu của các công trình nghiên cứu trước đó liên quan đến nội dung phân tích BCTC nói chung và phân tích BCTC khách hàng tại NHTM nói riêng.

Góp phần hệ thống hoá cơ sở lý luận về phân tích BCTC khách hàng tại các NHTM.

Đánh giá được thực trạng công tác phân tích BCTC khách hàng tại Vietcombank Đà Nẵng.

Đề tài đưa ra được những giải pháp và các kiến nghị cần thiết để hoàn thiện công tác phân tích BCTC khách hàng tại Vietcombank Đà Nẵng.

### **6. Kết cấu đề tài nghiên cứu**

Ngoài phần Mục lục, Mở đầu, Kết luận, Giới thiệu, Danh mục tài liệu tham khảo, Phụ lục, Luận văn được chia thành 3 chương:

Chương 1: Cơ sở lý luận chung về phân tích BCTC khách hàng tại các ngân hàng thương mại.

Chương 2: Thực trạng công tác phân tích BCTC khách hàng tại Vietcombank Đà Nẵng.

Chương 3: Giải pháp hoàn thiện công tác phân tích BCTC khách hàng tại Vietcombank Đà Nẵng

### **7. Tổng quan tài liệu nghiên cứu**

## **CHƯƠNG 1**

### **CƠ SỞ LÝ LUẬN VỀ CÔNG TÁC PHÂN TÍCH BCTC KHÁCH HÀNG TẠI NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI**

#### **1.1. KHÁI NIỆM, MỤC TIÊU, VAI TRÒ CỦA PHÂN TÍCH BCTC KHÁCH HÀNG TẠI NHTM**

##### **1.1.1. Khái niệm phân tích báo cáo tài chính khách hàng tại NHTM**

##### **1.1.2. Mục tiêu của phân tích báo cáo tài chính khách hàng tại NHTM**

- Giúp cho ngân hàng nhìn nhận toàn diện bộ mặt tài chính của khách hàng trong kỳ hoạt động đã qua một cách khách quan và tương đối trung thực.

- Giúp ngân hàng nhận biết và dự đoán trước những rủi ro cũng như tiềm năng trong tương lai của khách hàng.

##### **1.1.3. Vai trò của phân tích báo cáo tài chính khách hàng tại NHTM**

- Góp phần hạn chế rủi ro trong hoạt động tín dụng của ngân hàng thương mại, giúp ngân hàng sàng lọc khách hàng vay vốn, kiểm soát tốt dòng vốn cho vay và có những quyết định đúng đắn, kịp thời.

- Làm cơ sở để ngân hàng chấm điểm các chỉ tiêu tài chính và một số chỉ tiêu phi tài chính phục vụ cho việc xếp hạng tín dụng doanh nghiệp vay vốn, đo lường rủi ro tín dụng;

- Giúp ngân hàng đa dạng hoá hợp lý danh mục cho vay và hoạch định được một chính sách tín dụng an toàn và hiệu quả.

#### **1.2. NỘI DUNG CÔNG TÁC PHÂN TÍCH BÁO CÁO TÀI CHÍNH KHÁCH HÀNG TẠI NHTM**

##### **1.2.1. Thu thập thông tin**

- BCTC của khách hàng.

- Các thông tin tài chính khác về khách hàng
- Thông tin về môi trường kinh tế, chính trị, luật pháp, cơ quan quản lý của khách hàng, Trung tâm thông tin tín dụng của ngân hàng nhà nước - CIC, cơ quan thuế và đối thủ cạnh tranh của khách hàng,...

### **1.2.2. Thẩm định thông tin và độ tin cậy của báo cáo tài chính**

Kiểm tra tính hợp pháp của tài liệu chứa đựng thông tin, độ tin cậy, tính nhất quán, tính trung thực, hợp lý của nguồn thông tin đó.

### **1.2.3. Tiến hành phân tích báo cáo tài chính**

#### ***a. Các phương pháp phân tích BCTC khách hàng***

Các phương pháp phân tích BCTC khách hàng thường được các ngân hàng sử dụng phổ biến hiện nay là:

##### *- Phương pháp so sánh:*

Phương pháp so sánh là phương pháp chủ yếu được sử dụng trong phân tích BCTC và thường được sử dụng kết hợp với các phương pháp phân tích tài chính khác để xác định xu hướng, mức độ biến động của chỉ tiêu phân tích.

##### *- Phương pháp phân tích DUPONT:*

Bản chất của phương pháp này là tách một tỷ số tổng hợp phản ánh mức sinh lời của doanh nghiệp như lợi nhuận sau thuế trên tổng tài sản (ROA), lợi nhuận sau thuế trên vốn chủ sở hữu (ROE) thành tích số của chuỗi các tỷ số có mối quan hệ nhân quả với nhau nhằm rút ra nhận xét đánh giá và dự đoán về tình hình tài chính doanh nghiệp.

Ngoài 2 phương pháp này còn có phương pháp phân tích tỷ số, phương pháp xác định mức độ ảnh hưởng của từng nhân tố đến kết quả kinh tế, phương pháp thay thế liên hoàn, phương pháp số chênh lệch.

#### ***b. Nội dung phân tích BCTC khách hàng***

##### *\* Phân tích cấu trúc tài chính*

- Phân tích cơ cấu nguồn vốn.

- Phân tích cơ cấu tài sản.
- Phân tích mối quan hệ giữa tài sản và nguồn vốn.
- \* *Phân tích tình hình đảm bảo vốn cho hoạt động kinh doanh*
- \* *Phân tích tình hình thanh toán và khả năng thanh toán*

Mục đích việc phân tích là cung cấp thông tin cần thiết cho người sử dụng thông tin trong việc đánh giá được tình hình tài chính, sức mạnh tài chính và an ninh tài chính hiện tại của doanh nghiệp cũng như nắm được việc chấp hành và tôn trọng kỳ hạn thanh toán của khách hàng.

