**BÀI 14**

**THẨM ĐỊNH TÍN DỤNG DOANH NGHIỆP NHỎ**

**I. MỘT SỐ VẤN ĐỀ CHUNG VỀ THẨM ĐỊNH TÍN DỤNG DOANH NGHIỆP NHỎ**

**1. Khái niệm, mục đích thẩm định tín dụng**

**1.1. Khái niệm**

Thẩm định tín dụng là việc sử dụng các công cụ và kỹ thuật phân tích nhằm kiểm tra, đánh giá mức độ tin cậy và rủi ro của một phương án hoặc dự án mà khách hàng xuất trình nhằm phục vụ cho việc ra quyết định cho vay hay không cho vay.

**1.2. Mục đích**

Mục đích của thẩm định tín dụng là đánh giá một cách chính xác và trung thực khả năng trả nợ của khách hàng để làm căn cứ quyết định cho vay. Thẩm định nhằm đánh giá được mức độ tin cậy của phương án sản xuất kinh doanh hoặc dự án đầu tư của khách hàng lập và nộp cho ngân hàng, đồng thời phân tích và đánh giá mức độ rủi ro của phương án, dự án khi quyết định cho vay. Mục đích cuối cùng của thẩm định tín dụng là giúp cho việc ra quyết định cho vay một cách chính xác, giảm bớt xác suất xẩy ra 2 loại sai lầm là cho vay một dự án tồi và từ chối cho vay dự án tốt.

**2. Đặc điểm của doanh nghiệp nhỏ nhìn từ phương diện người thẩm định tín dụng**

- Doanh nghiệp phần lớn dựa vào tư chất của cá nhân người điều hành:

Người điều hành nắm toàn bộ doanh nghiệp, vì vậy tư chất của cá nhân người điều hành sẽ quyết định sự tồn vong của doanh nghiệp.

- Doanh nghiệp tồn tại đa dạng phong phú: thể hiện cả về loại hình doanh nghiệp và lĩnh vực kinh doanh.

Loại hình doanh nghiệp nhỏ thường là đa dạng, phong phú: từ các cửa hàng nhỏ bán đồ dùng sinh hoạt, cho đến các doanh nghiệp chế tạo có công nghệ cao. Lĩnh vực sản xuất kinh doanh của các doanh nghiệp nhỏ cũng rất đa dạng, bao gồm nhiều loại ngành nghề như nông lâm nghiệp, thủy sản, xây dựng, dịch vụ… Các lĩnh vực kinh doanh mới cũng xuất hiện liên tục, vì vậy người cán bộ thẩm định tín dụng cần mở rộng tầm hiểu biết của bản thân để có thể đáp ứng được đòi hỏi của thực tiễn thẩm định tín dụng doanh nghiệp nhỏ.

- Không có đầy đủ thông tin tài chính:

Các doanh nghiệp nhỏ thường không có thông tin tài chính, hoặc có thì các thông tin gốc thường nghèo nàn. Mặt khác, tâm lý người điều hành thường trình báo con số tốt cho Ngân hàng, con số xấu cho cơ quan thuế. Doanh nghiệp càng nhỏ thì càng không có thông tin tài chính hoặc có thì các số liệu đó cũng không đủ độ tin cậy.

- Dễ bị ảnh hưởng bởi sự biến đổi môi trường bên ngoài:

Doanh nghiệp quy mô nhỏ không đủ năng lực để thích nghi được với những thay đổi đột ngột, rất dễ bị ảnh hưởng do sự biến đổi môi trường kinh doanh như suy thoái kinh tế, đối tác kinh doanh bị phá sản, xuất hiện đối thủ cạnh tranh …

**3. Những điểm quan trọng trong thẩm định tín dụng doanh nghiệp nhỏ**

Từ những đặc điểm trên của doanh nghiệp nhỏ, vì vậy khi thẩm định tín dụng doanh nghiệp nhỏ cần:

**- Thứ nhất:** Chú ý đến mặt định tính của doanh nghiệp: nắm bắt năng lực của người điều hành, sức mạnh cạnh tranh của sản phẩm, sức mạnh kỹ thuật…

**- Thứ hai:** Phân tích định lượng mà không phụ thuộc vào thông tin tài chính: cho dù thông tin tài chính không có, bằng nhiều phương pháp khác nhau cần nắm bắt và phân tích tình hình tài chính của doanh nghiệp. Hơn nữa, phải kiểm tra tính phù hợp giữa các hạng mục, tính phù hợp của mặt định tính so với các con số định lượng.

**- Thứ ba:** Phân tích mục đích sử dụng vốn vay: sau khi đã nắm bắt thực trạng của doanh nghiệp, tiến hành phân tích dự án căn cứ vào những dự báo ngắn hạn.

**4. Phương pháp thẩm định tín dụng doanh nghiệp nhỏ**

Phương pháp cần áp dụng để tiến hành thẩm định tín dụng dựa vào các đặc điểm của doanh nghiệp nhỏ là:

- Phân tích các tư liệu do doanh nghiệp xuất trình

- Nắm bắt thực trạng qua phỏng vấn

- Nắm bắt thực trạng qua điều tra thực địa.

**5. Những điều cần biết của người cán bộ thẩm định tín dụng**

- Kính trọng người điều hành: bất cứ lúc nào cũng phải kính trọng người điều hành bởi người điều hành là “khách quý” đồng thời cũng là chuyên gia của dự án đó.

- Không đánh giá chỉ dựa vào thông tin tài chính: Có nhiều trường hợp thông tin tài chính không đầy đủ. Thông tin tài chính cũng chỉ thể hiện thực trạng của doanh nghiệp trong giới hạn nhất định. Bởi vậy, bên cạnh việc đánh giá thông tin tài chính là cần thiết không thể thiếu, thì việc nắm bắt những thông tin ngoài tư liệu cũng rất quan trọng.

- Kiên trì điều tra thực tế: Trước khi đánh giá tín dụng, nếu cảm thấy còn có điều nghi vấn, phải kiên trì điều tra, không được chán nản.

- Nắm bắt thực tế của quá khứ thì mới có thể bắt đầu dự đoán được về tương lai: việc xem xét dự kiến trong tương lai rất quan trọng, tuy nhiên dự kiến không có cơ sở thì rất nguy hiểm. Bởi vậy, nếu không nắm bắt chính xác quá khứ sẽ không thể đánh giá chính xác dự kiến trong tương lai.

- Không có phương pháp đánh giá nào là tuyệt đối: không có “công thức” trong đánh giá tín dụng nên cần phải điều tra doanh nghiệp và nghe những lời nói của người điều hành. Cho dù trên phương diện định tính hay định lượng, thì người thẩm định cũng phải đánh giá một cách cụ thể và riêng biệt về điểm tốt - điểm xấu.

- Cần phải có kiến thức rộng rãi: để thẩm định được nhiều ngành nghề và các loại hình doanh nghiệp khác nhau thì cán bộ thẩm định phải có nhiều kiến thức rộng rãi.

- Từ một thực tế mà biết được rất nhiều khả năng có thể xẩy ra: Thời gian thẩm định tín dụng là có hạn. Tuy nhiện trong thời gian ngắn đó, phải đánh giá 1 năm, 5 năm, 10 năm của doanh nghiệp. Bởi vậy, điều quan trọng là phải từ một thực tế mà suy ra rất nhiều khả năng có thể xảy ra.

**6. Đặc điểm và kết cấu của Phiếu thẩm định tín dụng doanh nghiệp nhỏ**

**6.1. Đặc điểm Phiếu thẩm định tín dụng doanh nghiệp nhỏ**

- Sàng lọc những thông tin cần thiết, các loại phân tích, đánh giá tổng hợp.

- Hiểu rõ được tình hình kinh doanh 2 kỳ liên tiếp.

- Giới hạn các hạng mục cần thiết để việc thẩm định có hiệu quả.

- Thông qua việc ghi chép đầy đủ vào Phiếu thẩm định nắm bắt được thực trạng một cách tự nhiên.

- Thích hợp với mọi loại hình doanh nghiệp nhỏ.

**6.2. Kết cấu Phiếu thẩm định tín dụng doanh nghiệp nhỏ**

Theo mẫu quy định, gồm 04 nội dung:

**(I). Những thông tin cơ bản:** Từ mục 1 **- 7**

Xác nhận những thông tin cơ bản về khách hàng, là thông tin thiết yếu cho việc tiến hành phỏng vấn và điều tra thực địa.

**(II). Phân tích định tính:** Từ mục 8 - 12

Phân tích trên phương diện phi tài chính (Lịch sử phát triển, năng lực người điều hành, sản phẩm dịch vụ, quan hệ kinh doanh…)

**(III). Phân tích định lượng:** Từ mục13 - 38

+ Từ mục13 - 29: Phân tích các điều kiện tài chính của doanh nghiệp đề nghị vay qua “Bảng tính toán lỗ lãi (P/L)” và “Bảng đối chiếu tài sản có, tài sản nợ và vốn tự có” dựa trên Bảng cân đối (B/S)”

***Chú ý:*** trong bảng này, “Bảng tính toán lỗ, lãi” và “Bảng đối chiếu tài sản có, tài sản nợ và vốn tự có” có 2 cột trống để có thể so sánh giá trị số liệu của hai năm. Những cột trống này cũng có thể dùng để so sánh số liệu do doanh nghiệp đề nghị vay khai báo với số liệu điều tra được qua phân tích tín dụng.

+ Từ mục 30 - 38: Phân tích mục đích sử dụng vốn vay và dự báo thu chi tiền mặt sau khi vay vốn, cụ thể: Doanh thu, các chi phí nguyên vật liệu, thuế, trả nợ (gốc, lãi), chi phí nhân công….

