

I H C HU
TR NG I H C KINH T
KHOA KINH T VÀ PHÁT TRI N

KHÁO LU N
T T NGHI P I H C

**ĐÁNH GIÁ CHẤT LƯỢNG THẨM ĐỊNH DỰ ÁN ĐẦU TƯ
Ở NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI CỔ PHẦN QUÂN ĐỘI
CHI NHÁNH HUẾ**



Sinh viên th c hi n:

Hoàng Lê Ph ng An

L p: K44A K ho ch - u t

Niên khóa: 2010 - 2014

Giáo viên h ng d n:

ThS. Mai Chi m Tuy n

Hu , tháng 5 n m 2014

Lời Caôm Ôn

Lời đầu tiên, em xin gửi lời chân thành cảm ơn đến quý Thầy Cô Trường Đại học Kinh tế - Đại học Huế đã trực tiếp giảng dạy, truyền đạt những nền tảng kiến thức cơ bản, hành trang vô cùng quý giá cho em sau này.

Đặc biệt em xin gửi lời cảm ơn đến Thầy giáo - ThS. Mai Chiếm Tuyền – Thầy đã hướng dẫn cho em và giải đáp tận tình những thắc mắc trong quá trình thực tập và viết đề tài khóa luận tốt nghiệp.

Bên cạnh đó, em cũng xin được gửi lời cảm ơn chân thành đến Ban Giám đốc và tập thể anh chị cán bộ nhân viên Ngân hàng TMCP Quân đội Chi nhánh Huế đã tạo cơ hội cho em hiểu rõ hơn về môi trường hoạt động của ngành Ngân hàng cũng như tạo điều kiện thuận lợi nhất để em có thể thu thập thông tin phục vụ cho bài luận văn này.

Cuối cùng em xin được gửi lời cảm ơn đến gia đình và bạn bè luôn bên cạnh ủng hộ và động viên để em có thể hoàn thành tốt đợt thực tập cũng như hoàn thành khóa luận tốt nghiệp.

Trong quá trình thực tập và viết bài, do kinh nghiệm thực tiễn và nghiên cứu còn hạn chế nên đề tài không thể tránh khỏi những

thiếu sót. Em rất mong nhận được ý kiến đóng góp quý Thầy Cô để khóa luận được hoàn thiện hơn.

Em xin chân thành cảm ơn!

Sinh viên thực hiện

Hoàng Lê Phương An

M C L C

DANH M C CÁC CH VI T T T VÀ KÝ HI U	v
DANH M C CÁC S , BI U	vi
DANH M C CÁC B NG.....	vii
TÓM T T NGHIÊN C U	viii
PH N I: T V N	1
1. Tính c p thi t c a tài.....	1
2. M c tiêu nghiên c u.....	2
3. Ph ng pháp nghiên c u.....	2
4. i t ng và ph m vi nghiên c u.....	3
PH N II: N I DUNG VÀ K T QU NGHIÊN C U	4
CH NG 1: T NG QUAN V V N CH T L NG TH M NH D ÁN U T C A NGÂN HÀNG TH NG M I	4
1.1. T ng quan v DA T và th m nh DA T.....	4
1.1.1. Nh ng v n c b n v DA T.....	4
1.1.1.1. Khái ni m v DA T	4
1.1.1.2. Phân lo i DA T.....	4
1.1.2. Th m nh DA T.....	5
1.1.2.1. Khái ni m th m nh DA T	5
1.1.2.2. S c n thi t ph i th m nh DA T.....	6
1.2. Ch t l ng th m nh DA T c a NHTM.....	7
1.2.1. Khái ni m ch t l ng th m nh DA T c a NHTM.....	7
1.2.2. Ch tiêu ph n ánh ch t l ng th m nh DA T c a NHTM.....	8
1.2.2.1. M c chính xác, toàn di n c a n i dung và k t lu n th m nh.....	8
1.2.2.2. Chi phí th m nh	8
1.2.2.3. Th i gian th m nh	8
1.2.2.4. T l DA ho t ng có hi u qu	8
1.2.2.5. T l n x u các DA.....	9
1.2.3. Các nhân t nh h ng n ch t l ng th m nh DA T c a NHTM	10

1.3. Nội dung thẩm định DA T của NHTM	13
1.3.1. Thẩm định khách hàng vay vốn.....	13
1.3.1.1. Thẩm định nguyên tắc pháp lý.....	13
1.3.1.2. Thẩm định thủ tục.....	14
1.3.1.3. Thẩm định nguyên tắc tài chính của khách hàng	14
1.3.2. Thẩm định dự án	17
1.3.2.1. Thẩm định sức cạnh tranh của DA T.....	17
1.3.2.2. Thẩm định về mặt kỹ thuật công nghệ của DA T.....	17
1.3.2.3. Thẩm định về mặt kinh tế xã hội của DA T.....	18
1.3.2.4. Thẩm định về môi trường của DA T.....	18
1.3.2.5. Thẩm định về thủ tục của DA T.....	18
1.3.2.6. Thẩm định về mặt tài chính của DA T.....	19
1.4. Vai trò của thẩm định DA T ở Việt Nam.....	23
1.5. Chức năng thẩm định DA T của các NHTM Việt Nam.....	24
CHƯƠNG 2: CHỨC NĂNG THẨM ĐỊNH DỰ ÁN UỐT NGÂN HÀNG	
TMCP QUÂN ĐỘI CHI NHÁNH HUỖ	26
2.1. Tổng quan về Ngân hàng TMCP Quân Đội Việt Nam Chi nhánh HuỖ	26
2.1.1. Quá trình hình thành và phát triển của Ngân hàng TMCP Quân Đội Chi nhánh HuỖ	26
2.1.2. Cấu trúc và nhân sự của Ngân hàng TMCP Quân Đội Chi nhánh HuỖ	28
2.1.2.1. Cấu trúc cơ bản máy quản lý Ngân hàng TMCP Quân Đội Chi nhánh HuỖ	28
2.1.2.2. Chức năng và nhiệm vụ của các phòng ban	30
2.1.2.3. Tình hình nhân sự	31
2.1.3. Tình hình hoạt động kinh doanh của Ngân hàng TMCP Quân Đội Chi nhánh HuỖ giai đoạn 2011 – 2013	33
2.1.3.1. Tình hình tài sản và nguồn vốn	33
2.1.3.2. Tình hình hoạt động kinh doanh của Ngân hàng TMCP Quân Đội Chi nhánh HuỖ	36
2.2. Thủ tục công tác thẩm định DA T ở Ngân hàng TMCP Quân Đội Chi nhánh HuỖ	38

2.2.1. Đánh giá chất lượng công tác thẩm định DA T t i Ngân hàng TMCP Quân i Chi nhánh Hu	38
2.2.1.1. Quy trình thẩm định DA T t i Ngân hàng TMCP Quân i Chi nhánh Hu	38
2.2.1.2. Phương pháp thẩm định DA T t i Ngân hàng TMCP Quân i Chi nhánh Hu	40
2.2.1.3. Các nội dung thẩm định DA T t i Ngân hàng TMCP Quân i Chi nhánh Hu	41
2.2.1.4. Kết quả thẩm định DA T c a Ngân hàng TMCP Quân i Chi nhánh Hu giai o n 2011 – 2013	42
2.2.1.5. Phân tích chất lượng thẩm định DA T t i Ngân hàng TMCP Quân i Chi nhánh Hu giai o n 2011 – 2013.....	45
2.2.2. Phân tích trạng h p Th m nh DA T t i Ngân hàng TMCP Quân i Chi nhánh Hu	54
2.2.2.1. Giới thiệu về khách hàng.....	54
2.2.2.2. Quan h v i Ngân hàng TMCP Quân i và các t ch c tín d ng khác	55
2.2.2.3. Tình hình thẩm định khách hàng vay v n.....	55
2.2.2.4. Giới thiệu về DA T	56
2.2.2.5. Đánh giá tính khả thi, hiệu quả c a d án.....	57
2.2.2.6. Tài s n m b o n vay.....	67
2.2.2.7. Nhận xét về khách hàng vay.....	67
2.2.2.8. Kinh nghiệm c a cán b tín d ng.....	68
2.3. Nhận thành t u và h n ch trong công tác thẩm định DA T t i Ngân hàng TMCP Quân i Chi nhánh Hu	68
2.3.1. Nhận thành t u trong công tác thẩm định DA T t i Ngân hàng TMCP Quân i Chi nhánh Hu	68
2.3.2. Hạn chế và nguyên nhân nh h ng n ch t l ng thẩm định DA T t i Ngân hàng TMCP Quân i Chi nhánh Hu	71
2.3.2.1. Nhận h n ch	71
2.3.2.2. Nguyên nhân chủ quan	71

2.3.2.3. Nguyên nhân khách quan	73
CHƯƠNG 3: MÔ TẢ GIỚI PHÁP NÂNG CAO CHẤT LƯỢNG THẨM NHẬN	
DẪN VÀ TÌNH HÌNH NGÂN HÀNG TMCP QUÂN ĐỘI CHI NHÁNH HUỖNG ...	75
3.1. Phân tích tình hình phát triển của Ngân hàng TMCP Quân Đ. Chi nhánh Hu.	75
3.1.1. Hình thức hoạt động kinh doanh của Ngân hàng TMCP Quân Đ. Chi nhánh Hu.	75
3.1.2. Hình thức phát triển trong công tác thẩm định cho vay dẫn xuất của trong thời gian tới.....	77
3.2. Giới pháp nâng cao chất lượng thẩm định của Ngân hàng TMCP Quân Đ. Chi nhánh Hu.	78
3.2.1. Hoàn thiện quy trình thẩm định trong cho vay D. T.....	78
3.2.2. Giới pháp về các nội dung tính các chỉ tiêu tài chính.....	79
3.2.3. Nâng cao chất lượng thu thập thông tin cho dẫn.....	81
3.2.4. Giới pháp về nguồn nhân lực.....	83
3.2.5. Các giới pháp khác.....	84
PHẦN III: KẾT LUẬN VÀ KIẾN NGHỊ	85
1. Kết luận.....	85
2. Kiến nghị	86
TÀI LIỆU THAM KHẢO	89
PHỤ LỤC	90

DANH MỤC CÁC CHỈ VI TẾT VÀ KÝ HIỆU

BCT	:	Báo cáo th m nh
CBTD	:	Cán b tín d ng
CC	:	C c u
CNH-H H	:	Công nghi p hóa – Hi n i hóa
CSHT	:	C s h t ng
CTCP	:	Công ty c ph n
DA	:	D án
DA T	:	D án u t
DNTN	:	Doanh nghi p t nhân
VT	:	n v tính
GTTB	:	Giá tr trung bình
H TD	:	H p ng tín d ng
HTX	:	H p tác xã
KHCB	:	Kh u hao c b n
NHQ	:	Ngân hàng Quân i
NHTM	:	Ngân hàng th ng m i
SL	:	S l ng
SXKD	:	S n xu t kinh doanh
TCKT-XH	:	T ch c kinh t - xã h i
TCTD	:	T ch c tín d ng
TMCP	:	Th ng m i c ph n
TNV	:	T ng ngu n v n
Tr	:	Tri u ng
TSC	:	Tài s n c nh
UBND	:	y ban nhân dân
VCSH	:	V n ch s h u

DANH MỤC CÁC SỔ, BIÊN

SỔ

SỔ 1: Các quyết định của Ngân hàng TMCP Quân đội Chi nhánh Huế	29
SỔ 2: Quy trình thẩm định dự án đầu tư Ngân hàng TMCP Quân đội Chi nhánh Huế	38

BIÊN

Biên 1: Tình hình thẩm định DAĐT phân theo lĩnh vực hoạt động của Ngân hàng TMCP Quân đội Chi nhánh Huế giai đoạn 2011 – 2013	44
Biên 2: Tình hình thẩm định DAĐT phân theo thành phần kinh tế của Ngân hàng TMCP Quân đội Chi nhánh Huế giai đoạn 2011 – 2013	45
Biên 3: Lệnh trừ nợ thu bình quân mỗi nhân viên Ngân hàng trong 9 tháng năm 2013	75

DANH MỤC CÁC BẢNG

Bảng 1: Nguồn nhân lực của Ngân hàng TMCP Quân đội Chi nhánh Huế giai đoạn 2011- 2013.....	32
Bảng 2: Tình hình tài sản và nguồn vốn Ngân hàng TMCP Quân đội Chi nhánh Huế giai đoạn 2011 - 2013.....	35
Bảng 3: Tình hình hoạt động kinh doanh của Ngân hàng TMCP Quân đội Chi nhánh Huế giai đoạn 2011 - 2013.....	37
Bảng 4: Tình hình thẩm định DA/T của Ngân hàng TMCP Quân đội Chi nhánh Huế giai đoạn 2011 – 2013.....	43
Bảng 5: Thống kê các DA có dự toán vào dự trù chênh lệch so với thực tế chi ngân DA trong giai đoạn 2011 – 2013.....	46
Bảng 6: Thời gian thực hiện các công việc trong quy trình thẩm định DA/T tại Ngân hàng TMCP Quân đội Chi nhánh Huế.....	47
Bảng 7: Tình hình hoạt động SXKD của DA/T Ngân hàng TMCP Quân đội Chi nhánh Huế cho vay vốn giai đoạn 2011 -2013.....	48
Bảng 8: Tình hình nợ xấu của Ngân hàng TMCP Quân đội Chi nhánh Huế giai đoạn 2011 - 2013.....	49
Bảng 9: Tình hình tín dụng của Ngân hàng TMCP Quân đội Chi nhánh Huế giai đoạn 2011 – 2013.....	50
Bảng 10: Các nhóm nợ phân theo tổng nợ của NHQ Chi nhánh Huế giai đoạn 2011 - 2013.....	53
Bảng 11: Thành phần Công ty Cổ phần Khách sạn Tiba.....	55
Bảng 12: Thống kê chi trả khách du lịch nội địa qua các năm.....	59
Bảng 13: Giá các loại phòng Tiba Hotel.....	62
Bảng 14: Thống kê giá mua sắm khách sạn tại Huế.....	63
Bảng 15: Thống kê giá các khách sạn tại mua sắm của bàn.....	63
Bảng 16: Cân đối dòng tiền của dự án.....	65

TÓM T T NGHIÊN C U

Trong th i gian g n ây, Ngân hàng TMCP Quân i Chi nhánh Hu ã h tr c ph n nào nhu c u v n giúp các doanh nghi p ho t ng s n xu t kinh doanh, góp ph n vào s phát tri n chung c a kinh t t nh nhà. Bên c nh vi c y m nh cho vay thì ch t l ng th m nh các đ án tr c khi a ra quy t nh c p tín đ ng c ng c Chi nhánh c bi t quan tâm. Nâng cao ch t l ng cho vay không ch có vai trò quan tr ng cho b n thân Ngân hàng mà còn là c s giúp các doanh nghi p s đ ng v n có hi u qu , giúp cho n n kinh t phát tri n b n v ng. Do ó em ch n tài “ **ánh giá ch t l ng th m nh đ án u t Ngân hàng Th ng m i c ph n Quân i Chi nhánh Hu** ” làm tài t t nghi p c a mình.

➤ *M c tiêu nghiên c u*

- H th ng hóa c s lý lu n và th c ti n v th m nh DA T và ch t l ng th m nh DA T c a ngân hàng th ng m i.

- ánh giá ch t l ng th m nh DA T t i Ngân hàng TMCP Quân i Chi nhánh Hu .

- xu t nh ng gi i pháp nh m nâng cao ch t l ng công tác th m nh DA T t i Ngân hàng TMCP Quân i Chi nhánh Hu .

➤ *D li u ph c v nghiên c u*

D li u ph c v nghiên c u c thu th p t các báo cáo th ng niên, s li u v ho t ng kinh doanh nói chung và công tác th m nh DA T nói riêng c a Ngân hàng TMCP Quân i Chi nhánh Hu giai o n 2011 – 2013.

➤ *Ph ng pháp nghiên c u*

◆ Ph ng pháp thu th p s li u

S li u và thông tin c thu th p t các báo cáo c a Ngân hàng TMCP Quân i Chi nhánh Hu qua các n m, ngoài ra có th thu th p s li u th c p qua báo chí, Internet, truy n hình...

◆ Ph ng pháp x lý và phân tích s li u

● Ph ng pháp x lý

S li u c x lý b ng ph n m m Microsoft Excel 2007.

- Ph ng pháp th ng kê mô t

T ng h p s li u mà Ngân hàng cung c p t ó a ra các s , bi u th hi n và ánh giá các ch tiêu.

- Ph ng pháp so sánh

D a vào các s li u có s n t i n hành so sánh ánh giá tình hình ho t ng kinh doanh c a Ngân hàng gi a các n m; a ra s t ng i, tuy t i, t c t ng gi m liên hoàn...c a các ch tiêu.

➤ *K t qu nghiên c u*

K t qu nghiên c u ã cho th y c th c tr ng công tác th m nh d án u t t i Ngân hàng TMCP Quân i Chi nhánh Hu trong giai o n 2011 – 2013 nh sau:

- Quy trình th m nh DA T c a Ngân hàng c phân c p m t cách chi ti t t trên xu ng d i, th ng nh t chung cho toàn h th ng Ngân hàng TMCP Quân i, t o i u ki n cho các Chuyên viên th c hi n chính xác và có th ki m tra nhanh chóng, hi u qu h n v h s xin vay v n c a DA.

- S l ng DA c th m nh và c duy t t ng theo t ng n m. T l DA b t ch i cho vay chi m t l t ng i th p có th ch p nh n c, ch t 6,29% n 8%.

- Phân theo l nh v c ho t ng, Ngân hàng t p trung cho vay ngành Nông lâm ng nghi p và D ch v . Hai ngành này chi m t tr ng khá l n l n l t là trong t ng s DA T c xét duy t cho vay. N m 2013, t l DA T c xét duy t c a ngành Nông lâm ng nghi p là 31,75% và ngành D ch v là 44,50%. Phân theo thành ph n kinh t , có th nh n th y r ng thành ph n T nhân là khách hàng ch y u c a Ngân hàng TMCP Quân i Chi nhánh Hu , thành ph n này luôn chi m trên 80% khách hàng vay v n.

- T ng s DA c th m nh và xét duy t cho vay trong ba n m qua là 582 DA. Trong ó có 103 DA có t ng d toán th p h n th c t khi n cho vi c th c hi n DA g p khó kh n v ngu n v n, ch m tr v th i gian. S DA có d toán v n cao h n th c t là 43 DA ã làm lãng phí ngu n v n.

- Th i gian th m nh ã c rút ng n so v i tr c ây. T ó giúp ch u t không b b l c h i u t , nâng cao hi u qu kinh doanh c ng nh uy tín c a doanh nghi p.

- Tổng số DA hoạt động có hiệu quả là 466 DA, chiếm tỷ lệ khá cao 80,07%. Hầu hết các DA đều đã thực hiện đúng với mục tiêu đề ra ban đầu.

- Trong năm 2011, nhu cầu của NHQ Chi nhánh Huế chỉ 479 triệu đồng, tăng 0,06% so với năm trước. Sang năm 2012, nhu cầu là 839 triệu đồng, chiếm tỷ lệ 0,09% so với năm trước. Năm 2013, do hoạt động của doanh nghiệp và cá nhân gặp phải tình hình khó khăn nhất nên tổng nhu cầu tăng lên 1,11%. So với tình hình chung của các NHTM khác, tổng nhu cầu của Ngân hàng TMCP Quân đội Chi nhánh Huế vẫn trong tầm kiểm soát.

- Doanh số cho vay trong năm 2012 tăng vượt trội so với năm 2011, tăng 118.990 triệu đồng. Bên cạnh tình hình khó khăn chung của nền kinh tế, NHQ đã biết các loại khách hàng tiềm năng và quá trình thẩm định DA. Tổng hiệu quả nên nhu cầu các hình thức vay dài hạn tăng lên 407.052 triệu đồng, chiếm 41,59% trong tổng doanh số cho vay của năm.

- Năm 2013, nền kinh tế lạm phát, tâm lý ngại khi quy tiền vay vốn nên hình thức doanh số thu nhập của Ngân hàng. Trong năm này, doanh số thu nhập của khách hàng tăng 406.145 triệu đồng, chiếm 41,57%. Tổng doanh số thu nhập năm 2013 giảm 0,81 so với năm 2012.

- Doanh thu tín dụng trong năm 2013 tăng lên 907 triệu đồng, cao hơn rất nhiều lần so với các năm trước.

- Nghiên cứu tất cả các nhóm phân theo ngành thì nhóm 3 (nông nghiệp) luôn chiếm tỷ lệ cao nhất. Đây cũng chính là tổng nhu cầu của Ngân hàng trong năm 2011 và năm 2012. Sang năm 2013, cùng với sự gia tăng của nhóm này, nhóm 2 (nông nghiệp) và nhóm 4 (nông nghiệp) đã nâng tổng nhu cầu năm lên 1.424 triệu đồng, tăng 69,73% so với năm 2012.

Tuy còn một số tồn tại và hạn chế nhưng Ngân hàng TMCP Quân đội Chi nhánh Huế vẫn mở rộng kinh doanh có hiệu quả, cùng những chính sách ưu đãi và lãi suất nên đã tạo được lòng tin cho khách hàng, thu hút được các nhà đầu tư tham gia vay vốn. Qua đó cũng xuất hiện những hoàn thiện quá trình thẩm định một cách linh hoạt phù hợp với nhu cầu doanh nghiệp trên bàn tay nâng cao chất lượng thẩm định DA, giúp Ngân hàng TMCP Quân đội Chi nhánh Huế ngày càng phát triển, trở thành một trong những NHTM lớn nhất tại tỉnh Thừa Thiên Huế.

PH N I: T V N

1. Tính c p thi t c a tài

Trong nh ng n m qua, th c hi n ng l i chính sách mà ng và Nhà n c ã ra, kinh t Vi t Nam ã có nh ng chuy n bi n sâu s c: t m t n c nghèo nàn, l c h u, ch m phát tri n, gi ây n n kinh t Vi t Nam ã phát tri n khá v ng ch c, b c u thoát kh i nh ng khó kh n do th i kì tr c l i. Tuy nhiên, th c hi n c m c tiêu mà ng và Nhà n c ã ra, ó là: n n m 2020, a Vi t Nam tr thành m t n c công nghi p theo h ng hi n i thì òi h i c n c c n ph i n l c h n n a. Trong giai o n này, Vi t Nam c n t p trung u t vào c s h t ng, trang thi t b máy móc hi n i, xây d ng các khu công nghi p, khu ch xu t... i m i k thu t công ngh . i u này trên th c t v p ph i m t tr ng i r t l n ó là thi u h t v n t các thành ph n kinh t trong n c. H n n a, các d án u t nh v y òi h i s v n l n, th i gian hoàn v n lâu mà không ph i b t k doanh nghi p, cá nhân nào c ng có th áp ng. Do v y, s tr giúp t h th ng Ngân hàng là i u ki n quan tr ng d án u t thành công.

Ngân hàng th ng m i là t ch c ho t ng mang tính ch t l i nhu n. M i ho t ng u h ng t i hi u qu kinh t , tìm cách phân tán và gi m thi u r i ro. Khi xác l p m i quan h gi a ngân hàng và doanh nghi p thì tr c khi a ra quy t nh cho vay, Ngân hàng luôn ph i ng tr c các câu h i: Cho ai vay? Vay nh th nào? Cho vay trong th i gian bao lâu? Qu n lý các kho n vay ra sao? Thu lãi và g c nh th nào?

Tr c m i d án u t , Ngân hàng u ph i th m nh xem d án có kh thi hay không, doanh nghi p có kh n ng hoàn v n, thu l i nhu n không, và nh t là có kh n ng tr n , lãi cho Ngân hàng hay không. Th m nh d án u t là b c u tiên và quan tr ng nh t m b o r ng cho vay t c ba tiêu chí c b n: l i nhu n – an toàn – lành m nh.

Trên th c t , công tác th m nh d án u t c a các NHTM v n còn nhi u h n ch , nhi u d án ho t ng không hi u qu , ngân hàng không thu h i c v n u t do nh ng nguyên nhân khách quan và ch quan. Là m t ngân hàng l n trong h th ng NHTM c a Vi t Nam, Ngân hàng th ng m i c ph n Quân i Chi nhánh Hu

sau một thời gian hoạt động đã tạo được uy tín vững chắc trên thị trường và góp phần tích cực vào thành công đáng kể. Trong những năm qua phát triển của Ngân hàng, chú trọng công tác cho vay đầu tư là một trong những ưu tiên hàng đầu. Đây là một hoạt động vô cùng cần thiết góp phần nâng cao năng lực cạnh tranh của NH trong bối cảnh hiện nay, đồng thời mang lại lợi ích đáng kể cho Ngân hàng. Cho vay đầu tư thực sự có hiệu quả, đòi hỏi Ngân hàng phải có những giải pháp ứng dụng và thích hợp nhằm nâng cao chất lượng công tác thẩm định DA/T.

Xuất phát từ những lý do đó, em xin đề xuất: “**ánh giá chất lượng thẩm định đầu tư Ngân hàng Thương mại cổ phần Quân đội Chi nhánh Huế**” làm tài liệu tham khảo.

2. Mục tiêu nghiên cứu

- Hệ thống hóa các lý luận và thực tiễn về thẩm định DA/T và chất lượng thẩm định DA/T của ngân hàng thương mại.

- Ánh giá chất lượng thẩm định DA/T tại Ngân hàng TMCP Quân đội Chi nhánh Huế.

- Đề xuất những giải pháp nhằm nâng cao chất lượng công tác thẩm định DA/T tại Ngân hàng TMCP Quân đội Chi nhánh Huế.

3. Phương pháp nghiên cứu

➤ Phương pháp thu thập số liệu

Số liệu và thông tin được thu thập từ các báo cáo của Ngân hàng TMCP Quân đội Chi nhánh Huế qua các năm, ngoài ra có thể thu thập số liệu thực tế qua báo chí, Internet, truy cập hình...

➤ Phương pháp xử lý và phân tích số liệu

◆ Phương pháp xử lý

Số liệu được xử lý bằng phần mềm Microsoft Excel 2007.

◆ Phương pháp thống kê mô tả

Trong hồ sơ số liệu mà Ngân hàng cung cấp có thể có các số liệu, biểu đồ thống kê và đánh giá các chỉ tiêu.

♦Ph ng pháp so sánh

Đ a vào các s li u có s n ti n hành so sánh ánh giá tình hình ho t ng kinh doanh c a Ngân hàng gi a các n m; a ra s t ng i, tuy t i, t c t ng gi m liên hoàn...c a các ch tiêu.

4. i t ng và ph m vi nghiên c u

- i t ng nghiên c u: ch t l ng th m nh DA T t i Ngân hàng TMCP Quân i Chi nhánh Hu .

- Ph m vi nghiên c u:

+ Th i gian: t n m 2011 n 2013.

+ Không gian: Ngân hàng TMCP Quân i Chi nhánh Hu .

PHẦN II: NỘI DUNG VÀ KẾT QUẢ NGHIÊN CỨU

CHƯƠNG 1: TỔNG QUAN VỀ VẤN ĐỀ THỰC TIỄN NHÀ ĐẦU TƯ CỦA NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI

1.1. Tổng quan về Đầu tư và thẩm định Đầu tư

1.1.1. Những vấn đề cơ bản về Đầu tư

1.1.1.1. Khái niệm về Đầu tư

Ngân hàng thế giới (World Bank) - một ngân hàng tài chính quốc tế gia đình nổi tiếng trong lĩnh vực tài trợ đầu tư khấp nức trên thế giới đã đưa ra định nghĩa là: Đầu tư là tổng thể các chính sách, hoạt động và chi phí liên quan với nhau có mục đích nhằm mục tiêu đem lại lợi ích trong thời gian nhất định.

Việt Nam, theo Nghị quyết số 177/N-CP về quy định quản lý đầu tư và xây dựng, đầu tư được định nghĩa như sau: “Đầu tư là một tập hợp những xu hướng về vốn, lao động, máy móc, thiết bị, công nghệ, kỹ thuật, năng lực, nhân lực, tài chính và các nguồn lực khác để xây dựng, nâng cao chất lượng sản phẩm hay dịch vụ nào đó trong một khoảng thời gian nhất định”.

Với cách tiếp cận khác nhau sẽ có những khái niệm về đầu tư. Tuy nhiên, nhìn trên góc độ nào thì một đầu tư cũng bao gồm những nội dung chính sau: mục tiêu cần đạt được khi thực hiện đầu tư, các hoạt động cần thực hiện trong đầu tư, các nguồn lực cần đầu tư, các nguồn lực dành cho đầu tư như nguồn lực con người, tài chính và cuối cùng là kết quả đầu tư, đầu ra đầu tư - đây là những kết quả cần thiết thực hiện mục tiêu cần đạt được.

1.1.1.2. Phân loại Đầu tư

Để phân loại theo dõi, quản lý đầu tư, người ta tiến hành phân loại đầu tư. Việc phân loại có thể dựa trên nhiều tiêu chí khác nhau như:

- Theo quy mô: đầu tư lớn, vừa, nhỏ.
- Theo phạm vi: đầu tư trong nước, đầu tư quốc tế.
- Theo thời gian: ngắn, trung, dài hạn, những thời kỳ các đầu tư là trung dài hạn.

- Theo nội dung và theo tính chất logic. Ví dụ án của doanh nghiệp thường quan tâm đến hai cách phân loại cụ thể.

➤ *Theo nội dung*

Đ án xuất m i: thường là những dự án r t l n, liên quan tới những khoản xuất m i, nh m t o ra nh ng s n ph m m i, c l p v i quá trình s n xu t c .

Đ án xuất m r ng: nh m t ng n ng l c s n xu t h ình thành nhà máy, phân x ng m i, dây chuy n s n xu t m i v i m c ích cung c p thêm nh ng s n ph m cùng lo i cho th tr ng.