Việc phân tích này xem xét mối quan hệ giữa khả năng thanh toán và nhu cầu thanh toán của doanh nghiệp tại một thời điểm nhất định.

- \* *Phân tích hiệu quả hoạt động kinh doanh*

Các hệ số thường được sử dụng khi phân tích hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp như:

- Tỷ suất lợi nhuận so với doanh thu.
- Tỷ suất lợi nhuận so với vốn chủ sở hữu
- Tỷ suất lợi nhuận so với tổng tài sản
- Tỷ suất lợi nhuận so với vốn đầu tư (ROI).
- Hệ số lợi nhuận thuần
- Hệ số lợi nhuận gộp.

#### **1.2.4. Sử dụng kết quả phân tích báo cáo tài chính**

Kết quả của công tác phân tích BCTC khách hàng hỗ trợ khá lớn trong hoạt động tín dụng tại NHTM, nó tác động trực tiếp đến việc xếp hạng tín dụng nội bộ, thẩm định cấp tín dụng cho khách hàng, giám sát theo dõi tình hình tài chính khách hàng sau khi giải ngân:

- Kết quả phân tích BCTC trước khi cho vay cho thấy được một phần tình hình tài chính của khách hàng trong quá khứ và hiện tại. Đây là giai đoạn quan trọng để ngân hàng ra quyết định cho vay



hay không cho vay và cho vay ở mức nào.

- Kết quả phân tích BCTC sau khi giải ngân là nhằm kiểm tra, theo dõi tình hình sử dụng nguồn vốn vay đó. Việc phân tích này giúp ngân hàng thấy được vốn vay được sử dụng có đúng mục đích hay không, hiệu quả của việc đầu tư thế nào, có dấu hiệu ảnh hưởng bất lợi đến khả năng trả nợ của khách hàng không, có dấu hiệu lừa đảo hoặc làm ăn thua lỗ hay không.

### **1.3. CÁC TIÊU CHÍ ĐÁNH GIÁ KẾT QUẢ CÔNG TÁC PHÂN TÍCH BÁO CÁO TÀI CHÍNH KHÁCH HÀNG TẠI NHTM**

- *Đánh giá khối lượng công tác phân tích BCTC*: Tiêu chí được sử dụng là Tỷ lệ khách hàng vay vốn được phân tích BCTC/Tổng số khách hàng có quan hệ tín dụng. So sánh tiêu chí này qua các năm, nếu tăng dần phản ánh khối lượng công tác phân tích BCTC tăng lên.

- *Đánh giá chất lượng công tác phân tích*: Thông qua các tiêu chí:

+ Tỷ lệ doanh nghiệp được phân tích BCTC có nợ từ nhóm 2 đến nhóm 5/Tổng số khách hàng được phân tích BCTC

+ Tỷ lệ khách hàng được phân tích BCTC có nợ xấu/Tổng số khách hàng được phân tích BCTC.

So sánh sự biến động các tiêu chí trên qua các năm, nếu xu hướng giảm dần phản ánh công tác phân tích BCTC khách hàng của NHTM được nâng cao, đã sàng lọc tốt khách hàng kiểm soát chặt chẽ sau giải ngân để đảm bảo công tác tín dụng an toàn hiệu quả và ngược lại.

### **1.4. CÁC NHÂN TỐ ẢNH HƯỞNG ĐẾN KẾT QUẢ CÔNG TÁC PHÂN TÍCH BÁO CÁO TÀI CHÍNH KHÁCH HÀNG**

#### **1.4.1. Nhân tố từ phía ngân hàng**

- Quan điểm, quyết định của ban lãnh đạo ngân hàng.

- Trình độ, năng lực, đạo đức, trách nhiệm của cán bộ khách hàng.
- Việc sử dụng các phương pháp phân tích.
- Trang thiết bị công nghệ.
- Sự phối hợp giữa các cán bộ và giữa các bộ phận trong ngân hàng.
- Sự kiểm tra giám sát nội bộ trong ngân hàng.

#### **1.4.2. Nhân tố bên ngoài**

- Môi trường cạnh tranh trong hệ thống ngân hàng: Do cạnh tranh thu hút khách hàng nên nhiều khi các ngân hàng phải rút ngắn thời gian thẩm định khách hàng dẫn đến thời gian phân tích BCTC khách hàng cũng bị rút ngắn, ảnh hưởng đến chất lượng phân tích BCTC khách hàng.

- Do sự điều hành quản lý của các cơ quan cấp trên, chính quyền địa phương, chính phủ: NHTM thuộc sở hữu nhà nước nhiều khi phải cho vay theo chỉ định, trong quá trình thẩm định cho vay, việc phân tích BCTC khách hàng có thể được thực hiện nhưng chỉ mang tính chất tham khảo.