**(IV). Đánh giá tổng hợp:** mục 39

Căn cứ vào dự án xin vay và kết quả phân tích, đánh giá những nội dung nêu trên, cán bộ thẩm định quyết định cho vay hay không cho vay.

Nội dung đề nghị cho vay:

1. Tổng số tiền đề nghị cho vay:
2. Thời hạn cho vay:
3. Mục đích sử dụng vốn vay:

**II. PHÂN TÍCH NỘI DUNG CƠ BẢN CỦA PHIẾU THẨM ĐỊNH TÍN DỤNG DOANH NGHIỆP NHỎ**

**1. Những thông tin cơ bản**

**Mục đích:** Bằng cách điều tra cẩn thận những thông tin cơ bản, có thể sẽ phát hiện ra một số điều không bình thường về khách hàng đề nghị vay vốn. Đây cũng là những nguồn thông tin cần thiết để tiến hành phỏng vấn và điều tra thực địa.

“Mọi phân tích tín dụng đều bắt đầu từ việc thẩm tra những thông tin cơ bản”

Xác định những thông tin cơ bản của Phiếu thẩm định (mục 1 - 7)

**(1). Tên công ty (hay tên dự án)**

\* Tài liệu điều tra:Hồ sơ vay vốn; Đăng ký kinh doanh; Kế hoạch kinh doanh; Phỏng vấn; Điều tra thực địa

\* Những điểm cần lưu ý:

- Có những điều gì bất thường về tên công ty hay tên Dự án không?

- Nguồn gốc đặt tên Công ty hay tên Dự án?

***Chú ý:*** Kiểm tra xem tên doanh nghiệp có thống nhất giữa các giấy tờ không, tránh bị nhầm lẫn giấy tờ, sử dụng giấy tờ giả hoặc dùng giấy tờ đi mượn của công ty khác.

**(2). Ngành nghề kinh doanh**

\* Tài liệu điều tra: Hồ sơ vay vốn; Đăng ký kinh doanh; Kế hoạch kinh doanh; Phỏng vấn; Điều tra thực địa

\* Những điểm cần lưu ý:

- Ngành nghề có thuộc đối tượng cho vay vốn không?

- Ngành nghề có yêu cầu phải có giấy phép hay giấy chứng nhận của cơ quan có thẩm quyền liên quan không?

- Công ty có kinh doanh đúng những ngành nghề đã đăng ký không?

- Có tuân thủ các quy định về đảm bảo vệ sinh môi trường không?

- Ngành nghề kinh doanh ghi trên bảng hiệu có phù hợp với ngành nghề đã đăng ký không?

**(3). Họ và tên Người đại diện (giám đốc)**

\* Tài liệu điều tra:Hồ sơ vay vốn; Đăng ký kinh doanh; Kế hoạch kinh doanh; Phỏng vấn;

\* Những điểm cần lưu ý:

- Ông (Bà) ta có đúng là Giám đốc không?

- Ngày tháng năm sinh có khớp với Giấy tờ tùy thân không?

**(4). Giấy tờ tùy thân**

\* Tài liệu điều tra: Giấy tờ tùy thân; Phỏng vấn

\* Những điểm cần lưu ý:

- Giám đốc công ty có đúng người có ảnh trên Giấy tờ tùy thân không?

- Hỏi ngày tháng năm sinh để xem có trùng khớp với ngày tháng năm sinh ghi trên Giấy tờ tùy thân không?

**(5). Địa chỉ**

\* Tài liệu điều tra: Hồ sơ vay vốn; Điều tra thực địa; Kế hoạch kinh doanh; Phỏng vấn;

\* Những điểm cần lưu ý:

- Địa chỉ trên biển hiệu có phù hợp với địa chỉ ghi trên hồ sơ vay vốn không? Trường hợp không khớp đúng phải xác minh rõ nơi đó có đúng là địa điểm kinh doanh của DN không, có giấy tờ của cơ quan có thẩm quyền cho phép thay đổi địa điểm không?

- Nếu người vay khai là chủ sở hữu bất động sản, thì xem xét có phải đúng là chủ sở hữu hay không?

**(6). Điện thoại**

\* Tài liệu điều tra: Hồ sơ vay vốn; Kế hoạch kinh doanh; Phỏng vấn;

\* Những điểm cần lưu ý:

- Gọi theo số điện thoại ghi trên đơn xin vay vốn để xác nhận có đúng là số điện thoại của khách hàng xin vay vốn không?

- Kiểm tra trên bảng hiệu của công ty.

**(7). Tổng nhu cầu vốn thực hiện phương án, dự án**

\* Tài liệu điều tra: Hồ sơ vay vốn; Kế hoạch kinh doanh; Phỏng vấn;

\* Những điểm cần lưu ý

- Có thể chuẩn bị đủ số vốn tự có không?

- Nếu người vay không xuất trình đủ số vốn như trong kế hoạch vốn, thì người vay có phương án nào khác để bổ sung không?

**2. Phân tích định tính**

**2.1. Các bước phân tích định tính**

Bước 1: Đặt ra những điểm quan trọng

Cán bộ thẩm định tín dụng sau khi thu thập các tài liệu (từ hồ sơ khách hàng, từ phỏng vấn, từ các nguồn thông tin khác…), phân tích các tài liệu đó và phát hiện ra những điểm nào là “những điểm quan trọng” cần phải điều tra.

Bước 2: Xây dựng giả thuyết

Từ những điểm quan trọng đã phát hiện ra, cần phải xây dựng giả thuyết để phỏng đoán thực trạng.

Bước 3: Điều tra thực trạng

Từ những giả thuyết đưa ra, người cán bộ thẩm định tín dụng cần phải điều tra thực trạng để nắm bắt lý do và nguyên nhân.

Bước 4: Đánh giá

Cuối cùng, tất cả các thông tin có được từ các hạng mục trong phân tích định tính, liên hệ với các nội dung trong phân tích định lượng để có những đánh giá về khách hàng xin vay vốn.

Bí quyết phân tích định tính: Đặt ra “Những điểm quan trọng” và “Giả thuyết” như thế nào, tiến hành điều tra như thế nào.

**2.2. Các nội dung trong phân tích định tính**

|  |  |
| --- | --- |
| **Các nội dung phân tích định tính** | **Nguồn điều tra** |
| 1. Lịch sử phát triển | Hồ sơ vay vốn, đăng ký kinh doanh, kế hoạch kinh doanh, phỏng vấn |
| 2. Năng lực Người điều hành | Phỏng vấn, điều tra thực địa, điều tra bên ngoài |
| 3. Sản phẩm và dịch vụ kinh doanh | Phỏng vấn, điều tra thực địa, phương tiện thông tin đại chúng |
| 4. Những quan hệ kinh doanh chính | Phỏng vấn, điều tra thực địa, những thông tin bên ngoài |
| 5. Điều tra thực địa | Quan sát, nói chuyện trực tiếp |

**2.2.1. Lịch sử phát triển**

Lịch sử phát triển nói lên tình hình doanh nghiệp: Thông qua điều tra lịch sử phát triển của doanh nghiệp, cán bộ thẩm định tín dụng nắm chắc đặc điểm và các vấn đề của doanh nghiệp (khách hàng) xin vay vốn.

**a) Mục đích điều tra:**

Xác nhận tính bền vững của phương án, dự án của khách hàng xin vay vốn từ lý lịch của Người điều hành, động cơ khởi nghiệp, trình độ kinh nghiệm về phương án, dự án... từ đó:

+ Tìm ra điểm mạnh của doanh nghiệp trong kinh nghiệm của Người điều hành và quá trình xây dựng doanh nghiệp.

+ Phát hiện nợ ngầm, phòng ngừa vay vốn bất chính (nếu có).

1. **Danh mục điều tra:**

- Ngày thành lập; Thời gian hoạt động tại địa điểm hiện tại.

- Ngày đăng ký kinh doanh; Lý do khởi nghiệp kinh doanh.

- Người sáng lập kinh doanh; Kinh nghiệm làm việc trong ngành nghề.

- Quá trình thay đổi ngành nghề hoặc ngừng kinh doanh (Đặc biệt khi công việc kinh doanh đang ở trong giai đoạn đầu).

- Huy động vốn khi mới thành lập; Tỷ lệ vốn tự có.

**c) Những điểm cần lưu ý:**

- Quá trình phát triển của doanh nghiệp có phù hợp với tuổi tác của Người điều hành không? (Đặc biệt khi lý do khởi nghiệp kinh doanh mơ hồ)

- Kế hoạch kinh doanh có chắc chắn không? Khách hàng vay vốn có chí tiến thủ không? (Đặc biệt khi kinh nghiệm ngành nghề còn thiếu)

- Tại sao khởi nghiệp kinh doanh hoặc tại sao lại mở công ty? (Đặc biệt khi có lịch sử bị phá sản)

- Có còn nợ cũ không? (Hỏi rõ chi tiết nguyên nhân)….

**Ví dụ:** Lập “giả thuyết” từ “những điểm quan trọng” từ đó quyết định “phương hướng điều tra”

* Lịch sử của doanh nghiệp và tuổi tác của Người điều hành không phù hợp:
  + Doanh nghiệp này có tồn tại thực sự không?

=> Hồ sơ vay vốn có bất chính không, cần phải điều tra thận trọng.

* + Người điều hành còn ít kinh nghiệm về kinh doanh:
* Có được trang bị đầy đủ khả năng công nghệ không? Ngoài người chủ chốt tiến hành kinh doanh chính còn có ai tham gia điều hành không?

=> Để điều tra xem dự án có thể tiếp tục được nữa không, xem xét có ai giúp đỡ Người điều hành không?

* Kinh nghiệm làm việc cho đến nay đã chuyển đi chuyển lại nhiều nghề khác nhau:
* Có thay đổi hay bỏ nghề hay không.