Đ án xuất nâng c p (chi u sâu) liên quan n vi c thay i công ngh , t o ra m t công ngh m i cao h n trong cùng m t t ch c c .

➤ *Theo tính chất logic*

Đ án c l p (không có tính logic): vi c th c hi n đ án này không liên quan n vi c ch p nh n hay bác b đ án kia.

Đ án ph thu c: khi ch p nh n đ án này có ngh a là lo i b đ án kia b i nh ng gi i h n v ngu n l c ho c s liên quan có tác ng l n nhau v công ngh , môi tr ng ...

1.1.2. Th m nh DA T

1.1.2.1. Khái niệm th m nh DA T

M t đ án òi h i ph i có m t l ng v n l n u t , đ án càng kéo dài trong nhi u n m thì càng ch u nhi u r i ro, bi n ng không th l ng tr c h t. Nh ng nh n nh a ra trong đ án ch là ý ki n ch quan c a ng i l p đ án - ch u t ho c c quan t v n mà ch u t thuê l p đ án trên c s các ý kinh doanh c a ch u t . Ch u t xu t phát t l i ích cá nhân c a mình r i k t h p v i l i ích chung s p t u t . Vì v y, dù so n th o c n th n n âu, đ án khó tránh kh i nh ng nh n nh sai l m, b t h p lý, òi h i đ án ph i c các nhà tài tr , các c quan qu n lý nhà n c và ngân hàng - n i cung c p v n cho đ án th m nh.

T ó ta có th hi u khái niệm th m nh DA T: “*Th m nh đ án u t là quá trình th m tra, xem xét m t cách khách quan, khoa h c và toàn di n v các m t pháp lý, các nội dung c b n nh h ng n hi u qu , tính kh thi, tính hi n th c c a đ án, quy t nh u t ho c c p gi y ch ng nh n u t hay quy nh u t ...*”

Điểm góc là người trực tiếp góp vốn, các NHTM coi “*Thẩm nhđ án là vì cốt lõi xem xét mặt cách khách quan, khoa học và toàn diện các nội dung có nhtr c t p n s v n hành và tính sinh lợi của công cụ c ư t*”.

Các vào các thông tin do khách hàng cung cấp (h s pháp lý, h s tài chính, h s d án, h s m b o t i n vay, các quy t nh liên quan...), các thông tin t các i tác có liên quan, thông tin t th tr ng và thông tin qua i u tra tr c t i p t i n i ho t ng c a khách hàng, NHTM a ra quy t nh có tài tr v n cho d án không. Nh v y có th hi u, th m nh d án ư t trong các NHTM là th m nh tr c ư t , ây c coi là công tác r t quan tr ng trong ho t ng tài tr v n c a Ngân hàng.

1.1.2.2.S c n thi t ph i th m nh DA T

➤ i v i nhà ư t

- Thông qua th m nh d án ư t , nh ng k t qu thu c là m t trong nh ng c s quan tr ng có quy t nh b v n ư t c úng n.

- Thông qua th m nh d án ư t , có c s th c hi n d án úng t i n và có hi u qu , m b o kh n ng thu h i v n và tr n vay.

➤ i v i Ngân hàng

- Nh m giúp quá trình th m nh h s c p t i n đ ng d án di n ra th ng nh t, khoa h c, h n ch , phòng ng a r i ro và nâng cao ch t l ng t i n đ ng, góp ph n áp ng t t h n nhu c u c p t i n đ ng c a khách hàng.

- Xác nh ng i th c hi n công vi c và trách nhi m c a các cán b , n v liên quan trong quá trình th m nh c p t i n đ ng d án.

- Thông qua th m nh d án ư t , có c s ki m tra vi c s đ ng v n m b o úng m c ích và an toàn v n.

- Thông qua th m nh d án ư t , có c s t ng i v ng ch c xác nh k t qu ư t , th i gian hoàn v n và tr n t d án c a ch ư t .

➤ i v i xã h i và các c quan qu n lý Nhà n c v ư t

- Th m nh d án ư t và so sánh các d án v i nhau l a ch n c d án ư t mang l i hi u qu cao nh t cho xã h i. Không ch n thu n hi u qu kinh t

mà nó bao hàm hi u qu xã h i nh : gi i quy t công n vi c làm, t ng ngân sách ti t ki m ngo i t , t ng kh n ng c nh tranh qu c t c bi t là v n b o v môi tr ng.

- Thông qua th m nh d án u t , có c s i u ch nh và qu n lý ho t ng u t phù h p v i chi n l c phát tri n c a t n c.

- Thông qua th m nh d án u t , v i nh ng kinh nghi m và ki n th c c a mình s b sung thêm nh ng gi i pháp góp ph n nâng cao tính kh thi c a d án.

- Thông qua th m nh d án u t s rút ra c nh ng kinh nghi m t i n hành th m nh các d án u t sau t th n.

1.2. Ch t l ng th m nh DA T c a NHTM

1.2.1. Khái ni m ch t l ng th m nh DA T c a NHTM

Nh trên ã c p, có nhi u i t ng cùng th m nh d án u t nói chung, th m nh tài chính nói riêng, ng trên góc khác nhau c a ng i th m nh v i nh ng m c tiêu nh t nh thì ch t l ng th m nh tài chính d án u t c hi u nh sau:

V i vai trò là ng i tài tr v n cho d án, có th hi u “*ch t l ng th m nh d án u t t i các NHTM là vi c cán b th m nh phân tích, ánh giá úng th c ch t, k t qu c a d án, l a ch n ra d án có hi u qu tài chính cao, có kh n ng hoàn tr v n úng h n quy t nh tài tr v n*”. (Ngân hàng th ng m i c ph n Quân i Vi t Nam, n m 2012)

V i nhà u t : vi c th m nh tài chính có ch t l ng có ngh a là cung c p cho ch u t nh ng thông tin mang ý ngh a c s áng tin c y cho vi c l a ch n c d án u t (trong s các d án hay hay là s gi i h n ngu n l c) có hi u qu tài chính cao nh t (mang l i l i nhu n l n nh t cho ch u t).

V i c quan qu n lí nhà n c (c quan có th m quy n th m nh ch p nh n cho phép u t), ch t l ng th m nh tài chính d án u t là vi c ch p nh n, phê duy t nh ng d án có tính kh thi v m t tài chính, mang l i l i ích cho ch u t và góp ph n th c hi n nh h ng kinh t xã h i cho t n c trong t ng th i kì (c ng nh d án c l a ch n là d án t t nh t trong s các d án xem xét ng trên quan i m xã h i).

1.2.2. Chi tiêu ph n ánh ch t l ng th m nh DA T c a NHTM

Có nhi u ch tiêu ph n ánh ch t l ng th m nh tài chính d án, nh sau:

1.2.2.1. M c chính xác, toàn di n c a n i dung và k t lu n th m nh

Báo cáo th m nh ph i a ra c nh ng nh n xét, ánh giá y các n i dung, yêu c u c a th m nh DA nh :

- S DA cho vay, s DA có d toán V T th p h n th c t nh h ng t i n u t DA, s DA có d toán v n cao h n th c t nh h ng k t qu v n vay, S DA c th m nh, s DA c duy t, s DA không c duy t. Bên c nh ó, s li u ph i c tính toán k l ng và chính xác nh m xác nh t ng m c u t , ngu n v n u t DA, các ngu n thu, kho n chi và dòng t i n, ánh giá hi u qu tài chính và th m nh k ho ch vay v n và tr n .

1.2.2.2. Chi phí th m nh

Chi phí th m nh phù h p s làm nâng cao n ng su t và ch t l ng th m nh, t ó rút ng n c th i gian th m nh và k t qu phân tích áng tin c y h n.

1.2.2.3. Th i gian th m nh

Th i gian th m nh tài chính ph i m b o h p lý. N u th m nh trong m t th i gian quá ng n s d n n tình tr ng th m nh m t cách qua loa, s sài, không d tính c h t các r i ro c a d án. Còn n u th i gian th m nh quá dài s d n t i tình tr ng lãng phí c v th i gian, ti n b c, công s c c a bên th m nh, gây khó kh n cho ch u t trong vi c vay v n t i n hành d án, th m chí làm nh à u t l m t c h i kinh doanh.

1.2.2.4. T l DA ho t ng có hi u qu

M t DA ho t ng có hi u qu là m t DA u t úng m i m c tiêu ra, v n c s d ng úng m c ích, s n xu t kinh doanh có lãi và tr c n g c và lãi vay úng h n. Ngân hàng ph i th m nh có c k t qu chính xác các ch tiêu nh

- S DA có l i nhu n trên ho c úng nh d toán, s DA có l i nhu n nh ng th p h n d toán, s DA thua l . Thông qua các ch tiêu này thì t l DA mà Ngân hàng cho vay ho t ng có hi u qu càng cao.

1.2.2.5. Tiêu chuẩn xếp hạng các DA

Nguyên tắc: là ngân hàng phân loại vào nhóm 3 (đặc biệt), nhóm 4 (ngành) và nhóm 5 (có khả năng mất vốn). Đây là phân loại theo quy định của Ngân hàng nhà nước:

- Nhóm 1 (ngân hàng đặc biệt): các ngân hàng quá hạn dưới 10 ngày và TCTD đánh giá là có khả năng thu hồi đầy đủ gốc và lãi bản gốc và thu hồi đầy đủ gốc và lãi ứng theo hình thức còn lại.

- Nhóm 2 (ngân hàng chú ý): các ngân hàng quá hạn từ 10 ngày đến 90 ngày, các ngân hàng có các chỉ số hình thức trên bình thường.

- Nhóm 3 (các ngân hàng đặc biệt): các ngân hàng quá hạn từ 90 ngày đến 180 ngày, các ngân hàng có các chỉ số hình thức quá hạn dưới 90 ngày theo hình thức các chỉ số.

- Nhóm 4 (các ngân hàng ngành): các ngân hàng quá hạn từ 181 ngày đến 360 ngày, các ngân hàng hình thức quá hạn từ 90 ngày đến 180 ngày theo hình thức các chỉ số.

- Nhóm 5 (các ngân hàng có khả năng mất vốn): các ngân hàng quá hạn 360 ngày, các ngân hàng hoạt động chính phủ, các ngân hàng hình thức quá hạn từ trên 180 ngày theo hình thức các chỉ số.

$$\text{Chỉ tiêu 1} = \frac{\text{Dư nợ xếp hạng cho vay DA T}}{\text{Tổng dư nợ cho vay DA T}}$$

$$\text{Chỉ tiêu 2} = \frac{\text{Dư nợ xếp hạng cho vay DA T}}{\text{Tổng dư nợ}}$$

Thông qua các chỉ tiêu xếp hạng và tiêu chuẩn xếp hạng trong cho vay DA T phản ánh quá trình thẩm định DA T. Các chỉ tiêu này càng cao cho thấy chất lượng tín dụng càng tốt, chất lượng tín dụng càng kém và ngược lại, do đó tất cả các ngân hàng đều mong muốn hình thức xếp hạng này xu hướng cải thiện có thể. Tiêu chuẩn quá hạn, xếp hạng các chỉ số thi đua

thẩm nh tài chính có tiến hành cẩn thận, khoa học, có chi tiết theo đúng quy trình nghiệp vụ.

Có thể đánh giá một cách chính xác chi tiết thẩm nh tài chính dựa trên các nội dung xem xét tổng hòa các chi tiêu trên. Tuy nhiên, phải luôn bám vào các tiêu chuẩn nghiệp vụ là đánh giá chính xác tính hiệu quả và khả thi của dự án ngân hàng mà bỏ qua lợi nhuận cho ngân hàng và các lợi ích của khách hàng.

1.2.3. Các nhân tố ảnh hưởng đến chi tiết thẩm nh DA T của NHTM

Chi tiết thẩm nh ngân hàng chi phí bị chi phí, cần có thể phân ra nhân tố chủ quan và nhân tố khách quan. Nhân tố chủ quan là nhân tố thuộc về nội bộ mà Ngân hàng có thể kiểm soát, điều chỉnh được.

➤ Nhân tố chủ quan

◆ Nhân tố con người

Con người được coi là động lực của sự phát triển xã hội vì ý nghĩa chính là chất lượng thì là kết quả phần lớn mà các hoạt động xã hội hình thành. Nhân tố con người bao gồm con người làm việc trong nhân tố quản lý trong môi trường công việc. Trong hoạt động thẩm nh, chính con người xây dựng quy trình và những chi tiêu, phương pháp, trình tự nhất định, đóng vai trò chi phí, quyết định nhân tố khác và liên kết các nhân tố với nhau. Song đây, ta chú ý trung tâm nhân tố con người để giác ngộ là kết quả trực tiếp nhất, thể hiện thẩm nh dự án đầu tư (cán bộ thẩm nh).

Cán bộ thẩm nh là nhân tố trực tiếp quản lý thẩm nh dự án đầu tư là công việc hết sức tinh vi, phức tạp, nó không đơn thuần là việc tính toán theo những mẫu biểu sẵn có. Những sai lầm trong thẩm nh dự án tài chính đầu tư nhân tố con người dù vô tình hay cố ý đều dẫn đến mất hiệu quả: đánh giá sai lệch hiệu quả, khả năng tài chính của ngân hàng khi ngân hàng hoàn trả nợ vay Ngân hàng, do đó Ngân hàng gặp khó khăn trong thu hồi nợ, nghiêm trọng hơn là nguy cơ mất vốn, suy giảm lợi nhuận kinh doanh.

◆ Quy trình thẩm nh

Quy trình thẩm nh của mọi Ngân hàng là căn cứ cho cán bộ thẩm nh thực hiện công việc một cách khách quan, khoa học và đầy đủ. Quy trình thẩm nh của

xây dựng một cách khoa học, tiên tiến, phù hợp với thẩm mỹ và chức năng của Ngân hàng góp phần nâng cao chất lượng thẩm mỹ. Nội dung thẩm mỹ cần có phần tất cả các vấn đề liên quan đến kiến trúc trên góc Ngân hàng, đặc biệt là khía cạnh tài chính. Nội dung càng cụ thể, chi tiết càng đảm bảo tính chính xác cao của việc thẩm mỹ trước khi đưa ra các quy định cho vay.

◆ Thông tin

Thức chất thẩm mỹ là quá trình xử lý thông tin đưa ra những nhận xét, đánh giá và đề án. Nói một cách khác thông tin chính là nguyên liệu cho quá trình tác nghiệp của cán bộ thẩm mỹ. Do đó sự lắng nghe chính xác và tính kịp thời của thông tin có tác động rất lớn đến chất lượng thẩm mỹ.

Ngân hàng coi hồ sơ đề án của khách hàng là nguồn thông tin cần nắm bắt cho việc thẩm mỹ. Nếu thấy thông tin trong hồ sơ đề án thiếu hoặc không rõ ràng, cán bộ thẩm mỹ có thể yêu cầu khách hàng cung cấp thêm hoặc ghi trình bày thông tin đó. Tuy nhiên Ngân hàng cần chú ý, tích cực tìm kiếm, khai thác một cách sáng suốt, đáng tin cậy những nguồn thông tin có thể từ Ngân hàng Nhà nước, viện nghiên cứu, báo chí...

Vai trò của thông tin rõ ràng là quan trọng, song cũng có thể thu thập, xử lý lưu trữ thông tin một cách có hệ thống, phân tích nhân tố thị trường, kết quả. Công nghệ thông tin cũng đóng góp vào ngành Ngân hàng đã làm tăng khả năng thu thập, xử lý, lưu trữ thông tin cụ thể, nhanh chóng. Nhờ vậy các thông tin đưa vào, đưa ra của việc thẩm mỹ đề án sẽ được cung cấp kịp thời.

◆ Tổ chức thực hiện

Là việc bố trí sắp xếp quy định trách nhiệm, quy định của các cá nhân, bộ phận tham gia thẩm mỹ, trình tự tiến hành công việc mối quan hệ giữa các cá nhân, bộ phận đó trong việc thực hiện, cần có sự phân công phân nhiệm cụ thể, khoa học và tạo ra các cơ chế kiểm tra, giám sát chặt chẽ trong khâu thực hiện những công việc, tạo nên bộ mặt thẩm mỹ tính khách quan và việc thẩm mỹ cần tiến hành nhanh chóng, thuận tiện mà vẫn đảm bảo chính xác. Nhờ vậy việc tổ chức thực hiện hoạt động thẩm mỹ xây dựng cảm hứng thẩm mỹ, phát huy tinh thần sáng tạo của cá nhân và sự cảm nhận thẩm mỹ sẽ nâng cao chất lượng thẩm mỹ.

➤ *Nhân t khách quan*

ây là nh ng nhân t không thu c t m ki m soát c a Ngân hàng, Ngân hàng ch có th kh c ph c và thích nghi.

◆ *T phía doanh nghi p*

H s d án mà ch u t trình lên là c s quan tr ng Ngân hàng th m nh do ó trình l p, th m nh, th c hi n d án c a ch u t y u kém s nh h ng x u n ch t l ng th m nh c a Ngân hàng: ph i kéo dài th i gian phân tích, tính toán, thu nh p thêm thông tin... c bi t i v i các doanh nghi p Vi t Nam, kh n ng qu n lí c ng nh ti m l c tài chính r t h n ch , ho t ng không hi u qu nh báo cáo kh thi gây ra tình tr ng thông tin b t cân x ng, l a ch n i ngh ch trong Ngân hàng.

◆ *Môi tr ng kinh t*

M c phát tri n kinh t -xã h i c a m t qu c gia quy nh kinh nghi m n ng l c ph bi n c a ch th trong n n kinh t , quy nh tin c y c a các thông tin, do ó nh h ng t i ch t l ng th m nh. N n kinh t ch a phát tri n, c ch kinh t thi u ng b cùng v i s b t n c a các i u ki n kinh t v mô... ã h n ch vi c cung c p nh ng thông tin xác th c ph n ánh úng di n bi n, m i quan h th tr ng, nh ng thông tin v d báo tình tr ng n n kinh t ... ng th i các nh h ng, chính sách phát tri n kinh t -xã h i theo vùng, ngành... ch a c xây d ng m t cách c th , ng b và n nh c ng là m t y u t r i ro trong phân tích, ch p nh n hay phê duy t d án.

◆ *Môi tr ng pháp lý*

Nh ng khi m khuy t trong tính h p lý ng b và hi u l c c a các v n b n pháp lý c a Nhà n c u tác ng x u n ch t l ng th m nh (c ng nh k t qu ho t ng c a d án). Ví d s mâu thu n ch ng chéo c a các v n b n, d i lu t v các l nh v c, s thay i liên t c nh ng v n b n v quy ch qu n lý tài chính làm thay i tính kh thi c a d án theo th i gian c ng nh khó kh n cho Ngân hàng trong vi c ánh giá, d báo r i ro, h n ch trong thu th p nh ng thông tin chính xác (ví d nh m t doanh nghi p có nhi u lo i báo cáo tài chính ph c v cho nh ng m c ích khác nhau).

1.3. Nội dung thẩm định DA T của NHTM

Thẩm định dự án của các Ngân hàng là do cán bộ tín dụng (CBTD) và thẩm định viên phụ trách. Thông tin mà khách hàng cung cấp trong hồ sơ kinh tế kế toán và các tài liệu liên quan, thông tin Ngân hàng thu thập được từ phía ngân hàng, từ các Ngân hàng bạn mà khách hàng có quan hệ, từ việc tra soát tín dụng của ngân hàng sản xuất kinh doanh,... Ngân hàng tiến hành xử lý thông tin, đánh giá các bộ phận tài chính, xác định lợi ích và chi phí trên cơ sở mức độ giá trị thị trường của tài sản, khả năng thanh toán tài chính và mức rủi ro của dự án. Vì thẩm định tài chính dự án sẽ giúp cho Ngân hàng trả lời câu hỏi:

- Có nên cho vay hay không?
- Cho vay bao nhiêu, thời hạn, lãi suất ra sao?
- Khả năng chi trả, quản lý và thu nhập.
- Khả năng ngân hàng cho doanh nghiệp hoặc yêu cầu doanh nghiệp bổ sung thêm tài liệu gì nữa.

Các NHTM thường tiến hành thẩm định trong cho vay theo DA T theo các nội dung sau:

1.3.1. Thẩm định khách hàng vay vốn

Tùy theo khách hàng mà khi thẩm định, Chuyên viên phân tích tín dụng có thể sử dụng kết hợp nhuần nhuyễn thông tin khác nhau: xem xét hồ sơ, gặp trao đổi trực tiếp với khách hàng, xu hướng kiểm tra thực tế tình hình sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp kết hợp với các nguồn thông tin khác như: bạn hàng, đối thủ cạnh tranh, các quan hệ quản lý, các ngân hàng thông qua mối quan hệ, khách hàng tiêu thụ sản phẩm hàng hóa hoặc dịch vụ... đánh giá khách hàng một cách chính xác và khách quan. Trong trường hợp phức tạp, Chuyên viên phân tích tín dụng có thể làm tờ trình báo cáo Ban Tổng giám đốc, Giám đốc Chi nhánh và các cơ quan liên quan để xin ý kiến thẩm định. Nội dung thẩm định khách hàng vay vốn gồm có:

1.3.1.1. Thẩm định năng lực pháp lý

Trên cơ sở các hồ sơ do khách hàng cung cấp, Chuyên viên phân tích tín dụng có trách nhiệm tìm hiểu về cách của khách hàng như có năng lực dân sự, năng lực hành vi dân sự hay không.. và việc chi trả về các quy định của pháp luật hiện hành xem xét khách hàng có tài liệu kinh doanh và vay vốn hay không.

1.3.1.2. Thẩm nh t cách

ánh giá tính cách, năng lực và uy tín của khách hàng cần tìm hiểu rõ về người vay vốn (hoặc người đi di n pháp nhân) và các khía cạnh: tổ chức, trình độ và kinh nghiệm quản lý, các chi phí đã trả qua, tác phong lãnh đạo và uy tín trong quan hệ với các ngân hàng cũng như với các đối tác khác trong quá trình kinh doanh. Tuy nhiên việc tìm hiểu cần tiến hành khéo léo và tinh tế.

1.3.1.3. Thẩm nh n ng l c tài chính của khách hàng

Việc đánh giá khách hàng theo góc nhìn tính là nhằm tìm hiểu ý muốn hoàn trả của người vay. Còn mục đích của việc phân tích tài chính của khách hàng là xem xét khả năng thanh toán của doanh nghiệp và tiềm lực tài chính, trên cơ sở đó đánh giá khả năng của khách hàng về nguồn vốn chi sử dụng, nguồn vốn chi m d ng và vốn vay, hàng hóa tồn kho, các tài sản lưu động và các khoản chi i m hi n t i là phân tích những, đó có kết luận về khả năng khách hàng có khả năng hoàn trả nợ vay cho Ngân hàng hay không.

Tình hình tài chính phải được xem xét một cách tổng quát và có hệ thống ít nhất trong hai năm liên tiếp (trên cơ sở hồ sơ khách hàng mới thành lập) để rút ra kết luận tình hình tài chính có lành mạnh hay không. Khi phân tích tình hình tài chính của khách hàng thì cần xét đến các vấn đề sau:

➤ *Các u và ngu n v n ho t ng*: cần căn cứ theo số liệu trên bảng cân đối kế toán để tính: tổng sản phẩm, số vốn chi sử dụng, tổng lợi nhuận là bao nhiêu; trong đó sản phẩm thì năng suất là bao nhiêu, năng suất là bao nhiêu. Phân tích tìm hiểu luân chuyển liên tục bình thường hay bất thường, tình hình chi trả nợ hay bất thường như chi trả: nguyên nhân, hàng gì quy định.

➤ *Phân tích các u tài s n*: cần căn cứ bảng cân đối kế toán để tính các chỉ số xác định giá trị tài sản của doanh nghiệp so sánh với giá trị tài sản lưu động. Trong TSC, xem xét các chi phí giá trị nhà xưởng, máy móc thiết bị, phần tử vốn cố định. Trong TSL, xem xét các chi phí giá trị bản quyền, các khoản phí thu và hàng tồn kho. Cần báo cáo kết quả kinh doanh so sánh giá trị hàng tồn kho, các khoản phí thu so với doanh thu trong kỳ để xem tăng hay giảm (tăng này càng thấp phản ánh tình hình tiêu thụ hàng hóa của doanh nghiệp càng thuận lợi và ngược lại).

➤ *Các chỉ tiêu về khả năng thanh toán:* Đây là chỉ số rất quan trọng để Ngân hàng khi xem xét cho khách hàng vay vốn, nó cho ta biết khả năng trả nợ của khách hàng để xem xét các khoản vay. Ảnh hưởng của khả năng thanh toán của khách hàng thường dùng các hệ số sau:

- ◆ Hệ số khả năng thanh toán ngắn hạn

Hệ số khả năng thanh toán ngắn hạn dùng để đo lường khả năng trả các khoản nợ ngắn hạn của khách hàng hiện tại và các khoản phải trả bằng các tài sản ngắn hạn của doanh nghiệp hiện tại, các khoản thu, hàng tồn kho..

Hệ số khả năng thanh toán ngắn hạn được tính theo công thức sau:

$$\text{Hệ số khả năng thanh toán ngắn hạn} = \frac{\text{Tài sản lưu động và dự trữ ngắn hạn}}{\text{Nợ ngắn hạn}}$$

Hệ số này càng cao thì khả năng trả nợ ngắn hạn của khách hàng càng lớn. Nếu hệ số này nhỏ hơn 1 thì khách hàng không hoàn thành nghĩa vụ trả nợ của mình khi tới hạn.

Tỉ lệ này cho phép hình dung ra chu kỳ hoạt động của công ty xem có hiệu quả không, hoặc khả năng bị sản phẩm thành phẩm tồn kho có tồn kho không.

- ◆ Hệ số khả năng thanh toán nhanh

Chỉ tiêu hệ số khả năng thanh toán nhanh thể hiện khả năng bù đắp nợ ngắn hạn bằng các tài sản ngắn hạn có thể chuyển đổi nhanh thành tiền

$$\text{Hệ số khả năng thanh toán nhanh} = \frac{\text{Tiền} + \text{dự trữ ngắn hạn} + \text{Phải thu KH}}{\text{Nợ ngắn hạn}}$$

- ◆ Hệ số khả năng thanh toán tức thời

Chỉ tiêu hệ số khả năng thanh toán tức thời được tính như sau

$$\text{Hệ số khả năng thanh toán tức thời} = \frac{\text{Tiền}}{\text{Nợ ngắn hạn}}$$

Hệ số này thể hiện khả năng bù đắp nợ ngắn hạn bằng số tiền đang có của khách hàng. Do tiền có tầm quan trọng đặc biệt quyết định tính thanh toán nên chỉ tiêu này có sự đóng góp ảnh hưởng rất lớn đến khả năng thanh toán ngắn hạn của khách hàng.

♦ **V n l u ng r òng**

V n l u ng r òng là giá tr tài s n l u ng c tính nh sau:

$$V n l u ng r òng = (V n ch s h u + N trung, dài h n) - Tài s n c nh và u t dài h n.$$

Ch tiêu v n l u ng r òng là s v n l u ng t có mà doanh nghi p th ng xuyên có, ây là ngu n b sung c a khách hàng thanh toán các kho n n khi n h n. N u v n l u ng r òng c a khách hàng ch ng t doanh nghi p ã dùng v n ng n h n vào u t TSC , i u này s nh h ng tr c ti p n kh n ng thanh toán c a khách hàng.

Ngoài ra, H p ng b o m ti n vay c ng là m t y u t r t quan tr ng trong vi c th m nh khách hàng khi vay v n t i Ngân hàng.

♦ **H p ng b o m ti n vay**

Là v n b n pháp lý th hi n m i quan h tín d ng gi a Ngân hàng và khách hàng. ây chính là c s pháp lý, trong ó quy nh c th các i u kho n mà hai bên ã th a thu n th c hi n vi c cho vay, qu n lý và s d ng kho n vay, tài s n m b o, ph ng th c thu h i n , bi n pháp x lý tài s n b o m và ph ng th c gi i quy t tranh ch p (n u có).

Theo pháp lu t hi n hành, h p ng b o m ti n vay bao g m:

- H p ng th ch p tài s n.
- H p ng c m c tài s n.
- H p ng c m c th ch p tài s n hình thành t v n vay.
- H p ng b o lãnh b ng tín ch p c a t ch c oàn th b ng t ch c oàn th chính tr xã h i cho cá nhân, h gia ình nghèo vay v n.
- H p ng th ch p quy n s d ng t, tài s ng n li n v i t.
- H p ng cho bên th ba c m c th ch p

H p ng b o m ti n vay sau khi c CBTD và khách hàng so n th o, c tr ng phòng Tín d ng ki m tra l i và phê chu n tr c khi trình lên cho Giám c phê duy t và quy t nh có cho khách hàng vay hay không. Sau khi ngân hàng và khách hàng ã xem xét l i các i u kho n trong h p ng, các bên u ng ý, h p ng b o

m tín vay sẽ có ký kết bằng văn bản và đi kèm có thẩm quyền của tất cả các bên. Ngày ký kết hợp đồng cho vay ngân hàng là ngày hợp đồng bắt đầu có hiệu lực. Hợp đồng cho vay sẽ lập thành bản bản có giá trị như nhau, mỗi bên giữ hai bản và chịu trách nhiệm thi hành.

1.3.2. Thẩm định dự án

Sau khi nhận các kết quả xem xét và tất cả các pháp lý và năng lực tài chính của khách hàng, cán bộ thẩm định tiến hành thẩm định Dự án vay vốn của khách hàng

1.3.2.1. Thẩm định sơ bộ dự án của Dự án

Việc thẩm định sơ bộ dự án của Dự án xem xét dựa trên các khía cạnh sau:

- Tính phù hợp của sơ bộ dự án với các chiến lược, chính sách phát triển chung của Nhà nước trên từng khu vực và lĩnh vực nhất định.
- Tính phù hợp của sơ bộ dự án với các quy định của Pháp luật.