## **CHƯƠNG 2**

### **THỰC TRẠNG CÔNG TÁC PHÂN TÍCH BCTC**

#### **KHÁCH HÀNG TẠI VIETCOMBANK ĐÀ NẴNG**

#### **2.1. KHÁI QUÁT VỀ VIETCOMBANK ĐÀ NẴNG**

##### **2.1.1. Giới thiệu chung về Vietcombank Đà Nẵng**

##### **2.1.2. Tình hình hoạt động kinh doanh của Vietcombank Đà Nẵng**

###### *a. Bối cảnh kinh doanh của Vietcombank Đà Nẵng*

###### *b. Tình hình hoạt động kinh doanh của Vietcombank Đà Nẵng*

##### **2.1.3. Tình hình hoạt động tín dụng khách hàng doanh nghiệp tại Vietcombank Đà Nẵng**

***a. Quy định về trình tự cấp tín dụng khách hàng doanh nghiệp của Vietcombank***

***b. Tình hình hoạt động tín dụng khách hàng doanh nghiệp tại Vietcombank Đà Nẵng***

Nợ xấu đối với cho vay doanh nghiệp giảm dần qua các năm, tuy nhiên nợ nhóm 2 có xu hướng tăng. Tính đến tháng 6/2014, dư nợ tín dụng khách hàng doanh nghiệp là 3.724,6 tỷ đồng\_tăng 5,5% so với đầu năm, dư nợ nhóm 2 tăng lên đến 24,57%, nợ nhóm 5 tăng lên 1,02%

**2.2. THỰC TRẠNG CÔNG TÁC PHÂN TÍCH BCTC KHÁCH HÀNG TẠI VIETCOMBANK ĐÀ NẴNG**

**2.2.1. Tổ chức công tác phân tích báo cáo tài chính khách hàng tại Vietcombank Đà Nẵng**

- Tại Vietcombank Đà Nẵng, công tác phân tích BCTC khách hàng không có bộ phận chuyên trách đảm nhiệm mà được thực hiện bởi các cán bộ khách hàng thuộc phòng Khách hàng.

- Công tác phân tích BCTC khách hàng trong hoạt động tín dụng tại Vietcombank Đà Nẵng được tổ chức trên cơ sở tuân thủ quy trình cho vay của Vietcombank. Đồng thời với việc thẩm định đề xuất giới hạn tín dụng hoặc cấp tín dụng cho khách hàng, cán bộ khách hàng sau khi thu thập thông tin tài chính của khách hàng sẽ thực hiện kiểm tra tính khớp đúng và hợp lý của BCTC, thực hiện đánh giá về tình hình tài chính của khách hàng và chấm điểm xếp hạng tín dụng nội bộ khách hàng theo quy định của Vietcombank để định hướng áp dụng chính sách cấp tín dụng đối với khách hàng. BCTC của khách hàng sau khi được cán bộ khách hàng phân tích, đánh giá kết quả Báo cáo thẩm định đề xuất cấp giới hạn tín dụng hoặc cấp tín dụng sẽ được chuyển cho lãnh đạo phòng khách hàng kiểm soát để đảm bảo chính xác, khách quan. Sau đó kết quả sẽ chuyển cho cấp phê duyệt cao hơn

là Ban giám đốc hoặc Hội đồng tín dụng cơ sở Vietcombank Đà Nẵng xem xét phê duyệt, trong trường hợp hạn mức đề xuất cấp tín dụng vượt thẩm quyền của Vietcombank Đà Nẵng, kết quả phân tích BCTC sẽ tiếp tục chuyển cấp cao hơn phê duyệt là phòng Quản lý rủi ro Hội sở chính thực hiện rà soát độc lập việc thẩm định đề xuất cấp tín dụng và rà soát việc xếp hạng tín dụng nội bộ khách hàng của phòng khách hàng tại chi nhánh.

## **2.2.2. Thực trạng thực hiện các nội dung của công tác phân tích báo cáo tài chính khách hàng tại Vietcombank Đà Nẵng**

### ***a. Công tác thu thập thông tin***

- Cán bộ khách hàng thu thập thông tin từ khách hàng: Đối với khách hàng lần đầu tiên đặt quan hệ tín dụng tại Vietcombank: khách hàng cung cấp BCTC 3 năm gần nhất, báo cáo nhanh tình hình tài chính tại thời điểm thẩm định cấp tín dụng cho khách hàng và các báo cáo nội bộ khác. Đối với khách hàng đã và đang quan hệ tín dụng tại Vietcombank: khách hàng gửi BCTC năm và quý gần nhất để làm cơ sở chấm điểm các chỉ tiêu tài chính và phi tài chính, phục vụ cho công tác xếp hạng tín dụng nội bộ và phân loại nợ đối với khách hàng.

- Ngoài ra, cán bộ khách hàng cũng thu thập thông tin từ các kênh khác: Thông tin về môi trường kinh tế, chính trị, luật pháp, cơ quan quản lý của doanh nghiệp, Trung tâm thông tin tín dụng của ngân hàng nhà nước, cơ quan thuế và đối thủ cạnh tranh của doanh nghiệp.

Nguồn thông tin để phân tích vẫn chủ yếu là từ nguồn do khách hàng cung cấp.

### ***b. Công tác thẩm định thông tin và độ tin cậy BCTC khách hàng***

- Hiện tại việc thu thập, đối chiếu các thông tin để thẩm định BCTC chỉ mới kiểm tra tính cân đối, khớp đúng giữa số đầu kỳ và cuối kỳ; đối chiếu với các báo cáo của khách hàng cung cấp

- Hiện công tác phân tích BCTC khách hàng của Vietcombank Đà Nẵng chưa có sự xem xét điều chỉnh các số liệu theo ý kiến của kiểm toán độc lập đối với BCTC của khách hàng. Việc đối chiếu độ tin cậy các khoản mục phải thu, phải trả, hàng tồn kho còn hạn chế do hầu hết các khách hàng chưa cung cấp đầy đủ biên bản đối chiếu công nợ, biên bản kiểm kê hàng tồn kho.