=> Nếu có thay đổi hay bỏ ngành nghề thì cần phải điều tra có còn nợ nần ở dự án trước đây không và nguyên nhân của nó.

d) Tình huống điều tra (Ví dụ)

**Doanh nghiệp tư nhân Thuận Thành:**

- Doanh nghiệp tư nhân Thuận Thành được thành lập tại địa điểm hiện tại từ tháng 7/2000 do người cha là ông Trần Quang Kỳ sáng lập và làm giám đốc. Ông Kỳ đã làm việc khoảng 20 năm ở một công ty cùng ngành nghề may mặc.

- Từ khi thành lập đến nay, doanh nghiệp vẫn hoạt động tại địa chỉ số 2 đường Ngọc Khánh, quận Ba Đình, Hà Nội.

- Ban đầu mới thành lập, doanh nghiệp chỉ là một cơ sở chuyên nhận gia công hàng may mặc, sau đó công ty mở rộng thực hiện cả quy trình sản xuất.

- Tháng 3 năm 2010, người cha nghỉ hưu do tuổi cao, người con trai là ông Trần Quang Sáng kế nghiệp.

**Giám đốc ông Trần Quang Sáng:**

- Tốt nghiệp trường Phổ thông trung học năm 1995.

- Làm việc tại công ty dệt may Việt Nam đến năm 2001.

- Năm 2001, bắt đầu về doanh nghiệp của cha làm việc.

- Tháng 3 năm 2010, trở thành người đại diện.

Xác định điểm mạnh và điểm yếu của doanh nghiệp, của giám đốc?

**2.2.2. Năng lực Người điều hành**

a) Mục đích điều tra: Xác định khả năng duy trì, phát triển… của doanh nghiệp từ năng lực của Người điều hành doanh nghiệp

- Điều tra người điều hành có đủ năng lực cần thiết (như khả năng thực hiện, khả năng quyết đoán, khả năng công nghệ về lĩnh vực sản xuất hoặc kinh doanh)

- Điều tra xem có người hợp tác bổ sung những năng lực còn thiếu cho người điều hành (gia đình và nhân viên…) hay không?

b) Danh mục điều tra:

- Khả năng quản lý doanh nghiệp; Tư chất (độ tin cậy, sự chân thật, năng lực? ...).

- Quyết tâm kinh doanh; Sự nghiệp kinh doanh (tri thức kinh doanh hoặc kiến thức lý thuyết); Quan hệ kinh doanh

- Sự thông thạo với các con số (Người điều hành có nắm được một cách gần đúng các con số tài chính của công việc kinh doanh của mình không?)

- Sự ủng hộ của gia đình; Tình trạng sức khỏe; Lý lịch cá nhân; Tiền án tiền sự ...

c) Những điểm cần lưu ý:

- Ấn tượng ban đầu là rất quan trọng: trong rất nhiều trường hợp, ấn tượng ban đầu cho ta thấy bản chất của người điều hành.

- Cách nói, nét mặt, hành động có thể cho thấy tư chất hoặc năng khiếu của người xin vay vốn

- Đánh giá độ tin cậy của Giám đốc qua sự chuẩn bị cho công tác thẩm định

- Làm rõ những thu nhập của gia đình ngoài thu nhập của bản thân người điều hành/khách hàng xin vay vốn

- Kiểm tra năng khiếu của người đảm nhận việc tính toán sổ sách….

**Ví dụ:** Lập “giả thuyết” từ “những điểm quan trọng” từ đó quyết định “phương hướng điều tra”

* + - * Nhân viên thôi việc ngay:
* Nhân viên có bất an về tương lai của doanh nghiệp không?

=> Có khả năng có vấn đề trong năng lực - phương châm kinh doanh của người điều hành, vì vậy cần phải điều tra khả năng duy trì doanh nghiệp đó.

* + Không có người thừa kế:
    - Có nghĩ tới giải pháp trong trường hợp rơi vào tình trạng mà tự mình không điều hành được không.

=> Có khả năng có vấn đề về năng lực quản lý rủi ro của Người điều hành.

Hơn nữa, khi giải ngân phải lưu ý tới cả kỳ hạn trả nợ.

* Từ khi đàm phán về hồ sơ vay vốn, người vợ tích cực hỏi người cán bộ tín dụng:
* Có phải Người điều hành (chồng) chuyên sản xuất và bán hàng...còn người vợ làm kế toán không.

=> Năng lực của người trong gia đình cũng là nguồn tư liệu để đánh giá tín dụng.

d) Tình huống điều tra

Ví dụ: Ông Trần Quang Sáng

- Về phương châm kinh doanh của người điều hành: Tích cực mở rộng kinh doanh

- Sự thông thạo với các con số: Không thông thạo lắm nhưng biết tính các con số cơ bản. Vợ hiểu rõ và đảm nhận việc quản lý chi tiết.

- Ấn tượng về người điều hành: chân thực; Có chí tiến thủ; Thông thạo ngành nghề; Có sức khỏe tốt; Vợ cũng ủng hộ việc kinh doanh của ông ta.

- Gia đình: Vợ (32 tuổi) phụ trách kế toán, có con gái (9 tuổi) và con trai (7 tuổi).

=> Từ những tình huống điều tra nêu trên, người thẩm định tín dụng đánh giá để rút ra được những điểm mạnh và những hạn chế.

**2.2.3. Sản phẩm và dịch vụ kinh doanh**

a) Mục đích điều tra:

Sản phẩm và dịch vụ là cốt lõi của kinh doanh. Để phân tích tín dụng tốt, phân tích sản phẩm và dịch vụ kinh doanh cũng rất quan trọng. Thông qua việc nghiên cứu, điều tra những đặc thù của sản phẩm hay dịch vụ của khách hàng xin vay vốn, chúng ta có thể phát hiện ra việc kinh doanh có điểm mạnh hay là có vấn đề. Mục tiêu cụ thể của phân tích sản phẩm và dịch vụ kinh doanh là:

- Xác định sức cạnh tranh…của doanh nghiệpvay vốn dựa vào sản phẩm và dịch vụkinh doanh, phương pháp bán hàng hoặc chế biến sản phẩm…

- So sánh với các công ty khác cùng ngành nghề, hiểu rõ điểm mạnh - điểm yếu, tính đặc sắc của sản phẩm, dịch vụ.

- Sản phẩm hay dịch vụ của khách hàng xin vay vốn có thuộc đối tượng cho vay hay không?

b) Danh mục điều tra:

- Tên mặt hàng sản xuất kinh doanh, dịch vụ chủ yếu: Nêu đặc điểm của từng mặt hàng cụ thể là gì?

- Những nét đặc biệt và thế mạnh cạnh tranh của sản phẩm và dịch vụ kinh doanh: Những đặc trưng, khả năng cạnh tranh của hàng hóa, dịch vụ. Những ưu thế của sản phẩm, dịch vụ kinh doanh (có những đặc điểm khác biệt gì so với sản phẩm, dịch vụ cùng loại về: đặc tính sản phẩm thông qua đăng ký chất lượng hàng hóa, phương thức bán hàng,..).

- Đơn giá cho từng sản phẩm và dịch vụ

- Đối tượng khách hàng (hàng hóa và dịch vụ nhằm vào những đối tượng khách hàng nào?)

- Biến động doanh thu theo mùa vụ

- Qui trình sản xuất ra sản phẩm

- Số mẫu mã, lượng hàng

- Phương thức bán hàng (ví dụ: đặt hàng qua thư, quan điện thoại …)

- Nhu cầu của thị trường (phát triển/bão hòa/suy giảm): Hàng hóa, dịch vụ kinh doanh đang trong giai đoạn nào của chu kỳ sản phẩm?

- Doanh nghiệp có các đối thủ cạnh tranh chủ yếu nào.

c) Những điểm cần lưu ý:

- Viết ra những nét tiêu biểu của sản phẩm và dịch vụ kinh doanh để có thể dễ dàng hình dung ra công việc kinh doanh của khách hàng xin vay vốn;

- Điều tra các danh mục liên quan đến ngành nghề và có thể sử dụng biểu đồ để làm cho dễ hiểu…

**Ví dụ:** Lập “giả thuyết” từ “những điểm quan trọng” từ đó quyết định “phương hướng điều tra”

* + Xuất hiện doanh nghiệp cạnh tranh:
* Có bị doanh nghiệp cạnh tranh cướp mất khách hàng truyền thống không

=> Hiểu rõ điểm mạnh – điểm yếu so với doanh nghiệp cạnh tranh

* + So sánh với công ty cùng ngành nghề, đơn giá bán hàng cao nhưng doanh số vẫn ổn định:
* Có thu hẹp đối tác bán hàng tập trung vào khách hàng truyền thống cao cấp để cung cấp các dịch vụ với giá cả tương ứng không.

=> Có thể nâng cao được hiệu quả kinh doanh nhờ việc hiểu rõ và thu hẹp tầng lớp đối tượng khách hàng trong chiến lược bán hàng

* + Doanh số biến động hàng tháng trong năm:
* Có bị biến động do đặc tính của sản phẩm không.

=> Ví dụ, với các doanh nghiệp gia công hàng nông sản, doanh số sẽ biến động theo mùa vì bị ảnh hưởng vào thời kỳ thu hoạch nguyên liệu. Trường hợp đó cần xác định khả năng cần vốn đáp ứng biến động theo mùa vụ.

**d) Tình huống điều tra**

Ví dụ: Doanh nghiệp tư nhân Thuận Thành

Sản phẩm:Quần áo (là chính), mũ, tất,…(Cho nữ: 80%; Cho trẻ em 20%)

Quy trình may mặc:Thiết kế =>cắt =>may =>hoàn thiện =>kiểm tra=> xuất bán.