1.3.2.2. Thẩm định kỹ thuật công nghệ của Dự án

Thẩm định kỹ thuật công nghệ là quá trình xem xét, đánh giá thích hợp của công nghệ đã nêu trong dự án so với nội dung và các mục tiêu của dự án trên các chiến lược, chính sách của Nhà nước hiện tại và tương lai, dựa trên những yêu cầu kỹ thuật công nghệ và yêu cầu kỹ thuật công nghệ của dự án.

Thẩm định kỹ thuật công nghệ bao gồm các khía cạnh sau:

- Kiểm tra các phép tính toán kỹ thuật: kiểm tra công thức đúng trong tính toán, dự án phải rà soát cho phù hợp với hiện thực kỹ thuật, trong đó lưu ý các biến số các nhân tố kinh tế kỹ thuật và kỹ thuật khác của dự án.

- Kiểm tra tính phù hợp của công nghệ, thiết bị và dự án. Các biến số trong dự án kỹ thuật của Việt Nam (kỹ thuật khí hậu, thời tiết), các mối liên hệ, các khâu trong vận hành sản xuất, tính toán khả năng phát triển trong tương lai, tất cả phải từng thay đổi và kỹ thuật vận hành, bảo trì...

- Việc lựa chọn thiết bị và nguyên liệu theo hướng tất cả các loại này sẽ sản xuất trong nước càng nhiều càng tốt. Việc thẩm định kỹ thuật phải có ý kiến của chuyên ngành kỹ thuật. Nếu có chuyên gia công nghệ thì phải mời chuyên gia về kỹ thuật chuyên gia công nghệ và các văn bản pháp quy có liên quan.

1.3.2.3. *Thẩm nhậtvấn đềkinht xãh ic aĐA T*

Vicánh giá tác độn g xãh ic a đ án c n c quan tâm, có thể thông qua vic xem xét các v n sau đây:

- M c gi i quy t công n vic làm, thay i t p quán và ph ãng th c s n xu t kinh doanh.

- Kh n ng nâng cao thu nh p, c i thi n i s ng v v n hóa, y t , s c kh e c a c ng ãng do đ án mang l i.

- Giá tr gia t ãng thu nh p qu c dân, t l sinh l i xãh ic.

- T l óng góp cho ngân sách, có thể ánh giá b ãng t ãng giá tr các kho n óng góp (thu và các kho n thu n p...).

1.3.2.4. *Thẩm nhậtvấn đềmôi tr ãng cúaĐA T*

Các đ án c th c hi n có nh h ãng r t l n n c nh quan và môi tr ãng xung quanh. Chính vì v y vic th m tra, xem xét ánh giá tác độn g c a các đ án i v i môi tr ãng là r t c n thi t. Các đ án s c ch p nh n n u:

- Có nhi u tác độn g tích c c v b o v và c i thi n môi tr ãng sinh thái.

- Các tác độn g tiêu c c (n u có) n môi tr ãng sinh thái ph i không c v t quá các tiêu chu n cho phép c a Nhà n c.

Tùy theo tính ch t c a đ án mà n i dung này có m c khác nhau khi th m nh.

1.3.2.5. *Thẩm nhậtvấn đềth tr ãng c a c aĐA T*

Th tr ãng ãy bao g m c th tr ãng u vào l n u ra c a s n ph m đ án. Theo yêu c u c a đ án, c n xác nh các nhân t nh h ãng n th tr ãng u vào (tính th i v , i u ki n giao thông, ngu n cung c p nguyên - v t li u, i n, n c...) trên c s ó ch ra c s m b o và phù h p hay không c a các ph ãng án th c hi n, có bi n pháp nh m phát huy hay kh c ph c các nhân t ó. Bên c nh ó, th m nh th tr ãng tiêu th s n ph m c ãng c n c th c hi n m t cách ch t ch , khoa h c b i ãy là khâu quan tr ãng có nh h ãng tr c ti p t i s thành b i c a đ án.

C n phân tích ánh giá quan h ãng c u v s n ph m đ ch v u ra c a đ án t i th i i m hi n t i và t ãng lai, xác nh th tr ãng ch y u c a s n ph m, so sánh giá thành s n ph m v i giá bán, giá th tr ãng c a s n ph m hi n nay, đ báo t ãng lai nh ãng bi n ãng v giá c th tr ãng trong và ngoài n c, nghiên c u kh n ng tiêu

th s n ph m cùng lo i trong th i gian qua... nh m l a ch n quy mô u t , thi t b , công su t phù h p.

Phân tích th tr ñng là công vi c h t s c ph c t p nh ñng r t quan tr ñng. Có c nh ñng ánh giá toàn di n, chính xác v khía c nh này c n ph i thu th p y thông tin, có s k t h p tình hình th c t v i s li u th ñng kê c ñng nh các chính sách c a nhà n c, ngành và các a ph ñng v v n liên quan.

1.3.2.6. *Th m nh v m t tài chính c a DA T*

Trong quá trình th m nh DA T, Ngân hàng ph i th m nh trên nhi u ph ñng di n khác nhau làm sao có cái nhìn khách quan tr c khi quy t ñnh cho vay. NHTM – v i t cách là ñng i tài tr cho DA T c bi t quan tâm n khía c nh tài chính d án, nó có ý ñng a quy t ñnh trong các n i dung th m nh.

➤ *Th m tra t ñng m c v n u t và c c u v n u t c a d án*

- Ki m tra các tài li u c a d án v các chi ti t sau:
- T ñng s v n u t trong c chu k d án (v n c ñnh, v n l u ñng, d phòng v n u t).
- Ti n trình th c hi n và phân b ñng n v n u t cho t ñng giai o n.
- C c u các kho n chi phí c a d án.
- M c tài tr c a các bên tham gia vào d án.

➤ *Xác ñnh ñng n v n và s m b o ñng n v n tài tr cho d án*

- ñng n v n trong n c (v n c p t ñng sách, v n t có, v n góp c a các bên tham gia, v n vay t các t ch c tín d ñng, huy ñng t dân c).
- ñng n v n u t n c ngoài (u t tr c tí p, u t gián tí p).

Các ñng n v n này c n ph i c tính toán, ki m tra m t cách chi ti t, c th và phù h p v i k ho ch tri n khai th c hi n d án.

➤ *Th m tra m c an toàn v tài chính*

N i dung này nh m ánh giá m c ch ñng v các ñng n tài chính c a d án trong tr ñng h p có th x y ra s c b t th ñng khi th c hi n d án. ây c n xem xét các v n :

- N ñng l c tài chính c a ch u t ;
- Kh n ñng t thu h i v n c a d án;

- Khả năng huy động vốn từ các nguồn khác;
- Các ưu đãi tài chính của các bên tham gia.

Để hình dung án sản xuất kinh doanh, cần cần chú ý các chỉ tiêu sau đây:

- *Tỷ lệ vốn riêng so với tổng vốn* (trong đó vốn riêng bao gồm: vốn tự có, vốn góp, vốn vay). Tỷ lệ này nên đặt vào khoảng 0,5 thì an toàn về tài chính của dự án mới.

- *Khả năng trả nợ dài hạn*, chỉ tiêu này cần đánh giá bằng khả năng tạo ra vốn bằng tiền so với nghĩa vụ phải hoàn trả tính theo các khoảng thời gian. Khả năng này là nền tảng của mức độ an toàn.

➤ *Thẩm tra và so sánh các chỉ tiêu hiệu quả tài chính kinh tế*

Việc thẩm tra và so sánh các chỉ tiêu hiệu quả cần tiến hành dựa trên các chỉ tiêu đã tính toán trước trong bản thuyết minh của dự án. Việc tính toán các chỉ tiêu cần dựa vào tính chất và đặc điểm của dự án. Nội dung thẩm tra và so sánh các chỉ tiêu hiệu quả bao gồm:

- Kiểm tra tính chính xác của các số liệu;
- Kiểm tra số chính xác của các chỉ tiêu hiệu quả ;
- So sánh, phân tích và đánh giá các chỉ tiêu hiệu quả :

♦ *Giá trị hiện tại ròng (NPV – Net Present Value)*

- Giá trị hiện tại ròng của dự án là chênh lệch giữa giá trị hiện tại của các luồng tiền dự kiến mang lại trong thời gian kinh tế của dự án với giá trị đầu tư ban đầu.

- NPV là chỉ tiêu cơ sở để phân biệt lợi nhuận trong thẩm tra tài chính dự án.

Có thể xác định NPV theo công thức sau:

$$NPV = \sum_{t=1}^n Bt \frac{1}{(1+r)^t} - \sum_{t=0}^n Ct \frac{1}{(1+r)^t}$$

Trong đó: NPV : Giá trị hiện tại ròng (Giá trị thu nhập thuần) của dự án

Bt : Lợi ích (khoản thu) của dự án tại năm t

Ct : Chi phí (khoản chi) của dự án tại năm t

r : Tỷ suất chiết khấu tài chính dự án, % năm

t : Thời điểm trong thời gian thực hiện dự án

- Điều kiện thuận lợi:
- + Điều kiện chấp nhận: $NPV > 0$
- + Điều kiện loại trừ nhau: $NPV > 0$ và liên tục
- Kết luận thuận lợi:
- + Trường hợp $NPV > 0$: dự án có hiệu quả
- + Trường hợp $NPV < 0$: dự án không có hiệu quả.

♦ *Tỷ suất hoàn vốn nội bộ của dự án (IRR – Internal Rate of Return)*

Là tỷ suất chiết khấu mà giá trị nội tệ thu nhập bằng giá trị nội tệ chi phí, cho biết khả năng sinh lời của dự án hay chi phí vốn tối thiểu mà dự án có thể chịu được. Đây là chỉ tiêu hiệu quả tài chính quan trọng nhất của dự án. Cách xác định IRR (theo phương pháp nội suy)

$$IRR = r_1 + (r_2 - r_1) \times \frac{NPV_1}{NPV_1 + |NPV_2|}$$

Trong đó: IRR : Tỷ suất hoàn vốn nội bộ của dự án, % năm

r_1 : Tỷ suất chiết khấu ban đầu tính NPV_1

r_2 : Tỷ suất chiết khấu ban đầu tính NPV_2 , với yêu cầu đưa ra giá trị âm cho NPV_2

Dự án chấp nhận khi $IRR > r$

♦ *Tỷ Lợi Ích/Chi phí (B/C – Benefit/Cost)*

Tỷ Lợi Ích/Chi phí (B/C) là tổng giá trị thu nhập và tổng chi phí của một dự án được tính theo hiện giá. B/C được xác định như sau:

$$B/C = \frac{\sum_{t=0}^n B_t \frac{1}{(1+r)^t}}{\sum_{t=0}^n C_t \frac{1}{(1+r)^t}}$$

- Điều kiện thuận lợi
- + Điều kiện chấp nhận: $B/C > 1$
- + Điều kiện loại trừ: $B/C > 1$ và liên tục
- Kết luận thuận lợi
- + Trường hợp $B/C > 1$: dự án có hiệu quả

+ Tr ờng h ợp $B/C < 1$: d ự án không t ừ hi ệu qu ả

B/C kh ả c ả ph ả c ả nh ả c ả i m ả c ả nh ả ng d ự án có th ể i gian hay v ả n ả u t khác nhau vì nó ph ả n ả nh ả kh ả n ả ng sinh l ả i c ả l ả ng v ả n ả u t c ả c ả vòng i d ự án. Tuy nhiên, vì là s ả t ả ng ả i nên nó không ph ả n ả nh ả c ả quy mô gia t ả ng giá tr ả cho ch ả u t nh ả NPV.

♦ *Th ể i gian hoàn v ả n (PP – Payback Period)*

Cho bi ả t sau bao lâu d ự án s ả có thu nh ả p ả bù p ả s ả v ả n ả u t , trong i u ki ả n th ả tr ả ng bi ả n ả ng và nhi ả u r ả i ro th ể thu h ả i v ả n ả u t nhanh là v ả n ả c ả ch ả u t và ng ả n hàng r ả t quan tâm. V ả c ả b ả n PP ả c ả xác nh ả nh ả sau:

$$\text{Th ể i gian hoàn v ả n} = \frac{\text{N ả m ngay tr ả c}}{\text{p ả chi phí}} + \frac{\text{Chi phí ch ả bù p ả}}{\text{Lu ả ng ti ả n thu trong n ả m (t+1)}}$$

- i u ki ả n th ả a m ả n:

+ i v ả i d ự án c ả l ả p: ch ả n khi th ể i gian hoàn v ả n không v ả t quá th ể i gian d ự nh ả.

+ i v ả i d ự án lo ả i tr ả : ch ả n khi th ể i gian hoàn v ả n không v ả t quá th ể i gian d ự nh ả và ng ả n nh ả t.

- K ả t lu ả n th ả m ả nh:

+ Tr ờng h ợp PP ả th ể i gian cho ph ả p: d ự án có th ể i gian thu h ả i v ả n càng ng ả n d ự án càng ít r ả i ro.

+ Tr ờng h ợp PP > th ể i gian cho ph ả p: d ự án không m ả b ả o th ể i gian hoàn v ả n theo y ả u c ả u

➤ *Ph ả n t ả ch ả r ả i ro d ự án*

Các d ự án ả c ả so n ả th ả o và t ả n t ả o hi ệu qu ả kinh t ả trên c ả s ả d ự ki ả n quá trình kinh doanh, thu l ả i nhu ả n trong t ả ng lai. Nh ả ng d ự ki ả n ó ch ả a ch ả c ả ch ả n ả ã úng nên kh ả n ả ng d ự án g ả p ph ả i r ả i ro là r ả t có th ể . Vì v ả y ả i v ả i c ả n b ả th ả m ả nh, v ả i c ả ả nh ả giá ả c ả m ả c ả r ả i ro c ả d ự án c ả ng là r ả t quan tr ả ng trong v ả i c ả ra quy t ả nh u t . Ph ả n g ả pháp ph ả n t ả ch ả nh ả y ả c ả s ả d ự ng khá ph ả bi ả n trong các NHTM.

Pháp luật này thể hiện dung lượng kiểm tra tính vững chắc và hiệu quả tài chính của doanh nghiệp. Các cơ quan pháp luật này là để kiểm soát tình hình hoạt động có thể xảy ra trong tương lai và vì đó là rủi ro sát tác động của những yếu tố không hiệu quả và khả năng hòa vốn của doanh nghiệp.

Mức sai lệch so với dự kiến của các hoạt động là tùy thuộc vào điều kiện thực tế. Vì vậy, ta nên chú ý các yếu tố tiêu biểu xảy ra gây tác động xấu đến hiệu quả của doanh nghiệp. Nếu doanh nghiệp có hiệu quả kém trong trường hợp có những bất ổn phát sinh thì điều đó là những dự đoán vững chắc, có độ an toàn cao. Trong trường hợp ngược lại thì cần phải xem xét likelihood của phát sinh bất ổn, xu hướng các biện pháp xử lý hiệu quả hay không.

1.4. Vai trò của thẩm định DA T và NHTM

Chính vì những đặc điểm nêu trên lợi ích do hoạt động cho vay DA T mang lại, hoạt động cho vay có an toàn và hiệu quả, NHTM phải có quy trình cho vay hợp lý và chặt chẽ. Quy trình cho vay gồm 3 bước chính sau:

- Kiểm tra, thẩm định trước khi cho vay
- Theo dõi cho vay và kiểm tra việc sử dụng vốn vay trong thời hạn cho vay
- Xử lý, thu hồi sau khi cho vay

Ba giai đoạn trên là quá trình quản lý cho vay, mỗi giai đoạn đều có những nội dung chi tiết riêng. Tuy nhiên, khoản vay tốt nhất là khoản vay đúng và lãi đúng hạn, hiệu quả và tiết kiệm là những tiêu chí của thẩm định trước khi cho vay. Đó là ngân hàng phải xem xét, phân tích, đánh giá một cách khách quan và toàn diện nội dung cơ bản, những rủi ro tiềm ẩn và hiệu quả của doanh nghiệp. Có như vậy Ngân hàng mới có thể hoạt động có hiệu quả. Nếu làm tốt công tác thẩm định sẽ không chỉ mang lại hiệu quả cao cho hoạt động tín dụng, bảo đảm an toàn vốn cho Ngân hàng mà khi nhìn vào đó, các Ngân hàng, các tổ chức tài chính, tổ chức tín dụng nước ngoài sẽ an tâm hơn khi lựa chọn đầu tư vào Việt Nam thông qua các Ngân hàng trong nước, đặc biệt là các Ngân hàng TMCP. Chính các yếu tố đòi hỏi các Ngân hàng phải tiếp tục cải thiện và không ngừng nâng cao quy trình thẩm định đầu tư.

1.5. Chức năng chính của Ngân hàng Thương mại Việt Nam

Hiện nay Ngân hàng đã trở thành chủ lực và áp dụng trên 80% nhu cầu vốn cho nền kinh tế. Tín dụng ngân hàng đã vượt trội và chiếm lĩnh theo hướng tập trung cho các lĩnh vực, ngành kinh tế trọng điểm, góp phần tăng cường vai trò toàn xã hội, mang lại kết quả đáng kể trên các lĩnh vực sản xuất nông nghiệp, nông thôn và xuất khẩu.

Hiện nay chức năng chính của Ngân hàng Thương mại Việt Nam là mở rộng thị trường tài chính và phát triển. Các dự án ngày càng lớn hơn về quy mô và trình độ kỹ thuật. Điều này đòi hỏi cán bộ nhân viên ngoài trình độ nghiệp vụ chuyên môn còn cần phải có lĩnh vực trong nhiều khía cạnh có liên quan. Một cán bộ nhân viên phải tiếp cận trong nhiều lĩnh vực kinh tế tài chính và phong phú vì họ phải nắm vững các dự án khác nhau. Trong khi đó, Việt Nam thì vì chuyên sâu nghiệp vụ chuyên môn không có nhiều. Do đó, dù tình trạng chuyên môn không cao làm nên chức năng chính của dự án. Mặc dù các Ngân hàng đã hình thành một đội ngũ cán bộ nhân viên có trình độ cao, kinh nghiệm nhưng do ngành này vẫn làm việc trong điều kiện và phương thức “cạnh tranh” áp dụng yêu cầu ngày càng cao về tính phức tạp của dự án nên làm nên chức năng chính của Ngân hàng Thương mại. Khảo sát thực tế tại một số ngân hàng trong thời gian gần đây cho thấy, vì cán bộ nhân viên Ngân hàng có tình “nội trợ” trong quá trình thực hiện tài sản thế chấp vay vốn nên lợi ích kinh doanh là có thật. Thực tế này liên quan đến các doanh nghiệp làm ăn thua lỗ, còn cán bộ Ngân hàng có tình làm sai, tạo ra những khe hở và những lợi ích. Nói một cách khác là ngân hàng trong và ngoài nước “xâu xé” vào ngân sách của Ngân hàng. Các doanh nghiệp đi vay, bản thân nhân viên Ngân hàng không có nhiều, chức năng vai trò đi vay vốn ngân hàng không vượt trội sinh lợi nhuận vốn cùn đi vay, chi phí nên chia sẻ với một số cán bộ Ngân hàng thoái hóa chi phí để hưởng lợi. Một khác, công tác giám sát của các Ngân hàng do không có chú trọng, thực hiện qua loa, có tình làm ngơ vì những sai phạm trong giao dịch Ngân hàng, cho nên mới xảy ra hiện tượng doanh nghiệp mua vay vốn thì phải lợi ích kinh doanh cho Ngân hàng. Đây chính là “cần bẻ” của họ mà dù ngân hàng cũng xúc lên án.

Thực tế, hiện nay có rất nhiều rủi ro khác nhau khi cho vay nói chung và cho vay theo Dự án nói riêng, xuất phát từ nhiều yếu tố và có thể dẫn đến việc không chi trả được

khi n h n. Do ó, quy t nh có ch p nh n cho vay hay không, các NHTM c n ph i coi tr ng vì c phân tích tín d ng nói chung và th m nh tài chính DA nói riêng. c bi t, Ngân hàng Techcombank ã c t gi m t l t ng tr ng cho vay t m c 59,8% xu ng 25,7%. Tính n cu i n m 2011, t ng cho vay và ng tr c c a Ngân hàng này cho khách hàng t 63,188 t ng, trong ó 56,8% là ng n h n. Cho vay bán l t ng cao nh t m c 63,30% lên 18,397 t ng. S d cho vay khách hàng toàn h th ng là 63,188 t ng trong ó n t lo i 3-5 là 1.777 t ng, t ng ng t l 2,80%

Hi n nay nghi p v cho vay các NHTM Vi t Nam ch y u là thông qua hình th c tài tr cho d án u t . Cùng v i s phát tri n c a n n kinh t , s l ng các d án u t gia t ng m t cách nhanh chóng nh ng không ph i d án nào c ng có hi u qu hay có kh n ng hoàn tr n cho Ngân hàng. Trong khi ó, ch t l ng th m nh d án t i các NHTM Vi t Nam ch a cao, d n n nhi u r i ro trong kinh doanh tín d ng. Vì v y, v n nâng cao ch t l ng th m nh d án luôn là m i quan tâm hàng u c a các Ngân hàng.

CHƯƠNG 2: CHI TIẾT NGÀNH M NH D ÁN U T NGÂN HÀNG TMCP QUÂN I CHI NHÁNH HU

2.1. Tổng quan về Ngân hàng TMCP Quân i Vi t Nam Chi nhánh Hu

2.1.1. Quá trình hình thành và phát triển của Ngân hàng TMCP Quân i Chi nhánh Hu

Ngân hàng TMCP Quân i (MB) chính thức thành lập và i vào hoạt động ngày 04/11/1994. Trụ sở chính của Ngân hàng tại số 21 Cát Linh, Quận Đống Đa, Thành phố Hà Nội. Website chính thức của Ngân hàng là www.mbbank.com.vn

Ngân hàng TMCP Quân i luôn vững vàng vị trí top 5 Ngân hàng có mức lợi nhuận trừ thuế cao nhất trong hệ thống Ngân hàng TMCP Việt Nam. Đây là lợi thế mà nhiều khách hàng là các cá nhân cũng như các doanh nghiệp lớn, nhỏ và vừa ưu tiên lựa chọn thành công của Ngân hàng.

Ngân hàng TMCP Quân i đã nhìn thấy trong quá trình hình thành và phát triển, tất yếu có sự tham gia và bình đẳng của các Ngân hàng thành viên khác ngoài trên thị trường tài chính Việt Nam, thì thị trường tài chính bán lẻ trong nước sẽ có sự phát triển. Vì thế Ngân hàng ngoài những Chi nhánh cấp 1, cấp 2 các thành phố lớn, các tỉnh thành đã mở rộng thêm quy mô hoạt động và thành lập thêm các Chi nhánh mới trên toàn các thành phố lớn. Toàn bộ mạng lưới phục vụ quản lý tài chính, các giao dịch của Ngân hàng như chuyển tiền, thanh toán qua thẻ, rút tiền tự động... đều được xử lý tập trung thông qua mạng lưới tự động cách nhanh chóng, thuận tiện, chính xác, an toàn và bảo mật cao.

Công ty chính của Ngân hàng TMCP Quân i gồm:

- Tổng công ty viễn thông Quân i Viettel
- Công ty vật tư công nghiệp B Quốc Phòng (GAET)
- Tổng công ty bay dịch vụ Việt Nam
- Tổng công ty xây dựng Tổng S
- Công ty Tân Cảng
- Ngân hàng Ngoại Thương Việt Nam (Vietcombank)

Công ty có trên 50% vốn góp do MB nắm giữ:

- Công ty cổ phần chứng khoán Thăng Long (TSC)
- Công ty quản lý quỹ đầu tư Chứng khoán Hà Nội (HFMI)
- Công ty quản lý nhà và khai thác tài sản (AMC)
- Công ty cổ phần địa ốc MB (MB Land)

Ngày 12/02/2007 Ngân hàng TMCP Quân đội đã chính thức khai trương Chi nhánh tại 39 trên toàn hệ thống và là Chi nhánh đầu tiên tại Thành phố Hồ Chí Minh, địa chỉ số 03 Hùng Vương.

Nhân thấy Thành phố Hồ Chí Minh là một thị trường đóng vai trò cực kỳ quan trọng của hai miền Bắc - Nam, đặc biệt là một trong những trung tâm kinh tế trọng điểm miền Trung, tốc độ tăng trưởng kinh tế bình quân giai đoạn 2000 - 2005 đạt gần 9,5%/năm, cơ cấu kinh tế đang chuyển dịch hướng sang, trong đó công nghiệp và du lịch - dịch vụ chiếm gần 78% trong GDP, nhu cầu về các sản phẩm dịch vụ Ngân hàng trong quá trình phát triển là rất lớn, vì vậy Ngân hàng đã quyết định thành lập Chi nhánh tại Thành phố Hồ Chí Minh vào ngày 12 tháng 2 năm 2007.

Vì vậy để Chi nhánh Ngân hàng TMCP Quân đội tại Thành phố Hồ Chí Minh một ngân hàng sòng phẳng, cung cấp sản phẩm, nâng cao hình ảnh của Ngân hàng tại khu vực miền Trung, giúp Ngân hàng thực hiện chiến lược phát triển “*Trở thành một Ngân hàng đô thị, hiện đại, an toàn, phục vụ tốt nhất cho các tổ chức và dân cư*”, ngân hàng giúp cho các cá nhân, doanh nghiệp có nhu cầu tiếp nhận và sử dụng các dịch vụ tài chính, Ngân hàng nỗ lực vì lợi ích.

Hiện nay Chi nhánh Hồ Chí Minh tại số 11 Lý Thường Kiệt, Thành phố Hồ Chí Minh. Mạng lưới Chi nhánh: Tổng cục Ngân hàng TMCP Quân đội Chi nhánh Hồ Chí Minh có 4 điểm giao dịch, 6 máy ATM và tổng cộng 5 điểm.

- Chi nhánh Hồ Chí Minh tại 11 Lý Thường Kiệt, Thành phố Hồ Chí Minh
- Phòng giao dịch Nam Việt Đông tại 109 Phạm Văn Đồng, Thành phố Hồ Chí Minh
- Phòng giao dịch Bắc Trường Chinh tại 67 Đinh Tiên Hoàng, Thành phố Hồ Chí Minh
- Phòng giao dịch Nam Trường Chinh tại 03 Hùng Vương, Thành phố Hồ Chí Minh

Ngân hàng TMCP Quân đội Chi nhánh Hồ Chí Minh đã gặp rất nhiều khó khăn trong những ngày đầu thành lập, bởi lý do là một trong những Ngân hàng TMCP đầu tiên có

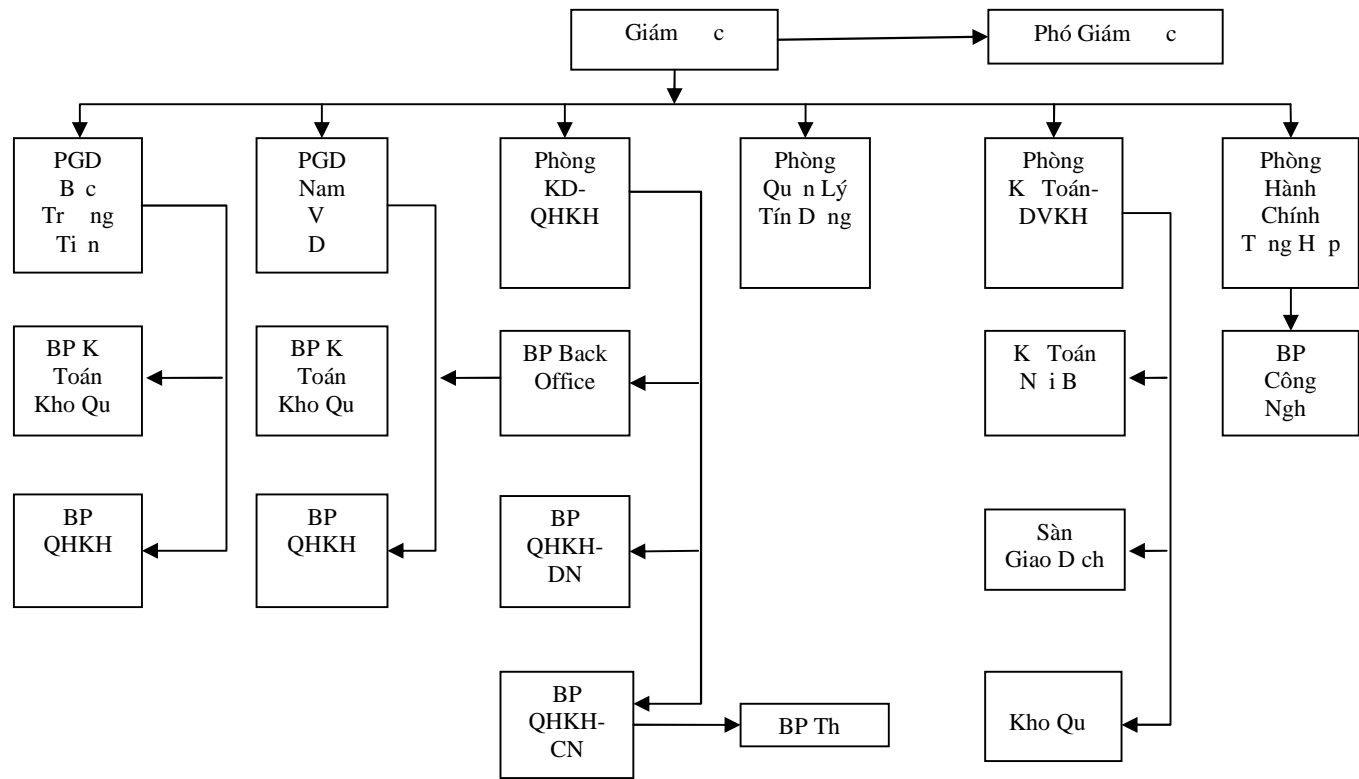
m t trên à bàn Th à Thiên Hu , thêm vào ó là tâm lý e ng i tr c nh ng s thay i c a ng i dân Hu , tr c ây h ch quen giao d ch v i các NHTM qu c doanh, ho c th m chí không mu n ti p xúc v i ngân hàng. M c dù v y, b ng n ng l c và nh ng chính sách khách hàng c a mình, ã tháo g c nh ng khó kh n ban u, t o c hình nh t t p trong lòng ng i dân Hu . V i i ng nhân l c tr , tinh thông v nghi p v , quan tâm nhi u h n v i t ng khách hàng cá nhân, t n trong ph c v i t ng doanh nghi p, mang n cho khách hàng nh ng gi i pháp tài chính – ngân hàng khôn ngoan v i chi phí t i u và s hài lòng m m ãn.