### ***c. Tiến hành phân tích BCTC khách hàng vay vốn***

#### **Các phương pháp phân tích BCTC khách hàng:**

➤ *Đối với công tác phân tích báo cáo tài chính khách hàng khi thẩm định và đề xuất cấp tín dụng và khi kiểm tra khách hàng sau giải ngân*

Phương pháp phân tích BCTC khách hàng vay vốn hiện nay đang áp dụng phổ biến tại Vietcombank Đà Nẵng là phương pháp so sánh, phương pháp phân tích ngang (phân tích xu hướng) và phân tích dọc (phân tích cấu trúc).

➤ *Đối với công tác xếp hạng tín dụng nội bộ*

Vietcombank Đà Nẵng thực hiện theo hướng dẫn chung của Vietcombank TU. Cán bộ khách hàng nhập ngành nghề, loại hình, quy mô doanh nghiệp cùng các số liệu trên các BCTC vào chương trình XHTDNB. Chương trình sẽ tự động tính gồm 4 nhóm với 14 chỉ tiêu tài chính chủ yếu liên kết với bộ giá trị và xác định kết quả điểm thông tin tài chính. Riêng đối với các chỉ tiêu phi tài chính, cán bộ khách hàng tự thu thập thông tin, tự chấm điểm và nhập vào chương trình. Căn cứ vào tổng số điểm đạt được, khách hàng sẽ được xếp hạng với 16 hạng khách hàng và phân loại thành 5 nhóm nợ tương ứng với mức độ rủi ro để áp dụng chính sách khách hàng.

#### **Nội dung phân tích BCTC khách hàng vay vốn**

Công tác phân tích BCTC khách hàng được thực hiện cùng lúc

trên hệ thống XHTDNB của hệ thống và trong báo cáo thẩm định đề xuất cấp tín dụng của cán bộ khách hàng.

Trong phần này, tác giả trình bày chi tiết về thực trạng công tác phân tích BCTC khách hàng trong báo cáo thẩm định đề xuất cấp tín dụng và báo cáo kiểm tra khách hàng sau khi giải ngân của cán bộ khách hàng.

### *c.1. Phân tích cơ cấu, biến động tài sản – nguồn vốn*

#### ***Phân tích cơ cấu tài sản***

Dựa trên BCĐKT, cán bộ khách hàng phân tích từ tổng quát đến chi tiết các khoản mục tài sản của khách hàng.

Đối với các khách hàng là doanh nghiệp sản xuất, khoản mục tài sản ngắn hạn khác và tài sản dài hạn khác trong kỳ phân tích thường chưa được cán bộ khách hàng đề cập đến. Đối với các công ty có quy mô nhỏ, cán bộ phân tích không đi sâu vào các khoản mục, mà chỉ khái quát các chỉ tiêu mang tính chất liệt kê

#### ***Phân tích cơ cấu nguồn vốn***

Phần lớn các chỉ số được cán bộ phân tích khá sơ sài, chỉ tính toán liệt kê và nhận xét chung chung, chưa cho thấy được mối quan hệ giữa tài sản và nguồn vốn qua đó đánh giá chính sách huy động và sử dụng nguồn vốn tại doanh nghiệp.

### *c.2. Phân tích tình hình thanh toán và khả năng thanh toán*

Việc phân tích chỉ đơn thuần liệt kê các chỉ tiêu và so sánh giữa năm hoạt động so với trước liền kề, chưa đánh giá xu hướng, nguyên nhân của sự biến động các chỉ tiêu phản ánh khả năng thanh toán của doanh nghiệp.

### *c.3. Phân tích hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh*

Cán bộ khách hàng đã đưa ra đầy đủ các chỉ tiêu về khả năng hoạt động, tuy nhiên việc phân tích cũng mới chỉ dừng lại ở mức tính

toán giá trị đơn thuần, so sánh giữa năm hoạt động với năm liền kề trước đó và nhận xét trên kết quả tính được mà chưa áp dụng phương pháp DUPONT trong phân tích các chỉ tiêu ROA và ROE để thấy nguyên nhân dẫn đến sự thay đổi của chỉ tiêu tổng hợp. Chưa đánh giá những tồn đọng làm ảnh hưởng tới hoạt động SXKD của doanh nghiệp và khả năng khắc phục các mặt còn yếu kém.

#### *c.4. Phân tích lưu chuyển tiền tệ*

##### **- Phân tích dòng tiền:**

Trong các báo cáo phân tích của cán bộ khách hàng, chỉ có một vài khách hàng được thực hiện phân tích dòng tiền, tuy nhiên chưa đi sâu phân tích nguyên nhân và định hướng của khách hàng.

##### **- Phân tích vốn lưu chuyển**

Hầu hết trong các báo cáo phân tích BCTC khách hàng, cán bộ khách hàng chưa đề cập đến vốn lưu chuyển của khách hàng, do vậy trong trường hợp “vốn lưu chuyển”  $< 0$ , cán bộ khách hàng không dự báo được nguy cơ rủi ro cũng như tham mưu cho ban lãnh đạo ngân hàng khi thẩm định cấp tín dụng cho khách hàng.

#### *c.5. Dự báo dòng tiền*

Hầu hết, các cán bộ khách hàng đều chưa thực hiện dự báo dòng tiền của khách hàng khi phân tích BCTC khách hàng.

#### **d. Sử dụng kết quả phân tích**

Kết quả phân tích BCTC khách hàng được sử dụng trong các nghiệp vụ:

- Cơ sở cho việc XHTDNB khách hàng
- Thẩm định và đề xuất giới hạn tín dụng, cấp tín dụng cho khách hàng: Kết hợp giữa kết quả phân tích BCTC và kết quả XHTDNB của khách hàng ảnh hưởng đến việc ra quyết định có tài trợ hay không của ngân hàng, cũng như chất lượng của khoản tín

dụng đó nếu ngân hàng đồng ý cấp cho khách hàng

- Giám sát sau giải ngân đối với khách hàng.