Đơn giá: ………..đồng (giá trung bình: 80.000đ)

Thế mạnh:

- Có thể thực hiện toàn bộ qui trình may mặc.

- Kỹ thuật may thành thục (12 nhân viên may), thiết kế độc đáo (3 nhân viên thiết kế).

Thử thách: Khách hàng đều là người bán lẻ trong nước. Người xin vay có ý định xuất khẩu.

**2.2.4. Những quan hệ kinh doanh chính**

a) Mục đích điều tra

- Làm rõ đối tác kinh doanh của khách hàng xin vay vốn và điều kiện giao dịch của họ.

- Qua đó nắm rõ được tình hình thu chi của khách hàng xin vay vốn.

b) Danh mục điều tra

- Tên của các đối tác giao dịch chính (đối tác mua hàng và bán hàng)

- Thời gian giao dịch với các đối tác

- Tỷ trọng quan hệ kinh doanh với các đối tác

- Điều kiện giao dịch với các đối tác

c) Những điểm cần lưu ý:

- Chú ý nếu khách hàng xin vay vốn thường xuyên thay đổi đối tác kinh doanh (Đặc biệt khi khách hàng xin vay vốn có giao dịch với các công ty lớn);

- Kiểm tra các kiểu giao dịch của khách hàng xin vay vốn (ví dụ: phụ thuộc riêng vào một khách hàng thường xuyên hay phân tác rủi ro bằng cách buôn bán với nhiều khách hàng)…

**Ví dụ:** Lập “giả thuyết” từ “những điểm quan trọng” từ đó quyết định “phương hướng điều tra”

* Thay đổi đối tác giao dịch thường xuyên:
* Có phải doanh nghiệp không có độ tin cậy.

=> Có khả năng phát sinh vấn đề ở phương châm kinh doanh của Người điều hành.... Cần điều tra khả năng duy trì ổn định kinh doanh.

* + Đã thay đổi đối tác bán hàng chính:
* Có phải do phát sinh trục trặc về chất lượng, thời gian giao hàng,chậm trả tiền hàng mà đối tác bán hàng cắt đứt giao dịch không.

=> Mối quan hệ với đối tác bán hàng chính xấu đi có khả năng làm ảnh hưởng lớn đến doanh số và lợi nhuận.

* + Thanh toán với đối tác mua hàng toàn bộ bằng tiền mặt:
* Điều kiện giao dịch này có làm trở ngại đối với doanh nghiệp không.

=> Cần phải xác nhận phiếu thu tiền (liên quan đến phân tích định lượng)

**2.2.5. Điều tra thực địa**

a) Mục đích điều tra

Nhằm nắm rõ được sự tồn tại và các điều kiện thực tế kinh doanh của khách hàng xin vay vốn. Thông qua việc điều tra thực địa, có thể làm rõ được sự tồn tại và thấu hiểu công việc kinh doanh của khách hàng xin vay vốn. Các vấn đề xung quanh công việc kinh doanh của khách hàng xin vay vốn sẽ được làm sáng tỏ bằng cách điều tra thực địa

Điều tra thực địa thực chất là để kiểm chứng những giả thuyết đã xây dựng qua phân tích định tính và định lượng.

- Kiểm chứng giả thuyết đã xây dựng qua phân tích định tính (2.1 - 2.4)

- Kiểm tra giả thuyết đã xây dựng qua phân tích định lượng

- Nắm bắt mọi đối tượng doanh nghiệp

b) Danh mục điều tra

Qua điều tra thực địa (quan sát bằng mắt và phỏng vấn), cán bộ thẩm định cần tiến hành điều tra các hạng mục sau trong nội dung điều tra về điều kiện sản xuất, kinh doanh:

- Tên công ty trên bảng hiệu, địa chỉ văn phòng, cửa hàng, nhà máy...

- Không khí làm việc…

- Số lượng nhân viên, thái độ làm việc của nhân viên…

- Tình trạng hoạt động của máy móc, thiết bị…

- Quản lý hàng tồn kho…

- Đánh giá của những người thuộc khu vực xung quanh…

c) Những điểm cần lưu ý

- Điều tra nghiên cứu các vấn đề của ngành nghề

- Kiểm tra xem các điều kiện thực tế nơi làm việc có tồn tại đúng như Giám đốc nói lúc phỏng vấn hay không

- Kiểm tra điều kiện các chỗ cạnh nơi làm việc (ví dụ: nhà vệ sinh, bếp...)

Tham khảo: Sử dụng bảng danh mục dưới đây khi đi kiểm tra:

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| STT | **Các điểm cần chú ý** | **Nhận xét** |
| 1 | Tên công ty trên biển hiệu | (đúng/ sai, có gì không ổn...) |
| 2 | Địa chỉ của công ty, cửa hàng, xưởng sản xuất | (đúng/ sai, có gì không ổn...) |
| 3 | Biểu hiện/tình trạng hiện tại của nơi làm việc | Có vẻ của một doanh nghiệp đang hoạt động bình thường hay không? có thuận tiện cho kinh doanh, sản xuất hay không? |
| 4 | Thái độ của các thành viên trong gia đình người chủ doanh nghiệp và của nhân viên với hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp . | Có ảnh hưởng không tốt đến khả năng kinh doanh, hoạt động của doanh nghiệp hay không? cách khắc phục |
| 5 | Số lượng nhân viên hiện có | Có khớp với số trên hồ sơ không? có phù hợp với năng lực doanh nghiệp hiện tại không? |
| 6 | Điều kiện/tình trạng máy móc hiện tại | Có được sử dụng và bảo quản tốt/phù hợp không? |
| 7 | Điều kiện vận chuyển hàng hoá (phương tiện, đường xá...) | Khả năng của doanh nghiệp về chủ động trong vận chuyển. Có vấn đề gì có thể ảnh hưởng đến việc kinh doanh không ? Cách khắc phục |
| 8 | Môi trường sản xuất (tiếng ồn, ô nhiễm ...) | Có phù hợp với quy định của pháp luật không? liệu có bị khởi kiện, đình chỉ sản xuất không? |
| 9 | Hàng tồn kho | Có đúng là hàng của doanh nghiệp không? chất lượng thế nào (hàng tồn kho chờ bán hay chỉ là hàng hỏng) |
| 10 | Tùy theo từng ngành có thể kiểm tra thêm |  |

**Ví dụ:** Lập “giả thuyết” từ “những điểm quan trọng”, từ đó quyết định “phương hướng điều tra”

* + Biển tên và biển hiệu không phù hợp với tên của doanh nghiệp:
* Doanh nghiệp có tồn tại trên thực tế không.

=> Phòng ngừa Hồ sơ vay bất chính, cần phải xác định doanh nghiệp có thực sự tồn tại hay không.

* + Tồn kho quá nhiều:
* Có tồn kho sản phẩm rủi ro không (sản phẩm không có hy vọng bán được trong tương lai)

=> Phân loại phần tồn kho sản phẩm rủi ro từ tài sản tồn kho được tính trên bảng quyết toán, cần phải tính toán tài sản một cách thực chất.

* + Thái độ tiếp khách của nhân viên:
* Khả năng chỉ đạo của người điều hành có vấn đề hay không

=> Ứng xử của nhân viên ảnh hưởng trực tiếp kết quả lợi nhuận (doanh số...) của doanh nghiệp.

d) Tình huống điều tra

Ví dụ:

- Doanh nghiệp tư nhân Thuận Thành

- Địa chỉ: số 28 đường Ngọc Khách, quận Ba Đình, Hà Nội

- Số nhân viên: 15 người (trong đó: 10 nữ, 5 nam)

- Có 10 máy khâu đang hoạt động tốt

- Không khí làm việc nhộn nhịp, vui vẻ, mọi người hăng say làm việc

- Doanh nghiệp có trang bị máy hút bụi tiếng ồn thấp, tiến hành các biện pháp chống ồn

- Nhà xưởng sắp xếp gọn gàng, thuận tiện sắp xếp sản phẩm

**3. Phân tích định lượng**

**3.1. Khái niệm và các hạng mục trong phân tích định lượng**

a) Khái niệm: Phân tích định lượng là việc phân tích đặc điểm của Doanh nghiệp (tình hình tài chính) biểu hiện bằng các con số.

b) Các hạng mục trong phân tích định lượng

Các hạng mục phân tích từ mục (13 - 38) trong Phiếu thẩm định tín dụng gồm:

- Bảng tính toán lỗ lãi;

- Bảng đối chiếu Tài sản có, Tài sản nợ và Vốn tự có;

- Phân tích mục đích sử dụng vốn vay và dự báo thu chi tiền mặt sau khi vay vốn.

Trong đó:

+ Phân tích bảng tính toán lỗ lãi: Bảng tính toán lỗ lãi chỉ ra tình hình hoạt động của doanh nghiệp trong một kỳ nhất định (thông thường là 1 năm). Biểu hiện: Doanh thu - chi phí = lợi nhuận

+ Bảng đối chiếu tài sản có, tài sản nợ và vốn tự có: Chỉ ra tình hình tài chính của Doanh nghiệp tại 1 thời điểm nhất định (thông thường vào cuối tháng 12).

Biểu hiện: Tài sản = nợ phải trả + vốn chủ sở hữu

+ Mục đích sử dụng vốn vay và dự báo thu chi tiền mặt sau khi vay vốn:

* Mục đích sử dụng vốn vay phản ánh tính chất các vấn đề, môi trường kinh doanh,…của doanh nghiệp
* Dự báo thu chi tiền mặt phản ánh tình hình thu chi sau khi vay vốn (hiệu quả đầu tư thiết bị và gánh nặng sau khi vay vốn)

**3.2. Mục đích phân tích định lượng**

Phân tích định lượng chính là phân tích khả năng tài chính của doanh nghiệp, là một khâu quan trọng trong quy trình thẩm định nhằm xem xét tình hình tài chính của doanh nghiệp có lành mạnh, đảm bảo thực hiện được dự án, phương án sản xuất kinh doanh và đáp ứng được các điều kiện của ngân hàng khi cho vay không.

a) Phân tích khả năng sinh lời

- Nắm bắt doanh nghiệp có thể sinh được bao nhiêu lãi (lợi nhuận).