Có th nói hi n nay Ngân hàng TMCP Quân i Chi nhánh Hu ã tr thành m t trong nh ng ngân hàng có uy tín trên à bàn t nh. Tuy v y, ch a b ng lòng v i k t qu t c, Chi nhánh Hu luôn c g ng hoàn thi n d ch v hi n có nh m áp ng nhu c u ngày càng cao c a khách hàng, ng th i t o à cho s phát tri n và h i nh p v i các n c trong khu v c và qu c t . t c i u ó, Ngân hàng luôn chú tr ng n vi c phát tri n ngu n nhân l c, áp d ng công ngh m i và m r ng th tr ng.

2.1.2. C c u t ch c và nhân s c a Ngân hàng TMCP Quân i Chi nhánh Hu

2.1.2.1. C c u t ch c b máy qu n lý Ngân hàng TMCP Quân i Chi nhánh Hu

B máy qu n lý t i Chi nhánh c t ch c khá g ng theo mô hình tr c tuy n ch c n ng, v a m b o tính linh ho t trong qu n lý ng th i v a m b o ti t ki m chi phí. B máy t ch c c a Ngân hàng TMCP Quân i Chi nhánh Hu c th hi n qua s sau:



S 1: C c u t c h c b máy c a Ngân hàng TMCP Quân ì Chi nhánh Hu

(Ngu n: Phòng hành chính – T ng h p)

2.1.2.2. Chức năng và nhiệm vụ của các phòng ban

➤ Ban lãnh đạo

- Chịu trách nhiệm quản lý chung hoạt động kinh doanh của Ngân hàng TMCP Quân Chi nhánh Huế
- Trực tiếp chỉ đạo và điều hành công tác tổ chức, cán bộ, công tác đào tạo cán bộ, tham mưu cho Tổng Giám đốc về việc mở rộng mạng lưới chi nhánh.

➤ Phòng tổ chức hành chính – Tổng hợp

- Trực tiếp tham mưu cho ban giám đốc các vấn đề liên quan đến chức năng nhiệm vụ các phòng.
- Quản lý điều hành, phân công nhiệm vụ cho các nhân viên thuộc quy định quản lý.

➤ Bộ phận công nghệ thông tin

- Quản trị hệ thống máy móc thiết bị tại chi nhánh.
- Hỗ trợ kỹ thuật vận hành hệ thống Ngân hàng.

➤ Phòng quản lý tín dụng

- Tham mưu cho Giám đốc trong công tác quản lý tín dụng: chính sách, chế độ, quy trình tín dụng, báo lãnh, ghi nhận tín dụng, quản lý và xử lý nợ xấu
- Giám sát tình hình thực hiện công tác tín dụng tại chi nhánh, giúp việc cho Giám đốc, phòng kinh doanh trong các vấn đề pháp lý liên quan đến hoạt động tín dụng
- Tổng hợp, lập các báo cáo phục vụ cho công tác quản trị, điều hành, xây dựng chỉ tiêu, kế hoạch, ghi nhận tín dụng. Xây dựng kế hoạch kinh doanh hàng tháng và giao kế hoạch kinh doanh cho các phòng ban.

➤ Phòng KD – QHKK

- Nghiên cứu, xây dựng các chính sách khách hàng tín dụng, thẩm định và xử lý cho vay các khoản vay, thực hiện xuyên theo dõi kiểm tra, kiểm soát việc sử dụng vốn vay và thu nợ vốn vay. Thực hiện phân tích hoạt động kinh doanh của các khoản vay vốn

➤ Phòng kế toán và dịch vụ khách hàng

- Bao gồm bộ phận kế toán nội bộ, sàn giao dịch và kho quỹ. Trực tiếp thực hiện công tác kế toán nội bộ, thanh toán và cung cấp các dịch vụ Ngân hàng cho khách hàng. Kho

quy trình hiện các nghiệp vụ thu và phát triển tín dụng theo quy định của Giám đốc hoặc người ủy quyền.

➤ *Các phòng giao dịch*

Hoạt động chi nhánh ngân hàng vi quy mô nhỏ, chủ yếu quản lý và điều hành của chi nhánh.

2.1.2.3. Tình hình nhân sự

Năm 2011, ngân hàng có 53 nhân viên bao gồm 23 nam và 30 nữ. Tỷ lệ nam chiếm 43,4% và nữ chiếm 56,6%. Năm 2012, số nhân viên tăng lên 12 người tăng 22,64%. Như năm 2013, số nhân viên lại giảm 2 người giảm 13,08%. Nhìn chung tỷ lệ nữ luôn luôn chiếm cao hơn tỷ lệ nam. Lý do chính là đặc điểm công việc, nhân viên giao dịch viên, chuyên viên tư vấn. Các nhân viên của bộ phận này thường xuyên tiếp xúc với khách hàng. Chính vì vậy nên cần số nhân viên khéo léo.

Về trình độ học vấn, năm 2011 ngân hàng có 53 nhân viên trong đó tỷ lệ đại học và trên đại học chiếm 96,23%. Năm 2012, mặc dù số lượng nhân viên tăng thêm 12 người nhưng tỷ lệ đại học và trên đại học chiếm tỷ lệ cao là 98,46%. Qua năm 2013 số lượng nhân viên giảm 2 người nhưng tỷ lệ trình độ đại học và cao hơn vẫn chiếm mức rất cao.

Điều kiện công tác trong ngân hàng năm qua, chi nhánh không ngừng đầu tư, bồi dưỡng cho cán bộ, nhân viên trình độ nâng cao nghiệp vụ và trình độ quản lý công nhân viên công nhân tranh của mình. Nhờ vậy mà Chi nhánh đã có những bước tiến trong hoạt động kinh doanh trong thời gian vừa qua, và từng bước khẳng định vị thế của mình trong lĩnh vực Ngân hàng.

Bảng 1: Nguồn nhân lực của Ngân hàng TMCP Quân đội Chi nhánh Hưng Hải giai đoạn 2011- 2013

Chỉ Tiêu	2011		2012		2013		2012/2011		2013/2012	
	SL (Ng i)	CC (%)	SL (Ng i)	CC (%)	SL (Ng i)	CC (%)	SL (± Ng i)	TL (± %)	SL (± Ng i)	TL (± %)
Tổng cán bộ	53	100	65	100	63	100	12	22,64	-2	-3,08
1. Phân loại theo trình độ										
a. Đại học và trên đại học	51	96,23	64	98,46	57	90,48	13	22,50	-7	-10,94
b. Cao đẳng và Trung cấp	1	1,89	1	1,54	3	4,76	0	0	2	200,00
c. Phổ thông	1	1,89	0	0	3	4,76	-1	-100,00	3	300,00
2. Phân theo giới tính										
a. Nam	23	43,40	32	49,23	30	47,62	9	39,13	-2	-6,25
b. Nữ	30	56,60	33	50,77	33	52,38	3	10,00	0	0

(Nguồn: Phòng tổ chức hành chính – Tổng hợp)

2.1.3. Tình hình hoạt động kinh doanh của Ngân hàng TMCP Quân đội Chi nhánh Hưng Yên giai đoạn 2011 – 2013

2.1.3.1. Tình hình tài sản và nguồn vốn

Dựa vào bảng 2 dưới đây có thể thấy các tài sản và nguồn vốn của Ngân hàng TMCP Quân đội Chi nhánh Hưng Yên trong giai đoạn 2011 – 2013 đã tăng lên liên tục. Có một số kết quả như vậy là do quá trình thực hiện tốt những biện pháp nâng lãi suất huy động nhằm huy động nguồn vốn nhàn rỗi trong dân cư khi mức lãi suất và mức biện pháp khác nên tài sản và nguồn vốn đã tăng lên một cách đáng kể.

➤ Xét về mặt tài sản

Chỉ số sinh lợi và trả nợ liên quan trong tổng tài sản là khoản cho vay khách hàng. Năm 2011 Ngân hàng cho vay 355.258 triệu đồng, chiếm 44,7% trong tổng tài sản vì cho vay là hoạt động kinh doanh tạo ra nguồn thu nhập chính cho Ngân hàng. Mặc dù trong thị trường cạnh tranh khốc liệt của các Ngân hàng, song cuối năm 2012 trả nợ cho vay tăng, đạt 427.562 triệu đồng, chiếm 51,4% trong tổng tài sản, năm 2013 tăng, đạt 452.118 triệu đồng, chiếm 53,7% trong tổng tài sản.

Khoản tín dụng tại Ngân hàng Nhà nước và TCTD chiếm một tỷ lệ khá cao trong tổng tài sản, tăng gần năm 2011 đạt 18,35%, trong 2 năm 2012 và 2013 đạt 17,8%.

Về tài sản cố định thì, năm 2012 so với năm 2011 tăng 24.876 triệu đồng, tăng một tỷ lệ là 22,1%; tăng lên như vậy là do nhu cầu mở rộng hoạt động kinh doanh, gia tăng số công nhân viên, nên Chi nhánh cần phải trang bị các thiết bị và máy móc nhằm đáp ứng nhu cầu của khách hàng. Năm 2013 so với năm 2012 chỉ tăng 2.776 triệu đồng, tăng một tỷ lệ là 2,1%.

➤ Xét về mặt nguồn vốn

Qua bảng số liệu, nhìn chung ta thấy nguồn vốn của Ngân hàng có sự tăng trưởng rõ rệt qua 3 năm 2011 – 2013. Cụ thể là năm 2011 tổng nguồn vốn đạt 795.008 triệu đồng; năm 2012 đạt 832.545 triệu đồng, tăng 37.537 triệu đồng một tỷ lệ là 4,7%. Năm 2013, tổng nguồn vốn đạt 842.153 triệu đồng, tăng 9.608 triệu đồng một tỷ lệ là 1,2%. Trong tổng nguồn vốn thì vốn huy động đóng góp trên 90% trong tổng nguồn vốn của Ngân hàng qua 3 năm.

Kết quả có thể thấy rõ hình ảnh nào trình quản lý và sử dụng vốn có hiệu quả của ban lãnh đạo Ngân hàng, công nhân có tinh thần làm việc nghiêm túc, vượt qua những khó khăn, thách thức so với trình độ mang lại của toàn bộ cán bộ, công nhân viên của Ngân hàng.

**Bảng 2: Tình hình tài sản và nguồn vốn Ngân hàng TMCP Quân đội Chi nhánh Huế
giai đoạn 2011 - 2013**

Chỉ Tiêu	2011		2012		2013		2012/2011		2013/2012	
	SL (Tr)	CC (%)	SL (Tr)	CC (%)	SL (Tr)	CC (%)	SL (± Tr)	TL (± %)	SL (± Tr)	TL (± %)
A. TÀI SẢN	795.008	100	832.545	100	842.153	100	37.537	4,70	9.608	1,10
1. Tiền mặt	90.445	8,86	73.325	8,80	70.114	8,30	-17.130	-18,90	-3.211	-4,40
2. Tín dụng NHNN, TCTD	145.874	18,35	148.560	17,80	150.034	17,80	2.686	1,80	1.474	0,90
3. Cho vay KH	355.258	44,70	427.562	51,40	452.118	53,70	72.304	20,40	24.556	5,70
4. Tài sản cố định	112.437	14,10	137.313	16,50	140.089	16,60	24.876	22,10	2.776	2,10
5. Tài sản có khác	90.984	11,40	45.785	5,50	29.798	3,50	-45.199	-49,70	-15.987	-34,90
B. NGUỒN VỐN	795.008	100	832.545	100	842.153	100	37.537	4,70	9.608	1,20
1. Vốn huy động	776.510	97,70	780.112	93,70	801.250	95,10	3.620	0,50	21.138	2,70
2. Vay từ NHNN và TCTD	10.128	1,30	23.620	31,70	24.783	2,90	13.492	113,20	1.163	4,90
3. Vốn và các quỹ	6.427	0,80	19.002	2,30	13.765	1,60	12.575	195,60	-5.237	-27,60
4. Tài sản nợ khác	1.943	0,20	9.811	1,20	2355	0,30	7.868	404,90	-7.456	-75,90

(Nguồn: Phòng kế toán và dịch vụ khách hàng)

2.1.3.2. Tình hình hoạt động kinh doanh của Ngân hàng TMCP Quân đội Chi nhánh Huế

Giai đoạn 2011 – 2013, kinh tế trong nước tăng trưởng chậm, lạm phát tăng cao, kinh tế vĩ mô tiêu trầm trọng; các Ngân hàng gặp nhiều khó khăn về thanh khoản và nợ xấu... Tuy nhiên Ngân hàng TMCP Quân đội Chi nhánh Huế đã không ngừng nâng cao trình độ quản lý công nghệ và phát huy tất cả các tài sản và nguồn vốn của mình, có thể tận dụng và khai thác hiệu quả, thế mạnh của mình trên thị trường. Tình hình hoạt động kinh doanh của Ngân hàng giai đoạn 2011 – 2013 có thể nhìn qua bảng 3.

Qua ba năm, ta thấy kết quả hoạt động kinh doanh của chi nhánh đang trên đà tăng trưởng, lợi nhuận có xu hướng tăng lên trong đó thu lãi từ chuyển vốn luôn chiếm tỷ trọng lớn nhất và chiếm tỷ trọng lớn thứ hai là thu lãi cho vay. Thu lãi từ chuyển vốn năm 2012 đạt 58.976 triệu đồng tăng 7.722 triệu đồng hay 15.07% so với 2011. Năm 2013 thu lãi từ chuyển vốn lên tới 65.204 triệu đồng tăng 13.95 triệu đồng hay tăng 23,65% so với năm 2012. Thu lãi cho vay năm 2012 đạt 45.231 triệu đồng tăng 1.715 triệu đồng hay tăng 2,7% so với năm 2011. Năm 2013 thu lãi cho vay đạt 48.020 triệu đồng tăng 4.504 triệu đồng hay tăng 9,96% so với năm 2012. Số tăng liên tục của thu lãi từ chuyển vốn và thu lãi cho vay cho thấy tình hình hoạt động cho vay của chi nhánh đang hoạt động rất tốt.

Khoản thu chiếm tỷ trọng thứ 3 sau nguồn thu lãi từ chuyển vốn và thu lãi vay là thu từ hoạt động dịch vụ, năm 2011 con số này chỉ là 2.805 triệu đồng và chiếm 2.84% trong tổng doanh thu nhưng sang năm 2012 con số này đã tăng lên đáng kể là 6.952 triệu đồng chiếm 6.17% trong tổng doanh thu. Đây là kết quả của việc phát triển và mở rộng các hoạt động dịch vụ của Ngân hàng.

Về chi phí, nhìn chung chi phí của MB Huế tăng qua 3 năm. Năm 2012 tăng 13.467 triệu đồng tăng 14.4%. Sang năm 2013 chi phí có tăng cao hơn là 22.606 triệu đồng tăng 21.13%. Xét trong mặt quan trọng nhất là chi phí thu nhập, đây là các chi phí nghiệp vụ ngân hàng, hợp lý, mức độ tăng lợi nhuận cho chi nhánh.

Qua phân tích, có thể thấy cơ cấu hoạt động kinh doanh của Ngân hàng TMCP Quân đội Chi nhánh Huế khá hiệu quả, các chỉ số tăng trưởng lợi nhuận khá cao. Vì vậy, Ngân hàng cần phát huy và phát triển hơn nữa những thế mạnh sẵn có của mình có thể giúp vượt qua các trở ngại hiện nay.

**Bảng 3: Tình hình hoạt động kinh doanh của Ngân hàng TMCP Quân đội Chi nhánh Huế
giai đoạn 2011 - 2013**

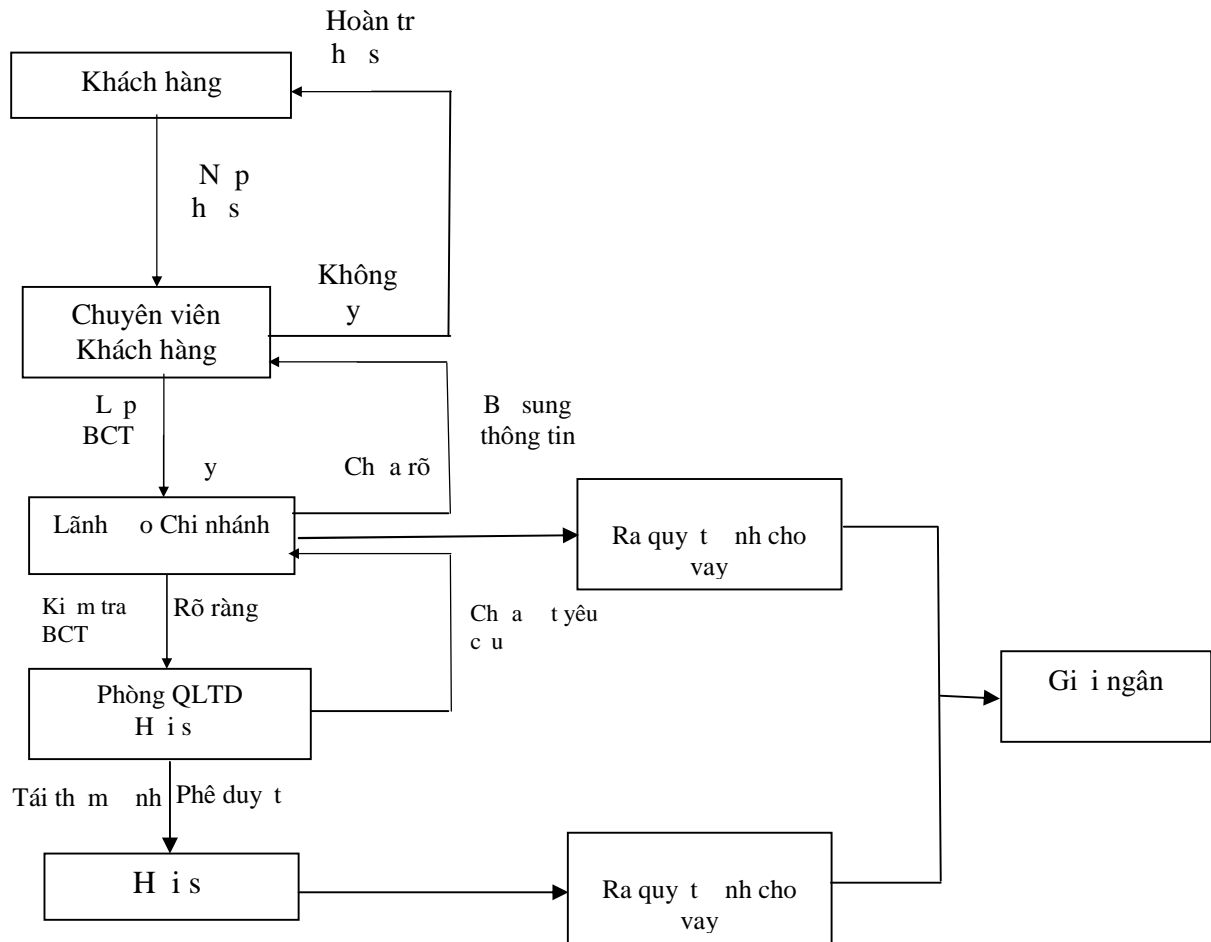
Chỉ tiêu	2011		2012		2013		2012/2011		2013/2012	
	SL	CC	SL	CC	SL	CC	SL	TL	SL	TL
	(Tr)	(%)	(Tr)	(%)	(Tr)	(%)	(± Tr)	(± %)	(± Tr)	(± %)
TỔNG DOANH THU	98.653	100	112.536	100	122.108	100	13.883	14,07	23.455	20,84
1. Thu lãi cho vay	43.516	44,11	45.231	40,19	48.020	39,32	1.715	2,70	4.504	9,96
2. Thu lãi i u chuyển v n	51.254	51,95	58.976	52,41	65.204	53,39	7.722	15,07	13.95	23,65
3. Thu d ch v ngân hàng	2.805	2,84	6.952	6,17	7.500	6,14	4.147	147,84	4.695	67,53
4. Thu khác	1.033	1,10	1.377	1,23	1.384	1,15	0.344	33,30	0.351	25,49
TỔNG CHI PHÍ	93.516	100	106.983	100	116.122	100	13.467	14,40	22.606	21,13
1. Chi tr tí n g i	51.258	54,81	65.236	60,98	69.010	59,43	13.978	27,27	17.752	27,21
2. Chi tr nhân viên	6.315	6,75	8.965	8,38	9.009	7,76	2.65	41,96	2.694	30,05
3. Chi d phòng	1.810	1,93	3.300	3,08	6.412	5,52	1.49	82,32	4.602	139,45
4. Chi khác	34.178	36,51	29.482	27,56	31.691	27,29	-4.696	-13,74	-2.487	-8,44
L I NHU N	5.092		5.553		6.125		461	9,05	572	10,30

(Nguồn: Phòng kế toán và d ch v khách hàng)

2.2. Th c tr ng công tác th m nh DA T t i Ngân hàng TMCP Quân i Chi nhánh Hu

2.2.1. ánh giá ch t l ng công tác th m nh DA T t i Ngân hàng TMCP Quân i Chi nhánh Hu

2.2.1.1. Quy trình th m nh DA T t i Ngân hàng TMCP Quân i Chi nhánh Hu



S 2: Quy trình th m nh d án u t t i Ngân hàng TMCP Quân i Chi nhánh Hu

(Ngu n: Phòng t ch c hành chính – T ng h p)

Di n ghi i quy trình

B c 1: Khách hàng có nhu c u vay v n l p H s vay v n.

B c 2: Chuyên viên khách hàng ti p nh n và ki m tra H s vay v n, sau ó xét duy t t ng h s vay v n c th c a khách hàng, n u ch a y thì hoàn tr h s .

B c 3: Sau khi ti p nh n h s y , chuyên viên th m nh ánh giá nh m c tín d ng c a d án.

B c 4: Chuyên viên th m nh ti n hành thu th p các thông tin liên quan n khách hàng và th c hi n vi c th m nh toàn di n d án và th m nh i v i khách hàng. N u h s vay v n và các báo cáo kh thi d án c a khách hàng còn thi u sót thì yêu c u khách hàng ch nh s a, b sung y .

B c 5: Chuyên viên th m nh l p BCT theo m u c a Ngân hàng r i chuy n BCT và h s vay v n kèm theo cho lãnh o phòng Qu n lý tín d ng s c chuy n cho lãnh o Chi nhánh phê duy t. N u kho n vay v t c p xét duy t c a chi nhánh (*d án vay v n trên 2 t ng*) thì h s s c chuy n lên Phòng D án H i s ti n hành Tái th m nh và s do H TD H i s , Ban T ng Giám c, các chuyên gia tín d ng phê duy t. (Xem *Quy trình tái th m nh* ph n Ph l c).

B c 6: Chuyên viên khách hàng th c hi n l p thông báo Tín d ng và g i t i khách hàng (sau khi kho n vay c c p có th m quy n phê duy t) thông báo vi c Ngân hàng TMCP Quân i ch p thu n hay không ch p thu n kho n vay c a khách hàng, các i u ki n kèm theo và các h s khách hàng c n b sung. Các kho n vay c ch p thu n s c ký k t h p ng và s ti n hành gi i ngân theo các i u ki n ã ký.

Hi n nay, Ngân hàng TMCP Quân i Chi nhánh Hu là Ngân hàng c ánh giá cao v công tác th m nh cho vay i v i các DA T không nh ng v quy trình th m nh mà còn v th t c ti n hàng nhanh chóng, chính xác, m o hi u qu s d ng v n. Theo báo cáo c a Phòng Qu n lý tín d ng v công tác th m nh DA T trong nh ng n m qua ã nh n th y r ng:

- Ngân hàng TMCP Quân i Chi nhánh Hu ã nh n c s h tr tích c c t H i s và Qu n lý tín d ng H i s có trách nhi m h ng d n các Chuyên viên tín d ng th c hi n theo úng quy trình ngay t o n u ti p nh n h s xin vay v n c a

khách hàng. Chính tác động này đã giúp Chuyên viên tín dụng thẩm tra khách hàng ngay tại giai đoạn đầu của quy trình thẩm định, góp phần làm cho công tác thẩm định trở nên hiệu quả hơn.

- Quy trình thẩm định của Ngân hàng được phân cấp một cách chi tiết từ trên xuống dưới, thống nhất chung cho toàn hệ thống Ngân hàng TMCP Quân đội, tạo điều kiện cho các Chuyên viên thực hiện chính xác và có thể kiểm tra nhanh chóng, hiệu quả nhân viên hệ số xin vay vốn của dự án. Nhờ có quy trình rõ ràng, các chuyên viên làm việc với khách hàng đều thể hiện tinh thần công bằng và minh bạch, đảm bảo hiệu suất thẩm định được ghi nhận một cách nhanh chóng.

- Những dự án xin vay vốn từ 2 tỷ đồng trở lên được trình lên Phòng dự án của Hội sở Ngân hàng TMCP Quân đội. Tại đây, công tác tái thẩm định được tiến hành chi tiết hơn, nhân viên xét đánh giá công nghệ bổ sung thêm những chi tiết sót của chuyên viên thẩm định tại Chi nhánh. Điều này đảm bảo tính khách quan và chính xác trước khi đưa ra quyết định chấp thuận vay cho dự án.

- Sự phân cấp, phân nhiệm chuyên biệt trong các bước của quy trình công nghệ ký duyệt các giấy tờ thẩm định của Ngân hàng đã có sự kiểm tra đánh giá từ nhiều phía, công tác thẩm định hệ số được thể hiện theo một tiến trình chặt chẽ, nghiêm ngặt và khoa học.

Bên cạnh những ưu điểm trong quy trình thẩm định, bản thân nó cũng mang những hạn chế nhất định.

- Những yêu cầu xin vay vốn lớn phải khi Ngân hàng cân nhắc, xem xét kỹ lưỡng mọi khâu thể hiện thẩm định. Mặt khác dự án có quy mô lớn thì phải trải qua quy trình nghiêm ngặt, đặc biệt là tái thẩm định tại Hội sở. Đôi lúc các chi nhánh liên quan phải bổ sung và chỉnh sửa cho nên khi mà bộ yêu cầu mà các cấp xét tín dụng, nên đôi lúc các chi nhánh có thể khó chịu do phải trải qua những nguyên tắc thủ tục rườm rà và có thể ảnh hưởng tới tiến độ thi công dự án.

2.2.1.2. Phương pháp thẩm định DA/T tại Ngân hàng TMCP Quân đội Chi nhánh Huế

Các phương pháp thẩm định được sử dụng trong công tác thẩm định của Ngân hàng đưa vào trong chương trình và hướng dẫn thẩm định của mình. Theo tính toán của chuyên viên tại Ngân hàng, khoảng 89% các dự án được xét duyệt theo phương pháp

pháp thẩm nh theo trình t, t c là thẩm nh t ng quát tr c và thẩm nh chi ti t sau. Chuyên viên thẩm nh c ng có th d a vào k t qu phân tích nh y xem xét tính v ng ch c c a các ch tiêu ánh giá hi u qu tài chính d án nói riêng và tính kh thi c a d án nói chung trong i u ki n bi n ng c a nhi u y u t . Có th nói ph ng pháp phân tích nh y c ng là ph ng pháp t ng i hi u qu trong thẩm nh DA T. Ngoài ra, ph ng pháp lo i tr r i ro c ng c s d ng thông qua vi c t n hành ánh giá phân lo i khách hàng, l a ch n cá nhân, t ch c làm n có hi u qu , có uy tín trong cho vay và tr n Ngân hàng t o i ng khách hàng tin c y và lâu dài, ng th i h n ch n quá h n phát sinh và tránh các r i ro gây t n th t tài s n.

Trong th c t cho th y m t s ph ng pháp c nêu trong h ng d n nh ng h u nh không c cán b th m nh s d ng, ch y u t p trung vào ph ng pháp thẩm nh trình tr , so sánh các ch tiêu và phân tích nh y.

2.2.1.3. Các n i dung thẩm nh DA T t i Ngân hàng TMCP Quân i Chi nhánh Hu

Theo các quy ch ã t ra, các d án vay v n u ph i c t n hành thẩm nh theo các n i dung quy trình m t cách y và chi ti t. Khi khách hàng có nhu c y vay v n t i Ngân hàng TMCP Quân i Chi nhánh Hu , cán b th m nh s xem xét h s pháp lý và n ng l c tài chính c a khách hàng. C n c vào các k t qu này, cán b th m nh s t n hàng thẩm nh d án d a trên các n i dung sau:

- Ki m tra h s vay v n, ánh giá khách hàng vay v n
- Thẩm nh s c n thi t ph i u t và m c tiêu c a d án
- Thẩm nh ph ng di n th tr ng c a d án
- Thẩm nh ph ng di n k thu t c a d án
- Thẩm nh ph ng di n t ch c qu n tr nhân s c a d án
- Thẩm nh ph ng di n tài chính c a d án
- ánh giá phân tích r i ro c a d án

D a trên quy trình chung mà Ngân hàng ã phân tách thành nhi u công vi c nh chia cho nhi u cá nhân cùng làm m t lúc, rút ng n th i gian thẩm nh. Các chuyên viên có s hi u bi t khác nhau v các n i dung có th th c hi n n i dung mình am hi u v a có th t c hi u qu và v a có tính chuyên môn hóa cao.

nội dung thẩm định rõ ràng, hạn chế mặt rủi ro, Ngân hàng đã đưa ra hình thức “8 tiêu chí thẩm định tín dụng (8C)” nhằm hướng dẫn chuyên viên thẩm định phân tích và đánh giá các khoản vay vốn mà cốt lõi là khả năng quản lý và khả năng sản xuất kinh doanh của khách hàng. Các tiêu chí đó là:

- ❖ Tính các ngành vay (Character)
- ❖ Khả năng vay (Capacity)
- ❖ Khả năng trả nợ (Capability)
- ❖ Dòng tiền (Cashflow)
- ❖ Vốn (Capital)
- ❖ Điều kiện hoạt động (Conditions)
- ❖ Tài sản chung (Collectability)
- ❖ Tài sản cầm bảo (Collateral)

Trong những năm qua, nội dung thẩm định DA T đã bổ sung và hoàn thiện hơn. Các hoạt động tín dụng của Ngân hàng tập trung vào vị trí thẩm định dự án này, nó không chỉ tập trung vào khía cạnh tài chính mà còn chú ý đến những khía cạnh khác của dự án, giảm rủi ro trong việc cho vay của Ngân hàng nhằm giảm thiểu.

