

B2.549



HỌC VIỆN NGÂN HÀNG

Giáo trình

TÍN DỤNG NGÂN HÀNG



**THƯ VIỆN
HUBT**

NHÀ XUẤT BẢN LAO ĐỘNG - XÃ HỘI

TÀI LIỆU PHỤC VỤ THAM KHẢO NỘI BỘ

HỌC VIỆN NGÂN HÀNG

NGND.PGS.TS. Tô Ngọc Hưng (Chủ biên)

Giáo trình

TÍN DỤNG NGÂN HÀNG

TRƯỜNG Đ. H. KINH DOANH VÀ CÔNG NGHỆ HÀ NỘI
THƯ VIỆN





**THƯ VIỆN
HUBT**

TÀI LIỆU PHỤC VỤ THAM KHẢO NỘI BỘ

LỜI NÓI ĐẦU

Hoạt động tín dụng của ngân hàng thương mại là một trong những hoạt động truyền thống gắn liền với lịch sử phát triển của hệ thống ngân hàng. Tín dụng luôn đóng vai trò chủ đạo và có vị trí ảnh hưởng đến hoạt động kinh doanh của một ngân hàng, tuy nhiên hoạt động tín dụng khá phức tạp và luôn biến động bởi lẽ hoạt động tín dụng liên quan đến nhiều đối tượng khách hàng thuộc các lĩnh vực kinh tế khác nhau và chịu sự tác động mạnh mẽ của yếu tố môi trường. Vì vậy, giáo trình “*Tín dụng Ngân hàng*” với trọng tâm cung cấp một khối lượng kiến thức đa dạng về kỹ năng nghiệp vụ tín dụng dành cho tất cả các đối tượng khách hàng của ngân hàng là doanh nghiệp, cá nhân và hộ sản xuất để sinh viên nghiên cứu. Đây là một trong những nội dung quan trọng chương trình đào tạo sinh viên của các trường đại học kinh tế chuyên ngành Ngân hàng và cũng là đòi hỏi cấp thiết đối với các Ngân hàng hiện nay.

Quyển sách này có một cách tiếp cận đặc biệt đó là tổng hợp của nhiều khối kiến thức về kinh tế, kế toán tài chính, luật kinh doanh và có sự gắn kết với các quy định trong hoạt động tín dụng của các ngân hàng Việt Nam. Chúng tôi nhận thức rằng người đọc sẽ có những kiến thức nền tảng khác nhau, một số sẽ trở thành những chuyên gia trong lĩnh vực hoạt động tín dụng của ngân hàng thương mại và một số sẽ làm việc ở các bộ phận hỗ trợ tín dụng hoặc các phòng ban chức năng khác nên cuốn sách sẽ hỗ trợ người đọc ở mức độ cần thiết khác nhau. Cuốn giáo trình không chỉ là một tài liệu học tập hữu ích cho sinh viên các trường đại học kinh tế chuyên ngành Ngân hàng mà còn là tài liệu bổ ích cho các bạn đọc muốn trở thành những chuyên viên tín dụng Ngân hàng chuyên nghiệp.

Với mục tiêu cung cấp cho người học:

1. Kỹ năng tổng hợp phân tích đánh giá để lựa chọn khách hàng vay vốn phù hợp với mục tiêu vay vốn của Ngân hàng
2. Kỹ năng phân tích, đánh giá và tính toán nhu cầu vay vốn của khách hàng là cá nhân, hộ gia đình và doanh nghiệp



3. Thiết kế các sản phẩm tín dụng phù hợp với nhu cầu vốn của khách hàng

Cuốn giáo trình “Tín dụng Ngân hàng” được thiết kế thành 7 chương:

Chương 1: Những vấn đề cơ bản về tín dụng ngân hàng

Chương này đề cập tới các vấn đề căn bản của hoạt động tín dụng như khái niệm, vai trò, phân loại tín dụng, điều kiện cấp tín dụng cũng như nội dung chi tiết của một quy trình cấp tín dụng của ngân hàng thương mại.

Chương 2: Bảo đảm tín dụng

Chương này giới thiệu cơ sở thực hiện bảo đảm tiền vay, các hình thức, biện pháp bảo đảm tiền vay, kết hợp với các tình huống thực tế liên quan đến công tác thẩm định, đánh giá tài sản bảo đảm, hoàn thiện các hồ sơ thủ tục bảo đảm tiền vay theo quy định.

Chương 3: Cho vay cá nhân, hộ sản xuất

Nội dung của chương 3 giới thiệu các sản phẩm và cách thức thiết lập các sản phẩm cho vay cá nhân, hộ sản xuất tại các ngân hàng thương mại.

Chương 4: Phân tích nguyên nhân vay vốn và nhu cầu vay vốn

Chương này đề cập tới những nguyên nhân phát sinh nhu cầu vay vốn ngắn hạn và trung dài hạn; liên kết giữa nguyên nhân vay vốn và cấu trúc khoản vay.

Chương 5: Nghiệp vụ cho vay doanh nghiệp

Chương này đề cập đến các loại hình cho vay cũng như cách thức tổ chức cho vay đối với doanh nghiệp đặc biệt có sự kết hợp với các hoạt động cho vay với doanh nghiệp hiện nay tại các Ngân hàng Việt Nam.

Chương 6: Cho thuê tài chính

Nội dung chương này đề cập đến khái niệm, đặc điểm, các hình thức và quy trình cho thuê tài chính tại các ngân hàng thương mại.

Chương 7: Nghiệp vụ bảo lãnh ngân hàng

Nội dung chương này đề cập các vấn đề về hình thức bảo lãnh, đặc điểm và quy trình tổ chức thực hiện bảo lãnh tại các ngân hàng thương mại

Mỗi chương bao gồm 3 phần:

- Giới thiệu và mục tiêu của chương
- Nội dung chương
- Câu hỏi thảo luận và ôn tập của chương

Để hoàn thiện cuốn giáo trình này có sự đóng góp của nhóm tác giả là những giảng viên nhiều kinh nghiệm của Học viện Ngân hàng cụ thể như sau:

Chương 1: PGS.TS.Tô Ngọc Hưng, PGS. TS. Đỗ Thị Kim Hào

Chương 2: TS. Nguyễn Thị Hoài Thu, TS. Nguyễn Thùy Dương

Chương 3: PGS.TS. Nguyễn Kim Anh, ThS. Phan Thị Hoàng Yến

Chương 4: PGS.TS.Tô Ngọc Hưng, TS. Nguyễn Thùy Dương

Chương 5: PGS.TS. Đỗ Thị Kim Hào, TS. Nguyễn Thị Hoài Thu

Chương 6: PGS.TS. Nguyễn Kim Anh, ThS. Phan Thị Hoàng Yến

Chương 7: TS. Nguyễn Thùy Dương, ThS. Phan Thị Hoàng Yến

Trong quá trình biên soạn, các tác giả đã cố gắng cập nhật nhiều kiến thức mới, những sản phẩm tín dụng ngân hàng mới để giúp ích nhiều hơn cho bạn đọc. Tuy nhiên, hoạt động kinh doanh của ngân hàng thương mại nói chung và hoạt động tín dụng ngân hàng nói riêng là là một lĩnh vực phức tạp và đổi mới liên tục nên cuốn giáo trình không thể tránh khỏi những khiếm khuyết. Tập thể tác giả rất mong nhận được ý kiến đóng góp của bạn đọc để cuốn sách được hoàn thiện hơn trong lần tái bản tiếp theo.

Xin trân trọng giới thiệu cùng bạn đọc.

Hà Nội, ngày 5 tháng 7 năm 2014

Chủ biên.

PGS.TS.Tô Ngọc Hưng

Giám Đốc Học viện Ngân hàng





**THƯ VIỆN
HUBT**

TÀI LIỆU PHỤC VỤ THAM KHẢO NỘI BỘ

DANH MỤC VIẾT TẮT

NHTM	Ngân hàng thương mại
NH	Ngân hàng
NHNo&PTNT VN	Ngân hàng nông nghiệp và phát triển nông thôn Việt nam
VCB	Ngân hàng thương mại cổ phần ngoại thương Việt nam
NHNN	Ngân hàng nhà nước
KH	Khách hàng
CTTC	Cho thuê tài chính
SXKD	Sản xuất kinh doanh
TD	Tín dụng
MDA	phân tích đa biến số
TCTD	Tổ chức tín dụng
VN	Việt Nam
NHTW	Ngân hàng trung ương
CSCNT	cơ sở chấp nhận thẻ tín dụng
TCTC	Tổ chức tài chính
DN	Doanh nghiệp
DNNVV	Doanh nghiệp vừa và nhỏ
CNH - HĐH	Công nghiệp hóa - hiện đại hóa
KHKT	Khoa học kỹ thuật
HSX	Hộ sản xuất
VD	Ví dụ



QSD	Quyền sử dụng
UBND	Ủy ban nhân dân
KQKD	Kết quả kinh doanh
LCTT	Lưu chuyển tiền tệ
TSCĐ	Tài sản cố định
GTCG	Giấy tờ có giá
ĐBTD	Bảo đảm tín dụng
TSBĐ	Tài sản bảo đảm
AMC	Công ty quản lý tài sản
HTK	Hàng tồn kho
KPT	Khoản phải thu
KHTSCĐ	Khấu hao tài sản cố định
SXKD	Sản xuất kinh doanh
BCĐKT	Bảng cân đối kế toán
BCKQHĐKD.	Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh

Chương 1

NHỮNG VẤN ĐỀ CƠ BẢN VỀ TÍN DỤNG NGÂN HÀNG

Giới thiệu và mục tiêu của chương

Chương 1 cung cấp phương pháp luận và công cụ cần thiết để có thể thực hiện tổ chức cấp tín dụng cho khách hàng tuân theo quy trình tín dụng dựa trên nguyên tắc tín dụng phù hợp với mục tiêu của ngân hàng thương mại.

Chương này giới thiệu:

- Những vấn đề cơ bản của hoạt động tín dụng tại ngân hàng thương mại như nguyên tắc, điều kiện và các hình thức tín dụng cơ bản.
- Mối liên kết và vai trò của từng giai đoạn trong quy trình tín dụng của ngân hàng thương mại
- Các nội dung cụ thể và chi tiết của từng giai đoạn trong quy trình tín dụng.

Học viên yêu cầu sẽ cần:

- Hiểu được mối liên kết giữa các giai đoạn trong quy trình tín dụng.
- Hiểu được công việc của các bộ phận khi thực hiện tổ chức cấp tín dụng cho khách hàng từ giai đoạn thiết lập mối quan hệ cho đến khi tất toán món vay.
- Lựa chọn khách hàng đúng đắn phù hợp với mục tiêu của ngân hàng
- Viết được các báo cáo liên quan đến các công việc trong các giai đoạn của quy trình như: báo cáo thẩm định, báo cáo phê duyệt, báo cáo giám sát khoản tín dụng...



THƯ VIỆN
HUBT

TÀI LIỆU PHỤC VỤ THAM KHẢO NỘI BỘ

1.1. TÍN DỤNG NGÂN HÀNG TRONG NỀN KINH TẾ THỊ TRƯỜNG

1.1.1. Khái niệm và vai trò của tín dụng ngân hàng

1.1.1.1 Khái niệm

Tín dụng nói chung được định nghĩa là quan hệ kinh tế trong đó có sự chuyển nhượng tạm thời một lượng giá trị (dưới hình thức giá trị hoặc hiện vật) từ người sở hữu sang người sử dụng để sau một thời gian nhất định thu hồi về một lượng giá trị lớn hơn giá trị ban đầu.

Nếu xem xét ở một góc độ hẹp hơn, *“Tín dụng Ngân hàng là một giao dịch về tài sản (tiền hoặc hàng hoá) giữa ngân hàng và bên đi vay (cá nhân, doanh nghiệp và các chủ thể khác), trong đó, ngân hàng chuyển giao tài sản cho bên đi vay sử dụng trong một thời gian nhất định theo thoả thuận, bên đi vay có trách nhiệm hoàn trả vô điều kiện vốn gốc và lãi cho ngân hàng khi đến hạn thanh toán”*.

Theo luật các tổ chức tín dụng số 47/2010/QH12, “Cấp tín dụng là việc thoả thuận để tổ chức, cá nhân sử dụng một khoản tiền hoặc cam kết cho phép sử dụng một khoản tiền theo nguyên tắc có hoàn trả bằng nghiệp vụ cho vay, chiết khấu, cho thuê tài chính, bao thanh toán, bảo lãnh ngân hàng và các nghiệp vụ cấp tín dụng khác”.

Bản chất của tín dụng ngân hàng là việc ngân hàng thoả thuận để khách hàng sử dụng một lượng tài sản bằng tiền, bằng tài sản hay uy tín với nguyên tắc hoàn trả đầy đủ dưới các hình thức cho vay, chiết khấu, cho thuê tài chính, bảo lãnh và các dịch vụ tài chính khác.

Như vậy, từ khái niệm trên có thể rút ra được bản chất của tín dụng ngân hàng:

- Tín dụng phải dựa trên cơ sở sự tin tưởng giữa bên cho vay và bên đi vay. Chỉ khi nào người cho vay thực sự tin tưởng vào sự sẵn lòng và khả năng trả nợ của người đi vay, khi đó quan hệ tín dụng mới được thiết lập. Đây chính là điều kiện tiên quyết hình thành quan hệ tín dụng. Mặt khác, người vay cũng tin vào hiệu quả của việc sử dụng đồng vốn đi vay của mình.

- Tín dụng là sự chuyển nhượng tạm thời một lượng tài sản của ngân hàng cho người đi vay, trong một thời gian nhất định với cam kết hoàn trả cả gốc và lãi.

- Sau một thời gian như đã thoả thuận, người đi vay phải hoàn trả cho người cho vay một lượng giá trị gồm cả gốc và lãi. Phần chênh lệch này là giá của việc sử dụng quyền sử dụng vốn của người khác. Do vậy, nó phải đủ lớn để đem lại sự hấp dẫn cho người chuyển nhượng quyền sử dụng vốn.

- Hoạt động tín dụng luôn chứa đựng những rủi ro. Đó là do sự mất cân xứng về thông tin của khách hàng có quan hệ tín dụng với ngân hàng. Rủi ro đó ngoài những nguyên nhân chủ quan xuất phát từ phía ngân hàng và khách hàng, còn có những nguyên nhân khách quan như: sự biến động của thị trường, chu kì kinh tế, sự thay đổi của chính sách, những nguyên nhân bất khả kháng như thiên tai, dịch hoạ...

1.1.1.2. Vai trò của tín dụng ngân hàng đối với nền kinh tế quốc dân

Nền kinh tế thị trường luôn luôn tồn tại các yếu tố cạnh tranh, các doanh nghiệp muốn chiếm lĩnh thị trường, nâng cao vị thế cạnh tranh của mình thì không còn con đường nào khác là phải không ngừng nâng cao quy mô và chất lượng hoạt động kinh doanh của mình. Để làm được điều đó và sử dụng hiệu quả nhất nguồn vốn thì tín dụng ngân hàng là sự lựa chọn tối ưu của các doanh nghiệp.

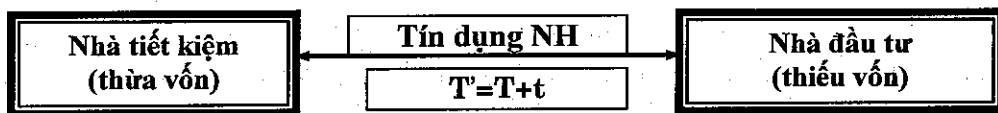
a. Tín dụng ngân hàng góp phần giải quyết mâu thuẫn cơ bản giữa nhà đầu tư và nhà tiết kiệm.

Như chúng ta đã biết, tín dụng là hoạt động kinh doanh chủ yếu của các ngân hàng thương mại. Để thực hiện quá trình kinh doanh tín dụng, ngân hàng phải có nguồn vốn và trên cơ sở đó đáp ứng nhu cầu vốn ngày càng tăng của nền kinh tế.

Một mặt, trong nền kinh tế thường xuyên xuất hiện *những nguồn vốn bằng tiền tạm thời chưa sử dụng* đặc biệt là tiền tiết kiệm của dân chúng. Mặt khác, có một số doanh nghiệp, cá nhân lại xuất hiện hiện tượng *thiếu vốn tạm thời* hoặc là họ có cơ hội đầu tư nhưng lại không đủ tiền. Sự có mặt của tín dụng ngân hàng được coi là một công cụ để giải quyết mâu thuẫn trên về cung cầu vốn tiền tệ. Như vậy ngân hàng có vai trò tập hợp tiền nhàn rỗi trong dân cư và hỗ trợ vốn cho các hoạt động doanh nghiệp.



Thông qua tín dụng ngân hàng, tiền nhàn rỗi phân tán khắp mọi nơi có thể là của các doanh nghiệp, dân cư sẽ được tập trung lại và đưa vào hoạt động sản xuất kinh doanh nhằm mục đích sinh lời. Có như vậy, vốn tiền tệ trong nền kinh tế thị trường mới có điều kiện mang đầy đủ nội dung kinh tế của phạm trù “tư bản” tức là với một đồng vốn bỏ ra, khi quay trở lại sẽ lớn hơn giá trị ban đầu.



b. Nâng cao hiệu quả sử dụng vốn: ($T' = T + t$)

Các doanh nghiệp ngoài vốn chủ sở hữu, họ có thể tăng cường vốn cho hoạt động sản xuất của mình bằng phương pháp sau:

- *Phương pháp tài chính*: là phương pháp Nhà nước thường xuyên sử dụng nhằm cấp phát, hỗ trợ vốn cho các doanh nghiệp. Trong phương pháp này tính hoàn trả không được nhấn mạnh, chính vì vậy tính sinh lời, tính hiệu quả trong hoạt động của doanh nghiệp bị triệt tiêu.

- *Phương pháp tín dụng*: là phương pháp cấp vốn dưới hình thức cho vay có sự hoàn trả cả vốn và lãi. Chính vì vậy, tín dụng ngân hàng đã kích thích tăng cường hạch toán kinh tế của doanh nghiệp tức là các doanh nghiệp sử dụng vốn tín dụng phải cân nhắc, tính toán kỹ lưỡng, giảm chi phí sản xuất, từ đó nâng cao lợi nhuận cho các doanh nghiệp và tăng hiệu quả sử dụng đồng vốn.

c. Tín dụng ngân hàng thúc đẩy quá trình giao lưu kinh tế quốc tế.

Ngày nay trong mối quan hệ kinh tế, sự hợp tác bình đẳng đôi bên cùng có lợi giữa các nước trên thế giới và khu vực đang được phát triển rất đa dạng cả về nội dung và hình thức, cả về chiều rộng và chiều sâu. Đó là nhân tố hết sức quan trọng tạo điều kiện cho sự phát triển kinh tế của mỗi nước.

Đầu tư vốn ra nước ngoài và kinh doanh xuất nhập khẩu hàng hoá là hai lĩnh vực hợp tác kinh tế thông dụng. Vốn là nhân tố quyết định đầu tiên cho việc thực hiện quá trình này. Thế nhưng không một tổ chức kinh



tế nào, một cá nhân nào có thể có đủ vốn. Vì vậy, ngân hàng với tư cách là một tổ chức kinh doanh tiền tệ, thông qua hoạt động tín dụng ngân hàng sẽ cấp vốn cho các nhà đầu tư và kinh doanh xuất nhập khẩu hàng hoá.

1.1.2. Phân loại tín dụng

1.1.2.1. Mục đích

Thứ nhất, phân loại tín dụng giúp cho ngân hàng quản lý được các khoản tín dụng thống nhất và có hiệu quả hơn.

Thứ hai, phân loại tín dụng giúp cho ngân hàng kế hoạch hoá vốn và sử dụng vốn trong hoạt động của NHTM một cách có hiệu quả và tránh được rủi ro.

Thứ ba, phân loại tín dụng giúp cho ngân hàng gắn quá trình cấp vốn phù hợp với luân chuyển vật tư hàng hóa.

1.1.2.2. Nội dung

a. *Căn cứ vào thời hạn cho vay*: Đây là tiêu chí mà các ngân hàng thường xuyên sử dụng nhất. Thời hạn cho vay là thời hạn được xác định từ khi ngân hàng bỏ tiền ra cho đến khi thu hồi hết vốn. Trong tiêu thức này, tín dụng được chia làm 3 loại sau:

* *Tín dụng ngắn hạn*:

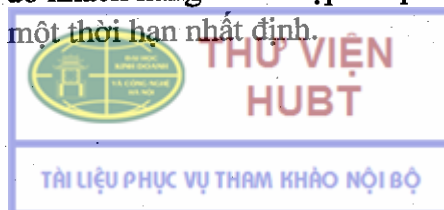
Tín dụng ngắn hạn là loại tín dụng có thời hạn nhỏ hơn hoặc bằng 12 tháng. Loại tín dụng này thường được sử dụng để cho vay bổ sung vốn lưu động thiếu hụt tạm thời của các doanh nghiệp và cho vay phục vụ nhu cầu tiêu dùng ngắn hạn của cá nhân và hộ gia đình.

- Tín dụng ngắn hạn bao gồm các hình thức

+ *Chiết khấu*: chiết khấu là nghiệp vụ tín dụng ngắn hạn được thực hiện dưới hình thức khách hàng chuyển nhượng quyền sở hữu giấy tờ có giá chưa đến hạn thanh toán cho ngân hàng để nhận một số tiền bằng giá trị đến hạn của giấy tờ có giá trừ đi lãi chiết khấu và hoa hồng phí.

+ *Ứng trước trên tài khoản*:

Tín dụng ứng trước là nghiệp vụ tín dụng mà ở đó ngân hàng mở và ứng một khoản tiền vào tài khoản được hưởng của khách hàng tại ngân hàng. Từ tài khoản đó khách hàng có thể lập chi phiếu để rút tiền tới một mức tín dụng trong một thời hạn nhất định.



+ **Thấu chi:** là hình thức cấp tín dụng mà ở đó ngân hàng cho phép khách hàng được quyền rút vượt quá số tiền mà họ ký thác tại ngân hàng tới một mức tín dụng trong một thời hạn nhất định. Nghiệp vụ này áp dụng cho tài khoản vãng lai.

** Tín dụng trung hạn:*

Tín dụng trung hạn là loại tín dụng có thời hạn từ trên từ 12 tháng đến 60 tháng (tùy theo quy định của từng quốc gia. Có nước quy định 36 tháng hoặc 84 tháng). Hình thức tín dụng trung hạn thường được sử dụng cho vay đầu tư mua sắm tài sản cố định, cải tiến hoặc đổi mới thiết bị, công nghệ, mở rộng sản xuất kinh doanh, xây dựng các dự án mới có quy mô nhỏ và thời gian thu hồi vốn nhanh.

Tín dụng trung hạn bao gồm các hình thức:

+ Cho vay theo dự án: là hình thức tín dụng trung hạn mà ngân hàng tiến hành cho vay dựa trên dự án đầu tư của khách hàng.

+ Cho thuê tài chính: là hình thức cho vay tài sản thông qua hợp đồng tín dụng thuê mua theo đó người cho thuê chuyển giao tài sản thuộc quyền sở hữu của mình cho người đi thuê sử dụng và người thuê có trách nhiệm thanh toán tiền thuê trong suốt thời hạn thuê và được quyền thuê tiếp hoặc được quyền mua lại tài sản theo thoả thuận hợp đồng đã cam kết.

** Tín dụng dài hạn:*

Khái niệm: Tín dụng dài hạn là loại tín dụng có thời hạn trên 60 tháng. Hình thức tín dụng này thường sử dụng vốn vay vào mục đích chủ yếu đầu tư hình thành mới tài sản cố định và thời hạn thu hồi vốn dài.

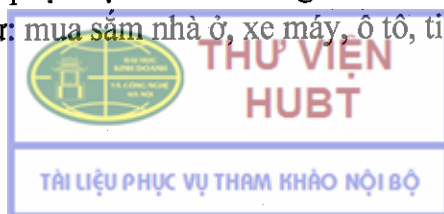
Tín dụng dài hạn cũng bao gồm 2 hình thức: cho vay theo dự án và cho thuê tài chính.

b. Căn cứ vào mục đích sử dụng:

** Tín dụng sản xuất và kinh doanh hàng hóa:*

Đây là loại tín dụng cấp cho các nhà doanh nghiệp và các chủ thể kinh doanh khác để tiến hành sản xuất và kinh doanh hàng hoá.

** Tín dụng tiêu dùng:* Đây là một loại hình cho vay nhằm giải quyết những nhu cầu vốn phục vụ cho tiêu dùng của khách hàng là các hộ gia đình và cá nhân như: mua sắm nhà ở, xe máy, ô tô, tivi...



c. *Căn cứ vào mức độ bảo đảm*: tín dụng ngân hàng có 2 loại

* *Tín dụng có bảo đảm*:

Đây là loại tín dụng được thực hiện trước khi cho vay ngân hàng yêu cầu khách hàng phải có tài sản bảo đảm hoặc có một người thứ ba đứng ra bảo lãnh cho khoản tín dụng. Thông thường những tài sản bảo đảm là bất động sản hoặc động sản như: giấy tờ có giá, trang thiết bị. Yêu cầu cơ bản của tài sản này là dễ dàng chuyển nhượng. Lý do chủ yếu đòi hỏi một khoản cho vay phải được bảo đảm là nhằm tăng cường trách nhiệm của người đi vay và cũng tạo điều kiện để ngân hàng giảm bớt rủi ro mất mát trong trường hợp người đi vay không muốn hoặc không thể trả nợ vay đến hạn. Kỳ hạn của một khoản vay cũng ảnh hưởng đến việc có cần được bảo đảm hay không. Kỳ hạn cho vay dài, rủi ro của việc không hoàn trả càng tăng lên cho nên các khoản cho vay cần có sự đảm bảo cao hơn.

* *Tín dụng không bảo đảm*:

Khác với cho vay có đảm bảo, cho vay không có đảm bảo được dựa trên lòng tin và tình hình tài chính của người vay, lợi tức dự tính trong tương lai, và tình hình trả nợ trước đây. Ngân hàng thường áp dụng hình thức này với một số khách hàng quen thuộc. Họ thường là khách hàng vay chủ yếu của ngân hàng. Những khách hàng đó có khả năng quản lý có tốt, có các sản phẩm và các dịch vụ được thị trường sẵn sàng chấp nhận, có lợi nhuận tương đối ổn định, và với một tình hình tài chính vững mạnh. Họ sẵn sàng cung cấp cho ngân hàng các báo cáo tài chính để ngân hàng dễ theo dõi sự tiến bộ của họ. Với điều kiện như vậy, ngân hàng sẵn sàng chấp nhận cho vay không có đảm bảo. Các doanh nghiệp không phải là những đơn vị duy nhất được vay trên cơ sở không cần đảm bảo mà nhiều cá nhân cũng được hưởng đặc quyền này. Những người có nhà riêng, công ăn việc làm ổn định, trước đây có tình hình trả nợ tốt thường được vay theo hình thức này.

d. *Căn cứ vào phương pháp hoàn trả*

* *Tín dụng trả góp*: Là những khoản cho vay đòi hỏi việc hoàn trả theo định kỳ. Việc hoàn trả có thể là hàng tháng, hàng quý, nửa năm hoặc hàng năm. Tín dụng trả góp được thực hiện theo nguyên tắc trả dần trong



sốt thời gian thực hiện hợp đồng. Nhờ vậy việc hoàn trả không trở thành một gánh nặng lớn đối với người cho vay như trong trường hợp toàn bộ khoản cho vay phải được trả một lần.

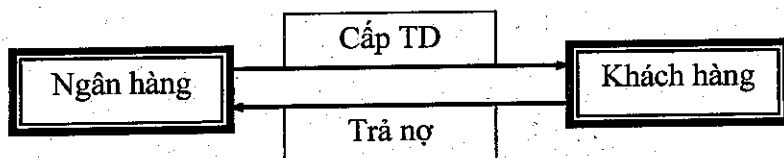
Đặc biệt trong đầu tư bất động sản, người ta thường áp dụng theo phương thức này do nguồn thu từ bất động sản thường là tiền thuê nhà mà tiền thuê nhà người ta cũng trả theo tháng, quý hoặc năm.

* *Tín dụng phi trả góp*: Là những khoản cho vay trả một lần, nghĩa là hợp đồng yêu cầu hoàn trả toàn bộ một lần vào thời gian đáo hạn cuối cùng.

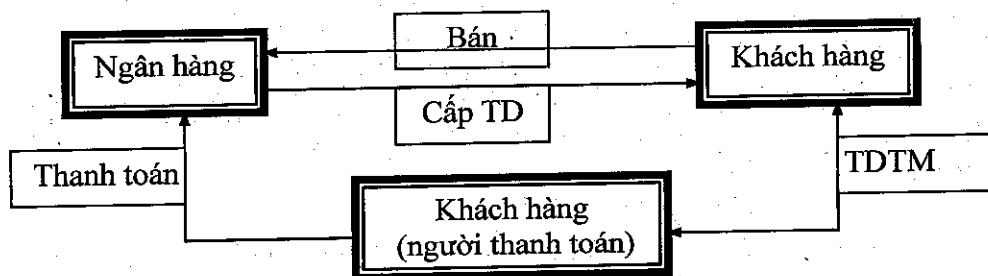
* *Tín dụng hoàn trả theo yêu cầu*: Là loại tín dụng mà người vay có thể hoàn trả bất cứ lúc nào khi có thu nhập.

e. Căn cứ vào nguồn gốc tín dụng

* *Tín dụng trực tiếp*: Là loại tín dụng trong đó ngân hàng thực hiện việc cấp tín dụng cho người vay và người vay trực tiếp thực hiện nghĩa vụ hoàn trả nợ vay cho ngân hàng.



* *Tín dụng gián tiếp*: Là loại tín dụng ngân hàng thực hiện việc cấp tín dụng cho khách hàng thông qua việc mua lại các khế ước, chứng từ nợ từ khách hàng. Đặc điểm khác biệt của loại tín dụng này là tín dụng thương mại xuất hiện trước tín dụng ngân hàng.



f. Căn cứ vào hình thái giá trị cấp tín dụng

* *Tín dụng bằng tiền*: Là hình thức tín dụng mà ngân hàng trực tiếp

cho khách hàng vay bằng tiền để đáp ứng những nhu cầu thiếu hụt về vốn trong hoạt động sản xuất kinh doanh của khách hàng.

* *Tín dụng bằng hiện vật (leasing)*: Là một hình thức cho vay thực hiện thông qua việc ngân hàng mua tài sản để cung cấp cho khách hàng. Tín dụng bằng hiện vật bao gồm các hình thức: cho thuê tài chính, cho thuê hoạt động.

1.1.3. Nguyên tắc tín dụng

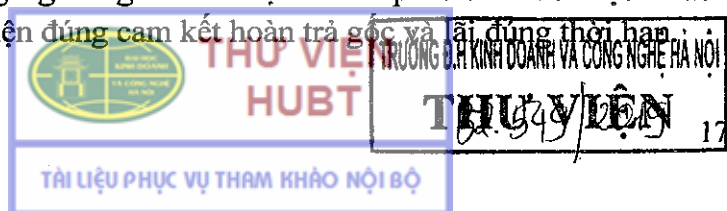
Nguyên tắc tín dụng là cơ sở để cán bộ tín dụng đưa ra các quyết định trong hoạt động tác nghiệp, là căn cứ để ban quản lý tiến hành các hoạt động giám sát và kiểm tra. Tín dụng bao gồm 2 nguyên tắc sau:

1.1.3.1. Vốn vay phải được sử dụng đúng mục đích đã cam kết trong hợp đồng tín dụng.

Vốn vay phải được sử dụng đúng mục đích vì khi thẩm định hồ sơ khách hàng, ngân hàng chỉ đánh giá tính hiệu quả và khả thi của phương án, dự án vay vốn do KH đề xuất. Do đó, khi KH thay đổi mục đích sử dụng vốn thì NHTM không thể đánh giá được tính hiệu quả và khả thi của phương án đó. Từ đó, dẫn tới tình trạng vốn vay không được sử dụng hiệu quả hoặc thời hạn hoàn trả bị vi phạm. Việc xác định các chỉ tiêu về thời hạn, về mức cho vay, về lãi suất được căn cứ trên tính chất luân chuyển của tài sản hình thành từ vốn vay. Vì vậy, khi thay đổi mục đích sử dụng vốn các chỉ tiêu đó có thể không phù hợp, ảnh hưởng tới quyền lợi của của ngân hàng và khách hàng.

1.1.3.2. Vốn vay phải được hoàn trả cả gốc và lãi vốn vay đúng thời hạn đã cam kết trong hợp đồng tín dụng

Vốn phải được trả đúng hạn bởi vì vốn của ngân hàng chủ yếu là vốn đi vay từ bên ngoài, do đó ngân hàng cũng phải trả gốc và lãi cho người gửi tiền đúng hạn. Điều đó chỉ có thể thực hiện khi ngân hàng thu hồi gốc và lãi của người vay vốn đúng hạn. Ngăn ngừa nguy cơ sử dụng vốn sai mục đích. Nhu cầu sử dụng vốn của khách hàng có tính thời hạn (họ vay ngân hàng để bù đắp những thiếu hụt tạm thời về vốn trong kinh doanh). Ngân hàng ngăn ngừa các loại rủi ro phát sinh do việc khách hàng không thực hiện đúng cam kết hoàn trả gốc và lãi đúng thời hạn



1.1.4. Điều kiện vay vốn

Điều kiện vay vốn thực chất là cụ thể hoá các tiêu thức trong nguyên tắc tín dụng nhằm đảm bảo cho nguyên tắc tín dụng có hiệu lực trong mọi quan hệ tín dụng giữa ngân hàng với khách hàng. Khách hàng chỉ có thể vay vốn của ngân hàng khi họ thoả mãn tất cả các điều kiện vay vốn. Nội dung các điều kiện vay vốn:

1.1.4.1. Khách hàng phải có đủ năng lực pháp lý

Khách hàng cá nhân phải có năng lực pháp luật dân sự và năng lực hành vi dân sự; khách hàng dân sự phải có tư cách pháp nhân. Khách hàng phải có tư cách pháp lý vì quan hệ tín dụng giữa ngân hàng với khách hàng là quan hệ được pháp luật bảo vệ. Vì vậy, nó phải được lập trên cơ sở quy định của luật pháp. Do đó, các chủ thể tham gia quan hệ phải có đủ tư cách pháp lý. Trong quan hệ tín dụng sẽ phát sinh sự chuyển giao và giao dịch về Tài sản do đó cần có sự xác nhận của các bên tham gia theo đúng quy định của luật pháp. Như vậy, khách hàng cũng phải có đủ tư cách pháp lý để thực hiện các giao dịch trên.

1.1.4.2. Vốn vay phải được sử dụng hợp pháp

Vốn vay phải được sử dụng hợp pháp tức là vốn vay được sử dụng cho những mục đích không vi phạm pháp luật và mục đích sử dụng vốn vay phù hợp với đăng ký kinh doanh của doanh nghiệp trong trường hợp với doanh nghiệp. Vốn vay phải sử dụng hợp pháp vì tài sản hình thành từ vốn vay chủ yếu là tài sản thuộc sở hữu của khách hàng (trước pháp luật). Vì vậy, khi khách hàng sử dụng vốn bất hợp pháp thì các tài sản đó sẽ bị phong toả hoặc bị tịch thu từ đó ảnh hưởng tới khả năng hoàn trả gốc và lãi cho ngân hàng. Khi vốn vay sử dụng bất hợp pháp thì tư cách pháp lý của khách hàng có thể bị mất đi do đó ảnh hưởng tới quan hệ tín dụng hợp pháp giữa ngân hàng với khách hàng.

1.1.4.3. Khách hàng phải có khả năng tài chính đảm bảo trả nợ trong thời hạn cam kết.

Tài chính lành mạnh được thể hiện như khách hàng có khả năng hoàn trả nợ tốt vì ngân hàng cho vay với kỳ vọng thu hồi được cả gốc và lãi, kinh doanh hiệu quả trong 1 khoảng thời gian nhất định, tạo ra nguồn



trả nợ cho ngân hàng. Khách hàng phải có tình hình tài chính lành mạnh vì khách hàng có tình hình tài chính lành mạnh tức là khách hàng đó có khả năng quản lý tốt, khách hàng chứng minh sự phát triển ổn định của mình, và đảm bảo cho khách hàng có cơ sở vững chắc về tài chính để đảm bảo cho cam kết hoàn trả tiền vay đúng hạn.

1.1.4.4. Khách hàng phải có phương án, dự án đầu tư khả thi và hiệu quả

Phương án, dự án đầu tư phù hợp với quy định của pháp luật và phù hợp với ngành nghề kinh doanh, phù hợp với nguồn lực của khách hàng như vốn; điều kiện kỹ thuật; con người, phù hợp với khả năng quản lý của khách hàng. Phương án dự án đầu tư hiệu quả tức là tạo thu nhập cho khách hàng, giúp khách hàng phát triển trong sản xuất kinh doanh, mang lại hiệu quả xã hội, tạo công ăn việc làm, góp phần tăng trưởng kinh tế. Khách hàng phải có phương án, dự án đầu tư khả thi và hiệu quả vì bản chất của ngân hàng thương mại là tổ chức kinh doanh trong đó việc cho vay phải đảm bảo các nguyên tắc sinh lời cơ bản. Do đó phương án, dự án đầu tư mà ngân hàng tài trợ vốn phải đảm bảo tính khả thi và hiệu quả. Trong hoạt động tín dụng của ngân hàng thương mại, nguồn thu từ phương án và dự án vay vốn được coi là nguồn thứ “thứ nhất” đảm bảo cho việc an toàn vốn cũng như phát triển liên tục của khách hàng và ngân hàng.

1.1.4.5. Khách hàng phải thực hiện bảo đảm tiền vay theo quy định

Ngân hàng phải quan tâm đến bảo đảm tiền vay vì đây là công cụ bảo đảm trong việc thực hiện trách nhiệm và nghĩa vụ của khách hàng trong quan hệ tín dụng. Bảo đảm tiền vay cung cấp nguồn thanh toán “thứ hai” cho ngân hàng thương mại (trong trường hợp khách hàng không trả được khoản vay)

1.2. QUY TRÌNH TÍN DỤNG

1.2.1. Khái niệm

Quy trình tín dụng là toàn bộ quy tắc, quy định mà ngân hàng đặt ra được thực hiện mang tính chất bắt buộc theo một trình tự nhất định nhằm đạt được mục tiêu trong hoạt động tín dụng (lợi nhuận, an toàn) mà ngân hàng đã hoạch định. Như vậy, quy trình tín dụng bao gồm các giai đoạn,



các bước mà ngân hàng thiết lập giai đoạn lựa chọn khách hàng, phân tích rủi ro và mức độ tín nhiệm, xây dựng cấu trúc và thiết kế khoản vay, giám sát khách hàng vay vốn để tối thiểu hóa nguy cơ xảy ra tổn thất phù hợp với mục tiêu của ngân hàng. Mỗi một giai đoạn của quy trình đóng góp với việc tối đa hóa chất lượng tín dụng, tối đa hóa lợi nhuận từ tín dụng, kiểm soát rủi ro để tối thiểu hóa tổn thất và tạo được vị trí trong môi trường cạnh tranh và có nhiều sự thay đổi.

1.2.2. Mục tiêu của quy trình tín dụng

Khi một khoản vay xấu xảy ra cuối cùng có thể xóa đi toàn bộ nỗ lực thành quả ngân hàng trong việc thực hiện cho vay các khoản cho vay khác. Điều này có thể minh họa như sau:

Cần bao nhiêu khoản vay mới để mang lại thu nhập cho ngân hàng với mục đích bù đắp tổn thất mà ngân hàng phải gánh chịu với khoản nợ xấu với giá trị 1000 USD (giả định tổn thất là toàn bộ gốc không trả được nợ). Nếu chúng ta giả định với ví dụ trên trung bình chênh lệch lãi suất là 2%/năm và tổng số giá trị các khoản vay mới cần thiết để bù đắp một khoản vay riêng lẻ với giá trị tổn thất 1000USD là 50000USD tương đương 50 khoản vay với giá trị 1000USD.

Cần nhắc cần bao nhiêu thời gian và nỗ lực cho nhân viên tín dụng để tiếp cận 50 khoản vay cũng như thời gian và chi phí yêu cầu thẩm định, phê duyệt quản lý khoản vay cho 50 khoản vay trên. Rất rõ ràng thấy rằng tất cả sự lựa chọn để tạo ra một triết lý, một phương pháp luận để xây dựng quy trình là tối ưu hóa thời gian, nỗ lực của ngân hàng để phòng ngừa tổn thất xảy ra sẽ đáp ứng mục tiêu cuối cùng của ngân hàng như lợi nhuận và uy tín. Đây là nền tảng, là cơ sở quan trọng để các ngân hàng xây dựng quy trình cho mình phù hợp.

Quy trình tín dụng làm cơ sở cho việc xây dựng một mô hình tổ chức thích hợp tại ngân hàng. Trong đó, nhiệm vụ của các phòng ban, bộ phận chức năng được xác định rõ ràng các công việc liên quan đến hoạt động tín dụng từ khâu lập hồ sơ tín dụng cho tới khâu thanh lý tín dụng; từ đó làm cơ sở cho phân công nhiệm vụ để gắn quyền hạn và trách nhiệm ở từng vị trí. Hơn nữa, với mục tiêu này, công tác quản trị nhân sự tại ngân hàng sẽ được phân bổ kịp thời hợp lý và có hiệu quả nhất.



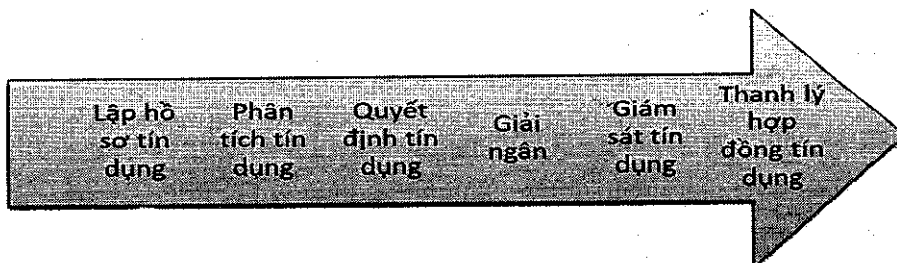
Dựa vào quy trình tín dụng, ngân hàng sẽ thiết lập các thủ tục hành chính cho phù hợp với những quy định của pháp luật và đảm bảo mục tiêu an toàn tín dụng. Thiết kế các thủ tục cho vay phải thích ứng với từng nhóm khách hàng, từng loại cho vay cũng như kỹ thuật tín dụng nhằm cung cấp đầy đủ các thông tin cần thiết đảm bảo thuận tiện trong giao dịch với khách hàng những vẫn đảm bảo mục tiêu tín dụng.

Các ngân hàng thương mại in Quy trình tín dụng được thành sở tay tín dụng hoặc cầm nang tín dụng nhằm hướng dẫn việc thực hiện thống nhất các nghiệp vụ tín dụng tại ngân hàng. Nhờ đó, các nhân viên ngân hàng biết được trách nhiệm phải thực hiện ở vị trí của mình, hiểu được mối liên hệ trong quan hệ với những bộ phận chức năng khác và hiểu rõ hơn vai trò của mình trong toàn bộ quy trình, từ đó, có thái độ đúng trong công việc.

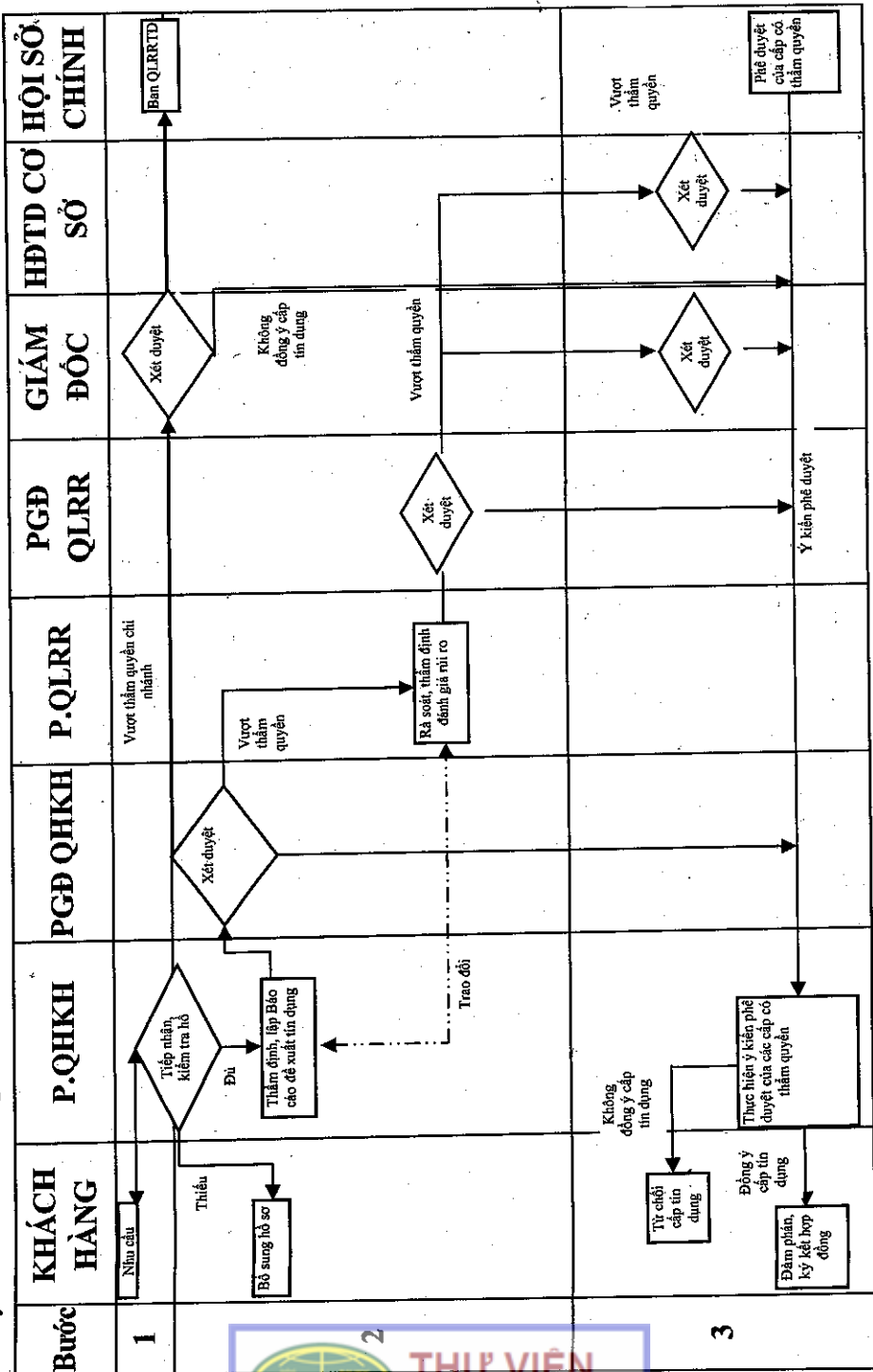
Quy trình còn là cơ sở để giám sát tiến trình cấp tín dụng và điều chỉnh chính sách tín dụng cho phù hợp với thực tiễn. Thông qua kiểm soát thực hiện quy trình tín dụng, nhà quản trị ngân hàng nhanh chóng xác định những khâu, những công việc cần điều chỉnh, cũng như hướng đào tạo và phân công nhân sự để kiểm soát được những rủi ro khi cấp tín dụng. Ngoài ra, với việc kiểm soát tiến trình thực hiện quy trình, ngân hàng còn kịp thời phát hiện những quy định không phù hợp trong chính sách tín dụng và bản thân quy trình tín dụng. Từ đó, có những thay đổi để tăng cường giám sát quá trình sử dụng vốn tín dụng của khách hàng cũng như hoạt động tín dụng nói chung.

1.2.3. Nội dung

Sơ đồ quy trình tín dụng tổng quát



VÍ DỤ 1.1: LƯU ĐỒ QUY TRÌNH PHÊ DUYỆT TÍN DỤNG TẠI BIDV



1.2.3.1. Lập hồ sơ

Ngân hàng dựa trên cơ sở thông tin đối tượng đặc điểm của khách hàng như căn cứ vào đối tượng khách hàng, khách hàng truyền thống hay khách hàng mới hoặc căn cứ vào loại hình khách hàng, khách hàng cá nhân hay khách hàng doanh nghiệp; tín dụng trung dài hạn hay tín dụng ngắn hạn, tín dụng sản xuất hay kinh doanh, hoặc căn cứ vào quy mô tín dụng, ngân hàng yêu cầu khách hàng lập hồ sơ phù hợp với đối tượng theo quy định.

Khi khách hàng đề xuất yêu cầu vay vốn, cán bộ tín dụng hướng dẫn khách hàng cụ thể và đầy đủ các điều kiện vay vốn ngân hàng theo cơ chế tín dụng hiện hành. Nếu khách hàng chấp thuận thì hướng dẫn khách hàng lập hồ sơ vay vốn để ngân hàng chính thức nghiên cứu thẩm định. Tùy theo yêu cầu vay vốn cụ thể của khách hàng, cán bộ tín dụng căn cứ vào chế độ thể lệ tín dụng của từng loại cho vay để hướng dẫn người vay thành lập hồ sơ vay vốn. Về cơ bản, hồ sơ vay vốn bao gồm:

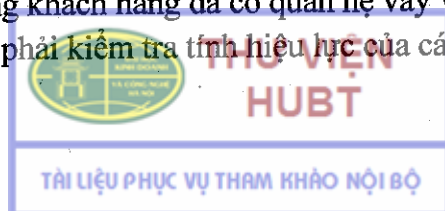
(1) Hồ sơ pháp lý:

- Đối với khách hàng vay lần đầu, ngân hàng cần yêu cầu đầy đủ các giấy tờ có liên quan đến hồ sơ pháp lý như:

- + Quyết định hoặc giấy phép thành lập doanh nghiệp.
- + Điều lệ doanh nghiệp.
- + Quyết định bổ nhiệm tổng giám đốc (giám đốc), kế toán trưởng.
- + Nghị quyết Hội đồng thành viên/Hội đồng Quản trị
- + Giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh.
- + Giấy chứng nhận vốn ban đầu (bàn giao vốn).
- + Giấy uỷ quyền cho cá nhân trong quan hệ giao dịch với ngân hàng.
- + Giấy phép hành nghề.

+ Các giấy tờ khác cần thiết theo quy định của pháp luật. Ví dụ như giấy phép đầu tư đối với doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài, hợp đồng liên doanh đối với doanh nghiệp liên doanh...

- Đối với những khách hàng đã có quan hệ vay vốn với ngân hàng thì các ngân hàng cần phải kiểm tra tính hiệu lực của các giấy tờ pháp lý.



- Đối với Cá nhân: Sổ hộ khẩu, chứng minh thư, KT3 (đối với khách hàng vay Việt Nam); hộ chiếu (đối với khách hàng vay nước ngoài), xác nhận của chính quyền địa phương về chữ ký và thường trú/tạm trú tại địa phương đối với khách hàng vay, giấy đăng ký kết hôn/ chứng nhận độc thân...

(2) Hồ sơ tài chính và hoạt động sản xuất kinh doanh: bao gồm

- Kế hoạch sản xuất, kinh doanh trong kỳ
- Hợp đồng mua bán vật tư hàng hoá, sản phẩm.
- Báo cáo xuất nhập khẩu hàng hoá.
- Hợp đồng vận tải bảo-hiểm.
- Bảng cân đối kế toán, Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh, Báo cáo lưu chuyển tiền tệ, thuyết minh báo cáo tài chính 3 năm gần nhất.
- Tờ khai thuế VAT
- Báo cáo thực hiện kế hoạch sản xuất, kinh doanh kỳ trước liền kề.

Đối với cá nhân hồ sơ này tập hợp các tài liệu chứng minh thu nhập (bảng lương, khai thuế thu nhập cá nhân, hợp đồng cho thuê nhà...)

(3) Hồ sơ vay vốn. (cho mỗi lần vay hoặc một hợp đồng tín dụng)

- Giấy đề nghị vay vốn: phải ghi rõ chủ thể vay vốn, mục đích vay vốn, nhu cầu vay vốn từ ngân hàng, thời hạn, lãi suất dự kiến.
- Dự án, phương án sản xuất kinh doanh: bao gồm:
 - + Sự cần thiết phải thực hiện phương án.
 - + Mục đích của việc dùng vốn.
 - + Khả năng sinh lời của vốn được thể hiện bằng kết quả kinh doanh khi thực hiện phương án đó.
 - + Nguồn dùng để trả nợ.
- Giấy tờ bảo tiền vay theo quy định.
- + Giấy tờ xác nhận quyền sở hữu hợp pháp tài sản của người đi vay: Đối với tài sản có đăng ký quyền sở hữu tài sản là giấy tờ bản chính quyền sở hữu tài sản; đối với phương tiện vận tải tàu thuyền là giấy chứng nhận đăng ký, giấy phép lưu hành; đối với đất đai và tài sản gắn liền trên đất là giấy chứng nhận quyền sử dụng đất và các giấy tờ

liên quan đến tài sản gắn liền trên đất; hoá đơn, vận đơn chứng từ liên quan, các biên bản bàn giao, quyết định giao tài sản đối với tài sản do cấp trên của khách hàng giao, các chứng từ có giá, giấy chứng nhận bảo hiểm tài sản

+ Tờ khai thế chấp hoặc cầm cố tài sản.

Đối với khách hàng là cá nhân thường bao gồm giấy đề nghị vay vốn, giấy tờ liên quan đến bảo đảm tiền vay.

Giai đoạn này được kết thúc bằng hành vi tiếp nhận hồ sơ xin cấp tín dụng của khách hàng. Có nhiều cách phân công nhân viên tiếp nhận hồ sơ. Như, tổ chức tại quầy giao dịch, hay nhân viên cho vay trực tiếp nhận hồ sơ. Khi tiếp nhận hồ sơ, nhân viên ngân hàng phải lập biên nhận giao cho khách hàng trong đó ghi cụ thể loại, số lượng giấy tờ trong hồ sơ khi tiếp nhận. Tùy thuộc vào loại và thể thức cấp tín dụng mà nhân viên ngân hàng có thể trao giấy hẹn phỏng vấn, tham quan cơ sở vật chất, thẩm định tài sản bảo đảm, và thời gian thông báo kết quả.

1.2.3.2. Phân tích tín dụng

a. Khái niệm phân tích tín dụng

Khi quyết định cho cá nhân hay doanh nghiệp vay, cán bộ ngân hàng cần phải phân tích tín dụng để có thể xác định những rủi ro và khả năng thu hồi vốn. Trong môi trường kinh doanh hiện nay, cán bộ ngân hàng phải thay thế những cảm nhận cá nhân bằng những suy tính chặt chẽ dựa trên cơ sở quá trình nghiên cứu về điểm mạnh, điểm yếu của người vay.

Trong thực tiễn tồn tại nhiều quan điểm khác nhau đối với phân tích tín dụng.

Theo quan điểm của IBRD (Ngân hàng tái thiết và phát triển quốc tế thuộc Ngân hàng thế giới) thì phân tích tín dụng là quá trình xem xét xem liệu tiền cho vay ra có được hoàn trả lại không và liệu người vay có sẵn lòng hay thiện chí trả nợ hay không.

Theo quan điểm của BIS (Ngân hàng thanh toán quốc tế) thì phân tích tín dụng là quá trình đánh giá nhằm đảm bảo sự hiểu biết thông suốt về người vay, mục đích và cơ cấu khoản vay cũng như nguồn thanh toán khoản cho vay.



Hoạt động xem xét, đánh giá mọi mặt về khách hàng trước khi đưa ra quyết định cho vay hay không cho vay với các điều khoản cụ thể về mức cho vay, thời hạn cho vay, lãi suất cho vay... Lý thuyết phân tích tín dụng đối với khách hàng thường bao gồm hai phần cơ bản: đánh giá khách hàng vay vốn trong tương quan với ngành kinh doanh của họ và phân tích dòng tiền (phục vụ cho quá trình thu hồi vốn vay sau này). Mục đích của phần thứ nhất là tìm hiểu vị trí hiện tại của doanh nghiệp trên thị trường, áp lực cạnh tranh trong ngành, những rủi ro có thể xảy ra... Mục tiêu của việc phân tích dòng tiền là tìm kiếm và đánh giá các nguồn thu của doanh nghiệp dựa trên cơ sở những thông tin tài chính và nguyên tắc kế toán. Việc phân tích này nhằm đảm bảo khả năng hoàn trả của khách hàng trong tương lai

b. Mục đích phân tích tín dụng

Thứ nhất, công tác phân tích tín dụng hạn chế tình trạng thông tin không cân xứng. Thông tin không chính xác, sai lệch sẽ khiến ngân hàng đánh giá sai về khách hàng và dẫn tới đưa ra quyết định sai lầm như lựa chọn khách hàng có tiềm ẩn rủi ro cao hoặc từ chối khách hàng có tiềm năng, an toàn. Tuy nhiên nếu ngân hàng làm tốt công tác phân tích tín dụng trước khi cấp vốn cho vay thông qua việc phân tích đầy đủ về khách hàng thì ngân hàng sẽ lựa chọn khách hàng chính xác và giảm rủi ro tín dụng.

Thứ hai, phân tích tín dụng đánh giá chính xác mức độ rủi ro của khách hàng. Phân tích đánh giá khách hàng thông qua việc phân tích, đánh giá báo cáo tài chính, ngành nghề kinh doanh, uy tín khách hàng, phương án vay vốn giúp ngân hàng hiểu khách hàng hơn, biết được những thuận lợi, khó khăn, điểm mạnh điểm yếu của khách hàng từ đó sẽ đánh giá, lường trước được mức độ rủi ro của từng khoản vay. Trên cơ sở đó ngân hàng sẽ định giá được khoản tín dụng, xác định lãi suất cho vay, trích lập dự phòng rủi ro và giám sát tín dụng sau này. Đồng thời ngân hàng cũng sẽ căn cứ vào mức độ rủi ro để thực hiện trích lập dự phòng yêu cầu tài sản đảm bảo và giám sát khoản vay.

Thứ ba, phân tích tín dụng nhằm đánh giá chính xác nhu cầu vay vốn của khách hàng. Cũng qua phân tích cán bộ tín dụng sẽ biết được nhu cầu vốn, mục đích vay vốn... của khách hàng. Đây là cơ sở để ngân hàng



thiết kế các sản phẩm tín dụng phù hợp với nhu cầu của doanh nghiệp như quy mô khoản vay, phương thức hoàn trả, kỳ hạn hoàn trả.

Vì vậy, có thể thấy rằng phân tích tín dụng trong hoạt động cho vay có vai trò rất quan trọng và hết sức cần thiết, vừa có tác dụng giúp ngân hàng loại trừ bớt những khách hàng xấu, nhiều rủi ro vừa có tác dụng ngân hàng có những biện pháp thích hợp để hạn chế rủi ro trong quá trình cho vay.

c. Cơ sở phân tích tín dụng

Mục đích của một cuộc điều tra tín dụng sẽ thay đổi tùy thuộc vào các yếu tố có tính chất quyết định như quy mô và thời hạn tín dụng, sổ sách kế toán của doanh nghiệp, các bảo đảm tín dụng và mối quan hệ giữa khách hàng với ngân hàng. Không có một khuôn mẫu chung, bởi vì mỗi người xin vay có thể có một số đặc điểm riêng biệt cần điều tra một cách cẩn thận hơn những đặc điểm khác. Nhìn chung, trong thực tế các ngân hàng có thể kiếm được thông tin về khách hàng từ nhiều nguồn khác nhau: từ hồ sơ vay vốn, qua phỏng vấn người xin vay, sổ sách của ngân hàng, các nguồn tin bên ngoài, qua điều tra địa điểm kinh doanh của người vay,...

(a) Hồ sơ vay vốn

Một khoản tín dụng chỉ được cấp một khi ngân hàng đã tin tưởng chắc chắn vào thái độ sẵn sàng trả nợ và khả năng trả nợ của khách hàng. Để có được một quyết định chính xác: cấp tín dụng hay không, ngân hàng phải phân tích hàng loạt các nguồn thông tin có liên quan, và nguồn sơ khởi đầu tiên có được là lấy từ hồ sơ đề nghị cấp tín dụng. Xét về mặt kinh tế, mặc dù quan hệ tín dụng chưa hình thành, nhưng đây là giai đoạn chuẩn bị những điều kiện cần thiết để quan hệ tín dụng được thiết lập lành mạnh. Xét về mặt thủ tục hành chính, thì đây là giai đoạn hình thành đầy đủ các giấy tờ, văn bản chứng tỏ khách hàng thực sự có nhu cầu về vốn tín dụng, cũng như chứng minh được tính hợp pháp về nhân thân khách hàng và tính tự nguyện xin cấp tín dụng của khách hàng.

Một tài liệu của chính ngân hàng có thể chứa những thông tin giá trị về khách hàng vay. Một nguồn tin khác mặc dù không hoàn toàn là bên ngoài, là những nhân viên tín dụng của chính bên cho vay. Khi xem xét



một khách hàng mới nhân viên tín dụng không nên bỏ qua những thông tin có sẵn trong công ty của mình. Có thể vị khách hàng mới tiềm năng này lại liên quan đến một vụ kiện tụng với một khách hàng hiện thời của ngân hàng. Các nhân viên tín dụng nên coi bộ phận làm thủ tục tín dụng của mình và các đồng nghiệp khác trong công ty như là một nguồn thông tin về tương lai của vụ kinh doanh mới.

(b) Phỏng vấn khách hàng xin vay

Sự an toàn và đáng tin cậy của một người đi vay dựa trên yếu tố con người mà cán bộ tín dụng phải đánh giá khi phỏng vấn người nộp đơn xin vay. Sự nhiệt tình và quyết tâm của người nộp đơn sẽ được bộc lộ rõ đối với cán bộ tín dụng tại buổi phỏng vấn. Nhiệm vụ của một người phỏng vấn giỏi là làm bộc lộ những phẩm chất này bằng cách tạo ra một ấn tượng về năng lực và hiệu quả, đồng thời lắng nghe thông cảm và có phương thức mềm dẻo tìm hiểu những nhu cầu bí mật của khách hàng.

Qua phỏng vấn người xin vay, nhân viên tín dụng sẽ biết được lý do vay và biết được các yêu cầu xin vay có đáp ứng được những đòi hỏi khác nhau, do các chính sách cho vay của ngân hàng ấn định hay không. Thậm chí, nếu như yêu cầu xin vay không phù hợp với chính sách của ngân hàng trong một phạm vi quy định nào đó do luật pháp hoặc cơ quan điều hành ngân hàng ấn định, nhân viên tín dụng có thể cho người xin vay lời khuyên, liên quan đến những nguồn vốn có thể khai thác khác. Qua phỏng vấn, nhân viên tín dụng có một ý niệm nào đó về tính thật thà và khả năng của người vay và có thể có ý kiến xem có cần thiết phải có vật bảo đảm hay không. Thông tin về lịch sử và sự phát triển của ngành kinh doanh, kiến thức của đội ngũ nhân sự, thế cạnh tranh và các kế hoạch cho tương lai có thể có được sau buổi phỏng vấn.

(1) Kỹ năng phỏng vấn

Thông tin để phân tích tín dụng đóng một vai trò quan trọng trong việc thành công của giai đoạn này. Vì vậy, cán bộ ngân hàng khi thực hiện phỏng vấn khách hàng vay vốn nhằm mục đích bổ sung thêm những thông tin cần thiết và xác thực các thông tin trong các hồ sơ mà khách hàng cung cấp qua việc quan sát thái độ và phản ứng của khách hàng qua những câu hỏi trực tiếp mà người phỏng vấn đưa ra trong quá trình phỏng



vấn. Để có được các thông tin chính xác còn phụ thuộc vào nghệ thuật của người phỏng vấn. Vì vậy, người phỏng vấn cần phải:

- Xác định được mục đích và tầm quan trọng của cuộc phỏng vấn
- Biết cách quan sát và đánh giá qua tác phong và cử chỉ của người bị phỏng vấn
- Biết đặt câu hỏi đó là câu hỏi phải đảm bảo: câu hỏi mức độ dễ (câu hỏi về các sự kiện), khó (để đánh giá khả năng.... hoặc khả năng suy luận)

(2) Chuẩn bị cho phỏng vấn

Rất quan trọng cho việc lựa chọn loại hình phỏng vấn nào cho phù hợp với đối tượng khách hàng trong số 5 hình thức phỏng vấn chủ yếu sau:

- Phỏng vấn chung
- Phỏng vấn trong số những khách hàng đã được lựa chọn là đủ điều kiện
- Phỏng vấn theo nhóm nhiều người phỏng vấn
- Phỏng vấn sử dụng hiệu pháp gây sốc
- Phỏng vấn nhiều người cùng một lúc

Chuẩn bị bảng hỏi

Có 5 loại câu hỏi có thể sử dụng trong bảng hỏi.

- Câu hỏi tín nhiệm
- Câu hỏi kinh nghiệm
- Câu hỏi quan điểm
- Câu hỏi ngoài lề
- Câu hỏi hành vi/ Câu hỏi đuôi

Những câu hỏi nên được chuẩn bị trước và kiểm tra trước. Những đặc điểm của các cá nhân một nhà quản lý nên được quan sát kỹ và những vấn đề về quản lý và những chính sách kinh doanh nên được kiểm tra sâu

Những câu hỏi nên phải đảm bảo độ chính xác và có mục tiêu rõ ràng.

- Phỏng vấn được tiến hành thông qua gặp mặt trực tiếp hay phỏng



vấn qua điện thoại nên kiểm tra xem người bị phỏng vấn có hiểu đúng câu hỏi hay không. Nếu anh ấy/ cô ấy trả lời không khớp với câu hỏi thì phương pháp hỏi cần phải xem xét lại.

- Nội dung phỏng vấn, thời gian và tên của người được phỏng vấn phải được ghi rõ ràng. Một số người không ghi chép bởi vì tin vào khả năng nhớ của mình, hoặc vì quá tập trung vào phỏng vấn, hoặc vì phép lịch sự nhưng việc ghi chép là rất quan trọng. Mặt khác, ghi chép quá nhiều sẽ làm chậm tiến độ phỏng vấn và lãng phí thời gian. Vì vậy, câu hỏi của bạn và các khoảng trống cho việc ghi chép cũng nên chuẩn bị trước.

- Câu hỏi nên tập trung. Các bản copy với những con số và biểu đồ nên được chuẩn bị và phát cho người bị phỏng vấn. Tiến hành phỏng vấn không phải chỉ để lấy câu trả lời từ người bị phỏng vấn mà còn là để xem các câu trả lời có phù hợp với câu hỏi hay không.

- Vấn đề về bảo mật, những điểm và những vấn đề quan trọng mà người bị phỏng vấn do dự khi trả lời có thể phải kết nối với phần kết luận của việc phân tích. Người phỏng vấn nên chuẩn bị để hỏi những câu hỏi mà không làm cho người bị hỏi sợ hãi hoặc do dự. Thông tin trong những tài liệu viết không phải là luôn luôn đúng. Đôi khi thông tin bị làm sai lệch với thực tế. Nếu bạn cảm thấy có bất cứ sự nghi ngờ nào về số liệu, cần thực hiện một sự thăm dò sâu để tìm hiểu vấn đề.

(c) Các nguồn thông tin bên ngoài về tín dụng

Các trung tâm thông tin là nơi cung cấp những nguồn tin đáng tin cậy về tình hình hoạt động của doanh nghiệp, trên cơ sở phải trả chi phí. Những trung tâm này thu thập thông tin một cách có chọn lọc và cung cấp thông tin dưới hình thức các báo cáo tín dụng. Qua báo cáo của họ ngân hàng có thể có được những hiểu biết khá đầy đủ về một doanh nghiệp; từ những thông tin chung: loại hình doanh nghiệp, năm thành lập, doanh số bán, vốn tự có, số lượng nhân viên, điều kiện chung của doanh nghiệp và khuynh hướng kinh doanh; cho đến những thông tin chi tiết về tình hình tài chính qua bảng cân đối, các báo cáo thanh toán, các mối quan hệ với khách hàng và cả những biến cố đặc biệt xảy ra với doanh nghiệp. Những thông tin này thực sự rất hữu ích đối với ngân hàng



khi xem xét một yêu cầu xin vay, tuy nhiên do phải trả chi phí nên các ngân hàng thường có sự cân nhắc khi sử dụng nguồn tin này.

Ngân hàng cũng có thể thu thập và kiểm tra thông tin thông qua các bạn hàng của người xin vay- những doanh nghiệp cung cấp và tiêu thụ. Người cung cấp có thể cho những thông tin về việc các hóa đơn của doanh nghiệp đã được thanh toán như thế nào, chiết khấu có được thực hiện không, các khoản tín dụng quá hạn; liệu có những khoản nợ bất hợp pháp được thực hiện không và các chiết khấu bị trừ mà doanh nghiệp không được phép. Việc kiểm tra qua các khách hàng của doanh nghiệp có thể cho biết tin tức về chất lượng của sản phẩm, sự đáng tin cậy của các dịch vụ và khối lượng hàng hoá đã được khai báo, sự ổn định và đúng hạn trong việc cung cấp hàng hoá,... Qua các mối quan hệ trong hoạt động thương mại của doanh nghiệp, ngân hàng còn có thể biết được một điều gì đó về uy tín và khả năng của doanh nghiệp xin vay hoặc các giám đốc.

Các ngân hàng khác đã có mối liên hệ với người xin vay cũng có thể cung cấp thông tin về tình hình thanh toán nợ của doanh nghiệp. Tuy nhiên, thường những thông tin này chỉ ở dưới dạng sự kiện mà không kèm theo một lời phân tích, lời giải thích hay một lời khuyên nào.

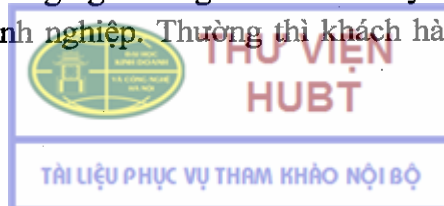
Với khách hàng cá nhân những thông tin thu thập có thể xem xét từ các mối quan hệ xung quanh của khách hàng như gia đình họ hàng, láng giềng, đồng nghiệp và những người có liên quan khác.

Ngoài ra ngân hàng cũng có thể có thêm các nguồn thông tin của các tổ chức có liên quan:

Trung tâm thông tin phòng ngừa rủi ro, các cơ quan kiểm toán, cơ quan chủ quản, cơ quan thuế, hải quan, quản lý thị trường, cơ quan quản lý nhà đất, địa chính,... và thông tin từ thị trường (các khách hàng có quan hệ mua, bán với người vay, dư luận,...)

(d) Điều tra nơi hoạt động kinh doanh của người xin vay

Một số thông tin quan trọng nhất thu thập được về hoạt động kinh doanh sẽ xuất phát từ chuyến thăm cơ sở của người vay. Xuống thăm cơ sở là một biểu hiện rằng ngân hàng muốn hiểu đầy đủ hơn về công việc kinh doanh của doanh nghiệp. Thường thì khách hàng không nhận biết



được những yếu kém trong kinh doanh, vì vậy sẽ không thông minh nếu chỉ đơn giản chấp nhận ý kiến của khách hàng. Việc kiểm tra sổ sách kế toán, tình hình máy móc và thiết bị, sự bố trí sơ đồ công việc có thể cung cấp sự hiểu biết giá trị về những rủi ro trong hoạt động của khách hàng. Khi tại địa bàn, cán bộ tín dụng có khả năng đánh giá các yếu tố như:

- Doanh nghiệp hoạt động như thế nào
- Cơ sở trông như thế nào, có sạch sẽ hay không? Nó có vẻ giống như mô tả của khách hàng không?
- Máy móc có được bố trí tốt không? Có quá nhiều máy móc đối với khối lượng công việc đang phải làm hay không?
- Hàng hoá có đầy đủ và sạch sẽ hay không?
- Nhân viên có làm việc với tốc độ bình thường hay không?
- Mối quan hệ giữa người chủ và nhân viên như thế nào?
- Bao nhiêu khách hàng đã đến doanh nghiệp trong thời gian đó?
- Khách hàng có được phục vụ nhanh chóng không? Khách hàng có mua không?

Một nhân viên tín dụng có kinh nghiệm sẽ biết được một cách đáng kể về mức độ phát triển của một doanh nghiệp và trình độ quản lý qua tham quan các tiện nghi của nó. Vẻ gọn gàng và trật tự thường là một dấu hiệu lành mạnh về một doanh nghiệp đang ở thế "cân bằng" trong khi các công việc đang được thực hiện. Ngược lại, tình trạng một số công nhân quá bận rộn trong khi người khác lại rảnh rỗi do sản xuất bị đình trệ hoặc hàng tồn kho quá mức, mất chất lượng,...là những dấu hiệu đáng lưu ý.

Với khách hàng cá nhân, đây sẽ được hiểu như là nguồn thông tin khi xuống thăm hỏi tại nơi ở, nơi làm việc của khách hàng để đánh giá không khí, môi trường làm việc và sinh hoạt hàng ngày của khách hàng vay vốn.

(e) Sổ sách của ngân hàng

Một ngân hàng có thể lưu trữ hồ sơ tập trung của cả khách hàng gửi tiền và vay tiền, từ đó có thể nhận được thông tin về tín dụng. Ví dụ, sổ sách có thể cho biết thực trạng chi trả những khoản cho vay trước đây, số dư trên các tài khoản và việc sử dụng tài khoản cũng là những thông tin hữu ích.



d. Thực hiện phân tích

(1) Tổ chức thực hiện phân tích tín dụng

Đây là một khâu rất quan trọng, ảnh hưởng lớn đến việc ra quyết định tín dụng chính xác hay không, vì vậy phải phân định rõ trách nhiệm của những người tham gia vào giai đoạn này. Thông thường có hai cách tổ chức thực hiện.

Cách thứ nhất là giao cho một hoặc một số người thực hiện toàn bộ các nội dung phân tích. Cách này có ưu điểm là quá trình phân tích được liên tục, có hệ thống, tiện lợi trong những trường hợp nhu cầu vốn của khách hàng thấp, món vay nhỏ, sẽ tiết kiệm được thời gian và chi phí cho việc phân tích.

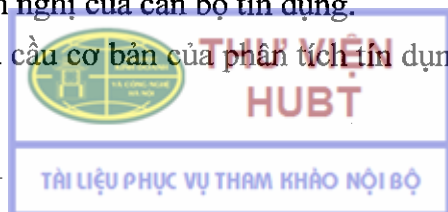
Cách thứ hai là chuyên môn hóa các nội dung phân tích, và giao cho những chuyên gia đảm trách phân tích từng mảng chuyên môn riêng của mình. Cách thứ hai có ưu điểm là chuyên môn hóa cao, tránh được sai sót do những khiếm khuyết trong nghiệp vụ. Bên cạnh đó, cách này đòi hỏi phải có sự phối hợp đồng bộ giữa các cá nhân, hoặc phòng ban tham gia phân tích để đảm bảo tính hệ thống và kịp thời.

(2) Lập báo cáo phân tích tín dụng

Hiện nay, tại ngân hàng thương mại Việt Nam, hoạt động phân tích tín dụng đã được coi trọng khi ngân hàng thực hiện cho vay đối với khách hàng. Qua khảo sát mẫu báo cáo phân tích tín dụng của một số ngân hàng thương mại có thể nhận thấy mặc dù có những điểm khác nhau trong báo cáo phân tích tín dụng tại các ngân hàng nhưng nhìn chung đều thể hiện được những nội dung cơ bản sau:

- Giới thiệu khách hàng
- Thẩm định năng lực pháp lý
- Thẩm định khả năng tài chính
- Thẩm định phương án, dự án vay vốn
- Thẩm định bảo đảm tiền vay
- Kết luận và kiến nghị của cán bộ tín dụng.

Nếu xét theo yêu cầu cơ bản của phân tích tín dụng thì báo cáo thẩm



định này mới chỉ dừng ở giác độ liệt kê các chi tiết, có đánh giá song không sâu sắc. Điểm hạn chế lớn nhất đó là trong báo cáo không chỉ ra được mức độ rủi ro, những nguy cơ rủi ro và dự kiến các biện pháp giải quyết.

Theo đề nghị của BIS thì nội dung cơ bản của một báo cáo phân tích tín dụng cần bao gồm các phần:

Phần 1: Hình thức tín dụng dự kiến áp dụng, mục đích vay vốn và nguồn trả nợ tiền vay

Mỗi một báo cáo phân tích nên bắt đầu bằng việc mô tả rõ ràng về khoản tín dụng đề xuất với thông tin chi tiết về: người vay, hình thức tín dụng dự kiến, kế hoạch giải ngân đáp ứng nhu cầu về vốn của doanh nghiệp, nguồn trả nợ,...

Phần 2: Tóm tắt phân tích rủi ro và dự kiến các giải pháp rủi ro, đo lường rủi ro

Phần này nêu các thuận lợi và khó khăn khi cho vay và đánh giá rủi ro có thể có, qua đó làm rõ hơn quyết định cho vay. Một số ngân hàng tiến hành thuê những thông tin xếp hạng tín dụng của những tổ chức khác. Trong trường hợp như vậy, nhà phân tích tín dụng cần tự tiến hành xếp hạng theo tiêu chuẩn chung để có ý kiến cho riêng mình. Việc xếp loại tín dụng cũng cần phải tham khảo tới một số các yếu tố khác (người bảo lãnh, tài sản thế chấp, cơ cấu khoản vay,...). Trong một số trường hợp, việc xếp loại tín dụng một tổ chức thuộc loại yếu kém, song nếu người bảo lãnh có uy tín và khả năng tài chính lớn mạnh thì khả năng hoàn trả vốn vay cũng rất cao.

Việc tóm tắt các rủi ro chủ yếu đề cập tới những loại rủi ro chính mà doanh nghiệp phải đối mặt. Mỗi loại rủi ro cần có những hành động kèm theo nhằm làm giảm thiệt hại.

Phần 3: Các nguồn cung cấp thông tin

Phần này nên đề cập chi tiết thông tin và nguồn thông tin nhà phân tích tín dụng có được. Chẳng hạn: chỉ ra những loại báo cáo tài chính được sử dụng để phân tích và mối quan hệ của những báo cáo đó với các số liệu công ty đó cung cấp cho cơ quan thuế, các cơ quan hữu quan hay báo chí,...



THƯ VIỆN
HUBT

TÀI LIỆU PHỤC VỤ THAM KHẢO NỘI BỘ

Phần 4: Thông tin về điều kiện kinh doanh và ngành

Nội dung nên tập trung đưa ra những nhận định cơ bản về điều kiện kinh doanh của doanh nghiệp cũng như ngành kinh doanh mà doanh nghiệp tham gia trên các khía cạnh chính: động lực phát triển, mức độ cạnh tranh, xu thế thay đổi,... Cần chú ý có được các kết luận thay vì chỉ mô tả đơn thuần. Mặt khác, cán bộ tín dụng nên mô tả những kỹ năng quản lý quan trọng của các doanh nghiệp trong ngành. Nếu doanh nghiệp là một công ty phụ thuộc vào công ty khác, trong báo cáo cần nhận định tầm quan trọng của doanh nghiệp với công ty mẹ.

Bên cạnh những nội dung trên, trong phần này, cán bộ tín dụng cũng cần đưa ra các nhận định về ảnh hưởng của Chính phủ tới doanh nghiệp, các biện pháp doanh nghiệp áp dụng trong mối quan hệ với Chính phủ.

Phần 5: Nhận định về khả năng quản lý của doanh nghiệp

Thông qua những đánh giá về khả năng quản lý của doanh nghiệp, cán bộ phân tích cần đưa ra các kết luận về điểm mạnh - điểm yếu, thông tin về những ưu thế của doanh nghiệp trong lĩnh vực tài chính, sản xuất, marketing hoặc nghiên cứu,... Ngoài ra có thể đánh giá các chiến lược kinh doanh trong quá khứ để kết luận về khả năng quản lý.

Phần 6: Giải thích và phân tích thông tin tài chính

Phần này trình bày nội dung quan trọng nhất của phân tích tín dụng. Sự trình bày nên thể hiện rõ việc hiểu biết sâu sắc về tình hình tài chính của doanh nghiệp cũng như thể hiện rằng thông tin có được là đầy đủ nhất. Xu thế quan trọng hơn những con số đơn lẻ. Việc phân tích năng động, chi tiết thay thế cho việc phân tích theo cách thống kê đơn thuần. Tùy theo từng doanh nghiệp mà nội dung phần này có thể khác nhau, song về cơ bản cán bộ tín dụng nên tập trung vào các nội dung:

- Thông tin về hoạt động trong quá khứ và hiện tại, qua đó có thể phát hiện những xu hướng nhất định

- Thông tin về dòng chu chuyển tiền mặt

- Thông tin về thị trường vốn mà doanh nghiệp tham gia

Phần 7: Các vấn đề phân tích khác có liên quan

Báo cáo phân tích tín dụng được lập thành văn bản và tốt nhất nên



được thực hiện theo mẫu của ngân hàng. Cán bộ phân tích cần xác nhận bằng chữ ký để gửi cho người có trách nhiệm, đồng thời cần chuẩn bị thông tin để giải trình khi có yêu cầu.

(3) Nội dung phân tích tín dụng

Để đáp ứng các yêu cầu phân tích tín dụng, các mô hình phân tích có thể được sử dụng khá đa dạng ở mỗi ngân hàng. Mô hình 5C hoặc 7C được sử dụng phổ biến ở nhiều ngân hàng và nhiều quốc gia khác nhau:

- 1) Capacity: Năng lực hoạt động của khách hàng
- 2) Charater: Uy tín và đặc điểm khách hàng
- 3) Capital: Vốn kinh doanh của khách hàng
- 4) Conditions: Điều kiện thực hiện kinh doanh của khách hàng
- 5) Collateral: Đảm bảo tiền vay của khách hàng
- 6) Competition: Cạnh tranh trong kinh doanh của khách hàng
- 7) Customer relations: Quan hệ bạn hàng của khách hàng

Tại các Ngân hàng thương mại Việt Nam, với mô hình trên, nội dung phân tích tín dụng thường được chia ra làm hai nhóm: phân tích phi tài chính và phân tích tài chính đối với khách hàng.

Phân tích phi tài chính là phân tích các yếu tố ít hoặc không liên quan trực tiếp tới vấn đề tài chính của khách hàng. Đó là:

- Phân tích, đánh giá tính pháp lý của khách hàng
- Phân tích mục đích của khoản tín dụng đề nghị cấp.
- Phân tích đánh giá uy tín tính các của khách hàng vay vốn.
- Phân tích tình hình hoạt động, quản trị của doanh nghiệp
- Nghiên cứu triển vọng của doanh nghiệp, xu thế phát triển của ngành,...

-...

Phân tích tài chính là phân tích hiện trạng tài chính và các dự báo về tài chính trong tương lai của khách hàng nhằm tìm kiếm và dự báo những trường hợp xấu có thể xảy ra, làm giảm khả năng trả nợ của khách hàng. Phân tích tài chính bao gồm:



THƯ VIỆN
HUBT

TÀI LIỆU PHỤC VỤ THAM KHẢO NỘI BỘ

- Phân tích khái quát về nguồn vốn, nợ và vốn chủ sở hữu
- Phân tích các hệ số tài chính
- Phân tích lưu chuyển tiền tệ

-...

(a). Phân tích phi tài chính

(a.1) Phân tích tính cách và uy tín của khách hàng (Character)

Khái niệm về uy tín, có liên quan đến các giao dịch tín dụng, gắn trực tiếp với câu hỏi: “*Khách hàng có sẵn lòng trả nợ hay có thiện chí trả nợ không?*” Mặt khác nó còn có ý nghĩa là phản ánh thái độ kiên quyết nhằm thực hiện tất cả các giao ước trong các điều khoản của hợp đồng.

Nói đến uy tín của người vay, chúng ta đang nói đến các đức tính như sự thẳng thắn, tinh thần trách nhiệm, tính trung thực và sự nhất quán để xác định sự sẵn sàng trả nợ của họ. Trong toàn bộ quá trình thực hiện việc phân tích tín dụng, uy tín của người xin vay nổi lên như là yếu tố quan trọng hàng đầu. Nếu một người vay không có chí khí, có khả năng thì vào một lúc nào đó người ấy sẽ không tuân theo các điều khoản của hợp đồng tín dụng. Tuy nhiên, việc xác định sự sẵn sàng trả nợ của khách hàng không phải là việc làm đơn giản. Đối với khách hàng là một cá nhân, cách sống của anh ta, mối quan hệ, thái độ đối với những người xung quanh: gia đình, bạn bè, đồng nghiệp, việc thực hiện các nghĩa vụ,...có thể cho thấy phần lớn về tư cách đạo đức của họ. Đối với khách hàng là một hãng hoặc một công ty, kiểu kinh doanh có thể cho thấy một hình dung về các đặc điểm này. Ví dụ, nếu khách hàng có tiếng là chậm trễ thanh toán cho các chủ nợ, tranh chấp các thương phiếu, hoặc có thái độ căm thù đối với các nghĩa vụ hợp đồng,... thì rất dễ sẽ có những đối xử tương tự như vậy đối với ngân hàng trong trường hợp khó khăn. Về cơ bản, uy tín của một doanh nghiệp có thể được đánh giá qua tìm hiểu phẩm chất đạo đức của những người đứng đầu doanh nghiệp và văn hóa kinh doanh của doanh nghiệp đó.

(a.2) Phân tích năng lực pháp lý

Việc đánh giá năng lực pháp lý cho biết người vay có đủ khả năng chịu trách nhiệm trước pháp luật về việc thực hiện nghĩa vụ trả nợ cho

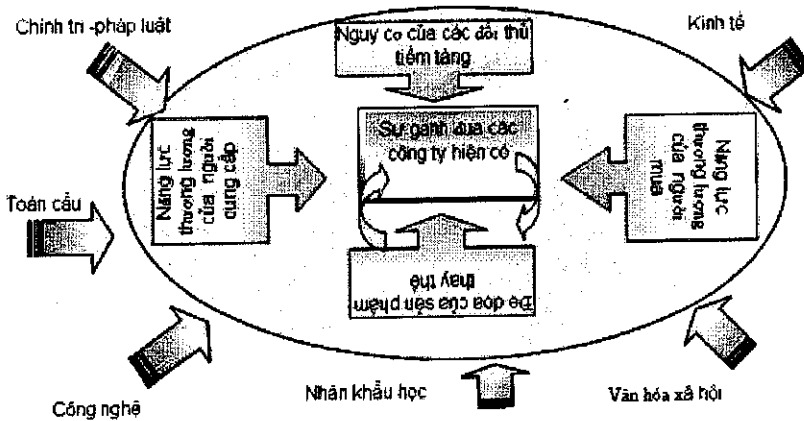


ngân hàng hay không. Nếu khách hàng không có đủ năng lực pháp lý thì các văn bản ký kết giữa ngân hàng và khách hàng sẽ không có giá trị pháp lý và như vậy, ngân hàng sẽ không được pháp luật bảo vệ khi người vay vi phạm các cam kết.

Trường hợp khách hàng là cá nhân phải có đủ năng lực chủ thể pháp luật (năng lực pháp luật dân sự và năng lực hành vi dân sự), chẳng hạn ngân hàng không cho người vị thành niên vay vì họ có thể phủ nhận sau này, hoặc không cho người đang trong giai đoạn tiền án tiền sự vay.

Trường hợp khách hàng là doanh nghiệp, đòi hỏi phải có đủ tư cách pháp nhân, đồng thời người đi vay đại diện cho một công ty hoặc một hợp doanh phải có sự uỷ quyền bằng văn bản của tổ chức doanh nghiệp mà người đó đại diện theo đúng quy định trong điều lệ.

(a.3) Phân tích môi trường kinh doanh



Một doanh nghiệp hoạt động chịu sự tác động của rất nhiều các yếu tố thuộc về môi trường kinh doanh như yếu tố kinh tế, văn hóa, công nghệ, sức ép cạnh tranh. Cán bộ phân tích khi đánh giá xem xét khách hàng phân chia các nhân tố thành hai nhóm nhân tố thuộc môi trường vĩ mô và môi trường vi mô.

(a.3.1) Môi trường vĩ mô

Điều kiện kinh tế ảnh hưởng đến hoạt động kinh doanh và tình hình tài chính của các doanh nghiệp dưới nhiều cách thức khác nhau. Những

điều kiện kinh tế - xã hội có ảnh hưởng tới khả năng trả nợ của người vay bao gồm:

Sự biến động mang tính chu kỳ của nền kinh tế: Vị trí của nền kinh tế trong chu kỳ kinh tế có ảnh hưởng rất quan trọng đến sự đánh giá của tổ chức tín dụng về xác suất rủi ro tín dụng. Khi nền kinh tế đang tăng trưởng và nhu cầu việc làm cao, hầu hết tất cả các khách hàng đều có thể trả nợ. Tuy nhiên, nếu nền kinh tế đang trong suy thoái, cầu giảm và thất nghiệp tăng, rủi ro tín dụng có xu hướng tăng lên. Các điều kiện kinh tế ảnh hưởng đến khả năng hoàn trả của người vay nhưng chúng thường vượt quá tầm kiểm soát của người vay lẫn người cho vay. Nền kinh tế lệ thuộc vào những biến động ngắn hạn và dài hạn khác nhau về cường độ và trường độ. Những biến động này không bao giờ giống nhau, không phù hợp với khuôn mẫu nhất định và có thể ảnh hưởng đến các ngành kinh tế và các khu vực khác nhau trong nước với những mức độ khác nhau. Chính vì vậy ngân hàng cần phải thường xuyên quan sát thị trường, nghiên cứu kinh tế để có những dự báo về kinh tế và thông báo cho cán bộ tín dụng những thông tin dự báo này một cách kịp thời nhằm giúp cho họ có đánh giá chính xác hơn về rủi ro tín dụng.

Sự thay đổi lãi suất thị trường: Mức lãi suất cao thường là kết quả của chính sách thắt chặt tiền tệ của ngân hàng trung ương. Điều này không chỉ dẫn đến tình trạng khan hiếm nguồn vốn đầu tư, mà nói chung mức lãi suất cao thường gắn liền với mức rủi ro tín dụng cao hơn. Trong điều kiện giá vốn đất, người đi vay có thể bị hấp dẫn bởi những dự án đầu tư mạo hiểm nhưng hứa hẹn mang lại mức lợi nhuận cao hoặc chỉ những khách hàng có mức rủi ro cao mới sẵn sàng vay với mức lãi suất cao. Do vậy, cán bộ tín dụng cần hết sức thận trọng khi xem xét cho vay trong môi trường này.

Ngoài ra, trong quá trình phân tích đánh giá về môi trường kinh doanh của doanh nghiệp, nhà phân tích tín dụng cũng cần xem xét các yếu tố khác như: sự biến động của các biến số kinh tế vĩ mô khác (tỷ giá, lạm phát,...); yếu tố văn hóa, xã hội (sự thay đổi cơ cấu dân cư, tập quán tiêu dùng,...); sự thay đổi pháp luật và chính sách của nhà nước; môi trường quốc tế (quá trình hội nhập kinh tế, tài chính khu vực và quốc tế,...).



Cán bộ tín dụng phải hiểu rõ những điều kiện này và xác định mức độ ảnh hưởng tới doanh nghiệp đang xem xét. Việc dự kiến được những thay đổi cơ bản hoặc đánh giá được xu thế cơ bản của các yếu tố trên sẽ giúp rất nhiều cho việc ra quyết định cho vay.

(a.3.2) Môi trường vi mô

Nếu cán bộ tín dụng chuẩn bị cho vay đối với một doanh nghiệp thì một phần quan trọng trong quá trình ra quyết định cho vay là phân tích ngành mà doanh nghiệp hiện đang hoạt động và cạnh tranh. Thường thì không có một cán bộ phân tích tín dụng nào có thể hy vọng hiểu tường tận về mọi ngành nghề, lĩnh vực kinh doanh, tuy nhiên, các ngân hàng thường áp dụng chuyên môn hóa lĩnh vực cho vay và một cán bộ thường chỉ giao dịch với một phân ngành cụ thể.

Khi đề cập tới đánh giá ngành kinh doanh trong phân tích tín dụng, nội dung quan trọng được nhấn mạnh đó chính là tình hình cạnh tranh trong ngành đó. Nếu áp lực cạnh tranh lớn, doanh nghiệp cần có những chiến lược tạo lợi thế cạnh tranh dài hạn: sản phẩm mới, sự khác biệt, thị phần, giải pháp tổng thể,... Mặc dù những thông tin này không có tác động trực tiếp tới việc ra quyết định cho vay của ngân hàng song nó góp phần quan trọng tới chất lượng tín dụng trong tương lai.

Một nhóm các doanh nghiệp sản xuất các sản phẩm có thể dễ dàng thay thế cho nhau gọi là một ngành.

Sử dụng phân tích cơ cấu.

Chương này đã nhận diện một số lớn các nhân tố có tiềm năng ảnh hưởng tới sự cạnh tranh trong ngành. Không phải tất cả đều là quan trọng trong mỗi ngành. Đúng hơn, khung phân tích có thể sử dụng để xác định nhanh chóng đâu là đặc điểm cơ cấu trọng yếu quyết định bản chất của cạnh tranh trong một ngành nhất định. Đó là nơi cần tập trung phần lớn những nỗ lực chiến lược và phân tích vào. Theo quan điểm của M.Porter - giáo sư nổi tiếng của Trường Quản trị kinh doanh Harvart, thì môi trường cạnh tranh được hình thành bởi năm yếu tố gọi là năm thế lực cạnh tranh. Những yếu tố này bao gồm: Sức ép của khách hàng, sức ép của nhà cung

cấp, cường độ cạnh tranh giữa các đối thủ cạnh tranh, nguy cơ đe dọa của đối thủ mới, nguy cơ đe dọa của sản phẩm thay thế¹

(a.4) Phân tích năng lực kinh doanh.

Năng lực kinh doanh của khách hàng được xem xét trên các thông tin quá khứ và hiện tại. Điều này có ý nghĩa trong việc đánh giá khả năng và triển vọng phát triển trong tương lai cũng như cơ hội sử dụng hiệu quả vốn vay. Năng lực kinh doanh của một doanh nghiệp có thể được đánh giá qua một số khía cạnh cơ bản sau:

+ Nguồn lực dùng cho sản xuất kinh doanh:

- Về nguồn lực vật chất: hiện trạng tài sản cố định, trình độ công nghệ, tuổi thiết bị, chính sách duy tu và bảo dưỡng, các tài sản vô hình, an ninh nơi làm việc,...

- Về nguồn nhân lực: lực lượng lao động của doanh nghiệp (số lượng và chất lượng), sự phù hợp với quy mô công suất, khả năng thích ứng khi có nhu cầu cao,... Bên cạnh đó còn đánh giá mức độ hòa hợp của doanh nghiệp, yếu tố tinh thần trong tổ chức. Đặc biệt đối với cơ cấu tổ chức và quản lý cần xem xét các yếu tố

* Cấu trúc của công ty nhằm mục tiêu như thế nào? Mức độ kiểm soát của quản trị đang ở mức độ nào?

* Các kỹ năng và phương pháp quản lý đang áp dụng như thế nào?

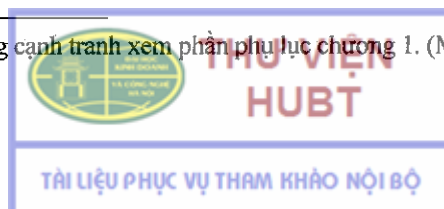
* Các công cụ dùng để quản lý công ty có phù hợp hay không? Đáp ứng được các mục tiêu doanh nghiệp hay không.

+ Môi liên hệ thị trường/ sản phẩm

- Về sản phẩm: nghiên cứu các sản phẩm chính của công ty, danh mục sản phẩm, sản phẩm lợi thế cạnh tranh, sản phẩm tiềm năng, định vị sản phẩm trong vòng đời và đánh giá những nỗ lực phát triển bao quanh những sản phẩm đó. Cần chú ý tới khía cạnh sự phụ thuộc của sản phẩm và khả năng cạnh tranh,...

- Về thị trường: đánh giá tỷ lệ tăng trưởng thị trường, thị phần của

¹ Nghiên cứu về môi trường cạnh tranh xem phần phụ lục chương 1. (Mô hình Micheal Porter)



doanh nghiệp, mức độ đa dạng của thị trường, chiều sâu của thị trường; thị trường hiện tại và thị trường tiềm năng.

Với khách hàng cá nhân, việc đánh giá năng lực tạo thu nhập sẽ đơn giản hơn, chủ yếu tập trung vào các khả năng lao động cơ bản, trình độ nhân thức trong mối tương quan chung.

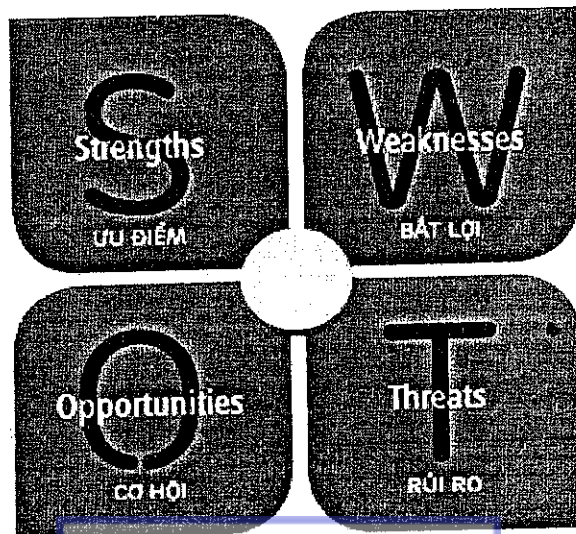
Phân tích SWOT

Đối với kết hợp phân tích năng lực kinh doanh và môi trường kinh doanh các ngân hàng thường sử dụng mô hình SWOT. Trong báo cáo thẩm định, một số các ngân hàng thường chia rõ ràng điểm mạnh điểm yếu, cơ hội thách thức khi phân tích 2 nội dung trên.

Phân tích SWOT là phân tích môi trường chiến lược bao gồm môi trường bên trong và môi trường bên ngoài của doanh nghiệp. Những nhân tố môi trường bên trong đối với một công ty thường được đánh giá những điểm mạnh, điểm yếu của công ty và những nhân tố môi trường bên ngoài thường để đánh giá những cơ hội và thách thức.

Phân tích SWOT cung cấp thông tin nhằm đánh giá sự phù hợp của nguồn lực và năng lực của công ty đối với môi trường cạnh tranh mà công ty đang hoạt động hay không. Phân tích SWOT là một công cụ cho việc lựa chọn và hoạch định chiến lược

Mô hình phân tích SWOT



Như vậy, phân tích SWOT là phân tích các yếu tố môi trường bên ngoài mà doanh nghiệp phải đối mặt (các cơ hội và nguy cơ) cũng như các yếu tố thuộc môi trường nội bộ doanh nghiệp (các mặt mạnh và mặt yếu). Đây là một việc làm khó đòi hỏi nhiều thời gian, công sức, chi phí, khả năng thu nhập, tổng hợp phân tích và xử lý thông tin sao cho hiệu quả nhất. Cán bộ phân tích xác định các cơ hội và nguy cơ thông qua phân tích dữ liệu về thay đổi trong các môi trường: kinh tế, tài chính, chính trị, pháp lý, xã hội và cạnh tranh ở các thị trường nơi doanh nghiệp đang hoạt động hoặc dự định thâm nhập. Các cơ hội có thể bao gồm tiềm năng phát triển thị trường, khoảng trống thị trường, gần nguồn nguyên liệu hay nguồn nhân công rẻ và có tay nghề phù hợp. Các nguy cơ đối với doanh nghiệp có thể là thị trường bị thu hẹp, cạnh tranh ngày càng khốc liệt, những thay đổi về chính sách có thể xảy ra, bất ổn về chính trị ở các thị trường chủ chốt hay sự phát triển công nghệ mới làm cho các phương tiện và dây chuyền sản xuất của doanh nghiệp có nguy cơ trở nên lạc hậu. Với việc phân tích môi trường nội bộ của doanh nghiệp, các mặt mạnh về tổ chức doanh nghiệp có thể là các kỹ năng, nguồn lực và những lợi thế mà doanh nghiệp có được trước các đối thủ cạnh tranh (năng lực chủ chốt của doanh nghiệp) như có nhiều nhà quản trị tài năng, có công nghệ vượt trội, thương hiệu nổi tiếng, có sẵn tiền mặt, doanh nghiệp có hình ảnh tốt trong mắt công chúng hay chiếm thị phần lớn trong các thị trường chủ chốt. Những mặt yếu của doanh nghiệp thể hiện ở những thiếu sót hoặc nhược điểm và kỹ năng, nguồn lực hay các yếu tố hạn chế năng lực cạnh tranh của các doanh nghiệp. Đó có thể là mạng lưới phân phối kém hiệu quả, quan hệ lao động không tốt, thiếu các nhà quản trị có kinh nghiệm quốc tế hay sản phẩm lạc hậu so với các đối thủ cạnh tranh... Kết quả của quá trình phân tích SWOT phải đảm bảo được tính cụ thể, chính xác, thực tế và khả thi vì ngân hàng sẽ sử dụng kết quả đó để thực hiện những bước tiếp theo như: hình thành kế hoạch vay. Những nội dung trong kế hoạch cho vay tận dụng được các cơ hội bên ngoài và sức mạnh bên trong



cũng như vô hiệu hóa được những nguy cơ bên ngoài và hạn chế hoặc vượt qua được những yếu kém của bản thân doanh nghiệp nhằm thực hiện hiệu quả vốn vay của Ngân hàng.

(a.5.) Phân tích vòng đời của doanh nghiệp.

Một phần trong khung cơ bản nhằm phân tích doanh nghiệp là hiểu rõ vòng đời của doanh nghiệp và sản phẩm hoặc dịch vụ của doanh nghiệp này. Cần phải hiểu rõ ràng là tất cả các doanh nghiệp, sản phẩm dịch vụ đều có vòng đời. Một số vòng đời rất dài như chúng ta dự đoán sự sống của CocaCola sẽ như thế nào? 200 năm hay 500 năm nữa? Nhưng một số sản phẩm khác có vòng đời rất ngắn như máy chữ điện tử bị thay thế bởi máy tính cá nhân chỉ sau một khoảng thời gian ngắn. Máy nhắn tin thay bằng điện thoại di động

Việc dự đoán doanh nghiệp đang ở giai đoạn nào trong vòng đời của mình là một việc rất quan trọng trong phân tích doanh nghiệp vì điều này ảnh hưởng rất lớn đến sự phát triển trong tương lai của doanh nghiệp. Một doanh nghiệp có khối lượng sản phẩm giảm phải đối mặt với việc giảm doanh thu và thu nhập trong tương lai trừ phi doanh nghiệp này có thể thay thế sản phẩm xuống dốc này bằng những sản phẩm mới có tương lai phát triển.

Một trong những công việc quan trọng nhất mà các nhà phân tích chứng khoán của các công ty đầu tư phải thực hiện là đánh giá doanh thu và lợi nhuận trong tương lai. Thông thường là khi các doanh nghiệp bước vào cuối chu kỳ phát triển và bắt đầu suy thoái, doanh thu và lợi nhuận bắt đầu giảm. Do đó, khi điều này xảy ra doanh nghiệp cố gắng tìm những phương thức mới để tăng thêm doanh thu và lợi nhuận. Điều này đôi khi dẫn doanh nghiệp tới việc mua lại các công ty khác với cố gắng cải thiện doanh thu và lợi nhuận trong tương lai. Đôi khi các doanh nghiệp thành công trong việc tái định vị mình, nhưng thường thì không. Các doanh nghiệp đa dạng hoá sang những ngành không thuộc sở trường thường gặp khó khăn trong việc quản lý hoạt động kinh doanh mà họ không thành thạo



Hơn nữa khi doanh thu và lợi nhuận bắt đầu đi xuống so với tốc độ tăng trưởng trước đây, ban giám đốc lại nghĩ cách vẽ ra những câu chuyện về việc doanh nghiệp trở lại con đường phát triển như trước thế nào. Điều này sẽ trở nên quan trọng hơn khi chúng ta thảo luận về chất lượng của lợi nhuận và những thông lệ trong báo cáo của ban giám đốc.

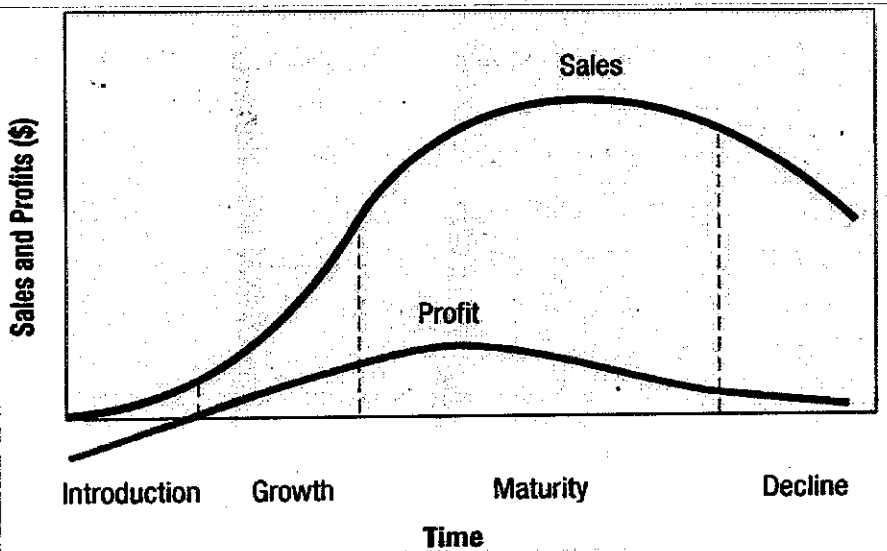
*** Dòng tiền và vòng đời công ty**

Các ngân hàng kinh doanh cũng phải trải qua các giai đoạn phát triển. Rủi ro trong việc đầu tư vào công ty mới thành lập khác với rủi ro đầu tư vào công ty đã được thành lập rồi hoặc đã trưởng thành. Do đó, rất là hữu dụng nếu phân tích một công ty mà hiểu được hoàn toàn giai đoạn vòng đời của công ty, từ đó mà quyết định những khó khăn về mặt tài chính nào mà công ty có thể gặp phải.

Biểu đồ miêu tả vòng đời của doanh nghiệp trên phương diện phát triển doanh thu và lợi nhuận theo thời gian. Doanh thu tăng rất chậm trong giai đoạn khởi đầu. Đây là thời điểm doanh nghiệp mới bắt đầu hoạt động và đưa ra sản phẩm của mình. Sự phát triển của doanh nghiệp và lợi nhuận của nó tăng rất nhanh trong thời kỳ bắt đầu phát triển. Đây là thời kỳ doanh nghiệp và lợi nhuận của doanh nghiệp bắt đầu thâm nhập được vào thị trường và đã đạt được quy mô kinh tế của sản xuất. Khi thị trường bão hoà, doanh nghiệp bước sang giai đoạn phát triển vững chắc và sự tăng trưởng doanh thu và lợi nhuận của doanh nghiệp chậm lại. Khi doanh nghiệp bước sang giai đoạn trưởng thành, doanh nghiệp dựa vào lượng doanh thu mới có từ việc thị phần và việc thay thế các sản phẩm cũ. Khi doanh nghiệp muốn phát triển hơn bằng cách tăng thị phần, cuộc cạnh tranh càng sâu sắc, những thay đổi về công nghệ thường sẽ quét sạch một số ngành công nghiệp đã tồn tại một thời gian rất dài, nhưng thường thì giai đoạn suy thoái không tự động tiếp diễn sau giai đoạn trưởng thành. Khi doanh thu và lợi nhuận giảm đáng kể doanh nghiệp rơi vào giai đoạn suy thoái và kết quả cuối cùng là phá sản



Đồ thị 1.1. Mối quan hệ doanh thu và lợi nhuận qua các giai đoạn trong chu kỳ sống của doanh nghiệp



Công ty tiêu nhiều tiền nhất trong giai đoạn khởi đầu. Những công ty này phải có thiết bị và tiền lương cho nhân viên, những người đang bước đầu cố gắng sản xuất ra hàng hoá và dịch vụ mà công ty định bán. Do không thu được doanh thu tại thời điểm này của vòng đời và cố gắng thiết lập một vị trí trên thị trường, công ty đối mặt với rủi ro thất bại rất lớn. Sự chậm trễ không mong muốn trong việc tung ra sản phẩm hoặc là phát sinh những chi phí không dự đoán trước được có thể gây ra việc các nhà hỗ trợ về tài chính rút lại nguồn vốn và từ bỏ cuộc phiêu lưu nếu họ không có nhiều vốn. Do nhu cầu huy động tài chính từ bên ngoài để bắt đầu doanh nghiệp, đây có thể là một giai đoạn rất không ổn định. Việc cắt giảm nguồn tài chính từ bên ngoài có thể gây ra tai hoạ cho những công ty mới thành lập khi mà nguồn tiền mặt nội bộ thiếu đáng kể so với nhu cầu tiền mặt. Vì vậy, cẩn thận nhất là khi có tiền thì gom tiền mặt lại để đề phòng.

Các công ty trong giai đoạn phát triển ban đầu có nhu cầu tiền mặt vượt quá khả năng huy động tiền mặt của mình. Để có thể đáp ứng nhu

cầu, công ty tích cực mở rộng cơ sở sản xuất của mình. Điều nay đòi hỏi phải có nhiều tiền mặt mà không phải huy động từ thu nhập và khấu hao. Mặc dù công ty có thể vượt qua được giai đoạn khởi đầu, công ty vẫn có thể có tình trạng tài chính mong manh. Một ngành công nghiệp phát triển thường thu hút nhiều công ty khởi đầu hơn mức ngành này có thể hỗ trợ. Trong trường hợp này, trừ phi một công ty có thể tăng trưởng mạnh, có thể đạt quy mô kinh tế về sản xuất, nếu không nó sẽ bị tiêu diệt một cách không thể tránh được bằng cách sáp nhập từ việc mua lại của một số công ty đối với một số công ty làm ăn thu lỗ khác. Nếu một công ty mong muốn tồn tại được qua giai đoạn khốc liệt này của vòng đời nó không có sự lựa chọn nào khác ngoài việc phát triển nhanh, bất kể sự phát triển phức tạp và đội ngũ quản lý thiếu kinh nghiệm duy trì kiểm soát hoạt động của công ty. Sự giảm sút nhanh chóng về nhu cầu hàng mới của các công ty phát triển có thể cuối cùng lại làm giảm sụp đổ công ty, gây tai hại cho những công ty phụ thuộc quá nhiều vào nguồn vốn bên ngoài.

Các công ty phát triển vững chắc đã tiến tới giai đoạn khi mà chúng không còn phụ thuộc nhiều vào việc sử dụng các nguồn vốn bên ngoài và những rủi ro đi liền với công ty bắt đầu được giảm thiểu. Phần tài sản khấu hao đã bắt đầu đem lại hiệu quả, và với thị phần lớn đã xâm nhập được, nhu cầu tăng công suất giảm xuống. Nhiều vấn đề xung quanh việc phát triển nhanh vẫn còn tồn tại nhưng chúng trở nên ít gay gắt hơn. Cùng với việc loại bỏ nhiều công ty không ổn định bằng mình, các công ty phát triển vững chắc hiện tại cần phải có thái độ cạnh tranh quyết liệt để đáp ứng các yêu cầu của một thị trường phát triển chậm. Nếu không đáp ứng được nhu cầu phức tạp ngày càng tăng củ khách hàng, hai vấn đề về được lựa chọn sản phẩm đa dạng hơn và sự lỗi thời cả sản phẩm chính là những cạm bẫy của công ty trong giai đoạn này.

Khi công ty bước sang gia đoạn trưởng thành của ngành trong vòng đời, công ty bắt đầu cố nhu cầu về vốn khiêm tốn hơn. Với nhu cầu sản phẩm giảm, công ty trưởng thành chỉ có nhu cầu tăng công suất rất khiêm



tồn. Một tín hiệu của trưởng thành là khi tái đầu tư ròng trở lại công ty là âm. Hơn nữa một tỷ lệ lớn thu nhập được sử dụng để trả cổ tức. Các công ty có tốc độ phát triển nhanh thường giữ lại một lượng lớn lợi nhuận để tái đầu tư vào hoạt động kinh doanh. Một điều không thể nghi ngờ là chỉ số trả lợi tức của từng năm có thể gây nhầm lẫn vì lợi nhuận có thể biến động lớn từ năm này sang năm khác. Hội đồng quản trị thường hưởng mức trả cổ tức theo mức thu nhập đều đặn trong giai đoạn vài năm

Khi các công ty bước vào giai đoạn suy thoái của ngành trong vòng đời, họ sẽ phải đối mặt với các vấn đề phản ánh sự tăng ròng trong nợ, chứng khoán và tài sản có thể thanh lý. Tương tự đối với công ty phát triển khởi đầu, khi một công ty suy thoái, công ty lại trong tình trạng sử dụng tiền nhiều hơn tạo tiền. Có một vài lý do lý giải cho những hành động này. Một công ty đang suy thoái có thể gặp phải khó khăn trong việc duy trì công việc kinh doanh hiện tại do lợi nhuận thấp, không giống như công ty phát triển có thừa cơ hội đầu tư hấp dẫn. Và cũng không giống công ty trưởng thành, một công ty suy thoái không thể trả những khoản tiền mặt lớn cho các nhà đầu tư để thực hiện các vụ có lãi cao, thường là cố gắng giữ cổ tức và vay mượn để có thể tồn tại.

Một nhà phân tích tài chính nếu chỉ với báo cáo lưu chuyển tiền tệ không thể dự đoán công ty có khả năng đáp ứng được những thử thách mà nó phải đối mặt không, bất kể công ty đang ở trong giai đoạn vòng đời nào. Tuy nhiên bằng cách xem xét các loại vấn đề mà công ty đối mặt trong mỗi giai đoạn khác nhau của vòng đời, có thể hướng nhà phân tích sang lĩnh vực thích hợp nhất đối với công ty mà đòi hỏi cần phải điều tra thêm. Ngoài những báo cáo tài chính phù hợp, báo cáo lưu chuyển tiền tệ có thể là đối trọng khách quan đối với những ý kiến lạc quan thái quá của ban giám đốc bằng cách giúp cho nhà phân tích xác định sự trưởng thành tương đối của công ty. Các công ty có động cơ lớn trong việc không cho nhà đầu tư biết về những chuyển đổi không thể tránh khỏi và bình thường từ việc phát triển nhanh sang phát triển từ từ rồi đến giai đoạn khó khăn. Điều này càng khiến nhà phân tích phải giữ được sự tỉnh táo trong việc tiền mặt được lưu chuyển như thế nào, và không để những nhận định bị thay đổi.



(a.6) Phân tích bảo đảm tiền vay²

Việc thực hiện bảo đảm tín dụng nhằm thiết lập các cơ sở kinh tế và pháp lý nhằm bảo vệ quyền lợi cho chủ nợ, giúp ngân hàng có nguồn thu nợ thứ hai khi người vay không thực hiện trả nợ theo quy định. Tuy nhiên để có thể sử dụng được nguồn thu nợ thứ hai trong những trường hợp cần thiết đòi hỏi ngân hàng phải thực hiện các hình thức bảo đảm một cách đầy đủ theo quy định của luật và đánh giá các điều kiện bảo đảm phù hợp với từng hình thức bảo đảm như sau:

- Trường hợp bảo đảm bằng tài sản: Cần thẩm định các điều kiện của tài sản bảo đảm trên các khía cạnh:

+ Thuộc quyền sở hữu hợp pháp của người vay: Thông qua giấy tờ về quyền sở hữu, trích lục bản đồ (đối với bất động sản)

+ Được phép giao dịch và không có tranh chấp

+ Được mua bảo hiểm đối với những tài sản Nhà nước quy định phải mua bảo hiểm.

+ Xem xét đánh giá tính thị trường của tài sản

+ Đánh giá giá trị tài sản (giá trị theo khung giá nhà nước, theo sổ sách kế toán và theo giá thị trường) và xu thế biến động giá trị tài sản.

- Trường hợp bảo lãnh: Đánh giá điều kiện đối với người bảo lãnh trên các khía cạnh như uy tín, năng lực pháp lý, năng lực tài chính, tài sản bảo đảm của người bảo lãnh. Ngân hàng xem xét lựa chọn các hình thức bảo lãnh phù hợp và điều kiện khi thực hiện nghĩa vụ bảo lãnh.

(b). Phân tích tài chính

Khả năng tài chính của khách hàng là một trong những yếu tố quan trọng quyết định khả năng trả nợ cho ngân hàng. Đối với khách hàng cá nhân, khả năng tài chính thường được đánh giá qua tình trạng thu nhập của họ (mức và sự ổn định của thu nhập), qua giá trị các tài sản thuộc sở hữu riêng của khách hàng. Đối với khách hàng là doanh nghiệp, khả năng tài chính về cơ bản được đánh giá qua việc phân tích các báo

² Phần bảo đảm tiền vay sẽ được đề cập chi tiết trong chương 2



cáo tài chính của doanh nghiệp. Một trong các phương pháp phân tích các báo cáo tài chính là đánh giá từng khoản mục quan trọng để xác định tính chính xác và hợp lý của nó.

(b.1) Phân tích Vốn lưu động ròng (VLD thường xuyên)

(b.1.1). Định nghĩa

Vốn lưu động ròng là nguồn vốn ổn định thường xuyên dùng vào việc tài trợ cho các nhu cầu kinh doanh.

+ Cách tính: có hai cách tính thường được sử dụng như sau:

Cách 1: Vốn lưu động ròng là phần chênh lệch giữa tổng nguồn vốn thường xuyên (nguồn vốn dài hạn) và giá trị ròng của tài sản cố định của doanh nghiệp và đầu tư dài hạn.

$$\text{Vốn lưu động ròng} = \text{Nguồn vốn chủ sở hữu} - \text{Tài sản dài hạn} + \text{Nợ dài hạn}$$

Cách tính này nhấn mạnh về nguồn gốc của vốn lưu động và về những biến số quyết định đối với nó. Đó là sự phân tích bên ngoài về vốn lưu động.

Cách 2: Vốn lưu động ròng được xác định là phần chênh lệch giữa Tài sản lưu động và Nợ ngắn hạn của doanh nghiệp.

$$\text{Vốn lưu động ròng} = \text{Tài sản Ngắn hạn} - \text{Nợ ngắn hạn}$$

Phương pháp này thể hiện rất rõ cách thức sử dụng vốn lưu động ròng. Nó nhấn mạnh về việc sử dụng vốn lưu động ròng là nguồn tài trợ cho một phần tài sản lưu động. Đây là sự phân tích nội bộ về vốn lưu động. Nên phương pháp tính toán này có thể dự đoán được nhu cầu về vốn lưu động.

Vốn lưu động ròng là một chỉ tiêu tổng hợp rất quan trọng để đánh giá tình hình tài chính của doanh nghiệp. Chỉ tiêu này cho biết hai điều chủ yếu: Doanh nghiệp có đủ khả năng thanh toán các khoản nợ ngắn hạn không và tài sản cố định của doanh nghiệp có được tài trợ một cách vững chắc bằng nguồn vốn dài hạn không.

Vốn lưu động ròng lớn hơn 0, thể hiện nguồn vốn dài hạn trong doanh nghiệp đang được tài trợ cho tài sản ngắn hạn. Đây là điều cần thiết trong chính sách tài trợ vốn nhằm duy trì sự ổn định trong hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp. Nếu vốn lưu động ròng nhỏ hơn 0, chứng tỏ trong doanh nghiệp có một phần tài sản dài hạn được tài trợ bằng nguồn vốn ngắn hạn. Đây là tình huống đáng lo ngại khi nhân viên tín dụng xem xét phân tích.

b.1.2 Phân tích Vốn lưu động ròng

So sánh để thấy được sự biến động: có thể được thực hiện bằng cách lập bảng tập hợp các số liệu về vốn lưu động ròng trong một khoảng thời gian (3-5 năm) để theo dõi sự biến động. Có thể xảy ra một số trường hợp như sau:

Tăng vốn lưu động ròng:

Trong trường hợp này, an toàn của doanh nghiệp tăng vì phần lớn tài sản lưu động sẽ được tài trợ bằng nguồn vốn ổn định. Tuy nhiên, cần phải thấy rằng để đạt được sự an toàn đó, doanh nghiệp cũng phải trả chi phí. Nếu vốn lưu động ròng tăng do doanh nghiệp tăng nợ vay dài hạn, chi phí tài chính của doanh nghiệp sẽ tăng và làm giảm kết quả kinh doanh. Nếu tăng vốn lưu động ròng bằng việc tăng vốn chủ sở hữu thì tình hình tài chính của doanh nghiệp được cải thiện, nhưng doanh nghiệp phải chịu chi phí sử dụng vốn cao hơn nợ vay và có thể phải chia sẻ quyền kiểm soát công ty.

Giảm vốn lưu động ròng:

Khi vốn lưu động ròng của doanh nghiệp giảm sẽ làm cho mức độ an toàn tài chính của doanh nghiệp giảm xuống. Tuy nhiên, nếu việc giảm vốn này nhằm tài trợ cho các khoản đầu tư sinh lợi mới, góp phần nâng cao vị thế của doanh nghiệp thì cần chú ý xem xét kỹ.

Giữ ổn định vốn lưu động: Trường hợp này thể hiện tình trạng giữ ổn định các hoạt động của doanh nghiệp.



Tìm nguyên nhân giải thích cho sự biến động đó

Các yếu tố ảnh hưởng đến VLĐ ròng được tổng kết trong bảng sau:

Các nghiệp vụ làm giảm VLĐ ròng	Các nghiệp vụ làm tăng VLĐ ròng
<p>1 Tăng tài sản dài hạn:</p> <p>Đầu tư vào:</p> <ul style="list-style-type: none"> - TSCĐ hữu hình - TSCĐ vô hình - Đầu tư tài chính dài hạn <p>2. Giảm nguồn vốn thường xuyên:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Giảm vốn chủ sở hữu - Giảm nợ dài hạn: hoàn trả nợ vay dài hạn, hoàn trả trái phiếu đến hạn. 	<p>1 Giảm tài sản dài hạn:</p> <p>Giảm đầu tư, nhượng bán:</p> <ul style="list-style-type: none"> - TSCĐ hữu hình - TSCĐ vô hình - Giảm đầu tư tài chính dài hạn <p>2 Tăng nguồn vốn thường xuyên:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Tăng vốn chủ sở hữu - Tăng nợ dài hạn: tăng nợ vay dài hạn, phát hành trái phiếu trung và dài hạn.

Lấy một bảng cân đối đơn giản của công ty ABC để minh họa:

Tài sản		Nợ và VCSH	
(Vốn đi đâu?)	USD	(Vốn từ đâu mà có?)	USD
Tài sản cố định	13,000	Vốn cổ phần	10,000
Đầu tư	1,000	Lợi nhuận để lại	8,000
Hàng tồn kho	8,000	Vay dài hạn	5,000
Các khoản phải thu thương mại	9,000	Các khoản phải trả	8,000
Các khoản phải thu khác	2,000	Các khoản phải trả khác	3,000
Tiền mặt	1,000		
	USD 34,000		USD 34,000

Như vậy, Vốn lưu động ròng được xác định là bao nhiêu? $20,000 - 11,000 = 9000$ USD. Điều này có nghĩa là chỉ có một bộ phận tài sản lưu động của công ty được tài trợ bởi các khoản nợ ngắn hạn. Số còn lại được tài trợ bởi một nguồn khác.

Với tư cách là một ngân hàng, chúng ta quan tâm phần mà công ty yêu cầu ngân hàng tài trợ và cũng quan tâm tới vấn đề là liệu các yêu cầu tài trợ bổ sung này của khách hàng là có hợp lý hay không. Tại sao một khách hàng lại yêu cầu tài trợ thêm cho vốn lưu động của mình?

Lý do phổ biến nhất chính là công ty đang ngày càng mở rộng và điều này thông thường cũng có nghĩa là doanh thu của công ty đang ngày một tăng lên. Nếu doanh thu của một công ty đang tăng trong lĩnh vực cần vốn lưu động (hiểu như định nghĩa ở trên) thì liệu điều này sẽ ảnh hưởng trực tiếp đến chỉ tiêu nào?

- Hàng tồn kho rõ ràng là sẽ chịu ảnh hưởng. Nếu doanh số bán của công ty tăng, tiếp đó để tránh việc bán tháo hàng tồn kho ra ngoài, công ty sẽ phải tăng lượng hàng tồn kho với cùng mức như vậy.

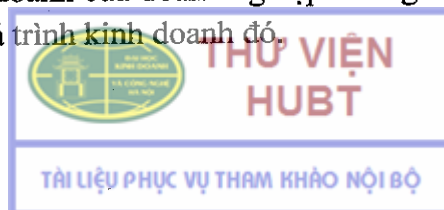
- Các khoản phải thu và phải trả trong thương mại. Giả sử rằng 2 đối tượng này không được thanh toán đúng hạn thì chúng sẽ khác nhau với từng mức doanh thu khác nhau.

Ngoài ra còn chỉ tiêu nào nữa? Bạn có thể cho rằng các khoản phải thu và phải trả khác tăng/giảm cùng với doanh thu của công ty. Chúng có liên quan nhưng không trực tiếp tới doanh số mua và bán của công ty, do vậy, chúng sẽ không khác nhau với từng mức doanh thu khác nhau. Do đó, các khoản này không thể dự đoán căn cứ vào doanh thu của công ty.

Còn tiền mặt/thấu chi thì sao? Chúng ta đều cho rằng tiền mặt và số dư thấu chi đều tăng lên cùng với quy mô của hoạt động kinh doanh, song hãy nhớ rằng đây chính là chỉ tiêu mà chúng ta cần dự đoán

(b.2) Phân tích nhu cầu vốn lưu động

Nhu cầu vốn lưu động là nhu cầu vốn ngắn hạn phát sinh trong quá trình sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp nhưng chưa được tài trợ bởi bên thứ ba trong quá trình kinh doanh đó.



Nhu cầu vốn lưu động = hàng tồn kho + các khoản phải thu thương mại

- các khoản phải trả thương mại

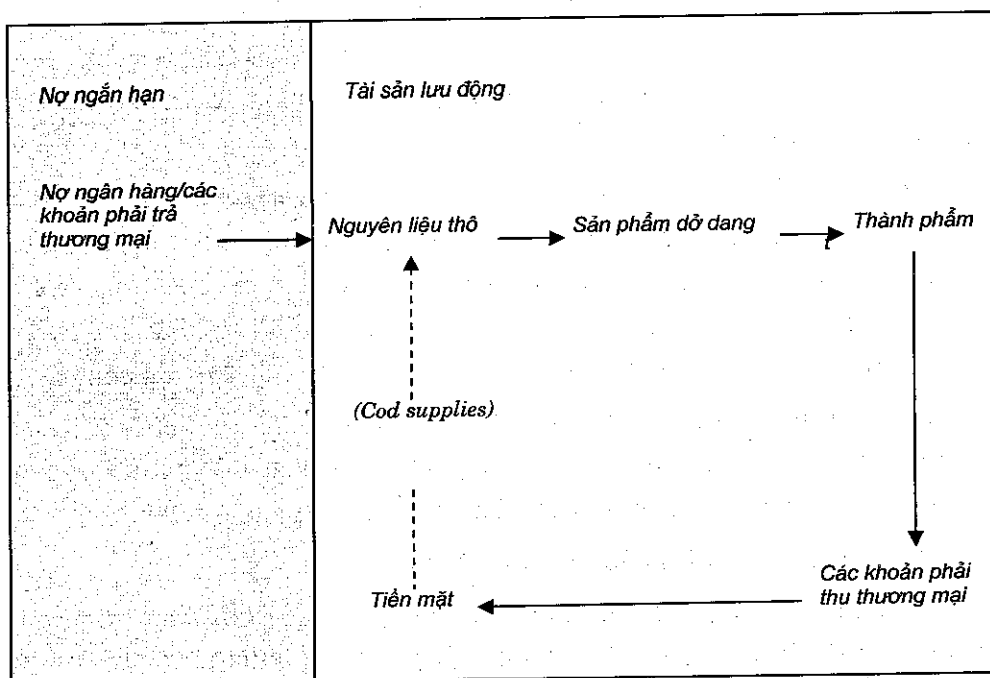
Nghĩa là nhu cầu vốn lưu động được thể hiện doanh nghiệp phát sinh nhu cầu vốn do một phần hàng tồn kho, các khoản phải thu thương mại chưa được tài trợ bởi bên thứ ba. Khi nhu cầu vốn lưu động âm thể hiện số vốn mà doanh nghiệp chiếm dụng được từ bên thứ ba nhiều hơn toàn bộ nhu cầu vốn ngắn hạn. Trở lại ví dụ công ty ABC ở trang trước:

Nhu cầu vốn lưu động = 8,000 + 9,000 - 8,000 = 9,000 USD

Vì vậy, nói theo cách khác, nhu cầu vốn lưu động của công ty là 9,000 USD và yêu cầu này cần phải được tài trợ bởi một nguồn nào đó.

Chu trình vốn lưu động

Các nhân tố chủ yếu tác động tới nhu cầu tài trợ vốn lưu động (các khoản phải trả thương mại, các khoản phải thu thương mại và hàng tồn kho) được thể hiện qua sơ đồ theo một chu kỳ hoạt động như sau:



Một phần trong nhu cầu vốn lưu động được các đối tác thương mại tài trợ (cho mua chịu). Phần còn lại sẽ được ngân hàng cung cấp dưới dạng tài trợ ngắn hạn (thường là sản phẩm thấu chi). Một nhân tố vô cùng quan trọng khác trong bảng cân đối kế toán chính là thời gian. Ví dụ như: nếu thời gian các khoản phải thu tăng gấp đôi, khi đó, giá trị các khoản phải thu cũng tăng lên gấp đôi và do vậy, nhu cầu vốn lưu động cũng sẽ tăng lên.

Nhu cầu vốn lưu động và hệ số thanh khoản

Như vậy là một phần tài sản lưu động (tài sản ngắn hạn) được tài trợ bởi các nguồn vốn dài hạn. Điều này ám chỉ điều gì đối với công ty?

Trước hết là đối với tài sản lưu động bởi vì loại tài sản này không được lưu trên sổ sách của công ty quá một năm. Do đó, đối với hàng tồn kho và các khoản phải thu, bạn nhất thiết phải chuyển chúng sang tiền mặt trong vòng một năm.

Rõ ràng là khoản tiền mặt này có thể giúp thanh toán mọi khoản nợ. Công ty không cần hoàn trả các nguồn tài trợ dài hạn ngay lập tức. Do vậy, khoản tiền mặt này sẽ giúp công ty giải quyết các khoản nợ ngắn hạn. Bởi vì Nợ ngắn hạn nhỏ hơn Tài sản lưu động nên cần nhiều nguồn ngắn hạn hơn để tài trợ cho nhu cầu này. Đó chính là lí do tại sao Hệ số thanh toán ngắn hạn của công ty (Tài sản ngắn hạn/Nợ ngắn hạn) > 1 lại được coi là một dấu hiệu cho sức khoẻ của công ty.

Hãy quan sát trong trường hợp Bảng cân đối Kế toán của công ty như sau:

	USD		USD
Tài sản cố định	12,000	Vốn chủ sở hữu/dự trữ	7,000
Hàng tồn kho	3,000	Nợ dài hạn	1,000
Các khoản phải thu	1,000	Các khoản phải trả	8,000

USD 16,000

USD 16,000



Ở đây, chỉ có một phần tài sản dài hạn của công ty được tài trợ bởi nguồn vốn ngắn hạn. Phần còn lại, công ty phải dựa vào nguồn vốn ngắn hạn. Như vậy, liệu công ty có khả năng trả hết các khoản nợ khi đến hạn hay không?

Câu hỏi này sẽ được xem xét sau khi chúng ta tìm hiểu các vấn đề về vốn lưu động. Trong thời điểm hiện tại, chỉ có thể nói rằng loại bảng cân đối kế toán như vậy thông thường sẽ dẫn tới tình trạng thiếu hụt thanh khoản của công ty, mà chủ yếu là sự thiếu hụt về tiền mặt.

Các trường hợp đặc biệt

Tuy nhiên, không phải tất cả các công ty có bảng cân đối kế toán như vậy đều có những vấn đề tương tự. Một số công ty nhất định được nhìn nhận là sẽ tiếp tục làm ăn phát đạt với hệ số thanh toán chung nhỏ hơn 1. Tại sao lại như vậy?

Bí quyết nằm chính ở thời gian mà họ duy trì tài sản lưu động và các khoản nợ ngắn hạn trên sổ sách của công ty. Tiếp tục ví dụ trên, điều gì sẽ xảy ra nếu các vòng quay của tài sản lưu động và nợ ngắn hạn của công ty là:

Vòng quay các khoản phải trả: 80 ngày

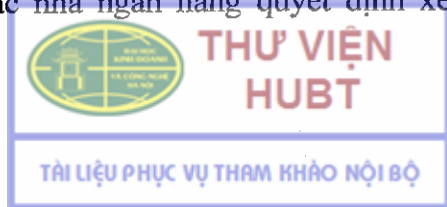
Vòng quay hàng tồn kho: 30 ngày

Vòng quay các khoản phải thu: 10 ngày

Điều này có nghĩa là cứ sau 80 ngày thì công ty phải thanh toán 8,000 USD cho các chủ nợ. Do nó có thể thu hồi các khoản phải thu và hàng tồn kho trong tổng thời gian là 40 ngày nên có thể nhận được 4,000 USD sau mỗi lần 40 ngày. Như vậy, thực tế này đã chứng minh rằng công ty vẫn có thể đáp ứng các nghĩa vụ ngắn hạn của mình.

Loại hình công ty như thế nào sẽ có loại bảng cân đối kế toán như vậy, nghĩa là công ty nào sẽ có ít các khoản phải thu và hàng tồn kho danh nghĩa? Ví dụ rõ ràng minh họa điều này chính là ở các công ty mà đa số doanh số bán là thu bằng tiền mặt. Chúng ta sẽ nhìn nhận ví dụ này ở các phần sau.

Ở phần đầu, ngay sau khi đưa ra định nghĩa, chúng ta đã công nhận Vốn lưu động theo nghĩa hẹp như vậy chính là cách cho phép chúng ta với cương vị là các nhà ngân hàng quyết định xem liệu yêu cầu của



khách hàng đối với nguồn vốn bổ sung là có hợp lý hay không. Bây giờ chúng ta sẽ cùng nhau xem xét tình huống như vậy.

Các thay đổi trong nhu cầu vốn lưu động

i) Thay đổi quy mô sản xuất

Một khách hàng tới ngân hàng của bạn yêu cầu ngân hàng tài trợ cho công ty của mình các điều kiện để mở rộng gấp đôi doanh số bán. Khách hàng xuất trình bảng cân đối kế toán như sau:

USD		USD	
Các khoản phải thu	9,000	Các khoản phải trả	8,000
Hàng tồn kho	8,000	Dự trữ	13,000
Tài sản cố định	14,000	Vốn cổ phần	10,000

Không cần bổ sung thêm Tài sản cố định và người chủ công ty cũng không dự định tăng thêm vốn cổ phần. Ông ta cũng không dự định thay đổi chính sách liên quan tới việc nắm giữ hàng tồn kho, thu hồi các khoản phải thu hay thanh toán các khoản phải trả. Khi mà doanh số bán tăng lên gấp đôi thì bảng cân đối kế toán của công ty sẽ là?

USD		USD	
Tài sản cố định	14,000	Vốn cổ phần	10,000
Hàng tồn kho	16,000	Dự trữ	13,000
	(8,000 x 2)		
Các khoản phải thu trong hoạt động thương mại	18,000	Các khoản phải trả trong hoạt động thương mại	16,000
	(9,000 x 2)		(8,000 x 2)
	<hr/>	Nguồn tài trợ bổ sung cần thiết	9,000
	USD 48,00		USD 39,000
	<hr/>		<hr/>
	USD 48,000		USD 48,000



Chúng ta nên lưu ý các khoản mục trong Vốn lưu động bởi vì chỉ có các khoản mục này mới có tính chất quyết định tới nhu cầu tài trợ. Trước khi doanh số bán tăng lên, Nhu cầu vốn lưu động của công ty là USD 9,000 và nhu cầu này được đáp ứng bởi các nguồn vốn dài hạn. Khi hoạt động kinh doanh mở rộng gấp đôi, các thành tố của Vốn lưu động cũng tăng gấp đôi như đã thể hiện ở bảng cân đối trên. Điều này sẽ tác động tới Nhu cầu vốn lưu động, do đó công ty cần thêm USD 9,000 để đáp ứng nhu cầu này.

Rõ ràng là việc khách hàng tới và đề nghị tài trợ một khoản tiền hợp lý không có nghĩa là ngân hàng sẽ chấp thuận lời đề nghị đó. Điều đó cuối cùng sẽ phụ thuộc vào các nhân tố khác như khả năng sinh lời và các số liệu thực tế chứ không phụ thuộc vào đề nghị đó.

Bây giờ bạn có thể thấy tại sao chúng ta lại loại tiền mặt ra khỏi nhu cầu vốn lưu động trong định nghĩa của ngân hàng. Điều này là bởi vì tiền mặt hay thấu chi là nhân tố ổn định, cân bằng trong so sánh giữa các khoản phải thu, phải trả trong hoạt động thương mại với Hàng tồn kho là các nhân tố có tính chất quyết định.

ii) Thay đổi trong điều kiện thương mại

Chúng ta đã thấy những thay đổi trong số lượng hàng bán ảnh hưởng tới Nhu cầu vốn lưu động của công ty như thế nào. Điều gì sẽ xảy ra nếu điều kiện thương mại mà công ty cung cấp cho các con nợ hay nhận được từ các chủ nợ thay đổi. Trở lại công ty ban đầu mà chúng ta xem xét:

a) Công ty có thể chậm thanh toán cho các chủ nợ thương mại để tăng gấp đôi thời gian một cách có hiệu quả trong việc thanh toán các khoản đó. Trong ví dụ của chúng ta, điều đó có nghĩa là Các khoản phải trả trong hoạt động thương mại tăng lên gấp đôi từ USD 8,000 tới USD 16,000. Khi đó, công ty có sẵn USD 8,000 để sử dụng cho mục đích riêng của mình.

Với nguồn vốn mới này, công ty có thể sử dụng để:

- Giúp thanh toán khoản thấu chi (nếu công ty đang thấu chi)
- Mở rộng hoạt động sản xuất kinh doanh

- Mua thêm tài sản cố định
- Chia cho các cổ đông

Vì vậy, mặc dù có được lợi ích từ nguồn vốn bổ sung nhờ hoạt động tín dụng thương mại, các công ty vẫn cần kiểm soát tình hình này vì các nguồn vốn sẵn có đó vẫn có thể bị sử dụng một cách thiếu thận trọng.

Rõ ràng là hiệu quả có được từ việc kéo dài thời gian thanh toán cho các chủ nợ thương mại cũng có thể có được bằng cách rút ngắn thời hạn tín dụng cho các con nợ trong thương mại.

b. Điều gì sẽ xảy ra nếu công ty bị buộc phải cho các con nợ thương mại nợ tăng lên gấp đôi. Trong trường hợp này, Các khoản phải thu trong hoạt động thương mại sẽ tăng từ USD 9,000 lên tới USD 18,000 và do vậy, công ty sẽ phải tìm kiếm nguồn để bổ sung sự sụt giảm tới USD 9,000 này.

Công ty có thể bù đắp sự thiếu hụt này bằng cách:

- Tăng vốn
- Bán bớt tài sản cố định
- Thu hẹp hoạt động kinh doanh
- Mở rộng tín dụng đối với các chủ nợ
- Thực hiện/tăng khoản thấu chi đối với ngân hàng

Tương tự như trường hợp a) việc rút ngắn một nửa thời gian thanh toán đối với các chủ nợ thương mại cũng có tác động tương tự.

Do đó, điều kiện thương mại có ảnh hưởng trực tiếp tới Nhu cầu vốn lưu động của công ty.

Các vấn đề liên quan tới nhu cầu vốn lưu động

Để tính toán nguồn vốn cần thiết đối với một công ty để mua sắm tài sản cố định cần phải biết một cách chính xác giá của tài sản mà công ty sẽ mua và biết nguồn vốn có sẵn để sử dụng vào hoạt động này. Vì vậy, công ty sẽ biết được số tiền cần vay ngân hàng.

Tuy nhiên, vốn lưu động thì lại không phải như vậy. Công ty không thể khẳng định một cách chính xác rằng sẽ cần X triệu để tài trợ cho Nhu



cầu vốn lưu động và sẽ và sử dụng chính xác X triệu để tài trợ cho nhu cầu đó. Vốn lưu động là một nhân tố “động” - nó luôn luôn thay đổi và sự thay đổi này chịu ảnh hưởng bởi nhiều nhân tố khác. Điều này có nghĩa là công ty chỉ có thể ước tính nhu cầu của nó là bao nhiêu mà thôi.

Nhu cầu vốn lưu động cũng không phải là một loại hàng hoá mà bạn có thể đơn giản đi ra ngoài và mua nó. Nó là một thứ gì đó phát sinh một cách tự nhiên xuất phát từ hoàn cảnh tiến hành hoạt động thương mại của công ty. Do đó, người ta có thể đưa ra một quyết định rõ ràng về việc mua tài sản cố định cũng như thu xếp nguồn tài trợ nhưng lại không thể nhận ra những gì đang diễn ra đối với Vốn lưu động và nhu cầu tài trợ liên quan khi hoàn cảnh tiến hành hoạt động thương mại của công ty thay đổi.

Kết quả tổng hợp từ 2 luận điểm trên chính là công ty thường xuyên gặp khó khăn bởi vì nó không thể kiểm soát được vốn lưu động của mình. Do đó, vấn đề chủ yếu là chúng ta, với cương vị là ngân hàng cho vay, sẽ giám sát hoạt động này trên bảng cân đối kế toán một cách thương xuyên. Chúng ta có thể làm điều này bằng cách sử dụng các hệ số phân tích quen thuộc như:

- Thời gian thu hồi nợ
- Vòng quay hàng tồn kho
- Thời gian thanh toán tín dụng

Ý nghĩa của nhu cầu Vốn lưu động

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

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



Tỷ số nhu cầu vốn lưu động/doanh thu

Các khoản phải thu + Hàng tồn kho -
Các khoản phải trả

x 100 =

Tỷ số nhu cầu vốn
lưu động/doanh
thu

Doanh thu

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

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

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

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

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

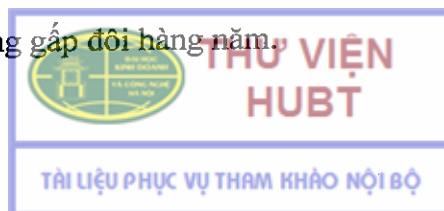
Công ty đang tăng trưởng

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

Ví dụ 1.2. Nhu cầu vốn lưu động của công ty tăng trưởng nhanh

Giả định

1. Doanh số tăng gấp đôi hàng năm.



2. Lợi nhuận giữ lại = 5% sau thuế.
3. Không cần mua sắm thêm tài sản cố định.
4. Tỷ số nhu cầu vốn lưu động/doanh thu = 20%

<i>Doanh thu</i>	<i>10.000</i>	<i>20.000</i>	<i>40.000</i>	<i>80.000</i>
	Năm 0	Năm 1	Năm 2	Năm 3
Bảng cân đối kế toán				
Vốn chủ sở hữu	18.000	18.000	18.000	18.000
Lợi nhuận & Lỗ		1.000	3.000	7.000
Tổng vốn	18.000	19.000	21.000	25.000
Các khoản phải trả	1.300	2.600	5.200	10.400
Vay ngân hàng	2.000	2.100	3.200	6.300
Tổng nợ	21.300	23.700	29.400	41.700
Tài sản cố định	18.000	18.000	17.100	16.200
- Khấu hao		900	900	900
Tài sản cố định ròng	18.000	17.100	16.200	15.300
Hàng tồn kho	1.500	3.000	6.000	12.000
Các khoản phải thu	1.800	3.600	7.200	14.400
Tổng tài sản	21.300	23.700	29.400	41.700
Nhu cầu Vốn lưu động (không bao gồm vay ngân hàng)	2.000	4.000	8.000	16.000

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

Nhu cầu Vốn lưu động tăng thêm được tài trợ bởi:

	Năm 1	Năm 2	Năm 3
Lợi nhuận	1.000	2.000	4.000
Khấu hao	900	900	900
Vay ngân hàng - Tăng hàng năm	100	1.100	3.100
Nhu cầu Vốn lưu động tăng thêm	2.000	4.000	8.000

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

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

Nhu cầu vốn lưu động có cho thấy công ty đang hoạt động tốt hay xấu không?

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

Con số này được tính toán như sau:

Bảng 1.1. Nhu cầu về tài sản cố định theo tỷ lệ % doanh thu của một doanh nghiệp sản xuất

Doanh nghiệp sản xuất	Số tháng	% Doanh thu
Các khoản phải thu	2.0	17%
Hàng tồn kho:		
Nguyên vật liệu	1.5	5%
Sản phẩm dở dang	1.5	8%
Thành phẩm	1.0	8%
Tổng hàng tồn kho		21%



Tổng tài sản lưu động		38%
trừ:		
Các khoản phải trả thương mại	3.0	10%
Các khoản phải trả khác	1.0	3%
TỔNG CÁC KHOẢN PHẢI TRẢ		13%
Nhu cầu vốn lưu động		25%

Theo tính toán trên, doanh nghiệp sẽ có:

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

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

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

1. Chậm trễ trong tiếp nhận nguyên vật liệu
2. Thiếu hụt những phụ kiện chính
3. Chi phí lưu kho

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

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

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

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

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

Trong trường hợp tỷ số này thay đổi thì sao?

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

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

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

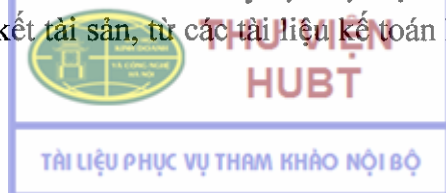
Nếu những tình huống trên không xảy ra, thì quy trình sản xuất của công ty có thể đã thay đổi và gây ra thay đổi trong tỷ số vốn lưu động/doanh thu.

(b.3) Phân tích các chỉ tiêu tài chính

Phân tích tỉ lệ tài chính là một trong nhiều phương pháp có thể được sử dụng hỗ trợ cho công tác phân tích và tìm hiểu các báo cáo tài chính của khách hàng trong quá trình đánh giá tín dụng.

Tỉ lệ là một chỉ số toán học so sánh một yếu tố với một yếu tố khác. Tỷ lệ được lập bởi việc tập hợp hai số liệu hoặc nhóm số liệu, tạo ra một mối quan hệ nào đó.

Sự tăng hay giảm của các con số tỷ lệ được tạo ra từ các số liệu mà ta thấy từ bảng tổng kết tài sản, từ các tài liệu kế toán khác, trong một vài



năm (quý) sẽ cho thấy các xu hướng. Xu hướng nghịch không thuận lợi sẽ giúp cho việc tìm hiểu, kiểm tra phải được thực hiện theo phương hướng nào để rồi khuyến nghị khách hàng tiến hành các biện pháp điều chỉnh đảm bảo cho việc kinh doanh liên tục có lãi và đảm bảo khả năng trả nợ của khách hàng, việc phân tích các xu hướng của tỷ lệ tài chính chủ yếu sẽ giúp ngân hàng nắm bắt sâu sắc tình hình nội tại của khách hàng.

(b.3.1). Phương pháp phân tích:

Phương pháp so sánh

+ So sánh xu hướng của các chỉ tiêu theo thời gian:

So sánh các chỉ tiêu tài chính của doanh nghiệp qua các thời kỳ khác nhau gọi là so sánh xu hướng của các chỉ tiêu theo thời gian. Khi đánh giá các chỉ tiêu ngân hàng phải so sánh kỳ này với kỳ trước, so sánh số thực tế với kế hoạch để thấy được mức độ phát triển của doanh nghiệp.

+ So sánh tương quan ngành:

Theo kỹ thuật này, các chỉ tiêu tài chính của doanh nghiệp được so sánh với các doanh nghiệp cùng loại trong ngành. Kỹ thuật này có ưu điểm là cho ngân hàng thấy được tình hình tài chính của doanh nghiệp trong mối quan hệ so sánh với tình hình tài chính của các doanh nghiệp cùng loại trong ngành. Trong quá trình phân tích ngân hàng cần phải so sánh các chỉ tiêu tài chính của doanh nghiệp với các tiêu chuẩn chung cũng như tiêu chuẩn riêng của ngành để đánh giá doanh nghiệp trong mối quan hệ với các doanh nghiệp khác, trên cơ sở đó đánh giá chính xác tình hình sản xuất kinh doanh, tình hình tài chính và xu hướng phát triển của doanh nghiệp, tạo điều kiện lựa chọn chính xác đối tượng đầu tư. So sánh mức độ trung bình của các thông số giữa ngành này với ngành này với ngành khác để đánh giá hiệu quả sử dụng vốn giữa các ngành.

Phương pháp Dupont

Là phương pháp phân tích nhằm đánh giá sự tác động tương hỗ giữa các chỉ tiêu. Ý tưởng chủ đạo của phương pháp Dupont là phân tích một tỷ lệ sơ cấp (phản ánh hiện tượng) thành các tỷ lệ thứ cấp (phản ánh nguyên nhân), rồi tỷ lệ thứ cấp mới tìm được lại trở thành tỷ lệ sơ cấp cho sự phân tích tiếp theo. Cứ như vậy, người ta có một chuỗi các tỷ lệ



quan hệ nhân quả với nhau. Sự thay đổi của tỷ lệ sau là nguyên nhân gây nên sự biến đổi của hiện tượng kinh tế.

(b.2.2) Nội dung phân tích

Các chỉ tiêu tài chính cần phân tích đánh giá có thể được phân thành các nhóm hệ số cơ bản như sau:

Các hệ số về cơ cấu tài chính:

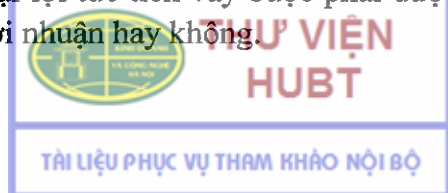
+ Hệ số nợ: đây là chỉ tiêu tài chính phản ánh mức độ tài trợ tài sản của doanh nghiệp bằng các khoản nợ. Hệ số nợ càng cao càng phản ánh mức độ phụ thuộc của doanh nghiệp vào chủ nợ càng lớn, mức độ độc lập về mặt tài chính càng thấp.

$$\text{Hệ số nợ} = \frac{\text{Nợ phải trả}}{\text{Tổng tài sản}}$$

+ Tỷ suất tự tài trợ: là chỉ tiêu tài chính đo lường sự góp vốn của chủ sở hữu trong tổng số vốn hiện có của doanh nghiệp.

$$\text{Hệ số tự tài trợ} = \frac{\text{Vốn chủ sở hữu}}{\text{Tổng tài sản}}$$

Qua nghiên cứu 2 chỉ tiêu tài chính này, ta thấy được mức độ độc lập hay phụ thuộc của doanh nghiệp đối với các chủ nợ, mức độ tự tài trợ của doanh nghiệp cho hoạt động kinh doanh của mình. Các tỷ lệ này có ý nghĩa quan trọng trong việc đánh giá năng lực tài chính của khách hàng, người ta còn gọi đây là tỷ lệ đánh giá năng lực đi vay của một doanh nghiệp. Trong thực tế, khi xem xét một yêu cầu vay, các ngân hàng thường mong muốn một tỷ lệ vốn tự có cao ở khách hàng. Nói chung, người xin vay nên có đủ vốn tự có đầu tư vào doanh nghiệp để tự chịu một số rủi ro. Kinh nghiệm của các ngân hàng cho thấy rằng những người vay có sự hỗ trợ của vốn tự có lớn ở đằng sau thường ít rủi ro hơn. Vốn chủ sở hữu (giá trị ròng) lớn thường làm giảm bớt rủi ro cho ngân hàng bởi vì vốn đầu tư của các cổ đông không bắt buộc phải thanh toán (nghĩa là cổ tức có thể tạm ngừng trả trong những lúc kinh doanh khó khăn) trong khi trái lại lợi tức tiền vay buộc phải được trả cho dù doanh nghiệp có thu được lợi nhuận hay không.



+ Hệ số tự tài trợ tài sản dài hạn: Tỷ suất này cho biết thông tin về số vốn chủ sở hữu của doanh nghiệp dùng để trang bị TSCĐ và đầu tư dài hạn là bao nhiêu.

$$\text{Hệ số tự tài trợ tài sản dài hạn} = \frac{\text{Vốn chủ sở hữu}}{\text{Giá trị tài sản dài hạn}}$$

Tỷ suất này nếu lớn hơn 1 chứng tỏ khả năng tài chính vững vàng và lành mạnh. Khi tỷ suất này nhỏ hơn 1 thì một bộ phận của tài sản dài hạn được tài trợ bằng vốn vay, và đặc biệt mạo hiểm khi đây là vốn vay ngắn hạn.