Song bên cạnh đó, một số báo cáo phân tích tài chính các doanh nghiệp nhỏ và vừa còn sơ sài; công tác phân tích sau khi cho vay chưa được chú trọng và XHTDNB định kỳ sử dụng số liệu chưa kịp thời

### **2.2.3. Kết quả công tác phân tích báo cáo tài chính khách hàng tại Vietcombank Đà Nẵng trong thời gian qua**

Về khối lượng công tác phân tích: Tỷ lệ doanh nghiệp vay vốn được phân tích BCTC/Tổng số doanh nghiệp có quan hệ tín dụng năm 2013 tăng so với 2012 cả về số lượng khách hàng (tăng 38 khách hàng với tỷ lệ 15,51%) và dư nợ cho vay (tăng 14,64 % tương đương 451,16 tỷ đồng)

Về chất lượng công tác phân tích: Tỷ lệ doanh nghiệp được phân tích BCTC có nợ từ nhóm 2 đến nhóm 5 giảm và Tỷ lệ doanh nghiệp được phân tích BCTC có nợ xấu/Tổng số doanh nghiệp được phân tích BCTC năm 2013 so với năm 2012 và năm 2011 biến động tăng không đáng kể, tuy nhiên về tỷ lệ quy mô nợ từ nợ nhóm 2 đến nhóm 5 và tỷ lệ nợ xấu/Tổng số doanh nghiệp được phân tích có giảm đáng kể. Bên cạnh đó, tỷ lệ nợ ngoại bảng của doanh nghiệp vay vốn được phân tích BCTC chiếm tỷ trọng rất nhỏ trong giai đoạn năm 2011 -2013 và không phát sinh trong năm 2013, chứng tỏ Vietcombank Đà Nẵng đã kiểm soát tốt chất lượng tín dụng, đã sàng lọc tốt khách hàng để cho vay cũng như kiểm soát chặt chẽ tình hình tài chính khách hàng sau giải ngân để đảm bảo công tác tín dụng an toàn và hiệu quả.



## **2.3. ĐÁNH GIÁ CHUNG CÔNG TÁC PHÂN TÍCH BCTC KHÁCH HÀNG TẠI VIETCOMBANK ĐÀ NẴNG**

### **2.3.1. Những kết quả đạt được**

- Vietcombank Đà Nẵng đã tổ chức triển khai thực hiện tương đối tốt công tác phân tích BCTC dựa trên quy trình tín dụng và chất lượng cán bộ khách hàng được tổ chức khá hệ thống, đảm bảo quy mô tín dụng doanh nghiệp tăng trưởng đồng thời kiểm soát được chất lượng tín dụng.

- Chính sách khách hàng được xây dựng và áp dụng đồng bộ.

- Ngân hàng giám sát khách hàng sau khi cho vay sát với mức độ rủi ro dự tính thông qua việc phân tích đánh giá tình hình tài chính khách hàng. Cán bộ phân tích ngoài thu thập thông tin từ doanh nghiệp, cũng thu thập thông tin từ CIC và từ các chi nhánh trong nội bộ Vietcombank.

### **2.3.2. Những hạn chế và nguyên nhân**

#### **a. Những hạn chế**

##### **➤ Về tổ chức công tác phân tích**

- Chưa có sự thống nhất, phân tích chưa toàn diện, khoa học đối với một số vấn đề mà Vietcombank chưa quy định.

- Việc chấm điểm XHTDNB khách hàng chưa được thực hiện triệt để đối với toàn bộ các khách hàng của Vietcombank Đà Nẵng.

- Công tác phân tích BCTC khách hàng khi thẩm định xem xét cấp tín dụng cho khách hàng được thực hiện kịp thời và đúng quy định. Tuy nhiên, công tác kiểm tra đánh giá sau khi cho vay còn mang tính hình thức, chưa cập nhật kịp thời tình hình tài chính khách hàng, chưa lập báo cáo phân tích tài chính cụ thể để đánh giá khách hàng.

##### **➤ Về cơ sở số liệu phân tích**

- Phần mềm hỗ trợ tính toán các chỉ tiêu tài chính và phân tích BCTC còn hạn chế.

- Nguồn thông tin thu thập được ngoài nguồn khách hàng cung cấp còn rất hạn chế.

- Nguồn thông tin sử dụng trong phân tích BCTC còn chưa đầy đủ, thiếu tính toàn diện và thống nhất sử dụng trong toàn hệ thống.

#### ➤ Về phương pháp phân tích

Vietcombank Đà Nẵng mới chủ yếu sử dụng phương pháp so sánh với số liệu quá khứ của doanh nghiệp để phân tích, chưa so sánh với số liệu trung bình ngành để đánh giá khách hàng, chưa sử dụng phương pháp phân tích DUPONT và các phương pháp khác ... để phân tích rõ nguyên nhân và các nhân tố ảnh hưởng đến tình hình tài chính doanh nghiệp

#### ➤ Về nội dung phân tích

- *Về phân tích cơ cấu nguồn vốn*: Chưa đi sâu phân tích về quy mô và tốc độ biến động có phù hợp hay không. Chưa đánh giá nguyên nhân ảnh hưởng đến kết quả phân tích và việc thay đổi này có phù hợp với hoạt động sản xuất kinh doanh trong thời gian tới hay không.

- *Về phân tích tình hình thanh toán và khả năng thanh toán*: Chưa cho thấy tính bao quát và tính toàn diện trên hai mặt của một vấn đề (khả năng thanh toán và khả năng hoạt động). Cán bộ khách hàng không phân tích khả năng thanh toán dài hạn của các khách hàng.