Nội dung thẩm định DA T đã chia thành nhiều nội dung khác nhau một cách chi tiết, nhưng trên thực tế thì chỉ có khía cạnh tài chính và khía cạnh thị trường tập trung nghiên cứu nhiều nhất, trong khi các nội dung còn lại chỉ là chú trọng. Ví dụ như thẩm định khía cạnh kỹ thuật dự án, có thể do giới hạn khả năng am hiểu xây dựng, hoặc hạn chế thẩm định dựa vào thông tin do bên khách hàng cung cấp, có so sánh với các chỉ tiêu chung của Ngành, của Nhà nước nhưng thực tế chưa kiểm tra xem xét các chỉ tiêu tính toán của khách hàng chính xác như thế nào. Các nội dung thẩm định như hình thức môi trường, ảnh hưởng tác động kinh tế xã hội còn chung chung.

2.2.1.4. Kiểm tra thẩm định DA T của Ngân hàng TMCP Quân đội Chi nhánh Hưng Hải năm 2011 – 2013

Như vậy chú trọng công tác thẩm định mà trong những năm qua, chỉ tập trung thẩm định DA T nói riêng và chỉ tập trung tín dụng của Ngân hàng nói chung đã có một số kết quả rất quan trọng. Điều này đã thể hiện qua bảng 4 như sau:

**Bảng 4: Tình hình thẩm định DA T của Ngân hàng TMCP Quân
Chi nhánh Huế giai đoạn 2011 – 2013**

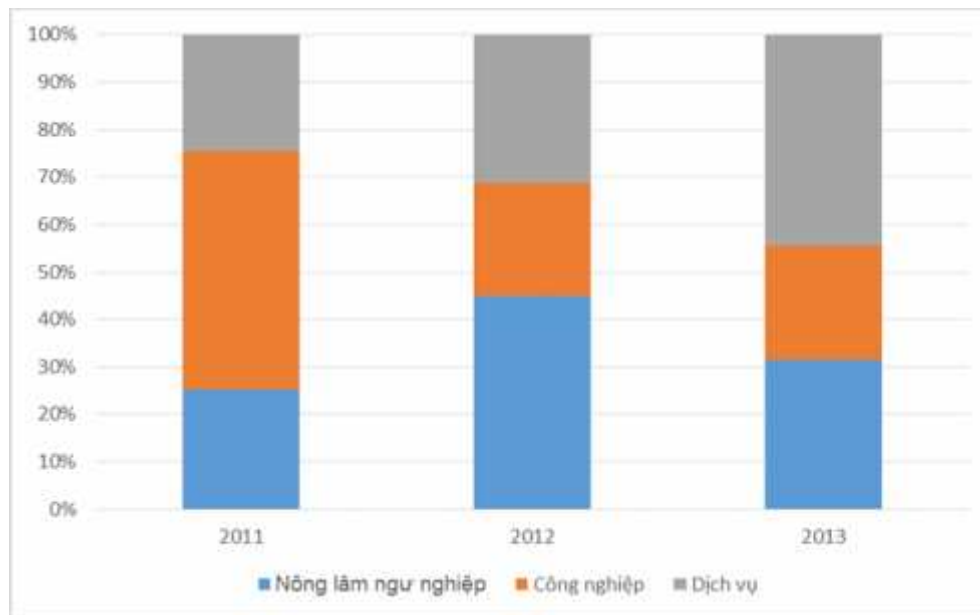
Chỉ tiêu	2011		2012		2013		2012/2011		2013/2012	
	SL (DA)	CC (%)	SL (DA)	CC (%)	SL (DA)	CC (%)	SL (± DA)	TL (± %)	SL (± DA)	TL (± %)
D án c duy t	175	92,00	198	93,71	209	93,63	23	13,14	11	5,56
D án không c duy t	15	8,00	13	6,29	14	6,37	-2	-13,33	1	7,69
D án c th m nh	190	100	211	100	223	100	21	11,05	12	5,69

(Nguồn: Phòng Quản lý tín dụng)

Qua những số liệu trên có thể thấy rằng:

- Số DA thẩm định của Ngân hàng gia tăng theo từng năm. Năm 2011, số DA là 190 thì năm 2012 tăng lên thành 211 dự án thẩm định, tăng 11,05%. Sang năm 2013 thì có 223 DA. Số DA T bất chấp cho vay chiếm 1% tổng số thẩm định chấp nhận, chỉ 6,29% so với 8%. Các DA bất chấp chỉ chủ yếu là các DA có thời gian thu hồi vốn lâu, không đáp ứng khản trương của NH, tăng nhu cầu vốn T số đúng 100% vốn vay mà không có vốn tự có hoặc vốn tự có chiếm 35% tăng nhu cầu vốn tự có. Năm 2013 là năm kinh tế khó khăn về nhu cầu sử dụng vốn. Các doanh nghiệp, chủ đầu tư đang trong tình thế “tín thoái lui nan”. Họ có nhu cầu vốn để tiếp tục hoạt động sản xuất kinh doanh nhưng không chấp nhận kết quả của công cụ đầu tư có mang lại hiệu quả trong bối cảnh thị trường đi xuống bất chấp hay không. Tuy nhiên, vì các chủ đầu tư muốn giảm nợ vay vốn thì cần các công cụ đầu tư, trong đó các dự án mbo tính khả thi và duy trì tăng lên so với năm 2012 cho thấy tín hiệu quan trọng là 5,56% tăng 11 DA.

Biểu đồ 1: Tình hình thẩm định DA/T phân theo lĩnh vực hoạt động của Ngân hàng TMCP Quân đội Chi nhánh Huế giai đoạn 2011 – 2013



(Nguồn: Phòng Quản lý tín dụng)

- Theo lĩnh vực hoạt động, Ngân hàng tập trung cho vay là Nông lâm nghiệp và Dịch vụ. Hai ngành này chiếm tỷ trọng khá lớn trong tổng số DA/T được xét duyệt cho vay. Trong tình hình khó khăn của thị trường, nhu cầu gia tăng, Ngân hàng cần nâng tính toán về cơ cấu huy động, giãn nợ, giảm mức phân lãi suất vì nhu cầu vốn tăng, góp phần giảm khó khăn cho hoạt động kinh doanh của khách hàng.

- Theo thành phần kinh tế, có thể nhận thấy rằng thành phần T nhân là khách hàng chủ yếu của Ngân hàng TMCP Quân đội Chi nhánh Huế. Nhận thấy bộ phận tín dụng trong công tác thẩm định DA/T như sau:

+ Bộ phận hoàn chỉnh phần mềm cơ sở dữ liệu đánh giá nhà đất trên bàn tay và quản lý danh mục tài sản ẩn giấu.

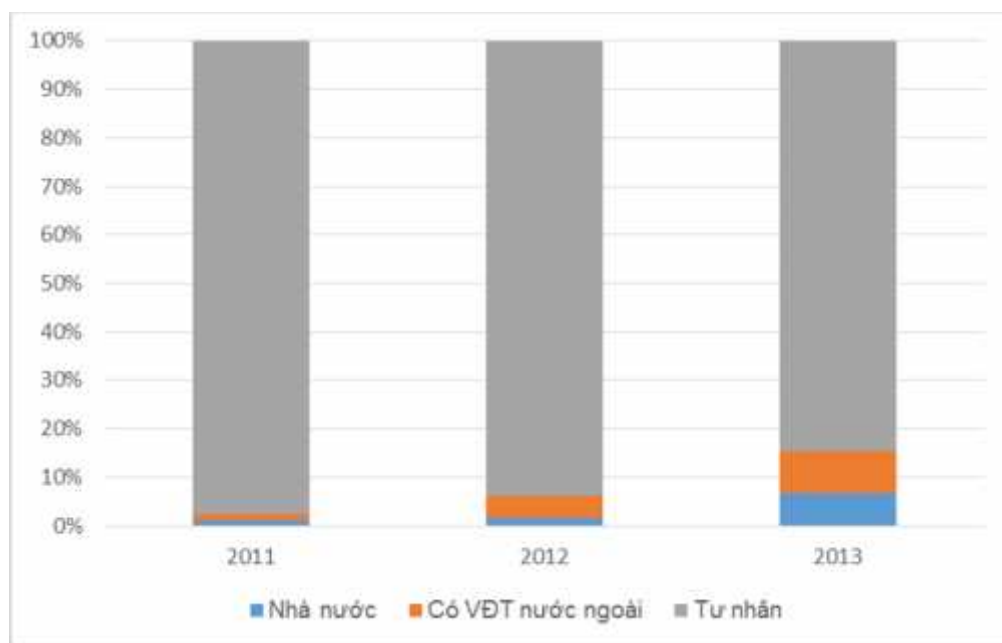
+ Ưu chu chuyển lãi suất cho vay để vì khách hàng.

+ Lên kế hoạch triển khai báo tin nội bộ về hoạt động của Chi nhánh nói chung và công tác thẩm định nói riêng, tổ chức xây dựng kế hoạch khắc phục những mặt còn hạn chế một cách kịp thời.

+ Áp dụng công nghệ thông tin để giảm thiểu thời gian tính toán trong thẩm định và xử lý thông tin.

Những ngân chủ trương công tác thẩm nh mà trong những năm qua, chủ trương thẩm nh đã nói riêng và chủ trương tín dụng của Ngân hàng nói riêng đã có những kết quả rất quan trọng. Chủ trương Ngân hàng TMCP Quân đội Chi nhánh Huế là một cách uy tín, hoạt động có hiệu quả, thu hút được các tổ chức, doanh nghiệp, cá nhân đưa vốn thành phần kinh tế vào quan hệ làm ăn.

Biểu đồ 2: Tình hình thẩm nh DA T phân theo thành phần kinh tế của Ngân hàng TMCP Quân đội Chi nhánh Huế giai đoạn 2011 – 2013



(Nguồn: Phòng Quản lý tín dụng)

2.2.1.5. Phân tích chủ trương thẩm nh DA T tại Ngân hàng TMCP Quân đội Chi nhánh Huế giai đoạn 2011 – 2013

➤ Mục đích chính xác, toàn diện của nội dung và kết luận thẩm nh

- Báo cáo thẩm nh đã đưa ra những kết luận, đánh giá rất cụ thể các nội dung yêu cầu của thẩm nh DA T. Các nội dung được trình bày rõ ràng và tuân theo nội dung, quy trình thẩm nh của Ngân hàng. Tuy nhiên, vẫn còn một số nội dung mà CBTD chưa xem xét như: chi phí sinh lời, lợi nhuận v.v.

- Công tác thẩm nh vẫn còn những hạn chế như: chủ trương:

+ Dự toán vẫn còn không chính xác: nhiều dự án tính thiếu các yếu tố cấu thành tổng mức đầu tư, thiếu hàng mức đầu tư, dẫn đến dự toán vẫn còn thiếu phần thiếu;

học có nhu cầu án tính toán suất đầu tư và chi phí đầu tư các hạng mục quá cao và đầu tư công nghệ đầu tư cao hơn nhiều so với thực tế. Điều này làm giảm hiệu quả đầu tư của các dự án.

Bảng 5: Thống kê các DA có đầu tư vào công nghệ thông tin và chi tiêu đầu tư chênh lệch so với thực tế chi tiêu DA trong giai đoạn 2011 – 2013

Chỉ tiêu	SL (ĐA)	CC (%)	2011		2012		2013	
			SL (ĐA)	CC (%)	SL (ĐA)	CC (%)	SL (ĐA)	CC (%)
DA cho vay	582	100	175	100	198	100	209	100
DA có đầu tư V-T thực hiện thực tế ngành tin đầu tư DA	103	17,70	43	24,57	33	16,67	27	13,33
DA có đầu tư vốn cao thực tế, ngành kỹ thuật vốn vay	43	7,39	0	0	16	8,08	27	13,33
DA có đầu tư vốn bình thường	436	74,91	132	75,43	149	75,25	155	73,34

(Nguồn: Phòng Quản lý tín dụng)

Theo bảng 5 thì tổng số dự án công nghệ thông tin và cho vay trong giai đoạn 2011 - 2013 có 582 dự án, trong đó có 103 dự án có đầu tư công nghệ thông tin thực tế khi nhu cầu thực tế ngành dự án gặp khó khăn về nguồn vốn, chi phí thực tế tăng. Số dự án có đầu tư vốn cao thực tế là 43 dự án đã làm lãng phí nguồn vốn.

➤ *Chi phí thẩm định*

Chi phí thẩm định ngân hàng quan tâm đến. Chi phí mua thông tin, điều tra khảo sát hiện trạng, xây dựng hồ sơ kỹ thuật lưu trữ thông tin phục vụ công tác thẩm định của Ngân hàng tính toán khá hợp lý.

Chi phí đầu tư cho thẩm định phù hợp sẽ làm nâng cao năng suất và chất lượng thẩm định, đồng thời rút ngắn thời gian thẩm định và cho ra kết quả chính xác hơn.

Nhìn chung, chi phí thẩm định tại Chi nhánh khá phù hợp, tuy nhiên vì tính toán chi phí vẫn còn sai sót, chi phí đi vào các mặt hàng dự án và kinh nghiệm của CBTD, chưa có quy trình thống nhất và chưa chuyên nghiệp trong việc này.

➤ *Thời gian thẩm định*

Thời gian thẩm định của ngân hàng quy định như sau

Bảng 6: Thời gian thực hiện các công việc trong quy trình thẩm định DA tại Ngân hàng TMCP Quân đội Chi nhánh Huế

TT	Loại công việc	Thời gian thực hiện
1	Thẩm định hồ sơ tín dụng	Tối đa 15 ngày
2	Tái thẩm định (Hội đồng)	Tối đa 5 ngày
3	Lãnh đạo phòng QLTD kiểm soát hồ sơ	Tối đa 3 ngày
4	Quy trình của lãnh đạo chi nhánh	Tối đa 5 ngày
5	Quy trình của Hội đồng tín dụng (Hội đồng)	Tối đa 10 ngày
6	Kiểm tra và xử lý nợ vay	Ít nhất 2 tháng liên tục

(Nguồn: Phòng Quản lý tín dụng)

Thời gian thẩm định nhanh sẽ rút ngắn số vòng kiểm tra để giúp khách hàng không bị bị lạc hậu, nâng cao hiệu quả kinh doanh cũng như uy tín của doanh nghiệp. Tuy nhiên ngân hàng cần cần lưu ý để đảm bảo sao cho tính nhanh chóng phải đi đôi với chất lượng thẩm định

➤ *Tỷ lệ dự án hoạt động có hiệu quả*

Công tác thẩm định của Ngân hàng TMCP Quân đội Chi nhánh Huế thực hiện khá tốt nên tỷ lệ dự án hoạt động có hiệu quả khá cao. Hiện tại các dự án thực hiện đúng với mục tiêu đề ra. Trong giai đoạn 2011 -2013 cũng có một số dự án không đạt yêu cầu như mong muốn, thẩm định thua lỗ nhưng tỷ lệ không cao.

Các dự án hoạt động kém hiệu quả, thực do một số nguyên nhân:

- Dự án không phát huy hết công suất ban đầu do thị trường tiêu thụ sản phẩm khó khăn.

- Giá nguyên vật liệu đầu vào cho sản xuất tăng nhanh so với dự kiến, trong khi giá bán không tăng dẫn đến lợi nhuận giảm đáng kể.

- V T cao h n so v i d toán nên x y ra tình tr ng d án thi u v n th c hi n trong khi ch a huy ng c ngu n b sung bù p, khách hàng khó kh n và bí v n, không m r ng c s n xu t, l i nhu n s t gi m.

B ng 7: Tình hình ho t ng SXKD c a DA T Ngân hàng TMCP Quân i Chi nhánh Hu cho vay v n giai o n 2011 -2013

Ch tiêu	SL (DA)	CC (%)	2011		2012		2013	
			SL (DA)	CC (%)	SL (DA)	CC (%)	SL (DA)	CC (%)
DA cho vay	582	100	175	100	198	100	209	100
DA có l i nhu n trên ho c úng nh d toán	466	80,07	132	75,42	165	83,33	169	80,86
DA có l i nhu n nh ng th p h n d toán	103	17,70	43	24,57	33	16,67	27	12,92
DA thua l	13	2,23	0	0	0	0	13	6,22

(Ngu n: Phòng Qu n lý tín d ng)

➤ *T l n x u các d án*

Có th nói r ng n x u luôn là m t v n làm các nhà qu n tr NHTM quan tâm hàng u. B t c NHTM nào có quy trình qu n lý ch t ch n âu thì c ng không tránh kh i các y u t r i ro nói chung và n x u nói riêng. Do ó qu n lý và h n ch r i ro là nhi m v hàng u c a các NHTM. c bi t trong ó, t l n x u chính là y u t quan tr ng ánh giá ch t l ng tín d ng c a NHTM. Nhìn vào b ng s li u v tình hình n x u qua các n m ta th y c: n m 2011 n x u ch 479 tri u ng, t ng ng 0,06% t ng d n . B c sang n m 2012, n x u là 839 tri u ng, chi m t l 0,09% t ng d n , t ng 75,16% so v i n m 2011. Có th th y trong hai n m này, t l n x u m c r t th p, ch ng t ch t l ng tín d ng c a Ngân hàng khá t t trong vi c th m nh c ng nh thu h i các kho n n , th hi n qua công tác th m nh khách hàng, cho vay úng i t ng, úng m c ích, giám sát các kho n vay m t cách ch t ch ng th i vi c thu h i n luôn c cán b tín d ng Chi nhánh quan tâm m t cách tri t . N m 2013, do ho t ng c a doanh nghi p và cá nhân g p ph i nh ng khó kh n nh t nh nên s d n t ng t bi n, t l n x u là 1,11%. So v i tình hình chung c a các NHTM khác, t l n x u c a Ngân hàng TMCP Quân i Chi nhánh Hu v n trong t m ki m soát c và th p h n so v i t l n x u c a toàn h th ng Ngân hàng TMCP Quân i tính

n tháng 12/2013 là 2,3% (*vneconomy*). Đây chính là n l c l n c a chi nhánh trong i u k i n c nh tranh gay g t c ng v i tình hình khó kh n c a n n kinh t nh hi n nay. Nh ng không d ng l i ó, Ngân hàng ã và ang tìm ra các bi n pháp phù h p nh m i u ch nh l i t l các nhóm n m t cách h p lý và m b o an toàn v n, em n ch t l ng tín d ng t t h n cho chi nhánh thông qua quy trình, n i dung c ng nh các ph ng pháp th m nh tr c khi a ra quy t nh cho vay.

B ng 8: Tình hình n x u c a c a Ngân hàng TMCP Quân i Chi nhánh Hu giai o n 2011 - 2013

Ch tiêu	VT	2011	2012	2013	2012/2011		2013/2012	
					SL	TL (± %)	SL	TL (± %)
T ng d n	Tr	818.060	985.718	978.657	167.658	20,49	7.061	-0,72
N x u	Tr	479	839	1.029	360	75,16	190	22,65
T l n x u	%	0,06	0,09	1,11		0,03		1,02

(Ngu n: Phòng Qu n lý tín d ng)

Bên c nh ó, chúng ta có th phân tích nh ng h u qu và r i ro qua các ch tiêu Doanh s cho vay, thu n và d n tín d ng, N quá h n nh sau:

➤ *Doanh s cho vay, thu n và d n tín d ng*

Trong nh ng n m qua, Ngân hàng TMCP Quân i Chi nhánh Hu ã t p trung v n huy ng th c hi n u t có tr ng i m và cho vay i v i các thành ph n, m r ng cho vay i v i t t c các doanh nghi p trong n c nh : DNTN, Công ty TNHH, Công ty C ph n.. Ngoài cho vay ng n h n, Ngân hàng còn th m nh và u t cho vay trung-dài h n áp ng ch ng trình phát tri n KTXH trên toàn t nh. V i s quy t tâm n l c, b ng nhi u gi i pháp tích c c và sáng t o, ho t ng cho vay c a chi nhánh ã v t qua nh ng khó kh n, gi v ng n nh và t i p t c phát tri n c v t c t ng tr ng và ch t l ng u t . K t qu ho t ng cho vay áng c ghi nh n, d n tín d ng t ng tr ng lành m nh và v ng ch c.

Bảng 9: Tình hình tín dụng của Ngân hàng TMCP Quân đội Chi nhánh Huế giai đoạn 2011 – 2013

Ch tiêu	2011		2012		2013		2012/2011		2013/2012	
	SL	CC	SL	CC	SL	CC	SL	TL	SL	TL
	(Tr)	(%)	(Tr)	(%)	(Tr)	(%)	(± Tr)	(± %)	(± Tr)	(± %)
Doanh số cho vay	818.060	100	985.718	100	978.657	100	167.658	20,49	-7.061	-0,72
<i>Cá nhân</i>	554.073	67,73	602.741	61,15	571.605	58,41	48.668	8,78	-31.136	-5,17
<i>T chức kinh tế</i>	263.987	32,27	382.977	38,85	407.052	41,59	118.990	45,07	24.075	6,29
Doanh số thu nợ	817.581	100	984.879	100	947.964	100	167.298	20,49	-8.015	-0,81
<i>Cá nhân</i>	553.898	67,75	601.902	61,11	570.819	58,43	48.004	8,67	-31.183	-5,18
<i>T chức kinh tế</i>	263.683	32,25	382.977	38,89	406.145	41,57	119.294	45,24	23.168	6,05
D nợ cho vay	607	100	739	100	1.693	100	132	21,75	954	129,09
<i>Cá nhân</i>	298	49,09	739	100	786	46,63	441	147,99	50	677
<i>T chức kinh tế</i>	309	50,91	0	0	907	55,57	-309	-100	907	-

(Nguồn: Phòng Quản lý tín dụng)

- Doanh số cho vay

Năm 2012 là năm hoạt động tín dụng khá tốt của NHQ Chi nhánh Huế. Khách hàng chủ yếu là các cá nhân và tổ chức. Doanh số cho vay trong năm này tăng vượt trội so với năm 2011, tăng 118.990 triệu đồng. Bên cạnh sang năm 2013, tình hình khó khăn của nền kinh tế đã dẫn đến việc thắt chặt các doanh nghiệp, chủ yếu là các doanh nghiệp có tình hình "tín dụng thoái lui nghiêm trọng". Hiện có nhu cầu vay vốn từ các tổ chức hoạt động sản xuất kinh doanh, nông nghiệp và ngư nghiệp để đầu tư các công cụ đầu tư có mang lại hiệu quả trong bối cảnh thị trường hiện nay. Doanh số cho vay của các NHTM nói chung và NHQ nói riêng đều tăng nhưng không phải là tình hình tốt. Tuy nhiên, NHQ đã biết cách lựa chọn những khách hàng tiềm năng, thẩm định nội dung các dự án đầu tư có mang lại hiệu quả an toàn và hay không, nhằm tối ưu hóa lợi ích kinh doanh cho các doanh nghiệp. Như vậy, NHQ Chi nhánh Huế luôn là điểm tin cậy của ông chủ các TCKT-XH. Các hình thức vay dài hạn như cho vay tín chấp lên đến 407.052 triệu đồng, chiếm 41,59% trong các doanh số cho vay của năm. Doanh nghiệp và cá nhân vay vốn để đầu tư và lợi nhuận cao rất nhiều lần so với những cách thức khác, mặc dù rủi ro rất cao nhưng càng nhiều rủi ro thì lợi nhuận càng nhiều. Khi có sự bình ổn nền kinh tế, Ngân hàng bắt đầu chuyển hướng thay đổi phương thức kinh doanh sao cho phù hợp. Quan tâm đến doanh số cho vay trung và dài hạn có thể là chỉ số để đánh giá các chỉ số của Ngân hàng nhằm sử dụng và nắm bắt cách tiếp cận trong thị trường dài hạn.

- Doanh số thu nhập

Trên thực tế, các cá nhân vay vốn ngoài mục đích nhu cầu tiêu dùng, mua sắm hàng hóa nhà cửa, họ còn sử dụng vốn vay nhằm mục đích phục vụ sản xuất kinh doanh nhỏ, kinh doanh gia đình. Do vậy, tuy chiếm số lượng nhỏ trong các doanh số khách hàng phân theo thành phần kinh tế nhưng lợi nhuận khách hàng cá nhân lại có khoản thu nhập rất cao, mang lại hiệu quả an toàn sử dụng vốn và nhìn chung qua ba năm, doanh số thu nhập của khách hàng cá nhân luôn lớn hơn so với doanh thu của khách hàng là các tổ chức. Cuối năm 2011, doanh số thu nhập của khách hàng cá nhân là 67,74% trong khi tỷ lệ này của khách hàng tổ chức là 32,26%, năm 2012 tỷ lệ doanh số thu nhập của khách hàng cá nhân và tổ chức lần lượt là 61,12% và 38,88%. Riêng năm 2013, nền kinh tế lạm phát bùng nổ Chính phủ phải giảm lãi suất trong lưu thông,

ít người cá nhân và tổ chức sử dụng trực tiếp khó khăn chung về tình trạng khan hiếm vốn. Tâm lý e ngại khi quy tập vay vốn của ngân hàng chủ yếu dựa trên sự không tin tưởng của khách hàng vào ngân hàng, không chỉ doanh nghiệp cho vay mà còn cả doanh nghiệp của Ngân hàng. Trong năm này, doanh nghiệp của khách hàng tổ chức đạt 406.145 triệu đồng, chiếm 41,57%. Tổng doanh nghiệp của năm 2013 giảm 0,81% so với năm 2012.

- Dấn tiến đáng

Huấn luyện các NHTM hiện nay đều có những hình thức chung là Ngân hàng bán lẻ, với các phân loại ngân hàng trung dài hạn theo từng giai đoạn khác nhau nhằm hạn chế rủi ro về mặt tài chính khi thị trường có sự biến động. Dấn tiến cho vay cá nhân chiếm tỷ lệ lớn và biến động tăng liên tục so với dấn tiến cho vay TCKT-XH. Năm 2012 không còn bất cứ khoản nợ bất chấp, doanh nghiệp nào tính đến hết tháng 12 của năm. Tuy nhiên bước sang năm 2013, các doanh nghiệp gặp khó khăn trong việc tiêu thụ sản phẩm, dẫn đến thu nhập của ngành công nghiệp công nghiệp lao động không tăng. Điều này làm cho ngân hàng không ngừng tăng các dấn tiến khách hàng cá nhân hay doanh nghiệp, giá trị này liên tục tăng lên đến 907 triệu đồng, cao hơn rất nhiều lần so với các năm trước.

➤ Tình hình nợ quá hạn

Mặc dù trong ba năm qua NHQ Chi nhánh Huế có tỷ lệ nợ quá hạn đạt chỉ tiêu an toàn cho phép, nhưng trong các khoản nợ chưa thanh toán còn một số khoản có khả năng phát sinh nợ quá hạn. Đó là những khoản nợ mà người vay thanh toán không đúng kế hoạch, kể cả khoản vay thay thế (chuyển giao hạn các khoản cho vay ngắn hạn thành cho vay trung hạn), yêu cầu gia hạn nợ kém hiệu quả (không trả các khoản).

Trong những khoản nợ quá hạn, một số khoản nợ khó đòi đã được bù đắp bằng quỹ phòng rủi ro (Các khoản nợ này được theo dõi giám sát). Mặc dù đã tích cực công tác khách hàng trên, nhưng NHQ Chi nhánh Huế vẫn chưa kiên quyết xử lý thu hồi những khoản nợ này.

**Bảng 10: Các nhóm n phân theo t ng d n c a NHQ Chi nhánh Hu
giai o n 2011 - 2013**

Ch tiêu	2011	2012	2013	2012/2011		2013/2012	
				SL (± Tr)	TL (± %)	SL (± Tr)	TL (± %)
T ng d n	818.060	985.718	978.657	167.658	20,49	-15.061	-0,72
N nhóm 1 (n tiêu chu n)	817.581	984.879	955.921	167.298	20,46	-28.958	-2,94
N nhóm 2 (n c n chú ý)	0	0	395	0	0	395	-
N nhóm 3 (n đ i tiêu chu n)	479	839	927	360	75,16	88	10,49
N nhóm 4 (n nghi ng)	0	0	102	0	0	102	-
N nhóm 5 (n có kh n ng m t v n)	0	0	0	0	0	0	0
N quá h n	479	839	1.424	360	75,16	585	69,73
N x u (n nhóm 3+4+5)	479	839	1.029	360	75,16	190	22,65

(Ngu n: Phòng Qu n lý tín d ng)

Nghiên cứu tất cả các nhóm nợ trong bảng 10, nhóm 3 (nội tiêu chuẩn) luôn chiếm tỷ lệ cao nhất. Nguyên nhân chính là tỷ lệ nợ xấu của Ngân hàng trong năm 2011 và năm 2012. Sang năm 2013, nhóm nợ này tăng vượt 839 lên 927 triệu đồng, cùng theo đó là sự gia tăng của nhóm 2 (nội chú ý) và nhóm 4 (nợ nghi ngờ). Nâng tổng nợ quá hạn của năm lên 1.424 triệu đồng, tăng 69,73% so với năm 2012. Nguyên nhân chính dẫn đến sự gia tăng này là ảnh hưởng của khủng hoảng kinh tế và lạm phát cao của Việt Nam hiện nay khiến cho một bộ phận khách hàng không có khả năng trả nợ. Nhìn chung, nếu xét trong các cuộc kiểm toán thì giai đoạn này, nhóm 5 (nợ có khả năng mất vốn) luôn bằng 0, đây cũng là điều đáng mừng vì NHQ Chi nhánh Huế nói chung và các chuyên viên thẩm tra nói riêng. Tuy nhiên, các khoản vay phi chính thức hiện nay của Ngân hàng vẫn cần thu hồi, đảm bảo an toàn vốn.