Các hệ số về khả năng thanh toán

Đây là các chỉ tiêu phản ánh khả năng doanh nghiệp có thể thanh toán nợ cho các chủ nợ (cả gốc và lãi)

+ Hệ số khả năng thanh toán tổng quát:

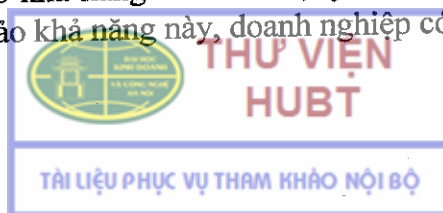
$$\text{Hệ số thanh toán tổng quát} = \frac{\text{Tổng tài sản}}{\text{Nợ phải trả}}$$

Nếu hệ số này < 1 là báo hiệu sự phá sản của doanh nghiệp, vốn chủ sở hữu mất toàn bộ, tổng số tài sản hiện có của doanh nghiệp (bao gồm cả tài sản ngắn hạn và tài sản dài hạn) không đủ trả số nợ mà doanh nghiệp phải thanh toán.

+ Hệ số khả năng thanh toán ngắn hạn

$$\text{Hệ số thanh toán ngắn hạn} = \frac{\text{Tài sản ngắn hạn}}{\text{Nợ ngắn hạn}}$$

Hệ số này thể hiện mức độ bảo đảm của tài sản ngắn hạn với nợ ngắn hạn. Nợ ngắn hạn là các khoản nợ phải thanh toán trong kỳ, do đó doanh nghiệp phải dùng tài sản thực có của mình để thanh toán bằng cách chuyển đổi một bộ phận tài sản thành tiền. Trong tổng số tài sản mà hiện doanh nghiệp đang quản lý, sử dụng và sở hữu, chỉ có tài sản ngắn hạn có khả năng chuyển đổi thành tiền để thực hiện nghĩa vụ thanh toán nợ. Tính hợp lý của hệ số này phụ thuộc vào ngành nghề kinh doanh, tuy nhiên để đảm bảo khả năng thanh toán, tỷ lệ này lớn hơn hoặc bằng 1, nếu không đảm bảo khả năng này, doanh nghiệp có thể bị nguy hiểm.



+ Hệ số khả năng thanh toán nhanh

$$\text{Hệ số thanh toán nhanh} = \frac{\text{Tài sản ngắn hạn} - \text{Hàng tồn kho}}{\text{Nợ ngắn hạn}}$$

Hệ số này là một tỷ lệ bổ sung cho hệ số thanh toán ngắn hạn, nó là thước đo về khả năng trả nợ ngay của doanh nghiệp, không dựa vào việc phải bán các loại vật tư hàng hoá. Sự khác nhau giữa hai hệ số chính là tốc độ chuyển đổi từ tài sản thành tiền hoặc từ tiền thành tài sản. Đây là một thử nghiệm chặt chẽ hơn khi thừa nhận rằng dự trữ, nhìn chung, là loại tài sản ngắn hạn có tốc độ chuyển đổi chậm nhất, nếu nói về khả năng thanh toán tức khắc, tiền bán hàng dự trữ không có sẵn ngay.

Khi phân tích các hệ số này, điều quan trọng phải nhớ rằng, thành phần gia tăng ở tử số và mẫu số giữ cho tỷ lệ không thay đổi. Ví dụ, nếu giá trị tài sản ngắn hạn của một doanh nghiệp tăng từ 400 triệu đồng đến 600 triệu đồng, hệ số thanh toán ngắn hạn giữ nguyên không thay đổi là 2/1. Trong trường hợp này, nếu một người chỉ xét đến hệ số thanh toán, họ sẽ kết luận rằng tình hình tài chính của doanh nghiệp không thay đổi. Nhưng kết luận này có thể rất sai lầm. Một cuộc điều tra kỹ càng hơn có thể cho thấy rằng các tài sản lưu động và nợ ngắn hạn đều đã tăng rất cao trong mối quan hệ với doanh số bán và cho thấy rằng, một số tài sản lưu động của doanh nghiệp đang mất hẳn tính lưu hoạt. Nói chung, sẽ là không khôn ngoan khi ta chỉ xem xét bản thân một hệ số tài chính mà không liên hệ đến các mặt khác của tình hình tài chính và doanh lợi của doanh nghiệp.

+ Hệ số thanh toán lãi vay

$$\text{Hệ số thanh toán lãi vay} = \frac{\text{Lợi nhuận trước thuế và lãi}}{\text{Lãi phải trả}}$$

Hệ số này dùng để đo lường mức độ lợi nhuận có được do sử dụng vốn để đảm bảo trả lãi cho chủ nợ. Nói cách khác, hệ số thanh toán lãi vay cho chúng ta biết được số vốn đi vay đã sử dụng tốt tới mức độ nào và đem lại một khoản lợi nhuận là bao nhiêu, có đủ bù đắp lãi vay phải



trả không, nó báo hiệu giới hạn an toàn trước khi lợi nhuận không đủ trả cho lợi tức. Tỷ số này càng cao càng tốt và nếu không đạt được mức tối thiểu là cho thấy dấu hiệu đáng lo ngại.

Các Hệ số về năng lực hoạt động

Các chỉ số này dùng để đo lường hiệu quả sử dụng vốn, tài sản của một doanh nghiệp bằng cách so sánh doanh thu với việc bỏ vốn vào kinh doanh dưới các loại tài sản khác nhau.

+ Vòng quay hàng tồn kho

$$\text{Vòng quay hàng tồn kho} = \frac{\text{Giá vốn hàng bán}}{\text{Hàng tồn kho bình quân}}$$

$$\text{Hàng tồn kho bình quân} = \frac{\text{HTK đầu kỳ} + \text{HTK cuối kỳ}}{2}$$

Chỉ tiêu này thể hiện số lần hàng tồn kho bình quân luân chuyển trong kỳ. Số vòng quay này càng cao thì việc kinh doanh được đánh giá càng tốt, bởi lẽ doanh nghiệp chỉ đầu tư cho hàng tồn kho thấp nhưng vẫn đạt được doanh số cao.

+ Số ngày một vòng quay hàng tồn kho

$$\text{Số ngày một vòng quay hàng tồn kho} = \frac{\text{Số ngày trong kỳ phân tích}}{\text{Vòng quay hàng tồn kho}}$$

Hệ số này phản ánh số ngày trung bình hàng hoá nằm trong kho, nó thể hiện mức độ nhanh chóng mà doanh nghiệp có thể bán hàng để tạo ra khả năng thanh toán của doanh nghiệp. Khi thực hiện phân tích vòng quay hàng tồn kho cần xem xét so sánh các kỳ với nhau. Nếu vòng quay hàng tồn kho tăng hay thời gian một vòng quay ngắn thường phản ảnh hiệu quả quản trị hàng tồn kho tốt. Tuy nhiên, cần tìm hiểu sâu lý do, có trường hợp ngược lại tức là Vòng quay hàng tồn kho giảm do kết quả của việc tăng dự trữ nhằm đáp ứng các nghĩa vụ hợp đồng, vụ mùa hay dự báo xu hướng nhu cầu tăng. Bởi vậy khi phân tích cũng cần đánh giá các nhân tố tác động giá vốn hàng bán, hàng tồn kho.

+ Vòng quay các khoản phải thu

$$\text{Vòng quay các khoản phải thu} = \frac{\text{Doanh thu thuần}}{\text{Các khoản phải thu bình quân}}$$

$$\text{Các khoản phải thu bình quân} = \frac{\text{KPT đầu kỳ} + \text{KPT cuối kỳ}}{2}$$

Chỉ tiêu này phản ánh tốc độ chuyển đổi các khoản phải thu thành tiền mặt của doanh nghiệp. Vòng quay càng lớn, chứng tỏ tốc độ thu hồi các khoản phải thu nhanh, là tốt vì doanh nghiệp không phải đầu tư nhiều vào các khoản phải thu (không phải cấp tín dụng cho khách)

+ Kỳ thu tiền trung bình

$$\text{Kỳ thu tiền trung bình} = \frac{\text{Số ngày trong kỳ phân tích}}{\text{Vòng quay các khoản phải thu}}$$

Chỉ tiêu này phản ánh số ngày cần thiết để thu các khoản phải thu. Khi đánh giá chỉ tiêu này, ngân hàng cần xem xét lại các mục tiêu và chính sách của doanh nghiệp như: mục tiêu mở rộng thị trường, chính sách bán hàng của doanh nghiệp để có nhận định chính xác.

+ Hiệu suất sử dụng tài sản ngắn hạn (vòng quay tài sản ngắn hạn)

$$\text{Vòng quay tài sản ngắn hạn} = \frac{\text{Doanh thu thuần}}{\text{Tài sản ngắn hạn bình quân}}$$

$$\text{Tài sản ngắn hạn bình quân} = \frac{\text{TSNH đầu kỳ} + \text{TSNH cuối kỳ}}{2}$$

Hệ số phản ánh hiệu quả đầu tư vào tài sản ngắn hạn, chỉ tiêu này càng cao chứng tỏ hiệu quả sử dụng tài sản ngắn hạn tốt. Hoặc cho biết 1 đồng giá trị tài sản ngắn hạn đầu tư trong kỳ thu được bao nhiêu đồng doanh thu thuần, phản ánh sự luân chuyển của tài sản ngắn hạn trong kỳ, chỉ tiêu này càng cao chứng tỏ tài sản ngắn hạn luân chuyển nhanh góp phần nâng cao lợi nhuận.



+ Hiệu suất sử dụng tài sản dài hạn (vòng quay tài sản dài hạn)

$$\text{Vòng quay tài sản dài hạn} = \frac{\text{Doanh thu thuần}}{\text{Tài sản ngắn hạn bình quân}}$$

$$\text{Tài sản dài hạn bình quân} = \frac{\text{TSDH đầu kỳ} + \text{TSDH cuối kỳ}}{2}$$

Chỉ tiêu này cho biết cứ 1 đồng tài sản dài hạn bình quân sử dụng trong kỳ tạo ra bao nhiêu đồng lợi nhuận. Chỉ tiêu này càng cao chứng tỏ hiệu quả sử dụng tài sản dài hạn của doanh nghiệp là tốt phản ánh khả năng quản lý danh mục tài sản dài hạn đặc biệt quản lý tài sản cố định tốt.

+ Hiệu suất sử dụng tổng tài sản (vòng quay tài sản)

$$\text{Vòng quay tài sản} = \frac{\text{Doanh thu thuần}}{\text{Tổng tài sản bình quân}}$$

$$\text{Tài sản bình quân} = \frac{\text{TTS đầu kỳ} + \text{TTS cuối kỳ}}{2}$$

Qua các chỉ tiêu về vòng quay vốn ta có thể đánh giá được khả năng sử dụng tài sản của doanh nghiệp, thể hiện qua doanh thu thuần được sinh ra từ tài sản mà doanh nghiệp đã đầu tư. Nói chung vòng quay càng lớn, hiệu quả sử dụng vốn càng cao. Điều đó có nghĩa là doanh nghiệp cần ít tài sản hơn để duy trì mức độ của hoạt động kinh doanh mà doanh nghiệp đặt ra. Hệ số này phụ thuộc vào mức độ quản lý hàng tồn kho, khoản phải thu, tài sản cố định của doanh nghiệp.

Các hệ số phản ánh khả năng sinh lời

+ Tỷ suất lợi nhuận trên doanh thu (ROS)

$$\text{ROS} = \frac{\text{Lợi nhuận sau thuế}}{\text{Doanh thu thuần}} \times 100$$

Tỷ suất này thể hiện trong một đồng doanh thu mà doanh nghiệp thực hiện trong kỳ có bao nhiêu là lợi nhuận. Tỷ suất này tăng lên cho thấy hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh tăng, doanh nghiệp đã thực hiện các chiến lược cạnh tranh về chi phí, hoặc quản lý chi phí có hiệu quả.

+ Tỷ suất lợi nhuận của tài sản (ROA)

$$ROA = \frac{\text{Lợi nhuận sau thuế}}{\text{Tài sản bình quân}} \times 100$$

$$\text{Tài sản bình quân} = \frac{\text{Tài sản đầu kỳ} + \text{Tài sản cuối kỳ}}{2}$$

Đây là chỉ tiêu đo lường mức độ sinh lời của tài sản. Chỉ tiêu này phản ánh 1 đồng tài sản được sử dụng trong kỳ tạo ra mấy đồng lợi nhuận.

+ Tỷ suất lợi nhuận của vốn chủ sở hữu

$$ROE = \frac{\text{Lợi nhuận sau thuế}}{\text{Vốn chủ sở hữu bình quân}} \times 100$$

$$\text{Vốn chủ sở hữu bình quân} = \frac{\text{VCSH đầu kỳ} + \text{VCSH cuối kỳ}}{2}$$

Mục tiêu hoạt động của doanh nghiệp là tạo ra lợi nhuận ròng cho các chủ sở hữu của doanh nghiệp đó. Tỷ lệ ROE là chỉ tiêu đánh giá mức độ thực hiện của mục tiêu này.

Khi ngân hàng phân tích khả năng sinh lợi của doanh nghiệp cần chú ý những điểm sau:

- Lợi nhuận đang được tạo ra và chúng có tăng lên cùng với doanh thu hay không?

- Chất lượng của lợi nhuận

- Có phải chúng là do kết quả của hoạt động kinh doanh? Hay một phần hoặc toàn bộ là của những chứng khoán bất thường?

- Lợi nhuận có được giữ lại trong công ty hay không? Tỷ lệ giữ lại?



- Nếu xảy ra tình trạng làm ăn thua lỗ thì nguyên nhân có được xác minh và hành động cứu chữa có được thực hiện không?

- Mỗi quan hệ giữa các chỉ tiêu về lợi nhuận hay các nhân tố tác động đến lợi nhuận (mô hình Dupont)

$$\text{Tỷ suất lợi nhuận trên tổng tài sản (ROA)} = \text{Tỷ suất lợi nhuận trên doanh thu (ROS)} \times \text{Vòng quay tài sản}$$

Mối quan hệ trên cho thấy khả năng sinh lời của tài sản doanh nghiệp phụ thuộc vào hiệu quả kiểm soát chi phí và hiệu quả sử dụng tài sản của doanh nghiệp.

$$\text{Tỷ suất lợi nhuận trên vốn chủ sở hữu (ROE)} = \text{Tỷ suất lợi nhuận trên tài sản (ROA)} \times \text{Tổng tài sản trên vốn chủ sở hữu}$$

$$\text{ROE} = \frac{\text{Lợi nhuận ròng}}{\text{Doanh thu}} \times \frac{\text{Doanh thu}}{\text{Tài sản}} \times \frac{\text{Tài sản}}{\text{Vốn chủ sở hữu}}$$

Hay:

$$\text{ROE} = \frac{\text{Lợi nhuận ròng}}{\text{Doanh thu}} \times \frac{\text{Doanh thu}}{\text{Tài sản}} \times \frac{1}{1 - \text{Hệ số nợ}}$$

Theo công thức trên, tỷ lệ ROE chịu ảnh hưởng của ba nhân tố: tỷ suất lợi nhuận doanh thu, hiệu suất sử dụng tài sản và đòn bẩy tài chính (hệ số nhân vốn). Để tăng tỷ suất lợi nhuận vốn chủ sở hữu, doanh nghiệp có thể quản lý tốt chi phí hoặc quản lý tốt tài sản. Mối quan hệ giữa ROA và ROE thể hiện rõ sự “đánh đổi” cơ bản giữa lợi nhuận và rủi ro mà các doanh nghiệp phải đối mặt trong việc lựa chọn các chính sách đòn bẩy tài chính: tỷ trọng vốn tự có trong tổng nguồn vốn kinh doanh của doanh nghiệp.

Các hệ số trong báo cáo lưu chuyển tiền tệ.

Kỹ năng kế toán và tài chính của nhà phân tích có ý nghĩa quan trọng đối với việc xác định khả năng của người vay trong việc hoàn trả khoản

vay từ lưu chuyển vốn của doanh nghiệp. Nguồn thanh toán quan trọng nhất cho ngân hàng chính là dòng tiền “dương” thu được trong tương lai thông qua các hoạt động của khách hàng. Nguồn thu nhập này phải đảm bảo hoàn trả vốn vay ngân hàng và cho phép doanh nghiệp tiếp tục các hoạt động kinh doanh sinh lời của họ. Đối với những khoản cho vay đáp ứng nhu cầu vốn lưu động không thường xuyên, dòng tiền được tạo ra bằng việc bán hàng và thu hồi các khoản phải thu.

Đối với các khoản vay dài hạn, dòng tiền được tạo ra từ lợi nhuận và các khoản chi phí không phải chi bằng tiền nhưng đã được loại ra khi tính lợi nhuận (chi phí khấu hao TSCĐ, thanh lý,...). Cán bộ phân tích tín dụng cần tập trung nghiên cứu phương thức trích khấu hao, thời hạn khấu hao để xem xét tính hợp lý của mức khấu hao. Những chỉ tiêu này phụ thuộc rất nhiều điều kiện: tính chất của TSCĐ, tính đặc thù trong kinh doanh,...

Hiệu quả lâu dài trong cho vay của ngân hàng chính là phát huy nguồn trả nợ “thứ nhất” từ dòng tiền của doanh nghiệp. Nhà phân tích phải đảm bảo thời gian và sự đầy đủ của các luồng tiền vốn này và đánh giá những rủi ro có thể dẫn đến việc thiếu tiền mặt.

Các nguồn hoàn trả khác ngoài lưu chuyển tiền từ hoạt động cần phải được xem xét một cách thận trọng. Người vay có thể dự kiến sử dụng vốn nhà đầu tư bổ xung thêm trong tương lai để hoàn trả khoản vay. Tiếc rằng, nếu doanh nghiệp đó không thể tạo ra lợi nhuận đủ hấp dẫn, các nhà đầu tư bên ngoài thường từ bỏ việc đầu tư trong tương lai vào doanh nghiệp đó. Khách hàng có thể phụ thuộc vào việc vay vốn (quỹ vay ngoài) từ các tổ chức khác để hoàn trả cho ngân hàng. Nguồn này cũng có những hạn chế giống như việc bơm thêm vốn đầu tư dự kiến nếu không có cam kết chính thức từ một tổ chức khác bởi lẽ nếu doanh nghiệp kinh doanh không có lãi sẽ rất khó tìm được nguồn tài trợ khác. Trường hợp doanh nghiệp kinh doanh hiệu quả, họ có thể nhận được khoản tài trợ từ một ngân hàng khác, tuy nhiên ngân hàng cần kiểm tra cụ thể để xác minh nguồn này.



Bảng lưu chuyển tiền tệ của doanh nghiệp cho chúng ta các thông tin sau:

- Nhu cầu tiền của doanh nghiệp
- Các khoản thu tiền của doanh nghiệp
- Thời gian thu tiền của doanh nghiệp
- Tính hiệu quả của việc sử dụng tiền của doanh nghiệp
- Cách thức huy động nguồn vốn có chi phí thấp
- Cách thức sử dụng tiền không bị lãng phí

Dù rằng không được phản ánh một cách trực tiếp trên Bảng cân đối kế toán và Báo cáo kết quả kinh doanh, song Lưu chuyển tiền tệ của doanh nghiệp có thể được lập trên cơ sở số liệu của hai bảng này như sau:

Lưu chuyển tiền từ hoạt động kinh doanh = Lợi nhuận ròng (sau thuế) + Chi phí khấu hao TSCĐ + (Giảm) - (Tăng) hàng tồn kho, các khoản phải thu, và các khoản mục tài sản khác + (Tăng) - (Giảm) các khoản phải trả người cung cấp, phải trả khác.

Khi đánh giá các chỉ tiêu liên quan đến báo cáo lưu chuyển tiền tệ cho phép cán bộ ngân hàng nhận biết được tiền tạo ra từ hoạt động kinh doanh của Doanh nghiệp có đủ lớn để doanh nghiệp tự tài trợ hoặc trả nợ không; doanh nghiệp hoạt động kinh doanh có vượt qua khả năng của họ không.

Dòng tiền của doanh nghiệp bao gồm 3 dòng tiền ròng từ 3 hoạt động chính.

Trong đó: CFO: Lưu chuyển từ hoạt động kinh doanh

CFI: Lưu chuyển tiền từ hoạt động đầu tư

CCF: Lưu chuyển tiền từ hoạt động tài chính

+ Hệ số dòng tiền vào từ hoạt động kinh doanh so với tổng dòng tiền vào

Hệ số này cho biết mức độ về năng lực tạo ra nguồn tiền từ hoạt động kinh doanh chính của doanh nghiệp. Thông thường tỉ lệ này chiếm rất cao (trên 80%) và là nguồn tiền chủ yếu dùng trang trải cho mọi hoạt động đầu tư dài hạn và trả cổ tức cũng như các khoản vay ngắn hạn, dài

hạn. Người phân tích thường lấy hệ số kỳ hiện tại so với hệ số của kỳ trước để thấy xu hướng tăng trưởng hay sự ổn định và so với các doanh nghiệp tiêu biểu cùng ngành hay chỉ tiêu bình quân ngành để đo lường sự biến động chung về tình hình kinh doanh và đặc điểm dòng tiền.

+ Hệ số dòng tiền vào từ hoạt động đầu tư so với tổng dòng tiền vào (không kể đầu tư tài sản cố định):

Hoạt động đầu tư gồm: đầu tư chứng khoán, đầu tư kinh doanh bất động sản, đầu tư cho thuê dài hạn tài sản cố định, liên doanh, hùn vốn... nhằm mục đích tìm kiếm nguồn thu nhập ổn định lâu dài.

Tùy thuộc vào tình hình kinh doanh và các khoản đầu tư đến hạn thu hồi mà hệ số này sẽ biến động.

Hệ số này càng cao cho thấy dòng tiền vào từ hoạt động đầu tư chiếm tỉ trọng cao, nếu chưa có kế hoạch tái đầu tư, doanh nghiệp phải nghĩ ngay đến việc điều phối nguồn tiền ưu tiên thanh toán các khoản nợ dài hạn đến hạn trả hoặc trả trước hạn để giảm chi phí lãi vay. Sau đó, điều tiết vốn cho hoạt động kinh doanh chính để giảm các khoản vay ngắn hạn.

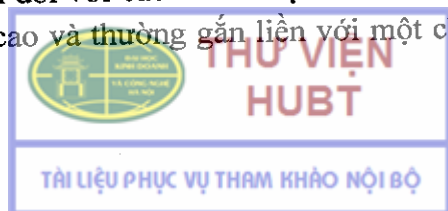
+ Hệ số dòng tiền vào từ hoạt động tài chính so với tổng dòng tiền vào

Hoạt động tài chính là những nghiệp vụ làm thay đổi cơ cấu tài chính của doanh nghiệp như tăng giảm các khoản vay, tăng giảm vốn chủ sở hữu khi huy động, phát hành cổ phiếu, mua lại trái phiếu, cổ phiếu; trả cổ tức; lợi nhuận giữ lại... Dòng tiền vào và ra tương ứng với sự tăng giảm trong các nghiệp vụ kể trên.

Nếu lưu chuyển tiền từ hoạt động kinh doanh không đủ cho hoạt động đầu tư, doanh nghiệp phải điều phối dòng tiền từ hoạt động tài chính. Khi đó, doanh nghiệp có thể tiến hành một khoản vay, phát hành thêm cổ phiếu hoặc giảm hoặc ngưng trả các khoản cổ tức.

+ Hệ số dòng tiền ra để trả nợ dài hạn so với tổng dòng tiền vào

Trả nợ dài hạn đối với các khoản nợ chưa đến hạn trả làm cho hệ số dòng tiền ra tăng cao và thường gắn liền với một chiến lược kinh doanh



nào đó của doanh nghiệp. Thông thường, tỉ lệ thanh toán nợ dài hạn so với tổng dòng tiền vào là 5%-10% và tỉ lệ này khá ổn định giữa các năm do tính chất của khoản nợ dài hạn là có các điều khoản thanh toán ổn định, thường được gắn với các dự án đầu tư dài hạn. Vỡ vậy, nếu hệ số này thay đổi đột ngột cần phải tìm hiểu nguyên nhân.

+ Hệ số dòng tiền ra để trả cổ tức so với dòng tiền ròng từ hoạt động kinh doanh

Hệ số này cho biết việc sử dụng dòng tiền thu được từ hoạt động kinh doanh dùng trả lợi tức cho các cổ đông. Hệ số này được sử dụng linh hoạt. Một số công ty có chính sách duy trì đều đặn mức trả cổ tức mặc dù phải sử dụng cả các nguồn vốn khác (đi vay) khi dòng tiền từ hoạt động kinh doanh không đáp ứng đủ, trong khi đó một số công ty khác lại có chính sách cứng rắn ngược lại. Tuy nhiên, hệ số này cần được xem xét trước nhu cầu đầu tư hay cần thiết phải bổ sung vốn công ty trong từng giai đoạn chiến lược kinh doanh.

Bảng 1.2. Phân tích báo cáo lưu chuyển tiền tệ của một số công ty ở Mỹ

Tên công ty	Hàng không Airline	Dược Home	Quảng cáo Inter public	Tạp phẩm proter	Giày reebok
Hoạt động kinh doanh					
Lãi (lỗ) ròng	(110)	1528	125	2211	254
Khấu hao	1223	306	61	1134	37
Điều chỉnh các thay đổi TSLĐ	166	71	23	196	(4)
Tăng giảm trong khoản phải thu	37	14	(66)	40	(65)
Tăng giảm trong hàng tồn kho	(27)	(157)	16	25	(82)

Tên công ty	Hàng không Airline	Dược Home	Quảng cáo Inter public	Tạp phẩm proter	Giày reebok
Tăng giảm trong khoản phải trả	34	325	59	98	35
Tăng giảm trong khoản nợ khác	54	(185)	(15)	(55)	(2)
CF từ hoạt động kinh doanh	1377	1902	203	3649	173
Hoạt động đầu tư					
Đầu tư TSCĐ dài hạn	(2820)	(437)	(79)	(1841)	(62)
Đầu tư TS TC ngắn hạn	290	24	3	23	-
Đầu tư các bộ phận	-	(9161)	-	(295)	-
Đầu tư khác	36	(5)	(85)	105	(4)
CF từ hoạt động đầu tư	(1754)	(9615)	(161)	(2008)	(66)
Hoạt động tài chính					
Tăng giảm trong nợ vay ngắn hạn	(380)	8640	35	(281)	37
Tăng trong nợ vay dài hạn	730	-	42	414	-
Tăng trong vốn chủ sở hữu	1081	38	19	36	13
Giảm trong nợ vay dài hạn	(1069)	-	(15)	(797)	(3)
Cổ phiếu ngân quỹ (tích lũy)	-	(314)	(37)	(14)	(112)
Cổ tức	(49)	(903)	(36)	(949)	(25)
Huy động vốn khác	89	11	(14)	1	(12)



Tên công ty	Hàng không Airline	Dược Home	Quảng cáo Inter public	Tạp phẩm proter	Giày reebok
CF từ hoạt động tài chính	395	7472	(6)	(1590)	(102)
Tổng CF	18	(241)	36	51	5
Tiền mặt tồn quỹ đầu kỳ	45	1937	256	2322	79
Tiền mặt tồn quỹ cuối kỳ	63	1696	292	2373	84
Thay đổi trong tiền mặt tồn quỹ	18	(241)	36	51	5

Công ty hàng không: Tăng tài sản cố định, chi phí khấu hao là chủ yếu. Hoạt động lỗ nhưng cộng điều chỉnh khấu hao làm cho dòng tiền ròng từ hoạt động kinh doanh vẫn dương lớn. CF từ hoạt động kinh doanh không đủ đáp ứng cho đầu tư, phải cần đến khoản vay (chủ yếu là vay dài hạn) và huy động vốn cổ đông. ảnh hưởng ròng tiêu biểu của CF từ hoạt động tài chính là khoản bù trừ giữa việc tăng vốn cổ đông và nợ dài hạn, hoạt động kinh doanh lỗ tăng nguy cơ phá sản.

Có lẽ Ban giám đốc muốn giảm nợ dài hạn bằng cách tăng cổ phiếu (thường là cổ phiếu ưu đãi) và vẫn duy trì chia cổ tức cho các cổ đông (mặc dù lỗ, công ty vẫn chia cổ tức: 49 triệu \$)

Công ty dược Home: Do sở hữu lâu dài bằng sáng chế tân dược, các công ty ngành dược thường có lợi nhuận cao, và cũng thể hiện sự ảnh hưởng đó đến CF từ hoạt động kinh doanh. Ngành sản xuất dược phẩm là một ngành thâm dụng vốn (capital intensive), CF từ hoạt động kinh doanh thường dùng để đáp ứng cho sự gia tăng trong hoạt động đầu tư.

Công ty dược Home cũng chi khá lớn cổ tức (903\$) và chi mua lại cổ phiếu chính mình (xem cổ phiếu ngân quỹ). Công ty cũng khai thác các khoản vay ngắn hạn và đầu tư vào các công ty khác (cũng có thể là các công ty con). Dùng nợ ngắn hạn để đầu tư dài hạn có thể gặp rắc rối và có thể tạo ra nguồn tiền trả nợ. Có lẽ công ty chủ quan hoặc có cơ sở để



kỳ vọng rằng có thể vay đến hạn các khoản nợ ngắn hạn trước khi nhận được các khoản vay dài hạn.

Công ty quảng cáo: Đặc điểm của công ty quảng cáo là có khoảng cách giữa thời gian thiết kế quảng cáo theo yêu cầu khách hàng và thời gian đạt được doanh thu. Do vậy, tài sản thường thể hiện trên khoản phải thu; tương ứng với nợ thể hiện trên khoản phải trả. Công ty đã quản lý khá tốt sự quân bình này (66/95 tr\$). Dòng tiền từ hoạt động kinh doanh đủ để đáp ứng cho hoạt động đầu tư (đầu tư tài sản cố định phục vụ cho việc sản xuất các sản phẩm quảng cáo)(161\$) và mua lại cổ phiếu chính mình.

Công ty tập phẩm P&G: Công ty có lợi nhuận và CF từ hoạt động kinh doanh khá cao. Dòng tiền từ hoạt động kinh doanh (3649) đủ để trang trải cho đầu tư tài sản cố định (2008) và trả nợ vay ngắn hạn, dài hạn, cổ tức (1590). Lưu ý rằng, mức khấu hao khá cao chứng tỏ công ty đầu tư lớn vào tài sản cố định và đang ở giai đoạn tăng trưởng.

Công ty giấy thể thao ReeBok: Dòng tiền từ hoạt động kinh doanh của công ty thấp hơn lợi nhuận và khấu hao. Và điều gì đó không bình thường. Công ty đã gia tăng các khoản phải thu và hàng tồn kho (65 và 82), trong khi đó lại không kéo giãn ra các khoản nợ phải trả (trả 35 triệu nợ cũ). Công ty đã sử dụng khoản vay ngắn hạn (37) để đáp ứng phần nào cho nhu cầu VLĐ. Dòng tiền từ hoạt động kinh doanh vẫn đủ trang trải cho đầu tư tài sản cố định (173>66) thể hiện rằng công ty không phải là ngành quá thâm dụng vốn.

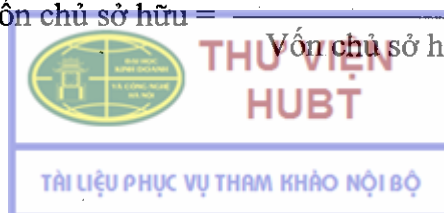
+ Hệ số dòng tiền từ hoạt động kinh doanh trên tổng tài sản.

$$\text{Dòng tiền trên tổng tài sản} = \frac{\text{CFO}}{\text{Tổng tài sản bình quân}}$$

Hệ số này cho biết bình quân mỗi đồng tài sản trong kỳ mang lại bao nhiêu đồng tiền thuần từ hoạt động kinh doanh, phản ánh hiệu quả sử dụng tài sản trong kỳ tạo ra dòng tiền.

+ Hệ số dòng tiền từ hoạt động kinh doanh trên vốn chủ sở.

$$\text{Dòng tiền trên vốn chủ sở hữu} = \frac{\text{CFO}}{\text{Vốn chủ sở hữu bình quân}}$$



Hệ số này cho biết bình quân mỗi đồng vốn chủ sở hữu trong kỳ mang lại bao nhiêu đồng tiền thuần từ hoạt động kinh doanh, phản ánh hiệu quả sử dụng vốn chủ sở hữu trong kỳ tạo ra dòng tiền.

+ **Hệ số dòng tiền từ hoạt động kinh doanh trên doanh thu thuần**

$$\text{Dòng tiền trên doanh thu thuần} = \frac{\text{CFO}}{\text{Doanh thu thuần}}$$

Hệ số này cho biết mỗi một đồng doanh thu thuần từ bán hàng và cung cấp dịch vụ mang lại bao nhiêu đồng dòng tiền từ hoạt động kinh doanh.

+ **Hệ số dòng tiền từ hoạt động kinh doanh trên lợi nhuận sau thuế**

$$\text{Dòng tiền trên doanh thu thuần} = \frac{\text{CFO}}{\text{Lợi nhuận sau thuế}}$$

Hệ số này phản ánh khả năng tạo tiền của hoạt động kinh doanh từ lợi nhuận sau thuế.

(b.3.3). Nhược điểm của việc phân tích các chỉ tiêu tài chính theo lối cổ điển

Dù rằng việc phân tích các chỉ tiêu tài chính có thể giúp ngân hàng những thông tin cần thiết trong quá trình phân tích tín dụng. Tuy vậy, kiểu phân tích có tính truyền thống này có một số nhược điểm sau:

- Kết quả các chỉ tiêu tài chính phụ thuộc vào dữ liệu được dùng để tính toán

- Lựa chọn hợp lý một nhóm các doanh nghiệp cùng loại với doanh nghiệp đang xét để so sánh là việc làm không đơn giản

- So sánh phân tích từng chỉ tiêu riêng lẻ có thể cho những kết quả không giống nhau. Ví dụ, chỉ tiêu vòng quay hàng tồn kho cao có thể cho thấy việc quản lý vốn lưu động tốt, mà cũng có khi có nghĩa là việc dự trữ hàng tồn kho quá thấp, không an toàn cho hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp.

- So sánh phân tích từng chỉ tiêu riêng lẻ không phản ánh được mối quan hệ tác động lẫn nhau giữa các chỉ tiêu.

(b.3.4) Mô hình điểm tín dụng

Mô hình điểm tín dụng được thiết lập dựa vào các chỉ tiêu tài chính



quan trọng được phản ánh từ số liệu thống kê trong lịch sử. Các mô hình điểm tín dụng thường sử dụng các số liệu phản ánh đặc điểm của người vay để tính toán xác suất của rủi ro tín dụng hoặc để phân loại khách hàng trên cơ sở mức độ rủi ro đã được xác định. Bằng việc lựa chọn và kết hợp các đặc điểm tài chính và kinh doanh của người vay, các ngân hàng có thể:

- Xác định mức ảnh hưởng của các nhân tố đến rủi ro tín dụng
- So sánh mức độ quan trọng giữa các nhân tố
- Cải thiện việc định giá rủi ro tín dụng
- Có căn cứ chính xác hơn trong việc sàng lọc, lựa chọn các đơn xin vay
- Tính toán chính xác hơn mức dự trữ cần thiết cho các rủi ro tín dụng dự tính

Để sử dụng các mô hình này, các ngân hàng phải xác định các chỉ tiêu phản ánh các đặc điểm tài chính và kinh doanh có liên quan đến rủi ro tín dụng cho từng đối tượng vay cụ thể.

+ Đối với cho vay tiêu dùng, có thể lựa chọn các chỉ tiêu: thu nhập, tài sản, lứa tuổi, nghề nghiệp và địa điểm

+ Đối với cho vay các doanh nghiệp, có thể lựa chọn các chỉ tiêu: tỷ lệ Nợ/Vốn tự có, tỷ lệ Lợi nhuận/Tổng tài sản, Lợi nhuận/Vốn tự có, Doanh thu/Tổng tài sản,...

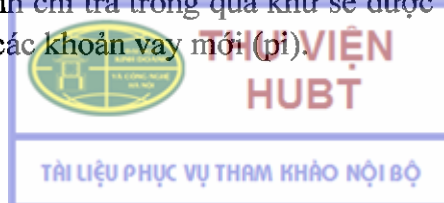
Sau khi các dữ liệu đã được xác định, kỹ thuật thống kê sẽ được sử dụng để tính toán xác suất rủi ro tín dụng hoặc để phân loại rủi ro tín dụng. Mô hình tính điểm tín dụng bao gồm nhiều loại, ở đây xin giới thiệu 2 loại mô hình cơ bản:

Mô hình xác suất tuyến tính

Mô hình phân biệt tuyến tính

Mô hình xác suất tuyến tính

Mô hình xác suất tuyến tính sử dụng số liệu quá khứ (số liệu thống kê kế toán) làm dữ liệu đầu vào để giải thích quá khứ chi trả cho các khoản đã vay. Mức độ quan trọng tương đối của các yếu tố được sử dụng để giải thích quá trình chi trả trong quá khứ sẽ được sử dụng để dự đoán xác suất chi trả cho các khoản vay mới (pi).



Cách thực hiện:

- Chia các khoản vay cũ thành hai nhóm: nhóm có rủi ro mất vốn ($Z_i=1$) và nhóm không có rủi ro ($Z_i=0$)

- Thiết lập mối quan hệ giữa các nhóm này với các nhân tố ảnh hưởng tương ứng (X_{ij}) phản ánh đặc điểm của người vay thứ i (phù hợp với từng đối tượng vay như đã trình bày ở trên) theo mô hình hồi quy như sau:

$$Z_i = \sum B_j X_{ij} + \text{sai số}$$

Trong đó hệ số B_j phản ánh mức độ quan trọng của chỉ tiêu thứ j (ví dụ cơ cấu vốn) trong việc giải thích quá khứ chi trả của người vay.

- Lấy các giá trị của B_j nhân với các nhân tố X_{ij} của một người vay mới chúng ta sẽ dự tính được giá trị của Z_i . Giá trị này phản ánh xác suất bình quân rủi ro mất vốn của người vay $E(Z_i) = (1-p_i)$; p_i là xác suất trả nợ khoản vay

Mô hình này thực hiện tương đối đơn giản nhưng kết quả cuối cùng khi tính toán xác suất rủi ro mất vốn dễ nằm ngoài khoảng từ 0 đến 1. Thông thường với mô hình áp dụng với mô hình logit hoặc probit.

□ Mô hình phân biệt tuyến tính

Mô hình này có tác dụng phân loại những người vay căn cứ vào mức độ rủi ro có liên quan đến chỉ tiêu (X_j) phản ánh các đặc điểm tài chính và kinh doanh của họ.

Sau đây là ví dụ về một mô hình phân biệt được xây dựng bởi E.i.Altman sử dụng cho các công ty sản xuất ở Mỹ. Hàm số phân biệt của Altman có dạng sau:

$$Z = 1,2X_1 + 1,4X_2 + 3,3X_3 + 0,6X_4 + 0,99X_5$$

Trong đó:

X_1 = Tài sản ngắn hạn/Tổng tài sản có

X_2 = Lợi nhuận để lại/Tổng tài sản có (Retained earning/Total assets)

X_3 = Lợi nhuận trước thuế và lãi/ Tổng tài sản

X_4 = Giá thị trường của vốn tự có/Giá kế toán của các khoản nợ

(Giá thị trường của vốn tự có = Số lượng cổ phiếu x Giá thị trường mỗi phiếu)

$$X_5 = \text{Doanh thu} / \text{Tổng tài sản}$$

Chỉ số biến động Z đo lường toàn bộ mức độ rủi ro của người vay. Giá trị của Z càng lớn thì mức độ rủi ro dự tính của người vay càng nhỏ.

$Z > 3$: Người vay không có khả năng vỡ nợ

$1,8 > Z > 3$: Không xác định được

$Z < 1,8$: Người vay có khả năng rủi ro cao

Ví dụ 1:

Giả sử các chỉ số tài chính của một khách hàng tiềm năng có giá trị sau:

$$X_1 = 0,3; X_2 = 0; X_3 = -0,3; X_4 = 0,1; X_5 = 2,0$$

Chỉ số $X_2 = 0$ và $X_3 = -0,3 < 0$ thấy khách hàng đang bị lỗ trong giai đoạn hiện tại; chỉ số $X_4 = 0,15$ chứng tỏ vốn tự có thấp. Tuy nhiên, chỉ số phản ánh mức độ thanh khoản (X_1) và tỷ lệ doanh thu (X_5) lại tương đối khả quan. Tổng hợp lại, giá trị Z sẽ cho thấy một chỉ số chung phản ánh mức độ rủi ro tín dụng dự tính của khách hàng. Cụ thể:

$$Z = 1,2(0,3) + 1,4(0) + 3,3(-0,3) + 0,6(0,1) + 0,99(2,0)$$

$$Z = 0,26 + 0 - 0,99 + 0,06 + 1,98 = 1,31$$

Kết quả tính toán cho thấy khách hàng này bị xếp vào khu vực có rủi ro cao, do vậy ngân hàng không nên cấp tín dụng cho đến khi khách hàng cải thiện được chỉ số thu nhập của họ.

Ví dụ 2: Khách hàng có các chỉ số tài chính:

$$X_1 = 0,46; X_2 = -0,29; X_3 = 0,07; X_4 = 6,93; X_5 = 2,28$$

Trường hợp này:

$$Z = 1,2(0,46) + 1,4(-0,29) + 3,3(0,07) + 0,6(6,93) + 0,99(2,28)$$

$$Z = 0,552 - 0,406 + 0,231 + 4,158 + 2,2572 = 6,79$$

Mô hình phân biệt tuyến tính là mô hình có kỹ thuật đo lường rủi ro tín dụng tương đối đơn giản. Tuy nhiên mô hình này chỉ cho phép phân loại hai nhóm người vay có rủi ro và không có rủi ro. Tuy nhiên trong



thực tế mức độ rủi ro tín dụng tiềm năng của mỗi khách hàng khác nhau từ mức thấp như chậm trả lãi, không trả được lãi cho đến mức mất hoàn toàn cả vốn và lãi của khoản vay.

- Không có lý do thuyết phục để chứng minh rằng các thông số phản ánh tầm quan trọng của các chỉ số trong công thức Altman là bất biến. Tương tự như vậy, bản thân các chỉ số được chọn cũng không phải là bất biến, đặc biệt khi các điều kiện kinh doanh cũng như điều kiện thị trường tài chính đang thay đổi liên tục.

- Mô hình không tính đến một số nhân tố khó định lượng nhưng có thể đóng một vai trò quan trọng ảnh hưởng đến mức độ rủi ro của các khoản vay (danh tiếng của khách hàng, mối quan hệ lâu dài giữa ngân hàng và khách hàng hay các yếu tố vĩ mô như sự biến động của chu kỳ kinh tế)

(b.4) Phân tích hòa vốn

Để có thể hiểu đầy đủ rủi ro kèm theo mức độ sinh lời, ngân hàng cần tập trung vào mức độ mà doanh nghiệp phụ thuộc mức doanh thu và doanh thu an toàn để duy trì tính sinh lời và khả năng hoàn trả tiền vay. Bất kỳ quá trình hoạt động sản xuất kinh doanh nào cũng cần phải xác định mức doanh thu tối thiểu đủ bù đắp chi phí của quá trình hoạt động sản xuất kinh doanh đó. Phân tích điểm hòa vốn sẽ cho phép ta xác định mức doanh thu với khối lượng và thời gian sản xuất để bù đắp chi phí đã bỏ ra, tức là đạt mức hòa vốn.

Điểm hòa vốn, hoặc giới hạn sinh lời, tương ứng với mức doanh thu mà tại điểm đó, doanh nghiệp không có lợi nhuận và không bị lỗ, trong điều kiện giá bán sản phẩm dự kiến hay giá được thị trường chấp nhận. Như vậy, tại điểm hòa vốn, doanh thu bằng tổng chi phí cố định và chi phí biến động.

Gọi: Tổng doanh thu: TR

Tổng chi phí: TC

Sản lượng SX: Q

Đơn giá bán: P

Chi phí cố định: F



Biến phí đơn vị: V

Ta có: $TR = P.Q$

$$TC = F + V.Q$$

+ Sản lượng hòa vốn (tại điểm $TR = TC$):

$$Q_{HV} = \frac{F}{P - V} \quad (1)$$

Ví dụ 1: Một doanh nghiệp A có tổng chi phí cố định: 30 triệu đồng, đơn giá bán sản phẩm: 25 ngđ, biến phí đơn vị: 15 ngđ. Vậy sản lượng hòa vốn là:

$$Q_{HV} = \frac{30000}{25 - 15} = 3.000 \text{ (sản phẩm)}$$

+ Doanh thu hòa vốn: là doanh thu của mức tiêu thụ sản lượng hòa vốn

$$TR_{HV} = P.Q_{HV} = P \cdot \frac{F}{P - V} = \frac{F}{1 - \frac{V}{P}} \quad (2)$$

Vận dụng vào ví dụ trên ta tính được doanh thu hòa vốn là:

$$TR = 25 \times 3000 = 75000 \text{ (ngđ)}$$

Trên mức doanh thu này doanh nghiệp có lãi, dưới mức đó doanh nghiệp bị lỗ.

Ví dụ 2: ở một doanh nghiệp sản xuất và tiêu thụ nhiều loại sản phẩm khác nhau, có tổng định phí hàng năm là 600 triệu đồng, tỷ lệ biến phí bình quân trong doanh thu là 50%. Vậy doanh thu hòa vốn của doanh nghiệp này là bao nhiêu?

Vận dụng công thức nêu trên ta tính được:

$$TR_{HV} = \frac{F}{1 - \frac{V}{P}} = \frac{600}{1 - 0,5} = 1.200 \text{ (trđ)}$$

+ Doanh thu an toàn: được hiểu là phần chênh lệch của doanh thu thực hiện được với doanh thu hòa vốn. Chỉ tiêu doanh thu an toàn được thể hiện theo số tuyệt đối và số tương đối.

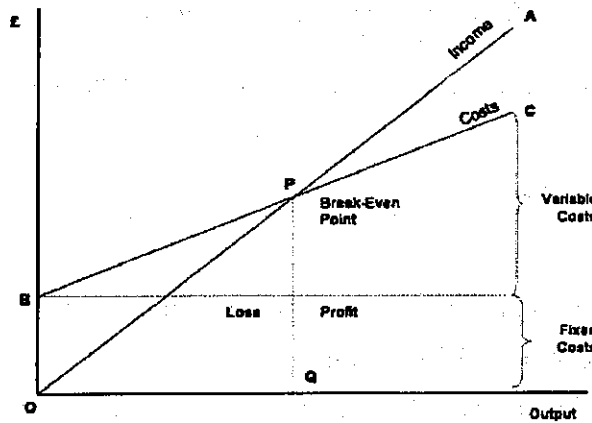


Mức doanh thu an toàn = Mức doanh thu thực hiện - Mức doanh thu hòa vốn

$$\text{Tỷ lệ doanh thu an toàn} = \frac{\text{Mức doanh thu an toàn}}{\text{Mức doanh thu thực hiện}}$$

Doanh thu an toàn phản ánh mức doanh thu thực hiện đã vượt quá mức doanh thu hòa vốn như thế nào. Chỉ tiêu này có giá trị càng lớn càng thể hiện tính an toàn cao của hoạt động sản xuất kinh doanh hoặc tính rủi ro trong kinh doanh của doanh nghiệp càng thấp, và ngược lại.

Đồ thị 1.2. Phân tích hòa vốn



(b.5) Phân tích mức độ nhạy cảm của kết quả kinh doanh theo mức sản xuất (đòn bẩy hoạt động DOL)

$$E_{\delta, Q} (DOL) = (\Delta\delta/\delta)/(\Delta Q/Q) \quad (1)$$

$$DOL = \frac{\Delta EBIT / EBIT}{\Delta Q / Q}$$

Hệ số này cho biết khi sản lượng thay đổi 1% thì lợi nhuận của doanh nghiệp thay đổi bao nhiêu, vì vậy hệ số này đánh giá mức độ rủi ro của doanh nghiệp.

Ví dụ: DN A có E (DOL) = 4%; Q thay đổi 1% → δ thay đổi 4%

DN B có E (DOL) = 2%; Q thay đổi 1% → δ thay đổi 2%



Như vậy, với các yếu tố khác không thay đổi độ lớn của hệ số nhạy cảm hay đòn bẩy hoạt động thể hiện mức độ rủi ro kinh doanh của doanh nghiệp, độ lớn đòn bẩy hoạt động càng cao thể hiện mức độ rủi ro kinh doanh càng lớn.

$$DOL = \frac{Q(P - V)}{Q(P - V) - F}$$

$$DOL = \frac{TR - V.Q}{TR - V.Q - F}$$

$$\frac{\Delta EBIT}{EBIT} = \frac{\Delta Q(P - V)}{Q(P - V) - F}$$

$$DOL = \frac{\frac{\Delta Q(P - V)}{Q(P - V) - F}}{\frac{\Delta Q}{Q}} = \left(\frac{\Delta Q(P - V)}{Q(P - V) - F} \right) \left(\frac{Q}{\Delta Q} \right) = \frac{Q(P - V)}{Q(P - V) - F}$$

Như vậy, mức độ nhạy cảm của kết quả kinh doanh theo mức sản xuất cơ cấu chi phí cố định của doanh nghiệp đó. Nếu 1 doanh nghiệp có chi phí cố định lớn theo mức độ nhạy cảm sẽ càng cao và rủi ro kinh doanh càng lớn.

(b.6). Phân tích phương án tài chính

(b.6.1). Phân tích phương án nguồn và sử dụng nguồn

Khi đánh giá đề nghị vay bổ sung vốn lưu động, cán bộ tín dụng phải tìm hiểu những yếu tố trong bảng cân đối tài sản của doanh nghiệp như những hoạt động mang tính thời vụ và những lưu chuyển hoạt động. Những so sánh bảng cân đối tài sản của doanh nghiệp trong một giai đoạn cơ sở với Bảng Cân đối tài sản của nó trong những thời kỳ kinh doanh đỉnh cao sẽ cho thấy cách thức phân bổ và sử dụng vốn trong các hoạt động. Chênh lệch mỗi khoản mục trong Bảng cân đối tài sản được ghi chép trên Báo cáo nguồn hoặc sử dụng vốn.

Tài sản có giảm và tài sản nợ tăng thể hiện nguồn vốn, trong khi tài sản có tăng và tài sản nợ giảm thể hiện sử dụng vốn.

Báo cáo nguồn và sử dụng nguồn của doanh nghiệp cho chúng ta



biết (1) tại sao doanh nghiệp làm ăn có lãi mà vẫn có nhu cầu vay tiền và (2) doanh nghiệp đã sử dụng nguồn vốn như thế nào.

Giả sử ví dụ Công ty XYZ có Bảng cân đối kế toán tháng 1 và tháng 6 năm 2014 và Báo cáo nguồn và sử dụng nguồn như sau:

Bảng 1.3. Bảng cân đối kế toán và Báo cáo nguồn và sử dụng nguồn của Công ty XYZ

Đơn vị: tỷ đồng

Khoản mục	Tháng 1/2014	Tháng 6/2014	Từ tháng 1-6/2014	
			Nguồn	Sử dụng
Tài sản				
A - Tài sản lưu động và đầu tư ngắn hạn	480	1015	15	550
I. Tiền	30	15	15	
II. Các khoản phải thu	150	450		300
III. Hàng tồn kho	300	550		250
B - Tài sản cố định				
Tài sản cố định ròng	180	175	5	
Tổng cộng tài sản	660	1190		
Nguồn vốn				
A- Nợ phải trả	260	775		
I. Nợ ngắn hạn	60	585	525	
1. Vay ngắn hạn ngân hàng	0	385	385	
2. Phải trả nhà cung cấp	60	200	140	
II. Nợ dài hạn	200	190		10



B - Nguồn vốn chủ sở hữu	400	415	15	
I. Nguồn vốn quỹ	50	50		
II. Lãi chưa phân phối	350	365	15	
Tổng cộng nguồn vốn	660	1190	560	560

Từ bảng trên, ta thấy rằng vốn lưu động ròng của công ty tăng nhưng không đáng kể (tăng từ 420 tỷđ lên 430 tỷđ). Tài sản lưu động tăng thêm 535 tỷđ (550 tỷđ thuộc về sử dụng và 15 tỷđ thuộc về nguồn) trong đó, hầu hết (525 tỷđ) được tài trợ bằng nợ ngắn hạn. Gần ba phần tư nợ ngắn hạn (385 tỷđ) là nguồn vay ngân hàng và gần một phần tư nợ ngắn hạn còn lại (140 tỷđ) là từ các khoản phải trả người bán. Nguồn vốn từ khấu hao (5 tỷđ) và từ lãi chưa phân phối (15 tỷđ) hầu như không đáng kể.

(b.6.2) Thẩm định phương án sản xuất kinh doanh

Phương án sản xuất kinh doanh là một tập hợp những đề xuất về nhu cầu vốn, cách thức sử dụng vốn, kết quả tương xứng thu được trong một khoảng thời gian xác định được đối với hoạt động cụ thể để sản xuất kinh doanh.

Thông thường một bản phương án SXKD của khách hàng được hoàn chỉnh bao gồm các phần sau:

- Giới thiệu doanh nghiệp
- Mục tiêu của phương án SXKD
- Thị trường và tiêu thụ
- Hiệu quả kinh tế
- Kế hoạch tài chính
- Kết luận

Một phương án SXKD của khách hàng khả thi là một trong những căn cứ quan trọng hàng đầu để ngân hàng đi đến quyết định cho vay vốn. Hay nói cách khác, trước khi quyết định cho vay vốn, bao giờ ngân hàng cũng nghiên cứu kỹ phương án SXKD của doanh nghiệp. Nội dung chủ yếu trong việc đánh giá phương án SXKD tập trung vào các vấn đề sau:



+ Những căn cứ pháp lý và kinh tế:

Ngân hàng nhận xét tính hợp pháp về mục đích sử dụng vốn vay của khách hàng so với chức năng kinh doanh của khách hàng; xem xét các hợp đồng giữa khách hàng vay vốn với người cung ứng nguyên, nhiên vật liệu; cần chú ý tính hiệu lực của hợp đồng, các điều kiện giao hàng, thanh toán và đặc biệt là ứng trước tiền hàng vì nó sẽ ảnh hưởng đến nhu cầu vay vốn; thị trường cung cấp nguyên, nhiên vật liệu; thị trường tiêu thụ sản phẩm và các yếu tố đầu vào, đầu ra (giá cả). Ngoài ra ngân hàng còn đánh giá tính thực tế của những dự tính trong phương án SXKD của khách hàng.

+ Vốn tự có tham gia phương án SXKD

Tỷ lệ vốn tự có tham gia phương án SXKD thể hiện năng lực tài chính của chủ doanh nghiệp và niềm tin của chính bản thân chủ doanh nghiệp vào phương án SXKD của mình trong tương lai. Việc ngân hàng yêu cầu doanh nghiệp có vốn tự có tham gia vào một phương án là một biện pháp nhằm hạn chế rủi ro khi cho vay (hạn chế xu hướng rủi ro đạo đức). Chính vì vậy ngân hàng cần xác định chính xác:

Thứ nhất, Nhu cầu vốn của phương án sản xuất kinh doanh (được xác định trên cơ sở tiêu chuẩn định mức kinh tế kỹ thuật của từng ngành nghề nhất định)

Thứ hai, vốn tự có của khách hàng tham gia phương án sản xuất kinh doanh (dựa trên báo cáo tài chính và kế hoạch tài chính của doanh nghiệp).

+ Tính toán hiệu quả kinh tế của phương án kinh doanh, ngân hàng đánh giá trên nội dung sau:

Thứ nhất, tính toán doanh thu dự kiến từ việc thực hiện phương án (Xác định giá cả trong phương án kinh doanh hợp lý, đảm bảo phù hợp với giá cả thị trường hiện tại và trong tương lai đối với từng loại sản phẩm, xác định khả năng bán hàng của doanh nghiệp thông qua phương thức tiêu thụ và mạng lưới phân phối của doanh nghiệp đối với từng loại sản phẩm)

Thứ hai, Tính toán chi phí cần thiết để sản xuất ra sản phẩm (chi phí cố định và chi phí biến đổi)

Thứ ba, Xác định hiệu quả của phương án kinh doanh

+ Phân tích khả năng vay trả, nguồn trả, hạn trả:

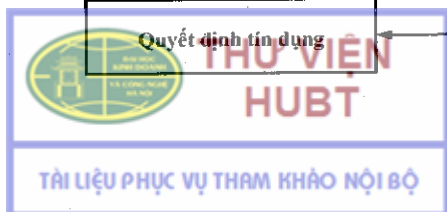
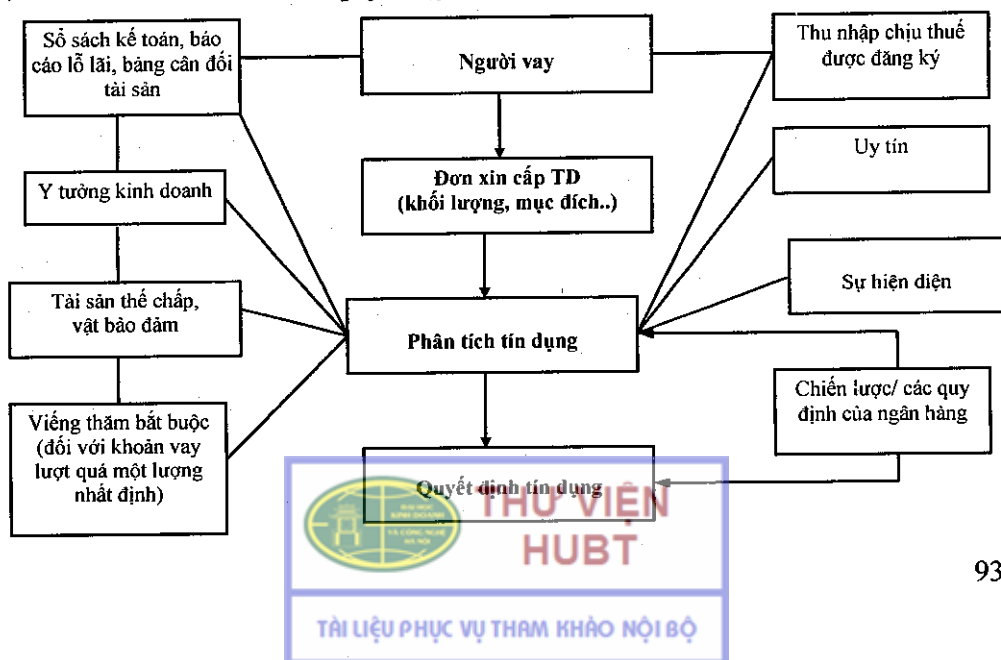
Thứ nhất, Trên cơ sở việc phân tích tính khả thi và hiệu quả kinh tế của phương án vay vốn, xác định các nguồn thu từ phương án kinh doanh, từ doanh nghiệp để hoàn trả nợ vay ngân hàng.

Thứ hai, Trên cơ sở vòng quay vốn của doanh nghiệp, khả năng thu hồi vốn của phương án kinh doanh xác định thời hạn trả nợ cho phù hợp.

1.2.3.3. Quyết định tín dụng

Ra quyết định tín dụng như thế nào - chấp thuận hay không chấp thuận là công việc cực kỳ quan trọng. Nó không những ảnh hưởng đến tiến trình hoạt động của khách hàng mà còn ảnh hưởng đến cả uy tín của ngân hàng. Trong thực tế, ngân hàng rất sợ gặp hai loại sai lầm. Thứ nhất, là quyết định chấp thuận mà khách hàng lại không có khả năng trả nợ. Trường hợp này ngân hàng có thể bị giảm lợi nhuận, thậm chí mất vốn giảm uy tín. Thứ hai, là quyết định không chấp thuận mà khách hàng rốt cuộc có khả năng hoàn trả vốn tín dụng đúng hạn. Trường hợp này thiệt hại từ phía ngân hàng cũng đáng kể. Đó là, ngân hàng mất một cơ hội tăng thu nhập, mất đi một khách hàng - cơ hội mở rộng ảnh hưởng/thị phần của mình. Vì lẽ đó, trong giai đoạn này vai trò của người ra quyết định tín dụng được đề cao.

Sơ đồ 1.3. Sơ đồ ra quyết định tín dụng



a. Cơ sở ra quyết định tín dụng

Ngoài các thông tin được chuyển sang từ giai đoạn trước, người ra quyết định còn phải dựa vào những cơ sở sau:

- Thông tin cập nhật từ thị trường, các cơ quan có liên quan;
- Chính sách tín dụng của ngân hàng, những quy định hoạt động tín dụng của nhà nước;
- Nguồn cho vay của ngân hàng khi ra quyết định;
- Kết quả thẩm định tín dụng.

b. Quy trình quyết định tín dụng (phê duyệt tín dụng)

Quyền phán quyết tín dụng (credit authorization): thường người phê duyệt tín dụng là những nhân viên có trình độ, có kinh nghiệm và có uy tín tại ngân hàng. Việc phân công, phân nhiệm phụ thuộc vào chính sách và phương pháp quản trị của mỗi ngân hàng. Phê duyệt tín dụng là một quy trình trong đó đòi hỏi phải có sự tham gia của một lượng lớn cán bộ ngân hàng với kiến thức, khả năng đặc biệt và kinh nghiệm khác nhau. Các ngân hàng hoạt động cho dù với hệ thống kinh tế và pháp lý nào đi nữa đều nhận thấy rằng quy trình phê duyệt tín dụng có vai trò quan trọng trong việc xây dựng nền tảng của quản trị rủi ro tín dụng và dựa trên:

- Bộ phận phê duyệt tín dụng độc lập với hoạt động kinh doanh của ngân hàng và bộ phận phát triển cho vay về cả chức năng và cơ cấu tổ chức.
- Văn hóa tín dụng đóng vai trò quan trọng trong việc kết nối thông tin một cách chính xác, cặn kẽ và kịp thời giữa bộ phận kinh doanh và bộ phận phê duyệt

Chức năng kinh doanh và quá trình phê duyệt tín dụng tại ngân hàng nên được kết nối chặt chẽ với nhau như sau:

- Công tác kết nối khách hàng và phát triển kinh doanh mới sẽ được thực hiện bởi một nhân viên quan hệ khách hàng hay còn được gọi là quản lý quan hệ khách hàng tại nhiều ngân hàng. Nhân viên này có trách nhiệm thực hiện hai nhiệm vụ cơ bản sau:

+ Tiếp thị sản phẩm: Triển khai các khoản vay và các hình thức kinh doanh mới đối với tất cả các khách hàng hiện tại và khách hàng trong tương lai.



+ Quản lý rủi ro: Đảm bảo các khoản vay cấp ra cho khách hàng là các khoản nợ đủ tiêu chuẩn. Ngoài ra, đối với các rủi ro phát sinh từ việc cung cấp các sản phẩm và dịch vụ khác cho khách hàng thì cũng phải được nhân viên hiểu cặn kẽ, ngân hàng có thể chấp nhận và có thể quản lý được.

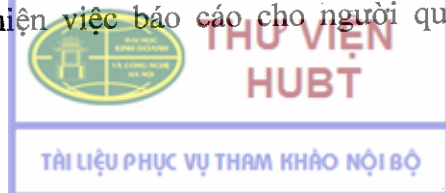
- Các nhân viên quan hệ khách hàng thực hiện báo cáo thông qua bộ phận có chức năng thực hiện kinh doanh cơ bản của ngân hàng, đây có thể là một bộ phận của đơn vị cho vay tại chi nhánh hoặc bộ phận cho vay theo ngành nghề kinh doanh tại hội sở của ngân hàng.

- Nhân viên quan hệ khách hàng chịu trách nhiệm cho việc tìm hiểu mọi khía cạnh kinh doanh, thực hiện phân tích tín dụng một cách cẩn thận, tỉ mỉ để phục vụ cho việc xét duyệt khoản vay mới. Nhân viên quan hệ khách hàng hơn ai hết phải là người hiểu rõ về khách hàng của mình.

- Nhân viên quan hệ khách hàng có trách nhiệm biên soạn và kí vào tờ trình đề xuất tín dụng, chuẩn bị đầy đủ thông tin phục vụ cho công tác phê duyệt tín dụng, trình bộ hồ sơ này lên cán bộ quản lý đơn vị kinh doanh cấp cao để lấy phê duyệt của bộ phận kinh doanh.

- Cán bộ quản lý đơn vị kinh doanh cấp cao nên tìm hiểu về giao dịch thông qua thảo luận với nhân viên quan hệ khách hàng trước khi tiếp nhận hồ sơ xét duyệt, thực hiện việc sửa đổi hoặc kí vào tờ trình để thể hiện là đã chấp thuận đề nghị. Đối với những khách hàng mà có mối quan hệ tốt giữa người quản lý đơn vị kinh doanh với các nhân viên quan hệ khách hàng tại đơn vị, thì lời từ chối hiếm khi hoặc thậm chí không được đưa ra. Tùy vào mức độ chấp thuận của cán bộ quản lý đơn vị kinh doanh cấp cao, khối lượng giao dịch, hay các trường hợp đặc biệt thì sẽ cần có thêm sự chấp thuận của cán bộ quản lý cấp cao tại hội sở.

- Sau khi đã nhận được các chấp thuận theo yêu cầu, hồ sơ đề nghị cấp tín dụng sẽ được chuyển qua bộ phận phê duyệt tín dụng (thường tập trung tại hội sở chính) để thực hiện công đoạn xét duyệt cuối cùng, chấp thuận hay từ chối. Bộ phận phê duyệt phải có sự tách biệt chức năng với các đơn vị kinh doanh thực hiện các hoạt động kinh doanh cơ bản, điều đó có nghĩa là không một nhân viên nào thuộc bộ phận phê duyệt tín dụng được thực hiện việc báo cáo cho người quản lý phụ trách kinh



doanh về khoản vay bằng bất cứ phương thức hay với mức độ nào. Sự tách bạch hoàn toàn này giúp đảm bảo rằng quyết định được đưa ra bởi bộ phận phê duyệt không thể bị ảnh hưởng quá mức bởi các động cơ phát triển kinh doanh mà chỉ tập trung vào một mục tiêu rõ ràng đó là đảm bảo chất lượng tín dụng của danh mục cho vay tại ngân hàng.

- Bộ phận phê duyệt nên nhận biết được vấn đề cốt yếu của một bản đề nghị vay vốn khi nó được trình lên phê duyệt. Chính sách tín dụng của một ngân hàng được coi là tốt khi khuyến khích được sự trao đổi thông tin, giao tiếp giữa nhân viên quan hệ khách hàng và nhân viên bộ phận phê duyệt trước khi hồ sơ được chuyển tới bộ phận phê duyệt. Việc giao tiếp này nên được thực hiện bằng lời nói thông qua các cuộc trao đổi điện thoại hoặc các buổi gặp mặt trong thời gian ngắn, và nên tạo cơ hội cho nhân viên quan hệ khách hàng thông báo cho bộ phận phê duyệt các yếu tố quan trọng của giao dịch được thiết kế bởi nhóm cho vay của bộ phận kinh doanh. Nhân viên quan hệ khách hàng không bao giờ nên hỏi về kết quả xét duyệt thông qua các cuộc trao đổi không chính thức. Tuy nhiên, nhân viên bộ phận phê duyệt có thể đưa ra những phản hồi không chính thức cho nhân viên quan hệ khách hàng về các nhận định hoặc dấu hiệu ban đầu mà nhân viên quan hệ khách hàng cần phải quan tâm, giải quyết, nhưng tuyệt đối không được đưa ra bất cứ lời gợi ý nào về việc chấp thuận hay từ chối khía cạnh nào đó của giao dịch. Các cuộc trao đổi không chính thức này không được tác động tới tính độc lập của quy trình ra quyết định tại bộ phận phê duyệt.

- Bộ phận phê duyệt xem xét lại từng đơn đề nghị vay vốn của khách hàng, và có thể triệu tập các cuộc họp trong nội bộ để thảo luận. Ngoài ra, bộ phận phê duyệt có thể tổ chức một cuộc họp với nhân viên quan hệ khách hàng và quản lý đơn vị kinh doanh để yêu cầu làm rõ, đưa ra các câu hỏi và thảo luận các vấn đề liên quan tới hồ sơ vay vốn của khách hàng. Bộ phận phê duyệt có thể chấp nhận hoặc từ chối đơn xin vay, hoặc yêu cầu sửa đổi.

Trong quy trình tín dụng, cả hoạt động khởi tạo khoản cho vay cũng như chức năng phê duyệt tín dụng đều phải được giám sát bởi bộ phận kiểm toán tín dụng độc lập. Bộ phận giám sát độc lập có chức năng xem



xét để đưa ra các bình luận về danh mục cho vay của đơn vị kinh doanh cơ sở, cũng như chất lượng của quy trình tín dụng được tiến hành bởi cả bộ phận khởi tạo khoản cho vay và bộ phận phê duyệt.

Nền tảng cho việc trao đổi thông tin tín dụng là hồ sơ đề xuất phê duyệt tín dụng bao gồm tờ trình đề xuất phê duyệt tín dụng cùng các thông tin. Mặc dù có tên gọi khác nhau tại các ngân hàng nhưng chất lượng của tờ trình đề xuất phê duyệt tín dụng có đóng góp quan trọng vào sự thành công của công tác quản lý rủi ro tín dụng. Các tờ trình nên được chuẩn bị và trình trong tất cả các trường hợp yêu cầu phê duyệt tín dụng.

c. Nội dung quyết định tín dụng

(i). Quyết định cho vay hoặc từ chối (Căn cứ vào kết quả phân tích tín dụng):

Trường hợp từ chối cho vay ngân hàng phải có văn bản thông báo và nêu lý do từ chối, và người ra quyết định tín dụng phải ghi ý kiến từ chối trong hồ sơ xin vay của khách hàng. Nội dung quyết định cho vay bao gồm:

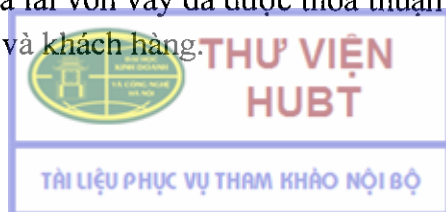
*** Quyết định mức cho vay:**

- Nhu cầu vay của khách hàng: nhu cầu vay phải đảm bảo tính cần thiết và hợp lý. Nhu cầu vay phải căn cứ vào phương án, dự án, căn cứ vào nhu cầu vốn từ đó đưa ra khả năng tự tài trợ và nhu cầu vay.

- Khả năng nguồn vốn của ngân hàng: Khi xác định nguồn vốn của ngân hàng cần xem xét đến quyết định đến khả năng thanh toán chi trả của ngân hàng và căn cứ vào cân đối vốn kế hoạch và căn cứ vào cân đối thực tế.

- Giới hạn cho vay tối đa: thông thường ngân hàng căn cứ vào quy định của Ngân hàng Nhà nước về mức cho vay tối đa theo vốn tự có của ngân hàng (thông tư 13/2010-TT-NHNN), về mức cho vay theo vốn tự có của khách hàng và theo giá trị tài sản bảo đảm.

* **Quyết định thời hạn cho vay.** Thời hạn cho vay là khoảng thời gian được tính từ khi khách hàng bắt đầu nhận vốn vay cho đến thời điểm trả hết nợ gốc và lãi vốn vay đã được thoả thuận trong hợp đồng tín dụng giữa ngân hàng và khách hàng.



- Thời gian người sử dụng cần sử dụng vốn vay. Vay sản xuất kinh doanh phụ thuộc vào đặc điểm luân chuyển vốn. Vay bổ sung vốn lưu động nhanh hay chậm phụ thuộc chu kỳ sản xuất kinh doanh. Vay bổ sung vốn cố định phụ thuộc vào mức độ hao mòn tài sản cố định bao gồm tài sản hữu hình và tài sản vô hình. Mức độ hao mòn phụ thuộc vào loại tài sản. Đối với vay tiêu dùng phụ thuộc vào giá trị khoản vay và phụ thuộc vào mục đích tiêu dùng, nguồn trả nợ trực tiếp là thu nhập có thể sử dụng trả nợ.

- Tính chất nguồn vốn ngân hàng (có ý nghĩa trong thời gian dài). Để đảm bảo hạn chế rủi ro thanh khoản, đảm bảo cân xứng thời hạn nguồn vốn và sử dụng vốn, ngân hàng cần phải căn cứ vào thời hạn nguồn vốn của mình để xác định thời hạn cho vay.

- Cơ sở pháp lý đối với thời gian hoạt động của doanh nghiệp, có nghĩa là thời hạn cho vay phải căn cứ vào thời gian hoạt động còn lại của doanh nghiệp.

* **Quyết định lãi suất cho vay.** Lãi suất cho vay đối với khách hàng phải căn cứ vào các yếu tố sau:

-Lãi suất bình quân đầu vào, bao gồm chi phí trả lãi, chi phí phi lãi.

- Chi phí hoạt động của ngân hàng.

- Mức rủi ro của từng khoản tín dụng. Mức độ rủi ro phụ thuộc vào đối tượng khách hàng, từng giá trị món vay, thời hạn của khoản vay, đây là cơ sở để ngân hàng thiết lập các mức lãi suất khác nhau phân biệt với các khách hàng.

- Chi phí vốn tự có hay tỷ lệ ROE dự kiến của ngân hàng.

-Lãi suất cho vay thị trường (đối thủ cạnh tranh)

(ii). Lập tờ trình thẩm định tín dụng đề nghị lãnh đạo xét duyệt cho vay: theo mẫu in sẵn của ngân hàng, trong đó thể hiện đầy đủ các kết quả thẩm định về khách hàng, về phương án vay vốn.

(iii) Lập và ký hợp đồng tín dụng cùng hợp đồng liên quan đến bảo đảm tín dụng (nếu có): thực hiện với những hồ sơ chấp thuận cho vay. Người ký kết hợp đồng tín dụng phải là người đại diện pháp nhân hoặc

được ủy quyền theo quy định của pháp luật. Đây là hành vi pháp lý rất quan trọng làm cơ sở để tiến hành giao vốn cho khách hàng và kiểm soát thu hồi vốn đã cấp.

Ví dụ 1.3: Nội dung quyết định cho vay tại Vietinbank

1. Xác định số tiền cho vay

CBTD căn cứ vào (i) nhu cầu vay vốn, (ii) khả năng trả nợ của khách hàng, (iii) giá trị TSBĐ, (iv) khả năng nguồn vốn của ngân hàng và (v) quy định về mức cho vay để xác định số tiền cho vay.

2. Xác định lãi suất cho vay

CBTD xác định cách thức áp dụng lãi suất phù hợp với quy định của NHCTVN từng thời kỳ.

- Nếu áp dụng lãi suất cố định thì phải xác định được lãi suất cho vay cụ thể.

- Nếu áp dụng lãi suất thả nổi thì phải xác định được lãi suất cơ sở để tham chiếu, mức phí ngân hàng nằm trong lãi suất cho vay và tần suất xác định lại lãi suất cho vay.

3. Xác định thời hạn cho vay

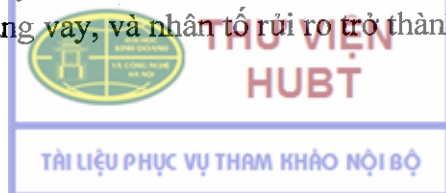
Căn cứ vào (i) nhu cầu vay vốn, (ii) khả năng trả nợ, (iii) thời hạn sử dụng còn lại của TSBĐ và (iv) tuổi của khách hàng so với giới hạn về độ tuổi (đối với cho vay tiêu dùng, CBTD thỏa thuận với khách hàng về thời hạn cho vay và thời hạn trả nợ đối với món vay.

4. Xác định kỳ hạn trả nợ gốc và lãi

Căn cứ vào thu nhập dùng trả nợ của khách hàng, kỳ hạn trả nợ có thể theo tháng, quý hoặc năm, CBTD thỏa thuận với khách hàng về (i) số kỳ hạn trả nợ (gốc và lãi), (ii) số tiền phải trả từng kỳ hạn, (iii) lịch trả nợ gốc, lãi.

1.2.3.4 Giải ngân

Giải ngân là nghiệp vụ cấp tiền cho khách hàng hay phát tiền vay trên cơ sở mức tín dụng đã cam kết theo hợp đồng. Giải ngân là một điểm chú ý trong quy trình, bởi vì khoản vay ra khỏi ngân hàng và chuyển đến khách hàng vay, và nhân tố rủi ro trở thành đe dọa thực sự và



người vay có thể “bóc hơi”. Nhân viên tín dụng phải đảm bảo rằng tại thời điểm giải ngân, điều kiện thỏa mãn vay của khách hàng vẫn không thay đổi và khách hàng vẫn đáp ứng các điều kiện đó. Giải ngân phải đảm bảo nguyên tắc: luân chuyển của tín dụng gắn liền với luân chuyển của hàng hóa, tức là việc phát tiền vay phải có hàng hóa đối ứng, phù hợp với mục đích vay của hợp đồng tín dụng đã ký kết (kế hoạch sử dụng vốn tín dụng đã được nêu trong hợp đồng tín dụng).

a. Cơ sở giải ngân:

- Cơ sở để ngân hàng thực hiện giải ngân chủ yếu là kế hoạch sử dụng vốn tín dụng đã được nêu trong hợp đồng tín dụng. Thường sau khi ký, một bản chính hợp đồng tín dụng, giấy đề nghị cấp tín dụng,... sẽ được chuyển cho nhân viên phụ trách giải ngân (một số ngân hàng hiện nay là là bộ phận tác nghiệp, hoặc hỗ trợ tín dụng). Về nguyên tắc nhân viên giải ngân không phải là người ra quyết định tín dụng để đảm bảo an toàn và dễ kiểm soát. Nhiệm vụ của nhân viên tín dụng là theo dõi tiến trình giải ngân đúng theo những điều kiện và số lượng như trong hợp đồng đã ký kết. Một khoản tín dụng có thể giải ngân một lần toàn bộ số tiền vay hoặc giải ngân thành nhiều đợt. Theo cách sau, nhân viên giám sát phải theo dõi số tiền phát từng lần, đảm bảo tổng số tiền phát không được vượt mức tiền đã ký và đáp ứng đúng những điều kiện quy định trong hợp đồng.

- Tài liệu liên quan đến sử dụng tiền vay: hợp đồng cung ứng vật tư hàng hoá dịch vụ, bảng kê các khoản chi tiết, kế hoạch chi phí, biên bản nghiệm thu..

Đối với hoá đơn, chứng từ thanh toán, trong trường hợp cụ thể ngân hàng có thể yêu cầu xuất trình các bản gốc hoặc chỉ yêu cầu bên vay liệt kê danh mục (chịu trách nhiệm về tính trung thực của bảng kê) để đối chiếu trong quá trình kiểm tra sử dụng vốn vay sau khi giải ngân.

b. Nội dung giải ngân.

- Khách hàng hoàn chỉnh nội dung chứng từ sau:

+ Hợp đồng bảo đảm tiền vay trong trường hợp khách hàng chưa hoàn thành thủ tục bảo đảm tiền vay.



+ Bảng kê rút vốn

+ Ủy nhiệm chi

- Trong quá trình giải ngân, nhân viên tín dụng phải quan tâm thực hiện các công việc như kiểm tra xác định mục đích sử dụng tiền vay; phương thức thanh toán liên quan đến tiền vay, giải ngân bằng tiền mặt hoặc chuyển khoản phù hợp với yêu cầu thực tế của khách hàng. Số tiền giải ngân phù hợp với tiến độ thực hiện phương án sản xuất kinh doanh, dự án đầu tư của khách hàng.

- Hình thức giải ngân: phụ thuộc vào nội dung các cam kết của hợp đồng tín dụng, gồm 2 loại:

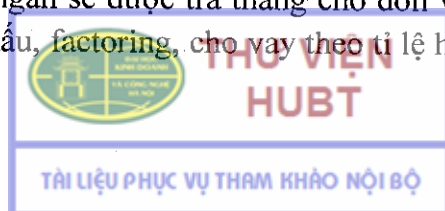
+ Hình thức cấp tiền thuần túy. Đây là hình thức mà ngân hàng chỉ cấp tiền thuần túy cho KH trong phạm vi mức tín dụng đã ký kết mà không đòi hỏi thêm những điều kiện đặc biệt nào. Thường được áp dụng trong cho vay tiêu dùng (thẻ tín dụng...) hay cho vay hộ sản xuất với mức tín dụng cấp không lớn.

+ Hình thức giải ngân có điều kiện. Đây là hình thức mà quyết định cho vay phụ kèm theo với việc cấp tiền khi hợp đồng tín dụng có quy định những điều kiện ràng buộc cho việc giải ngân. Ví dụ như ngân hàng chỉ cấp tiền vay theo quy định của hợp đồng tín dụng. Trường hợp những điều kiện trong hợp đồng tín dụng chưa được thực hiện theo việc giải ngân cũng chưa được tiến hành.

- Phương pháp giải ngân:

Trong cho vay mua hàng tồn kho, máy móc thiết bị hoặc các tài sản khác, ngân hàng trả thẳng cho đơn vị bán dựa vào cơ sở các chứng từ cung cấp hàng hóa. Đây là phương pháp giải ngân cơ bản của ngân hàng. Phương pháp này gặp rủi ro khi chứng từ mua hàng không. Do đó ngân hàng cần phải kiểm tra chứng từ và các thông tin khác có liên quan.

Khi cho vay dự án đầu tư, việc giải ngân căn cứ vào khối lượng xây lắp đó hoàn thành. Việc phát tiền vay dựa trên cơ sở biên bản nghiệm thu hoàn thành công trình hoặc hạng mục công trình. Nếu là một công ty nhận thầu việc giải ngân sẽ được trả thẳng cho đơn vị thi công. Đối với các kỹ thuật chiết khấu, factoring, cho vay theo tỉ lệ hàng tồn kho, khoản



phải thu, việc giải ngân được thực hiện bằng cách chuyển vào tài khoản tiền gửi thanh toán của người đi vay. Trong cho vay mua hàng nông sản, thủy sản của các cá nhân và hộ gia đình, giải ngân được thực hiện theo tiến độ mua hàng, dựa vào mức tồn kho và biên bản tồn kho của ngân hàng. Đối với các khoản cho vay nhỏ, ngân hàng giải ngân bằng tiền mặt như cho vay hộ nông dân hoặc cá thể buôn bán tại chợ.

1.2.3.5. Giám sát tín dụng

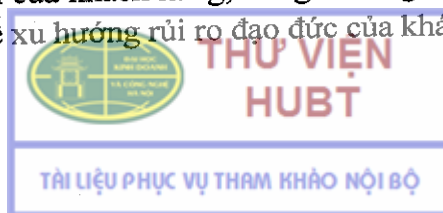
a. Mục đích của việc giám sát

Quay trở lại ví dụ đã đưa ra trong phần 1.2.2. Một thực tế cho thấy nếu ngân hàng cấp một khoản tín dụng với giá trị là \$1000 cho khách hàng với chênh lệch lãi suất là 2%, thì nếu rủi ro xảy ra, ngân hàng sẽ phải cần đến thu nhập một năm của 50 khoản tín dụng có giá trị \$1000 để bù đắp tổn thất từ khoản vay này. Như vậy, một điều dễ nhận thấy tổn thất gây ra bởi một khoản vay có thể xóa tan những nỗ lực của cả một đội ngũ nhân viên ngân hàng. Một khoản vay được cho có thể dẫn đến nợ xấu khi:

- Nó là kết quả của của giải đoạn đầu trong quy trình chưa tốt. Cụ thể, việc phân tích tín dụng hay thiết kế khoản vay là chưa phù hợp dẫn tới kết quả là một quyết định tín dụng vội vàng được đưa ra. Đây là nguyên nhân trước khi ký kết hợp đồng tín dụng.

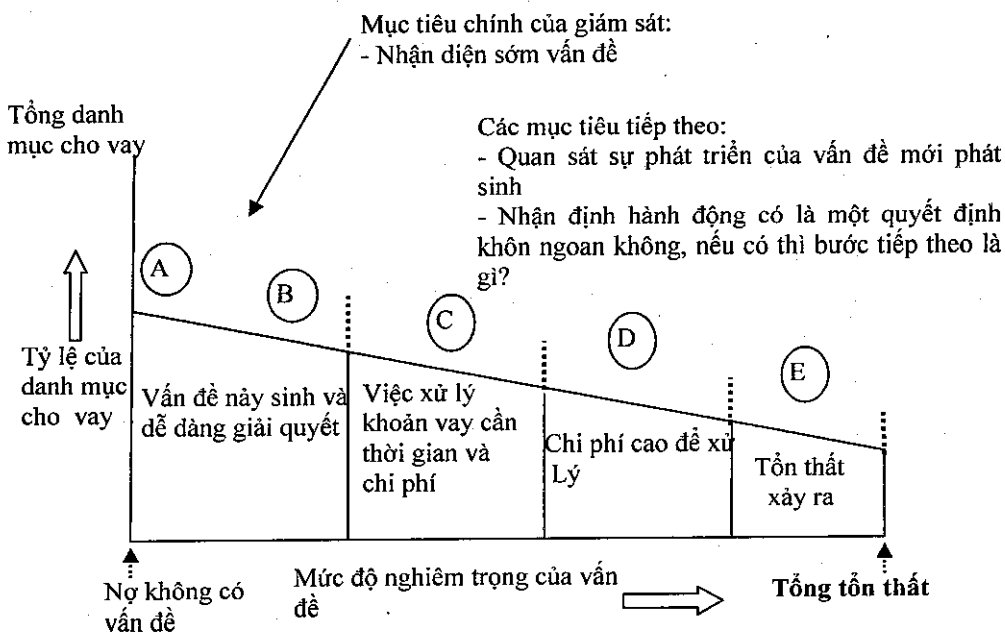
- Hoặc ban đầu một khoản vay được đánh giá là tốt cũng có thể dễ dàng chuyển thành khoản vay xấu vì sự thay đổi của các điều kiện về kinh tế, chính trị, xã hội, các chính sách kinh tế trong từng thời kỳ, kết hợp với công tác giám sát chưa hiệu quả dẫn tới việc các vấn đề không được phát hiện và xử trí kịp thời bởi ngân hàng. Và kết quả là ngân hàng không thể bảo vệ được mình khi tình huống trở nên xấu đi. Đây là nguyên nhân sau khi ký kết hợp đồng tín dụng. Trong nội dung phần này tập trung vào nội dung của giai đoạn giám sát.

Giám sát và quản lý tín dụng được tiến hành từ khi tiền vay phát ra cho đến khi khoản vay được hoàn trả, nhằm đôn đốc khách hàng thực hiện đúng và đầy đủ những cam kết đã thỏa thuận trong hợp đồng tín dụng, phù hợp với đặc điểm hoạt động của ngân hàng và đặc điểm kinh doanh sử dụng vốn của khách hàng; đồng thời ngăn ngừa những hành vi vi phạm và hạn chế xu hướng rủi ro đạo đức của khách hàng.



Như vậy để có bức tranh đầy đủ nhằm nhận biết vai trò của giám sát tín dụng chúng ta theo dõi sơ đồ phản ánh mối quan hệ giữa danh mục cho vay và tổn thất theo mức độ và thời gian phát hiện khoản vay có vấn đề.

Sơ đồ 1.4. Vai trò của nhận diện sớm các vấn đề của khoản vay



- Các nhân viên tín dụng giám sát tất cả các khoản vay để nhận diện sự nảy sinh của các vấn đề, được chỉ ra tại điểm A. Đây được coi là chức năng quan trọng nhất của giám sát vì kết quả của nó là ngân hàng sớm nhận biết được rủi ro - chìa khóa cho việc giảm thiểu chi phí và tổn thất. Đây được coi là nhiệm vụ trọng tâm của mô hình giám sát.

- Trong trường hợp vấn đề đã được nhận diện (được chỉ ra tại điểm B) thì sự phát triển của các vấn đề này sẽ được giám sát để xác định mức độ nghiêm trọng của vấn đề. Có thể vấn đề nảy sinh được đánh giá ở cấp độ thấp và sẽ được giải quyết mà không cần tới sự can thiệp từ nội bộ ngân hàng, hoặc vấn đề được nhận định là cần thiết phải hành động để ngăn chặn nó tiến triển theo chiều hướng xấu đi sang điểm C - điểm mà ngân hàng sẽ phải tốn nhiều thời gian và chi phí để ngăn chặn nó tiếp tục xấu đi sang trường hợp mà nguy cơ tổn thất tăng lên là không thể tránh khỏi.



Tiếp tục giám sát tất cả các khoản vay để nhận diện vấn đề về khả năng và thời điểm phát triển của nó là sự đầu tư đúng đắn về thời gian và công sức của nhân viên tín dụng trong việc giảm thiểu những tác động của các vấn đề. Mô hình này sử dụng cụm từ giám sát khoản vay để đơn giản hóa. Tuy nhiên, tất cả các rủi ro tín dụng đều phải được giám sát, bao gồm cả người vay đến các điều khoản tín dụng mà đã được thông qua, chấp nhận nhưng có thể không được thể hiện trong quyền lợi của họ.

Bên cạnh đó, Giám sát tín dụng là kiểm tra xem khách hàng có sử dụng vốn đúng mục đích hay không, kiểm soát mức độ rủi ro tín dụng phát sinh trong quá trình sử dụng vốn tín dụng, theo dõi thực hiện các điều khoản cụ thể đã thỏa thuận trong hợp đồng, kịp thời phát hiện những vi phạm để có những ứng xử thích hợp, theo dõi và ghi nhận việc thực hiện quy trình tín dụng của các bộ phận/ cá nhân có liên quan tại ngân hàng. Sau khi một khoản vay đã được cấp cho khách hàng, việc giảm thiểu tổn thất tiềm ẩn trong tương lai từ khoản vay có thể thành công phụ thuộc vào hai yếu tố:

- Phát hiện vấn đề sớm
- Hành động kịp thời và chính xác là rất cần thiết nhưng phải rất thận trọng.

Giám sát món vay hiệu quả sẽ làm giảm tổn thất tín dụng thông qua việc phát hiện và đánh giá vấn đề sớm nhất có thể. Giám sát hiệu quả cũng sẽ cung cấp đầu vào quan trọng cho việc quản lý rủi ro danh mục, công tác lập kế hoạch chiến lược bằng cách theo dõi chuyển hạng tín dụng - thay đổi mức độ rủi ro cho:

- Mỗi khách hàng vay và,
- Loại khoản vay theo danh mục cho vay của ngân hàng như:
 - + Căn cứ theo mức độ rủi ro
 - + Căn cứ theo ngành nghề
 - + Căn cứ theo loại hình doanh nghiệp như sản xuất, doanh nghiệp bán buôn, doanh nghiệp bán lẻ, dịch vụ, SMEs...
 - + Căn cứ theo khu vực địa lý hay chi nhánh
 - + Căn cứ theo kì hạn hoặc cấu trúc khoản vay

Giám sát khoản vay hiệu quả cũng giúp phát hiện những cơ hội kinh doanh mới.

b. Trách nhiệm thực hiện giám sát

Tất cả các nhân viên tham gia vào quy trình tín dụng đều phải tham gia vào quy trình giám sát, tuy nhiên nhân viên tín dụng sẽ là người chịu trách nhiệm chính. Các nhân viên khác trong bộ phận tín dụng, kiểm toán tín dụng và quản lý danh mục đầu tư cũng sẽ tham gia hỗ trợ bằng nhiều cách khác nhau căn cứ theo vai trò, trình độ để đảm bảo cho ngân hàng có một hệ thống giám sát hiệu quả và chất lượng. Bộ phận quản lý của ngân hàng cũng sẽ thường xuyên kiểm tra, đánh giá các tiêu chuẩn đánh giá khoản vay và thực tế thực hiện thông qua các hoạt động giám sát và đánh giá.

Nhân viên tín dụng chịu trách nhiệm cho chất lượng và một phần lớn công việc trong quy trình giám sát. Họ phải thực hiện hai nhiệm vụ quan trọng đó là:

- Liên tục theo dõi các thông tin mới hoặc các sự thay đổi có tác động, liên quan tới mỗi khách hàng vay bao gồm sự thay đổi của khách hàng, các giao dịch yêu cầu điều chỉnh tỷ giá theo yêu cầu, xem xét các báo cáo và công bố thông tin từ phía người vay giữa các đánh giá chung
- Đánh giá quá trình giám sát.

Trái ngược với một chính sách giám sát hiệu quả là giám sát cầu thả, yếu kém - một trong những nguyên nhân chính dẫn tới tổn thất của khoản vay. Một lý do chủ yếu dẫn tới sự yếu kém của công tác này tại nhiều ngân hàng là xuất phát từ sự thiếu năng lực của các cán bộ tín dụng và hệ thống quản lý của ngân hàng. Trong đa số trường hợp tại các ngân hàng mà công tác giám sát khoản vay kém thì thường cho thấy các cán bộ tín dụng và người thiết lập nên quy trình giám sát đều chưa được khích lệ đúng đắn. Cụ thể, nếu như cán bộ tín dụng được ghi nhận, tăng lương, thưởng và đề bạt dựa trên khối lượng khoản vay mới được tạo lập và trong một số trường hợp là số tiền họ huy động được trong mỗi năm, thì họ sẽ thực hiện chính xác những điều mà bộ phận quản lý đánh giá họ: tạo lập nhiều khoản vay mới, huy động nhiều hơn và tất nhiên là bỏ qua giám sát tín dụng.



Thậm chí việc đánh giá cán bộ tín dụng còn dựa trên các yêu cầu cho khoản vay mới là phải có tài sản chất lượng tốt, do đó không thể tránh khỏi việc các khoản vay sẽ phát sinh vấn đề và dẫn tới tổn thất. Không một ai tạo nên nợ xấu hay hi vọng các khoản nợ trở nên có vấn đề. Các khoản vay có chất lượng trở nên xấu nguyên nhân chính là do những thay đổi không lường trước được, kết hợp với các yếu tố như công tác phân tích tín dụng và thiết kế khoản vay chưa tốt góp phần làm các vấn đề trở nên nghiêm trọng hơn. Cách tốt nhất để giảm thiểu tổn thất trong tỷ lệ khoản vay đó là khuyến khích nhân viên ngân hàng giám sát chặt chẽ và hiệu quả hơn đối với mỗi khách hàng, có như vậy thì vấn đề mới được phát hiện và xử trí kịp thời.

Trách nhiệm giám sát nên được miêu tả cụ thể, rõ ràng trong bảng mô tả công việc của cán bộ tín dụng tại ngân hàng. Giám sát khoản vay hiệu quả nên được đưa vào là một trong các nhân tố dùng để đánh giá năng lực và chế độ lương thưởng của cán bộ tín dụng. Ngoài ra, ngân hàng cũng nên có chế độ khen thưởng cho những nhân viên thực hiện tốt công tác giám sát khoản vay. Thực hiện giám sát khoản vay nên là một yếu tố quan trọng trong văn hóa tín dụng ngân hàng và nên được khen ngợi, hỗ trợ từ phía nhà quản lý điều hành.

c. Nội dung giám sát

- **Theo dõi khoản vay.** Cán bộ tín dụng mở sổ sách theo dõi các thông tin của khoản vay theo hợp đồng tín dụng, kế ước nhận nợ, lập Bảng theo dõi nợ vay để khai thác khi cần thiết, lưu các sao kê điện toán theo các nội dung: Thời điểm giải ngân, số tiền giải ngân, lãi suất áp dụng, Thời hạn thu nợ, số tiền thu nợ, dư nợ từng thời điểm,...

- Kiểm tra mục đích sử dụng vốn vay. Kiểm tra qua hồ sơ chứng từ: sổ sách theo dõi hạch toán của khách hàng, chứng từ hóa đơn hạch toán, chứng từ thanh quyết toán, thanh lý hợp đồng (trước, trong và sau khi giải ngân). Kiểm tra tại cơ sở của khách hàng (kiểm tra thực tế tình hình sử dụng vốn vay, kiểm tra tài sản bảo đảm,...) sau đấy lập biên bản kiểm tra.

- Theo dõi, phân tích tình hình hoạt động kinh doanh, hoạt động tài chính và bảo đảm tín dụng của khách hàng.

+ Phân tích các báo cáo tài chính và tình hình SXKD của khách hàng thường xuyên theo định kỳ nhằm phát hiện kịp thời những thay đổi đáng chú ý trong khả năng trả nợ của khách hàng. Nội dung phân tích cũng tương tự như phân tích khi xét cho vay ở giai đoạn phân tích tín dụng.

+ Kiểm tra các bảo đảm tiền vay. Đối với bảo đảm bằng tài sản, ngân hàng kiểm tra hiện trạng tài sản (với những tài sản do người vay trực tiếp sử dụng, quản lý) và đánh giá lại Tài sản bảo đảm theo giá hiện hành, nếu thấy cần thiết yêu cầu khách hàng thực hiện bổ xung. Đối với bảo đảm bằng bảo lãnh ngân hàng cần thu thập các thông tin có liên quan đến người bảo lãnh, đặc biệt là về uy tín của họ, mặt khác kiểm tra tài sản bảo đảm của người bảo lãnh (bảo lãnh bằng tài sản).

+ Theo dõi tình hình biến động của thị trường và ngành hàng SXKD của người vay; và ảnh hưởng của những biến động đó đến khả năng trả nợ.

- **Xếp hạng tín dụng theo mức độ rủi ro:** ngân hàng trong suốt thời gian cho vay phải liên tục giám sát danh mục tín dụng nhằm có các hành động kịp thời khi có bất kỳ vấn đề nào nảy sinh đối với khoản vay.

Mục đích của việc xếp hạng tín dụng

+ Cho phép có một nhận định chung về danh mục cho vay trong bảng cân đối của ngân hàng.

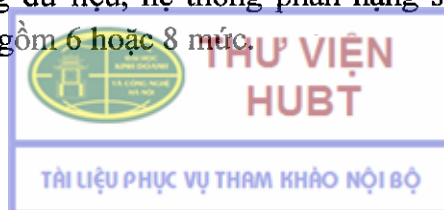
+ Phát hiện sớm các khoản cho vay có khả năng bị tổn thất hay đi chệch hướng khỏi chính sách tín dụng đã đặt ra bởi một ngân hàng cụ thể nào đó.

+ Có một chính sách định giá chính xác hơn.

+ Xác định rõ khi nào cần tăng sự giám sát hoặc các hoạt động điều chỉnh khoản vay và ngược lại.

+ Làm cơ sở để xác định mức dự phòng rủi ro.

Một hệ thống phân hạng rủi ro tín dụng là một hệ thống ghi lại các ước tính về mức độ rủi ro tiềm tàng trong từng khoản tín dụng của một danh mục tín dụng trong ngân hàng. Dựa trên những dữ liệu đã có và tầm quan trọng của từng dữ liệu, hệ thống phân hạng sẽ có một bảng gồm nhiều hạng, thường gồm 6 hoặc 8 mức.



Bảng 1.4. Hệ thống phân hạng 6 mức

Mức rủi ro	Mô tả nội dung
1. Tín dụng ít rủi ro	Khả năng thực hiện các nghĩa vụ của khách hàng là chắc chắn, bảo đảm việc trả nợ như đã thỏa thuận (có thể có một số khía cạnh yếu nhỏ về rủi ro)
2. Tín dụng rủi ro trung bình	Khả năng đáp ứng các nghĩa vụ tài chính của khách hàng là vững chắc, rủi ro tín dụng nhìn chung ở mức chấp nhận được, nhưng có một số khía cạnh yếu kém trên thực tế, cần có sự giám sát và kiểm soát.
3. Tín dụng trên mức rủi ro trung bình	Khả năng đáp ứng các nghĩa vụ tài chính của khách hàng ở mức không chắc chắn do những yếu kém lớn trên một số khía cạnh (các yếu kém này có dấu hiệu có khả năng sửa chữa được) Mức rủi ro tiềm tàng này yêu cầu phải tăng cường việc giám sát để tình hình không xấu đi.
4. Tín dụng rủi ro cao	Khách hàng đang trong tình trạng yếu kém kéo dài (ví dụ: thua lỗ trong kinh doanh, khó khăn trầm trọng về khả năng thanh toán) và ngân hàng đang cố gắng cải thiện hoặc từ bỏ mối quan hệ để tránh thua lỗ tiềm tàng.
5. Tín dụng khó đòi lãi (khê đọng một phần)	Khách hàng có rủi ro cao, có thể bị thất thoát lãi song có hy vọng lấy lại được gốc.
6. Tín dụng khó đòi gốc và lãi (khê đọng toàn phần)	Khách hàng có rủi ro cao, có khả năng mất cả vốn, lãi và các khoản chi phí sau khi đã nỗ lực hết sức trong việc áp dụng các biện pháp có thể.



Các cấp độ rủi ro này được đánh giá dựa trên các thông số và dữ liệu như: Báo cáo tài chính và các hệ số tài chính cơ bản; kinh nghiệm, tính cách và độ tin cậy của người điều hành doanh nghiệp; lịch sử vay nợ của doanh nghiệp; Sự phụ thuộc của doanh nghiệp vào khách hàng mua và cung ứng chủ yếu; mức độ rủi ro của ngành kinh doanh mà khách hàng đang thực hiện;...

o Phương pháp giám sát việc xếp hạng tín dụng:

Phương pháp dùng bảng so sánh: Cán bộ tín dụng xây dựng một bảng theo dõi với các nội dung đã được thống nhất với khách hàng (bao gồm các nội dung đã cam kết trong khế ước vay nợ và các tỷ số tài chính tối thiểu cần duy trì). Bảng theo dõi tiến hành theo dõi các chỉ tiêu từng tháng của khách hàng trong suốt thời gian vay. Qua bảng này chúng ta có thể thấy sự tăng hay giảm về chất lượng khoản vay một cách khá dễ dàng. Kết cấu của bảng như sau:

Chỉ tiêu	1		2		3		...	
	Ghi số kế hoạch	Ghi số thực tế	Ghi số kế hoạch	Ghi số thực tế	Ghi số kế hoạch	Ghi số thực tế

Chỉ tiêu cần theo dõi có thể là: Doanh số bán hàng so với kế hoạch; Hàng tồn kho so với kế hoạch; Tỷ lệ phần trăm tổng lợi nhuận; Khoản phải thu, phải trả,... (hay các hệ số vòng quay của nó).

Chú ý, khi lên bảng số liệu, cán bộ tín dụng phải kiểm tra tính thời điểm của thông tin, tính pháp lý của thông tin.

Sau khi lập bảng, cán bộ tín dụng sẽ thấy được mức độ so sánh giữa các chỉ tiêu theo hai chiều: so với kế hoạch ban đầu và so với thời gian trước đó (tháng trước). Từ đó phải giải thích được nếu sự sai biệt này quá một mức nào đó (ví dụ 5-10%). Đồng thời có một phương hướng giải quyết thích hợp.



Ví dụ 1.4: Giai đoạn giám sát khách hàng vay tại Vietinbank

Việc kiểm tra và giám sát sử dụng món vay được thực hiện đồng thời với quá trình giải ngân, thu nợ, cơ cấu lại thời hạn trả nợ. Yêu cầu giám sát và theo dõi nhằm kiểm tra tính hiện thực của kế hoạch trả nợ và khả năng thực hiện, phát hiện dự báo những rủi ro có thể phát sinh; phát hiện sớm những khoản vay có vấn đề trước khi trở nên nghiêm trọng; nhằm đề xuất các giải pháp kịp thời. Kết quả kiểm tra, kiểm soát đều phải lập biên bản

CBTD thực hiện việc kiểm tra và giám sát sử dụng món vay theo quy định hiện hành của NHCTVN về *Quy trình kiểm tra, giám sát quá trình vay vốn, sử dụng vốn vay và trả nợ của khách hàng*. Một số vấn đề chủ yếu cần phải xem xét và kiểm tra:

- Kiểm tra tại cơ sở của khách hàng (Kiểm tra tài sản đảm bảo tiền vay và tình hình sử dụng vốn vay thực tế)

- Theo dõi tình hình thị trường và ngành hàng sản xuất kinh doanh của người vay có ảnh hưởng đến vốn vay của ngân hàng.

- Định kỳ đánh giá lại tài sản thế chấp, nếu giá trị TS cầm cố/ thế chấp giảm so với giá trị lúc cầm cố/ thế chấp thì phải có bổ sung tài sản khác hoặc giảm dư nợ tương ứng.

- Phân tích, đánh giá tình hình SXKD và tình hình tài chính của khách hàng để có nhận xét, đánh giá và áp dụng các biện pháp cho vay, thu nợ, quản lý tín dụng phù hợp.

d. Dấu hiệu cảnh báo sớm trong quá trình giám sát khoản vay

(i). Các dấu hiệu cảnh báo tài chính

Dưới đây là danh sách các yếu tố tài chính mà một nhân viên ngân hàng có thể theo dõi và đánh giá tiềm ẩn rủi ro gia tăng:

- Nợ tăng

- Tăng trưởng nhanh và vượt xa mức trung bình ngành

- Lợi nhuận cao hơn mức trung bình ngành hoặc mức kỳ vọng

- Tăng đột biến *vốn lưu động ròng,*



**THƯ VIỆN
HUBT**

TÀI LIỆU PHỤC VỤ THAM KHẢO NỘI BỘ

- Báo cáo kiểm toán bị trì hoãn, hoặc đã cũ (gần đây nhất là một năm về trước)

- Thông tin tài chính chậm trễ hoặc chưa hoàn thiện

- Thay đổi nhà kiểm toán thường xuyên

- Thay đổi bất hợp lý trong thực hành kế toán

- Lỗi trong hai năm liên tục

- Điều kiện tài chính không thỏa mãn các điều kiện trong hợp đồng vay

- Số dư tiền mặt thấp bất thường

- Suy giảm rõ rệt các khoản phải thu (tăng số ngày thu tiền)

- Hàng tồn kho cao quá mức thông thường (tăng số ngày tồn kho)

- Tăng rõ rệt các khoản phải trả thương mại

- Tăng lên ở các tài sản đầu cơ hoặc đầu tư ngoài

- Sự tăng lên hoặc thay đổi không mong muốn của mô hình vay

- Yêu cầu vay không được dự báo trước hoặc vay vượt quá mức hoạch định

- Vay ngắn hạn để trả nợ trung, dài hạn

- Vay để trả cho chi phí hoạt động - những hoạt động mà sẽ được thanh toán bởi doanh thu

(ii) Dấu hiệu cảnh báo phi tài chính

Dưới đây là danh sách các yếu tố phi tài chính mà một nhân viên ngân hàng có thể theo dõi và đánh giá tiềm ẩn rủi ro gia tăng:

- Hành vi bất thường của khách hàng

- Khách hàng không thể lý giải rõ ràng cách thức quản lý cũng như kế hoạch của mình

- Liên tục trì hoãn các buổi gặp mặt, hoặc không cử các cán bộ chủ chốt tham gia vào các cuộc họp theo kế hoạch.

- Đa dạng hóa hình thức kinh doanh sang loại hình mới, chưa quen thuộc

- Các cảnh báo từ những người có thẩm quyền thuộc chính phủ liên quan tới an toàn lao động hay ô nhiễm môi trường

- Không có khả năng đáp ứng các cam kết như kế hoạch



- Tái phát các vấn đề dường như đã từng được giải quyết trước đây
- Thiếu bộ phận lập kế hoạch
- Công tác lưu trữ hồ sơ tài chính và hoạt động chưa được chú trọng
- Sự thay đổi thói quen cá nhân của những người nắm vị trí chủ chốt
- Những thay đổi bất lợi trong quản lý, quyền sở hữu hay nhân sự chủ chốt
- Tỷ lệ quản lý cao đặc biệt là ở bộ phận kiểm soát
- Điều kiện làm việc và hoặc hình ảnh của tổ chức trở nên xấu đi
- Bằng chứng cho thấy tinh thần làm việc xuống thấp
- Các báo cáo bị gián đoạn, đây có thể là triệu chứng của một sự cố của hệ thống kế toán và kiểm soát.
- Các văn phòng với chi phí lớn trong tình trạng bị bỏ bê
- Bị ám ảnh bởi doanh số bán hàng bằng tiền mặt hơn là lợi nhuận
- Thiếu nhân viên
- Văn phòng không được sử dụng phù hợp
- Những sự thay đổi thất thường trong chính sách hoặc quy trình quản lý
- Các nhân viên quản lý và hoặc kế toán được chi trả cao
- Giám đốc điều hành được bao quanh bởi các kẻ xu nịnh
- Cơ cấu doanh nghiệp quá phức tạp và làm phình chi phí
- Biểu hiện của việc tăng cường chính sách đối nội mà mất sự quan tâm vào khách hàng.
- Thông báo sớm của những kì vọng tích cực trong tương lai
- Thất bại trong việc nhận biết các vấn đề
- Tăng đột biến về số lượng của các yêu cầu thương mại
- Tăng đột ngột về số lượng của các yêu cầu tín dụng từ các tổ chức tài chính khác.
- Bạn hàng không thực hiện chiết khấu
- Khách hàng bắt ngờ giảm giá các khoản phải thu



- Khách hàng hay người quản lý chính không đáp ứng được các nghĩa vụ tài chính

- Xảy ra các vụ kiện cáo đối với khách hàng
- Việc thế chấp và thế chấp được thực hiện trên tài sản của khách hàng
- Tin tức bất lợi có tác động đến lĩnh vực hoạt động của khách hàng
- Sự thay đổi bất lợi về cơ cấu trong tỷ giá hối đoái

(iii) Thông tin nội bộ ngân hàng

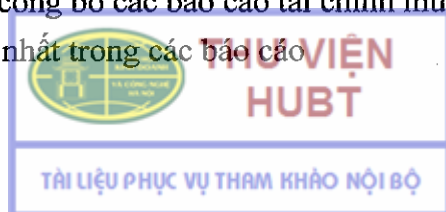
- Chậm trả lãi hoặc gốc
- Dư nợ vay ngắn hạn tiếp tục vượt quá nhu cầu mùa vụ
- Thấu chi
- Các tờ séc được gửi bị trả về
- Số dư tiền mặt thấp hơn dự tính
- Các hoạt động tài khoản bất thường

(iv) Dấu hiệu cảnh báo của các hoạt động trái pháp luật

Những gợi ý và danh sách dưới đây được đưa ra với ý định nhằm làm nổi rõ các yếu tố có thể làm gia tăng những vấn đề liên quan tới vấn đề pháp lý về doanh nghiệp hoặc các hoạt động của người vay, cũng như các rủi ro tiềm ẩn liên quan tới cho vay một doanh nghiệp như vậy. Các ngân hàng phải tìm ra sự kết hợp giữa hai điều kiện, nhu cầu tiền mặt không được đáp ứng với sự yếu kém về khả năng quản lý có thể dẫn tới người chủ doanh nghiệp hoặc người quản lý thực hiện hành vi vi phạm pháp luật để giúp cho doanh nghiệp đó được tồn tại. Nếu cán bộ tín dụng đợi đến tận thời điểm đánh giá tín dụng hàng năm để phát giác những vấn đề này thì có thể đã quá muộn. Hơn thế nữa, các vấn đề này rất khó để có thể phát hiện vì việc quản lý những vấn đề như vậy sẽ bị từ chối và che giấu các hoạt động và các vấn đề.

* Các dấu hiệu phổ biến về các gian lận có thể xảy ra

- Phóng đại doanh số hoặc các khoản phải thu
- Khai báo giảm các khoản nợ
- Thường xuyên công bố các báo cáo tài chính muộn
- Thiếu sự thống nhất trong các báo cáo



- Thường xuyên thay đổi người kiểm toán
- Thường xuyên thay đổi giám đốc bộ phận kế toán và giám sát
- Định giá sai
- Kiểm toán bị trì hoãn
- Bằng chứng về các giao dịch chuyển tiền bất thường và với giá trị lớn được phản ánh trên sổ dư tài khoản
- Thường xuyên thay đổi các ngân hàng
-
- Một khối lượng tiền mặt lớn được đặt trong tài khoản không chịu lãi
- Nhân viên kế toán hoặc quản lý được trả rất cao
- Công tác quản lý và kiểm soát nội bộ không có sự tách bạch rõ ràng.
- Cơ cấu doanh nghiệp quá phức tạp làm gây nhầm lẫn, che giấu hoặc cản trở điều tra.
- Các tài liệu chưa được hoàn thiện, bị thiếu hoặc bị tiêu hủy.
- Các giao dịch bất thường và giá trị lớn đối với các bên liên quan
- Bán tài sản bất ngờ cho các bên liên quan
- Có các quan hệ mua bán bất thường
- Có các khoản thanh toán lớn bất thường trong kì kinh doanh bình thường cho luật sư hoặc các chuyên gia tư vấn.
- Bằng chứng về việc rửa tiền, hoạt động chuyển và nhận tiền từ các doanh nghiệp không có quan hệ kinh doanh
- Thời gian làm việc của nhân viên không theo bình thường
- Bất cứ dấu hiệu nào về lừa dối có liên quan tới cá nhân hoặc thương mại.
- Có thái độ không hợp tác hoặc phản ứng lại các câu hỏi điều tra.
- * Các tình huống có gian lận
- Tội phạm thường thay đổi cường độ của nhu cầu tài chính
- Gian lận thường đòi hỏi sự thông đồng từ cả bên trong và bên ngoài công ty

- Chủ doanh nghiệp thường cần tới sự giúp đỡ từ phía các nhân viên chủ chốt, tin cậy.

- Gian lận luôn luôn bao gồm một nhân viên trong bộ phận kế toán

- Thường xuyên có một môi trường tham nhũng từ cán bộ quản lý cấp cao cho đến nhân viên cơ sở

- Thủ phạm luôn giữ vững quan điểm là họ không làm gì sai trái cả

- Người chủ doanh nghiệp và nhà quản lý phải hạn chế người ngoài để che giấu tội phạm

- Các cán bộ tín dụng nên cảnh giác theo một mô hình hoặc kết hợp các dấu hiệu, hai hoặc ba dấu hiệu không phải là sự kiện ngẫu nhiên

- Cán bộ tín dụng không nên e ngại khi đặt các câu hỏi mang tính chất điều tra

- Cán bộ tín dụng không nên bỏ cuộc trước các câu trả lời mơ hồ hoặc không hoàn chỉnh.

Chú ý: Cán bộ tín dụng nên báo cáo các sự thật liên quan, các nghi ngờ và các ý kiến cho người quản lý trong biên bản ghi nhớ tín dụng với một bản sao chép trong hồ sơ tín dụng.

1.2.3.6. Thanh lý tín dụng

a. Thu hồi nợ, gia hạn nợ

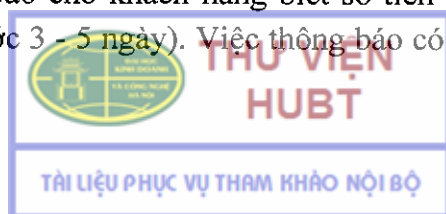
Khách hàng có trách nhiệm và nghĩa vụ trả nợ cho ngân hàng đúng hạn và đầy đủ như trong cam kết theo hợp đồng. Tùy theo tính chất mà có nhiều phương pháp thu nợ khác nhau:

- Thu nợ gốc và lãi một lần ở kỳ hạn trả nợ cuối cùng (ngày đáo hạn)

- Thu nợ gốc một lần khi đáo hạn và thu lãi định kỳ.

- Thu nợ gốc và lãi theo nhiều kỳ hạn, phụ thuộc vào khả năng và phương pháp tính lãi mà số tiền ở mỗi kỳ hạn trả có thể bằng nhau hoặc khác biệt nhau.

Ngân hàng theo dõi lịch trả nợ theo các nội dung đã thỏa thuận trong hợp đồng và thông báo cho khách hàng biết số tiền phải thanh toán và ngày thanh toán (trước 3 - 5 ngày). Việc thông báo có thể thực hiện bằng



thư qua bưu điện, thông báo trực tiếp, thông báo bằng điện thoại hay qua mạng máy tính.

Đối với khoản tín dụng thu theo nhiều kỳ hạn, thu lãi và gốc có lúc tách rời, nhân viên ngân hàng có trách nhiệm phải theo dõi lịch/ kế hoạch trả nợ, thường xuyên có thông tin qua lại giữa nhân viên kế toán (người trực tiếp thu) với nhân viên tín dụng (người giám sát, đôn đốc trả). Tuy nhiên, do những nguyên nhân khác nhau khách hàng có thể không thực hiện đúng lịch (dù chưa đến kỳ đáo hạn) thì ngân hàng phải có những thông báo, biện pháp kịp thời. Một số biện pháp cơ bản thường được ngân hàng áp dụng trong giám sát thu nợ:

• Gia hạn nợ

• Chuyển nợ quá hạn trong các trường hợp: không có đề nghị gia hạn nợ, có đề nghị gia hạn nợ nhưng nguyên nhân không chính đáng, cố tình chây ì không trả nợ gốc và lãi, khoản vay đã gia hạn tối đa theo quy định của ngân hàng.

• Đảo nợ là ký hợp đồng tín dụng mới để thanh lý hợp đồng cũ. Tuy nhiên, phương pháp này chỉ áp dụng trong một số trường hợp nhất định, như ngân hàng cho vay ngắn hạn thuộc đối tượng cho vay trung và dài hạn do ngân hàng không có nguồn vốn tương ứng, hay do nhu cầu quản trị danh mục cho vay ngân hàng phải cấu trúc lại nợ, có sự thay đổi, dịch chuyển giữa các loại cho vay nhưng tổng dư nợ tại ngân hàng không thay đổi.

• Thu hồi nợ trước hạn khi phát hiện người vay vốn sử dụng vốn sai mục đích đã cam kết hay sử dụng vốn lãng phí gây thất thoát nghiêm trọng; phát hiện người vay vi phạm nguyên tắc đảm bảo tiền vay.

b. Thanh lý tín dụng

Xét ở góc độ nghiệp vụ thì thanh lý tín dụng là nghiệp vụ xóa một khoản tín dụng tại ngân hàng. Bên cạnh đó, đứng ở góc độ thực hiện nghĩa vụ của hợp đồng tín dụng thì thanh lý tín dụng là việc hoàn tất việc thực hiện hợp đồng tín dụng giữa ngân hàng và khách hàng đi vay. Như vậy, thanh lý tín dụng là hành vi hoặc quá trình giải trừ các nghĩa vụ và quyền lợi của các chủ thể tham gia quan hệ hợp đồng tín dụng.

Có hai hình thức thanh lý tín dụng:

- Thanh lý tín dụng mặc nhiên. Đây là hình thức việc chấm dứt hiệu lực của hợp đồng tín dụng khi khoản nợ đã được hoàn trả đầy đủ.

- Thanh lý tín dụng bắt buộc. Đây là hình thức ngân hàng dựa vào các cơ sở pháp lý để tìm kiếm các nguồn bù đắp nhằm xử lý nợ do khách hàng không tự giác thực hiện nghĩa vụ trả nợ cho ngân hàng.

Thanh lý tín dụng có liên quan chặt chẽ đến kết quả kinh doanh của ngân hàng, cụ thể là thu nhập và sử dụng các khoản dự phòng, cũng như thực hiện nghĩa vụ của khách hàng trong quan hệ tín dụng. Vì thế, thanh lý tín dụng phải có những cơ sở khoa học và tuân thủ những quy định chặt chẽ của ngân hàng trung ương và các quy định khác của pháp luật.

Các phương pháp thanh lý tín dụng được áp dụng khi thanh lý bắt buộc gồm có:

- Xử lý bảo đảm tiền vay: xử lý tài sản thế chấp cầm cố hoặc yêu cầu người bảo lãnh thực hiện nghĩa vụ thanh toán. ngân hàng tự hoặc uỷ thác cho công ty QLN và KTTS chủ động xử lý theo các hình thức: tự bán công khai trên thị trường; bán qua trung tâm dịch vụ đấu giá tài sản; bán cho công ty mua bán nợ Nhà nước. Lấy giá TSBĐ được định giá khi xử lý làm cơ sở thanh toán nợ gốc, lãi vay, lãi quá hạn của bên bảo đảm sau khi trừ các chi phí theo quy định. Đối với nợ có TSBĐ chưa bán được, ngân hàng có thể cải tạo sửa chữa, nâng cấp tài sản để bán, cho thuê, khai thác kinh doanh góp vốn liên doanh bằng tài sản thu hồi nợ.

- Thực hiện quyền truy đòi trong cho vay gián tiếp

- Thanh lý doanh nghiệp trong trường hợp doanh nghiệp thua lỗ kéo dài, không còn khả năng phục hồi hoặc đã thực hiện các biện pháp tổ chức khai thác nhưng vẫn không thu hồi được nợ hoặc phân tích, đánh giá doanh nghiệp, tình hình hiện tại là không thể vãn hồi. Trong trường hợp này, ngân hàng chủ động tổ chức họp hội đồng chủ nợ, kiến nghị giải thể, phá sản doanh nghiệp thu hồi công nợ.

- Khởi kiện trong trường hợp khoản vay khó đòi, tồn đọng áp dụng các biện pháp xử lý tổ chức khai thác, xử lý tài sản thế chấp nhưng không thu hồi được nợ hoặc xảy ra tranh chấp giữa ngân hàng và khách hàng



vay hoặc với bên thứ ba, giải quyết qua con đường thương lượng không đạt kết quả hoặc con nợ có dấu hiệu lừa đảo, cố tình chây ì việc thu hồi nợ về phía ngân hàng bằng các biện pháp thông thường không thực hiện được hoặc ngân hàng tiến hành các thủ tục khởi kiện con nợ ra toà để thu hồi nợ, theo đúng trình tự tố tụng của Pháp luật và uỷ quyền tố tụng của tổng giám đốc ngân hàng.

- Nhượng bán các khoản cho vay. Ngân hàng tìm kiếm khách hàng để bán lại các khoản nợ có vấn đề với một tỷ lệ thích hợp. Thường ngân hàng bán cho các tổ chức có chức năng mua bán nợ của Chính phủ hoặc của các ngân hàng thương mại hoặc uỷ thác cho công ty quản lý nợ và khai thác tài sản hoặc bán qua tư vấn của công ty quản lý nợ và khai thác tài sản hoặc trên thị trường. Theo quy định hiện hành, Ngân hàng nhà nước thành lập công ty VAMC (Công ty Quản lý Tài sản) theo Nghị định 53/2013 nhằm xử lý nợ xấu của các Ngân hàng thương mại. VAMC mua nợ xấu của các Ngân hàng thương mại theo giá trị ghi sổ bằng trái phiếu đặc biệt do VAMC phát hành. Những Ngân hàng có tỷ lệ nợ xấu lớn hơn 3% có thể thực hiện bán khoản nợ xấu cho công ty VAMC.

- Xử lý bằng quỹ dự phòng rủi ro. Việc trích lập dự phòng rủi ro nhằm mục đích giúp các ngân hàng chủ động đối phó với các tổn thất dự kiến trên cơ sở phân loại nợ của các ngân hàng thương mại. Trên cơ sở phân loại nợ, các ngân hàng thực hiện việc trích lập dự phòng rủi ro cho từng khoản vay theo nguyên tắc được phép xác định giá trị tài sản bảo đảm để khấu trừ ra khỏi số tiền được trích lập với tỷ lệ trích lập tương ứng với các nhóm nợ.

Theo thông lệ quốc tế có 2 cách sử dụng quỹ dự phòng để bù đắp rủi ro tín dụng:

- *Cách thứ nhất:* Các khoản nợ xấu duy trì trên bảng tổng kết tài sản cho tới khi nào không có biện pháp hoặc không có khả năng thu hồi nợ thì mới sử dụng quỹ dự phòng rủi ro để bù đắp.

- *Cách thứ hai:* Tất cả các khoản nợ xấu đều đưa ra ngoài bảng tổng kết tài sản trên cơ sở sử dụng quỹ dự phòng rủi ro để hạch toán xoá nội bảng.

Cho dù Ngân hàng sử dụng quỹ dự phòng rủi ro bù đắp theo cách nào thì nguyên tắc cần được tuân thủ là việc truy đòi nợ đến cùng để bù đắp tổn thất của khoản nợ mà ngân hàng đã xử lý bằng quỹ dự phòng rủi ro và những thông tin về xoá nợ nội bộ cần phải được bảo mật.

Ví dụ 1.5. Thanh lý tín dụng (mặc nhiên) tại Ngân hàng Bắc Á.

- Khi khách hàng đã hoàn trả hết nợ gốc, lãi và các nghĩa vụ liên quan, cán bộ tín dụng kiểm tra, đối chiếu với số liệu của bộ phận kế toán để chắc chắn khoản vay đã được tất toán.

- Hợp đồng tín dụng đương nhiên hết hiệu lực khi khách hàng trả hết nợ gốc, lãi, phí và các nghĩa vụ có liên quan. Trường hợp khách hàng có yêu cầu thanh lý Hợp đồng tín dụng khi đã trả xong nợ hoặc khi hết thời hạn cho vay, thì cán bộ tín dụng phối hợp với khách hàng lập dự thảo Biên bản thanh lý trình Trưởng phòng, Giám Đốc hoặc tổng giám đốc ký.

- Biên bản thanh lý Hợp đồng tín dụng: Phối hợp với khách hàng thực hiện theo mẫu

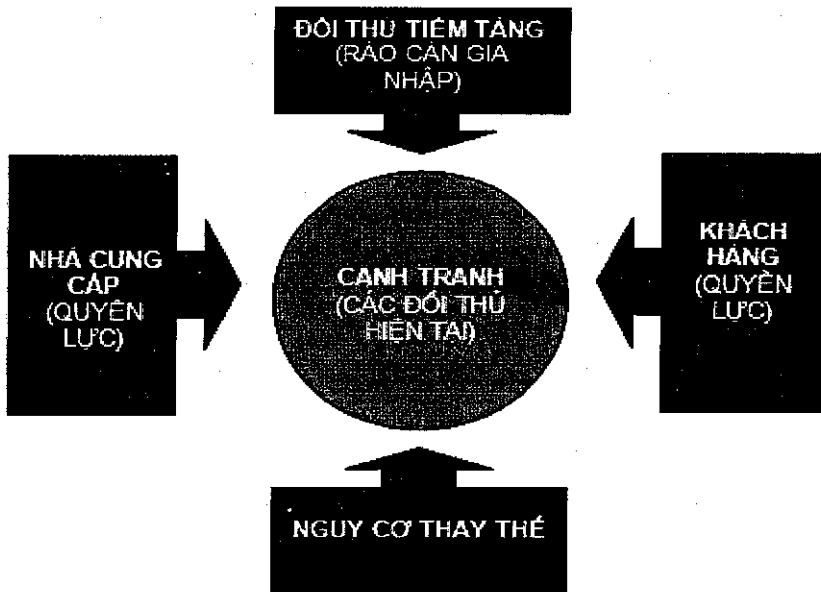
- Cán bộ tín dụng rà soát toàn bộ các giấy tờ, tài liệu thuộc hồ sơ khoản vay đóng gói thành tập riêng và nhận xét, đánh giá tổng quát về khách hàng và khoản vay, bổ sung thông tin vào kho dữ liệu khách hàng của Ngân hàng thương mại cổ phần Bắc Á.

CÂU HỎI ÔN TẬP CHƯƠNG 1

1. Tín dụng ngân hàng là gì? Phân tích các nguyên tắc và điều kiện tín dụng của ngân hàng thương mại.
2. Quy trình tín dụng là gì? Vì sao các ngân hàng thương mại phải xây dựng quy trình tín dụng riêng cho mình?
3. Quy trình tín dụng có bao nhiêu giai đoạn? Các giai đoạn trong quy trình có mối liên hệ với nhau như thế nào?
4. Trình bày các tài liệu trong bộ hồ sơ vay vốn với khách hàng
5. Vì sao ngân hàng thực hiện phân tích tín dụng? Để thực hiện phân tích tín dụng, ngân hàng cần thu thập những nguồn thông tin nào?
6. Trình bày nội dung phân tích năng lực pháp lý và đạo đức của khách hàng vay vốn
7. Vì sao ngân hàng thực hiện phân tích môi trường kinh doanh của khách hàng vay vốn? Trình bày ngắn gọn nội dung phân tích môi trường kinh doanh
8. Vì sao ngân hàng thực hiện phân tích năng lực kinh doanh của khách hàng vay vốn? Trình bày ngắn gọn nội dung phân tích năng lực kinh doanh
9. Một tài sản để được bảo đảm khoản vay tại ngân hàng phải thỏa mãn những điều kiện gì?
10. Để phân tích tài chính, những phương pháp nào thường được các ngân hàng sử dụng
11. Trình bày các hệ số tài chính khi thực hiện phân tích
12. Một phương án kinh doanh phải thỏa mãn những điều kiện gì được gọi là khả thi và có hiệu quả?
13. Phân tích cơ sở xác định mức cho vay, thời hạn cho vay, lãi suất cho vay
14. Trình bày các hình thức ra quyết định tín dụng. Lựa chọn phương thức tối ưu cho các ngân hàng thương mại Việt nam.
15. Vì sao ngân hàng phải thực hiện giám sát tín dụng. Trình bày nội dung chủ yếu của giai đoạn này
16. Trình bày các hình thức và phương thức giải ngân
17. Trình bày các hình thức thanh lý tín dụng.

PHỤ LỤC 1.1

Mô hình Micheal Porter: Phân tích các quyền lực cạnh tranh ngành



Yếu tố quyết định mức độ cạnh tranh của ngành

Khía cạnh then chốt về môi trường của doanh nghiệp là ngành hoặc các ngành mà doanh nghiệp cạnh tranh trong đó. Cơ cấu ngành có tác động mạnh trong việc xác định luật cạnh tranh của trò chơi cũng như các chất lượng tiềm năng có thể áp dụng cho doanh nghiệp. Các thế lực ngoài ngành chỉ quan trọng theo nghĩa tương đối; vì các thế lực bên ngoài thường có ảnh hưởng đến tất cả các doanh nghiệp trong ngành, điều mấu chốt nằm ở năng lực nội tại khác nhau của các doanh nghiệp đối phó với chúng.

Cường độ cạnh tranh trong một ngành không phải là vấn đề trung hợp ngẫu nhiên hay kém may mắn. Cạnh tranh trong ngành có nguồn gốc từ cơ cấu kinh tế của ngành đó và nó vượt quá cách ứng xử của các đối thủ cạnh tranh trên thị trường. Tình trạng cạnh tranh trong một ngành phụ thuộc vào 5 quyền lực cạnh tranh cơ bản như được chỉ ra trong Hình vẽ số 1. Sức mạnh tổng hợp của các sức mạnh này quyết định tiềm năng lợi nhuận cơ bản trong ngành đó, nơi mà lợi nhuận tiềm năng được đo

bằng thu nhập dài hạn trên số vốn đã đầu tư. Không phải tất cả các ngành có tiềm năng như nhau. Chúng khác nhau chủ yếu ở lợi nhuận tiềm năng cuối cùng vì sức mạnh tổng hợp của các lực lượng đó khác nhau; Các quyền lực này trải từ mức mãnh liệt trong các ngành như lớp, giấy, thép - những ngành mà không doanh nghiệp nào kiếm được lợi nhuận quá lớn - tới các ngành nhẹ tương đối như các thiết bị và dịch vụ đầu khí, mỹ phẩm và vật dụng nhà tắm là các ngành phổ biến có thu nhập cao.

Phần này sẽ đề cập đến việc nhận diện các đặc điểm cơ cấu cơ bản của các ngành có ý nghĩa quyết định tới sức mạnh của các quyền lực cạnh tranh và vì vậy quyết định khả năng sinh lời của ngành. Mục tiêu của chiến lược cạnh tranh của một doanh nghiệp trong một ngành là tìm một vị thế trong ngành, nơi mà doanh nghiệp có thể bảo vệ mình trước các quyền lực cạnh tranh hay có thể tác động vào chúng theo hướng có lợi. Vì sức mạnh tổng hợp của các quyền lực có thể mang lại diện mạo đau đớn cho tất cả các bên cạnh tranh nên điều cốt yếu để phát triển một chiến lược là phải đi sâu nghiên cứu và phân tích nguồn gốc của từng quyền lực. Kiến thức về các nguồn gốc của các sức ép cạnh tranh làm nổi bật những điểm mạnh và yếu của doanh nghiệp, từ đó củng cố hơn nữa vị thế doanh nghiệp trong ngành, làm rõ các lĩnh vực mà những thay đổi mang tính chiến lược có thể mang lại lợi nhuận lớn nhất, và đánh dấu những lĩnh vực ngành đó có xu hướng đạt được những thành tựu lớn, cũng như cả cơ hội và thử thách. Hiểu rõ về các nguồn gốc đó cũng rất hữu ích trong khi xem xét các lĩnh vực có thể đa dạng hoá, mặc dù trọng tâm ban đầu ở đây là về chiến lược cho những ngành riêng lẻ. Việc phân tích cơ cấu là cơ sở vững chắc cho việc xây dựng chiến lược cạnh tranh. Để tránh lặp lại không cần thiết, thuật ngữ “sản phẩm” thay cho thuật ngữ “sản phẩm hay dịch vụ” sẽ được sử dụng để nói tới đầu ra của một ngành, mặc dù các nguyên tắc trong phân tích cơ cấu được xây dựng trong cuốn sách áp dụng chung cho cả các ngành kinh doanh sản phẩm và dịch vụ. Việc phân tích cơ cấu cũng áp dụng trong chẩn đoán cạnh tranh trong các ngành tại bất kỳ quốc gia nào hay một thị trường quốc tế mặc dù bối cảnh thể chế có thể khác nhau.



Cơ cấu yếu tố quyết định mức độ cạnh tranh

Chúng ta hãy chấp nhận định nghĩa được thừa nhận về một ngành là một nhóm các doanh nghiệp sản xuất các sản phẩm mà có thể dễ dàng thay thế cho nhau. Trên thực tế, thường có rất nhiều tranh cãi để đưa ra một định nghĩa phù hợp, tập trung xung quanh các nhu cầu có thể dễ dàng thay thế cho nhau như thế nào về mặt sản phẩm, tiến trình hay giới hạn địa thị trường. Bởi vì chúng ta sẽ dễ dàng giải quyết các vấn đề nói trên khi các khái niệm cơ bản về phân tích cơ cấu đã được đưa ra, do đó chúng ta giả định ban đầu rằng giới hạn ngành đã được xác định.

Sự cạnh tranh trong một ngành diễn ra không ngừng làm giảm tỷ suất lợi nhuận trên vốn đầu tư theo hướng tỷ suất lợi nhuận sản cạnh tranh, hay thu nhập có thể thu được trong ngành “cạnh tranh hoàn hảo” của các nhà kinh tế. Mức sản cạnh tranh này, hay “thu nhập thị trường tự do” bằng khoảng mức lợi tức trái phiếu chính phủ dài hạn được điều chỉnh tăng theo mức độ rủi ro mất vốn. Các nhà đầu tư sẽ không chấp nhận mức lợi nhuận thấp hơn tỷ lệ này về lâu dài vì họ còn có nhiều sự lựa chọn để đầu tư vào các ngành khác, và những doanh nghiệp với mức lợi nhuận thấp hơn tỷ lệ này cuối cùng cũng sẽ đi đến vỡ nợ. Sự hiện diện của tỷ suất lợi nhuận cao hơn tỷ suất thu nhập thị trường tự do có thể thúc đẩy dòng vốn chảy vào ngành hoặc qua các kênh các bên tham gia mới hoặc qua kênh đầu tư truyền thống của các đối thủ cạnh tranh trên thị trường. Sức mạnh của các quyền lực cạnh tranh trong một ngành quyết định mức độ vòng vốn đầu tư chảy vào và điều khiển tỉ lệ thu nhập xuống mức thị trường tự do và qua đó ảnh hưởng khả năng của công ty duy trì mức lãi suất cao hơn mức trung bình.

Năm quyền lực cạnh tranh - tham gia mới, nguy cơ bị thay thế, ưu thế của người mua, ưu thế của người bán, và sự ganh đua giữa các đối thủ cạnh tranh - phản ánh thực tế cạnh tranh trong ngành vượt quá tầm của những người chơi hiện có. Những khách hàng, các nhà cung cấp, các sản phẩm thay thế và những người tham gia tiềm năng đều là các “đối thủ cạnh tranh” của các doanh nghiệp trong ngành và có thể ít hoặc nhiều



nổi bật tùy thuộc vào bối cảnh cụ thể. Cạnh tranh, theo nghĩa rộng này, có thể gọi là sự cạnh tranh toàn diện (extended rivalry).

Cả 5 quyền lực trên hợp lại sẽ quyết định cường độ cạnh tranh và khả năng sinh lời của ngành và quyền lực mạnh nhất hay các quyền lực đang điều tiết và trở thành nhân tố quyết định theo quan điểm hoạch định chiến lược. Ví dụ, thậm chí một doanh nghiệp với vị thế rất mạnh trên thị trường trong một ngành, nơi không có sức ép về những người tham gia tiềm năng sẽ có mức lợi nhuận thấp nếu doanh nghiệp gặp phải một sản phẩm thay thế cao cấp hơn và với chi phí thấp hơn. Thậm chí không có sản phẩm thay thế và khoá chặt cửa vào thì sự cạnh tranh khốc liệt giữa các đối thủ trên thị trường sẽ hạn chế thu nhập tiềm năng. Trường hợp đặc biệt về cường độ cạnh tranh là ngành có cạnh hoàn hảo của nhà kinh tế, tại đó cửa vào thông thoáng, các doanh nghiệp trên thị trường không có quyền mặc cả trước các nhà cung cấp và khách hàng, và sự cạnh tranh không hạn chế do có vô số doanh nghiệp và sản phẩm giống nhau.

Tất nhiên là các quyền lực khác nhau trở lên nổi bật trong cạnh tranh kiểu dáng trong mỗi ngành. Trong ngành công nghiệp tàu chở dầu, quyền lực chủ chốt có thể là người mua (tức là các công ty dầu lửa lớn), còn trong ngành lốp xe đó là những mua thiết bị đầy quyền lực (OEM) bắt tay với các đối thủ mạnh mẽ. Trong ngành thép, những quyền lực chủ chốt là các đối thủ cạnh tranh nước ngoài và các vật liệu thay thế.

Cơ cấu cơ bản của một ngành, được phản ánh trong sức mạnh của các quyền lực, phải được phân biệt với nhiều nhân tố ngắn hạn khác có thể ảnh hưởng nhất thời tới cạnh tranh và lợi nhuận. Ví dụ, sự thay đổi bất thường của các điều kiện kinh tế trong chu kỳ kinh doanh có ảnh hưởng tới khả năng sinh lời trong ngắn hạn của hầu hết các doanh nghiệp trong nhiều ngành, như thiếu nguyên vật liệu, đình công, nhu cầu tăng đột biến,... Mặc dù những nhân tố đó có thể có ý nghĩa chiến thuật, trọng tâm của việc phân tích ngành, hay “phân tích cơ cấu” là nhận diện các đặc điểm cơ bản của một ngành xuất phát từ các mặt kinh tế và công nghệ định hướng thị trường mà doanh nghiệp phải đưa ra chiến lược

cạnh tranh. Mỗi doanh nghiệp sẽ có những điểm mạnh và yếu riêng có khi giải quyết vấn đề cơ cấu ngành, và cơ cấu ngành có thể và đang thay đổi dần dần theo thời gian. Nhưng việc hiểu rõ cơ cấu ngành phải là điểm khởi đầu đối với một phân tích chiến lược.

Một số đặc điểm kinh tế và kỹ thuật quan trọng của một ngành có ý nghĩa trọng yếu đối với sức mạnh của mỗi quyền lực cạnh tranh. Các quyền lực đó sẽ lần lượt được đề cập.

Mối đe dọa gia nhập

Những doanh nghiệp mới gia nhập một ngành sẽ mang theo năng lực mới, mong muốn giành thị phần, và thường với những nguồn lực đáng kể. Giá cả có thể bị hạ thấp hoặc chi phí tăng như một tất yếu làm giảm khả năng sinh lời. Các doanh nghiệp trên thị trường khác muốn đa dạng hoá hoạt động bằng việc mua lại để nhảy vào ngành này thường sử dụng nguồn lực của bản thân họ để khuyến khích, giống như việc hãng Philip Morris thực hiện cùng với hãng Bia Miller. Vì vậy, việc mua lại để nhảy vào ngành với mục đích tạo dựng một chỗ đứng trên thị trường có thể được xem như một vụ gia nhập ngành mặc dù không có doanh nghiệp hoàn toàn mới nào được hình thành.

Mối đe dọa từ sự gia nhập vào một ngành phụ thuộc vào những rào cản gia nhập hiện có, gắn liền với phản ứng từ các đối thủ cạnh tranh trong ngành mà bên gia nhập có thể lường trước. Nếu các rào cản đó cao và/ hoặc doanh nghiệp tới sau có thể lường trước được sự trả đũa quyết liệt từ các đối thủ cạnh tranh cổ thủ thì mối đe dọa gia nhập sẽ thấp.

Các rào cản gia nhập

Có sáu lý do chủ yếu của rào cản gia nhập:

Giảm chi phí nhờ quy mô. Giảm chi phí nhờ quy mô là nói tới giảm chi phí cho một đơn vị sản phẩm (hay hoạt động hay chức năng tham gia vào sản xuất một sản phẩm) khi sản lượng tuyệt đối mỗi kỳ tăng lên. Giảm chi phí sản xuất sẽ hạn chế gia nhập do buộc bên mới vào phải sản xuất với sản lượng lớn và đối mặt với rủi ro phản ứng mạnh từ các đối



thù cạnh tranh trong ngành hoặc tham gia sản xuất với sản lượng nhỏ và phải chấp nhận bất lợi về mặt chi phí, cả hai lựa chọn trên không ai muốn. Giảm chi phí nhờ quy mô có thể thấy ở hầu hết mọi khâu của một doanh nghiệp, bao gồm khâu chế tạo, thu mua, nghiên cứu và phát triển, marketing, mạng lưới dịch vụ, sử dụng lực lượng bán hàng, và phân phối. Ví dụ, giảm chi phí nhờ quy mô trong sản xuất, nghiên cứu, marketing và dịch vụ có lẽ là những rào cản chính đối với việc gia nhập ngành công nghiệp máy tính công suất cao, như Xerox và General Electric đã buồn thảm nhận ra.

Giảm chi phí nhờ quy mô có thể liên quan đến toàn bộ các chức năng, như trong trường hợp một lực lượng bán hàng, hay có thể xuất phát từ những hoạt động cụ thể hoặc các hoạt động của các bộ phận chức năng. Ví dụ, trong ngành sản xuất máy truyền hình, giảm chi phí nhờ quy mô là rất lớn trong khâu sản xuất đèn hình màu và ít hơn trong việc sản xuất vỏ và lắp ráp. Điều quan trọng là phải kiểm tra chi phí riêng của mỗi bộ phận trong mối quan hệ giữa chi phí đơn vị và khối lượng sản xuất.

Đối với các đơn vị của doanh nghiệp kinh doanh nhiều mặt hàng có thể được giảm chi phí tương tự nếu họ có thể chia sẻ những hoạt động hay chức năng phụ thuộc và quy mô của mình với các hoạt động kinh doanh khác trong công ty. Ví dụ, một công ty tổng hợp có thể sản xuất mô tơ điện loại nhỏ, để sau đó sử dụng trong việc sản xuất quạt điện, máy sấy tóc và các hệ thống làm lạnh của các thiết bị điện. Nếu quy mô sản xuất mô tơ vượt quá số mô tơ cần thiết trong bất kỳ một thị trường nào đó định thì công ty sẽ thu được lợi ích giảm chi phí nhờ quy mô so với chỉ sản xuất mô tơ để sử dụng chẳng hạn như làm máy sấy tóc. Do vậy, việc đa dạng hoá xung quanh một số hoạt động hoặc chức năng thông thường có thể loại bỏ được giới hạn về quy mô của một ngành đã biết. Những doanh nghiệp mới gia nhập tiềm năng bị buộc phải đa dạng hoá hoặc gặp phải sự bất lợi về chi phí. Những hoạt động hay chức năng có thể chia sẻ mà chi phí giảm theo quy mô có thể gồm đội ngũ bán hàng, hệ thống phân phối, thu mua và vận vận.



Lợi ích của việc chia sẻ thể hiện đặc biệt rõ nét nếu như có những chi phí chung. Những chi phí chung phát sinh khi một doanh nghiệp sản xuất sản phẩm A (hoặc một hoạt động hoặc chức năng là một phần của quá trình sản xuất sản phẩm A) bắt buộc phải có khả năng sản xuất sản phẩm B. Ví dụ như trong trường hợp dịch vụ hàng không dân dụng và không vận hàng hoá, nơi do yêu cầu về kỹ thuật, chỉ có chỗ như vậy trên máy bay cho hàng khách ngồi, dùng sức chứa cho hàng hoá và tải trọng trả tiền. Phải chịu rất nhiều chi phí để cho máy bay hoạt động và có sức chứa cho hàng hoá bất kể số lượng hành khách trên máy bay. Do đó những hãng cạnh tranh trong cả việc vận chuyển hành khách và hàng hoá sẽ có lợi thế đáng kể so với những hãng chỉ cạnh tranh trên một thị trường.

Tác động này cũng xuất hiện trong các ngành kinh doanh gồm các quá trình sản xuất có tạo ra sản phẩm phụ. Những doanh nghiệp mới gia nhập mà không thể giành được mức thu nhập bổ sung cao nhất từ sản phẩm phụ sẽ gặp phải bất lợi so với các doanh nghiệp khác thực hiện được điều này.

Một trường hợp phổ biến của chi phí chung nảy sinh khi các đơn vị kinh doanh cho thể chia sẻ những tài sản vô hình như nhãn mác và bí quyết công nghệ. Chi phí của việc tạo ra một tài sản vô hình chỉ cần trang trải một lần; sau đó tài sản có thể được sử dụng tự do cho các kinh doanh khác, chỉ tùy thuộc vào các chi phí áp dụng hoặc sửa đổi chúng. Do vậy, những trường hợp trong đó tài sản vô hình được chia sẻ có thể dẫn tới lợi ích kinh tế đáng kể.

Một loại lợi ích kinh tế theo quy mô với rào cản gia nhập nảy sinh khi có các nền kinh tế hội nhập theo chiều dọc, nghĩa là hoạt động trong các giai đoạn sau của quá trình sản xuất hoặc phân phối. Ở đây, bên mới tham gia phải gia nhập nếu không sẽ phải đối mặt với bất lợi về chi phí, cũng như khả năng phải nộp đầu vào hoặc thị trường cho sản phẩm của mình nếu hầu hết các đối thủ cạnh tranh đã hội nhập. Buộc giao nộp trong các trường hợp như vậy bắt nguồn từ thực tế hầu hết khách hàng mua từ các đơn vị nội bộ hoặc hầu hết các nhà cung cấp bán đầu vào của



họ “nội bộ”. Các doanh nghiệp độc lập sẽ gặp phải một giai đoạn khó khăn để giành được mức giá tương tự và có thể bị “vắt kiệt” nếu các đối thủ cạnh tranh hội nhập đưa ra các điều kiện khác so với các công ty bị hãm. Yêu cầu để hội nhập có thể làm tăng cao rủi ro bị trả đũa và cũng nâng cao các rào cản gia nhập được đề cập dưới đây.

Sự khác biệt của sản phẩm. Sự khác biệt của sản phẩm có nghĩa là các doanh nghiệp đang hoạt động có nhãn mác và có khách hàng quen thuộc. Điều này có được từ quảng cáo trước đây, dịch vụ khách hàng, sản phẩm khác biệt, hay đơn giản chỉ do là người đầu tiên nhảy vào thị trường. Sự khác biệt tạo ra một rào cản gia nhập bằng cách buộc các doanh nghiệp mới vào phải chi phí lớn để vượt qua sự trung thành của khách hàng sẵn có. Nỗ lực này thường sẽ kéo theo thua lỗ ban đầu và mất khá nhiều thời gian. Khoản đầu tư như vậy để xây dựng một thương hiệu là rất rủi ro bởi vì chúng không có giá trị tự thân nếu gia nhập thất bại.

Sự khác biệt trong sản phẩm có lẽ là rào cản quan trọng nhất đối với các sản phẩm như sản phẩm chăm sóc trẻ em, thuốc bán ngoài thị trường, mỹ phẩm, dịch vụ ngân hàng đầu tư, và kế toán công. Trong ngành pha chế, sự khác biệt trong sản phẩm gắn liền với giảm chi phí theo quy mô trong sản xuất, tiếp thị và phân phối sản phẩm để tạo ra các rào cản cao hơn.

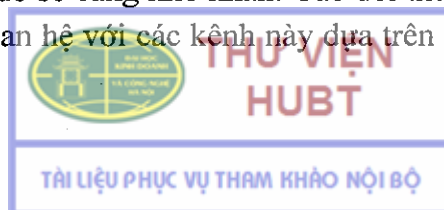
Yêu cầu về vốn. Yêu cầu phải đầu tư tài chính lớn để tạo ra một rào cản gia nhập, đặc biệt nếu yêu cầu vốn dành cho hoạt động rủi ro cao hoặc việc quảng cáo trả trước không thể thu hồi hay nghiên cứu phát triển (R&D). Vốn này không chỉ cần thiết cho thiết bị sản xuất mà còn cho những thứ khác như tín dụng khách hàng, lưu kho hay bù đắp thua lỗ ban đầu. Chẳng hạn, hãng Xerox đã tạo ra một rào cản về vốn lớn đối với việc gia nhập ngành sản xuất máy copy khi hãng này quyết định chọn cho thuê máy thay vì bán thẳng, điều này đã làm tăng mạnh yêu cầu về vốn lưu động. Trong khi các tập đoàn hiện nay có nguồn tài chính để nhảy vào hầu hết các ngành, yêu cầu về vốn lớn trong các lĩnh vực như máy vi tính, khai thác khoáng sản đã hạn chế các doanh nghiệp gia nhập. Ngay cả khi vốn có thể huy động trên thị trường vốn, việc gia nhập vào

một ngành tương ứng với mạo hiểm sử dụng nguồn vốn đó, phản ánh trong lãi suất áp đặt cho những doanh nghiệp tới sau; điều này tạo lên lợi thế cho các doanh nghiệp đang hoạt động.

Chi phí chuyển đổi. Một rào cản gia nhập được tạo ra do có chi phí chuyển đổi, đó là chi phí một lần đối với người mua chuyển từ nhà cung cấp này sang nhà cung cấp khác. Chi phí chuyển đổi có thể bao gồm cả chi phí đào tạo lại nhân công, chi phí thiết bị kèm theo mới, chi phí và thời gian kiểm tra hay đánh giá chất lượng một nguồn mới, sự cần thiết hỗ trợ kỹ thuật do phụ thuộc vào hỗ trợ kỹ thuật của người bán, thiết kế lại sản phẩm hay thậm chí chi phí để duy trì một mối quan hệ. Nếu những chi phí chuyển đổi này cao, thì những doanh nghiệp mới vào ngành phải đưa ra được những cải thiện đáng kể về chi phí hay vận hành để người mua chuyển sang mình. Ví dụ trong giải pháp điều trị tĩnh mạch (IV) và bộ dụng cụ dùng trong các bệnh viện, quy trình của các giải pháp đi kèm áp dụng cho bệnh nhân khác nhau giữa các sản phẩm cạnh tranh và phần mềm treo các traiv IV là không so sánh được với nhau. Ở đây việc chuyển đổi gặp phải sự phản đối quyết liệt từ các y tá chịu trách nhiệm theo dõi điều trị và đòi hỏi đầu tư mới vào phần cứng.

Tiếp cận các kênh phân phối. Một rào cản có thể được tạo ra do doanh nghiệp mới cần phải đảm bảo việc phân phối sản phẩm của mình. Trong trường hợp các kênh phân phối hợp lý của sản phẩm đó đã được các doanh nghiệp đang hoạt động duy trì, doanh nghiệp mới phải thuyết phục các kênh này chấp nhận sản phẩm của họ bằng cách giảm giá, hợp tác quảng cáo, và như vậy làm giảm lợi nhuận. Ví dụ, nhà sản xuất một loại thực phẩm mới phải thuyết phục các cửa hàng bán lẻ dành chỗ cho mình trên những giá hàng siêu thị cạnh tranh khốc liệt thông qua cam kết khuyến mại, nỗ lực bán hàng cho người bán lẻ hay những hình thức khác.

Các kênh bán lẻ và bán buôn một sản phẩm càng hạn chế hoặc càng nhiều đối thủ cạnh tranh có các mối quan hệ như vậy thì rõ ràng là việc gia nhập vào ngành đó sẽ càng khó khăn. Các đối thủ cạnh tranh hiện tại có thể có các mối quan hệ với các kênh này dựa trên mối quan hệ làm ăn



lâu dài, dịch vụ chất lượng cao, hay thậm chí là quan hệ độc quyền trong đó kênh phân phối chỉ làm ăn với một nhà sản xuất cụ thể. Đôi khi rào cản gia nhập này là cao đến mức để vượt qua nó một doanh nghiệp mới phải tạo ra một kênh phân phối hoàn toàn mới, giống như hãng Timex đã thực hiện trong ngành đồng hồ đeo tay.

Bất lợi về chi phí không phụ thuộc vào quy mô. Các doanh nghiệp hiện tại có thể có lợi thế về chi phí so với các doanh nghiệp mới gia nhập bất kể quy mô của họ và giảm được chi phí theo quy mô. Những lợi thế quan trọng là:

- Công nghệ sản phẩm đã đăng ký: bí quyết sản xuất hay kiểu dáng thiết kế độc quyền nhờ có bằng sáng chế hay giữ bí mật.

- Có điều kiện thuận lợi tiếp cận nguồn nguyên liệu thô: các doanh nghiệp hiện tại có thể khoá chặt cửa các nguồn lực tốt nhất và/hoặc phong toả nhu cầu tiềm năng với mức giá như ở thời điểm nhu cầu thấp hơn so với hiện tại. Ví dụ, các doanh nghiệp lưu huỳnh Frasch như Hãng lưu huỳnh Vịnh Texas đã giành quyền kiểm soát nguồn lưu huỳnh nhiều năm trước, trước khi những người nắm quyền về khoáng sản nhận thức được giá trị của chúng nhờ công nghệ khai thác Frasch. Những người phát hiện ra các mỏ lưu huỳnh thường làm thất vọng các công ty dầu lửa đi khai thác dầu và không đánh giá cao khoáng sản này.