- *Về phân tích hiệu quả hoạt động kinh doanh*: Với các khách hàng, cán bộ khách hàng đều tính toán hết các chỉ tiêu và chỉ đi vào nhận xét chung chung mà không phân biệt theo từng loại hình KH có những đặc thù riêng để đi sâu vào một số chỉ tiêu điển hình và lướt qua một số chỉ tiêu khác để nâng cao chất lượng báo cáo phân tích và tiết kiệm chi phí phân tích. Việc phân tích còn mang tính hình thức và liệt kê, chưa đi vào bản chất của khách hàng.

- *Về việc dự báo dòng tiền*

Hiện nay, công tác phân tích đang thiếu mảng dự báo về dòng tiền của khách hàng, đây cũng là một nội dung hết sức quan trọng trong phân tích BCTC khách hàng.

***b. Nguyên nhân của các hạn chế trên***

➤ Nguyên nhân từ phía ngân hàng

- Vietcombank chưa ban hành quy trình chính thức cho việc phân tích BCTC của khách hàng, cũng như biểu mẫu và hướng dẫn phương pháp, nội dung tính toán cần thiết.

- Đã quy định phân công phân nhiệm cụ thể, tuy nhiên chưa quy định thời gian phân tích ở từng loại hình khách hàng

- Nguồn thông tin thu thập được còn ít và chất lượng chưa cao

- Việc thẩm định thông tin BCTC khách hàng còn chưa được chú trọng, nhất là đối với các doanh nghiệp nhỏ và vừa.

- Các phương pháp sử dụng trong phân tích BCTC KH còn hạn chế.

- Trình độ chuyên môn và kinh nghiệm của một số cán bộ khách hàng chưa thực sự đáp ứng được yêu cầu của công tác phân tích BCTC: Hiện nay, cán bộ là công tác phân tích tại Vietcombank Đà Nẵng là cán bộ trực tiếp cho vay

- Ngân hàng chưa chuẩn bị kịp cho mình trước sự thay đổi mạnh mẽ của nền kinh tế hội nhập trong giai đoạn mới.

➤ Nguyên nhân bên ngoài

- Khách hàng không phải luôn luôn đáp ứng được các yêu cầu cho vay của ngân hàng cũng như các chỉ tiêu tài chính không đạt yêu cầu, đôi khi việc phân tích BCTC khách hàng không được cụ thể, ngân hàng chủ yếu phân tích tài sản bảo đảm để ra quyết định cho vay.

- Thời điểm phân tích BCTC khách hàng và thời điểm BCTC

có kiểm toán không tương thích.

- Tính trung thực của khách hàng.
- Chưa có sự thống nhất trong cơ chế chính sách của Nhà nước: Thông tin khai thác từ ngân hàng bạn, từ cơ quan thuế,... còn rất khó khăn. Nhà nước chưa có cơ chế khuyến khích các doanh nghiệp vừa và nhỏ phải thuê kiểm toán độc lập hay kiểm toán nhà nước tiến hành kiểm toán BCTC của doanh nghiệp.

### **CHƯƠNG 3**

## **GIẢI PHÁP HOÀN THIỆN CÔNG TÁC PHÂN TÍCH BÁO CÁO TÀI CHÍNH KHÁCH HÀNG TẠI VIETCOMBANK ĐÀ NẴNG**

### **3.1. ĐỊNH HƯỚNG HOÀN THIỆN CÔNG TÁC PHÂN TÍCH BCTC KHÁCH HÀNG TẠI VIETCOMBANK ĐÀ NẴNG**

Với mục tiêu đánh giá toàn diện và phản ánh đúng hiện trạng tình hình tài chính của khách hàng vay vốn, đảm bảo phát triển tín dụng an toàn hiệu quả, nâng cao chất lượng khoản vay, giảm phát sinh nợ xấu, nợ quá hạn, giảm thiểu rủi ro trong việc cấp tín dụng và công tác quản lý khách hàng tại Vietcombank Đà Nẵng.

### **3.2. GIẢI PHÁP HOÀN THIỆN CÔNG TÁC PHÂN TÍCH BCTC KHÁCH HÀNG TẠI VIETCOMBANK ĐÀ NẴNG**

#### **3.2.1. Quy định rõ trách nhiệm của cán bộ khách hàng và các phòng ban có liên quan trong việc phân tích báo cáo tài chính khách hàng**

- Trách nhiệm trong công tác thu thập thông tin, thẩm định thông tin đảm bảo rút ngắn thời gian, không gây phiền hà khách hàng.
- Trách nhiệm trong công tác kiểm tra sau giải ngân về tần suất và chất lượng của các cuộc kiểm tra thực tế tại doanh nghiệp, thu thập

và phân tích số liệu để đánh giá tình hình tài chính, theo dõi sát sao biến động đó.

### **3.2.2. Ban hành quy định chi tiết đối với công tác thẩm định BCTC như sau:**

- *Sử dụng báo cáo tài chính trong công tác phân tích:* Chi nhánh cần sử dụng BCTC năm gần nhất tại thời điểm phân tích theo thứ tự ưu tiên như sau: BCTC được kiểm toán - Báo cáo tài chính gửi kèm quyết toán thuế - BCTC đã được cơ quan chủ quản cấp trên của doanh nghiệp phê duyệt - BCTC do doanh nghiệp lập.