Nhìn chung: Chất lượng tín dụng là kết quả hoạt động của nhiều yếu tố trong đó có quá hạn và nợ xấu là yếu tố ảnh hưởng trực tiếp và cơ bản nhất. Tuy còn một số tồn tại và hạn chế nhưng Ngân hàng TMCP Quân đội Chi nhánh Huế vẫn đảm bảo kinh doanh có hiệu quả, kịp thời xử lý các rủi ro, nâng cao và khẳng định vai trò của mình trong sự cạnh tranh gay gắt của nền kinh tế thị trường, góp phần phát triển kinh tế địa phương, thực hiện tốt các chính sách tín dụng, đẩy lùi lạm phát, góp phần chuyển đổi cơ cấu kinh tế đất nước theo hướng CNH-HĐH. Tuy nhiên, ngân hàng vẫn cần tồn tại trên cơ sở xem xét nghiêm túc có những biện pháp gì quy tụ hiệu lực nhằm nâng cao hơn nữa chất lượng hoạt động tín dụng của Ngân hàng TMCP Quân đội Chi nhánh Huế nói riêng và hệ thống NHTM Việt Nam nói chung.

2.2.2. Phân tích trình bày báo cáo tài chính của Ngân hàng TMCP Quân đội Chi nhánh Huế

D án “ Đầu tư xây dựng khách sạn Tiba Hotel”

2.2.2.1. Giới thiệu về khách hàng

Tên khách hàng: Công ty Cổ phần Khách sạn Tiba

Địa chỉ doanh nghiệp: Bà Nguyễn Thị Sáng. Chức vụ: Giám đốc

Trụ sở công ty: Vĩnh Ninh, thành phố Huế, tỉnh Thừa Thiên Huế

Điện thoại: 054.2521123. Fax: 054.252453

Vn i ul ng ký: 1.500.000.000 ng

Ngành ngh kinh doanh: Kinh doanh vn chuy n khách du l ch, kinh doanh l u trú du l ch (khách s n), nhà hàng, d ch v n u ng ph c v l u ng, kinh doanh l hành, d ch v t m h i, massage và các d ch v t ng c ng s c kh e t ng t .

Gi y ch ng nh n ng ký kinh doanh s 3103000675 do S KH& T t nh Th a Thiên Hu c p ngày 17/11/2010

2.2.2.2. Quan h v i Ngân hàng TMCP Quân i và các t ch c tín d ng khác

Th i i m b t u quan h tín d ng v i Ngân hàng TMCP Quân i Chi nhánh Hu : ây là l n u tiên có quan h tín d ng v i Ngân hàng.

2.2.2.3. Tình hình th m nh khách hàng vay v n

➤ ánh giá t cách pháp nhân và n ng l c pháp lý

B ng 11: Thành ph n Công ty C ph n Khách s n Tiba

Tên c ông	S c ph n	Giá tr góp v n (tri u ng)	T l góp v n
Hu nh Ng c An	10.000	1000	66,67%
Nguy n Th S ng	5.000	500	33,33%

(Ngu n: Phòng Qu n lý tín d ng)

Trên ây là t t c thành viên sáng l p c a Công ty, h u có y n ng l c hành vi nhân s và n ng l c pháp lý. Nên công ty c thành l p h p pháp và có y n ng l c pháp lý.

➤ ánh giá mô hình t ch c, b trí lao ng c a doanh nghi p

Hi n t i, mô hình t ch c c a Công ty ang r t n gi n. Ch bao g m 2 thành viên c ông sáng l p ng th i là thành viên h i ng qu n tr . Trong ó, ông Hu nh Ng c An gi ch c v ch t ch H QT, bà Nguy n Th S ng c b u nhi m làm Giám c i u hành Công ty.

ây là n v m i thành l p và ang trong giai o n u t d án, do ó Công ty ch a tuy n d ng nhân viên ngo i tr m t b o v theo dõi vi c th c hi n d án. Ông An ch u trách nhi m chính trong vi c i u hành thi công th c hi n d án. Khi d án i vào ho t ng trong giai o n u d tính s l ng nhân viên là kho ng 30 ng i.

➤ *ánh giá năng lực quản trị và hành vi của ban lãnh đạo*

Các thành viên công ty, trong đó có thành viên Hội đồng quản trị hiện tại đều là những người có kinh nghiệm lâu năm trong kinh doanh và trong quản lý:

- Bà Nguyễn Thị Sơn, chủ tịch HĐQT Công ty hiện là Giám đốc Công ty Cổ phần FCI. Đây là một công ty lớn hoạt động chính trong lĩnh vực sản xuất men frit cung cấp cho các Công ty sản xuất gạch men và một số lĩnh vực khác. Bà Sơn đã có trên 8 năm kinh nghiệm làm việc với trình độ là Thạc sĩ Quản trị kinh doanh. Trước đây bà là trưởng phòng Kế hoạch Công ty men Frit Huế. Có thể nhận thấy rằng năng lực và hành vi quản lý của ban lãnh đạo tốt.

➤ *ánh giá tình hình hoạt động kinh doanh của khách hàng*

Đây là khách hàng mới thành lập và đang trong giai đoạn đầu đầu tư nên chưa có cơ sở đánh giá tình hình hoạt động kinh doanh của khách hàng.

2.2.2.4. *Giới thiệu dự án*

- Tên dự án: Dự án xây dựng khách sạn Tiba

- Chủ đầu tư: Công ty Cổ phần Khách sạn Tiba

- Loại hình dự án: Đầu tư xây dựng mới

- Địa điểm đầu tư: Vinh Ninh, thành phố Huế, thành phố Huế

- Sản phẩm đầu tư: Khách sạn cung cấp dịch vụ lưu trú và dịch vụ bổ sung

- Tổng vốn đầu tư: 8.529.425.000 đồng. Trong đó:

+ Vốn tự có: 2.200.000.000 đồng

+ Vốn vay: 6.329.425.000 đồng

- Hình thức đầu tư: Đầu tư xây dựng mới

- Quy mô dự án: Dự án đầu tư xây dựng và quy mô một khách sạn 2 sao, mang chất lượng phục vụ 3 sao với 34 phòng.

➤ *Nhu cầu của khách hàng*

- Số tiền vay: 6.329.425.000 đồng

- Thời gian vay: 96 tháng. Trong đó, thời gian ân hạn gốc: 18 tháng, ân hạn lãi 9 tháng.

- Lãi suất vay: 1,3%

- Mục đích: thực hiện đầu tư dự án xây dựng khách sạn Tiba

- Hình thức trả nợ gốc lãi:
- + Trả hàng quý
- + Lãi: Nợ mới vào hàng trả lãi 6 tháng/k vào ngày 30 tháng cuối, nợ mới trả lãi 3 tháng/lần vào ngày 30 tháng cuối, các nợ mới trả theo trả lãi hàng tháng.
- Tài sản đảm bảo: Tài sản hình thành trong tương lai từ vốn vay và vốn tự có là khách sạn Tiba Hotel (bao gồm cả giá trị quy định)

2.2.2.5. Đánh giá tính khả thi, hiệu quả đầu tư

- *Kết quả thẩm định và các phương án đầu tư*
- ◆ **Hỗ trợ đầu tư**
- Trình bày với ngân hàng TDA
- Biên bản họp HĐQT và phê duyệt phương án đầu tư, vay vốn và ghi nhận vốn vay
- Quyết định số 04/VNH về việc thông qua kế hoạch đầu tư
- Giấy phép xây dựng số 82/GPXL
- Bản vẽ thi công
- Tổng dự toán công trình
- Phương án kinh doanh Tiba Hotel
- Hợp đồng chuyển nhượng quyền sử dụng đất số 788

Theo đánh giá của cán bộ thẩm định hỗ trợ đầu tư. Các hồ sơ pháp lý khác đầu tư như: Giấy chứng nhận quyền sử dụng đất, giấy chứng nhận xây dựng phòng cháy chữa cháy, các văn bản liên quan như: thuê, giao nhận thuê... sẽ bổ sung trước khi ghi nhận.

- ◆ **Vốn đầu tư và phương án đầu tư:**
- Nguồn vốn đầu tư của số ngân hàng hai nguồn chính là vốn tự có và vốn vay ngân hàng
- Nguồn vốn tự có: là phần vốn góp của các công nhân viên bao gồm 1.500.000.000 đồng, phần này đã sử dụng mua đất làm mặt bằng xây dựng (gần 1.500.000.000 đồng). Một phần vốn tự có khác của số ngân hàng trang trải các chi phí quản lý phần của các công nhân viên và thực hiện trong quá trình TDA.

- Phân v n vay ngân hàng: g m h n 6.300.000.000 s c s d ng vào vi c xây d ng, mua s m n i th t và hoàn thi n d án.

• Phân b v n u t theo t ng th i k

- Hi n t i, ph n v n t có ã c s d ng vi c mua t và trang tr i m t s chi phí ban u chu n b cho vi c th c hi n d án. Ph n v n còn l i th c hi n d án ang ngh NHQ tài tr và d tính s a vào s d ng ngay trong tháng 4.

Có th nh n th y ph ng án vay v n và phân b ngu n v n y , kh thi và h p lý.

➤ *K t qu th m nh v m t th tr ng và kh n ng tiêu th*

♦ T ng th th tr ng c a d án

Ngành d ch v du l ch là m t th m nh r t l n c a các doanh nghi p t i a ph ng Hu . V i c i m là cái nôi c a trung tâm du l ch mi n Trung, v i r t nhi u h th ng các khu du l ch và khu di tích n i t i ng c n c. Di s n v n hóa Hu phong phú c v t th và phi v t th : qu n th di tích c ô (Kinh thành Hu , L ng th m c a vua chúa Nguy n..), Chùa chi n, Danh lam th ng c nh(Sông H ng, Núi Ng , i V ng C nh, Nhà v n Hu ..), Làng Ngh , m th c, Ca Hu ..

c bi t qu n th di tích C ô Hu và Nhã nh c Cung ình ã c UNESCO ghi vào danh m c di s n v n hóa th gi i, Festival Hu c t ch c 2 n m/l n vào các ngh truy n th ng..Chính vì nh ng l i th ó, ngành d ch v du l ch luôn là m t trong nh ng ngành phát tri n r t m nh t i Hu , v i s l ng khách hàng n m h n 1,2 tri u l t, trong ó kho ng 50% l t khách n c ngoài. T c t ng tr ng s l t khách hàng n m trên 15% doanh thu t ng bình quân hàng n m trên 30%, s ngày l u trú bình quân c a khách bình quân trên 2 ngày. Doanh thu d ch v t các c s l u trú c tính t 760.200.000.000 ng.

Bảng 12: Thống kê thị trường khách du lịch đến Huế qua các năm

(VT: 1000 người)

Lượt khách	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Tổng lượt khách	470	560	663	610	760	1.050	1.230	1.300
Quốc tế	195	232	272	210	260	369	436	667,6
Nội địa	275	328	391	400	500	681	794	633,1

(Nguồn: Phòng Quản lý thị trường)

ánh giá nhu cầu hiện tại của thị trường có thể nói là rất lớn.

♦ Tình hình cung hiện tại và trong tương lai

- Tính đến nay, tổng số cơ sở lưu trú trên địa bàn Thành phố Huế là hơn 150 cơ sở với khoảng 4.500 phòng. Trong đó, đã có hơn 35 cơ sở công nhận hạng từ 1-5 sao chiếm gần 50% số phòng hiện có, 50 cơ sở công nhận tiêu chuẩn tối thiểu, như vậy đã có 58,33% số cơ sở tiêu chuẩn đón khách quốc tế. Tuy nhiên trên thực tế, các khách sạn 3 sao trở lên có thể đáp ứng các yêu cầu ngày càng cao của khách hàng trong và ngoài nước chỉ có một số ít như: Khách sạn Century Riverside (4 sao), Khách sạn La Residence Hotel (4 sao), Khách sạn Saigon Morin (4 sao), Khách sạn Hoàng Giang (4 sao), Khách sạn Hoàng Cung (5 sao)... Số các khách sạn còn lại hoạt động chủ yếu mang tính phát, chủ yếu phục vụ và xuất cơ sở vật chất còn hạn chế.

- Trong thời gian gần đây, hoạt động dịch vụ du lịch Huế sôi động hơn với các dự án du lịch đang đầu tư vào đây và các dự án nâng cấp khách sạn khác. Tuy nhiên, hiện có các khách sạn không thể đáp ứng các nhu cầu ngày càng cao về du lịch tại địa bàn Huế, đặc biệt là nhu cầu về các khách sạn 2-3 sao với chất lượng tốt, trung tâm thành phố Huế.

⇒ Cung sản phẩm đang thiếu hụt trong khi cầu đang có xu hướng gia tăng mạnh về số lượng và yêu cầu về chất lượng.

♦ Chính sách của Nhà nước, chính quyền địa phương

Chính sách của Nhà nước, chính quyền địa phương thể hiện cụ thể trong báo cáo số 01/BC-UBND ngày 05/01/2008 của UBND tỉnh Thừa Thiên Huế về các nội dung chính sau:

- Dịch vụ là ngành chủ yếu tiên phát triển. Thừa Thiên Huế trở thành một trung tâm dịch vụ lớn của cả nước. Khai thác tối đa các lợi thế về tài nguyên thiên nhiên, lịch sử và văn hóa, các trung tâm y tế chuyên sâu, trung tâm đào tạo ngành nghề, trình độ cao phát triển đa dạng các loại hình dịch vụ trình độ cao như du lịch, văn nghệ, biểu diễn chính trị văn hóa, giáo dục, y tế, khoa học công nghệ, thể thao, bảo hiểm, tài chính, ngân hàng... dịch vụ sẽ trở thành ngành kinh tế mũi nhọn thúc đẩy phát triển kinh tế xã hội. Ủy ban phát triển dịch vụ văn nghệ, nhất là văn nghệ hàng hải, hàng không, sân bay Phú Bài thành sân bay quốc tế du lịch, cảng Chân Mây thành một cảng trung tâm phân phối quốc tế, một cửa ngõ thông ra biển thuận lợi của tuyến hành lang kinh tế Đông – Tây.

- Xây dựng chiến lược tổng thể các hoạt động dịch vụ. Xây dựng các dự án, dự án khai thác và phát huy các giá trị văn hóa vật thể và phi vật thể, gắn trung tâm du lịch Huế với các tuyến du lịch hành lang Đông – Tây, tuyến du lịch “Con đường di sản”, “Con đường Hồ Chí Minh huyền thoại”... khôi phục và phát triển các làng nghề truyền thống, các lễ hội văn hóa, thể thao thể thao quần thể gia và quốc tế.

⇒ Lựa chọn du lịch, kinh doanh dịch vụ khách sạn ngành có sự quan tâm rất lớn của Nhà nước và chính quyền địa phương.

➤ Chiến lược kinh doanh và kinh doanh cạnh tranh của dự án

◆ Hình thức kinh doanh

- Xây dựng và duy trì thương hiệu “Tiba Hotel” trở thành khách sạn tiêu chuẩn 2 sao mang phong cách phục vụ tiêu chuẩn 3 sao và hàng loạt các tiêu chí khách sạn tiêu chuẩn 2 sao có nội dung đánh giá cao nhất tại Thừa Thiên Huế.

- Xây dựng thương hiệu khách sạn dựa trên các yếu tố và tiêu chí sau:

+ Tính nổi bật của khách sạn về mặt kiến trúc kết hợp phong cách hiện đại và truyền thống là nét đặc trưng của “Tiba Hotel” so với các khách sạn 2 sao lân cận và Thành phố Huế.

+ Tính nổi bật về tiện ích dịch vụ thể thao hoàn chỉnh, sang trọng và cao cấp như: hệ thống thang máy hiện đại, hệ thống công nghệ âm thanh và nổi bật về truyền hình cáp, Wifi, âm thanh nổi cùng nhiều tiện ích khác... và du khách có thể truy cập Internet miễn phí lúc mọi nơi trong khách sạn.

+ Tính nổi bật về vị trí thu hút du lịch giao thông và đặc biệt là về mặt thị trường ngoại thành quan thành phố Huế, sông Hương như là một trung tâm du lịch thành phố có con sông đẹp như sông Hương và nổi tiếng trên thế giới.

+ Đội ngũ nhân viên phục vụ chuyên nghiệp và nhiệt tình, thái độ và văn hóa

+ Chất lượng sản phẩm, dịch vụ: hoàn hảo, đa dạng và hấp dẫn

⇒ Đánh giá: hình ảnh kinh doanh rõ ràng và mang tính khách sạn.

♦ Điểm yếu khách hàng

Xuất phát từ xu hướng phát triển của ngành du lịch Huế nói chung và du lịch Thừa Thiên Huế nói riêng, vị trí trên địa bàn thành phố Huế là một trung tâm du lịch lịch sử và gia đình văn hóa có giá trị mang tầm quốc tế công nhận là di sản văn hóa thế giới và là thành phố Festival thế giới của Huế nên lượng khách du lịch rất đa dạng và phong phú. Điểm yếu khách du lịch Huế, như “Tiba Hotel” chủ yếu gồm:

- Khách du lịch công nhân là điểm yếu khách sạn tiêu chuẩn khách sạn

- Khách du lịch từ các nước Châu Á và Đông Âu như Trung Quốc, Thái Lan, Lào, Campuchia, Hàn Quốc và Đài Loan, Nga..

- Khách du lịch nhà lãnh đạo các nước trên thế giới

- Đặc biệt du khách là các ban ngành tham gia các hội nghị, hội thảo tại Thừa Thiên Huế.

⇒ Đánh giá: điểm yếu khách hàng là phù hợp

♦ Nhược điểm

- Như đã nói trên điểm yếu khách sạn khách sạn là khách du lịch công nhân nên chất lượng phục vụ khách sạn là khách nội địa và hình thức tiêu điểm khách du lịch quốc tế Huế vì mức độ du lịch truyền thống.

- Vị trí cạnh tranh (tên và địa điểm): do môi trường cạnh tranh nhà khách có thể hình thành trên thị trường và các mặt khác nên vị trí của “Tiba Hotel” là vị trí cạnh tranh với các khách sạn 2 sao hiện có tại Huế và tiếp tục cạnh tranh với các khách sạn 3 sao.

⇒ Đánh giá: nhược điểm phù hợp với khách hàng thị trường hiện tại

♦ Kế hoạch Marketing

Trên cơ sở xác định thị trường mục tiêu và các điểm yếu khách sạn khách sạn trên, triển khai kế hoạch marketing của “Tiba Hotel” qua các giai đoạn như sau:

- Giai đoạn triển khai trang: cho khách hàng là các hãng du lịch trong và ngoài nước biết về Tiba Hotel là khách sạn tiêu chuẩn 2 sao mang phong cách phục vụ tiêu chuẩn 4 sao và hàng tiêu chuẩn khách sạn tiêu chuẩn 2 sao có ngân sách tiêu dùng đánh giá cao nhất tại Thừa Thiên Huế.

- Giai đoạn đi vào hoạt động chính thức: xây dựng thương hiệu Tiba Hotel là khách sạn tiêu chuẩn 2 sao mang phong cách phục vụ tiêu chuẩn 3 sao và hàng tiêu chuẩn khách sạn tiêu chuẩn 2 sao có ngân sách tiêu dùng đánh giá cao nhất tại Thừa Thiên Huế.

♦ Chính sách giá

- Nguyên tắc xây dựng giá của khách sạn:

+ Giá sản phẩm dịch vụ của khách sạn tương xứng với chi phí và giá trị của khách sạn trên thị trường.

+ Thực hiện chính sách giá nhất quán và có tính linh hoạt hợp lý trong quá trình kinh doanh.

+ Giá cạnh tranh so với các khách sạn 3 sao trên toàn quốc

+ Chính sách giá nhằm bảo vệ hoạt động kinh doanh có hiệu quả

- Xác định giá phòng chi tiết và giá bình quân của khách sạn:

+ 2 phòng Tiba Suite

+ 16 phòng Junior Suite

+ 16 phòng Deluxe

Bảng 13: Giá các loại phòng Tiba Hotel

STT	Loại phòng	Số lượng	Soft-opening (USD/phòng)	Chuẩn (USD/phòng)
1	Tiba Suite	2	30	35
2	Junior Suite	16	22	25
3	Deluxe room	16	18	20

(Nguồn: Phòng Quản lý tín dụng)

(Giá trên chưa bao gồm: VAT 10% và phí dịch vụ 5%)

Giai đoạn bình quân Soft-opening từ 2011-2012: 20 USD

Giá phòng bình quân giai đoạn 2012 – 2013: 23 USD

Giá phòng bình quân giai đoạn 2014 – 2015: 25 USD

Giá bình quân giai đoạn 2015 – 2016: 28 USD

Và tính thêm 6% sau giá bình quân hàng năm là 15%

⇒ Đánh giá: Hiện nay, các khách sạn 2-3 sao trên địa bàn cần nói chung và địa bàn tỉnh Thừa Thiên Huế nói riêng đang có giá phòng giao động khoảng 18-70 USD, tùy theo chất lượng dịch vụ và khách hàng đang cần khách sạn. Chi tiết về so sánh giá các khách sạn như sau:

Bảng 14: Thống kê giá các khách sạn tại Huế

Tên khách sạn	Hạng (Sao)	Giá phòng (USD/êm)
Bình Minh Sunrise	2	18
Asia	3	41-102
Duy Tân	3	23-75
Festival	3	30-86
Hue Heritage	3	30
Century Riverside	4	65-184
Hạng Giang	4	58-150
Imperial	5	104-460

(Nguồn: Phòng Quản lý tín dụng)

Bảng 15: Thống kê giá các khách sạn tại một số địa bàn

Tên khách sạn	Hạng (Sao)	Tỉnh/Thành phố	Giá phòng (USD/êm)
Gold 2	2	Lâm Đồng	23
Hoa Trà	2	Hà Nội	22
Ordinary	2	Hồ Chí Minh	28
Vinh Hoàng	2	Hải An	24
Á Châu	3	Hà Nội	29
Asia	3	Hồ Chí Minh	40
Bamboo	3	Đà Nẵng	29
Hoa Sen	3	Hồ Chí Minh	26

(Nguồn: Phòng Quản lý tín dụng)

⇒ Giá cả đầu tiên là khá phù hợp với tình hình thị trường và có khả năng cạnh tranh.

♦ Các ưu điểm khác

- Nguyên vật liệu đầu vào cho nhà hàng: nguyên liệu đầu vào phục vụ cho khách sạn và nhà hàng của khách sạn được xem là dồi dào tìm kiếm và không đòi hỏi nhu cầu nguyên liệu của các ngành sản xuất khác.

- Nhân lực: khách sạn được xây dựng tại trung tâm thành phố Huế, do đó nguồn nhân lực được cung cấp dồi dào.

➤ *Kết quả đánh giá, nhận xét các nội dung về phương diện kinh thu*

♦ Địa điểm xây dựng: được đầu tư xây dựng trên trung tâm thành phố Huế. Vị trí này có thể mang đến lợi ích sông Hương và thu hút du khách tham quan thành phố.

♦ Quy mô đầu tư: Đầu tư xây dựng trên khu đất có diện tích 200 mét vuông, cao tầng với 34 phòng ngủ, 1 nhà hàng chính, 1 quầy bar và các dịch vụ kèm theo như quầy lễ tân, phòng hành, bán hàng lưu niệm...

♦ Công nghệ, thiết bị, quy mô, giải pháp xây dựng: công nghệ thiết bị hiện đại và chi phí đầu tư đầu tiên là những thiết bị hiện đại và có chất lượng tốt nhất để áp dụng xây dựng các công trình.

♦ Khả năng tác động môi trường, phòng cháy chữa cháy, các biện pháp phòng ngừa an toàn: các vấn đề về phòng cháy chữa cháy, môi trường được thực hiện theo đúng quy định.

⇒ Quy mô, công nghệ thiết bị và các nội dung về phương diện kinh thu phù hợp.

➤ *Đánh giá hiệu quả tài chính và khả năng trả nợ vay*

♦ Các chỉ số tính toán

- Chi phí đầu tư được sử dụng tính toán đầu tư bao gồm tổng chi phí xây dựng, chi phí mua thiết bị, chi phí mua đất.

- Giá bán đầu tiên theo giá được xây dựng của Công Ty, được đánh giá là phù hợp với thị trường.

- Các chi phí đầu tiên được tính % theo doanh thu, dựa trên kết quả hoạt động của các khách sạn khác.

- Thời gian khấu hao phần xây dựng đầu tiên là 20 năm, khấu hao thiết bị bình quân là 7 năm, phù hợp với quy định của Bộ Tài chính và các sử dụng.

- Chi phí l ng c c tính theo m c thu nh p bình quân c a lao ng hi n t i và c c u t ch c c a Công ty.

- Công su t bu ng phòng c c tính theo công su t t i thi u nh t có th t c. N m u i vào ho t ng công su t là 40%, n m th 2 là 50%, n m th 3 là 55%, n m th 4 và n m th 5 là 60%, t n m th 6 tr i là 70%.

- Chi phí s a ch a, nâng c p trang thi t b trong 5 n m u là 1% TSC , n m th 6 tr i là 3% là khá h p lý.

♦ Hi u qu tài chính

Hi u qu tài chính c a d án c th hi n qua m t s ch tiêu nh sau:

- NPV: 2.220.000.000 ng

- IRR: 20.06%

- B/C: 1,25

- Th i gian hoàn v n (PP): 6 n m 6 tháng

⇒ D án mang tính hi u qu , th i gian hoàn v n c a d án phù h p

♦ Kh n ng tr n vay

Kh n ng tr n vay c a d án c th hi n c th qua vi c cân i dòng t i n nh sau:

B ng 16: Cân i dòng t i n c a d án

(VT:Tri u ng)

N m	1	2	3	4	5	6	7
Ngân l u r òng c a t ng u t	673	1152	1494	1797	1934	2254	2473
Ngân l u vay v n và tr n	-2349	-2175	-2002	-1829	-1656	-1482	-1309
Ngân l u r òng	-1676	-1023	-508	-31	278	772	1164

(Ngu n: Phòng Qu n lý t i n d ng)

“S c s ng” c a d án khi các y u t bi n i l n l t nh sau:

- T ng m c u t t ng trên 20%, các y u t khác không i

- Giá cho thuê gi m 12%, các y u t khác không i

- Công suất hoạt động giảm trên 50%, các yếu tố khác không đổi
 - Chi phí đầu vào tăng 20% (gồm chi phí lãi), các yếu tố khác không đổi
- ⇒ Dự án mang tính khả thi và sức hút về mặt kỹ thuật.

➤ *Phân tích rủi ro*

- Rủi ro kinh doanh và vị thế cạnh tranh lại của khách hàng
- Rủi ro do nhu cầu sản phẩm giảm

- Nếu phân tích, hiện tại ngành du lịch Huế đang phát triển và dự tính trong thời gian tiếp tục phát triển của ngành là 20%, do đó rủi ro do nhu cầu giảm về mặt dự án chắc chắn thấp.

- Rủi ro cạnh tranh

- Hiện tại, số lượng doanh nghiệp hoạt động trong lĩnh vực kinh doanh dịch vụ du lịch và khách sạn cao cấp số lượng tăng khai thác Huế đưa vào hoạt động sớm nên áp lực cạnh tranh rất lớn. Tuy nhiên, về quy mô của dự án là khách sạn 2 sao, mang tính cạnh tranh về 3 sao nên áp lực cạnh tranh về các dự án lớn không đáng kể do vị trí phân khúc thị trường. Điều quan trọng là dự án phải thể hiện được năng lực của mình trong dịch vụ và làm hài lòng khách hàng.

- Rủi ro tài chính

- Về tình hình biến động của thị trường tài chính hiện nay, rủi ro tài chính là rủi ro rất lớn mà các doanh nghiệp đang phải gánh chịu, đặc biệt là rủi ro tài chính lãi suất cho vay của ngân hàng tăng. Tuy nhiên, về mặt phân tích và tính toán nhu cầu của dự án về các yếu tố chi phí đầu vào tăng, bao gồm chi phí lãi suất dự kiến về ngân hàng về chi phí và lãi suất tăng thì tăng 25% cho thấy rủi ro tài chính của dự án chắc chắn thấp.

- Rủi ro sản xuất và quản lý

- Kinh doanh khách sạn phải thu hút được các rủi ro về quản lý, đây luôn là rủi ro tiềm ẩn trong ngành. Tuy nhiên, về mặt kỹ thuật và kinh nghiệm của các nhà quản lý, các công ty cùng với việc có một phương án kinh doanh rõ ràng, khả năng có thể thấy rủi ro quản lý của dự án là có thể chấp nhận được.

♦ R i ro hoàn tr v n vay

Qua vi c phân tích và ánh giá nh y, kh n ng tr n c a d án cho th y r i ro v kh n ng hoàn tr v n vay c m b o.