- Vị trí thuận lợi: các doanh nghiệp hiện tại có chiếm hết những vị trí thuận lợi trước khi các lực lượng thị trường đẩy giá lên để có được giá trị đầy đủ của chúng.

- Chính phủ trợ cấp: Trợ cấp của chính phủ có thể mang tới cho các doanh nghiệp hiện tại những lợi thế lâu dài trong một số ngành kinh doanh.

- Đường cong kinh nghiệm: trong một số ngành kinh doanh, người ta thường thấy có một xu hướng đơn giá sản phẩm giảm khi doanh nghiệp tích lũy được kinh nghiệm sản xuất một sản phẩm. Chi phí giảm xuống nhờ công nhân cải tiến phương pháp và làm việc có hiệu quả (đường cong kinh nghiệm cổ điển), bố trí hợp lý hơn, các thiết bị chuyên dụng và các quy trình chuyên môn hoá được hình thành, vận

hành tốt hơn nhờ cải tiến trang thiết bị, thay đổi mẫu mã khiến cho quá trình sản xuất dễ dàng hơn, các kỹ thuật đo lường và quản lý hoạt động được cải thiện, và vân vân... Kinh nghiệm chỉ là tên của những hình thức thay đổi kỹ thuật nhất định và có thể áp dụng không chỉ trong sản xuất mà cả trong phân phối, hậu cần, và các hoạt động khác. Giống như trong trường hợp kinh tế theo quy mô, chi phí giảm gắn với kinh nghiệm có liên quan và nảy sinh từ các hoạt động hoặc chức năng riêng lẻ của doanh nghiệp. Kinh nghiệm cũng có thể làm giảm chi phí marketing, phân phối và những lĩnh vực khác cũng như trong sản xuất hoặc hoạt động trong sản xuất, và mỗi một cấu phần của chi phí phải được kiểm tra để thấy được tác dụng của kinh nghiệm.

Cường độ cạnh tranh giữa các đối thủ cạnh tranh hiện tại

Sự cạnh tranh giữa các đối thủ hiện tại có hình thức giống như đua ngựa để có được vị thế bằng cách sử dụng các chiến thuật như cạnh tranh về giá, các cuộc chiến quảng cáo, giới thiệu sản phẩm và tăng bảo hành cho khách hàng. Cạnh tranh xuất hiện do có một hay một số đối thủ cạnh tranh hoặc là tạo ra áp lực hoặc nhận thấy cơ hội có thể cải thiện vị thế của mình. Trong hầu hết các ngành, sự cạnh tranh do một doanh nghiệp gây ra có ảnh hưởng đáng kể đối với các đối thủ cạnh tranh và do đó có thể kích động trả đũa hay nỗ lực để đối phó với nó, do đó, các doanh nghiệp đã phụ thuộc lẫn nhau. Kiểu hành động và phản ứng như vậy có thể hoặc không loại trừ công ty mới tham gia và làm cho ngành này tốt hơn được. Nếu động thái đó và biện pháp đối phó leo thang thì tất cả các doanh nghiệp trong ngành có thể phải chịu thiệt hại và trở nên tồi hơn trước.

Một số hình thức cạnh tranh, đáng chú ý là cạnh tranh về giá là rất không ổn định và rất có thể làm cho cả ngành kém hơn xét về mặt khả năng sinh lời, Giảm giá có thể dễ dàng và nhanh chóng bị các đối thủ làm theo, và mỗi lần như vậy làm giảm lợi nhuận của tất cả các doanh nghiệp trừ khi độ co giãn giá của cầu đủ cao. Mặt khác, các trận chiến quảng cáo có thể tăng cầu hay thúc đẩy sự khác biệt sản phẩm trong ngành, mang lại lợi ích của tất cả các doanh nghiệp.



Cạnh tranh trong một số ngành được mô tả bằng những cụm từ như “hiếu chiến”, “quyết liệt”, “tàn khốc” trong khi ở một số ngành khác thì lại là “lịch sự”, “quân tử”. Cạnh tranh khốc liệt là kết quả của một số các nhân tố cơ cấu tương tác.

Quá nhiều hoặc các đối thủ cạnh tranh ngang sức. Khi số lượng các doanh nghiệp tăng cao, khả năng phá ngang là rất nhiều và một số doanh nghiệp có thể tin rằng họ có thể tạo ra những bước chuyển mà không bị chú ý. Thậm chí khi có tương đối ít doanh nghiệp, nếu họ tương đối cân bằng về mặt quy mô và các nguồn lực, nó tạo ra sự bất ổn vì họ có thể có thiên hướng chống lại nhau và sử dụng nguồn lực để duy trì tồn tại và trả đũa quyết liệt. Mặt khác, khi ngành đó tập trung chủ yếu hay bị thống trị bởi một hay một số doanh nghiệp, thì có rất ít nhảm lẫn về sức mạnh tương đối và công ty hoặc các công ty hàng đầu có thể áp đặt luật chơi cũng như đóng vai trò điều phối trong ngành thông qua các công cụ như dẫn dắt về giá.

Trong nhiều ngành, các đối thủ cạnh tranh nước ngoài hoặc xk vào ngành hay tham gia trực tiếp thông qua đầu tư nước ngoài đều đóng vai trò cạnh tranh quan trọng trong ngành. Các đối thủ cạnh tranh nước ngoài, mặc dù có những khác biệt, sẽ bàn đến sau này, cần được đối xử giống như các đối thủ cạnh tranh trong nước khi phân tích cơ cấu.

Sự tăng trưởng chậm chạp của ngành. Sự tăng trưởng chậm chạp của ngành biến cạnh tranh thành trò chơi giành thị phần cho các doanh nghiệp đang tìm cách bành chướng. Cạnh tranh giành thị phần dễ thay đổi hơn rất nhiều so với trường hợp trong đó ngành tăng trưởng mạnh sẽ đảm bảo các doanh nghiệp có thể phát triển chỉ là theo kịp tốc độ phát triển của ngành, và toàn bộ nguồn lực về tài chính và quản lý của họ có thể được sử dụng theo sự mở rộng cùng ngành.

Chi phí cố định hay bảo quản lớn. Định phí cao tạo ra áp lực lớn đối với tất cả các doanh nghiệp phải sử dụng hết công suất, điều này thường dẫn đến việc cắt giảm giá nhanh khi vượt quá công suất. Nhiều nguyên liệu cơ bản như giấy và nhôm đã chịu thiệt hại về vấn đề này.



Chẳng hạn, đặc trưng cơ bản của chi phí là chi phí cố định gắn liền với giá trị gia tăng chứ không phải là chi phí cố định trong tương quan với tổng chi phí. Các doanh nghiệp mua một tỷ lệ lớn đầu vào từ bên ngoài (giá trị gia tăng thấp) có thể chịu áp lực rất lớn phải tận dụng hết công suất để đạt hoà vốn, bất chấp thực tế tỷ trọng tuyệt đối của chi phí cố định là thấp.

Một trường hợp liên quan đến chi phí cố định cao là khi sản phẩm được sản xuất ra rất khó hay rất tốn kém khi bảo quản. Khi đó, các doanh nghiệp cũng dễ bị tổn thương do cố gắng giảm giá để đảm bảo doanh số. Loại áp lực này làm cho mức lợi nhuận giảm thấp trong những ngành như đánh bắt tôm hùm và ngành sản xuất những hoá chất nguy hiểm và một số ngành kinh doanh dịch vụ.

Thiếu sự khác biệt hoặc các chi phí chuyển đổi. Khi sản phẩm hay dịch vụ được coi là một loại hàng hoá hay gần như vậy, sự lựa chọn của người mua chủ yếu dựa vào giá cả và dịch vụ, à áp lực cạnh tranh về giá cả và dịch vụ. Kiểu cạnh tranh này, như ta đã đề cập, rất không ổn định. Mặt khác, sự khác biệt trong sản phẩm tạo ra nguồn gốc của sự cô lập trong cuộc cạnh tranh do người mua có sự ưa thích và trung thành đối với những người bán cụ thể. Chi phí chuyển đổi, như đã đề cập trước đây, cũng có tác động tương tự.

Công suất tăng tại các doanh nghiệp lớn. Tại các ngành lợi ích theo quy mô cho thấy phải tăng công suất tại các doanh nghiệp lâu năm, phân công suất tăng có thể phá vỡ cân bằng cung/cầu, nhất là khi có rủi ro một nhóm công ty cùng tăng công suất. Ngành đó có thể gặp phải các giai đoạn lặp lại của hiện tượng vượt quá công suất và cắt giảm giá, giống như trường hợp làm ảnh hưởng tới việc sản xuất chlorine, nhựa vinyl eloride và phân bón ammonium.

Đối thủ cạnh tranh đa dạng. Các đối thủ cạnh tranh khác nhau về chiến lược, xuất xứ, cá tính và các mối quan hệ với các công ty mẹ của họ có những mục tiêu và chiến lược khác nhau về cách thức cạnh tranh và có thể liên tục vượt qua đối thủ cạnh tranh. Họ có thể có một thời gian



khó khăn để nghiên cứu một cách chính xác ý đồ của đối thủ và chấp nhận “các luật chơi” trong ngành: Sự lựa chọn chiến lược đúng cho người này nhưng lại không đúng đối với người kia.

Các đối thủ cạnh tranh nước ngoài thường bổ sung thêm tính đa dạng cho các ngành do sự khác biệt về các điều kiện và mục tiêu. Những nhà điều hành - chủ sở hữu của các doanh nghiệp sản xuất hay cung cấp dịch vụ nhỏ cũng tương tự, bởi vì họ có thể thoả mãn với tỉ suất lợi nhuận dưới mức trung bình trên số vốn đã đầu tư để duy trì sự độc lập sở hữu của họ, trong khi đó mức lợi nhuận như vậy là không thể chấp nhận được và xem ra là vô lý đối với các đối thủ cạnh tranh lớn. Trong những ngành như vậy, tình thế của các doanh nghiệp nhỏ có thể hạn chế khả năng sinh lời của các doanh nghiệp lớn hơn. Tương tự như vậy, các doanh nghiệp coi một thị trường là một chỗ tiêu thụ cho công suất vượt trội (ví dụ trường hợp bán phá giá) sẽ áp dụng những chính sách trái ngược với chính sách của các doanh nghiệp coi thị trường này là thị trường cơ bản của mình. Cuối cùng, sự khác biệt trong mối quan hệ của các đơn vị cạnh tranh với các công ty mẹ là một nguồn quan trọng của sự đa dạng trong một ngành. Ví dụ, một đơn vị kinh doanh là một phần của chuỗi các hoạt động kinh doanh của một tập đoàn có thể dễ dàng lựa chọn các mục tiêu khác nhau, thậm chí trái ngược nhau so với một doanh nghiệp đứng một mình cạnh tranh trong cùng ngành. Hay một đơn vị kinh doanh đang ở giai đoạn “chín muồi” - “cash cow” trong danh mục mặt hàng kinh doanh của công ty mẹ sẽ ứng xử khác với đơn vị đang được phát triển vì mục đích lâu dài do thiếu các cơ hội khác trong tập đoàn.

Phân vốn góp chiến lược cao. Sự cạnh tranh trong ngành càng trở nên dễ biến động hơn khi số lượng các doanh nghiệp có vốn góp cao để có thể thành công. Ví dụ, một doanh nghiệp đa dạng hoá sản phẩm có thể đề cao việc giành thắng lợi trong một ngành cụ thể để tiếp tục tiến xa hơn trong chiến lược tổng thể của tập đoàn. Hay một doanh nghiệp nước ngoài như hãng Bosch, Sony hay Phillips có thể nhận thấy cần thiết phải xây dựng một vị thế vững chắc trên thị trường Hoa kỳ để xây dựng được uy tín toàn cầu hay sự tin nhiệm kỹ thuật. Trong những trường hợp như



vậy, mục tiêu của những doanh nghiệp này không phải chỉ là đa dạng hoá mà còn là sự thay đổi vì họ đang mở rộng và sẵn sàng hy sinh lợi nhuận.

Rào cản rút khỏi ngành cao. Rào cản rút khỏi ngành là các nhân tố kinh tế, chiến lược và cảm xúc giữ chân doanh nghiệp cạnh tranh trong ngành cho dù họ đang thu lời ít hay thậm chí tỉ suất thu nhập trên vốn đầu tư là âm. Nguồn gốc chủ yếu của những rào cản rút khỏi ngành là:

- Tài sản chuyên dụng: Tài sản chuyên dụng cho loại kinh doanh hoặc địa điểm cụ thể có giá trị thanh lý thấp hay chi phí chuyển nhượng hoặc chuyển đổi cao.

- Chi phí cố định ra khỏi ngành: Chúng gồm hợp đồng lao động, chi phí tái định cư, duy trì công suất cho phụ tùng thay thế, và v.v...

- Mối quan hệ qua lại chiến lược: mối quan hệ tương quan giữa một đơn vị kinh doanh với các đơn vị khác trong một công ty về mặt hình tượng, khả năng marketing, khả năng tiếp cận các thị trường tài chính, các thiết bị dùng chung, và v.v... Chúng khiến doanh nghiệp phải coi trọng việc tồn tại trong ngành.

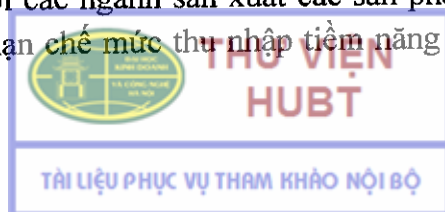
- Các rào cản cảm xúc: sự không mong muốn của ban quản lý khi đưa ra quyết định hợp lý về mặt kinh tế là rút khỏi thị trường. Điều này là do sự gắn bó với lĩnh vực kinh doanh cụ thể, lòng trung thành với người làm công, lo sợ về nghề nghiệp của mình, lòng tự trọng và các lý do khác.

- Hạn chế từ phía Chính phủ và xã hội: gồm có sự từ chối hay không khuyến khích rút khỏi ngành do lo ngại vấn đề mất việc và ảnh hưởng tới nền kinh tế khu vực, điều này rất phổ biến tại các nước ngoài nước Mỹ.

Khi rào cản rút lui cao, công suất phụ trội không ra khỏi ngành và các công ty thua thiệt trong trận chiến cạnh tranh không bỏ cuộc. Đúng hơn, họ sẽ dứt khoát trụ lại và do có điểm yếu nên họ phải nhờ tới những sách lược cực đoan. Kết quả là mức sinh lời của toàn ngành có thể vẫn thấp.

Áp lực từ các những sản phẩm thay thế.

Nói theo nghĩa rộng thì tất cả các doanh nghiệp trong một ngành đều đang cạnh tranh với các ngành sản xuất các sản phẩm thay thế. Các sản phẩm thay thế sẽ hạn chế mức thu nhập tiềm năng của một ngành bằng



cách đặt ra một mức trần trên giá mà các doanh nghiệp trong ngành có thể đưa ra một cách có lợi. Giá - tính năng của các sản phẩm thay thế càng hấp dẫn thì mức trần trên lợi nhuận của ngành càng vững chắc.

Ví dụ trong với các nhà sản xuất đường đã phải đương đầu với sự thương mại hoá quy mô lớn của si rô đường ngô fructose, một sản phẩm thay thế đường, và đã học được từ điều này. Những nhà sản xuất axetylen và tơ nhân tạo cũng vậy, họ đã phải cạnh tranh quyết liệt với những nguyên liệu thay thế chi phí thấp hơn dùng cho nhiều ứng dụng. Sản phẩm thay thế không chỉ hạn chế lợi nhuận trong những giai đoạn thông thường, chúng còn làm giảm sự thịnh vượng của một ngành trong giai đoạn phát triển bùng nổ. Trong năm 1978, những nhà sản xuất chất cách ly sợi thủy tinh có được mức cầu chưa từng có do chi phí năng lượng cao và thời tiết mùa đông khắc nghiệt. Tuy nhiên, khả năng tăng giá của ngành đã bị hạn chế do có quá nhiều chất cách ly thay thế, trong đó có cellulose, len và styrofoam. Những sản phẩm thay thế này chắc chắn sẽ hạn chế rất hơn bao giờ hết khả năng sinh lời khi các nhà máy đã tăng công suất đủ để đáp ứng cầu.

Việc nhận diện các sản phẩm thay thế là việc tìm kiếm những sản phẩm khác có cùng chức năng như sản phẩm của ngành đã biết. Công việc này đôi khi rất khó thực hiện, và là công việc dẫn nhà phân tích vào những lĩnh vực kinh doanh xa vời so với ngành đã biết. Ví dụ, những nhà môi giới chứng khoán ngày càng phải đối mặt với những ngành thay thế như bất động sản, bảo hiểm, quỹ thị trường tiền tệ, và những phương thức khác cho các cá nhân đầu tư vốn, làm nổi bật hoạt động nghèo nàn của các thị trường vốn.

Vị thế đối diện với các sản phẩm thay thế có thể là vấn đề của những công việc tập thể trong ngành. Ví dụ, mặc dù quảng cáo của một doanh nghiệp có thể không đủ để khuyến khích vị thế của ngành so trước một sản phẩm thay thế, nhưng nếu tất cả các thành viên trong ngành tham gia quảng cáo mạnh mẽ và liên tục thì có thể cải thiện đáng kể vị thế chung của ngành đó. Lý lẽ tương tự áp dụng cho phản ứng tập thể trong những lĩnh vực như nâng cao chất lượng, quảng cáo, cung cấp sản phẩm tốt hơn, và v.v...



Những sản phẩm thay thế đáng chú ý nhất gồm có các loại: (1) sản phẩm phụ thuộc và xu hướng cải tiến tính năng - giá cả so sánh với sản phẩm của ngành, hoặc (2) sản phẩm được sản xuất trong những ngành có lợi nhuận cao. Trong trường hợp thứ 2, các sản phẩm thay thế thường nhanh chóng nhảy vào cuộc chơi nếu một số cải tiến tăng cạnh tranh trong các ngành của chúng và làm giảm giá hay cải thiện tính năng sản phẩm. Việc phân tích những xu hướng như vậy có thể rất quan trọng trong việc quyết định liệu có nên cố gắng để hạ gục sản phẩm thay thế một cách chiến lược, hay xây dựng chiến lược sống chung với sản phẩm đó như một nhân tố quan trọng không thể thiếu. Ví dụ, trong ngành công nghiệp an ninh, các hệ thống báo động điện tử đã chứng tỏ là một sản phẩm thay thế đầy thuyết phục. Hơn nữa, chúng chỉ có thể trở nên quan trọng hơn vì dịch vụ bảo vệ dùng nhiều nhân lực gặp phải sự leo thang chi phí không thể tránh khỏi, trong khi đó các hệ thống điện tử rất có thể được cải tiến trong vận hành và giảm về chi phí. Ở đây phản ứng phù hợp của các công ty bảo vệ an ninh là cung cấp cả gói dịch vụ bảo vệ và hệ thống điện tử, dựa trên sự xác định bảo vệ an ninh là một vận hành tinh vi, thay vì cố gắng cạnh tranh thắng các hệ thống điện tử trên diện rộng.

Quyền mặc cả của người mua

Người mua cạnh tranh với ngành bằng cách ép hạ giá, đòi hỏi chất lượng cao hơn hay nhiều dịch vụ hơn, và chơi trò khiến các đối thủ cạnh tranh lẫn nhau, tất cả với chi phí là lợi nhuận của ngành. Quyền lực của mỗi nhóm người mua quan trọng của ngành phụ thuộc vào một nhóm các đặc tính của tình hình thị trường và vào mức quan trọng tương đối của người mua từ ngành đó so với toàn bộ hoạt động kinh doanh. Một nhóm người mua sẽ rất mạnh nếu những trường hợp sau đây là đúng:

Họ được trú trọng hay mua với số lượng lớn tương đối so với doanh số của người bán. Nếu một phần lớn trong doanh số bán được mua bởi một người mua nhất định, điều này sẽ tăng tầm quan trọng của hoạt động của người mua. Người mua với số lượng lớn là một lực lượng hùng mạnh nếu ngành đòi hỏi chi phí cố định lớn, chẳng hạn như trong trường hợp chế biến ngô và những hoá chất hàng hoá và tăng vốn góp để giữ công suất cao.



Với những sản phẩm họ mua từ ngành chiếm một phần quan trọng trong chi phí hay lượng của người mua. Ở đây, người mua có xu hướng mở rộng nguồn hàng để mua với giá cả hợp lý mua có chọn lọc. Khi sản phẩm do ngành bán chiếm tỉ trọng nhỏ trong chi phí của người mua thì người mua thường ít nhạy cảm hơn nhiều với giá cả.

Các sản phẩm tiêu chuẩn hay không có sự khác biệt. Người mua chắc chắn luôn có thể tìm được nhà cung cấp khác, họ có thể chơi trò chơi lấy công ty này chống công ty kia, như trong trường hợp của ngành nhôm.

Ngành gặp phải một số chi phí chuyển đổi. Chi phí chuyển đổi, như đã định nghĩa trước đây, giữ chặt người mua với một số người bán nhất định. Ngược lại, quyền của người mua lại được nâng cao trong trường hợp người bán gặp phải chi phí chuyển đổi.

Ngành kiếm được mức lợi nhuận thấp. Mức lợi nhuận thấp càng thúc đẩy họ giảm chi phí đầu vào. Ví dụ những nhà cung cấp cho hãng Chrysler phàn nàn rằng họ đang bị áp lực về những điều khoản yêu cầu cao. Tuy nhiên, những người mua có mức lợi nhuận cao thường ít quan tâm đến giá cả hơn (tất nhiên đó là trong trường hợp chi phí mua không chiếm tỷ trọng lớn trong chi phí của họ) và có thể mất thời gian để nghĩ tới việc đảm bảo sự phồn thịnh cho những nhà cung cấp của họ.

Người mua tạo mối đe dọa thật sự về sự hội nhập ngược chiều. Nếu người mua chỉ hội nhập một phần hoặc tạo ra cơ thật sự về hội nhập ngược chiều, họ ở vị thế đưa ra yêu cầu nhượng bộ mặc cả. Những nhà sản xuất ô tô chính hãng General Motor và Ford đã được mọi người biết đến về việc sử dụng đe dọa từ sản xuất như một công cụ đàm thoại. Họ thực hiện hội nhập giảm dần, đó là sản xuất đáp ứng một phần nhu cầu của mình về những phụ tùng nhất định và mua phần còn lại từ các nhà cung cấp khác. Không chỉ hiện hữu mối đe dọa thật sự của họ về hội nhập thêm nữa mà việc tự sản xuất một phần giúp họ hiểu biết kỹ càng về chi phí, đó là một công cụ hữu hiệu trong đàm phán. Quyền của người mua có thể ở mức trung hoà trong trường hợp các doanh nghiệp trong ngành có xu hướng hội nhập vào ngành của người mua.

Sản phẩm của ngành không quan trọng đối với chất lượng sản phẩm hay dịch vụ của người mua. Khi chất lượng sản phẩm của người mua bị ảnh hưởng nhiều tới sản phẩm của ngành thì người mua sẽ ít quan tâm đến giá cả hơn. Những ngành mà trường hợp này xảy ra gồm có thiết bị ngành dầu lửa, tại đây, một trục trặc kỹ thuật có thể dẫn đến thua lỗ lớn (chứng kiến chi phí lớn của thất bại gần đây của việc tung ra máy giảm tiếng nổ tại các giếng dầu ngoài khơi Mexico), và vỏ bọc của các thiết bị y tế điện tử và thiết bị kiểm tra, trong đó chất lượng của các bộ phận này có thể ảnh hưởng rất lớn đến ấn tượng của người sử dụng về chất lượng của thiết bị bên trong.

Người mua được cung cấp đầy đủ thông tin. Trong trường hợp người mua có đầy đủ thông tin về nhu cầu, giá cả thị trường thực tế, và ngay cả chi phí của cung cấp, điều này thường giúp người mua có ưu thế tốt hơn nhiều trong mặc cả so sánh với họ thiếu thông tin. Với thông tin đầy đủ, người mua có thể bảo đảm rằng họ nhận được mức giá hợp lý nhất và có thể gặp phản nản của các nhà cung cấp rằng khả năng tồn tại của họ đang bị đe dọa.

Hầu hết các nguồn gốc nói trên của quyền mặc cả của người mua có thể gán cho người tiêu dùng cũng như các bên mua thương mại công nghiệp; chỉ sự thay đổi khung tham chiếu là cần thiết. Ví dụ, người tiêu dùng có xu hướng nhạy cảm hơn so với giá cả nếu họ mua hàng hoá không có sự khác biệt, đắt đỏ so với thu nhập của họ, hay là chất lượng không phải là đặc biệt quan trọng đối với họ.

Ưu thế của người mua là nhà bán buôn và bán lẻ được quyết định bởi những quy tắc tương tự, cùng với một vấn đề quan trọng. Những nhà bán lẻ có thể giành được quyền mặc cả đáng kể trước các nhà sản xuất khi họ có thể tác động đối với quyết định mua của người tiêu dùng, giống như họ có thể làm đối với các linh kiện về âm thanh, đồ trang sức, đồ phụ tùng, hàng thể thao và những sản phẩm khác. Những nhà bán buôn có thể giành quyền mặc cả tương tự nếu họ có ảnh hưởng đến quyết định mua của các nhà bán lẻ hay những nhà khác mua hàng của họ.



Quyền mặc cả của các nhà cung cấp.

Các nhà cung cấp có thể dùng quyền mặc cả trước các thành viên trong một ngành bằng cách đe dọa sẽ tăng giá hoặc giảm giá chất lượng hàng hoá dịch vụ được mua. Theo cách đó, các nhà cung cấp hùng mạnh có thể vắt kiệt mức lợi nhuận của một ngành không có khả năng thu hồi chi phí tăng trong giá của mình. Ví dụ, bằng cách tăng giá của họ, các công ty hoá chất đã góp phần vào sự ăn mòn mức lợi nhuận của hợp đồng sản xuất vô bình phun do những người sản xuất phải đối mặt với cạnh tranh khốc liệt từ việc tự sản xuất của người mua đã có ít khả năng tăng giá.

Những điều kiện giúp những nhà cung cấp có ưu thế dường như phản ánh cả những điều kiện giúp người mua có ưu thế. Một nhóm những nhà cung cấp sẽ giành được ưu thế khi có những điều kiện sau xảy ra:

- Thị trường bị chi phối bởi một nhóm các công ty và tập trung hơn với ngành mà họ cung cấp sản phẩm. Các nhà cung cấp bán cho những người mua đơn lẻ sẽ thường có thể có ảnh hưởng đáng kể đến giá cả, chất lượng và các điều khoản.

- Không bắt buộc phải tranh giành với các sản phẩm thay thế để bán cho ngành đó. Ưu thế thậm chí lớn, các nhà cung cấp hùng mạnh có thể bị chặn lại nếu họ cạnh tranh với các sản phẩm thay thế. Ví dụ, các nhà cung cấp sản xuất chất ngọt thay đường phải cạnh tranh khốc liệt cho nhiều ứng dụng mặc dù từng doanh nghiệp là rất lớn so với những từng người mua.

- Ngành đó không phải là khách hàng quan trọng của một nhóm những nhà cung cấp. Khi các nhà cung cấp bán cho một số ngành và một ngành nào đó trong đó không chiếm tỷ trọng lớn doanh số bán thì những nhà cung cấp có xu hướng giành được quyền mặc cả. Nếu như ngành đó lại là khách quan trọng thì vận mệnh của những nhà cung cấp sẽ gắn liền với ngành đó và họ sẽ tìm cách bảo vệ ngành qua mức giá cả phải chăng, và hỗ trợ trong các hoạt động như nghiên cứu và phát triển và vận động hàng lang.

- Sản phẩm của nhà cung cấp là đầu vào quan trọng đối với hoạt động kinh doanh của người mua. Sản phẩm đầu vào đó là quang trọng đối với thành công của quá trình sản xuất hay chất lượng sản phẩm của người mua. Điều này sẽ làm tăng cao ưu thế của nhà cung cấp. Điều này đặc biệt đúng khi mặt hàng thuộc loại không thể cất giữ được, khiến người mua sẽ phải hình thành những nguồn dự trữ tốt. Nếu sản phẩm của một nhóm những nhà cung cấp có sự khác biệt hay chúng có chi phí chuyển đổi lớn thì sự khác biệt hay chi phí chuyển đổi sẽ khiến người mua cất không thể lựa chọn việc lấy nhà cung cấp này chống nhà cung cấp khác. Nếu như nhà cung cấp gặp phải chi phí chuyển đổi thì tác động sẽ ngược lại.

- Nhóm nhà cung cấp áp đặt một mối đe dọa thực sự về hội nhập hơn nữa. Điều này tạo ra sự kìm chế năng lực của ngành cải thiện điều kiện mua.

Chúng ta thường nghĩ rằng các nhà cung cấp cũng như những doanh nghiệp khác, nhưng lực lượng lao động cũng phải được nhìn nhận như là một cung cấp và là nhà cung cấp có quyền lực lớn trong nhiều ngành. Có bằng chứng thực tế thương nhân công có kỹ năng tốt, hiếm và/hoặc tổ chức công đoàn chặt chẽ có thể thương lượng làm giảm đáng kể lợi nhuận tiềm năng trong một ngành. Nguyên tắc trong việc đưa ra quyết định quyền thương lượng tiềm năng của lực lượng lao động như một nhà cung cấp tương tự như những điều kiện đã thảo luận trên. Những điểm bổ sung chủ yếu trong việc đánh giá quyền mặc cả của nguồn nhân lực là trình độ tổ chức, vật liệu có thể mở rộng nguồn cung cấp các loại lao động hiếm hay không. Nơi mà nguồn nhân lực được tổ chức chặt chẽ hay cung cấp lao động có chất lượng bị hạn hẹp thì quyền mặc cả của họ có thể mạnh.

Những điều kiện quyết định ưu thế của những nhà cung cấp không những có biến động mà còn nằm ngoài tầm kiểm soát của doanh nghiệp. Tuy nhiên, với ưu thế của người mua, doanh nghiệp đôi khi có thể cải thiện tình hình qua chiến lược. Doanh nghiệp có thể tăng mối đe dọa hội nhập ngược chiều, tìm cách loại bỏ chi phí chuyển đổi và những thứ tương tự.



PHỤ LỤC 1.2:

Bảng 1: Phân tích rủi ro ngành

Các rủi ro ngành	Rủi ro thấp	Rủi ro trung bình - Nên thận trọng	Rủi ro cao - Rất nguy hiểm
Quá trình trưởng thành	Doanh thu và lợi nhuận tăng trưởng ở mức hợp lý 10 điểm	Bắt đầu có dấu hiệu phát triển quá nóng 40 điểm	DT và lợi nhuận tăng trưởng không bền; thị trường sắp bão hòa; ngành mới phát triển 80 điểm
Các chi phí	Chi phí cố định thấp 10 điểm	Cân bằng giữa CFCD và chi phí khả biến 40 điểm	Chi phí cố định cao 80 điểm
Khả năng dễ rủi ro (Chu kỳ kinh tế)	Hạn chế (thấp): 0 - 10% 10 điểm	Vừa phải: 11 - 20% 40 điểm	Cao: 21 - 100% 80 điểm
Cơ sở khách hàng	Đa dạng hóa cao: 0 - 10% 10 điểm	Vừa phải: 11 - 30% 40 điểm	Rất hạn chế: 31- 100% 80 điểm
Cơ sở nhà cung ứng	Đa dạng hóa cao: 0 - 10% 10 điểm	Vừa phải: 11 - 30% 40 điểm	Rất hạn chế: 31- 100% 80 điểm



Các rủi ro ngành	Rủi ro thấp	Rủi ro trung bình - Nặng thận trọng	Rủi ro cao - Rất nguy hiểm
Sự cạnh tranh	ít hoặc không độc quyền 10 điểm	Vừa phải 40 điểm	Cạnh tranh cao 80 điểm
Khuôn khổ pháp lý	Phát triển và ổn định, có dấu hiệu ban đầu sẽ thay đổi 10 điểm	Đang phát triển, tương đối ổn định 40 điểm	Kém phát triển và không ổn định, liên tục thay đổi 80 điểm
Phân phối	Các sản phẩm, dịch vụ dễ dàng phân phối cho mọi khách hàng. Việc giao hàng do DN hoàn toàn quản lý 10 điểm	Các sản phẩm, dịch vụ gặp một số khó khăn trong tiếp cận mọi khách hàng. 50% sử dụng các nhà thầu giao hàng độc lập 40 điểm	Quá phụ thuộc vào các nhà thầu giao hàng độc lập (lệ thuộc 100%) 80 điểm
Môi trường	Không tùy thuộc vào các vấn đề môi trường 10 điểm	Tương đối liên quan đến vấn đề môi trường 40 điểm	Liên quan nhiều đến vấn đề môi trường, chính phủ có thể can thiệp 80 điểm

Bảng 2: Phân tích rủi ro kinh doanh của doanh nghiệp

Các rủi ro	Rủi ro thấp	Rủi ro trung bình - Nên thận trọng	Rủi ro cao - Rất nguy hiểm
1. Các rủi ro kinh doanh			
Quy mô	Lợi nhuận, thị phần và tài sản lớn nhất 10 điểm	Trung bình 40 điểm	Lợi nhuận, thị phần và tài sản nhỏ nhất 80 điểm
Độ trưởng thành	Đã thiết lập vững chắc, thị phần hợp lý 10 điểm	Tăng trưởng, có thể suy giảm từ từ hoặc chững lại 40 điểm	Doanh nghiệp mới phát triển; hoặc đang mất thị phần; dự tính lỗ 80 điểm
Sự đa dạng hóa	Nhiều sản phẩm, dịch vụ 10 điểm	Vài sản phẩm, dịch vụ 40 điểm	Một sản phẩm, dịch vụ, 1 khách hàng 80 điểm
Nhu cầu sản phẩm	Luôn luôn có 10 điểm	Thay đổi theo mức thu nhập cá nhân 40 điểm	Không ổn định 80 điểm
Sức mạnh tài chính	Rất mạnh 10 điểm	Khá, có cơ hội phát triển 40 điểm	Yếu 80 điểm
2. Các đặc điểm sản phẩm			
Mục tiêu thị trường	Nhu cầu luôn luôn có và lâu dài 10 điểm	Thay đổi theo mức thu nhập cá nhân 40 điểm	Hàng xa xỉ, không phải hàng thiết yếu 80 điểm

Các rủi ro	Rủi ro thấp	Rủi ro trung bình - Nên thận trọng	Rủi ro cao - Rất nguy hiểm
Mức độ độc lập với sản phẩm thay thế	Không có sản phẩm thay thế 10 điểm	Sản phẩm thay thế ở mức tương đối 40 điểm	Rất nhiều sản phẩm thay thế 80 điểm
3. Các đặc điểm cung			
Giá cả nguyên liệu	Ổn định, phù hợp với CPI 10 điểm	Vừa phải 40 điểm	Dễ thay đổi đột ngột 80 điểm
Sự phụ thuộc - Nguyên liệu	Không phụ thuộc, nhiều nhà cung cấp 10 điểm	Trung bình, 3 - 4 nhà cung cấp 40 điểm	Quá phụ thuộc, 1 - 2 nhà cung cấp 80 điểm
4. Các đặc điểm sản xuất			
Sự phát triển công nghệ	Có khả năng ứng dụng công nghệ mới nhất 10 điểm	Không cần ứng dụng công nghệ mới nhất 40 điểm	Đòi hỏi lao động có kỹ năng cao 80 điểm
Các kỹ năng lao động	Đòi hỏi trình độ kỹ năng thấp, ít cần đào tạo 10 điểm	Kỹ năng trung bình, đào tạo có mức độ 40 điểm	Đòi hỏi lao động có kỹ năng cao 80 điểm
5. Các đặc điểm tiêu thụ			
Nhu cầu	Hoàn toàn kiểm soát 10 điểm	Kiểm soát vừa phải 40 điểm	Không kiểm soát 80 điểm



THƯ VIỆN
HUBT

Các rủi ro	Rủi ro thấp	Rủi ro trung bình - Nên thận trọng	Rủi ro cao - Rất nguy hiểm
Sự cạnh tranh	Không có cạnh tranh, độc quyền 10 điểm	Vừa phải; độc quyền nhóm 40 điểm	Rất nhiều người cạnh tranh 80 điểm
Chiều sâu thị trường	Trong nước và quốc tế, mỗi người mua không quá 10% 10 điểm	Trong nước và quốc tế, bán không quá 20% cho 5 khách hàng 40 điểm	Không có chiều sâu/ Một người mua 80 điểm
6. Các đặc điểm quản lý			
Kinh nghiệm	Rộng, nhiều 10 điểm	Vừa phải 40 điểm	Rất ít 80 điểm
Chiều sâu	Rộng trong mọi lĩnh vực kinh doanh 10 điểm	Khá 40 điểm	Không có kế hoạch cho cán bộ kế cận 80 điểm
Chuyên môn	Rộng 10 điểm	Khá 40 điểm	Không có đi vào lĩnh vực xa lạ 80 điểm

PHỤ LỤC 1.3

MỘT SỐ MẪU BIỂU

MẪU 1: Mẫu hợp đồng tín dụng trung dài hạn

CỘNG HOÀ XÃ HỘI CHỦ NGHĨA VIỆT NAM Độc lập - Tự do - Hạnh phúc

HỢP ĐỒNG TÍN DỤNG TRUNG HẠN, DÀI HẠN

Số:/...../HD

Số đăng ký tại NH:/.....

- Căn cứ Luật Dân sự ngày 14/06/2005;
- Căn cứ Quy chế cho vay ban hành kèm theo Quyết định số 1627/QĐ-NHNN ngày 31/12/2001 và các văn bản sửa đổi bổ sung của Ngân hàng Nhà nước;

- Căn cứ giấy đề nghị vay vốn ngày
Hôm nay, ngày tháng..... năm..... Tại:

Chúng tôi gồm có:

1- Bên cho vay: Ngân hàng.....
..... (sau đây gọi là Ngân hàng).

Địa chỉ:.....

Điện thoại: Fax:

Do ông (bà): Chức vụ: làm đại diện.

2- Bên vay: (sau đây gọi là Bên vay)

Địa chỉ:.....

Điện thoại: Fax:

Tài khoản tiền gửi VND số: Tại Ngân hàng.....

Tài khoản tiền gửi ngoại tệ số: Tại Ngân hàng.....



Do ông (bà): Chức vụ:..... làm đại diện, theo giấy uỷ quyền số ngày.../.../..... của

Hai bên thỏa thuận ký kết Hợp đồng tín dụng trung, dài hạn với các điều khoản sau:

Điều 1. Số tiền vay

Ngân hàng cho Bên vay vay số tiền:
Bằng chữ.....

Điều 2. Mục đích sử dụng tiền vay

Tiền vay được sử dụng để đầu tư cho dự án....., cụ thể:

Điều 3. Thời hạn vay

Thời hạn vay kể từ ngày nhận món vay đầu tiên làtháng.

Điều 4. Lãi suất

1. Lãi suất VND:..... Lãi suất nợ quá hạn VND:

2. Lãi suất Lãi suất nợ quá hạn là

Điều 5. Điều kiện rút vốn vay

1. Trước khi rút vốn vay, Bên vay phải:

- Cung cấp cho Ngân hàng đầy đủ các hồ sơ, tài liệu pháp lý liên quan đến việc vay vốn;

- Hoàn thành thủ tục về bảo đảm tiền vay nói tại Điều 11 của Hợp đồng này.

2. Lập bảng kê rút vốn theo mẫu của Ngân hàng và được Ngân hàng chấp nhận. Ngân hàng có thể chấp nhận một phần hoặc toàn bộ số tiền được rút theo Bảng kê rút vốn và số tiền Ngân hàng duyệt rút vốn là khoản nợ chính thức của lần rút vốn đó.

3. Thời hạn rút vốn:

- Bên vay được rút vốn trong thời hạn.....tháng kể từ khi Hợp đồng được ký kết. Trường hợp Bên vay muốn kéo dài thời hạn rút vốn, phải thông báo bằng văn bản và được Ngân hàng chấp thuận.

- Ngân hàng sẽ thu phí cam kết sử dụng vốn trong trường hợp Bên vay không rút hết tiền vay theo Hợp đồng này với mức phí 0% trên số vốn không rút theo hợp đồng này.

4. Phương thức rút vốn:

4.1- Đối với phần xây lắp: Bên vay được rút tiền vay để thực hiện đầu tư theo quy định.

4.2- Đối với phần thiết bị: Bên vay được rút tiền theo tiến độ và điều kiện thanh toán đã ký kết trong Hợp đồng cung cấp thiết bị.

4.3- Đối với chi phí khác: Bên vay được rút tiền theo tiến độ dự án và chi phí hợp lý để thực hiện dự án.

5- Việc thanh toán quốc tế khi nhập khẩu hàng hoá để thực hiện dự án được thực hiện tại Ngân hàng.

Điều 6. Trả nợ gốc

1- Lịch trả nợ:

Bên vay cam kết trả nợ gốc như sau:

Tháng, năm	Số tiền	Tháng, năm	Số tiền

Trong trường hợp tổng các khoản nợ chính thức của các lần rút vốn theo Hợp đồng này nhỏ hơn lịch trả nợ được xác định trên đây, thì sau khi kết thúc thời hạn rút vốn, Ngân hàng sẽ thông báo bằng văn bản lịch trả nợ chính thức của hợp đồng này.

2- Do lý do khách quan Bên vay không trả nợ đúng lịch trên, trước khi đến kỳ hạn trả nợ và trên cơ sở đề nghị của Bên vay, Ngân hàng có thể xem xét lại lịch trả nợ. Trường hợp có thay đổi Ngân hàng thông báo bằng văn bản cho Bên vay biết và Thông báo này có giá trị thay thế lịch trả nợ quy định tại Khoản 1 Điều này.

3- Phương thức trả nợ:

Khi bất cứ một khoản nợ nào đến hạn theo Hợp đồng này, Bên vay chủ động trả nợ cho Ngân hàng; nếu Bên vay không chủ động trả nợ thì Ngân hàng có quyền trích tài khoản tiền gửi của Bên vay để thu nợ.



Trường hợp Bên vay có tài khoản tiền gửi tại tổ chức tín dụng khác, Ngân hàng được lập Ủy nhiệm thu để thu nợ và thông báo cho Bên vay biết.

4. Bên vay có thể trả nợ trước hạn sau khi được Ngân hàng chấp thuận. Trong trường hợp này, Ngân hàng được quyền xem xét việc tính phí trả nợ trước hạn đối với Bên vay theo nguyên tắc không vượt quá số lãi phát sinh trong trường hợp trả nợ đúng hạn theo Hợp đồng này.

Điều 7. Trả lãi vay

1. Lãi được trả theo kỳ hạn
2. Lãi được tính từ ngày Bên vay nhận khoản vay đầu tiên.
3. Tiền lãi được tính trên số dư nợ vay nhân (x) với số ngày vay thực tế, nhân (x) với lãi suất tháng chia (:) cho 30, hoặc nhân (x) với lãi suất năm chia (:) cho 360.
4. Phương thức trả lãi:

Đến ngày trả lãi, Bên vay chủ động trả lãi cho Ngân hàng; nếu đến hạn mà Bên vay không chủ động trả thì Ngân hàng có quyền trích tài khoản tiền gửi của Bên vay để thu lãi.

Trường hợp Bên vay có tài khoản tiền gửi tại tổ chức tín dụng khác, Ngân hàng được lập Ủy nhiệm thu để thu lãi và thông báo cho Bên vay biết.

Điều 8. Điều chỉnh kỳ hạn nợ, gia hạn nợ, chuyển nợ quá hạn

1. Khi có nguyên nhân khách quan không thanh toán được đầy đủ, đúng hạn nợ gốc, lãi tiền vay, Bên vay có thể đề nghị bằng văn bản Ngân hàng xem xét điều chỉnh kỳ hạn nợ, gia hạn nợ. Văn bản đề nghị của Bên vay phải gửi cho Ngân hàng trước ngày đến hạn.

2. Số nợ gốc, lãi tiền vay đến hạn Bên vay không trả được mà không được gia hạn, điều chỉnh kỳ hạn hoặc thời gian gia hạn, điều chỉnh kỳ hạn đã hết, thì Ngân hàng chuyển toàn bộ dư nợ thực tế, kể cả phần dư nợ chưa đến hạn theo Hợp đồng này sang nợ quá hạn và áp dụng lãi suất nợ quá hạn, phù hợp với quy định hiện hành của Ngân hàng Nhà nước Việt Nam.

3. Sau khi Bên vay đã trả hết các khoản nợ gốc, nợ lãi của các kỳ hạn đã quá hạn và đến hạn phải trả theo lịch trả nợ xác định trước khi chuyển sang nợ quá hạn, thì Ngân hàng sẽ chuyển toàn bộ dư nợ còn lại theo Hợp đồng này từ nợ quá hạn vào nợ trong hạn.



Điều 9. Thứ tự ưu tiên thanh toán

Trong trường hợp Bên vay không đủ tiền để thanh toán nợ gốc, lãi thì Ngân hàng quyết định thứ tự và tỷ lệ ưu tiên thanh toán nợ gốc và lãi phù hợp với quy định của pháp luật.

Điều 10. Đồng tiền sử dụng trong quan hệ tín dụng

1. Bên vay nhận nợ vay bằng Đồng Việt Nam thì trả nợ gốc, lãi bằng Đồng Việt Nam.

2. Bên vay nhận nợ bằng ngoại tệ nào thì trả nợ gốc, lãi bằng ngoại tệ đó. Bên vay chịu hoàn toàn trách nhiệm về việc sử dụng ngoại tệ theo đúng quy định về quản lý ngoại hối của Nhà nước.

Điều 11. Hình thức bảo đảm tiền vay

1-Bên vay đồng ý thế chấp, cầm cố cho Ngân hàng các loại tài sản hình thành từ vốn vay của Ngân hàng để đảm bảo cho nghĩa vụ hoàn trả nợ gốc, lãi và phí theo hợp đồng tín dụng này. Khi tài sản đã được hình thành đưa vào sử dụng bên vay và Ngân hàng phải lập phụ lục cầm cố, thế chấp tài sản hình thành từ vốn vay trong đó mô tả đặc điểm, xác định giá trị tài sản đã được hình thành.

2-Thế chấp, cầm cố tài sản của Bên vay hoặc bảo lãnh của bên thứ 3 và các hình thức bảo đảm khác (nếu có).

Điều 12. Quyền và nghĩa vụ của Bên vay

1. Được cung ứng vốn vay theo các điều kiện ghi trong Hợp đồng này.

2. Có quyền yêu cầu Ngân hàng bồi thường mọi thiệt hại phát sinh do Ngân hàng vi phạm Hợp đồng tín dụng gây nên.

3. Chấp hành những quy định của pháp luật hiện hành liên quan đến quan hệ tín dụng và các chế độ, hướng dẫn của Ngân hàng.

4. *Chịu trách nhiệm trước pháp luật về việc sử dụng vốn vay đúng mục đích, có hiệu quả; cung cấp các chứng từ chứng minh việc sử dụng vốn vay và tạo điều kiện cho Ngân hàng kiểm tra, giám sát quá trình sử dụng vốn theo yêu cầu của Ngân hàng.*



5. Bên vay mở tài khoản tiền gửi thanh toán tại Ngân hàng trong thời gian còn dư nợ vay theo Hợp đồng này.

6. Đối chiếu nợ gốc và lãi vay theo yêu cầu của Ngân hàng (nếu có).

7. Trả nợ gốc và lãi vay đầy đủ, đúng hạn theo lịch đã cam kết trong Hợp đồng tín dụng này. Bên vay phải sử dụng tối đa các nguồn vốn sau để trả nợ Ngân hàng: khấu hao cơ bản của dự án vay vốn (kể cả khấu hao cơ bản các tài sản cố định khác mà Nhà nước cho phép Bên vay để lại); lợi nhuận; các quỹ; các nguồn hợp pháp khác.

8. Trường hợp Bên vay có tài khoản tiền gửi tại các tổ chức tín dụng (TCTD) khác, Bên vay ủy quyền cho các TCTD đó được trích tài khoản tiền gửi để trả nợ gốc và lãi cho Ngân hàng bằng thể thức thanh toán Ủy nhiệm thu theo quy định tại Điều 6, Điều 8 và các trường hợp tại Khoản 5 Điều 13 Hợp đồng này.

9. Gửi cho Ngân hàng các báo cáo tài chính định kỳ quý, năm và các báo cáo thường kỳ khác về hoạt động của Bên vay. Bên vay chịu trách nhiệm trước pháp luật về tính đúng đắn, hợp pháp trong các báo cáo gửi đến Ngân hàng.

10. Bên vay phải thông báo kịp thời cho Ngân hàng về:

- Những thay đổi ảnh hưởng hoặc đe dọa đến giá trị của tài sản thế chấp, tài sản đầu tư bằng vốn vay;
- Những thay đổi về vốn, tài sản ảnh hưởng đến khả năng tài chính của Bên vay và những thay đổi khác có liên quan đến việc thực hiện nghĩa vụ trả nợ và lãi vay cho Ngân hàng;
- Thay đổi về cơ cấu tổ chức bộ máy và nhân sự;
- Đổi tên, thay địa chỉ trụ sở chính của Bên vay;
- Bên vay đang trong quá trình tiến hành thay đổi hình thức sở hữu, chia, tách, hợp nhất, sáp nhập, ngừng hoạt động, giải thể
- Thay đổi tình trạng của Bên bảo lãnh;

11. Chấp hành đúng các cam kết về tài sản thế chấp, cầm cố.

Trong trường hợp không trả được nợ, Bên vay phải thực hiện các nghĩa vụ theo thoả thuận trong hợp đồng thế chấp, cầm cố liên quan đến Hợp đồng này. Nếu tiền thu được do xử lý tài sản thế chấp, cầm cố không đủ để thanh toán nợ gốc và lãi vay thì Bên vay phải tiếp tục bảo đảm nghĩa vụ thanh toán hết số tiền còn lại cho Ngân hàng.

12. Trước khi thay đổi hình thức sở hữu, chia, tách, hợp nhất, sáp nhập, Bên vay phải trả hết nợ gốc và lãi vay cho Ngân hàng; trường hợp chưa trả hết nợ vay thì Bên vay phải làm thủ tục chuyển nợ vay cho chủ sở hữu mới trước khi bàn giao tài sản để chủ sở hữu mới ký nhận nợ lại với Ngân hàng.

13. Trong thời gian Bên vay chưa trả hết nợ và lãi vay, khi nhượng bán, điều chuyển, thanh lý tài sản đầu tư bằng vốn vay, Bên vay phải thông báo bằng văn bản và được sự thoả thuận bằng văn bản của Ngân hàng. Toàn bộ tiền thu được phải chuyển hết vào tài khoản tiền gửi tại Ngân hàng để hoàn trả nợ gốc và lãi vay. Nếu không đủ Bên vay phải dùng các nguồn khác để trả nợ gốc và lãi vay Ngân hàng.

14. Bên vay không được dùng tài sản được đầu tư bằng vốn vay của Ngân hàng để thế chấp, cầm cố cho một tổ chức khác khi chưa trả hết nợ gốc và lãi vay theo Hợp đồng này.

15. Bên vay phải thực hiện đăng ký giao dịch bảo đảm theo qui định và thanh toán trả cho Ngân hàng phí đăng ký giao dịch bảo đảm sau khi đăng ký.

Điều 13. Quyền và nghĩa vụ của Ngân hàng

1. Có trách nhiệm cung ứng vốn vay theo yêu cầu của Bên vay đã ghi trong Hợp đồng này.

2. Bồi thường thiệt hại cho Bên vay do việc Ngân hàng không thực hiện đầy đủ nghĩa vụ theo Hợp đồng này.

3. Kiểm tra trước, trong, sau khi cho vay vốn và quá trình thu nợ, thu lãi đến khi kết thúc Hợp đồng này.



4. Yêu cầu Bên vay cung cấp toàn bộ các báo cáo về tình hình sản xuất kinh doanh và thông tin cần thiết liên quan đến vốn vay.

5. Đình chỉ cho vay và thu nợ trước thời hạn trong các trường hợp sau:

- Phát hiện Bên vay sử dụng vốn vay không đúng mục đích;
- Bên vay cung cấp thông tin sai lệch về việc sử dụng vốn vay và tình hình tài chính của Bên vay.

- Tình hình sản xuất kinh doanh, tình hình tài chính của Bên vay đe dọa nghiêm trọng đến khả năng trả nợ Ngân hàng;

- Bên vay giải thể, ngừng hoạt động;
- Bên vay chia, tách, hợp nhất hoặc sáp nhập với tổ chức khác mà không thực hiện theo Khoản 10 Điều 12.

- Bên vay không trả được bất kỳ một khoản nợ nào đến hạn phát sinh từ Hợp đồng tín dụng này mà không được gia hạn, hoặc đã hết thời gian gia hạn;

- Giá trị tài sản thế chấp, cầm cố bị giảm vì bất kỳ lý do nào và không còn đủ giá trị để đảm bảo nghĩa vụ hoàn trả nợ vay mà Bên vay không có người bảo lãnh hoặc tài sản khác để đảm bảo thay thế;

- Người Bảo lãnh cho Bên vay theo hợp đồng này bị phá sản, giải thể hoặc bất kỳ nguyên nhân nào và không còn khả năng đảm bảo nghĩa vụ của Bên bảo lãnh mà Bên vay không có người bảo lãnh hoặc tài sản khác bảo đảm thay thế;

- Có các vụ kiện đe dọa đến tài sản của Bên vay có khả năng ảnh hưởng đến việc trả nợ cho Ngân hàng.

6. Áp dụng các biện pháp cần thiết để thu nợ và lãi.

7. Ngừng cho vay khi người quản trị điều hành của Bên vay bị khởi tố hình sự liên quan đến vốn vay và hoạt động của Bên vay.

8. Xem xét chấp thuận việc trả nợ trước hạn và tính lãi trong thời gian trả nợ trước hạn theo Hợp đồng này và theo quy định của Ngân hàng Nhà nước.

9. Yêu cầu Bên vay bồi thường thiệt hại do Bên vay vi phạm Hợp đồng này.

10. Khi Bên vay không còn khả năng trả nợ gốc và lãi, Ngân hàng có quyền áp dụng các biện pháp xử lý theo thoả thuận trong các hợp đồng thế chấp, cầm cố, bảo lãnh để thu hồi nợ.

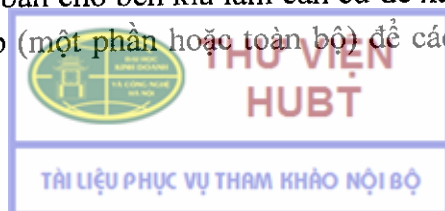
Điều 14. Những điều khoản chung

1- Thông báo: Mọi thông báo và thư từ giao dịch giữa hai bên được gửi theo địa chỉ nêu trong hợp đồng này (trừ trường hợp đã có thông báo thay đổi địa chỉ khác bằng văn bản) và được lập thành văn bản và có chữ ký của người có thẩm quyền; nếu được chuyển bằng bưu điện thì ngày gửi đi được coi là ngày theo dấu xác nhận của bưu điện cơ sở nơi chuyển. Bên nhận coi như đã nhận được nếu được chuyển tới địa chỉ nơi nhận trong thời gian từ 7h30 đến 16h30 trong những ngày làm việc; nếu chuyển trực tiếp thì việc nhận coi như được thực hiện khi ký nhận với bộ phận hành chính văn thư của bên nhận.

2- Xử lý vi phạm hợp đồng: Trong thời gian hiệu lực Hợp đồng này, nếu một bên phát hiện bên kia vi phạm Hợp đồng, thì thông báo bằng văn bản cho bên kia biết và yêu cầu khắc phục các vi phạm đó. Hết thời hạn ghi trong thông báo mà bên kia không khắc phục được thì bên yêu cầu được quyền áp dụng các biện pháp cần thiết để bảo vệ quyền lợi của mình theo Hợp đồng này.

3- Sửa đổi, bổ sung Hợp đồng: Việc sửa đổi, bổ sung các điều khoản của Hợp đồng này phải được cả hai bên thoả thuận bằng văn bản (Biên bản sửa đổi, bổ sung hợp đồng) do đại diện có thẩm quyền của hai bên ký; những sửa đổi, bổ sung đó có hiệu lực thay thế, bổ sung điều khoản tương ứng trong Hợp đồng.

4- Giải quyết tranh chấp: Mọi bất đồng phát sinh trong quá trình thực hiện Hợp đồng được giải quyết trên cơ sở thương lượng bình đẳng giữa hai bên. Trường hợp không tự thương lượng được thì một trong hai bên thông báo bằng văn bản cho bên kia làm căn cứ để xác định Hợp đồng đã phát sinh tranh chấp (một phần hoặc toàn bộ) để các bên đưa ra Toà án



có thẩm quyền giải quyết. Quyết định của Toà án có hiệu lực bắt buộc đối với các bên theo quy định của pháp luật.

Điều 15. Hiệu lực của Hợp đồng

1. Hợp đồng này có hiệu lực từ ngày ký. Hợp đồng kết thúc khi Bên vay trả nợ xong cả gốc, lãi, lãi phạt quá hạn, phí (nếu có) của toàn bộ những khoản vay đã phát sinh từ Hợp đồng này.

2. Các văn bản, tài liệu liên quan đến Hợp đồng này là bộ phận kèm theo có giá trị pháp lý theo Hợp đồng.

3. Sau khi Bên vay trả hết nợ gốc, lãi, lãi quá hạn và phí (nếu có), Hợp đồng này coi như được thanh lý. Trường hợp cần thiết, một trong hai bên có thể yêu cầu bên kia lập biên bản thanh lý.

4. Hợp đồng này được lập thành 05 bản chính, có giá trị pháp lý như nhau: Ngân hàng giữ 03 bản, Bên vay giữ 02 bản.

ĐẠI DIỆN BÊN VAY

(Họ, tên, chức vụ, ký, đóng dấu)

ĐẠI DIỆN NGÂN HÀNG

(Họ, tên, chức vụ, ký, đóng dấu)



MẪU 2: Mẫu báo cáo thẩm định tín dụng

NGÂN HÀNG
Chi nhánh:

CỘNG HÒA XÃ HỘI CHỦ NGHĨA VIỆT NAM
Độc lập - Tự do - Hạnh phúc

Ngày.....tháng.....năm 200.....

BÁO CÁO THẨM ĐỊNH VÀ ĐỀ NGHỊ DUYỆT CHO KHÁCH HÀNG VAY VỐN (Dùng cho hộ gia đình cá nhân, tổ hợp tác thực hiện thế chấp cầm cố bảo lãnh)

I- Thông tin cơ bản, tư cách và năng lực của khách hàng:

- Họ và tên khách hàng:..... Sinh năm.....
- Tên thường gọi:
- Số CMT:..... Ngày cấp:..... Nơi cấp:.....
- Nơi cư trú: Thôn (ấp) Xã (phường)
Huyện (thị xã) Tỉnh (thành phố)
- Nghề nghiệp
- Giấy chứng nhận quyền sử dụng ruộng đất, mặt nước (số., ngày cấp
nơi cấp: Thời hạn hiệu lực còn lại)
- Hợp đồng hợp tác có chứng thực của UBND xã, phường, thị trấn
cho phép hoạt động (đối với tổ HT), hợp đồng giao khoán, hợp đồng thuê
đất, hợp đồng đấu thầu (số.....
ngày.....)
- Giấy phép kinh doanh (hộ kinh doanh), số, ngày cấp
nơi cấp:, thời gian hiệu lực còn lại)
- Khách hàng có đủ năng lực thực hiện thành công phương án:
Có..... Không



- Quan hệ tín dụng của khách hàng:

Nợ quá hạn trên 6 tháng, nợ khó đòi đối với Ngân hàng: Có... Không

- Địa điểm sản xuất kinh doanh:

Khách hàng có đủ tư cách và năng lực vay vốn:..... Có..... Không

II- Tình hình khả năng tài chính của khách hàng:

1- Tình hình sản xuất kinh doanh:

Tổng thu:..... Tổng chi:

Chênh lệch thu chi (tổng thu - tổng chi):.....

2- Tình hình tài sản:

.....

3- Tình hình công nợ:

- Nợ phải trả..... đồng

Trong đó: + Dư nợ vay của NH.....đ, Quá hạn:

+ Dư nợ của các TCTD:.....đ, Quá hạn:

+ Dư nợ của các đối tượng khác.....đ, Quá hạn:

- Nợ phải thu:

Trong đó: + Nợ khó thu

4- Nhận xét:

.....

Khách hàng có khả năng tài chính: Có

..... Không

III- Mục đích vay vốn:

1- Mục đích sử dụng tiền vay:

.....

Mục đích vay vốn có hợp pháp: Có..... Không

IV- Dự án, phương án sản xuất kinh doanh:

1- Thẩm định tính khả thi về mặt kỹ thuật của dự án, phương án SXKD.

a. Khả năng cung cấp các yếu tố đầu vào và sự bảo đảm các yếu tố

kỹ thuật của dự án, phương án SXKD.....

.....

b. Khả năng tiêu thụ sản phẩm:

Thị trường tiêu thụ sản phẩm hiện tại và tương lai loại sản phẩm dự án, phương án SX ra.

.....
.....

Dự án, phương án có tính khả thi về mặt kỹ thuật: Có..... Không

2- Thẩm định về mặt tài chính của dự án, phương án SXKD.

- Đối với những phương án có số tiền vay nhỏ thì sử dụng những chỉ tiêu sau:

+ Tổng thu:.....đồng.....Tổng chi:.....đồng

.....
.....
.....

Thu nhập thuần:đồng (tổng thu - tổng chi).

- Đối với những dự án có số tiền vay lớn hơn thì sử dụng những chỉ tiêu sau để đánh giá:

+ NPV:.....IRRTỷ lệ thu nhập/chi phí

Nhận xét:.....

Dự án, phương án có tính khả thi về mặt tài chính: Có..... Không

3- Tổng nhu cầu vốn:.....đồng, trong đó:

.....
.....
.....
.....

Trong đó vốn tự có:.....đồng, chiếm.....% trong tổng vốn đầu tư.

4- Vấn đề nghị vay NH.....đồng, lãi suất thời hạn vay:

5- Tiến độ phát tiền vay: + Tháng/năm số tiền

+ Tháng/năm..... số tiền

+ Tháng/năm..... số tiền



6- Kế hoạch trả nợ (phân kỳ hạn nợ).....

V- Thẩm định về môi trường:

1- Dự án, phương án có ảnh hưởng đến môi trường: Có..... Không

2- Biện pháp xử lý môi trường:

Điều kiện môi trường của dự án, phương án có đảm bảo: Có... Không

VI- Tài sản thế chấp, cầm cố, bảo lãnh:

1- Tên TSTC:..... Giá trị TSTC

2- Hồ sơ giấy tờ chứng nhận quyền sở hữu TSTC (có đầy đủ và hợp pháp không):

Điều kiện đảm bảo nợ vay có bảo đảm: Có..... Không

VII- Kết luận và kiến nghị của CBTD

1- Sau khi thẩm định tôi không đồng ý cho vay, vì lý do:.....

2- Tôi đồng ý cho vay, đề nghị Giám đốc xét duyệt:

- Số tiền cho vay:

- Lãi suất cho vay:.....

- Thời hạn cho vay:..... hạn trả nợ cuối cùng

- Phương thức cho vay:.....

- Tiến độ phát tiền vay: + Tháng/năm số tiền



+ Tháng/năm số tiền

+ Tháng/năm số tiền

Phân kỳ trả nợ:

3- Kiến nghị khác:

.....
.....
.....
.....

Cán bộ tín dụng
(Ký, ghi rõ họ tên)

VIII- Ý kiến trưởng phòng kinh doanh:

1- Sau khi nghiên cứu lại hồ sơ vay vốn và báo cáo thẩm định của CBTD tôi không đồng ý cho vay vì:

.....

2- Tôi chấp thuận ý kiến thẩm định của CBTD, đề nghị Giám đốc xét duyệt:

- Số tiền cho vay:

- Lãi suất cho vay:

- Thời hạn cho vay: hạn trả nợ cuối cùng

- Phương thức cho vay:

- Tiền độ phát tiền vay: + Tháng/năm số tiền

+ Tháng/năm số tiền

+ Tháng/năm số tiền

Phân kỳ trả nợ:

3- Kiến nghị khác:

.....

....., ngày.....tháng.....năm.....

Trưởng phòng kinh doanh
(Ký, ghi rõ họ tên)



IX- Quyết định của Giám đốc

1- Không chấp thuận cho vay vì:.....

2- Duyệt cho vay:.....

- Số tiền cho vay:.....

- Lãi suất cho vay:.....

- Thời hạn cho vay:..... hạn trả nợ cuối cùng

- Phân kỳ trả nợ:.....

- Phương thức giải ngân:.....

- Tiến độ phát tiền vay: + Tháng/năm số tiền

+ Tháng/năm số tiền

+ Tháng/năm số tiền

Phân kỳ trả nợ:.....

3- Kiến nghị khác:

.....

Ngày.....tháng.....năm.....

Giám đốc Ngân hàng



Mẫu 3: Biên bản kiểm tra sau khi cho vay

Ngân hàng Nông nghiệp Việt Nam **CỘNG HOÀ XÃ HỘI CHỦ NGHĨA VIỆT NAM**
Chi nhánh Hà Nội **Độc lập - Tự do - Hạnh phúc**

Hà Nội, ngày tháng năm 200

BIÊN BẢN KIỂM TRA SAU KHI CHO VAY
(Áp dụng trong cho vay từng lần vốn lưu động SXKD)

Hôm nay ngày tháng năm 20.....

Tại:

Ngân hàng No&PTNT Hà Nội tiến hành kiểm tra sử dụng vốn vay theo hợp đồng tín dụng số:..... ngày tháng năm 200...

Đại diện Ngân hàng là Ông(bà): - Chức vụ: CBTD

Đại diện khách hàng là Ông (bà):..... - Chức vụ:.....

Sau khi kiểm tra kết quả như sau:

I. Nội dung kiểm tra

1 - Về mục đích sử dụng tiền vay:

❖ Theo Hợp đồng tín dụng số.....(Giấy nhận nợ số) ngày:.....

- Mục đích:.....

- Số lượng:

- Thành tiền:.....

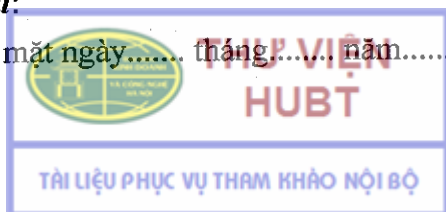
- Trong đó, vay Ngân hàng Nông nghiệp Hà Nội:

❖ Thực tế kiểm tra:

Bên vay đã sử dụng tiền vay chuyên khoản thanh toán cho Công ty, ngày..... tháng.....năm....., số tiền.....

Nếu vay tiền mặt:

+ Nhập quỹ tiền mặt ngày..... tháng..... năm....., số tiền.....



+ Xuất quỹ tiền mặt ngày..... tháng..... năm....., số tiền

(Phiếu chi.....).

- Mục đích:.....
- Số lượng:
- Thành tiền:.....
- Theo hoá đơn GTGT số..... ngày..... tháng... năm..... của Công ty.....
- Phiếu nhập kho (Thẻ kho) ngày..... tháng..... năm.....

Nếu cho vay xuất, nhập khẩu: Nêu cụ thể số hoá đơn, C/O, BL, đã giao hoặc nhận hàng chưa, có phù hợp với tiến độ của hợp đồng thanh toán XNK hay không v,v....

2 - Về tình hình thực hiện phương án vay vốn, khả năng hoàn trả nợ vay:

❖ Hàng còn tồn kho: (Thẻ kho? Thực tế kiểm tra tại kho?)

- Số lượng:.....- Thành tiền:.....

- Khả năng tiêu thụ?

❖ Hàng đã xuất bán hoặc đã xuất cho sản xuất của bên vay:

- Số lượng:.....- Đơn giá:

- Thành tiền:.....

- Hoá đơn, phiếu xuất kho ngày tháng..... năm.....

- Nếu xuất bán thì cần kiểm tra cụ thể công nợ và khả năng thu tiền hàng?

- Nếu dùng cho sản xuất thì cần kiểm tra vật tư bảo đảm nợ vay:

= Tiền mặt + Vật tư, H/hoá tồn kho (trừ hàng hoá chậm luân chuyển) +

Phải thu (trừ phải thu khó đòi) - Phải trả - VLD tự có so với Σ nợ vay các TCTD.

3- Về tài sản đảm bảo tiền vay:

❖ Nếu tài sản bảo đảm là tài sản hình thành từ vốn vay:

- Vật tư, hàng tồn kho: (Nêu cụ thể số lượng, đơn giá, thành tiền và khả năng tiêu thụ?).

Cần so sánh với số dư nợ vay (có đảm bảo tỷ lệ không?)

❖ Nếu là các loại tài sản bảo đảm khác:

- Tài sản bảo đảm là:.....

- Hiện trạng TSBD: (tình trạng TS, giá trị TS, khả năng chuyển nhượng TSBD trên thị trường)

II. Ý kiến của cán bộ kiểm tra

.....

III. Ý kiến của khách hàng

.....

Khách hàng

Cán bộ kiểm tra



Chương 2

BẢO ĐẢM TÍN DỤNG

Giới thiệu và mục tiêu của chương

Chương 2 cung cấp phương pháp luận và công cụ cần thiết để xác định, lựa chọn bảo đảm tín dụng phù hợp với đặc điểm hoạt động kinh doanh của khách hàng tại ngân hàng thương mại.

Chương này giới thiệu:

- Nguyên nhân ngân hàng thương mại yêu cầu khách hàng thực hiện bảo đảm tín dụng.

- Các hình thức bảo đảm tín dụng tại ngân hàng thương mại.

- Quy trình thực hiện bảo đảm tín dụng tại ngân hàng thương mại

Học viên yêu cầu sẽ cần:

- Hiểu được lý do cốt lõi tại sao khách hàng cần phải thực hiện bảo đảm tín dụng.

- Hiểu được khái niệm bảo đảm tín dụng và nội dung các hình thức bảo đảm tín dụng.

- Có thể lựa chọn được hình thức bảo đảm tín dụng phù hợp với đặc điểm của khách hàng.

- Có thể hạn chế được các rủi ro phát sinh từ bảo đảm tín dụng.

- Viết báo cáo thẩm định bảo đảm tiền vay.

2.1. NHỮNG VẤN ĐỀ CƠ BẢN VỀ BẢO ĐẢM TÍN DỤNG

2.1.1 Khái niệm và nguyên tắc bảo đảm tín dụng:

2.1.1.1 Khái niệm bảo đảm tín dụng

“Bảo đảm tín dụng là việc các ngân hàng thiết lập cơ sở pháp lý và kinh tế, tạo điều kiện cho ngân hàng thỏa mãn nhu cầu thu hồi tín dụng đã cấp trong trường hợp người vay không thực hiện trả nợ theo quy định”.

Việc thực hiện bảo đảm tín dụng nhằm thiết lập các cơ sở kinh tế và pháp lý nhằm bảo vệ quyền lợi cho chủ nợ, giúp ngân hàng có nguồn thu nợ thứ hai khi người vay không thực hiện trả nợ theo quy định. Tuy nhiên để có thể sử dụng được nguồn thu nợ thứ hai trong những trường hợp cần thiết đòi hỏi ngân hàng phải thực hiện các hình thức bảo đảm một cách đầy đủ theo quy định của luật và đánh giá các điều kiện bảo đảm phù hợp với từng hình thức bảo đảm. Như vậy với khái niệm trên cần chú ý:

- Cơ sở pháp lý: Hợp đồng cầm cố, thế chấp, bảo lãnh...

Khi nhận tài sản làm bảo đảm cho khoản vay, tài sản không thuộc quyền sở hữu của ngân hàng thương mại mà vẫn thuộc quyền sở hữu của khách hàng vay vốn hoặc thuộc quyền sở hữu của bên thứ ba nào đó. Mặc dù không thuộc quyền sở hữu của ngân hàng, nhưng nếu khách hàng không thực hiện trả nợ theo quy định, ngân hàng có quyền phát mại tài sản để thu nợ. Hợp đồng thế chấp, cầm cố tài sản là cơ sở pháp lý để ngân hàng thực hiện quyền phát mại tài sản...

- Nguồn thu nợ thứ nhất: là nguồn thu từ hoạt động sản xuất kinh doanh (đối với các khoản vay cho mục đích sản xuất kinh doanh) hoặc nguồn thu nhập của người vay (đối với các khoản cho vay tiêu dùng)

Trong quan hệ bảo đảm tín dụng bao gồm các bên: bên bảo đảm, bên nhận bảo đảm. Trong đó:

Bên bảo đảm là bên có nghĩa vụ hoặc người thứ ba cam kết bảo đảm thực hiện nghĩa vụ dân sự, bao gồm bên cầm cố, bên thế chấp, bên bảo lãnh, bên ký quỹ... và tổ chức chính trị - xã hội tại cơ sở trong trường hợp tín chấp.



Bên nhận bảo đảm là bên có quyền trong quan hệ dân sự mà việc thực hiện quyền đó được bảo đảm bằng một hoặc nhiều giao dịch bảo đảm, bao gồm bên nhận cầm cố, bên nhận thế chấp, bên nhận bảo lãnh, bên nhận ký quỹ..., tổ chức tín dụng trong trường hợp tín chấp và bên có quyền được ngân hàng thanh toán, bồi thường thiệt hại trong trường hợp ký quỹ.

2.1.1.2 Nguyên tắc bảo đảm tín dụng

Thứ nhất: ngân hàng thương mại có quyền lựa chọn quyết định việc cấp tín dụng có bảo đảm hoặc không yêu cầu phải có bảo đảm theo qui định của pháp luật

Thứ hai: Khách hàng vay được ngân hàng thương mại lựa chọn cấp tín dụng không có bảo đảm, nếu trong quá trình sử dụng vốn vay, ngân hàng thương mại phát hiện khách hàng vi phạm cam kết trong hợp đồng tín dụng, thì ngân hàng thương mại có quyền áp dụng các biện pháp bảo đảm hoặc thu hồi nợ trước hạn.

Thứ ba: ngân hàng thương mại có quyền xử lý tài sản bảo đảm tín dụng (tài sản của bên có nghĩa vụ hoặc tài sản của bên bảo lãnh) theo qui định của Nghị định 163/2006 và qui định của pháp luật liên quan để thu hồi nợ khi khách hàng vay hoặc bên bảo lãnh không thực hiện hoặc thực hiện không đúng nghĩa vụ trả nợ đã cam kết.

Thứ tư: Sau khi xử lý bảo đảm tín dụng, nếu khách hàng vay hoặc bên bảo lãnh vẫn chưa thực hiện đủ nghĩa vụ trả nợ, thì khách hàng vay hoặc bên bảo lãnh có trách nhiệm tiếp tục thực hiện đủ nghĩa vụ trả nợ đã cam kết.

2.1.2 Mục đích của bảo đảm tín dụng

Thứ nhất: Hạn chế rủi ro trong kinh doanh tín dụng của các ngân hàng thương mại, tạo điều kiện cho các ngân hàng thương mại thu hồi vốn từ nguồn thu nợ thứ hai khi nguồn thu nợ thứ nhất không thực hiện được. Quyền lợi này đã được pháp luật công nhận thông qua quy định cụ thể tại điều 56, nghị định số 163/2006/NĐ-CP của Chính phủ về giao dịch bảo đảm “Đến hạn thực hiện nghĩa vụ được bảo đảm mà bên có nghĩa vụ không thực hiện hoặc thực hiện không đúng nghĩa vụ” thì ngân hàng được phép xử lý tài sản bảo đảm để thu hồi nợ. Và việc xử lý tài sản

này cũng được quy định cụ thể tại các điều 58, 59 của nghị định số 163/2006/NĐ-CP của Chính phủ về giao dịch bảo đảm, và điều 15 của nghị định 11/2012 về sửa đổi, bổ sung một số điều của nghị định số 163/2006/NĐ-CP của Chính phủ về giao dịch bảo đảm. Theo đó, ngân hàng có thể bán đấu giá, hoặc xử lý tài sản theo thỏa thuận của các bên để thu hồi, giảm thiểu tổn thất tín dụng.

Thứ hai: Gắn trách nhiệm vật chất của người vay trong quá trình sử dụng vốn, hạn chế xu hướng rủi ro đạo đức. Khi khách hàng sử dụng tài sản để bảo đảm cho khoản vay, khách hàng phải có ý thức trong việc sử dụng vốn đúng mục đích, có hiệu quả và hoàn trả nợ đầy đủ, đúng hạn để được ngân hàng giải chấp tài sản.

Thứ ba: Bổ sung điều kiện để khách hàng được vay vốn, giúp ngân hàng thương mại mở rộng được tín dụng

* Hạn chế của bảo đảm tín dụng: do quá ý lại vào bảo đảm tín dụng mà cán bộ tín dụng coi nhẹ khâu phân tích, đánh giá khách hàng vay vốn. Bảo đảm tín dụng tốt nhưng ngân hàng vẫn có thể gặp rủi ro tín dụng. Ví dụ: khi khách hàng không có khả năng trả nợ, ngân hàng phát mại tài sản bảo đảm để thu nợ nhưng giá trị thu hồi khi phát mại tài sản có thể không đủ để trang trải các chi phí cũng như nghĩa vụ nợ mà khách hàng chưa thực hiện hoàn trả được.

2.1.3 Hình thức bảo đảm

2.1.3.1. Bảo đảm bằng tài sản

❖ Khái niệm

Bảo đảm bằng tài sản là hình thức bảo đảm tín dụng, trong đó ngân hàng đóng vai trò là chủ nợ được thừa hưởng một số quyền hạn nhất định đối với tài sản của khách hàng vay hoặc của bên có nghĩa vụ nhằm làm căn cứ để thu hồi nợ trong trường hợp khách hàng vay không có khả năng trả nợ hoặc cố tình không trả nợ.

❖ Điều kiện đối với tài sản làm bảo đảm

Thứ nhất: Tài sản đó phải thuộc quyền sở hữu hợp pháp của khách hàng vay hoặc thuộc sở hữu của người thứ ba mà người này cam kết dùng tài sản đó để bảo đảm thực hiện nghĩa vụ của bên có nghĩa vụ đối



với bên có quyền. Tài sản bảo đảm có thể là tài sản hiện có, tài sản hình thành trong tương lai và được phép giao dịch.

Ở Việt Nam, đất đai mặc dù không thuộc quyền sở hữu riêng của thể nhân hoặc pháp nhân nhưng luật quy định cho phép thế chấp nếu được Nhà nước giao cho quyền sử dụng đất. Tức là người vay phải có quyền quản lý, quyền sử dụng đối với tài sản của Nhà nước.

Để chứng minh được điều kiện này, bên có nghĩa vụ hoặc bên thứ ba phải xuất trình Giấy chứng nhận sở hữu, quyền quản lý sử dụng tài sản. Trường hợp thế chấp quyền sử dụng đất, bên có nghĩa vụ hoặc bên thứ ba phải có giấy chứng nhận quyền sử dụng đất và được thế chấp theo quy định của pháp luật về đất đai. Đối với tài sản mà Nhà nước giao cho doanh nghiệp nhà nước quản lý, sử dụng, doanh nghiệp phải chứng minh được quyền được cầm cố, thế chấp tài sản đó.

+ Đối với tiền gửi tại các TCTD: phải có văn bản yêu cầu của bên bảo đảm được xác nhận của TCTD về số dư tài khoản phong toả, trách nhiệm phong toả tài khoản cho đến khi chi nhánh có văn bản đồng ý giải toả tài khoản và trách nhiệm thanh toán theo yêu cầu của chi nhánh mà không cần sự đồng ý nào khác của chủ tài khoản với lý do chủ tài khoản vi phạm nghĩa vụ đối với ngân hàng

+ Đối với giấy tờ có giá: Có bản gốc giấy tờ có giá. Với giấy tờ có giá ghi danh thì họ tên của bên bảo đảm phải trùng với họ và tên người sở hữu ghi trên giấy tờ có giá. Còn đối với giấy tờ có giá vô danh thì chỉ cần xuất trình bản gốc giấy tờ có giá.

Phải có văn bản xác nhận của tổ chức phát hành về tính xác thực của giấy tờ có giá cầm cố và không thanh toán trong thời gian đang cầm cố tại ngân hàng nhưng có trách nhiệm thanh toán theo yêu cầu của ngân hàng mà không cần sự đồng ý nào khác của chủ sở hữu

+ Đối với bảo hiểm nhân thọ: phải có bản gốc hợp đồng bảo hiểm nhân thọ giữa công ty bảo hiểm và bên bảo đảm. Có xác nhận và cam kết của công ty bảo hiểm về số tiền đã đóng của bên bảo đảm và trách nhiệm thanh toán theo yêu cầu của ngân hàng mà không cần sự đồng ý của bên bảo đảm nếu bên bảo đảm không thực hiện đúng nghĩa vụ với ngân hàng

+ Trường hợp tài sản mà pháp luật quy định phải đăng ký quyền sở hữu thì bên có nghĩa vụ hoặc bên thứ ba phải có giấy chứng nhận quyền sở hữu tài sản. Cụ thể:

→ Đối với phương tiện giao thông cơ giới đường bộ, đường thủy, hàng không phải có bản gốc giấy chứng nhận đăng ký phương tiện do các cơ quan nhà nước có thẩm quyền trong lĩnh vực đó cấp

→ Đối với quyền sử dụng đất hoặc quyền sở hữu nhà ở và quyền sử dụng đất ở: phải có giấy chứng nhận do cơ quan nhà nước có thẩm quyền cấp.

Có quyết định giao đất, cho thuê đất của cơ quan nhà nước có thẩm quyền theo quy định của pháp luật về đất đai

Giấy chứng nhận quyền sử dụng đất tạm thời do cơ quan nhà nước có thẩm quyền cấp hoặc có tên trong sổ địa chính mà không có tranh chấp

Giấy tờ do cơ quan có thẩm quyền thuộc chế độ cũ cấp cho người sử dụng đất ở mà người đó vẫn sử dụng đất liên tục từ đó đến nay không có tranh chấp

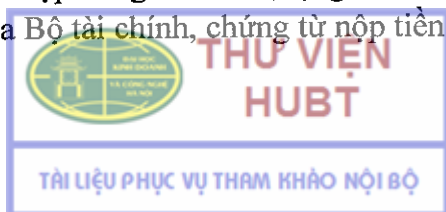
Giấy tờ về thừa kế, tặng, cho nhà ở gắn liền với đất mà ủy ban nhân dân xã, phường, thị trấn xác nhận và đất đó không có tranh chấp

Giấy tờ chuyển nhượng đất đai, mua bán nhà ở kèm theo chuyển nhượng quyền sử dụng đất được UBND xã, phường, thị trấn thẩm tra là đất đó không có tranh chấp...

+ Đối với tài sản không phải đăng ký quyền sở hữu:

→ Đối với máy móc, thiết bị gắn liền với nhà xưởng công trình xây dựng, các tài sản khác gắn liền với đất hoặc không gắn liền với đất mà các tài sản này pháp luật chưa có quy định phải đăng ký quyền sở hữu, hàng hoá trong quá trình lưu thông thì khi cầm cố, thế chấp phải có giấy tờ chứng minh tài sản thuộc quyền sở hữu hợp pháp của bên bảo đảm hoặc thuộc quyền quản lý, sử dụng đối với bên bảo đảm là doanh nghiệp nhà nước.

→ Các loại giấy tờ chứng minh tài sản thuộc quyền sở hữu hợp pháp của các doanh nghiệp hoặc thuộc quyền quản lý, sử dụng của doanh nghiệp nhà nước như: hợp đồng mua bán, tặng, cho tài sản, hoá đơn mua, bán theo quy định của Bộ tài chính, chứng từ nộp tiền mua hàng, văn bản



bàn giao tài sản của cơ quan nhà nước có thẩm quyền đối với doanh nghiệp nhà nước, biên bản nghiệm thu công trình, tờ khai hải quan, các giấy tờ khác phù hợp với quy định của pháp luật.

Thứ hai: tài sản làm bảo đảm phải được pháp luật cho phép chuyển nhượng hợp pháp, được phép giao dịch. Nếu những tài sản không được chuyển nhượng hợp pháp sẽ gây khó khăn cho ngân hàng khi quản lý và phát mại tài sản. Tài sản được phép giao dịch được hiểu là các loại tài sản mà pháp luật cho phép hoặc không cấm mua, bán, tặng, cho, chuyển đổi, chuyển nhượng, cầm cố, thế chấp, bảo lãnh, và các giao dịch khác.

Thứ ba: Không có tranh chấp tại thời điểm ký kết hợp đồng bảo đảm.

Để thoả mãn điều kiện này, ngân hàng yêu cầu bên bảo đảm cam kết bằng văn bản về việc tài sản không có tranh chấp về quyền sở hữu hoặc quyền sử dụng, quản lý tài sản đó và phải chịu trách nhiệm trước pháp luật về cam kết của mình.

Thứ tư: Phải mua bảo hiểm nếu pháp luật quy định

Đối với tài sản pháp luật quy định phải mua bảo hiểm thì ngân hàng yêu cầu bên bảo đảm xuất trình hợp đồng mua bảo hiểm trong thời gian bảo đảm tiền vay. Trường hợp khoản vay có thời hạn dài, bên bảo đảm có thể xuất trình hợp đồng mua bảo hiểm có thời hạn ngắn hơn song phải có cam kết bằng văn bản việc tiếp tục mua bảo hiểm trong thời gian tiếp theo cho đến khi hết thời hạn bảo đảm. Nhằm bảo đảm khả năng thu nợ an toàn, ngân hàng nên thoả thuận với khách hàng về việc chuyển tên người hưởng trong hợp đồng bảo hiểm là ngân hàng trong trường hợp rủi ro xảy ra. Trường hợp không thoả thuận được điều này, ngân hàng buộc khách hàng phải cam kết bằng văn bản về việc chuyển toàn bộ số tiền được đền bù theo hợp đồng bảo hiểm để thanh toán nợ gốc, nợ lãi và các chi phí khác tại ngân hàng.

Thứ năm: Có tính thị trường tức là có khả năng tiêu thụ trên thị trường. Muốn xem xét điều kiện này, ngân hàng cần phân tích trên các khía cạnh:

+ Tài sản này có thể bán được dễ dàng hay không (tính thông dụng của nó)

- + Độ bền của tài sản.
- + Tính cạnh tranh của tài sản trên thị trường.
- + Hiện tại trên thị trường đã có loại tài sản đó chưa.
- + Chi phí của việc phát mại tài sản bảo đảm đó

❖ Tài sản bảo đảm

Tài sản bảo đảm do các bên thoả thuận và thuộc sở hữu của bên có nghĩa vụ hoặc thuộc sở hữu của người thứ ba mà người này cam kết dùng tài sản đó để bảo đảm thực hiện nghĩa vụ của bên có nghĩa vụ đối với bên có quyền. Tài sản bảo đảm có thể là tài sản hiện có, tài sản hình thành trong tương lai và được phép giao dịch. Bao gồm: quyền sử dụng đất, tài sản gắn liền với đất; Quyền sở hữu nhà; máy móc thiết bị, nhà xưởng; Hàng hóa luân chuyển trong quá trình sản xuất, kinh doanh là động sản dùng để trao đổi, mua bán, cho thuê trong phạm vi hoạt động sản xuất, kinh doanh của bên bảo đảm; Giấy tờ có giá bao gồm cổ phiếu, trái phiếu, hối phiếu, kỳ phiếu, chứng chỉ tiền gửi, séc, giấy tờ có giá khác theo quy định của pháp luật, trị giá được thành tiền và được phép giao dịch; các tài sản khác thỏa mãn các điều kiện làm bảo đảm...

❖ Các hình thức bảo đảm bằng tài sản

a) Thế chấp tài sản

Là việc bên thế chấp dùng tài sản thuộc sở hữu của mình để bảo đảm thực hiện nghĩa vụ dân sự đối với bên nhận thế chấp và không chuyển giao tài sản đó cho bên nhận thế chấp.

• Đặc điểm

- Không có sự chuyển giao trạng thái của tài sản mà chỉ chuyển giao cho ngân hàng bộ giấy tờ gốc chứng nhận quyền sở hữu về tài sản đó. Trong thời gian thế chấp tài sản, bên thế chấp có quyền sử dụng tài sản đó

- Tài sản dùng trong thế chấp chủ yếu là bất động sản, các phương tiện giao thông cơ giới, hàng hóa luân chuyển trong quá trình sản xuất kinh doanh...

Trong trường hợp thế chấp toàn bộ bất động sản, động sản có vật phụ thì vật phụ của bất động sản, động sản đó cũng thuộc tài sản thế chấp.



Trong trường hợp thế chấp một phần bất động sản, động sản có vật phụ thì vật phụ thuộc tài sản thế chấp, trừ trường hợp các bên có thỏa thuận khác.

Tài sản thế chấp cũng có thể là tài sản được hình thành trong tương lai. Tài sản hình thành trong tương lai là tài sản thuộc sở hữu của bên bảo đảm sau thời điểm nghĩa vụ được xác lập hoặc giao dịch bảo đảm được giao kết. Tài sản hình thành trong tương lai bao gồm cả tài sản đã được hình thành tại thời điểm giao kết giao dịch bảo đảm, nhưng sau thời điểm giao kết giao dịch bảo đảm mới thuộc sở hữu của bên bảo đảm

Việc thế chấp quyền sử dụng đất được thực hiện theo quy định về thế chấp quyền sử dụng đất tại Bộ Luật dân sự, luật đất đai và các quy định khác của pháp luật có liên quan.

Tài sản thế chấp do bên thế chấp giữ. Các bên có thể thỏa thuận giao cho người thứ ba giữ tài sản thế chấp.

Các quy định của pháp luật về thế chấp³.

Hình thức của thế chấp tài sản: Việc thế chấp tài sản phải được lập thành văn bản, có thể lập thành văn bản riêng hoặc ghi trong hợp đồng chính. Trong trường hợp pháp luật có quy định thì văn bản thế chấp phải được công chứng, chứng thực hoặc đăng ký.

Thời hạn thế chấp tài sản: Các bên thỏa thuận về thời hạn thế chấp tài sản; nếu không có thỏa thuận thì việc thế chấp có thời hạn cho đến khi chấm dứt nghĩa vụ được bảo đảm bằng thế chấp.

Nghĩa vụ của bên thế chấp tài sản:

- Bảo quản, giữ gìn tài sản thế chấp;
- Áp dụng các biện pháp cần thiết để khắc phục, kể cả phải ngừng việc khai thác công dụng tài sản thế chấp nếu do việc khai thác đó mà tài sản thế chấp có nguy cơ mất giá trị hoặc giảm sút giá trị;
- Thông báo cho bên nhận thế chấp về các quyền của người thứ ba đối với tài sản thế chấp, nếu có; trong trường hợp không thông báo thì

³ ***Văn bản pháp lý:*** Nghị định số 163/2006/NĐ-CP của Chính phủ về Giao dịch bảo đảm; nghị định số 11/2012/NĐ-CP của Chính phủ về sửa đổi, bổ sung một số điều của nghị định số 163/2006/NĐ-CP của Chính phủ về giao dịch bảo đảm

bên nhận thế chấp có quyền huỷ hợp đồng thế chấp tài sản và yêu cầu bồi thường thiệt hại hoặc duy trì hợp đồng và chấp nhận quyền của người thứ ba đối với tài sản thế chấp;

- Không được bán, trao đổi, tặng cho tài sản thế chấp, trừ trường hợp quy định được quy định riêng.

Quyền của bên thế chấp tài sản

- Được khai thác công dụng, hưởng hoa lợi, lợi tức từ tài sản, trừ trường hợp hoa lợi, lợi tức cũng thuộc tài sản thế chấp theo thoả thuận;

- Được đầu tư để làm tăng giá trị của tài sản thế chấp;

- Được bán, thay thế tài sản thế chấp, nếu tài sản đó là hàng hoá luân chuyển trong quá trình sản xuất, kinh doanh.

Trong trường hợp bán tài sản thế chấp là hàng hoá luân chuyển trong quá trình sản xuất, kinh doanh thì quyền yêu cầu bên mua thanh toán tiền, số tiền thu được hoặc tài sản hình thành từ số tiền thu được trở thành tài sản thế chấp thay thế cho số tài sản đã bán.

- Được bán, trao đổi, tặng cho tài sản thế chấp không phải là hàng hoá luân chuyển trong quá trình sản xuất, kinh doanh, nếu được bên nhận thế chấp đồng ý.

- Được cho thuê, cho mượn tài sản thế chấp nhưng phải thông báo cho bên thuê, bên mượn biết về việc tài sản cho thuê, cho mượn đang được dùng để thế chấp và phải thông báo cho bên nhận thế chấp biết;

- Nhận lại tài sản thế chấp do người thứ ba giữ, khi nghĩa vụ được bảo đảm bằng thế chấp chấm dứt hoặc được thay thế bằng biện pháp bảo đảm khác.

Nghĩa vụ của bên nhận thế chấp tài sản:

- Trong trường hợp các bên thoả thuận bên nhận thế chấp giữ giấy tờ về tài sản thế chấp thì khi chấm dứt thế chấp phải hoàn trả cho bên thế chấp giấy tờ về tài sản thế chấp;

- Yêu cầu cơ quan nhà nước có thẩm quyền đăng ký giao dịch bảo đảm xoá đăng ký trong các trường hợp được quy định.



Quyền của bên nhận thế chấp tài sản

- Yêu cầu bên thuê, bên mượn tài sản thế chấp trong trường hợp theo quy định phải chấm dứt việc sử dụng tài sản thế chấp, nếu việc sử dụng làm mất giá trị hoặc giảm sút giá trị của tài sản đó;

- Được xem xét, kiểm tra trực tiếp tài sản thế chấp, nhưng không được cản trở hoặc gây khó khăn cho việc sử dụng, khai thác tài sản thế chấp;

- Yêu cầu bên thế chấp phải cung cấp thông tin về thực trạng tài sản thế chấp;

- Yêu cầu bên thế chấp áp dụng các biện pháp cần thiết để bảo toàn tài sản, giá trị tài sản trong trường hợp có nguy cơ làm mất giá trị hoặc giảm sút giá trị của tài sản do việc khai thác, sử dụng;

- Yêu cầu bên thế chấp hoặc người thứ ba giữ tài sản thế chấp giao tài sản đó cho mình để xử lý trong trường hợp đến hạn thực hiện nghĩa vụ mà bên có nghĩa vụ không thực hiện hoặc thực hiện không đúng nghĩa vụ;

- Giám sát, kiểm tra quá trình hình thành tài sản trong trường hợp nhận thế chấp bằng tài sản hình thành trong tương lai;

- Yêu cầu xử lý tài sản thế chấp

Hủy bỏ việc thế chấp tài sản: Việc thế chấp tài sản có thể bị hủy bỏ nếu được bên nhận thế chấp đồng ý, trừ trường hợp pháp luật có quy định khác.

Chấm dứt thế chấp tài sản:

- Nghĩa vụ được bảo đảm bằng thế chấp chấm dứt;

- Việc thế chấp tài sản được hủy bỏ hoặc được thay thế bằng biện pháp bảo đảm khác;

- Tài sản thế chấp đã được xử lý;

- Theo thoả thuận của các bên.

• Các loại thế chấp

* Căn cứ theo nội dung thế chấp có hai loại: thế chấp pháp lý và thế chấp công bằng.



Bảng 2.1: Thế chấp pháp lý và thế chấp công bằng

	Thế chấp pháp lý	Thế chấp công bằng
Khái niệm	Là hình thức mà trong đó người đi vay thỏa thuận chuyển quyền sở hữu cho ngân hàng khi không thực hiện được nghĩa vụ trả nợ	Là hình thức ngân hàng chỉ nắm giữ giấy chứng nhận sở hữu tài sản hoặc giấy chứng nhận quyền sử dụng đất.
Xử lý tài sản (khi khách hàng vay không trả được nợ)	Ngân hàng có quyền bán và cho thuê mà không cần thực hiện các thủ tục tố tụng	Phải dựa trên cơ sở thỏa thuận giữa người cho vay và đi vay, hoặc nhờ tòa án can thiệp
Thủ tục		Đơn giản hơn
Chi phí		Thấp hơn
Thời gian thanh lý	Bảo đảm cho ngân hàng nhanh chóng bán được tài sản thu hồi nợ mà không cần có sự can thiệp của Pháp luật.	
Số tiền thanh lý	Toàn quyền, không bị các chủ nợ khác cùng tham gia	Có thể sẽ bị phân chia với các chủ nợ khác do một tài sản thế chấp có thể cho nhiều khoản vay.
Nhược điểm	Mỗi lần sang tên phải làm thủ tục nên tốn kém chi phí	Ngân hàng không được tự phát mại tài sản để thu nợ mà phải



	Thế chấp pháp lý	Thế chấp công bằng
	Mỗi lần vay mới phải lập một hợp đồng thế chấp mới	Có sự can thiệp của pháp luật. Bị các chủ nợ khác tham gia chia phần trên số tiền bán tài sản thế chấp

**Căn cứ trên số lần thế chấp*

Bảng 2.2: Thế chấp thứ nhất và thế chấp thứ hai

	Thế chấp thứ nhất	Thế chấp thứ hai
	Thế chấp thứ nhất là việc thế chấp tài sản để bảo đảm cho món nợ thứ nhất hay thế chấp cho khoản vay đầu tiên đang tồn tại được gọi là thế chấp thứ nhất.	Thế chấp thứ hai là hình thức thế chấp, trong đó người đi vay sử dụng phần giá trị chênh lệch giữa giá trị tài sản thế chấp và khoản vay thứ nhất được bảo đảm bằng tài sản đó để bảo đảm cho khoản nợ thứ hai, thứ ba,... thứ n

**Căn cứ vào tính chất tài sản*

Bảng 2.3: Thế chấp toàn bộ và thế chấp một phần

	Thế chấp toàn bộ	Thế chấp một phần
	Các phần phụ cũng đều thuộc tài sản thế chấp	Dùng một phần tài sản để thế chấp. Trong trường hợp có phần phụ thì phần phụ chỉ thuộc tài sản thế chấp nếu có thỏa thuận.



**Căn cứ vào nguồn gốc của tài sản thế chấp:*

Bảng 2.4: Thế chấp trực tiếp và thế chấp gián tiếp

	Thế chấp trực tiếp	Thế chấp gián tiếp
	Tài sản thế chấp chính là tài sản hình thành từ vốn vay của ngân hàng. VD: Khách hàng vay vốn để mua ô tô và tài sản thế chấp chính là ô tô.	Tài sản thế chấp và tài sản hình thành bằng vốn vay của ngân hàng là khác nhau VD: Khách hàng vay vốn để mua ô tô nhưng tài sản thế chấp là quyền sử dụng đất

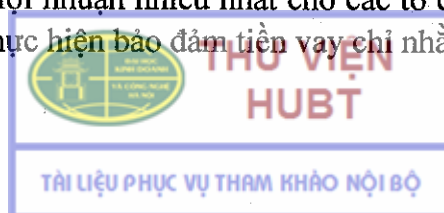
b) Cầm cố tài sản

• Khái niệm cầm cố tài sản

Cầm cố là việc bên có nghĩa vụ giao tài sản thuộc quyền sở hữu hợp pháp của mình cho bên cho vay để bảo đảm thực hiện nghĩa vụ trả nợ. Nếu tài sản cầm cố có đăng ký quyền sở hữu thì các bên có thể thỏa thuận bên cầm cố vẫn giữ tài sản hoặc giao cho bên thứ ba giữ.

• Đặc điểm cầm cố

Pháp luật Việt Nam thừa nhận hai phương thức cầm cố: có chuyển giao tài sản cầm cố và không chuyển giao tài sản cầm cố. Tuy vậy, việc giao tài sản cho bên nhận cầm cố là điểm đặc trưng của cầm cố vì tài sản phải đăng ký quyền sở hữu có số lượng ít hơn tài sản không phải đăng ký quyền sở hữu. Còn điều kiện đối với cầm cố mà không có sự chuyển giao tài sản thì pháp luật qui định còn khá ngặt nghèo: *trong phạm vi đối với động sản có đăng ký quyền sở hữu và phải được các bên thoả thuận.* Trên thực tế, việc áp dụng các qui định này trong lĩnh vực vay vốn ngân hàng là không phù hợp và tạo ra những bất cập nhất định, bởi lẽ hoạt động cho vay vốn của các tổ chức tín dụng (TCTD) có tài sản cầm cố làm bảo đảm là một trong những hình thức hoạt động tín dụng cơ bản nhất, đem lại nguồn lợi nhuận nhiều nhất cho các tổ chức này. Pháp luật qui định rất rõ việc thực hiện bảo đảm tiền vay chỉ nhằm cơ sở pháp lý và



kinh tế cho khoản vay, hạn chế rủi ro, chứ không phải với mục đích là xử lý tài sản để thu hồi nợ và về phía khách hàng cũng không muốn đưa tài sản hay bán tài sản để khấu trừ nợ. Hay nói cách khác, bảo đảm tiền vay không phải là một nguyên tắc bắt buộc trong hoạt động cho vay của các TCTD. Mục đích của ngân hàng và khách hàng là khoản nợ cho vay ra đều được thu hồi trên cơ sở khách hàng có nguồn thu trả nợ từ việc sử dụng vốn vay ngân hàng và ngân hàng luôn tạo điều kiện để khách hàng có thể sử dụng, khai thác những lợi ích từ tài sản cầm cố, trên cơ sở đó có thể thực hiện nghĩa vụ trả nợ của mình. Bên cạnh đó, cũng cần nhấn mạnh rằng, ngân hàng không phải là “tiệm cầm đồ”, không phải là kho lưu trữ tài sản. Do vậy, nên chăng cần mở rộng phạm vi áp dụng phương thức cầm cố mà không cần chuyển giao tài sản bảo đảm cho bên nhận cầm cố để bên cầm cố vẫn có điều kiện sử dụng, khai thác, kinh doanh thu lãi trả nợ. Điều này có nghĩa là việc nói lỏng điều kiện đối với cầm cố mà không có sự chuyển giao tài sản là điều cần thiết, nhằm tạo cơ sở cho sự phát huy tính hiệu quả của tín dụng ngân hàng trong việc góp phần tăng trưởng kinh tế. Do hiện nay, các tài sản cầm cố thường được chuyển giao cho các ngân hàng nên nó có những đặc điểm sau:

- Dễ thực hiện việc chuyển giao

- Có thể lưu giữ được tại ngân hàng hoặc một người thứ ba do ngân hàng chỉ định và thỏa mãn các điều kiện do ngân hàng đặt ra.

Tài sản cầm cố thường bao gồm: kim loại quý, hàng hóa, giấy tờ có giá.

• Các quy định của pháp luật về cầm cố

Hình thức cầm cố tài sản: Việc cầm cố tài sản phải được lập thành văn bản, có thể lập thành văn bản riêng hoặc ghi trong hợp đồng chính.

Hiệu lực của cầm cố tài sản: Cầm cố tài sản có hiệu lực kể từ thời điểm chuyển giao tài sản cho bên nhận cầm cố.

Thời hạn cầm cố tài sản: Thời hạn cầm cố tài sản do các bên thỏa thuận. Trong trường hợp không có thỏa thuận thì thời hạn cầm cố được tính cho đến khi chấm dứt nghĩa vụ được bảo đảm bằng cầm cố.

Nghĩa vụ của bên cầm cố tài sản

+ Giao tài sản cầm cố cho bên nhận cầm cố theo đúng thỏa thuận;

+ Báo cho bên nhận cầm cố về quyền của người thứ ba đối với tài sản cầm cố, nếu có; trong trường hợp không thông báo thì bên nhận cầm cố có quyền huỷ hợp đồng cầm cố tài sản và yêu cầu bồi thường thiệt hại hoặc duy trì hợp đồng và chấp nhận quyền của người thứ ba đối với tài sản cầm cố;

+ Thanh toán cho bên nhận cầm cố chi phí hợp lý để bảo quản, giữ gìn tài sản cầm cố, trừ trường hợp có thoả thuận khác.

Quyền của bên cầm cố tài sản

+ Yêu cầu bên nhận cầm cố đình chỉ việc sử dụng tài sản cầm cố trong trường hợp quy định tại khoản 3 Điều 333 của Bộ luật Dân sự 2005, nếu do sử dụng mà tài sản cầm cố có nguy cơ bị mất giá trị hoặc giảm sút giá trị;

+ Được bán tài sản cầm cố, nếu được bên nhận cầm cố đồng ý;

+ Được thay thế tài sản cầm cố bằng một tài sản khác nếu có thoả thuận;

+ Yêu cầu bên nhận cầm cố giữ tài sản cầm cố trả lại tài sản cầm cố khi nghĩa vụ được bảo đảm bằng cầm cố chấm dứt;

+ Yêu cầu bên nhận cầm cố bồi thường thiệt hại xảy ra đối với tài sản cầm cố.

Nghĩa vụ của bên nhận cầm cố tài sản

+ Bảo quản, giữ gìn tài sản cầm cố; nếu làm mất hoặc hư hỏng tài sản cầm cố thì phải bồi thường thiệt hại cho bên cầm cố;

+ Không được bán, trao đổi, tặng cho, cho thuê, cho mượn tài sản cầm cố; không được đem tài sản cầm cố để bảo đảm thực hiện nghĩa vụ khác;

+ Không được khai thác công dụng, hưởng hoa lợi, lợi tức từ tài sản cầm cố, nếu không được bên cầm cố đồng ý;

+ Trả lại tài sản cầm cố khi nghĩa vụ được bảo đảm bằng cầm cố chấm dứt hoặc được thay thế bằng biện pháp bảo đảm khác.

Quyền của bên nhận cầm cố tài sản

+ Yêu cầu người chiếm hữu, sử dụng trái pháp luật tài sản cầm cố trả lại tài sản đó;



+ Yêu cầu xử lý tài sản cầm cố theo phương thức đã thoả thuận hoặc theo quy định của pháp luật để thực hiện nghĩa vụ;

+ Được khai thác công dụng tài sản cầm cố và hưởng hoa lợi, lợi tức từ tài sản cầm cố, nếu có thoả thuận;

+ Được thanh toán chi phí hợp lý bảo quản tài sản cầm cố khi trả lại tài sản cho bên cầm cố.

Cầm cố nhiều tài sản: Trong trường hợp cầm cố nhiều tài sản để bảo đảm thực hiện một nghĩa vụ dân sự thì mỗi tài sản được xác định bảo đảm thực hiện toàn bộ nghĩa vụ. Các bên cũng có thể thoả thuận mỗi tài sản bảo đảm thực hiện một phần nghĩa vụ.

Hủy bỏ việc cầm cố tài sản: Việc cầm cố tài sản có thể bị hủy bỏ, nếu được bên nhận cầm cố đồng ý.

Xử lý tài sản cầm cố: Trường hợp đã đến hạn thực hiện nghĩa vụ dân sự mà bên có nghĩa vụ không thực hiện hoặc thực hiện nghĩa vụ không đúng thoả thuận thì tài sản cầm cố được xử lý theo phương thức do các bên đã thoả thuận hoặc được bán đấu giá theo quy định của pháp luật để thực hiện nghĩa vụ. Bên nhận cầm cố được ưu tiên thanh toán từ số tiền bán tài sản cầm cố.

Xử lý tài sản cầm cố trong trường hợp có nhiều tài sản cầm cố: Trong trường hợp tài sản được dùng để cầm cố có nhiều vật thì bên nhận cầm cố được chọn tài sản cụ thể để xử lý, trừ trường hợp có thoả thuận khác. Bên nhận cầm cố chỉ được xử lý số tài sản cần thiết tương ứng với giá trị của nghĩa vụ được bảo đảm; nếu xử lý quá số tài sản cần thiết và gây ra thiệt hại cho bên cầm cố thì phải bồi thường thiệt hại cho bên cầm cố.

Thanh toán tiền bán tài sản cầm cố: Tiền bán tài sản cầm cố được sử dụng để thanh toán nghĩa vụ cho bên nhận cầm cố sau khi trừ chi phí bảo quản, bán tài sản và các chi phí cần thiết khác có liên quan để xử lý tài sản cầm cố; trong trường hợp nghĩa vụ được bảo đảm là khoản vay thì thanh toán cho bên nhận cầm cố theo thứ tự nợ gốc, lãi, tiền phạt, tiền bồi thường thiệt hại nếu có; nếu tiền bán còn thừa thì phải trả lại cho bên cầm cố; nếu tiền bán còn thiếu thì bên cầm cố phải trả tiếp phần còn thiếu đó.

Chấm dứt cầm cố tài sản: Việc cầm cố tài sản chấm dứt trong các trường hợp sau đây:

- + Nghĩa vụ được bảo đảm bằng cầm cố chấm dứt;
- + Việc cầm cố tài sản được huỷ bỏ hoặc được thay thế bằng biện pháp bảo đảm khác;
- + Tài sản cầm cố đã được xử lý;
- + Theo thoả thuận của các bên.

Trả lại tài sản cầm cố: Khi việc cầm cố tài sản chấm dứt theo quy định tại khoản 1 và khoản 2 Điều 339 của Bộ luật Dân sự 2005 thì tài sản cầm cố, giấy tờ chứng nhận quyền sở hữu được trả lại cho bên cầm cố. Hoa lợi, lợi tức thu được từ tài sản cầm cố cũng được trả lại cho bên cầm cố, nếu không có thoả thuận khác.

Như vậy, việc cầm cố tài sản thường được đặt ra bên cạnh một hợp đồng dân sự nhưng cũng có thể được đặt bên cạnh một nghĩa vụ ngoài hợp đồng. Trong mọi trường hợp, cầm cố tài sản đều là sự thoả thuận từ các bên về tài sản và nghĩa vụ của các bên, bên có nghĩa vụ phải giao cho bên có quyền một tài sản thuộc sở hữu của mình để bảo đảm nghĩa vụ dân sự. Trong điều kiện kho bãi của ngân hàng chưa cho phép, cầm cố tài sản là một biện pháp có ưu điểm hơn.

• Các loại hình cầm cố

Dựa trên ba loại tài sản cầm cố thông dụng để bảo đảm cho nợ vay ngân hàng có các loại cầm cố: cầm cố bằng hàng hóa, chiết khấu bằng kí hóa phiếu, cầm cố bằng giấy tờ có giá.

* Cầm cố bằng hàng hóa

Hàng hóa cầm cố thường là nguyên vật liệu, thành phẩm, phương tiện vận tải... với các điều kiện:

- Hàng hóa có giá trị ổn định
- Hàng hóa dễ tiêu thụ trong hiện tại và tương lai
- Hàng hóa được phép lưu thông và khách hàng được phép kinh doanh loại hàng hóa đó.



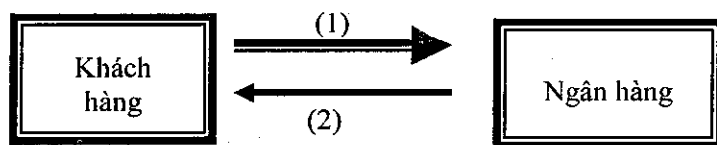
Ưu điểm: + Khi khách hàng không thanh toán được nợ đúng hạn thì ngân hàng có thể bán hàng hóa đó dễ dàng hơn so với bán BĐS

+ Giúp các doanh nghiệp thực hiện dự trữ vật tư hàng hóa theo chu kì trong thời vụ nhằm ổn định sản xuất và đáp ứng nhu cầu của thị trường.

Do đối với hình thức cầm cố, tài sản được chuyển giao cho ngân hàng, nên ngân hàng có các cách để quản lý hàng hóa sau:

- **Quản lý tại kho ngân hàng:** Ngân hàng có thể trực tiếp kiểm soát được lượng hàng đem cầm cố. Tuy nhiên, việc này cũng bị hạn chế bởi diện tích kho của ngân hàng hoặc đối với các hàng hóa cần có phương thức bảo quản đặc biệt như hàng đông lạnh, hóa chất... chất lượng hàng hóa cũng sẽ dễ bị ảnh hưởng nếu như ngân hàng không có các máy móc, thiết bị, trình độ bảo quản thích hợp.

Sơ đồ 2.1: quy trình quản lý tài sản cầm cố tại kho của ngân hàng

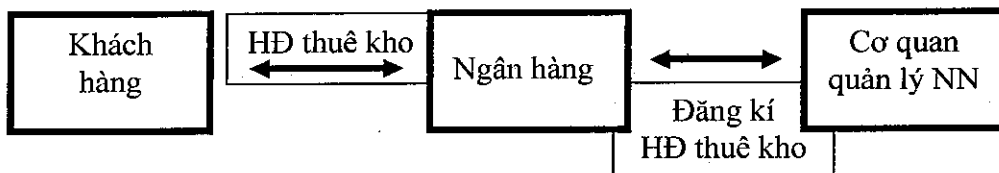


(1) Khách hàng chuyển giao tài sản cho ngân hàng. Ngân hàng chịu trách nhiệm bảo quản.

(2) Ngân hàng trả lại hàng cho khách hàng khi khách hàng đã thanh toán xong nợ.

- **Quản lý tại kho khách hàng**

Sơ đồ 2.2: Quy trình quản lý tài sản cầm cố tại kho của khách hàng



Hàng hoá vẫn để tại kho của khách hàng để lưu giữ trong suốt thời gian cầm cố nhưng cách lưu giữ hàng hoá này không đúng nguyên tắc cầm cố. Để giải quyết mâu thuẫn này thì giữa ngân hàng và khách hàng

phải ký với nhau một hợp đồng mà nội dung là khách hàng cho ngân hàng thuê kho với một giá thuê tương trung và với các yếu tố sau:

Thứ nhất, thời hạn thuê kho tương ứng với thời gian cầm cố.

Thứ hai, hàng hoá lưu giữ trong kho này chỉ là những hàng hoá cầm cố, không lẫn lộn với các hàng hoá khác nhằm tránh gây khó khăn cho ngân hàng trong vấn đề kiểm định hàng hoá.

Thứ ba, bảo hiểm hàng hoá: khách hàng phải bỏ tiền mua bảo hiểm đối với hàng hoá cầm cố trong kho nhưng người đứng tên thụ hưởng bảo hiểm là ngân hàng.

Thứ tư: Quản lý kho hàng: ngân hàng và khách hàng cùng khoá và dán niêm phong cửa kho. Ngân hàng là người duy nhất giữ chìa khóa và được phép ra vào kho, đồng thời ngân hàng có bảng niêm phong kho mang tên ngân hàng.

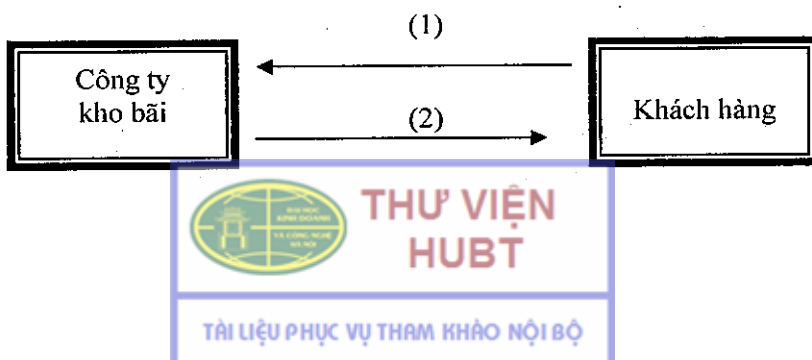
(Ở một số nước: ngoài ra còn phải có cơ quan công chứng khóa cửa và niêm phong và ngân hàng phải trả phí cho việc công chứng).

- *Quản lý tại kho của bên thứ ba* (Trong đó, bên bảo vệ kho là bên độc lập, do ngân hàng thuê và thỏa mãn các điều kiện do ngân hàng đặt ra, bên chịu chi phí thuê có thể là ngân hàng hoặc khách hàng đều được).

Một vấn đề cần quan tâm nữa là quyền sở hữu tài sản của người cầm cố. Tài sản cầm cố thường bao gồm tài sản có đăng kí quyền sở hữu và tài sản không đăng kí quyền sở hữu. Đối với những tài sản có đăng kí thì ngân hàng kiểm tra thông qua các loại giấy chứng nhận đăng kí tài sản tại cơ quan nhà nước. Còn đối với các tài sản không đăng kí thì phải dựa trên cơ sở hóa đơn, giấy chứng nhận hoàn thành thủ tục hải quan...

* *Chiết khấu ký hóa phiếu*: là một hình thức cho vay bảo đảm bằng quyền về tài sản xuất phát từ hợp đồng ký thác hàng hóa .

Sơ đồ 2.3: Quy trình ký thác hàng hóa



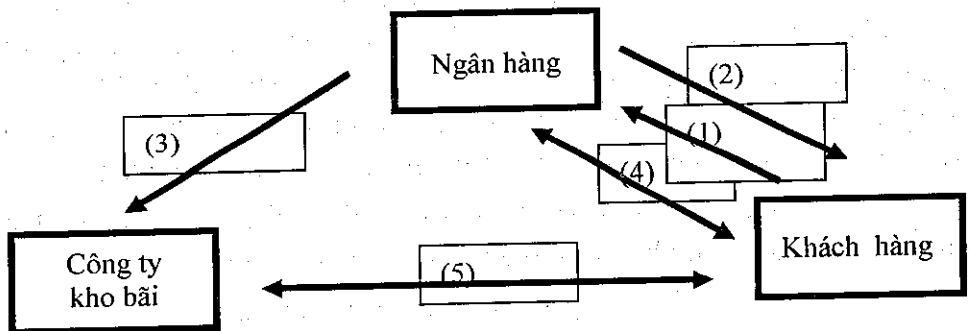
(1) Khách hàng giao hàng hóa cho công ty kinh doanh kho bãi

(2) Công ty kinh doanh kho phát hành biên lai - ký hóa phiếu cho người ký thác

Người ký thác muốn nhận hàng thì phải xuất trình đồng thời cả biên lai và ký hóa phiếu. Còn trong trường hợp người ký thác hàng hóa có nhu cầu vay ngắn hạn, khách hàng tách ký hóa phiếu ra khỏi biên lai và chuyển giao cho ngân hàng bằng cách bồi thự (ký hậu).

Ký hóa phiếu: là một chứng thư xác nhận người chủ sở hữu chứng thư có hàng gửi tại kho - một nơi lưu trữ uy tín nào đó - có xác nhận rõ trên chứng thư. Người chủ sở hữu của chứng thư này có quyền bán chứng thư này cho bất kỳ một người nào có nhu cầu muốn mua lượng hàng đang gửi tại kho hàng nói trên, với số lượng, chất lượng, qui mẫu... mà tờ ký hóa phiếu đặc tả. Nghĩa là, mọi doanh nghiệp khi gửi hàng vào kho, được nhà kho giao cho một ký hóa phiếu, thì doanh nghiệp này có toàn quyền mua bán ký hóa phiếu. Và chứng thư này sẽ luân chuyển trao tay qua nhiều người cho đến khi có người chủ thực sự cần lấy lượng hàng đó ra khỏi kho hàng, nhà chủ kho sẽ giao hàng cho ai đưa ra đúng tờ chứng thư mà do chính kho của họ phát hành.

Sơ đồ 2.4: Quy trình chiết khấu kí hóa phiếu



- (1) Khách hàng ký hậu (bồi thự) ký hóa phiếu để vay vốn ngân hàng
- (2) Ngân hàng chiết khấu ký hóa phiếu và cấp tiền cho khách hàng
- (3) Ngân hàng thông báo cho công ty kinh doanh kho và việc ký hậu (bồi thự) chuyển nhượng ký hóa phiếu của khách hàng.

(4) Khách hàng thanh toán tiền vay cho ngân hàng và nhận lại kì hóa phiếu

(5) Khách hàng xuất trình hóa đơn - ký hóa phiếu để nhận lại hàng tại kho.

Ưu điểm: an toàn vì:

- Hàng hóa thường xuyên được bảo hiểm đầy đủ
- Ngân hàng ít bị rủi ro về hư hỏng, mất mát hàng hóa vì đã có đội ngũ nhân sự có năng lực về kiểm soát bảo vệ hàng của công ty kinh doanh kho bãi.

- Tạo điều kiện cho ngân hàng thương mại có thêm nguồn vốn để tái chiết khấu ở NHTW

**Cầm cố bằng giấy tờ có giá*

Danh mục GTCG được cầm cố:

- Tín phiếu NHNN;
- Trái phiếu Chính phủ gồm: Tín phiếu Kho bạc, Trái phiếu Kho bạc, Trái phiếu công trình Trung ương, Công trái xây dựng Tổ quốc, Trái phiếu Chính phủ do Ngân hàng Phát triển Việt Nam (trước đây là Quỹ hỗ trợ phát triển) được Thủ tướng Chính phủ chỉ định phát hành;

- Trái phiếu được Chính phủ bảo lãnh gồm: Trái phiếu do Ngân hàng Phát triển Việt Nam phát hành được Chính phủ bảo lãnh thanh toán 100% giá trị gốc, lãi khi đến hạn; Trái phiếu do Ngân hàng Chính sách xã hội phát hành được Chính phủ bảo lãnh thanh toán 100% giá trị gốc, lãi khi đến hạn;

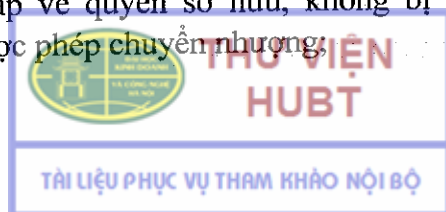
- Trái phiếu Chính quyền địa phương do Ủy ban nhân dân thành phố Hà Nội và Ủy ban nhân dân thành phố Hồ Chí Minh phát hành;

- Trái phiếu Chính phủ bằng ngoại tệ (trong trường hợp TCTD đã sử dụng hết giấy tờ có giá cấp I và II)

- Các GTCG khác do Thống đốc NHNN quy định trong từng thời kỳ...

Điều kiện của giấy tờ có giá được cầm cố:

Giấy tờ có giá phải thuộc quyền sở hữu hợp pháp của khách hàng, không có tranh chấp về quyền sở hữu, không bị phong tỏa, hạn chế quyền sở hữu và được phép chuyển nhượng;



Trường hợp giấy tờ có giá thuộc quyền sở hữu chung của nhiều người (*kể cả của vợ chồng*) thì phải có giấy ủy quyền của tất cả các đồng sở hữu ủy quyền cho ngân hàng được toàn quyền định đoạt trong trường hợp khách hàng vay không thanh toán được các khoản nợ;

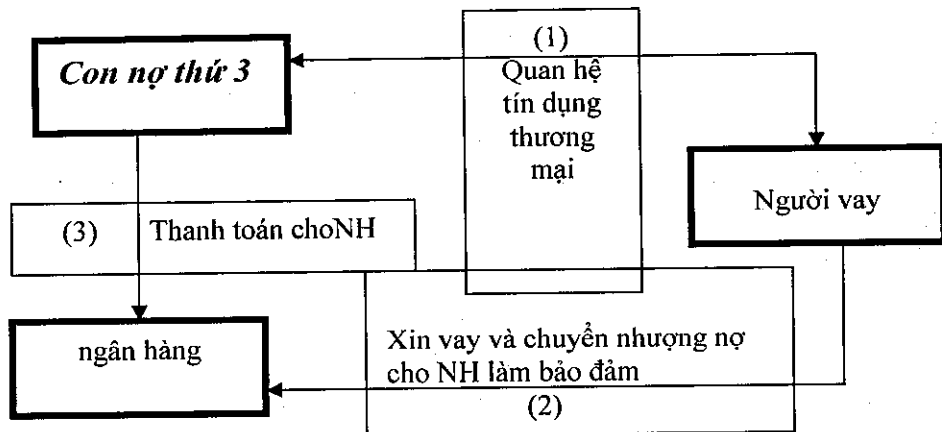
Trường hợp giấy tờ có giá không thuộc sở hữu của khách hàng vay, hợp đồng bảo lãnh phải được công chứng, chứng thực tại cơ quan có thẩm quyền;

Giấy tờ có giá phải được đơn vị phát hành xác nhận.

c) Chuyển nhượng các khoản phải thu (chuyển nhượng nợ)

• *Khái niệm:* Chuyển nhượng các khoản phải thu là một hình thức bảo đảm tín dụng trong đó người vay tín dụng chuyển nhượng cho ngân hàng các khoản nợ của người thứ ba, và nó được làm bảo đảm cho khoản vay.

Sơ đồ 2.5: Quy trình chuyển nhượng các khoản phải thu



(1) Người vay và con nợ thứ ba có quan hệ tín dụng thương mại với nhau

(2) Người vay xin vay và chuyển nhượng cho ngân hàng các khoản nợ của người thứ ba làm bảo đảm

(3) Con nợ thanh toán cho ngân hàng

• **Hình thức thực hiện:**

Cách 1: Chuyển nhượng nợ kín

Là hình thức mà người được chuyển nhượng nợ không thông báo cho con nợ thứ 3 biết việc chuyển nhượng.

Ưu điểm: giúp cho người vay vốn giữ được uy tín trong hoạt động kinh doanh của mình.

Nhược điểm: Do người được chuyển nhượng không thông báo với con nợ thứ ba biết nên con nợ không chịu trách nhiệm với ngân hàng về các khoản nợ đã chuyển nhượng.

Do con nợ không biết được sự chuyển nhượng nợ giữa người vay và ngân hàng, nên con nợ đã thanh toán với người vay vốn ngân hàng. Số tiền mà người vay vốn thu được từ con nợ thứ ba, họ chưa thanh toán với ngân hàng ngay mà họ tranh thủ sử dụng (có thể vào mục đích khác) mà không trả nợ ngay cho ngân hàng.

Cách 2: Chuyển nhượng nợ mở

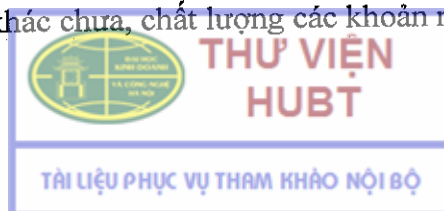
Là hình thức mà ngân hàng và người vay vốn thông báo cho con nợ thứ ba biết về việc chuyển nhượng.

Ưu điểm: Bảo đảm an toàn cho ngân hàng trong việc thu hồi nợ.

Nhược điểm: Gây ảnh hưởng đến uy tín của khách hàng (người vay vốn ngân hàng), điều này có thể gây khó khăn cho họ trong việc kinh doanh, làm cho thu nhập giảm, khách hàng gặp khó khăn hơn trong việc thanh toán với ngân hàng.

Để hạn chế rủi ro cho mình, thông thường ngân hàng sẽ thực hiện kết hợp hai hình thức trên, tức là ngân hàng phải theo dõi, giám sát khách hàng trong quá trình vay vốn, cam kết với khách hàng thực hiện hình thức chuyển nhượng nợ kín. Nhưng nếu khách hàng có biểu hiện sử dụng vốn sai mục đích thì ngân hàng sẽ chuyển sang hình thức mở, yêu cầu người vay lập một số văn bản thông báo và ký sẵn vào văn bản đó để thông báo cho con nợ thứ ba.

Chú ý: trước khi ký kết hợp đồng, ngân hàng cần quan tâm đến một số yếu tố pháp lý như tìm hiểu xem các khoản nợ có được chuyển nhượng theo đúng quy định không; xem khoản nợ đó đã được chuyển nhượng cho người khác chưa, chất lượng các khoản nợ đó như thế nào...



2.1.3.2. Bảo đảm bằng bảo lãnh

❖ Khái niệm

Bảo đảm bằng bảo lãnh là một hình thức bảo đảm tín dụng mà trong đó bên thứ ba cam kết với bên cho vay (người nhận bảo lãnh) sẽ thực hiện nghĩa vụ thay cho bên đi vay (người được bảo lãnh) nếu khi đến thời hạn mà người được bảo lãnh không thực hiện hoặc thực hiện không đầy đủ nghĩa vụ.

❖ Điều kiện đối với bên bảo lãnh

- Có đủ năng lực pháp lý
- Có đủ năng lực tài chính để thực hiện các nghĩa vụ của người được bảo lãnh trong trường hợp người được bảo lãnh không thực hiện được nghĩa vụ của mình.

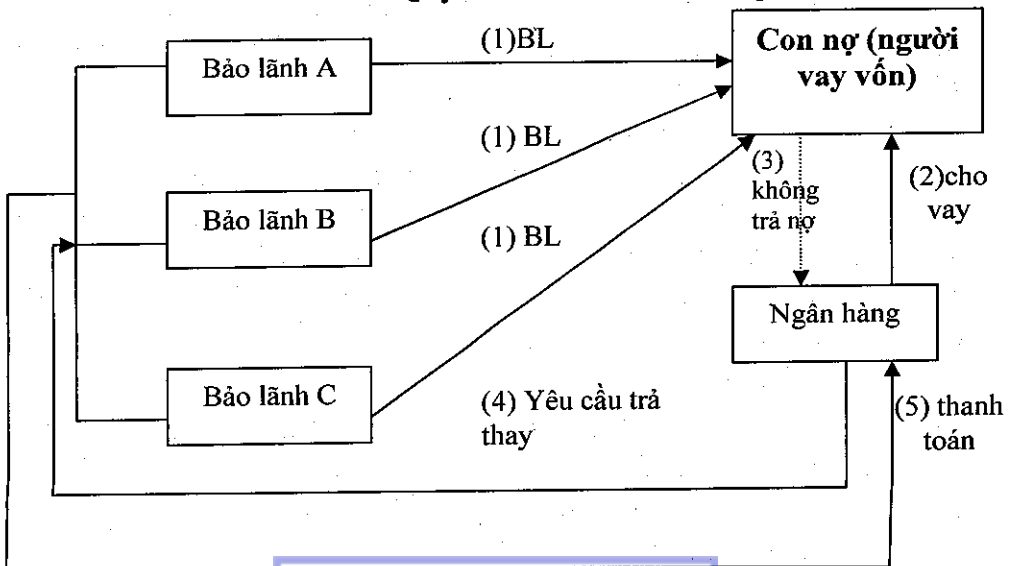
- Có uy tín...

❖ Các hình thức bảo đảm bằng bảo lãnh

- Căn cứ vào số lượng người tham gia bảo lãnh:

+ **Bảo lãnh chung:** là nhiều người cùng tham gia bảo lãnh cho một con nợ và cùng chịu trách nhiệm về khoản nợ đó, còn gọi là đồng bảo lãnh.

Sơ đồ 2.6: Quy trình bảo lãnh chung

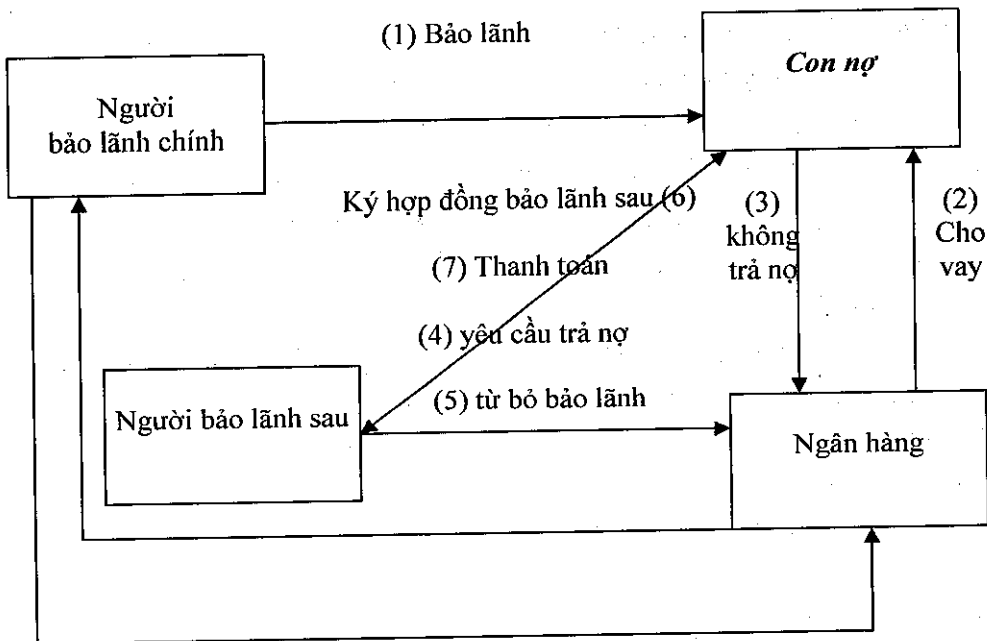


Mức độ bảo lãnh phụ thuộc vào khả năng tài chính. Cụ thể mức độ bảo lãnh như nhau thì mức phí bảo lãnh giống nhau. Sau một thời gian mà con nợ không trả nợ ngân hàng thì người bảo lãnh phải trả nợ thay tùy theo mức độ bảo lãnh.

+ *Bảo lãnh sau*: được hình thành khi đến hạn, con nợ không thanh toán được cho chủ nợ, người bảo lãnh chính cũng không thực hiện được nghĩa vụ của mình. Lúc này người bảo lãnh sau sẽ xuất hiện với tư cách chịu trách nhiệm thanh toán khoản nợ thay cho người bảo lãnh chính trả cho ngân hàng.

Nếu người bảo lãnh chính không có khả năng thanh toán thay cho con nợ khi đến hạn thanh toán cho ngân hàng, về mặt pháp lý ngân hàng có thể lập hồ sơ khởi kiện con nợ và người bảo lãnh chính. Tuy nhiên nếu xem xét không còn khả năng thanh toán và trong trường hợp con nợ yêu cầu ngân hàng để họ tìm một người bảo lãnh sau. Người bảo lãnh sau ký hợp đồng bảo lãnh sau cho con nợ. ngân hàng tuyên bố từ bỏ người bảo lãnh chính và tiếp nhận tiền thanh toán thay từ người bảo lãnh sau.

Sơ đồ 2.7: Quy trình bảo lãnh sau



- *Căn cứ vào mức độ trách nhiệm:*

+ *Bảo lãnh ngừng:* Đến thời hạn, con nợ không thực hiện được việc thanh toán với ngân hàng, người bảo lãnh không thực hiện bảo lãnh ngay lập tức mà chờ sau một thời gian sau khi ngân hàng khởi kiện con nợ với toà án để xem xét thiệt hại cuối cùng mà con nợ gây ra đối với ngân hàng, lúc đó người bảo lãnh mới xuất hiện để thanh toán số thiệt hại còn lại mà con nợ đã gây ra cho ngân hàng.

+ *Bảo lãnh thông dụng:* là hình thức bảo lãnh trong đó người bảo lãnh phải thanh toán thay cho con nợ sau khi ngân hàng đã áp dụng một số biện pháp tác động tới con nợ (nhưng biện pháp phá sản chưa phải tiến hành).

+ *Bảo lãnh chính con nợ:* là hình thức bảo lãnh trong đó người bảo lãnh phải có trách nhiệm thanh toán thay cho con nợ ngay sau khi đến hạn trả nợ, nếu con nợ không thanh toán được cho ngân hàng. (ngân hàng không cần áp dụng biện pháp nào tác động tới con nợ).

❖ *Quy định của pháp luật về bảo đảm bằng bảo lãnh⁴*

Căn cứ thực hiện nghĩa vụ bảo lãnh

Căn cứ thực hiện nghĩa vụ bảo lãnh do các bên thoả thuận hoặc pháp luật quy định, bao gồm các trường hợp sau đây:

- Khi đến hạn thực hiện nghĩa vụ mà bên được bảo lãnh không thực hiện hoặc thực hiện không đúng nghĩa vụ đối với bên nhận bảo lãnh;

- Bên được bảo lãnh phải thực hiện nghĩa vụ đối với bên nhận bảo lãnh trước thời hạn do vi phạm nghĩa vụ đó, nhưng không thực hiện hoặc thực hiện không đúng nghĩa vụ;

- Bên được bảo lãnh không có khả năng thực hiện nghĩa vụ của mình trong trường hợp các bên có thoả thuận về việc bên bảo lãnh chỉ phải thực hiện nghĩa vụ bảo lãnh khi bên được bảo lãnh không có khả năng thực hiện nghĩa vụ;

- Các căn cứ khác, nếu pháp luật có quy định.

⁴ Văn bản pháp lý: Nghị định số 163/2006/NĐ-CP của Chính phủ về Giao dịch bảo đảm; nghị định số 11/2012/NĐ-CP của Chính phủ về sửa đổi, bổ sung một số điều của nghị định số 163/2006/NĐ-CP của Chính phủ về giao dịch bảo đảm.

Thông báo về việc thực hiện nghĩa vụ bảo lãnh

Bên nhận bảo lãnh thông báo cho bên bảo lãnh về việc thực hiện nghĩa vụ bảo lãnh khi phát sinh, căn cứ thực hiện nghĩa vụ bảo lãnh theo quy định; nếu bên

được bảo lãnh phải thực hiện nghĩa vụ trước thời hạn do vi phạm nghĩa vụ, nhưng không thực hiện hoặc thực hiện không đúng nghĩa vụ đó thì bên nhận bảo lãnh phải nêu rõ lý do trong thông báo về việc bên được bảo lãnh phải thực hiện nghĩa vụ trước thời hạn.

Thời hạn thực hiện nghĩa vụ bảo lãnh

Bên bảo lãnh phải thực hiện nghĩa vụ bảo lãnh trong thời hạn do các bên thoả thuận; nếu không có thoả thuận thì bên bảo lãnh phải thực hiện nghĩa vụ bảo lãnh trong một thời hạn hợp lý, kể từ thời điểm được thông báo về việc thực hiện nghĩa vụ bảo lãnh.

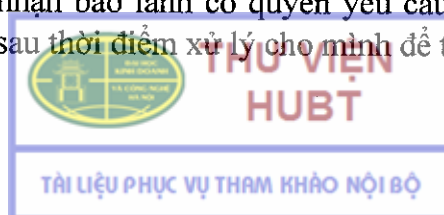
Xử lý tài sản của bên bảo lãnh

Trong trường hợp phải xử lý tài sản của bên bảo lãnh theo quy định tại Điều 369 Bộ luật Dân sự thì các bên thoả thuận về tài sản, thời gian, địa điểm và phương thức xử lý; nếu không thoả thuận được thì bên nhận bảo lãnh có quyền khởi kiện tại Tòa án. Cụ thể như sau:

+ Trong trường hợp các bên có thoả thuận về việc cầm cố, thế chấp tài sản để bảo đảm thực hiện nghĩa vụ bảo lãnh thì tài sản cầm cố, thế chấp được xử lý theo quy định tại nghị định số 163/NĐ-CP của Chính phủ về giao dịch bảo đảm.

+ Trong trường hợp các bên không có thoả thuận về việc cầm cố, thế chấp tài sản để bảo đảm thực hiện nghĩa vụ bảo lãnh thì bên bảo lãnh phải giao tài sản thuộc sở hữu của mình cho bên nhận bảo lãnh xử lý theo yêu cầu của bên nhận bảo lãnh, trừ trường hợp có thoả thuận khác. Nếu bên bảo lãnh không giao tài sản thì bên nhận bảo lãnh có quyền khởi kiện theo quy định của pháp luật.

+ Tại thời điểm xử lý tài sản của bên bảo lãnh nếu bên bảo lãnh không có tài sản để xử lý hoặc khoản tiền thu được từ việc xử lý tài sản không đủ thanh toán nghĩa vụ được bảo lãnh thì trong phạm vi nghĩa vụ được bảo lãnh, bên nhận bảo lãnh có quyền yêu cầu bên bảo lãnh phải giao tài sản có được sau thời điểm xử lý cho mình để tiếp tục xử lý.



Trường hợp nhiều người cùng bảo lãnh cho một nghĩa vụ

Khi nhiều người cùng bảo lãnh một nghĩa vụ thì họ phải liên đới thực hiện việc bảo lãnh, trừ trường hợp có thỏa thuận hoặc pháp luật có quy định bảo lãnh theo các phần độc lập; bên có quyền có thể yêu cầu bất cứ ai trong số những người bảo lãnh liên đới phải thực hiện toàn bộ nghĩa vụ.

Khi một người trong số những người bảo lãnh liên đới đã thực hiện toàn bộ nghĩa vụ thay cho bên được bảo lãnh thì có quyền yêu cầu những người bảo lãnh còn lại phải thực hiện phần nghĩa vụ của họ đối với mình (Điều 365/ Luật dân sự)

Thực hiện nghĩa vụ bảo lãnh trong trường hợp bên bảo lãnh là doanh nghiệp bị phá sản, bên bảo lãnh là cá nhân chết hoặc bị Tòa án tuyên bố đã chết

- Trong trường hợp bên bảo lãnh là doanh nghiệp bị phá sản thì việc bảo lãnh được giải quyết như sau:

+ Nếu nghĩa vụ bảo lãnh phát sinh thì bên bảo lãnh phải thực hiện nghĩa vụ bảo lãnh. Trường hợp bên bảo lãnh không thanh toán đầy đủ trong phạm vi bảo lãnh thì bên nhận bảo lãnh có quyền yêu cầu bên được bảo lãnh thanh toán phần còn thiếu;

+ Nếu nghĩa vụ bảo lãnh chưa phát sinh thì bên được bảo lãnh phải thay thế biện pháp bảo đảm khác, trừ trường hợp có thỏa thuận khác.

- Trong trường hợp bên bảo lãnh là cá nhân chết hoặc bị Tòa án tuyên bố là đã chết thì việc bảo lãnh được giải quyết như sau:

+ Nếu việc thực hiện nghĩa vụ bảo lãnh phải do chính bên bảo lãnh thực hiện theo thỏa thuận hoặc theo quy định của pháp luật thì bảo lãnh chấm dứt;

+ Nếu việc thực hiện nghĩa vụ bảo lãnh không phải do chính bên bảo lãnh thực hiện thì bảo lãnh không chấm dứt. Người thừa kế của bên bảo lãnh phải thực hiện nghĩa vụ bảo lãnh thay cho bên bảo lãnh theo quy định tại Điều 637 Bộ luật Dân sự, trừ trường hợp từ chối nhận di sản theo quy định tại Điều 642 Bộ luật Dân sự. Người thừa kế đã thực hiện nghĩa vụ thay cho bên bảo lãnh thì có các quyền của bên bảo lãnh đối với bên được bảo lãnh.

2.2. QUY TRÌNH THỰC HIỆN BẢO ĐẢM TÍN DỤNG

2.2.1. Quy trình nghiệp vụ bảo đảm bằng tài sản

2.2.1.1. Nhận và kiểm tra hồ sơ tài sản bảo đảm

- Tư vấn: Cán bộ ngân hàng chịu trách nhiệm hướng dẫn, giải thích cụ thể để khách hàng vay hoặc bên có nghĩa vụ có thể hiểu đầy đủ các trách nhiệm và nghĩa vụ cơ bản của bên vay đối với TSBĐ. Trường hợp cần thiết, cán bộ ngân hàng liệt kê các loại tài liệu giấy tờ cần xuất trình để thực hiện bảo đảm tiền vay nhằm tạo điều kiện thuận lợi cho khách hàng.

- Nhận và kiểm tra sơ bộ hồ sơ tài sản bảo đảm: Khi nhận hồ sơ TSBĐ, cán bộ kiểm tra sơ bộ các yếu tố sau nhằm tránh tình trạng khách hàng phải bổ sung, sửa đổi nhiều lần:

- + Đủ loại và đủ số lượng theo yêu cầu
- + Có chữ ký và dấu xác nhận của cơ quan liên quan
- + Phù hợp về nội dung giữa các tài liệu khác nhau trong hồ sơ
- + Các loại giấy tờ cụ thể trong bộ hồ sơ tài sản bảo đảm

2.2.1.2. Thẩm định tài sản bảo đảm

❖ Cơ sở thẩm định

- Hồ sơ tài liệu và thông tin do khách hàng cung cấp: đây là nguồn thông tin chủ yếu để xem xét đánh giá tình trạng và giá trị của tài sản bảo đảm.

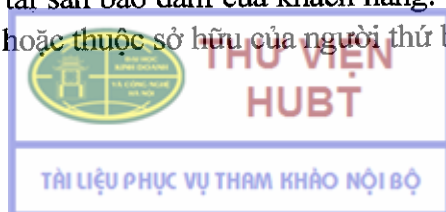
- Khảo sát thực tế: Khẳng định lại các thông tin thu thập được từ khách hàng và phát hiện những vấn đề mới cần thẩm định tiếp.

- Các nguồn khác: chính quyền địa phương, công an, toà án, cơ quan đăng ký giao dịch bảo đảm, các ngân hàng khác, hàng xóm láng giềng, báo chí.... Kinh nghiệm cho thấy thông tin thu thập được từ nguồn này thường mang tính khách quan và chính xác cao, đặc biệt đối với việc xác định quyền sở hữu, xác định giá trị tài sản bảo đảm.

❖ Nội dung thẩm định

a) Điều kiện pháp lý

- Quyền sở hữu tài sản bảo đảm của khách hàng: Tài sản thuộc sở hữu của bên có nghĩa vụ hoặc thuộc sở hữu của người thứ ba mà người này cam



kết dùng tài sản đó để bảo đảm thực hiện nghĩa vụ của bên có nghĩa vụ đối với bên có quyền.

Ngân hàng phải kiểm tra xem khách hàng vay có xuất trình đủ các loại giấy tờ chứng minh quyền sở hữu/ quyền sử dụng tài sản dùng làm bảo đảm không. Cần hết sức lưu ý các dấu hiệu sửa chữa mâu thuẫn tính pháp lý của các loại giấy tờ uỷ quyền, tính pháp lý trong trường hợp đồng sở hữu tài sản. Khi khảo sát thực tế hoặc thu thập thêm thông tin từ những nguồn khác cần tìm cách kiểm chứng lại quyền sở hữu TSBĐ của khách hàng vay/ bên bảo lãnh.

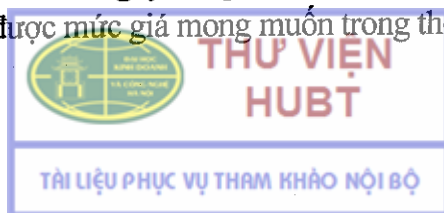
- Tài sản được phép giao dịch: Tài sản mà pháp luật cho phép hoặc không cấm mua, bán, tặng, cho, chuyển đổi, chuyển nhượng, cầm cố, thế chấp, bảo lãnh và các giao dịch khác. Ngoài ra, nhân viên ngân hàng cần hết sức thận trọng khi xem xét các tài sản có tính chuyên dụng, quý, hiếm.

- Tài sản không có tranh chấp: tài sản không có tranh chấp về quyền sở hữu hoặc quyền sử dụng, quản lí của bên có nghĩa vụ tại thời điểm kí kết hợp đồng bảo đảm. Để khẳng định một tài sản hiện đang có tranh chấp hay không thì ngoài việc tự xem xét, thẩm định tính tranh chấp của tài sản tại ủy ban nhân dân xã, phường, nhân viên ngân hàng cần yêu cầu bên có nghĩa vụ xác nhận bằng văn bản khẳng định tài sản hiện không có tranh chấp tại thời điểm kí kết hợp đồng bảo đảm và chịu trách nhiệm trước pháp luật về cam kết của mình.

- Tài sản được mua bảo hiểm theo quy định: Tài sản mà pháp luật quy định phải mua bảo hiểm thì người vay phải mua bảo hiểm tài sản trong thời hạn bảo đảm tiền vay (thường là đối với phương tiện vận chuyên). Bên có nghĩa vụ chịu trách nhiệm trước pháp luật về tính hợp pháp của tài sản bảo đảm tiền vay.

b) Điều kiện kinh tế

- Tính thị trường cao thể hiện ở tính dễ dàng mua bán thông qua hai yếu tố cung - cầu. Trong điều kiện các yếu tố khác là cố định, tài sản được mua bán trên thị trường thì khi đó giá trị tài sản tùy thuộc vào quan hệ giữa cung và cầu. Tài sản được đánh giá cao khi cung trở nên khan hiếm, nhu cầu và sức mua ngày càng cao, khi đó tài sản càng dễ giao dịch trên thị trường, đạt được mức giá mong muốn trong thời gian ngắn nhất.



- Có giá trị tương đối ổn định: Tính ổn định về mặt giá trị của tài sản được thể hiện qua việc dự đoán giá trị tài sản không thay đổi hoặc thay đổi ít trong suốt thời gian tài sản được dùng làm tài sản bảo đảm tiền vay tại ngân hàng.

- Có đủ giá trị để bảo đảm tín dụng: điều kiện này yêu cầu giá trị định giá của tài sản bảo đảm tiền vay phải bảo đảm ít nhất hoàn trả đủ gốc, lãi và bồi thường thiệt hại cho khoản cho vay của ngân hàng.

2.2.1.3. Xác định giá trị TSBĐ

❖ Nguyên tắc chung

- Tài sản bảo đảm phải được xác định giá trị tại thời điểm kí kết hợp đồng bảo đảm và phải được lập thành văn bản riêng kèm theo hợp đồng bảo đảm, hoặc ghi trong hợp đồng bảo đảm hoặc hợp đồng tín dụng kèm bảo đảm tiền vay. Trên cơ sở xác định khái quát về đặc điểm, loại hình tài sản cần thẩm định giá, thẩm định viên cần xác định rõ loại hình giá trị làm cơ sở cho việc thẩm định giá: giá trị thị trường hay giá trị phi thị trường

- Giá trị TSBĐ được xác định bao gồm cả hoa lợi, lợi tức và các quyền phát sinh từ tài sản đó. Trong trường hợp tài sản thế chấp là toàn bộ bất động sản có vật phụ thì giá trị của vật phụ cũng thuộc giá trị TSBĐ, nếu chỉ thế chấp một phần bất động sản có vật phụ thì giá trị vật phụ chỉ thuộc giá trị TSBĐ khi các bên có thoả thuận.

- Trong trường hợp có thoả thuận với khách hàng dùng về việc thế chấp quyền sử dụng đất và tài sản gắn liền với đất thì giá trị TSBĐ bao gồm giá trị quyền sử dụng đất cộng giá trị tài sản gắn liền trên đất.

❖ Nội dung

a) *Đối với giấy tờ có giá:* sử dụng phương pháp tính như đối với trường hợp chiết khấu giấy tờ có giá. ngân hàng có thể xác định trên cơ sở mệnh giá của giấy tờ có giá đó nếu dư nợ cho vay và lãi dự kiến thấp hơn mệnh giá. Tuy nhiên trong trường hợp cho vay, bảo lãnh ngắn hạn nếu giấy tờ có giá áp dụng hình thức trả lãi trước thì giá trị đánh giá là mệnh giá trừ phần lãi trả trước

b) *Đối với trường hợp tiền thụ hưởng từ các loại hình bảo hiểm nhân thọ:* thì giá trị đánh giá tài sản cầm cố có thể tính đến mức cao nhất là



tổng số tiền mà bên cầm cố sẽ nhận được tại thời điểm nợ đến hạn (kể cả trường hợp thanh toán trước hạn)

c) Đối với quyền sử dụng đất

** Đối với quyền sử dụng đất thuê*

- Đối với đất do Nhà nước cho Hộ gia đình, cá nhân, tổ chức kinh tế thuê mà đã trả tiền thuê đất một lần cho cả thời gian thuê, thì giá trị quyền sử dụng đất được thế chấp gồm tiền đền bù thiệt hại, giải phóng mặt bằng khi được nhà nước cho thuê đất, tiền thuê đất đã trả cho Nhà nước sau khi trừ tiền thuê đất cho thời gian đã sử dụng.

- Trường hợp tiền thuê đất trả hàng năm thì chỉ tính giá trị tài sản gắn liền trên đất thuê theo giá trị thị trường của tài sản.

- Trường hợp thế chấp giá trị quyền sử dụng đất mà người thuê đất được miễn, giảm tiền thuê đất theo quy định của pháp luật, thì giá trị quyền sử dụng đất được tính theo giá trị thuê đất trước khi được miễn giảm.

** Đối với quyền sử dụng đất không phải là quyền sử dụng đất thuê*

Ngân hàng tham khảo khung giá đất do UBND tỉnh, thành phố ban hành và giá đất thực tế chuyển nhượng tại địa phương tại thời điểm thế chấp để thoả thuận với khách hàng vay bao gồm các loại:

+ Đất do Nhà nước giao cho hộ gia đình, cá nhân sử dụng đất để sản xuất nông nghiệp, lâm nghiệp, đất ở.

+ Đất mà hộ gia đình, cá nhân nhận chuyển nhượng quyền sử dụng đất hợp pháp

+ Đất do Nhà nước giao có thu tiền đối với tổ chức kinh tế.

+ Đất mà tổ chức kinh tế nhận chuyển nhượng quyền sử dụng đất hợp pháp

→ Giá đất chuyển nhượng thực tế tại địa phương được xác định dựa trên giá chuyển nhượng đăng báo; giá chuyển nhượng tham khảo tại phòng địa chính của phường, xã, giá chuyển nhượng tham khảo của trung tâm kinh doanh địa ốc và các nguồn thông tin khác. Trường hợp không thu thập được các thông tin về thị trường bằng văn bản, ngân hàng có thể lập bản ghi chép khảo sát giá thị trường.



d) Tài sản gắn liền trên đất:

Việc định giá tài sản dựa trên nguyên giá của tài sản đó trừ khi tiền khấu hao theo sổ sách kế toán hoặc theo ước lượng, nếu không theo dõi trên sổ sách, nhưng không quá 20 năm khấu hao. Trường hợp qua đánh giá thực tế mà thấy tài sản xuống cấp nhanh hơn so với giá trị khấu hao thì cần định giá thấp hơn. Trường hợp giá thực tế trên thị trường của tài sản cao hơn giá còn lại trên cơ sở trừ khấu hao, thì xem xét theo giá thị trường.

e) Đối với tài sản là máy móc thiết bị, nguyên liệu, nhiên liệu, vật liệu hàng tiêu dùng: ngân hàng căn cứ giá trị trên hoá đơn mua hàng, giá trị còn lại ghi trên sổ sách sau khi đã trừ đi giá trị khấu hao, giá công bố trên báo chí, giá chào bán của các đại lý bán hàng để thoả thuận với khách hàng vay về giá trị tài sản bảo đảm.