- *Công tác thẩm định báo cáo tài chính:* Cán bộ khách hàng cần yêu cầu doanh nghiệp cung cấp đầy đủ thông tin, so sánh đối chiếu với các số liệu chi tiết do doanh nghiệp cung cấp, kết hợp với việc phỏng vấn và kiểm tra tình hình thực tế tại doanh nghiệp. Đồng thời kiểm tra, đánh giá tính khớp đúng và hợp lý của BCTC do khách hàng cung cấp theo quy định. Việc thẩm định BCTC cần được tiến hành khoa học, trung thực ngay cả các BCTC đã kiểm toán để có những điều chỉnh BCTC phù hợp trước khi phân tích.

- *Điều chỉnh báo cáo tài chính doanh nghiệp:* Căn cứ vào kết quả thẩm định BCTC, cán bộ khách hàng cần lập bảng điều chỉnh lại các khoản mục tương ứng trên Bảng cân đối kế toán và Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh phù hợp hơn trước khi tiến hành phân tích.

### **3.2.3. Cơ sở số liệu phục vụ công tác phân tích phải đa dạng và khai thác từ nhiều nguồn thông tin khác nhau và cần nâng cao độ tin cậy của thông tin thu thập**

- Vietcombank Đà Nẵng cần quy định doanh nghiệp phải cung cấp đầy đủ cả 4 báo cáo: BCĐKT, BCKQKD, thuyết minh BCTC và BC LCTT. Các báo cáo tài chính này đã được kiểm toán hoặc được gửi kèm với báo cáo quyết toán thuế của doanh nghiệp; các số tổng

hợp, chi tiết và phiếu đối chiếu công nợ, phải thu, phải trả, hàng tồn kho...

- Kết hợp khai thác thông tin từ nhiều nguồn.

- Cán bộ khách hàng cần thường xuyên duy trì và giữ mối liên hệ với doanh nghiệp; đôn đốc khách hàng gửi BCTC kịp thời và đầy đủ; kiểm tra thực tế doanh nghiệp trước khi cho vay và định kỳ ít nhất 1 lần/quý; có chế độ báo cáo định kỳ về thực trạng doanh nghiệp.

- Hợp tác với các cơ quan chức năng để trao đổi thông tin.

### **3.2.4. Sử dụng kết hợp phương pháp DUPONT trong phân tích BCTC khách hàng**

Hướng hoàn thiện phương pháp so sánh bằng cách không giới hạn đối tượng so sánh, không chỉ tiến hành so sánh giữa các kỳ với nhau mà còn so sánh giữa các khách hàng với nhau, so sánh giữa các dự án đầu tư với nhau... có tính đến yếu tố quy mô và các đặc trưng khác.

Nên đưa vào sử dụng phương pháp DUPONT là phương pháp tổng quát và có thể đưa ra được những nhận xét toàn diện nhất và các mặt của tình hình tài chính. Ngân hàng nên quan tâm và đưa vào sử dụng

### **3.2.5. Nâng cao chất lượng nội dung phân tích**

- *Về phân tích cấu trúc tài chính*

Cán bộ khách hàng cần phải đánh giá nguyên nhân ảnh hưởng đến kết quả đó và việc thay đổi này có phù hợp với hoạt động sản xuất kinh doanh trong thời gian tới hay không.

Cần kết hợp được việc phân tích mối quan hệ giữa tài sản và nguồn vốn để đánh giá chính sách sử dụng vốn với các chỉ tiêu thuộc nhóm chỉ tiêu cơ cấu vốn.

- *Về phân tích tình hình thanh toán và khả năng thanh toán*

Cán bộ khách hàng không nên phân tích rời rạc các chỉ tiêu thể

hiện tình hình thanh toán, hiệu năng thanh toán và khả năng thanh toán như hiện tại mà cần sắp xếp lại thứ tự các hệ số bao gồm cả hệ số về hiệu năng thanh toán và khả năng thanh toán vào một phần trên bảng hệ số phân tích. Cũng như kết hợp bảng này với phần phân tích tình hình thanh toán thực tế để cho thấy tính toàn diện trên hai mặt của một vấn đề.

*- Về phân tích hiệu quả hoạt động kinh doanh*

Việc phân tích cần đi vào bản chất của khách hàng, Cán bộ khách hàng cần lựa chọn những chỉ tiêu điển hình tùy thuộc vào đặc trưng loại hình của từng khách hàng để nâng cao chất lượng báo cáo phân tích và tiết kiệm chi phí phân tích.

Ngoài ra, để phản ánh sát thực hơn tình hình tài chính khách hàng, căn cứ thuyết minh BCTC, cán bộ phân tích cần xác định các chỉ tiêu “doanh thu bán chịu và lãi vay phải trả” để phân tích :

- Chỉ tiêu “ Vòng quay các khoản phải thu” được tính với từ số là “Doanh thu bán chịu”, trường hợp không có thông tin cán bộ mới dùng chỉ tiêu doanh thu thuần.

Chỉ tiêu EBIT/Chi phí lãi vay: cán bộ phân tích nên sử dụng mẫu số là Lãi vay phải trả vì chi phí lãi vay mới chỉ có số lãi vay doanh nghiệp đã trả, chưa tính đến các khoản lãi vay đã quá hạn trả nhưng doanh nghiệp chưa trả.

*- Về việc dự báo dòng tiền*

Ngân hàng cần đưa thêm mảng dự báo vào nội dung phân tích BCTC khách hàng như một nội dung bắt buộc phải có trong báo cáo phân tích cũng như các tờ trình thẩm định.

*- Ngoài ra, cần bổ sung thêm các nội dung phân tích như:*

+ Sử dụng các thông tin trên báo cáo tài chính để làm cơ sở cho việc chấm điểm các thông tin phi tài chính: Đối với các chỉ tiêu

phi tài chính, có thể xây dựng chi tiết thang điểm để chấm các chỉ tiêu này trên cơ sở sử dụng các thông tin trên BCTC.