- Việc sinh lợi nhuận là không thể thiếu nhằm duy trì sự tồn tại và phát triển của doanh nghiệp.

- Khả năng sinh lợi nhuận ảnh hưởng trực tiếp đến khả năng trả nợ vay (quan trọng đối với người cho vay).

b) Phân tích tính an toàn:

- Nắm bắt tính an toàn trên phương diện tài chính của doanh nghiệp.

- Là tiền đề để doanh nghiệp đạt lợi nhuận từ đó doanh nghiệp có thể tồn tại và phát triển.

c) Phân tích tiềm năng tăng trưởng

Nắm bắt khả năng về tương lai, căn cứ vào quá trình tăng trưởng của doanh nghiệp.

d) Phân tích tính năng suất

- Nắm bắt tỷ lệ giữa các yếu tố sản xuất (Vốn chủ sở hữu - nguồn lực lao động). Xem xét các yếu tố đã bỏ vào trong hoạt động sản xuất kinh doanh so với thành quả (giá trị làm ra) thu được từ nó.

- Năng suất có quan hệ không tách rời với khả năng sinh lời của doanh nghiệp.

**3.3. Những điểm cần lưu ý**

- Dựa vào phân tích định lượng, nắm bắt được: Lỗ hay lãi (Khả năng sinh lời); Tài sản nợ lớn hơn hay nhỏ hơn tài sản có (Tính an toàn) và Dòng tiền mặt dương hay âm (Tính an toàn). Tuy nhiên, nếu chỉ dựa vào hiện trạng nêu trên thì không thể đánh giá cho vay hay không mà phải kết hợp với các kết quả phân tích các yếu tố khác.

- Các Doanh nghiệp là Pháp nhân căn cứ vào báo cáo tài chính chi tiết để phân tích, còn các doanh nghiệp là Cá nhân căn cứ vào báo cáo tài chính sơ lược hoặc thông qua phỏng vấn trực tiếp và gián tiếp để phân tích.

**3.4. Nội dung phân tích định lượng**

**3.4.1. Phân tích Bảng tính toán lỗ lãi (P/L)**

Để có cơ sở đánh giá tính chân thực của kết quả sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp, cán bộ thẩm định tín dụng cần điều tra và thu thập thông tin về kết quả sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp theo: Số liệu kỳ báo cáo và Số liệu điều tra, hoặc số liệu 2 kỳ khác nhau.

a) Phương pháp ghi chép các hạng mục trong Bảng tính toán lỗ, lãi

\* Ghi chép tổng doanh thu (mục 13) và Lợi nhuận (mục 19)

**(**Đơn vị: triệu đồng)

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Chỉ tiêu** | | **Số liệu khai báo** | **Nguồn số liệu** | **Số liệu điều tra** | **Nguồn số liệu** |
| 13. Tổng doanh thu | | 2.000 |  | 1.920 | C |
|  | Doanh thu tháng | 166 | 160 |
| 14. Chi phí nguyên vật liệu | | 800 | D | 768 | C  F |
|  | Tỷ lệ chi phí nguyên vật liệu | 40% | 40% |
| Bình quân tháng của chi phí NVL | 66 | 64 |
| 15. Chi phí nhân công | | 800 | D | 800 | C |
| 16. Chi phí khác | |  |  | 155 | C |
| 17. Thuế | | 35 | D | 35 | E |
| 18. Chi phí sinh hoạt (trường hợp kinh doanh cá thể) | |  |  | 110 | F |
| 19. Lợi nhuận | | 52 |  | 52 |  |

Ký hiệu nguồn tài liệu xác nhận các thông tin trên:

|  |  |
| --- | --- |
| A: Báo cáo tài chính  B: Sổ cái  C: Sổ ghi chép  D: Phỏng vấn | E: Thông tin bên ngoài  F: Phỏng đoán  G: Khác (Điều tra thực địa v.v...) |

\* Tính toán tổng doanh thu (mục 13) và Chi phí nguyên vật liệu (mục 14)  (Đơn vị: triệu đồng)

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Chỉ tiêu** | | **Số liệu khai báo** | **Nguồn số liệu** | **Số liệu điều tra** | **Nguồn số liệu** |
| 13. Tổng doanh thu | | 2.000 | D | 1.920 | **C** |
|  | Doanh thu tháng | 166 | 160 |
| 14. Chi phí nguyên vật liệu | | 800 | D | 768 | **C**  **F** |
|  | Tỷ lệ chi phí nguyên vật liệu | 40% | 40% |
| Bình quân tháng của chi phí nguyên vật liệu | 66 | 64 |

Tỉ lệ chi phí nguyên vật liệu = {Chi phí nguyên vật liệu / Tổng doanh thu x 100} = 76.800.000/192.000.000 x 100 = 40%

Chi phí nguyên vật liệu bình quân tháng = Tổng chi phí nguyên vật liệu/12 = 76.800.000/12 = 6.400.000 đ

\* Tính toán chi phí nhân công (mục 15) và Chi phí sinh hoạt (mục 18)

(Đơn vị: triệu đồng)

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **Chỉ tiêu** | **Số liệu khai báo** | **Nguồn số liệu** | **Số liệu điều tra** | **Nguồn số liệu** |
| 15. Chi phí nhân công | 80 | D | 80 | C |
| 16. Chi phí khác |  | 155 | C |
| 17. Thuế | 35 | 35 | E |
| 18. Chi phí sinh hoạt (Trường hợp kinh doanh cá thể) |  | 110 | F |
| 19. Lợi nhuận | 52 | 52 |  |

***Lưu ý:***

- Người kinh doanh cá thể: Không bao gồm lương của Người điều hành trong [15. Chi phí nhân công] nên cần phải ghi vào [18. Chi phí sinh hoạt].

- Pháp nhân: Bao gồm lương của Người điều hành [15. Chi phí nhân công] => Nên không được ghi vào [18. Chi phí sinh hoạt].

\* Tính toán thuế (mục 17) và Lợi nhuận (mục 19)

(Đơn vị: triệu đồng)

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **Chỉ tiêu** | **Số liệu khai báo** | **Nguồn số liệu** | **Số liệu điều tra** | **Nguồn số liệu** |
| 15. Chi phí nhân công | 800 | D | 800 | C |
| 16. Chi phí khác |  | 155 | C |
| 17. Thuế | 35 | 35 | E |
| 18. Chi phí sinh hoạt (trường hợp kinh doanh cá thể) |  | 110 | F |
| 19. Lợi nhuận | 52 | 52 |  |

***Lưu ý:***

- Thuế: Yêu cầu doanh nghiệp xuất trình biên lai nộp thuế

- Lợi nhuận: Có thể doanh nghiệp có lợi nhuận hoặc không có lợi nhuận (lỗ)

b) Phương pháp phân tích các hạng mục trong Bảng tính toán lỗ, lãi

Các biện pháp áp dụng để điều tra là:

- Kiểm tra các báo cáo tài chính, các chứng từ, hóa đơn...

- Ước tính từ điều tra thực địa

- Phỏng vấn đối tác giao dịch, người lao động...

Sau đó xây dựng lên bảng tính toán lãi lỗ của doanh nghiệp để phân tích các khoản mục sau trong Bảng tính toán lỗ lãi:

**Mục 13. Tổng doanh thu**

\* Tài liệu điều tra:Kế hoạch kinh doanh; Báo cáo tài chính; Phỏng vấn; Điều tra thực địa.

\* Những điểm cần lưu ý:

- Doanh thu có hợp lý không? (So với kinh nghiệm của người điều hành, số nhân viên, so với thiết bị, tần suất sử dụng thiết bị thì số liệu đưa vào tính toán có quá lớn không...)

- Doanh thu có hợp lý không (Xem xét số tiền thuế đã nộp)

- So sánh doanh thu kỳ báo cáo với kỳ trước, năm trước. Tìm hiểu và có nhận xét về nguyên nhân tăng, giảm doanh thu.

- So với DN khác cùng ngành thì như thế nào (cao hoặc thấp).

**Mục 14. Chi phí nguyên vật liệu**

\* Tài liệu điều tra:Kế hoạch kinh doanh; Báo cáo tài chính; Phỏng vấn;

\* Những điểm cần lưu ý:

- So sánh với DN khác cùng loại, cùng ngành thì như thế nào, cao hay thấp, có hợp lý không.

**Mục 15. Chi phí nhân công**

\* Tài liệu điều tra:Kế hoạch kinh doanh; Báo cáo tài chính; Phỏng vấn; Điều tra thực địa; Sổ ghi chép

\* Những điểm cần lưu ý:

- Các nhân viên có được nhận đủ lương không?

- Trong chi phí nhân công có bao gồm lương của gia đình Giám đốc không?

- Chi phí lao động thực tế có khớp với số liệu chủ doanh nghiệp cung cấp không?

- Mức lương có cao quá hay thấp quá so với thị trường chung, so với các doanh nghiệp khác kinh doanh cùng ngành nghề không?

**Mục 16. Những chi phí khác**

\* Tài liệu điều tra:Kế hoạch kinh doanh; Báo cáo tài chính; Phỏng vấn;

\* Những điểm cần lưu ý:

- Những chi phí này tạm thời hay cố định?