Trường hợp xét thấy phức tạp, ngân hàng có thể thoả thuận với khách hàng vay về việc thuê một tổ chức chuyên môn xác định. Trong trường hợp này khách hàng phải chịu mọi chi phí do việc thuê chức chuyên môn đó.

2.2.1.4. Lập hồ sơ bảo đảm

❖ *Nguyên tắc lập hồ sơ thế chấp, cầm cố tài sản*

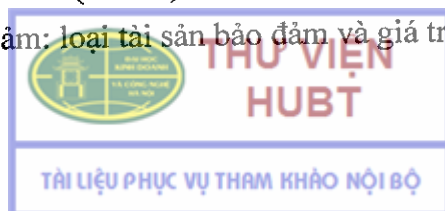
- Hợp đồng thế chấp, cầm cố được lập thành văn bản riêng.
- Phải mô tả rõ đặc điểm, xuất xứ và các đặc tính của sản phẩm có thể nhận dạng được so với các tài sản khác
- Mặc dù tài sản được coi là gắn liền với đất, nhưng vẫn phải mô tả rõ các tài sản trong hợp đồng
- Trong hợp đồng cầm cố, thế chấp mô tả tài sản như thế nào thì trong hợp đồng giải chấp phải ghi nguyên xi như thế.

❖ *Nội dung của hợp đồng bảo đảm*

Trong hợp đồng thế chấp, cầm cố tài sản cần phải ghi rõ những nội dung sau:

+ Các bên tham gia trong hợp đồng bảo đảm: Bên nhận bảo đảm (Bên A) và bên bảo đảm (Bên B)

+ Tài sản bảo đảm: loại tài sản bảo đảm và giá trị tài sản bảo đảm



- + Mục đích bảo đảm, nghĩa vụ được bảo đảm
- + Thời hạn bảo đảm
- + Cam kết của bên bảo đảm
- + Bảo hiểm đối với tài sản (nếu có)
- + Đăng ký thế chấp, đăng ký giao dịch bảo đảm (nếu có)
- + Quyền và nghĩa vụ của các bên
- + Xử lý tài sản bảo đảm: Trường hợp xử lý tài sản bảo đảm; phương thức xử lý tài sản bảo đảm; giá bán tài sản bảo đảm
- + Thanh toán tiền thu được từ tài sản bảo đảm
- + Thông báo và trao đổi thông tin
- + Xử lý vi phạm, giải quyết tranh chấp
- + Các điều khoản thi hành...

2.2.1.5. Bàn giao tài sản bảo đảm

Sau khi hợp đồng bảo đảm có hiệu lực, ngân hàng và khách hàng thực hiện bàn giao hồ sơ, TSBĐ và lập biên bản bàn giao. Tùy theo từng loại tài sản, phương thức giữ TSBĐ có thể được thực hiện theo một trong các phương thức sau:

- Ngân hàng cho vay giữ và quản lý tài sản
- Khách hàng được quản lý tài sản, ngân hàng giữ hồ sơ.
- Bên thứ 3 được giao thuê giữ tài sản, ngân hàng giữ hồ sơ cho vay.

Trong trường hợp này, ngân hàng và khách hàng cùng bên thứ ba giữ và quản lý tài sản phải có hợp đồng tay ba giao thuê giữ tài sản trong đó ghi rõ việc giao xuất tài sản phải có lệnh của ngân hàng.

* *Đối với tài sản cầm cố*: Khi cầm cố tài sản, khách hàng có nghĩa vụ giao tài sản cầm cố cho ngân hàng giữ, giao cho bên thứ ba được ngân hàng chỉ định nếu tài sản nhận cầm cố không thể cất giữ tại kho ngân hàng.

- Nếu tài sản cầm cố có đăng ký quyền sở hữu: các bên có thể thoả thuận khách hàng được giữ và sử dụng tài sản cầm cố hoặc giao cho người thứ ba giữ nhưng ngân hàng phải giữ bản chính giấy chứng nhận quyền sở hữu tài sản

- Trường hợp cầm cố số dư tiền gửi tại TCTD: Ngân hàng yêu cầu bên cầm cố làm các thủ tục phong tỏa tài khoản của mình và phải có xác nhận bằng văn bản của tổ chức tín dụng nơi gửi tiền:

+ Cam kết phong tỏa số dư dùng để bảo đảm tiền vay

+ Cam kết vô điều kiện trích tiền từ tài khoản phong tỏa để thanh toán cho ngân hàng trong trường hợp khách hàng vay không trả được nợ khi có yêu cầu trích tiền từ tài khoản phong tỏa để thu nợ trong trường hợp khách hàng vay không trả được nợ đến hạn.

- Trường hợp cầm cố các chứng từ có giá khác: Việc phong tỏa cũng được thực hiện tương tự

** Đối với tài sản thế chấp:*

Khi thế chấp tài sản, tài sản do khách hàng giữ trừ trường hợp các bên thoả thuận giao cho ngân hàng hoặc bên thứ ba giữ. Nếu tài sản là tài sản có đăng ký quyền sở hữu, quyền sử dụng đất ngân hàng phải giữ bản chính giấy chứng nhận quyền sở hữu tài sản, giấy chứng nhận quyền sử dụng đất.

** Đối với tài sản cầm cố thế chấp là phương tiện vận tải, phương tiện đánh bắt thủy hải sản có giấy chứng nhận đăng ký theo quy định của pháp luật, ngân hàng phải giữ bản chính giấy chứng nhận đăng ký. Khách hàng dùng bản sao có chứng nhận của Công chứng nhà nước và xác nhận của ngân hàng để lưu hành phương tiện trong thời hạn cầm cố, thế chấp. Ngân hàng chỉ xác nhận vào một bản sao giấy chứng nhận đăng ký đã có chứng nhận của công chứng nhà nước.*

Nếu tài sản cầm cố thế chấp là tàu bay, tàu biển tham gia hoạt động trên tuyến quốc tế, ngân hàng giữ bản sao giấy chứng nhận đăng ký có chứng nhận của công chứng nhà nước.

Trong trường hợp khoản vay có liên quan đến tài sản bảo đảm được gia hạn nợ, ngân hàng xác nhận gia hạn thời hạn lưu hành bản sao giấy chứng nhận đăng ký phù hợp với thời hạn gia hạn nợ

** Trường hợp cầm cố thế chấp tài sản cho khoản vay hợp vốn*

Đơn vị trực tiếp cho vay và ngân hàng tham gia hợp vốn thoả thuận cử đại diện quản lý tài sản và giấy tờ của tài sản bảo đảm tiền vay



2.2.1.6. Quản lý tài sản bảo đảm và các loại giấy tờ liên quan

❖ Yêu cầu chung

- Quản lý tài sản bảo đảm và các loại giấy tờ liên quan được hiểu là quá trình theo dõi, kiểm tra, đánh giá nhằm bảo đảm tài sản và các loại giấy tờ vẫn đang trong tình trạng bình thường hoặc kịp thời phát hiện các sự cố liên quan làm giảm giá trị của tài sản bảo đảm.

- Ngân hàng là người chịu trách nhiệm chính trong suốt quá trình quản lý tài sản bảo đảm và các loại giấy tờ liên quan

- Ngân hàng thực thi các biện pháp thích hợp khi phát hiện khách hàng và bên thứ ba vi phạm các cam kết tại hợp đồng bảo đảm nhằm hạn chế rủi ro tín dụng

❖ Nội dung

- *Trường hợp tài sản bảo đảm do khách hàng hoặc bên thứ ba giữ:*

Tuỳ tính chất và đặc điểm của tài sản bảo đảm, ngân hàng cần chủ động đề xuất và thực hiện kiểm tra tài sản bảo đảm theo thời gian quy định của ngân hàng với nội dung: đánh giá tình trạng hiện tại của tài sản, tình hình sử dụng và bảo quản tài sản bảo đảm.

- *Trường hợp tài sản bảo đảm do chính ngân hàng giữ và bảo quản*

+ Đối với tài sản bảo đảm là giấy tờ có giá: giấy tờ có giá được bảo quản tại phòng ngân quỹ của ngân hàng

+ Đối với tài sản bảo đảm khác: Trong nhiều trường hợp, ngân hàng buộc phải trực tiếp giữ và bảo quản tài sản như nhà cửa, ô tô, hàng hoá. Trong trường hợp này, chi nhánh nên thuê một bên thứ ba bảo quản hộ.

- *Đối với các loại giấy tờ liên quan đến tài sản bảo đảm:* Đây bằng chứng pháp lý quan trọng chứng minh việc cầm cố thế chấp tài sản của khách hàng và là biện pháp quan trọng để ngân hàng có thể quản lý tốt tài sản bảo đảm. Chính vì vậy, ngân hàng phải bảo quản chặt chẽ các loại giấy tờ này theo chế độ bảo quản và lưu giữ theo quy định.

2.2.1.7. Xử lý tài sản bảo đảm

❖ Nguyên tắc chung

Thứ nhất: Trong trường hợp tài sản được dùng để bảo đảm thực hiện

một nghĩa vụ thì việc xử lý tài sản đó được thực hiện theo thoả thuận của các bên; nếu không có thoả thuận thì tài sản được bán đấu giá theo quy định của pháp luật.

Thứ hai: Trong trường hợp tài sản được dùng để bảo đảm thực hiện nhiều nghĩa vụ thì việc xử lý tài sản đó được thực hiện theo thoả thuận của bên bảo đảm và các bên cùng nhận bảo đảm; nếu không có thoả thuận hoặc không thoả thuận được thì tài sản được bán đấu giá theo quy định của pháp luật.

Thứ ba: Việc xử lý tài sản bảo đảm phải được thực hiện một cách khách quan, công khai, minh bạch, bảo đảm quyền và lợi ích hợp pháp của các bên tham gia giao dịch bảo đảm, cá nhân, tổ chức có liên quan và phù hợp với các quy định tại Nghị định này.

Thứ tư: Người xử lý tài sản bảo đảm (sau đây gọi chung là người xử lý tài sản) là bên nhận bảo đảm hoặc người được bên nhận bảo đảm ủy quyền, trừ trường hợp các bên tham gia giao dịch bảo đảm có thoả thuận khác.

Thứ năm: Việc xử lý tài sản bảo đảm để thu hồi nợ không phải là hoạt động kinh doanh tài sản của bên nhận bảo đảm.

❖ *Các trường hợp xử lý tài sản bảo đảm*

- Đến hạn thực hiện nghĩa vụ được bảo đảm mà bên có nghĩa vụ không thực hiện hoặc thực hiện không đúng nghĩa vụ.

- Bên có nghĩa vụ phải thực hiện nghĩa vụ được bảo đảm trước thời hạn do vi phạm nghĩa vụ theo thoả thuận hoặc theo quy định của pháp luật.

- Pháp luật quy định tài sản bảo đảm phải được xử lý để bên bảo đảm thực hiện nghĩa vụ khác.

- Các trường hợp khác do các bên thoả thuận hoặc pháp luật quy định.

❖ *Các phương thức xử lý tài sản bảo đảm*

Khi xử lý tài sản bảo đảm, bên nhận bảo đảm có thể bán tài sản bảo đảm hoặc nhận chính tài sản bảo đảm để thay thế cho việc thực hiện nghĩa vụ của bên bảo đảm. Bên nhận bảo đảm cũng có thể nhận các khoản tiền hoặc tài sản khác từ người thứ ba trong trường hợp thế chấp quyền đòi nợ.



a. Xử lý tài sản bảo đảm theo thỏa thuận

- Trước khi xử lý tài sản bảo đảm, ngân hàng thực hiện các thủ tục sau:

Thông báo bằng văn bản cho bên bảo đảm về việc xử lý tài sản bảo đảm và đăng ký thông báo yêu cầu xử lý bảo đảm theo quy định của pháp luật về đăng ký giao dịch bảo đảm. Văn bản thông báo xử lý tài sản bảo đảm có các nội dung sau: lý do xử lý tài sản bảo đảm, giá trị nghĩa vụ được bảo đảm, loại tài sản xử lý, đặc điểm, chất lượng, số lượng, phương thức xử lý tài sản bảo đảm, thời điểm xử lý tài sản bảo đảm, thời hạn và địa điểm chuyển giao tài sản bảo đảm...

Ví dụ: Các ngân hàng thường quy định ấn định thời điểm xử lý tài sản bảo đảm trong thông báo xử lý không sớm hơn 7 ngày đối với tài sản cầm cố và 15 ngày đối với tài sản thế chấp, kể từ ngày đăng ký thông báo yêu cầu xử lý tài sản bảo đảm tại cơ quan đăng ký giao dịch bảo đảm. Đối với giao dịch bảo đảm không phải đăng ký hoặc chưa đăng ký do cơ quan đăng ký quốc gia giao dịch bảo đảm chưa hoạt động, thời hạn 7 ngày và 15 ngày nêu trên tính từ ngày ngân hàng thông báo xử lý tài sản cho bên bảo đảm. Trong trường hợp tài sản bảo đảm có nguy cơ dễ hư hỏng thì ngân hàng xử lý tài sản ngay sau khi thông báo xử lý tài sản bảo đảm.

- Thủ tục xử lý tài sản bảo đảm theo thỏa thuận:

+ Ngân hàng tiến hành lập biên bản xử lý tài sản bảo đảm. Biên bản xử lý tài sản bảo đảm phải ghi rõ việc bàn giao, tiếp nhận tài sản bảo đảm, phương thức xử lý tài sản bảo đảm, quyền, nghĩa vụ của ngân hàng, khách hàng vay.

+ Ngân hàng sẽ lựa chọn một trong các phương thức xử lý đã đưa ra trong nguyên tắc chung

+ Sau khi xử lý tài sản bảo đảm theo thỏa thuận: ngân hàng hoặc bên bảo đảm tiến hành xóa đăng ký xử lý tài sản, xóa đăng ký giao dịch bảo đảm theo quy định của pháp luật về đăng ký giao dịch bảo đảm.

b. Xử lý tài sản bảo đảm không theo thỏa thuận

- Trực tiếp bán tài sản bảo đảm: hình thức bán công khai trên thị trường

- Ngân hàng uỷ quyền bán tài sản bảo đảm cho trung tâm bán đấu giá tài sản hoặc doanh nghiệp bán đấu giá tài sản

- Ngân hàng uỷ quyền hoặc chuyển giao việc xử lý tài sản bảo đảm cho tổ chức có chức năng được mua tài sản để bán

Tổ chức có chức năng được mua tài sản để bán là: Công ty thuê mua tài chính, công ty mua bán nợ Nhà nước... Đối với quyền sử dụng đất và tài sản gắn liền với đất, ngân hàng chỉ uỷ quyền hoặc chuyển giao xử lý tài sản bảo đảm khi tổ chức đó thực hiện phương thức bán tài sản bảo đảm thông qua đấu giá

- Nhận chính tài sản bảo đảm để thay thế cho việc thực hiện nghĩa vụ được bảo đảm (trừ tài sản bảo đảm là quyền sử dụng đất, tài sản gắn liền với đất)

- Nhận các khoản tiền, tài sản mà bên thứ ba phải trả hoặc phải giao cho bên bảo đảm.

c. Xử lý tài sản là quyền sử dụng đất, tài sản gắn liền trên đất

* Nguyên tắc:

- Việc xử lý tài sản bảo đảm là quyền sử dụng đất, tài sản gắn liền trên đất được thực hiện theo thoả thuận của ngân hàng và khách hàng trong hợp đồng

- Trường hợp tài sản bảo đảm là quyền sử dụng đất, tài sản gắn liền trên đất không xử lý được theo thoả thuận của ngân hàng và khách hàng trong hợp đồng, ngân hàng khởi kiện tại toà án

* Trình tự:

- Ngân hàng gửi hồ sơ đề nghị cơ quan nhà nước có thẩm quyền cho phép bán đấu giá quyền sử dụng đất cụ thể:

+ Đối với quyền sử dụng đất đã thế chấp của hộ gia đình, cá nhân: UBND cấp huyện

+ Đối với quyền sử dụng đất đã thế chấp của các tổ chức: UBND cấp tỉnh

- Hồ sơ đề nghị cho phép bán đấu giá quyền sử dụng đất bao gồm: Đơn đề nghị, bản sao hợp đồng tín dụng, hợp đồng bảo đảm, bản sao chứng nhận quyền sử dụng đất hoặc giấy chứng nhận quyền sở hữu nhà và quyền sử dụng đất.



- Trong thời hạn 15 ngày kể từ ngày nhận hồ sơ, UBND cấp có thẩm quyền sẽ ra các văn bản trả lời:

+ Ra văn bản cho phép bán đấu giá quyền sử dụng đất đối với trường hợp được chuyển nhượng quyền sử dụng đất

+ Hướng dẫn cho làm các thủ tục cần thiết đối với trường hợp hồ sơ chưa đầy đủ, sau đó ra văn bản cho phép bán đấu giá quyền sử dụng đất.

- Sau khi được uỷ ban nhân dân cấp có thẩm quyền cho phép bán đấu giá quyền sử dụng đất, ngân hàng tiến hành thủ tục, uỷ quyền cho trung tâm bán đấu giá tài sản thực hiện việc bán đấu giá quyền sử dụng đất.

- Sau khi hoàn thành việc xử lý tài sản bảo đảm là quyền sử dụng đất, tài sản gắn liền với đất, ngân hàng có trách nhiệm làm các thủ tục xoá đăng ký thông báo xử lý tài sản bảo đảm, xoá thế chấp, xoá đăng ký thế chấp và tiến hành thủ tục chuyển quyền sử dụng đất, chuyển quyền sở hữu tài sản cho bên nhận chuyển nhượng, bên mua tài sản, trừ trường hợp do trung tâm bán đấu giá tài sản thực hiện theo pháp luật về bán đấu giá tài sản.

d. Xử lý tài sản đối với doanh nghiệp khi chia, tách, hợp nhất, sáp nhập, chuyển đổi cổ phần hóa

* Nguyên tắc chung: Các doanh nghiệp hình thành sau khi chia, tách, hợp nhất, sáp nhập, chuyển đổi cổ phần hoá có nghĩa vụ trả nợ cho ngân hàng

* Điều kiện thực hiện xử lý tài sản bảo đảm

- Đối với doanh nghiệp chia tách: tài sản bảo đảm tiền vay không thể phân chia được tương ứng với nghĩa vụ trả nợ và các doanh nghiệp chia tách, không có thoả thuận khác về tài sản bảo đảm, ngân hàng có quyền xử lý tài sản để thu hồi nợ trước khi công ty chia tách.

- Đối với doanh nghiệp hợp nhất, sáp nhập, chuyển đổi, cổ phần hoá: tài sản bảo đảm cho các khoản nợ của doanh nghiệp trước khi hợp nhất, sáp nhập, chuyển đổi, cổ phần hoá được tiếp tục dùng làm tài sản bảo đảm cho các khoản nợ đó của doanh nghiệp mới sau khi hợp nhất, sáp nhập, chuyển đổi, cổ phần hoá.

❖ *Tái định giá tài sản bảo đảm khi xử lý*

- Các đơn vị trực tiếp cho vay và bên bảo đảm thoả thuận về giá xử



lý tài sản bảo đảm tại thời điểm xử lý và lập biên bản thoả thuận việc định giá tài sản

- Trường hợp các đơn vị trực tiếp cho vay và khách hàng không thoả thuận được về giá xử lý tài sản bảo đảm thì việc định giá được tiến hành như sau:

Trước khi quyết định giá xử lý tài sản bảo đảm ngân hàng thuê tổ chức tư vấn, tổ chức chuyên môn xác định giá thực tế tại địa phương vào thời điểm xử lý, giá quy định của nhà nước và các yếu tố về giá.

- Trong trường hợp tài sản bảo đảm mà có sự chênh lệch lớn về giá giữa những người cùng đăng ký mua tài sản hoặc khi có nhiều cùng đăng ký mua tài sản thì quyết định giá xử lý tài sản bảo đảm trên cơ sở giá trả cao nhất hoặc đưa ra bán đấu giá để thu hồi nợ

- Trường hợp uỷ quyền hoặc chuyển giao cho bên thứ ba xử lý tài sản bảo đảm thì có thể xác định giá xử lý tài sản bảo đảm hoặc thoả thuận để bên thứ ba xác định giá xử lý tài sản bảo đảm

❖ Thanh toán thu nợ từ việc xử lý tài sản bảo đảm

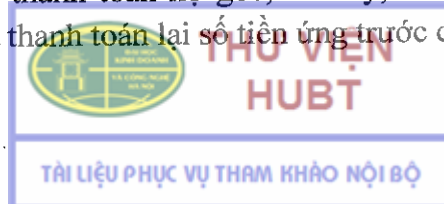
- Các chi phí cần thiết để xử lý tài sản bảo đảm: chi phí bảo quản, quản lý định giá, quảng cáo bán tài sản, niêm yết, thông báo công khai việc bán tài sản, vận chuyển tài sản, bán tài sản, tiền hoa hồng, chi phí, lệ phí bán đấu giá, chi phí làm các thủ tục chuyển quyền sở hữu, quyền sử dụng và các chi phí cần thiết hợp lý khác liên quan đến xử lý tài sản bảo đảm.

- Thuế và các khoản phí nộp ngân sách nếu có

- Nợ gốc, lãi vay, lãi quá hạn tính đến ngày bên bảo đảm hoặc bên giữ tài sản giao tài sản cho đơn vị trực tiếp cho vay để xử lý

*** Các trường hợp đặc biệt*

- Trường hợp đã cho vay ứng trước và chi phí xử lý tài sản: Nếu ngân hàng ứng trước để thanh toán các chi phí xử lý tài sản hoặc các khoản thuế, phí nộp ngân sách nhà nước, được thu hồi lại số tiền ứng trước này trước khi thanh toán nợ gốc, lãi vay, lãi quá hạn, trừ trường hợp bên bảo đảm đã thanh toán lại số tiền ứng trước cho ngân hàng



- Xử lý tiền chênh lệch do bán tài sản bảo đảm

+ Trong trường hợp số tiền thu được khi bán tài sản và khoản thu từ việc khai thác sử dụng tài sản bảo đảm trong thời gian chưa xử lý sau khi trừ đi các chi phí cần thiết cho việc khai thác lớn hơn số nợ phải trả thì xử lý như sau:

→ Nếu hết nợ trả lại cho khách hàng

→ trường hợp khách hàng nợ còn nợ đối với ngân hàng, công ty thuê mua tài chính, AMC mà những khoản nợ này quá hạn và khách hàng nợ chưa có nguồn để trả nợ thì sẽ trả nợ cho các công ty nêu trên.

+ Trong trường hợp số tiền thu được xử lý tài sản bảo đảm nhỏ hơn khoản nợ đối với ngân hàng:

→ Khách hàng có nghĩa vụ tiếp tục trả nợ.

→ Đối với nợ đọng mà số tiền tài sản bảo đảm sau khi trừ khi chi phí thực tế, hợp lý nói trên mà không đủ thu nợ thì phần chênh lệch xử lý bằng nguồn dự phòng rủi ro của ngân hàng.

- Trường hợp nhận tài sản

Trường hợp ngân hàng, công ty thuê mua tài chính, AMC nhận chính tài sản bảo đảm để thay thế cho việc thực hiện nghĩa vụ trả nợ, nếu số tiền thu được khi xử lý tài sản lớn hơn dư nợ của khách hàng tại thời điểm ký văn bản nhận tài sản bảo đảm, phần chênh lệch thừa thuộc về quyền sở hữu của ngân hàng. Ngược lại, nếu tiền thu được từ việc xử lý tài sản bảo đảm không đủ thu hồi nợ thì phần chênh lệch thiếu được xử lý bằng nguồn dự phòng của ngân hàng.

- Trường hợp một tài sản bảo đảm cho nhiều nghĩa vụ:

Trong trường hợp một tài sản được sử dụng để bảo cho nhiều nghĩa vụ tại nhiều ngân hàng, nếu phải xử lý tài sản để thực hiện một nghĩa vụ trả nợ đến hạn thì các nghĩa vụ trả nợ khác tuy chưa đến hạn cũng được coi là đến hạn và được xử lý tài sản bảo đảm để thu nợ.

Đối với một tài sản bảo đảm cho nhiều nghĩa vụ trong trường hợp cho vay hợp vốn, nếu phải xử lý tài sản để thực hiện nghĩa vụ trả nợ đến hạn thì được thanh toán cho các thành viên tham gia theo tỷ lệ hợp vốn

2.2.2 Quy trình nghiệp vụ bảo đảm bằng bảo lãnh

2.2.2.1. Nhận và kiểm tra hồ sơ bảo lãnh

- Tư vấn: Cán bộ ngân hàng chịu trách nhiệm hướng dẫn, giải thích cụ thể để khách hàng vay và bên bảo lãnh có thể hiểu đầy đủ các trách nhiệm và nghĩa vụ cơ bản của bên bảo lãnh đối với bên được bảo lãnh, bên nhận bảo lãnh. Trường hợp cần thiết, cán bộ ngân hàng liệt kê các loại tài liệu giấy tờ cần xuất trình để thực hiện bảo đảm tiền vay nhằm tạo điều kiện thuận lợi cho khách hàng.

- Nhận và kiểm tra sơ bộ hồ sơ bảo lãnh: Khi nhận hồ sơ bảo lãnh, cán bộ kiểm tra sơ bộ các yếu tố sau nhằm tránh tình trạng khách hàng phải bổ sung, sửa đổi nhiều lần:

- + Đủ loại và đủ số lượng theo yêu cầu
- + Có chữ ký và dấu xác nhận của cơ quan liên quan
- + Phù hợp về nội dung giữa các tài liệu khác nhau trong hồ sơ
- + Các loại giấy tờ cụ thể trong bộ hồ sơ bảo lãnh

2.2.2.2 Thẩm định bên bảo lãnh

❖ Cơ sở thẩm định

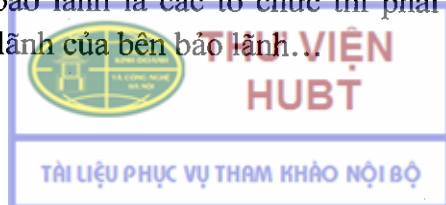
- Hồ sơ tài liệu và thông tin do khách hàng cung cấp: đây là nguồn thông tin chủ yếu để xem xét bên bảo lãnh

- Khảo sát thực tế: Khẳng định lại các thông tin thu thập được từ khách hàng và phát hiện những vấn đề mới cần thẩm định tiếp.

- Các nguồn khác: chính quyền địa phương, công an, toà án, các ngân hàng khác, hàng xóm láng giềng, báo chí.... Kinh nghiệm cho thấy thông tin thu thập được từ nguồn này thường mang tính khách quan và chính xác cao

❖ Nội dung thẩm định

a) Năng lực pháp lý: Xem xét bên bảo lãnh có bảo đảm năng lực pháp lý hay không? Đối với bên bảo lãnh là cá nhân thì phải xem xét cá nhân đó có đủ năng lực pháp luật dân sự và năng lực hành vi dân sự không. Đối với bên bảo lãnh là các tổ chức thì phải xem xét năng lực pháp lý, phạm vi bảo lãnh của bên bảo lãnh.



b) Uy tín: Đối với bảo lãnh, ngân hàng cần đặc biệt quan tâm đến vấn đề uy tín của người bảo lãnh, vì điều này quyết định rất lớn đến việc người bảo lãnh có sẵn lòng thực hiện nghĩa vụ của mình khi người được bảo lãnh không thực hiện được nghĩa vụ hay không.

c) Năng lực tài chính: Xem xét năng lực tài chính của bên bảo lãnh để biết được liệu họ có đủ khả năng để thực hiện nghĩa vụ thay cho người được bảo lãnh khi người được bảo lãnh không thực hiện được nghĩa vụ của mình hay không? Việc đánh giá năng lực tài chính của bên bảo lãnh giống như đánh giá năng lực tài chính của khách hàng vay cá nhân và khách hàng vay là các tổ chức kinh tế.

d) Tài sản của người bảo lãnh: Trong trường hợp người bảo lãnh phải thế chấp, cầm cố tài sản để bảo đảm thực hiện nghĩa vụ bảo lãnh thì bên nhận bảo lãnh cần phải xem xét, đánh giá tài sản của người bảo lãnh trên các phương diện giống như khi cho vay bảo đảm bằng tài sản.

2.2.2.3 Lập hợp đồng bảo lãnh

❖ *Nguyên tắc chung:*

- Hợp đồng bảo lãnh phải được lập thành văn bản riêng biệt
- Có xác nhận của công chứng

❖ *Nội dung*

Hợp đồng bảo lãnh phải bảo đảm các nội dung sau:

+ Bên bảo lãnh (bên A) và bên nhận bảo lãnh (bên B), bên được bảo lãnh (bên C)

+ Nghĩa vụ được bảo lãnh

+ Quyền và nghĩa vụ của các bên A, bên B, bên C

+ Phương thức giải quyết tranh chấp giữa các bên

+ Cam đoan của các bên

2.2.2.4 Yêu cầu thực hiện cam kết bảo lãnh

Khi đến hạn thực hiện nghĩa vụ mà bên được bảo lãnh không thực hiện hoặc thực hiện không đúng nghĩa vụ đối với bên nhận bảo lãnh; Bên được bảo lãnh phải thực hiện nghĩa vụ đối với bên nhận bảo lãnh trước thời hạn do vi phạm nghĩa vụ đó, nhưng không thực hiện hoặc thực hiện

không đúng nghĩa vụ; Bên được bảo lãnh không có khả năng thực hiện nghĩa vụ của mình trong trường hợp các bên có thoả thuận về việc bên bảo lãnh chỉ phải thực hiện nghĩa vụ bảo lãnh khi bên được bảo lãnh không có khả năng thực hiện nghĩa vụ thì bên nhận bảo lãnh thông báo cho bên bảo lãnh về việc thực hiện nghĩa vụ bảo lãnh của mình.

Kể từ thời điểm thông báo cho bên bảo lãnh theo quy định, bên nhận bảo lãnh có các quyền sau đây:

- Yêu cầu tòa án áp dụng biện pháp khẩn cấp tạm thời đối với tài sản của bên bảo lãnh theo quy định của pháp luật tố tụng dân sự;
- Yêu cầu người có hành vi cản trở trái pháp luật việc thực hiện quyền của bên nhận bảo lãnh phải chấm dứt hành vi đó.

CÂU HỎI ÔN TẬP

- 1, Bảo đảm tín dụng là gì? Ý nghĩa của bảo đảm tín dụng.
- 2, Bảo đảm tín dụng bao gồm các hình thức nào?
- 3, Thế chấp tài sản là gì? Cầm cố tài sản là gì?
- 4, Phân biệt sự khác nhau giữa thế chấp tài sản và cầm cố tài sản
- 5, Phân biệt giữa thế chấp pháp lý và thế chấp công bằng
- 6, Phân biệt giữa thế chấp trực tiếp và thế chấp gián tiếp
- 7, Phân biệt giữa thế chấp thứ nhất và thế chấp thứ hai
- 8, Phân biệt giữa thế chấp một phần và thế chấp toàn bộ tài sản
- 9, Tài sản làm đảm bảo bao gồm các loại tài sản nào?
- 10, Điều kiện đối với tài sản làm bảo đảm là gì?
- 11, Bảo đảm bằng bảo lãnh là gì?
- 12, Điều kiện đối với bên bảo lãnh là gì?
- 13, Quy trình nghiệp vụ bảo đảm bằng tài sản và bảo đảm bằng bảo lãnh
- 14, Những rủi ro nào phát sinh từ bảo đảm bằng tài sản?
- 15, Những rủi ro nào phát sinh từ bảo đảm bằng bảo lãnh?

PHỤ LỤC 2.1

Hệ thống văn bản pháp lý liên quan đến bảo đảm tín dụng mà các TCTD đang áp dụng hiện hành.

(1) Bộ luật Dân sự của nước Cộng hòa xã hội chủ nghĩa Việt Nam ban hành ngày 14/6/2005

(2) Luật các tổ chức tín dụng do Quốc hội ban hành năm 2010

(3) Nghị định số 163/2006/NĐ-CP của Chính phủ về giao dịch bảo đảm

(4) Nghị định số 11/2012/NĐ-CP của Chính phủ về sửa đổi, bổ sung một số điều của nghị định số 163/2006/NĐ-CP ngày 29 tháng 12 năm 2006 của Chính phủ về giao dịch bảo đảm

(5) Nghị định số 83/2010/NĐ-CP của Chính phủ về đăng ký giao dịch bảo đảm

(6) Luật đất đai do Quốc hội ban hành năm 2003 và Luật đất đai do Quốc hội ban hành năm 2013

(7) Nghị định số 181/2004/NĐ-CP của Chính phủ về hướng dẫn thi hành Luật đất đai

(8) Luật số 56/2005/QH11 về Luật nhà ở

(9) Luật số 34/2009/QH12 của Quốc hội về sửa đổi, bổ sung điều 126 của Luật nhà ở và điều 121 của luật đất đai.

(10) Luật thương mại năm 2005 của Quốc hội

(11) ...



PHỤ LỤC 2.2

BÁO CÁO THẨM ĐỊNH TÀI SẢN BẢO ĐẢM (NGÂN HÀNG VCB)

THÔNG TIN CHUNG

Cán bộ thẩm định	<i>Họ và tên cán bộ</i>	Chi nhánh VCB	<i>Tên Chi nhánh</i>
Cấp phê duyệt định giá	<i>Ghi rõ cấp phê duyệt cuối cùng</i>		

Khách hàng	VIẾT HOA VÀ TÊN VIẾT TẮT TIẾNG ANH (nếu có)	CIF	<i>Mã CIF</i>
Địa chỉ			
Danh mục tài sản bảo đảm	<i>- Giấy tờ có giá - Bất động sản - Động sản</i>		
Mục đích thẩm định TSBD	<i>- Cơ sở cấp tín dụng - Tài sản bảo đảm bổ sung</i>		
Hình thức bảo đảm	<i>- Tài sản của Khách hàng - Tài sản của Bên thứ ba</i>		
Thời điểm định giá	<i>- Định giá lần đầu</i>		
Tài liệu đính kèm	<i>Biên bản kiểm tra thực tế TSBD ngày</i>		

B. ĐỀ XUẤT

- Tài sản đủ điều kiện nhận bảo đảm theo quy định
- Tổng giá trị định giá tài sản bảo đảm: trđ
- Biện pháp quản lý tài sản bảo đảm chi tiết theo đề xuất.



Chi tiết theo phần C Báo cáo này

C. THAM ĐỊNH TÀI SẢN BẢO ĐẢM

1. GIẤY TỜ CÓ GIÁ

1.1. MÔ TẢ TÀI SẢN BẢO ĐẢM

➤ Loại tài sản: (tên cụ thể tương ứng mã TSBĐ: Sổ tiết kiệm, Trái phiếu, Cổ phiếu))

➤ Chủ sở hữu:

1.2. HỒ SƠ TÀI SẢN BẢO ĐẢM

Đầy đủ Chưa đầy đủ

S TT	Tài liệu	Số văn bản	Ngày lập	Bản gốc	Bản sao
				<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
				<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Kết luận:

Tài sản thuộc sở hữu của Bên bảo đảm.

Tài sản đủ điều kiện nhận bảo đảm theo quy định pháp luật..

Các giấy tờ cần bổ sung (liệt kê, nếu có):

1.3. ĐỊNH GIÁ TÀI SẢN BẢO ĐẢM:

➤ Cơ sở định giá: theo mệnh giá/theo giá niêm yết/giá công bố ...

➤ Giá trị định giá: trđ.

1.4. QUẢN LÝ TÀI SẢN BẢO ĐẢM

○ Đề xuất biện pháp quản lý tài sản bảo đảm.

2. BẤT ĐỘNG SẢN

2.1. MÔ TẢ TÀI SẢN BẢO ĐẢM

➤ Loại tài sản: (tên cụ thể tương ứng mã TSBĐ)

➤ Chủ sở hữu:



➤ Mô tả hiện trạng tài sản bảo đảm:

Chi tiết theo Biên bản kiểm tra thực tế tài sản bảo đảm ngày

Đất:

▪ Vị trí:

▪ Diện tích:

Nhà:

▪ Mô tả chung:

▪ Kết cấu:

▪ Mô tả sơ lược thực trạng tài sản.

Tài sản gắn liền với đất:

▪ Các thông số kỹ thuật, thực trạng của tài sản.

2.2. HỒ SƠ TÀI SẢN BẢO ĐẢM

Đầy đủ Chưa đầy đủ

S TT	Tài liệu	Số văn bản	Ngày lập	Bản gốc	Bản sao
				<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
				<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Kết luận:

Tài sản thuộc sở hữu của Bên bảo đảm .

Tài sản đủ điều kiện nhận bảo đảm theo quy định pháp luật..

Các giấy tờ cần bổ sung (liệt kê, nếu có)

2.3. ĐÁNH GIÁ KHẢ NĂNG PHÁT MẠI (DỰ KIẾN) CỦA TÀI SẢN BẢO ĐẢM

➤ Phân tích các yếu tố ảnh hưởng đến khả năng phát mại của tài sản bảo đảm

➤ Ước tính thời gian phát mại dự kiến của tài sản bảo đảm trong điều kiện giao dịch bình thường: tháng.

Kết luận:

- Dễ phát mại Khả năng phát mại bình thường Khó phát mại
- Thời gian phát mại dự kiến của tài sản bảo đảm trong thời hạn quy định.

2.4. ĐỊNH GIÁ TÀI SẢN BẢO ĐẢM

Định giá quyền sử dụng đất:

➤ Cơ sở định giá:

Khung giá UBND:

Giá thuê/thuê lại đất (trường hợp đất thuê/thuê lại được thế chấp)

Giá trị tài sản so sánh:

Nội dung		TS SS1	TS SS2
Mô tả tài sản so sánh			
Giá (trở)	<u>Rao bán:</u>		
	<u>Giao dịch:</u>		
	<u>Ước tính:</u>		

➤ Phương pháp định giá:

Phương pháp so sánh

- Phân tích đánh giá tài sản bảo đảm và tài sản so sánh
- Xác định hệ số tương quan giữa tài sản bảo đảm và tài sản so sánh.
- Xác định giá thị trường tương quan so sánh
- Mức khống chế tối đa tính theo Khung giá UBND tại địa phương:

Max = Giá đất (khung giá) x tỷ lệ tối đa

Phương pháp chi phí: (áp dụng đối với trường hợp đất thuê/thuê lại được thế chấp)

- Giá thuê thực tế trên hợp đồng ký kết với chủ đầu tư
- Giá thuê hiện hành

➤ Kết luận:

Giá trị định giá = trở.



Định giá nhà:

➤ Cơ sở định giá:

Giá mua (hóa đơn, chứng từ)

Đơn giá xây dựng hiện hành:

Giá trị tài sản so sánh:

Nội dung		TS SS1	TS SS2
<u>Mô tả tài sản so sánh</u>			
<u>Giá:</u> (đồng)	<u>Rao bán:</u>		
	<u>Giao dịch:</u>		
	<u>Ước tính:</u>		

➤ Phương pháp định giá:

Phương pháp so sánh

▪ Phân tích đánh giá tài sản bảo đảm và tài sản so sánh

▪ Xác định hệ số tương quan giữa tài sản bảo đảm và tài sản so sánh.

Phương pháp chi phí

▪ Giá mua tài sản (Hợp đồng, hóa đơn, chứng từ)

▪ So sánh tương quan giá mua tài sản với giá thị trường

Phương pháp khác

➤ Kết luận:

Giá trị định giá = trđ.

Định giá tài sản gắn liền với đất:

➤ Cơ sở định giá:

(1) Chi phí thực tế và hợp lý để hình thành tài sản: trđ

Căn cứ: Hồ sơ, chứng từ đầu tư và/hoặc xây dựng và/hoặc quyết toán của chủ đầu tư

(2) Giá trị khấu hao tài sản theo thời gian thực tế sử dụng tài sản (nếu có): trđ

Căn cứ:

(3) Lợi thế thương mại đối với quyền sử dụng đất thuê trả tiền hàng năm, thời gian thuê còn lại từ 10 năm trở lên (nếu có)

➤ Giá trị định giá:

Giá trị định giá TSBD = (1) - (2) + (3) = trđ

2.5. QUẢN LÝ TÀI SẢN BẢO ĐẢM

- Mua bảo hiểm tài sản (nếu có)
- Công chứng/đăng ký giao dịch bảo đảm
- Đề xuất biện pháp quản lý tài sản
- Định kỳ đánh giá lại tài sản bảo đảm

3. ĐỘNG SẢN: (MÁY MÓC THIẾT BỊ, MÁY BAY, TÀU BIỂN, VẬT TƯ, HÀNG HÓA ...)

3.1. MÔ TẢ TÀI SẢN BẢO ĐẢM

➤ Loại tài sản: (tên cụ thể tương ứng mã TSBD)

➤ Chủ sở hữu:

➤ Mô tả hiện trạng tài sản bảo đảm:

Chi tiết theo Biên bản kiểm tra thực tế tài sản bảo đảm ngày

▪ Đặc điểm tài sản về mặt kỹ thuật:

- Tên loại tài sản, nhãn hiệu, model.

- Công suất máy móc thiết bị.

- Đặc điểm dây chuyền công nghệ.

- Chỉ tiêu kỹ thuật, chất lượng vật tư hàng hoá.

- Năm sản xuất, năm đưa vào sử dụng.

- Hãng, quốc gia sản xuất.

- Tỷ lệ hao mòn (hữu hình, vô hình) đối với máy móc thiết bị, dây chuyền công nghệ tại thời điểm thẩm định giá.

- Các thông số kỹ thuật khác.

▪ Đặc điểm tài sản về mặt pháp lý.



- Xuất xứ (nước xuất khẩu, tên hãng sản xuất, tên và địa chỉ hãng sản xuất trong nước).

- Tình pháp lý của tài sản.

3.2. HỒ SƠ TÀI SẢN BẢO ĐẢM

Đầy đủ Chưa đầy đủ

STT	Tài liệu	Số văn bản	Ngày lập	Bản gốc	Bản sao
				<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
				<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Kết luận:

- Tài sản thuộc sở hữu của Bên bảo đảm.
- Tài sản đủ điều kiện nhận bảo đảm theo quy định pháp luật..
- Các giấy tờ cần bổ sung (liệt kê, nếu có):

3.3. ĐÁNH GIÁ KHẢ NĂNG PHÁT MẠI (DỰ KIẾN) CỦA TÀI SẢN BẢO ĐẢM

➤ Phân tích các yếu tố ảnh hưởng đến khả năng phát mại của tài sản bảo đảm

➤ Ước tính thời gian phát mại dự kiến của tài sản bảo đảm trong điều kiện giao dịch bình thường: tháng.

Kết luận:

- Dễ phát mại Khả năng phát mại bình thường Khó phát mại
- Thời gian phát mại dự kiến của tài sản bảo đảm trong thời hạn quy định.

3.4. ĐỊNH GIÁ TÀI SẢN BẢO ĐẢM:

➤ Cơ sở định giá:

Giá trị thị trường của tài sản:

▪ Theo giá bán của nhà sản xuất/nhà cung cấp trên thị trường đối với tài sản tương tự tại thời điểm định giá;



- Hệ số tương quan giữa tài sản bảo đảm và tài sản so sánh (nếu có);
- Đối với vàng tiêu chuẩn, xác định giá thị trường (giá công bố) của 03 Công ty kinh doanh vàng, bạc, đá quý có uy tín trên thị trường (PNJ, SJC, Cty Vàng bạc Đá quý NHNN & PTNT...).

Giá mua (hóa đơn, chứng từ)

Giá trị còn lại của tài sản = Nguyên giá - Khấu hao;

➤ Phương pháp định giá:

Vàng tiêu chuẩn:

Giá trị định giá = Giá trung bình mức giá công bố 03 Công ty (cơ sở định giá)

Tài sản mới 100%:

Giá trị định giá = min (Giá mua; Giá thị trường)

Tài sản đã qua sử dụng:

Giá trị định giá = Giá trị còn lại của tài sản

Phương pháp khác:

➤ Kết luận:

Giá trị định giá = trđ.

3.5. QUẢN LÝ TÀI SẢN BẢO ĐẢM

- Mua bảo hiểm tài sản
- Công chứng/đăng ký giao dịch bảo đảm
- Đề xuất biện pháp quản lý tài sản bảo đảm.
- Định kỳ đánh giá lại tài sản bảo đảm

Cán bộ thẩm
định

(Chữ ký)

Họ tên

Trưởng/Phó
phòng

(Chữ ký)

Họ tên



Chương 3

CHO VAY CÁ NHÂN, HỘ SẢN XUẤT

Giới thiệu và mục tiêu của chương

Chương 3 sẽ cung cấp phương pháp luận và công cụ cần thiết để có thể thực hiện tổ chức cho vay đối với khách hàng là cá nhân, hộ gia đình căn cứ vào nhu cầu vay vốn và danh mục sản phẩm cho vay của Ngân hàng thương mại.

Chương này sẽ:

- Giới thiệu những vấn đề cơ bản về nhu cầu vay vốn của cá nhân và hộ gia đình.

- Cung cấp nội dung cụ thể và chi tiết về nguyên lý tổ chức cho vay đối với cá nhân của các ngân hàng thương mại hiện đại và ngân hàng thương mại Việt Nam.

- Cung cấp nội dung cụ thể và chi tiết về nguyên lý tổ chức cho vay đối với hộ gia đình của các ngân hàng thương mại hiện đại và ngân hàng thương mại Việt Nam

Học viên yêu cầu sẽ cần:

- Hiểu được nhu cầu vay vốn của cá nhân và hộ gia đình gắn kết với các sản phẩm cho vay của ngân hàng thương mại.

- Lựa chọn và thiết kế được các sản phẩm cho vay phù hợp với đặc điểm và nhu cầu vay vốn của cá nhân và hộ gia đình.

- Tổ chức thực hiện được các sản phẩm cho vay đối với cá nhân và hộ gia đình tại các ngân hàng thương mại.



3.1. CHO VAY TIÊU DÙNG

3.1.1. Khái quát về cho vay tiêu dùng

3.1.1.1 Khái niệm, đặc điểm cho vay tiêu dùng

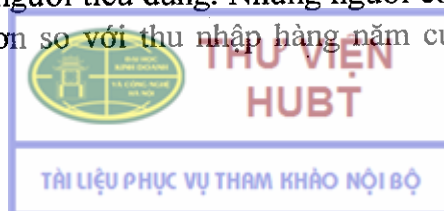
Cho vay tiêu dùng là các khoản vay được cấp cho cá nhân, hộ gia đình bởi ngân hàng hoặc các công ty tài chính để thỏa mãn nhu cầu chi tiêu của khách hàng. Tùy vào từng đối tượng khách hàng, mục đích vay, mức cho vay hay thời hạn cho vay... mà tổ chức tín dụng có thể cho vay tiêu dùng có hoặc không có tài sản bảo đảm. Hiện nay, cho vay tiêu dùng thường được khách hàng cá nhân, hộ gia đình sử dụng để tài trợ cho các chi phí như mua nhà, mua xe, giáo dục, y tế, du lịch...

Đặc điểm của cho vay tiêu dùng:

Thứ nhất: Quy mô của từng hợp đồng vay thường nhỏ dẫn đến chi phí tổ chức cho vay cao. Một thực tế dù giá trị khoản vay là lớn hay nhỏ thì để tạo lập được một khoản vay mới, nhân viên ngân hàng vẫn phải thực hiện đầy đủ các bước trong quy trình tín dụng, dẫn tới chi phí quản lý của ngân hàng với một món vay tiêu dùng tương đương với chi phí cho doanh nghiệp vay một món lớn để sản xuất kinh doanh. Kết quả là chi phí tổ chức cho vay trên một đồng vốn cấp ra cho khách hàng cá nhân, hộ gia đình vay tiêu dùng thường cao hơn khách hàng doanh nghiệp vay sản xuất kinh doanh.

Thứ hai: Cho vay tiêu dùng có tính nhạy cảm theo chu kỳ. Nó tăng lên trong thời kỳ nền kinh tế mở rộng, khi mà mọi người dân cảm lạc quan về tương lai. Ngược lại, khi nền kinh tế rơi vào suy thoái, rất nhiều cá nhân và hộ gia đình cảm thấy không tin tưởng nhất là khi họ thấy tình trạng thất nghiệp tăng lên và họ sẽ hạn chế vay mượn từ ngân hàng.

Thứ ba: Nhu cầu vay tiêu dùng của khách hàng hầu như ít co giãn với lãi suất. Người tiêu dùng quan tâm đến khoản tiền họ phải trả hàng tháng hơn là lãi suất (mặc dù rõ ràng chính lãi suất ghi trên hợp đồng ảnh hưởng đến quy mô số tiền phải trả). Trong khi lãi suất không phải là một trong những yếu tố quan trọng mà hộ gia đình vay tiền quan tâm thì mức thu nhập và trình độ dân trí lại tác động rất lớn đến việc sử dụng các khoản tiền vay của người tiêu dùng. Những người có thu nhập cao có xu hướng vay nhiều hơn so với thu nhập hàng năm của mình. Những gia



đình mà người chủ gia đình hay người tạo thu nhập chính có học cao cũng như vậy. Với họ, việc vay mượn được xem là một công cụ để đạt được mức sống như mong muốn hơn là một lựa chọn chỉ được dùng trong tình trạng khẩn cấp.

Thứ tư: Nguồn trả nợ có thể biến động lớn: Đối với các khoản vay tiêu dùng thì chênh lệch giữa lương, thường thu nhập với chi phí sinh hoạt của cá nhân, hộ gia đình chính là nguồn để hoàn trả gốc và lãi vay cho ngân hàng. Như vậy, thu và chi là hai yếu tố tác động trực tiếp tới khả năng hoàn trả của khách hàng. Và hai yếu tố này lại dễ dàng bị ảnh hưởng khi có sự thay đổi về các điều kiện khách quan và chủ quan như điều kiện kinh tế, xã hội, tiến bộ khoa học kỹ thuật, điều kiện thiên nhiên, trình độ học vấn, tuổi tác, sức khỏe...

Thứ năm: Tư cách của khách hàng là yếu tố khó xác định: Bên cạnh đánh giá năng lực tài chính của khách hàng thì một yếu tố quan trọng mà nhân viên ngân hàng không bao giờ bỏ qua đó là xác định tư cách khách hàng - quyết định thiện chí trả nợ của cá nhân, hộ gia đình. Tuy nhiên, việc thu thập thông tin của nhóm khách hàng này khó đầy đủ và chính xác. Ví dụ như đối với khách hàng doanh nghiệp ngân hàng có thể đánh giá tính hình tài chính của khách hàng thông qua các báo cáo tài chính đã được kiểm toán, nhưng đối với khách hàng cá nhân, hộ gia đình thì lại không có các báo cáo như vậy, mà đa phần là dựa trên thông tin khách hàng cung cấp nên ngân hàng sẽ gặp khó khăn hơn trong việc kiểm chứng, đánh giá mức thực thu, chi. Điều này dẫn tới nếu như khách hàng không trung thực thì kết quả đánh giá sẽ không chính xác, ngân hàng đưa ra quyết định sai lầm và một lựa chọn đối nghịch được đưa ra, rủi ro tín dụng là điều khó tránh khỏi.

3.1.1.2. Lợi ích của cho vay tiêu dùng

*** Đối với ngân hàng**

- Mở rộng mối quan hệ với khách hàng: Một đặc điểm dễ dàng nhận thấy của sản phẩm ngân hàng đó là tính vô hình. Điều này ảnh hưởng tới hành vi lựa chọn sản phẩm của khách hàng. Cụ thể, khi chọn nhà cung ứng cho các sản phẩm, dịch vụ vô hình, người tiêu dùng thường dựa trên kinh nghiệm của bản thân, kinh nghiệm của những người đã từng sử



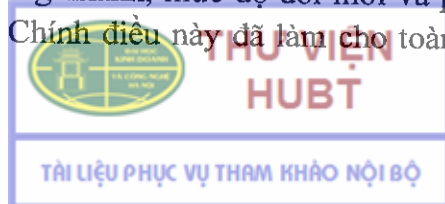
dụng trước đó. Như vậy, chỉ cần ngân hàng tạo được ấn tượng tốt với khách hàng thông qua việc cung cấp sản phẩm cho vay tiêu dùng, thì khi khách hàng hoặc người quen của họ phát sinh nhu cầu về các sản phẩm ngân hàng, khả năng khách hàng hoặc người thân của họ tìm tới chính ngân hàng đó là rất cao.

- Góp phần đa dạng hóa hoạt động kinh doanh, phân tán rủi ro: Thay vì chỉ tập trung cho vay đối với lĩnh vực sản xuất, hay đối tượng khách hàng là doanh nghiệp, thì sản phẩm cho vay tiêu dùng tạo cơ hội cho ngân hàng được tiếp cận với một đối tượng khách hàng mới - nhiều về số lượng và đa dạng về nhu cầu. Điều này giúp cho danh mục cho vay của ngân hàng không bị quá phụ thuộc vào một ngành hay lĩnh vực nào cả.

**Đối với khách hàng*, đặc biệt là thế hệ trẻ và người thu nhập thấp, họ không thể đợi cho đến già mới tiết kiệm đủ tiền để mua nhà, mua ô tô và các đồ dùng gia đình khác. Tín dụng tiêu dùng giúp họ có được một cuộc sống ổn định ngay từ khi còn trẻ, bằng việc mua trả góp những gì cần thiết, tạo cho họ động lực to lớn để làm việc, tiết kiệm, nuôi dưỡng con cái. Nhờ vay tiêu dùng, họ được hưởng các tiện ích trước khi tích lũy đủ tiền và đặc biệt quan trọng hơn, nó rất cần thiết cho những cá nhân có các chi tiêu có tính cấp bách, như nhu cầu chi tiêu cho giáo dục và y tế.

Được biết tới như hình thức tiêu dùng trước trả nợ sau, cho vay tiêu dùng đã mang lại rất nhiều lợi ích cho các bên tham gia, nhưng nếu không được sử dụng một cách hợp lý thì nó cũng chứa đựng những rủi ro khôn lường. Cụ thể, thay vì cố công dành dụm một khoản tiền tiết kiệm để thỏa mãn nhu cầu mua sắm trong tương lai như trước đây, thì khách hàng cá nhân chỉ cần thực hiện khoản vay tiêu dùng là đã có thể có được thứ mình muốn. Như vậy, vô hình chung đã khiến cho một bộ phận dân cư có tâm lý hưởng thụ, tiêu xài vượt quá khả năng tài chính của bản thân, dẫn ý lại vào khoản vay ngân hàng mà giảm đi khả năng tích lũy. Nghiêm trọng hơn thì có thể gây ra những vấn đề của kinh tế như lạm phát, tạo ra sự phát triển quá mức mà ta quen gọi là bong bóng.

Đối với nền kinh tế, tín dụng tiêu dùng kéo nhu cầu tương lai về hiện tại, quy mô sản xuất tăng nhanh, mức độ đổi mới và phong phú về chất lượng ngày càng lớn. Chính điều này đã làm cho toàn bộ quá trình sản



xuất, trao đổi, phân phối, tiêu dùng diễn ra nhanh chóng và hiệu quả, đó chính là nền tảng tăng trưởng kinh tế. Ngoài ra cho vay tiêu dùng còn đem lại một số lợi ích khác cho nền kinh tế:

Thứ nhất, cho vay tiêu dùng tạo cơ hội giảm chi phí giao dịch, trao đổi mở rộng thị trường hàng hóa, dịch vụ và phân công lao động, sử dụng hiệu quả các nguồn lực cho phát triển, tăng sản lượng, việc làm, tạo nguồn thu nhập cho người lao động.

Thứ hai, cho vay tiêu dùng cung cấp tài chính, trang trải các nhu cầu chi tiêu tiêu dùng, thúc đẩy thành phần tiêu dùng và do đó gia tăng cầu trong nước, trong cơ cấu tổng sản phẩm quốc nội, hạn chế sự phụ thuộc vào cầu nước ngoài, do đó thúc đẩy phát triển kinh tế bền vững hơn.

Thứ ba, cho vay tiêu dùng từ lâu được xem là công cụ chủ đạo nhằm xóa bỏ vòng lẩn quẩn: thu nhập thấp - tiết kiệm ít - sản lượng thấp của những người nông dân nghèo và người lao động ở thành thị có thu nhập thấp. Cho vay tiêu dùng được thực hiện qua các chương trình lớn sẽ hỗ trợ người dân có kinh phí học hành, chữa bệnh và chăm sóc sức khỏe, sửa chữa mua nhà ở và mua sắm vật dụng, đồ đạc trong gia đình nhằm cải thiện đời sống vật chất, tinh thần của các cá nhân và hộ gia đình.

Thứ tư, cho vay tiêu dùng thúc đẩy tăng trưởng kinh tế, tạo việc làm và từ đó lại làm tăng thu nhập, tạo khả năng tăng tiết kiệm, mở rộng cơ hội huy động vốn và phát triển các dịch vụ ngân hàng của các tổ chức tín dụng.

3.1.2. Phân tích tín dụng trong cho vay tiêu dùng

Hoạt động cho vay tiêu dùng của ngân hàng liên quan đến số lượng lớn khách hàng. Mỗi người vay có số lượng vay tương đối nhỏ trong hoạt động cho vay, và các ngân hàng cần xử lý rất nhiều những khoản vay này để tạo ra một số lượng dư nợ lớn trong hoạt động cho vay tiêu dùng không có tài sản đảm bảo. Với số lượng khách hàng lớn như vậy, các nhà quản lý ngân hàng cần phải thực hiện những biện pháp kiểm soát hiệu quả đối với quá trình cấp tín dụng tiêu dùng.

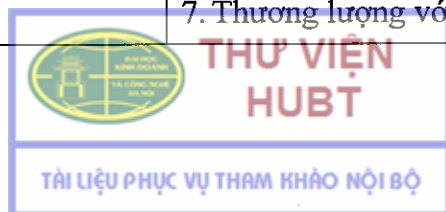
Hầu hết các ngân hàng với số lượng khách hàng xin vay tiêu dùng lớn thường bổ sung cho việc phân tích tín dụng của họ bằng hệ thống *cho điểm tín dụng thống kê*. Hệ thống phân tích tự động này là phương tiện để đánh giá đề nghị vay sử dụng mẫu cho điểm liệt kê những đặc điểm

của đề nghị vay như mức thu nhập, thời gian làm việc, quyền sở hữu nhà ở, và những hình thức tín dụng đã có trước đây với những người bán lẻ hoặc những người cho vay khác. Đề nghị vay được cho điểm theo mỗi đặc điểm, và tổng số điểm cho ta thấy liệu người đề nghị vay có đủ tiêu chuẩn vay hay không. Khả năng được chấp nhận sẽ được dự báo dựa trên cơ sở dữ liệu của ngân hàng về những khách hàng có những đặc điểm tương tự và về việc thanh toán các khoản vay trước đây đối với ngân hàng của người xin vay đó. Mô hình cho điểm tín dụng thống kê được mô tả đầy đủ hơn ở phần sau.

Cho điểm tín dụng thường ít được sử dụng như một tiêu chí duy nhất để thực hiện các khoản tín dụng tiêu dùng. Những yếu tố khác, như khả năng thanh toán nợ, điều kiện kinh tế hiện tại, và những yêu cầu về thế chấp, phải đáp ứng được những tiêu chuẩn về đảm bảo an toàn của ngân hàng. Những thông tin khách quan - như về cá nhân và hình thức bề ngoài của khách hàng, tiềm năng về một mối quan hệ có lợi trong tương lai, và những yếu tố không thể định lượng khác - sẽ giúp cho quá trình phân tích tín dụng có giá trị thực tế hơn. *Phân tích tín dụng* là một quá trình mà nhờ đó cả những yếu tố chủ quan cũng như những yếu tố có thể định lượng được đánh giá đồng thời. Mục đích của quá trình này là giảm thiểu tổn thất cho vay và những khoản vay khó đòi. Các bước trong quá trình phân tích tín dụng tiêu dùng được liệt kê trong Bảng dưới đây:

Bảng 3.1. Các bước trong quá trình Phân tích tín dụng tiêu dùng

1. Xác định mục đích sử dụng khoản vay và số tiền vay	3. Kiểm tra và xác minh thông tin
2. Thu thập thông tin:	4. Phân tích
a. Tín dụng tiêu dùng	a. Báo cáo tài chính
b. Báo cáo tài chính cá nhân	b. Lưu chuyển tiền mặt
c. Thu nhập tính thuế	5. Đánh giá tài sản đảm bảo, nếu cần thiết
d. Báo cáo tài chính hoạt động kinh doanh	6. Định giá và cơ cấu khoản tín dụng
	7. Thương lượng với người xin vay



3.1.2.1 Thu thập thông tin

Cũng như trong hoạt động cho vay thương mại, thông tin tín dụng có giá trị nhất của hoạt động cho vay tiêu dùng là do khách hàng xin vay cung cấp. Ngân hàng yêu cầu khách hàng vay tiêu dùng không có đảm bảo cung cấp thông tin này theo mẫu xin cấp tín dụng tiêu chuẩn của ngân hàng đó. Mẫu này thường đòi hỏi những dữ liệu về công việc, thu nhập, cuộc sống, tình trạng hôn nhân, tài sản sở hữu, và dư nợ.

Đối với những khoản vay không có đảm bảo và những khoản vay có đảm bảo trên, ví dụ, \$5.000, các ngân hàng đòi hỏi phải có báo cáo tài chính cá nhân gần nhất. Họ cũng cần đòi hỏi báo cáo hoàn trả thuế thu nhập và báo cáo tài chính kinh doanh đối với những người xin vay có kinh doanh. Báo cáo hoàn trả thuế thu nhập được lập theo Mẫu dịch vụ thu nhập nội bộ năm 1940, phải đi kèm với những hồ sơ hỗ trợ chi tiết hoá các khoản khấu trừ và thu nhập từ đầu tư, cổ tức, các khách hàng thuộc sở hữu, cho thuê, bản quyền, và các nguồn khác.

Một nguồn thông tin tín dụng rất quan trọng thứ hai là các tổ chức báo cáo tín dụng. Những tổ chức này thu nhập dữ liệu bao quát về lịch sử tín dụng của khách hàng, bao gồm danh sách dư nợ, tình trạng chấp hành luật pháp và sự kịp thời trong thanh toán. Các tổ chức này sưu tập thông tin do những tổ chức tín dụng cung cấp. Đối với cho vay tiêu dùng thường có một quy chế liên quan đến thông tin tín dụng và được gọi là quy chế B. Quy chế B điều chỉnh cách thức mà các tổ chức tín dụng duy trì những thông tin tín dụng liên quan đến khách hàng và cách thức họ có thể báo cáo những thông tin đó cho các tổ chức thông tin tín dụng hay những người có yêu cầu khác. Ban đầu, mục đích của quy chế này nhằm cho phép người phụ nữ khi đã có gia đình có được báo cáo tín dụng khi khoản tín dụng đó được cấp chung cho cả hai vợ chồng. Quy chế B này đã điều chỉnh lại tập quan trước đây là những người cho vay không cho phép vợ hoặc chồng (thường là người vợ) được biết về lịch sử tín dụng về những tài khoản mà hai vợ chồng mở chung. Mặc khác, Quy chế B cấm những người cho vay liên đới một người với lịch sử tín dụng xấu của vợ hoặc chồng người đó nếu anh ta hoặc chị ta không chịu trách nhiệm về nợ của người kia.



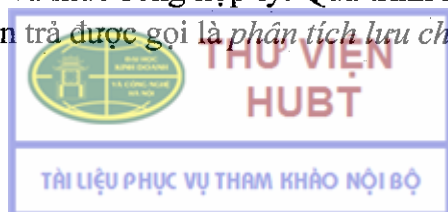
Điều tra và xác minh

Trước khi các ngân hàng có thể dựa hoàn toàn vào hồ sơ tài chính do người vay cung cấp, những thông tin mà họ có phải được xác minh. Những báo cáo tài chính cá nhân thường là do khách hàng tự khai, và chúng phải được xác minh sự chính xác và chân thực. Việc xác minh trực tiếp có thể được thực hiện bằng cách liên lạc với người cho vay hiện thời của khách hàng do khách hàng cho biết, người quản lý, và các tổ chức khác có liên quan tới thu nhập của người xin vay. Đối với tài sản được đưa ra làm tài sản đảm bảo, cần phải nghiên cứu về mặt pháp lý để xác định xem tài sản đó có bị kiện theo Luật Thương mại thống nhất hay không. Việc đánh giá đối với bất động sản cũng như tài sản cá nhân cũng phải được thực hiện để có thể dự tính giá trị của tài sản đảm bảo.

3.1.2.2. Phân tích lưu chuyển vốn và báo cáo

Cũng như trong hoạt động cho vay thương mại, tiêu chí đầu tiên của tín dụng tiêu dùng là tình trạng tài chính và khả năng trả nợ của người vay. Tài sản được đưa ra làm tài sản đảm bảo đóng vai trò là nguồn trả nợ thứ hai được sử dụng để giảm rủi ro và giúp xác định số lượng và thời hạn cho vay, chứ không phải là cơ sở đầu tiên để thực hiện khoản cho vay.

Tài sản phải được kiểm tra để xác định khả năng thanh khoản của nó. Đối với những khoản vay theo hạn mức tín dụng, những tiêu chuẩn đảm bảo đòi hỏi tài sản có khả năng thanh khoản cao phải bằng hoặc lớn hơn giá trị hạn mức đó. Sự đa dạng của tài sản cũng quan trọng để đảm bảo giá trị ổn định hơn. Tài sản hữu hình của người vay phải được tính, và những tài sản vô hình phải được loại ra. Khoản vay theo hạn mức tín dụng đòi hỏi giá trị tài sản hữu hình phải gấp ba hoặc hơn ba lần giá trị hạn mức tín dụng. Tổng thu nhập của người vay phải ổn định và từ những nguồn đáng tin cậy. Những nguồn thứ hai hay tài sản đảm bảo phải được xác định. Cuối cùng, điều quan tâm đầu tiên trong phân tích khoản vay tiêu dùng là xác định nguồn trả nợ cụ thể. Nguồn thông thường là thu nhập từ tiền lương. Điều này đòi hỏi phải có sự đánh giá về tính ổn định của công việc và những khoản phụ thuộc vào thu nhập khác như các khoản trả nợ và mức sống hợp lý. Quá trình xác định sự đầy đủ của những nguồn hoàn trả được gọi là *phân tích lưu chuyển tiền mặt*.



Hệ số nợ trên thu nhập hàng tháng được sử dụng để xác định số lượng thu nhập cần thiết để thực hiện đầy đủ nghĩa vụ nợ hàng tháng của người vay:

$$\text{Hệ số nợ trên thu nhập} = \frac{\text{Tổng các khoản thanh toán hàng tháng}}{\text{Các khoản thanh toán gộp hàng tháng}}$$

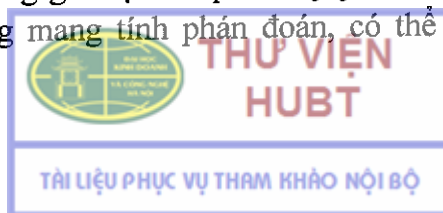
Hệ số nợ trên thu nhập so sánh những nguồn thu nhập thường xuyên, không tính đến những khoản thu nhập bất thường hay thu nhập không xác định, trên những nghĩa vụ nợ cố định hàng tháng. Những nghĩa vụ này bao gồm những khoản như thanh toán khoản cầm cố, các khoản trả góp và thanh toán thẻ, và các khoản chi tiêu và nuôi con hàng tháng, ngoài những yêu cầu về thanh toán khoản nợ dự kiến cho ngân hàng. Những nghĩa vụ nợ cố định không bao gồm những chi tiêu bình thường hàng ngày. Nhiều ngân hàng còn đặt ra tiêu chuẩn đòi hỏi hệ số nợ trên thu nhập phải không quá 40%. Đối với những khoản vay lớn theo hạn mức tín dụng, tổng thu nhập phải cao gấp hai hoặc hơn hai lần giá trị hạn mức tín dụng đó.

3.1.2.3 Hệ thống đánh giá tín dụng

a. Phân tích tín dụng mang tính phán đoán

Hệ thống phân tích tín dụng tiêu dùng mang tính phán đoán phụ thuộc vào kinh nghiệm và hiểu biết của cán bộ cho vay tiêu dùng khi đánh giá khả năng và thiện chí trả nợ của khách hàng. Sự đánh giá này tương tự như đánh giá một khoản cho vay kinh doanh ở mức độ ít phức tạp hơn. Cũng giống như cho hoạt động cho vay thương mại, cán bộ cho vay tiêu dùng cũng phải đánh giá đặc điểm của khách hàng, mục đích sử dụng khoản vay, nguồn trả nợ thứ nhất, và các nguồn trả nợ thứ hai hoặc tài sản đảm bảo.

Trong phương pháp phân tích tín dụng mang tính phán đoán, đặc điểm của khách hàng có thể được đánh giá theo lịch sử tín dụng của người xin vay và từ mức độ đáng tin cậy thông qua độ dài và tính ổn định công việc, độ dài và loại hình nơi ở, sự trung thực ở ngoại hình, và các yếu tố khác. Cán bộ cho vay phải càng khách quan càng tốt và không được áp dụng những giá trị chủ quan hay ý kiến cá nhân. Trong khi sử dụng các hệ thống mang tính phán đoán, có thể xem xét tuổi tác của



người xin vay, coi tuổi tác là một yếu tố ảnh hưởng tới thu nhập tương lai của người xin vay bởi vì tuổi tác thường là yếu tố quyết định thời gian tới khi nghỉ hưu và tuổi thọ dự tính. Khả năng nghỉ hưu và tuổi thọ dự tính có ý nghĩa quan trọng khi xác định thời hạn cho vay.

Thu nhập của người xin vay thường là nguồn trả nợ thứ nhất đối với khoản vay tiêu dùng. Thu nhập, như đã nói ở trên, phải đủ tương đối so với khoản nợ và những nghĩa vụ tài chính khác của khách hàng. Cán bộ cho vay cũng phải đánh giá nguồn trả nợ thứ hai và xác định giá trị tài sản đảm bảo hiện tại và dự kiến trong tương lai.

b. Phân tích tín dụng mang tính thống kê

Phân tích tín dụng tiêu dùng mang tính thống kê, phần trước gọi là *cho điểm tín dụng*, cho điểm các đặc điểm của người xin vay.

Hoạt động cho vay tiêu dùng trực tiếp của ngân hàng liên quan đến một số lượng rất đông khách hàng. Mỗi khách hàng thường vay món tiền nhỏ hơn rất nhiều so với trong lĩnh vực sản xuất kinh doanh. Muốn có được một mức dư nợ lớn trong hoạt động cho vay tiêu dùng, các ngân hàng phải thực hiện một số lượng các hợp đồng cho vay gấp nhiều lần so với cho vay trong các lĩnh vực khác. Khi mà số lượng khách hàng lớn thì yêu cầu về một cơ chế kiểm soát an toàn và hiệu quả đối với việc ra quyết định cho vay là hết sức cần thiết. Trong những trường hợp như vậy, ngân hàng thường sử dụng một trợ thủ rất đắc lực để ra quyết định tín dụng, đó là hệ thống điểm số.

Hệ thống điểm số là một tập hợp các tiêu thức khác nhau liên quan đến từng khách hàng vay tiêu dùng. Mỗi tiêu thức có một điểm số khác nhau tùy theo tình trạng của tiêu thức này và tầm quan trọng của nó trong hệ thống các tiêu thức, dựa trên cơ sở các kết quả thống kê trong lịch sử.

Phương pháp điểm số phải dựa trên cơ sở kết quả thống kê trong quá khứ, chỉ ra đâu là khoản vay tốt và đâu là khoản vay xấu. Vấn đề mấu chốt của hệ thống điểm số là ở chỗ nhờ nó việc phân tích một số vấn đề bao gồm nhiều yếu tố được đơn giản hóa chỉ còn một yếu tố - Điểm tín dụng của khách hàng.

Trong thực tế, một hệ thống điểm số thường có rất nhiều yếu tố (có thể từ 7 - 15 yếu tố), bao gồm:



- ✓ Thời gian làm công việc hiện tại
- ✓ Tình trạng gia đình (có gia đình, độc thân hay đã ly hôn)
- ✓ Độ tuổi
- ✓ Loại hình lao động (lao động trí óc hay lao động chân tay, lao động có đòi hỏi kỹ năng,...)
- ✓ Thời gian cư trú tại địa chỉ hiện tại
- ✓ Tình trạng cư trú (có nhà riêng, căn hộ hay nhà thuê)
- ✓ Số lượng người sống phụ thuộc vào người vay
- ✓

Điểm của người xin vay sẽ được cộng lại và kết quả này được so sánh với điểm chuẩn chấp nhận-từ chối đã được xác định trước, và khoản tín dụng sẽ bị từ chối nếu tổng số điểm của khách hàng thấp hơn mức này. Bảng 3.2 dưới đây thể hiện một ví dụ của hệ thống cho điểm tín dụng của một ngân hàng thương mại tại Mỹ. Chú ý rằng mỗi đặc điểm của người xin vay được sử dụng trong hệ thống cho điểm có ảnh hưởng lớn hơn hoặc nhỏ hơn so với những đặc điểm khác. Ví dụ, “Thời gian làm công việc hiện tại” có thể có ảnh hưởng lớn hơn so với “sở hữu hay thuê nhà ở”.

Bảng 3.2: Tiêu chí và tỷ lệ của Hệ thống cho điểm tín dụng mẫu

	Điểm		Điểm
1. Sở hữu hoặc thuê nhà ở		d. Chỉ vay	10
a. Sở hữu/mua	40	e. Chưa có	10
b. Thuê	8	f. Không trả lời	10
c. Không trả lời	8	6. Thẻ tín dụng/thẻ mua hàng	
d. Khác	25	a. Thẻ tín dụng và thẻ mua hàng	40



	Điểm		Điểm
2. Thời gian ở địa chỉ hiện tại		b. Chỉ dùng thẻ tín dụng	40
a. Dưới 6 tháng	12	c. Chỉ dùng thẻ mua hàng	30
b. 6 tháng - 2 năm	15	d. Không	10
c. 2 năm - 6,5 năm	22	7. Quan hệ với công ty tài chính	
d. Trên 6,5 năm	35	a. Một	15
e. Không trả lời	12	b. Hai hoặc hơn hai	10
3. Thời gian làm công việc hiện tại		c. Không	5
a. Dưới 1,5 năm	12	d. Không trả lời	10
b. 1,5 - 3 năm	15	8. Thu nhập	
c. 3 - 5,5 năm	25	a. \$0-15.000	5
d. Trên 5,5 năm	48	b. \$15.000-25.000	15
e. Đã nghỉ hưu	48	c. \$25.000-40.000	30
f. Thất nghiệp có tiền trợ cấp, phụ cấp trẻ em, trợ cấp xã hội	25	d. Trên \$40.000	50
g. Nội trợ	25	9. Các khoản chi hàng tháng	
h. Thất nghiệp - không có trợ cấp xã hội	12	a. \$10-200	35
i. Không trả lời	12	b. \$200-500	25
4. Tuổi của người xin vay		c. Trên \$500	10
a. Dưới 45 tuổi	4	d. Không phải chi	45
b. Từ 45 tuổi trở lên	20	e. Không trả lời	10



	Điểm		Điểm
c. Không trả lời	4	10. Xếp hạng pháp lý	
5. Quan hệ với ngân hàng		a. Chưa điều tra	0
a. Séc và tiết kiệm	60	b. Chưa có báo cáo	0
b. Séc	40	c. Hai hoặc hơn hai lần	-20
c. Tiết kiệm	40	d. Một lần phạm pháp	0
e. Vay, TK séc và/hoặc tiết kiệm		f. Tất cả đều tích cực	15

Không giống như hệ thống mang tính phán đoán, những hệ thống phân tích mang tính thống kê có thể xem xét yếu tố tuổi tác nhưng chỉ khi coi đó là yếu tố tích cực. Người ta đã xác định rằng hầu hết những người làm tín dụng đều nhận thấy rằng khả năng tín dụng của người vay tăng theo độ tuổi, và cảm sử dụng yếu tố tuổi tác trong các hệ thống cho điểm tín dụng để giảm số điểm, điều này thường xảy ra đối với người già. Tuy nhiên, đối với những hệ thống cho điểm tín dụng có sử dụng yếu tố tuổi tác, đòi hỏi “một hệ thống tín dụng phải lành mạnh và mang tính khái quát và phải bắt nguồn từ kinh nghiệm hợp lý”. Không được có bất kỳ hình thức phạt nào về tuổi tác đối với những người xin vay đã nhiều tuổi. Khi sử dụng yếu tố tuổi tác như một đặc điểm của người xin vay, các hệ thống cho điểm tín dụng phải thực hiện những quy định sau:

- Dựa trên những dữ liệu từ mô hình người xin vay hợp lý của người cho vay;

- Phân biệt rõ ràng những người xin vay có khả năng trả nợ và những người không có khả năng trả nợ “với một lãi suất hợp lý”;

- Phải được định kỳ đánh giá lại khả năng dự báo những khoản vay tốt và những khoản vay không tốt.

Ưu thế của hệ thống cho điểm tín dụng là nó được coi là hoàn toàn khách quan và loại bỏ được những đánh giá phân biệt đối với người xin vay. Tuy nhiên, hệ thống này đòi hỏi phải có những công cụ thống kê có

độ tinh vi cao, và điều này làm cho việc xây dựng và thường kỳ đánh giá lại trở nên hết sức tốn kém. Việc xây dựng hệ thống dựa trên các phương pháp thống kê đa biến của phương pháp hồi quy hay một kỹ thuật gọi là *phân tích đa biến số* (multiple discriminant analysis - MDA). Kỹ thuật này là một giải pháp đặc biệt tốt đối với vấn đề cho điểm tín dụng.

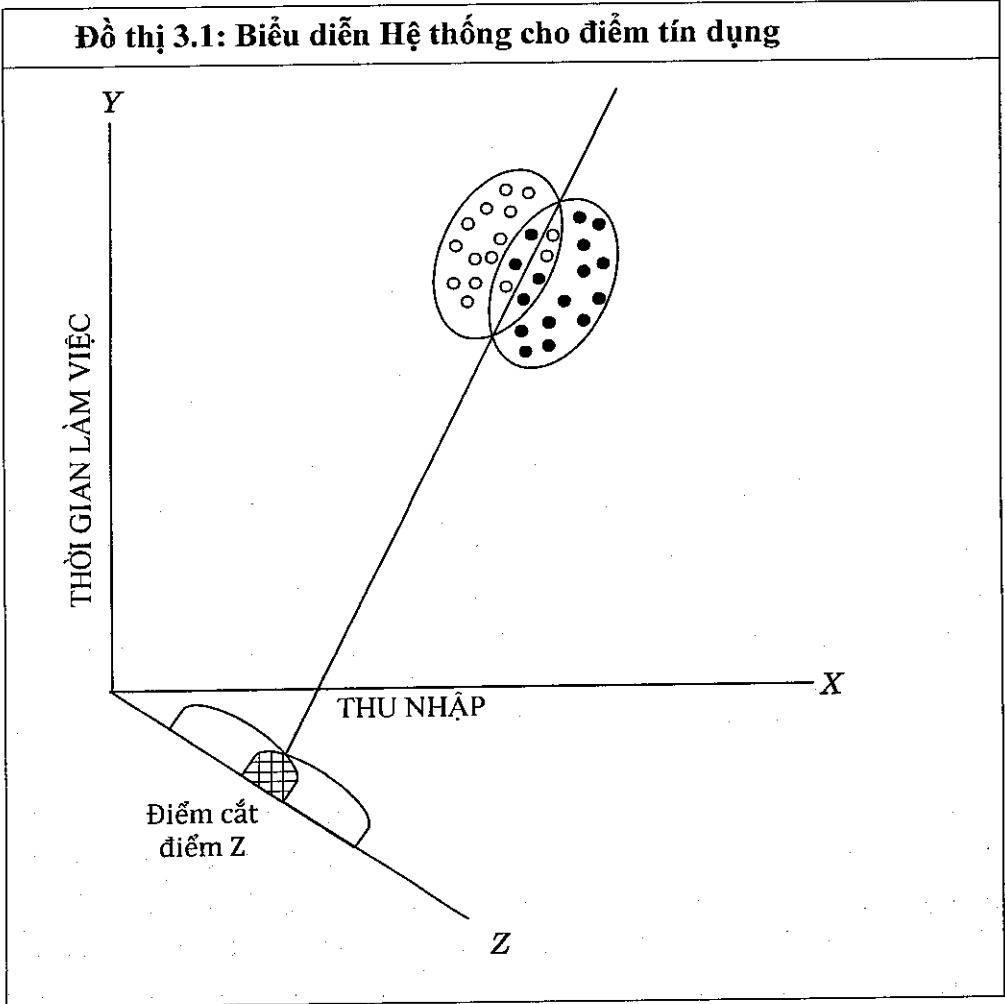
Mục tiêu của việc cho điểm tín dụng là xác định dựa trên những đặc điểm của người xem người vay đó là tốt (khả năng tín dụng cao) hay không tốt (không có khả năng tín dụng). MDA xác định mức độ quan trọng về mặt thống kê của mỗi đặc điểm và cách thức kết hợp những đặc điểm đó để phân biệt người vay tốt và không tốt.

Khái niệm thống kê MDA có thể được chứng minh bằng biểu đồ. Đồ thị 3.1 biểu diễn biểu đồ ba chiều của một hệ thống cho điểm tín dụng đơn giản chỉ với hai đặc điểm cả người xin vay - “thời gian làm việc cho ông chủ hiện tại” trên trục Y và “thu nhập” trên trục X. Trên thực tế, các hệ thống cho điểm tín dụng khoảng 10 đến 15 đặc điểm. Rất tiếc, chúng không thể được biểu diễn như hệ thống trong đồ thị 3.1 bởi vì mỗi đặc điểm đòi hỏi một chiều riêng; có nghĩa là, 10 đặc điểm đòi hỏi phải có 10 chiều để vẽ đồ thị 3.1. Hồ sơ về người vay tốt và không tốt đều được biểu thị ở cả hai chiều của đồ thị 3.1 với dấu “o” biểu thị cho không tốt và dấu “●” biểu thị cho tốt. Phần viền của mỗi nhóm được vẽ để thể hiện tỷ lệ của các điểm liên quan, ví dụ như 98%. Chú ý rằng đường viền bao quanh 98% điểm của một nhóm cũng bao quanh một phần nhỏ điểm của nhóm khác. Bây giờ chúng ta vẽ đường thẳng qua các giao điểm của các đường viền nhóm và kéo đường đó xuống trục Z. Đây là đường, tụ lại ở điểm Z, là điểm tốt nhất để tách nhóm điểm không tốt ra khỏi những điểm tốt. Bên cạnh đó, bản thân các nhóm điểm tốt và không tốt cũng được biểu thị trên trục Z, nơi chúng tập hợp theo tần số thành những điểm trên trục Z. Đường biểu thị này gối lên nhau, thể hiện sự tồn tại của những người vay không tốt trong nhóm những người vay tốt (Loại lỗi thứ nhất) và một vài người vay tốt trong nhóm những người vay không tốt (Loại lỗi thứ hai). Điểm giới hạn Z có thể được điều chỉnh tịnh tiến lên gốc của đồ thị 3.1 để tự do hoá việc cấp tín dụng. Sự điều chỉnh này giảm



việc loại bỏ những người vay tốt nhưng lại cũng làm tăng việc chấp nhận những người vay không tốt. Điều chỉnh xa ra khỏi gốc có thể giảm việc chấp nhận những người vay không tốt nhưng lại bỏ qua nhiều người vay tốt.

Hệ thống cho điểm tín dụng được minh họa trong đồ thị 3.1 gộp hai loại đặc điểm của những người vay tốt và không tốt thành những số đơn giản. Đường phản chiếu xuống trục Z là sự phân biệt tốt nhất giữa người vay tốt và người vay không tốt và ngầm thể hiện mức độ ảnh hưởng của từng đặc điểm.



Hay ví dụ một ngân hàng khác có hệ thống điểm số như sau:



Bảng 3.3: Ví dụ hệ thống điểm số của một ngân hàng

Các yếu tố	Điểm số
1. Nghề nghiệp của người vay	
✓ Chuyên viên hoặc các nhà quản trị	10
✓ Lao động có tay nghề	9
✓ Nhân viên văn phòng	7
✓ Sinh viên	5
✓ Lao động không có tay nghề	3
✓ Lao động bán thời gian	2
2. Tình trạng cư trú	
✓ Có nhà riêng	8
✓ Ở nhà thuê hoặc chung cư	6
✓ Ở với người thân hoặc bạn bè	4
3. Hạng tín dụng	
✓ Tốt	10
✓ Trung bình	5
✓ Không có	2
✓ Xấu	0
4. Thời gian làm việc đối với nghề nghiệp hiện tại	
✓ Hơn một năm	6
✓ Một năm hoặc ít hơn	3
5. Thời gian đã cư ngụ tại địa chỉ hiện tại	
✓ Hơn một năm	3
✓ Một năm hoặc ít hơn	1
6. Có điện thoại tại chỗ ở	
✓ Có	1
✓ Không	0



Các yếu tố	Điểm số
7. Số người sống dựa vào người vay	
✓ Không	5
✓ Một	4
✓ Hai	3
✓ Ba	3
✓ Nhiều hơn ba	1
8. Loại tài khoản có tại ngân hàng	
✓ Cả tài khoản séc lẫn tài khoản tiết kiệm	4
✓ Chỉ có tài khoản tiết kiệm	3
✓ Chỉ có tài khoản séc	2
✓ Không có tài khoản nào	0

Nếu chấm điểm khách hàng căn cứ theo những tiêu chí và khung điểm ở trên thì điểm cao nhất có thể có đối với một khách hàng là 47 điểm, và điểm thấp nhất là 11 điểm. Ngân hàng sẽ sử dụng hệ thống điểm số này để chấm điểm tất cả các khách hàng có nhu cầu vay tiêu dùng tại ngân hàng mình trong quá khứ, thống kê điểm số và tìm ra phân phối xác suất của các khoản nợ không có vấn đề và nợ có vấn đề.

Bảng 3.4: Phân loại khách hàng theo điểm số

Điểm	Khách hàng tốt (%)	Khách hàng xấu (%)
11-15	0	0
16-20	3	1
21-25	18	2
26-30	26	1
31-35	18	1
36-44	16	0
44-47	12	0



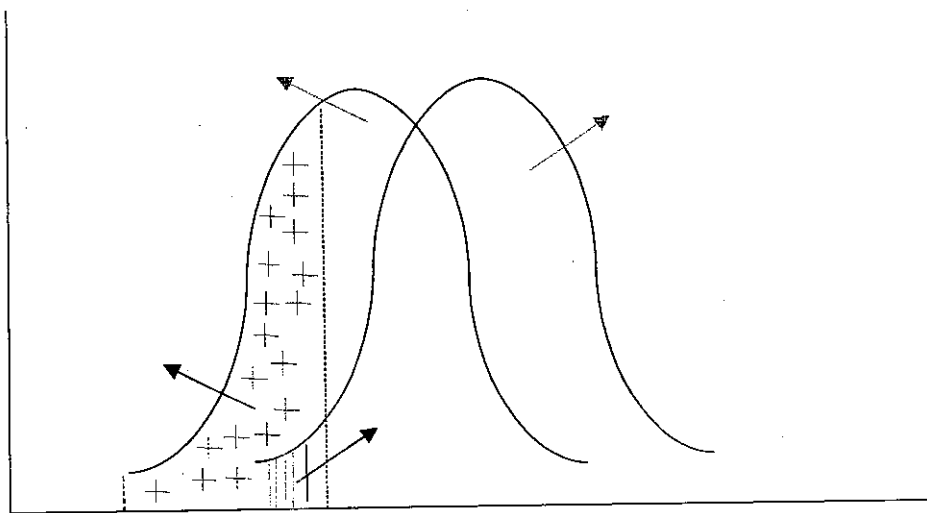
Ví dụ: lãi suất cho vay 10%/năm.

✓ Nếu chọn khách hàng < 26 điểm => tổn thất 3% tổng dư nợ do khách hàng xấu không trả được nợ, được thu nhập lãi từ khách hàng tốt: $21\% \text{ tổng dư nợ} \times 10\% \text{ lãi suất cho vay} = 2,1\% \text{ dư nợ}$.

✓ Nếu chọn cho vay khách hàng < 31 điểm => tổn thất 4% tổng dư nợ do khách hàng xấu không trả được nợ, được thu nhập lãi từ khách hàng tốt: $47\% \text{ tổng dư nợ} \times 10\% \text{ lãi suất cho vay} = 4,7\% \text{ dư nợ}$.

Như vậy, ngân hàng có thể chọn điểm chuẩn là 26 điểm làm cơ sở lựa chọn khách hàng vì tại mức đó, thu nhập từ các khoản vay tốt bị mất do không cho vay khách hàng dưới 26 điểm gần bằng tổn thất do khách hàng không trả được nợ cho ngân hàng trong khi nếu chọn điểm chuẩn là 31 thì ngân hàng mất tổn thất nhỏ hơn thu nhập từ khách hàng dưới 31 điểm.

Đồ thị 3.2: Phân phối xác suất của các khoản vay tốt và xấu trong tổng số các khoản cho vay tiêu dùng đã được chấp nhận trong lịch sử.



Xem xét thêm tổn thất gốc với giả định số liệu thống kê các khoản vay của ngân hàng trong quá khứ, trong số các các khoản vay có số điểm từ 26 điểm trở xuống, có 40% khoản vay là xấu (giả sử tương ứng với 1.000 khách hàng). Nếu số tiền cho vay bình quân đối với một khách hàng là 500 đô la thì tổng số thất thoát tín dụng đối với ngân hàng là 500.000 đô la. Còn trong số tất cả các khoản vay là tốt thì chỉ có 10% (200 khách hàng) là thuộc về các khoản vay có số điểm bằng hoặc dưới 26 điểm. Các khoản vay tốt này có tổng trị giá 100.000 đô la. Như vậy, so với trường hợp các khoản vay có số điểm từ 26 trở xuống, nếu ngân hàng này sử dụng điểm số chuẩn từ 27 điểm trở lên để cho vay thì có thể tiết kiệm một khoản tổn thất là 400.000 đô la (500.000 - 100.000). Nếu trong tương lai số liệu thống kê cũng cho thấy kết quả giống như số liệu lịch sử thì việc ngân hàng lựa chọn điểm số 27 trở lên làm điểm chuẩn có thể hạn chế được 40% trường hợp khách hàng rủi ro trong khi chỉ từ chối có 10% trường hợp khách hàng tốt. Trên cơ sở phân tích như vậy, ngân hàng hình thành một khung chính sách tín dụng theo mô hình điểm số như sau:

Bảng 3.5: Điểm số của khách hàng và quyết định tín dụng

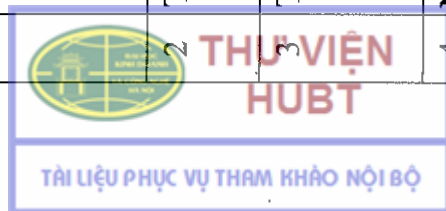
Tổng số điểm của khách hàng	Quyết định tín dụng
Từ 28 điểm trở xuống	Từ chối cho vay
29 - 30 điểm	Cho vay đến 500\$
31 - 33 điểm	Cho vay đến 1.000\$
34 - 36 điểm	Cho vay đến 3.000\$
37 - 38 điểm	Cho vay đến 4.000\$
39 - 40 điểm	Cho vay đến 6.000\$
> 40 điểm	Cho vay đến 8.000\$

Tại Việt Nam, hoạt động tín dụng tiêu dùng của các ngân hàng Việt Nam bắt đầu được triển khai từ sau khi Luật các TCTD có hiệu lực thi hành. Trong phân tích cho vay tiêu dùng các ngân hàng Việt Nam cũng đã nghiên cứu việc áp dụng hệ thống điểm số. Sau đây là một ví dụ về hệ thống điểm số phục vụ cho việc phân tích cho vay của một ngân hàng:



Bảng 3.6: Chấm điểm khách hàng cá nhân (Bước 1)

Các chỉ tiêu ở mức độ 1					Điểm đạt được
1	Tiền án, tiền sự	Không	Chỉ vi phạm luật lệ giao thông	Có, ngoài vi phạm luật GT, trong vòng 20 năm	Có, ngoài vi phạm luật GT, trong vòng 20 năm
		25	20	0	-15
2	Tuổi	Dưới 18	Từ 18 - 25	Từ 25 - 55	Trên 55
		-15	0	20	10
3	Trình độ học vấn	Trên đại học	Đại học	Trung học	Dưới trung học
		20	15	5	-5
4	Nghề nghiệp	Chuyên môn	Thư ký	Kinh doanh	Nghỉ hưu
		25	15	5	0
5	Thời gian công tác	Dưới 6 tháng	Từ 6 tháng - 1 năm	Từ 1 - 5 năm	Trên 5 năm
		5	10	15	20



Các chỉ tiêu ở mức độ 1						Điểm đạt được
6	Thời gian làm công việc hiện tại	Dưới 6 tháng 5	6 tháng - 1 năm 10	Từ 1 - 5 năm 15	Trên 5 năm 20	
7	Tình trạng cư trú	Chủ/tự mua 30	Thuê 12	Với gia đình khác 5	Khác 0	
8	Cơ cấu gia đình	Hạt nhân 20	Sống với cha mẹ 5	Sống cùng 1 g/đ hạt nhân khác 0	Sống cùng nhiều g/đ hạt nhân khác -5	
9	Số người ăn theo	Độc thân 0	Dưới 3 người 10	Từ 3 - 5 người 5	Trên 5 người -5	
10	Thu nhập hàng năm của cá nhân	Trên 120 trđ 30	36 - 120 trđ 20	12 - 36 trđ 5	Dưới 12 trđ -5	
11	Thu nhập hàng năm của gia đình	Trên 240 trđ 30	72 - 240 trđ 20	24 - 72 trđ 5	Dưới 24 trđ -5	



THƯ VIỆN
HUBT

Cán bộ tin dụng sử dụng Bảng A để chấm điểm khách hàng bước 1. Sau bước này, khách hàng sẽ được phân thành hai loại: các khách hàng có điểm dưới 0 thì sẽ bị từ chối và chấm dứt quá trình xếp hạng; những khách hàng còn lại (có điểm lớn hơn 0) sẽ được tiếp tục chấm điểm trong bước 2 theo Bảng B như sau:

Bảng 3.6: Chấm điểm khách hàng cá nhân (Bước 1)

Các chỉ tiêu ở mức độ 1	Không	Chi vi phạm luật lệ giao thông	Có, ngoài vi phạm luật GT, trong vòng 20 năm	Có, ngoài vi phạm luật GT, trong vòng 20 năm	Điểm đạt được
1 Tiền án, tiền sự	Không				
	25	20	0	-15	
2 Tuổi	Dưới 18	Từ 18 - 25	Từ 25 - 55	Trên 55	
	-15	0	20	10	
3 Trình độ học vấn	Trên đại học	Đại học	Trung học	Dưới trung học	
	20	15	5	-5	
4 Nghề nghiệp	Chuyên môn	Thư ký	Kinh doanh	Nghỉ hưu	
	25	15	5	0	

Các chỉ tiêu ở mức độ 1						Điểm đạt được	
5	Thời gian công tác	Dưới 6 tháng	Từ 6 tháng - 1 năm	Từ 1 - 5 năm	Trên 5 năm		
		5	10	15	20		
6	Thời gian làm công việc hiện tại	Dưới 6 tháng	6 tháng - 1 năm	Từ 1 - 5 năm	Trên 5 năm		
		5	10	15	20		
7	Tình trạng cư trú	Chủ/tự mua	Thuê	Với gia đình khác	Khác		
		30	12	5	0		
8	Cơ cấu gia đình	Hạt nhân	Sống với cha mẹ	Sống cùng 1 g/đ hạt nhân khác	Sống cùng nhiều g/đ hạt nhân khác		
		20	5	0	-5		
9	Số người ăn theo	Độc thân	Dưới 3 người	Từ 3 - 5 người	Trên 5 người		
		0	10	5	-5		
10	Thu nhập hàng năm của cá nhân	Trên 120 trđ	36 - 120 trđ	12 - 36 trđ	Dưới 12 trđ		
		30	20	5	-5		



THƯ VIỆN
HUBT

Các chỉ tiêu ở mức độ 1								Điểm đạt được	
11	Thu nhập hàng năm của gia đình	Trên 240 trđ	72 - 240 trđ	24 - 72 trđ	Dưới 24 trđ	30	20	5	-5

Cán bộ tin dụng sử dụng Bảng A để chấm điểm khách hàng bước 1. Sau bước này, khách hàng sẽ được phân thành hai loại: các khách hàng có điểm dưới 0 thì sẽ bị từ chối và chấm dứt quá trình xếp hạng; những khách hàng còn lại (có điểm lớn hơn 0) sẽ được tiếp tục chấm điểm trong bước 2 theo Bảng B như sau:



Bảng 3.7: Chấm điểm khách hàng cá nhân (Bước 2)

Các chỉ tiêu ở mức độ 2					Điểm đạt được
1	Tỷ trọng vay vốn	0%	0% - 20%	Trên 50%	
		25	10	5	-5
2	Tình hình trả nợ với ngân hàng	Không áp dụng	Chưa bao giờ quá hạn	Quá hạn dưới 30 ngày	Quá hạn trên 30 ngày
		0	25	0	-5
3	Tình hình chậm trả lãi	Không áp dụng	Chưa bao giờ chậm trả	Chưa lần nào chậm trả trong 2 năm	Đã có lần chậm trả trong 2 năm
		0	20	5	-5
4	Tổng nợ hiện tại	Dưới 100 trđ	100 - 500 trđ	500 - 1000 trđ	Trên 1000 trđ
		25	10	5	-5
5	Các dịch vụ sử dụng của ngân hàng	Chỉ gửi tiết kiệm	Chỉ sử dụng thẻ	Tiết kiệm và thẻ	Không có gì
		15	5	25	-5



Các chỉ tiêu ở mức độ 2		Tài khoản tiền gửi	Bất động sản	Xe cộ, máy móc, cổ phiếu	Khác	Điểm đạt được
6	Loại tài sản thế chấp	25	20	10	5	
7	Rủi ro TSTC liên quan đến việc thay đổi giá trị TSTC	0%	1% - 20%	21% - 50%	Trên 50%	
8	Giá trị TSTC so với giá trị vốn xin vay theo tỷ lệ %	25	5	0	-20	
		> 150%	120 - 150%	100 - 120%	< 100%	
		20	10	5	-5	

Sau khi chấm điểm xong bước 2, cán bộ tín dụng tổng hợp điểm và tiến hành phân loại khách hàng theo thang điểm sau:

Bảng 3.8: Bảng tổng hợp điểm và phân loại khách hàng theo thang điểm

<u>Loại</u>	<u>Điểm đạt được</u>
A+	392 - 440
A	343 - 391
A-	294 - 342
B+	245 - 293
B	196 - 244
B-	147 - 195
C+	98 - 146
C	49 - 97
C-	0 - 48
D	< 0

Những khách hàng xếp loại A được ngân hàng cấp tín dụng ở mức tối đa. Khách hàng thuộc loại C+ trở xuống đều bị từ chối cho vay. Khách hàng thuộc loại B có thể được xem xét cho vay kết hợp thêm các biện pháp nhằm đảm bảo an toàn tín dụng (xem xét phương án vay vốn và thực hiện bảo đảm tiền vay) tùy thuộc từng trường hợp.

Một thực tế dễ nhận thấy đó là mô hình điểm số đã giúp cho việc đánh giá mức độ tín nhiệm tín dụng của người đi vay một cách công bằng, nhất quán, toàn diện, nhanh chóng và khách quan hơn thông qua một hệ thống tiêu chuẩn thống nhất. Tuy nhiên, những hệ thống cho điểm tín dụng được hình thành theo phương pháp thống kê có hai điểm hạn chế về mặt kỹ thuật thường thấy. Thứ nhất, dữ liệu của người vay được sử dụng là những dữ kiện lịch sử và có thể đã lỗi thời để có thể phán đoán khả năng tín dụng hiện tại khi đã xảy ra những thay đổi trong nền kinh tế và thay đổi trong cuộc sống gia đình. Thứ hai, những dữ liệu này chỉ bao gồm những đề nghị vay được chấp thuận và bỏ qua những đề nghị bị loại bỏ. Vậy nên có thể không bao giờ có những ghi chép thực tế về khả năng tín dụng của những đề nghị vay bị từ chối. Nếu như hai nhược điểm này không được



ngân hàng khắc phục, xử lý kịp thời thì mô hình này không những không giúp ngân hàng loại bỏ được các khách hàng yếu kém mà còn khiến cho ngân hàng bị mất những khách hàng tốt, tiềm năng trong tương lai.

Hệ thống phán đoán so với hệ thống thống kê

Khi so sánh hiệu quả của hệ thống đánh giá tín dụng theo cách phán đoán và hệ thống cho điểm tín dụng thống kê trong việc đánh giá đề nghị cho vay tiêu dùng, cần xem xét khả năng dự đoán khả năng tín dụng của người xin vay. Nếu khả năng tín dụng có thể được dự đoán, ngân hàng có thể được bảo vệ khỏi những tổn thất bất thường đối với những khoản cho vay của nó và chắc chắn về tình trạng thanh toán tiền lãi và tiền gốc. Tuy nhiên, có những yếu tố khác cần xem xét trong khi so sánh. Có lẽ không kém phần quan trọng là sự kiểm soát của cán bộ quản lý đối với quá trình cho vay. Những yếu tố kiểm soát như sự thống nhất và khách quan có ý nghĩa quan trọng đối với uy tín của ngân hàng và đối với nghĩa vụ tuân thủ luật pháp và các quy chế.

Cả hai hệ thống đều có thể sử dụng những đặc điểm của người vay giống nhau. Tuy nhiên, hệ thống cho điểm tín dụng xác định mức độ của mỗi đặc điểm và phản ánh mức độ ảnh hưởng của từng đặc điểm đó. Nói cách khác, hệ thống cho điểm tín dụng đánh giá mỗi đặc điểm một cách thống nhất theo mức độ quan trọng về mặt thống kê của nó so với những đặc điểm khác. Những hệ thống mang tính phán đoán chú ý tới sự biến đổi về tầm quan trọng, ngoài ra có thể xem xét những yếu tố vô hình không thể định lượng được. Hệ thống cho điểm tín dụng chỉ xem xét những đặc điểm đi liền với khả năng tín dụng, trong khi những hệ thống mang tính phán đoán có thể sử dụng những yếu tố khác, một vài yếu tố trong số đó có thể trái ngược với quy định.

Những hệ thống cho điểm tín dụng xem xét đồng thời nhiều đặc điểm về khả năng tín dụng. Những hệ thống mang tính phán đoán không thể làm việc này do những hạn chế trong xử lý của con người. Cán bộ cho vay có thể đánh giá những thông tin mà họ sử dụng đối với một khách hàng này khác hẳn so với khách hàng khác.

Số lượng tín dụng được thực hiện và lượng tổn thất cho vay theo hệ thống đánh giá mang tính phán đoán rất khó kiểm soát. Việc kiểm soát



đòi hỏi phải có chính sách cho vay tiêu dùng công khai mô tả cụ thể các tiêu chuẩn tín dụng. Những chính sách đề cập tới quá nhiều đặc điểm của khách hàng rất khó được truyền đạt và theo dõi. Do vậy, các chính sách phải được vận dụng một cách thống nhất giữa các cán bộ cho vay tiêu dùng. Mặc khác, hệ thống cho điểm tín dụng có thể khắc phục được tất cả những vấn đề về giải thích chính sách này.

Những phương pháp đánh giá mang tính phán đoán có thể tính đến một cách tốt hơn những thay đổi hiện tại và tương lai của điều kiện kinh tế. Một nhà phân tích có kinh nghiệm sẽ có thể vận dụng những thay đổi về môi trường một cách nhanh chóng vào việc dự đoán khả năng tín dụng trong tương lai của người xin vay. Các hệ thống cho điểm tín dụng thường kém hiệu quả hơn khi có những thay đổi lớn về môi trường. Vào những thời điểm đó, họ phải đối diện với thực tế rằng chúng được dựa trên những dữ liệu khách hàng từ những giai đoạn không tiêu biểu trong quá khứ.

Trên thực tế, nhiều ngân hàng sử dụng kết hợp giữa hệ thống mang tính phán đoán và hệ thống cho điểm tín dụng. Hệ thống cho điểm tách biệt hẳn những người vay rõ ràng không có khả năng tín dụng và những người vay rõ ràng có khả năng tín dụng. Những người xin vay đứng giữa hai nhóm này sau đó sẽ phải cung cấp thêm thông tin và được đánh giá mang tính phán đoán. Ví dụ, tất cả những người vay có điểm dưới X là bị từ chối, những người vay có điểm Y (cao hơn điểm X) và cao hơn Y sẽ được chấp nhận, còn tất cả những người có điểm giữa X và Y sẽ được đánh giá thêm.

Cuối cùng, hệ thống cho điểm tín dụng mang tính thống kê mở rộng nhanh chóng, ngay cả ở các tổ chức nhỏ. Lý do thứ nhất là xu hướng các tổ chức muốn đưa hoạt động cho vay tiêu dùng vào danh mục cho vay. Họ coi hoạt động này là một thủ tục thống kê mà trong đó tồn tại là chắc chắn xảy ra những có thể dự báo trước. Điều này loại trừ việc phân biệt đối xử đối với người vay. Do đó, điều hấp dẫn của mô hình cho điểm thống kê là chất lượng “tự động” của nó làm tăng tỷ lệ xử lý các khoản cho vay mà không cần đến số lượng cán bộ tín dụng lớn.



3.1.2.4. Báo cáo về quyết định tín dụng

Bước cuối cùng trong quá trình cho vay tiêu dùng là thông báo cho người vay quyết định cho vay. Tất nhiên, sự khẳng định của ngân hàng sẽ đơn giản được truyền đạt thông qua khoản tín dụng thực tế được chuyển vào tài khoản tiền gửi của người vay hay những phương tiện khác cho phép người vay tiếp cận với tiền vay.

Nếu đề nghị xin vay không được chấp thuận, ngân hàng cần phải báo cáo cho người xin vay về việc từ chối khoản tín dụng đó. Ngân hàng vừa phải đưa ra những lý do từ chối và phải thông báo cho người xin vay quyền thể hiện ý kiến của họ về những lý do đó. Nếu việc từ chối cho vay dựa toàn bộ hoặc một phần trên những thông tin của văn phòng thông tin tín dụng, ngân hàng phải cung cấp tên và địa chỉ của văn phòng đó cho người xin vay. Ngân hàng không phải cung cấp bất kỳ nội dung nào trong báo cáo của văn phòng thông tin tín dụng đó. Khách hàng được phép biết lý do từ chối khoản tín dụng để từ đó họ có thể phản bác hoặc không thừa nhận tính chính xác của những thông tin bất lợi đối với họ. Khách hàng được quyền biết toàn bộ nội dung trong hồ sơ của họ tại văn phòng thông tin tín dụng.

3.1.3. Các sản phẩm tín dụng đối với khách hàng cá nhân

Các sản phẩm tín dụng tiêu dùng không có tài sản đảm bảo được phân loại theo mục đích sử dụng, số tiền vay, nguồn hoàn trả, và điều khoản vay. Loại hình cho vay phù hợp với người xin vay phải được xác định trong quá trình phỏng vấn. Những loại hình sản phẩm tín dụng sau đây thường được các bộ phận cho vay bán lẻ đưa ra:

(1) Hạn mức tín dụng séc thấu chi tuần hoàn.

(2) Hạn mức tín dụng tuần hoàn cá nhân lớn, bao gồm tín dụng *home equity*.

(3) Cho vay trả góp:

* Ngắn hạn

* Dài hạn

(4) Khoản vay trả một lần.



Hạn mức tín dụng séc tuần hoàn: Khoản vay séc tuần hoàn thường bị hạn chế ở số tiền vay nhỏ, thường không quá vài nghìn đôla, và không được thấu chi. Người vay đơn giản chỉ có thể sử dụng hạn mức tín dụng séc này để ký séc vượt quá số dư trong tài khoản của mình, thường phải thông báo với ngân hàng. Loại tài khoản này phải chịu lãi suất khá cao và thường không được đảm bảo. Loại hình này còn đòi hỏi phải có những ghi chép đầy đủ về hoạt động tín dụng. Nhiều ngân hàng thấy rằng hạn mức tín dụng séc này có rủi ro quá cao.

Những khoản vay trả góp khác: Các khoản vay trả góp được thực hiện với số tiền cố định và có thể là có đảm bảo hoặc không đảm bảo. Theo định nghĩa, khoản vay trả góp được hoàn trả trong hai hoặc hơn hai lần trả góp. Lịch trình hoàn trả được hình thành để hoàn trả đầy đủ tiền vay gốc, thường là hàng tháng, đến khi hết hạn vay. Thời hạn thường là 3 đến 5 năm, mặc dù tín dụng trả góp dài hạn có thể mở rộng đến 20 năm. Mặc dù những khoản vay loại này có thể là có đảm bảo hoặc không có đảm bảo nhưng những khoản vay không có đảm bảo thường có thời hạn không quá 3 năm.

Những khoản vay trả góp thường được cấp để mua ô tô, và ô tô đó sẽ được làm tài sản bảo đảm. Như đã nói ở trên, gần đây hoạt động cho vay mua ô tô của các ngân hàng giảm mạnh. Sự giảm sút này là do những chương trình tài trợ tích cực của các nhà sản xuất ô tô với lãi suất thấp hơn lãi suất thị trường, thậm chí có lúc còn ở mức bằng không, được đưa ra như một công cụ bán hàng. Như đã miêu tả ở phần trước, *home equity* cũng được sử dụng như tài sản đảm bảo cho các khoản vay trả góp. Mục đích của những khoản vay này hầu hết là để cải tạo nhà ở và tăng cường nợ (debt consolidation).

Những khoản vay trả một lần: Nguồn hỗ trợ cho khoản vay trả một lần này thường là một nguồn hoàn trả duy nhất có khi tới hạn. Việc trả nợ thường không dựa trên nguồn thu nhập thường xuyên, mà từ những nguồn như chứng khoán đến hạn, bao gồm giấy chứng nhận tiền gửi hoặc trái phiếu, hay từ việc bán cổ phần thông thường hoặc bất động sản dự kiến. Do loại hình cho vay này phụ thuộc nhiều vào giá trị của nguồn hoàn trả nên người cho vay phải xác minh và đánh giá nguồn hoàn trả một cách kỹ lưỡng.

3.1.3.1. Căn cứ vào phương thức hoàn trả

Căn cứ vào phương thức hoàn trả thì tín dụng tiêu dùng được chia là ba loại:

a) Tín dụng tiêu dùng trả góp

Là loại tín dụng tiêu dùng trong đó người đi vay phải trả cho ngân hàng (bao gồm cả tiền gốc và lãi) làm nhiều lần, theo từng kỳ hạn nhất định trong thời hạn cho vay. Loại cho vay này thường áp dụng đối với những khoản vay lớn và thời hạn vay dài. Ví dụ: vay để mua nhà, mua ô tô. Với loại cho vay này, thông thường có 3 phương pháp trả góp phổ biến sau đây:

❖ Phương pháp gộp:

➤ Nội dung của phương pháp

Theo phương pháp này thì vốn gốc và lãi được tính gộp và chia đều cho các kỳ hạn trả nợ, theo công thức sau:

$$a = \frac{V + I}{n}$$

Với $I = V \times i \times n$

Trong đó:

a: Số tiền phải trả nợ cho ngân hàng mỗi kỳ hạn.

V: Vốn gốc.

I: Tổng số lãi vay mà khách hàng phải trả cho Ngân hàng.

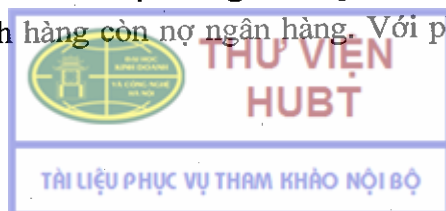
n: Số kỳ hạn.

i: Lãi suất cho vay theo kỳ hạn.

➤ Một số vấn đề ngân hàng cần quan tâm khi áp dụng phương pháp gộp:

• Phân bổ lãi cho vay theo thời gian: áp dụng trong trường hợp khách hàng trả nợ trước hạn hoặc mất khả năng thanh toán

Khi khách hàng trả nợ trước hạn cho ngân hàng thì số lãi mà ngân hàng đã thu nhỏ hơn số lãi thực tế ngân hàng được hưởng trên cơ sở dư nợ thực tế mà khách hàng còn nợ ngân hàng. Với phương pháp gộp, số



lãi phân bổ theo từng kỳ trả nợ là đều nhau trên cơ sở giả định khách hàng sử dụng vốn đúng thời gian đã cam kết trong hợp đồng tín dụng. Như thế ngân hàng sẽ thu được đủ số lãi cho vay. Tuy nhiên, thực tế có thể khách hàng trả nợ trước hạn khi họ thu xếp được dòng tiền hoặc khi lãi suất trên thị trường giảm mạnh. Vì vậy, ngân hàng cần phải phân bổ lãi cho vay theo thời gian để ngân hàng thu được phần lãi mà ngân hàng chưa thu trước đó.

Để phân bổ lãi cho vay theo thời gian, các ngân hàng áp dụng phương pháp tỷ suất lợi tức hiệu dụng hay còn gọi là phương pháp quy tắc 78. Thông thường các khoản cho vay tiêu dùng có nguồn trả nợ từ thu nhập hàng tháng của khách hàng. Vì vậy, ngân hàng thường xác định kỳ trả nợ là hàng tháng. Tên gọi “Quy tắc 78” bắt nguồn từ kết quả của tổng dãy số từ 1 đến 12, đại diện cho 12 kỳ trả góp của khoản vay có thời hạn là 1 năm ($1+2+3+\dots+12 = 78$). Tuy nhiên, phương pháp này cũng được áp dụng cho các khoản vay có kỳ hạn dài hơn 1 năm, có kỳ trả góp không phải là hàng tháng mà có thể là hàng quý, hàng năm. Như vậy, tổng của dãy số là các kỳ hạn trả góp không phải là 78, mà là các con số khác.

Ví dụ 1: Ngân hàng Techcombank tài trợ cho một khách hàng mua trả góp một xe ô tô Camry 2.0 có giá 1 tỷ đồng, thời hạn của khoản vay là 3 năm, theo phương pháp gộp. Theo hợp đồng, người tiêu dùng phải hoàn trả nợ hàng năm, lãi suất 10%/năm. Tuy nhiên, đến hết năm thứ hai, khách hàng trả toàn bộ nợ gốc còn thiếu. Ngân hàng tính toán và yêu cầu khách hàng trả phần lãi mà ngân hàng chưa thu hết trước đây. Sử dụng quy tắc 78 để phân bổ lãi cho vay theo thời gian và tính toán số tiền lãi ngân hàng cần thu thêm.

Ta có: Tổng số lãi vay mà khách hàng phải trả là:

$$I = 1 \text{ tỷ đồng} \times 10\% \times 3 = 0,3 \text{ tỷ đồng}$$

$$\text{Lãi phải trả hàng năm} = 0,3/3 = 0,1 \text{ tỷ đồng}$$

Ta có bảng phân bổ lãi cho vay theo thời gian sau:



Bảng 3.9: Bảng phân bổ lãi cho vay theo thời gian

Kỳ trả nợ	Tỷ lệ lãi phải trả theo thời gian	Lãi vay phải trả (tỷ đồng)	Lãi cho vay thực tế (tỷ đồng)
Năm thứ nhất	$3/6 = 50\%$	0,1	$50\% \times 0,3 = 0,15$
Năm thứ hai	$2/6 = 33,33\%$	0,1	$33,33\% \times 0,3 = 0,1$
Năm thứ ba	$1/6 = 16,67\%$	0,1	$16,67\% \times 0,3 = 0,05$

Như vậy, đến hết năm thứ hai ngân hàng đã thu được tổng số lãi là:

$$0,1 + 0,1 = 0,2 \text{ tỷ đồng}$$

Thực tế tổng số lãi mà ngân hàng được hưởng trên cơ sở dư nợ khách hàng sử dụng trong năm thứ nhất và năm thứ hai là:

$$0,15 + 0,1 = 0,25 \text{ tỷ đồng}$$

Vậy, số lãi ngân hàng cần phải thu thêm khi hết năm thứ hai khách hàng muốn trả nợ trước hạn là:

$$0,25 - 0,2 = 0,05 \text{ tỷ đồng}$$

Ví dụ 2: Ngân hàng Techcombank tài trợ cho một khách hàng mua trả góp một xe máy SH có giá 90 triệu đồng, thời hạn khoản vay là 1 năm, theo phương pháp gộp. Theo hợp đồng, người tiêu dùng phải hoàn trả nợ hàng tháng, lãi suất 12%/năm. Tuy nhiên, đến hết kỳ trả nợ thứ 5, khách hàng muốn trả toàn bộ nợ gốc còn thiếu. Ngân hàng tính toán và yêu cầu khách hàng trả phần lãi mà ngân hàng chưa thu hết trước đây. Sử dụng quy tắc 78 để phân bổ lãi cho vay theo thời gian và tính toán số tiền lãi ngân hàng cần thu thêm.

Ta có: Tổng số lãi vay mà khách hàng phải trả là:

$$I = 90 \text{ triệu đồng} \times 12\% \times 1 = 10,8 \text{ triệu đồng}$$

$$\text{Lãi phải trả hàng tháng} = 10,8/12 = 0,9 \text{ triệu đồng}$$

Ta có bảng phân bổ lãi cho vay theo thời gian sau:



Bảng 3.10: Bảng phân bổ lãi cho vay theo thời gian

Kỳ trả nợ	Tỷ lệ lãi phải trả theo thời gian	Lãi vay phải trả (triệu đồng)	Lãi cho vay thực tế (triệu đồng)
Kỳ1	$12/78 = 15,38\%$	0,9	1,661
Kỳ2	$11/78 = 14,1\%$	0,9	1,523
Kỳ 3	$10/78 = 12,8\%$	0,9	1,382
Kỳ 4	$9/78 = 11,53\%$	0,9	1,245
Kỳ 5	$8/78 = 10,25\%$	0,9	1,107
Kỳ 6	$7/78 = 8,97\%$	0,9	0,968
Kỳ 7	$6/78 = 7,69\%$	0,9	0,83
Kỳ 8	$5/78 = 6,4\%$	0,9	0,691
Kỳ 9	$4/78 = 5,12\%$	0,9	0,553
Kỳ 10	$3/78 = 3,84\%$	0,9	0,41
Kỳ 11	$2/78 = 2,56$	0,9	0,276
Kỳ 12	$1/78 = 1,36$	0,9	0,1468

Như vậy, đến hết kỳ thứ 5 ngân hàng đã thu được tổng số lãi là:

$$0,9 + 0,9 + 0,9 + 0,9 + 0,9 = 6,5 \text{ triệu đồng}$$

Thực tế tổng số lãi mà ngân hàng được hưởng trên cơ sở dư nợ khách hàng sử dụng từ kỳ thứ 1 đến kỳ thứ 5 là:

$$1,661 + 1,523 + 1,382 + 1,245 + 1,107 = 6,918 \text{ triệu đồng}$$

Vậy, số lãi ngân hàng cần phải thu thêm khi hết kỳ thứ 5 khách hàng muốn trả nợ trước hạn là:

$$6,918 - 4,5 = 2,418 \text{ triệu đồng}$$

• Tính lãi suất thực tế mà khách hàng phải trả cho khoản vay (lãi suất hiệu dụng) và thông báo cho khách hàng biết.

Khi cho vay theo phương pháp gộp, ngân hàng trung ương các nước thường yêu cầu các ngân hàng thương mại phải tính toán mức lãi suất

thực tế mà khách hàng phải trả cho khoản vay, còn lãi suất thỏa thuận trong hợp đồng tín dụng chỉ lãi suất danh nghĩa. Ta có công thức tính lãi suất hiệu dụng như sau:

$$i_e = \frac{2 \cdot x m x I}{V x (n + 1)}$$

Trong đó:

i_e : Lãi suất thực tế mà khách hàng phải trả cho khoản vay (lãi suất hiệu dụng)

m: Tổng số kỳ hạn thanh toán trong 1 năm

n: Tổng số kỳ hạn trả nợ

V: Vốn gốc

I: Tổng lãi mà khách hàng phải trả

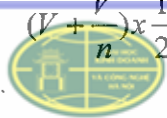
Xây dựng công thức tính lãi suất hiệu dụng như sau:

Theo phương thức trả góp, số tiền khách hàng thanh toán cho ngân hàng bao gồm tiền gốc và lãi được tóm tắt như trong bảng sau:

Bảng 3.11: Bảng xây dựng công thức tính lãi suất hiệu dụng

Kỳ hạn	Số tiền phải thanh toán			Dư nợ đầu kỳ
	Gốc + lãi	Gốc	Lãi	
1	(V+I)/n	V/n	I/n	(nxV)/n = V
2	(V+I)/n	V/n	I/n	(n-1)xV/n
...
(n-1)	(V+I)/n	V/n	I/n	(n-2)xV/n
N	(V+I)/n	V/n	I/n	V/n
Σ	V+I	V	I	

Căn cứ vào bảng trên, lãi phải trả mỗi năm là $m \cdot V/n$, trong đó m là tổng số kỳ hạn thanh toán trong 1 năm. Số dư nợ bình quân được tính trên cơ sở bình quân của dư nợ kỳ hạn đầu tiên và kỳ hạn cuối cùng như sau:

$$\left(V + \frac{V}{n}\right) \times \frac{1}{2} = (n+1) \times \frac{V}{2n}$$


THƯ VIỆN HUBT

TÀI LIỆU PHỤC VỤ THAM KHẢO NỘI BỘ

Lãi suất thực tế (lãi suất hiệu dụng) được quy đổi dựa trên công thức sau:

$$\frac{mxI}{n} = [(n+1)x \frac{V}{2n}] / i$$

$$\text{Hay: } i_e = \frac{2 \ xmxI}{Vx \ (n + 1)}$$

Ví dụ: Trở lại ví dụ 1 ở trên, ta tính lãi suất thực tế mà khách hàng phải trả cho khoản vay như sau:

$$i_e = \frac{2 \times 1 \times 0,3}{1 \times (3 + 1)} = 0,15 = 15 \%$$

Như vậy, lãi suất thỏa thuận trong hợp đồng tín dụng là 10%/năm nhưng thực tế khách hàng phải chịu lãi suất là 15%/năm.

❖ *Phương pháp lãi đơn:*

Theo phương pháp này, Vốn gốc được thanh toán đều nhau giữa các kỳ hạn còn tiền lãi được tính trên số dư nợ còn lại, theo công thức sau:

$$a_k = v_k + I_k$$

Trong đó

$$v_k = \frac{V}{n}$$

a_k : Số tiền thanh toán ở kỳ k

v_k : Vốn gốc thanh toán mỗi kỳ hạn.

V: Vốn gốc

n: Số kỳ hạn thanh toán tiền vay.

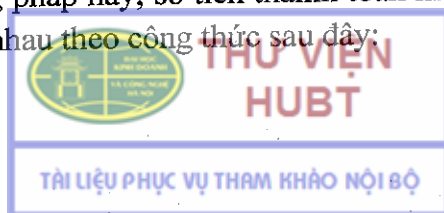
I_k : Lãi khách hàng phải trong kỳ hạn k.

$$I_k = \left(V - (k - 1) \frac{V}{n} \right) \times i$$

i : Lãi suất cho vay theo kỳ hạn.

❖ *Phương pháp hiện giá:*

Theo phương pháp này, số tiền thanh toán mỗi kỳ hạn (Bao gồm cả gốc và lãi) bằng nhau theo công thức sau đây:



TH 1: Khách hàng thanh toán vào cuối kì

$$a = \frac{V \times i \times (1+i)^n}{(1+i)^n - 1}$$

TH 2: Khách hàng thanh toán vào đầu kì

$$a = \frac{V \times i \times (1+i)^n}{((1+i)^n - 1)(1+i)}$$

b) Tín dụng tiêu dùng phi trả góp:

Là một phương thức cho vay tiêu dùng mà trong đó khách hàng chỉ thanh toán cho ngân hàng một lần khi đến hạn.

Theo phương thức này việc thanh toán tiền gốc và lãi được thực hiện bằng các phương pháp sau đây:

- Tiền gốc (V) và lãi (I) được thanh toán một lần vào cuối hạn cho vay:

Trong đó:

$$I = V \times i \times n$$

- Tiền gốc (V) được thanh toán vào cuối hạn còn tiền lãi mỗi kỳ (I_k) được thanh toán đều đặn theo từng kỳ hạn.

3.1.3.2. Căn cứ vào nguồn gốc khoản nợ

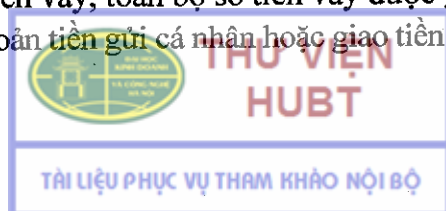
Xét ở góc độ nghiệp vụ và tính phổ biến của nó người ta có thể phân tín dụng tiêu dùng thành tín dụng trực tiếp và gián tiếp, xuất phát từ việc ngân hàng thương mại có thể thực hiện những khoản cho vay tiêu dùng trực tiếp với khách hàng xin vay tại ngân hàng hoặc dưới hình thức gián tiếp bằng cách mua các phiếu tiêu dùng từ những người bán hàng hóa hoặc cung cấp dịch vụ tiêu dùng.

a) Tín dụng tiêu dùng trực tiếp, bao gồm các phương thức:

❖ *Tín dụng trả theo định kì:*

Là phương thức, trong đó khách hàng vay và trả trực tiếp với ngân hàng với mức trả và thời hạn trả mỗi lần được quy định khi cho vay.

Nếu được cấp tiền vay, toàn bộ số tiền vay được ghi nợ tài khoản cho vay và ghi có Tài khoản tiền gửi cá nhân hoặc giao tiền mặt cho khách hàng.



❖ *Thấu chi*

Là nghiệp vụ cho phép một khách hàng rút tiền từ tài khoản vãng lai của họ vượt quá số dư có, tới một hạn mức đã được thỏa thuận.

Để có thể cho vay, thông thường giữa ngân hàng và khách hàng phải thỏa thuận: hạn mức; lãi suất; yêu cầu đảm bảo phí các loại, bảo đảm tín dụng (nếu cần); thời điểm tái xét thời hạn có hiệu lực của hạn mức.....

Trong nghiệp vụ này khách hàng phải trả lãi số tiền mà anh ta sử dụng theo mức lãi suất đã thỏa thuận, tức trên số dư nợ thực tế của tài khoản vãng lai. Nó không quy định cho các đối tượng là các mặt hàng cụ thể nào và không đòi hỏi phải thanh toán nhiều lần bằng các phần bằng nhau.

❖ *Thẻ tín dụng*

Là nghiệp vụ tín dụng, trong đó ngân hàng phát hành thẻ cho những người có tài khoản ở ngân hàng đủ điều kiện cấp thẻ và ấn định mức giới hạn tín dụng tối đa mà người có thẻ được phép sử dụng.

Phương thức thẻ tín dụng bao gồm một sự thỏa thuận 3 bên: người giữ thẻ; ngân hàng và người bán hàng. Ở đây, thẻ đã bảo đảm cho người bán hàng một điều là người giữ thẻ đã được ngân hàng bảo lãnh một số tiền nhất định.

b) Tín dụng tiêu dùng gián tiếp:

❖ *Quy trình tổng quát*

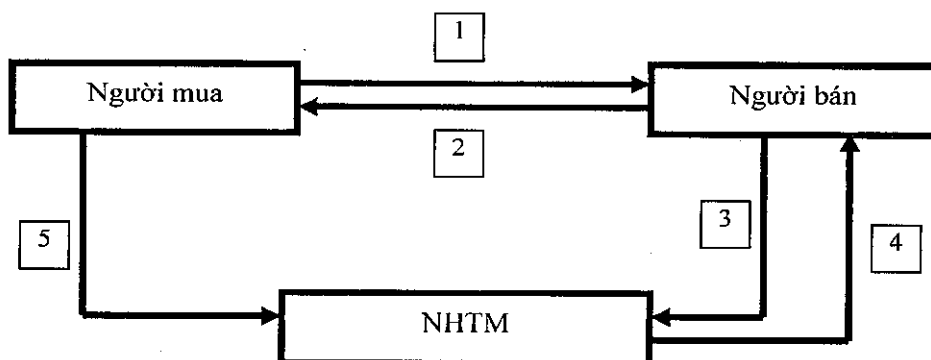
Được hiểu là các hoạt động tín dụng tiêu dùng qua việc ngân hàng mua các phiếu bán hàng từ những người bán lẻ hàng hóa và do vậy nó chính là hình thức tài trợ bán trả góp của các ngân hàng thương mại.

Tín dụng trả góp của các ngân hàng được thực hiện bằng một trong hai cách sau:

Cách 1 - Ngân hàng, người bán hàng và người mua hàng phải thỏa thuận được với nhau về số tiền vay, mức và thời hạn trả dần, sau đó ngân hàng cho người mua hàng vay phần tiền chưa trả đủ cho người bán hàng để giao cho người bán hàng và giữ lại quyền sở hữu tài sản cho đến khi người mua trả góp đủ. Có thể mô tả như sau:



Sơ đồ 3.1: Quy trình tín dụng tiêu dùng trả góp

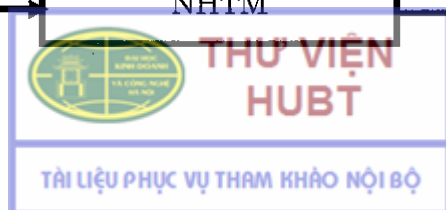
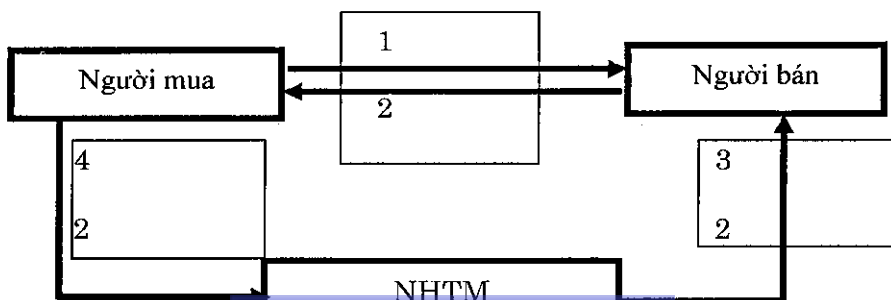


Trong đó:

1. Người mua trả trước 20%-30% giá trị của tài sản
2. Người bán giao tài sản cho người mua đồng thời giữ lại quyền sở hữu tài sản
3. Người bán giao quyền sở hữu tài sản cho ngân hàng làm thế chấp và phiếu bán hàng.
4. Ngân hàng trả phần tiền còn thiếu cho người bán (70%-80%)
5. Người mua trả góp cho ngân hàng theo mức và kỳ hạn được xác định

Cách 2: Được thực hiện với thời hạn và mức trả dần tương tự như trên nhưng khác ở một số điểm: người bán giao tài sản và chuyển giao quyền sở hữu, người bán và người mua thực hiện hành vi mua bán chịu tài sản nên xuất hiện hối phiếu; ngân hàng chiết khấu hối phiếu của người bán... Sơ đồ như sau:

Sơ đồ 3.2: Quy trình tín dụng tiêu dùng trả góp



Trong đó:

1. Người mua mua chịu hàng hóa và phát hành hồi phiếu nhận nợ cho người bán. Người mua ký quỹ 20%-30% giá trị tài sản và cam kết thế chấp tài sản

2. Người bán giao tài sản và quyền sở hữu cho người mua

3. Ngân hàng chiết khấu hồi phiếu từ người bán hàng

4. Người mua tiến hành trả góp cho ngân hàng theo mức và kỳ hạn được xác định.

❖ *Quy trình cho vay tiêu dùng gián tiếp thông qua các công ty bán lẻ bán trả góp cho người tiêu dùng tại các ngân hàng Việt Nam*

1. Ngân hàng chủ động tìm hiểu và liên hệ với các công ty bán lẻ để trao đổi về khả năng cung cấp tín dụng đối với khách hàng tiêu dùng mua nhà, nhận chuyển nhượng quyền sử dụng đất tại khu chung cư, ..., mua ô tô

2. Ngân hàng và công ty bán lẻ có thể thoả thuận hợp tác cho vay đối với người tiêu dùng muốn mua sản phẩm của công ty.

Trường hợp công ty bán lẻ là công ty đầu tư và xây dựng nhà, thoả thuận hợp tác cần lưu ý những vấn đề sau:

✓ *Về trách nhiệm của ngân hàng:*

+ Cung cấp cho công ty các bản thông báo, giới thiệu về việc cho vay đối với người mua nhà, nhận chuyển nhượng quyền sử dụng đất trong khu chung cư, khu đô thị mới, để thông báo cho khách hàng khi đăng ký mua nhà và nhận chuyển nhượng quyền sử dụng đất.

+ Cử cán bộ chuyên trách để tiếp nhận đăng ký vay vốn mua nhà, nhận chuyển nhượng quyền sử dụng đất, thẩm định và hướng dẫn thủ tục vay vốn cho khách hàng.

+ Thông báo cho công ty danh sách những khách hàng đã hoàn thành thủ tục vay vốn tại ngân hàng để mua nhà, nhận chuyển nhượng quyền sử dụng đất; danh sách những khách hàng thực hiện bảo đảm tiền vay bằng tài sản hình thành từ vốn vay;

+ Tiến hành giải ngân cho khách hàng theo đúng tiến độ và thông báo của công ty

- Về trách nhiệm của công ty

+ Có trách nhiệm phối hợp với ngân hàng trong việc cho vay đối với khách hàng mua nhà, nhận chuyển nhượng quyền sử dụng đất tại khu chung cư mới, khu đô thị mới. Khi tiếp nhận đăng ký mua nhà, nhận chuyển nhượng quyền sử dụng đất, sẽ giới thiệu cho khách hàng về dịch vụ cho vay mua nhà, nhận chuyển quyền sử dụng đất của ngân hàng.

+ Cung cấp cho ngân hàng danh sách khách hàng đã ký hợp đồng mua nhà, nhận chuyển nhượng quyền sử dụng đất, có nhu cầu vay vốn ngân hàng.

+ Trường hợp thực hiện bảo đảm tiền vay bằng tài sản hình thành từ vốn vay: sau khi ký hợp đồng mua bán nhà, chuyển nhượng quyền sử dụng đất với khách hàng, công ty gửi cho ngân hàng 1 bản gốc Hợp đồng của khách hàng để quản lý. Ngay sau khi nhận được giấy chứng nhận quyền sở hữu nhà và quyền sử dụng đất từ cơ quan có thẩm quyền, công ty chuyên cho ngân hàng giữ bản gốc để quản lý

- Quy định với khách hàng vi phạm hợp đồng mua bán nhà, chuyển nhượng quyền sử dụng đất

- Khi những vi phạm của khách hàng đã đến hợp đồng mua bán nhà, chuyển nhượng quyền sử dụng đất bị chấm dứt, số tiền khách hàng được nhận lại từ công ty sẽ được chuyển vào tài khoản do ngân hàng chỉ định để xử lý thu hồi nợ.

- Nếu tài sản đã được bán cho người khác thì số tiền thu được trước hết thanh toán cho ngân hàng bằng số tiền ngân hàng đã thanh toán cho công ty và lãi phát sinh. Trường hợp người mua này cũng có nhu cầu vay vốn tại ngân hàng để mua nhà, nhận chuyển nhượng quyền sử dụng đất thì số tiền vay trước hết được trả nợ cho ngân hàng. Số tiền còn lại mới chuyển cho công ty.

- Quy trình phối hợp giữa ngân hàng và công ty:

Bước 1:

Ngân hàng cung cấp cho công ty các bản thông báo, giới thiệu về dịch vụ cho vay đối với người mua nhà, nhận chuyển nhượng quyền sử dụng đất tại khu chung cư mới, khu đô thị mới



Bước 2:

- Khi tiếp nhận đăng ký mua nhà, nhận chuyển nhượng quyền sử dụng đất tại khu chung cư mới, khu đô thị mới, công ty sẽ giới thiệu về dịch vụ cho vay của ngân hàng

- Công ty kiểm tra các đối tượng đăng ký mua nhà, nhận chuyển nhượng quyền sử dụng đất, lập và gửi ngân hàng danh sách khách hàng được chấp thuận bán nhà, chuyển nhượng quyền sử dụng đất tại khu chung cư mới, khu đô thị mới; có nhu cầu vay vốn ngân hàng.

- Công ty và khách hàng ký kết hợp đồng mua bán nhà, chuyển nhượng quyền sử dụng đất

- Trên cơ sở danh sách khách hàng mà công ty gửi đến, ngân hàng tiến hành thẩm định các điều kiện vay vốn. Nếu đồng ý cho vay, tiến hành lập thủ tục cho vay (ký hợp đồng tín dụng, hợp đồng bảo đảm tín dụng, uỷ quyền của khách hàng cho ngân hàng nhận các giấy tờ gốc về quyền sở hữu nhà, quyền sử dụng đất, chấp thuận để ngân hàng quản lý hợp đồng mua bán nhà trong quá trình vay vốn.).

- Ngân hàng gửi cho công ty danh sách khách hàng đã được duyệt chấp thuận cho vay, trong đó chi tiết danh sách khách hàng thực hiện bảo đảm bằng tài sản hình thành từ vốn vay.

Bước 3:

Công ty gửi cho ngân hàng bản gốc hợp đồng mua bán nhà, căn hộ, chuyển nhượng sử dụng đất của những khách hàng thực hiện bảo đảm tiền vay bằng tài sản hình thành từ vốn vay

Bước 4:

✓ Công ty thông báo cho khách hàng và ngân hàng về việc thanh toán tiền mua nhà, chuyển nhượng quyền sử dụng đất theo tiến độ đã thoả thuận trong hợp đồng mua bán.

✓ Căn cứ vào các điều kiện giải ngân tiến hành giải ngân và chuyển tiền vào tài khoản của công ty hoặc trả nợ vay của công ty.

Bước 5:

- Công ty phối hợp với các cơ quan liên quan để làm thủ tục cấp giấy tờ chứng nhận quyền sở hữu nhà và quyền sử dụng đất cho khách hàng.

- Ngay sau khi có giấy chứng nhận quyền sở hữu nhà và quyền sử dụng đất từ cơ quan có thẩm quyền, công ty chuyển cho ngân hàng bản gốc để quản lý, lưu hồ sơ thế chấp

- Các bên phối hợp xử lý vi phạm hợp đồng và thông báo kết quả xử lý cho nhau.

3.1.3.3. Nghiệp vụ phát hành và thanh toán thẻ tín dụng

a. Các chủ thể có liên quan đến phát hành, sử dụng và thanh toán thẻ tín dụng:

Hoạt động kinh doanh thẻ tín dụng diễn ra theo một chu trình khép kín, bao gồm nhiều chủ thể tham gia. Có thể khái quát chung lại như sau:

- Ngân hàng phát hành thẻ:

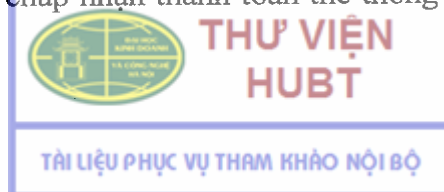
Là thành viên chính thức của Tổ chức thẻ Quốc tế, đồng thời được NHTW cho phép thực hiện nghiệp vụ phát hành thẻ. Ngân hàng phát hành thẻ tín dụng tham gia vào quá trình thanh toán với tư cách là chủ nợ của chủ thẻ và là người chịu trách nhiệm thanh toán lại cho các ngân hàng thanh toán và các điểm tiếp nhận thẻ. Ngân hàng phát hành được quyền đưa ra các điều kiện về phát hành và thanh toán thẻ tín dụng mà chủ thẻ và các ngân hàng đại lý thanh toán, cơ sở chấp nhận thẻ tín dụng phải chấp hành.

- Ngân hàng thanh toán thẻ tín dụng:

Là thành viên chính thức hoặc thành viên liên kết của Tổ chức thẻ Quốc tế, hoặc các ngân hàng được Ngân hàng phát hành thẻ uỷ quyền thực hiện nghiệp vụ thanh toán thẻ tín dụng. Ngân hàng thanh toán đảm nhiệm thực hiện các hoạt động thanh toán chứ không liên quan đến công tác phát hành. Đối tượng quản lý của ngân hàng thanh toán là các cơ sở chấp nhận thanh toán bằng thẻ. Riêng đối với thẻ quốc tế Visa và Mastercard thì ngân hàng thanh toán phải là thành viên chính thức của tổ chức thẻ quốc tế đó. Nhiều ngân hàng vừa là ngân hàng phát hành vừa là ngân hàng thanh toán.

- Ngân hàng đại lý thanh toán thẻ tín dụng:

Là ngân hàng được ngân hàng thanh toán thẻ tín dụng uỷ quyền thực hiện một số dịch vụ chấp nhận thanh toán thẻ thông qua hợp đồng ngân



hàng đại lý. Các dịch vụ thanh toán liên quan đến thẻ thường như quan hệ nhờ thu, thanh toán với cơ sở chấp nhận thẻ, ứng tiền mặt cho chủ thẻ thông qua hợp đồng đại lý ký kết với ngân hàng thanh toán.

- Chủ thẻ:

Là người được ngân hàng phát hành cho phép sử dụng thẻ theo hạn mức tín dụng được cấp. Tên chủ thẻ thường được in nổi trên thẻ và được sử dụng hạn mức tín dụng tuần hoàn để thanh toán tiền hàng hoá, dịch vụ...

- Các cơ sở chấp nhận thẻ tín dụng (CSCNT):

CSCNT là các đơn vị (tổ chức hay cá nhân) cung ứng hàng hoá, dịch vụ... chấp nhận thẻ làm phương tiện thanh toán. CSCNT phải có hợp đồng với ngân hàng thanh toán và có quyền đòi hỏi ngân hàng cung cấp máy móc thiết bị phục vụ kiểm tra và thanh toán bằng thẻ tín dụng. Số lượng các điểm tiếp nhận có ảnh hưởng trực tiếp đến phạm vi và tiện ích sử dụng thẻ tín dụng của khách hàng.

- Tổ chức thẻ quốc tế:

Là hiệp hội các tổ chức tài chính tín dụng tham gia phát hành và thanh toán thẻ Quốc tế. Tổ chức thẻ Quốc tế cho phép ngân hàng phát hành thẻ tín dụng và làm trung tâm xử lý cấp phép, thông tin giao dịch thanh toán của các ngân hàng thành viên trên toàn thế giới. Mỗi tổ chức thẻ quốc tế đều có tên trên sản phẩm của họ. Khác với ngân hàng thành viên, tổ chức thẻ quốc tế không có quan hệ trực tiếp với chủ thẻ hay CSCNT mà chỉ có trách nhiệm nâng cao uy tín tên sản phẩm và cung cấp một mạng lưới viễn thông toàn cầu phục vụ cho quá trình thanh toán hay cấp phép của các ngân hàng thành viên một cách nhanh chóng. Hiện tại có các tổ chức thẻ Quốc tế như tổ chức thẻ VISA, tổ chức thẻ MASTERCARD, công ty thẻ AMERICAN EXPRESS, công ty thẻ JCB.....

- Trung tâm dịch vụ thẻ:

Trung tâm dịch vụ thẻ trực thuộc ngân hàng phát hành thẻ, có trách nhiệm liên hệ chặt chẽ với ngân hàng, đại diện ngân hàng trong quan hệ đối ngoại trực tiếp về phát hành, sử dụng và thanh toán thẻ với các Tổ chức thẻ và các ngân hàng khác. Chịu trách nhiệm điều hành hoạt động



phát hành, cấp phép, tra soát, thanh toán thẻ và quản lý rủi ro. Trung tâm dịch vụ thẻ thường đứng ra ký kết hợp đồng sử dụng thẻ, cung cấp thẻ và dịch vụ kèm theo cho người sử dụng thẻ, giải quyết các vấn đề liên quan đến hoạt động của thẻ. Ngoài ra, trung tâm dịch vụ thẻ còn phải cung cấp các máy móc thiết bị chuyên dùng cho các CSCNT để phục vụ cho hoạt động thanh toán thẻ.

b. Nghiệp vụ phát hành thẻ tín dụng

- Cơ sở pháp lý:

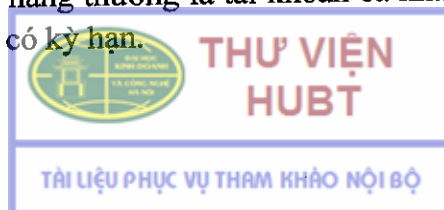
Việc phát hành thẻ tín dụng phải dựa trên cơ sở pháp luật của nước có liên quan để việc phát hành và thanh toán thẻ tín dụng, đồng thời phải căn cứ vào các quy chế về phát hành thẻ do Ngân hàng trung ương ban hành. Ngoài ra, việc phát hành thẻ tín dụng phải được sự đồng ý của tổ chức thẻ quốc tế thông qua hợp đồng ký kết giữa Ngân hàng phát hành với các tổ chức thẻ quốc tế, đồng thời tuân thủ các luật lệ và quy định hiện hành của các tổ chức thẻ quốc tế.

Dựa trên các cơ sở này, mỗi Ngân hàng phát hành sẽ có những quy chế riêng về phát hành thẻ do Ngân hàng phát hành đó quy định.

- Nguyên tắc phát hành

Thẻ tín dụng được phát hành dựa trên nguyên tắc cho vay ngắn hạn. Có nghĩa là, khi chấp nhận phát hành thẻ tín dụng cho khách hàng, Ngân hàng cung cấp cho họ một khoản tín dụng ngắn hạn với hạn mức nhất định mà chủ thẻ được phép sử dụng trong chu kỳ tín dụng. Hạn mức tín dụng thẻ của khách hàng nằm trong tổng mức cho vay chung đối với khách hàng, tổng mức cho vay chung này không được vượt quá giới hạn cho vay tối đa của Ngân hàng đối với một khách hàng theo quy định của pháp luật.

Khi phát hành thẻ, một nguyên tắc quan trọng mà khách hàng phải tuân thủ đó là khách hàng phải có đảm bảo với Ngân hàng bằng tài sản (cầm cố, thế chấp) hoặc tín chấp. Nếu dựa vào tín chấp, Ngân hàng sẽ xem xét khả năng trả nợ của khách hàng. Còn bảo đảm bằng tài sản thì tài sản phải có giá trị lớn hơn hạn mức tín dụng mà thẻ được cấp. Tài sản bảo đảm của khách hàng thường là tài khoản cá nhân ở Ngân hàng hoặc các khoản tiết kiệm có kỳ hạn.



- Quy trình phát hành

Việc phát hành thẻ cơ bản tuân theo quy trình sau:

Bước 1: Hồ sơ phát hành:

Khách hàng gửi đơn và các hồ sơ cần thiết yêu cầu được sử dụng thẻ đến ngân hàng. Khách hàng cần đáp ứng các yêu cầu cơ bản nh đủ năng lực hành vi và năng lực pháp lý... Khách hàng có thể yêu cầu phát hành thẻ dói các hình thức tín chấp hay cầm cố, thẻ chấp, tùy thuộc vào năng lực tài chính và quy định của ngân hàng. Hồ sơ khách hàng cung cấp tùy theo là cá nhân hay đơn vị thường gồm các thông tin về tên, địa chỉ, cơ quan công tác, số chứng minh thư, quyết định thành lập doanh nghiệp, bảng kê tài khoản và thu nhập.....

Bước 2: Thẩm định hồ sơ - đánh giá tổng hợp:

Căn cứ hồ sơ của khách hàng, bộ phận thẩm định tiến hành thẩm tra hồ sơ và ra quyết định chấp nhận hoặc từ chối. Với những hồ sơ được chấp nhận, ngân hàng sẽ tiến hành ký hợp đồng với khách hàng.

Bước 3: Chấp thuận phát hành thẻ tín dụng: Sau khi xác định các yếu tố chung nh hạng thẻ được phát hành, loại khách hàng... ngân hàng tiến hành mở tài khoản cho khách hàng, cập nhật hồ sơ và tiến hành in thẻ tín dụng. Sau khi in và xác định số PIN thẻ (Personal identifical number), thẻ được giao lại cho bộ phận phát hành để trao cho khách hàng.

Trước khi giao thẻ và số PIN, ngân hàng yêu cầu khách hàng ký vào thông báo gửi thẻ, hợp đồng sử dụng thẻ và vào băng chữ ký mặt sau của thẻ tín dụng.

Trường hợp chủ thẻ bị mất hay làm gãy thẻ tín dụng..., sau khi đã khống chế sự hoạt động của thẻ cũ, ngân hàng có thể phát hành thẻ mới thay thế cho khách hàng. Khi thẻ hết hạn, ngân hàng sẽ gửi thẻ mới cùng các quy định mới về sử dụng thẻ nếu khách hàng đó vẫn được ngân hàng chấp nhận cung cấp tín dụng.

Trường hợp ngừng sử dụng thẻ tín dụng: khi chủ thẻ vi phạm các nguyên tắc, quy định trong hợp đồng sử dụng thẻ đã ký, thì ngân hàng có thể đơn phương huỷ bỏ hiệu lực của thẻ. Hoặc, nếu sau một thời gian sử dụng, chủ thẻ không có nhu cầu thì tới trung tâm thẻ làm thủ tục thanh lý hợp đồng sử dụng thẻ với ngân hàng và trả lại thẻ cũ cho ngân hàng.

c. Nghiệp vụ thanh toán thẻ tín dụng

Nghiệp vụ thanh toán thẻ tín dụng được thực hiện thông qua mạng lưới các điểm giao dịch của ngân hàng, các đại lý, CSCNT có ký kết hợp đồng thực hiện ứng tiền mặt hoặc chấp nhận thanh toán thẻ với ngân hàng. Quy trình thanh toán thẻ được thực hiện theo các bước như sau:

(1) - Ngân hàng phát hành thẻ cho khách hàng (thủ tục phát hành gồm các bước như trên)

(2) - Chủ thẻ mua hàng hóa, dịch vụ tại các cơ sở chấp nhận thẻ hoặc rút tiền mặt tại ngân hàng đại lý thanh toán (trước đó, ngân hàng đã ký hợp đồng với đơn vị cung cấp hàng hóa dịch vụ làm đại lý chấp nhận thẻ cho ngân hàng).

(3) - Cơ sở chấp nhận thẻ lập hóa đơn thanh toán thẻ cho chủ thẻ hoặc rút tiền mặt: ngân hàng sẽ trang bị cho CSCNT thiết bị đầu cuối để đọc, kiểm tra dữ liệu về thẻ và thực hiện lập hóa đơn theo quy định của ngân hàng.

(4) - Cơ sở chấp nhận thẻ gửi hóa đơn thanh toán cho ngân hàng thanh toán (theo quy định hiện tại là trong vòng 4 ngày kể từ ngày phát sinh giao dịch)

(5) - Ngân hàng thanh toán báo có cho CSCNT

(6) - Ngân hàng thanh toán gửi chứng từ nhờ thu cho Tổ chức thẻ quốc tế để thanh toán với ngân hàng phát hành.

(7) - Tổ chức thẻ quốc tế báo có cho ngân hàng thanh toán.

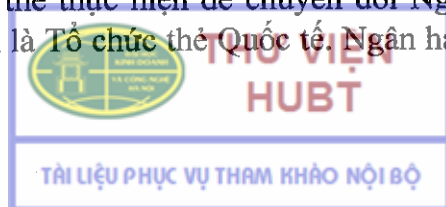
(8) - Tổ chức thẻ quốc tế báo nợ ngân hàng phát hành.

(9) - Ngân hàng phát hành thanh toán theo báo nợ của Tổ chức thẻ quốc tế.

(10) - Ngân hàng phát hành gửi sao kê chi tiêu trong tháng cho chủ thẻ.

(11) - Chủ thẻ thanh toán nợ trực tiếp cho ngân hàng phát hành bằng tiền mặt, chuyển khoản.

Qua sơ đồ trên, Ngân hàng thanh toán và Ngân hàng phát hành thực hiện những nghiệp vụ khác nhau. Ngân hàng thanh toán xây dựng và quản lý mạng lưới cơ sở chấp nhận thẻ, tổng hợp những dữ liệu giao dịch do cơ sở chấp nhận thẻ thực hiện để chuyển đổi Ngân hàng phát hành thông qua trung gian là Tổ chức thẻ Quốc tế. Ngân hàng phát hành quản



lý các chủ thể và chịu trách nhiệm thanh toán với Ngân hàng thành toán đối với những giao dịch do chủ thể của mình thực hiện.