- + Phân tích tình hình thu nhập của cán bộ công nhân viên tại khách hàng

- + Phân tích tình hình thực hiện nghĩa vụ với ngân sách Nhà nước

### **3.2.6. Tăng cường ứng dụng công nghệ thông tin trong công tác phân tích báo cáo tài chính**

- Sử dụng các phần mềm ứng dụng để tiến hành phân tích BCTC khách hàng.

- Phát triển đội ngũ nhân viên tin học trình độ cao, có thể đề xuất chương trình phù hợp với yêu cầu phân tích BCTC khách hàng.

### **3.2.7. Nâng cao chất lượng của cán bộ khách hàng:**

Chất lượng phân tích BCTC phụ thuộc khá nhiều vào trình độ của cán bộ khách hàng. Do vậy, để nâng cao chất lượng công tác phân tích BCTC khách hàng cũng như nâng cao chất lượng tín dụng của Vietcombank Đà Nẵng cần phải:

- Thường xuyên đào tạo, cập nhật kiến thức về Kế toán tài chính doanh nghiệp cho cán bộ, lập diễn đàn trao đổi nghiệp vụ cho cán bộ;

- Bố trí nguồn nhân lực đủ trình độ và đạo đức, phân công cán bộ theo từng cặp để quản lý khách hàng.

- Có kế hoạch luân chuyển cán bộ ngay từ đầu năm để ổn định tâm lý cán bộ cũng như thuận lợi trong công tác bàn giao khách hàng.

### **3.2.8. Tăng cường công tác kiểm tra giám sát**

Công tác kiểm tra, giám sát nội bộ cần được thực hiện thường xuyên, liên tục, và khách quan ít nhất một quý/lần. Bên cạnh đó, việc khắc phục sau kiểm tra cần được theo dõi, đôn đốc và có biện pháp kịp thời đối với cán bộ không khắc phục do lỗi chủ quan của cán bộ.



### **3.3. KIẾN NGHỊ**

#### **3.3.1 Kiến nghị với Vietcombank TW**

➤ *Hoàn thiện hệ thống thông tin lưu trữ tại Hội sở chính Vietcombank TW*

➤ *Hoàn thiện nội dung phân tích BCTC khách hàng*

➤ *Hỗ trợ Vietcombank Đà Nẵng nhân lực*

➤ *Hỗ trợ Vietcombank Đà Nẵng nâng cấp cơ sở vật chất*

#### **3.3.2 Kiến nghị với Ngân hàng Nhà nước**

➤ Tăng cường hướng dẫn về nghiệp vụ phân tích tín dụng

➤ Nâng cao chất lượng Trung tâm thông tin tín dụng

#### **3.3.3 Kiến nghị với Chính phủ, các Bộ, ngành có liên quan**

➤ Hoàn thiện những quy định về hệ thống kế toán, kiểm toán đối với các doanh nghiệp.

➤ Nhà nước cần tăng cường quản lý đối với hoạt động tín dụng ngân hàng.

➤ Xây dựng, củng cố và hoàn thiện các cơ quan chuyên trách thống kê cung cấp thông tin.

### **KẾT LUẬN**

Vietcombank Đà Nẵng kể từ khi được thành lập đến nay đã đạt được nhiều thành tựu đáng kể. Tuy nhiên bên cạnh đó, công tác phân tích BCTC khách hàng vay vốn là một trong những lĩnh vực còn yếu. Vì vậy, việc hoàn thiện công tác phân tích BCTC nhằm nâng cao chất lượng thẩm định khách hàng cũng như nâng cao chất lượng công tác cho vay là một yêu cầu cấp thiết đối với Vietcombank Đà Nẵng.

Từ việc nghiên cứu cơ sở lý luận công tác phân tích BCTC khách hàng của NHTM, đưa ra và đánh giá được thực trạng công tác phân tích BCTC khách hàng. Trong luận văn tôi đã đi sâu nghiên cứu

và tìm hiểu quy trình phân tích BCTC khách hàng vay vốn tại Vietcombank Đà Nẵng và nêu ra thực trạng công tác này tại chi nhánh. Qua thực tế việc thực hiện phân tích BCTC khách hàng tại ngân hàng bên cạnh những ưu điểm đã nêu ra vẫn còn tồn tại nhiều vấn đề cần giải quyết. Đề tài đã có một số đóng góp nhất định để hoàn thiện công tác phân tích BCTC khách hàng tại Vietcombank Đà Nẵng, với mong muốn Ngân hàng thực hiện toàn diện và nghiêm túc hơn quy trình này nhằm phát huy hết khả năng của mình mang lại hiệu quả phân tích BCTC khách hàng nói riêng và nâng cao chất lượng hoạt động cho vay nói chung.

Tuy nhiên, nghiên cứu về phân tích BCTC khách hàng là vấn đề phức tạp và còn chưa được quan tâm chú ý nên khó tránh khỏi những thiếu sót. Cụ thể, đề tài cần được phát triển nghiên cứu thêm về công tác phân tích BCTC khách hàng trong hệ thống NHTM tại Việt Nam và thế giới và việc vận dụng các mô hình phân tích BCTC hiện đại vào các NHTM cụ thể là Vietcombank Đà Nẵng. Nhưng với tâm huyết nghiên cứu, tác giả rất mong đề tài của mình sẽ đóng góp một phần vào quá trình hoàn thiện phân tích BCTC khách hàng nhằm nâng cao hiệu quả hoạt động kinh doanh (đặc biệt là hoạt động cho vay) cho Vietcombank Đà Nẵng.