♦ R i ro kinh t v mô

- R i ro tài chính: V i tình hình bi n ng tài chính c a toàn th gi i và Vi t Nam nh hi n nay, có th nói r i ro v tài chính i v i các n v kinh doanh và các d án u t là r t l n. Tuy nhiên, v i các n l c v chính sách ti n t , tài chính c a Nhà n c Vi t Nam trong th i gian qua cho th y kh n ng qu n lý v tài chính là khá t t. V i v y, r i ro có th ch p nh n c.

- R i ro chính tr : V i tình hình chính tr , an ninh c a Vi t Nam và Th a Thiên Hu hi n nay, r i ro v chính tr c m b o.

- R i ro ngo i h i: Công ty có ngu n v n thu t ngo i h i song không nhi u, m t khác giá phòng c tính toán t i t ng th i i m theo s bi n ng c a t giá. V i v y, r i ro v ngo i h i c a d án c h n ch .

♦ R i ro khác

Hu là m t thành ph thu c mi n Trung, ch u nh h ng r t kh c nghi t t thiên nhiên. Do ó, r i ro v bão l t, thiên nhiên c ng có ph n nh h ng n d án. Qua nghiên c u th c t , a i m có b nh h ng l l t, bình quân m t n m kho ng 3 t l t, m i t kéo dài 2-4 ngày. Tuy nhiên khu t th c hi n d án là n i cao so v i các v trí khác trên ng và ít ch u nh h ng c a l l t. Trong ph ng án xây d ng, òi h i khách hàng c ng nghiên c u n ph ng án thoát n c n c không b vào t ng h m. S ngày b l l t th c t nh h ng n ho t ng kinh doanh c a khách s n là không nhi u, do ó r i ro này có th ch p nh n c.

2.2.2.6. Tài s n m b o n vay

Tài s n m b o n vay là tài s n hình thành trong t ng lai t v n t có và v n vay bao g m giá tr quy n s d ng t, tài s n g n li n trên t và trang thi t b u t v i t ng tr giá 10.397.000.000 ng.

2.2.2.7. Nh n xét v khách hàng vay

- CTCP Khách s n Tiba c thành l p h p pháp, các c ông sáng l p công cy là nh ng ng i có trình và kinh nghi m t t.

- Dự án của khách hàng mang tính hiệu quả kinh tế và khả thi.
- Quan hệ tốt với khách hàng có thể sẽ phát triển các nhu cầu dịch vụ khác khi khách hàng đi vào hoạt động như: dịch vụ mua bán ngoại tệ, dịch vụ thanh toán liên ngân hàng qua tài khoản.
- Thông qua khách hàng có thể tiếp cận các nhu cầu khách hàng khác mở tài khoản và hoạt động tại NHQ, đặc biệt là các khách hàng hiện đang phục vụ thị công cho dự án, các khách hàng cung cấp thiết bị, các công ty xây dựng và dịch vụ du lịch khác.

2.2.2.8. Kinh nghiệm của cán bộ tín dụng

Sau khi xem xét, đánh giá khách hàng và thẩm định DA T, tài sản đảm bảo tín dụng Cán bộ tín dụng xin trình bày ban lãnh đạo Ngân hàng TMCP Quân đội Chi nhánh Huế xem xét và phê duyệt phương án cho vay với các nội dung sau:

- Số tiền cho vay: 6.329.425.000 đồng
- Lãi suất cho vay: 1,3% tháng
- Mục đích sử dụng vốn: đầu tư dự án xây dựng khách sạn Tiba Hotel
- Tài sản đảm bảo: Tài sản hình thành từ vốn tự có và vốn vay của dự án, tổng giá trị tài sản ước tính 10.397.000.000 đồng
- Hình thức ghi ngân: tín dụng chuyển khoản
- Hình thức trả nợ gốc: Hàng quý sau thời gian ân hạn gốc (bắt đầu tháng 18 kể từ ngày ghi ngân)
- Hình thức trả lãi: Hàng tháng sau thời gian ân hạn trả lãi (bắt đầu tháng 13 kể từ ngày ghi ngân)
- Phương thức quản lý:
 - + Yêu cầu khách hàng có cam kết sử dụng các dịch vụ ngân hàng của NHQ như mua bán ngoại tệ, thanh toán và trả liên ngân qua tài khoản tại NHQ.
 - + Ký hợp đồng thế chấp và đăng ký giao dịch bảo đảm theo đúng quy định.

2.3. Nhiệm vụ và trách nhiệm trong công tác thẩm định DA T tại Ngân hàng TMCP Quân đội Chi nhánh Huế

2.3.1. Nhiệm vụ và trách nhiệm trong công tác thẩm định DA T tại Ngân hàng TMCP Quân đội Chi nhánh Huế

- Về quy trình thẩm định

Chi nhánh đã tiến hành thẩm định chính xác và nghiêm túc theo đúng quy trình thẩm định DA. Các bước các công đoạn quy định khá bài bản và logic từ việc tiếp xúc khách hàng làm hồ sơ vay vốn, tiếp nhận hồ sơ vay, thẩm định hồ sơ vay, thẩm định khách hàng đến thẩm định dự án đầu tư, lập thành tài trình... Quy trình thẩm định rõ ràng như vậy là cơ sở cho công tác thẩm định đi đến ra thu nhập lợi và d d dàng.

Một khác quy trình thẩm định dự án xây dựng dựa trên cơ sở sơ bộ hình pháp thẩm định tài ra quy định. Đó là sơ bộ hình pháp chốt lại các phòng ban và các bộ phận chức năng trong quá trình thẩm định, sơ bộ hình pháp này đi đến ra khá hiệu quả, đã phát huy tính độc lập của mỗi bộ phận nghiệp vụ trong mối quan hệ thẩm định, không chồng chéo lẫn nhau.

➤ *Vấn đề nội dung thẩm định*

Công tác thẩm định đã tính đến các khía cạnh khác nhau của một dự án: đó không chỉ là việc tính toán các chỉ tiêu tài chính mà còn là xem xét cách pháp lý của ngân hàng vay, lịch sử hình thành và phát triển của doanh nghiệp, việc xem xét các yếu tố đầu vào, đầu ra của dự án, phân tích các rủi ro mang tính thực tế, khả năng triển khai... Bên cạnh đó còn thẩm định về phương diện kinh tế, phương diện tài chính, và hành công trình và phương diện môi trường. Như vậy nội dung thẩm định đã có sự thay đổi theo chi hướng tích cực, phù hợp với những tiêu chuẩn chung và yêu cầu phát triển của nền kinh tế thực tế.

➤ *Vấn đề phương pháp thẩm định*

Phương pháp thẩm định mà ngân hàng áp dụng ngày càng khoa học và hiện đại. Phương pháp chủ yếu của ngân hàng sử dụng trong quá trình thẩm định là phương pháp thu thập số liệu, phương pháp xử lý số liệu. Các phương pháp này được áp dụng một cách linh hoạt tùy theo tính chất của dự án và lượng thông tin cần bộ thẩm định thu thập được. Ngân hàng cũng áp dụng các chỉ tiêu hiệu quả như: NPV, IRR..., đánh giá tính hiệu quả của dự án. Ngoài ra Ngân hàng còn sử dụng phương pháp phân tích nhạy cảm, tài ra các khả năng, tình huống trong phân tích rủi ro.

➤ *Vấn đề cán bộ thẩm định*

Các cán bộ thẩm định nghiệp vụ ngân hàng đều có trình độ trình độ trình độ, hầu hết là những người trẻ có trình độ chuyên môn giỏi, nhiệt tình

trong công tác, say mê vì công việc và giàu tinh thần ham học hỏi. Đây chính là những chất có nh hình ảnh nhân viên ưu tú mà chúng ta sẽ thấy sau này. Bên cạnh những cán bộ trẻ, ngân hàng còn có nhiều cán bộ làm việc lâu năm, có chuyên môn sâu vững về các nghiệp vụ, dày dặn kinh nghiệm công tác, có những quy trình nhân sự tốt nhất trong lĩnh vực các nghiệp vụ, đặc biệt là những nghiệp vụ liên quan đến pháp luật.

Một khác công tác biệt lập của cán bộ, nâng cao nghiệp vụ thẩm định của Ngân hàng TMCP Quân đội Chi nhánh Huế thực sự xuyên suốt. Ngân hàng luôn khuyến khích và tạo điều kiện thuận lợi cho các cán bộ của mình trau dồi, nâng cao nghiệp vụ thẩm định. Ngân hàng cũng rất chú trọng vào công tác đào tạo bồi dưỡng, tập huấn, giao lưu, tổ chức hội nghị hội thảo mời các chuyên gia giỏi trong ngành về thẩm định. Do đó hiện nay ngân hàng đã có trong tay một đội ngũ cán bộ có trình độ chuyên môn tốt nghiệp cao, có vốn vàng, không chỉ có trang bị các kỹ năng liên quan đến luật mà còn có những kỹ năng liên ngành đa dạng khác như kỹ năng phân tích tài chính doanh nghiệp, kỹ năng kế toán... Điều này cũng một phần do chất lượng đội ngũ cán bộ của chúng ta được tuyển chọn vào có trình độ sẵn sàng nghiệp vụ cao.

➤ *V công tác thu thập, quản lý, lưu trữ hồ sơ cho quá trình thẩm định*

Quá trình thu thập thông tin ngày càng trở nên chú trọng. Nếu như trước đây các thông tin về dự án dùng để phân tích của chúng ta chỉ chính xác một phần, gây nên tình trạng mất sự chính xác của thông tin không chính xác nhằm làm cho DA có hiệu quả dự đoán vay vốn thì nay thông tin của chúng ta về nhiều nguồn khác nhau. Nguồn thông tin phục vụ cho quá trình thẩm định không chỉ có các tài liệu do khách hàng cung cấp, mà còn có các tài liệu phân tích thị trường, tài liệu lưu trữ liên ngân hàng, các văn bản luật, thông tin từ bên ngoài, tác động của các quan chuyên môn và các chuyên gia trong lĩnh vực có liên quan... Nhờ vậy thì Ngân hàng TMCP Quân đội Chi nhánh Huế công tác thu thập quản lý, phân tích, lưu trữ các tài liệu về dự án và các tài liệu liên quan đã có quan tâm chú trọng một cách liên tục và có hệ thống, làm cơ sở cho việc ra các quyết định khách quan và chính xác.

Một khác trong điều kiện hiện nay, các cán bộ thẩm định của chúng ta và hỗ trợ khác từ việc hình thành nghiệp vụ làm việc của nhân viên thì tính năng, hiệu quả

tho i... giúp cho cán bộ thẩm định nhanh chóng thu thập các thông tin cần thiết, rút ngắn thời gian thẩm định.

Tuy nhiên, ưu điểm và lợi ích của việc áp dụng công tác thẩm định dự án tín dụng hàng, làm tăng tính chính xác và thuyết phục của các kết quả thẩm định, nhất là trong thời kỳ ngày nay khi mà môi trường liên tục biến đổi và đòi hỏi phải cập nhật thông tin xuyên.

2.3.2. Hình thức và nội dung nguyên nhân hình thành nợ xấu tại Ngân hàng TMCP Quân đội Chi nhánh Huế

2.3.2.1. Nguyên nhân

Ngân hàng cần chú trọng áp dụng các phương pháp trong thẩm định, do vậy việc thẩm định khi còn mang tính thủ công cá nhân. Điều này ảnh hưởng đến việc trình bày hoạt động thẩm định là đòi hỏi phải có sự phối hợp và trình độ của nhân viên cá nhân và tập thể. Đó là chưa kể đến các tính năng ưu việt của máy tính chưa được khai thác một cách triệt để và có hiệu quả. Hệ thống máy tính mới chỉ dừng lại ở việc phục vụ cho công tác số liệu văn bản, lưu trữ, xử lý số liệu chưa có sự áp dụng các phương pháp tiên tiến và chuyên sâu trong phân tích, dự báo.

Vì vậy trong những trường hợp xảy ra tình trạng sai lệch do việc tính toán thủ công gây nên. Điều này một mặt làm giảm tính chính xác của các kết quả thẩm định, mặt khác làm hao tốn thời gian và công sức của cán bộ thẩm định cũng như khách hàng, có thể làm mất niềm tin của khách hàng do phải chờ đợi quyết định có vay vốn hay không và vô hình chung làm hình thành nợ xấu tại ngân hàng.

2.3.2.2. Nguyên nhân chủ quan

➤ Về việc cán bộ Ngân hàng

Chuyên môn về kỹ thuật và xây dựng của cán bộ thẩm định còn hạn chế. Hiện tại các thông số máy móc thì được đưa vào báo cáo khi thi công của khách hàng. Đây cũng là một trong những hạn chế của NHTM hiện nay. Các cán bộ có thể có sự thiếu hụt về mặt chuyên môn trong khi đó, các dự án liên quan đến kỹ thuật, đòi hỏi cán bộ phải có trình độ chuyên môn, kỹ thuật về các vấn đề kinh tế, chính trị, xã hội. Do đó, những vấn đề này khó có thể khắc phục trong một sớm một chiều.

Bên cạnh những cán bộ lâu năm có kinh nghiệm thì một số cán bộ trẻ chưa có nhiều kinh nghiệm. Trong khi đó công tác thẩm định tài chính dự án không những đòi hỏi kỹ năng thực sự mà quan trọng là kinh nghiệm thực tiễn qua nhiều năm thẩm định các dự án. CBT chỉ có thể phân tích sâu một vài khía cạnh có liên quan đến dự án nên kết quả nhiều khi không chính xác.

➤ *Phương pháp thẩm định hiệu quả tài chính dự án*

Việc xác định dòng tiền của dự án chính xác, chính xác, phần lớn còn dựa vào luận chứng kinh tế kỹ thuật mà doanh nghiệp trình cho ngân hàng. Một số dự án cán bộ thẩm định lý lẽ suýt vay ngân hàng là lãi suất chi trả khi dự án có tài trợ nhiều nguồn khác nhau.

Ngân hàng chưa phát triển theo chiều sâu các phương pháp như phân tích thành kê, so sánh hay phương pháp phân tích dự báo... đánh giá tình hình tài chính dự án trong điều kiện rủi ro chưa thể hiện cho dù áp dụng phương pháp phân tích như vậy vào quá trình thẩm định những việc phân tích này mới chỉ dựa trên sự thị tch quan sát của các nhân viên.

➤ *Thông tin*

Mặc dù cán bộ thẩm định thường xuyên tiếp xúc và xử lý thông tin về khách hàng không chỉ để vay vốn của doanh nghiệp mà còn để các tài báo và phương tiện thông tin khác. Nhưng lý do thông tin nhanh chóng về khách hàng khi cần thì đòi hỏi Ngân hàng phải xây dựng cơ sở dữ liệu thông tin riêng, xây dựng cơ sở dữ liệu thông tin, dựa trên nhiều mặt phục vụ cho công tác thẩm định.

Việc ứng dụng công nghệ thông tin vào trong quá trình thẩm định còn hạn chế, chưa ứng dụng những phần mềm hiện đại để phân tích tính toán nhiều chi tiêu phức tạp mà thủ công không làm được.

➤ *Tách biệt thẩm định*

Tuy rằng, Ngân hàng TMCP Quân đội Chi nhánh Huế đã xây dựng quy trình thẩm định cho công tác thẩm định song vì môi trường khác nhau về ngành khác nhau về các ngành quy định nên do đó vì sự khác biệt giữa các ngành không thể áp dụng công nghệ thẩm định quy trình được.

♦ *S chú tr ng c a Ngân hàng i v i công tác th m nh*

Công tác ào t o, b i d ng cán b th m nh d án còn ch a làm c, ch a có m t ch ng trình ào t o, phát tri n t ng th , c b n cho i ng cán b th m nh chi nhánh. Công tác th m nh là m t công tác v t v òi h i s hi u bi t nhi u m t trên nhi u l nh v c. Khi a ra m t quy t nh ph i có m t trình t ng h p cao. Nh ng cán b làm công tác này m i ph n nào áp ng c yêu c u c a quá trình th m nh, vì h m i chuy n sang n n kinh t sôi ng và hi n i, nh ng d án u t ngày càng l n và nhi u r i ro cao. H ch a ti p thu c các “công ngh ” th m nh tiên ti n.

2.3.2.3. *Nguyên nhân khách quan*

➤ *V phía khách hàng*

M t s doanh nghi p làm n theo l i t m b ch a có nh h ng k ho ch lâu dài, không coi tr ng uy tín c a chính h sẵn sàng làm m i chuy n rút v n c a Ngân hàng. B ng nh ng th o n nh l p d án gi l y tiền s d ng sai m c ích, a ra m c doanh thu quá cao làm t ng tính kh thi c a d án...

M t s d án vay v n Ngân hàng ch là m t ph n, m t m ng c a d án phát tri n t ng th c a doanh nghi p, có tr ng h p doanh nghi p vay v n u t m t thi t b l trong dây chuy n s n xu t... Nh v y, vi c tính toán hi u qu kinh t c a d án r t khó kh n và th ng là tính doanh thu, chi phí l i nhu n chung c a c dây chuy n, ho c toàn doanh nghi p.

nh h ng phát tri n kinh t c a t ng ngành, t ng a ph ng trong t ng công ty ch a c th , ch a kh thi ho c ch tr ng c a các ngành h u quan không th ng nh t d n n tình tr ng khó kh n cho công tác th m nh và quy t nh cho vay ch , xét v m t tài chính thì t nh ng xét v m t kinh t - xã h i thì không c, có th t i doanh nghi p ho t ông thì thi u s n ph m ó nh ng trên bình di n chung thì là th a và ng c l i ngoài ra nh ng quy ho ch phát tri n kinh t không n nh s làm d án ng ng ho t ng.

➤ *V môi tr ng th m nh*

Các v n b n quy nh v u t , xây d ng c b n, qu n lý tài chính, h th ng k toán ... c a c p Nhà n c còn ch ng chéo, ch a rõ ràng, ch a y , l i hay thay

đây gây khó khăn cho việc thẩm định. Việc hình thành, quy hoạch phát triển vùng, địa phương chia sẻ, cạnh tranh cùng với sự can thiệp quá nhiều trong hoạt động cho vay của các bộ, ngành, UBND các cấp đã làm giảm hiệu quả công tác thẩm định.

Ngành Ngân hàng tuy đã có những tiến bộ vượt bậc nhưng vẫn còn những yếu kém trong cơ chế hoạt động, hiệu quả hành, cạnh tranh, công nghệ Ngân hàng còn lạc hậu. Bên cạnh đó quan hệ của các NHTM Việt Nam chia sẻ thị trường có sự phân hóa, hỗ trợ lẫn nhau trong thẩm định đầu tư, thẩm định đầu tư ngành, lĩnh vực cạnh tranh. Vai trò chủ đạo trong hướng dẫn, hỗ trợ quản lý của Nhà nước về thẩm định chưa thể hiện rõ.

Việc thiếu hiện pháp lập kế toán, thiếu kế hoạch nghiêm túc, thiếu các số liệu quy định toán và báo cáo tài chính của doanh nghiệp chia sẻ thị trường kế toán bất cập. Số liệu phản ánh không chính xác thực trạng tình hình sản xuất kinh doanh thực tế là khi kinh tế ngoài quốc doanh.

Việc thiếu hợp thông tin, đánh giá xếp loại doanh nghiệp hiện chia sẻ thị trường quan nào chính thức thể hiện. Nhà nước có hai thể chế đánh giá hoạt động của doanh nghiệp, xếp loại doanh nghiệp theo các chỉ số tài chính. Hiện có thể sắp xếp theo nguyên tắc tài chính, hoạt động sản xuất kinh doanh có hiệu quả ... có thể dựa vào đó mà bình luận về các doanh nghiệp xếp hạng cao thì mức rủi ro đầu tư càng nhỏ.

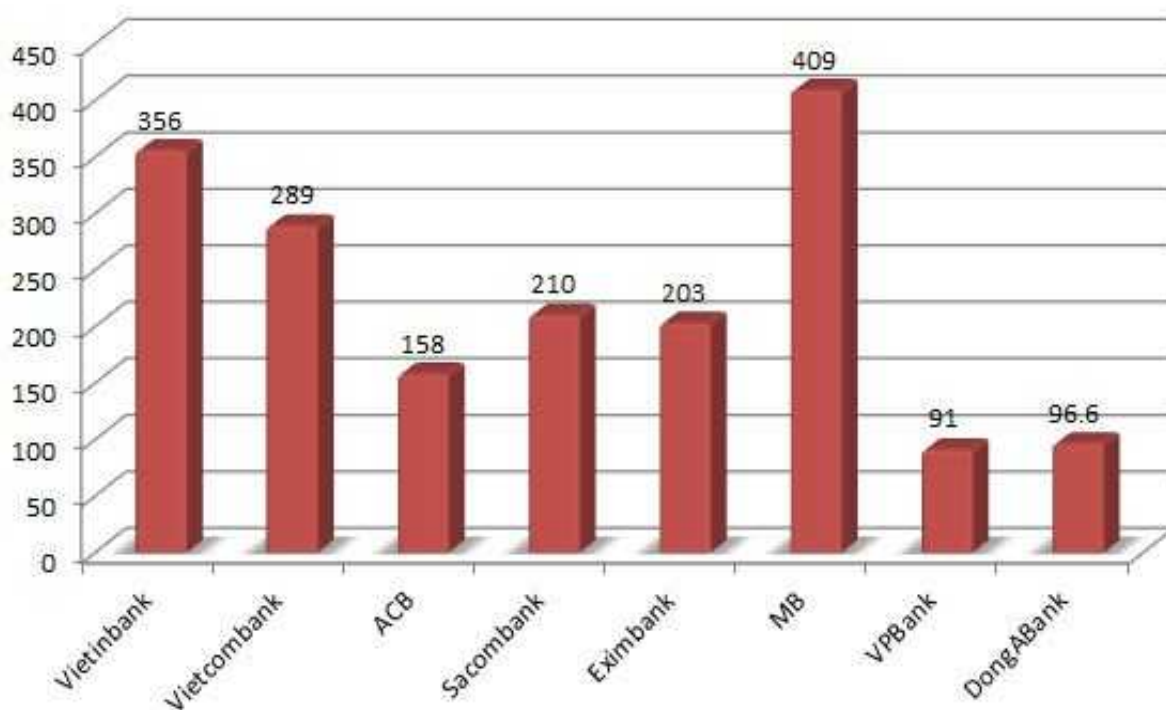
CHƯƠNG 3: MÔ TẢ GIỚI THIỆU NÂNG CAO CHẤT LƯỢNG THẨM NHẬN ĐÁNH GIÁ TÀI CHÍNH HÀNG TMCP QUÂN ĐỘI CHI NHÁNH HU

3.1. Phân tích tình hình phát triển của Ngân hàng TMCP Quân đội Chi nhánh Hu

3.1.1. Hình thức hoạt động kinh doanh của Ngân hàng TMCP Quân đội Chi nhánh Hu

Trong năm 2013, tình hình khó khăn trong hoạt động tín dụng của ngành ngân hàng khi nhìn cho hoạt động tín dụng của Ngân hàng TMCP Quân đội Chi nhánh Hu có một số bất ổn, giảm hiệu quả. Tuy nhiên, chất lượng tín dụng tăng dần nên nguồn thu từ tín dụng của NHQ khá ổn định. Ngân hàng không phải trích lập dự phòng nhiều, các khoản nợ xấu phát sinh ít đã giúp Ngân hàng TMCP Quân đội Hu duy trì các mức lợi nhuận khá cao và ổn định so với các ngân hàng khác

(VT: triệu đồng)



(Nguồn: vneconomy.vn)

Biểu đồ 3: Lợi nhuận trung bình nhân viên Ngân hàng trong 9 tháng đầu năm 2013

Qua bi u trên có th th y r ng Ngân hàng TMCP Quân i Chi nhánh Hu trong 9 tháng u n m 2013 ng u trong 8 Ngân hàng khi m i nhân viên t o ra g n 409.000.000 ng l i nhu n. Càng v sau, NHQ d n d n kh ng nh c v trí c a mình trong ngành Ngân hàng t i Th a Thiên Hu

V i m c tiêu phát tri n b n v ng, không ng ng nâng cao ch t l ng ho t ng nh m gia t ng l i ích cho C ông trên c s b o toàn v n và s d ng v n hi u qu , Ngân hàng TMCP Quân i Chi nhánh Hu ã lên k ho ch c th cho n m 2013 theo nh h ng sau:

- Ti p t c hoàn thi n h th ng các d ch v ngân hàng chuyên nghi p v i i ng cán b c nâng cao nghi p v và h th ng công ngh , trang thi t b , c s h t ng m b o ch t l ng ph c v khách hàng t t nh t.

- Phát huy tinh th n sáng t o và khuy n khích xu t óng góp cho vi c xây d ng các ph ng án u t tài chính vào các doanh nghi p thu c m t s l nh v c ch n l c và u t vào tài s n tài chính có hi u qu cao, ph i h p xây d ng các ph ng án y thác và nh n y thác u t qua ngân hàng.

- Cán b tín d ng bám sát các doanh nghi p, n m v ng th c tr ng s n xu t kinh doanh và tình hình tài chính c a t ng n v và nh ng di n bi n trên th tr ng có liên quan n s n xu t kinh doanh có i sách trong vi c u t v n, m b o các kho n u t m i t hi u qu và an toàn v n tín d ng. ng th i, ti p t c tìm ki m và ti p c n các doanh nghi p m i có nhu c u s d ng d ch v c a Ngân hàng TMCP Quân i Chi nhánh Huê

- Duy trì s n nh v ho t ng tín d ng, kh c ph c nhanh chóng có hi u qu các kho n n quá h n, ch n ch nh k p th i nh ng t n t i, thi u sót trong ch p hành th l nghi p v .

- C ng c và hoàn thi n v quy trình, ph ng pháp và n i dung có th ch t l ng công tác th m nh ngày càng t hi u qu cao.

- y m nh công tác ki m soát n i b và duy trì vi c ki m soát nh k , ki m tra t xu t kho th ch p tài s n.

3.1.2. Hình ảnh phát triển trong công tác thẩm định cho vay dự án xuất khẩu trong thời gian tới

Thẩm định tài chính dự án xuất khẩu với cách làm thông minh có khâu thực hiện, cụ thể hành, quy trình riêng công nghiệp ngân sách hiện nên trình bày ra các giải pháp hoàn thiện nó công nghiệp có hình ảnh rõ ràng. Dưới góc độ ngân hàng, cụ thể là Ngân hàng TMCP Quân đội Chi nhánh Huế nhằm phát huy tối đa các lợi thế tiềm năng của Chi nhánh, từ các mục tiêu đưa ra trong hoạt động xuất khẩu tín dụng công nghiệp chính là phát triển chung nên có những hình ảnh sau:

Thẩm định tài chính dự án xuất khẩu phải dựa trên quan điểm của ngân hàng cho vay xem xét tính khả thi, hiệu quả của dự án, nhận thức rõ lợi ích của Chi nhánh gắn bó chặt chẽ với lợi ích của dự án.

Thẩm định dự án không chỉ dừng lại ở việc cho các mục tiêu lợi ích của các ngân hàng mà còn phải góp phần thể hiện những mục tiêu phát triển kinh tế chung của ngành, của địa phương và của đất nước trong mỗi giai đoạn.

Công tác thẩm định tài chính dự án xuất khẩu cần quản trị tốt trong toàn hệ thống, không chỉ các cán bộ trực tiếp thẩm định mà cả các bộ phận khác với những mục tiêu yêu cầu cho công việc khác nhau.

Thẩm định tài chính dự án xuất khẩu phải tiến hành thông xuyên liên tục với tất cả các dự án xin vay, với 3 giai đoạn: trước, trong và sau khi cho vay.

- Ý nghĩa công tác xuất khẩu cho vay vốn trung và dài hạn, nhất là trong thời gian này thẩm định của NHQ là khuyến khích hỗ trợ cho vay mua nhà, tiêu dùng cá nhân và xuất phát triển. Đây cũng coi là thẩm định và phê duyệt chính sách của NHQ

- Phát triển thẩm định tài chính dự án xuất khẩu theo hướng phù hợp với tính đặc thù trong xuất khẩu. Cung cấp vốn cho nền kinh tế đa dạng hình thức khác nhau. Coi đây là thẩm định trong hoạt động cạnh tranh và kinh doanh của ngân hàng.

thể hiện tất cả những hình ảnh mà Chi nhánh đã đưa ra trong thời gian tới thì chất lượng công tác thẩm định tài chính dự án xuất khẩu càng cần sự quan tâm chú trọng hơn nữa. Trong thời gian qua Chi nhánh hoạt động có hiệu quả những vấn đề còn nhiều hạn chế, những xu hướng còn tồn tại ... Hiện nay, khách hàng của Chi nhánh ngày

càng nhiều các món vay ngày càng lớn cùng với sự cạnh tranh ngày càng khốc liệt giữa các ngân hàng trong cơ chế thị trường thì việc nâng cao chất lượng công tác thẩm định tài chính dự án xuất là một tất yếu khách quan. Chi nhánh có thể tận dụng và phát triển.