3.1.4. Các yếu tố ảnh hưởng đến hoạt động cho vay tiêu dùng

3.1.4.1. Các yếu tố khách quan

a. Môi trường vĩ mô

❖ Môi trường kinh tế

- Chu kỳ kinh tế

Sự biến động mang tính chu kỳ của nền kinh tế cũng có tác động mạnh mẽ đến hoạt động cho vay tiêu dùng. Khi nền kinh tế tăng trưởng thì mức sống của người dân được cải thiện, thu nhập cao hơn và ổn định do đó nhu cầu của dân cư về tiêu dùng cũng tăng lên một cách phong phú và đa dạng hơn, vì vậy tạo điều kiện cho hoạt động cho vay tiêu dùng của các ngân hàng phát triển. Mặt khác, khi nền kinh tế tăng trưởng, thu nhập nhìn chung của đại bộ phận người dân tăng lên, ổn định và vì thế tiết kiệm cũng tăng lên. Khoản tiết kiệm này không chỉ gửi vào các ngân hàng để hưởng lãi suất như trước đây mà còn được đầu tư vào các kênh khác như mua sắm nhà cửa, đất đai, ngoại tệ mạnh, kinh doanh... Ngược lại, trong những giai đoạn tốc độ tăng trưởng kinh tế chậm lại hoặc suy giảm, người dân có xu hướng giảm chi tiêu cho các nhu cầu tiêu dùng, mua sắm nhà cửa và từ đó kéo theo sự thu hẹp hoạt động cho vay tiêu dùng của các ngân hàng.

- Chính sách kinh tế:

Để đối phó với nền kinh tế suy thoái, phản ứng của chính phủ các nước thường là áp dụng chính sách tiền tệ nới lỏng, lãi suất được cắt giảm xuống mức thấp nhằm đưa thêm tiền vào nền kinh tế nhất là ở mức tiêu dùng. Thấy lãi suất thấp người dân vì mong muốn được sở hữu nhà riêng nên đổ xô đi vay tiền để mua nhà đất. Để kích thích tiêu dùng, Chính phủ nới lỏng các điều kiện và khuyến khích người dân mua bất động sản. Tất cả các điều trên đã khiến các người dân cho vay cảm cố dễ dàng hơn trong việc cho vay mua nhà đất. Khách hàng dù có điểm tín dụng dưới tiêu chuẩn cũng được cho vay mua nhà đất, tất nhiên với mức lãi suất cao hơn thông thường. Nhưng chất lượng tín dụng thấp hơn



không gây lo ngại lớn cho các ngân hàng cũng như việc phải trả mức lãi cao hơn không hề gây lo ngại cho khách hàng vì họ đều tin rằng người vay có thể trả được khoản nợ đó khi tình hình nhà đất ngày càng “nóng” lên.

- Lạm phát

Khi nền kinh tế ở trong tình trạng lạm phát cao, đồng tiền mất giá, mức thu nhập thực tế của người dân giảm xuống, người dân thay vì gửi tiền vào ngân hàng thì họ thích nắm giữ hàng hóa hơn. Huy động vốn của ngân hàng khó khăn, ảnh hưởng đến cho vay nói chung và cho vay tiêu dùng nói riêng.

❖ Môi trường pháp luật

Pháp luật ở đây được hiểu là những bộ luật chi phối đến hoạt động của ngân hàng và cụ thể là chi phối đến hoạt động cho vay tiêu dùng. Hoạt động kinh doanh của ngân hàng chịu tác động của rất nhiều các văn bản, quy định của nhà nước như: Luật các TCTD, luật dân sự, luật doanh nghiệp,... Nếu các văn bản qui định không rõ ràng, chặt chẽ, không đồng bộ thì sẽ gây ra những khó khăn cho hoạt động kinh doanh của ngân hàng nói chung và hoạt động cho vay nói riêng đồng thời doanh nghiệp không yên tâm sản xuất kinh doanh trong một môi trường như vậy, cắt giảm đầu tư làm cho nền kinh tế kém phát triển, thu nhập của dân cư giảm xuống, lúc này nhu cầu chi tiêu giảm, từ đó làm cho hoạt động cho vay tiêu dùng của ngân hàng gặp khó khăn. Ngược lại, một môi trường pháp lý chặt chẽ, đồng bộ, rõ ràng sẽ khuyến khích các nhà đầu tư, thúc đẩy sự phát triển của nền kinh tế và tăng nhu cầu tiêu dùng của dân cư.

❖ Môi trường văn hoá, xã hội

Môi trường văn hóa - xã hội được đề cập ở đây có thể bao gồm các yếu tố như niềm tin, thói quen, tâm lý, trình độ dân trí... cũng ảnh hưởng trực tiếp đến hoạt động cho vay tiêu dùng của ngân hàng.

- *Thói quen tiêu dùng* của người dân có ảnh hưởng rất lớn tới cho vay tiêu dùng, đặc biệt là quyết định của người tiêu dùng. Ví dụ, ở Việt Nam người dân có thói quen tiêu tiền mặt, do vậy việc phát triển cá loại hình thanh toán không dùng tiền mặt của ngân hàng trong dân cư gặp nhiều khó khăn, có thể do người dân Việt Nam có thói quen mua hàng tại các chợ nhỏ ven đường làm cho nhu cầu thanh toán thẻ chậm phát triển.



Chính vì thế, các ngân hàng cũng không huy động được tiền nhân rồi từ hệ thống tài khoản thanh toán này cho các mục tiêu kinh doanh của mình. Điều đó cũng chứng tỏ thị trường tín dụng tiêu dùng đang bỏ ngõ và còn rất nhiều tiềm năng.

- *Trình độ dân trí*: Trình độ dân trí nói chung và những hiểu biết kinh tế nói riêng của người dân cũng có tác động nhất định. Những gia đình mà người chủ gia đình hay người tạo thu nhập chính có học vấn cao cũng như vậy. Với họ, việc vay mượn được xem là công cụ để đạt mức sống như mong muốn hơn là một lựa chọn chỉ được dùng trong tình trạng khẩn cấp. Trình độ học vấn nói riêng hay trình độ dân trí nói chung sẽ có một ảnh hưởng mạnh mẽ tới nhu cầu tiêu dùng và khả năng tiêu dùng của người dân. Trình độ dân trí của người Việt Nam còn tương đối thấp, đây cũng là một trở ngại lớn cho việc mở rộng cho vay tiêu dùng của các ngân hàng Việt Nam. Tại nước ta, cho vay tiêu dùng mới chỉ tập trung tại các thành phố lớn, nơi có trình độ dân trí cao, còn các vùng nông thôn thì hầu như không có nhu cầu vay tiêu dùng trừ một số diện hộ nghèo đói, có nhu cầu vay tiền cho con đi học, hoặc chi tiêu cho nhu cầu y tế mang tính cấp bách.

❖ **Môi trường công nghệ**

Đây được coi là yếu tố nâng cao khả năng cạnh tranh cho các ngân hàng thương mại vì vậy việc ứng dụng những thiết bị công nghệ hiện đại như: công nghệ thẻ, hệ thống máy tính, các phần mềm xử lý nghiệp vụ... giúp ngân hàng giải quyết công việc một cách nhanh chóng, an toàn và hiệu quả, thoả mãn tốt nhất nhu cầu của khách hàng, từ đó tạo điều kiện mở rộng cho vay tiêu dùng của ngân hàng

b. Môi trường vi mô

❖ **Các đối thủ cạnh tranh**

- *Các đối thủ cạnh tranh trực tiếp*: Là những tổ chức tài chính hoạt động trong cùng lĩnh vực và cùng chia sẻ lợi nhuận với ngân hàng như: Các ngân hàng thương mại khác, các công ty tài chính, quỹ tín dụng nhân dân,... Các tổ chức tài chính luôn tranh đua và dùng các biện pháp để tạo lợi thế cạnh tranh, xâm nhập thị phần của nhau. Các đối thủ thì luôn đa dạng hóa kinh doanh, tung ra các sản phẩm mới, các hình thức cho vay mới để thu hút khách hàng tạo ra môi trường cạnh tranh vô cùng khắc nghiệt

- *Các đối thủ cạnh tranh tiềm ẩn:* Là các TCTC sắp sửa hình thành mà hoạt động trong cùng lĩnh vực và cùng cung ứng các sản phẩm dịch vụ, cùng chia lợi nhuận ngân hàng như: các ngân hàng liên doanh, ngân hàng nước ngoài, ngân hàng thương mại cổ phần,... sắp ra đời. Khi các đối thủ cạnh tranh tiềm ẩn xuất hiện thì sẽ có nhiều TCTC tham gia cung ứng các sản phẩm dịch vụ ngân hàng nói chung và cho vay tiêu dùng nói riêng. Mặt khác, các đối thủ cạnh tranh tiềm ẩn có lợi thế của người đi sau nên môi trường cạnh tranh sẽ gay gắt hơn, hoạt động cho vay tiêu dùng của ngân hàng cũng sẽ gặp khó khăn.

Như vậy, các ngân hàng hiện nay vừa phải đối mặt với những đối thủ cạnh tranh trực tiếp, đồng thời vừa phải đối mặt với các đối thủ cạnh tranh tiềm ẩn do vậy môi trường cạnh tranh ngày càng trở nên khốc liệt hơn. Nhiều ngân hàng đã hạ thấp các điều kiện vay vốn để thu hút khách hàng nhằm mục đích mở rộng thị phần khách hàng và tăng dư nợ vay tiêu dùng. Nhiều ngân hàng liên tục đưa ra các sản phẩm tiện ích, như: cho vay siêu tốc, đăng ký vay qua mạng Internet, lãi suất cho vay hấp dẫn, kỳ hạn cho vay dài, cho vay tới 80% giá trị ngôi nhà hay xe ô tô... Đồng thời các ngân hàng còn chủ động tiếp thị qua nhiều kênh khác nhau, thậm chí phối hợp với công đoàn, với doanh nghiệp tổ chức giới thiệu ngay tại nơi công nhân làm việc, cùng với đại lý ô tô hay chủ dự án nhà ở đi làm thủ tục thay cho khách hàng... Đối với khối ngân hàng liên doanh và chi nhánh ngân hàng nước ngoài thì tập trung vào phân khúc thị trường, đó là nhắm đến những người có thu nhập khá trở lên. Đối tượng khách hàng này bao gồm: chủ doanh nghiệp, những người làm việc cho các cơ quan nước ngoài và dự án có vốn đầu tư nước ngoài tại Việt Nam, các đối tượng khác có thu nhập cao, có mua bảo hiểm nhân thọ tại các công ty bảo hiểm có uy tín. Sản phẩm được khối ngân hàng này tập trung vào chủ yếu là khách hàng mua căn hộ tại các khu chung cư, mua nhà ở của các dự án, mua ô tô mới tại các địa lý chính thức, vay tiền đi du học nước ngoài. Riêng sản phẩm tín dụng cho khách hàng vay mua nhà được khối ngân hàng liên doanh và chi nhánh ngân hàng nước ngoài chú trọng tới các dự án có vốn đầu tư nước ngoài. Ví dụ Indovina Bank và VID Public Bank cho khách hàng vay với thời hạn tới 20 năm, riêng HSBC cho vay với thời hạn tới 25 năm



Nhưng hiện nay, trong xu hướng hội nhập quốc tế, các chi nhánh ngân hàng nước ngoài, ngân hàng liên doanh, ngân hàng quốc doanh, ngân hàng cổ phần, Công ty tài chính... đang cạnh tranh mạnh mẽ các sản phẩm tín dụng tiêu dùng, thu hút khách hàng cá nhân. Đó là cho khách hàng vay tiền với mục đích tiêu dùng chứ không phải đầu tư cho sản xuất, kinh doanh, làm dịch vụ... Đây là sản phẩm tín dụng xuất hiện từ lâu trên thế giới và hiện nay đang phát triển rất mạnh, nhất là ở các quốc gia có tiềm lực về kinh tế và cạnh tranh ngân hàng sôi động, nhưng mới phát triển một số năm gần đây tại Việt Nam.

❖ Khách hàng

- *Tư cách đạo đức của khách hàng*: Đây là một yếu tố quan trọng, thể hiện sự sẵn lòng hay thiện chí trả nợ của người vay. Vì rằng, ngay cả khi người vay có khả năng trả nợ nhưng đạo đức của khách hàng không tốt thì ngân hàng cho vay vẫn không thu hồi được nợ. Chính vì vậy, tư cách đạo đức của khách hàng ảnh hưởng rất lớn đến việc mở rộng cho vay tiêu dùng của ngân hàng. Một trong những vấn đề khó khăn mà nhiều TCTD đề cập đến là thiếu thông tin về khách hàng. Cho vay tín chấp, vì vậy, nhân thân của khách hàng là căn cứ rất quan trọng để quyết định cho vay. Tuy nhiên, Việt Nam đang rất thiếu các trung tâm thông tin dữ liệu khách hàng cá nhân, hộ gia đình, doanh nghiệp nhỏ và vừa. Trung tâm thông tin tín dụng của NHNN (CIC) mới chỉ cung cấp thông tin doanh nghiệp. Đây là lý do tại sao tín dụng tiêu dùng của các ngân hàng hiện nay chỉ tập trung cho cán bộ công chức trong hệ thống cơ quan hành chính và nhân viên của một số doanh nghiệp lớn. Bảo đảm cho các khoản vay này là lương và thu nhập của người vay trên tài khoản cá nhân mở ngay tại ngân hàng cho vay.

- *Khả năng tài chính của khách hàng*: Khả năng tài chính của khách hàng quyết định đến khả năng trả nợ tiền vay cho ngân hàng. Một khách hàng có khả năng tài chính cao, lành mạnh sẽ đảm bảo an toàn hơn cho ngân hàng bởi đó là một khoản vay có hiệu quả, có khả năng thu hồi nợ cao. Nếu một khách hàng có năng lực tài chính yếu kém thì sẽ tiềm ẩn rủi ro cho ngân hàng. Vì vậy, trong cho vay tiêu dùng ngân hàng luôn quan tâm đến khả năng tài chính của khách hàng: Mức thu nhập, sự ổn định của thu nhập,... và nó sẽ ảnh hưởng đến quyết định cho vay của ngân hàng.



3.1.4.2. Các yếu tố chủ quan

a. Nguồn lực tài chính

Khả năng huy động vốn

Khâu này cũng không kém phần quan trọng vì vốn cấp cho khách hàng chủ yếu lấy từ nguồn vốn huy động. Nguồn huy động càng lớn và đa dạng thì không chỉ tạo điều kiện cho vay phát triển mà còn nhiều hoạt động khác cũng phát triển theo. Mặt khác, chi phí của nguồn huy động cũng ảnh hưởng tới lãi suất cho vay. Vì vậy hiệu quả của hoạt động cho vay luôn gắn liền với hiệu quả của hoạt động huy động vốn. Nếu chi phí huy động thấp thì ngân hàng càng có điều kiện để cho vay với lãi suất cạnh tranh. Điều này tạo thuận lợi cho việc mở rộng và phát triển cho vay tiêu dùng. Một ví dụ là trong giai đoạn các ngân hàng thiếu hụt thanh khoản vừa qua, có những lúc họ phải chấp nhận huy động các kỳ hạn ngắn với lãi suất rất cao. Với lãi suất đầu vào cao như vậy, đương nhiên lãi suất đầu ra cho sản phẩm cho vay tiêu dùng sẽ phải đẩy lên mức cao nhất.

b. Chính sách tín dụng của ngân hàng

Chính sách tín dụng của ngân hàng thương mại ảnh hưởng rất lớn tới hiệu quả cho vay, nó là công cụ dẫn đường cho các cán bộ tín dụng thực hiện việc vay đúng với yêu cầu của ngân hàng, ví dụ họ đưa ra các điều kiện cấp tín dụng, đối tượng được cấp tín dụng, hình thức cấp tín dụng... cho khách hàng. Một chính sách tín dụng hợp lý là biết kết hợp hài hòa giữa lợi ích của ngân hàng và lợi ích của khách hàng.

Một chính sách tín dụng hợp lý, linh hoạt, đáp ứng được nhu cầu đa dạng của khách hàng sẽ là căn cứ đầu tiên để hoạt động cho vay tiêu dùng của ngân hàng được phát triển.

c. Quy trình, thủ tục cấp tín dụng

Quy trình thủ tục cấp tín dụng của ngân hàng cũng ảnh hưởng đến khả năng mở rộng cho vay của ngân hàng. Một khi ngân hàng có quy trình, thủ tục cấp tín dụng nhanh, gọn, không rườm rà, thuận lợi cho khách hàng thì hoạt động cho vay của ngân hàng có điều kiện mở rộng. Nếu quy trình thủ tục của ngân hàng rườm rà, không hiệu quả gây mất thời gian thì cũng sẽ làm mất cơ hội đầu tư của khách hàng và họ sẽ không tìm đến ngân hàng



đề vay, ngân hàng mất đi khách hàng. Tuy nhiên, cũng cần phải quan tâm đến việc đảm bảo an toàn cho các khoản vay được cấp ra nhằm nâng cao tính hiệu quả và chất lượng của quy trình tín dụng ngân hàng.

d. Trình độ và năng lực làm việc của đội ngũ cán bộ tín dụng

Đây là yếu tố mang tính chất quyết định đối với hoạt động ngân hàng nói chung mà cụ thể ở đây là hoạt động cho vay. Bởi vì một khách hàng có được xem xét hay không phụ thuộc vào việc cán bộ ngân hàng tiếp xúc với khách hàng. Nếu trình độ, năng lực, phẩm chất của các cán bộ tín dụng không tốt sẽ không hoàn thành được nhiệm vụ và sẽ đưa tới cho ngân hàng những món vay không chất lượng và làm cho hiệu quả cho vay giảm, gây ra những hậu quả không thể lường trước cho ngân hàng. Ngược lại, một đội ngũ nhân viên năng động, nhiệt tình, có trình độ chuyên môn nghiệp vụ cao và tư cách đạo đức tốt sẽ nâng cao chất lượng cho vay, tạo được hình ảnh, uy tín cho ngân hàng, là yếu tố cạnh tranh mạnh mẽ và giúp ngân hàng thành công trong kinh doanh cũng như mở rộng cho vay thuận lợi hơn. Đặc biệt, cho vay tiêu dùng là sản phẩm tín dụng chứa đựng rất nhiều rủi ro. Ngân hàng không chỉ đối mặt với rủi ro tín dụng thông thường như đối với một khoản vay bất kỳ mà còn ảnh hưởng cả bởi những rủi ro phát sinh trên thị trường thì năng lực, trách nhiệm và sự nhạy cảm trong công việc của cán bộ tín dụng càng đóng một vai trò chính yếu.

e. Các nhân tố khác

Mạng lưới chi nhánh và vị trí đặt chi nhánh cũng ảnh hưởng đến hoạt động cho vay tiêu dùng vì đối tượng khách hàng sử dụng các sản phẩm cho vay này phần lớn là khách hàng cá nhân.

Cơ sở vật chất thiết bị phục vụ cho hoạt động cho vay cũng có ảnh hưởng sâu sắc tới việc thu hút khách hàng cũng như tới mục tiêu mở rộng cho vay. Với một cơ sở vật chất, trang thiết bị tiên tiến, phù hợp sẽ đáp ứng kịp thời các nhu cầu ngày càng cao của khách hàng, tạo sự thuận tiện thoải mái cho quá trình giao dịch giữa ngân hàng và khách hàng. Bên cạnh đó đẩy mạnh công tác marketing trong lĩnh vực cho vay, xây dựng cho mình một hệ thống thu thập và xử lý thông tin về khách hàng, đem lại hiệu quả cao nhất cho hoạt động điều tra và thẩm định khách



hàng, từ đó giúp cho ngân hàng nâng cao khả năng cạnh tranh, thu hút được nhiều khách hàng hơn.

Việc áp dụng công nghệ, tự động hóa trong xếp hạng tín dụng khách hàng vay cũng là một yếu tố ảnh hưởng đến hoạt động cho vay tiêu dùng. Ưu điểm nổi bật của phương thức này là nhanh chóng, chi phí thấp và giảm rủi ro vì rủi ro phát sinh từ sai sót và thiên vị cá nhân được loại bỏ tối đa trong hệ thống xếp hạng tự động. Theo đó, khi khách hàng cần sử dụng dịch vụ sẽ cung cấp thông tin theo mẫu định sẵn cho nhân viên tín dụng. Các tiêu chí đánh giá được chọn lọc từ thông tin dữ liệu về khách hàng trong quá khứ, chương trình phần mềm sẽ tự động phân loại khách hàng vào nhóm tín dụng phù hợp nhất. Sau đó kết quả xếp hạng được trả lại trực tiếp tới khách hàng. Thông thường, đi kèm với kết quả này là thông báo của ngân hàng về việc chấp nhận hoặc từ chối yêu cầu của khách hàng, các điều kiện về hạn mức và lãi suất... Áp dụng công nghệ hiện đại ngoài việc giúp ngân hàng rút ngắn thời gian, tăng độ tin cậy tín dụng, nó còn giúp ngân hàng tạo cảm giác thỏa mãn cho khách hàng.

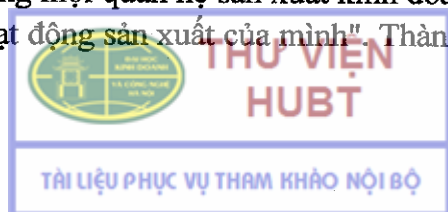
3.2. CHO VAY HỘ SẢN XUẤT

3.2.1. Khái quát về cho vay hộ sản xuất tại Việt Nam

3.2.1.1. Khái niệm

Nói đến sự tồn tại của hộ sản xuất trong nền kinh tế, trước hết chúng ta cần thấy rằng hộ sản xuất không chỉ có ở nước ta mà còn có ở tất cả các nước có nền sản xuất nông nghiệp trên thế giới. Hộ sản xuất đã tồn tại qua nhiều phương thức và vẫn đang tiếp tục phát triển. Chúng ta có thể xem xét một số khái niệm khác nhau về hộ sản xuất, trong một số từ điển chuyên ngành kinh tế cũng như từ điển ngôn ngữ, hộ là tất cả những người cùng sống trong một mái nhà, nhóm người đó cùng hộ sản xuất là hộ, hộ gia đình.

Ngày nay hộ sản xuất đang trở thành một nhân tố quan trọng sự nghiệp CNH - HĐH đất nước và là sự tồn tại tất yếu trong quá trình xây dựng một nền kinh tế đa thành phần theo định hướng xã hội chủ nghĩa. "Hộ sản xuất là đơn vị kinh tế tự chủ, trực tiếp hoạt động sản xuất kinh doanh, là chủ thể trong mọi quan hệ sản xuất kinh doanh và tự chịu trách nhiệm về kết quả hoạt động sản xuất của mình". Thành phần chủ yếu của



hộ sản xuất bao gồm: hộ nông dân, hộ tư nhân, cá thể, hộ gia đình xã viên, hộ nông, lâm trường viên.

Như vậy, hộ sản xuất là một lực lượng sản xuất to lớn ở nông thôn. Hộ sản xuất hoạt động trong nhiều ngành nghề nhưng hiện nay phần lớn hoạt động trong lĩnh vực nông nghiệp và phát triển nông thôn, các hộ này tiến hành sản xuất kinh doanh đa dạng kết hợp trồng trọt với chăn nuôi và kinh doanh ngành nghề phụ. Đặc điểm sản xuất kinh doanh nhiều ngành nghề nói trên đã góp phần nâng cao hiệu quả hoạt động của các hộ sản xuất ở nước ta trong thời gian qua.

3.2.1.2. Đặc điểm kinh tế hộ

Tại Việt nam hiện nay, trên 70% dân số là sinh sống ở nông thôn và đại bộ phận còn sản xuất mang tính chất tự cấp, tự túc. Trong điều kiện đó, hộ là đơn vị kinh tế cơ sở mà chính ở đó diễn ra quá trình phân công tổ chức lao động, chi phí cho sản xuất, tiêu thụ, thu nhập, phân phối và tiêu dùng.

Hộ được hình thành theo những đặc điểm tự nhiên, rất đa dạng. Tùy thuộc vào hình thức sinh hoạt ở mỗi vùng và địa phương mà hộ hình thành một kiểu cách sản xuất, cách tổ chức riêng trong phạm vi gia đình. Các thành viên trong hộ quan hệ với nhau hoàn toàn theo cấp vị, có cùng sở hữu kinh tế. Trong mô hình sản xuất chủ hộ cũng là người lao động trực tiếp, làm việc có trách nhiệm và hoàn toàn tự giác. Sản xuất của hộ khá ổn định, vốn luân chuyển chậm so với các ngành khác.

Đối tượng sản xuất phát triển hết sức phức tạp và đa dạng, chi phí sản xuất thường là thấp, vốn đầu tư có thể rải đều trong quá trình sản xuất của hộ mang tính thời vụ, cùng một lúc có thể kinh doanh sản xuất nhiều loại cây trồng, vật nuôi hoặc tiến hành các ngành nghề khác lúc nông nhàn, vì vậy thu nhập cũng rải đều, đó là yếu tố quan trọng tạo điều kiện cho kinh tế hộ phát triển toàn diện.

Trình độ sản xuất của hộ ở mức thấp, chủ yếu là sản xuất thủ công, máy móc có chăng cũng còn ít, giản đơn, tổ chức sản xuất mang tính tự phát, quy mô nhỏ không được đào tạo bài bản. Hộ sản xuất hiện nay nói chung vẫn hoạt động sản xuất kinh doanh theo tính chất truyền thống, thái độ lao động thường bị cho phôi bởi tình cảm đạo đức gia đình và nếp sinh hoạt theo phong tục tập quán của làng quê.

Từ những đặc điểm trên ta thấy kinh tế hộ rất dễ chuyển đổi hoặc mở rộng cơ cấu vì chi phí bỏ ra ít, trình độ khoa học kỹ thuật thấp

3.2.1.3. Vai trò của hộ sản xuất trong nền kinh tế thị trường

Từ khi NQ 10 - Bộ chính trị ban hành, hộ nông dân được thừa nhận là một đơn vị kinh tế tự chủ đã tạo nên động lực phát triển mạnh mẽ, năng động trong kinh tế nông thôn, nhờ đó người nông dân gắn bó với ruộng đất hơn, chủ động đầu tư vốn để thâm canh, tăng vụ, khai phá thêm hàng ngàn hecta đất mới vừa đổi mới cơ cấu sản xuất, việc trao quyền tự chủ cho hộ nông dân đã khơi dậy nhiều làng nghề truyền thống, mạnh dạn vận dụng tiến bộ khoa học kỹ thuật trong sản xuất để có hiệu quả kinh tế lớn nhất. Điều này càng khẳng định sự tồn tại khách quan của hộ sản xuất với vai trò là cầu nối trung gian giữa hai nền kinh tế, là đơn vị tích tụ vốn, góp phần nâng cao hiệu quả sử dụng nguồn lao động, giải quyết việc làm ở nông thôn.

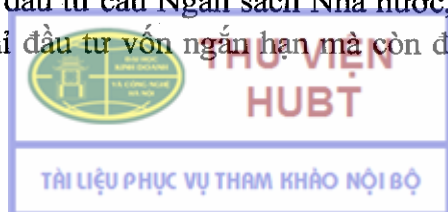
*** Đẩy lùi tẻ nạn cho vay nặng lãi ở nông thôn.**

Đặc điểm của sản xuất nông nghiệp mang tính thời vụ cao nên tại thời điểm chưa thu hoạch được, chưa có hàng hoá để bán thì người nông dân ở tình trạng thiếu thu nhập để đáp ứng nhu cầu về chi tiêu tối thiểu, từ đó tạo điều kiện cho vay nặng lãi hoàn thành, đặc điểm cơ bản của tín dụng cho vay nặng lãi là lãi suất cho vay rất cao, làm cho hộ sản xuất đã khó khăn lại càng khó khăn hơn và khó thoát khỏi vòng luẩn quẩn đó được. Với tín dụng hộ sản xuất tạo điều kiện cho hộ sản xuất tiếp xúc với vốn vay ngân hàng, các ngân hàng đã đơn giản hoá các thủ tục cho vay, tổ chức mạng lưới ngân hàng tới tận các thôn xóm để đáp ứng nhu cầu cho sản xuất khuyến khích người sản xuất chủ động trong đầu tư đổi mới sản xuất nâng cao hiệu quả kinh doanh dưới hình thức mở rộng các chi nhánh về nông thôn và áp dụng các quy mô tín dụng khác nhau phục vụ mọi mục đích tín dụng khác nhau.

*** Nâng cao đời sống vật chất và tinh thần**

- Tín dụng ngân hàng đảm bảo cho hộ nông dân có điều kiện tiếp tục ứng dụng khoa học kỹ thuật và chuyển giao công nghệ vào sản xuất.

- Cùng với việc đầu tư của Ngân sách Nhà nước, vốn tự có của dân, ngân hàng không chỉ đầu tư vốn ngắn hạn mà còn đầu tư vốn trung dài



hạn để xây dựng kết cấu hạ tầng trong nông nghiệp như phát triển ngành nghề tiểu thủ công nghiệp, xây dựng công trình thủy lợi, đường xá, giao thông, điện... nhằm phục vụ nâng cao đời sống cho hộ sản xuất.

** Đẩy nhanh quá trình tích tụ và tập trung vốn trong nông nghiệp.*

Tại một thời điểm nhất định trong xã hội luôn xuất hiện một lực lượng tiền tạm thời nhàn rỗi của các thành phần kinh tế, đồng thời cũng xuất hiện những tổ chức kinh tế, cá nhân cần vốn để sản xuất kinh doanh. Ngân hàng có vai trò tập trung nguồn vốn tạm thời nhàn rỗi để cho các đơn vị, cá nhân tạm thiếu vốn để sản xuất kinh doanh. Ngân hàng tập trung đầu tư tín dụng cho các hộ sản xuất kinh doanh có hiệu quả, phù hợp với định hướng phát triển của Đảng và Nhà nước nhằm nâng cao hơn nữa hiệu quả kinh tế của hộ sản xuất, khuyến khích các hộ kinh doanh có hiệu quả hơn nữa để được ngân hàng trợ giúp cho vay.

** Góp phần khôi phục và phát triển các làng nghề truyền thống* (giữ được ưu thế cạnh tranh): đáp ứng được nhu cầu của khách hàng như những dị biệt về sản phẩm hàng hoá (VD: lụa Vạn Phúc, Sứ Bát tràng, gỗ Đồng Kỵ...) đồng thời tạo cho chi nhánh ngân hàng có những nét riêng biệt gắn liền với làng nghề truyền thống nơi đó.

** Hộ sản xuất góp phần nâng cao hiệu quả sử dụng nguồn lao động, giải quyết việc làm ở nông thôn.* Việc làm là một trong những vấn đề cấp bách hiện nay, đối với cá nhân nói chung và đặc biệt là nông thôn hiện nay. Nước ta có trên 70% dân số sống ở nông thôn. Với một đội ngũ lao động dồi dào, kinh tế quốc doanh đã được nhà nước trú trọng mở rộng song việc thu hút lao động ở thành phần kinh tế xã viên còn là số ít. Lao động thủ công và lao động nông nhàn còn nhiều. Việc sử dụng khai thác số lao động này là vấn đề cốt lõi cần được quan tâm giải quyết.

Từ khi được công nhận hộ gia đình là 1 đơn vị kinh tế tự chủ, đồng thời với việc nhà nước giao đất, giao rừng cho nông- lâm nghiệp, đồng muối trong diên nghiệp, ngư cụ trong ngư nghiệp và việc cổ phần hoá trong khách hàng, hợp tác xã đã làm cơ sở cho mỗi hộ gia đình sử dụng hợp lý và có hiệu quả nhất nguồn lao động sẵn có của mình. Đồng thời chính sách này đã tạo đà cho một số hộ sản xuất, kinh doanh trong nông thôn tự vươn lên mở rộng sản xuất thành các mô hình kinh tế trang trại,



tổ hợp tác xã thu hút sức lao động, tạo công ăn việc làm cho lực lượng lao động dư thừa ở nông thôn.

3.2.2 Phân tích tín dụng trong cho vay hộ sản xuất

3.2.2.1. Thu thập thông tin

a) Hồ sơ vay vốn

Một khoản tín dụng chỉ được cấp một khi ngân hàng đã tin tưởng chắc chắn vào thái độ sẵn sàng trả nợ và khả năng trả nợ của khách hàng. Để có được một quyết định chính xác: cấp tín dụng hay không, ngân hàng phải phân tích hàng loạt các nguồn thông tin có liên quan, và nguồn sơ khởi đầu tiên có được là lấy từ hồ sơ đề nghị cấp tín dụng. Xét về mặt kinh tế, mặc dù quan hệ tín dụng chưa hình thành, nhưng đây là giai đoạn chuẩn bị những điều kiện cần thiết để quan hệ tín dụng được thiết lập lành mạnh. Xét về mặt thủ tục hành chính, thì đây là giai đoạn hình thành đầy đủ các giấy tờ, văn bản chứng tỏ khách hàng thực sự có nhu cầu về vốn tín dụng, cũng như chứng minh được tính hợp pháp về nhân thân khách hàng và tính tự nguyện xin cấp tín dụng của khách hàng.

Về cơ bản, nội dung hồ sơ gồm có:

- Giấy tờ chứng minh tính pháp lý của khách hàng: bản sao hộ khẩu, chứng minh nhân dân của người đại diện hộ

- Phương án/dự án sản xuất (trồng trọt, chăn nuôi, đánh bắt thủy hải sản, khai thác lâm sản ...). Riêng đối với các khoản cho vay nhỏ, khách hàng chỉ cần khai báo các thông tin liên quan đến ngành, nghề sản xuất như đất đai, lao động, loại cây trồng/ vật nuôi và các điều kiện vật chất khác. Thông thường các thông tin này có thể ghi trực tiếp vào giấy đề nghị vay vốn

- Giấy tờ liên quan đến tài sản bảo đảm. Đối với những khoản vay nhỏ không cần thế chấp tài sản nhưng trong phương án sản xuất nếu có sử dụng đất thì nhất thiết phải có giấy chứng nhận quyền sử dụng đất/ chứng nhận của UBND xã/phường như một minh chứng về tính khả thi của phương án.

- Giấy đề nghị vay vốn



b) Điều tra tín dụng

Phỏng vấn người xin vay Sự an toàn và đáng tin cậy của một người đi vay dựa trên yếu tố con người mà cán bộ tín dụng phải đánh giá khi phỏng vấn người nộp đơn xin vay. Sự nhiệt tình và quyết tâm của người nộp đơn sẽ được bộc lộ rõ đối với cán bộ tín dụng tại buổi phỏng vấn. Nhiệm vụ của một người phỏng vấn giỏi là làm bộc lộ những phẩm chất này bằng cách tạo ra một ấn tượng về năng lực và hiệu quả, đồng thời lắng nghe thông cảm và có phương thức mềm dẻo tìm hiểu những nhu cầu bí mật của khách hàng.

Qua phỏng vấn người xin vay, nhân viên tín dụng sẽ biết được lý do vay và biết được các yêu cầu xin vay có đáp ứng được những đòi hỏi khác nhau, do các chính sách cho vay của ngân hàng ấn định hay không. Thậm chí, nếu như yêu cầu xin vay không phù hợp với chính sách của ngân hàng trong một phạm vi quy định nào đó do luật pháp hoặc cơ quan điều hành ngân hàng ấn định, nhân viên tín dụng có thể cho người xin vay lời khuyên, liên quan đến những nguồn vốn có thể khai thác khác. Qua phỏng vấn, nhân viên tín dụng có một ý niệm nào đó về tính thật thà và khả năng của người vay và có thể có ý kiến xem có cần thiết phải có vật bảo đảm hay không.

Điều tra tài chính gián tiếp: Trong cho vay các khách hàng, ngân hàng thường yêu cầu người đi vay cung cấp các thông tin tài chính, như bảng cân đối kế toán, báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh và báo cáo lưu chuyển tiền tệ. Trong cho vay cá nhân và hộ gia đình, việc phân tích khả năng tài chính của người đi vay cũng hết sức cần thiết. Tuy nhiên, ngân hàng không yêu cầu người đi vay phải cung cấp các thông tin tài chính trực tiếp mà chỉ yêu cầu các thông tin phi tài chính. Từ các thông tin này, ngân hàng sẽ suy đoán khả năng tài chính của khách hàng. Ví dụ, trong cho vay hộ sản xuất ngân hàng yêu cầu khai báo diện tích và loại cây trồng mà không cần khai báo nghề nghiệp của họ.

Việc khai báo các thông tin phi tài chính để thẩm định tài chính trong cho vay hộ SX có các lợi ích sau:

- ✓ Phù hợp với trình độ của khách hàng trong việc khai báo thông tin
- ✓ Các thông tin thường có độ chính xác cao



✓ Thông thường mục đích vay và đối tượng vay của các khách hàng trong cùng một địa phương hoặc một vùng là giống nhau; vì vậy ngân hàng cũng không gặp khó khăn trong suy đoán từ các chỉ tiêu phi tài chính thành các chỉ tiêu tài chính.

Các thông tin cần thiết làm cơ sở suy đoán khả năng tài chính của khách hàng. Không thể có một khuôn mẫu dùng chung cho tất cả các loại cho vay cũng như các đối tượng cho vay trong lĩnh vực nông nghiệp liên quan đến khai báo và thu thập thông tin. Việc xác định các chỉ tiêu cụ thể phải được lập từ cơ sở mới có thể thích ứng với điều kiện thực tế. Trong cho vay hộ sản xuất, ngân hàng chỉ cần nắm các thông tin chính. Chẳng hạn, ngân hàng có thể yêu cầu hộ sản xuất trồng trọt khai báo những thông tin sau:

- Diện tích canh tác, trong đó đất Nhà nước giao, thuê dài hạn, thuê ngắn hạn,...

- Số vụ gieo trồng trong một năm

- Năng suất gieo trồng trên một ha

- Số lao động chính và số người phụ thuộc

- Tình trạng nhà ở (nhà xây hoặc nhà lá,...)

- Phương tiện sản xuất (các loại máy móc, thiết bị...)

- Phương tiện vận chuyển

- Các hoạt động sản xuất phụ, như vườn cây ăn trái, ao, đìa, chăn nuôi phụ trong gia đình

Ngoài các nội dung khai báo trên, cán bộ tín dụng cần điều tra thêm các thông tin liên quan đến uy tín và khả năng chuyên môn của người vay. Để việc khai báo thông tin được đơn giản và chính xác, ngân hàng nên xây dựng mẫu khai báo cụ thể và người khai chỉ cần điền vào hoặc đánh dấu tại những ô quy định.

3.2.2.2 Thẩm định tín dụng

a) *Thẩm định phương diện phi tài chính*

❖ Tính cách và uy tín của khách hàng (Character)

Khái niệm về uy tín, có liên quan đến các giao dịch tín dụng, gắn



trực tiếp với câu hỏi: *Khách hàng có sẵn lòng trả nợ hay không?* Mặt khác nó còn có ý nghĩa là phản ánh thái độ kiên quyết nhằm thực hiện tất cả các giao ước trong các điều khoản của hợp đồng.

Nói đến uy tín của người vay, chúng ta đang nói đến các đức tính như sự thẳng thắn, tinh thần trách nhiệm, tính trung thực và sự nhất quán để xác định sự sẵn sàng trả nợ của họ. Trong toàn bộ quá trình thực hiện việc phân tích tín dụng, uy tín của người xin vay nổi lên như là yếu tố quan trọng hàng đầu. Nếu một người vay không có chí khí, có khả năng thì vào một lúc nào đó người ấy sẽ không tuân theo các điều khoản của hợp đồng tín dụng. Tuy nhiên, việc xác định sự sẵn sàng trả nợ của khách hàng không phải là việc làm đơn giản. Đối với khách hàng là một cá nhân, cách sống của anh ta, mối quan hệ, thái độ đối với những người xung quanh: gia đình, bạn bè, đồng nghiệp, việc thực hiện các nghĩa vụ,... có thể cho thấy phần lớn về tư cách đạo đức của họ.

❖ **Thẩm định năng lực pháp lý**

Việc đánh giá năng lực pháp lý cho biết người vay có đủ khả năng chịu trách nhiệm trước pháp luật về việc thực hiện nghĩa vụ trả nợ cho ngân hàng hay không.

Người đại diện hộ trực tiếp giao dịch với ngân hàng phải là chủ hộ hoặc hộ cử ra một người có đầy đủ năng lực trách nhiệm pháp luật dân sự (năng lực pháp luật dân sự và năng lực hành vi dân sự), chẳng hạn ngân hàng không cho người vị thành niên vay vì họ có thể phủ nhận sau này.

❖ **Bảo đảm tiền vay**

Tài sản bảo đảm hộ nông dân chủ yếu là giá trị quyền sử dụng đất và tài sản gắn liền trên đất trong khi đó số hộ đều được cấp giấy chứng nhận quyền sử dụng đất còn rất thấp so với tổng số hộ cần phải cấp đang có nhu cầu vay vốn ngân hàng (nhu cầu vay trên 30 triệu đồng). Vì vậy, khi thẩm định về tài sản thế chấp cần bộ tín dụng cần xác định được đầy đủ tính pháp lý của tài sản thế chấp, giá trị thực tế và khả năng chuyển nhượng trên thị trường cả hiện tại và tương lai.

❖ **Một số yếu tố khác**

• Hộ nông dân phải cư trú trên địa bàn nơi có trụ sở/chi nhánh ngân hàng cho vay.

• Mục đích vay phải hợp pháp, phù hợp với những quy định của nhà nước về phát triển kinh tế tại địa phương cũng như các quy định về môi trường, an toàn sinh thái.

• Ngân hàng cần quan tâm đặc biệt đến những yếu tố xã hội do đặc thù của loại hình kinh tế này. Trong thực tế những yếu tố này có khi ảnh hưởng rất lớn đến khả năng trả nợ của hộ đi vay, như thói quen trong sinh hoạt, quan hệ giữa các thành viên trong hộ, uy tín của hộ, quan hệ chòm xóm, tổ chức cuộc sống gia đình, cũng như khả năng tổ chức sản xuất của chủ hộ

b) Thẩm định phương diện tài chính

Hộ vay vốn phải có đủ năng lực tài chính đảm bảo trả đúng thời hạn cam kết. Đối với hộ nông dân, khi cho vay ngân hàng yêu cầu bản thân hộ phải tham gia vốn của mình vào phương án sản xuất. Vốn của hộ tham gia có thể ở dưới những hình thái: tiền; các yếu tố sản xuất như giống, phân bón, sức kéo, đất thuộc quyền sử dụng của hộ, ngày công lao động. Tùy theo loại hình sản xuất cũng như quy mô sản xuất mà ngân hàng yêu cầu tỷ lệ tham gia vốn tự có nhiều hay ít. Như đối với hộ nghèo thì vốn tự có chủ yếu là ngày công lao động, công chăm sóc vật nuôi, cây trồng...

Phân tích tính chất các nguồn tài chính dùng để trả nợ của hộ nông dân là rất quan trọng. Nguồn trả nợ chính là thu nhập bằng tiền từ kết quả thực hiện phương án sản xuất kinh doanh được ngân hàng cho vay. Ngoài ra còn có các nguồn khác kể cả thu nhập riêng các thành viên trong hộ góp vào sử dụng chung. Trong trường hợp hộ nông dân tiến hành nhiều nghề như vừa trồng trọt, vừa chăn nuôi, ví dụ: hộ nông dân trồng lúa kết hợp với vườn ao chuồng, hoặc trồng lúa, nuôi cá đìa và trồng cây ăn quả (nhãn, chôm chôm, xoài...) thì những nguồn này đều có thể là nguồn trả nợ. Phụ thuộc vào tính chất nguồn thu mà ngân hàng định kỳ hạn nợ, ngoài ra khi định kỳ hạn trả nợ cũng phải tính đến chi phí đi lại của hộ nông dân trong giao dịch với ngân hàng, như khoảng cách từ nơi cư trú đến ngân hàng. Vì vậy, đối với những món vay nhỏ để giảm chi phí cho người đi vay, ngân hàng chỉ định kỳ hạn trả nợ một lần để thu hồi vốn và lãi. Đối với cây, con nuôi trong lâu năm thì theo thỏa thuận mà có thể trả lãi và vốn định kỳ phù



hợp với dòng tiền của hộ. Thời gian cho vay được xác định phụ thuộc vào loại hình sản xuất và trên cơ sở chu kỳ sản xuất, tiêu thụ thực tế nhưng không vượt quá thời hạn định mức được quy định trong chính sách tín dụng (như có giống lúa có chu kỳ là 3 tháng nhưng giống lúa có chu kỳ 4 tháng đến 5 tháng).

Phương pháp thẩm định: phân tích các dữ liệu trong hồ sơ vay, đối với các quy định của chính sách tín dụng, chính sách phát triển kinh tế của các cấp chính quyền và thẩm tra tại chỗ.

Tuỳ loại hình sản xuất và qui mô số tiền xin vay mà ngân hàng phân cấp ra người quyết định. Các ngân hàng trên thực tế thường xây dựng các định mức cho vay làm cơ sở để tính toán số tiền cho vay cụ thể đối với mỗi khách hàng. Việc cho vay dựa trên cơ sở định mức cho vay sẽ giúp cho ngân hàng tiết kiệm được chi phí và thời gian liên quan đến việc xét duyệt cho vay

Định mức cho vay được hiểu là mức cho vay tối đa dựa trên cơ sở diện tích canh tác, gieo trồng; đầu gia súc chăn nuôi, đơn vị của ghe, tàu đánh bắt hải sản của các ngư dân...

Ngân hàng xây dựng định mức cho vay nhằm các mục đích sau:

- Là cơ sở để ngân hàng tính toán mức cho vay cụ thể, phù hợp với đặc điểm của từng ngành nghề của khách hàng và đặc thù của mỗi địa phương

- Thống nhất trong toàn ngân hàng trên phương diện chuẩn hoá số tiền vay, nhằm tạo thêm tiền đề tốt cho công tác thẩm định cũng như giám sát khoản vay.

- Định hướng cho Hộ nông dân trong tính toán cũng như xây dựng các phương án nuôi trồng..., tiết kiệm chi phí và thực hiện các kỹ thuật mới trong sản xuất để đảm bảo thực hiện công việc làm ăn trong khoảng thời gian phù hợp với thời hạn vay vốn

Định mức cho vay được ngân hàng xác định dựa trên các cơ sở sau:

Thứ nhất: Căn cứ vào tổng chi phí sản xuất cần thiết để thực hiện hoạt động kinh doanh của khách hàng, từ đó xác định mức vốn tự có mà khách hàng có thể tham gia.



Hoạt động cho vay của ngân hàng là tài trợ bổ sung nhu cầu vốn vì vậy khách hàng phải có vốn tự có tham gia vào quá trình sản xuất kinh doanh và ngân hàng chỉ cho vay phần thiếu hụt còn lại. Nguyên lý này đúng trong mọi trường hợp, kể cả trong cho vay hộ nông dân.

Để có thể tính toán mức vốn tự có mà khách hàng có thể tham gia, ngân hàng tính toán dựa trên cơ sở định mức chi phí sản xuất của ngành nghề, cây trồng, vật nuôi... từ đó xác định những đối tượng ngân hàng không cho vay (đối tượng mà vốn tự có tài trợ) và những đối tượng ngân hàng sẽ cho vay. Trong điều kiện sản xuất nông nghiệp tại Việt Nam, những đối tượng sau đây ngân hàng thường không cho vay: Ngày công chăm sóc cây trồng, vật nuôi; phân hữu cơ; những chi phí bảo quản và tiêu thụ. Còn các đối tượng cho vay của ngân hàng thường là những yếu tố mua ngoài.

Trên cơ sở phân loại các đối tượng cho vay và không cho vay như trên, ngân hàng sẽ rút ra tỷ lệ phần trăm trung bình về mức vốn tự có mà khách hàng vay vốn phải tham gia và mức cho vay của ngân hàng. Tuy nhiên, tùy theo đặc điểm của từng vùng và từng địa phương mà có định mức chi phí khác nhau và tỷ trọng vốn mà ngân hàng có thể tham gia là khác nhau:

Bảng 3.12. Định mức chi phí sản xuất lúa trên một ha

Đơn vị: đồng

STT	Hạng mục	Vụ đông xuân		Vụ hè thu	
		Số lượng	Chi phí bằng tiền	Số lượng	Chi phí bằng tiền
A	Tổng chi phí sản xuất		4890000		5175000
1	Giống	100kg	550000	100kg	550000
2	Công cày bừa	10 ngày	400000	10 ngày	400000



3	Phân bón		700000		895000
4	Thuốc bảo vệ thực vật		475000		490000
5	Thuỷ lợi phí		775000		700000
6	Ngày công gieo, chăm sóc	12,5 ngày	475000	12,5 ngày	475000
7	Công thu hoạch	15	550000	20	700000
8	Công tuốt lúa		400000		400000
9	Thuế và chi phí khác		565000		565000
B	Thu nhập (với giả thiết là giá lúa là 2200đ/kg)	5000 kg	11000000	4650	10230000

Từ định mức ở bảng 3.12 ở trên, các chi phí được phân thành hai nhóm: các chi phí thuộc đối tượng cho vay và các chi phí không thuộc đối tượng vay của ngân hàng (hộ nông dân phải tự trang trải bằng tiền hoặc công lao động hay còn gọi là tự trang trải bằng vốn tự có của khách hàng)

Bảng 3.13: Những chi phí thuộc đối tượng cho vay và không thuộc đối tượng cho vay

Đơn vị: đồng

	Vụ đông xuân	Vụ hè thu
1. Những chi phí ngân hàng cho vay		
•Giống	550000	550000
•Phân bón	700000	895000
•Thuốc bảo vệ thực vật	475000	490000



•Thủy lợi phí	775000	700000
•Chi phí tuốt lúa	400000	400000
Cộng	2900000	3035000
2.Những chi phí hộ sản xuất phải trang trải		
•Chi phí cày bừa	400000	400000
•Chi phí gieo, chăm sóc	475000	475000
•Chi phí thu hoạch	550000	700000
•Thuế và chi phí khác	565000	565000
Cộng	1990000	2140000
Tỷ trọng ngân hàng có thể tham gia	59,3%	58,6%

Các tính toán ở ví dụ ở các bảng 3.12 và 3.13 trên đây thường dành cho các hộ sản xuất nhỏ. Đối với các hộ sản xuất quy mô lớn hoặc các trang trại thì không cần thiết phải phân đối tượng cho vay và đối tượng không cho vay, mà ngân hàng chỉ quy định mức vốn tự có mà khách hàng phải tham gia theo một tỷ lệ nhất định, thông thường từ 20% đến 30% tổng chi phí sản xuất cần thiết.

Thứ hai: dựa vào thu nhập ròng dùng để trả nợ ngân hàng

Trong cho vay kinh tế hộ, nguồn trả nợ chính là từ thu nhập ổn định thường xuyên của khách hàng. Tuy nhiên, không phải toàn bộ thu nhập được dùng để trả nợ, mà là phần thu nhập còn lại, sau khi trừ đi các khoản chi tiêu thiết yếu của hộ sản xuất. Cán bộ thẩm định khi xem xét thu nhập ròng còn lại của khách hàng dùng để trả nợ cho ngân hàng, cần phải xem xét đến các khoản chi tiêu thiết yếu của hộ, bao gồm các nhu cầu về ăn, ở, đi lại, giáo dục, y tế... Hay nói cách khác nguồn trả nợ ở đây chính là lưu chuyển tiền tệ ròng

Như vậy, tỷ trọng thu nhập dùng để trả nợ ngân hàng thường được xác định dựa vào các cơ sở sau: Tình hình thu nhập của hộ gia đình và



mức chi tiêu bình quân cần thiết của các hộ nông nghiệp trong địa phương hoặc vùng. Lưu ý rằng, khi tính toán thu nhập của hộ gia đình, ngoài thu nhập thường xuyên, có thể cộng phần thu nhập bổ sung ngoài phần thu nhập từ sản xuất chính của hộ gia đình, nếu thu nhập thêm này mang tính phổ biến ở địa phương, như thu nhập từ vườn cây ăn quả hoặc thu nhập từ nuôi thả cá...

Tóm lại, việc tính định mức cho vay phải dựa trên cơ sở vốn tự có tham gia và dựa vào thu nhập còn lại dùng để trả nợ ngân hàng (lưu chuyển tiền tệ ròng). Trong quản lý tín dụng ở các ngân hàng, định mức cho vay phải xây dựng thành một hệ thống và quy định trong chính sách tín dụng của ngân hàng, bao gồm định mức cho vay từng loại cây trồng, từng loại vật nuôi và từng loại quy mô sản xuất. Ví dụ, định mức theo quy mô sản xuất lúa như sau:

Bảng 3.14. Định mức cho vay theo quy mô sản xuất lúa

Quy mô	Định mức cho vay
1. Đến 1 ha	4 triệu đồng/ha
2. Từ 1 ha đến dưới 3 ha	4,8 triệu đồng/ha
3. Từ 3 ha đến dưới 6 ha	5,6 triệu đồng/ha
4. Trên 6 ha	Xét cho vay từng đơn vị không theo định mức

Từ đó, ngân hàng tính toán số tiền cho vay như sau:

Số tiền cho vay = Định mức cho vay/1ha x Diện tích thực hiện

c) *Thẩm định phương án, dự án vay vốn*

➤ *Thẩm định dự án*

Thông thường, thực hiện một dự án được xem như một hoạt động đầu tư. Khi chi tiêu các nguồn lực cho dự án sẽ tạo ra các tài sản cố định. Các tài sản cố định này sẽ tạo ra doanh thu trong nhiều năm. Hộ sản xuất trước khi quyết định đầu tư, họ sẽ phân tích thu nhập có được qua một vòng đời (chu kỳ) của tài sản cố định để xác định xem việc đầu tư có

mang lại lợi nhuận hay không. Khi ngân hàng cho vay với mục đích đầu tư, thì không thể yêu cầu khách hàng trả hết nợ trong một khoảng thời gian ngắn. Ví dụ:

- Chi phí để mua máy cày thì không thể thu hồi được từ sản phẩm trồng trọt trong một năm.

- Chi phí xây dựng trại chăn nuôi gà thịt không thể thu hồi hết từ sản phẩm gà thành phẩm trong một năm.

Để đưa ra quyết định cho vay đối với một dự án đầu tư do hộ sản xuất đề nghị, có hai câu hỏi mà ngân hàng phải trả lời được. Đó là:

- Dự án đầu tư có tính khả thi không?

Để trả lời được câu hỏi này, cán bộ ngân hàng khi thẩm định dự án cần phải tính đến khả năng thực hiện dự án của hộ gia đình, bao gồm: các nguồn lực của hộ gia đình như nguồn lực tài chính, nguồn nhân lực, cơ sở vật chất như chuồng trại trong chăn nuôi, máy cày bừa trong trồng trọt...; đặc điểm thời tiết khí hậu ở vùng miền; phong tục tập quán; văn hóa, tôn giáo; khả năng gây ảnh hưởng đến môi trường...

- Dự án có mang lại hiệu quả kinh tế không?

Theo quan điểm của người vay, một dự án đầu tư có hiệu quả kinh tế khi thu nhập từ hoạt động đầu tư bù đắp được các chi phí và có lợi nhuận. Chi phí ở đây bao gồm cả chi phí trả lãi vay cho ngân hàng.

** Về phương diện kỹ thuật*

Kỹ thuật của một dự án là một nội dung quan trọng khi thẩm định. Kết quả của quá trình nghiên cứu phương diện kỹ thuật của dự án cho phép lựa chọn phù hợp về vốn, về thị trường, về điều kiện xã hội, khu vực địa lý, cơ sở vật chất, nguyên liệu sản xuất sản phẩm...

Khi thẩm định dự án cần quan tâm đến các vấn đề sau:

- Đặc điểm vùng miền và khí hậu tự nhiên nơi thực hiện dự án

- Các đặc điểm của dự án, quy mô của dự án

- Kỹ thuật thực hiện dự án, kiểm tra tính hợp lý tiến độ thực hiện dự án

- Các đầu vào kỹ thuật của dự án là gì và các đầu vào đó sẵn có hay không?



Ví dụ: Giả sử đầu tư cho lĩnh vực nuôi thả cá. Yếu tố đầu vào cần thiết bao gồm:

+ Hệ thống ao đầm: phải được xây dựng phù hợp với quy tắc thông thoáng, có thể cấp thoát nước khi yêu cầu, phù hợp với yêu cầu nuôi thả cá.

- + Khí hậu thích hợp
- + Sẵn có về cá giống
- + Sẵn có thức ăn
- + ...

Nếu không có đủ các yếu tố này thì hoạt động sản xuất không thể tiến hành được và dự án không đảm bảo tính khả thi.

Khi đảm bảo có sẵn yếu tố đầu vào thì có thể khẳng định sẽ có sản lượng sản phẩm sản xuất ra. Tuy nhiên, nếu sản phẩm sản xuất ra mà không có đầu ra tiêu thụ thì dự án cũng không khả thi. Vì vậy, cần phải có sự chuẩn bị thị trường đầu ra cũng như các điều kiện vận chuyển phù hợp nhằm đảm bảo tính khả thi và hiệu quả kinh tế của dự án đầu tư

Khi dự án hội tụ đầy đủ các yếu tố đầu vào và đầu ra thì dự án có thể được đánh giá là có tính khả thi về mặt kỹ thuật.

** Về phương diện tài chính*

Tài chính là một nội dung quan trọng, là kết quả kinh doanh cuối cùng của dự án.

Mục tiêu chủ yếu khi phân tích tài chính của dự án nhằm:

- Kiểm tra nhu cầu tài chính và sự đảm bảo các nguồn lực tài chính cho việc thực hiện có hiệu quả các dự án đầu tư.

- Kiểm tra tình hình dự án, kết quả và hiệu quả hoạt động của dự án để đánh giá khả năng sinh lời của vốn đầu tư, thời gian hoàn vốn, độ rủi ro của dự án...

Tuy nhiên trong cho vay hộ sản xuất, việc đánh giá tài chính của dự án đơn giản hơn nhiều so với các tổ chức kinh tế. Nội dung đánh giá tài chính dự án chủ yếu tập trung vào lợi ích thu được khi đầu tư dự án, chi phí bỏ ra để thực hiện dự án và lưu chuyển tiền tệ.

Lợi ích

Lợi ích tăng thêm (thu nhập tăng thêm) do tăng giá trị sản phẩm sản xuất ra, tăng số lượng sản phẩm sản xuất... Để nhận biết thu nhập toàn bộ tăng thêm từ một dự án đầu tư cho nông nghiệp, ta xác định mức độ thay đổi của nó trong trường hợp có đầu tư hoặc không có đầu tư. Thông thường, khi có sự đầu tư thì lợi ích sẽ tăng thêm. Sở dĩ có sự tăng thêm của thu nhập khi người nông dân vay vốn để đầu tư vào sản xuất nông nghiệp là do:

+ Đầu tư vốn để cải tiến cách thức canh tác bao gồm việc thâm canh những cây trồng có giá trị kinh tế cao, thu nhập của người nông dân tăng lên.

+ Đầu tư làm tăng năng suất cây trồng, mang lại hiệu quả kinh tế cao hơn

+ Đầu tư vốn nhằm áp dụng các tiến bộ khoa học kỹ thuật tiên tiến vào sản xuất, bao gồm việc sử dụng các cây, con giống có năng suất cao; thiết kế và sử dụng hệ thống tưới tiêu khoa học...

+ Tăng giá trị cây trồng

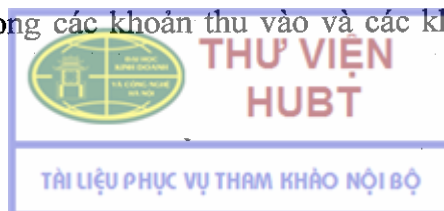
+ Tiết kiệm chi phí canh tác, chăn nuôi...

Chi phí

Chi phí đầu tư bao gồm các khoản chi tiêu đã xảy ra hoặc sẽ xảy ra bằng tiền hoặc hiện vật đối với hộ sản xuất (như nguyên vật liệu, lao động...) về hạng mục đầu tư (ví dụ: ao đìa nuôi cá) và các vật dụng, công trình đi kèm với nó (VD: máy bơm nước, hệ thống đường thủy lợi nhằm mục đích cấp thoát nước cho các ao đìa nuôi cá...). Để có thể thẩm định một số lượng lớn đơn đề nghị vay vốn, cán bộ ngân hàng cần phải hiểu được các hạng mục đầu tư cần thiết cho dự án để xác định quy mô cụ thể của dự án đầu tư (VD: diện tích của ao như thế nào, độ sâu của ao là bao nhiêu? Công suất của máy bơm nước như thế nào là phù hợp?...) và xác định tổng mức đầu tư của dự án cho hợp lý (Tổng chi phí của dự án).

Phân tích dòng lưu chuyển tiền tệ

Phân tích lưu chuyển tiền tệ cần xem xét cả trước khi vay vốn và sau khi trả nợ. Trước đây, các khoản vay và các khoản trả nợ đều không được đề cập đến trong các khoản thu vào và các khoản chi ra trên báo



cáo lưu chuyển tiền tệ, nhưng hiện nay chúng đều được thể hiện trong báo cáo này.

Bảng 3.15: Báo cáo lưu chuyển tiền tệ

Chỉ tiêu	Năm 0	Năm 1	Năm 2	Năm 3
1. Các khoản thu (+)				
Bán sản phẩm: ví dụ: lúa, lợn, gà...				
Tổng các khoản thu				
2. Các khoản chi (-)				
2.1 Các chi phí đầu tư: ví dụ: mua máy bơm nước, máy kéo, máy cày bừa...				
Tổng chi phí đầu tư				
2.2 Các chi phí hoạt động				
Đầu vào:				
Nguyên vật liệu: cây, con giống, thức ăn gia súc				
Phân bón, thuốc trừ sâu, thuốc thú y,...				
Tiền công: Thuê lao động				
Các khoản chi có tính cố định: thuê máy cày, lương nhân viên quản lý,...				
Chi trả lãi tiền vay				
Tổng chi phí hoạt động				
Tổng cộng các khoản chi (2.1 + 2.2)				
3. Lưu chuyển tiền tệ ròng trước khi vay vốn (1-2)				



4. Các khoản thu từ hoạt động tài chính				
Vốn tự có				
Vốn vay (các món vay ngắn và trung dài hạn)				
Tổng thu từ hoạt động tài chính				
5. Các khoản chi để trả nợ				
Trả nợ gốc tiền vay				
Trả cổ phần cho cổ đông				
Tổng các khoản chi để trả nợ				
6. Lưu chuyển tiền tệ ròng sau khi trả nợ				

➤ *Thẩm định phương án sản xuất kinh doanh*

Khi thẩm định phương án sản xuất của hộ sản xuất, cán bộ ngân hàng cũng phải trả lời được 2 câu hỏi như thẩm định dự án, đó là: phương án có khả thi không? Phương án có hiệu quả kinh tế không?

Tính khả thi của phương án

Để xem xét phương án có khả thi không, thông thường chúng ta đánh giá một số khía cạnh sau:

- Nguyên liệu đầu vào của phương án như thế nào, có sẵn trên thị trường hay không? Ví dụ: phương án nuôi gà thịt thì xem xét hiện tại con giống trên thị trường có sẵn hay là khan hiếm?

- Thị trường đầu ra có ổn định không? Khả năng tiêu thụ sản phẩm sản xuất ra như thế nào? Ví dụ: Gà thịt sau 3 tháng cho sản phẩm thì khả năng tiêu thụ sản phẩm gà thịt trên thị trường của hộ sản xuất như thế nào?

- Cơ sở vật chất có đảm bảo thực hiện phương án không? Ví dụ: hệ thống chuồng trại có đảm bảo với quy mô chăn nuôi 2000 con gà không? Có đảm bảo thông thoáng, đảm bảo vệ sinh để phòng ngừa dịch bệnh không?

-...



Hiệu quả kinh tế của phương án

Khi đánh giá hiệu quả kinh tế của phương án, các nội dung sau được xem xét:

- Chi phí

Khi xem xét chi phí của phương án, cần xem xét cả chi phí vốn cố định và chi phí vốn lưu động. Căn cứ vào định mức kinh tế kỹ thuật của từng loại cây trồng, con vật nuôi, loại sản phẩm sản xuất... và giá cả của các đầu vào của phương án để tính toán chi phí cần thiết để thực hiện phương án, đảm bảo rằng với mức chi phí đó đủ để thực hiện.

- Thu nhập

Thu nhập dự kiến của phương án phụ thuộc vào khối lượng sản phẩm tiêu thụ và giá bán dự kiến của sản phẩm. Vì vậy, khi đánh giá thu nhập cần đánh giá 2 khía cạnh:

+ Khả năng tiêu thụ sản phẩm dự kiến: hộ sản xuất có thể bán được hết sản phẩm sản xuất ra hay không? Điều này phụ thuộc vào chất lượng và mẫu mã sản phẩm; sản phẩm có thị trường tiêu thụ không; khả năng cạnh tranh của sản phẩm của hộ như thế nào; sản phẩm có phù hợp với thị hiếu của người tiêu dùng hay không...

+ Giá bán sản phẩm dự kiến

Phương án có hiệu quả kinh tế khi thu nhập của phương án đủ bù đắp các chi phí và có lợi nhuận, hay nói cách khác thu nhập - chi phí phải là một số dương.

Với các ngân hàng, có thể xem xét hiệu quả kinh tế của phương án bằng cách tính tỷ lệ sinh lời của phương án, sau đó so sánh tỷ lệ này với lãi suất cho vay của ngân hàng. Nếu tỷ lệ sinh lời của phương án lớn hơn lãi suất cho vay của ngân hàng thì phương án đó có hiệu quả kinh tế.

3.2.3. Các phương thức tổ chức trong cho vay kinh tế hộ

3.2.3.1. Cho vay trực tiếp

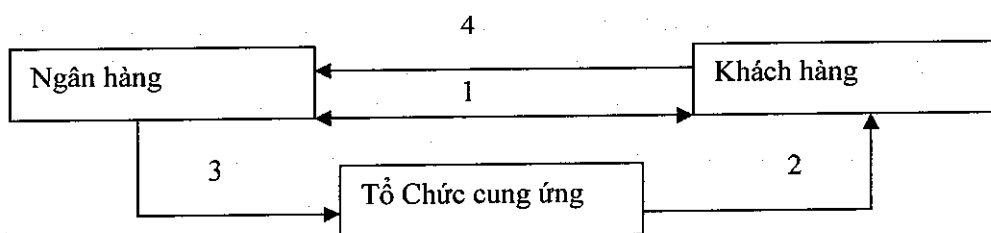
a. Cho vay tại Hội sở

Là phương thức tổ chức cho vay, trong đó khách hàng có nhu cầu về vốn giao dịch trực tiếp với ngân hàng để vay vốn và trả nợ. Ngân hàng trực tiếp tiếp xúc với khách hàng vay vốn, trực tiếp thu nợ từ khách hàng

vay. Trong hình thức cho vay này việc cho vay tồn tại dưới dạng song phương hoặc đa phương. Phương thức này phù hợp với các hộ có điều kiện cư trú gần ngân hàng hoặc món vay lớn.

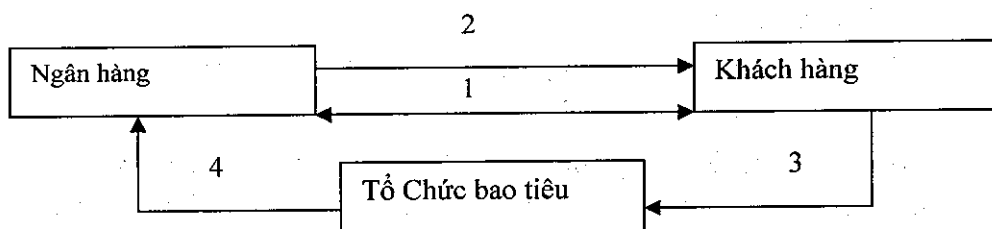
Với hình thức cho vay song phương, chỉ có hai chủ thể tham gia trong quan hệ tín dụng, bao gồm ngân hàng và hộ gia đình. Ngân hàng trực tiếp thẩm định khách hàng, trực tiếp giải ngân và trực tiếp thu nợ từ khách hàng. Với hình thức cho vay đa phương, quan hệ tín dụng có bên thứ 3 tham gia với tư cách là những tổ chức có trách nhiệm cung ứng vật tư, hàng hoá thuộc đối tượng vay và tiền vay sẽ được ngân hàng giải ngân để thanh toán trực tiếp cho các tổ chức này, hoặc bên thứ ba là các đơn vị bao tiêu mà họ có trách nhiệm thanh toán nợ cho ngân hàng.

Sơ đồ 3.3: Quy trình cho vay khi bên thứ ba là tổ chức cung ứng



1. Thoả thuận tín dụng giữa ngân hàng và khách hàng.
2. Tổ chức cung ứng cung cấp vật tư, hàng hoá cho khách hàng.
3. Ngân hàng giải ngân tiền cho tổ chức cung ứng.
4. Khách hàng trả nợ cho ngân hàng.

Sơ đồ 3.4: Quy trình cho vay khi bên thứ ba là tổ chức bao tiêu



1. Thỏa thuận cho vay giữa ngân hàng và khách hàng
2. Ngân hàng giải ngân cho khách hàng
3. Khách hàng giao sản phẩm cho tổ chức bao tiêu.
4. Tổ chức bao tiêu trả nợ cho ngân hàng

Lợi ích của phương thức cho vay này là tạo điều kiện cho ngân hàng giám sát xem việc sử dụng vốn vay của khách hàng có đúng mục đích hay không. Thông thường áp dụng phương thức này đối với các hộ nông dân vay trung và dài hạn để trồng cây công nghiệp (cây cà phê, cây cao su...), cây ăn quả dài ngày, nuôi trồng và đánh bắt thủy hải sản... hoặc đối với các trang trại, hay các doanh nghiệp tham gia sản xuất kinh doanh trong lĩnh vực nông nghiệp.

b. Cho vay thông qua tổ cho vay lưu động

Là phương thức cho vay mà ngân hàng cử một tổ cán bộ xuống tận nơi sản xuất và nơi ở của hộ gia đình để cho vay. Trong trường hợp này giám đốc chi nhánh ngân hàng cho vay quyết định thành lập tổ cho vay lưu động và thông báo công khai để các hộ nông dân được biết.

- Thành phần của tổ cho vay lưu động bao gồm:

- + Cán bộ tín dụng làm tổ trưởng.
- + Cán bộ làm nghiệp vụ kế toán là thành viên.
- + Cán bộ làm nghiệp vụ thủ quỹ là thành viên.

- Tổ cho vay lưu động có nhiệm vụ:

- + Tiếp nhận và thẩm định hồ sơ vay vốn trình lãnh đạo phê duyệt.
- + Thực hiện giải ngân, thu nợ gốc và lãi từ khách hàng vay vốn.

+ Bàn giao, thanh toán số tiền thu nợ gốc và lãi với ngân hàng nơi cho vay theo chỉ định.

- Ưu điểm: Đáp ứng nhu cầu vay vốn của khách hàng, tiết kiệm chi phí đi lại cho khách hàng vay vốn.

- Nhược điểm: làm tăng chi phí tổ chức cho vay cho ngân hàng. Bên cạnh đó, nguy cơ rủi ro không an toàn khi tổ cho vay lưu động có nhiệm vụ mang tiền đi cho vay và mang tiền thu nợ về ngân hàng.

c. Cho vay thông qua tổ, nhóm

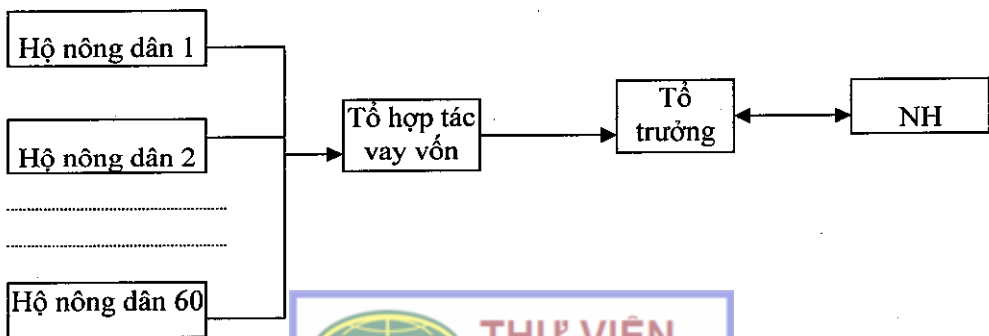
Theo phương thức thường từ 10 - 60 hộ nông dân lập thành một tổ hợp tác vay vốn (số lượng hộ nông dân tham gia vào tổ hợp tác vay vốn có thể thay đổi tùy thuộc vào quy định của từng ngân hàng). Để trở thành thành viên của tổ vay vốn, các thành viên phải cùng chung một số tiêu chí như: cùng địa bàn, cùng ngành nghề sản xuất, cùng nhu cầu liên kết làm ăn, cùng mục đích vay vốn...

Tổ được thành lập trên cơ sở các nguyên tắc sau:

- Tự nguyện, đoàn kết, tương trợ cùng có lợi
- Các tổ viên cam kết cùng thực hiện đúng nghĩa vụ khi vay vốn, trả nợ và các nghĩa vụ khác.
- Tổ hoạt động theo nguyên tắc tập thể, biểu quyết theo đa số dưới sự điều hành của Ban quản lý Tổ hoặc Tổ trưởng. Các hộ thành viên bầu tổ trưởng làm đại diện pháp lý trong giao dịch với ngân hàng

Trên cơ sở các quy định cho vay của ngân hàng, khi có nhu cầu vay, mỗi hộ làm giấy đề nghị vay vốn trình lên tổ. Tổ tiến hành họp để xét duyệt các đơn đề nghị vay vốn của từng hộ gia đình theo các điều kiện đã đưa ra và nhất trí kiến nghị số tiền được vay của từng hộ. Số tiền được kiến nghị cho vay của các hộ sẽ được tập hợp trong giấy đề nghị vay vốn của cả tổ. Sau đó tổ trưởng gửi giấy đề nghị vay đó tới ngân hàng để họ tiến hành thẩm định. Khi ngân hàng quyết định cho vay theo đề nghị của tổ, ngân hàng sẽ thông báo quyết định số tiền cho vay của từng hộ, cũng như cho cả tổ. Tổ trưởng là người trực tiếp nhận tiền, theo dõi nợ vay và thu nợ để chuyển trả cho ngân hàng.

Sơ đồ 3.5: Quy trình cho vay qua tổ, nhóm



Tính trực tiếp trong phương thức này thể hiện ở chỗ ngân hàng thẩm định vay vốn theo từng nhu cầu và điều kiện của mỗi hộ, từng hộ vay vốn phải chịu trách nhiệm trực tiếp trong hoàn trả số tiền được vay cho ngân hàng.

- Với phương thức này giảm sự quá tải về công việc cho các nhân viên của ngân hàng. Các thành viên trong cùng một tổ vay vốn hiểu biết về thu nhập, đời sống cũng như uy tín của các hộ khác nên có sự đánh giá chính xác, vì vậy rủi ro sẽ thấp hơn. Đây là phương thức cho vay rất phù hợp với những ngân hàng có số lượng khách hàng lớn nhưng món vay của từng khách hàng nhỏ.

d. Cho vay theo tổ liên danh, liên đới.

Nguyên tắc và tiêu chí thành lập tổ liên đới cũng tương tự như cách thành lập tổ hợp tác vay vốn. Tuy nhiên, theo phương thức tổ chức vay vốn này, mỗi thành viên trong tổ phải trực tiếp chịu trách nhiệm trước việc hoàn trả đúng hạn của các thành viên còn lại của tổ. Nếu đến hạn trả nợ mà có thành viên trong tổ không thực hiện được nghĩa vụ trả nợ thì các thành viên khác phải chịu trách nhiệm liên đới. Chỉ khi các khoản nợ cũ của các thành viên trong tổ trả nợ hết cho ngân hàng thì ngân hàng mới cho tổ vay món mới. Phương thức này thường áp dụng cho những món vay tương đối lớn, thường là nhu cầu trung dài hạn, đòi hỏi tập trung vốn lớn.

3.2.3.2. Cho vay gián tiếp

Trong phương thức cho vay này, ngân hàng cho vay đối với các tổ chức sản xuất nông nghiệp thông qua một tổ chức trung gian. Những tổ chức trung gian này thường là các doanh nghiệp chuyên chế biến kinh doanh những mặt hàng nông lâm sản...

a. Cho vay qua các tổ chức tài chính làm trung gian

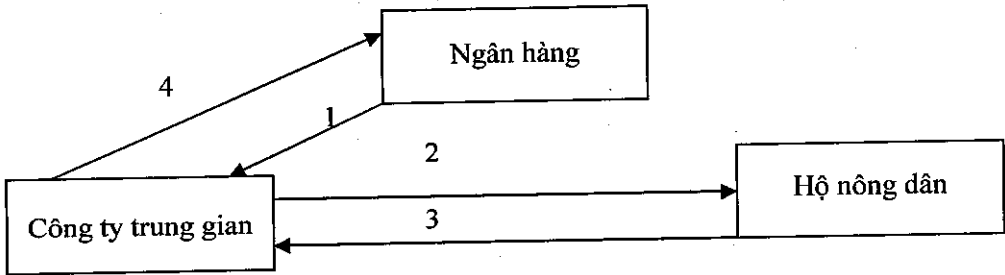
Ngân hàng cho Hộ sản xuất vay thông qua các tổ chức tín dụng khác như: ngân hàng hợp tác, tổ chức tài chính vi mô...

b. Cho vay qua các tổ chức kinh tế làm trung gian

Theo phương thức cho vay này ngân hàng cho các công ty trung gian vay. Những công ty này cung ứng vốn cho các hộ nông dân, đồng thời

bao tiêu sản phẩm cho họ, nghĩa là đến vụ thu hoạch các công ty trung gian mua các sản phẩm của hộ nông dân, đồng thời thu các khoản nợ đã ứng từ đầu vụ sản xuất.

Sơ đồ 3.6: Quy trình cho vay qua các tổ chức kinh tế làm trung gian



1. Ngân hàng cho các công ty trung gian vay.
2. Công ty trung gian ứng vốn cho hộ nông dân.
3. Hộ nông dân trả nợ cho công ty
4. Công ty trả nợ cho ngân hàng.

CÂU HỎI ÔN TẬP CHƯƠNG 3

- 1, Anh/chị hãy trình bày khái niệm và đặc điểm của cho vay tiêu dùng.
- 2, Anh/chị hãy phân tích vai trò của cho vay tiêu dùng
- 3, Trình bày các nội dung thẩm định trong cho vay tiêu dùng
- 4, Cho vay trả góp là gì? Cho vay phi trả góp là gì?
- 5, Ý nghĩa của quy tắc 78 trong cho vay tiêu dùng
- 6, Phân tích vai trò, đặc điểm cho vay hộ nông dân
- 7, Trình bày các nội dung thẩm định trong cho vay hộ nông dân
- 8, Các phương thức tổ chức trong cho vay hộ nông dân

PHỤ LỤC 3.1

CỘNG HOÀ XÃ HỘI CHỦ NGHĨA VIỆT NAM

Độc lập - Tự do - Hạnh phúc

BIÊN BẢN HỌP Về việc thành lập Tổ vay vốn

Thời gian bắt đầu:giờ....., ngày...../...../.....

Địa điểm: Thôn....., xã....., huyện.....

Thành phần tham dự:

- người là đại diện hộ gia đình cùng cư trú tại địa bàn thôn.....

.....xã.....huyện.....

- Ông (bà).....là Trưởng thôn, chứng kiến cuộc họp.

Chủ trì: Ông (bà).....chức vụ.....

Thư ký: Ông (bà).....là đại diện hộ gia đình

NỘI DUNG

Đại diện các hộ gia đình tự nguyện họp để thành lập Tổ vay vốn theo quy định tại Quy chế tổ chức và hoạt động Tổ vay vốn ban hành kèm theo Quyết định số ... ngày ... của NH.... Sau khi thảo luận, cuộc họp thống nhất các nội dung sau:

I. DANH SÁCH TỔ VIÊN TỰ NGUYỆN GIA NHẬP TỔ VAY VỐN

- | | | | |
|---|-------|----|-------|
| 1 | | 18 | |
| 2 | | 19 | |
| 3 | | 20 | |
| 4 | | 21 | |
| 5 | | 22 | |
| 6 | | 23 | |



7	24
8	25
9	26
10	27
11	28
12	29
13	30
14	31
15	32
16	33
17	Tổng số: 33 hội viên

II. QUY ƯỚC HOẠT ĐỘNG CỦA TỔ

1. Tổ vay vốn là tập hợp các đối tượng có nhu cầu vay vốn NH để sản xuất, kinh doanh, tạo việc làm, cải thiện đời sống; cùng tương trợ giúp đỡ lẫn nhau trong sản xuất, kinh doanh và đời sống; cùng giám sát lẫn nhau trong việc vay vốn, sử dụng vốn vay và trả nợ NH.

2. Tổ vay vốn hoạt động theo nguyên tắc tập thể, biểu quyết theo đa số dưới sự điều hành của Ban quản lý Tổ. Tổ sinh hoạt định kỳ hàng tháng vào ngàyhoặc đột xuất để giải quyết công việc phát sinh (nếu có). Nội dung họp Tổ do Tổ trưởng chuẩn bị và thống nhất trong Ban quản lý Tổ.

3. Cuộc họp của Tổ khi có các nội dung biểu quyết thì phải có ít nhất 2/3 số tổ viên dự họp và có ít nhất 2/3 số tổ viên có mặt tại cuộc họp tán thành mới có giá trị thực hiện. Các nội dung họp Tổ phải biểu quyết bao gồm: kết nạp tổ viên, cho tổ viên ra khỏi Tổ, nội dung quy ước hoạt động, bầu Tổ trưởng và Tổ phó, bình xét cho vay từng hộ. Nội dung cuộc họp Tổ phải được lập thành biên bản và thông qua trước khi kết thúc cuộc họp.



4. Điều hành hoạt động của Tổ có Ban quản lý Tổ do các tổ viên trong Tổ bầu chọn, Ban quản lý Tổ gồm tổ trưởng và tổ phó là người có phẩm chất đạo đức, có tinh thần trách nhiệm, nhiệt tình trong công việc và được phân công nhiệm vụ như sau:

a) Tổ trưởng là người đại diện cho Tổ chịu trách nhiệm chỉ đạo, điều hành hoạt động của Tổ theo Quy ước hoạt động đã được Tổ thông qua, trực tiếp thực hiện nhiệm vụ của Ban quản lý Tổ và nhiệm vụ của Tổ trưởng theo Quy chế tổ chức và hoạt động của Tổ vay vốn đã được ghi trong Hợp đồng ủy nhiệm của NH.

b) Tổ phó giúp việc cho Tổ trưởng trong việc điều hành, giải quyết công việc của Tổ và thay mặt Tổ trưởng giao dịch với NH khi được Tổ trưởng phân công. Riêng trường hợp Tổ phó nhận tiền hoa hồng từ NH thì phải có Giấy ủy quyền của Tổ trưởng và có xác nhận của UBND cấp xã.

5. Các tổ viên trong Tổ cam kết thực hiện tốt các nội dung sau:

a) Tham gia đầy đủ các buổi sinh hoạt định kỳ hoặc đột xuất và các hoạt động khuyến nông, khuyến lâm, khuyến ngư,... để nâng cao trình độ sản xuất, kinh doanh.

b) Sử dụng vốn vay đúng mục đích xin vay, có hiệu quả. Có nghĩa vụ trả nợ gốc, trả lãi đầy đủ, đúng kỳ hạn đã thoả thuận với NH.

c) Mỗi tổ viên của Tổ cam kết tương trợ giúp đỡ nhau, trao đổi kinh nghiệm trong sản xuất, kinh doanh và đời sống; có trách nhiệm giám sát lẫn nhau trong việc vay vốn, sử dụng vốn vay, trả nợ (gốc, lãi) NH và thực hiện nghiêm túc Quy ước hoạt động của Tổ.

d) Nếu Ban quản lý Tổ được NH tín nhiệm ủy nhiệm thu lãi, thu tiền gửi của các tổ viên, thì toàn bộ tổ viên trong Tổ hoàn toàn nhất trí để Ban quản lý Tổ thu lãi, thu tiền gửi để nộp NH. Riêng việc trả nợ gốc, tổ viên phải nộp tiền trực tiếp cho NH.

đ) Mỗi lần nộp tiền (tiền lãi) cho Tổ trưởng, tổ viên ký vào Bảng kê lãi phải trả ngay khi nộp tiền cho Tổ trưởng; đồng thời nhận lại Biên lai thu lãi; tiến hành kiểm tra, đối chiếu về: số tiền gốc, số tiền lãi còn nợ NH, và thông báo cho NH nếu có chênh lệch.

e) Tổ viên phải lưu giữ đầy đủ các loại Sổ sách, giấy tờ sau:



- Sổ vay vốn để thường xuyên theo dõi số tiền còn nợ NH.
- Biên lai thu lãi đã có chữ ký của Tổ trưởng để làm cơ sở chứng minh cho số tiền lãi đã nộp cho Tổ trưởng; trường hợp trả nợ gốc bằng chuyển khoản từ tiền gửi thì tổ viên cần lưu giữ Phiếu chuyển khoản.

Nội dung quy ước trên được/..... thành viên dự họp tán thành.

III. BẦU BAN QUẢN LÝ CỦA TỔ vay vốn

1. Các tổ viên dự họp thống nhất bầu ban quản lý Tổ gồm các ông, bà có tên dưới đây:

a) Ông (Bà).....chức vụ: Tổ trưởng với...../..... tổ viên tán thành

b) Ông (Bà)..... chức vụ: Tổ phó với/..... tổ viên tán thành

2. Ban quản lý Tổ vay vốn thực hiện nhiệm vụ, quyền hạn của mình theo quy định tại Quy chế tổ chức và hoạt động Tổ vay vốn ban hành kèm theo Quyết định số ... ngày của NH và các quy định liên quan hiện hành của NH.

Biên bản này được lập thành 02 bản, được các tổ viên trong Tổ hoàn toàn nhất trí thông qua. Đề nghị UBND xã chấp thuận và cho phép Tổ vay vốn được hoạt động tại địa phương.

Cuộc họp kết thúc vào.....giờ....., ngày...../...../.....

THƯ KÝ
(Ký, ghi rõ họ tên)

TRƯỞNG THÔN
(Ký, ghi rõ họ tên)

CHỦ TRÌ
(Ký, ghi rõ họ tên)

PHÊ DUYỆT CỦA ỦY BAN NHÂN DÂN CẤP XÃ

Chấp thuận và cho phép Tổ vay vốn do ông (bà).....
..... làm Tổ trưởng và ông (bà).....
..... làm Tổ phó được thành lập, hoạt động theo Quy ước của Tổ đề ra và chịu trách nhiệm trước Pháp luật về hoạt động của Tổ.

Ngày.....tháng.....năm.....

UBND CẤP XÃ
(Ký tên, đóng dấu)



Chương 4

PHÂN TÍCH NGUYÊN NHÂN VAY VỐN CỦA DOANH NGHIỆP

Giới thiệu và mục tiêu của chương

Chương 4 cung cấp phương pháp luận và công cụ cần thiết để xác định các nguyên nhân tại một doanh nghiệp có cần thiết vay vốn để từ đó liên kết tới nhu cầu và cấu trúc vay vốn.

Chương này sẽ:

- Giải thích nguyên nhân vay vốn và vì sao lại phát sinh nhu cầu vay vốn
- Giải thích mối liên kết giữa phân tích nguyên nhân vay vốn và phân tích dòng tiền cùng các phân tích báo cáo tài chính khác.
- Cung cấp một số vấn đề rủi ro gắn liền với các nguyên nhân vay vốn đa dạng khác nhau
- Cung cấp nội dung cơ bản về sự gắn kết giữa nguyên nhân vay vốn và cấu trúc khoản

Học viên yêu cầu sẽ cần:

- Hiểu được lý do cốt lõi tại sao một doanh nghiệp cần phải đi vay
- Hiểu được khái niệm và nội dung các nguyên nhân vay vốn trong chương này, phân tích các cấu trúc nguyên nhân vay vốn.
- Có thể xác định và liên kết cấu trúc khoản vay với lý do chủ yếu tại sao một doanh nghiệp cần thiết phải đi vay.



4.1. SỰ CẦN THIẾT PHẢI NHẬN BIẾT CÁC NGUYÊN NHÂN VAY VỐN

Để đưa ra được một quyết định cho vay đúng đắn, cần phải trả lời được 2 nhóm câu hỏi cơ bản sau đây:

- Tại sao người đi vay lại cần tiền và khoản tiền vay sẽ được sử dụng làm gì?
- Các nguồn trả nợ và các rủi ro có thể xảy ra đối với các nguồn trả nợ đó?

Hai nhóm câu hỏi này có mối liên hệ với nhau. Để xây dựng cấu trúc của khoản vay một cách đúng đắn thì các kỳ vọng về nguồn trả nợ chính cho khoản vay đó cần phải phù hợp với nguyên nhân tại sao doanh nghiệp cần vay vốn. Nhận biết được các nguyên nhân xin vay vốn là rất quan trọng trong việc quyết định cấu trúc của giao dịch tín dụng, đặc biệt là việc xác định cơ cấu thời hạn trả nợ và nếu cần thiết là các điều khoản trong hợp đồng tín dụng. Việc phân tích nguyên nhân xin vay vốn sẽ cung cấp một sự hiểu biết cần thiết về việc tại sao doanh nghiệp lại thiếu vốn và nhu cầu vốn đó về bản chất là trong ngắn hạn hay dài hạn. Ngoài ra thì sẽ không thể phân tích rủi ro một cách chính xác nếu như không hiểu bản chất và lý do thực sự của việc doanh nghiệp xin vay vốn.

Việc các doanh nghiệp xin vay vốn mà không hiểu rõ nhu cầu tài chính thực sự của mình hay cung cấp được một cách chi tiết và đầy đủ việc sử dụng vốn vay của mình là khá phổ biến. Một ví dụ thường thấy như yêu cầu đề nghị “Vay vốn lưu động”. Người đi vay thường xem bất cứ việc thiếu vốn ngắn hạn nào cũng là một nhu cầu vốn lưu động. Tuy nhiên các nguyên nhân khiến doanh nghiệp thiếu hụt thanh khoản dẫn tới việc yêu cầu các khoản vay có thể bắt nguồn từ một hoặc nhiều yếu tố, cả về ngắn hạn lẫn dài hạn. Người cho vay sẽ không thể xây dựng và định giá một khoản cho vay một cách đúng đắn nếu không hiểu tại sao doanh nghiệp lại cần tiền và nhu cầu đó là ngắn hạn hay dài hạn.

Ngay cả khi yêu cầu xin vay vốn của người đi vay đã rõ ràng, ví dụ như để tài trợ cho hàng tồn kho hay mua sắm thiết bị thì việc phân tích các nguyên nhân xin vay vốn vẫn là cần thiết. Rất nhiều các nhà lãnh đạo doanh nghiệp có các kỹ năng vượt trội trong việc quản lý công việc kinh

doanh và các rủi ro ngành mà công ty của họ phải đối mặt, từ đó tạo ra lợi thế cạnh tranh mang lại lợi nhuận và đưa công ty tới thành công. Tuy vậy thì họ có thể thiếu các kỹ năng tài chính cần thiết để xây dựng cấu trúc tài chính tốt nhất cho vòng quay tài sản của họ.

Hãy cùng xem xét ví dụ sau. Một Khách hàng yêu cầu vay vốn để tài trợ nhu cầu vay vốn ngắn hạn *theo mùa vụ* nghe có vẻ rất rõ ràng và ví dụ người vay vốn thực tế cần vốn và đã sử dụng và hoàn trả các khoản vay tương tự như vậy hàng năm. Ngân hàng có thể đồng ý với yêu cầu xin vay vốn ngắn hạn này mà không cần phân tích thêm với lý do rằng khoản vay vốn theo mùa vụ đó sẽ được hoàn trả trước mùa vụ tiếp theo như doanh nghiệp đó đã thực hiện trước đây. Tuy nhiên, một phân tích nguyên nhân xin vay vốn có thể chỉ ra rằng thực chất thì doanh nghiệp đó có ít vốn hơn để tài trợ cho nhu cầu vốn mùa vụ hàng năm bởi lý do, ví dụ, nó vừa mới sử dụng phần lớn vốn của mình để mua sắm máy móc mới hiện đại và năng suất hơn. Điều mà doanh nghiệp đó thực sự cần, bên cạnh nhu cầu vay vốn mùa vụ, là tài trợ dài hạn cho mua sắm thiết bị, nhưng điều mà người điều hành doanh nghiệp nhìn thấy đầu tiên chỉ là việc doanh nghiệp họ đang thiếu tiền khi họ đang cần vốn để đầu tư cho mùa vụ kinh doanh của họ.

Trong ví dụ này, nếu chỉ có một khoản cho vay ngắn hạn được cung cấp để đáp ứng yêu cầu vốn của công ty, sẽ có một khả năng rất lớn xảy ra là công ty đó sẽ tiếp tục bị thiếu tiền và không thể trả nợ vay một cách đầy đủ trong ngắn hạn, dẫn đến việc khoản vay đó cần phải bị tái cơ cấu. Tài sản thiết bị mới phục vụ cho dài hạn được mua sắm không thể chuyển thành tiền chỉ trong một chu kỳ kinh doanh hay một năm, và do đó sẽ không thể tạo ra đủ tiền để hoàn trả bất cứ một khoản vay ngắn hạn nào đã sử dụng để tài trợ cho nhu cầu vốn của doanh nghiệp. Doanh nghiệp đó sẽ gặp khó khăn trong việc hoàn trả trong ngắn hạn phần vốn vay được sử dụng để tài trợ cho việc mua sắm trang thiết bị. Phần vốn này cần phải được vay với điều kiện dài hạn. Do đó, doanh nghiệp này nên sử dụng kết hợp giữa các khoản vay vốn ngắn hạn và dài hạn để tài trợ cho các nhu cầu tài chính khác nhau.



Ví dụ trên miêu tả tại sao việc phân biệt giữa *nguyên nhân xin vay vốn* và *mục đích sử dụng vốn vay* lại rất quan trọng:

• *Nguyên nhân vay vốn* là lý do khiến cho doanh nghiệp bị thiếu hụt vốn và cần phải đi vay. Trong ví dụ trên thì nguyên nhân xin vay vốn là việc doanh nghiệp bị thiếu vốn xuất phát từ sự kết hợp của ít nhất 2 lý do:

(1) Chi phí vốn dài hạn đã sử dụng trước đó, và

(2) Việc tài trợ cho kinh doanh mùa vụ và cung cấp các khoản tín dụng thương mại (các khoản phải thu)

Do đó, ở ví dụ này có ít nhất 2 nguyên nhân xin vay vốn.

• *Mục đích sử dụng vốn vay* là cách mà doanh nghiệp sẽ sử dụng nguồn vốn được cấp. Trong ví dụ trên thì nhu cầu vốn xuất phát từ ít nhất 2 nguyên nhân xin vay vốn, dẫn đến nhu cầu vay một ngắn hạn và một dài hạn. 2 nhu cầu vay vốn khác nhau nên được tài trợ bởi 2 khoản vay khác nhau với 2 mục đích sử dụng vốn vay khác nhau, một khoản vay ngắn hạn theo mùa vụ để tài trợ một phần nhu cầu đầu tư vốn lưu động và một khoản vay dài hạn để tài trợ một phần cho chi phí mua sắm trang thiết bị trước đó.

Nguyên nhân xin vay vốn, cùng với việc đánh giá khả năng trả nợ và rủi ro đi kèm là những yếu tố quan trọng nhất trong việc quyết định cấu trúc của khoản vay, các điều khoản và điều kiện vay vốn. Với việc hiểu rõ nguyên nhân xin vay vốn thực sự hay các yếu tố và sự kiện trong việc quay vòng tài sản của doanh nghiệp dẫn tới sự thiếu hụt vốn - người cho vay có thể đánh giá rủi ro tốt hơn, cơ cấu các khoản vay một cách đúng đắn và hỗ trợ các khách hàng của mình tài trợ cho công việc kinh doanh của họ với cấu trúc tài chính thận trọng và khôn ngoan.

Những phân tích và lời khuyên của nhân viên tín dụng liên quan tới xây dựng cấu trúc tài chính phù hợp là đặc biệt giá trị đối với khu vực các doanh nghiệp đặc biệt với các doanh nghiệp nhỏ và vừa, nơi mà hầu hết các người đi vay đều không đủ khả năng thuê những chuyên gia tài chính. Rất nhiều doanh nghiệp vừa và nhỏ dựa trên bộ phận kế toán của họ để lấy lời khuyên về việc đi vay vốn. Không may, các kế toán cung cấp dịch vụ cho các doanh nghiệp có thể là những người kế toán và giữ



sở sách giỏi nhưng họ lại hiếm khi là những chuyên gia về tài chính doanh nghiệp, và có thể thông tin sai cho các khách hàng của mình về cấu trúc vay vốn thích hợp. Các nhân viên tín dụng có thể đóng góp thêm giá trị gia tăng đáng kể cho mối quan hệ của họ với người đi vay nếu như họ có thể cung cấp dịch vụ như các chuyên gia tư vấn tài chính và tự phân biệt họ với các đối thủ cạnh tranh bằng cách cung cấp các lời khuyên hữu ích và hợp lý liên quan đến tất cả tất cả các vấn đề về nhu cầu tài chính của khách hàng một cách thường xuyên.

Trong hầu hết các hình thức kinh doanh, thường có sự pha trộn giữa các nguyên nhân xin vay vốn. Nhà phân tích cần phải phân biệt các nguyên nhân ngắn hạn và dài hạn, sau đó kết nối các nguyên nhân đó với các điều khoản hoàn trả trong hợp đồng tín dụng. Những phương pháp phân tích nguyên nhân xin vay vốn được đề cập trong chương này hiệu quả nhất nếu được sử dụng để hỗ trợ cho việc đàm phán với lãnh đạo bên đi vay. Các kết quả của việc phân tích nguyên nhân xin vay vốn nên phù hợp với những thông tin quản trị được cung cấp liên quan đến nhu cầu tài chính. Các công cụ phân tích nhìn chung hiệu quả hơn trong việc đánh giá nhu cầu tài chính liên quan đến chu kỳ hoạt động, trong khi các thông tin quản trị cung cấp các yếu tố cơ bản quan trọng nhất trong việc quyết định số lượng và thời gian cho các nhu cầu vay vốn trong tương lai liên quan tới các tài sản dài hạn.

4.2. NHẬN BIẾT CÁC NGUYÊN NHÂN VAY VỐN

Làm thế nào để nhận biết nguyên nhân xin vay vốn?

Để có thể có được một cách nhìn toàn diện thì chúng ta có sử dụng Báo cáo lưu chuyển tiền tệ, Bảng cân đối kế toán và Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh để nhận biết tất cả các lý do có thể dẫn tới việc doanh nghiệp cần vốn. Bởi vì Báo cáo lưu chuyển tiền tệ được xây dựng từ Bảng cân đối kế toán và Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh, các cách tiếp cận khác nhau có thể đưa tới các thông tin tương tự như nhau. Cấu trúc của Báo cáo lưu chuyển tiền tệ tự nó có thể đưa ra các thông tin về các lĩnh vực chủ yếu mà tiền được sử dụng và phát sinh nhu cầu như:

- Tăng tài sản,
- Giảm nợ, và









• Sử dụng tiền liên quan đến các vấn đề như:

- Chi phí hoạt động
- Chi phí đầu tư
- Chi phí tài chính.

Một Báo cáo lưu chuyển tiền tệ là sự kết hợp của các loại tài khoản khác nhau từ cả Bảng cân đối kế toán và Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh để tính toán ra một tài khoản vốn hoặc sử dụng vốn, do đó, sử dụng nó để diễn tả các nguyên nhân xin vay vốn riêng biệt là khá phức tạp. Kết cấu cơ bản của một Bảng cân đối kế toán và Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh có thể được sử dụng để nhận biết một cách rõ ràng hơn nhưng đòi hỏi có thể dẫn tới việc một doanh nghiệp cần vốn. Những đòi hỏi này thể hiện những nguyên nhân xin vay vốn tiềm tàng có thể xảy ra nếu nhu cầu vốn của doanh nghiệp vượt quá lượng vốn doanh nghiệp hiện có tại thời điểm nhu cầu phát sinh.

Bảng 4.1. Liên hệ giữa các nguyên nhân đề nghị vay vốn cơ bản với các yếu tố trên BCĐKT và BCKQHĐKD.

Tăng tài sản ngắn hạn do: - Mùa vụ - Doanh thu tăng nhanh và kéo dài - Giảm hiệu quả sử dụng tài sản		Tài sản ngắn hạn	Nợ ngắn hạn	 Giảm thời gian chiếm dụng vốn của nhà cung cấp  Cơ cấu lại nợ
			Nợ dài hạn	 Cơ cấu lại nợ
Tăng tài sản dài hạn do: - Thay thế TSCĐ - Tăng thêm TSCĐ - Đầu tư dài hạn		Tài sản dài hạn	Nguồn vốn chủ sở hữu	 Chi trả cổ tức

BÁO CÁO KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH

Tổng doanh thu

Chi phí một lần
hoặc chi phí bất
thường



-Chi phí
-Chi phí



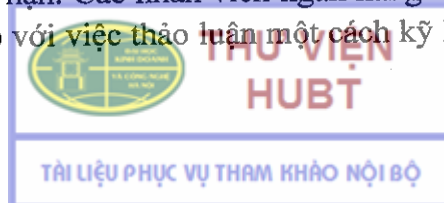
Suy giảm khả
năng sinh lời

= Lợi nhuận

Những nhu cầu sử dụng vốn thông thường được đề cập ở trên thể hiện cho những khả năng tiềm tàng dẫn tới việc thiếu vốn của một doanh nghiệp, những lý do tại sao doanh nghiệp có thể cảm thấy thiếu vốn và cần nguồn tài trợ từ bên ngoài. Bảng trên đã cho chúng ta thấy mười nguyên nhân xin vay vốn phổ biến nhất:

- (1) Những yếu tố kinh doanh theo mùa vụ
- (2) Tăng trưởng doanh thu bán hàng trong dài hạn
- (3) Hiệu quả sử dụng tài sản suy giảm
- (4) Thay thế hoặc mở rộng tài sản cố định
- (5) Đầu tư dài hạn
- (6) Suy giảm hoặc thay đổi trong tín dụng thương mại
- (7) Tái cơ cấu nợ
- (8) Khả năng sinh lời không hiệu quả
- (9) Nhu cầu chi trả cổ tức
- (10) Những chi phí phát sinh bất thường và chi ngoài dự kiến

Những đề mục tiếp theo sẽ cung cấp một khung cơ sở để giúp xác định nguyên nhân xin vay vốn có thể xảy ra hoặc sự kết hợp của các nguyên nhân khiến doanh nghiệp cần phải vay vốn. Khung cơ sở này cũng cung cấp các nhân tố cơ bản để quyết định xem nhu cầu vay vốn đó là ngắn hạn hay dài hạn. Các nhân viên ngân hàng thương sử dụng cách tiếp cận này kết hợp với việc thảo luận một cách kỹ lưỡng với khối quản



trị của doanh nghiệp để có thể có được sự hiểu biết một cách sâu sắc nhất có thể về nhu cầu xin vay vốn của doanh nghiệp.

Một điều cần chú ý là hầu hết các nhân tố của việc phân tích nhu cầu xin vay vốn đều cung cấp một chỉ dẫn về việc một nguyên nhân xin vay vốn nào đó có phải là lý do dẫn tới việc doanh nghiệp cần vốn hay không, hơn là cung cấp một biện pháp đo lường chính xác về nhu cầu xin vay vốn của doanh nghiệp. Ngoài ra, rất nhiều doanh nghiệp thiếu vốn xuất phát từ nhiều nguyên nhân khác nhau. Sẽ là rất khó khăn để định lượng một cách chính xác nhu cầu vay vốn xuất phát từ mỗi nguyên nhân xin vay vốn khác nhau. Tuy nhiên các cách tiếp cận khác nhau được sử dụng trong khung cơ sở này cung cấp phương pháp để đạt được các kết luận có ích cho việc xây dựng cấu trúc khoản vay.

4.2.1. Nguyên nhân vay vốn xuất phát từ yếu tố kinh doanh theo mùa vụ

Rất nhiều doanh nghiệp có doanh thu bán hàng tăng trong các thời kỳ có thể dự đoán trước hoặc trong các thời kỳ nhất định trong năm. Ví dụ, một nhà sản xuất và xuất khẩu đồ chơi có thể đạt doanh thu bán hàng lớn nhất vào mùa Thu, với các mùa bán hàng theo đợt nghỉ lễ ở Bắc Mỹ và Châu Âu.

Kinh doanh theo mùa vụ thường cần phải tích lũy mùa vụ tạm thời yếu tố như:

- Hàng tồn kho thông thường trước và trong đợt cao điểm bán hàng, và
- Các khoản phải thu (tín dụng thương mại) phát sinh do việc tăng doanh số trong mùa cao điểm bán hàng

Sau giai đoạn tích lũy mùa vụ, những tài sản này sẽ giảm xuống khi đợt cao điểm bán hàng đi qua, doanh thu bán hàng giảm và doanh nghiệp sẽ tiến tới giai đoạn bán được ít hàng hóa trong năm.

Các mùa bán hàng và quá trình tích lũy và suy giảm tài sản mùa vụ giống nhau sẽ dẫn tới nhu cầu tích lũy mùa vụ tạm thời và sau đó sẽ làm giảm 2 loại nợ sau đây:

- Các khoản phải trả, phát sinh do mua và dự trữ hàng hóa.

- Các chi phí phải trả, là kết quả của hoạt động kinh doanh, thông thường với giá trị ít hơn.

Việc gia tăng những hàng hóa theo mùa và các khoản phải thu yêu cầu phải có vốn để tài trợ cho việc tăng tài sản tạm thời. Có 3 nguồn chính để tài trợ cho việc tích lũy tài sản mùa vụ:

- Tăng các khoản nợ theo mùa vụ: Các khoản phải trả và các chi phí phải trả

- Tự tài trợ, lấy từ tiền mặt và các chứng khoán có thể bán được trên thị trường, và

- Vay ngân hàng.

Thông thường thì sự gia tăng của các khoản nợ theo mùa vụ không đủ để tài trợ cho sự gia tăng của tài sản mùa vụ. Các khoản phải thu và Hàng tồn kho tăng nhanh hơn so với Các khoản phải trả và Chi phí phải trả trong các hoạt động theo mùa vụ vào thời cao điểm của doanh nghiệp. Khoản vượt quá giữa tài sản mùa vụ đối với giá trị của của các Nợ mùa vụ được sử dụng tài trợ cho nó cần phải được tài trợ bằng nguồn lực nội bộ của doanh nghiệp hoặc vay ngân hàng. Khoản tài trợ này được gọi là nhu cầu vốn lưu động. Nhu cầu vốn lưu động là một nhu cầu tài trợ vốn, cho phần tăng trưởng tài sản mùa vụ không được tài trợ bởi sự tăng trưởng của các khoản Nợ mùa vụ. Các doanh nghiệp thường dùng các nguồn tiền của họ để tài trợ nhiều nhất có thể phần đầu tư vốn lưu động và sau đó, nếu cần thiết, sẽ tìm tới ngân hàng cho một khoản vay theo mùa vụ. Nguồn để trả nợ cho ngân hàng là khoản tiền thu được từ sự sụt giảm của các tài sản mùa vụ.

Các khoản phải thu
+ Hàng tồn kho

Các khoản phải trả
+ Các khoản chi phí phải trả

Các khoản tài trợ từ các nhà cung cấp nguyên liệu, lao động và các nguồn thu hoạt động khác

⇒ **Nhu cầu vốn lưu động**

Được tài trợ từ các nguồn lực của doanh nghiệp và đi vay



Với việc phân tích và dự báo dòng tiền và phân tích hàng tháng hoặc hàng quý các thông tin của nhu cầu vốn lưu động, cùng với tổng doanh thu và lượng tiền hiện có, một nhà phân tích có thể:

a. Quyết định nguyên nhân nào thì một vụ kinh doanh theo mùa vụ sẽ dẫn tới nhu cầu vay vốn. Doanh nghiệp có kinh doanh theo mùa vụ hay không, và nếu có thì tính mùa vụ có thực sự cần thiết để doanh nghiệp phải yêu cầu khoản vay mùa vụ không.

b. Tính toán thời gian và số lượng nhu cầu vốn lưu động cần thiết, và

c. Quyết định lịch trình cấp vốn và kỳ hạn trả nợ.

Để quyết định xem việc tích lũy tài sản cho kinh doanh mùa vụ có thực sự là nguyên nhân xin vay vốn của doanh nghiệp hay không, các nhân viên ngân hàng có thể:

- Thực hiện việc phân tích Nhu cầu vốn lưu động một cách kỹ lưỡng, hoặc

- Trước tiên sử dụng một phương pháp ngắn gọn gồm việc chỉ tính toán và đánh giá doanh thu bán hàng hàng tháng để quyết định xem yếu tố mùa vụ có thể là một nguyên nhân xin vay vốn hay không. Các doanh nghiệp có yếu tố mùa vụ ảnh hưởng rõ ràng đến doanh thu bán hàng thường tìm đến ngân hàng để xin vay vốn theo mùa vụ, việc phân tích doanh số hàng tháng sẽ cho thấy rằng nhu cầu vay vốn theo mùa vụ của doanh nghiệp có thực sự tồn tại hay không, mặc dù phân tích như vậy sẽ không cho thấy được số lượng nhu cầu vay vốn thực sự là bao nhiêu. Việc xem xét doanh thu của doanh nghiệp xem yếu tố kinh doanh mùa vụ có thực sự làm phát sinh nhu cầu vay vốn mùa vụ hay không chỉ đơn giản là một công cụ đo lường thô sơ, được quyết định bằng cách xem xét việc có hay không 2 tháng liên tiếp mà tổng doanh thu chiếm ít nhất 25% tổng doanh thu của năm hoặc 3 tháng liên tiếp mà có tổng doanh thu chiếm ít nhất 35% tổng doanh thu của năm.

4.2.2. Nguyên nhân vay vốn xuất phát từ sự tăng trưởng doanh thu bán hàng trong dài hạn

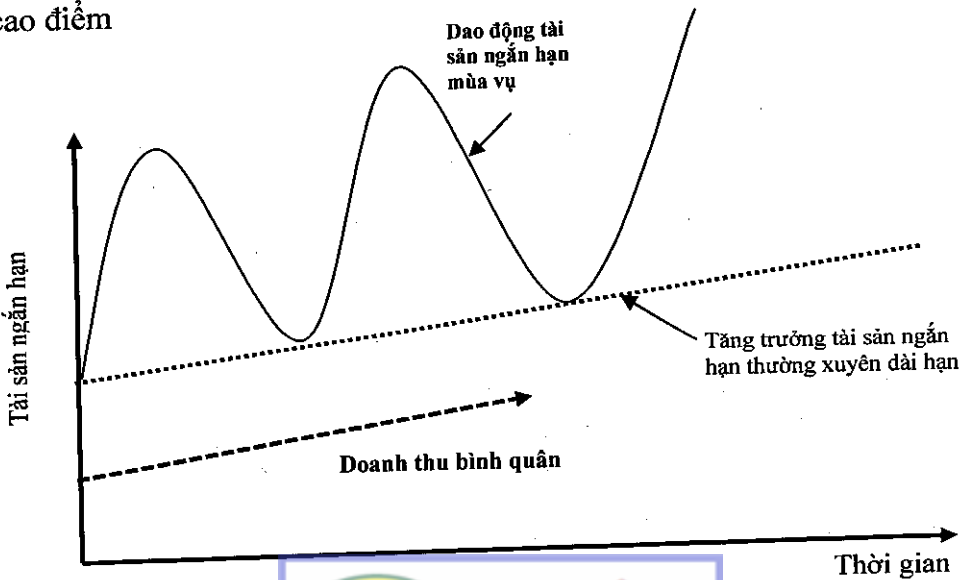
Sự tăng trưởng ổn định của doanh thu bán hàng trong dài hạn không thể đạt được nếu không có sự tăng trưởng về tài sản mà dễ thấy nhất là

các Khoản phải thu, Hàng tồn kho và các Tài sản cố định. Tăng trưởng doanh thu bán hàng mà không cần tăng tài sản chỉ có thể đạt được nếu như hiệu suất sử dụng tài sản tăng một cách liên tục. Thông thường rất khó và gần như không thể duy trì tăng hiệu suất sử dụng tài sản một cách liên tục; do đó, sự gia tăng của tài sản là cần thiết để dẫn tới sự gia tăng doanh thu bán hàng. Cả tài sản ngắn hạn và dài hạn đều cần tăng trưởng để hướng tới sự tăng trưởng trong doanh thu bán hàng.

4.2.2.1. Tăng trưởng tài sản

Như chúng ta đã được phân tích trong chương 1, Tài sản ngắn hạn thường xuyên là phần tài sản ngắn hạn mà luôn luôn nằm trên bảng cân đối kế toán. Do vậy, tài sản ngắn hạn thường xuyên nên được tài trợ bằng các nguồn vốn dài hạn. Trong một doanh nghiệp có sự kết hợp giữa tăng trưởng doanh thu bán hàng theo mùa vụ và tăng trưởng doanh thu bán hàng trong dài hạn thì sự tăng trưởng của tài sản ngắn hạn sẽ là sự kết hợp giữa sự gia tăng của các tài sản ngắn hạn thường xuyên cộng với sự tăng trưởng theo mùa vụ của các tài sản mùa vụ. Hình vẽ sau minh họa xu hướng tài sản ngắn hạn của một công ty tại thời điểm cao điểm giữa năm tài chính.

Đồ thị 4.1. Xu hướng tài sản ngắn hạn của doanh nghiệp vào thời cao điểm



Sự gia tăng của tài sản ngắn hạn thường xuyên xuất phát từ việc tăng trưởng doanh thu bán hàng trong dài hạn nên được tài trợ bằng các nguồn vốn dài hạn: như sự tăng trưởng trong các khoản nợ ngắn hạn thường xuyên hay sự tăng trưởng trong Vốn lưu động ròng. Sự gia tăng của vốn lưu động ròng có thể được tài trợ từ nhiều nguồn, như đã được đề cập trong chương 1. Một phần thích hợp của lợi nhuận để lại xuất phát từ sự gia tăng của doanh thu bán hàng cần phải được tái đầu tư để nhắm tới sự tăng trưởng trong dài hạn.

Việc mở rộng tài sản cố định để giúp tăng doanh thu bán hàng đã được nêu ra trong chương 1. Ngay cả khi việc gia tăng doanh số trong dài hạn là ổn định thì việc tăng trưởng của tài sản cố định trong các doanh nghiệp có xu hướng tuân theo từng bước nhỏ một. Tài trợ cho những chi phí vốn để giúp gia tăng doanh thu bán hàng trong dài hạn nên tới từ các nguồn vốn dài hạn, thông thường là sự tăng trưởng ổn định của lợi nhuận để lại kết hợp với các nguồn tài trợ vốn dài hạn từ bên ngoài khi mở rộng tài sản.

Ngay cả khi các doanh nghiệp có khả năng sinh lời tốt và đầu tư các nguồn lợi nhuận giữ lại để tài trợ cho sự tăng trưởng trong dài hạn của tài sản thì các công ty tăng trưởng nhanh cũng khó có thể tài trợ cho sự tăng trưởng của họ bằng các nguồn lực nội tại. Việc đi vay để tài trợ cho việc tăng trưởng tài sản là cần thiết cho các công ty mà liên tục tăng trưởng doanh thu bán hàng hàng năm vượt quá 10%, mặc dù tỷ lệ trong tăng trưởng doanh thu bán hàng mà yêu cầu vốn từ bên ngoài rất khác nhau bởi các yếu tố được nói tới sau đây. Một công ty tăng trưởng quá nhanh và quá hiệu quả có thể tự hủy hoại công việc kinh doanh của mình nếu như nó tiêu tốn hết các nguồn vốn nội bộ và cạn kiệt hết các nguồn tài trợ từ bên ngoài.

Vậy làm thế nào để chúng ta quyết định xem sự tăng trưởng của doanh thu bán hàng trong dài hạn có tạo ra nguyên nhân vay vốn hay không?

• Có một phương pháp nhanh đó là đánh giá xem tỷ lệ tăng doanh thu bán hàng liên tục có cao không, thông thường là trên 10%/năm. Tuy vậy, sử dụng phương pháp chung này có thể không chính xác trong nhiều trường hợp.

• Một phương pháp cụ thể hơn đó là xem xét xem 3 điều kiện sau có tồn tại hay không:

- Tăng trưởng doanh thu bán hàng mạnh liên tục.
- Dòng tiền hoạt động thường xuyên không đủ để bù đắp sự tăng trưởng của vốn lưu động và các chi phí vốn, và
- Hiệu suất sử dụng tài sản là khá ổn định trên tất cả các khoản mục tài sản chủ chốt, thể hiện rằng tăng trưởng tài sản là gắn với tăng trưởng doanh thu bán hàng thay vì sự suy giảm trong hiệu suất sử dụng.

• Phương pháp tiếp cận thứ 3 đó là đưa ra “Tỷ lệ tăng trưởng ổn định” cho vài năm và so sánh nó với tăng trưởng doanh thu bán hàng thực tế. Nếu tăng trưởng doanh thu thực tế là đáng kể và liên tục cao hơn tỷ lệ tăng trưởng ổn định thì tăng trưởng doanh thu dài hạn là một nguyên nhân xin vay vốn.

4.2.2.2. Nguyên nhân từ việc xác định mức tăng trưởng ổn định

Tỷ lệ tăng trưởng ổn định là tỷ lệ tăng trưởng doanh thu dài hạn mà một doanh nghiệp có thể đạt được mà không cần tăng tỷ lệ đòn bẩy tài chính, hay nói cách khác, sử dụng phần lớn nguồn vốn nội tại. Để tài trợ cho tăng trưởng doanh thu thì một doanh nghiệp cần sử dụng vốn từ Nguồn vốn chủ sở hữu, được lấy từ lợi nhuận để lại hay phát hành thêm cổ phiếu. Hầu hết các doanh nghiệp, nhất là các doanh nghiệp vừa và nhỏ, không thể phát hành cổ phiếu mỗi khi cần phải tăng tài sản cố định hoặc tăng Tài sản ngắn hạn thường xuyên để tài trợ cho sự tăng trưởng mạnh mẽ của doanh thu. Phương pháp để đánh giá và tính toán tỷ lệ tăng trưởng vốn ổn định do vậy giả định rằng việc tài trợ vốn xuất phát từ nội lực của doanh nghiệp chỉ lấy từ lợi nhuận giữ lại.

Nếu một doanh nghiệp có thể duy trì sự tăng trưởng doanh thu của nó, điều đó có nghĩa là công ty đó đang tạo ra đủ lợi nhuận và tái đầu tư đủ một phần số lợi nhuận đó để tài trợ cho phần tăng tài sản mà cần thiết cho mức tăng trưởng doanh thu của doanh nghiệp. Mức tăng trưởng ổn định của một doanh nghiệp phụ thuộc vào sự tương tác của 4 biến:

• *Mức sinh lời*: Mức sinh lời càng cao thì tốc độ tăng trưởng doanh thu càng nhanh.



• **Mức lợi nhuận giữ lại:** Càng trả ít cổ tức thì tốc độ tăng trưởng doanh thu càng nhanh.

• **Hiệu suất sử dụng tài sản:** Hiệu suất sử dụng càng lớn thì tốc độ tăng trưởng doanh thu càng nhanh.

• **Tỷ lệ đòn bẩy:** Tỷ lệ đòn bẩy tài chính càng cao thì tốc độ tăng trưởng doanh thu càng nhanh.

Công thức tính toán tỷ lệ tăng trưởng ổn định có thể được diễn tả dưới nhiều cách.

Dạng đơn giản nhất là:

$$\begin{aligned} \text{SGR} &= \frac{\text{Lợi nhuận để lại}}{\text{Vốn chủ sở hữu}} = (1 - \text{DPR}) \times \text{ROE} \\ &= \text{RR} \times \text{ROE} \end{aligned}$$

Trong đó:

ROE là Tỷ suất sinh lời trên vốn chủ sở hữu, bằng lợi nhuận ròng trên tổng nguồn vốn chủ sở hữu.

RR là Tỷ lệ giữ lại, được tính bằng $(1 - \text{Tỷ lệ trả cổ tức trên lợi nhuận})$

Tỷ lệ trả cổ tức trên lợi nhuận (Dividend Payout Ratio) là tỷ lệ của cổ tức trên lợi nhuận ròng

Chương 1 đã đề cập và chia ROE thành 3 yếu tố:

- Tỷ lệ lợi nhuận trên doanh thu ROS
- Hiệu suất sử dụng tài sản V_{TTS} , và
- Tỷ lệ đòn bẩy tài chính

Việc sử dụng ROE trong công thức tính mức tăng trưởng ổn định đã gắn 3 nhân tố trên vào việc tính toán mức tăng trưởng ổn định. Yếu tố mức giữ lại lợi nhuận (Profit retention) đã được tính đến bằng tỷ lệ giữ lại (RR - Retention Ratio). Do vậy, công thức trên là sự kết hợp của bốn yếu tố ảnh hưởng đến mức tăng trưởng ổn định đã đề cập ở trên.

Xem xét ví dụ sau để minh họa cho cách tính toán. Một doanh nghiệp có các thông tin tài chính như sau:

Tổng Tài sản	10,839	Doanh thu	14,981
Tổng Nợ	5,973	Lợi nhuận thuần	786



Tổng vốn chủ sở hữu 4,866 Cổ tức 304

Tính toán các tỷ lệ:

$ROE = \text{Lợi nhuận ròng} / \text{Vốn chủ sở hữu} = 0.16$

$\text{Tỷ lệ trả cổ tức trên lợi nhuận} = \text{Cổ tức} / \text{Lợi nhuận ròng} = 0.39$

$\text{Tỷ lệ giữ lại} = 1 - \text{Tỷ lệ trả cổ tức trên lợi nhuận} = 0.61$

Do đó, mức tăng trưởng ổn định là:

$$(1 - 0,39) \times 0,16 = 0,0976$$

Doanh nghiệp này có thể tăng trưởng doanh thu ổn định khoảng 9,76% mà không cần tăng tỷ lệ đòn bẩy của nó. Hay nói cách khác, doanh nghiệp đang tái đầu tư đủ phần lợi nhuận của nó để tài trợ cho việc tăng trưởng tài sản đủ để tạo nên mức tăng trưởng doanh thu 9,76%. Tại mức tăng trưởng doanh thu 9,76%, phần vốn đi vay sẽ bị giới hạn bởi lẽ tỷ lệ $Nợ / \text{Vốn chủ sở hữu}$ sẽ không tăng. Nếu mức tăng trưởng doanh thu thực tế của doanh nghiệp liên tục lớn hơn đáng kể mức 9,76% và mức sinh lời, hiệu suất sử dụng tài sản và tỷ lệ trả cổ tức không thay đổi nhiều, thì có nghĩa là doanh nghiệp sẽ phải đi vay để hỗ trợ cho mức tăng trưởng doanh thu cao hơn đó.

Có những điểm hạn chế dễ thấy trong việc hiểu giá trị này. Với việc có 4 biến số trong phương pháp tính toán thì việc sử dụng kết quả này để dự báo những kỳ vọng trong tương lai sẽ cần phải có giả thiết rằng cả 4 biến số này sẽ phải ổn định trong thời gian đó. Để việc tính toán chính xác thì các điều kiện sau đây cần phải được đáp ứng:

- Tài sản của doanh nghiệp sẽ tăng trưởng tương ứng với doanh thu của nó, hiệu suất sử dụng tài sản không đổi,
- Lợi nhuận ròng không đổi:
 - Giá của hàng hóa và dịch vụ sẽ không đổi.
 - Chi phí cho mỗi sản phẩm từ nguyên liệu, lao động và các chi phí khác sẽ không thay đổi đáng kể, hoặc bất cứ sự tăng lên trong chi phí nào cũng được chuyển cho người tiêu dùng thông qua tăng giá hàng hóa và dịch vụ.
- Doanh nghiệp giữ nguyên chính sách chi trả cổ tức
- Doanh nghiệp sẽ có tỷ lệ đòn bẩy tài chính ổn định.



- Không phát hành thêm cổ phiếu.

Các biến số trên càng ổn định thì tính hiệu quả và chỉ số tăng trưởng ổn định càng gia tăng. Tuy nhiên thì các biến số này thông thường là không ổn định, do đó, sự hiệu quả của chỉ số tăng trưởng ổn định này bị giới hạn trong nhiều trường hợp. Tuy nhiên, nếu các biến số này không quá bất ổn định thì giá trị mức tăng trưởng ổn định có thể được xem xét trong dài hạn để xác định xu hướng và những sự khác biệt đáng kể xảy ra liên tục giữa mức tăng trưởng lý tưởng và thực tế có thể sử dụng làm chỉ báo để xem xét xem việc tăng trưởng doanh thu trong dài hạn có phải là một nguyên nhân vay vốn hay không.

Công thức tính mức tăng trưởng ổn định có thể được sử dụng để trả lời cho các câu hỏi sau, với mỗi câu hỏi tập trung vào một biến số ảnh hưởng đến mức tăng trưởng ổn định:

- Tốc độ tăng doanh thu của doanh nghiệp sẽ như thế nào với mức Lợi nhuận ròng, Tổng tài sản và Mức chi trả cổ tức hiện tại mà không phải tăng tỷ lệ đòn bẩy tài chính?

- Một doanh nghiệp có thể tăng trưởng nhanh hơn tới mức nào nếu như tăng tỷ suất sinh lời mà giữ nguyên tỷ lệ chi trả cổ tức, hiệu suất sử dụng tài sản và tỷ lệ đòn bẩy tài chính?

- Nếu một doanh nghiệp có thể tăng các danh mục tài sản tài chính, thì điều đó có thể làm tăng doanh thu như thế nào nếu giữ nguyên tỷ suất sinh lời, hệ số nợ và tỷ lệ trả cổ tức?

- Nếu như chủ nợ cung cấp thêm các khoản vay mới, làm tăng hệ số nợ, thì doanh nghiệp có thể tăng nhanh hơn đến mức nào nếu như không có sự cải thiện trong hiệu suất sử dụng tài sản và mức sinh lời.

- Nếu một doanh nghiệp tăng tỷ lệ trả cổ tức của mình thì sẽ ảnh hưởng gì đến khả năng tự tài trợ cho sự tăng trưởng của doanh nghiệp.

Nếu như hoạt động của doanh nghiệp là tốt với 4 biến số tăng trưởng ổn định, những dạng câu hỏi như trên có thể được giải quyết đơn giản bằng cách thay giá trị thực tế trong công thức bằng các giá trị đề cập trong câu hỏi hoặc các giả thuyết mới.

Để diễn tả một cách riêng biệt sự thay đổi trong mỗi biến số, ROE trong công thức ở trên sẽ được chia thành các nhân tố thành phần:



- (1) Tỷ lệ lợi nhuận trên doanh thu ROS
- (2) Tỷ lệ hiệu quả sử dụng tài sản V_{TTS}
- (3) Tỷ lệ đòn bẩy tài chính được diễn tả bằng tỷ lệ tài sản trên vốn chủ sở hữu.

Cách diễn đạt này của công thức tính tỷ lệ tăng trưởng ổn định (SGR) có thể được sử dụng để trả lời tất cả các loại câu hỏi đã đưa ra ở trên. Ví dụ: “Nếu ngân hàng cung cấp thêm các khoản vay mới, làm tăng tỷ lệ đòn bẩy, doanh nghiệp có thể tăng trưởng nhanh hơn bao nhiêu nếu hiệu suất sử dụng tài sản và khả năng sinh lời không tăng?”

Ví dụ như doanh nghiệp ở ví dụ trên vay thêm được 2,000. Vốn chủ sở hữu sẽ không thay đổi. Tỷ lệ trả cổ tức cũng không đổi. Vậy thì khoản vay thêm này và việc tăng tỷ lệ đòn bẩy sẽ ảnh hưởng thế nào đến khả năng tăng trưởng ổn định của doanh nghiệp? Các bước tính toán để đi tới kết luận được thực hiện như sau:

- Phản nợ 2,000 thêm được đầu tư vào tài sản, làm cho tài sản tăng từ 10,839 lên 12,839.

- Hiệu suất sử dụng tài sản, được tính bằng tỷ lệ doanh thu trên tổng tài sản không đổi ở mức 1.38. Do vậy, với tài sản mới được đầu tư, doanh thu sẽ tăng từ 14,981 lên $(12,839 \times 1.38) = 17,718$.

- Khả năng sinh lời, được tính bằng tỷ suất lợi nhuận trên doanh thu, giữ ở mức 0.5 nên với mức doanh thu tăng thêm thì lợi nhuận sẽ tăng từ 786 lên $(17,718 \times 0.5) = 886$.

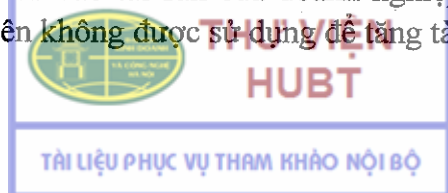
- Tỷ lệ tích lũy giữ nguyên.

Thay tất cả các yếu tố trên vào công thức ta được $SGR = 0.11,1\%$

Việc tăng nợ và tỷ lệ đòn bẩy có tác động rất nhỏ tới mức tăng trưởng ổn định của doanh nghiệp, chỉ từ 9,76% lên 11,1% bởi lẽ:

(1) Tỷ suất lợi nhuận là không cao, mặc dù có thể chấp nhận được tùy thuộc vào lĩnh vực kinh doanh mà doanh nghiệp tham gia. Do vậy, một sự tăng lên của doanh thu không dẫn tới một sự tăng lên đáng kể của lợi nhuận.

(2) Một tỷ lệ lớn lợi nhuận của doanh nghiệp được trả cho các cổ đông thay vì tái đầu tư vào tài sản của doanh nghiệp. Do đó, phần lớn mức lợi nhuận tăng lên không được sử dụng để tăng tài sản.



(3) Hiệu suất sử dụng tài sản là khá thấp. Điều này làm cho việc tăng tài sản không tạo ra mức tăng đáng kể về doanh thu.

Mức tăng trưởng ổn định của doanh nghiệp là rất cần xem xét khi đánh giá ý nghĩa của các khoản vay mới. Khi một doanh nghiệp tăng trưởng nhanh hơn mức có thể hỗ trợ của vốn lưu động, nó sẽ phải sử dụng đòn bẩy tài chính nhiều hơn và cuối cùng sẽ không thể trả các khoản nợ vay nếu như không thực hiện đảo nợ bằng các khoản vay mới. Các khoản vay tài trợ cho kiểu tăng trưởng như vậy có thể sẽ không được hoàn trả cho tới sau khi giai đoạn tăng trưởng nhanh kết thúc. Cho vay một doanh nghiệp tăng trưởng nhanh mà mong muốn hoàn trả sớm hoặc hoàn trả mà không có các khoản vay thêm là không thực tế.

Các nhân viên ngân hàng sử dụng thông tin này theo các cách khác. Việc so sánh xu hướng giữa mức tăng trưởng ổn định của doanh nghiệp với mức tăng trưởng doanh thu thực tế có thể giúp nhận biết các nhu cầu của khách hàng. Nếu như tốc độ tăng trưởng thực tế liên tục vượt quá mức tăng trưởng ổn định của doanh nghiệp một cách đáng kể thì thách thức đối với các nhà quản trị doanh nghiệp là tìm kiếm nguồn tiền để tài trợ cho sự tăng trưởng. Nếu như mức tăng trưởng ổn định thường vượt quá mức tăng trưởng thực tế thì nhân viên ngân hàng cần chuyển bị để đưa ra các sản phẩm đầu tư và quyền chọn bởi lẽ khó khăn lúc này của nhà quản trị doanh nghiệp là tìm cách đầu tư nguồn vốn dư thừa. Các nhân viên ngân hàng còn có thể thấy sự hữu ích của khái niệm mức tăng trưởng ổn định trong việc giải thích cho các khách hàng không có kinh nghiệm tài chính và có thể quá lạc quan của mình rằng, để tốt cho khả năng phát triển dài hạn của doanh nghiệp của họ, cần phải cân bằng giữa tăng trưởng và khả năng sinh lời.

4.2.3. Nguyên nhân vay vốn do giảm hiệu quả sử dụng tài sản

Suy giảm hiệu suất sử dụng tài sản, và sự sụt giảm trong tín dụng thương mại, có thể trở thành các nguyên nhân xin vay vốn nếu như số tiền sử dụng vượt quá nguồn tiền của doanh nghiệp. Các doanh nghiệp cũng có thể cần thêm vốn nếu như một phần hoặc vài phần trong chu kỳ hoạt động thay đổi, cả tạm thời hoặc lâu dài.



Các nhu cầu sử dụng vốn thông thường có thể dẫn thời nhu cầu vay vốn bao gồm:

- Tăng thời hạn thu của các khoản phải thu
- Tăng thời gian nắm giữ hàng tồn kho, và
- Giảm thời hạn trả các khoản phải trả.

Báo cáo lưu chuyển tiền tệ cung cấp một cách giải thích chi tiết về phương pháp được sử dụng để quyết định liệu những thay đổi trong chu kỳ hoạt động của doanh nghiệp kể trên có dẫn tới việc doanh nghiệp phải sử dụng vốn hay không. Bên cạnh đó. Ví dụ sau đây sẽ diễn tả tại sao phương pháp phân tích dòng tiền lại được sử dụng để phân tích nguyên nhân xin vay vốn. Doanh nghiệp trong ví dụ là một doanh nghiệp bán lẻ ở mức trung bình.

Bảng 4.2. DOH của khoản phải thu, hàng tồn kho và khoản phải trả

Công ty bán lẻ			
	Năm 1	Năm 2	Năm 3
Doanh thu	1800	2000	2150
Giá vốn hàng bán	1050	1250	1400
Các khoản phải thu	150	185	255
Hàng tồn kho	260	415	345
Các khoản phải trả	105	155	160
DOH các khoản phải thu	30.4	33.8	43.3
DOH hàng tồn kho	90.4	121.2	89.9
DOH các khoản phải trả	36.5	45.3	41.7
Chu kỳ hoạt động (ngày)	121	155	133
Chu kỳ ngân quỹ	84	110	92



Việc tính toán thời hạn nắm giữ đã được làm tròn đến 1 chữ số để giảm thiểu sai số làm tròn trong việc tính toán sau này.

Xem xét tác động đến vốn của doanh nghiệp của việc tăng thời hạn thu nợ trong năm thứ 3. Trong năm thứ 3, khách hàng của doanh nghiệp đang có 10 ngày dài hơn so với trong năm thứ 2 để trả nợ cho các hàng hóa họ đã mua. Sự kéo dài này thể hiện 10 ngày của thời hạn thu nợ mà tiền vẫn thuộc sở hữu của khách hàng thay vì được thanh toán cho doanh nghiệp. Nó thể hiện nhu cầu tiền của doanh nghiệp và do đó cần phải phân phối việc sử dụng tiền ngay hoặc tìm kiếm từ các nguồn khác.

Để tính toán lượng tiền mà việc tăng thời gian thu nợ yêu cầu, có thể sử dụng thay đổi thuần về thời hạn thu nợ kết hợp với các thông tin tài chính của năm thứ 3:

$$\text{Tính thời gian thu nợ các khoản phải thu: } \frac{255}{2.150} \times 365 = 43.3 \text{ (DOH)}$$

(DOH - day on hand: ngày nắm giữ)

Mức tăng thời hạn thu nợ các khoản phải thu của năm 2 so với năm 3 là:

$$(43.3 - 33.8) = 9.5 \text{ DOH}$$

Thay sự thay đổi trong thời hạn thu nợ và tính mức thay đổi của khoản mục các khoản phải thu xuất phát từ thay đổi trong thời hạn thu nợ.

$$\frac{X}{2.150} \times 365 = 9.5 \text{ DOH}$$

$$X = 56.0$$

Giá trị các khoản phải thu tăng lên khoảng 56 do tốc độ thu nợ bị chậm lại, tạo ra nhu cầu tiền với giá trị 56, đây là lượng tiền mà doanh nghiệp cần phải tìm kiếm từ nguồn khác trong hoạt động của năm thứ 3.

Tổng mức tăng của khoản mục các khoản phải thu từ năm 2 sang năm 3 là 70. Việc tăng thời gian thu nợ làm tăng các khoản phải thu lên 56, như vậy, việc tăng doanh số bán hàng làm tăng các khoản phải thu thêm 14. Điều này có thể được xác nhận sau khi thực hiện các bước sau:

- Doanh thu tăng từ 2,000 lên 2,150 trong giai đoạn này tương đương với 7.5%.

- Các khoản phải thu đầu kỳ là 185

- Mức tăng các khoản phải thu do tăng doanh thu nên là 7.5%, tương đương với 13.9

- Việc tăng doanh thu tự bản thân làm cho các khoản phải thu tăng lên khoảng 13.9 trong năm thứ 3.

Như vậy, các khoản phải thu tăng lên 14 do tăng trưởng doanh thu và tăng lên 56 do thời gian thu nợ bị kéo dài, tạo nên mức tăng thực tế của các khoản phải thu là 70.

Phân tích các yếu tố như trên, chúng ta có thể tính toán được là khoảng 80% nhu cầu tiền tài trợ cho việc tăng các khoản phải thu (70) là kết quả của việc giảm tốc độ thu nợ các khoản phải thu, hay chính là do các khách hàng đã giữ tiền của doanh nghiệp lâu hơn. Ý nghĩa của việc này là rất quan trọng. Nếu doanh nghiệp đã vay 70 để tài trợ cho toàn bộ mức tăng của các khoản phải thu, và nếu như việc tăng thời gian thu nợ thể hiện một sự thay đổi lâu dài trong chu kỳ hoạt động của doanh nghiệp, nó có thể khiến doanh nghiệp gặp khó khăn trong việc trả nợ tất cả các khoản vay được thực hiện trong ngắn hạn.

Phương pháp phân tích tương tự được sử dụng để tính nhu cầu vốn phát sinh từ việc tăng thời gian nắm giữ hàng tồn kho và suy giảm trong thời hạn trả nợ cho nhà cung cấp. Bảng báo cáo lưu chuyển tiền tệ trong hoạt động của doanh nghiệp được cung cấp sẽ tính toán một cách tự động tất cả các sự thay đổi này. Trong tất cả các trường hợp, các nhà phân tích cần phải đánh giá xem liệu những sự thay đổi đó là nhất thời hay là có tính lâu dài để đánh giá nhu cầu vay vốn và khả năng trả nợ của doanh nghiệp.

Những thông tin tài chính được cung cấp ở bên dưới của ví dụ đưa ra tính toán về thời gian của chu kỳ hoạt động và chu kỳ ngân quỹ. Một sự gia tăng trong thời gian của một trong 2 chu kỳ trên, đặc biệt là chu kỳ ngân quỹ, có thể là dấu hiệu cho các nguyên nhân xin vay vốn liên quan đến thay đổi trong 3 tài khoản thành phần. Độ dài của chu kỳ ngân quỹ trong năm thứ 2 tăng mạnh, điều này có thể cho thấy những nhu cầu vay



vốn phát sinh từ thay đổi trong một hoặc nhiều tài khoản thành phần. Như trong ví dụ thì chúng ta có thể sơ bộ thấy rằng việc tăng thời gian trả nợ các khoản phải trả không đủ để bù đắp một sự tăng lên nhỏ trong thời gian thu nợ và sự tăng lên rõ ràng trong thời gian nắm giữ hàng tồn kho. Những phân tích khác sử dụng bảng lưu chuyển tiền tệ trong hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp có thể định lượng rõ hơn những yếu tố này

4.2.4. Nguyên nhân vay vốn từ sự thay thế hoặc mở rộng tài sản cố định

4.2.4.1. Thay thế tài sản cố định

Sự cần thiết phải đổi mới tài sản cố định xuất phát từ việc tài sản đã bị hư hại về mặt vật chất hoặc đã lỗi thời, khiến chúng mất đi giá trị về mặt kinh tế. Việc trao đổi với các nhà quản lý doanh nghiệp là rất cần thiết nếu ta muốn hiểu thấu đáo về nhu cầu cũng như kế hoạch cho việc thay thế, đổi mới máy móc, thiết bị.

Người đi vay thường chỉ đưa ra một yêu cầu nhất định cho việc được tài trợ vốn, tuy nhiên Ngân hàng cũng có thể đồng thời dự đoán được nhu cầu của người đi vay thông qua việc đánh giá:

- Chu kì hoạt động, chu kì đầu tư vốn, tuổi thọ và tình trạng hiện tại của các thiết bị

- Tỷ lệ đổi mới khoa học công nghệ có tác động tới các tài sản phục vụ trực tiếp quá trình sản xuất kinh doanh

Nếu ngành nghề kinh doanh của doanh nghiệp yêu cầu phải có một lượng tài sản cố định ổn định duy trì trong suốt quá trình kinh doanh và bảng cân đối kế toán đang thể hiện rằng các Tài sản cố định đang gần như khấu hao xong, thì sẽ xuất hiện nhu cầu thay thế các tài sản cố định này. Một phương pháp để đánh giá tương đối chính xác nhu cầu thay thế các tài sản cố định hiện tại của doanh nghiệp là Tỷ lệ Tài sản cố định sử dụng:

$$\frac{\text{Mức khấu hao tích lũy}}{\text{Tổng giá trị tài sản cố định có thể khấu hao}} \times 100$$

“Tổng giá trị tài sản cố định có thể khấu hao” không bao gồm giá trị các tài sản cố định không thuộc diện khấu hao. Chẳng hạn như đất đai là



tài sản không thuộc diện khấu hao trong rất nhiều các hệ thống kế toán. Vì lẽ đó, đất đai sẽ không bao giờ cần phải thay thế.

“Tài sản cố định sử dụng” là một chỉ dẫn khá trừu tượng về mức độ khấu hao của tài sản cố định. Hạn chế của khái niệm này có thể tăng lên do các yếu tố sau:

- Giá trị tài sản cố định trong công thức đại diện cho toàn bộ các tài sản cố định trong doanh nghiệp. Trong khi đó có những loại tài sản còn tương đối mới; hoặc chỉ có một, một vài tài sản cần phải thay thế.

- Đã khấu hao không có nghĩa là không còn giá trị sử dụng, bởi vì Khấu hao chỉ mang ý nghĩa về mặt kế toán để cân đối chi phí của việc sử dụng tài sản qua thời gian và các sản phẩm, dịch vụ mà tài sản đó tạo ra thông qua quá trình sản xuất, kinh doanh. Đây là tình trạng rất nhiều doanh nghiệp đang gặp phải, nơi mà tài sản cố định đã khấu hao hết nhưng vẫn có thể tiếp tục sử dụng để sinh lời.

- Doanh nghiệp đôi khi cần thay mới tài sản cố định trước khi chúng bị khấu hao hoàn toàn do yêu cầu phải nâng cao năng suất.

- Giá trị “Tài sản cố định sử dụng” có thể bị thay đổi do:

- Sự thay đổi trong những quy định về kế toán cho việc trích khấu hao

- Áp dụng cho thuê hoạt động

Mặc dù có những hạn chế trên nhưng tỷ lệ “Tài sản cố định sử dụng” vẫn cung cấp một nền tảng cơ bản cho việc nghiên cứu các kế hoạch mở rộng vốn cố định của doanh nghiệp. Khi tỷ lệ này vượt quá 60% hoặc 70% chứng tỏ nhu cầu tăng thêm vốn đầu tư hoặc vốn vay sẽ xuất hiện ngay sau đó, mức nhu cầu phụ thuộc vào tỷ lệ thay đổi trong trình độ khoa học công nghệ của doanh nghiệp.

Song song với việc sử dụng tỷ lệ “tài sản cố định sử dụng”, các nhà phân tích có thể ước lượng thêm “thời gian tồn tại còn lại của tài sản” để dự đoán thời gian cần thiết cho việc đổi mới lại các tài sản cố định trong tương lai. Thời gian tồn tại còn lại của tài sản cố định có thể được sử dụng trong việc xác định thời gian tồn tại còn lại trung bình của tất cả các loại tài sản cố định trong doanh nghiệp:



Tài sản cố định ròng có thể khấu hao

Chi phí khấu hao

Với các doanh nghiệp sử dụng phương pháp khấu hao đường thẳng, tỷ lệ trên chỉ ra số năm còn lại cần phải khấu hao của tài sản trong quy trình khấu hao. Ý nghĩa của tỷ lệ này sẽ bị ảnh hưởng bởi các yếu tố như đối với tỷ lệ “tài sản cố định có thể sử dụng”. Các nhà phân tích do đó luôn luôn cần phải biết trước được phương pháp mà doanh nghiệp đang sử dụng. Lưu ý là thông tin về phương pháp khấu hao đang sử dụng được cung cấp bởi các nhà quản lý doanh nghiệp phải thống nhất cho hai tỷ lệ là “tỷ lệ tài sản cố định sử dụng” và “Thời gian tồn tại của tài sản cố định”.

4.2.4.2. Đầu tư mở rộng quy mô tài sản cố định

Như đã được đề cập tới trong mục “Tăng trưởng doanh thu trong dài hạn” ở trên, sự gia tăng doanh số phải đi đôi với việc tăng trưởng về tài sản cố định. Khuôn mẫu cho việc tăng trưởng tài sản cố định không đơn giản chỉ là tăng theo doanh số, như được trình bày ở trên. Việc tăng trưởng tài sản cố định thường tuân theo quy luật từng bước một, trong đó phần lớn lượng vốn đầu tư cho tài sản cố định chỉ tập trung vào một số năm nhất định. Như đã phân tích ở trên, có rất nhiều hạn chế liên quan đến các khái niệm như “Tài sản cố định” hay “Doanh thu”. Sai số có thể xuất phát từ các nhân tố ảnh hưởng tới “Tỷ lệ tài sản cố định sử dụng” và “Thời gian tồn tại của tài sản cố định”.

Nguồn thông tin quan trọng nhất để xác định nhu cầu vay vốn để mở rộng quy mô tài sản cố định là từ các nhà quản lý của chính doanh nghiệp đó. Nhà quản lý có thể trì hoãn việc mở rộng cho đến tận giới hạn năng suất của tài sản cố định đang sử dụng, hoặc chỉ đầu tư khi có cơ hội làm ăn sinh lời xuất hiện, hoặc khi việc tăng các chi phí tài chính đem lại các lợi ích nhất định. Các nhà phân tích cần thảo luận kỹ với các nhà quản lý doanh nghiệp về kế hoạch đầu tư vốn để đánh giá liệu việc mở rộng quy mô tài sản cố định có phải là nguyên nhân khiến doanh nghiệp có nhu cầu vay vốn hay không.

Bằng cách tìm hiểu xu hướng trong doanh thu và tài sản cố định ròng, các nhà phân tích có thể tìm ra mối quan hệ để dự báo cho nhu cầu

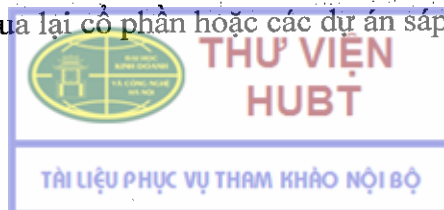


mở rộng trang thiết bị, tỷ lệ Doanh thu/ Giá trị tài sản cố định ròng là một chỉ báo rất hữu dụng. Xét một cách tổng quát, một mức tỷ lệ cao hoặc đang tăng chỉ ra sự hiệu quả trong việc sử dụng tài sản cố định. Tuy nhiên một khi đã vượt quá điểm giới hạn về năng lực sản xuất thì sự tăng trưởng về doanh số sẽ chững lại hoặc không thể xảy ra. Tăng trưởng doanh thu kèm theo yêu cầu về mở rộng quy mô tài sản cố định trở thành nguyên nhân thúc đẩy nhu cầu vay vốn. Nếu các nhà phân tích có thể tiếp cận thông tin trong lĩnh vực công nghiệp thì sự so sánh giữa tỷ lệ Doanh thu/Giá trị tài sản cố định ròng của một doanh nghiệp với mức tỷ lệ trung bình của toàn ngành sẽ cho ra những dự báo hữu ích.

Bên cạnh việc theo dõi xu hướng trong Doanh thu và Tài sản cố định ròng, các nhà phân tích có thể sử dụng các thông tin hữu ích từ việc đánh giá tỷ lệ tăng trưởng ổn định của doanh nghiệp. Nếu nguồn thông tin về năng lực tối đa hoá lợi ích tài sản cố định của công ty là sẵn có, thì đây có thể là cơ sở để đưa ra dự báo về nhu cầu mở rộng quy mô tài sản cố định và phương pháp tài trợ vốn cho việc mở rộng này.

4.2.5. Nguyên nhân vay vốn từ đầu tư dài hạn

Nhu cầu phổ biến nhất về tiền mặt liên quan đến các khoản đầu tư dài hạn thường xuất phát từ việc mua sắm cổ phần tại các công ty con hay đầu tư vào các công ty khác cùng ngành nghề. Các chiến lược đầu tư của các tập đoàn, doanh nghiệp thường ẩn chứa nhiều rủi ro, do đó nguồn tài trợ hợp lý nhất phải là Vốn chủ sở hữu. Tại các nền kinh tế phát triển, Ngân hàng thường ưu tiên cấp tín dụng cho việc mua lại cổ phần hoặc các thương vụ sáp nhập, dựa trên cơ sở có chọn lọc và bảo đảm; và khi cổ phần của công ty bị sáp nhập cung cấp lợi ích chi phối trong công ty mới sáp nhập, điều mà sẽ là một phần quan trọng trong chiến lược kinh doanh của công ty. Tài trợ vốn cho sáp nhập rất phổ biến trong những năm 1980, với rất nhiều các giao dịch với tỷ lệ đòn bẩy cao. Vì rất nhiều lý do, nhiều trong số các ngân hàng này đã bị thua lỗ hoặc phá sản. Tại các nền kinh tế đang phát triển, nơi mà các ngân hàng thường bị quản lý về các giao dịch ngoài hạn mức và các giao dịch không minh bạch do khe hở về hệ thống pháp luật, tín dụng ngân hàng do đó không phù hợp để tài trợ cho việc mua lại cổ phần hoặc các dự án sáp nhập.



Rủi ro cho ngân hàng tăng lên khi doanh nghiệp đi vay vì các mục đích khác nhau nhưng lại sử dụng một phần khoản vay để đầu tư vào các doanh nghiệp khác. Nhà phân tích của ngân hàng cần phân biệt liệu người đi vay đang chỉ lên kế hoạch hay đã bắt tay vào việc đầu tư. Nếu ngân hàng cung cấp các khoản vay ngắn hạn liên tiếp nhau cho người vay để tham gia vào các thương vụ sáp nhập, các kiểm soát đặc biệt cần được thiết lập để đảm bảo nguồn vốn ngắn hạn này không bị rút ra. Phương pháp duy nhất để nhận biết liệu một khoản đầu tư dài hạn, ví dụ như đầu tư cho mua bán, sáp nhập có phải là nguyên nhân thực sự của việc đi vay hay không là thảo luận kỹ lưỡng với khách hàng. Ngoài ra còn có các nguồn thông tin liên quan đến hoạt động sáp nhập mà ngân hàng có thể tiếp cận như: thông tin về ngành, thông tin trong giới tài chính, thông tin từ chính phủ.

4.2.6. Nguyên nhân vay vốn từ sự suy giảm hoặc thay đổi trong tín dụng Thương mại

Các khoản phải trả là một nguồn tài trợ không mất chi phí, do đó doanh nghiệp thường tận dụng tối đa giai đoạn chưa phải trả tiền cho việc mua sắm hàng hoá và dịch vụ. Tuy nhiên sự giảm đi về kì hạn trả nợ cho nhà cung cấp có thể ảnh hưởng đến quyết định của các nhà quản lý doanh nghiệp khi mà việc trả nợ sớm trước hạn sẽ được hưởng chiết khấu. Khi doanh nghiệp trải qua thời kì thiếu hụt tiền mặt, biện pháp thường thấy là thương lượng với các nhà cung cấp về các khoản trả chậm. Khi tình huống này xảy ra ngày một thường xuyên, sâu và rộng hơn thì nó trở thành nhân tố chính thức đẩy thương mại. Một khi doanh nghiệp thất bại trong việc thanh toán các khoản nợ này đúng hạn, tín dụng thương mại sẽ bị cắt toàn bộ, khiến doanh nghiệp chỉ còn cách phải trả tiền ngay khi thực hiện mua bán.

4.2.7. Nguyên nhân vay vốn từ tái cơ cấu nợ

Các tổ chức tín dụng thường thay thế một khoản tín dụng này cho một khoản tín dụng khác, hoặc củng cố lại các khoản nợ theo các điều khoản có lợi hơn. Ví dụ điển hình cho tình huống này là các khoản tài trợ thương mại của ngân hàng. Tài trợ thương mại phát sinh khi người cho vay thương mại yêu cầu thanh toán ngay trong giai đoạn tăng trưởng



doanh số cao. Xu hướng kéo dài kì hạn trả nợ của ngân hàng dành cho khách hàng diễn ra nhiều hơn mức bình thường cũng là một tình huống cần chú ý. Để có thể đồng ý việc kéo dài kì hạn thanh toán hay không thì ngân hàng cần thảo luận kĩ lưỡng với nhà quản lý doanh nghiệp. Các nguyên nhân có thể do thiếu hụt về tiền mặt do khách hàng của doanh nghiệp chưa trả hoặc lượng hàng tồn kho không thể tiêu thụ được.