- Kiểm tra tính hợp lý của các chi phí (các chi phí bất thường và các chi phí thường xuyên)

**Mục 17. Thuế**

\* Tài liệu điều tra:Kế hoạch kinh doanh; Báo cáo tài chính; Biên lai thu thuế

\* Những điểm cần lưu ý:

- Khách hàng xin vay vốn có tuân thủ chế độ thuế không, có đóng đủ các khoản thuế theo quy định của Nhà nước không?

**Mục 18. Chi phí sinh hoạt khác (trong kinh doanh cá thể)**

\* Tài liệu điều tra:Phỏng vấn; Điều tra thực địa

\* Những điểm cần lưu ý:

So sánh với mức sinh hoạt của xã hội thì như thế nào?

**Mục 19. Lợi nhuận**

\* Tài liệu điều tra:Kế hoạch kinh doanh; Phỏng vấn; Báo cáo tài chính

\* Những điểm cần lưu ý:

**Trường hợp 1: Doanh nghiệp không có lợi nhuận (lỗ)**

Có phải mọi trường hợp doanh nghiệp bị lỗ đều không cho vay được không? Điều quan trọng trong trường hợp doanh nghiệp bị lỗ thì cần phải phân tích nguyên nhân dẫn đến doanh nghiệp bị lỗ và biện pháp cắt lỗ của doanh nghiệp trong tương lai gần hay trong phương án, dự án mà doanh nghiệp xin vay vốn.

**Ví dụ:**

- Phân tích nguyên nhân dẫn đến doanh nghiệp bị lỗ. Nếu phân chia theo nguyên nhân thì có những loại có thể có 3 loại lỗ là:

+ Lỗ có tính cơ cấu: lỗ có tính liên tục do công nghệ và sản phẩm lỗi thời (cần có giải pháp giải quyết toàn diện);

+ Lỗ có tính nhất thời: lỗ do nguyên nhân nhất thời như thiên tai và nhân viên nhập viện, ảnh hưởng của suy thoái kinh tế… (vượt qua tình trạng kinh doanh khó khăn nhất thời là ổn);

+ Lỗ có ý đồ: Tính toán lỗ có ý đồ để nộp ít tiền thuế bằng cách tính doanh thu ít và tính chi phí nhiều (đây thực chất không phải là lỗ);

- Biện pháp cắt lỗ của doanh nghiệp: xem xét đến triển vọng cắt lỗ cũng như khả năng bù lỗ của doanh nghiệp.

**\* Trường hợp 2: Doanh nghiệp có lợi nhuận (lãi)**

Có phải mọi trường hợp doanh nghiệp có lãi đều cho vay hay không?

- Nếu có lợi nhuận thì doanh nghiệp sẽ không gặp khó khăn trong việc chi trả các khoản hay không? (dòng tiền mặt có bị âm không); dù có lợi nhuận đi nữa nhưng vẫn có trường hợp doanh nghiệp không đủ trả các khoản nợ (dòng tiền mặt âm).

- Bởi vậy, ngoài việc xem xét tính phù hợp các hạng mục nêu trên (doanh thu, chi phí, lợi nhuận …), cần tiếp tục **Phân tích dòng tiền** để xem xét dòng tiền mặt có bị âm không.

**Ví dụ:** Căn cứ vào tính toán thu chi tiền mặt như sau:

Để làm ra lợi nhuận nêu trên, giả sử Doanh nghiệp đã vay tiền như sau:

- Dư nợ tiền vay: 100.000.000đồng; Lãi suất 0.5%/tháng.

- Kỳ hạn trả nợ: 2 năm

+ Số tiền trả nợ gốc hàng năm là 100.000.000: 2 = 50.000.000 đồng)

+ Số tiền lãi hàng năm là 100.000.000 x 0.5% x 12tháng = 6.000.000 đồng)

Thu chi tiền mặt: 52.000.000 - (50.000.000 + 6.000.000) = - 4.000.000đồng

=> Doanh nghiệp có lãi nhưng lưu chuyển tiền tệ bị âm

- Điểm quan trọng trong phân tích dòng tiền mặt:

* Phải hiểu được vì sao làm ra lợi nhuận mà lưu chuyển tiền tệ vẫn bị âm.
* Phải điều tra về tình hình lưu chuyển tiền tệ như điều tra số tiền trả nợ trong trường hợp có các khoản nợ vay khác.
* Trong trường hợp lưu chuyển tiền tệ âm, phải điều tra xem tình trạng đó đang được bổ sung như thế nào và có triển vọng cải thiện không.

Không phải cứ những trường hợp lưu chuyển tiền tệ âm là không thể cho vay.

**3.4.2. Phân tích bảng đối chiếu tài sản Có, tài sản Nợ và Vốn tự có**

Bảng đối chiếu tài sản Có và tài sản Nợ và Vốn tự có là bảng đối chiếu được thiết lập dựa trên các số liệu từ Bảng cân đối kế toán. Tuy nhiên đã có phân bổ lại số liệu nhằm phục vụ mục đích phân tích.

a) Phương pháp ghi chép và phân tích các hạng mục trong Bảng đối chiếu Tài sản Có, tài sản Nợ và Vốn tự có

Ghi vào Tiền mặt và tiền gửi (mục 21); Vốn chủ sở hữu = (I) - (II)

(Đơn vị: triệu đồng)

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Chỉ tiêu** |  | **Số liệu** |  |
| 21. Tiền mặt và tiền gửi |  | 250 | D |
| 22. Tiền bán chịu | 150 | C |
| 23. Tồn kho (Vật tư, thành phẩm, bán thành phẩm) |  | 40 | D |
| 24.Tài sản cố định | 900 | D |
| 25. Tài sản khác | 0 | D |
| Tổng tài sản có (I) |  | 1.340 |  |
| 26. Tiền mua chịu |  | 110 | D |
| 27. Nợ vay |  | 100 | B |
| 28. Các nợ khác |  | 10 | D |
| Tổng tài sản nợ (II) |  | 220 |  |
| Vốn chủ sở hữu (I) – (II) |  | 1.120 |  |

- Tiền mặt và tiền gửi: Đã có đủ tiền để tiến hành kinh doanh chưa?

- Tiền bán chịu: theo các điều kiện giao dịch, có phỏng đoán được lượng tiền không? có khoản tiền không thể thu hồi không?

Số ngày bán chịu cao có nghĩa là doanh nghiệp bị chiếm dụng vốn trong thanh toán, khả năng thu hồi vốn chậm, doanh nghiệp cần phải có biện pháp cụ thể để thu hồi nợ. Khi xem xét chỉ tiêu này cũng phải tìm hiểu chính sách tín dụng của doanh nghiệp đối với khách hàng, chiến lược kinh doanh trong thời gian tới.

- Tồn kho: Dựa vào điều tra thực địa, xác định số lượng và chất lượng (có tồn kho sản phẩm rủi ro hay không?)

+ So sánh hàng tồn kho giữa sổ sách với thực tế, giữa tồn kho với định mức kinh tế kỹ thuật và kế hoạch sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp.

+ So sánh với hàng tồn kho năm trước, kỳ trước.

+ Tìm hiểu và có nhận xét về nguyên nhân hàng tồn kho chậm luân chuyển (sản phẩm hỏng, kém chất lượng...).

+ Tìm hiểu và có nhận xét về nguyên nhân hợp lý và không hợp lý của hàng tồn kho đến thời điểm đề nghị vay vốn.

- Tài sản cố định:

Thông qua việc thu thập thông tin từ tài liệu gốc, quan sát thực tế và phỏng vấn chủ doanh nghiệp, xem xét:

+ Lịch sử, hồ sơ pháp lý của tài sản cố định: Chứng từ chứng minh quyền sở hữu của doanh nghiệp, có phù hợp với quy mô không? Giá trị còn lại theo thực tế, giá trị còn lại theo sổ sách.

+ Khả năng sử dụng trong sản xuất của tài sản cố định (TSCĐ): Qua quan sát thực tế về khả năng, hiệu quả sử dụng của TSCĐ đồng thời có thể tính chỉ tiêu “Sức sản xuất của TSCĐ”. Chỉ tiêu này phản ánh một đồng nguyên giá bình quân TSCĐ đem lại mấy đồng doanh thu thuần; hệ số này càng cao thì sức sản xuất của TSCĐ càng lớn, TSCĐ phát huy được hiệu quả, khai thác tốt công suất. Qua đây, đánh giá việc nên hay không nên đầu tư mới TSCĐ (có tính đến tài sản có giá trị nhưng đã lạc hậu về kỹ thuật).

- Tiền mua chịu: Theo các điều kiện giao dịch, có phỏng đoán được lượng tiền không? tình hình thanh toán như thế nào?

Số ngày mua chịu cao có nghĩa là doanh nghiệp chiếm dụng được vốn trong thanh toán, số tiền doanh nghiệp mua chịu lớn. Tuy nhiên, cần phải xem xét số tiền mua chịu có quá nhiều không, có tràn lan không; tình hình thanh toán tiền hàng của doanh nghiệp như thế nào, có phù hợp với số tiền ước tính từ các điều kiện giao dịch không. Số ngày mua chịu lớn cũng có thể phản ánh khó khăn về tài chính của doanh nghiệp.

- Nợ vay: Xác định số tiền trả nợ (tính toán thu chi tiền),tình hình trả nợ như thế nào?

+ Nợ các tổ chức tín dụng, trong đó nợ quá hạn chiếm tỉ lệ là bao nhiêu.

+ Nợ các tổ chức, cá nhân khác (có nợ khó đòi hoặc không có khả năng đòi không).

Cần chú ý những khoản phải trả chiếm tỷ trọng cao.

- Vốn chủ sở hữu (I) - (II): Một trong những hạng mục biểu hiện tính an toàn của doanh nghiệp

+ Nguồn vốn của DN có đảm bảo hay không đảm bảo đủ vốn pháp định.