3.2. Giải pháp nâng cao chất lượng thẩm định dự án xuất tại Ngân hàng TMCP Quân đội Chi nhánh Huế

Việc thực hiện và nâng cao chất lượng công tác thẩm định trong cho vay dự án xuất tại Ngân hàng TMCP Quân đội Chi nhánh Huế, luôn luôn xin đề xuất các giải pháp nhằm hoàn thiện công tác này tại Chi nhánh như sau:

3.2.1. Hoàn thiện quy trình thẩm định trong cho vay DAX

Quy trình thẩm định tại Ngân hàng còn qua nhiều giai đoạn thực tế, hiện đang vẫn còn mang tính chung chung cho các thị trường. Quy trình này cần được hoàn thiện như sau:

- Trên thực tế hiện nay Chi nhánh đang áp dụng thực hiện quy trình thẩm định do Ngân hàng TMCP Quân đội ban hành chung cho toàn bộ thị trường. Quy trình thẩm định có thể hiện trình tự tác nghiệp, phân phối thực hiện các bước công việc, xác định rõ nội dung cần cần phải tiến hành triển khai, phân công cho việc phân quyết định và báo lãnh vay vốn. Như vậy quy trình thẩm định hiện nay chỉ mang tính chất hướng dẫn chung cho tất cả các loại dự án xin vay vốn, chưa có những hướng dẫn thẩm định cụ thể cho từng loại dự án xin vay vốn tại ngân hàng. Tuy nhiên, mỗi dự án có những đặc điểm tính chất khác do vậy cần phải có hướng dẫn trình tự thẩm định cụ thể cho từng loại dự án. Đặc biệt trong quy trình thẩm định cần đưa ra các quy trình, trình tự tác nghiệp phân chia theo từng loại dự án xuất. Điều này góp phần làm rõ tính chính xác trong công tác thẩm định tài chính nói riêng cũng như công tác thẩm định dự án xuất nói chung. Những dự án thuộc các ngành, lĩnh vực đặc thù đòi hỏi quy trình và phương pháp cụ thể và riêng biệt:

+ Đối với dự án sản phẩm mới: chú trọng nghiên cứu kỹ năng áp dụng sản phẩm cho thị trường, nghiên cứu về cạnh tranh, tính toán hiệu quả công suất của máy móc thiết bị.

+ Đối với dự án xuất thay thế máy TSC: Cần chú trọng phân tích đánh giá về mặt kỹ thuật, công nghệ... cán bộ thẩm định cần tham khảo thêm ý kiến chuyên gia trong cùng lĩnh vực.

+ i v i vi c phân c p th m quy n phê duy t, c n m r ng th m quy n cho các chi nhánh k t h p hoàn thi n khâu th m nh t i chi nhánh ch t ch h n s giúp nhanh g n trong th t c th m nh, ti t ki m c th i gian cho khách hàng và ngân hàng. V i nh ng d án khó l n, khó th m nh ho c có nh ng n i dung mà chi nhánh không có kh n ng và i u ki n th m nh thì s c chuy n lên c p tái th m nh cao h n.

- Quy nh rõ ràng h n n a trách nhi m c a t ng khâu, t ng cán b làm t ng tính ch c ch n trong quá trình th m nh. Quy trình hi n t i c a ngân hàng ã c ánh giá là t ng i hi u qu nh ng n u ta quy nh rõ ràng trách nhi m c a t ng khâu, t ng cá nhân cán b th m nh thì có th gi m b t s công o n trong quá trình th m nh nh ki m soát, phê duy t, nh ng công vi c ch c n làm m t l n, nh v y làm gi m b t chi phí c a quá trình th m nh.

- Gi m b t các giai o n th t c th m nh, các khâu trình h s . Th t c ây t ng i g n nh nh ng v n có nh ng th t c không c n thi t làm m t th i gian và chi phí cho c ngân hàng và doanh nghi p xin vay.

- Th c hi n chuyên môn hóa cán b vào t ng l nh v c, nh t là nh ng l nh v c có tính ch t c thù công th m nh chuyên nghi p h n, chính xác h n và có th t o i u ki n gi m b t các khâu trình duy t h s . M i cán b ch u trách nhi m chính v m t l nh v c, d án thu c l nh v c nào thì do cán b l nh v c ó ch u trách nhi m chính v vi c th m nh.

- Ti p t c y m nh hoàn thi n các ch tiêu phân tích tài chính doanh nghi p. Chi ti t, a d ng hóa các kho n m c và s h tr c a ph n m m tính toán chuyên bi t. C n chi ti t hóa các tiêu chí x p lo i doanh nghi p nh tiêu chí tài chính, tiêu chí phi tài chính... ánh giá m c tín nhi m c a ngân hàng v i t ng thang i m khác nhau.

3.2.2. Gi i pháp v các n i dung tính các ch tiêu tài chính

➤ *V i vi c tính lãi su t chi t kh u c a d án u t :*

◆ S d ng t su t chi t kh u h p lý khi th m nh các ch tiêu tài chính c a d án

Khi nghi n c u các ch tiêu th m nh tài chính DA T chúng ta th y các ch tiêu nh NPV, IRR, P/C u có chung m t nh c i m là ph th c vào t su t chi t kh u, vi c s d ng t su t chi t kh u không h p lý có th làm thay i hi n giá dòng

tiền tài âm sang dòng hay ngược lại đó có thể ngược lại quy tắc ưu tiên. Vì vậy, phải xác định và xây dựng nguyên tắc thống nhất ưu tiên cho phù hợp với các loại đầu tư khác nhau về quy mô, hình thức tài chính đầu tư, tính yếu, phân bổ chi phí của các nguồn vốn sử dụng trong đầu tư.

♦ **Cần quan tâm ưu tiên lợi ích phát và tiết kiệm khi thẩm định hiệu quả tài chính của DẠ T**

Lợi ích phát và tiết kiệm là hai yếu tố có ảnh hưởng rất lớn đến hiệu quả tài chính đầu tư, đặc biệt là đối với các đầu tư có hàng hóa ngoại tệ trong thị trường có biến động mạnh về lợi ích phát và tiết kiệm. Sự tác động của hai biến số này có thể tác động làm biến đổi giá trị nội dung đầu tư đầu tư sang âm và ngược lại.

Do đó, để đảm bảo hiệu quả nội dung đầu tư phân bổ tác động của lợi ích phát, tiết kiệm các giá trị thực của đầu tư, khi xây dựng DẠ T cần nắm vững quá trình thẩm định tài chính cần thiết phải tiến hành hiệu chỉnh phân tích đầu tư theo lợi ích phát, tiết kiệm. Tuy nhiên, trong quá trình phân tích, cần thiết nhất quán trong việc ưu tiên lợi ích phát, tiết kiệm vào các dòng thu chi có ảnh hưởng của lợi ích phát, tiết kiệm mà bỏ tính khách quan, không bỏ sót những mặt tránh bóp méo kết quả dòng ngân sách.

➤ *Vấn đề tính các chỉ tiêu hiệu quả tài chính của đầu tư*

Một là, việc xác định hiệu quả tài chính đầu tư từ Chi nhánh cần dựa vào các chỉ tiêu NPV, IRR, PI, BCR, Thời gian thu hồi vốn... Đây là các chỉ tiêu cần nắm vững để xác định hiệu quả tài chính của đầu tư nhưng cần xác định chính xác cần nắm vững các tính toán chi tiêu khác nhau:

Từ sự tương tự như vốn đầu tư nói lên mức thu hồi vốn từ tương tự như thu nhập hàng năm, dùng để so sánh giữa các đầu tư. Từ sự tương tự này phải cao hơn lãi suất tín dụng ngân hàng mới khuyến khích người có tiền đầu tư vào kinh doanh. Đầu tư có nhanh chóng thu hồi vốn mới nâng cao khả năng trả nợ của đầu tư, giảm bớt rủi ro các khoản vay này và tăng cường khả năng sinh lợi của ngân hàng.

Hai là, Chi nhánh cần chú trọng hơn nữa vào việc nghiên cứu đầu tư trong thái độ (Hiện nay, công tác thẩm định tài chính đầu tư từ Chi nhánh đã có phần việc thẩm định dự án). Việc nghiên cứu hiệu quả của đầu tư trong kỳ hạn hoàn vốn đầu tư của đầu tư thay vì giúp ngân hàng thay

cần nhắc a các k t lu n v hi u qu tài chính c a d án, tránh c nh ngr i ro có th x y ra trong t ng lai c a d án.

th c hi n c i u này, cán b th m nh c n ph i l a ch n c các y u t không an toàn, cho các y u t này thay i theo m t t l nh t nh so v i s li u ban u r i tính l i các ch tiêu hi u qu tài chính d án theo s thay i này.

i u quan tr ng khi s d ng ph ng pháp này là ph i d oán c xu h ng và m c thay i c a các y u t nh h ng. ây c ng là c s xác nh y u t nào có tác ng l n nh t n d án nh m ánh giá m c an toàn c a d án t ó có nh ng bi n pháp i u ch nh d án thích h p.

Tuy nhiên hi n nay Chi nhánh m i ch d ng l i vi c tính các ch tiêu hi u qu tài chính khi m t ho c m t s các y u t thay i mà ch a i n phân tích các k t qu tính c. Vì v y, cán b th m nh ngoài vi c tính các ch tiêu hi u qu tài chính c a d án trong i u ki n các y u t c a d án thay i còn ph i ti n hành phân tích các k t qu thu c. Có nh v y m i có th nâng cao c ch t l ng công tác th m nh tài chính d án u t .

Trong phân tích tình hu ng, Chi nhánh m i ch c p n l y u t doanh thu làm nh h ng ên k t qu NPV, vì v y Chi nhánh c n a ra tính hi u qu tài chính c a d án ph ng án t t nh t khi có nhi u y u t thay i (chi phí nguyên v t li u u vào th p nh t, giá bán s n ph m và công su t cao nh t...), ph ng án x u nh t (chi phí nguyên v t li u u vào cao nh t, giá bán s n ph m và công su t th p nh t,...) và xác su t c th c a t ng ph ng án. T ó xác nh m c r i ro l n nh t và th p nh t c a d án.

3.2.3. Nâng cao ch t l ng thu th p thông tin cho d án

m b o cho công tác th m nh tài chính d án u t t c ch t l ng cao thì tr c h t cán b th m nh c n ph i xác minh l i tính chính xác c a các s li u do ch u t cung c p trong h s xin vay v n. i u này có ý ngh a h t s c quan tr ng vì các s li u ó s là các c s cho cán b th m nh có th tính toán, l p b ng dòng ti n c a d án u t d a trên các c n c khoa h c, m b o tính chính xác. Nh v y u tiên cán b th m nh c n xác nh tính chính xác c a các thông s nh p vào nh : giá tr nguyên v t li u u vào, giá bán s n ph m u ra,... t ó tính toán các ch tiêu hi u qu tài chính c a d án u t .

Một là, chi phí của đầu tư phi xác nhận cần vào hệ thống quy định của ngành và của nhà nước. Vì vậy cán bộ thẩm định cần nghiên cứu các dự án tương tự trong cùng một ngành có thể đưa ra các nhóm chi phí cho dự án tương tự chính xác, đó là cơ sở xác định tính chính xác chi phí của đầu tư.

Ngoài hệ thống quy định của ngành, cán bộ thẩm định cần nghiên cứu hệ thống pháp luật của Nhà nước liên quan đến dự án để bố trí các nhóm chi phí của đầu tư xây dựng và bố trí quy định của ngành và bố trí quy định của pháp luật. Do đó Chi nhánh cần thường xuyên cập nhật những quy định pháp luật có liên quan đến công tác thẩm định kết hợp với việc nghiên cứu các dự án cùng ngành và thông tin kỹ thuật tương ứng.

Hai là, doanh thu của đầu tư phi xác nhận cần vào công suất hoạt động của máy móc thiết bị và định giá bán sản phẩm của đầu tư trên thị trường:

Trong việc xác định công suất hoạt động của máy móc thiết bị, cán bộ thẩm định cần tiến hành thẩm định khía cạnh kỹ thuật một cách cẩn thận: công nghệ dự án sử dụng, sản phẩm hoạt động của công nghệ, ... để có thể xác định công suất hoạt động của thiết bị sản xuất ra sản phẩm của đầu tư. Việc xác định công suất khi thi công đầu tư cần phải dựa vào: nghiên cứu thị trường, trình độ kỹ thuật của máy móc thiết bị, khả năng cung cấp nguyên vật liệu đầu vào, chi phí sản xuất, khả năng và chi phí vận hành, ... Ví dụ, trong những năm đầu do nhu cầu khó khăn khác nhau về kỹ thuật, sản xuất, tiêu thụ, ... thì định giá bán sản phẩm của đầu tư sau đó mới có thể thẩm định công suất thực tế khi thi.

Trong việc định giá bán sản phẩm của đầu tư, cán bộ thẩm định cần phải nâng cao khả năng dự báo, dự đoán, thu thập và phân tích thông tin có thể dự đoán chính xác số lượng giá bán sản phẩm trong tương lai. Thông thường trong phân tích cán bộ thẩm định chỉ dựa vào giá bán sản phẩm hiện qua các năm nhưng quy định này không đúng trong thực tế. Vì dự án hình thành và thực hiện trong môi trường kinh tế biến động, chủ yếu tác động của nhu cầu nhân tố chính quan và khách quan không chỉ trong nước mà còn ngoài nước: chính sách của nhà nước, nhu cầu tiêu dùng của người dân, ... mà còn của các nước ngoài vì sản phẩm của đầu tư là sản phẩm xuất khẩu. Do vậy khả năng dự đoán, nhanh nhạy với sự thay đổi của thị trường là một trong những yêu cầu cần thiết của cán bộ thẩm định.

Như vậy, chất lượng của các dữ liệu đưa vào tính toán hiệu quả tài chính phụ thuộc nhiều vào chất lượng của các bước thẩm định như: thẩm định khía cạnh thị trường, thẩm định khía cạnh kỹ thuật,... Do đó, nâng cao chất lượng công tác thẩm định tài chính dự án đầu tư cần hoàn thiện các bước thẩm định có nghĩa là các thông số đưa vào trong tính toán hiệu quả tài chính.

3.2.4. Giải pháp về nguồn nhân lực

Chất lượng của công tác thẩm định dự án đầu tư phụ thuộc rất nhiều vào trình độ, kinh nghiệm, óc sáng tạo của cán bộ. Vì yêu cầu của công tác thẩm định dự án đầu tư ngày càng cao, đòi hỏi đội ngũ cán bộ làm công tác thẩm định phải có kiến thức sâu rộng mới có thể nhìn nhận, xem xét, đánh giá các dự án một cách khách quan và kỹ thuật. Vai trò của cán bộ thẩm định trong việc hình thành và phát triển ngân hàng là hết sức quan trọng. Vì vậy, chú trọng nâng cao trình độ cán bộ thẩm định là một trong những biện pháp hết sức cần thiết để nâng cao chất lượng tín dụng, kiểm soát rủi ro và giảm thiểu rủi ro, góp phần nâng cao hiệu quả kinh doanh cho ngân hàng. Nâng cao trình độ cán bộ thẩm định này bao gồm các nội dung về nghiệp vụ và óc sáng tạo.

Thứ nhất, ngân hàng phải có chính sách thẩm định chi tiết rõ ràng, phân quyền phân cấp rõ ràng, quy định rõ chức năng nhiệm vụ cho từng bộ phận liên quan để việc xét duyệt cho vay, từ việc đánh giá tình hình tài chính của khách hàng, đến đánh giá hiệu quả của dự án cho vay, đánh giá khả năng trả nợ, thời gian thu hồi... được minh bạch, trang trọng và khuyến khích cho cán bộ thẩm định hiểu rõ vai trò quan trọng của công tác thẩm định, cần nghiêm túc và cần định các phương pháp thẩm định trong việc xem xét, đánh giá dự án đầu tư.

Thứ hai, giám sát việc thực hiện đúng quy trình đánh giá hiệu quả tài chính, kiểm tra tính xác thực của kết quả thẩm định. Nội bộ chi nhánh có thể tổ chức kiểm tra chéo để kiểm soát và nâng cao tính trung thực, chính xác trong việc công tác thẩm định nói chung và thẩm định hiệu quả dự án nói riêng.

Thứ ba, bố trí cán bộ thẩm định phải có cân nhắc kỹ lưỡng và phù hợp với trình độ chuyên môn của bản thân công nhân viên chức phân công. Lựa chọn ứng cử viên, ứng dụng và phát huy thế mạnh khách quan, công tâm.

Thứ t, chú trọng công tác ào tạo, ào tạo li cán b t nghi p v chuyên môn t i ph m ch t o c c a ng i cán b . C n ph i có nh ng bi n pháp t ng c ng ào tạo b i d ng v nghi p v chuyên môn cho cán b th m nh d án, nâng cao trình , t ng c ng m i quan h gi a c s th c t v i vi c ào tạo xây d ng i ng cán b làm công tác th m nh. i u này có nh h ng n ch t l ng c a công tác th m nh v sau.

Thứ n m, ph i g n quy n l i v i trách nhi m c a cán b th m nh d án. C n có nh ng quy nh rõ ràng, chi ti t và c th v quy n l i và trách nhi m c a cán b làm công tác th m nh m i thành viên l y ó làm h ng ph n u. Có chính sách u ãi và khen th ng nh m giúp cho vi c t ng c ng trách nhi m, ý th c và tinh th n v n lên t hoàn thi n c a m i cán b . Khuy n khích phát huy sáng ki n, t ch c phát ng các phong trào thi ua liên quan n nghi p v th m nh, các phong trào thi ua trong vi c áp d ng các ph ng pháp m i trong th m nh d án u t . i u ó s góp ph n nâng cao ch t l ng th m nh bao g m c th m nh hi u qu tài chính.

Thứ sáu, hi n nay tuy chi nhánh ã thành l p phòng tín d ng doanh nghi p chuyên ph trách nh ng kho n vay c a các doanh nghi p nh ng vi c th m nh d án thì ch do 1, 2 ng i m nhi m. V i tình hình kinh t ngày càng phát tri n, các d án u t c m r ng thì nhân l c cho vi c th m nh d án là h t s c c n thi t. H n a, công tác th m nh có ý ngh a r t quan tr ng và òi h i tính chuyên môn cao . Vì v y, Ngân hàng nên l p m t t th m nh d án riêng, chuyên trách m ng d án u t

3.2.5. Các gi i pháp khác

Th c hi n xúc ti n m i quan h lâu dài v i khách hàng nh m giám sát y và ch ng t ó t o thu n l i cho vi c th m nh khi có phát sinh d án vay v n m i.

S d ng ph n m m l u tr h s c a khách hàng nh m tái s d ng các thông tin c n thi t khi khách hàng có yêu c u mu n vay l i.

PHẦN III: KẾT LUẬN VÀ KIẾN NGHỊ

1. Kết luận

Thị trường DA T t i Ngân hàng TMCP Quân i Chi nhánh Hu trong nh ng n m qua ã t c nh ng k t qu nh t nh. Theo th ng kê g n ây nh t c a Phòng Qu n lý tín d ng, s l ng các d án m b o thanh toán g c và lãi theo k h n trung bình giai o n 2011 – 2013 t trên 97%. ây là t l r t cao i v i ho t ng cho vay d án c a Ngân hàng. K t qu nghiên c u ã cho th y c th c tr ng công tác th m nh d án u t t i Ngân hàng TMCP Quân i Chi nhánh Hu trong giai o n 2011 – 2013 ó là: quy trình th m nh DA T c a Ngân hàng c phân c p m t cách chi ti t t trên xu ng d i, th ng nh t chung cho toàn h th ng Ngân hàng TMCP Quân i, t o i u ki n cho các Chuyên viên th c hi n chính xác và có th ki m tra nhanh chóng, hi u qu h n v h s xin vay v n c a DA. S l ng DA c th m nh và c duy t t ng theo t ng n m. T l DA b t ch i cho vay chi m t l t ng i th p có th ch p nh n c, ch t 6,29% n 8%. T ng s DA c th m nh và xét duy t cho vay trong ba n m qua là 582 DA. Trong ó có 103 DA có t ng d toán th p h n th c t khi n cho vi c th c hi n DA g p khó kh n v ngu n v n, ch m tr v th i gian. S DA có d toán v n cao h n th c t là 43 DA ã làm lãng phí ngu n v n. Th i gian th m nh ã c rút ng n so v i tr c ây. T ó giúp ch u t không b b l c h i u t , nâng cao hi u qu kinh doanh c ng nh uy tín c a doanh nghi p. T ng s DA ho t ng có hi u qu là 466 DA, chi m t l khá cao 80,07%. H u h t các DA u ã th c hi n úng v i m c tiêu ra ban u. Trong n m 2011, n x u c a NHQ Chi nhánh Hu ch 479 tri u ng, t ng ng 0,06% t ng d n . Sang n m 2012, n x u là 839 tri u ng, chi m t l 0,09% t ng d n . N m 2013, do ho t ng c a doanh nghi p và cá nhân g p ph i nh ng khó kh n nh t nh nên t l n x u t ng lên n 1,11%. So v i tình hình chung c a các NHTM khác, t l n x u c a Ngân hàng TMCP Quân i Chi nhánh Hu v n trong t m ki m soát c. Doanh s cho vay trong n m 2012 t ng v t tr i so v i n m 2011, t ng 118.990 tri u ng. B c sang n m 2013, tr c tình hình khó kh n chung c a n n kinh t , NHQ ã bi t các l a ch n khách hàng ti m n ng và quá trình th m nh DA T t

hi u qu nên nh ó các h p ng vay dài h n c ng t ng lên n 407.052 tri u ng, chi m 41,59% trong c c u doanh s cho vay c a n m. N m 2013, n n kinh t l m phát, tâm lý ng i khi quy t nh vay v n ã nh h ng n doanh s thu n c a Ngân hàng. Trong n m này, doanh s thu n c a khách hàng t ch c t 406.145 tri u ng, chi m 41,57%. T ng doanh s thu n n m 2013 gi m 0,81 so v i n m 2012. D n tín d ng trong n m 2013 t ng lên n 907 tri u ng, cao h n r t nhi u l n so v i các n m tr c ó. Nghiên c u t l các nhóm n phân theo t ng d n thì n nhóm 3 (n d i tiêu chu n) luôn chi m t l cao nh t. ây c ng chính là t l n x u c a Ngân hàng trong n m 2011 và n m 2012. Sang n m 2013, cùng v i s gia t ng c a nhóm n này, n nhóm 2 (n c n chú ý) và n nhóm 4 (n nghi ng) ã nâng t ng n quá h n c a n m lên n 1.424 tri u ng, t ng 69,73% so v i n m 2012.

Tuy còn m t s t n t i và h n ch nh ng Ngân hàng TMCP Quân i Chi nhánh Hu v n m b o kinh doanh có hi u qu , cùng nh ng chính sách u ãi v lãi su t nên ã t o c lòng tin cho khách hàng, thu hút c các nhà u t tham gia vay v n. Qua ó c ng xu t nh ng ki n ngh hoàn thi n quá trình th m nh m t cách linh ho t phù h p v i nhi u doanh nghi p trên à bàn t nh nh m nâng cao ch t l ng th m nh DA T, giúp Ngân hàng TMCP Quân i Chi nhánh Hu ngày càng phát tri n, tr thành m t trong nh ng NHTM l n m nh t i t nh Th a Thiên Hu .

2. Ki n ngh

➤ i v i v i Ngân hàng Nhà n c

M t là, hoàn thi n và phát tri n h th ng thông tin tín d ng (CIC) t i à ph ng cung c p thông tin cho các NHTM.

Hai là, Ngân hàng Nhà n c c n ban hành m t quy trình trong th m nh tài chính cho t ng lo i d án c th phù h p v i th c ti n Vi t Nam ng th i hoà nh p d n v i thông l qu c t . Ch ng h n nh vi c tính các ch tiêu i m hoà v n, IRR,... c a d án trong i u ki n có l m phát c ng nh m c so sánh các ch tiêu ó nh m a ra quy t nh cho vay hay không, ho c quan i m v vi c tính ngu n tr n hàng n m..

Ba là, Ngân hàng Nhà n c c n chú tr ng h tr các ngân hàng th ng m i trong vi c nâng cao nghi p v th m nh tài chính c ng nh phát tri n i ng cán b th m nh, tr giúp v m t thông tin c ng nh kinh nghi m th m nh tài chính.

➤ *iv iHis Ngân hàng TMCP Quân i Vi t Nam*

Ngân hàng TMCP Quân i Vi t Nam Nam là m t trong nh ng ngân hàng th ng m i c ph n l n nh t Vi t Nam, do ó c n có hành ng góp ph n nâng cao ch t l ng công tác th m nh tài chính d án u t tại Chi nhánh Hu .

Xây d ng h th ng thông tin n i b ng th i th ng xuyên c p nh t t nhi u ngu n khác nhau c ng nh m b o tính chính xác, tin c y, k p th i c a các ngu n thông tin.

Th ng xuyên t ch c các l p ào t o ng n h n cho các cán b th m nh Chi nhánh.

Ban hành m t chính sách tín d ng th ng nh t trong toàn b h th ng ngân hàng, làm nh h ng cho ho t ng c a Chi nhánh. ng th i nghiên c u hoàn thi n quy trình th m nh, t o s th ng nh t trong toàn h th ng ngân hàng.

T ch c h i ngh t ng k t hàng n m, báo cáo kinh nghi m trong toàn b h th ng ngân hàng v l nh v c th m nh tài chính d án u t .

T o i u ki n c s v t ch t t nh t cho Chi nhánh ho t ng, trang b cho Chi nhánh nh ng ph n m m h u hi u ti n hành công tác th m nh tài chính d án u t có hi u qu .

➤ *iv i Ngân hàng TMCP Quân i Chi nhánh Hu*

Lãnh o Ngân hàng nói chung và chuyên viên th m nh nói riêng c n t o d ng m i quan h t t v i nhân dân và cán b a ph ng, n i a bản mình ph trách có th d dàng thu th p thông tin v khách hàng m t cách áng tin c y và k p th i.

Nên tìm hi u và n m v ng a bàn, i u này giúp cho chuyên viên th m nh ti t ki m c v th i gian và chi phí.

C n ào t o và trang b y ki n th c c ng nh thi t b cho các chuyên viên th m nh. Bên c nh yêu c u v trình chuyên môn nghi p v thì y u t nh y bén và kinh nghi m ngh nghi p là r t quan tr ng, giúp các chuyên viên có th nh n bi t c nh ng i u mà khách hàng che y.

cao o c ngh nghi p, c bi t là chuyên viên th m nh. B i m t nhân viên tha hóa có th làm sai l ch k t qu th m nh c ng nh d n n nh ng t n th t to l n cho Ngân hàng.

Trong quá trình thẩm định, yêu cầu chuyên viên thẩm định tuân thủ đúng nguyên tắc và tiến trình thẩm định, không nên bỏ qua hay nghi ngờ.

Để thể hiện vị trí đánh giá các chỉ tiêu và chi số tài chính đòi hỏi chuyên viên thẩm định phải có trình độ nhất định phân tích các chỉ tiêu này. Tùy vào các dự án mà chuyên viên sẽ định hướng tới các chỉ tiêu đánh giá, phân tích cụ thể. Chính vì vậy công tác đào tạo, nâng cao trình độ cán bộ thẩm định là hoàn toàn cần thiết hỗ trợ cho công việc quản trị và khó khăn của họ.

➤ *Đi vi chi xuất (khách hàng vay vốn)*

Chi xuất cần trung thực, khách quan trong việc cung cấp thông tin cho Chi nhánh. Cần xây dựng cơ chế xác định trách nhiệm của chi xuất trong việc đảm bảo tính chính xác, kịp thời... của các thông tin cung cấp cho Chi nhánh.

Chi xuất cần nâng cao chất lượng công tác lập DẠ T, nghiên cứu kỹ lưỡng các khía cạnh như: mức tiêu và số cần thiết phải xuất, khía cạnh thủ tục, có thể lập mô hình dự án có tính khả thi cao, góp phần tiết kiệm chi phí, thời gian thẩm định cho Chi nhánh. Điều này cũng giúp cho dự án nhanh chóng được xét duyệt cho vay, tạo lợi ích kinh tế cho chi xuất triển khai dự án.

Chi xuất cần phối hợp với Chi nhánh trực tiếp, trong và sau khi ký hợp đồng tín dụng. Nếu có gì bất lợi xảy ra với dự án cần nhanh chóng thông báo cho Chi nhánh cùng nhau tìm phương án giải quyết.

Tài liệu luận văn tuy khá ngắn gọn nhưng có ý nghĩa và tính thực tiễn trong quản trị của thẩm định DẠ T đi vào hoạt động của NHTM. Em rất mong nhận được sự chỉ bảo nhiệt tình của anh chị để có thể đóng góp quý báu của quý Thầy Cô giáo bài viết của em được hòa thiện hơn. Một lần nữa, em xin chân thành cảm ơn các anh chị cán bộ nhân viên Ngân hàng TMCP Quân đội Chi nhánh Huế và quý Thầy Cô đã giúp em hoàn thành khóa luận này.

TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. ThS. Hồ Tú Linh (2011), Bài giảng Kinh tế xuất nhập khẩu, Trường Đại học Kinh tế Huế.
2. ThS. Mai Chi M Tuy (2012), Bài giảng Thương mại quốc tế xuất nhập khẩu, Trường Đại học Kinh tế Huế.
3. TS. Nguyễn Minh Kiên (2007), Tín dụng và thương mại tín dụng, Nhà xuất bản Tài chính.
4. TS. Nguyễn Bích Nguyễn (2000), Giáo trình Lý luận và quản lý dự án xuất nhập khẩu, Nhà xuất bản Thống kê.
5. ThS. Võ Thanh Thu (1993), Quản trị dự án xuất nhập khẩu và quốc tế, Nhà xuất bản Tài chính.
6. Ngân hàng thương mại cổ phần Quân đội Việt Nam (2012), Tổng quan về quá trình thương mại.
7. Ngân hàng thương mại cổ phần Quân đội Chi nhánh Huế, Báo cáo thường niên năm 2011, 2012 và 2013.
8. Ngân hàng thương mại cổ phần Quân đội Chi nhánh Huế, Báo cáo hàng năm giám sát năm 2012.
9. Ngân hàng thương mại cổ phần Quân đội Chi nhánh Huế, Tài liệu tập huấn T/05-2012, Phân tích tài chính và Thương mại quốc tế xuất nhập khẩu.
10. Tạp chí Thương mại Tài chính, Hiệp hội Ngân hàng Việt Nam.
11. Tạp chí Ngân hàng, Hiệp hội Ngân hàng Việt Nam.
12. Một số website:
<http://www.mbbank.com.vn>
<http://www.vneconomy.com>
<http://www.sinhviennganhang.com>
<http://www.mpi.gov.vn>

PH L C

PH L C 1: QUY TRÌNH TÁI TH M NH T I H IS NGÂN HÀNG TMCP QUÂN I