Các nhà phân tích có thể đánh giá liệu có tồn tại các khoản tài chính bất cân xứng đang gia tăng hay không. Nếu việc tăng doanh số là ổn định và sự tăng trưởng của các tài sản trọng yếu được tài trợ bởi các nguồn ngắn hạn chứ không phải dài hạn, thì nên cơ cấu lại các khoản nợ ngắn hạn thành dài hạn. Cơ sở để thay thế bất kì khoản nợ nào phải phụ thuộc vào nguyên nhân của việc tăng/giảm kì hạn trả nợ hay bất cân xứng về tài chính, và nguồn tiền mặt tạo ra nguồn vốn cho doanh nghiệp.

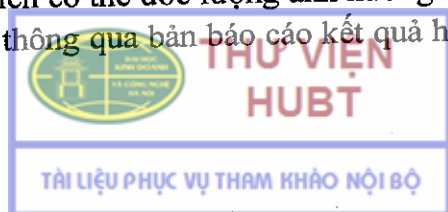
Trong một vài trường hợp, doanh nghiệp đơn giản chỉ muốn chuyển từ một ngân hàng cấp tín dụng này sang một ngân hàng cấp tín dụng khác. Nguyên nhân chủ yếu là do không thoả mãn với ngân hàng hiện tại, mong muốn giảm chi phí vay nợ, mong muốn mở rộng mối quan hệ với nhiều ngân hàng hơn để mở rộng các nguồn lực tài trợ, mong muốn được trả hết khoản nợ hiện tại để thoát khỏi các điều khoản ràng buộc nghiêm ngặt trong hợp đồng tín dụng hiện tại.

4.2.8. Nguyên nhân vay vốn từ khả năng sinh lời bị suy giảm

Hoạt động của một doanh nghiệp là không lợi nhuận hay có lợi nhuận biên giảm trong một vài năm có thể gây ra tình trạng giảm sút về tiền mặt. Những doanh nghiệp như trên có thể phát sinh nhu cầu vay vốn để tài trợ cho các khoản chi thông thường.

Lợi nhuận thấp thông thường sẽ khuyến đại nhu cầu vay vốn mới. Với tình trạng lợi nhuận thấp, doanh nghiệp sẽ không thể tạo ra dòng tiền cho việc đầu tư để tăng trưởng hoặc không đủ lượng tiền tích lũy để sử dụng trong trường hợp phát sinh nhu cầu sử dụng tiền đột xuất. Do đó, lợi nhuận thấp có thể là nguyên nhân dẫn đến việc đi vay thêm, trên cơ sở các khoản vay đã tồn tại trước đó.

Các nhà phân tích có thể ước lượng ảnh hưởng của dòng tiền từ việc sụt giảm lợi nhuận thông qua bản báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh



hoặc báo cáo lưu chuyển tiền tệ. Báo cáo lưu chuyển tiền tệ định lượng sự thay đổi của dòng tiền do thay đổi của cả Chi phí hàng bán và Chi phí hoạt động theo tỷ lệ phần trăm với doanh thu.

Tiếp cận theo phương pháp phân tích trên được mô phỏng trong bảng báo cáo Kết quả hoạt động kinh doanh như bảng 4.3. Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh của các doanh nghiệp quy mô trung bình thể hiện cũng ghi nhận chi phí và lợi nhuận theo tỷ lệ phần trăm với doanh thu, nhằm giúp việc so sánh dễ dàng hơn.

Bảng 4.3. Mô phỏng Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh

Báo cáo KQKD	Năm 1	Năm 2	Năm 1 so với năm 2(% Δ)	Năm 2 sử dụng tỷ lệ chi tiêu của năm 1	
Doanh thu	120	150	25.0%	150	
Giá vốn hàng bán	65	85	30.8%	81	← =150 x 54.2%
Lợi nhuận gộp	55	65	18.2%	69	
Chi phí hoạt động	40	60	50.0%	50	← =150 x 33.3%
Lợi nhuận hoạt động	15	5	-66.7%	19	
Báo cáo KQKD DN quy mô trung bình	Năm 1	Năm 2	Năm 1 so với năm 2 (Δ)		
Doanh thu	100.0	100.0		100.0	
Giá vốn hàng bán	54.2	56.7	2.5	54.2	
Lợi nhuận gộp	45.8	43.3	(2.5)	45.8	
Chi phí hoạt động	33.3	40.0	6.7	33.3	
Lợi nhuận hoạt động	12.5	3.3	(9.2)	12.5	



Trong năm thứ 2, doanh thu tăng 25% trong khi chi phí hàng bán tăng 30.8% và chi phí hoạt động tăng 50%. Cả nguyên liệu thô và chi phí hoạt động đều tăng nhanh hơn doanh thu. Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh của cả doanh nghiệp quy mô trung bình thể hiện điều này thông qua việc sử dụng các tỷ lệ chi phí: Năm 1 so với năm 2, chi phí hàng bán tăng từ 54.2% của doanh thu lên 56.7%, chi phí hoạt động tăng từ 33.3% của Doanh thu lên 40%.

Vậy việc tăng lên của các tỷ lệ chi phí ảnh hưởng như thế nào đến dòng tiền?

- Nếu giá vốn hàng bán trong năm 2 vẫn duy trì như năm 1 ở mức 54.2% của doanh thu, giá vốn hàng bán sẽ là $150 \times 0.542 = 81$. Thay vào đó, sự tăng lên trong tỷ lệ chi phí thực tế khiến chi phí hàng bán là 85.

Do đó, tác động tới dòng tiền của việc tăng tỷ lệ chi phí là việc sử dụng thêm khoản tiền xấp xỉ 4.

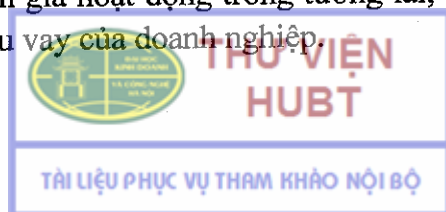
- Nếu chi phí hoạt động của năm 2 duy trì như mức năm 1 là 33.3% của doanh thu thì chi phí hoạt động này là $150 \times 0.333 = 50$. Thay vào đó, sự tăng lên trong tỷ lệ chi phí thực tế khiến chi phí hoạt động tăng lên là 60.

Do đó, tác động tới dòng tiền của việc tăng tỷ lệ chi phí là việc sử dụng thêm khoản tiền xấp xỉ 10.

Tổng tác động của việc tăng lên trong cả 2 tỷ lệ chi phí là việc sử dụng thêm khoản tiền xấp xỉ $4+10=14$.

Thực tế lợi nhuận hoạt động của năm 2 là 5. Nếu năm 2 các tỷ lệ chi phí vẫn duy trì như năm 1 thì lợi nhuận hoạt động sẽ là $5+14=19$. Điều này thể hiện tại cột phía tay phải trong báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh ở trên.

Việc phân tích các nguyên nhân dẫn tới nhu cầu vay vốn thông qua việc quan sát xu hướng lợi nhuận là rất quan trọng, bởi vì sự thay đổi hàng năm không thể cung cấp cơ sở đầy đủ cho việc đánh giá tác động dài hạn của việc thay đổi lợi nhuận lên dòng tiền và nhu cầu vay vốn. Tổng hợp thông tin từ phân tích rủi ro ngành và doanh nghiệp cũng cần thiết trong việc đánh giá hoạt động trong tương lai, dòng tiền và nguyên nhân dẫn tới nhu cầu vay của doanh nghiệp.



4.2.9. Nguyên nhân vay vốn từ Cổ tức

Cổ tức là một phần trong chi phí tài chính, cũng giống như chi phí trả lãi ngân hàng. Rất nhiều công ty phải duy trì ổn định các khoản chi trả cổ tức để duy trì sự tiếp cận với thị trường vốn. Trong khối các doanh nghiệp đặc biệt doanh nghiệp nhỏ và vừa, hầu hết các doanh nghiệp đều không thể tiếp cận thị trường vốn. Tuy nhiên trong một số trường hợp, cổ đông của các doanh nghiệp vừa và nhỏ, đặc biệt trong các công ty liên doanh, hợp danh và TNHH 2-5 thành viên (partnership) luôn kì vọng một mức cổ tức cố định. Tại các doanh nghiệp nhỏ hơn, ví dụ như các doanh nghiệp tư nhân, sẽ chỉ chi trả cổ tức khi lượng tiền mặt là đủ và đang không có nhu cầu chi đầu tư. Tuy nhiên rất nhiều nhà quản lý của các doanh nghiệp muốn chi trả tiền mặt vào các khoản lương hoặc hoa hồng hơn là trả cổ tức, do các khoản chi lương và hoa hồng sẽ làm giảm thu nhập chịu thuế.

Cổ tức và các khoản chi tiêu khác phải cùng nhau chia sẻ dòng tiền của doanh nghiệp, ví dụ như chi phí hoạt động, chi phí vốn cố định. Một số năm gần đây, một số công ty mà cổ phiếu được phát hành trên thị trường vốn đại chúng đã gây ra những bê bối liên quan đến việc vay vốn ngân hàng để trả cổ tức.

Để đánh giá nhu cầu vay vốn có xuất phát từ nguyên nhân việc công ty muốn trả cổ tức hay không thì:

- Đánh giá tầm quan trọng của cổ tức đối với công ty trong việc tiếp cận thị trường vốn hoặc để đáp ứng yêu cầu của đối tác. Tại hầu hết các doanh nghiệp nhỏ và vừa, doanh nghiệp tư nhân thì việc chi trả cổ tức là tùy ý, tức doanh nghiệp không chịu áp lực phải đi vay để trả cổ tức trong trong hợp nguồn tiền cạn.

- Rà soát lại các đánh giá về dòng tiền trong hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp để nhận biết dòng tiền này được khởi tạo và duy trì một cách tích cực hay không, và có đủ để trang trải các khoản nợ theo kế hoạch, các khoản chi tiêu vốn cố định, các khoản cổ tức như dự kiến hay không.

- Đối với các công ty trả cổ tức cố định, phải xác định tỷ lệ chi trả cổ tức và quan sát xu hướng chi trả cổ tức.



Ngân hàng không được phép cho vay vốn để chi trả cổ tức. Việc phân tích dòng tiền đi đôi với việc phân tích nguyên nhân vay vốn sẽ chỉ rõ liệu có nguyên nhân nào khác làm phát sinh nhu cầu vay vốn hay không và đó có phải là thời điểm mà công ty đang có nhu cầu chi trả cổ tức hay không.

4.2.10. Nguyên nhân vay vốn từ các khoản chi bất thường và chi ngoài dự kiến

Công ty có thể bất chợt phát sinh các khoản chi bất thường, ví dụ như các thiệt hại không được công ty bảo hiểm bồi thường, chi phí lắp đặt tài sản cố định, chi phí để cơ cấu lại bộ máy nhân sự hoặc sa thải người lao động, chi phí pháp lý... Nếu các khoản chi tiêu của công ty vượt quá dự trữ tiền mặt, sẽ phát sinh nhu cầu vay vốn. Trong các trường hợp đặc biệt, công ty sẽ thông báo việc mình phát sinh các nhu cầu vay vốn ngoài dự kiến và giải trình trước Ngân hàng trong quá trình đề nghị vay.

Trong các trường hợp phát sinh chi phí bất thường này, nhà phân tích nên đánh giá nguyên nhân vay vốn song song với việc đánh giá mục đích vay. Ngoài ra, một yếu tố quan trọng là phải đánh giá và thấu hiểu tại sao doanh nghiệp không có đủ tiền mặt trong tay để trang trải các khoản chi tiêu. Nếu yêu cầu vay của doanh nghiệp được ngân hàng chấp thuận thì kì hạn khoản vay nên phụ thuộc vào khả năng khởi tạo dòng tiền để trả nợ.

4.3. Mối liên hệ giữa nguyên nhân vay vốn và cấu trúc khoản vay

Chương này sẽ giúp người đọc nắm được nguyên lý cốt lõi của hoạt động tín dụng: dòng tiền ngắn hạn nên được tài trợ bởi các nguồn tài chính ngắn hạn, dòng tiền dài hạn nên được tài trợ bởi các nguồn tài chính dài hạn. Nhu cầu về các khoản tài trợ ngắn hạn không phải lúc nào cũng liên quan đến các tài sản ngắn hạn (current assets) hoặc để phục vụ cho hoạt động hàng ngày của doanh nghiệp. Trong một số tình huống, mục đích đi vay để tài trợ cho các tài sản ngắn hạn hoặc phục vụ chu kì kinh doanh hàng ngày của doanh nghiệp nhưng lại là nhu cầu dài hạn.



Các trường hợp sau sẽ giúp ta phân biệt các mục đích vay ngắn hạn và dài hạn

4.3.1. Doanh số theo mùa vụ

Các khoản vay theo mùa vụ luôn luôn là ngắn hạn. Các khoản vay này sẽ được giải ngân theo từng giai đoạn đầu tư phát triển của chu kỳ sản xuất, nhưng chỉ khi doanh nghiệp đã tự tài trợ một phần của việc phát triển này bằng nguồn vốn nội bộ của mình. Việc thu nợ sẽ được tiến hành trước hoặc ngay tại điểm cuối của chu kỳ, khi mà tiền mặt đã được thu về và nhu cầu đầu tư chỉ là rất ít. Thông thường, ngân hàng cấp tín dụng cho các khoản vay theo mùa vụ với kì hạn 1 năm. Khi một khoản vay này đáo hạn, nó sẽ được tiếp tục chuyển sang một khoản vay mới tương tự với kì hạn như cũ nếu khách hàng có nhu cầu và vẫn đáp ứng đủ điều kiện của khoản vay, để tránh trường hợp người đi vay dùng tiền vay để đầu tư vào mục đích lâu dài, ví dụ như đầu tư vốn lưu động. Thời gian nghỉ giữa hai khoản vay liên tiếp thường là 1 tháng, tức trong 1 tháng đó khách hàng nếu tiếp tục có nhu cầu vay cũng sẽ không được giải ngân.

4.3.2. Tăng trưởng doanh thu mạnh và liên tục trong thời gian dài

Việc tăng doanh số mạnh và liên tục không thể xảy ra nếu thiếu sự tăng trưởng về tài sản, cả tài sản ngắn hạn và tài sản cố định. Việc đầu tư liên tục vào các tài sản dài hạn và ngắn hạn thường xuyên nhằm tăng doanh thu sẽ yêu cầu một lượng tiền ổn định và thông thường vượt quá dòng tiền hoạt động ròng, do đó yêu cầu một nguồn tài trợ tài chính tăng thêm. Dòng tiền hoạt động, bị giảm bớt bởi việc sử dụng tiền mặt đầu tư cho các tài sản thường xuyên, thường bất cân xứng về kì hạn nếu nguồn tài trợ là ngắn hạn, do đó nguồn tài trợ dài hạn sẽ hợp lí hơn.

4.3.3. Hiệu quả sử dụng tài sản suy giảm.

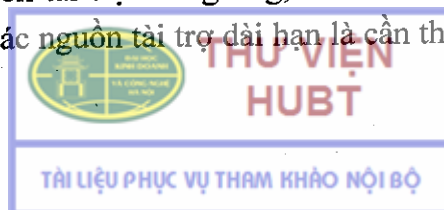
Sự giảm sút hiệu quả của các khoản phải thu và hàng tồn kho có thể là nguyên nhân phát sinh nhu cầu vay vốn ngắn hạn và dài hạn. Sự thay đổi trong hiệu quả sử dụng tài sản sẽ tạo ra sự thay đổi trong nhu cầu vốn lưu động những dòng tiền chỉ phát sinh một lần trong giai đoạn có sự thay đổi này. Bảng 4.4 giải thích rõ hơn về điều này.

Bảng 4.4. Sự thay đổi DOH khoản phải thu và hàng tồn kho

Năm thứ	1	2	3	4	5
Thời gian thu hồi khoản phải thu (DOH)	60	90	120	120	120
ADOH Hiệu ứng dòng tiền		Sử dụng	Sử dụng	0	0
Thời gian tồn kho (DOH)	150	180	150	150	150
ADOH Hiệu ứng dòng tiền		Sử dụng	Nguồn	0	0

Các nhà phân tích cần phải chú ý phân biệt liệu những sự thay đổi trên là nhất thời hay thường xuyên. Sự gia tăng tạm thời của các khoản phải thu và hàng tồn kho sẽ tạo ra nhu cầu về tiền, và cuối cùng kích thích nhu cầu đi vay với các khoản vay cũng ngắn hạn hoặc tạm thời. Ví dụ, hiệu quả kinh tế của hàng tồn kho giảm trong năm thứ 2 nhưng lại duy trì ở mức ổn định từ năm thứ 3 trở đi và những năm sau đó. Việc giảm sút này làm phát sinh nhu cầu sử dụng tiền, và nếu nhu cầu tiền vượt quá nguồn tiền có khả năng của doanh nghiệp thì sẽ phát sinh nhu cầu đi vay. Nhu cầu vay là tạm thời bởi vì việc đạt được mức hiệu quả như ban đầu tại các giai đoạn tiếp theo sẽ cung cấp một nguồn tiền để trả các khoản vay ngắn hạn này.

Sự tăng lên thường xuyên của các khoản phải thu và hàng tồn kho sẽ tạo ra các nhu cầu về tiền, nhu cầu này chỉ phát sinh 1 lần nhưng là trong dài hạn. Ví dụ, sự hiệu quả của các khoản phải thu giảm trong năm thứ 2 và thứ 3, sau đó duy trì ổn định nhưng ở mức thấp. Có thể các nhà quản lý doanh nghiệp quyết định cho khách hàng của mình thời gian trả nợ dài hơn để thu hút khách hàng mới, hoặc để tăng lợi thế cạnh tranh. Sự tăng lên thường xuyên về thời hạn trả nợ sẽ tạo ra nhu cầu về dòng tiền chỉ phát sinh 1 lần, tuy nhiên nếu thời hạn này duy trì ở mức tương đối dài thì sẽ không có nguồn tài trợ tương ứng, do đó doanh nghiệp sẽ không thể thanh toán nợ. Các nguồn tài trợ dài hạn là cần thiết trong tình huống



này. Sự tăng lên thường xuyên về các khoản phải thu hay hàng tồn kho phản ánh sự tăng lên thường xuyên về các tài sản ngắn hạn thường xuyên, các tài sản cần được đầu tư song song với sự tăng trưởng về vốn lưu động.

4.3.4. Thay thế hoặc mở rộng quy mô tài sản cố định

Việc tài trợ cho việc thay thế hoặc mở rộng quy mô tài sản cố định nên là dài hạn. Việc các định giá trị và kì hạn của các khoản vay dài hạn này phải dựa theo nhu cầu và khả năng về các dòng tiền dài hạn có thể dùng để trả nợ.

Bên cạnh đó, sự giám sát về hiệu quả sử dụng tài sản liên quan tới các tài sản cố định sẽ yêu cầu việc rà soát lại liệu các máy móc, thiết bị có còn năng suất và tạo ra hiệu quả kinh tế hay không. Khi đó doanh nghiệp có thể đưa ra quyết định thay thế hoặc đổi mới tài sản cố định nhằm nâng cao năng suất, và việc này thường cần đến nguồn tài trợ từ bên ngoài cũng như nguồn vốn tự có của doanh nghiệp. Do tài trợ tài chính cần phải gắn với việc chi tiêu cho các tài sản dài hạn nên nguồn tài trợ này nên là dài hạn.

4.3.5. Đầu tư dài hạn

Bất kì nguồn tài trợ nào cho các khoản đầu tư dài hạn cũng phải là dài hạn. Ngân hàng cần hết sức chú ý về mọi mặt khi cân nhắc các khoản vay tài trợ đầu tư dài hạn, chứ không chỉ chú ý riêng về các tài sản sinh lời giúp duy trì hoạt động kinh doanh thường ngày của doanh nghiệp. Việc đầu tư vào các công ty khác thường là hình thức đầu tư hết sức mạo hiểm và có thể dẫn tới rủi ro vỡ nợ.

4.3.6. Sự giám sát hoặc thay đổi trong tín dụng thương mại

Sự giám sát trong tín dụng thương mại, thể hiện ở việc giám sát về các khoản phải trả, thường phát sinh nhu cầu về tiền để thanh toán cho các nhà cung cấp. Nếu nhu cầu về tiền này vượt quá khả năng tự có của doanh nghiệp thì sẽ phát sinh nhu cầu đi vay. Cùng với sự thay

đổi trong hiệu quả của các khoản phải thu và hàng tồn kho, các nhà phân tích cần phân biệt rõ việc giảm sút tín dụng thương mại là thường xuyên hay tạm thời.

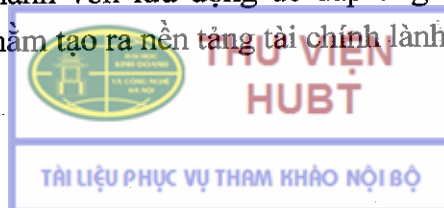
Nguyên nhân liên quan đến hoạt động và thường dẫn tới việc doanh nghiệp phải giảm các khoản phải trả để đi vay là ít hơn so với nguyên nhân từ việc tăng lên tạm thời về các khoản phải thu và hàng tồn kho.

Trường hợp khi mà doanh nghiệp thiếu tiền để trả cho nhà cung cấp, và nhà cung cấp cắt giảm các khoản tín dụng thương mại, sẽ gây ra rủi ro đáng kể và thông thường sẽ không được ngân hàng chấp nhận cho vay.

Nếu doanh nghiệp đang tăng trưởng nhanh, kì hạn trả nợ sẽ được kéo dài hơn mức bình thường, việc này nhằm tích lũy tiền đầu tư cho tăng trưởng tài sản. Khi các nhà cung cấp yêu cầu quay trở lại với các điều khoản vay như ban đầu, doanh nghiệp sẽ phát sinh nhu cầu tiền để giảm thời hạn các khoản phải trả đến mức an toàn hơn. Việc điều chỉnh này sẽ tạo ra thay đổi thường xuyên trong chu kì kinh doanh và do đó phát sinh nhu cầu vay dài hạn.

4.3.7. Tái cơ cấu nợ

Phần trên đưa ra rất nhiều nguyên nhân tại sao doanh nghiệp muốn cơ cấu lại nợ. Bên cạnh việc đánh giá mức độ tín nhiệm của người đi vay và mức độ mong muốn được thay thế các sản phẩm tín dụng hiện tại của họ, các nhà phân tích phải đánh giá thêm liệu các khoản nợ thay thế là ngắn hạn hay dài hạn. Các nhân tố cần đánh giá bao gồm (i) Kết quả của việc đảo nợ đối với người đi vay (ii) khả năng trả nợ của người vay, là nhân tố bị ảnh hưởng rất đáng kể do việc cơ cấu lại tài chính của doanh nghiệp. Nguyên nhân phổ biến của việc cơ cấu lại nợ là để ổn định lại cơ cấu tài chính của doanh nghiệp bằng cách thay thế các khoản nợ dài hạn cho các khoản nợ ngắn hạn. Việc cơ cấu lại tài chính này càng diễn ra nhanh hơn nếu các nguồn tài trợ ngắn hạn cho doanh nghiệp trước đó nay đang cần chuyển thành vốn lưu động để đáp ứng nhu cầu tăng trưởng đang tăng nhanh, nhằm tạo ra nền tảng tài chính lành mạnh.



Các điều khoản trong bất kì hợp đồng đảo nợ nào cũng nhằm tạo ra một nền tảng tài chính lành mạnh hơn cho doanh nghiệp.

4.3.8. Khả năng sinh lời bị suy giảm

Nếu khả năng sinh lời của doanh nghiệp đang giảm sút hoặc yếu kém thì doanh nghiệp sẽ không đủ khả năng trang trải các chi phí hoạt động, do đó việc giảm sút về khả năng sinh lời sẽ trở thành nguyên nhân chính tạo ra nhu cầu vay vốn. Hơn nữa, việc giảm năng lực tạo lợi nhuận cũng chỉ ra rằng năng lực quản lý của doanh nghiệp chưa phù hợp với những điều kiện của thị trường và doanh nghiệp sử dụng không hiệu quả các nguồn lực đang có. Đây không phải là một doanh nghiệp tốt để ngân hàng có thể cho vay.

Nếu việc suy giảm lợi nhuận là nguyên nhân chính thúc đẩy nhu cầu vay tại các doanh nghiệp mà có khả năng chi trả các chi phí phát sinh nhưng lại có rất ít hoặc không có đủ lợi nhuận để đầu tư vào vốn lưu động hoặc đổi mới máy móc, trang thiết bị thì ngân hàng cần phải chú ý. Nếu các cổ đông của doanh nghiệp không thể giúp doanh nghiệp tăng vốn thì:

- Việc thiếu vốn nội bộ sẽ dẫn tới nhiều nhu cầu vay vốn vì các mục đích khác nhau và
- Việc thiếu vốn nội bộ sẽ làm tăng tỷ lệ đòn bẩy và hệ quả là, tăng rủi ro đối với người cho vay

4.3.9. Nhu cầu chi trả cổ tức

Ngân hàng sẽ không bao giờ tài trợ cho mục đích chi trả cổ tức

4.3.10. Chi phí phát sinh bất thường và chi ngoài dự kiến

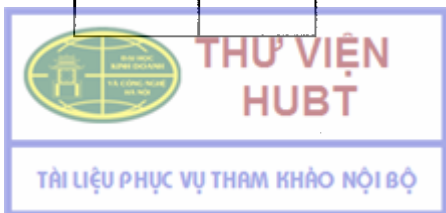
Các khoản chi bất thường có thể dẫn tới nhu cầu vay vốn ngắn hạn hoặc dài hạn. Nhà phân tích cần phải làm rõ tại sao doanh nghiệp không có đủ tiền để trang trải chi phí. Nếu khoản vay được chấp thuận, kì hạn khoản vay nên phụ thuộc vào khả năng khởi tạo dòng tiền và sau đó là khả năng trả nợ của doanh nghiệp.



Bảng 4.5. Tóm tắt những mối liên hệ chính giữa nhu cầu vay và kì hạn vay để tài trợ cho các nhu cầu về tiền.

BẢNG CÂN ĐỐI KẾ TOÁN

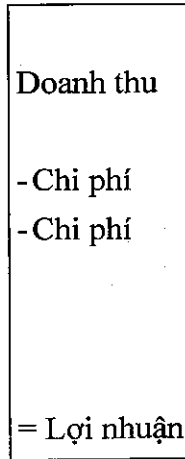
Nhu cầu vay	Tài sản ngắn hạn tăng do:		Nợ ngắn hạn	Nợ ngắn hạn giảm do:	Nhu cầu vay	
Ngắn hạn	Tăng trưởng theo mùa vụ	→	Tài sản ngắn hạn	← Nhà cung cấp giảm thời hạn trả nợ	Ngắn hạn hoặc dài hạn	
				← Cơ cấu lại nợ		Ngắn hạn
Dài hạn	Tăng trưởng doanh thu mạnh và ổn định	→	Nợ dài hạn	← Cơ cấu lại nợ	Dài hạn	
Ngắn hạn hoặc dài hạn	Hiệu quả sử dụng tài sản giảm	→				
Dài hạn	Tài sản dài hạn tăng do:	→	Tài sản dài hạn			
Dài hạn	Đổi mới tài sản cố định	→				
Dài hạn	Mở rộng tài sản cố định	→			← Chi trả cổ tức	Không đủ tín nhiệm để cho vay
Dài hạn	Đầu tư dài hạn	→	Giá trị ròng			



BÁO CÁO KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH

Nhu
cầu
vay
ngắn
hạn
hoặc
dài
hạn

Chi phí
bất thường
hoặc phát
sinh một
lần



Khả
năng
sinh lời
giảm

Không đủ tín
nhiệm để cho
vay



4.4. TỔNG HỢP NGUYÊN NHÂN PHÁT SINH NHU CẦU VAY VỐN

Bảng tổng hợp nguyên nhân phát sinh nhu cầu vay tại bảng 4.6 có thể được sử dụng như khuôn mẫu góp phần củng cố thêm các phân tích về nhu cầu vay của khách hàng. Bảng dưới đây được tạo lập nhằm đưa ra một hướng dẫn hữu ích cho các nhà phân tích, tuy nhiên lại không nhằm đưa ra những phân tích chi tiết hơn cho các phương pháp đã được thảo luận tại chương này. Do đó bảng này không nhằm mục đích thay thế cho các phương pháp phân tích về nhu cầu vay.

Một vài nhân tố trong bảng không thể áp dụng cho một số doanh nghiệp, ví dụ như:

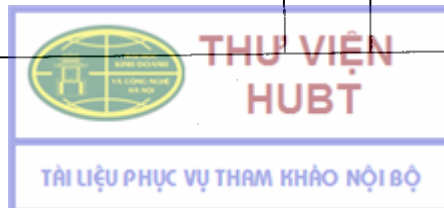
- Tỷ lệ tăng trưởng ổn định không thể làm căn cứ cho những doanh nghiệp có đặc thù là lợi nhuận thay đổi thường xuyên, cho hiệu quả sử dụng tài sản, cho tỷ lệ đòn bẩy và cho tỷ lệ chi trả cổ tức.

- Các nhân tố liên quan đến tài sản cố định không phù hợp để đánh giá những doanh nghiệp có giá trị tài sản cố định không đáng kể. Cũng như vậy, một vài khoản mục trên bảng cân đối kế toán cũng có thể không quan trọng.

Các nhà phân tích cần lưu ý rằng, phân tích nhu cầu vay vốn phải gắn chặt với phân tích dòng tiền và phân tích các yếu tố khác trên báo cáo tài chính, và phân tích rủi ro kinh doanh. Trong việc sử dụng bảng dưới đây, các nhà phân tích phải kết hợp với các nguồn thông tin khác từ việc phân tích tín dụng để có một cái nhìn thấu đáo về nguyên nhân doanh nghiệp cần vay vốn.

Bảng 4.6. Tổng hợp nguyên nhân phát sinh vay vốn của Doanh nghiệp

Tên doanh nghiệp					
	Năm 1	Năm 2	Năm 3	Năm 4	Năm 5
(1) Đầu tư vốn lưu động theo mùa vụ					
Tổng doanh thu 3 tháng cao nhất					
Tổng theo % của doanh thu hàng năm					
Tổng doanh thu 2 tháng cao nhất					
Tổng theo % của doanh thu hàng năm					
(2) Tăng trưởng doanh thu dài hạn					
Tăng trưởng doanh thu hàng năm					
Tỷ lệ tăng trưởng ổn định					
(3) Hiệu quả sử dụng tài suy giảm					
Các khoản phải thu DOH					
Hàng tồn kho DOH					
(4) Đổi mới tài sản cố định					
Tài sản cố định sử dụng					
Thời gian tồn tại còn lại của tài sản cố định					



(5) Mở rộng quy mô tài sản cố định					
Tỷ lệ Doanh thu/Tài sản cố định ròng					
(6) Các khoản đầu tư dài hạn khác					
Giá trị đầu tư dài hạn theo % của tổng tài sản					
(7) Thời hạn thanh toán nợ thương mại giảm					
Các khoản phải trả DOH					
(8) Cơ cấu lại các khoản nợ (Có/Không)					
(9) Các hoạt động phi lợi nhuận					
Chi phí hàng bán theo % doanh thu					
Chi phí hoạt động theo % doanh thu					
Lợi nhuận biên ròng					
10) Cổ tức					
Cổ tức theo % của lợi nhuận ròng					
(11) Chi phí bất thường					

CÂU HỎI ÔN TẬP CHƯƠNG 4

1. Vì sao khi cấp tín dụng ngân hàng cần phải nhận biết và xác định các nguyên nhân vay vốn.

2. Phân tích mối liên hệ giữa các nguyên nhân đề nghị vay vốn với các yếu tố trên Bảng cân đối kế toán và báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh.

3. Phân tích nguyên nhân vay vốn xuất phát từ yếu tố kinh doanh mùa vụ của doanh nghiệp

4. Phân tích nguyên nhân vay vốn xuất phát từ sự tăng trưởng doanh thu bán hàng trong dài hạn

5. Phân tích nguyên nhân vay vốn từ giảm hiệu quả sử dụng tài sản

6. Phân tích nguyên nhân vay vốn từ sự thay thế hoặc mở rộng tài sản cố định

7. Phân tích nguyên nhân vay vốn từ đầu tư dài hạn

8. Phân tích nguyên nhân vay vốn từ sự suy giảm hoặc thay đổi trong tín dụng thương mại.

9. Phân tích nguyên nhân vay vốn từ tái cơ cấu nợ

10. Phân tích nguyên nhân vay vốn từ khả năng sinh lời bị suy giảm

11. Phân tích nguyên nhân vay vốn từ các khoản chi bất thường và chi ngoài dự kiến.

12. Xác định mối liên hệ giữa nguyên nhân vay vốn và cấu trúc khoản vay.

Chương 5

CHO VAY DOANH NGHIỆP

Giới thiệu và mục tiêu của chương

Chương 5 cung cấp phương pháp luận và công cụ cần thiết để có thể thực hiện tổ chức cho vay đối với khách hàng là doanh nghiệp căn cứ vào nhu cầu vay vốn và danh sản phẩm cho vay của Ngân hàng thương mại.

Chương này giới thiệu:

- Những vấn đề cơ bản về nhu cầu vay vốn của doanh nghiệp bao gồm nhu cầu vay vốn ngắn hạn và nhu cầu vay vốn dài hạn.

- Nội dung cụ thể và chi tiết nguyên lý tổ chức cho vay ngắn hạn đối với các sản phẩm cho vay của các ngân hàng thương mại hiện đại và ngân hàng thương mại Việt Nam.

- Nội dung cụ thể và chi tiết nguyên lý tổ chức cho vay trung dài hạn đối với các sản phẩm cho vay của các ngân hàng thương mại hiện đại và ngân hàng thương mại Việt Nam

Học viên yêu cầu sẽ cần:

- Hiểu được nhu cầu vay vốn của các doanh nghiệp gắn kết với các sản phẩm cho vay của ngân hàng thương mại.

- Tổ chức các sản phẩm cho vay ngắn hạn và sản phẩm cho vay trung dài hạn đối với các doanh nghiệp tại các ngân hàng thương mại.

- Lựa chọn và thiết kế được các sản phẩm cho vay phù hợp với đặc điểm và nhu cầu vay vốn của các doanh nghiệp.



5.1. NGHIỆP VỤ CHO VAY NGẮN HẠN CÁC DOANH NGHIỆP

5.1.1. Nhu cầu vay vốn ngắn hạn

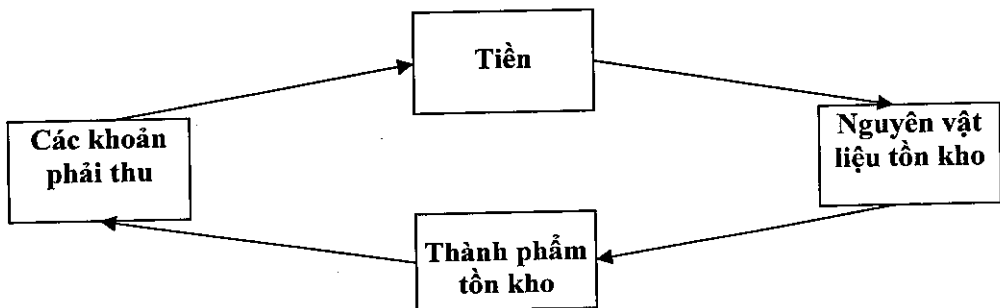
5.1.1.1. Nhu cầu vay ngắn hạn của doanh nghiệp

Tín dụng ngắn hạn là loại cho vay có thời hạn dưới một năm, thường được dùng để bổ sung vốn lưu động thiếu hụt tạm thời, phát sinh trong quá trình sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp hoặc đáp ứng một phần nhu cầu vốn ngắn hạn cho sinh hoạt cá nhân, hộ gia đình.

Nhu cầu vay ngắn hạn của doanh nghiệp phát sinh do *nguyên nhân* chu kỳ ngân quỹ của doanh nghiệp và chu kỳ kinh doanh không ăn khớp với nhau vì vậy *mục đích* vay ngắn hạn của doanh nghiệp là để đáp ứng nhu cầu vốn phục vụ của các doanh nghiệp.

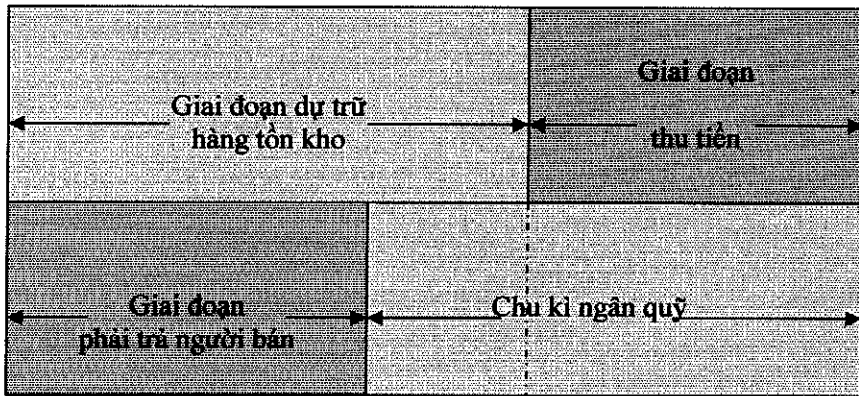
5.1.1.2 Sự không ăn khớp giữa chu kỳ ngân quỹ và chu kỳ kinh doanh của doanh nghiệp

+ **Chu kỳ kinh doanh:** Chu kỳ kinh doanh là khoảng thời gian là khoảng thời gian từ khi mua nguyên vật liệu đến khi tiền bán hàng được thu hồi. Khoảng thời gian này được gọi là chu kỳ kinh doanh bởi vì đây là quá trình sản xuất nguyên vật liệu ra sản phẩm hay mua sản phẩm, bán thành phẩm, thu hồi tiền từ khách hàng, rồi lại sử dụng số tiền đó lại mua nguyên vật liệu để sản xuất hoặc mua sản phẩm và liên tục như vậy. Một chu kỳ kinh doanh cơ bản được biểu diễn như sau:



+ **Chu kỳ ngân quỹ:** là lưu chuyển tiền tệ của doanh nghiệp. Dòng tiền chảy ra kể từ khi thanh toán tiền mua nguyên vật liệu cho bên bán và dòng tiền chảy vào khi khách hàng đã mua hàng trả tiền hàng. Có thể biểu diễn Chu kỳ ngân quỹ và Chu kỳ kinh doanh như sau:





Mua NVL

Trả tiền NVL

Bán hàng

Thu tiền

Trong quan hệ thương mại hiện nay, việc mua chịu và bán chịu là hiện tượng phổ biến. Không nhất thiết khi doanh nghiệp mua nguyên vật liệu thì phải thanh toán tiền hàng ngay cho người bán; cũng như khi bán hàng thì yêu cầu khách hàng trả bằng tiền mặt lập tức. Hình thức kinh doanh này chỉ phù hợp với kinh doanh cá thể trong quy mô rất nhỏ.

Sơ đồ chu kỳ ngân quỹ trên cho biết, doanh nghiệp bắt đầu chu kỳ kinh doanh với việc mua nguyên vật liệu, nhưng nó không trả tiền nguyên vật liệu ngay. Giai đoạn nợ tiền này được gọi là giai đoạn phải trả. doanh nghiệp sử dụng nguyên vật liệu để sản xuất hàng hóa và bán ra thành phẩm. Giai đoạn từ khi mua nguyên vật liệu đến khi bán hàng gọi là giai đoạn dự trữ hàng tồn kho. Sau khi bán hàng một thời gian, doanh nghiệp nhận được tiền thanh toán từ khách hàng. Giai đoạn từ khi bán hàng tới khi doanh nghiệp thu được tiền hàng gọi là giai đoạn thu tiền.

Phần nửa trên của sơ đồ cho biết tổng thời gian từ khi doanh nghiệp mua nguyên vật liệu tới khi nhận được tiền từ khách hàng. Đây chính là chu kỳ hoạt động. Ban đầu, doanh nghiệp phải mua nguyên vật liệu, sau đó tiến hành sản xuất ra hàng hóa, bán hàng và thu tiền hàng. Tuy nhiên, khoảng thời gian doanh nghiệp thực sự thiếu tiền mặt được giảm xuống do doanh nghiệp được nợ tiền mua nguyên vật liệu. Khoảng thời gian tính từ khi doanh nghiệp bắt đầu trả tiền mua nguyên vật liệu đến khi doanh nghiệp thu tiền từ khách hàng được gọi là *chu kỳ ngân quỹ*.

Thời gian bình quân của chu kì ngân quỹ = (Giai đoạn dự trữ hàng tồn kho + Giai đoạn thu tiền) - Giai đoạn phải trả người bán

Đối với hoạt động kinh doanh càng phức tạp, quy mô hoạt động càng lớn, độ lệch giữa Chu kỳ kinh doanh và Chu kỳ ngân quỹ càng lớn. Quá trình sản xuất càng dài, doanh nghiệp càng cần nhiều tiền mặt tồn tại dưới dạng hàng tồn kho. Tương tự, khách hàng càng được trả tiền hàng chậm thì giá trị khoản phải thu càng tăng. Mặt khác, nếu thời gian trả chậm nguyên vật liệu của doanh nghiệp được kéo dài, doanh nghiệp có thể giảm được nhu cầu tiền mặt.

Thông qua mô hình này chúng ta có thể thấy, tại thời điểm thanh toán tiền hàng cho người bán, doanh nghiệp không có dòng tiền vào phù hợp để trả. Như vậy tại thời điểm đó, doanh nghiệp sẽ phát sinh nhu cầu được tài trợ vốn để trả tiền cho người bán, duy trì hoạt động kinh doanh của mình. Ngược lại, tại thời điểm thu được tiền bán hàng từ khách hàng (dòng tiền vào doanh nghiệp), doanh nghiệp lại không phát sinh nhu cầu chi trả nào cả đối với người bán hàng. Tuy nhiên, là kết quả của việc vay mượn ban đầu, nguồn thu này là nguồn cơ bản để doanh nghiệp chi trả cho tiền vay và lãi phát sinh trong suốt chu kỳ hoạt động vừa rồi.

Kết thúc chu kỳ kinh doanh cũ, một chu kỳ kinh doanh mới lại phát sinh và độ lệch giữa Chu kỳ kinh doanh và ngân quỹ lại xuất hiện. Đây chính là nguồn gốc của mối quan hệ thường xuyên và có tính hỗ trợ nhau giữa doanh nghiệp và ngân hàng.

Chính sự không khớp nhau giữa chu kỳ kinh doanh và chu kỳ ngân quỹ sẽ phát sinh nhu cầu tài trợ, nhu cầu này được thể hiện thông qua yếu tố nhu cầu vốn lưu động. Trong chương 1 nhu cầu vốn lưu động đã được nhắc đến và phân tích đầy đủ trên giác độ phân tích tài chính trước khi phê duyệt tín dụng, trong phần này nhu cầu vốn lưu động được xem xét là một cơ sở phát sinh nhu cầu vay và là cơ sở quyết định khối lượng cho vay đối với khách hàng là doanh nghiệp.

Thời gian bình quân của chu kì ngân quỹ = (Giai đoạn dự trữ hàng tồn kho + Giai đoạn thu tiền) - Giai đoạn phải trả người bán

Nhu cầu vốn lưu động = hàng tồn kho + các khoản phải thu thương mại - các khoản phải trả thương mại



Ví dụ 5.1. Số liệu dưới đây của công ty sản xuất Sunrise Ltd

Doanh thu trong năm (DT) 1,500,000 (nghìn đồng)

Chi phí tính theo phần trăm của doanh thu: %

Nguyên vật liệu 30% DT

Lao động 25% DT

Chi phí biến đổi 10% DT

Chi phí cố định 15% DT

Chi phí bán hàng 5% DT

Bình quân chu kỳ hoạt động của công ty Sunrise như sau:

(a) Khách hàng nợ bình quân 2,5 tháng

(b) Nguyên liệu tồn kho bình quân 3 tháng

(c) Sản phẩm dở dang định giá bằng 2 tháng của $\frac{1}{2}$ (giá trị nguyên vật liệu, chi phí lao động, chi phí biến đổi)

(d) Thành phẩm tồn kho định giá bằng 1 tháng tổng giá vốn sản xuất (Chi phí nguyên vật liệu, chi phí lao động, chi phí biến đổi)

Công nợ bình quân của công ty như sau:

Nguyên vật liệu: Số ngày nợ người bán bình quân 2 tháng.

Lao động: Số ngày nợ bình quân 1 tuần, một năm thanh toán 50 tuần

Chi phí biến đổi: Số ngày nợ bình quân 1 tháng

Chi phí cố định: Số ngày nợ bình quân 1 tháng

Chi phí bán hàng: Số ngày nợ bình quân 0,5 tháng

Yêu cầu: Xác định nhu cầu vốn lưu động của công ty Sunrise Ltd là bao nhiêu?

Lời Giải:

CHI PHÍ SẢN XUẤT		
Nguyên vật liệu	30% x 1.500.000	450.000
Lao động	25% x 1.500.000	375.000

Chi phí biến đổi	$10\% \times 1.500.000$	150.000
Chi phí cố định	$15\% \times 1.500.000$	225.000
Chi phí bán hàng	$5\% \times 1.500.000$	75.000

A- NGUYÊN VẬT LIỆU	$3/12 \times 450.000$	112.500
B- SP DỎ DANG		81.250
- Nguyên vật liệu	$2/12 \times 450.000/2$	37.500
- Lao động	$2/12 \times 375.000/2$	31.250
- Chi phí biến đổi	$2/12 \times 150.000/2$	12.500
C- THÀNH PHẨM		81.250
- Nguyên vật liệu	$1/12 \times 450.000$	37.500
- Lao động	$1/12 \times 375.000$	31.250
- Chi phí biến đổi	$1/12 \times 150.000$	12.500
D- KHOẢN PHẢI THU	$2,5/12 \times 1.500.000$	312.500
E- KHOẢN PHẢI TRẢ		116.875
- Nguyên vật liệu	$2/12 \times 450.000$	75.000
- Lao động	$1/50 \times 375.000$	7.500
- Chi phí biến đổi	$1/12 \times 150.000$	12.500

- Chi phí cố định	$1/12 \times 225.000$	18.750
- Chi phí bán hàng	$0,5/12 \times 75.000$	3.125
NHU CẦU VỐN LƯU ĐỘNG	A+B+C+D-E	470.625

Như vậy, Công ty Sunrise có nhu cầu vốn lưu động là 470.625 nghìn đồng.

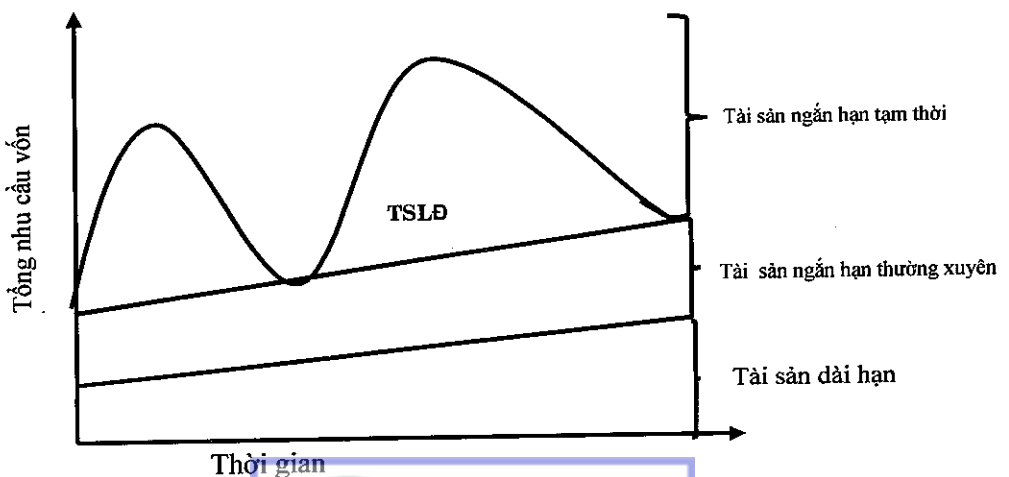
5.1.1.3 Cho vay ngắn hạn đáp ứng nhu cầu vốn không thường xuyên của doanh nghiệp.

Hiện nay cho vay ngắn hạn của ngân hàng có nhiều loại, nhưng nguồn gốc của nghiệp vụ này và hiện nay vẫn giữ vị trí chủ chốt là cho vay để đáp ứng nhu cầu vốn thời vụ của các doanh nghiệp, tức là nhu cầu tài sản lưu động thời vụ.

Trong hoạt động kinh doanh, nhu cầu tài trợ vốn của doanh nghiệp được chia làm hai loại là:

+ Nhu cầu thường xuyên/dài hạn: Tài trợ cho tài sản dài hạn và một phần tài sản ngắn hạn thường xuyên. Nhu cầu này đáp ứng cho hoạt động của doanh nghiệp được diễn ra bình thường.

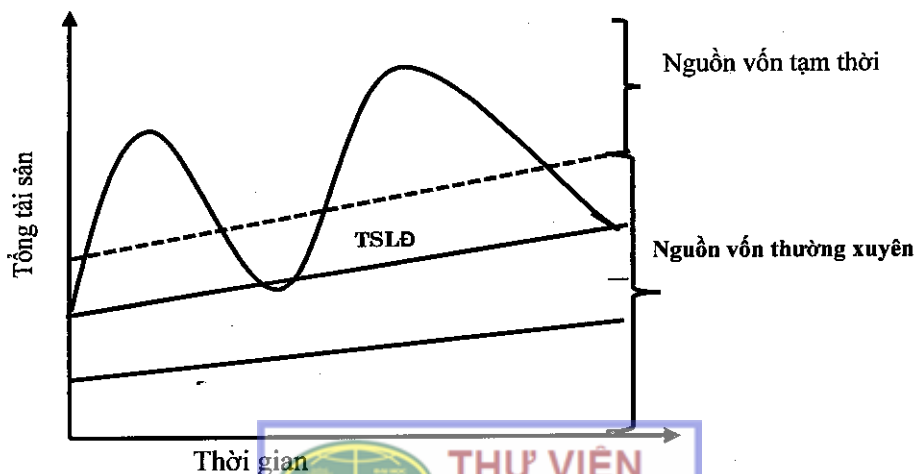
+ Nhu cầu không thường xuyên/ngắn hạn: Tài trợ cho phần tài sản ngắn hạn mang tính thời vụ.



Mỗi doanh nghiệp sẽ có một phương thức phối hợp nguồn vốn trong việc đảm bảo nhu cầu chung về vốn kinh doanh của doanh nghiệp. Một chiến lược thường được các doanh nghiệp sử dụng là sự phù hợp chặt chẽ giữa thời hạn của nguồn vốn với thời hạn sử dụng tài sản được tạo ra. Những tài sản thường xuyên phải đảm bảo bằng nguồn vốn thường xuyên. Tài sản dài hạn có thời gian sử dụng lâu dài tất yếu phải được đảm bảo bằng nguồn vốn thường xuyên. Đối với tài sản ngắn hạn, tuy thời gian sử dụng ngắn và luôn luôn đổi mới, nhưng để đảm bảo cho hoạt động kinh doanh được liên tục cũng luôn phải có một lượng tài sản ngắn hạn thường xuyên ở mức độ nhất định được hình thành bằng nguồn vốn có tính chất ổn định và dài hạn (nguồn vốn thường xuyên). Bộ phận tài sản ngắn hạn tạm thời có thể đảm bảo bằng nguồn vốn ngắn hạn.

Về nguyên tắc, ngân hàng có thể cho vay để đáp ứng nhu cầu thời vụ của doanh nghiệp và tỷ trọng cho vay của ngân hàng phụ thuộc vào chiến lược quản trị tài chính của doanh nghiệp. Có hai chiến lược quản trị tài chính căn bản là chiến lược quản trị thận trọng và chiến lược quản trị năng động.

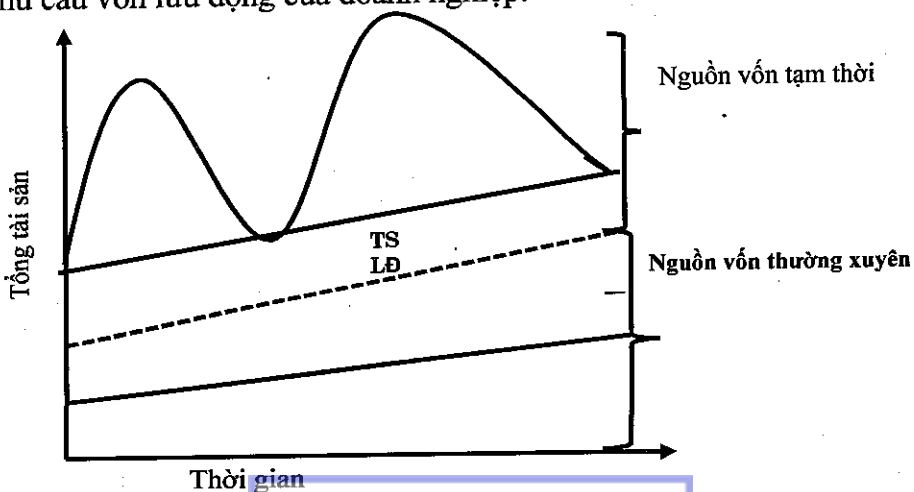
+ **Chiến lược thận trọng:** Tài sản dài hạn, tài sản ngắn hạn thường xuyên và một phần tài sản ngắn hạn tạm thời được đảm bảo bằng nguồn vốn thường xuyên, một phần tài sản lưu động tạm thời còn lại được đảm bảo bằng nguồn vốn ngắn hạn. Vốn vay ngắn hạn ngân hàng chiếm tỷ trọng rất thấp.



Với chiến lược này giúp doanh nghiệp chủ động về nguồn vốn trong SXKD do duy trì vốn lưu động ròng dương, nhưng với nguồn vốn không được sử dụng thường xuyên và đầu tư vào tài sản ngắn hạn sẽ làm cho chi phí tài chính tăng lên và tất yếu làm giảm tỷ suất lợi nhuận. Mặt khác, không phải lúc nào doanh nghiệp cũng có sẵn hoặc có khả năng huy động nguồn vốn dài hạn, vì vậy trong thực tế chiến lược này chỉ áp dụng được đối với doanh nghiệp quy mô nhỏ, còn các doanh nghiệp có quy mô hoạt động lớn hơn là không khả thi. Tuy nhiên, với chiến lược này, Lãi tiền vay dài hạn thường cao hơn lãi tiền vay ngắn hạn vì vậy mô hình này thường có chi phí lớn hơn mô hình khác vì ngoài vốn chủ sở hữu, doanh nghiệp phải sử dụng khoản vay dài hạn ngân hàng nhiều hơn. Mặt khác, trong thực tế kinh doanh, doanh thu tiêu thụ sản phẩm của doanh nghiệp thường xuyên biến động. Khi gặp những khó khăn nhất định, doanh nghiệp tạm thời phải giảm bớt quy mô kinh doanh trong khi đó vẫn phải duy trì một lượng vốn thường xuyên khá lớn.

+ Chiến lược năng động:

Tài sản dài hạn và một phần tài sản ngắn hạn thường xuyên được đảm bảo bằng nguồn vốn dài hạn, còn một phần tài sản ngắn hạn thường xuyên và toàn bộ phần tài sản ngắn hạn tạm thời được đảm bảo bằng nguồn vốn ngắn hạn như nợ phải trả người bán, và vay ngắn hạn ngân hàng. Như vậy với chiến lược này, ngân hàng sẽ tham gia phần nhiều vào nhu cầu vốn lưu động của doanh nghiệp.



Với chiến lược này do tỷ trọng nguồn tài trợ ngắn hạn tăng thêm tạo điều kiện cho doanh nghiệp tiết kiệm hơn nữa chi phí sử dụng vốn, tăng tính linh hoạt trong việc tài trợ nhu cầu ngắn hạn. Tuy nhiên với chiến lược này, *doanh nghiệp có khả năng gặp rủi ro cao hơn so với chiến lược trên.*

Như trên đã đề cập, bên cạnh nghiệp vụ cho vay ngắn hạn hỗ trợ nhu cầu vốn thời vụ, ngày nay phát sinh thêm nhiều nghiệp vụ cho vay ngắn hạn khác cũng hướng tới mục đích hỗ trợ doanh nghiệp trong hoạt động kinh doanh như:

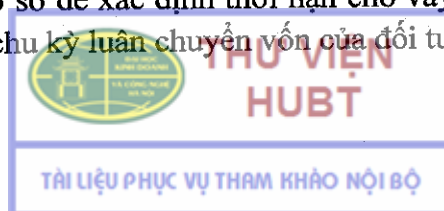
- Cho vay ngắn hạn tạm thời để chờ giải ngân khoản tín dụng dài hạn hoặc phát hành trái phiếu;
- Cho vay ngắn hạn để xử lý các tình huống đặc biệt.

5.1.2. Đặc điểm

5.1.2.1. Vốn tín dụng gắn liền với quá trình luân chuyển vốn của khách hàng

Xét về bản chất, tín dụng là quá trình chuyển dịch vốn dưới hình thức tiền tệ hay hiện vật của một tổ chức hay cá nhân này cho một tổ chức hay cá nhân khác sử dụng trong một thời gian nhất định trên nguyên tắc phải hoàn trả. Bởi vậy, quá trình vận động của vốn tín dụng thường được biểu diễn với công thức: **T - T'**.

Nhìn vào công thức đó, ta thấy dường như sự vận động của vốn tín dụng độc lập với sự chu chuyển vốn của các nhà doanh nghiệp. Thực ra không phải như vậy mà vốn tín dụng luôn gắn liền với quá trình luân chuyển vốn của khách hàng. Bởi lẽ, hành vi cho vay và thu nợ chỉ là hành vi bắt đầu và kết thúc của một chu kỳ sản xuất kinh doanh. Trong cho vay ngắn hạn, các ngân hàng thương mại thường cho vay khi khách hàng phát sinh nhu cầu vốn để mua vật tư, nguyên liệu, hoặc trang trải các chi phí trong quá trình sản xuất nhằm tạo ra sản phẩm hàng hoá, đồng thời khi hàng hoá được tiêu thụ, khách hàng có thu nhập, ngân hàng sẽ tiến hành thu hồi nợ. Xuất phát từ đặc điểm này mà các ngân hàng thường quy định cơ sở để xác định thời hạn cho vay trong vay ngắn hạn là phải căn cứ vào chu kỳ luân chuyển vốn của đối tượng vay.



5.1.2.2. Thời gian thu hồi vốn nhanh

Tín dụng ngắn hạn của ngân hàng thương mại chủ yếu để đáp ứng những nhu cầu vốn lưu động tạm thời thiếu hụt trong quá trình sản xuất kinh doanh của khách hàng. Khi kết thúc chu kỳ sản xuất kinh doanh, vốn được giải phóng ra dưới hình thái tiền tệ thì khách hàng phải hoàn trả vốn vay cho ngân hàng. Trên thực tế, thời gian của một vòng luân chuyển vốn lưu động thường rất nhanh, điều đó dẫn đến thời hạn cho vay vốn lưu động của các ngân hàng thương mại cũng ngắn tương ứng.

5.1.2.3. Hình thức cho vay rất phong phú

Để đáp ứng nhu cầu hết sức đa dạng của khách hàng, để góp phần phân tán rủi ro, đồng thời để tăng cường sức cạnh tranh trên thị trường tín dụng, các Ngân hàng thương mại không ngừng phát triển các hình thức cho vay trong nghiệp vụ cho vay ngắn hạn của mình. Điều đó đã làm cho các hình thức cho vay ngắn hạn rất phong phú như: nghiệp vụ ứng trước, nghiệp vụ thấu chi, nghiệp vụ chiết khấu, nghiệp vụ factoring, nghiệp vụ thế tín dụng....

5.1.2.4. Là nghiệp vụ tín dụng chủ yếu của ngân hàng thương mại

Xuất phát từ đặc trưng của ngân hàng thương mại: là ngân hàng kinh doanh tiền gửi, mà trong đó chủ yếu là tiền gửi ngắn hạn, nên để đảm bảo khả năng thanh khoản của mình, các ngân hàng thương mại đã cho vay chủ yếu là ngắn hạn.

Một số nước trước đây có qui định: Các ngân hàng thương mại không được cho vay trung - dài hạn. Song những năm gần đây qui định này đã được bãi bỏ, bởi vậy tỷ trọng cho vay trung - dài hạn của các ngân hàng thương mại đã tăng lên. Tuy nhiên trong cơ cấu cho vay của ngân hàng thương mại thì tỷ trọng tín dụng ngắn hạn vẫn luôn chiếm tỷ trọng cao (từ 60% - 80% tổng dư nợ).

5.1.3. Nghiệp vụ cho vay ngắn hạn các doanh nghiệp

5.1.3.1. Chiết khấu

a. Khái niệm chiết khấu

Chiết khấu là một nghiệp vụ tín dụng ngắn hạn của ngân hàng thương mại, trong đó khách hàng chuyển nhượng quyền sở hữu những

giấy tờ có giá chưa đến hạn thanh toán cho ngân hàng thương mại để nhận lấy một khoản tiền bằng giá trị đến hạn trừ đi lợi tức chiết khấu và hoa hồng phí.

Theo Luật Các công cụ chuyển nhượng năm 2005: “Chiết khấu là hoạt động tín dụng ngân hàng theo đó ngân hàng mua các công cụ chuyển nhượng từ người thụ hưởng trước khi đến hạn thanh toán”

Theo luật tổ chức tín dụng 47/2010/QH12: “Chiết khấu là việc mua có kỳ hạn hoặc mua có bảo lưu quyền truy đòi các công cụ chuyển nhượng, giấy tờ có giá khác của người thụ hưởng trước khi đến hạn thanh toán”

b. Các loại giấy tờ có giá thực hiện chiết khấu

(i). Các công cụ chuyển nhượng

Theo Luật các công cụ chuyển nhượng năm 2005: “Công cụ chuyển nhượng là giấy tờ có giá ghi nhận lệnh thanh toán hoặc cam kết thanh toán không điều kiện một số tiền xác định vào một thời điểm nhất định”

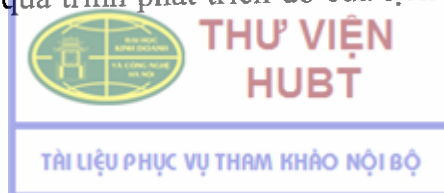
Trong nền kinh tế thị trường, sự tồn tại tín dụng thương mại, tín dụng ngân hàng và các hình thức tín dụng khác là một sự tất yếu để đáp ứng nhu cầu vốn hết sức đa dạng của các doanh nghiệp và các cá nhân trong nền kinh tế.

Tín dụng thương mại là quan hệ tín dụng giữa các doanh nghiệp với nhau, được thực hiện dưới hình thức mua bán chịu hàng hoá. Tín dụng thương mại tạo nền móng cho các quan hệ tín dụng trên thị trường, do đó khuyến khích các nhà doanh nghiệp trong việc tiêu thụ hàng hoá, thúc đẩy quá trình sản xuất mở rộng và rút ngắn thời gian vốn nằm dưới dạng hàng hoá.

Công cụ chuyển nhượng được thực hiện chiết khấu bao gồm: ***Hối phiếu***

Hối phiếu là công cụ của tín dụng thương mại, là một giấy nợ phát sinh trong quan hệ thương mại, dùng để xác nhận cho người cầm nó (người thụ hưởng) một trái quyền ngắn hạn về tiền đối với người thụ lệnh khi giấy nợ đến hạn.

Về mặt lịch sử, hối phiếu đã ra đời và tồn tại từ hàng trăm năm trước đây. Trong quá trình phát triển đó của lịch sử, thì hối phiếu dần



đàn được pháp chế hoá. Ngày nay, không những nhiều quốc gia đã ban hành luật hối phiếu mà còn có công ước quốc tế về hối phiếu. Chính vì vậy mà hối phiếu đã trở thành những công cụ tài chính phổ biến và mang tính thống nhất.

Hối phiếu có hai loại cơ bản là: Hối phiếu đòi nợ và Hối phiếu nhận nợ (Lệnh phiếu).

** Hối phiếu đòi nợ:*

Hối phiếu đã được biết tới ngay từ thời tiền Trung cổ với tư cách là phương tiện thanh toán trong hoạt động thương mại. Ngày nay, việc phát hành và lưu thông hối phiếu phải phù hợp với luật định. Ở nhiều nước trên thế giới, luật hối phiếu đã được ban hành từ lâu. Ví dụ ở Đức luật hối phiếu đã trở thành thông dụng ngay từ thế kỷ XVI tại các thành phố cảng (trước hết ở Hamburge và Bremen) và luật này đã được thể chế hoá thành đạo luật sau này. Ở Anh luật hối phiếu được ban hành vào năm 1882...

Do vai trò ngày càng tăng của hối phiếu trong quan hệ thương mại quốc tế, nên cần có sự thống nhất về hối phiếu làm công cụ trong thanh toán quốc tế. Vì vậy luật thống nhất về hối phiếu theo công ước Geneve vào năm 1930 đã được nhiều nước tham gia ký kết. Phần lớn các nước đó đã vận dụng gần như hoàn toàn các nguyên tắc cơ bản của luật quốc tế vào luật hối phiếu của quốc gia.

Một số nước, sau khi thừa nhận nguyên tắc chung của luật quốc tế, đã đưa ra một số điều khoản riêng vào luật hối phiếu của nước mình. Nhiều nước khác tuy không chính thức tham gia công ước này, nhưng vẫn thừa nhận nó bằng cách vận dụng một số nguyên tắc của nó.

Luật thống nhất về hối phiếu theo công ước Geneve vào năm 1930 được coi là nền tảng cho việc xây dựng hối phiếu ở mỗi nước.

Căn cứ vào tinh thần của công ước đó thì bản chất và nội dung của Hối phiếu là:

Hối phiếu là một văn tự thương mại do một người lập ra (người phát lệnh) để lệnh cho một người khác (người thụ lệnh) phải trả một số tiền nhất định khi hối phiếu đến hạn thanh toán cho người thụ hưởng.

- Người phát hành hối phiếu được gọi là người phát lệnh
- Người trả tiền theo hối phiếu được gọi là người thụ lệnh

Người này phải trả tiền là vì:

+ Có thể người thụ lệnh mắc nợ người phát lệnh xuất phát từ việc mua bán chịu hàng hoá.

+ Có thể người phát lệnh đã gửi một số tiền ở người thụ lệnh để nhờ thanh toán hộ.

+ Có thể người thụ lệnh đã đồng ý cho người phát lệnh vay dưới hình thức tín dụng bằng chữ ký.

- Người được nhận tiền thanh toán gọi là người thụ hưởng, người thụ hưởng có thể là người phát lệnh, có thể là người thứ ba do người phát lệnh chỉ định được ghi trong hối phiếu, hoặc bất kỳ người nào sở hữu hợp pháp hối phiếu đó.

** Nội dung hối phiếu:*

Dưới đây là một trong những mẫu hối phiếu được áp dụng phổ biến:

<p>Hối phiếu: 100.000.000 Đồng Hà nội, ngày 17 tháng 4 năm 2xxx</p> <p>Đúng ba tháng sau ngày trả cho.....Hối phiếu theo lệnh của chúng tôi</p> <p>Tổng số tiền MỘT TRĂM TRIỆU ĐỒNG cho giá trị nhận được</p> <p>Tại ngân hàng thương mại cổ phần Đông A</p> <p style="text-align: center;">Người phát hành (ký tên , đóng dấu)</p>

Để hối phiếu có giá trị, những nội dung sau đây bắt buộc phải có trên tờ phiếu:

- Phải có chữ: "Hối phiếu" trên tờ phiếu và bằng ngôn ngữ được sử dụng khi trình bày nội dung tờ phiếu.
- Chỉ thị thanh toán vô điều kiện một số tiền nhất định.
- Chỉ định họ tên người thanh toán (người thụ lệnh)
- Hạn định thanh toán.
- Chỉ định địa điểm thanh toán.



- Họ tên người thụ hưởng hoặc theo lệnh của người này.
- Ngày tháng và địa điểm ký phát.
- Chữ ký của người ký phát.

Hối phiếu biểu hiện một hành vi thương mại nên người phát hành phải có đầy đủ tư cách pháp nhân, có năng lực hành nghề thương mại, phải được tự do trong việc lập hối phiếu mà không bị cưỡng ép. Hối phiếu có thể được lập bởi người uỷ quyền, nhưng phải ghi rõ tư cách thụ uỷ quyền của mình trên hối phiếu. Hối phiếu do chủ nợ lập, do vậy để đảm bảo cho sự thanh toán ngay khi đến hạn thì thông thường sau khi phát hành, hối phiếu được xuất trình để người thụ lệnh ký chấp nhận. Chấp nhận hối phiếu là sự cam kết trả tiền của người thụ lệnh khi hối phiếu đến hạn, sự cam kết này được thực hiện bằng cách người thụ lệnh ghi chữ "chấp nhận" và ký tên trên hối phiếu.

** Hối phiếu nhận nợ:*

Hối phiếu nhận nợ là một văn tự thương mại, theo đó người phát hành cam kết trả một số tiền nhất định cho người thụ hưởng khi đến hạn thanh toán hoặc theo lệnh của người này cho một người khác.

Như vậy khác với hối phiếu đòi nợ, hối phiếu nhận nợ do người mắc nợ lập để cam kết trả một số tiền nhất định cho người thụ hưởng. Trên tờ hối phiếu nhận nợ đó thông thường ghi hai chủ thể chính là người phát hành và người thụ hưởng. Cũng chính vì vậy nên tờ hối phiếu nhận nợ không có thủ tục ký chấp nhận.

Nội dung của hối phiếu nhận nợ

Để lệnh phiếu có giá trị thì các thông tin sau bắt buộc phải có ghi trên tờ lệnh phiếu.

- Phải ghi từ "Hối phiếu" hoặc ghi nội dung cam kết trả tiền.
- Cam kết vô điều kiện về việc trả một số tiền nhất định.
- Kỳ hạn trả tiền.
- Nơi trả tiền.
- Tên người thụ hưởng
- Địa điểm và ngày phát hành hối phiếu nhận nợ.



- Chữ ký của người phát hành hối phiếu nhận nợ

Như vậy, hối phiếu có những đặc điểm sau:

- Hối phiếu, đó là giấy tờ có giá, là chứng chỉ công nhận quyền hạn về tài sản nhất định cho người chủ sở hữu hợp pháp hối phiếu.

- Hối phiếu mang tính chất trừu tượng trong việc thực hiện chi trả. Việc lập hối phiếu không được gắn bất cứ điều kiện nào. Trong hối phiếu người ta không ghi cụ thể, chi tiết lý do làm phát sinh hối phiếu.

- Hối phiếu có khả năng chuyển nhượng dễ dàng.

- Hối phiếu có tính đảm bảo cao, tức là khả năng thanh toán của hối phiếu tương đối chắc chắn.

(ii). Các giấy tờ có giá khác

- Tín phiếu Ngân hàng Nhà nước

- Trái phiếu Chính phủ

- Trái phiếu được Chính phủ bảo lãnh

- Trái phiếu Chính quyền địa phương

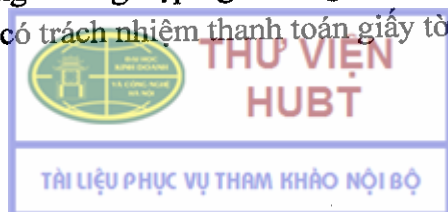
- Kỳ phiếu, tín phiếu, chứng chỉ tiền gửi, trái phiếu do tổ chức tín dụng phát hành theo quy định NHNN

- Kỳ phiếu, tín phiếu, trái phiếu do tổ chức khác phát hành và được chiết khấu theo quy định của pháp luật hiện hành.

c. Các hình thức chiết khấu

- **Mua có kỳ hạn giấy tờ có giá:** Là việc ngân hàng mua và nhận chuyển nhượng quyền sở hữu giấy tờ có giá chưa đến hạn thanh toán từ khách hàng đồng thời khách hàng cam kết sẽ mua lại giấy tờ có giá đó sau một khoảng thời gian xác định tại hợp đồng chiết khấu.

- **Mua có bảo lưu quyền truy đòi giấy tờ có giá:** là việc ngân hàng mua và nhận quyền sở hữu giấy tờ có giá chưa đến hạn thanh toán từ khách hàng; khách hàng có trách nhiệm hoàn trả đối với số tiền chiết khấu, lãi chiết khấu và các chi phí hợp pháp khác có liên quan đến hoạt động chiết khấu trong trường hợp ngân hàng không nhận đầy đủ số tiền thanh toán từ người có trách nhiệm thanh toán giấy tờ có giá.



d. Kỹ thuật nghiệp vụ chiết khấu hối phiếu

Khi khách hàng có nhu cầu chiết khấu, khách hàng phải nộp cho ngân hàng các loại giấy tờ sau:

- Đơn xin chiết khấu
- Các giấy tờ có giá xin chiết khấu
- Bảng kê giấy tờ có giá

Sau khi nhận được các hồ sơ đó, ngân hàng tiến hành thẩm định các mặt sau:

- Tính hợp pháp, hợp lệ của các giấy tờ có giá
- Xem xét mối quan hệ thương mại của các chủ thể liên quan đến hối phiếu trong trường hợp giấy tờ có giá là các công cụ chuyển nhượng.
- Nghiên cứu khả năng trả nợ của các chủ thể có liên quan, đặc biệt là người thụ lệnh (người phải thanh toán giấy tờ có giá) và người thụ hưởng (người xin chiết khấu).

Ngân hàng chỉ chấp nhận chiết khấu những hối phiếu có đủ điều kiện sau:

(1) Đối với công cụ chuyển nhượng có đủ điều kiện sau:

- Được phát hành hợp pháp theo quy định của pháp luật Việt Nam hoặc tập quán thương mại quốc tế
- Thuộc quyền sở hữu hợp pháp của khách hàng
- Trên công cụ chuyển nhượng không ghi cụm từ “Không được chuyển nhượng”, “Cấm chuyển nhượng”, “Không trả theo lệnh” hoặc cụm từ có ý nghĩa tương tự
- Chưa đến hạn thanh toán
- Còn nguyên vẹn, không tẩy xóa, sửa chữa.

(2) Giấy tờ có giá khác có đủ điều kiện sau:

- Được phát hành hợp pháp theo quy định của pháp luật Việt Nam
- Thuộc quyền sở hữu hợp pháp của khách hàng, không có tranh chấp, không sử dụng để cầm cố, bảo đảm cho nghĩa vụ khác.

- Được phép giao dịch (mua, bán, tặng, cho, chuyển đổi, chuyển nhượng, cầm cố, bảo lãnh và các giao dịch hợp pháp khác) theo quy định của pháp luật.

- Chưa đến hạn thanh toán

- Còn nguyên vẹn, không tẩy xóa, sửa chữa.

Sau khi thẩm định, ngân hàng loại trừ những giấy tờ có giá không đủ điều kiện chiết khấu hay còn nghi ngờ khả năng thanh toán, rồi tính số tiền ngân hàng trả cho khách hàng theo các hồi phiếu nhận chiết khấu.

Số tiền ngân hàng trả cho khách hàng được tính theo công thức sau:

$$V = C - \left[\frac{Cxi xn}{360} + \frac{Cxh_1 xn}{360} + H_2 \right]$$

Trong đó:

V: Số tiền mà ngân hàng cấp cho khách hàng sau khi chiết khấu

C: Giá trị đến hạn của giấy tờ có giá

i: Lãi suất chiết khấu năm

n: Thời hạn chiết khấu, là số ngày kể từ ngày đề nghị chiết khấu tới ngày đến hạn thanh toán giấy tờ có giá (nếu ngày đến hạn là ngày nghỉ thì được dời đến ngày làm việc tiếp theo).

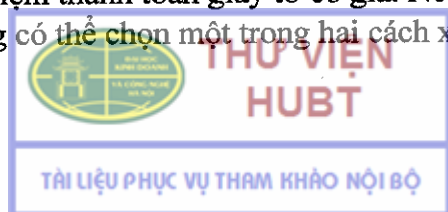
Theo Thông tư 04/2013/TT-NHNN của Ngân hàng Nhà nước: Thời hạn chiết khấu công cụ chuyển nhượng, giấy tờ có giá khác là khoảng thời gian tính từ ngày tiếp theo của ngày tổ chức tín dụng nhận chiết khấu đến ngày khách hàng thực hiện nghĩa vụ cam kết mua lại hoặc đến ngày đến hạn thanh toán toàn bộ số tiền ghi trên công cụ chuyển nhượng, giấy tờ có giá khác bao gồm cả ngày nghỉ và ngày lễ.

h1: Tỷ lệ hoa hồng thay đổi theo năm.

H2: Hoa hồng cố định

Số tiền mà ngân hàng cấp cho khách hàng có thể được phát bằng tiền mặt hoặc được ngân hàng chuyển vào tài khoản tiền gửi thanh toán của khách hàng để họ rút ra sử dụng khi có nhu cầu.

Đến thời hạn thanh toán giấy tờ có giá ngân hàng sẽ tiến hành thu nợ ở người chịu trách nhiệm thanh toán giấy tờ có giá. Nếu người này không thanh toán, ngân hàng có thể chọn một trong hai cách xử lý sau:



- Ngân hàng có thể trích tài khoản tiền gửi thanh toán của người xin chiết khấu để thu hồi, sau đó trả lại giấy tờ có giá cho người này để họ tự đòi nợ.

- Ngân hàng tiến hành thủ tục tổ tụng để truy đòi số nợ: theo luật định, ngân hàng có quyền chỉ định một trong số những người tham gia ký chuyển nhượng giấy tờ có giá để trả nợ cho ngân hàng. Trong trường hợp này ngân hàng thường chỉ định người nào có đủ khả năng tài chính nhất.

e. Ưu điểm và rủi ro trong nghiệp vụ chiết khấu

Chiết khấu là một nghiệp vụ tín dụng có khá nhiều ưu điểm, những ưu điểm đó là:

- Chiết khấu là nghiệp vụ ít rủi ro, khả năng thu hồi nợ của ngân hàng là khá chắc chắn. Ưu điểm này xuất phát từ đặc điểm của hối phiếu là có tính đảm bảo cao cho người thụ hưởng. Chiết khấu hối phiếu là kỹ thuật cho vay từng lần trên cơ sở hối phiếu, về bản chất đây là một dạng cho vay đặc biệt dựa trên tài khoản các khoản phải thu. Do vậy trong quan hệ cho vay này rủi ro sử dụng tiền sai mục đích được giảm thiểu. Quan hệ thanh toán trong nghiệp vụ chiết khấu hối phiếu chịu sự chi phối bằng các quy định của luật thương mại và luật các công cụ chuyển nhượng, vì vậy không chỉ cho phép ngân hàng đòi nợ ở người thụ lệnh được chỉ định, mà còn được phép truy đòi ở những người liên đới trách nhiệm.

- Đây là hình thức tín dụng khá đơn giản, ít phiền phức đối với ngân hàng, bởi thủ tục và quy trình cho vay khá đơn giản.

- Chiết khấu không làm "đóng băng vốn" của ngân hàng vì thời hạn chiết khấu ngắn (thường nhỏ hơn 90 ngày) và ngân hàng thương mại có thể khá dễ dàng xin tái chiết khấu hối phiếu ở Ngân hàng Trung ương hoặc thực hiện tái chiết khấu tại các ngân hàng khác khi có nhu cầu về vốn.

- Tiền cấp cho khách hàng khi chiết khấu thường được chuyển vào tài khoản tiền gửi của khách hàng, bởi vậy nó lại tạo nguồn vốn cho ngân hàng.

Tuy vậy trong nghiệp vụ chiết khấu, ngân hàng thương mại vẫn có thể gặp phải rủi ro do hai nguyên nhân cơ bản sau:



- **Thứ nhất**, Ngân hàng nhận chiết khấu những hối phiếu giả mạo, tức là những hối phiếu không thực sự xuất phát từ một quan hệ thương mại nào mà do một hoặc một số người tự ý phát hành hối phiếu giả để lừa đảo ngân hàng chiết khấu. Để hạn chế rủi ro đối với hối phiếu giả mạo, trong quá trình hoạt động, đòi hỏi ngân hàng phải nghiên cứu và xây dựng hệ thống dữ liệu về các mối quan hệ liên quan đến các khách hàng đi vay nói chung và các chủ thể trong quan hệ hối phiếu nói riêng. Từ cơ sở dữ liệu trên sẽ giúp ngân hàng xác định được quan hệ thân thiết, quản lý và thương mại giữa các chủ thể.

- **Thứ hai**, Người chịu trách nhiệm thanh toán giấy tờ có giá bị mất khả năng thanh toán trước khi và khi giấy tờ có giá đến hạn thanh toán (rủi ro tín dụng).

5.1.3.2. Bao thanh toán

a. Những vấn đề cơ bản về nghiệp vụ bao thanh toán.

(i). **Khái niệm**

Hoạt động bao thanh toán ra đời xuất phát từ việc tài trợ cho các hoạt động thương mại, đặc biệt trong thương mại quốc tế. Tại Anh, bao thanh toán đi vào hoạt động kinh doanh từ trước năm 1400. Sau này, nó trở thành một trong những nghiệp vụ kinh doanh cơ bản của các ngân hàng bán buôn. Cũng giống như các công cụ tài chính khác, nghiệp vụ bao thanh toán đã có nhiều sự thay đổi cùng với sự thay đổi về quy mô hoạt động của các doanh nghiệp, sự tiên tiến của công nghệ và sự thay đổi của hệ thống luật pháp của các nước. Ban đầu, tại một số quốc gia như Anh, Mỹ, Canada, hợp đồng bao thanh toán chỉ có giá trị khi con nợ được thông báo; tuy nhiên, cho tới năm 1949 ở Mỹ, các bang mới thông qua luật cho phép nghiệp vụ bao thanh toán không cần phải thông báo cho con nợ và điều này đã thúc đẩy sự phát triển của hoạt động bao thanh toán. Tới thế kỷ 20, bao thanh toán tại Mỹ là hình thức chủ yếu để tài trợ cho nhu cầu vốn lưu động của một số ngành công nghiệp như dệt may, khi quy mô của các ngân hàng còn nhỏ và lại bị hạn chế về mức cho vay đối với các doanh nghiệp. Tại Canada, ngân hàng trung ương không đưa ra những chính sách thắt chặt tiền tệ thận trọng như tại Mỹ, điều này làm giảm quy mô phát triển của hoạt động bao thanh toán tại nước này, tuy



vậy, bao thanh toán cũng vẫn là nguồn tài trợ chủ yếu cho ngành công nghiệp dệt may của Canada.

Ngày nay, hoạt động bao thanh toán tài trợ vốn cho các doanh nghiệp quy mô vừa và nhỏ nhưng cung cấp hàng hóa cho các doanh nghiệp quy mô lớn và có uy tín trong kinh doanh. Bên cạnh việc cung cấp vốn, hoạt động bao thanh toán còn cung cấp nhiều dịch vụ khác cho doanh nghiệp. Có thể kể đến 4 loại dịch vụ chủ yếu như:

- Cung cấp thông tin về mức độ tín nhiệm của các khách hàng tiềm năng trong và ngoài nước, từ đó giúp doanh nghiệp xác định được thị trường tiềm năng và giảm thiểu rủi ro của các khách hàng có tình hình tài chính yếu kém hoặc có nguy cơ phá sản;

- Theo dõi lịch sử thanh toán của các khách hàng;
- Viết báo cáo quản lý khoản phải thu hàng ngày;
- Và thực hiện thu hộ.

Việc ứng trước tiền và cung cấp các dịch vụ này giúp doanh nghiệp giảm chi phí duy trì bộ phận nhân viên quản lý khoản phải thu, đồng thời giảm rủi ro thanh khoản cho doanh nghiệp.

Có thể hiểu về nghiệp vụ bao thanh toán như sau:

Bao thanh toán là một giao dịch tài chính dưới hình thức một doanh nghiệp bán các khoản phải thu của mình cho bên thứ ba (được gọi là factor - đơn vị bao thanh toán) dưới mệnh giá của khoản phải thu nhằm có tiền phục vụ cho các hoạt động kinh doanh tiếp theo. Bao thanh toán là một công cụ tài chính giúp cải thiện luồng tiền mặt của doanh nghiệp. Đơn vị bao thanh toán sẽ hưởng được các khoản phí tài chính và phí tài chính thông qua việc mua lại các khoản phải thu và ứng trước tiền mặt; ghi sổ liên quan đến phải thu; thu nợ; dự tính tổn thất tín dụng

Hoạt động Bao thanh toán ở Việt Nam hiện đang được điều chỉnh bởi Quyết định 1096/2004/QĐ-NHNN ban hành Quy chế hoạt động bao thanh toán của các TCTD và Quyết định 30/2008/QĐ-NHNN về sửa đổi, bổ sung một số điều trong Quyết định 1096/2004/QĐ-NHNN. Theo quyết định 1096/2004, bao thanh toán là một hình thức cấp tín dụng của tổ chức tín dụng cho bên bán hàng thông qua việc mua lại các khoản phải



thu phát sinh từ việc mua, bán hàng hóa đó được bên bán và bên mua thỏa thuận trong hợp đồng mua hàng.

Theo luật tổ chức tín dụng 47/2010/QH12 Bao thanh toán là hình thức cấp tín dụng cho bên bán hàng hoặc bên mua hàng thông qua việc mua lại *có bảo lưu quyền truy đòi* các khoản phải thu hoặc các khoản phải trả phát sinh từ việc mua, bán hàng hoá, cung ứng dịch vụ theo hợp đồng mua, bán hàng hoá, cung ứng dịch vụ

Trong một nghiệp vụ bao thanh toán thông thường sẽ có sự xuất hiện của ít nhất ba bên: tổ chức bao thanh toán (factor), khách hàng của tổ chức bao thanh toán (client hay seller) và con nợ của tổ chức bao thanh toán (debtor hay buyer).

•Người mua nợ hay đơn vị bao thanh toán (factor): là ngân hàng, công ty tài chính chuyên thực hiện việc mua bán nợ và các dịch vụ khác liên quan đến mua bán nợ. Trong nghiệp vụ bao thanh toán quốc tế sẽ có hai đơn vị bao thanh toán, một đơn vị bao thanh toán tại nước của nhà xuất khẩu và một đơn vị bao thanh toán tại nước của nhà nhập khẩu.

•Người bán nợ hay người cung ứng: (client, seller, exporter): các doanh nghiệp sản xuất hàng hóa hoặc kinh doanh dịch vụ có những khoản nợ chưa đến hạn thanh toán.

•Người mắc nợ hay người mua (debtor, buyer, importer): hay còn gọi là người phải trả tiền, đó chính là người mua hàng hóa hay nhận các dịch vụ cung ứng.

Mặc dù có nhiều diễn đạt khác nhau cho khái niệm về nghiệp vụ bao thanh toán, nhưng nói chung có thể hiểu nghiệp vụ bao thanh toán chính là hình thức tài trợ cho những khoản thanh toán chưa đến hạn (trong ngắn hạn) từ các hoạt động sản xuất kinh doanh, cung ứng hàng hóa và dịch vụ, đó chính là hoạt động mua bán các khoản phải thu.

(ii). Đặc điểm của nghiệp vụ bao thanh toán

- Là nghiệp vụ tín dụng mà tài sản bảo đảm là các khoản phải thu của khách hàng. Tuy nhiên, bao thanh toán khác với hình thức tài trợ dựa trên tài sản bảo đảm và các hình thức cho vay thông thường khác. Trong hình thức bao thanh toán (*miễn truy đòi*), rủi ro thu hồi tiền và rủi ro tín dụng



gắn với các khoản phải thu; trong cho vay dựa trên tài sản bảo đảm, các loại rủi ro này gắn với khách hàng vay. Nói cách khác, nghiệp vụ bao thanh toán chú trọng phân tích giá trị các khoản phải thu (là các tài sản tài chính) hơn là tập trung phân tích năng lực tài chính của khách hàng xin bao thanh toán.

- Là kênh hỗ trợ vốn đặc lực cho các tổ chức kinh tế

- Khi thực hiện nghiệp vụ bao thanh toán ngân hàng sẽ phải chịu toàn bộ rủi ro khi bên mua không có khả năng chi trả, trừ một số trường hợp bên mua từ chối thanh toán do lỗi của bên bán.

- Đối với nghiệp vụ bao thanh toán, sự lành mạnh của các báo cáo tài chính không quan trọng bằng sự lành mạnh, thể mạnh của các khoản phải thu. Đặc điểm này khác với các hình thức tín dụng khác. Đối với các hình thức tín dụng khác thì sự lành mạnh của các báo cáo tài chính hay nói cách khác các chỉ số tài chính truyền thống của các công ty khi đi vay phải nằm trong “vùng an toàn” thì ngân hàng mới cấp tín dụng.

- Việc thực hiện nghiệp vụ này dựa trên cơ sở không thông báo, nghĩa là khách hàng của người đi vay (là người trực tiếp ngân hàng thu nợ) không được thông báo về việc mối quan hệ tài chính giữa nhà cấp tín dụng và nhà cung cấp của họ. Điều này bảo vệ mối quan hệ của người đi vay và khách hàng của họ và cũng đảm bảo nguyên tắc bí mật thông tin về khách hàng của ngân hàng.

(iii). Nguyên tắc thực hiện BTT

- Đảm bảo an toàn trong hoạt động của tổ chức tín dụng phù hợp với quy định của Việt Nam

- Đảm bảo các quyền và nghĩa vụ hợp pháp của các bên tham gia vào hợp đồng bao thanh toán và các bên có liên quan đến khoản phải thu

- Khoản thu được Bao thanh toán phải có nguồn gốc từ các hợp đồng mua, bán hàng phù hợp với quy định của luật pháp liên quan

(iv). Lợi ích và rủi ro của nghiệp vụ bao thanh toán

(1) Lợi thế của bao thanh toán so với các loại hình thanh toán khác:

Từ trước tới nay thư tín dụng - L/C (Letter of Credit) do ngân hàng phát hành theo yêu cầu của người cung ứng ràng buộc ngân hàng có

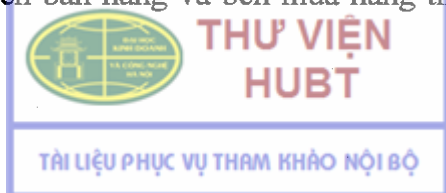
trách nhiệm thanh toán khoản tiền nhất định người mua hàng được coi là phương thức thanh toán phổ biến nhất trong các quan hệ thương mại đặc biệt trong quan hệ thương mại quốc tế. Tuy nhiên, các hình thức thanh toán thông dụng như: L/C, nhờ thu, trả tiền trước khi giao hàng... đã bộc lộ những yếu tố kém bất lợi như:

- **Trả tiền trước khi giao hàng:** người mua phải trả tiền trước khi người bán giao hàng. Trong phương thức này người bán được đảm bảo an toàn nhưng người mua lại gặp rủi ro nếu người bán vi phạm hợp đồng. Thường thì người mua chỉ chấp nhận hình thức này nếu đây là các loại hàng hóa độc quyền.

- **Tín dụng chứng từ (L/C):** khi người bán yêu cầu phương thức thanh toán L/C xác nhận họ đảm bảo chắc chắn được thanh toán nếu bộ chứng từ hoàn toàn phù hợp với điều khoản của L/C. Tuy nhiên, thực tế không như vậy người mua thường đưa ra các điều khoản nghiêm ngặt trong L/C để đảm bảo việc giao hàng đúng thời hạn và chất lượng hàng hóa. Bất kỳ sự không chính xác nào sẽ dẫn đến việc chậm trễ vì bộ chứng từ cần được chỉnh sửa và kiểm tra lại. Việc này sẽ là tăng chi phí và mất thời gian. Đúng trên quan điểm của người mua, điểm bất lợi chính người mua bị thất chặt tín dụng với ngân hàng của mình để mở L/C hoặc phải ký quỹ, trả phí L/C. Nếu người mua có thể mua được hàng hóa tương tự ở nơi khác mà không cần phải mở L/C thì người bán sẽ có nguy cơ mất khách hàng.

- **Nhờ thu/ Hối phiếu:** đối với hình thức thanh toán này không có gì đảm bảo người mua sẽ thanh toán và do đó người bán cần hiểu rõ tình hình tài chính và uy tín của người mua. Người mua có thể từ chối thanh toán hoặc chấp nhận hối phiếu mặc dù người bán đã phải chịu phí vận chuyển và lưu kho. Nhiều người mua không thích phương thức nhờ thu kèm chứng từ trả ngay (D/P) vì họ bị buộc phải trả tiền trước khi nhận hàng. Người mua do đó phụ thuộc vào việc người bán có tuân theo các điều khoản của hợp đồng hay không.

Như vậy, hình thức tín dụng mà các ngân hàng cấp cho các nhà cung cấp thông qua việc mua lại các khoản phải thu phát sinh từ việc mua bán hàng hóa đã được bên bán hàng và bên mua hàng thỏa thuận trong hợp



đồng mua bán của bao thanh toán đã khắc phục được những nhược điểm trên. Những điểm lợi thế của bao thanh toán so với các hình thức thanh toán khác:

Lợi thế về thanh toán

- Người bán hàng thông qua việc bán lại các khoản phải thu cho đơn vị bao thanh toán đã làm giảm đi rất nhiều việc theo dõi, thu hồi các khoản phải thu. Đơn vị bao thanh toán sẽ thực hiện tất cả nhiệm vụ cho người bán như: theo dõi những khoản phải thu đến hạn, thực hiện kiểm tra giám sát khả năng thanh toán của người mua hàng...

- Trong quan hệ thương mại quốc tế, khi thực hiện bao thanh toán quốc tế đơn vị bao thanh toán xuất khẩu phải tạo mối quan hệ với đơn vị bao thanh toán nhập khẩu. Chính điều này đảm bảo cho khoản phải thu của nhà xuất khẩu sẽ được thanh toán đúng hạn thông qua đơn vị bao thanh toán nhập khẩu. Đây là tính ưu việt của bao thanh toán so với các loại hình thanh toán khác, nó làm giảm nhẹ gánh nặng về khả năng thu hồi tiền cho người bán.

- Theo các nhà chuyên môn, đặc biệt đối với các doanh nghiệp xuất khẩu Việt Nam, việc thiếu thông tin về thị trường và bên mua, đặc biệt khả năng thu hồi nợ nhanh là những trở ngại rất lớn khi phải quyết định bán hàng theo điều kiện trả chậm cho khách hàng nước ngoài. Đồng thời hiện nay, trước áp lực cạnh tranh trên thị trường đặc biệt trên thị trường quốc tế, bên mua hàng ngày càng đòi hỏi các phương thức thanh toán thuận lợi hơn so với phương thức thanh toán truyền thống (L/C, nhờ thu). Do vậy, bao thanh toán trở thành một công cụ rất hiệu quả giúp doanh nghiệp cung cấp có thể áp dụng phương thức bán hàng trả chậm mà vẫn an toàn.

Lợi thế về tài chính:

- Bao thanh toán giúp cho các khách hàng thậm chí những khách hàng thiếu điều kiện tài sản thế chấp vẫn có thể vay vốn từ ngân hàng, đồng thời giúp họ tăng hạn mức tín dụng rất nhanh, có lợi cho sự phát triển. Về phía mình, ngân hàng hoàn toàn yên tâm khi biết rõ nguồn vốn của mình đang được sử dụng như thế nào.



- Ngoài ra, vốn lưu động hạn chế cũng là một khó khăn lớn đối với các doanh nghiệp cung ứng hàng hóa, đặc biệt khi họ bán hàng trả chậm. Vì vậy, khi sử dụng dịch vụ bao thanh toán, các doanh nghiệp sẽ được ứng trước một số tiền của khoản phải thu để tiếp tục quay vòng vốn lưu động và kinh doanh hiệu quả hơn.

(2) Lợi ích của các bên khi sử dụng bao thanh toán:

Trên cơ sở lợi thế trên, bao thanh toán mang lại một số lợi ích cho các chủ thể sau:

Đối với người đi vay

- Đáp ứng được nhu cầu về vốn nhanh chóng cho nhà cung cấp (doanh nghiệp đi vay), tăng khả năng thanh toán cho doanh nghiệp.

- Giúp doanh nghiệp làm lành mạnh bảng cân đối kế toán do doanh nghiệp không còn phải duy trì các khoản nợ trên bảng cân đối kế toán của mình.

- Giảm thiểu rủi ro từ các khoản phải thu vì khi thực hiện nghiệp vụ bao thanh toán, ngân hàng sẽ phải chịu toàn bộ chi phí liên quan tới việc thu tiền và rủi ro khi bên mua hàng mất khả năng thanh toán.

- Làm tăng khả năng cạnh tranh cho người đi vay (nhà cung cấp) khi cho phép người mua được trả chậm, tạo cơ hội thúc đẩy bán hàng hoặc xuất khẩu ra nước ngoài, giúp cho doanh nghiệp mở rộng thị phần.

- Sử dụng dịch vụ nhờ thu có hiệu quả vì đơn vị bao thanh toán có thể thu tiền từ các khoản phải thu với chi phí thấp hơn so với các doanh nghiệp nhỏ do lợi thế kinh tế về quy mô, do đó khoản tiền tiết kiệm chi phí này có thể được chuyển sang cho doanh nghiệp. Đồng thời, doanh nghiệp tiết kiệm được chi phí thiết lập và quản lý bộ phận đánh giá tín dụng khách hàng, thu tiền hàng quá hạn, ghi sổ theo dõi tình trạng của các khoản phải thu...

- Dịch vụ bao thanh toán cung cấp cho doanh nghiệp một cơ chế bảo hiểm thu tiền hàng vì nó cho phép doanh nghiệp tính toán được các luồng tiền mặt tương đối chắc chắn từ việc bán hàng. Điều này giúp các doanh nghiệp tập trung vào hoạt động kinh doanh thay vì phải lo lắng quá nhiều tới luồng tiền mặt.



- Với việc chỉ cần duy trì số dư tiền mặt tối thiểu, vì khi cần tiền có thể bán ngay được các khoản phải thu, nhiều tiền hơn sẽ được sử dụng vào việc đầu tư nhằm thúc đẩy tăng trưởng doanh nghiệp.

- Các doanh nghiệp mới thành lập có thể sử dụng sản phẩm bao thanh toán mà không cần phải có lịch sử kinh doanh lâu bền, vì bao thanh toán được thực hiện dựa trên uy tín của khách hàng mua hàng của doanh nghiệp. Khi mới ra đời, bao thanh toán được coi là công cụ tài chính “cứu cánh cuối cùng” cho các doanh nghiệp gặp khó khăn tài chính. Hiện nay, bên cạnh đặc điểm phụ này thì bao thanh toán là một nguồn chủ yếu tài trợ cho các doanh nghiệp mới thành lập hoặc các doanh nghiệp có tốc độ phát triển nhanh chóng. Nghiệp vụ này đã cho phép các doanh nghiệp rút ngắn thời gian tăng trưởng thông qua việc thu hẹp vòng quay khoản phải thu.

- Bên cạnh các lợi ích trên, chi phí trong nghiệp vụ bao thanh toán có thể cao hơn so với chi phí từ các khoản cho vay trực tiếp, đặc biệt khi các khách hàng của doanh nghiệp có chất lượng tín dụng yếu kém. Ngoài ra, một khi việc thu tiền hàng được chuyển sang cho một bên thứ ba là đơn vị bao thanh toán, mối quan hệ giữa doanh nghiệp và các khách hàng của mình không được chặt chẽ và thiếu kiểm soát.

Các doanh nghiệp thường lựa chọn việc bán khoản phải thu để có tiền kinh doanh khi doanh nghiệp thấy có lợi hơn là đi vay ngân hàng. Đồng thời, mức sinh lợi đạt được từ khoản tiền bao thanh toán vào hoạt động đầu tư phải lớn hơn mức chi phí từ việc bao thanh toán.

Đối với người mua hàng: tạo điều kiện để họ có thể mua hàng theo phương thức trả chậm một cách thuận lợi mà không mất thời gian, chi phí làm các thủ tục khi sử dụng các nguồn tín dụng khác.

Đối với ngân hàng

Thực hiện nghiệp vụ bao thanh toán, các đơn vị bao thanh toán cũng có được một thuận lợi là được hưởng lợi ích:

- Các đơn vị bao thanh toán cung cấp dịch vụ này cùng lúc cho nhiều khách hàng nên xét về quy mô sẽ giảm được chi phí cố định liên quan đến các khách hàng đó;



- Đơn vị bao thanh toán lớn nhất và nhiều kinh nghiệm nhất sẽ đứng ra làm đơn vị cung cấp thông tin về tín dụng quy mô nhất, bổ sung vào các dịch vụ tương tự hiện có của các trung tâm dữ liệu tín dụng thương mại tư nhân và quốc doanh. Đơn vị này cũng sẽ hưởng được lợi ích kinh tế theo quy mô nhờ trao đổi thông tin với các trung tâm trên;

- Thông qua nghiệp vụ bao thanh toán có thể thu được các loại phí và lệ phí, cung cấp thêm các dịch vụ kèm theo, từ đó góp phần tăng doanh số, đa dạng hóa sản phẩm và lợi nhuận hoạt động. Đơn vị bao thanh toán có thể tiếp quản việc quản lý số cái bán hàng của khách hàng, sau đó gửi các hóa đơn và bảo đảm nhận được tiền thanh toán. Nhờ vậy có thể kiểm soát được các khoản phải thu giúp giảm thiểu rủi ro thu hồi nợ. Điều này góp phần hạn chế cho vay sai mục đích.

- Phát triển mạng lưới khách hàng: khi đưa bao thanh toán vào áp dụng đã tạo thêm sản phẩm mới cho người tiêu dùng lựa chọn. Một khi dịch vụ bao thanh toán mang lại hiệu quả đích thực cho khách hàng thì dần dần sẽ tạo cho khách hàng thói quen sử dụng dịch vụ. Chính điều này sẽ giúp cho ngân hàng hay tổ chức bao thanh toán phát triển được mạng lưới khách hàng và đa dạng hóa danh mục sản phẩm của mình.

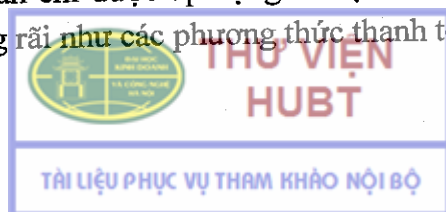
(3). Hạn chế của bao thanh toán:

- Bao thanh toán cũng là một hình thức cấp tín dụng nên dễ gây cho người sử dụng nhầm lẫn với hình thức cho vay thông thường khác.

- Trong nghiệp vụ bao thanh toán có truy đòi, thì người bán vẫn phải còn chịu trách nhiệm rủi ro từ phía người mua, khi người mua mất khả năng thanh toán thì người bán phải có trách nhiệm hoàn trả số tiền ứng trước cho tổ chức bao thanh toán.

- Để tham gia vào bao thanh toán quốc tế, nhà xuất khẩu phải chứng minh với đơn vị thực hiện bao thanh toán (thường là các ngân hàng) về uy tín của bên mua hàng hóa, đây thực sự là khó khăn cho nhà sản xuất bởi vì sự hiểu biết về thị trường xuất khẩu còn hạn chế.

- Bao thanh toán chỉ được áp dụng ở một số ngành hàng nhất định không áp dụng rộng rãi như các phương thức thanh toán khác.



(4). Rủi ro trong nghiệp vụ bao thanh toán

Các khoản phải thu là những tài sản có mức độ rủi ro khá thấp do thời gian tồn tại của chúng ngắn, tuy nhiên nghiệp vụ bao thanh toán vẫn có những rủi ro tiềm ẩn:

- Rủi ro chính trong nghiệp vụ bao thanh toán là các gian lận, như: việc ghi hoá đơn trước, được tiến hành khi công ty bắt đầu gặp khó khăn về tài chính; làm hóa đơn bán hàng giả mạo... Đơn vị bao thanh toán có thể yêu cầu khách hàng cung cấp các chính sách bảo hiểm gian lận và thực hiện kiểm toán định kì nhằm giảm thiểu loại rủi ro này.

- Rủi ro tín dụng: xảy ra khi người mua hàng không thực hiện nghĩa vụ thanh toán của mình. Đơn vị bao thanh toán có thể yêu cầu con nợ của người đi vay phải thực hiện bảo hiểm để giảm rủi ro cho mình.

- Rủi ro khác như rủi ro mang tính pháp lý khi hoạt động bao thanh toán được thực hiện giữa các quốc gia khác nhau; rủi ro hoạt động cũng có thể xảy ra khi có sự tranh chấp hợp đồng...

(v) Các hình thức bao thanh toán

- Bao thanh toán có quyền truy đòi: là hình thức bao thanh toán mà ngân hàng (đơn vị bao thanh toán) có quyền đòi lại số tiền đã ứng trước cho bên bán hàng khi bên mua hàng không có khả năng hoàn thành nghĩa vụ thanh toán.

- Bao thanh toán miễn truy đòi: là hình thức bao thanh toán mà ngân hàng phải chịu hoàn toàn rủi ro khi bên mua hàng không trả nợ và chỉ được đòi lại số tiền đã ứng trước cho bên bán hàng trong trường hợp bên mua hàng từ chối thanh toán do hàng không đảm bảo như đã thoả thuận trong hợp đồng thanh toán.

- Bao thanh toán trong nước: là hình thức cấp tín dụng của các ngân hàng thương mại hay công ty tài chính chuyên nghiệp cho bên bán hàng thông qua việc mua lại các khoản phải thu phát sinh từ việc mua bán hàng hóa, trong đó bên bán hàng và bên mua hàng là người cư trú trong phạm vi một quốc gia

- Bao thanh toán xuất nhập khẩu:: là nghiệp vụ bao thanh toán dựa trên hợp đồng xuất nhập khẩu hàng hóa, các khách hàng và con nợ là những doanh nghiệp ở các nước khác nhau. Đơn vị bao thanh toán cấp



tín dụng cho bên bán hàng thông qua việc mua lại các khoản phải thu phát sinh từ việc mua bán hàng hóa, trong đó bên bán hàng và bên mua hàng vượt ra khỏi phạm vi một quốc gia.

- Bao thanh toán đảo chiều: là việc bao thanh toán mà đơn vị bao thanh toán mua nhiều khoản phải thu của một người mua có chất lượng cao duy nhất. Người mua thường là một công ty nổi tiếng, các siêu thị, các tập đoàn thương mại lớn..., có chất lượng cao.

(vi). Phương thức bao thanh toán

- Bao thanh toán từng lần: Đơn vị bao thanh toán và bên bán hàng thực hiện các thủ tục cần thiết và ký hợp đồng bao thanh toán đối với các khoản phải thu của bên bán hàng.

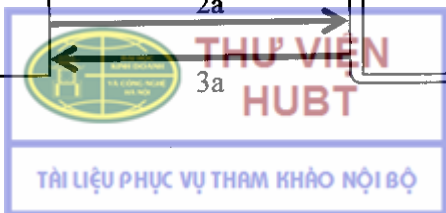
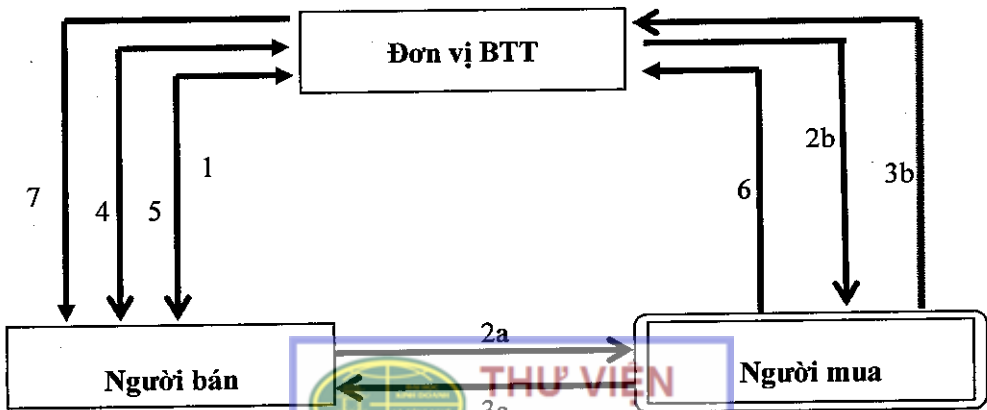
- Bao thanh toán theo hạn mức: Đơn vị bao thanh toán và bên bán hàng thỏa thuận và xác định một hạn mức bao thanh toán duy trở trong một khoảng thời gian nhất định.

- Đồng bao thanh toán: hai hay nhiều đơn vị bao thanh toán cùng thực hiện hoạt động bao thanh toán cho một hợp đồng mua, bán hàng, trong đó một đơn vị bao thanh toán làm đầu mối thực hiện việc tổ chức đồng bao thanh toán.

b. Quy trình nghiệp vụ bao thanh toán

(i). Bao thanh toán trong nước: là việc bao thanh toán dựa trên hợp đồng mua bán trong đó bên bán hàng và bên mua hàng là người cư trú theo quy định phát luật về quản lý ngoại hối

Sơ đồ 5.1. Quy trình nghiệp vụ bao thanh toán trong nước



Hoạt động bao thanh toán được thực hiện theo các bước chính như sau:

1. Bên bán hàng đề nghị đơn vị bao thanh toán thực hiện bao thanh toán các khoản phải thu. Đơn vị bao thanh toán thực hiện phân tích các khoản phải thu, tình hình hoạt động và khả năng tài chính của bên bán hàng và bên mua hàng. Sau đó, đơn vị bao thanh toán và bên bán hàng thoả thuận và ký kết hợp đồng bao thanh toán.

2a và 2b. Đơn vị bao thanh toán và bên bán hàng đồng ký gửi văn bản thông báo về hợp đồng bao thanh toán cho bên mua hàng và các bên liên quan, trong đó nêu rõ việc bên bán hàng chuyển giao quyền đòi nợ cho đơn vị bao thanh toán và hướng dẫn bên mua hàng thanh toán trực tiếp cho đơn vị bao thanh toán.

3a và 3b. Bên mua hàng gửi văn bản cho bên bán hàng và đơn vị bao thanh toán xác nhận về việc đó nhận được thông báo và cam kết về việc thực hiện thanh toán cho đơn vị bao thanh toán.

4. Bên bán hàng chuyển giao bản gốc hợp đồng mua, bán hàng, chứng từ bán hàng và các chứng từ khác liên quan đến các khoản phải thu cho đơn vị bao thanh toán;

5. Đơn vị bao thanh toán chuyển tiền ứng trước cho bên bán hàng theo thoả thuận trong hợp đồng bao thanh toán;

6. Đơn vị bao thanh toán theo dõi, thu nợ từ bên mua hàng

7. Đơn vị bao thanh toán tất toán tiền với bên bán hàng theo quy định trong hợp đồng bao thanh toán và giải quyết các vấn đề tồn tại phát sinh khác.

(ii). Bao thanh toán xuất nhập khẩu: là việc bao thanh toán dựa trên hợp đồng xuất nhập khẩu hàng hóa giữa nhà xuất khẩu và nhà nhập khẩu ở hai nước khác nhau.

Hoạt động bao thanh toán xuất khẩu thường được áp dụng đối với những nhà xuất khẩu bán hàng theo phương thức thanh toán trả chậm hoặc nhà xuất khẩu có nhu cầu ứng trước Bộ chứng từ trả chậm. Thực tế, trong quan hệ thương mại quốc tế, nhiều nhà xuất khẩu thường gặp phải một số vấn đề như thiếu thông tin về nhà nhập khẩu để mở rộng thị trường; cần vốn lưu động để bổ sung cho hoạt động sản xuất kinh doanh

hoặc cần có giải pháp hỗ trợ để giảm thiểu rủi ro khi xuất khẩu bằng phương thức thanh toán trả sau.

Với dịch vụ bao thanh toán xuất nhập khẩu, đơn vị bao thanh toán giúp cho khách hàng giải quyết được những khó khăn trên một cách có hiệu quả thông qua việc nắm được tình hình hoạt động kinh doanh của nhà nhập khẩu và được ứng trước tới 80% trị giá bộ chứng từ sau khi giao hàng.

Quy trình nghiệp vụ bao thanh toán xuất nhập khẩu có thể được thực hiện như quy trình bao thanh toán trong nước trên hoặc được thực hiện thông qua đơn vị bao thanh toán nhập khẩu. Đơn vị bao thanh toán nhập khẩu chịu trách nhiệm phân tích khoản phải thu, tình hình hoạt động, khả năng tài chính của bên mua hàng là bên nhập khẩu trong hợp đồng xuất-nhập khẩu; thực hiện việc thu nợ theo uỷ quyền của đơn vị bao thanh toán xuất khẩu và cam kết sẽ thanh toán thay cho bên nhập khẩu trong trường hợp bên nhập khẩu không có khả năng thanh toán khoản phải thu.

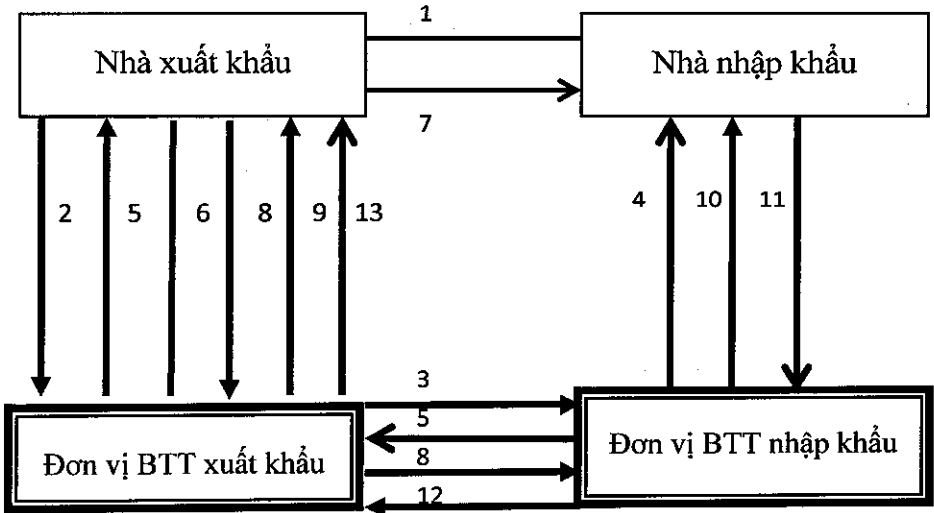
Trường hợp hoạt động bao thanh toán thực hiện qua đơn vị bao thanh toán nhập khẩu, đơn vị bao thanh toán xuất khẩu và đơn vị bao thanh toán nhập khẩu phải thoả thuận và ký kết một hợp đồng riêng phù hợp với quy định của pháp luật, trong đó quy định cụ thể về quyền lợi và nghĩa vụ của mỗi bên.

Chi phí trong hoạt động bao thanh toán xuất nhập khẩu phụ thuộc vào:

- Tổng giá trị hoá đơn xuất nhập khẩu
- Giá trị trung bình một hoá đơn đòi tiền
- Uy tín và số lượng các nhà nhập khẩu
- Ngành kinh doanh của bên xuất khẩu và bên nhập khẩu



Sơ đồ 5.2. Quy trình bao thanh toán xuất nhập khẩu



1. Nhà xuất khẩu và nhà nhập khẩu đàm phán ký kết hợp đồng xuất nhập khẩu hàng hóa.
2. Nhà xuất khẩu đề nghị đơn vị bao thanh toán xuất khẩu cung cấp sản phẩm bao thanh toán.
3. Đơn vị bao thanh toán xuất khẩu đề nghị đơn vị bao thanh toán nhập khẩu tham gia hợp đồng bao thanh toán.
4. Đơn vị bao thanh toán nhập khẩu phân tích khoản phải thu, tình hình hoạt động, khả năng tài chính của bên mua hàng là bên nhập khẩu trong hợp đồng xuất-nhập khẩu.
5. Nếu đơn vị bao thanh toán nhập khẩu đồng ý tham gia giao dịch bao thanh toán với đơn vị bao thanh toán xuất khẩu, đơn vị xuất khẩu sẽ thông báo đồng ý tài trợ cho nhà xuất khẩu.
6. Đơn vị bao thanh toán xuất khẩu và nhà xuất khẩu thỏa thuận và ký kết hợp đồng bao thanh toán.
7. Nhà xuất khẩu giao hàng cho nhà nhập khẩu theo đúng thỏa thuận hợp đồng xuất nhập khẩu hàng hóa.

8. Nhà xuất khẩu chuyển nhượng bộ chứng từ cho đơn vị bao thanh toán xuất khẩu, đồng thời đơn vị bao thanh toán xuất khẩu cũng sẽ chuyển nhượng bộ chứng từ này cho đơn vị bao thanh toán nhập khẩu.

9. Đơn vị bao thanh toán xuất khẩu ứng trước tiền cho nhà xuất khẩu theo thỏa thuận trong hợp đồng bao thanh toán.

10. Khi đến hạn thanh toán, đơn vị bao thanh toán nhập khẩu tiến hành thu nợ từ nhà nhập khẩu.

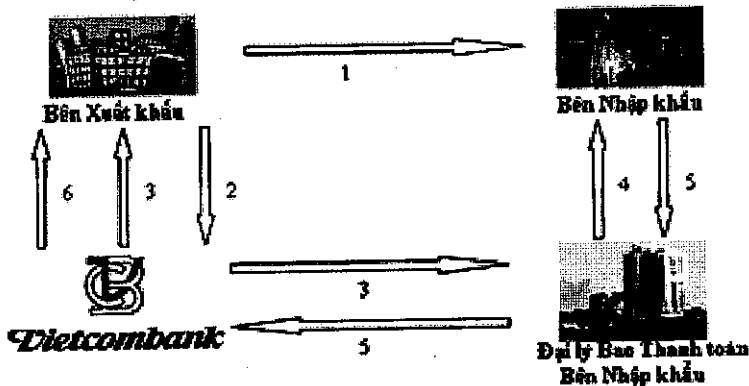
11. Nhà nhập khẩu thanh toán tiền cho đơn vị bao thanh toán nhập khẩu.

12. Đơn vị bao thanh toán nhập khẩu sau khi trừ các khoản phí và lãi (nếu có) sẽ chuyển số tiền còn lại cho đơn vị bao thanh toán xuất khẩu.

13. Đơn vị bao thanh toán xuất khẩu và nhà xuất khẩu thanh toán bù trừ có liên quan.

Ví dụ 5.2. Quy trình bao thanh toán xuất khẩu và nhập khẩu của VCB (Nguồn: VCB)

QUY TRÌNH THỰC HIỆN BAO THANH TOÁN XUẤT KHẨU:



Bước 1. Bên Xuất khẩu giao hàng cho Bên Nhập khẩu.

Bước 2. Bên Xuất khẩu xuất trình chứng từ tại Vietcombank.

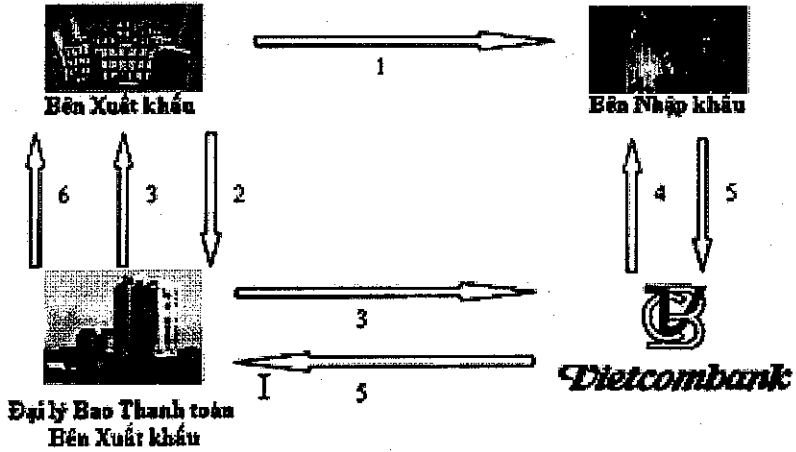
Bước 3. Vietcombank thông báo cho Đại lý Bao Thanh toán Bên Nhập và ứng trước cho Bên Xuất khẩu.

Bước 4. Đại lý Bao Thanh toán Bên Nhập khẩu tiến hành các thủ tục thu nợ từ Bên Nhập khẩu khi đến hạn.

Bước 5. Bên Nhập khẩu thanh toán tiền hàng cho Đại lý Bao Thanh toán, Đại lý Bao Thanh toán chuyển tiền cho Vietcombank.

Bước 6. Vietcombank tất toán phần ứng trước và thanh toán phần còn lại cho Bên Xuất khẩu.

QUY TRÌNH THỰC HIỆN BAO THANH TOÁN NHẬP KHẨU:



Bước 1. Bên Xuất khẩu giao hàng cho Bên Nhập khẩu.

Bước 2. Bên Xuất khẩu xuất trình chứng từ tại Đại lý Bao Thanh toán Bên Xuất khẩu.

Bước 3. Đại lý Bao Thanh toán Bên Xuất khẩu thông báo cho Vietcombank và ứng trước cho Bên Xuất khẩu.

Bước 4. Vietcombank tiến hành các thủ tục thu nợ từ Bên Nhập khẩu khi đến hạn.

Bước 5. Bên Nhập khẩu thanh toán tiền hàng cho Vietcombank, Vietcombank chuyển tiền cho Đại lý Bao Thanh toán.

Bước 6. Đại lý Bao Thanh toán Bên Xuất khẩu tất toán phần ứng trước và thanh toán phần còn lại cho Bên Xuất khẩu.

(iii). Bao thanh toán đảo chiều: là việc bao thanh toán mà đơn vị bao thanh toán mua nhiều khoản phải thu của một người mua có chất lượng cao duy nhất. Người mua thường là một công ty nổi tiếng, các siêu thị, các tập đoàn thương mại lớn..., có chất lượng cao. Quan hệ trong bao thanh toán đảo chiều là quan hệ 3 chiều: Đơn vị bao thanh toán, người

mua và nhà cung cấp. Giữa người mua và đơn vị bao thanh toán thường có quan hệ với nhau. Muốn được người bán thực hiện bán hàng, người bán yêu cầu người mua phải tìm cho mình một đơn vị bao thanh toán để tài trợ tiền khi người mua còn đang mua chịu. Đơn vị bao thanh toán sẽ hỗ trợ người mua bằng cách đồng ý bao thanh toán các khoản phải trả của người mua để người mua được nhà cung ứng bán chịu hàng hóa.

- *Cơ chế thực hiện:*

+ Người mua ký hợp đồng với đơn vị bao thanh toán

+ Người mua cho nhà cung ứng quyền lựa chọn được bao thanh toán các khoản phải thu của nhà cung ứng (hoá đơn phải thanh toán của người mua)

+ Đơn vị bao thanh toán mua hoá đơn khi được người mua thông báo rằng một nhà cung ứng đã thực hiện quyền lựa chọn được bao thanh toán hoá đơn.

- *Lợi ích của bao thanh toán đảo chiều:*

+ Giảm thiểu rủi ro liên quan đến người mua: rủi ro tín dụng; rủi ro do thiếu thông tin

+ Là phương thức lựa chọn khác ngoài bao thanh toán có quyền truy đòi

+ Tỷ lệ ứng trước trong BTT đảo chiều thường rất cao vì người mua là công ty lớn, có uy tín và việc đánh giá rủi ro tín dụng của người mua được thực hiện rất dễ dàng

Ví dụ: Wal-mart (công ty bán lẻ lớn nhất tại Hoa Kỳ) có quan hệ BTT đảo chiều với công ty tài chính Heller liên quan đến các nhà cung ứng Mèhicô. Wal-mart cho các nhà cung ứng Mèhicô quyền lựa chọn được BTT các hoá đơn của mình. Công ty tài chính Heller BTT các hoá đơn khi được Wal-mart thông báo rằng một nhà cung ứng đã lựa chọn quyền được BTT

c. Những vấn đề cần quan tâm khi thực hiện nghiệp vụ bao thanh toán.

+ Số dư bao thanh toán: là số tiền mà đơn vị bao thanh toán ứng trước cho bên bán hàng theo thoả thuận tại hợp đồng bao thanh toán. Số tiền tạm ứng này phụ thuộc vào tỷ lệ tạm ứng mà đơn vị bao thanh toán xác định cho người đi vay



+ Tỷ lệ tạm ứng:

- Tỷ lệ tạm ứng phụ thuộc vào phân dự phòng hay khoản dự trữ an toàn cho những rủi ro thu nợ mà không được xác định. Thông thường ngân hàng (đơn vị bao thanh toán) ứng trước cho khách hàng khoảng 78%- 88% giá trị các khoản phải thu hợp lệ.

- Về nguyên tắc, khoản dự trữ an toàn này dùng để bảo vệ người cho vay khỏi những chi phí thu nợ dự đoán trước và không dự đoán trước được, bao gồm cả chi phí pháp luật của việc phát mại tài sản thế chấp.

- Khoản dự trữ này tồn tại ở dưới dạng một khoản chiết khấu, sẽ được tính bằng một trừ đi tỷ lệ tạm ứng. Phần khấu trừ này được lập nhằm dự trữ để trang trải cho những rủi ro không xác định trước được, không lường trước được và những chi phí thu nợ tính toán và không tính toán trước được.

- Phần khấu trừ này gồm phần giữ lại để phòng trường hợp giảm giá các khoản phải thu và phần phí trả cho ngân hàng (2%) vì đã cung cấp dịch vụ bao thanh toán.

- Thông thường nếu trong vòng 30 ngày hợp đồng được thanh toán 100% thì đơn vị bao thanh toán phải chuyển trả số tiền giữ lại cho khách hàng

- Bên cạnh phí 2% thì đơn vị bao thanh toán còn yêu cầu khách hàng phải trả lãi vay. Việc xác định và thu lãi tùy thuộc vào từng nước. Tiền lãi xác định căn cứ vào số ngày thực hiện và giá trị ứng trước

+ Khoản phải thu: là khoản tiền bên bán hàng phải thu từ bên mua hàng theo hợp đồng mua, bán hàng

Các khoản phải thu không hợp lệ:

- Phát sinh từ hợp đồng mua, bán hàng hoá bị pháp luật cấm;
- Phát sinh từ các giao dịch, thoả thuận bất hợp pháp;
- Phát sinh từ các giao dịch, thoả thuận đang có tranh chấp;
- Phát sinh từ các hợp đồng bán hàng dưới hình thức ký gửi;
- Các khoản phải thu đã được gán nợ hoặc cầm cố, thế chấp.
- Các khoản phải thu đã quá hạn thanh toán theo hợp đồng mua, bán hàng.

- Các khoản phải thu phát sinh từ các giao dịch tranh chấp
- Các khoản phải thu quá 90 ngày
- Các tài khoản đối ứng: các tài khoản đối ứng xảy ra khi khách hàng của người đi vay dựa trên tài sản cũng đồng thời là nhà cung cấp.

- Những khoản phải thu có xuất hiện bút toán làm giảm số lượng của hoá đơn vì người đi vay cấp tín dụng thương mại cho một trong những khách hàng của mình. Ví dụ, khách hàng của người đi vay trả lại sản phẩm bị lỗi và người này không có nghĩa vụ phải trả tiền cho sản phẩm đó nữa. Hoặc người đi vay cho một trong những khách hàng của mình chiết khấu từ giá hoá đơn gốc sau khi hoá đơn đã được lập. Chiết khấu, trợ cấp, hàng trả lại, lỗi ghi hoá đơn sai và các trường hợp khác đều làm xuất hiện bút toán làm giảm số lượng của hoá đơn.

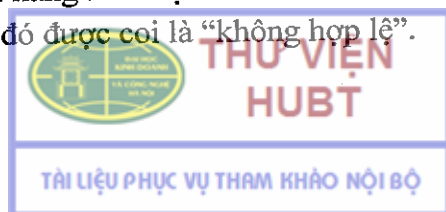
- Các tài khoản của Chính phủ: Nếu hợp đồng của Chính phủ được viết theo hình thức là chính phủ có quyền được quyết định lại giá cả và lợi nhuận của hợp đồng sau khi kết thúc hợp đồng

- Các tài khoản nước ngoài
- Các khoản phải thu liên công ty

- Dự trữ tập trung: khi tài khoản phải thu có chiều hướng tập trung vào một khách hàng hoặc là khách hàng cùng một ngành, cơ sở đi vay của người cho vay bị thiếu sự đa dạng. Điều này làm phát sinh thêm một loại rủi ro tín dụng. Đôi khi người cho vay sẽ thiết lập một khoản dự trữ đa dạng làm cho một phần của những tài khoản phải thu này trở nên không hợp lệ...

- Các khoản trợ cấp giảm giá, phải thu của nhân viên, trợ cấp khuyến mãi...

Hoặc có thể xác định khoản phải thu không hợp lệ theo nguyên tắc “đồng đồng” (Cross-age): Một số tài khoản có tốc độ thu hồi chậm đến mức việc thu hồi tất cả tài khoản này là cả một vấn đề. Một người cho vay có thể đặt ra nguyên tắc “đồng đồng 20%” nghĩa là nếu hơn 20% của toàn bộ dư nợ của một khách hàng nhất định nào đó có hoá đơn ghi quá 90 ngày thì toàn bộ tài khoản đó được coi là “không hợp lệ”.



- Hạn mức BTT: là tổng số dư tối đa của các khoản phải thu được bao thanh toán trong một khoản thời gian nhất định theo thoả thuận của đơn vị bao thanh toán và bên bán hàng trong hợp đồng BTT.

- Chi phí và lãi:

Lãi và phí trong hoạt động bao thanh toán do các bên thoả thuận tại hợp đồng bao thanh toán, gồm:

- Lãi được tính trên số vốn mà đơn vị bao thanh toán ứng trước cho bên bán hàng phù hợp với lãi suất thị trường và phụ thuộc vào số ngày thực hiện.

- Phí được tính trên giá trị khoản phải thu để bù đắp rủi ro tín dụng, chi phí quản lý sổ sách bán hàng và các chi phí khác.

Phí bao thanh toán phụ thuộc vào:

- Loại hình bao thanh toán
- Doanh số bao thanh toán hàng năm của người bán
- Số lượng người mua
- Giá trị trung bình các hoá đơn đòi tiền
- Ngành kinh doanh
- Uy tín của người bán và người mua

d. Hợp đồng bao thanh toán

- *Khái niệm:* Hợp đồng bao thanh toán là văn bản thoả thuận giữa đơn vị bao thanh toán và bên bán hàng về việc mua lại các khoản phải thu phù hợp với các quy định của pháp luật.

- *Nội dung*

Hợp đồng bao thanh toán bao gồm các nội dung chính sau:

- Tên, địa chỉ, điện thoại, Fax... của các bên ký hợp đồng bao thanh toán;
- Giá trị các khoản phải thu được bao thanh toán, quyền và lợi ích liên quan đến khoản phải thu theo hợp đồng mua, bán hàng;
- Lãi và phí bao thanh toán;
- Giá mua, bán khoản phải thu: được xác định trên cơ sở giá trị khoản phải thu sau khi trừ đi lãi và phí bao thanh toán;

- Số tiền ứng trước và phương thức thanh toán;
- Thông báo về việc bao thanh toán cho bên mua hàng và các bên có liên quan;
- Hình thức bảo đảm cho đơn vị bao thanh toán truy đòi lại số tiền đó ứng trước, giá trị tài sản làm bảo đảm;
- Thời hạn hiệu lực của hợp đồng bao thanh toán;
- Quyền và nghĩa vụ của các bên;
- Phương thức chuyển giao hợp đồng mua, bán hàng, chứng từ bán hàng, quyền, lợi ích và các giấy tờ liên quan đến khoản phải thu được bao thanh toán;
- Quy định về việc truy đòi của đơn vị bao thanh toán;
- Giải quyết tranh chấp phát sinh;
- Các thoả thuận khác.

5.1.3.3. Nghiệp vụ tín dụng ứng trước

a. Khái niệm

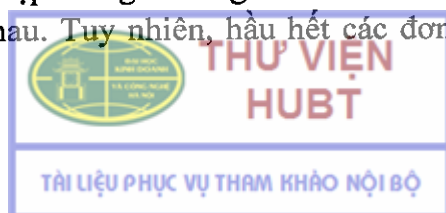
Tín dụng ứng trước là nghiệp vụ tín dụng mà ngân hàng cho khách hàng vay tiền bằng cách ứng cho họ một số tiền nhờ đó mà khách hàng có vốn phục vụ cho hoạt động sản xuất và kinh doanh và được thực hiện dưới nhiều hình thức như cho vay từng lần hoặc thấu chi...

Trong quá trình sản xuất kinh doanh, các doanh nghiệp thường có sự chênh lệch về quy mô và thời gian giữa dòng lưu chuyển tiền thu vào vào dòng lưu chuyển tiền chi ra. Bởi vậy trong những thời điểm thiếu vốn hoạt động thì doanh nghiệp được ngân hàng cho vay ứng trước để đảm bảo sự cân đối ngân quỹ hàng ngày của họ.

Chu kỳ chuyển hoá tài sản (ACC)

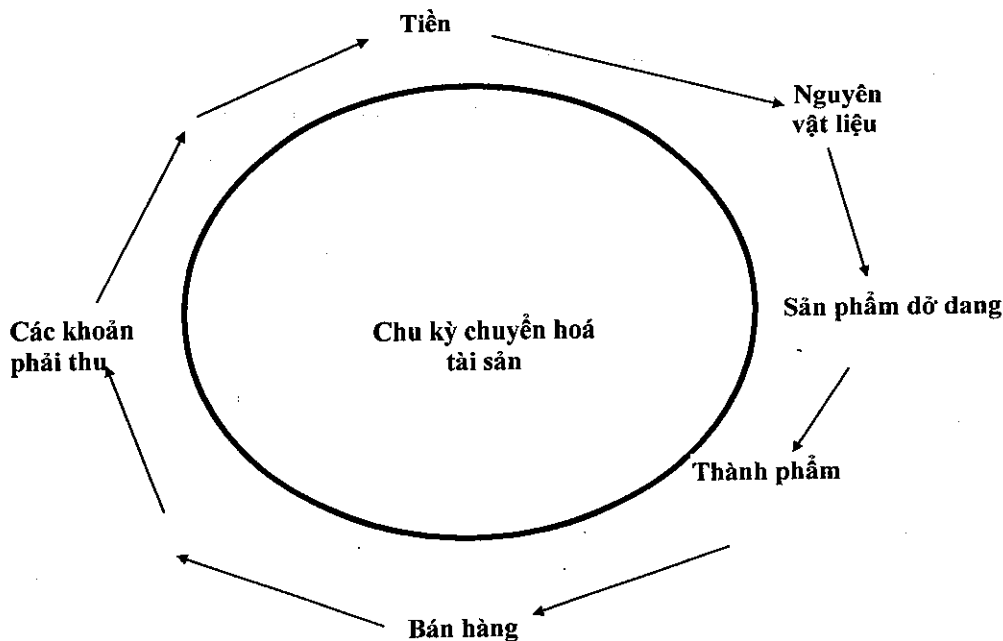
ACC là một cách diễn tả khác cho việc sử dụng vốn lưu động. Thuật ngữ này đề cập đến khả năng doanh nghiệp có thể chuyển các khoản chi tiêu tiền mặt, như mua nguyên vật liệu, thành tiền thu được từ các khoản phải thu.

Các doanh nghiệp trong các ngành khác nhau có các giai đoạn trong ACC khác nhau. Tuy nhiên, hầu hết các đơn xin vay vốn trung



& dài hạn đến từ các doanh nghiệp sản xuất, và chu kỳ ACC của họ được mô tả như sau.

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



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

Tiền

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

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

Các rủi ro bao gồm:

- Cung cấp
- Sự sẵn có của nguyên vật liệu
- Giá nguyên vật liệu
- Số lượng nhà cung cấp tiềm năng

▪ Sản xuất

- Chất lượng quản lý
- Độ tin cậy và hiệu quả của máy móc
- Kỹ năng của lao động

▪ Bán hàng

- Điều kiện kinh tế
- Thay đổi xã hội
- Cạnh tranh
- Các đối thủ mới gia nhập thị trường
- Sản phẩm thay thế

▪ Thanh toán

- Các khoản phải thu không thu hồi được
- Các khoản phải thu chậm trả

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

b. Kỹ thuật nghiệp vụ tín dụng ứng trước

Dưới góc độ phương pháp cho vay, tín dụng ứng trước được phân chia thành các loại sau:

(i). Cho vay từng lần

(1) Khái niệm:

Cho vay từng lần là phương thức cho vay dựa trên cơ sở nhu cầu tín dụng của từng đối tượng vay cụ thể.

Xuất phát từ đặc điểm của phương thức cho vay từng lần mà các ngân hàng thương mại thường áp dụng phương thức cho vay này đối với các trường hợp không đủ điều kiện để được vay theo phương thức cho vay theo hạn mức tín dụng.

Nếu ngân hàng cho doanh nghiệp vay vốn lưu động theo phương thức cho vay từng lần thì phương pháp như sau:



Tùy theo đặc điểm kinh doanh, đặc điểm luân chuyển vốn của từng doanh nghiệp mà ngân hàng có thể cho vay theo kế hoạch hoặc cho vay theo từng phương án, cho vay từng khâu, từng loại vật tư cụ thể.

Ngân hàng cho vay theo kế hoạch (năm, quý, thời vụ) đối với những doanh nghiệp hoạt động mang tính chất tương đối ổn định, có nhu cầu vay vốn thường xuyên, có tín nhiệm với ngân hàng trong quan hệ tín dụng, đồng thời khách hàng xác định được kế hoạch kinh doanh từng thời kỳ.

Còn những doanh nghiệp mà không đủ những điều kiện nêu trên thì ngân hàng thường cho vay từng khâu, từng loại vật tư cụ thể căn cứ vào từng lần phát sinh nhu cầu vốn kinh doanh của họ. Việc xét duyệt cho vay theo từng đối tượng cụ thể, như cho vay theo từng lần mua hàng, hoặc cho vay dự trữ các loại hàng tồn kho (tồn kho nguyên liệu, bán thành phẩm, hoặc thành phẩm...), hoặc tài khoản các khoản phải thu. Mỗi lần vay món nào khách hàng phải làm hồ sơ vay món đó. Nếu trong một quý, khách hàng có bao nhiêu món vay thì khách hàng phải làm bấy nhiêu bộ hồ sơ. Phương thức cho vay từng lần thường yêu cầu khách hàng phải có tài sản bảo đảm

Thông thường việc xét duyệt cho vay dựa trên cơ sở hợp đồng kinh tế, đơn đặt hàng, thư tín dụng, các hoá đơn bán hàng, bảng kê bán thành phẩm, hoặc thành phẩm. Trong một số trường hợp việc cho vay có thể dựa trên dự toán ngân sách cho từng loại tài sản lưu động cụ thể.

(2) Kỹ thuật nghiệp vụ cho vay thu nợ

* Xác định mức cho vay, thời hạn cho vay

- *Mức cho vay*

Trên cơ sở thẩm định tín dụng, cán bộ tín dụng ngân hàng xác định *mức cho vay*. Mức cho vay được xác định dựa trên hai cơ sở chủ yếu là nhu cầu về vốn tín dụng của khách hàng và khả năng nguồn vốn ngân hàng có thể đáp ứng, song mức cho vay đó phải nằm trong khuôn khổ mức cho vay tối đa đối với một khách hàng.

Về nhu cầu vốn tín dụng của khách hàng: ngân hàng tính toán trên cơ sở kế hoạch sản xuất kinh doanh, kế hoạch tài chính có xem xét đến

các hợp đồng đã ký với khách hàng. Nhu cầu đối tượng vay vốn hoặc nhóm các đối tượng cụ thể để khách hàng thực hiện kế hoạch hay dự án kinh doanh. Thông thường nhu cầu vốn vay được xác định bằng cách lấy nhu cầu vốn lưu động cần thiết cho sản xuất kinh doanh của kế hoạch hay dự án sản xuất kinh doanh trừ đi vốn lưu động tự có và tự huy động dùng vào kinh doanh.

Về mức cho vay tối đa với một khách hàng, giới hạn cho vay phụ thuộc vào hai yếu tố:

+ Phụ thuộc vào vốn của ngân hàng: để phòng ngừa rủi ro có thể xảy ra kéo theo mất khả năng thanh toán của ngân hàng thì các ngân hàng không được tập trung vốn cho một hoặc một số ít khách hàng vay mà phải phân chia cho nhiều khách hàng khác nhau. Theo điều 128 Luật các tổ chức tín dụng 47/2010/QH12 đã ghi rõ: “Tổng dư nợ cho vay đối với một khách hàng không được vượt quá 15% vốn tự có của tổ chức tín dụng”, trong đó vốn tự có ở đây bao gồm vốn điều lệ thực có và quỹ dự trữ bổ sung vốn điều lệ của tổ chức tín dụng.

Ví dụ: Hiện tại Ngân hàng thương mại cổ phần Phương Đông có vốn điều lệ thực có và quỹ dự trữ bổ sung quỹ điều lệ là 1000 tỷ đồng. Mức tín dụng tối đa mà một ngân hàng có thể cấp cho một khách hàng là:

$$1000 \text{ tỷ} \times 15\% = 150 \text{ tỷ đồng.}$$

Hay nói cách khác Ngân hàng thương mại cổ phần Phương Đông không thể cho bất kỳ một khách hàng nào vay quá 150 tỷ đồng được.

+ Phụ thuộc vào vốn của khách hàng: Như chúng ta đã biết, trong nền kinh tế thị trường, bất trắc thường xảy ra trong hoạt động của doanh nghiệp, điều đó có thể gây nên rủi ro cho các ngân hàng thương mại có quan hệ tín dụng với doanh nghiệp ấy, vì vậy việc thận trọng trong cấp tín dụng là cần thiết.

Để ngân hàng có thể thu hồi được một phần hay toàn bộ số vốn cho vay thì ngân hàng yêu cầu khách hàng thực hiện các đảm bảo tín dụng trước khi phát tiền vay như: cầm cố, thế chấp tài sản hoặc bảo lãnh của một pháp nhân thứ ba. Tuy nhiên có những khách hàng không thể thực hiện đảm bảo tín dụng dưới những hình thức đó thì ngân hàng có thể cho



vay mà không có sự đảm bảo trực tiếp. Với những khách hàng này, mức cho vay của ngân hàng phải được xác định trên cơ sở quy mô về vốn tự có của khách hàng đó. Nếu vốn tự có của khách hàng lớn thì ngân hàng có thể cho vay nhiều và ngược lại. Mức cho vay này được tính như sau:

$$\begin{array}{l} \text{Mức cho vay} \\ \text{theo vốn tự có} \\ \text{của khách hàng} \end{array} = \begin{array}{l} \text{Giá trị vốn tự có} \\ \text{thực có của} \\ \text{khách hàng} \end{array} \times \begin{array}{l} \text{Tỷ lệ cho vay} \\ \text{theo quy định của} \\ \text{ngân hàng} \end{array}$$

Như vậy mức cho vay tối đa với một khách hàng phụ thuộc vào khối lượng vốn tự có của khách hàng và khối lượng vốn tự có của ngân hàng. Ngoài ra mức cho vay này còn có thể được xác định căn cứ vào giá trị tài sản đảm bảo. Nếu giá trị tài sản đảm bảo mà cao thì mức cho vay sẽ lớn và ngược lại.

Ví dụ: Trước quý II năm 2xxx Công ty Long Giang gửi đến NHTM A hồ sơ vay vốn lưu động quý II/ 2xxx. Sau khi thẩm định cán bộ tín dụng đã xác định được các số liệu sau đây:

- Nhu cầu vốn lưu động cho sản xuất kinh doanh của quý: 16.200 triệu đồng

- Vốn lưu động tự có: 9.500 triệu đồng

- Giá trị tài sản thế chấp: 12.500 triệu đồng

- Cũng vào thời gian này ngân hàng lập kế hoạch cân đối vốn kinh doanh, qua đó cho thấy: Tổng nguồn vốn của ngân hàng là 1.056.500 triệu đồng; trong đó: Vốn điều lệ thực có và quỹ dự trữ bổ xung vốn điều lệ là 75.000 triệu đồng ; vốn huy động là 785.000 triệu đồng, còn lại là vốn khác.

- Theo quy định của ngân hàng: Mức cho vay tối đa theo giá trị tài sản thế chấp là 70%; theo vốn lưu động tự có của khách hàng là 100%.

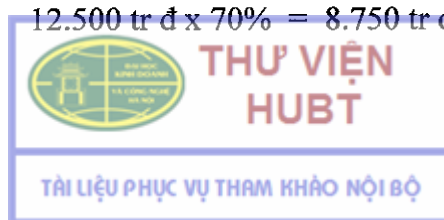
Căn cứ vào các dữ liệu trên ta có:

Nhu cầu vay vốn lưu động quý II của công ty:

$$19.700 \text{ tr đ} - 9.500 \text{ tr đ} = 10.200 \text{ tr đ}$$

Mức cho vay tối đa theo giá trị tài sản thế chấp:

$$12.500 \text{ tr đ} \times 70\% = 8.750 \text{ tr đ}$$



Mức cho vay tối đa theo vốn lưu động tự có của khách hàng:

$$9.500 \text{ tr đ} \times 100\% = 9.500 \text{ tr đ}$$

Mức cho vay tối đa theo vốn tự có của ngân hàng:

$$75.000 \text{ tr đ} \times 15\% = 11.250 \text{ tr đ}$$

Vậy mức cho vay vốn lưu động quý II năm 2xxx của ngân hàng A đối với Công ty Long Giang là 8750 triệu đồng.

Việc xác định chính xác mức cho vay có ý nghĩa rất quan trọng. Nếu xác định mức cho vay quá lớn vượt quá nhu cầu cần thiết của khách hàng sẽ dẫn đến khách hàng dùng tiền vay vào những mục đích không phù hợp với hoạt động kinh doanh của họ và mức độ rủi ro sẽ gia tăng. Ngược lại, nếu xác định mức cho vay quá thấp so với nhu cầu vốn cần thiết phải được bổ sung của khách hàng thì sẽ gây khó khăn cho quá trình sản xuất kinh doanh của họ.

- Thời hạn cho vay và kỳ hạn trả nợ

Cùng với việc xác định mức cho vay, ngân hàng phải tính toán xác định *thời hạn cho vay và kỳ hạn trả nợ*. Thời hạn cho vay là khoảng thời gian kể từ khi ngân hàng bắt đầu cho vay cho đến khi ngân hàng thu hết nợ. Khi cho vay ngân hàng phải quy định rõ thời hạn cho vay và điều này phải được ghi trong hợp đồng tín dụng hoặc hợp đồng tín dụng vay tiền. Việc quy định thời hạn cho vay nhằm thực hiện nguyên tắc cho vay phải hoàn trả đúng hạn. Bởi vậy, xác định chính xác thời hạn cho vay có ý nghĩa rất quan trọng trong việc đảm bảo tôn trọng các nguyên tắc cho vay cũng như đảm bảo cho việc sử dụng vốn vay có hiệu quả.

Trong cho vay từng lần, thời hạn cho vay được xác định cho mỗi lần vay cụ thể trên cơ sở thoả thuận giữa ngân hàng và khách hàng. Sự thoả thuận được căn cứ vào đặc điểm kinh doanh và hạng của từng khách hàng, chu kỳ luân chuyển vốn (chu kỳ ngân quỹ) của món vay và tính chất nguồn vốn của ngân hàng, trong đó lưu chuyển tiền tệ là cơ sở để xác định thời hạn cho vay, kỳ hạn trả nợ và số tiền trả nợ mỗi kỳ hạn:

+ Căn cứ theo chu kỳ ngân quỹ: Ngân hàng cho vay đầu kỳ ngân quỹ và thu nợ cuối kỳ ngân quỹ. Nếu thời hạn cho vay mà ngân hàng ấn định quá ngắn so với chu kỳ luân chuyển vốn thì doanh nghiệp khó có thể trả



nợ đúng hạn, nếu họ cố gắng để có thể trả nợ đúng hạn thì lại khó khăn cho việc tổ chức sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp. Ngược lại nếu thời hạn cho vay mà ngân hàng ấn định quá dài so với chu kỳ luân chuyển vốn của đối tượng vay thì doanh nghiệp rất có thể sử dụng số vốn đó vào chu kỳ sản xuất kinh doanh tiếp theo, hoặc dùng vào kinh doanh cho một mục đích khác; điều đó sẽ gây nên sự khó khăn khi đến hạn trả nợ, thậm chí gây nên sự tổn thất về vốn.

Phương pháp này áp dụng trong trường hợp ngân hàng cho vay để thanh toán cho nhà cung cấp nguyên liệu hoặc hàng hoá và thu nợ khi khách hàng vay đã thu được tiền bán hàng.

Chu kỳ ngân quỹ = Chu kỳ kinh doanh - Giai đoạn phải trả người bán.

Chu kỳ kinh doanh = Giai đoạn dự trữ + Giai đoạn thu tiền

Thời gian của chu kỳ ngân quỹ có liên quan đến độ dài của chu kỳ kinh doanh và giai đoạn chiếm dụng vốn của nhà cung cấp.

+ Căn cứ vào cơ sở dòng tiền vào: Với phương thức cho vay từng lần, có tài sản được hình thành từ vốn vay, có tài sản được hình thành từ vốn tự có và các nguồn khác, vì vậy dòng tiền vào được diễn ra liên tục. Trong trường hợp này ngân hàng có thể thu nợ sớm hơn một chu kỳ ngân quỹ. Ví dụ: chu kỳ ngân quỹ là 60 ngày, nhưng theo kế hoạch ngân sách tiền mặt, sau 40 ngày kể từ ngày giải ngân, có các khoản dòng tiền vào đủ để thanh toán nợ thì thời hạn cho vay cũng có thể ấn định 40 ngày. Căn cứ vào khả năng thu nhập từ các nguồn tổng hợp khác của doanh nghiệp đòi hỏi doanh nghiệp phải tận thu các nguồn thu nhập đó để trả nợ cho ngân hàng.

+ Căn cứ vào tính chất nguồn vốn của ngân hàng. Chúng ta biết rằng nguồn vốn kinh doanh của ngân hàng chủ yếu là nguồn vốn huy động, ngân hàng phải hoàn trả khi khách hàng có yêu cầu rút tiền hoặc khi đến hạn. Bởi vậy, khi xác định thời hạn cho vay, ngân hàng phải chú ý tới tính chất nguồn vốn của mình với nguyên tắc luôn phải đảm bảo khả năng thanh toán chi trả.

Như vậy, tùy theo đặc điểm kinh doanh của doanh nghiệp, sự luân chuyển vốn của món vay và tính chất nguồn vốn của ngân hàng mà các

ngân hàng thương mại và doanh nghiệp thoả thuận với nhau về thời hạn cho vay. Thông thường thời hạn của một món vay ngắn hạn không quá 12 tháng.

Khi ngân hàng áp dụng phương thức cho vay từng lần thì với mỗi món vay đều được ngân hàng phân kỳ hạn trả nợ và quy định mức trả nợ mỗi kỳ hạn, thông thường chỉ có một kỳ hạn trả nợ vào cuối thời hạn cho vay và lãi tiền vay được tính toán theo phương pháp lãi đơn. Tuy nhiên đối với các món vay của doanh nghiệp có thu nhập không thường xuyên hoặc các món vay mà thời hạn vay ngắn (dưới 1 tháng) thì có thể không phân kỳ hạn trả nợ mà chỉ thoả thuận thời hạn trả nợ cuối cùng.

Lãi tiền vay = Số tiền vay x Lãi suất vay x Thời hạn vay

$$L = V \times i \times n$$

Khi đã xác định được mức cho vay, thời hạn cho vay, kỳ hạn trả nợ cán bộ tín dụng lập tờ trình, thông qua trưởng phòng kinh doanh để trình giám đốc ngân hàng phê duyệt. Trong phạm vi quyền phán quyết của mình, giám đốc ngân hàng có thể quyết định cho vay hay không cho vay. Sau khi đã có quyết định ngân hàng phải thông báo cho khách hàng biết để ký kết hợp đồng tín dụng. Hợp đồng tín dụng là cơ sở pháp lý xác định trách nhiệm trong quan hệ tín dụng giữa ngân hàng và khách hàng. Trong hợp đồng này phải nêu rõ:

- Thể thức cho vay (cho vay từng lần), số tiền cho vay, thời hạn cho vay.
- Lãi suất và các chi phí khác phải trả cho ngân hàng, cách tính và thu lãi.
- Cách thức sử dụng tiền vay (tiền mặt, chuyển khoản).
- Cách thức trả nợ: kỳ hạn, mức trả mỗi kỳ hạn.
- Các đảm bảo tín dụng: Bảo lãnh hay cầm cố, thế chấp hoặc hình thức bảo đảm khác. Đồng thời ghi rõ quyền ưu tiên của ngân hàng trên vật đảm bảo, thể thức thực hiện quyền này khi người vay không trả được nợ đúng hạn.
- Quy định của người phải chịu các phí tổn cho việc lập hợp đồng và án phí nếu có tranh chấp xảy ra.
- Các điều kiện chấm dứt hợp đồng và bồi thường thiệt hại khi vi phạm hợp đồng.



* Giải quyết cho vay - thu nợ

+ Cho vay:

Đối với khách hàng được ngân hàng cho vay theo kế hoạch thì mỗi khi phát sinh nhu cầu vay vốn để mua vật tư hàng hoá hay trang trải các nhu cầu tài chính khác thì khách hàng phải làm đơn xin vay và cung cấp những tài liệu có liên quan chứng minh nhu cầu vay nằm trong kế hoạch hoặc phương án vay vốn đã được ngân hàng chấp thuận.