+ Nhận xét việc tăng, giảm vốn có hợp lý hay không.

b) Một số phương pháp phân tích các hạng mục trong Bảng tính toán lỗ, lãi và Bảng đối chiếu Tài sản Có, tài sản Nợ và Vốn tự có

Có nhiều cách để phân tích các hạng mục trong phân tích, Bảng tính toán lỗ, lãi Bảng đối chiếu Tài sản Có, tài sản Nợ và Vốn tự có.

**\* Phân tích từ cách kiểm tra tính phù hợp:** Có thể kiểm tra tính phù hợp của 1 hạng mục (VD: ngày mua chịu, bán chịu) theo các cách tính khác nhau để tính ra hạng mục đó và xem xét các cách tính đó cho ra cùng một kết quả hay có kết quả khác nhau giữa các cách tính.

Ví dụ: Xác định tính phù hợp về số tiền bán chịu (hoặc tiền mua chịu) giữa cách tính dựa vào điều kiện giao dịch của khách hàng (A) và cách tính dựa vào báo cáo tài chính (B).

Trong đó:

+ Tiền bán chịu: là tiền mà đã bán sản phẩm cho đối tác bán hàng nhưng chưa thu được về.

+ Tiền mua chịu: là tiền mà đã mua nguyên vật liệu v.v... từ đối tác mua hàng mà chưa thanh toán.

**- Cách tính A:** tính toán ngày mua chịu, bán chịu dựa vào phỏng đoán từ các điều kiện giao dịch với khách hàng.

Ví dụ: Tính toán số ngày mua chịu

Đối tác giao dịch và điều kiện giao dịch như sau:

Công ty E (50%) = cuối tháng khóa sổ, trả cuối tháng sau

Tập đoàn FG (30%) = cuối tháng khóa sổ, trả cuối hai tháng sau

Khác (20%) = Trả bằng tiền mặt

Công thức tính số ngày mua chịu = Tỷ trọng quan hệ với đối tác giao dịch **x**  Tỷ suất tín dụng　**x**　Thời gian cho mua chịu

Công ty E:　50%　x　100%　x　30 ngày =　15 ngày

Tập đoàn FG:　30%　x　100%　x　60 ngày =　18 ngày

(Khác, tỷ suất tín dụng 0%)

　　　　　　　　15 ngày　+　18 ngày　 =　33ngày

**- Cách tính B:** tính toán ngày mua chịu, bán chịu dựa trên Báo cáo tài chính của Doanh nghiệp.

Ví dụ: Tính toán số ngày mua chịu (B) được tính bằng công thức sau

Số ngày mua chịu = Tiền mua chịu / Chi phí nguyên vật liệu x 360 ngày

Tiền mua chịu: 110,000,000 đồng

Chi phí nguyên vật liệu: 768,000,000 đồng

　　 110,000,000　/　768,000,000　x　360　= 52ngày

**- Xác định tính phù hợp:** (A) 33ngày　≠　(B) 52ngày (Không phù hợp)

Số ngày mua chịu có chênh lệch khá lớn giữa cách tính theo số liệu phỏng vấn, điều tra thực địa về điều kiện giao dịch và số ngày tính theo bảng cân đối.

Tiến hành phân tích lý do không phù hợp: Liệu người đề nghị vay vốn có chậm trễ trong thanh toán các khoản tiền mua chịu không? Có phải là do gần đây (tháng 11 hoặc tháng 12) nhập hàng quá nhiều hay không?

**Câu hỏi đặt ra**: Liệu phỏng vấn, điều tra thực địa đúng hay Báo cáo tài chính của doanh nghiệp đúng? Bởi vậy, cần xem xét thêm cả về việc ghi chép sổ sách kế toán của doanh nghiệp và số liệu thực địa để xem số nào chính xác hơn hoặc có thể phải tính lại số liệu dựa trên những thông tin mới để có số ngày chính xác hơn, phản ánh đúng hơn việc mua chịu, bán chịu của doanh nghiệp.

Phải điều tra để xác minh nguồn tài liệu chính xác để phân tích và khi có điểm nghi ngờ phải kiên trì và kiên quyết phân tích.

**\* Phân tích từ việc so sánh số liệu của các năm, số liệu năm trước so với số liệu năm nay để thấy được sự biến động của các hạng mục**

So sánh kết quả năm trước với kết quả năm nay, và điều tra về những biến đổi (tăng, giảm) đó để biết được tình hình tài chính của doanh nghiệp qua các năm như thế nào để biết được “quá khứ”, “hiện tại” để dự đoán “tương lai” của doanh nghiệp xin vay vốn.

Ví dụ: Phân tích bảng tính toán lỗ lãi dưới đây:

(1). Phân tích bảng tính toán lỗ lãi. (Đơn vị: triệu đồng)

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **Chỉ tiêu** | **Số liệu năm trước** |  | **Số liệu năm nay** |  |
| 13. Tổng doanh thu  Doanh thu tháng | 1.080  90. | D | 1.920  160 | C  D |
| 14. Chi phí nguyên vật liệu  % chi phí nguyên vật liệu.  Bình quân tháng của chi phí NVL | 270  25%  22,5 | D | 768  40%  64 | D |
| 15. Chi phí nhân công | 500 | D | 800 | D C |
| 16. Chi phí khác | 90 | C | 155 | C |
| 17. Thuế | 18 | G | 35 | G |
| 18. Chi phí sinh hoạt( Trường hợp kinh doanh cá thể) | 110 | F | 110 | F |
| 19. Lợi nhuận | 92 |  | 52 |  |

**Nhận xét:**

- Tổng doanh thu tăng 78%

- Tỷ lệ chi phí nguyên vật liệu tăng

- Tổng doanh thu tăng nhưng lợi nhuận lại giảm

(2) Phân tích bảng đối chiếu tài sản có, Tài sản nợ và Vốn tự có

(Đơn vị: triệu đồng)

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **Chỉ tiêu** | **Số liệu năm trước** |  | **Số liệu năm nay** |  |
| 21. Tiền mặt và tiền gửi | 590 | D | 232 | D |
| 22. Tiền bán chịu | 50 | D | 150 | C |
| 23. Tồn kho (Vật tư, thành phẩm, bán thành phẩm) | 30 | D | 50 | D |
| 24.Tài sản cố định | 800 | D | 900 | D |
| 25. Tài sản khác | 0 |  | 0 |  |
| Tổng tài sản có (I) | 1.470 |  | 1.332 |  |
| 26. Tiền mua chịu | 20 | D | 110 | B |
| 27. Nợ vay | 0 |  | 100 | D |
| 28. Các nợ khác | 10 | D | 10 | D |
| Tổng tài sản nợ (II) | 30 |  | 220 |  |
| Vốn chủ sở hữu (I) – (II) | 1.440 |  | 1.112 |  |

***Lưu ý*:** Đánh giá dựa vào số dư hiện tại, xem xét sự tăng giảm của tiền bán chịu, tiền mua chịu.

Nhận xét:

- Tiền bán chịu tăng; Tiền mua chịu tăng

- Nợ vay tăng (Tiền mặt và tiền gửi giảm, tài sản cố định tăng)

- Tính toán số ngày bán chịu:

+ Kết quả điều tra năm trước (50.000.000 / 90.000.000 x 30 ngày) = 17 ngày

+ Kết quả điều tra năm nay (150.000.000 / 160.000.000 x 30 ngày) = 28 ngày

- Tính toán số ngày mua chịu:

+ Kết quả điều tra năm trước (20.000.000 / 22,500,000 x 30ngày) = 27 ngày

+ Kết quả điều tra năm nay (110.000,000 / 64.000.000 x 30ngày) = 52 ngày

+ [Tiền mặt và tiền gửi] giảm xuống đồng nghĩa với, [Tài sản cố định] và [Nợ vay] tăng lên

Đưa ra giả thuyết những hạng mục nào có thể là nguyên nhân của những lý do:

- Số ngày bán chịu tăng lên

- Số ngày mua chịu tăng lên

- [Tiền mặt và tiền gửi] giảm xuống, đồng nghĩa với [Tài sản cố định] và [Nợ vay] tăng lên

Ví dụ trả lời phân tích các nguyên nhân tình trạng trên

- Số dư hiện tại (tiền bán chịu) tăng lên: (1) Do thay đổi các điều kiện giao dịch, thu hồi chậm (không thu được tiền)...

- Số dư hiện tại (tiền mua chịu) tăng lên: (2) Do thay đổi điều kiện giao dịch, chậm trễ trong thanh toán (khó huy động vốn)...

- Tiền mặt và tiền gửi giảm xuống, “Tài sản cố định” và “Nợ vay” tăng lên (3): Do mua tài sản cố định (bất động sản và thiết bị máy móc...).

**3.4.3. Phân tích Mục đích sử dụng vốn vay và dự báo thu chi tiền mặt sau khi vay vốn**

Căn cứ vào Phương án, dự án vay vốn của doanh nghiệp và bộ hồ sơ do doanh nghiệp có nhu cầu vay vốn gửi đến ngân hàng. Đồng thời thông qua phỏng vấn, điều tra thực địa, thông tin thị trường để phân tích và đưa ra nhận xét về mục đích vay vốn, nhu cầu vay vốn của doanh nghiệp và lập bảng phân tích, dự báo hiệu quả sau khi vay vốn.

a) Nội dung phân tích

\* Mục đích sử dụng vốn

- Vốn vay chủ yếu được doanh nghiệp sử dụng vào mục đích gì, cần nêu rõ các đối tượng vật tư, hàng hóa, dịch vụ mà doanh nghiệp dự định đầu tư, sản xuất, kinh doanh từ nguồn vốn vay. Trên cơ sở đó, cần xem xét đối tượng SXKD, đối tượng vay có thuộc các đối tượng cấm kinh doanh do pháp luật quy định không, có phù hợp với ngành nghề SXKD được quy định trong Quyết định hoặc giấy phép kinh doanh không.