Nhận được đơn xin vay, cán bộ tín dụng đối chiếu với kế hoạch và hồ sơ gốc, nếu nhu cầu vay vốn là hợp lý và còn mức cho vay thì thông qua trưởng phòng, trình giám đốc duyệt cho vay.

Ở đây cũng cần lưu ý rằng: trường hợp nhu cầu vay vốn không thuộc kế hoạch cho vay đã được chấp thuận, nhưng nếu xét thấy nhu cầu vay đó là cần thiết và hợp lý thì cán bộ tín dụng có thể lập bổ sung bản báo cáo về nhu cầu vay đó và xử lý theo trình tự như phần lập và xét duyệt kế hoạch vay vốn đã trình bày ở trên.

Đối với những khách hàng vay vốn lần đầu, những khách hàng mà ngân hàng cho vay theo từng dự án thì mỗi khi phát sinh nhu cầu vay vốn thì phải gửi cho ngân hàng đầy đủ các hồ sơ để ngân hàng làm căn cứ xem xét tính toán cho vay.

Những đơn xin vay đã được giám đốc ngân hàng phê duyệt sẽ được chuyển cho cán bộ tín dụng để cán bộ tín dụng hướng dẫn khách hàng lập hợp đồng tín dụng nhận nợ. Sau đó đơn xin vay và hợp đồng tín dụng vay tiền được cán bộ tín dụng chuyển cho bộ phận kế toán để cán bộ kế toán tiến hành phát tiền vay.

Tuỳ theo mục đích của việc sử dụng vốn vay, trên cơ sở các yêu cầu hợp lý của khách hàng thì ngân hàng có thể cho vay chuyển khoản để trả thẳng cho người thụ hưởng, ngân hàng cho vay để chuyển vào tài khoản thư tín dụng, séc bảo chi,... hoặc ngân hàng cho vay bằng tiền mặt. Ngân hàng không cho vay đảo nợ (cho vay để thu nợ cũ), cho vay để thu lãi, cho vay để khách hàng kinh doanh sai chức năng nhiệm vụ sản xuất kinh doanh của họ.

+ Thu nợ:

Về nguyên tắc, ngân hàng thu nợ theo từng kỳ hạn, khách hàng có thể trả nợ trước thời hạn quy định, kết thúc thời hạn cho vay khách hàng phải có trách nhiệm trả hết nợ vay ngân hàng.

Thông thường trước ngày đến hạn của từng kỳ hạn hay thời hạn nợ, ngân hàng lập và gửi thông báo về khoản nợ đến hạn cho khách hàng để họ biết và chuẩn bị tiền trả nợ. Khách hàng có thể chủ động trả nợ bằng cách nộp tiền mặt vào ngân hàng hoặc lập uỷ nhiệm chi đề nghị ngân hàng trích tài khoản tiền gửi thanh toán của họ để thu nợ. Đến ngày trả nợ, nếu khách hàng chưa chủ động trả thì ngân hàng được quyền trích tiền từ tài khoản tiền gửi của khách hàng để thu nợ. Số tiền mà khách hàng không trả hết thì tùy theo từng nguyên nhân cụ thể mà ngân hàng có thể cho gia hạn nợ hoặc chuyển sang nợ quá hạn (theo quy định của Ngân hàng Nhà nước Việt Nam thì nếu đến hạn trả nợ lãi hoặc gốc của bất kỳ kỳ hạn nào mà khách hàng không trả được thì ngân hàng có quyền chuyển toàn bộ số dư nợ còn lại của khách hàng đó sang nợ quá hạn).

Trong trường hợp đặc biệt vì những lý do khách quan muốn gia hạn nợ thì phải làm đơn xin gia hạn nợ trước khi món vay đến hạn. Trong đơn phải giải trình rõ nguyên nhân gây nên sự chậm trả, đồng thời nêu lên những biện pháp khắc phục hữu hiệu trong một thời gian cụ thể. Nhận được đơn xin gia hạn thì cán bộ tín dụng dưới sự chỉ đạo của trưởng phòng tín dụng phải thu thập thông tin, phân tích nguyên nhân, đánh giá khả năng trả nợ trong tương lai để lập tờ trình, trình Giám đốc ngân hàng quyết định.

Thời hạn cho gia hạn nợ tối đa bằng thời gian khắc phục nguyên nhân gây nên chậm trả và chu kỳ luân chuyển vốn của đối tượng vay, song phải trong phạm vi thời gian được phép gia hạn do các ngân hàng thương mại quy định mà được ghi rõ trong các văn bản thể lệ tín dụng được ban hành trong từng thời kỳ.

(ii). *Thấu chi (vượt chi tài khoản)*

***Khái niệm:** Là loại tín dụng mà qua đó ngân hàng cho phép khách hàng được sử dụng vượt quá số tiền mà họ đã ký thác ở ngân hàng trên tài khoản vãng lai với một số lượng và thời hạn nhất định. Đối tượng cho



vay là đối tượng tổng hợp, toàn bộ nhu cầu vốn lưu động thiếu hụt trong kỳ kế hoạch

Tài khoản vãng lai là tài khoản có tính chất đặc biệt, trong đó khách hàng và ngân hàng cam kết trả nợ lẫn nhau bằng phương pháp bù trừ. Với những tài khoản tiền gửi khác, khách hàng chỉ được phép sử dụng (rút tiền) trong giới hạn số dư có của tài khoản đó, nếu sử dụng quá số tiền trên là vi phạm vì phát hành séc không có hay thiếu tiền bảo chứng. Ngược lại, đối với tài khoản vãng lai giữa ngân hàng và khách hàng thoả thuận tính vãng lai của tài khoản, tức là tài khoản có thể là dư có, có thể là dư nợ, số dư nợ được hai bên thoả thuận đến một giới hạn tối đa nào đó (hạn mức dư nợ), quá hạn mức này thì các tờ séc của khách hàng bị coi như thiếu hay không có bảo chứng.

Như vậy, nếu tài khoản dư có thì số dư đó thể hiện tiền gửi của khách hàng ở ngân hàng và thông thường ngân hàng phải trả cho khách hàng lãi tiền gửi. Nếu tài khoản dư nợ thì số nợ đó thể hiện tiền ngân hàng cho vay và khách hàng phải trả lãi tiền vay cho ngân hàng.

Qua phần đã trình bày trên chúng ta thấy tín dụng thấu chi có các đặc điểm sau:

- Giữa ngân hàng và khách hàng thoả thuận một hạn mức thấu chi để khách hàng được sử dụng số dư nợ trên tài khoản vãng lai trong một thời hạn nhất định.

- Khách hàng sử dụng vốn bằng cách phát hành séc mang số hiệu tài khoản vãng lai hoặc bằng các công cụ thanh toán khác.

- Doanh số cho vay có thể lớn hơn hạn mức nếu trong quá trình sử dụng tiền trên tài khoản khách hàng có tiền nộp vào bên có.

- Hạn mức thấu chi mà ngân hàng và khách hàng đã thoả thuận với nhau chưa phải là tiền ngân hàng cho vay mà chỉ khi nào khách hàng sử dụng (có xuất hiện dư nợ của tài khoản vãng lai) mới được coi là ngân hàng cho vay và được tính tiền lãi trên số dư nợ đó.

- Vượt chi tài khoản là kỹ thuật cho vay mà số dư nợ thường xuyên biến động vì thế khó thực hiện được đảm bảo tín dụng bằng hình thức bảo đảm đối vật.

- Tín dụng thấu chi chỉ cần sử dụng một hợp đồng tín dụng cho cả thời hạn vay (quý hoặc năm). Đến cuối thời hạn vay, hợp đồng tín dụng sẽ được thanh lý và sang đầu quý hoặc năm sau, khách hàng muốn vay phải nộp một bộ hồ sơ vay mới.

*** Kỹ thuật cho vay, thu nợ**

Trước hết khách hàng làm đơn xin vay dưới hình thức vượt chi tài khoản gửi tới ngân hàng, đồng thời nộp kèm theo các hồ sơ khác theo yêu cầu của ngân hàng. Nội dung của đơn xin vay và các hồ sơ tài liệu khác cũng tương tự như đã trình bày trong phần nghiên cứu về tín dụng ứng trước.

Sau khi nhận và thẩm định các hồ sơ vay vốn ngân hàng và khách hàng tính toán, thoả thuận hạn mức thấu chi mà ngân hàng cấp cho khách hàng trong thời gian thực hiện kế hoạch hay phương án sản xuất kinh doanh đó.

Hạn mức thấu chi là mức dư nợ tối đa mà ngân hàng đồng ý cho phép khách hàng được sử dụng trên tài khoản vãng lai bằng cách phát hành các chi phiếu.

Hạn mức thấu chi được xác định cũng dựa trên hai cơ sở chủ yếu là *nhu cầu vốn vay ngân hàng cần thiết hợp lý của khách hàng và khả năng nguồn vốn mà ngân hàng có thể đáp ứng cho họ*. Trong đó nhu cầu vốn vay được xác định bằng cách lấy nhu cầu vốn lưu động cho sản xuất kinh doanh ở thời điểm cao nhất trừ đi vốn tự có và các nguồn vốn khác mà khách hàng có thể huy động vào sản xuất kinh doanh được.

Phương thức cho vay này được sử dụng nhằm đáp ứng toàn bộ nhu cầu thiếu hụt vốn lưu động theo hạn mức thấu chi đó cam kết. Do vậy hạn mức thấu chi được xác định như sau:

- Xác định nhu cầu vay vốn lưu động

$$\begin{array}{ccccccc} \text{Nhu cầu} & & & & & & \text{Nợ ngắn} \\ \text{vay vốn} & = & \text{Tài sản} & - & \text{Vốn lưu} & - & \text{hạn phi} \\ \text{lưu động} & & \text{ngắn hạn} & & \text{động ròng} & & \text{ngân hàng} \end{array}$$

Nhu cầu vay vốn lưu động được xác định căn cứ vào phương án tài chính của doanh nghiệp được lập tại thời điểm doanh nghiệp có nhu cầu



vốn lưu động cao nhất trong kỳ. Khi tính toán ngân hàng cần lưu ý thẩm định và phân tích các yếu tố cơ bản về tài sản lưu động và nguồn vốn trong phương án tài chính. Cụ thể:

- + Thẩm định tính hợp lý của tài sản ngắn hạn.
- + Thẩm định tính hợp lý của các nguồn tài trợ ngắn hạn phi ngân hàng
- Xác định hạn mức tối đa:

Để nâng cao năng lực tài chính và trách nhiệm của người đi vay ngân hàng thường yêu cầu doanh nghiệp phải có vốn lưu động ròng tham gia theo một tỷ lệ nhất định, mức này được coi là phần đối ứng để tiếp nhận vốn vay ngân hàng. Như vậy, hạn mức tối đa được xác định theo một trong hai phương pháp sau:

o Phương pháp 1:

Vốn lưu động ròng yêu cầu phải tham gia một tỷ lệ tối thiểu tính trên phần chênh lệch giữa tài sản ngắn hạn và nợ ngắn hạn phi ngân hàng

$$\text{Hạn mức tối đa} = \frac{\text{Tài sản ngắn hạn}}{\text{ngắn hạn}} - \frac{\text{Tỷ lệ tham gia} \times \text{Nợ ngắn hạn}}{\text{Mức chênh lệch phi ngân hàng}}$$

o Phương pháp 2:

Vốn lưu động ròng yêu cầu phải tham gia một tỷ lệ tối thiểu so với tổng tài sản ngắn hạn.

$$\text{Hạn mức tối đa} = \frac{\text{Tài sản ngắn hạn}}{\text{ngắn hạn}} - \frac{\text{Tỷ lệ tham gia} \times \text{Nợ ngắn hạn}}{\text{Tài sản lưu động phi ngân hàng}}$$

Khi đã xác định được hạn mức thấu chi thì ngân hàng cùng khách hàng ký kết hợp đồng tín dụng như trường hợp tín dụng ứng trước đã trình bày ở phần trên.

Trên cơ sở số tiền hiện có trên tài khoản vãng lai khách hàng đương nhiên được phép lập chi phiếu để lĩnh tiền. Khi tài khoản vãng lai hết tiền (dư có = 0) khách hàng vẫn được phép lập chi phiếu để rút tiền, nhưng chỉ được phép rút thêm trong phạm vi hạn mức thấu chi mà ngân hàng đã ấn định và trong thời hạn chi vượt đã thoả thuận.

Về nguyên tắc, nếu khách hàng sử dụng quá hạn mức thấu chi đó thì coi như họ đã vi phạm hợp đồng tín dụng và phải chịu các hình thức chế

tài thích hợp, tuy nhiên nếu vì lý do khách quan dẫn đến nhu cầu vốn vay tăng lên, ngân hàng xét thấy nhu cầu đó là cần thiết và hợp lý thì ngân hàng có thể điều chỉnh nâng hạn mức thấu chi cho khách hàng.

Khác với hình thức tín dụng khác, trong hình thức tín dụng này, ngân hàng không tính lãi trên số tiền thoả thuận cho vay mà tính lãi trên số dư nợ thực tế của tài khoản vãng lai trong những ngày dư nợ. Cũng chính vì vậy mà trong quá trình hoạt động khi khách hàng có tiền họ có thể nộp tiền vào tài khoản vãng lai để trả nợ nhằm giảm lãi phải trả cho ngân hàng.

Nếu còn dư nợ thì gần hết thời hạn cho vay, ngân hàng làm văn bản thông báo cho khách hàng để họ biết và chủ động trả nợ. Số nợ không trả hết mà không được ngân hàng cho gia hạn thêm thì sẽ bị ngân hàng áp dụng các biện pháp xử lý như trong hợp đồng tín dụng đã thoả thuận nhằm truy đòi đủ số tiền đã cho vay.

**** Ưu nhược điểm của loại tín dụng thấu chi:***

- Ưu điểm:

Đối với khách hàng loại tín dụng vượt chi tài khoản tạo cho khách hàng những thuận lợi đáng kể nhờ vào sự chủ động, linh hoạt khi sử dụng. Thấy vậy, bao giờ việc cho phép vượt chi trên tài khoản vãng lai cũng giúp cho việc cân đối ngân quỹ mà tránh phải đi xin vay nhiều lần với thủ tục phức tạp trong một kỳ, khi mà ngay sau đó lại có những khoản thu được chuyển vào tài khoản để giảm bớt việc phải trả lãi cho ngân hàng.

Do tính chủ động và linh hoạt như vậy mà tín dụng vượt chi tài khoản đáp ứng được yêu cầu của những doanh nghiệp mong muốn quản lý vốn có hiệu quả, do đó hầu hết các doanh nghiệp có yêu cầu sử dụng hình thức tín dụng này nhằm điều hoà thường xuyên ngân quỹ của họ.

- Nhược điểm:

Với hình thức tín dụng này, ngân hàng luôn luôn phải dự trữ vốn để sẵn sàng đáp ứng nhu cầu của khách hàng khi họ còn hạn mức tín dụng, nhưng trên thực tế họ có thể không sử dụng hoặc không sử dụng hết hạn mức thấu chi đó. Trong khi ấy ngân hàng không được tính lãi trên toàn



bộ số tiền và thời hạn cho vay đã thoả thuận (để giải quyết mâu thuẫn này các ngân hàng thường yêu cầu khách hàng phải trả một khoản phí cam kết theo một tỷ lệ nhất định tính trên hạn mức thấu chi, không kể đến việc hạn mức thấu chi đó được sử dụng như thế nào).

Mặt khác tiền ngân hàng cho vay không nhằm mục đích cụ thể nào theo chỉ định của ngân hàng mà thường do khách hàng tuỳ ý sử dụng. Các đảm bảo nếu có chỉ là yếu tố phụ, ngân hàng khó có thể kiểm soát được việc sử dụng tiền vay, vì vậy sự rủi ro của ngân hàng có thể nhiều hơn các nghiệp vụ tín dụng khác. Vì những nhược điểm trên mà ngân hàng thường áp dụng hình thức tín dụng này đối với những khách hàng quen thuộc, có tín nhiệm và ngân hàng có ý muốn giúp đỡ mà thôi.

Đối với hình thức cho vay này, ngân hàng chỉ không chế, kiểm soát được hạn mức thấu chi đối với doanh nghiệp trên cơ sở kiểm soát số dư của tài khoản vãng lai. Nếu doanh nghiệp không có khoản thu, sẽ không được vay tiếp khi hạn mức đã kịch trần. Việc kiểm soát thời hạn vay vốn không được đưa vào trong hình thức cho vay này. Hơn thế nữa đây là hình thức cho vay với điều kiện nói lỏng, do vậy việc kiểm soát sử dụng tiền đúng mục đích của ngân hàng sẽ gặp khó khăn hơn. Bởi vậy, hình thức cho vay thấu chi đối với doanh nghiệp ở Việt Nam gần đây mới được triển khai tại một số ngân hàng. Cơ bản, hình thức này mới chỉ được bắt đầu xem xét đối với cho vay tiêu dùng cá nhân ở một số ngân hàng có dịch vụ thanh toán qua thẻ phát triển mạnh.

(iii). Phương thức cho vay theo hạn mức tín dụng

**** Khái niệm***

Cho vay theo hạn mức tín dụng là một hình thức đặc biệt của cho vay thấu chi. Cho vay theo hạn mức tín dụng là phương pháp cho vay mà ngân hàng và khách hàng xác định một mức dư nợ duy trì trong một khoảng thời gian nhất định. Trong cho vay vốn lưu động theo hạn mức tín dụng, việc cho vay và thu nợ thông thường căn cứ vào quá trình nhập, xuất vật tư, hàng hóa. Ngân hàng cho vay khi doanh nghiệp có nhu cầu vốn phát sinh để nhập vật tư, hàng hoá và ngân hàng thu nợ khi doanh nghiệp có thu nhập từ việc tiêu thụ sản phẩm hàng hoá.



Cho vay theo hạn mức tín dụng thường áp dụng cho các doanh nghiệp mà trong quá trình hoạt động sản xuất kinh doanh họ thường xuyên có nhu cầu vay trả, có tốc độ luân chuyển vốn tín dụng nhanh, có tín nhiệm với ngân hàng trong quan hệ tín dụng tức là vay vốn và trả nợ sòng phẳng.

Giống như cho vay thấu chi, doanh nghiệp chỉ cần làm đơn xin vay lần đầu, sau đó trên cơ sở hợp đồng, doanh nghiệp lập kế hoạch vay và trả nợ gửi đến ngân hàng.

*** Kỹ thuật cho vay, thu nợ**

Nếu ngân hàng cho các doanh nghiệp vay vốn lưu động theo phương pháp cho vay theo hạn mức tín dụng thì quá trình cho vay được tiến hành như sau:

- Lập kế hoạch vay vốn, xác định hạn mức và ký kết hợp đồng tín dụng

+ Lập kế hoạch vay vốn:

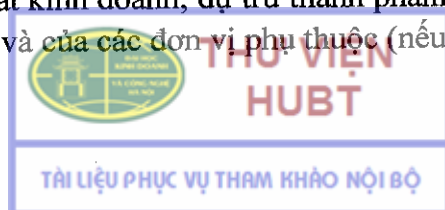
Để thực hiện nguyên tắc cho vay có mục đích, tiền vay được phát ra theo tiến độ thực hiện kế hoạch sản xuất kinh doanh, đảm bảo hiệu quả kinh tế đồng thời làm cho ngân hàng chủ động trong việc cung cấp vốn cho doanh nghiệp thì đối với những doanh nghiệp được ngân hàng cho vay theo hạn mức tín dụng phải căn cứ vào kế hoạch sản xuất kinh doanh, kế hoạch tài chính của họ mà lập kế hoạch vay vốn lưu động, gửi đến ngân hàng từ trước quý kế hoạch.

Trong kế hoạch đó, xác định rõ nhu cầu vốn vay trong kỳ kế hoạch (quý, năm...). Yếu tố này thường được xác định bằng công thức sau:

$$\begin{array}{l} \text{Nhu cầu vay vốn} \\ \text{lưu động kỳ kế} \\ \text{hoạch} \end{array} = \begin{array}{l} \text{Nhu cầu vốn lưu} \\ \text{động cho SXKD bình} \\ \text{quân kỳ kế hoạch} \end{array} - \begin{array}{l} \text{Vốn lưu động tự} \\ \text{có và tự huy} \\ \text{động kỳ kế} \\ \text{hoạch} \end{array}$$

Trong đó:

Nhu cầu vốn cho sản xuất kinh doanh bình quân kỳ kế hoạch là nhu cầu vốn lưu động cần thiết cho: dự trữ vật tư hàng hoá chuẩn bị cho sản xuất; chi phí sản xuất kinh doanh; dự trữ thành phẩm chuẩn bị cho bán ra của cả đơn vị chính và của các đơn vị phụ thuộc (nếu có).



Yếu tố này thường được tính theo phương pháp sau:

$$\text{Nhu cầu vốn lưu động cho SXKD bình quân kỳ kế hoạch} = \frac{\text{Tổng chi phí cho SXKD (doanh nghiệp sản xuất) hoặc Doanh số bán theo giá vốn (doanh nghiệp kinh doanh)}}{\text{Vòng quay vốn lưu động kỳ kế hoạch}}$$

$$\text{Vòng quay vốn lưu động kỳ kế hoạch} = \frac{\text{Doanh thu thuần}}{\text{Tài sản lưu động bình quân kỳ kế hoạch}}$$

Lưu ý:

Tổng chi phí sản xuất kinh doanh kỳ kế hoạch chỉ bao gồm những chi phí hợp lệ mang tính chất sản xuất kinh doanh.

Vòng quay vốn lưu động kỳ kế hoạch được xác định trên cơ sở vòng quay vốn lưu động kỳ trước hoặc cùng kỳ năm trước.

Khi tính tài sản lưu động bình quân quý phải loại trừ vật tư hàng hoá ứ đọng, kém hoặc mất phẩm chất.

+ Vốn lưu động tự có, coi như tự có, tự huy động dùng vào kinh doanh là vốn lưu động ngân sách cấp; vốn tự bổ sung thông qua việc vay ngắn hạn ngân hàng khác hoặc phát hành trái phiếu ngắn hạn; khoản chênh lệch do đánh giá lại tài sản; vốn liên doanh; các khoản tạm thời sử dụng như các loại quỹ, các khoản phải nộp nhưng chưa nộp, lãi chưa phân phối; chênh lệch tỉ giá; các khoản vốn vay của cán bộ công nhân viên, vay kiều bào; các khoản đi chiếm dụng hợp lý có thể dùng vào kinh doanh...

Ngân hàng thường yêu cầu khách hàng phải có vốn tự có tham gia tối thiểu bằng một tỷ lệ phần trăm trên tổng nhu cầu vốn xin vay. Việc yêu cầu khách hàng phải có vốn đối ứng tham gia tài trợ cho kế hoạch sản xuất kinh doanh nhằm gắn trách nhiệm hoàn thành kế hoạch của khách và phân tán rủi ro cho ngân hàng. Nếu vốn tự có của khách hàng quá nhỏ, ngân hàng cần phải thảo luận với khách hàng để tìm cách tăng

vốn tự có. Nếu khách hàng không thể tăng vốn tự có thì ngân hàng chỉ có thể cho vay một tỷ lệ nhất định trên nhu cầu vốn của khách hàng căn cứ vào vốn tự có của khách hàng nhằm bảo đảm an toàn cho chính khách hàng và vốn tín dụng của ngân hàng.

- Xác định hạn mức tín dụng:

Sau khi nhận được kế hoạch vay vốn do doanh nghiệp gửi đến, ngân hàng phải tiến hành thẩm định lại để xác định nhu cầu vốn vay đó sao cho chính xác, hợp lý. Mặt khác, ngân hàng tự cân đối nguồn vốn của mình, xem xét nguồn vốn ngân hàng có thể phân bổ cho doanh nghiệp là bao nhiêu. Việc phân bổ nguồn vốn phải được thực hiện trên nguyên tắc: Tổng dư nợ được xác định cho kỳ kế hoạch của tất cả các khách hàng, không được vượt qua khả năng nguồn vốn của ngân hàng đó. Và phải ưu tiên vốn cho các doanh nghiệp truyền thống, có tín nhiệm đồng thời phải giữ được tỷ trọng cơ cấu đầu tư tín dụng hợp lý.

Trên cơ sở nhu cầu vốn vay của doanh nghiệp và khả năng nguồn vốn của ngân hàng có thể đáp ứng thì ngân hàng cùng khách hàng thỏa thuận với nhau về hạn mức tín dụng. Hạn mức tín dụng vốn lưu động kỳ kế hoạch là giới hạn mức cho vay suốt trong cả kỳ. Có nghĩa là ở bất kỳ thời điểm nào trong kỳ kế hoạch, số dư nợ vay ngân hàng về vốn lưu động (trên tài khoản cho vay theo hạn mức tín dụng) cũng không được vượt quá con số này.

- Thời hạn cho vay

Đề cập đến Hạn mức tín dụng phải đề cập đến 2 loại thời hạn:

+ Tương ứng với Hợp đồng tín dụng hạn mức - thời hạn được xác định gọi là Thời hạn duy trì hạn mức tín dụng.

+ Mỗi lần giải ngân theo Hợp đồng tín dụng hạn mức, khách hàng phải làm thủ tục nhận nợ, thể hiện Giấy nhận nợ ngắn hạn cụ thể. Thời hạn được xác định trên giấy nhận nợ này gọi là thời hạn từng lần rút vốn vay.

(a) Thời hạn duy trì hạn mức tín dụng

Căn cứ để xác định thời hạn này:

- Nếu doanh nghiệp sản xuất đều đặn do đó nhu cầu vốn không biến động giữa các quý thì xác định thời hạn 12 tháng



- Nếu doanh nghiệp sản xuất theo thời vụ, có sự biến động vốn đáng kể giữa các khoảng thời gian khác nhau thì nên xác định hạn mức tín dụng theo thời hạn phù hợp với đặc điểm kinh doanh của doanh nghiệp.

Tại Việt Nam, thông thường các ngân hàng xét hạn mức tín dụng theo từng năm. Tuy nhiên, cũng có những trường hợp ngân hàng xác định hạn mức tín dụng theo hàng quý hoặc 6 tháng, tùy thuộc vào đặc điểm hoạt động kinh doanh của từng doanh nghiệp

(b) Thời hạn từng lần rút vốn vay

Cùng với việc xác định thời hạn hợp đồng hạn mức tín dụng thì ngân hàng và khách hàng phải xác định chỉ tiêu thời hạn cho từng lần rút vốn vay. Thời hạn cho vay theo từng lần rút vốn là số ngày của một vòng luân chuyển vốn vay diễn ra trên tài khoản cho vay theo hạn mức tín dụng. Doanh nghiệp chủ động xác định số vòng quay vốn vay quý kế hoạch để xác định số ngày của một vòng luân chuyển vốn vay trên cơ sở khả năng trả nợ và mức dư nợ bình quân quý.

Thời hạn cho vay (T_{cv}) xác định theo công thức:

$$T_{cv} = \frac{\text{Số ngày trong kỳ}}{\text{Số vòng quay vốn tín dụng}}$$

Trong đó: số vòng quay của vốn vay (V_{TD}) được xác định theo công thức:

$$V_{TD} = \frac{\text{Doanh số trả nợ kỳ KH}}{\text{Dư nợ bình quân kỳ KH}}$$

Sau khi đã xác định được các chỉ tiêu kế hoạch tín dụng nói trên, ngân hàng và doanh nghiệp sẽ cùng nhau ký kết hợp đồng tín dụng cho kỳ kế hoạch. Hợp đồng tín dụng đó là một văn bản pháp luật, quy định trách nhiệm của doanh nghiệp với tư cách là người đi vay và ngân hàng với tư cách là người cho vay trong việc thực hiện quan hệ tín dụng đã ký kết đó.



* Giải quyết cho vay, thu nợ

(a) Cho vay:

Khi đã ký kết hợp đồng tín dụng xong, ngân hàng mở cho doanh nghiệp một tài khoản cho vay theo hạn mức tín dụng mang tên doanh nghiệp đó.

Hàng ngày khi có phát sinh các khoản chi trả tiền mua vật tư, hàng hoá, thanh toán các khoản chi phí sản xuất và lưu thông, dịch vụ... mà trên tài khoản tiền gửi không còn tiền thì doanh nghiệp có thể xuất trình cho ngân hàng các hồ sơ sau đây xin vay vốn:

- Bảng kê giấy tờ thanh toán xin vay vốn (séc, uỷ nhiệm chi...) và xuất trình các chứng từ hoá đơn kèm theo (nếu có).

- Hợp đồng mua bán vật tư hàng hoá (nếu có). Ngân hàng kiểm tra tính hợp pháp hợp lệ của các chứng từ, xem xét mục đích, đối tượng và tính hợp lý của việc xin vay để quyết định số tiền cho vay phát ra. ngân hàng phát tiền vay theo các chứng từ thanh toán hợp lệ nhưng phải trong phạm vi hạn mức dư nợ cho vay trong quý đã được thoả thuận ghi trong hợp đồng tín dụng. Hay nói cách khác, số tiền ngân hàng giải quyết cho vay từng lần được khống chế trong phạm vi hạn mức tín dụng còn lại, được xác định theo công thức:

$$\begin{array}{l} \text{Mức giải ngân} \\ \text{còn lại} \end{array} = \begin{array}{l} \text{Hạn mức tín} \\ \text{dụng kỳ kế hoạch} \end{array} - \begin{array}{l} \text{Dư nợ thực tế} \\ \text{trước khi cho vay} \end{array}$$

Khi phát tiền vay, ngân hàng quy định hướng sử dụng tiền vay dựa theo nguồn gốc phát sinh của các khoản phải trả.

Nếu tiền vay là để thanh toán các khoản nợ vật tư hàng hoá, nhận cung cấp dịch vụ... đối với những đơn vị có tài khoản tiền gửi tại ngân hàng thì ngân hàng sẽ chuyển thẳng số tiền cho vay cho đơn vị thụ hưởng.

Nếu khoản tiền vay là để thanh toán các khoản nợ của những người cung cấp không có tài khoản tiền gửi ở ngân hàng thì số tiền cho vay được phát ra bằng tiền mặt.



(b) Thu nợ:

Hàng ngày trong kỳ kế hoạch, khi doanh nghiệp có thu nhập thì toàn bộ số tiền thu bán hàng và các khoản thu khác thuộc vốn lưu động, doanh nghiệp thông thường phải nộp trực tiếp vào tài khoản cho vay theo hạn mức tín dụng để trả nợ.

Ngân hàng quy định toàn bộ thu nhập thuộc vốn lưu động được dùng để trả nợ sẽ tác dụng:

- Đối với doanh nghiệp: động viên được toàn bộ vốn tạm thời nhàn rỗi vào việc trả nợ, làm giảm thấp số dư nợ, do đó giảm được lợi tức tín dụng, tăng lợi nhuận cho doanh nghiệp.

- Đối với ngân hàng: với việc quy định này sẽ đảm bảo cho việc tăng nhanh vòng quay vốn tín dụng, ngân hàng khai thác được phần lớn nguồn vốn tiền tệ tạm thời nhàn rỗi, được giải phóng ra khỏi quá trình tái sản xuất của doanh nghiệp để phục vụ cho việc kinh doanh của mình. Tuy nhiên, ngân hàng chỉ thu nợ khi doanh nghiệp còn có dư nợ với ngân hàng. Nếu tài khoản cho vay không còn dư nợ, các khoản thu được chuyển vào tài khoản tiền gửi của doanh nghiệp để doanh nghiệp tùy ý sử dụng theo nhu cầu của họ.

(c) Thanh lý hợp đồng tín dụng

Khi kết thúc quý thực hiện, ngân hàng cùng doanh nghiệp tiến hành thanh lý hợp đồng tín dụng. Việc thanh lý hợp đồng tín dụng này thường được tiến hành trong vòng 5 ngày của đầu quý tiếp theo với nội dung chủ yếu là xem xét tình hình thực hiện kế hoạch trả nợ của quý như thế nào.

Trước hết ngân hàng phải tính thời hạn cho vay thực tế để so sánh với thời hạn cho vay kế hoạch.

Nếu khách hàng thực hiện tốt kế hoạch trả nợ, dư nợ cuối quý là lành mạnh, đảm bảo đúng kế hoạch trả nợ thì ngân hàng tiếp tục cho khách hàng vay theo phương thức này theo hạn mức tín dụng mới mà hai bên đã thoả thuận.

Nếu dư nợ không lành mạnh: sử dụng vốn vay sai mục đích, nợ khó có khả năng thu hồi thì chuyển sang nợ quá hạn, đồng thời quý kế tiếp ngân hàng nếu có cho vay thì áp dụng phương thức cho vay từng lần.

Cho vay theo hạn mức tín dụng khác với cho vay thấu chi. Xuất phát từ tài khoản sử dụng trong hai hình thức cho vay này thì trong cho vay thấu chi, chỉ khi nào trên tài khoản khách hàng xuất hiện dư nợ, khoản tiền đó mới là tiền vay. Đồng thời, việc giám sát và quản lý các khoản thấu chi khó hơn với độ rủi ro cao hơn do ngân hàng khó kiểm soát được mục đích của mỗi lần rút tiền. Ngân hàng khó kiểm soát để số dư nợ không được vượt quá hạn mức và thời gian sử dụng vốn mà khách hàng đã ký kết trong hợp đồng tín dụng.

(iv). Cho vay dựa trên tài sản (Asset based lending)

*** Khái niệm:**

Cho vay dựa trên tài sản bảo đảm là một hình thức tín dụng ngắn hạn gia tăng trong những năm gần đây. Đây là hình thức tín dụng được bảo đảm bằng các tài sản ngắn hạn của doanh nghiệp với kỳ vọng rằng những tài sản này sẽ được chuyển hóa thành tiền mặt trong tương lai gần. Các loại tài sản kinh doanh chủ yếu được sử dụng làm tài sản bảo đảm cho các khoản tín dụng này là các khoản phải thu và hàng tồn kho. Ngân hàng cam kết tài trợ theo một tỉ lệ phần trăm nhất định trên giá trị của các khoản phải thu và hàng tồn kho. Ví dụ, ngân hàng có thể cho vay tới 70% giá trị các khoản phải thu hiện tại chưa bị quá hạn hoặc cho vay tới 40% giá trị của hàng tồn kho hiện tại của doanh nghiệp. Khi các khoản phải thu được thu hồi và hàng tồn kho được bán, một phần tiền thu được sẽ được sử dụng để trả nợ cho các khoản cho vay của ngân hàng.

Trong hình thức giao dịch này, đặc điểm quan trọng là các khoản phải thu và hàng tồn kho vẫn thuộc sở hữu của bên đi vay và chúng chỉ được sử dụng làm tài sản bảo đảm cho khoản vay. Vì vậy, bên đi vay vẫn kiểm soát toàn bộ tình trạng của các khoản phải thu, hàng tồn kho và giá trị của lượng tài sản này vẫn nằm trong các báo cáo tài chính của bên đi vay. Đặc điểm này phân biệt hình thức cho vay dựa trên tài sản bảo đảm và bao thanh toán.

Có hai hình thức cho vay dựa trên tài sản cơ bản là cho vay theo món và cho vay theo hạn mức tín dụng. Hình thức chủ yếu là cho vay theo hạn mức tín dụng tuân hoàn có bảo đảm bằng các khoản phải thu và hàng tồn kho. Tại một số thị trường như Mỹ và Canada, một số tài sản khác có



thể được sử dụng trong nghiệp vụ này như máy móc thiết bị, bất động sản và các tài sản cố định khác và hình thức cho vay đối với các loại tài sản này thường là cho vay theo món.

Tại thị trường Việt Nam, các ngân hàng đã cung cấp sản phẩm này nhằm tạo điều kiện thuận lợi cho các doanh nghiệp mong muốn bổ sung vốn lưu động trong SXKD nhưng lại thiếu tài sản bảo đảm. Tỷ lệ cho vay dựa trên giá trị của hàng tồn kho và các khoản phải thu thường khoảng 80% với hình thức cho vay theo món hoặc theo hạn mức tín dụng.

**** Lợi ích của cho vay dựa trên tài sản***

Cung cấp khoản tín dụng dựa trên khả năng thu hồi tiền ước tính của các tài sản bảo đảm. Mặc dù hình thức cho vay này vẫn nhằm mục đích bảo đảm rằng người đi vay có thể trả được khoản nợ, nguồn thu hồi tiền chủ yếu của bên cho vay phụ thuộc vào giá trị của các tài sản bảo đảm chứ không phụ thuộc vào những biến động mang tính kinh tế, chu kỳ, thời vụ hoặc những ảnh hưởng của các tác nhân này lên luồng tiền mặt và lịch sử tín dụng của doanh nghiệp. Chính vì vậy, bên cho vay thường đưa ra các điều kiện cho vay nới lỏng hơn so với các hình thức cho vay truyền thống khác. Cho vay dựa trên tài sản bảo đảm thường có thể cung cấp các khoản tín dụng linh hoạt hơn so với các sản phẩm cho vay truyền thống. Đây chính là một trong những lợi ích lớn nhất của hình thức cho vay này, vì nó cho phép doanh nghiệp tối đa hóa khả năng đi vay thông qua việc tận dụng hàng tồn kho và các khoản phải thu.

Ví dụ, một công ty dự trữ một lượng hàng tồn kho rất lớn nhằm phục vụ cho giai đoạn tăng trưởng mới nhưng lợi nhuận kinh doanh thấp có thể không vay được nhiều từ các tổ chức cấp tín dụng truyền thống so với các tổ chức tín dụng cung cấp sản phẩm cho vay dựa trên tài sản.

Mặc dù có thể sản phẩm cho vay dựa trên tài sản có chi phí cao hơn so với các sản phẩm tín dụng truyền thống, hình thức tín dụng này ngày càng có sức cạnh tranh khi thị trường này ngày càng trở thành thị trường chính thống và các tổ chức tín dụng cho vay dựa trên tài sản đưa ra các mức lãi suất hấp dẫn. Sản phẩm cho vay này có thể áp dụng cho các doanh nghiệp có năng lực tài chính lành mạnh, cũng như các doanh nghiệp trong giai đoạn khó khăn tài chính.



Một đơn đề nghị xin vay vốn theo hình thức này sẽ được thẩm định và phê duyệt nhanh chóng hơn so với hình thức cho vay truyền thống. Điều này đặc biệt quan trọng khi trên thị trường đang có những cơ hội kinh doanh đến với doanh nghiệp. Việc tiếp cận vốn qua kênh truyền thống lúc này sẽ có thể không dễ dàng hoặc không được vay vốn đúng lúc nhằm chớp được các cơ hội kinh doanh. Cho vay dựa trên tài sản diễn ra nhanh chóng và thuận tiện, giúp doanh nghiệp có vốn để thực hiện được các cơ hội kinh doanh.

*** Kỹ thuật cho vay, thu nợ**

- Đặc điểm của sản phẩm

Như đã trình bày ở phần khái niệm, loại hình cho vay chủ yếu chiếm giá trị lớn nhất trong ngành công nghiệp tài trợ dựa trên tài sản là loại hình hạn mức tín dụng có bảo đảm bằng các khoản phải thu và hàng tồn kho. Chúng ta sẽ mô tả một vài đặc điểm nổi bật của loại sản phẩm này và tìm hiểu sự khác biệt với sản phẩm hạn mức tín dụng thông thường.

Trước hết, các điều kiện và điều khoản của sản phẩm hạn mức tín dụng dựa trên tài sản bảo đảm tương đương với sản phẩm hạn mức tín dụng thông thường. Trong đó, hạn mức tín dụng là một hợp đồng chính thức giữa người đi vay và người cho vay, theo đó nó cam kết sẽ cung cấp cho người đi vay một mức tín dụng nhất định tương tự như hạn mức tín dụng doanh nghiệp hoặc cá nhân. Nó tuân hoàn xuất phát từ việc xuất hiện thường xuyên các dòng tiền vào và dòng tiền ra. Dòng tiền ra phát sinh khi người đi vay rút tiền (có nghĩa là vay vốn) theo hạn mức tín dụng. Nó làm cho mức dư nợ vào thời điểm đó tăng lên và lượng tín dụng này sẽ được ghi nợ vào tài khoản vãng lai của người đi vay. Dòng tiền vào phát sinh khi người đi vay thanh toán một phần dư nợ hiện tại bằng cách ghi có tài khoản vãng lai. Bởi vì những người đi vay trên cơ sở tài sản thường có hệ số đòn bẩy cao nên hầu như tất cả họ đều vay một cách thường xuyên theo hạn mức tín dụng. Tuy nhiên, mức cho vay biến động lên và xuống phản ánh sự không tương thích của luồng tiền mặt nhận về và dòng thanh toán phải chi ra. Vì vậy, chẳng hạn như, nếu người đi vay cần thanh toán cho nhà cung cấp \$50,000 đối với các hoá đơn đến hạn, nó có thể rút \$50,000 theo hạn mức tín dụng. 3 ngày sau,



khi một trong những khách hàng của nó thanh toán \$65,000 đối với các hoá đơn đến hạn, lượng tiền này sẽ được sử dụng để làm giảm dư nợ theo hạn mức tín dụng. Tuy nhiên, một số đặc điểm khác biệt sẽ được trình bày dưới đây.

Thứ hai, khả năng vay nợ theo hạn mức tín dụng dựa trên tài sản không chỉ bị giới hạn bởi giá trị hạn mức tín dụng mà còn bởi mức tài sản đảm bảo hiện tại. Do đó, chẳng hạn như, với một hạn mức tín dụng trị giá \$750,000, giá trị lớn nhất mà người đi vay có thể vay được trong bất kì tình huống nào là \$750,000. Tuy nhiên, nếu giá trị các khoản phải thu và hàng tồn kho không đủ, lượng tín dụng sẵn sàng cung cấp theo hạn mức tín dụng sẽ nhỏ hơn \$750,000. Điều này có nghĩa là lượng tín dụng sẵn sàng cung cấp theo hạn mức tín dụng sẽ nhỏ hơn hạn mức tín dụng và mức độ sẵn có của tài khoản đảm bảo. Do đó, tình trạng sẵn có của tài sản đảm bảo sẽ được tính toán hàng ngày.

Bảng 5.1 mô tả công việc này tại 2 thời điểm khác nhau. Nó chỉ rõ hai Báo cáo trạng thái sẵn có của tài sản, trạng thái thứ nhất được lập vào ngày 29 tháng 6 và trạng thái thứ hai được lập vào ngày 31 tháng 8 đối với bên đi vay là Công ty In A-Z. Vào ngày 29/6, tổng giá trị các khoản phải thu là \$858,000. Tuy nhiên, vì nhiều lí do khác nhau mà chúng ta sẽ đề cập ở phần tiếp theo, có \$185,000 trong tổng số các khoản phải thu này được coi là không đạt tiêu chuẩn, có nghĩa là bên cho vay dựa trên tài sản sẽ không cho vay đối với chúng mặc dù họ nắm giữ chúng với tư cách là tài sản đảm bảo. \$673,000 còn lại được coi là đạt tiêu chuẩn tức là bên cho vay sẽ tài trợ trên cơ sở đó. Tuy nhiên, nhằm để lại một tấm đệm chống đỡ trước những vấn đề có thể xảy ra mà chưa định lượng trước và để trang trải các chi phí liên quan (trong trường hợp bên cho vay buộc phải nhận quyền sở hữu đối với các khoản phải thu này và thực hiện công tác thu hồi), bên cho vay sẽ chỉ chấp nhận ứng trước 80% các khoản phải thu đạt tiêu chuẩn. Như sẽ đề cập ở phần tiếp theo trong chương này, tỷ lệ ứng trước được xác định chủ yếu trên cơ sở tính đến tác động tổng hợp của tất cả các nhân tố có thể gây ra sự giảm sút trong giá trị các khoản phải thu bao gồm: chiết khấu, hàng bán bị trả lại, những yếu tố này thường được báo cáo dưới dạng ghi nhớ tín dụng. Do đó, bên đi vay có được \$538,400 dưới dạng tín dụng sẵn có trên cơ sở các khoản

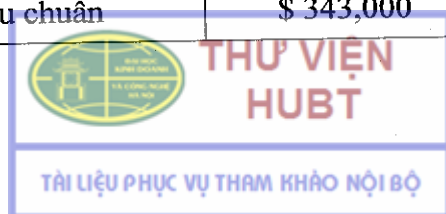


phải thu. Một bài toán tương tự đối với hàng tồn kho cũng chỉ rõ rằng có \$171,500 sẵn sàng tài trợ trên cơ sở hàng tồn kho. Vì vậy, tổng cộng bên cho vay trên cơ sở tài sản sẽ sẵn sàng cho vay không quá \$709,900 vào ngày 29/6 mặc dù hạn mức tín dụng tối đa là \$750,000. Báo cáo trạng thái ngày 31/8, mặt khác, lại chỉ ra ví dụ khi nào mức độ sẵn có vượt quá hạn mức tín dụng (nghĩa là, \$821,766 > \$750,000). Ở những trường hợp này, bên đi vay có quyền vay không quá \$750,000 (trừ phi bên cho vay cấp thêm ngoại lệ tạm thời).

Khoảng cách giữa số tiền thực sự vay và trạng thái sẵn có của tài sản sẽ ảnh hưởng tới việc kiểm soát món vay của bên cho vay. Bên cho vay thường nói lòng việc kiểm soát và các báo cáo do bên đi vay cung cấp nếu số tiền thực sự vay thấp hơn nhiều so với trạng thái sẵn có của tài sản bảo đảm vì bên cho vay sẽ gặp ít rủi ro hơn. Chính vì vậy, sản phẩm cho vay này thường có thể được kết cấu theo phương thức điều kiện cho vay linh hoạt, tức là các điều khoản và điều kiện của khoản vay sẽ trở nên có hiệu lực thi hành khi số tiền vay tiến gần tới trạng thái của tài sản bảo đảm.

Bảng 5.1: Báo cáo trạng thái sẵn có của tài sản (Công ty In A-Z)

	Báo cáo trạng thái TS sẵn có	
	29/06/2014	31/08/2014
Tổng giá trị các khoản phải thu	\$ 858,000	\$ 934,000
<i>Trừ:</i> các khoản phải thu không đạt tiêu chuẩn	<u>185,000</u>	<u>216,792</u>
Các khoản phải thu đạt tiêu chuẩn	\$ 673,000	\$ 717,208
Tỷ lệ ứng trước	<u>80%</u>	<u>80%</u>
Số tiền sẵn sàng ứng trước	\$ 538,400	\$ 573,766
Hàng tồn kho	\$ 411,000	\$ 571,000
<i>Trừ:</i> hàng tồn kho không đạt tiêu chuẩn	<u>68,000</u>	<u>75,000</u>
Hàng tồn kho đạt tiêu chuẩn	\$ 343,000	\$ 496,000



Tỷ lệ ứng trước	<u>50%</u>	<u>50%</u>
Số tiền sẵn sàng ứng trước	\$ 171,500	\$ 248,000
Tổng số tiền sẵn sàng ứng trước	<u>\$ 709,900</u>	<u>\$ 821,766</u>
Hạn mức tín dụng	\$ 750,000	\$ 750,000

Đặc điểm thứ ba của hạn mức tín dụng trên cơ sở tài sản là hoạt động tài trợ được thiết lập cơ bản dựa trên cơ sở không có sự thông báo. Điều này có nghĩa là khách hàng của bên đi vay sẽ không được thông báo về mối quan hệ tài trợ giữa bên cho vay dựa trên tài sản và nhà cung cấp của họ. Điều này nhằm duy trì mối quan hệ giữa bên đi vay và khách hàng của họ và tối thiểu hoá việc tiết lộ bất kì một thông tin nào về tình hình tài chính của bên đi vay ra bên ngoài. Tuy nhiên, bên cho vay có thể yêu cầu cung cấp thông tin về uy tín của khách hàng của bên đi vay cũng như thẩm định giá trị hàng tồn kho. Bên cho vay có thể thuê một chuyên gia về thẩm định giá trị hàng tồn kho và bên đi vay phải chịu chi phí thuê đó.

Đặc điểm cuối cùng của phương thức cho vay này mà chúng ta cần lưu ý chính là quyền nắm giữ tài sản thế chấp của bên cho vay được duy trì cho đến khi bên đi vay thanh toán hết nợ đối với tất cả các khoản phải thu và hàng tồn kho của ngày hôm nay và trong tương lai. Điều này được đề cập đến như là việc chuyển nhượng các khoản phải thu.

Chúng ta cũng cần lưu ý rằng, với tư cách là sản phẩm tài trợ dựa trên tài sản có tính chất cốt lõi, hạn mức tín dụng dựa trên tài sản được thiết kế hoàn hảo đối với một số loại khách hàng. Điều kiện quan trọng nhất được đưa ra xem xét trong cho vay dựa trên tài sản là việc đi vay đã có đủ cơ sở về tài sản bảo đảm (tức là, “cơ sở đi vay”) so với hạn mức tín dụng xác định trên cơ sở tài sản. Tuy nhiên, đối lập với các công ty mà các chỉ tiêu tài chính truyền thống (hệ số phản ánh năng lực hoạt động, thanh khoản, cơ cấu vốn và nhóm hệ số phản ánh khả năng sinh lời), tất cả hay phần lớn những công ty này đều phải có những hệ số này ở mức chấp nhận được, các hệ số tài chính của bên đi vay trên cơ sở tài sản lại không nhất thiết phải như vậy. Tóm lại, đối với người đi vay dựa trên tài sản, sức mạnh của tài sản đảm bảo được sử dụng để thay thế cho sức mạnh của các báo cáo tài chính.

- Cách xác định hạn mức tín dụng

Quyết định cấp hạn mức tín dụng sẽ khác nhau giữa các khoản phải thu và hàng tồn kho và sẽ được phân tích dưới đây. Tuy nhiên, đến cuối cùng, tổng lượng tín dụng sẵn sàng cấp cho khách hàng sẽ là tổng của hai yếu tố này như đã biểu thị ở bảng 5.1. Đối với khoản phải thu và hàng tồn kho, các ngân hàng thường ưu tiên cho vay dựa trên khoản phải thu vì loại tài sản này thường có tính lỏng cao hơn hàng tồn kho. Khoản phải thu có tính tự thanh khoản, trong khi đó hàng tồn kho không có đặc tính này. Nếu bên cho vay cần phải thanh lý tài sản để thu hồi nợ, bên cho vay trước hết phải thu hồi lượng hàng tồn kho và bán nó. Điều này không dễ dàng, mất thời gian và chi phí. Ngược lại, đa phần khoản phải thu của công ty sẽ tự động chuyển thành tiền mặt theo thời gian khi bên mua hàng thanh toán tiền.

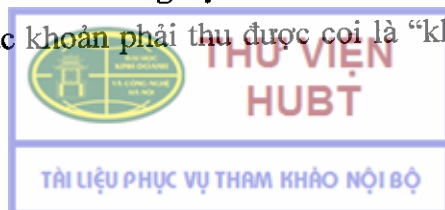
Dưới đây là cách xác định hạn mức tín dụng theo mức cho vay dựa trên cơ sở các khoản phải thu.

Mức cho vay trên cơ sở các khoản phải thu

Trước hết, chúng ta sẽ khảo sát xem có thể cho vay bao nhiêu trên cơ sở các khoản phải thu. Như đã mô tả ở bảng 5.1, hai yếu tố giảm trừ khỏi tổng giá trị các khoản phải thu sẽ quyết định mức tín dụng sẵn sàng cung ứng. Một lần nữa, mức tín dụng sẵn sàng cung ứng được định nghĩa ở đây chính là giá trị cho vay tối đa trên cơ sở các khoản phải thu này. Khoản giảm trừ thứ nhất, các khoản phải thu không đạt tiêu chuẩn, thể hiện các khoản phải thu khó có khả năng thu hồi. Khoản giảm trừ thứ hai chính là phần chiết khấu (được xác định bằng $1 - \text{tỷ lệ ứng trước}$) được sử dụng để trang trải cho các chi phí cần thiết để thu hồi các khoản phải thu và giải quyết các vấn đề về thu hồi vốn không lường trước được. Chúng ta sẽ cùng xem xét từng vấn đề một. Thêm vào đó, chúng ta sẽ cùng khảo sát xem mức tín dụng được xác định chủ động như thế nào; có nghĩa là cơ sở đi vay biến động hàng ngày như thế nào và hệ thống báo cáo sẽ đảm bảo như thế nào rằng dư nợ cho vay và tài sản bảo đảm là phù hợp.

Các khoản phải thu không đạt tiêu chuẩn

Nhìn chung, các khoản phải thu được coi là “không đạt tiêu chuẩn”



thể hiện một ước tính về tỷ lệ các khoản phải thu không thu hồi được trên tổng số các khoản phải thu. Mặc dù bên cho vay có quyền nắm giữ các khoản phải thu cho đến khi bên đi vay thanh toán hết các khoản nợ và bên cho vay cũng có quyền đối với tất cả số tiền thu được từ các khoản phải thu này cho đến khi thu được giá trị của khoản cho vay. Giá định xuất hiện rủi ro rằng số tiền thu được từ việc thanh lý các khoản phải thu không đủ để trang trải cho khoản vay. Điều này, với nhiều lí do khác nhau, gần như luôn luôn dẫn đến trường hợp: khi bên cho vay nắm giữ quyền sở hữu đối với tài sản đảm bảo, nó vẫn sẽ không thể thu hồi được đầy đủ mỗi đồng cho vay của các khoản phải thu ghi trên sổ sách. Do đó, để đề phòng tình huống này, bên cho vay dựa trên tài sản trước khi cấp tín dụng cần phải tính toán số tiền mà họ có thể thu hồi được trong trường hợp phải thanh lý các khoản phải thu. Nói cách khác, bên cho vay trên cơ sở tài sản cần phải quản lý được rủi ro rằng việc thanh lý tài sản đảm bảo sẽ không thu được đủ số tiền cần thiết để trả cho khoản vay. Thành phần quan trọng của việc quản lý rủi ro này chính là việc nhận định danh mục các khoản phải thu có vấn đề, bao gồm các khoản phải thu không đạt tiêu chuẩn.

Một lần nữa, chúng ta cần nhấn mạnh rằng mục đích của việc nhận diện các khoản phải thu không đạt tiêu chuẩn là nhằm xác định một mức tín dụng hợp lý chứ không phải để loại trừ các khoản phải thu đó ra khỏi tài sản bảo đảm. Bên cho vay sẽ nhận tài sản đảm bảo (tức là, bên đi vay sẽ chỉ định các tài sản này là tài sản đảm bảo) là tất cả các khoản phải thu bao gồm cả bộ phận không đạt tiêu chuẩn. Tuy nhiên, bên cho vay lại chỉ cấp tín dụng trên cơ sở các khoản phải thu đạt tiêu chuẩn (1 trừ tỷ lệ khấu trừ ứng trước)⁵. Bây giờ, chúng ta cùng xem xét danh mục các khoản mục cấu thành nên các khoản phải thu không đạt tiêu chuẩn, lưu ý rằng những khoản mục này sẽ được điều chỉnh mỗi tháng một lần.

⁵ Trong một chừng mực nào đó, các khoản phải thu không đạt tiêu chuẩn được xem xét như một tấm đệm của tài sản bảo đảm giống như tỷ lệ khấu trừ ứng trước (1 trừ đi tỷ lệ ứng trước). Tuy nhiên, việc giải thích này không hoàn toàn phù hợp bởi vì các khoản phải thu không đạt tiêu chuẩn về cơ bản là sự ước tính tỷ lệ các khoản phải thu không thể thu hồi được. Nếu sự ước tính này xét theo mức trung bình là chính xác thì có nghĩa là ở đây không hề có một tấm đệm đảm bảo nào.

Các khoản phải thu có kì hạn trên 90 ngày: Những người cho vay dựa trên tài sản thường sẽ loại trừ các khoản phải thu phát sinh từ các hoá đơn kí phát quá 90 ngày. Con số này sẽ được quyết định căn cứ vào “tuổi” của các khoản phải thu. Có 2 lí do để sắp xếp các khoản phải thu này vào nhóm những khoản phải thu không đạt tiêu chuẩn. Trước hết, thời gian thu hồi các khoản phải thu càng lâu thì rủi ro liên quan đến việc thu hồi nợ càng lớn. Thứ hai, việc phân loại này sẽ khuyến khích bên đi vay thu hồi các khoản phải thu ngay lập tức bằng cách đưa ra các biện pháp xử phạt đối với các khoản phải thu thu hồi chậm. Những người cho vay có thể không áp dụng như vậy hoặc là đối với một bên đi vay hoặc là với các khoản phải thu cụ thể nào đó dựa trên các tình tiết giảm nhẹ chẳng hạn như: những khác biệt trong thực tiễn hoạt động hay những trường hợp đặc biệt đối với những khoản phải thu cụ thể. Ví dụ như, một khách hàng của bên đi vay có thể là một công ty có tiềm lực tài chính rất mạnh (do đó, việc thu hồi nợ không phải là vấn đề) nhưng có thể là thực hiện thanh toán chậm đơn giản là vì họ có sức mạnh thị trường để làm điều đó. Những ngoại lệ này, đương nhiên, cần phải được cân nhắc và chứng minh⁶.

Nguyên tắc đồ đồng (Cross-Age Rule): Một số khoản phải thu thu hồi quá chậm khiến cho việc thu hồi toàn bộ khoản phải thu đó thực sự trở thành một vấn đề. Chẳng hạn như, một bên cho vay dựa trên tài sản có thể áp đặt một mức đồ đồng 20% quy định rằng nếu có trên 20% tổng dư nợ của một khách hàng cụ thể phát sinh từ các hoá đơn trên 90 ngày, toàn bộ các khoản phải thu đó được xem là không đạt tiêu chuẩn. Do đó, ví dụ như, nếu tuổi các khoản phải thu của một bên đi vay trên cơ sở tài sản chỉ ra rằng có một khách hàng với tổng dư nợ là \$100,000, trong đó có \$35,000 là từ các hoá đơn kí kết trên 90 ngày, khi đó, toàn bộ con số \$100,000 này sẽ được coi là không đạt tiêu chuẩn. Tuy nhiên, cần lưu ý rằng, con số \$35,000 này đã được loại trừ theo mục đầu tiên. “Các khoản phải thu trên 90 ngày”, vì vậy ở đây chúng ta sẽ loại trừ theo quy tắc 20% đồ đồng này con số \$65,000 còn lại. Những người cho vay trên cơ

⁶Ở đây sẽ loại trừ các khoản tín dụng ghi nhớ với các khoản phải thu trên 90 ngày. Điều này có nghĩa là việc tính toán các khoản nợ không đạt tiêu chuẩn có thời hạn trên 90 ngày phải tính cả các khoản tín dụng ghi nhớ, chứ không phải là con số ròng.



sở tài sản có thể thay đổi tỷ lệ theo quy tắc đồ đồng này và thay đổi con số giới hạn 90 ngày đối với những bên đi vay cụ thể và nhìn chung là có thể gia tăng giới hạn này theo thời gian để phản ánh những thay đổi trong điều kiện kinh tế nói chung.

Các khoản đối ứng: Các khoản đối ứng phát sinh khi khách hàng của bên đi vay trên cơ sở tài sản cũng đồng thời là nhà cung cấp. Điều này sẽ rõ ràng trong trường hợp một công ty xuất hiện đồng thời ở các khoản phải thu và các khoản phải trả. Việc thu hồi các khoản phải thu sẽ là một vấn đề bởi vì công ty này lại có quyền đòi nợ. Một cách thực tế có thể nói, nếu cố gắng thu hồi các khoản phải thu, công ty này sẽ trả lời bằng câu nói: “chúng tôi sẽ chỉ thanh toán trong trường hợp các ngài trả cho tôi trước!”. Đôi khi sẽ xuất hiện tình trạng số dư mang dấu dương tức là các khoản phải thu lớn hơn các khoản phải trả. Tuy nhiên, xét theo nguyên tắc cân trọng, toàn bộ các khoản phải thu có thể sẽ là không đạt tiêu chuẩn bởi vì một số dư rỗng dương có thể biến thành âm chỉ với một giao dịch tăng thêm.

Ghi nhớ tín dụng: Sổ ghi nhớ tín dụng là các bút toán có thể làm giảm số lượng tiền ghi trong hoá đơn bởi vì bên đi vay đã đồng ý cấp tín dụng cho một khách hàng của mình. Điều này có thể xuất phát từ rất nhiều lí do khác nhau. Chẳng hạn như khách hàng của bên đi vay trả lại sản phẩm bị lỗi và vì vậy được miễn đi nghĩa vụ trả nợ với sản phẩm đó. Điều này có thể được phản ánh ở sổ ghi nhớ tín dụng và từ đó sẽ được ghi vào sổ cái bán hàng. Xét dưới giác độ của bên cho vay, cơ sở tài sản đảm bảo này sẽ suy giảm cùng với lượng tín dụng ghi nhớ. Một ví dụ khác liên quan đến việc người đi vay chiết khấu cho khách hàng từ mức giá gốc trên hoá đơn sau khi đã phát hoá đơn. Lại một lần nữa, cơ sở đảm bảo cho những người cho vay dựa trên cơ sở tài sản giảm một lượng đúng bằng lượng tín dụng ghi nhớ. Bên đi vay cần thông báo ngay lập tức việc chiết khấu, trợ cấp, hàng bán bị trả lại, lỗi hoá đơn hoặc các hoạt động khác làm phát sinh tín dụng ghi nhớ và điều chỉnh nó trong cơ sở bảo đảm. Những khoản mục này gần như là khuôn mẫu có thể dự đoán được đối với nhiều con nợ. Chẳng hạn như, nó có thể là trường hợp một

con nợ mà thường xuyên có mức hàng bán bị trả lại chiếm 5% doanh số bán hàng. Những người cho vay trên cơ sở tài sản khi đó mong muốn thiết lập một mức dự trữ đối với những hoá đơn bán hàng mới chiếm 5% tổng số. Mức dự trữ này khi đó được coi là các khoản phải thu không đủ tiêu chuẩn.

Quy trình cho vay bảo đảm bằng các khoản phải thu

+ Ngân hàng đánh giá các khoản phải thu để quyết định mức cho vay tối đa trên giá trị các khoản phải thu. Việc đánh giá thực hiện theo trình tự sau:

- Lập danh mục các khoản phải thu (giá trị, hạn thanh toán, người thanh toán)

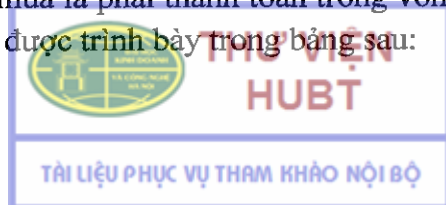
- Lựa chọn các khoản phải thu thỏa mãn điều kiện về thời hạn thanh toán theo quy định của ngân hàng và khách hàng (chủ nợ các khoản phải thu). Ngân hàng sẽ không chấp nhận các khoản phải thu đã quá hạn thanh toán hoặc người thanh toán có quá khứ chậm trễ thanh toán các khoản phải thu (xác định theo thời hạn thanh toán trung bình các khoản nợ trong quá khứ)

- Điều chỉnh giá trị các khoản phải thu theo tỷ lệ dự tính cho việc trả lại hàng hoặc chiết khấu hàng bán

+ Xác định tỷ lệ cho vay tối đa trên giá trị các khoản phải thu (thường trong khoảng từ 50 - 90% giá trị nợ chuyển nhượng) tùy thuộc vào các yếu tố:

- Mức độ rủi ro của các khoản phải thu
- Chất lượng và đặc tính của hàng bán
- Chính sách tín dụng và bán hàng của người vay
- Quy mô và mức độ tập trung của các khoản phải thu

Ví dụ: Ngân hàng Second National Bank phân tích các khoản phải thu của Công ty Crowe, nhà xuất bản giáo dục, để quyết định việc cho vay có bảo đảm bằng các khoản phải thu. Điều kiện thanh toán của Crowe đối với người mua là phải thanh toán trong vòng 30 ngày. Số liệu về các khoản phải thu được trình bày trong bảng sau:



Bảng 5.2. Số liệu về đặc tính khoản phải thu của doanh nghiệp

Khách hàng	Giá trị khoản phải thu	Thời hạn (ngày)	Thời hạn thanh toán trung bình (ngày)
A	10000	20	35
B	8000	5	60
C	15000	50	45
D	4000	14	30
E	3000	70	60
F	6000	10	20
G	14000	3	10
H	11000	23	10
I	3000	45	45

• Theo số liệu ở bảng trên và điều kiện thanh toán của Crowe, Ngân hàng sẽ loại trừ các khoản phải thu của C, E và I vì những khoản nợ này đã quá hạn thanh toán.

• Sau đó, ngân hàng xem xét quá khứ trả nợ của các khách hàng còn lại và nhận thấy mặc dù khoản phải thu của khách hàng B chưa quá hạn thanh toán nhưng trong quá khứ khách hàng này thường xuyên chậm thanh toán (thời hạn thanh toán trung bình 60 ngày) do vậy khoản phải thu của B cũng bị loại trừ.

• Như vậy, còn lại các khoản phải thu của A, D, F, G và H là đủ điều kiện để chuyển nhượng, với tổng giá trị là 45.000 USD. Các khoản phải thu này sẽ được đánh dấu trong sổ sách kế toán của Crowe là được chuyển nhượng cho ngân hàng. ngân hàng sẽ giữ danh mục các khoản phải thu (có ghi rõ tên con nợ, hạn thanh toán và giá trị)

• Ngân hàng quyết định tỷ lệ điều chỉnh giá trị các khoản phải thu là 5% nên tổng giá trị nợ chuyển nhượng được xác định là $45.000 - 45.000 \times 5\% = 42.750$.

• Tỷ lệ cho vay trên nợ chuyển nhượng được xác định là 85%, như vậy giá trị khoản vay được thực hiện là: $42.750 \times 85\% = 36.338 \text{ USD}$

+ Thỏa thuận và ký hợp đồng: Trong hợp đồng cho vay có bảo đảm bằng việc chuyển nhượng các khoản phải thu cần có những nội dung cơ bản sau:

- Thời hạn cho vay

- Quyền hạn của ngân hàng trong việc thẩm tra các tài khoản mà người vay đưa ra để quyết định xem tài khoản nào có thể sử dụng làm vật bảo đảm

- Thủ tục mà các tài khoản do ngân hàng nắm giữ phải được thay thế hoặc khoản cho vay phải được thanh lý, nếu quá hạn

- Tỷ lệ phần trăm mà ngân hàng sẽ cho vay trên mệnh giá các khoản phải thu

- Mức cho vay tối đa

- Bằng chứng mà người vay cung cấp để chứng minh số lượng mà mỗi khách hàng có. Khi thực hiện các mức bán, người vay được yêu cầu đệ trình bản sao các hóa đơn hoặc bằng chứng vận chuyển hàng hóa

- Trách nhiệm của người vay trong việc nộp trực tiếp cho ngân hàng những khoản chi trả nhận được từ những tài khoản được chuyển nhượng (trường hợp không thông báo)

- Ngân hàng được quyền điều tra sổ sách của người vay và thẩm tra các khoản phải thu qua sự xác nhận của một hãng kiểm toán độc lập

- Mức độ thường xuyên của hàng hóa mà người vay có thể bán và phải chuyển cho ngân hàng bất cứ sự chi trả nào nhận được từ các khách hàng.

Các khoản phải thu không hợp lệ này được điều chỉnh trên cơ sở hàng tháng.

Điều chỉnh tín dụng:

Khi giá trị các khoản phải thu tăng hoặc giảm thì mức tín dụng cho phép dựa trên các khoản phải thu cũng phải được điều chỉnh tăng hoặc giảm.



Tuy nhiên những thông tin về tăng, giảm giá trị các khoản phải thu liên quan đến cơ chế báo cáo và những thủ tục có liên hệ trực tiếp đến việc thu nợ những khoản phải thu. Những thủ tục này cùng kết hợp với nhau để đảm bảo rằng khi giá trị các khoản phải thu tăng thì mức cho phép cũng tăng và khi những khoản phải thu đã được trả thì tiến hành việc giảm tín dụng. Vấn đề này liên quan đến 3 loại báo cáo: Lịch trình chuyển nhượng tài khoản phải thu, lịch trình thu nợ tài khoản phải thu và chứng nhận cơ sở đi vay.

+ *Lịch trình chuyển nhượng tài khoản phải thu*: Cung cấp cho người cho vay những thông tin về các tài khoản phải thu (tài sản bảo đảm) tăng. It nhất hàng tuần người đi vay nộp cho người cho vay một lịch trình chuyển nhượng tài khoản phải thu trong đó liệt kê tất cả những hoá đơn mới theo trật tự đánh số liên tiếp với tên của con nợ, giá trị của hoá đơn và số hoá đơn. Những khoản không hợp lệ liên quan có thể được trừ đi từ số lượng này để tính số lượng tăng thực tế trong các tài khoản phải thu hợp lệ, từ đó tính toán mức độ cho phép thực tế.

Số hóa đơn	Tên tài khoản	Giá trị hóa đơn (số lượng hóa đơn)	Ngày phát sinh
------------	---------------	------------------------------------	----------------

Đối với những khách hàng (người đi vay) có rủi ro cao, khó tin tưởng thì khách hàng phải có tài khoản bảo đảm bằng tiền mặt tại ngân hàng (ký quỹ).

Ở Mỹ, ngân hàng thiết lập một “clock box” tại bưu điện, đánh số của “clock box”. Nhà cung cấp yêu cầu người mua hàng gửi tất cả các hoá đơn thanh toán đến “clock box” này, người mua hàng không biết chủ sở hữu của hộp khoá là ngân hàng, chỉ có ngân hàng mới được quyền mở hộp này. Hàng ngày ngân hàng đến mở hộp thư và biết có hoá đơn nào gửi đến thanh toán. Đây là cách để ngân hàng kiểm tra lại các số liệu.

+ *Lịch trình thu nợ các tài khoản phải thu*: cung cấp cho người cho vay những thông tin về các tài khoản phải thu (tài sản bảo đảm) bị giảm. Báo cáo này thể hiện hoạt động theo hướng ngược lại của lịch trình chuyển nhượng: giảm trong tổng các khoản phải thu và do đó, giảm trong cơ sở thế chấp. Lịch thu nợ liệt kê tất cả những lần chuyển tiền, điều chỉnh tín dụng, chiết khấu, không thanh toán... và kết nối chúng với

những hoá đơn nhất định (tên người nợ, số hoá đơn và giá trị). Báo cáo này phải thống nhất với lệnh chuyển tiền.

Ngày	Tên tài khoản	Tổng phải thu	Chiết khấu	Thực thu...
------	---------------	---------------	------------	-------------

Trong cho vay bảo đảm bằng hàng tồn kho, mức cho vay được quyết định dựa vào:

- **Một:** Hàng tồn kho như quần áo thường bị tác động bởi xu hướng thị trường, có thể thay đổi theo thời vụ hoặc theo năm. Điều này ảnh hưởng tới giá bán loại hàng này nếu khi cần thanh lý.

- **Loại hàng tồn kho** (nguyên vật liệu, sản phẩm dở dang hay thành phẩm)

- **Khả năng dễ bị hỏng**

- **Sự lỗi thời:** Hàng tồn kho có tính chất lâu bền và có thị trường tiêu thụ dễ dàng thường ít bị lỗi thời và giảm giá trị so với hàng tồn kho có mức độ công nghệ cao và do đó dễ bị hao mòn vô hình làm giảm giá trị nhanh chóng của hàng tồn kho đó.

- **Tính lỏng của hàng tồn kho** (việc bán tài sản thế chấp có khó không): Hàng tồn kho là tài sản bảo đảm nên được bán tối thiểu bằng với giá trị mua ban đầu của chúng, ví dụ như lớp ô tô, giày, hàng hóa có tính chất lâu bền, thay vì những hàng hóa có mức độ công nghệ cao dễ bị mất giá do hao mòn vô hình.

- **Giá cả ổn định và chi phí bảo quản thấp:** những hàng tồn kho có tính chất lâu bền sẽ được ưa thích hơn vì loại hàng này có mức độ ổn định về giá cả, dễ bán và không đòi hỏi phải có nhà kho lắp đặt thiết bị bảo quản chi phí cao và chi phí vận chuyển lớn. Hàng tồn kho dễ bị hư hỏng như đồ đông lạnh hoặc hàng tồn kho đặc thù sẽ gây nhiều khó khăn cho cả bên cho vay và bên đi vay trong việc thanh lý. Những loại hàng tồn kho đặc thù sẽ khó tiêu thụ nếu thị trường tiêu thụ mỏng - ví dụ, máy móc đặc biệt, sản phẩm tươi sống, các loại hàng tồn kho đang trong giai đoạn tiếp thị ra thị trường. Hàng tồn kho như gạo, bông, len, cà phê, đường, cao su, sản phẩm đóng hộp, thiết bị ô tô... dễ được chấp nhận làm tài sản bảo đảm hơn những loại bán thành phẩm đông lạnh.



- Địa điểm và các vấn đề pháp lý
- Ngành (tính chất của ngành và vị trí của công ty trong ngành)
- Bảo hiểm
- Hàng ủy thác
- Chi phí kho bãi

Ngoài ra, trong quá trình đánh giá chất lượng và giá trị hàng tồn kho, bên cho vay chú ý các hình thức bên đi vay có thể gian lận như khai tăng giá trị hàng tồn kho; kiểm kê 2 lần cùng một hàng; báo cáo hàng hoá không tồn tại; không ghi giảm giá trị hàng kém phẩm chất, không có khả năng tiêu thụ; hàng giả vờ (thùng rỗng mà không có hàng)

Bảng 5.3. Xác định số tiền cho vay dựa trên hàng tồn kho

Tổng giá trị hàng tồn kho	553000
HTK không đạt tiêu chuẩn	130000
HTK Đạt tiêu chuẩn	423000
Số tiền ứng trước (50%)	211500

5.2. Nghiệp vụ cho vay trung dài hạn

5.2.1. Khái niệm và đặc điểm cho vay trung dài hạn

5.2.1.1. Khái niệm

Trong nền kinh tế, nhu cầu tín dụng trung, dài hạn thường xuyên phát sinh, bởi các doanh nghiệp luôn phải tìm cách phát triển mở rộng sản xuất, mua sắm máy móc thiết bị, đổi mới công nghệ sản xuất, đổi mới kỹ thuật tin học... để củng cố và tăng cường sức cạnh tranh của doanh nghiệp trên thị trường. Muốn làm được điều này đòi hỏi doanh nghiệp phải có một khối lượng vốn lớn với một thời gian dài.

Nhu cầu về vốn có thể được thoả mãn bởi vốn tự có của doanh nghiệp, hoặc vốn do doanh nghiệp phát hành các trái phiếu, cổ phiếu. Tuy nhiên, trong thực tế, vốn tự có khó có thể đáp ứng nổi nhu cầu về vốn trung, dài hạn của doanh nghiệp, và việc phát hành các trái phiếu, cổ phiếu để gọi vốn thì không phải doanh nghiệp nào cũng làm được và được phép làm. Chính vì vậy, các doanh nghiệp thường tìm đến với các



ngân hàng thương mại nhờ sự giúp đỡ và các ngân hàng thương mại cho các doanh nghiệp vay khối lượng vốn lớn với thời gian dài bằng hình thức tín dụng trung, dài hạn.

Như vậy, có thể hiểu cho vay trung, dài hạn chính là các khoản cho vay có thời hạn dài trên 1 năm. Từ 1 đến 5 năm được coi là cho vay trung hạn và từ 5 năm trở lên được coi là cho vay dài hạn.

Tín dụng trung, dài hạn nhằm thoả mãn các nhu cầu về mua sắm máy móc thiết bị, xây dựng cơ sở vật chất, cải tiến công nghệ sản xuất, mở rộng sản xuất, nâng cao chất lượng sản phẩm, chiếm lĩnh thị trường của doanh nghiệp.

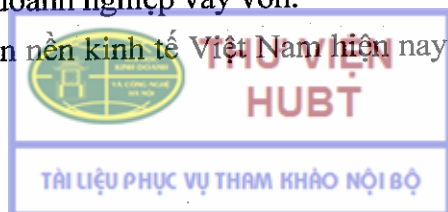
Trong nền kinh tế thị trường ở các nước có nền công nghiệp phát triển, hình thức vay vốn trung, dài hạn rất được các doanh nghiệp ưa dùng.

Trước hết, so với việc tạo vốn dưới hình thức phát hành trái phiếu, cổ phiếu thì vay vốn trung, dài hạn doanh nghiệp không phải chịu sự chi phối, sự kiểm soát của các cổ đông, không phải đối phó với việc trả lãi trái phiếu, lãi cổ phần ưu đãi khi việc sử dụng vốn có khó khăn hoặc không cần thiết nữa. Đồng thời cũng tránh được sự phân chia quyền lực lãnh đạo do việc phát hành trái phiếu, cổ phiếu có thể gây nên.

Hơn nữa, vay vốn trung, dài hạn do tính linh hoạt nên nó thoả mãn các cơ hội kinh doanh của các doanh nghiệp nhanh hơn. Khi có cơ hội kinh doanh cần phải mở rộng sản xuất tăng sản lượng sản phẩm để chiếm lĩnh thị trường thì doanh nghiệp vay vốn, khi cơ hội sản xuất kinh doanh không còn thì vốn được hoàn trả ngân hàng cho vay. Thậm chí doanh nghiệp vay vốn có thể trả nợ sớm trước hạn khi họ không cần đến việc sử dụng vốn vay đó nữa.

Đồng thời việc vay vốn trung, dài hạn so với hình thức huy động vốn bằng phát hành trái phiếu, cổ phiếu doanh nghiệp cũng tránh được các chi phí phát hành, chi phí đăng ký chứng khoán, lệ phí bảo hiểm... và lại được ngân hàng cho vay góp ý giúp đỡ trong việc soạn thảo dự án đầu tư, trong quan hệ thanh toán với khách hàng, tư vấn về lĩnh vực đầu tư cung cấp các thông tin cần thiết bổ ích...liên quan đến hoạt động đầu tư và lĩnh vực kinh doanh của doanh nghiệp vay vốn.

Đối với điều kiện nền kinh tế Việt Nam hiện nay, nhu cầu vốn trung



và dài hạn rất lớn, trong khi các doanh nghiệp chưa có nhiều thời gian để tích lũy vốn và chưa tích lũy được nhiều. Đồng thời việc đầu tư trực tiếp của công chúng qua việc mua trái phiếu, cổ phiếu do các doanh nghiệp phát hành còn là một vấn đề và rất hạn chế. Cho nên, trong thực tiễn nhu cầu về vốn trung, dài hạn của các doanh nghiệp chủ yếu được đáp ứng bởi vốn tự có của doanh nghiệp và đa phần còn lại bằng sự tài trợ của hệ thống ngân hàng thương mại thông qua nghiệp vụ tín dụng trung, dài hạn.

5.2.1.2. Đặc điểm

a. Thời gian hoàn vốn chậm

Việc phân định cho vay ngắn hạn, tín dụng trung, dài hạn bên cạnh việc dựa vào lý do thời hạn tín dụng còn được dựa vào tính chất của các tài sản do vốn vay hình thành. Khác với cho vay ngắn hạn, những hoạt động kinh tế diễn ra với thời hạn trong vòng một năm thường không thuộc phạm vi của cho vay trung và dài hạn. Cho vay trung và dài hạn là nhằm hình thành mới hoặc hiện đại hoá cơ sở vật chất kỹ thuật của doanh nghiệp.

Thực hiện được mục đích đó không thể ngày một ngày hai là xong, mà cần phải có một thời gian dài, thậm chí rất dài. Thời hạn này lệ thuộc rất nhiều vào tính chất, đặc điểm của chu kỳ sản xuất kinh doanh, thời gian thi công thực hiện xây dựng công trình, quy mô và mức độ phức tạp của công trình, công nghệ sản xuất... của doanh nghiệp.

Một dự án có công nghệ sản xuất lạc hậu thì thời gian sống của sản phẩm cũng sẽ ngắn và do vậy thời gian hoàn vốn cũng phải ngắn. Trong thực tiễn các ngân hàng thương mại thường không thể tài trợ cho các dự án có công nghệ sản xuất nhanh lỗi thời, nhanh lạc hậu.

Hơn nữa, không giống với tín dụng ngắn hạn, tài sản do vốn vay trung, dài hạn cấu tạo thành tham gia vào quá trình hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp vay vốn và sinh lời gắn liền với tuổi thọ của nó qua nhiều giai đoạn dài. Nguồn vốn dùng để hoàn trả nợ căn bản được tạo nên trên cơ sở thông qua sự hoạt động của tài sản đó.

Chính vì vậy, mà thời hạn hoàn vốn thường rất dài, và đã được coi là đặc điểm không thể thiếu được trong cho vay trung, dài hạn.

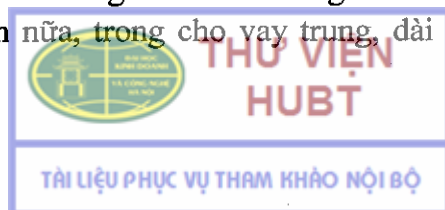
b. Lãi suất cao

Cho vay trung, dài hạn diễn ra trong một thời gian dài, thực chất là việc nhà tài trợ bỏ vốn ở thời điểm hiện tại và mong muốn nhận được một khoản vốn lớn hơn trong tương lai xa. Trong khoảng thời gian dài đó, việc sử dụng vốn vay cũng như việc thực hiện các hoạt động khác của doanh nghiệp vay vốn luôn bị chi phối, ảnh hưởng trực tiếp, gián tiếp bởi vô vàn các yếu tố phức tạp như: tình hình chính trị, tình hình kinh tế - xã hội, các yếu tố thuộc về môi trường tự nhiên: hạn hán, lũ lụt, động đất... Sự biến động bất thường của các yếu tố này, cho dù chủ đầu tư có tài giỏi, có đầu óc phán đoán, có nhiều khả năng, nhiều kinh nghiệm cũng không thể dự đoán, lường trước hết được những thay đổi, những đảo lộn có thể xảy ra trong quá trình thực hiện hoạt động đầu tư so với kế hoạch, với dự tính ban đầu. Do đó nó có thể tác động và gây nên những hậu quả, những tổn thất, thiệt hại cho bên vay cũng như ngân hàng.

Chẳng hạn, tình hình chính trị trong nước, quốc tế rối ren, bất ổn, chiến tranh xảy ra, quan hệ giữa các nước bị ngừng trệ thì công cuộc đầu tư khó có thể diễn ra theo ý muốn của chủ đầu tư, nhất là những trường hợp dự án đầu tư có liên quan tới thị trường nước ngoài như việc mua sắm máy móc thiết bị, công nghệ sản xuất hoặc tiêu thụ sản phẩm sau này...

Tình hình kinh tế - xã hội diễn biến không bình thường, giá trị đồng tiền giảm sút, tỷ lệ lạm phát gia tăng, giá cả các hàng hoá biến động bất thường... thì mọi kế hoạch, dự định hoạt động của doanh nghiệp vay vốn bị xáo trộn, gặp khó khăn, vốn của các nhà tài trợ bỏ vào đó khó được bảo toàn.

Thực tế lãi suất đối với một khoản vay thường tùy thuộc nhiều vào mức lãi suất chung, khối lượng khoản vay, thời hạn vay và tùy thuộc vào nhu cầu cần vốn của người vay. Khác với cho vay ngắn hạn, việc thoả mãn nhu cầu vay đối với khách hàng trong cho vay trung và dài hạn khó khăn phức tạp hơn, nó liên quan nhiều đến các điều kiện diễn biến kinh tế trong tương lai, các chi phí phát sinh trong việc tạo vốn của ngân hàng, quá trình thẩm định, xem xét, thực hiện và giám sát khoản vay nhiều hơn, kỳ hạn cho vay dài cũng làm ảnh hưởng lớn đến tính thanh khoản của ngân hàng... Hơn nữa, trong cho vay trung, dài hạn các hoạt động



sinh lời của doanh nghiệp vay vốn diễn ra và trải qua một thời gian tương đối dài nên thường có nhiều rủi ro hơn trong cho vay ngắn hạn.

Chính vì lẽ đó, lãi suất trong cho vay trung, dài hạn thường phải cao hơn lãi suất cho vay ngắn hạn.

c. Giá trị khoản vay lớn

Cho vay trung, dài hạn thực sự cần thiết và nó gắn chặt với sự ra đời và quá trình hoạt động sản xuất kinh doanh của các doanh nghiệp trong nền kinh tế thị trường. Nó tạo ra một năng lực sản xuất mới hoặc nâng cao năng lực sản xuất hiện có của doanh nghiệp.

Thực chất cho vay trung, dài hạn chính là tín dụng vốn cố định, mà đối tượng chủ yếu của nó là những chi phí để hình thành nên cơ sở vật chất kỹ thuật mới hoặc cải tạo, mở rộng, nâng cấp cơ sở vật chất kỹ thuật đã có sẵn của doanh nghiệp.

Đây là một hoạt động liên quan tới nhiều ngành, nhiều lĩnh vực, bao gồm những công việc hết sức đa dạng và phức tạp phát sinh những khối lượng công việc lớn nhỏ khác nhau. Để thực hiện được phải có sự sắp xếp, bố trí các công việc một cách khoa học, tiến hành thực hiện theo một trình tự nhất định, có sự quản lý chặt chẽ. Đặc biệt đòi hỏi không thể thiếu được, đó là doanh nghiệp phải có một khối lượng vốn lớn nhằm thực hiện hàng loạt các công việc mà chung quy lại là để đạt được một trong những mục đích quan trọng nhất, có ý nghĩa cả về mặt giá trị lẫn vai trò đối với quá trình hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp đó là tạo ra một tài sản cố định, một năng lực sản xuất mới.

Vì vậy, giá trị khoản vay lớn cũng là một đặc điểm của cho vay trung, dài hạn.

Tóm lại việc nghiên cứu các đặc điểm trên nhằm phân biệt một cách rõ nét giữa tín dụng trung, dài hạn với các hình thức tín dụng khác. Đồng thời qua đây giúp các nhà quản lý tăng cường trong việc quản lý tín dụng, đặc biệt có những cơ sở đúng đắn khi xem xét ra quyết định cho vay.

5.2.2. Các hình thức cho vay trung dài hạn

5.2.2.1. Cho vay theo dự án đầu tư

a. Khái niệm

Cho vay theo dự án đầu tư là việc ngân hàng cho khách hàng vay



vốn để thực hiện các dự án đầu tư phát triển sản xuất, kinh doanh, dịch vụ và các dự án phục vụ đời sống.

Cho vay theo dự án được coi là hình thức tín dụng có mức độ rủi ro nhất do dự án thường đòi hỏi chi phí vốn lớn trong thời gian dài. Bên cạnh đó, dự án có thể bị trì hoãn do yếu tố thời tiết hoặc thiếu hụt nguyên vật liệu, luật pháp và các quy định có thể thay đổi theo hướng bất lợi, lãi suất thị trường có thể thay đổi ảnh hưởng xấu tới khả năng thu hồi vốn của ngân hàng cũng như khả năng trả nợ của khách hàng. Đối với các dự án lớn các ngân hàng thường áp dụng hình thức đồng tài trợ nhằm huy động đủ vốn cho dự án và giảm thiểu rủi ro.

b. Thủ tục vay vốn

(i). Những hồ sơ làm căn cứ xét duyệt cho vay

Để được vay vốn khách hàng phải có đầy đủ các điều kiện vay vốn và phải lập hồ sơ vay vốn gửi đến ngân hàng.

Hồ sơ bao gồm:

- Giấy đề nghị vay vốn: Phải nói rõ tên, địa chỉ của khách hàng vay, số tiền cần vay, mục đích vay vốn, các cam kết về sử dụng tiền vay, trả nợ trả lãi và các cam kết khác.

- Các tài liệu pháp lý về bên vay:

+ Quyết định thành lập doanh nghiệp.

+ Quyết định bổ nhiệm giám đốc.

+ Quyết định bổ nhiệm kế toán trưởng.

+ Điều lệ hoạt động.

+ Giấy phép kinh doanh, giấy phép hành nghề...

- Hồ sơ dự án đầu tư và các tài liệu liên quan đến dự án đầu tư:

+ Báo cáo nghiên cứu dự án khả thi (luận chứng kinh tế - kỹ thuật hoặc báo cáo kinh tế - kỹ thuật).

+ Văn bản quyết định đầu tư của cấp có thẩm quyền (cho phép và cấp giấy phép đầu tư).

+ Quyết định phê duyệt tổng dự toán của cấp có thẩm quyền.

+ Các tài liệu về thiết kế.



- + Giải trình hiệu quả kinh tế của dự án.
- + Các hợp đồng liên quan đến cung ứng thiết bị, tiêu thụ sản phẩm...
- + Quyết định kết quả đấu thầu (hoặc quyết định chỉ định thầu).
- + Các loại giấy phép: quyết định giao đất, hợp đồng thuê đất để thực hiện dự án, giấy phép xây dựng, giấy phép sử dụng các công trình hạ tầng...
- + Văn bản chấp thuận của Bộ, Sở Khoa học công nghệ môi trường.
- + Lịch trả nợ, cam kết uỷ nhiệm trích tài khoản tiền gửi để trả nợ.
- + Hợp đồng mua bảo hiểm công trình xây dựng với công ty bảo hiểm được phép hoạt động.
- Các tài liệu liên quan phản ánh thực trạng tài chính:
 - + Bảng cân đối kế toán (bảng tổng kết tài sản) các năm liền kề.
 - + Báo cáo kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh.
 - + Báo cáo lưu chuyển tiền tệ.
 - + Tình hình công nợ.
- Các giấy tờ pháp lý về đảm bảo tiền vay.

(ii). Kiểm tra thẩm định hồ sơ

Nhận được hồ sơ, tùy thuộc vào việc phân cấp quản lý, trong phạm vi thời hạn theo quy định ngân hàng cho vay xem xét kỹ các tài liệu nhận được nhằm đánh giá đầy đủ, chính xác về dự án đầu tư và các khả năng của khách hàng vay vốn để quyết định cho vay hay không cho vay.

Thời gian thẩm định và xét duyệt cho vay đối với cho vay trung hạn thường quy định:

- Các dự án do chi nhánh trực tiếp thẩm định xét duyệt cho vay, thời hạn không quá 30 ngày.
- Đối với các dự án cấp trung ương xét duyệt, thời gian thẩm định tối đa không quá 45 ngày, trong đó, thời gian thẩm định và xét duyệt cho vay tại trung ương không quá 20 ngày.

Trên cơ sở các hồ sơ doanh nghiệp vay vốn gửi đến, ngân hàng phải xem xét tính hợp pháp, tính hợp lệ, tính đầy đủ của hồ sơ. Đồng thời thẩm định và đánh giá kỹ lưỡng về dự án và khách hàng vay vốn theo đúng quy định.



Trong thẩm định dự án và đánh giá khách hàng hiện nay, ngân hàng cần lưu ý một số vấn đề:

- Phải đánh giá tình hình tài chính hiện tại và tương lai của doanh nghiệp vay vốn, đặc biệt đánh giá khả năng sinh lời của dự án, thẩm định kỹ lưỡng về thị trường mà doanh nghiệp sẽ cung cấp sản phẩm, bao gồm: thị trường trong nước, thị trường nước ngoài, thị trường tương lai, dự báo về số lượng và giá cả sản phẩm bán ra, khả năng cạnh tranh của dự án...

- Phải xem xét tính ổn định trong hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp vay vốn: nhìn chung các doanh nghiệp có quá trình hoạt động ổn định và phát triển thường là các đối tượng có khả năng phát triển lâu dài và bền vững, do vậy ngân hàng cần quan tâm hơn.

- Thẩm định kỹ khả năng của bộ máy quản lý doanh nghiệp: xem xét xem họ có dễ thích nghi với môi trường kinh doanh? Có khả năng năng động, xoay chuyển trong mọi tình huống biến động của môi trường kinh doanh hay không? Một doanh nghiệp có bộ máy quản lý tồi nhìn chung không thể là đối tượng cho vay trung, dài hạn của ngân hàng được, bởi vì khi ngân hàng quyết định cho vay chính là ngân hàng đã quyết định gắn bó hoạt động kinh doanh của ngân hàng với doanh nghiệp.

- Phải đánh giá được vị thế của doanh nghiệp vay vốn, khả năng cạnh tranh của doanh nghiệp với các đối thủ khác trên thị trường: một doanh nghiệp có khả năng cạnh tranh cao vì chất lượng sản phẩm tốt, giá thành sản phẩm thấp hoặc có mạng lưới khách hàng trung thành... Ngân hàng cũng nên lưu ý hơn trong việc thiết lập quan hệ cho vay trung và dài hạn.

- Ngoài ra, ngân hàng cho vay cũng cần xem xét đến các vấn đề về pháp luật, văn hoá- xã hội, chính trị của dự án: vì một dự án có ý nghĩa chính trị, ý nghĩa kinh tế- xã hội cao cũng thường được sự hỗ trợ cao của Nhà nước và ngược lại...

Dưới đây là một số lưu ý khi thẩm định các dự báo của khách hàng vay vốn về số liệu thực hiện của dự án trong tương lai:

- Dự báo chi phí và thu nhập:

- Dự báo chi phí và thu nhập bao hay còn gọi là báo cáo thu nhập dự



kiến, nó thể hiện kế hoạch kinh doanh trong kỳ tới, thường là 12 tháng, bằng những con số tài chính; và

- Chi tiết các mức doanh thu kỳ vọng;
- Chi tiết tất cả các chi phí; và
- Chi tiết mức lợi nhuận/lỗ dự kiến.

Đồng thời, để thực hiện được các dự báo trên, ban lãnh đạo của doanh nghiệp nên cam kết thực hiện kế hoạch và sử dụng kế hoạch làm công cụ để điều phối và kiểm soát hoạt động.

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

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

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

Thông tin chung cần chú ý khi thẩm định:

- Chú trọng quá trình phân tích của bạn vào những con số lớn trong dự báo chi phí và thu nhập, ví dụ như doanh thu, giá vốn hàng bán và những chi phí cố định lớn.

- Những yếu tố nào có thể làm cho kết quả thực tiễn khác với con số dự báo? Kết quả sẽ cho chúng ta thấy những rủi ro chính tiềm ẩn trong kế hoạch kinh doanh.

- Dự báo đã tính đến các điều kiện kinh tế, xu thế thời vụ hay chu kỳ chưa?

- Dự báo đã tính đến những ảnh hưởng của lạm phát chưa?

- Kết quả dự báo có khác nhiều với kết quả thực hiện gần nhất không? So sánh tỷ suất lợi nhuận dự kiến và khả năng trang trải lãi vay với con số thực hiện trong quá khứ. Trong trường hợp doanh nghiệp

không có các số liệu lịch sử, việc thẩm định các giả định được sử dụng trong quá trình dự báo thu nhập và chi phí trở càng trở nên quan trọng

- Kết quả dự báo của các kỳ trước có chính xác không?

Dự báo doanh thu:

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

Cần đặt ra những câu hỏi thẩm định sau:

- Doanh nghiệp đã tiến hành những hoạt động marketing/quảng cáo sản phẩm nào?

- Doanh nghiệp sẽ tiến hành những hoạt động gì trong thời gian tới?

- Hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp có lệ thuộc vào một sản phẩm/khách hàng không?

- Dự báo doanh thu đã tính đến việc giảm giá hàng bán cho các khách hàng chưa?

- Có những giả định gì về khách hàng mới? Ví dụ khách hàng mới có yêu cầu thanh toán bằng tiền mặt sau khi nhận hàng không?

- Có phát triển công nghệ nào đang được tiến hành không? Ví dụ, việc lắp đặt máy móc mới có ảnh hưởng đến doanh số bán hàng, nếu có thì khi nào sẽ xảy ra?

- Có các đối thủ cạnh tranh mới nào không? Nếu có, khi nào họ sẽ gia nhập thị trường? Doanh số của doanh nghiệp sẽ bị ảnh hưởng ra sao?

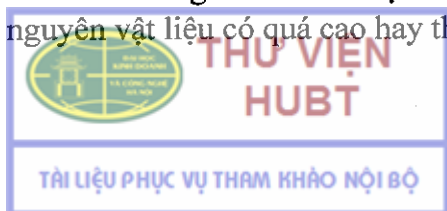
- Dự báo đã tính đến bản chất thời vụ của hoạt động bán hàng chưa? (Câu hỏi này đặc biệt phù hợp cho các kỳ dự báo dưới 12 tháng).

- Doanh số dự báo có phụ thuộc vào hoạt động của nhà máy/máy móc mới không? Nếu có, có những giả định gì về hoạt động của nhà máy/máy móc mới?

Dự báo nguyên vật liệu

Cần đặt ra những câu hỏi thẩm định sau:

- Hoạt động của doanh nghiệp cần những nguyên vật liệu gì và khi nào? Kết quả dự báo doanh thu có gắn liền với dự báo nguyên vật liệu không? Con số dự báo nguyên vật liệu có quá cao hay thấp hay không?



- Chi phí nguyên vật liệu được đánh giá bằng cách nào?
- Nguyên vật liệu có sẵn có không? Có những giả định gì về thời gian giao hàng?
- Mức nguyên liệu tồn kho tối đa và tối thiểu là bao nhiêu?
- Dự báo đã tính đến giảm giá thương mại và giảm giá cho các đơn hàng lớn chưa?
- Doanh nghiệp theo đuổi chính sách hàng tồn kho như thế nào? Lượng hàng tồn kho hiện có sẽ được duy trì, tăng hay giảm trong tương lai?

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

- Doanh thu được dự báo trên cơ sở nào, ví dụ doanh nghiệp sẽ có khách hàng mới hay sẽ cho ra đời sản phẩm mới? Mức doanh thu dự báo có khả thi so với kết quả hoạt động trong quá khứ không?

- Tỷ suất lợi nhuận gộp dự báo có thay đổi lớn không? Nếu có, con số dự báo này có khả thi hay không? Nếu tỷ suất lợi nhuận được dự báo tăng, nguyên nhân là gì?

- Dự báo về các chi phí cố định lớn có thực tế không?

- Chi phí thù lao và lương cho chủ doanh nghiệp đã được tính đến chưa?

- Nếu doanh nghiệp đề xuất tăng các khoản vay, lãi tiền vay tăng thêm đã được tính đến chưa?

- Mức lãi suất dự kiến là bao nhiêu? Con số này có thực tế không?

- Bên cạnh các khoản vay ngân hàng, doanh nghiệp có sử dụng các khoản thuê mua hoặc thuê tài chính không?

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

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

Dự báo khả năng trả nợ:

Chính sách tín dụng quy định phải tính toán khả năng thanh toán



khoản vay và hệ số khả năng trả nợ tối thiểu mà doanh nghiệp phải đáp ứng được. Hệ số khả năng trả nợ của doanh nghiệp càng cao càng tốt.

Nguồn thông tin dự báo:

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

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

Tính hệ số khả năng trả nợ:

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

Dự báo dòng tiền:

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

Mục đích của dự báo dòng tiền:

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

▪ Xác định khả năng đáp ứng các cam kết tài chính đến hạn của doanh nghiệp. Việc doanh nghiệp có được tỷ suất lợi nhuận 100% sẽ là không quan trọng nếu doanh nghiệp không thể trả lương và thanh toán chi phí nguyên vật liệu bởi vì lý do cho phép khách hàng chậm trả tiền hàng hoá hoặc dịch vụ trong 3 tháng.

▪ Đánh giá nhu cầu vay vốn ngân hàng của doanh nghiệp. Bất kể việc bạn đã sẵn sàng cho vay hay chưa, các đơn xin vay chỉ được xem xét khi doanh nghiệp cung cấp báo cáo dự báo dòng tiền đầy đủ.

▪ Đánh giá khả năng sinh lợi của doanh nghiệp có tính đến những hỗ trợ của ngân hàng, nếu có.



▪ Đo lường hiệu quả hoạt động của doanh nghiệp bằng cách so sánh các kết quả thực hiện và phân tích những sai lệch so với dự báo.

Bên cạnh đó, dự báo dòng tiền:

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

Những điểm cần lưu ý khi thực hiện dự báo dòng tiền:

▪ Dự báo dòng tiền chỉ quan tâm đến tiền, do đó không tính đến khấu hao do đây chỉ là chi phí kế toán.

▪ Dự báo dòng tiền quan tâm đến thời điểm tiền nhận được hoặc thanh toán, chứ không quan tâm đến ngày bán hàng hoặc mua các yếu tố đầu vào. Điều này có nghĩa là, tiền bán hàng hoá hoặc dịch vụ sẽ được tính vào tháng thực sự nhận được tiền, chứ không phải tháng ghi nhận doanh thu.

▪ Vì mục đích kế toán, tiền sẽ nhận được sau tháng dự báo cuối cùng được ghi nhận là một *khoản phải thu*, trong khi tiền sẽ phải trả sau tháng dự báo cuối cùng được ghi nhận như *khoản phải trả*.

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

▪ Điều gì sẽ xảy ra nếu kỳ hạn thanh toán của khách hàng được nói rộng từ 30 đến 45 ngày?

▪ Điều gì sẽ xảy ra nếu doanh thu thực hiện thấp hơn mức dự báo 10%?

▪ Điều gì sẽ xảy ra nếu nhà cung cấp chính giảm kỳ hạn thanh toán của doanh nghiệp?

▪ Điều gì sẽ xảy ra nếu doanh thu đến chậm 1 tháng?

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

Đánh giá dự báo dòng tiền:

Trong quá trình đánh giá chất lượng dự báo dòng tiền, người thẩm

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

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

c. Tổ chức cho vay và thu nợ

(i). Tổ chức cho vay

Để tiến hành cho vay vốn, ngân hàng cùng khách hàng phải ký kết hợp đồng và thoả thuận mức vốn đầu tư duy trì cho suốt cả thời gian đầu tư của dự án.

Hợp đồng cho vay là một bản thoả thuận giữa bên vay và bên cho vay, được ghi thành văn bản và được hai bên ký kết. Về mặt pháp lý, hợp đồng tín dụng này là một bằng chứng về cam kết nghĩa vụ của một bên đối với bên kia và quyền lợi của các bên được hưởng khi họ thực hiện tốt các cam kết của mình. Đồng thời qua đây cũng nhằm ràng buộc trách nhiệm của người vay trong quan hệ với ngân hàng.

Hợp đồng tín dụng phải có nội dung và điều kiện vay, mục đích sử dụng tiền vay, hình thức vay, số tiền vay, lãi suất, thời hạn vay, hình thức bảo đảm, giá trị tài sản bảo đảm, phương thức trả nợ và những cam kết khác được các bên thoả thuận.

Chẳng hạn: cam kết không cho người khác vay, cam kết không đứng ra bảo lãnh cho người khác, cam kết duy trì tỷ lệ vốn tự có tối thiểu, cam kết duy trì số dư bù...

Mức cho vay: được ngân hàng xác định trên cơ sở chênh lệch giữa tổng nhu cầu vốn cần thiết hợp lý của dự án, với vốn tự có tham gia đầu tư dự án và các nguồn vốn huy động khác (nếu có).

$$\text{Mức cho vay} = \text{Tổng nhu cầu vốn của dự án} - \text{Vốn tự có} - \text{Nguồn vốn tự huy động}$$

Nhu cầu vốn tài trợ cho dự án được xác định trên cơ sở chi phí dự tính của dự án đó:



$$\text{Nhu cầu vốn vay tài trợ cho dự án} = \text{Tổng chi phí thực hiện dự án} - \text{Vốn tự có} - \text{Vốn khác}$$

Kết hợp với việc xem xét giá trị tài sản bảo đảm, các giới hạn đối với khoản vay, ngân hàng sẽ xác định mức cho vay phù hợp.

Trong quá trình thẩm định tài chính dự án, ngân hàng cần chú trọng:

+ Đánh giá lại tổng chi phí dự toán để hạn chế tối đa khả năng thừa hoặc thiếu nguồn cho dự án. Nếu đánh giá thiếu, để dự án hoàn thành, doanh nghiệp buộc phải vay thêm ngoài dự kiến. Đối với ngân hàng, kế hoạch vay trả của doanh nghiệp khi này cũng sẽ bị đảo lộn. Ngược lại nếu đánh giá mức chi phí cao hơn so với thực tế sẽ dẫn đến một trong số những rủi ro sau:

- Doanh nghiệp sử dụng vốn sai mục đích;
- Doanh nghiệp sử dụng vốn khác với cơ cấu vốn tham gia cam kết trong hợp đồng tín dụng;
- Ngân hàng sẽ phải dự trữ nguồn sẵn sàng cho mục đích đầu tư dự án, trong khi nguồn đó lại không sử dụng hết, dẫn tới nguồn vốn của ngân hàng không sinh lời.

+ Đánh giá lại tính sẵn sàng tham gia của vốn tự có và Vốn khác (cần chi tiết vốn khác ở đây là nguồn vốn nào, huy động được trong thời hạn bao lâu)

Việc xác định mức cho vay phải trên cơ sở khai thác sử dụng tối đa triệt để vốn tự có và vốn huy động khác của doanh nghiệp tham gia thực hiện dự án. Vốn tự có tham gia thực hiện dự án tối thiểu phải đảm bảo đủ theo đúng tỷ lệ quy định.

Theo quy định của một số ngân hàng thương mại Việt Nam hiện nay:

- Đối với các dự án cải tiến kỹ thuật, mở rộng sản xuất, hợp lý hoá sản xuất, khách hàng phải có vốn tự có tham gia vào dự án tối thiểu bằng 10% tổng vốn đầu tư của dự án.
- Đối với dự án đầu tư xây dựng cơ bản mới, khách hàng phải có vốn tự có tham gia vào dự án tối thiểu bằng 30% tổng vốn đầu tư của dự án.
- Đối với các dự án phục vụ đời sống, khách hàng phải có vốn tự có tham gia vào dự án tối thiểu bằng 40% tổng vốn đầu tư của dự án.

Theo quy định của Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển nông thôn Việt Nam:

- Đối với cho vay trung, dài hạn, khách hàng phải có vốn tự có tối thiểu 30% trong tổng nhu cầu vốn vay.

- Riêng cho vay đời sống, khách hàng phải có vốn tự có tối thiểu 40% trong tổng nhu cầu vốn vay.

Nguồn vốn huy động khác của doanh nghiệp tham gia vào dự án có thể là vốn liên doanh liên kết, vốn cổ phần.

Trong cho vay trung, dài hạn, việc ấn định mức cho vay tối đa đối với dự án còn phải căn cứ vào giá trị tài sản thế chấp cầm cố bảo đảm nợ vay và giới hạn cho vay tối đa đối với một khách hàng theo quy định (theo Luật các tổ chức tín dụng: “tổng dư nợ cho vay đối với một khách hàng không được vượt quá 15% vốn tự có của tổ chức tín dụng”).

Bên cạnh việc tính toán xác định mức cho vay đối với dự án, ngân hàng và khách hàng còn phải xác định chỉ tiêu thời hạn cho vay và thời hạn trả nợ.

Thời hạn cho vay: là khoảng thời gian được xác định kể từ khi doanh nghiệp nhận món vay đầu tiên cho đến khi doanh nghiệp trả hết nợ ngân hàng. Chỉ tiêu thời hạn cho vay được xác định theo công thức sau:

$$T_{CV} = T_{XD} + T_{TN}$$

Trong đó:

T_{CV} : Thời hạn cho vay.

T_{XD} : Thời hạn xây dựng hoặc thời gian thực hiện dự án (nhiều ngân hàng gọi đây là thời gian ân hạn)

T_{TN} : Thời hạn trả nợ.

Thời hạn trả nợ: là khoảng thời gian được tính kể từ khi doanh nghiệp vay vốn trả món nợ đầu tiên cho đến khi doanh nghiệp trả hết nợ ngân hàng. Chỉ tiêu thời hạn trả nợ được xác định như sau:

$$T_{tn} = \frac{V}{N}$$

Trong đó: V: Gốc tiền vay.



N: Số nợ trả bình quân hàng năm.

Số nợ trả bình quân hàng năm bao gồm:

+ Khấu hao cơ bản của tài sản cố định được hình thành từ vốn vay ngân hàng: một dự án khi đi vào hoạt động sẽ mang lại cho nhà đầu tư các khoản doanh thu. Trong khoản doanh thu đó có một phần là khấu hao cơ bản của tài sản cố định đã đầu tư bằng vốn vay. Phần này được dùng để trả nợ ngân hàng cho vay là đương nhiên và được xác định như sau:

$$\text{KHTSCĐ hình thành từ vốn vay} = \text{Giá trị TSCĐ đầu tư bằng vốn vay} \times \frac{\text{Tỉ lệ khấu hao TSCĐ}}{\text{TSCĐ}}$$

Hoặc:

$$\text{KHTSCĐ hình thành từ vốn vay} = \text{Giá trị TSCĐ} \times \frac{\text{Tỉ lệ vốn vay}}{\text{vay}} \times \frac{\text{Tỉ lệ khấu hao cơ bản TSCĐ}}{\text{TSCĐ}}$$

+ Một phần lợi nhuận do công trình vay vốn mang lại: bộ phận này nhiều hay ít còn phụ thuộc vào việc thực hiện nghĩa vụ của doanh nghiệp đối với ngân sách nhà nước, chế độ trích lập các quỹ theo quy định, chính sách của doanh nghiệp và sự thoả thuận của hai bên đã ký trong hợp đồng vay vốn. Phần này có thể xác định như sau:

$$\text{Lợi nhuận dùng trả nợ} = \text{Lợi nhuận ròng hàng năm} \times \text{Tỉ lệ dùng trả nợ}$$

+ Ngoài hai nguồn dùng để trả nợ cơ bản trên, đôi khi doanh nghiệp vay vốn còn có thể sử dụng các nguồn vốn hợp pháp khác để trả nợ. Chẳng hạn sử dụng các khoản thu từ các tài khoản sinh lời khác của doanh nghiệp. Song điều này không phải là đương nhiên, vì doanh nghiệp vay vốn có thể phải sử dụng nó vào các mục đích khác hơn là trả nợ vay. Bởi vậy, trong thực tế, các ngân hàng cho vay chỉ nên quan tâm chủ yếu vào sự sinh lời của vốn đầu tư từ ngân hàng, không nên quá hy vọng vào các nguồn vốn khác của doanh nghiệp trong việc trả nợ.

- Quá trình phát tiền vay trong cho vay trung và dài hạn được thực hiện theo tiến độ của dự án, trên cơ sở có khối lượng công trình hoàn thành. Từng lần nhận tiền vay khách hàng vay vốn phải gửi đến ngân hàng những tài liệu làm căn cứ cho việc phát tiền vay như: biên bản



nghiệm thu và bàn giao, bảng kê khối lượng công trình hoàn thành, phiếu giá thanh toán và những tài liệu chứng từ liên quan khác...

Ngân hàng tiến hành kiểm tra và phát tiền vay trong phạm vi mức cho vay và dự toán được duyệt.

(ii). Thu nợ, thu lãi

(1) Thu nợ

Thực hiện thu nợ trong cho vay trung, dài hạn được tiến hành khi toàn bộ công trình hoàn thành đưa vào sử dụng hoặc khi có giá trị tài sản cố định hoàn thành đưa vào sử dụng.

Để tiến hành thu nợ đòi hỏi phải xác định được kế hoạch trả nợ, kỳ hạn nợ và số tiền trả nợ cho mỗi kỳ hạn nợ.

Mỗi định kỳ hạn nợ dài hay ngắn tùy thuộc vào sự thoả thuận giữa người vay vốn với ngân hàng cho vay. Thông thường kỳ hạn nợ trong cho vay trung, dài hạn có thể được xác định theo tháng, quý, vụ.

Khi định kỳ hạn nợ và số tiền trả nợ của từng kỳ hạn thường được xác định dựa vào tính chất của khoản vay, sự chu chuyển của vốn vay trong chu kỳ sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp vay vốn, đồng thời xem xét đến toàn bộ nguồn thu mà doanh nghiệp có thể dùng để trả nợ trong từng thời điểm để định thời điểm trả nợ và rút ngắn thời hạn trả nợ.

Khi bên vay đã cam kết trả nợ theo định kỳ nào thì phải chấp hành theo đúng cam kết. Nếu đến kỳ trả nợ mà doanh nghiệp không trả nợ thì coi như vi phạm cam kết.

Căn cứ vào kỳ hạn nợ đã được xác định, ngân hàng cho vay tiến hành thu nợ như sau:

+ Đến kỳ hạn nợ, doanh nghiệp vay vốn phải chủ động trích tài khoản tiền gửi, nộp tiền mặt hoặc ngân phiếu thanh toán... để trả nợ.

+ Nếu đến kỳ hạn nợ doanh nghiệp không chủ động trả nợ, ngân hàng cho vay chủ động trích tài khoản tiền gửi của doanh nghiệp để thu nợ.

+ Trường hợp đến kỳ hạn nợ mà doanh nghiệp vay vốn không trả hết, ngân hàng sẽ chuyển sang nợ quá hạn và sẽ thu ngay khi tài khoản tiền gửi của doanh nghiệp có tiền.

Thu nợ trong cho vay trung, dài hạn còn được tiến hành trong các



trường hợp đặc biệt sau: doanh nghiệp vay vốn có sự thanh lý, bán tài sản được hình thành từ vốn vay ngân hàng; doanh nghiệp sử dụng vốn vay sai mục đích hoặc vi phạm những cam kết trong hợp đồng vay vốn; doanh nghiệp không chấp hành đúng quy định của Nhà nước về quản lý đầu tư xây dựng cơ bản; doanh nghiệp có quyết định giải thể hay có sự sáp nhập.

(2) Thu lãi

Lãi suất cho vay trung, dài hạn lệ thuộc vào lãi suất chung của nền kinh tế, thông thường lãi suất cho vay bằng lãi suất huy động cộng phí nghiệp vụ ngân hàng cộng lợi nhuận của ngân hàng.

Lãi suất cho vay phải đảm bảo đồng tiền không bị giảm sức mua do yếu tố lạm phát, phải đảm bảo cho người đi vay có được một mức lợi nhuận trong sản xuất kinh doanh hợp lý đồng thời phải đảm bảo sự duy trì và phát triển của hoạt động kinh doanh ngân hàng.

Ở nhiều nước trong nền kinh tế thị trường lãi suất cho vay trung, dài hạn có thể là lãi suất cố định trong suốt thời gian vay vốn, nhưng cũng có thể quy định một lãi suất biến đổi lên xuống tùy thuộc vào biến động của thị trường.

Lãi suất cho vay trung, dài hạn hiện nay ngân hàng thương mại Việt Nam đang áp dụng tùy từng dự án và do hai bên vay và cho vay thỏa thuận nhưng phải phù hợp với quyết định của Ngân hàng Nhà nước về lãi suất cho vay.

Thu lãi trong cho vay trung, dài hạn cũng được phân thành kỳ hạn theo tháng, quý, năm... và dựa trên số kết dư ở mỗi kỳ hạn nợ và lãi suất ở mỗi kỳ hạn nợ đã ghi trên hợp đồng vay vốn.

Tuy nhiên, cũng có những trường hợp thu lãi một lần cùng với nợ gốc ở mỗi kỳ hạn nợ hoặc ngân hàng nhập lãi vào nợ gốc ở từng kỳ hạn và thu một lần với nợ gốc.

5.2.2.2. Cho vay kỳ hạn

Cho vay kỳ hạn (term loan) nhằm tài trợ các hoạt động đầu tư dài hạn lớn hơn 1 năm (có quốc gia thời gian kéo dài đến 30 năm) như cho vay mua sắm thiết bị hoặc xây dựng cơ sở hạ tầng. Hình thức cho vay

này thông thường tài trợ cho việc xây hoạt động kinh doanh mới hoặc mở rộng quy mô hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp. Một vấn đề cần nhắc trong hợp đồng cho vay kỳ hạn là lựa chọn lãi suất cố định hay lãi suất thả nổi. Lãi suất cố định có nghĩa sẽ không tăng cho dù thị trường tài chính biến động như thế nào. Tuy nhiên với những khoản cho vay kỳ hạn thường dài hạn kéo dài trên 10 năm, các ngân hàng thường lựa chọn lãi suất thả nổi theo định kỳ nhằm hạn chế rủi ro.

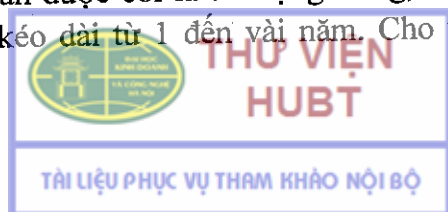
Thông thường, cho vay kỳ hạn dựa vào chi phí ước tính của khoản đầu tư mua sắm, bên đi vay xin vay luôn một khoản tiền và cam kết trả dần theo tháng hoặc quý.

Bên cho vay thường dựa vào luồng tiền dự kiến của doanh nghiệp để xác định số tiền trả dần định kỳ. Kế hoạch trả góp thường được kết cấu phù hợp với chu kỳ luân chuyển tiền vào và tiền ra trong điều kiện hoạt động bình thường của doanh nghiệp. Ví dụ, có những thời kỳ doanh nghiệp không có luồng tiền mặt hoặc luồng tiền ra nhiều hơn luồng tiền vào, khi đó trong kế hoạch trả góp sẽ không có khoản trả nào phải trả ra. Một số hợp đồng cho vay kỳ hạn không yêu cầu trả nợ gốc định kỳ mà chỉ phải trả cuối kỳ khi chấm dứt hợp đồng.

Cho vay kỳ hạn thường được bảo đảm bằng tài sản cố định (ví dụ, nhà xưởng hoặc thiết bị...) của bên đi vay và có thể dưới hình thức lãi suất cố định hoặc biến đổi. Rủi ro trong cho vay dài hạn thường cao hơn trong cho vay ngắn hạn, vì vậy, cán bộ phân tích tín dụng thường chú ý phân tích một số đặc điểm của bên đi vay trong hình thức cho vay này: (1) trình độ quản lý của doanh nghiệp đi vay; (2) chất lượng của hệ thống kiểm toán và kế toán; (3) bên đi vay có thường xuyên nộp các báo cáo tài chính định kỳ; (4) bên đi vay có sẵn sàng đồng ý không sử dụng tài sản bảo đảm cho bên cho vay thứ 3; (5) bên đi vay có dễ dàng gặp rủi ro lớn khi có sự thay đổi công nghệ; (6) độ dài thời gian trước khi dự án tạo ra tiền mặt; (7) xu hướng của nhu cầu thị trường; (8) tình trạng vốn tự có của bên đi vay.

5.2.3.3. Cho vay tuần hoàn

Cho vay tuần hoàn được coi là tín dụng trung, dài hạn khi thời hạn của hợp đồng được kéo dài từ 1 đến vài năm. Cho vay tuần hoàn cho



phép khách hàng vay tới một hạn mức định trước và người vay rút tiền ra khi cần và trả nợ khi có nguồn với bất kỳ phương thức thanh toán, trong thời gian hợp đồng có hiệu lực.

Đây là một trong những sản phẩm tín dụng rất linh hoạt và thường không yêu cầu bên đi vay cung cấp bảo đảm tín dụng. Hình thức tài trợ này đặc biệt được áp dụng khi khách hàng không thực sự dự đoán trước về các luồng tiền mặt trong tương lai hoặc về nhu cầu sử dụng tiền trong tương lai. Sản phẩm này có thể áp dụng cho các doanh nghiệp chịu nhiều biến động trong chu kỳ kinh doanh, cho phép các doanh nghiệp này vay nhiều tiền khi lượng bán hàng sụt giảm và trả nợ trong giai đoạn tăng trưởng kinh tế và doanh nghiệp tạo ra được nhiều tiền mặt. Bên cho vay thường tính phí cam kết trên số tiền chưa sử dụng trong hạn mức tín dụng, hoặc trên toàn bộ hạn mức tín dụng.

Có hai phương thức cam kết cho vay. Phương thức thứ nhất tương đối phổ biến là cho vay tuân hoàn chính thống, theo đó bên cho vay và bên đi vay ký một hợp đồng cam kết cho vay tới một mức tiền tối đa theo lãi suất định trước hoặc theo lãi suất biến đổi theo mức thay đổi của lãi suất cơ bản hoặc lãi suất liên ngân hàng ví dụ như LIBOR. Trong trường hợp này, bên cho vay chỉ có quyền hủy hợp đồng tín dụng khi tình trạng tài chính của bên đi vay có những dấu hiệu bất lợi hoặc nếu bên đi vay không thực hiện một số các cam kết trong hợp đồng tín dụng. Phương thức thứ hai là cho vay tuân hoàn nói lỏng, theo đó bên cho vay chấp nhận thông qua đơn yêu cầu cấp hạn mức tín dụng của bên đi vay, nhưng mức lãi suất có thể chưa được định trước và bên đi vay thậm chí không có ý định rút tiền vay mà chỉ sử dụng hạn mức này làm bảo đảm cho một khoản vay khác. Phương thức thứ hai này áp dụng chủ yếu cho các doanh nghiệp có mức xếp hạng tín dụng cao và thường được áp dụng mức lãi suất thấp hơn rất nhiều so với phương thức thứ nhất.

Một dạng của cho vay tuân hoàn đang có xu hướng phát triển gần đây là thẻ tín dụng doanh nghiệp. Nhiều doanh nghiệp nhỏ ngày nay ngày càng sử dụng vào thẻ tín dụng như một dạng vốn lưu động, do đó có thể tránh tình trạng chờ đợi phê duyệt cho mỗi khoản vay.

Trong các doanh nghiệp khi có nhu cầu về vốn trung, dài hạn, doanh



nghiệp có thể gia tăng việc phát hành cổ phiếu, nhưng cũng có thể vay ngân hàng dưới hình thức cho vay tuần hoàn, sau đó sử dụng phần lợi nhuận tính trả cho cổ đông để trả nợ đồng thời tăng vốn góp của cổ đông lên.

Thực chất, đây là một hình thức cải biến cơ cấu tài chính của doanh nghiệp, chuyển nợ vay ngân hàng thành vốn cổ phần.

Doanh nghiệp vay vốn cũng có thể yêu cầu ngân hàng chuyển cho vay tuần hoàn thành tín dụng trung, dài hạn thông thường và thậm chí có thể gia hạn kéo dài nhiều năm với điều kiện có tài sản đảm bảo cho khoản vay một cách chắc chắn. Việc chuyển đổi này thường được diễn ra vào cuối giai đoạn của hợp đồng và điều đó còn tùy thuộc vào mức độ thực hiện hợp đồng và tình hình tài chính của khách hàng vay vốn.

5.2.3.4. Cho vay hợp vốn

a. Khái niệm

Trong hoạt động thực tiễn của các ngân hàng thương mại trong lĩnh vực tín dụng, không ít các trường hợp mức cho vay hoặc mức rủi ro mà bản thân một ngân hàng không tự đảm đương nổi, do đó dẫn đến có sự phối hợp liên kết giữa các ngân hàng cùng tham gia tài trợ cho một dự án.

Cho vay hợp vốn là quá trình cho vay của một nhóm tổ chức tín dụng (từ hai tổ chức tín dụng trở lên) cho một dự án do một tổ chức tín dụng làm đầu mối, phối hợp với các bên tài trợ để thực hiện, nhằm nâng cao năng lực, hiệu quả trong hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp và của tổ chức tín dụng.

Trong thực tế cũng có hoạt động tài trợ vốn một cách tương tự, đó là trường hợp hai hoặc nhiều ngân hàng tham gia cùng tài trợ cho một dự án, nhưng giữa các ngân hàng không có sự liên kết. Mỗi ngân hàng tiến hành đàm phán độc lập với khách hàng. Sau đó, các ngân hàng thoả thuận với nhau về những điều kiện tín dụng để thực hiện ký kết hợp đồng tín dụng. Mỗi ngân hàng tự cung cấp số tiền cho vay khách hàng, tự tiến hành thu nợ thu lãi... trường hợp này, trong nền kinh tế thị trường, được gọi là tài trợ song song.

b. Tổ chức cho vay hợp vốn

Trong cho vay hợp vốn phải có một ngân hàng đứng ra với tư cách



làm ngân hàng đầu mối. Ngân hàng đầu mối đàm phán với khách hàng theo các điều kiện do các ngân hàng cùng tài trợ đưa ra và ký kết hợp đồng tín dụng, thực hiện thu hút vốn của các ngân hàng cùng tài trợ và chuyển giao cho khách hàng, thực hiện việc thu nợ và chia lãi.

(i) Các bên quan hệ trong cho vay hợp vốn.

Quan hệ tín dụng dưới hình thức cho vay hợp vốn gồm có hai bên tham gia: bên cho vay hợp vốn và bên nhận tài trợ.

- Bên cho vay hợp vốn: tối thiểu phải có từ hai ngân hàng thành viên trở lên, mỗi ngân hàng thành viên là một tổ chức tín dụng hoặc nhiều khi cũng có thể là một chi nhánh của một tổ chức tín dụng được uỷ quyền. Các ngân hàng thành viên sẽ cùng nhau bàn bạc chọn ra một tổ chức tín dụng để làm đầu mối. Trong thực tế, thông thường tổ chức tín dụng làm đầu mối là tổ chức tín dụng mà doanh nghiệp có nhu cầu vay vốn, hiện đang có mở tài khoản tiền gửi thanh toán. Hoặc cũng có thể là một tổ chức tín dụng có vị thế, uy tín lớn, có nhiều kinh nghiệm trong việc quản lý và điều hành, được các tổ chức tín dụng thành viên khác rất tin tưởng. Nhìn chung, mọi quan hệ về tín dụng giữa bên cho vay hợp vốn và bên nhận tài trợ đều được thực hiện thông qua tổ chức tín dụng làm đầu mối.

- Bên nhận tài trợ: thường là một pháp nhân hoặc cá nhân có nhu cầu vay vốn đầu tư cho dự án. Nhưng nhu cầu vay vốn để thực hiện dự án đó có thể quá lớn, vượt quá giới hạn tối đa cho phép cho vay của tổ chức tín dụng mà khách hàng giao dịch, hoặc cũng có thể là do hiện tại bản thân tổ chức tín dụng đang thực hiện một chính sách tín dụng, mà mục tiêu đa dạng hoá hoạt động kinh doanh, phân tán rủi ro không cho phép tổ chức tín dụng đơn phương mạo hiểm tài trợ cho dự án.

(ii). Tổ chức phối hợp thực hiện cho vay hợp vốn

Các khách hàng khi phát sinh nhu cầu, muốn được ngân hàng tài trợ vốn để thực hiện dự án, lẽ đương nhiên khách hàng phải lập và gửi hồ sơ đề nghị vay vốn tới tổ chức tín dụng nơi họ đang đặt quan hệ. Tổ chức tín dụng tiếp nhận hồ sơ và tiến hành thẩm định sơ bộ, nếu thấy dự án có tính khả thi và có hiệu quả kinh tế rõ ràng nhưng nhu cầu vay vốn của khách hàng có mức cho vay và mức rủi ro bản thân tổ chức tín dụng không đơn phương tài trợ được, thì có thể chọn phương thức cho vay hợp vốn.

Để tổ chức thực hiện, tổ chức tín dụng trực tiếp nhận hồ sơ trước hết cần dự kiến các tổ chức tín dụng có khả năng tham gia và tiến hành mời hợp vốn.

Khi mời cho vay hợp vốn, yêu cầu đối với tổ chức tín dụng mời phải nêu rõ các dự kiến của mình về một số vấn đề như hình thức, thời hạn tài trợ, lãi suất, phí và số tiền đề nghị tham gia tài trợ cho dự án. Đồng thời, cũng phải gửi kết quả thẩm định sơ bộ về khách hàng và về dự án cho các tổ chức tín dụng được mời.

Trong khoảng thời gian tổ chức tín dụng mời hợp vốn đề nghị, sau khi nghiên cứu hồ sơ xin vay của doanh nghiệp, tổ chức tín dụng được mời phải trả lời bằng văn bản, đồng ý hay không đồng ý tham gia cho vay hợp vốn. Nếu muốn tham gia, tổ chức tín dụng được mời còn phải trả lời các đề nghị cụ thể của tổ chức tín dụng mời hợp vốn. Trường hợp, nếu còn thiếu các thành viên tham gia thì tổ chức tín dụng mời hợp vốn có thể mời tiếp các tổ chức tín dụng khác tham gia. Sau đợt mời hợp vốn (không quá hai đợt) nếu:

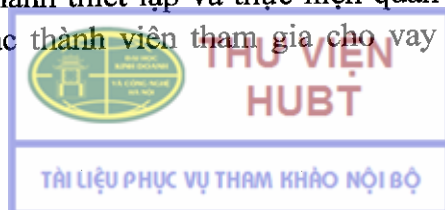
- Không thống nhất được việc thực hiện cùng tài trợ thì tổ chức tín dụng trực tiếp nhận hồ sơ của doanh nghiệp có thể xử lý như sau:

Xem xét lại khả năng tài trợ đơn phương của ngân hàng mình, nếu thấy nhu cầu vay vốn của khách hàng không vượt quá giới hạn mà pháp luật cho phép và bản thân có đủ nguồn vốn thì tài trợ.

Nếu tổ chức tín dụng nhận hồ sơ không có đủ khả năng tài trợ đơn phương thì thông báo cho doanh nghiệp biết về việc không thể cho vay, kể cả bằng hình thức cho vay hợp vốn.

- Trường hợp đã thống nhất được việc thực hiện cho vay hợp vốn thì các thành viên tham gia tiến hành thẩm định tài liệu hồ sơ xin vay do bên vay gửi đến để quyết định cho vay. Để nâng cao chất lượng và hiệu quả trong thẩm định dự án và phân tích đánh giá khách hàng, tùy theo tình hình thực tế, các bên tham gia có thể thống nhất thành lập hội đồng thẩm định chung hoặc cũng có thể không thành lập hội đồng thẩm định chung. Nghĩa là các bên tự tiến hành thẩm định đơn phương.

Trước khi tiến hành thiết lập và thực hiện quan hệ tín dụng đối với bên nhận tài trợ, các thành viên tham gia cho vay hợp vốn phải cùng



nhau thoả thuận thống nhất xây dựng và ký kết hợp đồng hợp vốn. Đồng thời, các bên cũng phải có trách nhiệm và nghĩa vụ thực hiện đúng các điều khoản của hợp đồng.

Hợp đồng hợp vốn: Là một bản cam kết được thiết lập giữa các tổ chức tín dụng tham gia hợp vốn về việc thực hiện quyền và nghĩa vụ của mỗi tổ chức tín dụng thành viên trong toàn bộ quá trình cho vay để thực hiện dự án.

Mức vốn tham gia cho vay hợp vốn của mỗi ngân hàng thành viên là do các bên tham gia cho vay hợp vốn thoả thuận, nhưng không được vượt quá giới hạn cho vay đối với một khách hàng theo quy định của Luật các tổ chức tín dụng.

Sau khi ký kết hợp đồng hợp vốn, tổ chức tín dụng được cử làm đầu mối có trách nhiệm đại diện cho các thành viên, dự thảo một hợp đồng tín dụng và lấy ý kiến thống nhất của các tổ chức tín dụng thành viên. Sau đó, thảo luận và ký kết với bên nhận tài trợ.

Về nội dung của hợp đồng tín dụng này, cũng giống như hợp đồng tín dụng song phương mà các ngân hàng vẫn thường ký kết với các khách hàng vay vốn. Nghĩa là, hợp đồng phải nêu rõ: nội dung và điều kiện vay, mục đích sử dụng tiền vay, hình thức vay, số tiền vay, lãi suất, thời hạn cho vay, hình thức đảm bảo... phương thức trả nợ và những cam kết ràng buộc khác được đôi bên thoả thuận. Ngoài ra hợp đồng tín dụng trong cho vay dưới hình thức hợp vốn có thể ghi thêm một số ghi chú như:

- Tên các thành viên tài trợ
- Số tiền và tỷ trọng tài trợ
- Phương thức tài trợ của từng thành viên
- Chữ ký của các thành viên tham gia tài trợ

(iii) Phát tiền vay, thu nợ, thu lãi

Quá trình phát tiền vay để thực hiện dự án được cho vay hợp vốn, cũng tương tự như trong cho vay trung và dài hạn mà các ngân hàng thương mại thường thực hiện. Từng lần thực hiện việc giải ngân cho khách hàng tổ chức tín dụng làm đầu mối đều phải ký khế ước cho vay.

Thu nợ, thu lãi: việc thu nợ, thu lãi được diễn ra giữa tổ chức tín

dụng làm đầu mối với bên nhận tài trợ. Quá trình này được căn cứ vào kỳ hạn nợ, số tiền trả nợ của từng kỳ mà hai bên đã thoả thuận ghi trong hợp đồng tín dụng.

- Đến kỳ hạn nợ, bên nhận tài trợ phải chủ động trả nợ, bao gồm cả nợ gốc và lãi vay cho tổ chức tín dụng đầu mối như đã thoả thuận, hoặc cũng có thể trả cho bên thứ ba là một hoặc một số tổ chức tín dụng thành viên.

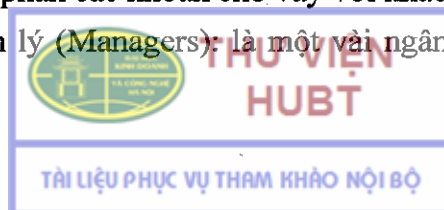
- Trường hợp đến kỳ hạn trả nợ, nhưng bên nhận tài trợ không chủ động trong việc trả nợ thì tổ chức tín dụng đầu mối có trách nhiệm đôn đốc nhắc nhở. Qua quá trình đôn đốc, nếu bên nhận tài trợ vẫn không trả nợ, thì theo sự thoả thuận của các thành viên, tổ chức tín dụng đầu mối được thực hiện các quyền của một chủ nợ mà pháp luật cho phép để thu hồi nợ.

Trong những trường hợp đặc biệt, cũng giống như các mối quan hệ thông thường, bên nhận tài trợ cũng có thể trả nợ trước hạn hoặc vì một lý do nào đó xin gia hạn nợ, xin giảm lãi, giảm phí... Những trường hợp đó bên nhận tài trợ phải có thông báo trước bằng văn bản cho tổ chức tín dụng đầu mối, để tổ chức này bàn bạc thống nhất với các thành viên tài trợ cùng giải quyết.

Trong nền kinh tế thị trường, ở các nước có nền công nghiệp phát triển như ở Mỹ, các nước thuộc thị trường châu Âu, hình thức cho vay hợp vốn phát triển rất mạnh mẽ. Khi tham gia cho vay hợp vốn, các ngân hàng đồng thành viên được yêu cầu đóng góp một khoản cho vay nhất định và tuân theo những thoả ước mà ngân hàng đứng đầu ký kết với khách hàng. Các ngân hàng tham gia cho vay hợp vốn được tổ chức và liên kết với nhau rất chặt chẽ trong quá trình cho vay hợp vốn. Biểu hiện bên cho vay hợp vốn thường được phân chia làm bốn loại ngân hàng, và mỗi loại ngân hàng có vị trí vai trò và chức năng riêng trong suốt quá trình tổ chức cho vay:

- Ngân hàng đứng đầu (Lead manager): ngân hàng này có trách nhiệm trong việc tổ chức hợp tác các ngân hàng hợp vốn với nhau, đồng thời chỉ huy việc đàm phán các khoản cho vay với khách hàng.

- Ngân hàng quản lý (Managers): là một vài ngân hàng thành viên,



sát cánh bên cạnh ngân hàng đứng đầu trong việc tổ chức các ngân hàng khác tham gia hợp tác, tham mưu cho ngân hàng đứng đầu trong việc quản lý các khoản cho vay và kiểm soát khách hàng, quản lý tài sản bảo đảm.

- Ngân hàng đại lý (Agent): là ngân hàng có trách nhiệm thực hiện các chức năng như:

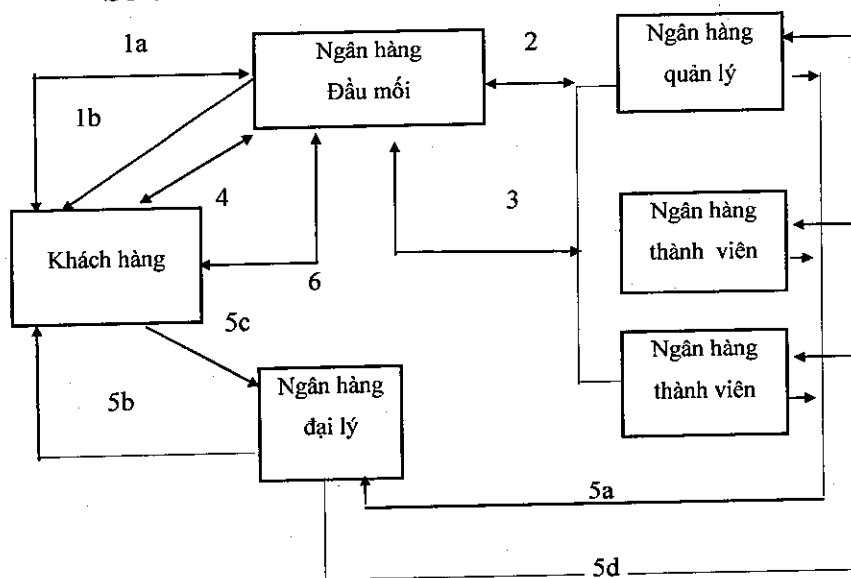
+ Tập hợp vốn từ các ngân hàng thành viên tham gia cho vay hợp vốn khi thông báo rút tiền vay của khách hàng được đưa ra.

+ Tính toán các khoản nợ, các khoản lãi và các khoản phí phải trả của khách hàng

+ Phân phối lại cho các ngân hàng thành viên nợ gốc và lãi

- Các ngân hàng thành viên (Participants): Thường là các ngân hàng có chuyên môn, quy mô nhỏ hơn các loại ngân hàng trên, không có được các điều kiện thuận lợi để thực hiện tốt các chức năng trên.

Sơ đồ: 5.3. Các bước tiến hành tổ chức cho vay:



Bước 1:

1a: Khách hàng liên hệ xin vay

1b: Ngân hàng đầu mối ký kết bản hợp đồng ghi nhớ (hợp đồng tạm)

Bước 2: Ngân hàng đầu mối mời các ngân hàng tham gia cho vay hợp vốn

Bước 3: Các ngân hàng cam kết bằng văn bản đồng ý tham gia hợp vốn, ký hợp đồng hợp vốn.

Bước 4: Ngân hàng đầu mối ký hợp đồng chính thức cho vay hợp vốn với khách hàng

Bước 5:

5a: Các ngân hàng thành viên đóng góp vốn tham gia như đã cam kết với ngân hàng đứng đầu

5b: Ngân hàng đại lý tập trung và chuyển vốn cho khách hàng

5c: Ngân hàng đại lý nhận tiền hoàn trả (nợ và lãi) của khách hàng

5d: Ngân hàng đại lý phân phối khoản trả của khách hàng cho ngân hàng hội viên

Bước 6: Kết thúc hợp đồng, ngân hàng đứng đầu làm thủ tục giải phóng trách nhiệm.



CÂU HỎI ÔN TẬP CHƯƠNG 5

1. Phân tích các nhu cầu vay vốn ngắn hạn của doanh nghiệp
2. Phân biệt chu kỳ kinh doanh và chu kỳ ngân quỹ.
3. Phân biệt giữa hình thức chiết khấu và bao thanh toán.
4. Phân tích lợi ích và rủi ro của ngân hàng trong hoạt động chiết khấu và bao thanh toán.
5. Phân biệt bao thanh toán thông thường và bao thanh toán đảo chiều? Hình thức nào sẽ có lợi hơn cho ngân hàng?
6. Hình thức cho vay thấu chi được áp dụng tài trợ cho doanh nghiệp trong trường hợp nào? Nêu rõ cách thức tổ chức cho vay thấu chi đối với doanh nghiệp.
7. Phân biệt giữa hình thức cho vay thấu chi và cho vay hạn mức tín dụng.
8. Khi nào ngân hàng thực hiện cho vay hạn mức tín dụng, khi nào ngân hàng thực hiện cho vay từng lần và giải thích lý do.
9. Để xác định mức cho vay và thời hạn cho vay trong hình thức cho vay từng lần, ngân hàng phải dựa trên những cơ sở nào?
10. Phân biệt hình thức bao thanh toán và cho vay dựa trên khoản phải thu. Khi thực hiện cho vay dựa trên khoản phải thu ngân hàng cần chú ý đến những vấn đề gì?
11. Phân tích đặc điểm các khoản cho vay trung dài hạn
12. Khi thực hiện cho vay trung dài hạn ngân hàng dựa trên những cơ sở nào và giải thích.
13. Trình bày cách thức xác định mức cho vay và thời hạn cho vay trong hình thức cho vay theo dự án đầu tư.
14. Khi nào ngân hàng thực hiện cho vay hợp vốn? Trình bày quy trình cho vay hợp vốn.

Chương 6

CHO THUÊ TÀI CHÍNH

Giới thiệu và mục tiêu của chương

Chương 6 cung cấp phương pháp luận và công cụ cần thiết để có thể thực hiện tổ chức hoạt động cho thuê tài chính đối với khách hàng là doanh nghiệp căn cứ vào nhu cầu của khách hàng và danh mục sản phẩm tín dụng của Ngân hàng thương mại.

Chương này sẽ:

- Giới thiệu những vấn đề cơ bản về hoạt động cho thuê tài chính của ngân hàng thương mại.

- Cung cấp nội dung cụ thể và chi tiết về các hình thức cho thuê tài chính của các ngân hàng thương mại hiện đại và ngân hàng thương mại Việt Nam.

- Cung cấp nội dung cụ thể và chi tiết nguyên lý tổ chức thực hiện nghiệp vụ cho thuê tài chính của các ngân hàng thương mại hiện đại và ngân hàng thương mại Việt Nam

Học viên yêu cầu sẽ cần:

- Hiểu được nhu cầu thuê tài chính của các doanh nghiệp gắn kết với các sản phẩm tín dụng của ngân hàng thương mại.

- Lựa chọn và thiết kế được các sản phẩm cho thuê tài chính phù hợp với đặc điểm và nhu cầu của các doanh nghiệp, trên cơ sở các hình thức cho thuê tài chính mà ngân hàng thương mại thực hiện.

- Tổ chức thực hiện được nghiệp vụ cho thuê tài chính đối với các doanh nghiệp tại các ngân hàng thương mại.



6.1. KHÁI NIỆM VÀ ĐẶC ĐIỂM CỦA CHO THUÊ TÀI CHÍNH

6.1.1. Khái niệm cho thuê tài chính

6.1.1.1. Khái niệm

Thuê mua tài sản trên thế giới đã có từ đầu thế kỷ 20 nhưng nó chỉ thực sự phát triển rầm rộ trong vòng 40 năm trở lại đây. Đầu tiên thuê mua tài sản chỉ là một kỹ thuật bán hàng của các nhà cung cấp nhưng sau đó đã nhanh chóng trở thành một dịch vụ tài chính - ngân hàng chuyên nghiệp với việc thành lập công ty thuê mua độc lập đầu tiên vào năm 1952 tại Mỹ. Dịch vụ này sau đó được truyền bá nhanh chóng sang Châu Âu và Nhật Bản vào những năm 60 và sang các nước đang phát triển vào những năm 70 của thế kỷ XX.

Thuê mua là hình thức cho thuê tài sản dài hạn, mà trong thời gian đó, người cho thuê chuyển giao tài sản thuộc sở hữu của mình cho người đi thuê sử dụng. Người thuê có trách nhiệm thanh toán tiền thuê trong suốt thời hạn thuê và có thể được quyền sở hữu tài sản thuê, hoặc được quyền mua tài sản thuê, hoặc được quyền thuê tiếp theo các điều kiện đã được hai bên thỏa thuận.

Thuê tài chính được hiểu là một thỏa thuận cho phép bên thuê (lessee) được sử dụng tài sản thuộc quyền sở hữu của bên cho thuê (lessor) bằng việc thực hiện các khoản chi trả định kỳ được quy định cụ thể trong thỏa thuận. Trong đó, quyền sở hữu về mặt pháp lý đối với tài sản được tách khỏi quyền sử dụng về mặt kinh tế đối với tài sản đó. Bên cho thuê tập trung xem xét khả năng của bên thuê trong việc tạo ra số thu đủ để chi trả tiền thuê, không đặt nặng việc đánh giá lịch sử tín dụng, tài sản hay số vốn của bên thuê. Hình thức tài trợ vốn như vậy đặc biệt thích hợp với các doanh nghiệp vừa và nhỏ, doanh nghiệp mới thành lập chưa có báo cáo tài chính nhiều năm. Tài sản thế chấp để bảo đảm cho giao dịch này chính là tài sản cho thuê.

Ngoài ra, còn có một khái niệm khác về cho thuê tài chính xuất phát từ Hiệp hội cho thuê thiết bị Anh quốc đang được dùng khá phổ biến trên thế giới là “Cho thuê tài chính là một thỏa thuận giữa người cho thuê và người đi thuê về việc bên cho thuê (lessor) cho bên thuê (lessee) thuê một tài sản do họ



đó trong suốt thời gian cho thuê còn bên đi thuê được quyền sử dụng tài sản và có trách nhiệm thanh toán đầy đủ nhưng chia thành nhiều lần tổng chi phí mua tài sản và một khoản lợi nhuận cho bên cho thuê”.

Như vậy, cho thuê tài chính là hoạt động tín dụng trung và dài hạn thông qua việc cho thuê máy móc, thiết bị, phương tiện vận chuyển và các động sản khác trên cơ sở hợp đồng cho thuê giữa bên cho thuê và bên thuê. Bên cho thuê cam kết mua máy móc, thiết bị, phương tiện vận chuyển và các động sản khác theo yêu cầu của bên thuê và nắm giữ quyền sở hữu đối với các tài sản cho thuê. Bên thuê sử dụng tài sản thuê và thanh toán tiền thuê trong suốt thời hạn thuê đã được hai bên thỏa thuận.

Khi kết thúc thời hạn thuê, bên thuê được quyền lựa chọn mua lại tài sản ấy hoặc tiếp tục thuê theo các điều kiện đã thỏa thuận trong các hợp đồng cho thuê tài chính. Tổng số tiền thuê một loại tài sản được quy định tại hợp đồng, ít nhất phải tương đương với giá trị của tài sản đó tại thời điểm ký hợp đồng.

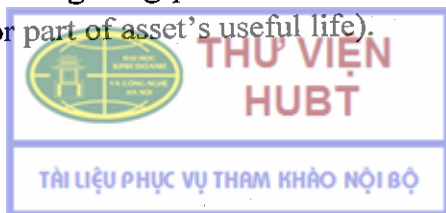
Theo quy định hiện hành Việt nam, Cho thuê tài chính là hoạt động cấp tín dụng trung hạn, dài hạn trên cơ sở hợp đồng cho thuê tài chính giữa Bên cho thuê tài chính với Bên thuê tài chính. Bên cho thuê tài chính cam kết mua tài sản cho thuê tài chính theo yêu cầu của Bên thuê tài chính và nắm giữ quyền sở hữu đối với tài sản cho thuê tài chính trong suốt thời hạn cho thuê. Bên thuê tài chính sử dụng tài sản thuê tài chính và thanh toán tiền thuê trong suốt thời hạn thuê quy định trong hợp đồng cho thuê tài chính

Theo văn bản của Ban thư ký của UB ISA (tiêu chuẩn kế toán quốc tế), số 17, nghiệp vụ leasing nào thoả mãn được một trong bốn tiêu chuẩn sau đây được gọi là leasing tài chính:

+ Quyền sở hữu tài sản được chuyển giao khi hết thời hạn hợp đồng (ownership transferred by end of lease term).

+ Hợp đồng có quy định quyền mặc cả mua (lease contains bargain purchase option).

+ Thời hạn hợp đồng bằng phần lớn thời hạn hoạt động của tài sản (lease term for major part of asset's useful life).



+ Hiện giá của các khoản tiền thuê lớn hơn hoặc gần bằng giá trị của tài sản (present value of minimum lease payments greater than or substantially equal to asset's value).

Theo văn bản của UB tiêu chuẩn kế toán tài chính Hoa Kỳ (FASB), nghiệp vụ leasing nào thoả mãn được một trong bốn tiêu chuẩn sau đây được gọi là leasing tài chính:

+ Quyền sở hữu tài sản được chuyển giao cho người đi thuê khi chấm dứt hợp đồng thuê (ownership of lease assets is transferred by end of lease term)

+ Hợp đồng thuê cho phép người đi thuê được quyền lựa chọn mua tài sản thuê với giá thấp hơn ở một thời điểm nào đó hay đến khi chấm dứt thời hạn thuê (the leaser gives the lessee the option the leased assets at less than fair value at some point during or at the end of the lease period).

+ Thời hạn thuê bằng 75% hoặc cao hơn so với đời sống hoạt động ước tính của tài sản thuê (the period of lease is 70% or more of the estimated services life of the lease assets).

+ Giá trị hiện tại của các khoản thanh toán tiền thuê tối thiểu là 90% hoặc hơn so với giá trị tài sản thuê (The present value of minimum leasing payment is 90% or more of the fair value of the lease assets).

Theo Nghị định 65/2005/ ND-CP về sửa đổi bổ sung Nghị định 16/2001 của Chính phủ về hoạt động cho thuê tài chính: Một giao dịch cho thuê tài chính phải thoả mãn một trong những điều kiện sau đây:

+ Khi kết thúc thời hạn cho thuê theo hợp đồng, bên thuê được chuyển quyền sở hữu tài sản thuê hoặc được tiếp tục thuê theo sự thoả thuận của hai bên;

+ Khi kết thúc thời hạn cho thuê theo hợp đồng, bên thuê được quyền ưu tiên mua tài sản thuê theo giá danh nghĩa thấp hơn giá trị thực tế của tài sản thuê tại thời điểm mua lại;

+ Thời hạn cho thuê một loại tài sản ít nhất phải bằng 60% thời gian cần thiết để khấu hao tài sản thuê;

+ Tổng số tiền thuê một loại tài sản quy định tại hợp đồng cho thuê tài chính, ít nhất phải tương đương với giá trị của tài sản đó tại thời điểm ký hợp đồng".

6.1.1.2. Phân biệt cho thuê tài chính với các hình thức tài trợ khác

Với khái niệm trên, cho thuê tài chính có nhiều điểm khác biệt với cho thuê vận hành, tín dụng thông thường khác hay bán trả góp.

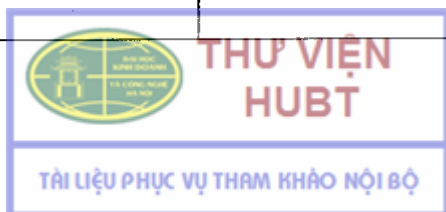
- Khác nhau giữa cho thuê tài chính và cho thuê vận hành

Cho thuê vận hành là hình thức cho thuê tài sản, theo đó Bên thuê vận hành sử dụng tài sản cho thuê vận hành của Bên cho thuê vận hành trong một thời gian nhất định và sẽ trả lại tài sản đó cho Bên cho thuê vận hành khi kết thúc thời hạn thuê tài sản. Bên cho thuê vận hành giữ quyền sở hữu tài sản cho thuê vận hành và nhận tiền cho thuê vận hành theo hợp đồng cho thuê vận hành

Thuê vận hành là kiểu cho thuê tài sản có từ lâu đời, ngày nay nó còn được gọi là cho thuê hoạt động hay cho thuê kiểu truyền thống. Cho thuê vận hành và cho thuê tài chính đều là hoạt động cho thuê, nhưng khác nhau với một số đặc điểm. Điều đó được thể hiện như sau:

Bảng 6.1: Phân biệt giữa cho thuê tài chính và cho thuê vận hành

<i>Cho thuê vận hành</i>	<i>Cho thuê tài chính</i>
Thời gian: ngắn	Thời gian: dài hạn
Giá trị: nhỏ	Giá trị: lớn vì mục đích là tài trợ vốn
Quyền bỏ hợp đồng: có	Quyền bỏ hợp đồng: không
Trách nhiệm bảo trì: thuộc người cho thuê	Trách nhiệm bảo trì: thuộc người thuê
Chuyển quyền sở hữu khi kết thúc hợp đồng: không	Chuyển quyền sở hữu khi kết thúc hợp đồng: có
Trách nhiệm rủi ro liên quan đến tài sản cho thuê: người cho thuê chịu	Trách nhiệm rủi ro liên quan đến tài sản cho thuê: người thuê chịu



- Khác nhau giữa cho thuê tài chính và cho vay thông thường

Bảng 6.2: Sự khác nhau giữa cho thuê tài chính và cho vay thông thường

	Cho thuê tài chính	Vay vốn ngân hàng
Quyền sở hữu trong thời hạn cho thuê	Người cho thuê	Người vay
Quyền sở hữu sau thời hạn cho thuê	Người thuê	Người vay
Đối tượng vay	Tài sản	Tiền
Cầm cố và thế chấp	Không	Có
Cách thức xử lý khi không trả được nợ	Kiện tụng về thiết bị thay đổi người thuê trước khi tiến hành tranh chấp	Kiện tụng và tịch thu tài sản thế chấp
Thời hạn tài trợ	Ít nhất là hơn 3 năm căn cứ vào thời gian hữu dụng của thiết bị	Ngắn hạn và dài hạn
Đảm bảo	Giá trị và tầm quan trọng của thiết bị đối với hoạt động kinh doanh đang tiến hành	Thế chấp, giá trị tài sản
Hạch toán	Khác nhau căn cứ theo quy định kế toán	TS trên sổ sách của người vay
Thuế	- Gốc và lãi thuê được tính là chi phí - Thuế giá trị gia tăng cho phần phí cho thuê	Khấu hao thiết bị và lãi khoản vay được tính là chi phí

- Khác nhau giữa cho thuê tài chính, tín dụng trả góp và bán trả góp



**Bảng 6.3: Sự khác nhau giữa cho thuê tài chính,
Tín dụng trả góp và Bán trả góp:**

Chỉ tiêu	Cho thuê tài chính	Tín dụng trả góp	Bán trả góp
1. Chủ thể cấp vốn.	Ngân hàng thương mại ; Công ty cho thuê tài chính.	Ngân hàng thương mại, Công ty tài chính, Quỹ tiết kiệm, tổ chức bán lẻ.	Doanh nghiệp sản xuất, tổ chức bán lẻ.
2. Hình thức vốn tài trợ.	Vốn bằng hiện vật.	Vốn bằng tiền	Vốn bằng hiện vật
3. Tính chất pháp lý đối với tài sản.	Người cho thuê là người chủ sở hữu tài sản.	Người được cấp vốn sở hữu tài sản mua được từ vốn tín dụng.	Người nhận được tài sản là người chủ sở hữu.
4. Tính chất tài sản.	Máy móc thiết bị có giá trị lớn và tuổi thọ lâu dài.	Tài sản khá đa dạng, song chủ yếu vẫn là hàng tiêu dùng.	Hàng hoá tiêu dùng, vật dụng gia đình...
5. Thời gian hoàn trả vốn	Thời gian thuê gần bằng thời gian hữu dụng của tài sản và cuối hợp đồng thuê thuê người thuê có quyền chọn mua, thuê tiếp hay trả lại tài sản	Thời hạn hoàn trả vốn có thể là: ngắn, trung và dài hạn, song phần lớn là ngắn hạn.	Ngắn hạn

6. Vấn đề rủi ro	Là hình thức tài trợ ít rủi ro vì tài sản thuê vẫn thuộc quyền sở hữu của người cho thuê. Người đi thuê chỉ có quyền sử dụng trong thời gian thuê. Trong trường hợp vi phạm hợp đồng thì bên cho thuê sẽ thu hồi tài sản.	Là hình thức có rủi ro cao, quyền sở hữu thuộc về bên vay nên khó có thể kiểm soát được việc sử dụng tài sản. Có nhiều trường hợp người đi vay không trả được nợ, ngân hàng tịch biên tài sản nhưng do tài sản đã sử dụng nên giá trị còn lại rất thấp.	Rủi ro rất cao vì tính bảo đảm trong giao dịch này rất thấp
------------------	---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	-------------------------------------------------------------

Từ bảng 6.3 ở trên có thể thấy cho thuê tài chính và bán trả góp không có sự khác biệt lớn. Điểm phân biệt rõ rệt nhất là quyền sở hữu tài sản. Trong cho thuê tài chính, tài sản thuộc sở hữu công ty cho thuê còn trong hình thức mua trả góp thì tài sản thuộc sở hữu của bên mua. Người ta xem bán trả góp là hình thức tín dụng thương mại.