- Phương án, dự án vay vốn đã được người có thẩm quyền của doanh nghiệp phê duyệt chưa, có hợp lệ, hợp pháp không?

- Tính hợp lệ, hợp pháp của các hợp đồng và các văn bản khác có liên quan.

- Đơn đề nghị vay vốn có chữ ký của đại diện pháp nhân hoặc chủ doanh nghiệp chưa.

**Ví dụ:**

- Vốn lưu động (ví dụ tiền mua nguyên vật liệu):

+ Khoản tiền xin vay liệu có vượt quá mục đích?

+ Mục đích sử dụng khoản vay có hợp lý không?

- Vốn trang thiết bị (ví dụ Ô tô, máy móc, bất động sản, thiết bị…):

+ Có thật cần thiết cho doanh nghiệp không

+ Hiệu quả thế nào?

+ Giá cả có cao quá không…

\* Phân tích Dự báo thu chi tiền mặt sau khi vay vốn

Phân tích Dự báo thu chi tiền mặt nhằm đánh giá khả năng trả nợ sau khi vay vốn và hiệu quả của vốn vay.

Để đánh giá được hiệu quả kinh tế của phương án, dự án vay vốn và khả năng trả nợ của doanh nghiệp, cán bộ thẩm định phải lập bảng tính toán chỉ tiêu sau:

- Chênh lệch thu trừ chi dự kiến :

Có thể tính toán được chênh lệch thực thu trừ thực chi dự kiến của phương án vay vốn theo công thức sau:

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Dự kiến chênh lệch thu - chi | = | Tổng doanh thu dự kiến trong năm dự án | - | Tổng chi phí dự kiến trong năm |

Thu - chi > 0 chứng tỏ doanh nghiệp hoạt động có hiệu quả và có khả năng trả nợ . Thu - chi < 0 doanh nghiệp sẽ khó có khả năng thanh toán nợ cho ngân hàng.

\* Một số lưu ý

Khi thẩm định hiệu quả của phương án, dự án vay vốn, cán bộ thẩm định còn cần chú ý tới một số nội dung sau:

+ Xem xét doanh thu tiêu thụ hoặc giá trị tổng sản lượng hàng hóa đã thực hiện với năng lực sản xuất, công suất của máy móc thiết bị để phát hiện những bất hợp lý trong việc tính toán.

+ Xem giá cả nguyên nhiên liệu, định mức tiêu hao trên một đơn vị sản phẩm có gì bất hợp lý so với định mức chung hoặc giá cả thị trường tại thời điểm vay vốn.

+ Các chi phí sản xuất đã tính đúng, tính đủ chưa?

+ Các khoản chi khác như: chi phí bán hàng, chi phí quản lý doanh nghiệp, chi khấu hao, chi trả lãi tiền vay... đã tính đúng, tính đủ chưa?

Trên cơ sở phân tích mục đích sử dụng vốn vay, hiệu quả sử dụng vốn vay và các nguồn trả nợ vay, cán bộ thẩm định có thể lập bảng phân tích, nhận xét về khả năng trả nợ (cả gốc và lãi tiền vay) của doanh nghiệp.

b) Phương pháp phân tích

Ví dụ: Kế hoạch kinh doanh của doanh nghiệp A như sau:

Số tiền đề nghị vay là 200.000.000 đồng; Lãi suất tiền vay 0,5%/tháng; Mục đích sử dụng vốn vay là mua trang thiết bị; Thời hạn hoàn vốn: 2 năm (thanh toán 1lần/năm); Số lượng nhân viên tăng từ 15 đến 20 người; Dự báo tổng doanh thu năm 3.000.000.000đồng (56%), lợi nhuận 220.000.000 đồng.

(Đơn vị: triệu đồng)

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **Chỉ tiêu** | | **Cơ sở tính toán** | **Trị số** | **Kế hoạch kinh doanh** |
| 30. Doanh thu | |  |  | 3.000 |
| 31. Chi phí nguyên vật liệu | |  |  |  |
| 32. Chi phí nhân công | |  |  |  |
| 33. Chi phí khác | | Trước tiên ghi chép các trị số của kế hoạch kinh doanh |  |  |
| 34.Nợ vay | Trả gốc |  |  |  |
| Trả lãi |  |  |  |
| 35. Thuế | |  |  |  |
| 36. Chi phí sinh hoạt (Trường hợp kinh doanh cá thể) | |  |  |  |
| 37. Lợi nhuận | |  |  | 220 |

Trước tiên ghi chép các trị số của kế hoạch kinh doanh vào (mục 30-37), sau đó xem xét về tình hình kinh doanh sau khi vay vốn:

\* Phân tích các hạng mục

**- Tổng doanh thu:**

+ Tổng doanh thu theo kế hoạch kinh doanh tăng 56%

+ Bằng việc mua sắm máy móc để tăng năng suất lao động, đánh giá triển vọng tăng 56% là quá lớn.

=> Tuy nhiên, cán bộ thẩm định đánh giá tăng 30% là thích hợp

**- Tỷ lệ chi phí nguyên vật liệu:**

- Mua sắm máy móc để tăng năng suất

- Mua nguyên vật liệu với số lượng lớn nhằm hạ giá mua hàng

=> Tuy nhiên, cán bộ thẩm định đánh giá giảm giá được 5% là thích hợp

(Đơn vị: triệu đồng)

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **Chỉ tiêu** | | **Cơ sở tính toán** | **Trị số** | **Kế hoạch kinh doanh** |
| 30. Doanh thu | | 1.920.000.000 x 130% | 2.496 | 3.000 |
| 31. Chi phí nguyên vật liệu | | 2.496.000.000 x 35% | 873,6 | 1.200 |
| 32. Chi phí nhân công | | 800.000.000 + 5.000.000 x 5 người x 12 tháng | 1.100 | 1.200 |
| 33. Chi phí khác | | 2.496.000.000 x 8% (thành tích trong quá khứ) | 200 | 240 |
| 34.Nợ vay | Gốc | 50.000.000(lần trước) + 100.000.000 (lần này) |  |  |
| Trả lãi | 50.000.000 x 0.5% x 12 tháng (lần trước) + 200.000.000 x 0.5% x 12 tháng (lần này) | 15 | 12 |
| 35. Thuế TNDN | |  | 50 | 50 |
| 36. Chi phí sinh hoạt(trường hợp kinh doanh cá thể) | |  | 110 | 78 |
| 37. Lợi nhuận | |  | 147,4 | 220 |

\* Đánh giá khả năng trả nợ

Căn cứ vào những phân tích trên để đánh giá khả năng trả nợ.

Nếu sử dụng lợi nhuận trả nợ gốc thì thu chi tiền mặt dự báo âm (147.400.000 – 150.000.000 = - 2.600.000, nhưng số tiền đó không lớn, có khả năng bù được bằng sự trợ giúp của gia đình người kinh doanh. Hai (2) năm sau khi trả nợ xong, thu chi tiền mặt sẽ được cải thiện.

**4. Đánh giá tổng hợp**

Đánh giá tổng hợp - mục 39

Những điểm cần lưu ý khi đánh giá

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Yếu tố đánh giá** | **Các hạng mục**  **đánh giá** | **Những điểm cần lưu ý** |
| Môi trường kinh doanh | - Tương lai tiềm tàng của ngành nghề  - Địa điểm  - Sức cạnh tranh | - Thị trường đã chín muồi chưa?  - Ngành nghề này có thể hy vọng tăng trưởng không?  - Địa điểm có thích hợp với ngành nghề không?  - Sức cạnh tranh trong ngành nghề và khu vực như thế nào? … |
| Yếu tố con người | - Người điều hành  - Nhân viên  - Gia đình | - Năng lực kinh doanh của Người điều hành, phương châm kinh doanh như thế nào?  - Trình độ kỹ thuật của người điều hành và nhân viên như thế nào?  - Nhân viên có làm việc nhiệt tình không?  - Gia đình của người điều hành có ủng hộ giúp đỡ không? … |
| Hoạt động kinh doanh | - Khả năng cạnh tranh của sản phẩm và dịch vụ  - Quan hệ kinh doanh  - Thiết bị kinh doanh | - Trình độ công nghệ có cao không?  - Sản phẩm có đặc sắc không?  - Quan hệ kinh doanh có ổn định không?  - Có thiết bị kinh doanh phù hợp với dự án không?... |
| Điều kiện tài chính | - Có lợi nhuận  - An toàn  - Tính tăng trưởng  - Tính năng suất | - Tình hình doanh số và lợi nhuận sau khi vay vốn tín dụng như thế nào?  - Khả năng trả nợ sau khi vay vốn tín dụng thế nào?... |

Ví dụ: Giả sử đánh giá nội dung sau.

Doanh nghiệp tư nhân Thuận Thành

- Nhân viên được trang bị kỹ thuật chuyên môn, có năng lực lao động cao. Năng lực kinh doanh của Người điều hành được đánh giá cao, được gia đình giúp đỡ.

- Doanh nghiệp có công nghệ may mới và đạt tiêu chuẩn cao, làm ra các sản phẩm đặc sắc.

- Đang nhận các đơn hàng từ Nhật Bản.

- Kế hoạch kinh doanh thích hợp, có triển vọng có lợi nhuận.

Nhìn một cách tổng quát, đủ khả năng trả nợ đúng kỳ hạn từ lợi nhuận thu được, vv…

\* Vì vậy đề nghị cho vay.

- Số tiền cho vay: 200.000.000 đồng.

- Lãi suất: 0.5%/tháng.

- Thời hạn: 2 năm.

- Số nhân viên: 20 người.

- Mục đích vay: Mua máy khâu để may hàng chất lượng cao.