Tuy nhiên, trong thực tế, để một giao dịch bán trả góp diễn ra đòi hỏi rất nhiều điều kiện, trong đó đặc biệt khó khăn đối với các giao dịch của tài sản có giá trị lớn. Điều này xuất phát từ nhiều lý do, song rõ ràng các nhà cung ứng chắc chắn không đủ tiềm lực về tài chính để tài trợ cho phần lớn các khách hàng của mình bán trả góp, hơn nữa việc chuyên môn hóa trong thẩm định của một công ty cho thuê tài chính cũng sẽ giúp công ty rất nhiều trong vấn đề hạn chế rủi ro so với các nhà cung ứng. Do đó, bán trả góp thông thường chỉ được thực hiện phục vụ cho mục đích tiêu dùng cá nhân nhỏ, lẻ.

6.1.2 Đặc điểm cơ bản của cho thuê tài chính

Thứ nhất: Giao dịch thuê tài chính là thỏa thuận giữa bên đi thuê và bên cho thuê, do đó làm phát sinh sự tách biệt giữa quyền sở hữu tài sản và quyền sử dụng tài sản.



Thứ hai: Trong cho thuê tài chính, tài sản thuê và nhà cung cấp tài sản thường do bên đi thuê yêu cầu (ngoại trừ một số trường hợp đặc biệt), không phụ thuộc vào ý kiến chủ quan của bên cho thuê.

Thứ ba: Thời hạn thuê thường trung, dài hạn và các bên không được phép hủy ngang

Thứ tư: Sau khi kết thúc hợp đồng thuê, bên đi thuê có quyền mua lại tài sản, thuê tiếp tài sản hoặc trả lại tài sản cho bên cho thuê.

6.2. CÁC HÌNH THỨC CHO THUÊ TÀI CHÍNH

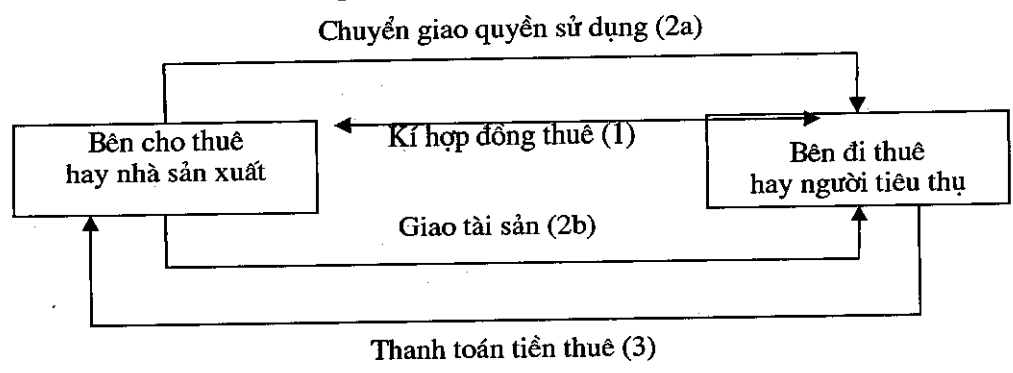
6.2.1. Hình thức cho thuê cơ bản

6.2.1.1. Hình thức cho thuê tài chính hai bên:

Cho thuê tài chính hai bên là hình thức cho thuê mà theo đó, trước khi thực hiện nghiệp vụ cho thuê, tài sản cho thuê đã có sẵn và thuộc quyền sở hữu của bên cho thuê bằng cách mua tài sản hoặc tự xây dựng.

Phương thức cho thuê này thường được thực hiện bởi các công ty kinh doanh bất động sản và các công ty sản xuất máy móc thiết bị thực hiện. Các công ty này thường xây dựng các tòa cao ốc để cho thuê văn phòng, sau đó họ kí kết hợp đồng cho thuê với những khách hàng có nhu cầu sử dụng tài sản. Đối với các tổ chức tài chính rất ít áp dụng phương thức tài trợ này vì nguy cơ rủi ro động vốn rất cao. Quy trình cho thuê tài chính hai bên được thực hiện như sau:

Sơ đồ 6.1: quy trình cho thuê tài chính hai bên



(1) Bên cho thuê và bên đi thuê kí kết hợp đồng thuê tài chính

(2a) Bên cho thuê lập thủ tục chuyển giao quyền sử dụng tài sản cho bên đi thuê

(2b) Bên cho thuê giao tài sản cho bên đi thuê

(3) Định kì bên đi thuê thanh toán tiền thuê cho bên cho thuê theo thỏa thuận.

Đây là một hình thức cho thuê mà các nhà sản xuất hoặc các nhà xây dựng thường áp dụng để đẩy nhanh quá trình tiêu thụ sản phẩm do họ sản xuất ra (máy móc thiết bị hoặc các sản phẩm bất động sản). Bên cạnh đó, nhờ luôn cập nhật những công nghệ mới để chế tạo các loại máy móc thiết bị nên các nhà sản xuất có thể sẵn sàng mua lại những thiết bị đã lạc hậu về mặt công nghệ (nếu người đi thuê không có nhu cầu tiếp tục sử dụng) để cung cấp những máy móc thiết bị hiện đại mới do họ chế tạo nên.

6.2.1.2. Hình thức thuê tài chính có sự tham gia của 3 bên

Đây là nghiệp vụ thuê tài chính cơ bản trong đó trước khi kí hợp đồng thuê tài chính, người cho thuê chưa có tài sản theo đúng yêu cầu của người đi thuê, bên đi thuê phải tự đi tìm kiếm tài sản và nhà cung cấp theo đúng yêu cầu của mình. Vì vậy, người cho thuê không phải mất thời gian tìm kiếm nhà cung cấp tài sản, mà chỉ thực hiện việc mua tài sản từ nhà cung cấp theo chỉ định của người đi thuê. Như vậy, trong quan hệ thuê tài chính ba bên có sự tham gia của ba chủ thể: người cho thuê, người đi thuê và nhà cung cấp.

Ưu điểm:

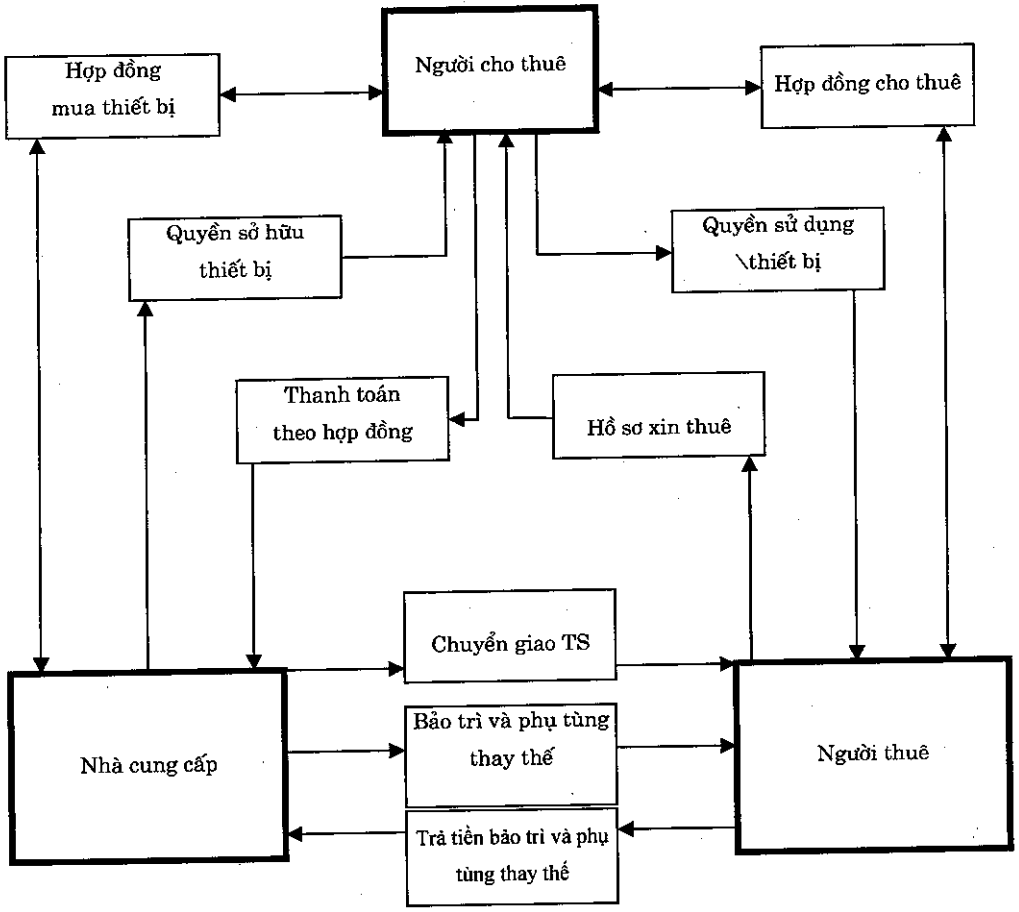
- Bên cho thuê không bị ứ đọng vốn do không phải mua tài sản trước và như vậy sẽ làm cho tốc độ luân chuyển vốn nhanh hơn. Rủi ro trong cho thuê tài chính ba bên thấp hơn so với cho thuê tài chính hai bên.

- Bên cho thuê không phải chịu trách nhiệm về rủi ro liên quan đến quá trình chuyển giao tài sản vì việc chuyển giao tài sản được thực hiện giữa những người cung cấp và người đi thuê và giữa họ cũng chịu trách nhiệm trực tiếp về tình trạng hoạt động của tài sản cũng như việc bảo hành, bảo dưỡng tài sản.

- Bên cho thuê hạn chế được các rủi ro liên quan đến việc người thuê

từ chối nhận tài sản do lỗi về mặt kỹ thuật, bởi vì bên cho thuê không trực tiếp nhận tài sản từ nhà cung cấp rồi chuyển giao cho bên đi thuê. Hiện nay hình thức cho thuê tài chính ba bên được áp dụng phổ biến ở các ngân hàng, các công ty cho thuê tài chính trên thế giới

Sơ đồ 6.2: Quy trình cho thuê tài chính ba bên



Thuê tài chính 3 bên có sự tham gia của nhà cung cấp

Bảng 6.4: Quyền và nghĩa vụ của người đi thuê và người cho thuê trong cho thuê tài chính ba bên

<input type="checkbox"/> Người cho thuê	<input type="checkbox"/> Người đi thuê
<input type="checkbox"/> 1. Mua tài sản từ nhà cung cấp, giữ quyền sở hữu và cho thuê trung hay dài hạn (1năm -20 năm)	<input type="checkbox"/> 1. Trả các khoản tiền thuê theo định kì và được quyền sử dụng tài sản
<input type="checkbox"/> 2. Không cung cấp các chi phí và dịch vụ vận hành, bảo trì tài sản	<input type="checkbox"/> 2. Chịu mọi rủi ro và thiệt hại liên quan đến tài sản. Có trách nhiệm mua bảo hiểm, đóng thuế tài sản
<input type="checkbox"/> 3. Không chịu mọi rủi ro và thiệt hại đối với tài sản cho thuê	<input type="checkbox"/> 3. Không được huỷ ngang hợp đồng thuê mua, trừ trường hợp được sự đồng ý của người cho thuê
<input type="checkbox"/> 4. Hết hạn hợp đồng cho phép người thuê quyền lựa chọn mua tài sản hay kí tiếp hợp đồng thuê, uỷ quyền cho người thuê bán hoặc nhận lại tài sản ...	<input type="checkbox"/> 4. Mua, tiếp tục thuê bán tài sản khi hợp đồng hết hạn theo sự uỷ quyền hoặc trả lại tài sản cho người cho thuê...

6.2.2 Các loại cho thuê tài chính đặc biệt:

6.2.2.1 Tái cho thuê (Mua và cho thuê lại)

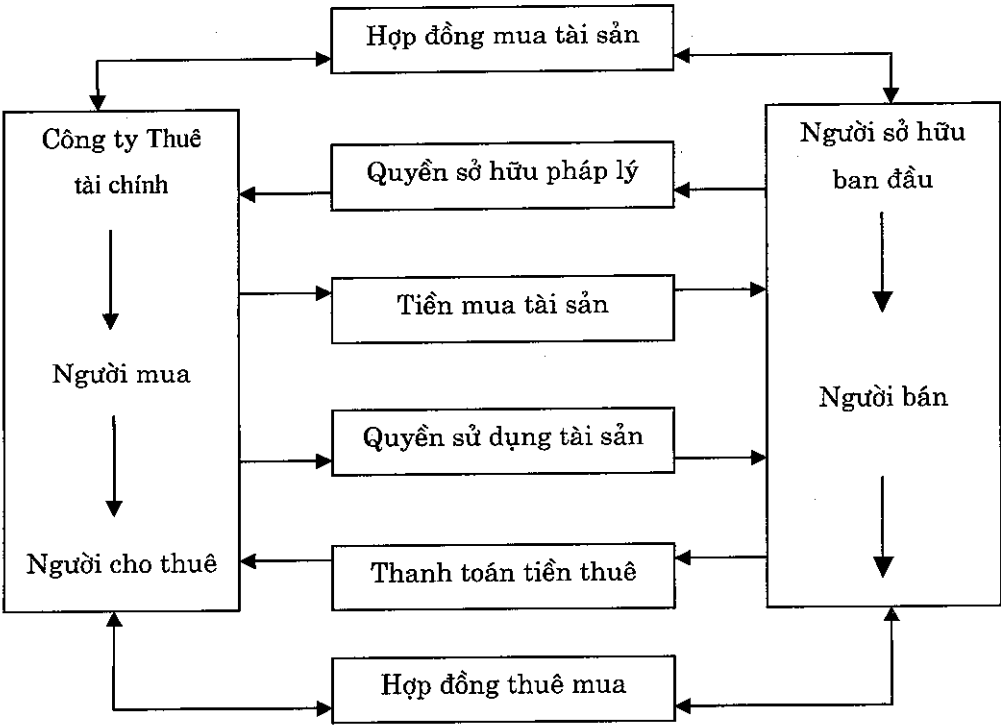
Đây là một dạng đặc biệt của nghiệp vụ thuê tài chính tài chính có sự tham gia của hai bên. Đây là một thoả thuận tài trợ tín dụng mà bên A (người thuê) bán một tài sản của chính họ cho bên B (người cho thuê). Đồng thời ngay lúc đó một hợp đồng thuê tài chính được thảo ra với nội dung bên A thuê lại tài sản mà chính họ vừa bán.

Theo thông tư 07/2006/TT-NHNN: Mua và cho thuê lại theo hình thức cho thuê tài chính là việc công ty cho thuê tài chính mua tài sản thuộc sở hữu của bên thuê và cho bên thuê thuê lại chính tài sản đó theo hình thức cho thuê tài chính để bên thuê tiếp tục sử dụng phục vụ cho hoạt động của mình. Trong giao dịch mua và cho thuê lại, bên thuê đồng thời là bên cung ứng tài sản cho thuê.

□ Điểm lưu ý ở đây là tài sản giao dịch phải là những tài sản còn giá trị hữu ích. Ngoài ra nó còn được các ngân hàng sử dụng trong các trường hợp bên đi vay không thanh toán tiền vay đúng hạn. Ngân hàng yêu cầu doanh nghiệp bán lại tài sản cho một Công ty thuê tài chính nào đó (có thể là chính ngân hàng) và dùng tiền bán được trả nợ ngân hàng, nhưng vẫn để đảm bảo duy trì sản xuất, doanh nghiệp được thuê lại tài sản để sử dụng.

□ Đặc trưng của thoả thuận "bán và tái thuê" là người thuê giữ lại quyền sử dụng tài sản và chuyển giao quyền sở hữu pháp lý cho người cho thuê, đồng thời nhận được tiền bán tài sản, người thuê đã lần lượt giữ các vị thế người chủ sở hữu ban đầu, người sử dụng và người thuê. Còn người cho thuê thì từ vị thế người mua thành người cho thuê.

Sơ đồ 6.3: Quy trình mua và cho thuê lại



**Bảng 6.5: quyền và nghĩa vụ của người đi thuê
và người cho thuê trong cho mua và cho thuê lại**

<input type="checkbox"/> Người cho thuê	<input type="checkbox"/> Người thuê
<input type="checkbox"/> 1. Mua tài sản của người thuê và nắm quyền sở hữu về mặt pháp lý	<input type="checkbox"/> 1. Bán tài sản cho người cho thuê và chuyển giao quyền sở hữu về mặt pháp lý
<input type="checkbox"/> 2. Trả tiền cho người thuê theo giá tại thời điểm thoả thuận mua tài sản	<input type="checkbox"/> 2. Nhận được tiền theo giá tại thời điểm thoả thuận bán tài sản
<input type="checkbox"/> 3. Giao quyền sử dụng tài sản cho người thuê	<input type="checkbox"/> 3. Thuê lại tài sản vừa bán cho người cho thuê - Giữ lại quyền sử dụng tài sản
<input type="checkbox"/> 4. Nhận các khoản tiền thuê và thực hiện các điều kiện tùy theo phương thức thuê mua	<input type="checkbox"/> 4. Trả tiền thuê cho người cho thuê và thực hiện các điều kiện tùy theo phương thức thuê mua

Ưu điểm:

Trong thực tiễn hoạt động sản xuất kinh doanh, nhiều doanh nghiệp, đặc biệt là các doanh nghiệp vừa và nhỏ gặp nhiều khó khăn về nguồn vốn lưu động. Vay vốn sẽ gặp phải nhiều thủ tục, điều kiện khắt khe mà các doanh nghiệp này khó có khả năng thoả mãn. Đồng thời, trong điều kiện doanh nghiệp có nhu cầu phải duy trì năng lực sản xuất nên không thể bán bớt tài sản cố định để chuyển thành tài sản lưu động, do đó hình thức giao dịch này ra đời để đáp ứng nhu cầu. Nếu giao dịch hoàn tất, bên đi thuê (công ty A) vừa có vốn để kinh doanh và vẫn duy trì việc sử dụng tài sản. Người cho thuê (Công ty B) giao lại tài sản cho người bán (Công ty A - người thuê).

Hình thức này được sử dụng để tái tài trợ trung, dài hạn đối với những tài sản trước đó được mua bằng nguồn tiền vay.

6.2.2.2. Cho thuê tài chính hợp tác (Cho thuê đòn bẩy)

Khi bên đi thuê có nhu cầu thuê tài sản có giá trị lớn mà bên cho thuê không có đủ nguồn vốn hoặc họ muốn phân tán rủi ro hoặc đối với các



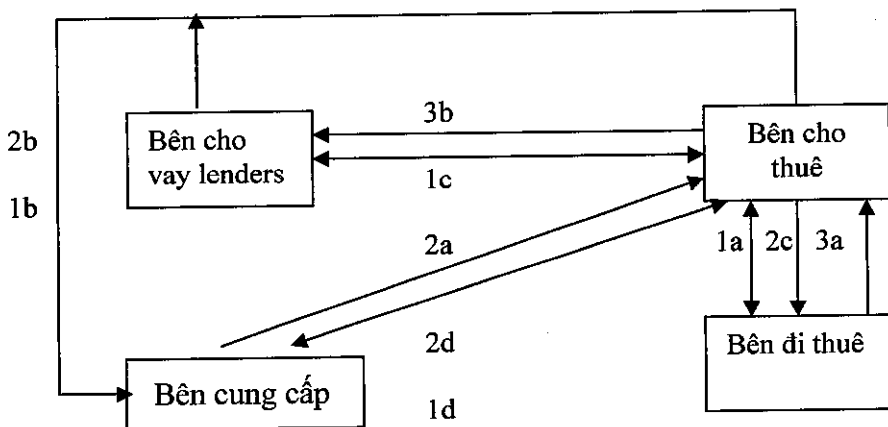
công ty cho thuê tài chính mới thành lập, vốn còn thấp, do đó các công ty cho thuê cần có sự hỗ trợ vốn từ các tổ chức khác thì bên cho thuê sẽ đi vay một phần vốn từ các tổ chức tài chính, tín dụng khác để mua tài sản cho thuê hoặc hợp tác với một hoặc một số bên cho thuê để vay từ một hoặc nhiều bên cho vay cùng tài trợ cho tài sản.

Tuy nhiên, đây không phải là phương thức đồng tài trợ vì chỉ bên cho thuê mới là chủ nợ đối với người đi thuê, còn bên cho vay là chủ nợ của bên cho thuê, bên cho vay không có quyền đòi nợ từ bên đi thuê.

Nghiệp vụ cho thuê tài chính hợp tác là một nghiệp vụ mà trong đó người cho thuê đi vay phần lớn (có khi đến 80%) chi phí mua tài sản từ một hay nhiều người cho vay mà tài sản bảo đảm là tài sản cho thuê. Trong nghiệp vụ cho thuê này, thông thường, người cho vay bao gồm: các ngân hàng, các công ty bảo hiểm, quỹ tín thác... Còn người cho thuê là các công ty cho thuê tài chính.

Đối với hợp đồng thuê có giá trị lớn và phức tạp, bên cho thuê và bên cho vay cùng ủy quyền cho một tổ chức tài chính trung gian đứng ra đảm nhiệm các thủ tục công việc và họ được gọi là bên thụ ủy (bên nhận ủy quyền) trọn gói. Thông thường bên nhận ủy quyền cho thuê là một công ty cho thuê độc lập và bên nhận ủy quyền cho vay là một ngân hàng thương mại nào đó.

Sơ đồ 6.4: Quy trình cho thuê tài chính hợp tác



1a: Bên cho thuê và bên đi thuê ký hợp đồng cho thuê

1d. Bên cung cấp và bên đi thuê ký hợp đồng về bảo hành và bảo dưỡng tài sản

2a. Bên cung cấp lập thủ tục chuyển giao quyền sở hữu cho bên thuê

2b. Bên cho thuê thanh toán tiền mua tài sản bằng một phần vốn của mình và một phần vốn đi vay.

2c. Bên cho thuê lập thủ tục chuyển giao quyền sử dụng cho bên đi thuê

2d. Bên cung cấp chuyển giao tài sản cho bên đi thuê

3 a. Bên đi thuê thanh toán tiền thuê theo định kỳ

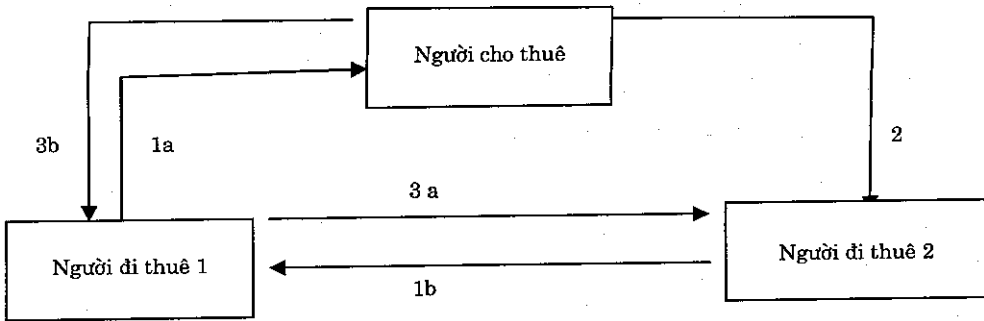
3b. Bên cho thuê thanh toán tiền thuê cho bên cho vay.

Trong cho thuê hợp tác vốn vay thường chiếm tỷ trọng 60-80% và khoảng cho vay được bảo đảm bằng chính tài sản cho thuê và cam kết chuyển nhượng hợp đồng cho thuê và các khoản tiền thuê

6.2.2.3 Cho thuê tài chính gián lưng

□ Hình thức thuê tài chính gián lưng là hình thức tài trợ trong đó, thông qua sự đồng ý của người cho thuê, người đi thuê thứ nhất cho người đi thuê thứ hai thuê lại tài sản mà người đi thuê thứ nhất đã thuê từ người cho thuê, hay nói cách khác người đi thuê thứ nhất chuyển giao tài sản và quyền sử dụng tài sản cho người đi thuê thứ hai. Mặc dù người đi thuê thứ hai được hưởng lợi từ tài sản cũng như chịu trách nhiệm về những rủi ro của tài sản, nhưng người đi thuê thứ nhất vẫn chịu trách nhiệm liên đới vì họ là người trực tiếp ký hợp đồng thuê tài chính với bên cho thuê tài sản ban đầu.

Sơ đồ 6.5: Quy trình cho thuê tài chính gián tiếp



□ (1a): Bên cho thuê và bên đi thuê thứ nhất ký hợp đồng cho thuê tài chính

□ (1b): Bên đi thuê thứ nhất và bên đi thuê thứ hai ký hợp đồng cho thuê tài chính

□ (2): Bên cho thuê thực hiện chuyển giao tài sản (qua nhà cung cấp) và chuyển giao quyền sử dụng tài sản cho người đi thuê thứ 2.

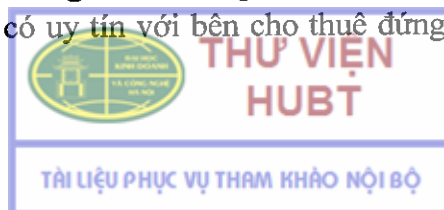
□ (3a) Bên đi thuê thứ hai thanh toán tiền thuê cho bên đi thuê thứ nhất

□ (3b) Bên đi thuê thứ nhất thanh toán tiền thuê cho bên cho thuê (ngân hàng)

□ Ưu điểm:

□ Hình thức cho thuê này thường được thực hiện dưới dạng hợp đồng hoàn trả toàn bộ được kí kết giữa người cho thuê với người đi thuê thứ nhất. Nhưng khi thực hiện được một phần hợp đồng, người đi thuê thứ nhất không còn nhu cầu đối với tài sản thuê hay vì một lí do nào đó (mà hợp đồng thuê lại là thoả thuận không thể huỷ ngang) nên họ phải tìm người thuê thứ hai để chuyển giao hợp đồng và do đó có được tiền để trả cho bên cho thuê ban đầu mặc dù họ không sử dụng tài sản đó nữa.

□ Ngoài ra, hình thức thuê tài chính này cũng xuất phát từ nguyên nhân là có nhiều người đi thuê chưa đảm bảo uy tín với bên cho thuê nên các Công ty thuê tài chính hoặc các ngân hàng không thể tài trợ thuê mua cho họ. Vì vậy, trong nhiều trường hợp người có nhu cầu sử dụng tài sản muốn đi thuê nhưng không thể trực tiếp thuê từ bên cho thuê nên họ phải nhờ một bên nào đó có uy tín với bên cho thuê đứng ra thuê tài sản. Do

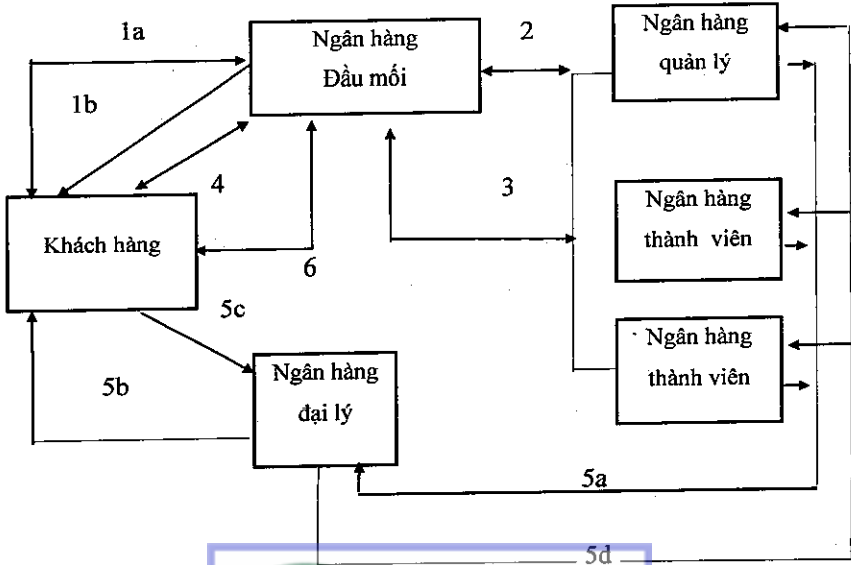


đó hình thức cho thuê giáp lưng ra đời để đáp ứng nhu cầu này. Tiền thuê mà bên đi thuê thứ hai trả thường cao hơn tiền thuê mà bên đi thuê thứ nhất trả cho bên cho thuê và phần chênh lệch này được coi là phí hoa hồng mà bên đi thuê thứ hai trả cho bên đi thuê thứ nhất.

6.2.2.4. Cho thuê tài chính hợp vốn

Cho thuê tài chính hợp vốn là hoạt động cho thuê tài chính của một nhóm công ty cho thuê tài chính (từ 2 công ty cho thuê tài chính trở lên) đối với bên thuê, do một công ty cho thuê tài chính làm đầu mối. Đây là hình thức cấp tín dụng hợp vốn. Hình thức này áp dụng trong trường hợp nhu cầu thuê tài chính của bên thuê vượt giới hạn cho thuê tài chính của một công ty cho thuê tài chính (quy định hiện nay là 30% vốn tự có của công ty cho thuê tài chính đối với một khách hàng và 80% vốn tự có đối với một nhóm khách hàng có liên quan) hoặc khả năng tài chính, nguồn vốn và tài sản của một công ty cho thuê tài chính không đáp ứng được nhu cầu cho thuê tài chính hoặc nhu cầu phân tán rủi ro của công ty cho thuê tài chính hoặc bên thuê có nhu cầu thuê tài chính từ nhiều công ty cho thuê tài chính. Tương tự với quy trình cho vay hợp vốn đã đề cập trong chương 5, cho thuê tài chính hợp vốn được thực hiện như sau:

Sơ đồ 6.6. Quy trình tiến hành tổ chức cho thuê tài chính



Bước 1:

1a: Khách hàng liên hệ đề nghị thuê tài chính

1b: Ngân hàng đứng đầu ký kết bản hợp đồng ghi nhớ (hợp đồng tạm)

Bước 2: Ngân hàng đứng đầu mời các ngân hàng tham gia cho thuê tài chính hợp vốn

Bước 3: Các ngân hàng cam kết bằng văn bản đồng ý tham gia hợp vốn, ký hợp đồng hợp vốn.

Bước 4: Ngân hàng đứng đầu ký hợp đồng chính thức cho thuê hợp vốn với khách hàng

Bước 5:

5a: Các ngân hàng thành viên đóng góp vốn tham gia như đã cam kết với ngân hàng đứng đầu

5b: Ngân hàng đại lý tập trung và chuyển vốn cho khách hàng

5c: Ngân hàng đại lý nhận tiền thuê (nợ và lãi) của khách hàng

5d: Ngân hàng đại lý phân phối khoản trả của khách hàng cho ngân hàng hội viên

Bước 6: Kết thúc hợp đồng, ngân hàng đứng đầu làm thủ tục giải phóng trách nhiệm.

6.3. QUY TRÌNH NGHIỆP VỤ CHO THUÊ TÀI CHÍNH

6.3.1 Lập hồ sơ tín dụng

Có thể phân nhóm hồ sơ thành các loại sau:

a) *Giấy đề nghị thuê tài chính:* Nêu rõ tên dự án đầu tư; tổng số vốn đầu tư, vốn tự có tham gia dự án, các đặc trưng kinh tế-kỹ thuật của tài sản xin thuê và giá trị xin thuê, mục đích thuê, thời hạn thuê, nguồn trả nợ, tài sản thế chấp, cầm cố hoặc bảo lãnh của người thứ 3. Hồ sơ phải có đủ dấu, chữ kí của người có thẩm quyền kí thuê.

b) *Hồ sơ pháp lý:*

- *Đối với pháp nhân:*

+ Quyết định thành lập doanh nghiệp (đối với doanh nghiệp nhà nước)

+ Điều lệ hoạt động



+ Đăng kí kinh doanh hoặc giấy phép đầu tư (đối với doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài)

+ Giấy phép hành nghề của cơ quan quản lý ngành chuyên môn (đối với những ngành nghề theo quy định của nhà nước).

+ Biên bản giao vốn hoặc Biên bản của Hội đồng quản trị chứng nhận đã góp đủ vốn pháp định.

+ Nghị quyết của Hội đồng quản trị về việc xin thuê tài chính và người được ủy quyền kí thuê;

+ Quyết định bổ nhiệm giám đốc, Kế toán trưởng, mẫu chữ kí và các văn bản ủy quyền (nếu có)

+ Các văn bản pháp lý khác liên quan như tư cách pháp lý của khách hàng;

Người cho thuê phải kiểm tra tư hồ sơ pháp lý của khách hàng để đảm bảo khách hàng đi thuê có đủ tư cách pháp lý, năng lực pháp luật và năng lực hành vi dân sự theo quy định của pháp luật; mục đích đi thuê để sản xuất, kinh doanh phù hợp với ngành hàng đã đăng kí trong giấy phép kinh doanh và thời hạn xin thuê không dài hơn thời gian kinh doanh còn lại trong giấy phép.

- Đối với cá nhân: (trường hợp được cho thuê đối với cá nhân).

Gồm tư nhân, cá thể, đại diện hộ gia đình có đủ năng lực pháp luật và năng lực hành vi dân sự.

+ Giấy chứng minh nhân dân, hộ khẩu thường trú;

+ Giấy phép kinh doanh (nếu có)

+ Giấy xác nhận của chính quyền địa phương, của hiệp hội... trên giấy đề nghị cho thuê kiêm phương án trả nợ.

Khách hàng là cá nhân và pháp nhân khi đi thuê lần đầu phải gửi đầy đủ những văn bản, tài liệu pháp lý trên. Các lần cho thuê tiếp theo, khách hàng không phải lập lại hồ sơ pháp lý nữa nhưng phải bổ sung các văn bản cần thiết khi có thay đổi như: tăng vốn điều lệ; bổ sung ngành nghề kinh doanh, thay đổi giám đốc, kế toán trưởng, thay đổi địa chỉ, số điện thoại... Những hồ sơ này được lưu giữ cùng những hồ sơ cho thuê trong suốt thời gian cho thuê.

c) Hồ sơ tài chính

- + Báo cáo tài chính theo định kì;
- + Báo cáo kết quả sản xuất kinh doanh;
- + Báo cáo lưu chuyển tiền tệ (nếu có);
- + Báo cáo các nguồn thu nhập để trả nợ ngân hàng (đối với cá nhân);
- + Báo cáo kiểm tra, thanh tra (nếu có);
- + Báo cáo bất thường với các cơ quan chức năng (nếu có);
- + Báo cáo chi tiết công nợ...
- + Các hồ sơ, báo cáo, hợp đồng... liên quan đến đầu ra của dự án...

d) Hồ sơ kinh tế:

- Phương án sản xuất kinh doanh_khả thi, tính toán được hiệu quả kinh tế và có khả năng trả được nợ thuê trong thời hạn thuê.

- Báo cáo khả thi và văn bản phê duyệt tổng dự toán đầu tư được cấp có thẩm quyền phê duyệt;

- Các văn bản giấy tờ liên quan đến dự án đầu tư (nếu có) như: giấy chứng nhận quyền sử dụng đất, giấy cấp đất hoặc thuê đất, giấy phép xây dựng, giấy chứng nhận đảm bảo vệ sinh môi trường; các hợp đồng xây dựng, hợp đồng cung cấp vật tư thiết bị, hợp đồng bao tiêu sản phẩm... liên quan đến mục đích và đối tượng cho thuê.

- Hợp đồng cho thuê tài chính: ghi đủ các nội dung, có dấu và chữ kí của người có thẩm quyền của bên thuê.

- Các chứng từ, giấy nhận nợ liên quan đến việc rút vốn và sử dụng vốn thuê (thu nhập trong giai đoạn giải ngân) gồm:

+ Các hóa đơn, chứng từ thanh toán, mua bán tài sản.

+ Hợp đồng và thanh lý hợp đồng mua bán tài sản

+ Biên bản nghiệm thu và biên bản bàn giao thiết bị và các chứng từ có liên quan khác.

- Các chứng từ và các văn bản liên quan đến gia hạn nợ, cơ cấu lại nợ, xử lý nợ...



e) Hồ sơ tài sản thế chấp, cầm cố hoặc bảo lãnh (nếu có)

Theo nguyên tắc thì không cần tài sản thế chấp, cầm cố hoặc bảo lãnh của bên thứ ba, vì bên cho thuê được quyền thu hồi tài sản nếu bên đi thuê mất khả năng thanh toán. Tuy nhiên, trong một số trường hợp cũng cần có các biện pháp bảo đảm thích hợp. Hồ sơ về bảo đảm gồm:

- Hợp đồng thế chấp, cầm cố có xác nhận của cơ quan công chứng Nhà nước. Nếu bên thuê thế chấp quyền sử dụng đất thì việc thế chấp phải được đăng kí và có xác nhận của cơ quan chính quyền địa phương.

- Các giấy tờ pháp lý (bản gốc) về quyền sở hữu đối với tài sản thế chấp, cầm cố

- Biên bản thẩm định giá trị tài sản thế chấp, cầm cố đối với trường hợp người cho thuê và khách hàng thỏa thuận giá hoặc bản Định giá tài sản của cơ quan có chức năng.

- Biên bản giao nhận hồ sơ tài sản thế chấp, cầm cố: khi giao nhận hồ sơ gốc tài sản thế chấp, cầm cố hoặc bảo lãnh phải có biên bản giao nhận giấy tờ giữa bên giao (bên thuê) và bên nhận (công ty cho thuê tài chính). Biên bản giao nhận phải ghi rõ thời gian, địa điểm, liệt kê tên cụ thể các loại giấy tờ văn bản pháp lý liên quan trong hồ sơ.

6.3.2. Thẩm định

6.3.2.1 Phương pháp thẩm định:

ngân hàng có thể tiếp xúc trực tiếp với khách hàng và thẩm tra dự án trên thực địa nhằm bổ sung những thông tin mà trong hồ sơ chưa đầy đủ hoặc doanh nghiệp không thể cung cấp hết được nhằm có thêm các thông tin cần thiết phục vụ các bước Phân tích và Quyết định cho thuê.

6.3.2.2 Thông tin thẩm định:

+Thông tin từ CIC, của các ngân hàng khác về thực trạng vay nợ, tình hình quan hệ tín dụng, thuê tài chính tại các ngân hàng, các tổ chức tín dụng, quỹ đầu tư, các công ty cho thuê tài chính khác...

+Từ các đối tác khác của doanh nghiệp về quan hệ thanh toán công nợ, tình hình thực hiện nghĩa vụ nộp thuế...

+Từ thị trường để đánh giá chất lượng, giá cả, quảng cáo, khả năng tiêu thụ hàng hóa của doanh nghiệp.

+ Qua tạp chí, báo, mạng, các cơ quan Bộ thương mại, Bộ Kế hoạch và đầu tư, bộ chủ quản, Hiệp hội ngân hàng...

6.3.2.3. Nội dung thẩm định:

a) Thẩm định người đi thuê:

- Năng lực khách hàng: năng lực quản lý, điều hành sản xuất kinh doanh, tư chất, trình độ chuyên môn (trình độ học vấn) của chủ doanh nghiệp hoặc người thuê. Qua đó có thể biết được khả năng sẵn sàng và vui lòng thanh toán tiền thuê của người đi thuê.

- Năng lực tài chính, tình hình sản xuất kinh doanh của khách hàng:

Một số chỉ tiêu cần được sử dụng để đánh giá:

+ *Tỉ lệ dư nợ/tổng nguồn vốn*

+ *Tỉ lệ dư nợ cho thuê tài chính/tổng dư nợ*

Khách hàng có vốn tự có lớn, tỉ lệ vốn thuê tài chính trong tổng nguồn vốn hoạt động càng thấp thì độ an toàn cho thuê tài chính càng cao. Tình trạng tài chính lành mạnh, không bị chiếm dụng hoặc đi chiếm dụng vốn quá lớn hoặc quá lâu thì khả năng thanh toán nợ sẽ tốt. Kinh doanh có lãi cho thấy trình độ tổ chức, năng lực quản lý, điều hành hoạt động sản xuất kinh doanh tốt...

Thông qua thẩm định về tài chính của người đi thuê có thể trả lời được những câu hỏi sau:

✓ Người đi thuê có khả năng thanh toán tiền thuê khi đến hạn không?

✓ Khả năng thanh toán tiền thuê có được duy trì trong suốt thời gian thuê không?

b) Thẩm định tài sản: bên đi thuê được quyền lựa chọn và yêu cầu bên cho thuê tài sản mua và giao cho bên đi thuê sử dụng, do đó cần phải lưu ý:

- **Chủng loại tài sản:** trong hồ sơ đề nghị tài trợ, bên đi thuê phải mô tả chi tiết các thông số kỹ thuật liên quan đến tài sản, giá tài sản, nhà cung cấp và cách thức chuyển giao tài sản của các bên liên quan.

- Bên cho thuê sẽ trở thành chủ sở hữu tài sản, vì vậy, để hạn chế rủi ro liên quan đến tài sản và thanh toán, bên cho thuê phải thẩm định kĩ các yếu tố liên quan như:



+ Công nghệ có phù hợp với điều kiện tín dụng của từng doanh nghiệp: mức độ lạc hậu của máy móc thiết bị sẽ ảnh hưởng đến khả năng thanh toán của bên đi thuê và việc thu hồi vốn của bên cho thuê. Hoặc máy móc thiết bị quá tiên tiến cũng ảnh hưởng không tốt đến khả năng khai thác.

+ Xem xét kế hoạch sử dụng tài sản của người đi thuê: hiệu quả do việc sử dụng tài sản đem lại; khả năng vận hành và sử dụng tài sản; nơi để tài sản; dịch vụ bảo dưỡng, sửa chữa tài sản...

+ Giá tài sản có phù hợp không: việc xác định giá máy móc thiết bị phải phù hợp với giá thị trường, nếu không sẽ ảnh hưởng đến lợi nhuận của bên đi thuê và do đó ảnh hưởng đến khả năng thanh toán tiền thuê.

+ Tính hợp pháp của tài sản: tài sản có thuộc quyền sở hữu hợp pháp của nhà cung cấp và thuộc diện tự do chuyển nhượng không. Đối với tài sản nhập khẩu, cần phải xem xét tính hợp pháp về việc nhập, tránh tình trạng tài sản đã mua rồi nhưng không được nhập vào trong nước.

+ Xem xét hướng sử dụng tài sản trong tương lai: tài sản có dễ bán hoặc cho thuê tiếp không; xu hướng của nền kinh tế về các ngành nghề cần sử dụng tài sản đó...

- Để đảm bảo an toàn cho người cho thuê, có thể đưa ra một số ràng buộc

+ Người thuê cam kết mua tài sản khi kết thúc hợp đồng với giá ấn định.

+ Mua bảo hiểm cho tài sản được thuê mua: bên thuê phải mua các loại bảo hiểm và bảo hiểm phải ghi tên người thụ hưởng là người cho thuê (phí bảo hiểm do người thuê trả).

+ Bắt người thuê phải tham gia một phần chi phí mua sắm tài sản

+ Người thuê cam kết làm đại lý bán tài sản hộ người cho thuê sau khi kết thúc hợp đồng.

+ Ràng buộc nhà cung cấp với tài sản: Nhà cung cấp phải bảo hành tài sản.

+ Thoả thuận mua lại tài sản khi có công nghệ tiên tiến hơn.

c) Thăm định nhà cung cấp

Trong nhiều trường hợp, việc giao nhận tài sản giữa nhà cung cấp và bên đi thuê không có sự hiện diện của người cho thuê. Do đó có thể xảy ra rủi ro cho bên cho thuê. Hơn nữa, nhà cung cấp là do bên đi thuê lựa chọn nên bên cho thuê phải thăm định năng lực cũng như uy tín của nhà cung cấp để hạn chế rủi ro. Nếu qua thăm định thấy nhà cung cấp không có đủ năng lực thực hiện hợp đồng cung cấp hàng hóa theo đúng các điều kiện của hợp đồng thì bên cho thuê có thể yêu cầu bên đi thuê thay đổi nhà cung cấp.

Bên cạnh rủi ro liên quan đến năng lực và uy tín trong việc thực hiện hợp đồng cung cấp hàng hóa thì đối với các tài sản là thiết bị hoặc dây chuyền công nghệ phức tạp, có thể gặp rủi ro liên quan đến các khâu lắp đặt, bàn giao tài sản, chuyển giao công nghệ... nên bên cho thuê cần thăm định kỹ những vấn đề này vì đây là điều kiện cần thiết để đưa tài sản vào sử dụng một cách có hiệu quả, tạo điều kiện để bên đi thuê thanh toán tiền thuê đúng hạn đã thỏa thuận trong hợp đồng.

d) Thăm định dự án đầu tư

- Số lao động, thu nhập bình quân, tình hình sản xuất kinh doanh, tình trạng máy móc thiết bị, công nghệ đang sử dụng, tình hình tiêu thụ, hàng tồn kho, xu hướng sản phẩm, địa điểm hoạt động, môi trường, những thuận lợi và khó khăn của dự án...

- Thăm định tính hiệu quả kinh tế của thiết bị mới được sử dụng trong dự án.

- Đối với dự án đầu tư mở rộng hoặc đầu tư chiều sâu (phần đầu tư là một bộ phận cấu thành trong toàn bộ hệ thống) thì việc tính toán tính khả thi của dự án phải dựa vào dự án tổng thể (trước và sau khi đầu tư). Các số liệu tính toán phải mang tính tổng hợp, toàn diện, đặt phần đầu tư mới trong toàn bộ dự án tổng thể.

d) Rủi ro trong cho thuê tài chính.

Mặc dù hoạt động cho thuê tài chính có mức độ rủi ro thấp hơn so với các hình thức tài trợ vốn trung và dài hạn khác, song do quy mô quá lớn và thời gian tài trợ dài nên loại hình tài trợ này cũng có những đặc trưng rủi ro riêng có.



❖ *Các loại rủi ro trong cho thuê tài chính*

➤ *Thứ nhất: Rủi ro tài chính:* Là loại rủi ro đem lại thiệt hại về mặt tài chính cho người cho thuê và xảy ra trong lĩnh vực tiền thuê.

Nguyên nhân:

- + Người cho thuê không trả tiền thuê khi đến hạn.
- + Người thuê không có đủ khả năng thanh toán tiền thuê do tình hình tài chính khó khăn do: năng lực quản lý yếu kém, sản phẩm suy thoái, nguồn cung cấp nguyên vật liệu bị biến động hay thay đổi nhu cầu thị trường.
- + Người thuê không muốn trả tiền thuê.
- + Tiền thuê nhận được không đủ bù đắp vốn gốc
- + Do sự thay đổi tỉ giá hối đoái đối với loại thiết bị nhập khẩu hoặc cho thuê quốc tế.
- + Do tỉ lệ lạm phát tăng nhanh.
- + Do sự biến động lãi suất trên thị trường vốn dẫn đến có sự chênh lệch giữa lãi suất huy động vốn và lãi suất tài trợ, gây bất lợi cho người cho thuê.

➤ *Thứ hai: Rủi ro liên quan đến tài sản cho thuê:* là rủi ro liên quan đến giá trị còn lại của tài sản cho thuê.

Nguyên nhân:

- + Tài sản cho thuê được thu hồi không thể cho thuê tiếp hay bán chúng
- + Tài sản tồn tại những khuyết tật tiềm ẩn.
- + Tài sản đã lỗi thời, không thể tái chế nâng cấp.
- + Tài sản bị hư hỏng, mất phẩm chất.
- + Người cho thuê không đủ khả năng tìm được người thuê hay mua tài sản.
- + Tài sản bị mất.
- Tài sản do nhà cung cấp giao cho người thuê không đúng theo hợp đồng, là tài sản không được phép kinh doanh
- + Người cho thuê không cập nhật kịp thời kiến thức pháp lý.

- Rủi ro do sự lừa đảo có chủ ý

+ Nhà cung cấp thông đồng với người đi thuê để chiếm dụng vốn của người cho thuê.

+ Người thuê hay nhà cung cấp chủ ý lừa đảo để chiếm đoạt khoản tiền tài trợ.

➤ *Thứ ba: Rủi ro khách quan.*

Rủi ro do sự thay đổi của luật pháp, biến động thị trường, làm cho doanh nghiệp bị đình trệ sản xuất, giảm cầu thuê mua thiết bị cho sản xuất; do chiến tranh, thiên tai hoả hoạn...

❖ *Nội dung đánh giá rủi ro*

➤ *Đánh giá người đi thuê*

- Lịch sử kinh doanh của người thuê: Lịch sử kinh doanh, ngành kinh doanh, thị trường và khách hàng; Giấy đăng kí kinh doanh, điều lệ Công ty; Báo cáo tài chính trong 3 năm gần nhất và những thông tin về hợp đồng kinh doanh trung, dài hạn...

- Phân tích tình hình tài chính:

+ Bảng tổng kết tài sản

+ Báo cáo kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh

+ Báo cáo nguồn vốn: nguồn và nơi cung cấp nguồn cho doanh nghiệp trong niên độ hoạt động: tiền bán tài sản, phát hành cổ phiếu, lợi nhuận hay vay nợ từ đó đánh giá được khả năng thanh toán và dự tính được khả năng tài trợ hay từ chối.

- Phân tích khuynh hướng hoạt động kinh doanh

+ Lợi nhuận biên: là mức thu nhập thực hiện trên mỗi đơn vị bán hàng.

+ Giá trị thuần của doanh nghiệp: phát hành thêm cổ phần hay lợi nhuận giữ lại.

- Phân tích các tỉ số tài chính

+ Tỉ số thanh khoản:

Hệ số thanh toán ngắn hạn(R) = tài sản ngắn hạn/nợ ngắn hạn (trung bình = 1)



Hệ số thanh toán nhanh (Rq) = (tài sản ngắn hạn - Hàng tồn kho)/nợ ngắn hạn (=1)

Hệ số nợ/vốn = tổng nợ (ngắn và dài hạn)/vốn chủ sở hữu (trung bình = 1)

+ Tỷ số hoạt động

Tỷ số vốn hoạt động = Tổng số tín dụng thương mại trong năm x365/tổng doanh thu năm

Tỷ số vòng quay vốn chủ sở hữu = tổng doanh thu/vốn chủ sở hữu

➤ *Đánh giá nhà cung cấp*

Tên, địa chỉ nhà cung cấp

Loại tài sản nhà cung cấp kinh doanh

Số lượng quy mô các giao dịch thực hiện trước đây

Trình độ công nghệ trong chế tạo thiết bị

Phương thức bảo hành, cung cấp dịch vụ và cung cấp phụ tùng thay thế

Khả năng mua lại thiết bị cũ khi có công nghệ mới ra đời

➤ *Đánh giá tính hợp lý của thiết bị*

Giá mua có hợp lý không (thông qua cơ quan chuyên môn để đánh giá).

Loại thiết bị và sự phụ thuộc của nó vào tốc độ thay đổi công nghệ

Chất lượng và hình dạng thiết bị

Tính hợp lý của thiết bị và sản phẩm tạo ra

Tính hợp pháp của tài sản, thiết bị

Kế hoạch sử dụng tài sản, thiết bị của người thuê

Nơi lắp đặt thiết bị thuận lợi cho kiểm tra, vận chuyển, thu hồi, bảo dưỡng và bảo quản.

➤ *Đánh giá người bảo lãnh*

Tư cách và tính hợp pháp của người bảo lãnh và hình thức bảo lãnh

Khả năng tài chính của người bảo lãnh

Uy tín của người bảo lãnh

❖ *Biện pháp chống rủi ro*

➤ *Biện pháp tài chính*

Thu hồi nhanh vốn tài trợ: cao trong thời gian đầu và thấp dần.

Thanh toán ngay một số tiền (15%-20% vốn tài trợ)

Kí quỹ bảo đảm: yêu cầu người thuê kí quỹ tại một ngân hàng do người thuê chỉ định một số tiền bảo đảm với tên người gửi là người cho thuê. Trường hợp người đi thuê phá vỡ hợp đồng thì người cho thuê toàn quyền sử dụng khoản tiền này.

Thu tiền thuê vào đầu kì đối với khách hàng dây dưa công nợ áp dụng lãi suất thả nổi = lãi suất cố định + (-) một tỉ lệ điều chỉnh tùy theo mức lãi suất trên thị trường vốn vào thời điểm thanh toán.

Thu hồi vốn bằng chính ngoại tệ dùng để nhập khẩu máy móc thiết bị: áp dụng đối với khách hàng có thu nhập bằng ngoại tệ và đối với thiết bị nhập.

➤ *Biện pháp bảo đảm*

Theo nguyên tắc trong giao dịch cho thuê tài chính không cần có các biện pháp bảo đảm như thế chấp, cầm cố hoặc bảo lãnh của bên thứ ba, vì bên cho thuê được quyền thu hồi tài sản nếu bên đi thuê mất khả năng thanh toán. Tuy nhiên trong một số trường hợp đặc biệt bên cho thuê cũng có thể yêu cầu bên đi thuê phải có các biện pháp bảo đảm thích hợp.

6.3.3. Xét duyệt tín dụng

6.3.3.1. Số tiền tài trợ:

- Căn cứ vào giá trị tài sản, bao gồm toàn bộ chi phí liên quan đến tài sản đó: bên đi thuê thường được cung cấp 100% vốn để mua sắm tài sản. Tổng số tiền tài trợ gồm toàn bộ chi phí liên quan đến tài sản thuê: chi phí mua tài sản; chi phí vận chuyển; chi phí lắp đặt chạy thử, chi phí khác để hình thành nguyên giá tài sản.

- Căn cứ vào việc thỏa thuận trả trước (bên đi thuê sẽ phải trả trước)

- Cách thức tính tiền thuê khi hết giá trị thuê

6.3.3.2. Thời hạn hợp đồng thuê

Là thời gian kể từ khi bên thuê nhận tài sản để sử dụng cho đến khi



chấm dứt quyền thuê theo hợp đồng. Theo quy định hiện hành, thời hạn thuê là thời gian Bên thuê sử dụng tài sản cho thuê và trả tiền thuê. Bên cho thuê tài chính và Bên thuê tài chính căn cứ chu kỳ sản xuất, kinh doanh, thời hạn thu hồi vốn của dự án đầu tư, khả năng thanh toán tiền thuê của bên thuê tài chính để thỏa thuận thời hạn cho thuê tài chính. Thời hạn thuê được bên cho thuê và bên thuê thỏa thuận trong hợp đồng cho thuê tài chính và hợp đồng cho thuê vận hành. Gồm 2 loại:

- Hợp đồng thuê chính thức (thời hạn cho thuê sơ cấp): thời gian chính mà bên cho thuê và bên đi thuê không hủy bỏ hợp đồng. Việc xác định thời hạn thuê cơ bản này dựa vào: thời gian hoạt động của tài sản, tốc độ lỗi thời của tài sản, cường độ sử dụng tài sản, khả năng thanh toán và các rủi ro có liên quan đến thị trường.

- Hợp đồng gia hạn (thời hạn cho thuê thứ cấp): là thời hạn sau khi hết thời hạn cơ bản, hai bên thỏa thuận một thời hạn để thuê tiếp tài sản mà không cần phải mua lại tài sản. Thời hạn gia hạn có thể hủy hợp đồng và tiền thuê trong thời kì này thường thấp hơn tiền thuê trong thời hạn cơ bản.

Việc xác định thời hạn thuê mua dựa vào những cơ sở sau:

- + Thời gian hoạt động của tài sản
- + Tốc độ lỗi thời của tài sản
- + Mức độ rủi ro có thể có trong giao dịch thuê mua

6.3.3.3 Phương pháp tính tiền thuê thanh toán theo định kì

Tổng số tiền tài trợ thuê mua được chia thành hai phần: một phần thu hồi trong thời gian thuê, một phần được thu hồi thông qua việc bán tài sản hoặc cho thuê tiếp. Tùy theo tính chất của mỗi loại tài sản mà xác định số tiền thuê. Nếu tài sản có độ rủi ro cao thì mức hoàn vốn có thể 100%, tức là trong thời hạn thuê mua cơ bản, người cho thuê có thể thu hồi toàn bộ số tiền tài trợ cùng với lãi, giá bán sau khi kết thúc hợp đồng chỉ là giá trị trung.

Có các phương pháp tính tiền thuê như sau:

- + Tính hết giá trị tài sản thuê: vốn thuê được thu hồi toàn bộ trong thời hạn thuê cơ bản:



+ Tiền thuê thanh toán đầu kì

$$a = \frac{V \cdot (1 + i)^n \cdot r}{[(1 + i)^n - 1](1 + i)}$$

+ Tiền thuê thanh toán cuối kì

$$a = \frac{V \cdot (1 + i)^n \cdot i}{(1 + i)^n - 1}$$

+ Tính chưa hết giá trị tài sản thuê: vốn chưa thu hồi hết trong thời gian thuê cơ bản:

+ Tiền thuê thanh toán đầu kì

$$a = \frac{[V \cdot (1 + i)^n - S]i}{[(1 + i)^n - 1](1 + i)}$$

+ Tiền thuê thanh toán cuối kì:

$$a = \frac{[V \cdot (1 + i)^n - S]i}{(1 + i)^n - 1}$$

Trong công thức trên:

a: Số tiền thanh toán hàng kỳ

V: tổng số tiền tài trợ trong hợp đồng cho thuê tài chính

i: lãi suất của một kỳ hạn nợ (kỳ hạn thanh toán)

n: Số kỳ hạn nợ (kỳ hạn thanh toán) trong thời gian hợp đồng cho thuê tài chính

S: Giá trị còn lại chưa thu hồi theo hợp đồng cho thuê tài chính.

Ví dụ: Công ty cho thuê tài chính Ngân hàng Nông Nghiệp tài trợ cho Doanh nghiệp mua 1 chiếc ô tô với trị giá 800 triệu đồng dưới hình thức cho thuê tài chính. Lãi suất tài trợ 14%, thời hạn cho thuê 3 năm, kỳ hạn thanh toán 1 năm

Phương thức 1: Thanh toán đầu kỳ, tỷ lệ thu hồi 100%



Bảng 6.6: Bảng phân bổ gốc và lãi tiền thuê

BẢNG PHÂN BỐ GỐC & LÃI						
Kỳ	Số gốc còn lại	Tiền thuê trả hàng kỳ a	Lãi	Gốc	Số tiền thuê còn lại	
Năm 0	800,000	302,268	-	302,268	497,732	VND
Năm 1	497,732	302,268	69,683	232,585	265,147	VND
Năm 2	265,147	302,268	37,121	265,147	0	VND
Năm 3	0	-	0	(0)	0	VND
X	X	X	X	X	X	X

Phương thức 2: Thanh toán cuối kỳ, tỷ lệ thu hồi 100%

Bảng 6.7: Bảng phân bổ gốc và lãi tiền thuê

BẢNG PHÂN BỐ GỐC & LÃI						
Kỳ	Số gốc còn lại	Tiền thuê trả hàng kỳ a	Lãi	Gốc	Số tiền thuê còn lại	
Năm 0	800,000	-	-	-	800,000	VND
Năm 1	800,000	344,585	112,000	232,585	567,416	VND
Năm 2	567,416	344,585	79,438	265,147	302,268	VND
Năm 3	302,268	344,585	42,317	302,268	0	VND

Phương thức 3: Thanh toán đầu kỳ, tỷ lệ thu hồi vốn 85%

Bảng 6.8: Bảng phân bổ gốc và lãi tiền thuê

BẢNG PHÂN BỐ GỐC & LÃI						
Kỳ	Số gốc còn lại	Tiền thuê trả hàng kỳ a	Lãi	Gốc	Số tiền thuê còn lại	
Năm 0	800,000	271,664	-	271,664	528,336	VND
Năm 1	528,336	271,664	73,967	197,697	330,638	VND
Năm 2	330,638	271,664	46,289	225,375	106,263	VND
Năm 3	106,263	-	14,737	(14,737)	120,000	VND

Phương thức 4: Thanh toán cuối kỳ, tỷ lệ thu hồi vốn 85%

Bảng 6.9: Bảng phân bổ gốc và lãi tiền thuê

BẢNG PHÂN BỐ GỐC & LÃI						
Kỳ	Số gốc còn lại	Tiền thuê trả hàng kỳ a	Lãi	Gốc	Số tiền thuê còn lại	
Năm 0	800,000	-	-	-	800,000	VND
Năm 1	800,000	309,697	112,000	197,697	602,303	VND
Năm 2	602,303	309,697	84,322	225,375	376,928	VND
Năm 3	376,928	309,697	52,770	256,928	120,000	VND



6.3.4. Giám sát việc sử dụng và quản lý tài sản:

6.3.4.1 Giám sát

Cho thuê tài chính là một hình thức cấp tín dụng nên việc cho thuê phải tuân thủ theo đúng quy trình tín dụng nói chung. Vì vậy, sau khi cho thuê, bên cho thuê phải tiến hành giám sát theo định kỳ hoặc đột xuất với những nội dung sau:

+ Kiểm tra việc bảo trì, bảo dưỡng tài sản của bên đi thuê có đúng quy trình và việc đóng bảo hiểm tài sản có được tiếp tục thực hiện hay không?

+ Kiểm tra hiện trạng của tài sản và môi trường vận hành tài sản. Cần xem xét mức độ hư hỏng của tài sản có nằm trong giới hạn cho phép không? Nguyên nhân gây nên tình trạng hư hỏng tài sản...

+ Kiểm tra cường độ sử dụng tài sản có vượt giới hạn không? Trong hợp đồng thuê máy móc thiết bị thường có quy định mức sử dụng tối đa và bên đi thuê không được phép sử dụng quá hạn mức này.

+ Kiểm tra việc thanh toán tiền thuê có được thực hiện theo đúng thời hạn quy định hay không và hiệu quả tài chính của việc sử dụng vốn như thế nào. Thực tế tiền thu từ việc khai thác tài sản được sử dụng như thế nào, bao nhiêu được sử dụng để trả nợ hoặc vào mục đích khác.

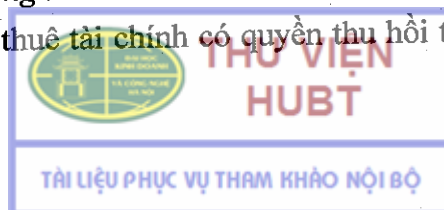
+ Xem xét tình trạng hàng hóa tồn kho, trong đó kém phẩm chất hoặc chậm luân chuyển, hàng gửi bán, công nợ khó đòi...

- Trường hợp phát hiện khách hàng sử dụng tài sản thuê sai mục đích, hoặc cân đối thấy thiếu hàng hóa vật tư làm đảm bảo nợ thuê thì có thể xử lý như:

- + Có văn bản kèm biên bản kiểm tra gửi khách hàng yêu cầu khắc phục
- + Đình chỉ cho thuê mới, tập trung thu nợ trước hạn.
- + Hạn chế hạn mức cho thuê tài chính, bảo lãnh cho kì tiếp theo
- + Bắt buộc thế chấp hàng hóa, thế chấp bổ sung tài sản
- + Chuyển nợ quá hạn

6.3.4.2. Thu hồi và xử lý tài sản khi khách hàng vi phạm các điều khoản trong hợp đồng thuê tài chính.

- + Công ty cho thuê tài chính có quyền thu hồi tài sản cho thuê ngay



nếu bên thuê không thanh toán được số tiền thuê còn lại sau khi công ty cho thuê tài chính đã có thông báo tuyên bố chấm dứt hợp đồng cho thuê trước thời hạn theo một trong các trường hợp sau:

+ Bên thuê không trả tiền thuê theo quy định trong hợp đồng cho thuê tài chính;

+ Bên thuê vi phạm các điều khoản của hợp đồng cho thuê tài chính;

+ Bên thuê bị phá sản, giải thể;

+ Người bảo lãnh bị phá sản, giải thể và bên cho thuê không chấp nhận đề nghị chấm dứt bảo lãnh hoặc đề nghị người bảo lãnh khác thay thế của bên thuê.

Bên cho thuê có quyền thu hồi tài sản cho thuê ngay sau khi có đủ điều kiện quy định như trên mà không cần chờ có phán quyết của Tòa án và yêu cầu bên thuê phải thanh toán ngay toàn bộ tiền thuê chưa trả theo hợp đồng.

+Bên thuê có quyền chấm dứt hợp đồng cho thuê tài chính trước khi kết thúc thời hạn thuê khi có một trong các trường hợp sau:

+ Bên cho thuê không giao đúng hạn tài sản cho thuê do lỗi của bên cho thuê;

+ Bên cho thuê vi phạm các điều khoản của hợp đồng cho thuê tài chính.

+ Hợp đồng cho thuê tài chính được chấm dứt trước khi kết thúc thời hạn cho thuê trong trường hợp tài sản cho thuê bị mất, hỏng, không thể phục hồi sửa chữa.

+ Hợp đồng cho thuê tài chính được chấm dứt trước khi kết thúc thời hạn cho thuê trong trường hợp bên cho thuê chấp nhận để bên thuê thanh toán toàn bộ tiền thuê trước thời hạn cho thuê ghi tại hợp đồng cho thuê tài chính.

+ Xử lý hợp đồng cho thuê tài chính chấm dứt trước hạn do lỗi của bên thuê:

6.4. CÁC PHƯƠNG PHÁP XỬ LÝ TÀI SẢN KHI CHẤM DỨT HỢP ĐỒNG CHO THUÊ

+Chuyển giao quyền sở hữu tài sản cho bên đi thuê: Khi bên đi thuê đã thanh toán đầy đủ toàn bộ chi phí cấu thành nên tài sản thuê và các chi

phí phát sinh khác cho bên cho thuê (bên cho thuê đã thu hồi toàn bộ vốn tài trợ, chi phí tài chính và các chi phí khác) thì bên cho thuê làm thủ tục chuyển giao quyền sở hữu tài sản cho bên đi thuê.

+ Bên đi thuê mua tài sản: Trong trường hợp khi kết thúc thời hạn thuê, bên cho thuê chưa thu hồi hết toàn bộ vốn đã tài trợ, đồng thời người đi thuê có nhu cầu mua tài sản thì bên cho thuê phải bán tài sản cho người đi thuê với một mức giá hợp lý. Thông thường giá bán được tính trên cơ sở số vốn gốc chưa thu hồi hết.

+ Cho thuê tiếp: Khi kết thúc thời hạn thuê, nếu người đi thuê vẫn có nhu cầu sử dụng tài sản nhưng không muốn mua, mà lại muốn thuê tiếp tài sản đó, thì người cho thuê phải thực hiện theo yêu cầu của người đi thuê. Tiền thuê trong hợp đồng cho thuê gia hạn nhỏ hơn tiền thuê trong hợp đồng cho thuê cơ bản, thường xấp xỉ bằng với số tiền mà bên cho thuê chưa thu hồi hết.

+ Trả lại tài sản: Thông thường, việc xử lý tài sản được thỏa thuận trong hợp đồng cho thuê. Tuy nhiên, trường hợp không thỏa thuận trước trong hợp đồng thì khi kết thúc thời hạn thuê, bên đi thuê trả lại tài sản cho bên cho thuê.

6.5. LỢI ÍCH VÀ HẠN CHẾ CỦA CHO THUÊ TÀI CHÍNH

6.5.1. Lợi ích của cho thuê tài chính

6.5.1.1. Đối với người sử dụng tài sản (bên đi thuê):

Thứ nhất: Là giải pháp về tài chính cho người đi thuê

Nhiệm vụ thuê tài chính giúp cho các hãng có khó khăn về hạn mức tín dụng, tài sản thế chấp, thiếu tín nhiệm trong quan hệ vay vốn hay không muốn sử dụng hạn mức đó khắc phục tình trạng thiếu vốn (đặc biệt là đối với các doanh nghiệp vừa và nhỏ). Các hãng này vẫn có thể thuê được thiết bị cần dùng để mở rộng kinh doanh trong trường hợp không vay được vốn ngân hàng.

Bằng việc sử dụng nghiệp vụ thuê tài chính để tài trợ cho việc mua sắm thiết bị, Công ty sẽ duy trì được tiền mặt hoặc các phương thức tài trợ của ngân hàng để đáp ứng được vốn lưu động và các nhu cầu tài trợ cho dự án. Hay nói cách khác, họ có thể sử dụng nguồn vốn của mình để



chuyển sang một hoạt động kinh doanh khác có lợi nhuận cao hơn trong khi vẫn duy trì được hoạt động đầu tư hiện hành nhờ có nghiệp vụ thuê tài chính

Khi hết hạn cho thuê, nếu không tiếp tục thực hiện hợp đồng, bên cho thuê nhượng bán thiết bị cho thuê này với giá cao nhất có thể đối với khách hàng bên ngoài. Tuy nhiên, đối với bên thuê thiết bị, họ có thể được ưu tiên mua thiết bị này trước tiên với giá có lợi.

Thứ hai: Được tài trợ chi phí mua thiết bị với tỷ lệ cao không yêu cầu cao về tài sản bảo đảm

Để nhận được tài trợ từ các công ty cho thuê tài chính thì bên thuê không cần phải có tài sản đảm bảo hoặc sự bảo lãnh của bên thứ 3. Điều này xuất phát từ việc công ty cho thuê tài chính nắm quyền sở hữu tài sản trong suốt thời gian cho thuê, trong trường hợp xảy ra rủi ro, công ty cho thuê tài chính có thể thu hồi tài sản ngay lập tức. Nói cách khác, tài sản cho thuê tài chính có vai trò như là tài sản đảm bảo trong giao dịch cho thuê tài chính. Tuy nhiên, trong một số trường hợp, công ty cho thuê tài chính có quyền yêu cầu bên thuê đặt tiền ký cược hoặc có người bảo lãnh thực hiện hợp đồng cho thuê tài chính nếu thấy cần thiết

Xét ở góc độ tín dụng ngân hàng, để được vay tiền từ ngân hàng thì khách hàng cần phải có biện pháp bảo đảm. Các biện pháp bảo đảm tiền vay hiện nay bao gồm: cầm cố, thế chấp tài sản, bảo lãnh bằng tài sản của bên thứ 3, bảo đảm bằng tài sản hình thành từ vốn vay. Các ngân hàng có quyền lựa chọn, quyết định việc cho vay có bảo đảm bằng tài sản và chịu trách nhiệm về quyết định của mình. Tuy vậy, việc cho vay với tài sản đảm bảo hình thành từ vốn vay hoặc không có bảo đảm bằng tài sản được quy định hết sức nghiêm ngặt (chẳng hạn như: khách hàng đã có tín nhiệm với ngân hàng, có năng lực tài chính, có thời gian hoạt động ít nhất trong một số năm).

Như vậy, việc các doanh nghiệp có thể thuê tài chính mà không cần có tài sản đảm bảo thực sự là một lợi thế của cho thuê tài chính. Điều này đặc biệt có ý nghĩa đối với các doanh nghiệp vừa và nhỏ, doanh nghiệp mới thành lập, không đủ tài sản đảm bảo và cũng chưa có sự tín nhiệm của ngân hàng.

Bên cạnh việc cho vay không cần tài sản đảm bảo thì tỷ lệ tài trợ cao là một lợi thế cơ bản nhất của nghiệp vụ cho thuê tài chính. Trong một giao dịch tài trợ tín dụng thông thường đối với máy móc thiết bị, mức độ tài trợ của các ngân hàng thông thường chỉ dừng lại ở 60- 70%/ giá trị máy móc thiết bị. Riêng cho thuê tài chính, mức độ tài trợ luôn cao hơn. Thậm chí đối với một số dự án tốt, tỷ lệ tài trợ có thể lên đến 95%. Như vậy, sử dụng dịch vụ cho thuê tài chính, cơ hội để đưa dự án vào thực hiện của doanh nghiệp sẽ cao hơn.

Trong thực tế, việc quyết định tỷ lệ tài trợ ở mức độ nào cho một dự án sẽ phụ thuộc vào rất nhiều yếu tố. Tuy nhiên, đặc trưng của nghiệp vụ cho thuê tài chính là tính chất sở hữu thuộc về bên cho vay, do đó công ty cho thuê tài chính luôn mạnh dạn hơn trong việc quyết định tỷ lệ tài trợ. Vì vậy, ưu thế này thường được các công ty cho thuê tài chính sử dụng trong các biểu mẫu, tờ rơi quảng cáo cho nghiệp vụ của mình.

Thứ ba: Thủ tục nhanh chóng, đơn giản, thuận lợi.

Về cơ bản, cho thuê tài chính cũng là một hình thức để khách hàng sử dụng nguồn tài trợ tín dụng trung - dài hạn. Tuy nhiên, so với thủ tục đi vay, khi thực hiện cho thuê tài chính khách hàng sẽ được hưởng một kênh dịch vụ đơn giản, thuận tiện hơn nhiều.

Lựa chọn hình thức tài trợ qua cho thuê tài chính, các doanh nghiệp không phải bỏ ra thời gian để thực hiện các thủ tục ký kết hợp đồng mua tài sản với nhà cung ứng, đứng ra mở L/C, thực hiện việc thanh toán... vì các công ty cho thuê tài chính sẽ đứng ra mua tài sản. Chính vì vậy, sau công đoạn đóng cho công ty cho thuê tài chính phần tiền tham gia, khách hàng đơn giản chỉ cần đợi để nhận được tài sản theo đúng thời hạn đã thỏa thuận. Như vậy, thay vì nhận được một khoản tiền giải ngân từ ngân hàng và thực hiện các thủ tục liên quan đến mua sắm tài sản, Khách hàng sẽ rất an tâm vì công ty cho thuê tài chính là một “chuyên gia” trong việc thực hiện mua bán các tài sản. Hơn thế nữa, công ty cho thuê tài chính là người bỏ phần lớn và gánh chịu hầu hết các rủi ro có liên quan đến tài sản.

Thứ tư: Về việc xem xét uy tín

Nghiệp vụ thuê tài chính có thể là hình thức duy nhất đối với những doanh nghiệp nhỏ hoặc những công ty mà không được coi là có uy tín



cao để họ có thể sử dụng những thiết bị lớn trong thời hạn dài. Do quyền sở hữu pháp lý thuộc người cho thuê nên các công ty cho thuê vẫn có thể chấp nhận những người đi thuê không có uy tín lớn, đặc biệt là với các doanh nghiệp nhỏ và vừa có thể không có mối quan hệ gần gũi với các ngân hàng và họ có thể lưỡng lự khi cho các doanh nghiệp này vay khoản vay có kì hạn.

Thứ năm: Tránh được những rủi ro về kỹ thuật

Các doanh nghiệp khi tham gia mua sắm thiết bị không phải ai cũng có đủ khả năng tìm hiểu thiết bị một cách khoa học nhất, thích hợp nhất, ví dụ như đặc tính kỹ thuật, tính lạc hậu và lỗi thời của tài sản, đặc biệt đối với những thiết bị có tốc độ phát triển nhanh như ngành công nghiệp máy tính. Dưới sự tư vấn của Công ty cho thuê, doanh nghiệp có thể lựa chọn một thiết bị.

Hiện nay, các Công ty thuê tài chính hoạt động chuyên môn hoá cao trong lĩnh vực này thường tổ chức cung ứng các loại thiết bị theo phương thức khép kín. Thiết bị thường gắn liền với phụ tùng, linh kiện, kĩ năng quản trị, huấn luyện đào tạo, tư vấn về kỹ thuật, công nghệ, thị trường, sản phẩm cho khách hàng. Do đó giúp người đi thuê nhanh chóng đáp ứng được cơ hội kinh doanh.

Thứ sáu: Cho phép người thuê hoãn thuế

Tại hầu hết các nước phát triển, doanh nghiệp sử dụng tài sản thuê tài chính sẽ có được lợi thế trong việc thực hiện khấu hao nhanh tài sản thuê theo thời hạn thuê trong hợp đồng cho thuê tài chính. Như vậy, việc này sẽ giúp doanh nghiệp tiết kiệm sớm một khoản thuế do chính sách khấu hao nhanh mang lại.

Tuy nhiên, tại Việt nam, hiện cơ quan thuế vẫn chưa cho phép doanh nghiệp thực hiện việc khấu hao nhanh để ghi nhận vào chi phí sản xuất kinh doanh trong kỳ mà vẫn phải thực hiện chế độ khấu hao theo khung quy định của Bộ Tài chính. Vì vậy, làm giảm lợi ích của cho thuê tài chính đối với bên đi thuê.

Theo quy định về cho thuê tài chính của một số nước trên thế giới (Anh, Mỹ, Nga...) thì bên thuê và bên cho thuê đều có thể phản ánh tài sản thuê trên bảng tổng kết tài sản và như vậy, việc trích khấu hao tùy



theo thỏa thuận giữa 2 bên. Điều này dẫn đến việc bên cho thuê thường là bên trích khấu hao tài sản thuê vì họ có mức lợi nhuận cao hơn và sẽ tiết kiệm được thuế nhiều hơn (trong nhiều trường hợp, bên cho thuê là thành viên của một tập đoàn tài chính lớn và như vậy số thuế tiết kiệm được sẽ rất lớn do chi phí khấu hao của công ty thành viên được chuyển cho công ty mẹ trên bảng cân đối kế toán tổng hợp). Số thuế tiết kiệm này sẽ được chuyển hóa một phần cho bên thuê thông qua việc giảm chi phí thuê và làm cho trong một số trường hợp, phí thuê tài chính có thể thấp hơn lãi vay ngân hàng.

Thứ bảy: Khách hàng sẽ hưởng lợi thế từ đội ngũ nhân viên tư vấn về tài sản, công nghệ và mối quan hệ tốt giữa công ty cho thuê tài chính với các nhà cung cấp

Để thực hiện nghiệp vụ cho thuê tài chính cũng như góp phần gia tăng lợi thế cạnh tranh, các công ty cho thuê tài chính thường phát triển một đội ngũ chuyên viên chuyên làm nhiệm vụ tư vấn về tài sản, công nghệ. Đội ngũ tư vấn này ngoài nhiệm vụ thẩm định về tài sản đề nghị thuê (giá cả, công nghệ tiên tiến hay lạc hậu,...) để hạn chế rủi ro cho công ty cho thuê tài chính thì đội ngũ tư vấn này còn cung cấp một dịch vụ gia tăng cho khách hàng của công ty cho thuê tài chính. Các khách hàng có nhu cầu đổi mới công nghệ đều hoàn toàn được nhận dịch vụ tư vấn miễn phí từ công ty cho thuê tài chính thông qua đội ngũ chuyên viên nhiều kinh nghiệm này. Đây là một lợi thế rất lớn trong điều kiện khách hàng ngày càng quan tâm nhiều đến chất lượng dịch vụ.

Do trực tiếp mua tài sản nên công ty cho thuê tài chính thường có một kho dữ liệu lớn về các loại tài sản thuê và các nhà cung cấp. Hơn nữa, giữa công ty cho thuê tài chính và nhà cung cấp luôn có mối quan hệ hợp tác khá chặt chẽ. Do vậy, khi sử dụng dịch vụ thuê tài chính, khách hàng thường có được thông tin chính xác và đa dạng về tài sản từ công ty cho thuê tài chính, nhờ đó tiết kiệm nhiều thời gian và chi phí trong quá trình tìm kiếm, lựa chọn tài sản. Hơn thế nữa, thông qua công ty cho thuê tài chính, các chế độ giảm giá, khuyến mãi, thanh toán... sẽ được nhà cung cấp ưu đãi hơn. Vì vậy đem lại những lợi ích thiết thực cho doanh nghiệp.



6.5.1.2. Đối với ngân hàng (bên cho thuê):

Thứ nhất: Tăng nguồn thu từ lãi và khả năng sinh lời

Phí thuê tài chính thường cao hơn so với cho vay trung và dài hạn.

Thứ hai: Mở rộng danh mục sản phẩm tín dụng nâng cao khả năng cạnh tranh

Nghiệp vụ thuê tài chính là hình thức tài trợ bổ sung cho phạm vi dịch vụ của các tổ chức tài chính. Theo quy định cho thuê tài chính là hình thức cấp tín dụng. Do vậy Ngân hàng có thể đa dạng danh mục tín dụng từ đó có thể mở rộng diện khách hàng tiếp với khu vực tài chính và nâng cao năng lực cạnh tranh.

Thứ ba: Giảm mức độ rủi ro.

Trong suốt thời hạn thuê, người thuê có quyền sở hữu pháp lý đối với thiết bị thuê nên người cho thuê có quyền kiểm tra giám sát đối với tài sản thuê, có khả năng nhanh chóng chiếm hữu lại thiết bị nếu người đi thuê không tuân thủ hợp đồng. Nhờ vậy họ tránh được những thiệt hại mất vốn tài trợ. Trong khi đó đối với nhiều hình thức tài trợ khác người tài trợ khó có khả năng thực hiện được biện pháp này (do thời gian thanh lý lâu, có nhiều người cho vay trước)

Ngoài ra, do chuyên biệt kinh doanh thuê mua các loại tài sản thiết bị nên các Công ty thuê tài chính thường có mạng lưới hoạt động rộng rãi, có trình độ chuyên sâu về thiết bị, công nghệ cao nên họ có thể cải tiến, điều chuyển các loại tài sản cho phù hợp với nhu cầu của khách hàng. Do đó họ không quá bị quan khi một giao dịch thuê mua bị đổ vỡ (chỉ đặc thù cho các Công ty thuê tài chính chuyên biệt)

Thứ tư: Đảm bảo mục đích sử dụng vốn

Người đi thuê sẽ chọn đúng những thiết bị mà họ đã yêu cầu từ phía người cung ứng. Người cho thuê sẽ trả trực tiếp các khoản thanh toán về thiết bị cho nhà cung ứng, người sẽ giao cho người cho thuê quyền sở hữu pháp lý. Người cho thuê được đảm bảo rằng phương thức cho thuê chỉ được sử dụng để mua thiết bị khi được người cho thuê thông qua. Mọi khoản tiền đều đã được thanh toán trực tiếp cho nhà cung ứng, do vậy người đi thuê sẽ không có cơ hội nào để sử dụng vốn đi vay vào những mục đích khác.



Thứ năm: Hồ sơ đơn giản.

Hợp đồng đi thuê đơn giản với cả người đi thuê và người cho thuê. Hồ sơ cho thuê thường là những hồ sơ chuẩn.

Thứ sáu: Giúp ngân hàng mở rộng mối quan hệ với khách hàng

Do bản chất của dịch vụ này, người cho thuê thường có khả năng phát triển mối quan hệ nhằm giới thiệu nhà cung ứng và do đó có thể mang lại mối quan hệ kinh doanh và lợi ích khác.

6.5.1.3. Đối với nền kinh tế

Thứ nhất, Góp phần thu hút vốn đầu tư cho nền kinh tế

Vốn đầu tư của quốc gia được tích lũy từ hai nguồn: tích lũy nội bộ và vốn huy động từ nước ngoài. Huy động có hiệu quả vốn đầu tư đòi hỏi rất nhiều kênh huy động khác nhau phối hợp đồng thời bao gồm hệ thống tín dụng, ngân sách nhà nước và thị trường chứng khoán. Không thể phủ nhận vai trò tối quan trọng của hệ thống tín dụng trong việc huy động vốn nhàn rỗi và giải ngân vốn đầu tư nước ngoài. Là loại hình tín dụng có nhiều ưu điểm thể hiện ở sự giảm thiểu rủi ro và phạm vi tài trợ rộng rãi, cho thuê tài chính góp phần không nhỏ vào việc huy động vốn đầu tư trong nước và tìm nguồn tài trợ từ nước ngoài. Với việc quy định của IFM không tính khoản nợ từ tài sản cho thuê tài chính quốc tế vào khoản nợ nước ngoài của một quốc gia, hoạt động này càng có khả năng trở thành một kênh thu hút vốn đầu tư nước ngoài hấp dẫn

Thứ hai, Góp phần phát triển hệ thống tài chính

Một hệ thống tài chính hoàn thiện phải tồn tại các kênh dẫn vốn trung, dài hạn quan trọng. Hơn nữa, trong điều kiện các quốc gia đang phát triển, khi thị trường chứng khoán còn ở dạng sơ khai, sự thiếu hụt nghiêm trọng nguồn cung cấp vốn trung, dài hạn là không thể phủ nhận, vì thế cho thuê tài chính càng có vai trò lớn đối với những nền kinh tế này. Về mặt chất, cho thuê tài chính là một kênh dẫn vốn hấp dẫn, nguyên nhân là ở phạm vi tài trợ rộng lớn, cung ứng đến mọi khu vực, thành phần kinh tế rất có lợi đối với khách hàng, đồng thời giảm bớt rủi ro cho người cho thuê. Áp dụng hình thức cho thuê tài chính trong nền kinh tế và đặc biệt là việc hình thành các công ty cho thuê tài chính



chuyên doanh, tách khỏi hoạt động của các ngân hàng thương mại càng tạo điều kiện phát triển hệ thống tài chính quốc gia. Cụ thể các công ty tài chính chuyên doanh sẽ cung cấp dịch vụ hữu hiệu hơn hẳn các đơn vị trực thuộc, tạo sức cạnh tranh đáng kể trong thị trường tài chính, thúc đẩy sự phát triển của lĩnh vực tiền tệ - ngân hàng

Thứ ba, Góp phần nâng cao năng lực công nghệ đất nước

Cho thuê tài chính sẽ tạo ra cơ hội lớn cho việc nâng cao năng lực công nghệ quốc gia. Cho phép các doanh nghiệp tăng năng lực kinh doanh bằng việc thay đổi, nâng cấp dây chuyền sản xuất, cải tiến kĩ thuật mở rộng quy mô sản xuất. Điều này đem lại cho quốc gia khả năng bắt kịp với trình độ công nghệ thế giới.

Thông qua hoạt động cho thuê tài chính, các loại máy móc, thiết bị có trình độ công nghệ tiên tiến được đưa vào các doanh nghiệp góp phần nâng cao trình độ công nghệ của nền sản xuất trong những điều kiện khó khăn về vốn đầu tư. Ngay cả đối với các nước có nền kinh tế phát triển cao như Anh, Pháp, Mỹ, Đức... cho thuê tài chính vẫn phát huy tác dụng cập nhật hoá công nghệ hiện đại cho nền kinh tế.

Đối với các quốc gia chậm phát triển nếu có những biện pháp đúng đắn, đồng bộ và toàn diện... thì vai trò của nó còn mạnh mẽ hơn nhiều. Nhất là trong thời đại bùng nổ công nghệ ngày nay, việc đầu tư công nghệ hiện đại một cách kịp thời nhanh chóng đối với các nền kinh tế chậm phát triển gặp rất nhiều khó khăn. Nếu có chính sách đúng đắn, hoạt động cho thuê tài chính có thể đáp ứng được nhu cầu đổi mới công nghệ nhanh chóng cho nền kinh tế.

6.5.2. Hạn chế của nghiệp vụ cho thuê tài chính

- Lãi suất trong nghiệp vụ thuê tài chính sẽ cao hơn so với lãi suất khi cho vay một khoản trung và dài hạn.

- Hợp đồng thuê tài chính không huỷ ngang, do đó người đi thuê buộc phải thanh toán tiền thuê đến hết thời hạn hợp đồng. Vì vậy nếu tài sản thuê không sử dụng nữa họ vẫn phải trả tiền thuê.

- Trong giai đoạn cuối cùng của thoả thuận thuê tài chính, dù đã trả gần hết số tiền thuê nhưng người thuê vẫn chưa được quyền sử dụng tài sản vào mục đích khác.



- Thời gian cho thuê nhỏ hơn thời gian sử dụng của tài sản. Do đó người đi thuê phải khấu hao nhanh, ảnh hưởng đến lợi nhuận của doanh nghiệp, làm nghiệp vụ kém hấp dẫn.

- Trong trường hợp hợp đồng có quy định quyền mua tài sản với giá tượng trưng bị phá vỡ, người thuê sẽ bị thiệt hại do mất quyền ưu tiên này, bởi vì trong phí thuê mua đã tính gộp cả phần tiền trả cho quyền chọn mua.

- Ngoài những hạn chế ở trên, nghiệp vụ thuê tài chính còn có thể hứng chịu những rủi ro bất khả kháng khác như lạm phát, thiên tai, khủng hoảng chính trị...

CÂU HỎI ÔN TẬP CHƯƠNG 6

1. Cho thuê tài chính là gì? Đặc điểm của cho thuê tài chính.
2. Phân biệt giữa cho thuê tài chính và cho thuê vận hành (cho thuê hoạt động)
3. Vì sao các doanh nghiệp đi thuê tài chính thay vì đi vay ở ngân hàng thương mại để mua máy móc, thiết bị?
4. Phân tích vai trò của cho thuê tài chính đối với người đi thuê, người cho thuê và nền kinh tế
5. Các hạn chế của hoạt động cho thuê tài chính
6. Phân biệt giữa cho thuê tài chính hai bên và cho thuê tài chính ba bên? Khi nào áp dụng cho thuê tài chính hai bên?
7. Cho thuê tài chính hợp tác là gì? Khi nào áp dụng hình thức cho thuê này?
8. Cho thuê tài chính giáp lưng là gì? Khi nào áp dụng hình thức cho thuê này?
9. Tái cho thuê là gì? Khi nào áp dụng hình thức cho thuê này?
10. Trình bày khái quát các nội dung thẩm định trong cho thuê tài chính
11. Liên hệ thực tế cho thuê tài chính tại Việt nam.

PHỤ LỤC 6.1

Quy trình cho thuê tài chính ở ngân hàng thương mại cổ phần ngoại thương Việt Nam

Bước 1: Thu thập thông tin và tiếp nhận hồ sơ thuê tài chính của khách hàng

Thực hiện: CBKH và Trưởng/Phó P.QHKH

• Trên cơ sở làm việc trực tiếp với khách hàng, CBKH xác định rõ nhu cầu thuê tài chính cụ thể của khách hàng, hướng dẫn khách hàng về các điều kiện cho thuê tài chính của Công ty và các loại hồ sơ giấy tờ khách hàng phải xuất trình trong trường hợp khoản cho thuê tài chính được thực hiện

• Trên cơ sở đánh giá sơ bộ nhu cầu thuê tài chính của khách hàng phù hợp với các quy định và chính sách cho thuê hiện hành của Công ty, CBKH thực hiện việc thu thập đầy đủ thông tin, bao gồm cả việc thu thập các hồ sơ giấy tờ cần thiết theo quy định.

• Trường hợp đánh giá khách hàng không đủ điều kiện thuê tài chính tại Công ty, CBKH chỉ được phép từ chối sau khi được Trưởng/Phó P.QHKH/Giám đốc/Phó Giám đốc chi nhánh hoặc Giám đốc/Phó Giám đốc Công ty chấp thuận (từ chối bằng văn bản nếu khách hàng đã có đề nghị thuê tài chính bằng văn bản).

Bước 2: Lập Báo cáo thẩm định và Báo cáo rà soát rủi ro

2.1/ Lập Báo cáo thẩm định

Thực hiện: P.QHKH

Thời gian xử lý tối đa là 10 ngày làm việc kể từ ngày nhận đủ hồ sơ từ khách hàng đối với dự án có hạn mức thuộc thẩm quyền phán quyết của HĐQT; là 04 ngày làm việc kể từ ngày nhận đủ hồ sơ từ khách hàng đối với các trường hợp khác.

• Trên cơ sở các thông tin thu thập được từ chính khách hàng và từ các nguồn kênh khác, CBKH lập Báo cáo thẩm định.

❖ Đối với khách hàng là doanh nghiệp, báo cáo thẩm định có nội dung chủ yếu sau:

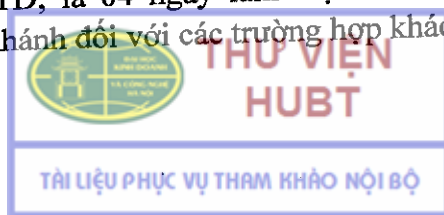


- Thông tin chung về khách hàng và đề nghị thuê tài chính của khách hàng
- Đánh giá hồ sơ pháp lý của khách hàng và khoản thuê tài chính
- Kết quả cho điểm tín dụng và phân loại khách hàng theo quy định
- Đánh giá tình hình tài chính và phi tài chính
- Đánh giá uy tín của doanh nghiệp trong quan hệ tín dụng tại Công ty và các Tổ chức tín dụng khác
- Đánh giá tài sản thuê tài chính (giá cả, công nghệ, uy tín bên bán, khả năng xử lý khi có rủi ro...)
- Đánh giá tính khả thi và hiệu quả của dự án/phương án khai thác tài sản thuê tài chính
- Đánh giá tài sản thế chấp (nếu có)
- Đánh giá khả năng thu hồi nợ thuê (trên cơ sở đánh giá các loại rủi ro có thể xảy ra)
- Kết luận: CBKH ghi rõ quan điểm (i) Có đồng ý hay không đồng ý cho thuê và (ii) các điều kiện cho thuê.
- ❖ Đối với khách hàng là cá nhân, lập báo cáo thẩm định theo quy định
 - Sau khi lập Báo cáo thẩm định và ký tên, CBKH trình Trưởng/Phó P.QHKH kiểm tra lại các thông tin tại Báo cáo thẩm định và ghi ý kiến riêng (nếu có) và ký kiểm soát.
 - Báo cáo thẩm định với đầy đủ chữ ký của CBKH và Trưởng/Phó P.QHKH cùng toàn bộ hồ sơ giấy tờ có liên quan sau đó được trình cấp có thẩm quyền phê duyệt hoặc chuyển tiếp sang phòng QTRR để rà soát rủi ro (trong trường hợp khoản cho thuê tài chính được thực hiện rà soát rủi ro theo quy định).

2.2/ Lập Báo cáo rà soát rủi ro

Thực hiện: P.QTRR

Thời gian xử lý tối đa là 10 ngày làm việc kể từ ngày nhận đủ hồ sơ từ P.QHKH/Chi nhánh đối với dự án có hạn mức thuộc thẩm quyền phán quyết của HĐTD; là 04 ngày làm việc kể từ ngày nhận đủ hồ sơ từ P.QHKH/Chi nhánh đối với các trường hợp khác.



Lưu ý: để rút ngắn thời gian rà soát rủi ro, CBKH có thể chuyển hồ sơ cho CB RSRR để thực hiện rà soát rủi ro đồng thời quá trình thẩm định.

- Rà soát rủi ro là bước đánh giá rủi ro toàn diện và chi tiết đối với khoản cho thuê tài chính và được thể hiện bởi Báo cáo rà soát rủi ro do P.QTRR thực hiện.

- Căn cứ vào tình hình thực tế tại từng thời kỳ, Giám đốc Công ty có quy định bằng văn bản về hạn mức khoản cho thuê tài chính được thực hiện rà soát rủi ro trước khi trình cấp có thẩm quyền phê duyệt.

- Trên cơ sở nội dung (i) Báo cáo thẩm định của phòng QHKH (ii) Các hồ sơ tài liệu đính kèm và (iii) Các thông tin khác do CB RSRR tự thu thập được, CB RSRR lập Báo cáo rà soát rủi ro với các nội dung chủ yếu như sau:

- Rà soát tính hợp pháp và hợp lệ của bộ hồ sơ thuê tài chính
- Rà soát kết quả cho điểm tín dụng và phân loại khách hàng
- Có ý kiến nhận xét về các loại rủi ro mà Báo cáo thẩm định đã đề cập
- Các rủi ro liên quan đến ngành nghề/mặt hàng kinh doanh của khách hàng

- Các rủi ro liên quan đến năng lực tài chính/phi tài chính của khách hàng

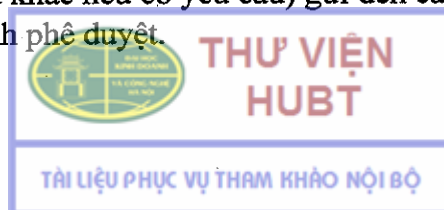
- Phát hiện và đánh giá các loại rủi ro khác có liên quan...

- Kết luận: CB RSRR ghi rõ quan điểm (i) Có đồng ý hay không đồng ý cho thuê và (ii) Các điều kiện cho thuê.

- Sau khi lập Báo cáo rà soát rủi ro, CB RSRR ký tên và trình Trưởng/Phó P.QTRR ký kiểm soát trên Báo cáo rà soát rủi ro.

- Nếu khoản cho thuê tài chính không thuộc thẩm quyền phê duyệt của HĐTD, CB RSRR chuyển Báo cáo rà soát rủi ro với đầy đủ chữ ký của CB RSRR và Trưởng/Phó P.QTRR cùng toàn bộ các hồ sơ giấy tờ có liên quan lên cấp có thẩm quyền phê duyệt.

- Nếu khoản cho thuê tài chính thuộc thẩm quyền phê duyệt của HĐTD, CB RSRR sao chụp Báo cáo thẩm định, Báo cáo rà soát rủi ro, (và các hồ sơ tài liệu khác nếu có yêu cầu) gửi đến các thành viên HĐTD để thực hiện quy trình phê duyệt.



Bước 3: Phê duyệt

Thực hiện:

- Giám đốc/Phó Giám đốc Chi nhánh
- Giám đốc/Phó Giám đốc Công ty
- HĐTD

Thời gian xử lý tối đa: 03 ngày làm việc kể từ ngày nhận hồ sơ

• Căn cứ tình hình thực tế tại từng thời kỳ, Giám đốc Công ty có quy định bằng văn bản về thẩm quyền ra quyết định cho thuê tài chính đối với từng cấp trong Công ty.

• Kết luận phê duyệt cuối cùng là nội dung (i) Ý kiến phê duyệt của lãnh đạo tại cấp phê duyệt có thẩm quyền trên Báo cáo thẩm định hoặc trên Báo cáo rà soát rủi ro (trong trường hợp khoán cho thuê tài chính được thực hiện rà soát rủi ro); hoặc (ii) Kết luận nêu tại Biên bản họp Hội đồng tín dụng.

• Trường hợp thuộc thẩm quyền phê duyệt của Giám đốc/Phó giám đốc Chi nhánh:

Giám đốc/Phó Giám đốc chi nhánh xem xét và ra quyết định phê duyệt trên Báo cáo thẩm định với đầy đủ chữ ký của CBKH và Trưởng/Phó P.QHKH.

• Trường hợp thuộc thẩm quyền phê duyệt của Giám đốc/Phó giám đốc Công ty:

Giám đốc/Phó giám đốc Công ty xem xét và ký ra quyết định phê duyệt dựa trên cơ sở (i) Báo cáo thẩm định với đầy đủ chữ ký của CBKH và Trưởng/Phó P.QHKH hoặc (ii) Báo cáo thẩm định với đầy đủ chữ ký của CBKH và Trưởng/Phó P.QHKH và Báo cáo rà soát rủi ro với đầy đủ chữ ký của CB RSRR và Trưởng/Phó P.QTRR (trong trường hợp khoán cho thuê phải được thực hiện rà soát rủi ro theo quy định).

Lưu ý: Riêng đối với chi nhánh, trong trường hợp này, Báo cáo thẩm định phải có đầy đủ chữ ký của CBKH, Trưởng/Phó P.QHKH và Giám đốc/Phó Giám đốc chi nhánh.

• Trường hợp thuộc thẩm quyền phê duyệt của HĐTD:



**THƯ VIỆN
HUBT**

TÀI LIỆU PHỤC VỤ THAM KHẢO NỘI BỘ

(i) CB RSRR chịu trách nhiệm sao chụp Báo cáo thẩm định, Báo cáo rà soát rủi ro, (và các hồ sơ tài liệu khác nếu có yêu cầu) gửi đến các thành viên HĐTD trước ngày họp ít nhất 2 ngày. (ii) P.QTRR chịu trách nhiệm báo cáo giải trình trước HĐTD. (iii) CB RSRR thảo Biên bản họp HĐTD trình Trưởng/Phó P.QTRR ký kiểm soát và lấy đầy đủ các chữ ký của các thành viên dự họp. (iv) CB RSRR chuyển 01 bản gốc Biên bản họp HĐTD và bản gốc Báo cáo rà soát rủi ro tới Phòng QHKH, hoặc chi nhánh có liên quan để thực hiện các bước tiếp theo của quy trình.

Bước 4: Ký kết Hợp đồng và hoàn thiện hồ sơ

4.1/ Ký kết hợp đồng

Thực hiện: Giám đốc/Phó giám đốc Công ty/Giám đốc/Phó Giám đốc chi nhánh

- Sau khi khoản cho thuê tài chính được phê duyệt theo quy định, CBKH chịu trách nhiệm thương lượng lại với khách hàng về các điều kiện cho thuê mà cấp có thẩm quyền đã phê duyệt

- Trường hợp khách hàng không đồng ý với các điều kiện cho thuê tài chính mà cấp có thẩm quyền phê duyệt, CBKH có thể cân nhắc và xin ý kiến chấp thuận của Trưởng/Phó P.QHKH về việc đàm phán lại với khách hàng. Trong trường hợp này, quy trình được thực hiện bắt đầu lại từ bước 1 nêu trên.

- Trường hợp khách hàng chấp thuận các điều kiện cho thuê tài chính mà cấp có thẩm quyền đã phê duyệt, CBKH soạn thảo các loại Hợp đồng phù hợp với nội dung đã được cấp có thẩm quyền phê duyệt, trình Trưởng/Phó P.QHKH. Trưởng/Phó P.QHKH chịu trách nhiệm rà soát nội dung Hợp đồng và ký nháy trên từng trang trước khi trình Giám đốc/Phó Giám đốc Công ty/ Giám đốc/Phó giám đốc chi nhánh ký trên Hợp đồng.

- Trường hợp khoản cho thuê tài chính thuộc thẩm quyền phê duyệt của HĐTD: Trình tự ký kết Hợp đồng được thực hiện tương tự như trường hợp thuộc thẩm quyền phê duyệt của thành viên Ban Giám đốc nơi đề xuất khoản cho thuê tài chính.

4.2/ Hoàn thiện hồ sơ cho thuê tài chính

Thực hiện: CBKH, CB QLN



• Sau khi các loại Hợp đồng đã được cấp có thẩm quyền ký đầy đủ, CBKH, CB QLN chịu trách nhiệm hoàn thiện bộ hồ sơ cho thuê tài chính (Trong trường hợp cần thiết, Trưởng/Phó P.QHKH và P.QLN tham gia cùng thực hiện) bao gồm các nội dung chủ yếu như sau:

❖ CBKH thực hiện:

- Lấy đầy đủ các chữ ký trên các loại Hợp đồng từ bên bán tài sản và bên thuê tài sản

- Đôn đốc khách hàng nộp đủ phí quản lý, tiền đặt cọc, tiền trả trước

- Đôn đốc khách hàng hoàn thành mua bảo hiểm tài sản

- Thực hiện bàn giao tài sản (Có biên bản bàn giao tài sản, và Biên bản bàn giao phải đảm bảo khả năng xác định được tài sản, và chữ ký của Bên thuê trên Biên bản bàn giao tài sản phải là người có thẩm quyền đại diện theo pháp luật)

- Và các công việc khác

❖ CB QLN thực hiện:

- Lập đơn đăng ký giao dịch đảm bảo Hợp đồng cho thuê tài chính với cơ quan chức năng ngay sau khi hợp đồng cho thuê tài chính được ký kết, phụ lục đơn đăng ký được lập và gửi bổ sung ngay sau khi có hồ sơ tài sản.

- Lập lịch thanh toán kèm giấy nhận nợ tiền gốc thuê tài chính

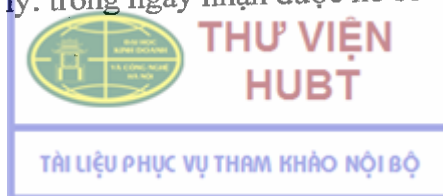
- Các hồ sơ trên được CB QLN lập và trình Trưởng/Phó/ Kiểm soát viên P.QLN ký kiểm soát, sau đó trình tiếp lên Giám đốc/Phó Giám đốc Công ty/Chi nhánh ký và chuyển CBKH để lấy đầy đủ chữ ký từ khách hàng.

• Toàn bộ hồ sơ cho thuê tài chính sau đó phải được bàn giao sang P.QLN để được lưu giữ đầy đủ, an toàn. Việc bàn giao hồ sơ có thể được thực hiện nhiều lần, trong đó lần bàn giao hồ sơ đầu tiên tối thiểu gồm các hồ sơ được quy định. Các lần bàn giao hồ sơ phải được lập thành biên bản với đầy đủ chữ ký của CBKH và CB QLN.

Bước 5: Ghi nhập và giám sát dữ liệu trên hệ thống

Thực hiện: CB QLN và Trưởng/Phó P.QLN/Kiểm soát viên

Thời gian xử lý: trong ngày nhận được hồ sơ bàn giao từ CBKH.



- Sau khi nhận hồ sơ tài liệu bàn giao từ CBKH, CB QLN chịu trách nhiệm (i) ghi nhập đầy đủ dữ liệu trên hệ thống trên cơ sở các tài liệu và hồ sơ đính kèm, (ii) in bản Xác nhận thông tin khách hàng, thông tin hợp đồng, thông tin tài khoản trình Trưởng/ Phó phòng/ Kiểm soát viên P.QLN ký kiểm soát khi duyệt trên hệ thống và lưu hồ sơ.

Trường hợp các thông tin trên hồ sơ không khớp đúng, phù hợp với nhau CB QLN chuyển trả hồ sơ cho CBKH để CBKH thực hiện sửa đổi/bổ sung. CB QLN thực hiện rà soát lại khi tiếp nhận lại hồ sơ từ CBKH.

- Trưởng/ Phó phòng/ Kiểm soát viên P.QLN là người chịu trách nhiệm kiểm soát lại dữ liệu trên hệ thống, đảm bảo dữ liệu trên hệ thống khớp đúng với dữ liệu trên hồ sơ.

- Trong suốt quá trình theo dõi khoản cho thuê, CB QLN tiếp tục chịu trách nhiệm giám sát, phát hiện kịp thời sự không khớp đúng và/hoặc sự không phù hợp về mặt thông tin giữa các văn bản nhận được và thông tin trên hệ thống... đồng thời phải báo ngay Trưởng/Phó/Kiểm soát viên P.QLN để có biện pháp xử lý kịp thời.

Bước 6: Giải ngân

Thực hiện: P. QHKH, P.QLN, P. KT

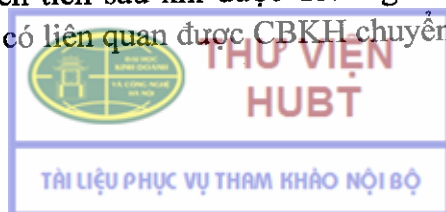
Thời gian xử lý tối đa: trong cùng ngày làm việc nếu tờ trình chuyển tiền được phê duyệt trước 14 p.m , sau 14 p.m được chuyển sang ngày làm việc kế tiếp.

Lưu ý: Trong trường hợp giải ngân bằng ngoại tệ, hoặc số tiền giải ngân lớn CBKH thông báo P.KT trước 05 ngày làm việc để thực hiện thu xếp vốn.

- CBKH chịu trách nhiệm tiếp nhận mọi yêu cầu giải ngân của khách hàng (không bắt buộc phải bằng văn bản).

- Sau khi kiểm tra tính phù hợp giữa yêu cầu giải ngân của khách hàng với các điều kiện giải ngân đã được thoả thuận với khách hàng tại Hợp đồng cho thuê tài chính, Hợp đồng mua bán tài sản, CBKH lập Tờ trình chuyển tiền trình Trưởng/ Phó P.QHKH ký kiểm soát.

- Tờ trình chuyển tiền sau khi được Trưởng/Phó P.QHKH ký kiểm soát cùng các hồ sơ có liên quan được CBKH chuyển sang P.QLN để CB



QLN, và Trưởng/Phó/Kiểm soát viên P.QLN thực hiện kiểm tra thủ tục giải ngân lần cuối và ký xác nhận trên Tờ trình chuyển tiền.

- Tờ trình chuyển tiền sau khi được ký xác nhận đủ điều kiện giải ngân bởi Phòng QLN được CB QLN trình tiếp lên Giám đốc/Phó Giám đốc Công ty/Giám đốc/Phó Giám đốc chi nhánh phê duyệt, sau đó chuyển tiếp P.KT thực hiện.

- P.KT thực hiện chuyển tiền theo tờ trình chuyển tiền đã được cấp có thẩm quyền phê duyệt, và hạch toán kế toán theo đúng quy định hiện hành.

- CB QLN theo dõi số liệu thực hiện trên hệ thống và thực hiện cập nhật hồ sơ,

- Trên cơ sở số tiền thực tế đã được giải ngân, CB QLN chịu trách nhiệm lập Lịch thanh toán kèm Giấy nhận nợ trong vòng 02 ngày làm việc kể từ ngày giải ngân cuối cùng, sau đó chuyển sang CBKH để lấy chữ kí của khách hàng.

Bước 7: Lưu giữ hồ sơ an toàn và bàn giao hồ sơ sang các Phòng nghiệp vụ có liên quan

Thực hiện: CB QLN

- Căn cứ Biên bản bàn giao hồ sơ do CBKH lập, CB QLN nhận hồ sơ theo danh mục đính kèm, và ký xác nhận. Biên bản bàn giao hồ sơ được lập thành 02 bản, 01 bản do CBKH giữ, 01 bản lưu hồ sơ khách hàng.

- CB QLN là người chịu trách nhiệm lưu giữ chứng từ theo quy định hiện hành trong đó tối thiểu các loại giấy tờ sau

Hồ sơ khách hàng:

- Các giấy tờ liên quan đến tư cách pháp lý của khách hàng
- Báo cáo tài chính qua các năm nếu có

Hồ sơ thuê tài chính:

- Giấy đề nghị thuê tài chính và /kèm Phương án (Dự án) thuê tài chính (bản gốc)
- Báo cáo thẩm định (bản gốc)
- Báo cáo rà soát rủi ro nếu có (bản gốc)

- Biên bản Hợp HĐTD nếu có (bản gốc)
- Hợp đồng cho thuê tài chính và các phụ lục (bản gốc)
- Lịch thanh toán tiền gốc kèm giấy nhận nợ (bản gốc)
- Giấy chứng nhận đăng ký giao dịch đảm bảo (bản sao)
- Và toàn bộ các giấy tờ khác có quy định tại các Biên bản bàn giao hồ sơ

Hồ sơ tài sản thuê tài chính:

- Hợp đồng mua bán tài sản (bản gốc)
 - Hóa đơn mua hàng hoặc tờ khai Hải quan (trong trường hợp Công ty trực tiếp nhập khẩu) (bản sao)
 - Biên bản bàn giao tài sản (bản gốc)
 - Giấy chứng nhận/Hợp đồng bảo hiểm (bản sao)
 - Giấy tờ tài sản cầm cố thế chấp (bản sao)
- CB QLN là người chịu trách nhiệm chuyển các giấy tờ cần thiết tới các bộ phận/phòng nghiệp vụ có liên quan đảm bảo tuân thủ các yêu cầu về quy chế lưu giữ chứng từ theo quy định:

Chuyển P.KT:

Việc bàn giao hồ sơ sang P.KT phải được thực hiện tối thiểu 2 ngày trước ngày trả nợ đầu tiên của khách hàng, bao gồm các giấy tờ sau:

- Hợp đồng cho thuê tài chính và các phụ lục (bản gốc)
- Hợp đồng mua bán (kinh tế) (bản gốc)
- Hóa đơn (hoặc Tờ khai Hải quan trong trường hợp Công ty trực tiếp nhập khẩu) (bản sao)
- Lịch thanh toán tiền gốc kèm giấy nhận nợ (bản gốc)
- Biên bản bàn giao tài sản (bản sao)

Chuyển Phòng Hành chính - Ngân Quỹ tại Trụ sở chính/Phòng Tổng hợp tại chi nhánh:

- Giấy tờ xác nhận quyền sở hữu (bản gốc)
- Hóa đơn (hoặc Tờ khai Hải quan trong trường hợp Công ty trực tiếp nhập khẩu) (bản gốc)



- Giấy chứng nhận đăng kí giao dịch đảm bảo (bản gốc)
- Hợp đồng/Giấy chứng nhận bảo hiểm đối với máy móc thiết bị (bản gốc)

- Giấy tờ tài sản cầm cố thế chấp (bản gốc) (nếu có)

- Việc bàn giao có thể thực hiện nhiều lần. Các lần bàn giao đều phải có Biên bản bàn giao với đầy đủ chữ ký của CB QLN và các Phòng tác nghiệp có liên quan.

- Trong trường hợp giải quyết yêu cầu tạm thời mượn tài liệu ra khỏi két/tủ, trên cơ sở sự chấp thuận bằng văn bản của Trưởng/Phó phòng phụ trách cán bộ mượn tài liệu, cán bộ phụ trách quản lý tài liệu phải vào sổ đăng ký mượn tài liệu và đảm bảo được hoàn trả theo thời gian đã thống nhất.

Bước 8: Kiểm tra giám sát khách hàng

Thực hiện: P.QLN và P.QHKH

- Kể từ ngày bàn giao tài sản cho thuê, định kỳ ít nhất 6 tháng/lần CB QLN có Thông báo nhắc CBKH thực hiện các nội dung sau:

- Đánh giá tình hình tài chính, tình hình hoạt động sản xuất kinh doanh của khách hàng

- Kiểm tra việc tuân thủ của khách hàng đối với các cam kết tại Hợp đồng cho thuê tài chính;

- Kiểm tra tình trạng thực tế của tài sản thuê;

- Thời hạn thực hiện tái tục bảo hiểm tài sản cho thuê;

- Phát hiện các dấu hiệu bất thường, có rủi ro...

- Sau khi kiểm tra, CBKH phải lập Báo cáo kiểm tra đính kèm Biên bản kiểm tra (nếu có) và trình Trưởng/ Phó P.QHKH có ý kiến.

- Trường hợp phát hiện có dấu hiệu rủi ro, Trưởng/ Phó P.QHKH phải đề xuất biện pháp xử lý và trình Giám đốc/Phó giám đốc Chi nhánh/Giám đốc/Phó Giám đốc Công ty thông qua.

- Báo cáo/Biên bản kiểm tra sau đó phải được bàn giao cho CB QLN để lưu giữ cùng hồ sơ khách hàng.



Bước 9: Sửa đổi Hợp đồng cho thuê tài chính

• Quy trình sửa đổi Hợp đồng cho thuê tài chính được thực hiện tương tự Quy trình phê duyệt đã được nêu tại Bước 3.

• Cấp nào ký kết Hợp đồng cho thuê tài chính cấp đó mới đủ thẩm quyền phê duyệt sửa đổi Hợp đồng cho thuê tài chính .

• Riêng đối với các khoản cho thuê tài chính thuộc thẩm quyền phê duyệt của HĐQT, Giám đốc/Phó Giám đốc Công ty/Giám đốc/Phó Giám đốc Chi nhánh chỉ được quyền phê duyệt sửa đổi Hợp đồng cho thuê tài chính nếu việc sửa đổi hợp đồng không thuộc một trong 4 loại (i) Sửa đổi về số tiền cho thuê tài chính (ii) Sửa đổi thời hạn cho thuê tài chính (iii) Sửa đổi loại tài sản cho thuê tài chính và (iv) Sửa đổi lãi suất cho thuê tài chính; hoặc thuộc một trong 4 loại vừa nêu song không làm tăng mức độ rủi ro cho khoản cho thuê, và không làm giảm lợi ích thu được của Công ty như: Giảm tỉ lệ, hay số tiền cho thuê tài chính; Giảm giá mua tài sản cho thuê tài chính; Tăng lãi suất cho thuê; Tăng các khoản phí phải thu, giá chọn mua;

• CB QLNN thực hiện ghi nhập hệ thống các thông tin sửa đổi hợp đồng cho thuê tài chính tương tự như quy định tại Bước 5.

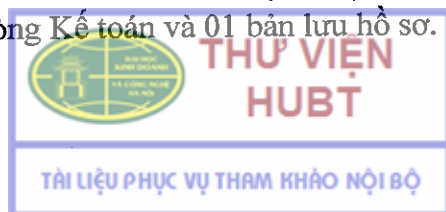
Bước 10: Thu nợ - Xử lý nợ quá hạn - Thanh lý hợp đồng cho thuê tài chính

Thực hiện: P.QHKH, P.QLN, P.KT, P. XLNX

10.1/ Thu nợ:

• CB QLNN chịu trách nhiệm lập Thông báo thanh toán tiền thuê theo chu kỳ thay đổi lãi suất được quy định tại Hợp đồng cho thuê tài chính, gửi 01 bản đến khách hàng, 01 bản đến Phòng Kế toán và 01 bản lưu hồ sơ.

• Ít nhất 7 ngày trước ngày đến hạn thu nợ của khoản cho thuê tài chính, CB P.QLN có trách nhiệm (i) in bảng kê danh sách các khoản nợ đến hạn chuyển tới Phòng QHKH (ii) in Thông báo thanh toán tiền thuê theo định kì trả nợ quy định tại Hợp đồng cho thuê tài chính trình Trưởng/Phó phòng/Kiểm soát viên P.QLN ký, gửi 01 bản đến khách hàng, 01 bản đến Phòng Kế toán và 01 bản lưu hồ sơ.



• Căn cứ bảng kê danh sách các khoản nợ đến hạn, và nhằm tạo điều kiện cho khách hàng có thời gian thu xếp trả nợ, CBKH chủ động đánh giá khả năng trả nợ thực tế của khách hàng và bằng mọi phương thức có thể (điện thoại, gửi thư, fax...) đảm bảo khách hàng nhận được thông tin về số nợ phải trả trước ít nhất 02 ngày làm việc trước ngày đến hạn phải trả của khoản nợ.

• CBKH chịu trách nhiệm đôn đốc khách hàng trả nợ đúng hạn, liên lạc thường xuyên với khách hàng để tìm hiểu khả năng và dự định trả nợ của khách hàng vào ngày đáo hạn.

• Riêng đối với những khách hàng thường trả chậm hoặc có nợ quá hạn, thư Thông báo do CBKH lập. Nội dung thư Thông báo cần nêu rõ thêm các biện pháp Công ty sẽ áp dụng trong trường hợp không trả được nợ đúng hạn (như mức lãi suất phạt áp dụng, thu hồi tài sản cho thuê, khởi kiện...).

• Đối với các khách hàng có sẵn tiền đặt cọc, đến hạn trả nợ mà khách hàng chưa thanh toán, (i) CB QLN lập Tờ trình trích đặt cọc để thanh toán tiền thuê đến hạn trình Trưởng/Phó P.QLN ký kiểm soát, sau đó chuyển tiếp P.KT hạch toán ngay trong ngày, 01 Bản sao Tờ trình trích đặt cọc được CB QLN lưu hồ sơ; (ii) CB QLN có trách nhiệm thông báo lại cho CBKH để yêu cầu khách hàng hoàn trả và đưa vào Thông báo thanh toán nợ đến hạn của các kỳ trả nợ tiếp theo số tiền trích đặt cọc đã trích nếu khách hàng chưa thực hiện hoàn trả; (iii) P.KT chịu trách nhiệm theo dõi và hạch toán hoàn đặt cọc khi khách hàng trả tiền.

10.2: Hạch toán tiền thuê

• CBKT thực hiện hạch toán và xuất hóa đơn ngay trong ngày cho các khoản tiền thuê được khách hàng thanh toán trực tiếp tại Công ty hoặc bằng chuyển khoản (khi có đủ thông tin về khoản nợ được trả qua thông tin trực tuyến trên trang web) và số tiền thanh toán đủ trả cho 01 kỳ trả nợ.

• Trường hợp những khoản tiền thuê được chuyển đến nhưng không đủ thông tin để hạch toán, Cán bộ kế toán thực hiện thông báo ngay cho P.QHKH để kiểm tra, xác định.

•CBKT thông báo cho CBKH những trường hợp khách hàng đã thanh toán tiền thuê song chưa đủ so với số tiền thuê thực tế phải thanh toán (theo Bill) (nếu có).

10.3/ Xử lý nợ quá hạn:

• Ngay khi khoản cho thuê tài chính bị chuyển Nợ quá hạn, CB QLN lập Thông báo chuyển Nợ quá hạn gửi 1 bản cho khách hàng, đồng thời chuyển 1 bản cho CBKH để CBKH đơn đốc thu nợ khách hàng.

• Tùy từng tính chất khoản cho thuê, định kì 1 tuần, 10 ngày hay tối đa 1 tháng/một lần CBKH phải tiếp tục lập và gửi Thông báo thanh toán nợ quá hạn đến khách hàng cho tới khi khách hàng hoàn tất nghĩa vụ trả nợ.

• Trường hợp xét thấy cần thiết, hoặc tối đa sau ba lần nhắc nợ, CBKH phải đề xuất với Trưởng/Phó P.QHKH tổ chức làm việc với đại diện có thẩm quyền của khách hàng để đòi nợ trực tiếp.

• Mọi diễn biến trong suốt quá trình theo dõi khoản cho thuê quá hạn, CBKH phải kịp thời báo cáo Trưởng/Phó P.QHKH để có các biện pháp xử lý kịp thời.

• Trường hợp xét thấy khoản cho thuê tài chính bị quá hạn kéo dài và khả năng thu nợ gặp nhiều khó khăn, Trưởng/Phó P.QHKH cân nhắc và chủ động trình Giám đốc/Phó giám đốc Công ty/Giám đốc/Phó Giám đốc Chi nhánh quyết định chuyển sang P.XLNX để xử lý tiếp.

• CBKH thông báo cho CB QLN những khoản cho thuê tài chính được chuyển giao sang P.XLNX để CB QLN biết và phối hợp thực hiện các công việc có liên quan đến khoản cho thuê tài chính.

• Đối với các khoản cho thuê tài chính do P.XLNX quản lý, Cán bộ, Trưởng/Phó P.XLNX thực hiện các công việc của CBKH, Trưởng/Phó P.QHKH.

10.4/ Thanh lý Hợp đồng:

• CB QLN chịu trách nhiệm thực hiện mọi thủ tục liên quan đến thanh lý Hợp đồng cho thuê tài chính, hỗ trợ khách hàng thực hiện các thủ tục sang tên sở hữu... CB Kế toán chịu trách nhiệm cung cấp đầy đủ hóa đơn, tính toán lãi ký quỹ (đặt cọc)... (CBKH phối hợp trong trường hợp cần thiết).



- Đối với trường hợp thanh lý Hợp đồng cho thuê tài chính trước hạn, hoặc thanh lý từng phần, CB QLNN chịu trách nhiệm thực hiện thủ tục thanh lý theo nội dung đã được cấp có thẩm quyền phê duyệt tại Tờ trình thanh lý trước hạn hoặc từng phần do P.QHKH lập, đồng thời thực hiện việc sửa đổi hoặc xóa đăng ký giao dịch đảm bảo.

- Đối với tài sản cho thuê là phương tiện vận chuyển, khi thanh lý hợp đồng, CB QLNN lập thông báo về việc chuyển giao quyền sở hữu tài sản trình Trưởng/Phó phòng QLNN thay mặt Công ty ký chính thức gửi cơ quan có thẩm quyền về đăng ký phương tiện giao thông, vận tải.

10.5/ Một số lưu ý khác:

- Các công việc phát sinh trong giai đoạn sau cho thuê (ngoài việc sát sao đơn đốc thu nợ, giám sát khách hàng, thực hiện các công việc liên quan đến bảo hiểm), do CB QLNN thực hiện (như công chứng đăng ký xe, cập nhật và chuyển thông tin thay đổi về khách hàng - như thay đổi mã số thuế, địa chỉ ...tới các bộ phận có liên quan)

- Nhằm nâng cao chất lượng phục vụ khách hàng, đảm bảo sự tuân thủ về thời gian xử lý tối đa từng bước của quy trình, việc luân chuyển, kiểm soát hồ sơ cho thuê tài chính được theo dõi bởi Phiếu luân chuyển, kiểm soát hồ sơ cho thuê tài chính đính kèm. Phiếu luân chuyển, kiểm soát hồ sơ cho thuê tài chính được lưu tại hồ sơ khách hàng.

PHỤ LỤC 6.2

DANH MỤC HỒ SƠ THUÊ TÀI CHÍNH ĐỐI VỚI KHÁCH HÀNG DOANH NGHIỆP

I. CÁC TÀI LIỆU PHÁP LÝ:

1. Điều lệ doanh nghiệp (Sao y của doanh nghiệp).
2. Giấy phép đăng ký kinh doanh (Bản sao công chứng).
3. Biên bản họp sáng lập viên hoặc Hội đồng quản trị quyết định đầu tư tài sản mới (áp dụng đối với Công ty CP hoặc công ty TNHH). (Bản chính - Theo mẫu của Công ty cho thuê tài chính).
4. Phê chuẩn quyết định đầu tư tài sản mới của Hội đồng quản trị với DNNN (Bản chính)
5. Giấy ủy quyền (trong trường hợp có ủy quyền) (Bản chính)
6. Văn bản bảo lãnh thuê tài chính (trong trường hợp có bảo lãnh) (Bản chính)

II. CÁC TÀI LIỆU KINH TẾ:

1. Bảng cân đối kế toán trong 02 năm gần nhất (Bản chính hoặc Sao y).
2. Báo cáo kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh (Bản chính hoặc Sao y).
3. Thuyết minh báo cáo tài chính (Bản chính hoặc sao y)
4. Báo cáo lưu chuyển tiền tệ (nếu có)
5. Danh mục tài sản cố định (Bản chính hoặc Sao y).
6. Hóa đơn hoặc bảng tổng hợp hóa đơn đầu ra, đầu vào trong 3 tháng gần nhất.
7. Danh mục các khách hàng lớn của doanh nghiệp (Bản chính)
8. Một số hợp đồng kinh tế liên quan đến đầu vào-đầu ra của doanh nghiệp (Bản chính hoặc Sao y).



9. Các hồ sơ giấy tờ khác chứng minh năng lực tài chính của doanh nghiệp (Nếu có).

III. CÁC TÀI LIỆU LIÊN QUAN ĐẾN THUÊ TÀI CHÍNH:

1. Giấy đề nghị thuê tài chính .
2. Phương án (Dự án) thuê tài chính
3. Báo giá và/hoặc Hợp đồng mua bán thiết bị (trong trường hợp thuê máy móc thiết bị , dây chuyền sản xuất)

PHỤ LỤC 6.2: PHƯƠNG ÁN TRẢ NỢ CHO THUÊ TÀI CHÍNH

CỘNG HOÀ XÃ HỘI CHỦ NGHĨA VIỆT NAM
Độc lập - Tự do - Hạnh phúc

PHƯƠNG ÁN TRẢ NỢ THUÊ TÀI CHÍNH

**Kính gửi: Công ty Cho thuê Tài chính Ngân hàng TMCP Ngoại
Thương Việt Nam**

ĐƠN VỊ THUÊ TÀI CHÍNH

Tên doanh nghiệp: -

Địa chỉ: -

Điện thoại: Fax: -

Giấy phép kinh doanh: Số: Đơn vị cấp: -

Mã số thuế: -

Người đại diện theo pháp luật: Chức danh: -

KHÁI QUÁT VỀ TỔ CHỨC HOẠT ĐỘNG VÀ TÌNH HÌNH KINH DOANH

1. Bộ máy tổ chức quản lý và nhân sự của Doanh nghiệp

.....
.....

2. Sơ lược về ban lãnh đạo:

.....
.....

3. Ngành nghề kinh doanh chính hiện nay, đối tác kinh doanh và đối
thủ cạnh tranh chính:

.....
.....

4. Tình hình sản xuất kinh doanh hiện nay của Doanh nghiệp:



Kết quả kinh doanh gần đây:

Chỉ tiêu		
Doanh thu		
Chi phí		
Các khoản phải thu		
Các khoản phải trả		
Lợi nhuận		

.....

5. Định hướng phát triển trong giai đoạn tới

.....

C. PHƯƠNG ÁN THUÊ TÀI CHÍNH:

1. Nhu cầu thuê mua tài chính: -

.....

Lý do lựa chọn tài sản: -

.....

- Tên tài sản:
- Trị giá tài sản:
- Nhà cung cấp:
- Lý do lựa chọn nhà cung cấp:
- + Tỷ lệ trả trước:.....Tỷ lệ đặt cọc:..... Trị giá thuê tài chính: -
- Thời gian thuê:..... tháng
- Lãi suất:..... / tháng

(Đối với Đồng Việt Nam: lãi suất cho thuê một tháng bằng lãi suất tiền gửi tiết kiệm VNĐ kỳ hạn 12 tháng (loại trả lãi sau) do Sở giao dịch Ngân hàng ngoại thương Việt Nam công bố cộng biên độ (áp dụng theo từng thời kỳ). Đối với Đồng Đô la Mỹ: lãi suất cho thuê tài chính bằng lãi suất SIBOR 6 tháng cộng biên độ không thấp hơn 3%/năm)



2. Phân tích hiệu quả của dự án thuê tài chính

Với tài sản là ô tô thuê để phục vụ việc đi lại: Tài sản thuê không trực tiếp tạo ra doanh thu nhưng gián tiếp hỗ trợ hoạt động sản xuất kinh doanh của đơn vị. Do vậy, nguồn trả nợ gốc và lãi thuê tài chính của đơn vị sẽ từ kết quả sản xuất kinh doanh trong tương lai. Trên cơ sở thực tế trong thời gian qua và những dự báo về thị trường trong tương lai, đơn vị dự đoán kết quả hoạt động của đơn vị trong thời gian tới:

<i>Chỉ tiêu</i>	Năm 1	Năm 2	Năm 3	Năm 4	Năm 5
Tổng doanh thu dự					
Tổng chi phí dự tính					
Lợi nhuận thu được					

3. Phân tích khả năng trả nợ thuê tài chính:

Chỉ tiêu	<i>Năm 1</i>	Năm 2	Năm 3	Năm 4	Năm 5
Khấu hao tài sản CTTC					
Lãi cho thuê tính vào CPKD					
Lợi nhuận từ tài sản CTTC					
Nguồn khác					
Tổng nguồn trả					
Nợ gốc, lãi thuê tài chính					
Số tiền chênh lệch					

Trong trường hợp phương án kinh doanh không đạt được hiệu quả như dự tính thì Công ty cam kết sẽ sử dụng nguồn lợi nhuận thu được từ hoạt động sản xuất kinh doanh hiện có của Công ty để thực hiện nghĩa vụ trả nợ gốc và lãi cho Công ty Cho thuê Tài chính NHTMCPNTVN.

Chúng tôi cam kết sẽ thanh toán đầy đủ và đúng hạn cho Công ty cho thuê tài chính Ngân hàng ngoại thương Việt Nam.

....., ngày tháng năm 200..



Chương 7

NGHIỆP VỤ BẢO LÃNH NGÂN HÀNG

Giới thiệu và mục tiêu của chương

Chương 7 sẽ cung cấp phương pháp luận và công cụ cần thiết để có thể thực hiện tổ chức hoạt động bảo lãnh đối với khách hàng là doanh nghiệp căn cứ vào nhu cầu sử dụng dịch vụ bảo lãnh và danh mục sản phẩm tín dụng của Ngân hàng thương mại.

Chương này giới thiệu:

- Những vấn đề cơ bản nghiệp vụ bảo lãnh của ngân hàng thương mại.

- Nội dung cụ thể và chi tiết về các hình thức bảo lãnh của ngân hàng thương mại nói chung và ngân hàng thương mại Việt Nam nói riêng.

- Nội dung cụ thể và chi tiết về quy trình thực hiện bảo lãnh tại các ngân hàng thương mại nói chung và ngân hàng thương mại Việt Nam nói riêng.

Học viên yêu cầu sẽ cần:

- Hiểu được nhu cầu sử dụng dịch vụ bảo lãnh của các doanh nghiệp gắn kết với các hình thức bảo lãnh của ngân hàng thương mại.

- Lựa chọn và thiết kế được các sản phẩm bảo lãnh phù hợp với nhu cầu của các doanh nghiệp trên cơ sở các hình thức bảo lãnh của ngân hàng thương mại.

- Tổ chức thực hiện được nghiệp vụ bảo lãnh đối với các doanh nghiệp tại các ngân hàng thương mại.



7.1. NHỮNG VẤN ĐỀ CHUNG VỀ BẢO LÃNH NGÂN HÀNG

7.1.1. Khái niệm, đặc điểm và chức năng của bảo lãnh ngân hàng

7.1.1.1. Khái niệm

Bảo lãnh ngân hàng (bank guarantee) đã được bắt đầu sử dụng rộng rãi từ đầu thập niên 70. Sự phát triển nhanh chóng của các nước sản xuất dầu hoả ở Trung Đông trong thời gian này cho phép họ ký kết những hợp đồng lớn với những công ty phương tây cho những dự án lớn, ví dụ như: các dự án nâng cấp cơ sở hạ tầng, dự án phúc lợi công cộng, dự án công, nông nghiệp và quốc phòng. Nguồn gốc phát sinh nhu cầu về bảo lãnh ngân hàng, đặc biệt là những bảo lãnh thanh toán ngay lần yêu cầu đầu tiên có lẽ xuất phát từ khu vực này.

Hiện nay, việc sử dụng bảo lãnh ngân hàng bùng nổ mạnh mẽ ở các quốc gia trên thế giới và doanh số của nó đạt đến mức kỷ lục. Có thể nói rằng những thương vụ lớn với nước ngoài hiện nay không thể không có một dạng nào đó của bảo lãnh đi kèm. Hơn nữa, bảo lãnh ngân hàng còn được sử dụng rộng rãi trong các hợp đồng thương mại, xây dựng trong nước. Sự tăng trưởng này một phần vì bảo lãnh ngân hàng có thể sử dụng để hỗ trợ cho tất cả các dịch vụ, bao gồm cả các dịch vụ không mang tính tài chính như hợp đồng thương mại, hợp đồng xây dựng và những dịch vụ mang tính tài chính như thỏa ước thầu chỉ, thỏa ước tham gia liên doanh, tính bảo hiểm và những cam kết tài chính khác. Vậy bảo lãnh ngân hàng là gì?

Có thể hiểu *hoạt động bảo lãnh ngân hàng là một dịch vụ ngân hàng, theo đó, ngân hàng thương mại sử dụng uy tín và sức mạnh tài chính của mình cam kết với bên nhận bảo lãnh để bảo lãnh cho bên được bảo lãnh thực hiện một nghĩa vụ đã được quy định từ trước. Ngân hàng thương mại chịu trách nhiệm trả tiền theo yêu cầu của bên nhận bảo lãnh khi điều kiện quy định trong cam kết bảo lãnh được đáp ứng. Trách nhiệm này là không hủy ngang, trừ khi có sự chấp thuận của bên nhận bảo lãnh. Sau khi thanh toán cho bên nhận bảo lãnh, ngân hàng thương mại có quyền truy đòi bên được bảo lãnh và bên được bảo lãnh có nghĩa vụ phải bồi hoàn cho ngân hàng thương mại số tiền đã trả thay.*



Theo Thông tư 28/2012/TT-NHNN, *Bảo lãnh ngân hàng là hình thức cấp tín dụng, theo đó bên bảo lãnh cam kết bằng văn bản với bên nhận bảo lãnh sẽ thực hiện nghĩa vụ tài chính thay cho bên được bảo lãnh khi bên được bảo lãnh không thực hiện hoặc thực hiện không đầy đủ nghĩa vụ đã cam kết với bên nhận bảo lãnh; bên được bảo lãnh phải nhận nợ và hoàn trả cho bên bảo lãnh theo thỏa thuận.*

Như vậy, trong một bảo lãnh ngân hàng thường có ít nhất ba thành phần sau:

- *Bên bảo lãnh (ngân hàng bảo lãnh) - the Guarantor*: Là ngân hàng thương mại phát hành cam kết bảo lãnh. Đó thường là ngân hàng thương mại có khả năng tài chính, có chức năng phát hành cam kết bảo lãnh và được bên thụ hưởng chấp nhận. Có thể là một ngân hàng thương mại phục vụ bên được bảo lãnh hoặc nhiều ngân hàng thương mại tham gia.

- *Bên được bảo lãnh - the Principal*: Là khách hàng được ngân hàng thương mại bảo lãnh. Bên được bảo lãnh có thể là tổ chức hoặc cá nhân, trong hoặc ngoài nước và có đủ điều kiện để được ngân hàng bảo lãnh.

- *Bên nhận bảo lãnh - the Beneficiary (còn gọi là Bên thụ hưởng)*: Là tổ chức, cá nhân trong và ngoài nước có quyền thụ hưởng bảo lãnh của ngân hàng thương mại.

Ngoài ra, có thể còn có các bên liên quan khác: bên bảo lãnh đối ứng, bên xác nhận bảo lãnh, bên bảo đảm cho nghĩa vụ của bên được bảo lãnh,...

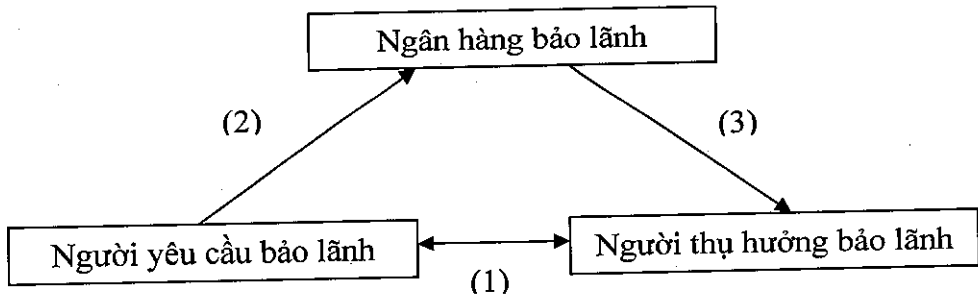
7.1.1.2. Đặc điểm của bảo lãnh ngân hàng

Bảo lãnh ngân hàng có những đặc điểm như sau:

Một là, bảo lãnh là một mối quan hệ nhiều bên phụ thuộc lẫn nhau:

Khi đồng ý bảo lãnh, ngân hàng phát hành thư bảo lãnh. Thư bảo lãnh là một hợp đồng giữa hai bên thường là ngân hàng và người thụ hưởng. Hợp đồng này độc lập trong mối quan hệ với hợp đồng cơ sở. Trong quan hệ bảo lãnh không chỉ là mối quan hệ giữa hai bên mà là mối quan hệ nhiều bên:

Sơ đồ 7.1: Mối quan hệ giữa các bên trong bảo lãnh



(1) Mối quan hệ gốc, hợp đồng gốc (underlying contract), là cơ sở phát sinh yêu cầu bảo lãnh.

(2) Mối quan hệ giữa người xin bảo lãnh và ngân hàng phát hành thư bảo lãnh, trong đó, người xin bảo lãnh đơn yêu cầu ngân hàng phát hành thư bảo lãnh cho đối tác trong hợp đồng thụ hưởng.

(3) Mối quan hệ giữa ngân hàng phát hành thư bảo lãnh và người thụ hưởng. Khi hợp đồng bị vi phạm, ngân hàng bồi thường cho người thụ hưởng.

Quan hệ giữa bên được bảo lãnh và bên nhận bảo lãnh: Đây là mối quan hệ gốc, là cơ sở phát sinh yêu cầu bảo lãnh, được thể hiện dưới dạng: hợp đồng mua bán, hợp đồng thi công, hồ sơ mời thầu, đơn dự thầu,... Trong mỗi quan hệ này, bên được bảo lãnh có nghĩa vụ bắt buộc phải thực hiện cam kết đối với bên nhận bảo lãnh.

Quan hệ giữa bên được bảo lãnh và ngân hàng thương mại bảo lãnh: Dựa vào quan hệ gốc giữa bên được bảo lãnh và bên nhận bảo lãnh, ngân hàng thương mại phát hành cam kết bảo lãnh theo yêu cầu của bên được bảo lãnh. Mối quan hệ này thể hiện thông qua hợp đồng cấp bảo lãnh. Đây là văn bản thỏa thuận giữa ngân hàng thương mại với bên được bảo lãnh và các bên liên quan (nếu có) về quyền và nghĩa vụ của các bên trong việc thực hiện bảo lãnh của ngân hàng thương mại. Bên được bảo lãnh có nghĩa vụ hoàn trả cho ngân hàng số tiền đã trả thay khi ngân hàng phải thanh toán cho bên nhận bảo lãnh theo cam kết bảo lãnh.

Quan hệ giữa ngân hàng thương mại bảo lãnh và bên nhận bảo lãnh: ngân hàng bảo lãnh có trách nhiệm thanh toán cho bên nhận bảo lãnh khi bên được bảo lãnh vi phạm các nghĩa vụ đã cam kết với bên nhận bảo



lãnh. Quan hệ này thể hiện thông qua cam kết bảo lãnh. Cam kết bảo lãnh là văn bản bảo lãnh của ngân hàng thương mại, được phát hành dưới dạng thư bảo lãnh hoặc hợp đồng bảo lãnh. Thư bảo lãnh: là cam kết đơn phương bằng văn bản của ngân hàng thương mại; còn Hợp đồng bảo lãnh: là thỏa thuận bằng văn bản giữa ngân hàng thương mại và bên nhận bảo lãnh, hoặc giữa ngân hàng thương mại, bên nhận bảo lãnh, bên được bảo lãnh và các bên liên quan, về việc ngân hàng thương mại sẽ thực hiện nghĩa vụ tài chính thay cho bên được bảo lãnh khi bên được bảo lãnh không thực hiện hoặc thực hiện không đúng nghĩa vụ đã cam kết với bên nhận bảo lãnh. Nội dung của Cam kết bảo lãnh gồm: tên và địa chỉ của: bên được bảo lãnh, ngân hàng phát hành, bên thụ hưởng; ngày phát hành; dẫn chiếu hợp đồng gốc; số tiền và loại tiền bảo lãnh; cam kết chính thức của ngân hàng; điều kiện về yêu cầu thanh toán, chứng từ xuất trình; thời hạn bảo lãnh; điều khoản giảm trừ giá trị bảo lãnh; dẫn chiếu luật áp dụng; nội dung về ngân hàng thông báo, ngân hàng xác nhận (nếu có), ...

Hai là, bảo lãnh có tính độc lập:

Các bên trong từng hợp đồng có quyền và nghĩa vụ riêng:

- Ngân hàng, người cung cấp dịch vụ và cam kết thanh toán có hai mối quan hệ với hai đối tượng khác nhau và hoạt động độc lập trên cơ sở quyền và nghĩa vụ của từng hợp đồng. Trách nhiệm thanh toán của ngân hàng phát hành hoàn toàn độc lập với mối quan hệ giữa ngân hàng phát hành với người được hưởng lợi chỉ như mối quan hệ trong hợp đồng cơ sở. Ngân hàng không thể viện dẫn lí do thuộc về quan hệ giữa họ với người được bảo lãnh hay ngay khi có tranh chấp xảy ra từ hợp đồng cơ sở để trì hoãn thanh toán nếu như chứng từ người hưởng lợi xuất trình hoàn toàn phù hợp.

- Người ủy nhiệm phải theo nguyên tắc “thanh toán trước khiếu kiện sau”, tức là phải thanh toán trong mối quan hệ với người bảo lãnh và với người hưởng thụ thì được khiếu nại nếu bị lạm dụng.

- Người hưởng được quyền đòi tiền trong mối quan hệ với người bảo lãnh nhưng họ có nghĩa vụ trả lời khiếu nại của đối tác nếu có tranh chấp phát sinh trong mối quan hệ của hợp đồng cơ sở.



Như vậy tính độc lập của bảo lãnh thể hiện ở nghĩa vụ của người ủy nhiệm, nghĩa vụ và quyền lợi của người bảo lãnh và quyền của người hưởng lợi qua các điều khoản của bảo lãnh.

Tuy nhiên, mức độ độc lập của bảo lãnh phụ thuộc vào chính các điều kiện của bảo lãnh, nếu là bảo lãnh vụ điều kiện hay có điều kiện. Nếu là bảo lãnh vụ điều kiện, việc thanh toán được thực hiện theo yêu cầu đầu tiên, tính độc lập được đảm bảo.

Thứ ba: Bảo lãnh ngân hàng là một hoạt động ngoại bảng:

Là một hình thức cấp tín dụng nhưng là tín dụng bằng chữ ký, ngân hàng cho khách hàng mượn uy tín của mình để tăng uy tín cho khách hàng khi vay vốn hoặc thực hiện các giao dịch khác. Khi phát hành thư bảo lãnh, ngân hàng chưa phải xuất tiền ngay, mà chỉ khi khách hàng không thực hiện được nghĩa vụ của mình thì bên bảo lãnh mới phải thực hiện nghĩa vụ bảo lãnh. Tuy nhiên, để theo dõi và quản lý rủi ro thì nghiệp vụ bảo lãnh được đưa ra ngoại bảng để theo dõi. Khi ngân hàng phải thực hiện nghĩa vụ bảo lãnh của mình thì khoản tiền chi ra này được xếp vào nợ quá hạn và khoản bảo lãnh đó được chuyển vào nội bảng để quản lý.

7.1.1.3. Chức năng của bảo lãnh

Thứ nhất: Bảo lãnh có chức năng bảo đảm

Chức năng quan trọng nhất của bảo lãnh là cung cấp một sự bảo đảm cho người thụ hưởng. Mục đích của bảo lãnh là cung cấp cho người thụ hưởng một khoản bồi hoàn tài chính cho những thiệt hại do hành vi vi phạm hợp đồng của người được bảo lãnh gây ra. Theo thống kê của những nhà ngân hàng Mỹ thì chỉ có 1% trên tổng số bảo lãnh được phát hành ở Mỹ bị người thụ hưởng yêu cầu thanh toán. Qua đó, phần nào chúng ta có thể thấy rằng bảo lãnh là một công cụ bảo đảm chứ không phải là công cụ thanh toán. Hơn nữa, bảo lãnh được dùng trong những hợp đồng thi công, hợp đồng bảo hành sản phẩm,... thì đây là những thỏa thuận không mang tính mua bán hay thanh toán. Do vậy bảo lãnh chỉ được dùng cho mục đích bảo đảm an toàn cho người thụ hưởng khi có một biến cố vi phạm hợp đồng của người được bảo lãnh.



Thứ hai: Bảo lãnh có chức năng tài trợ

Chức năng tài trợ của hoạt động bảo lãnh được thể hiện như sau: thông qua hoạt động bảo lãnh, người được bảo lãnh không phải xuất tiền; được vay vốn; được kéo dài thời gian thanh toán tiền hàng, dịch vụ; tốc độ luân chuyển vốn nhanh do được thu hồi vốn nhanh chóng... Như vậy, ngân hàng không trực tiếp cho vay vốn nhưng nhờ việc phát hành thư bảo lãnh của ngân hàng mà khách hàng được hưởng những thuận lợi về ngân quỹ, đáp ứng kịp thời các yêu cầu phát triển và mở rộng sản xuất kinh doanh, làm giảm bớt sự căng thẳng về nguồn vốn hoạt động của doanh nghiệp

Thứ ba: Bảo lãnh là công cụ đôn đốc hoàn thành hợp đồng

Người thụ hưởng có quyền yêu cầu thanh toán bảo lãnh khi người được bảo lãnh vi phạm hợp đồng. Trong suốt thời gian hiệu lực của bảo lãnh, người thụ hưởng luôn có quyền yêu cầu ngân hàng phát hành thanh toán bảo lãnh nếu như người được bảo lãnh vi phạm hợp đồng. Người được bảo lãnh luôn bị áp lực của việc phải bồi hoàn bảo lãnh. Như vậy bảo lãnh có vai trò đốc thúc người được bảo lãnh hoàn tất hợp đồng đã ký kết. Bảo lãnh thực hiện hợp đồng mang ý nghĩa đốc thúc thực hiện hợp đồng nhiều hơn là bồi hoàn.

Trong ba công dụng nêu trên của bảo lãnh, công dụng thứ nhất và công dụng thứ ba có mối liên quan rất chặt chẽ. Bởi lẽ người được bảo lãnh luôn luôn có sự thúc ép thực hiện đúng hợp đồng nên điều này càng làm tăng thêm tính bảo đảm cho người thụ hưởng.

7.1.2. Các loại bảo lãnh ngân hàng

7.1.2.1. Phân loại theo mục đích của bảo lãnh

- Bảo lãnh vay vốn

Ngân hàng cam kết với bên cho vay sẽ chịu trách nhiệm trả thay nếu bên đi vay không trả nợ đầy đủ đúng hạn nợ vay (gốc và lãi) ngay khi người cho vay thông báo là khoản nợ còn lại chưa được trả đúng như đã ký kết và yêu cầu ngân hàng thanh toán mà không có sự kiểm tra nào.

Theo thông tư 28/2012/TT-NHNN: *Bảo lãnh vay vốn là cam kết của bên bảo lãnh với bên nhận bảo lãnh về việc sẽ trả nợ thay cho bên được*

bảo lãnh trong trường hợp bên được bảo lãnh không thực hiện hoặc thực hiện không đầy đủ, đúng hạn nghĩa vụ trả nợ vay.

Nghiệp vụ bảo lãnh này nhìn chung rất phức tạp. Khối lượng tiền bảo lãnh lớn nên rủi ro của ngân hàng trong trường hợp người đi vay không trả được nợ chi lớn theo. Bất luận dự án của doanh nghiệp có hiệu quả hay không, sản phẩm làm ra có tiêu thụ được hay không hay bất kỳ hư hỏng nào của nhà máy do thiên tai lũ lụt, hỏa hoạn, đình công...ngân hàng đều phải trả khi có yêu cầu. Như vậy bảo lãnh tín dụng còn gồm cả bảo lãnh rủi ro thương mại nên rất nguy hiểm, ngân hàng cần xem xét kỹ lưỡng tính khả thi của dự án, tài sản thế chấp...trước khi phát hành thư bảo lãnh.

Trị giá tiền bảo lãnh: Theo thỏa thuận. Có thể gồm phần gốc hoặc có tính cả lãi và chi phí. Trong trường hợp đảm bảo cho cả phần lãi và chi phí cần quy định rõ lãi và chi phí đã thỏa thuận chưa hay còn tính tiếp.

Thời hạn hiệu lực: Thời hạn thư bảo lãnh là thời hạn tín dụng đã thỏa thuận. Thời hạn hoàn trả tín dụng tốt nhất là quy định khoảng 10 ngày, là thời gian thích hợp để có thể đi được bằng bưu điện kể từ ngày đến hạn.

- Bảo lãnh dự thầu

Thông thường, đối với những hợp đồng lớn, đặc biệt là những hợp đồng xây dựng, thiết kế hay cung cấp thiết bị thì người chủ công trình thường lựa chọn đối tác thi công thông qua đấu thầu.

Theo thông tư 28/2012/TT-NHNN: *Bảo lãnh dự thầu là cam kết của bên bảo lãnh với bên nhận bảo lãnh (bên mời thầu) để bảo đảm nghĩa vụ tham gia dự thầu của bên được bảo lãnh. Trường hợp bên được bảo lãnh vi phạm quy định dự thầu mà không thực hiện hoặc thực hiện không đầy đủ nghĩa vụ tài chính tham gia dự thầu thì bên bảo lãnh sẽ thực hiện thay*

Mục đích của bảo lãnh đấu thầu là bảo đảm cho người dự thầu không rút lui, từ bỏ việc ký hợp đồng hay thay đổi ý định khi đã được trúng thầu. Nếu người dự thầu đã trúng thầu nhưng không ký hợp đồng thì người thụ hưởng sẽ rút tiền thanh toán từ bảo lãnh để trang trải những chi phí đấu thầu thiệt hại do chậm trễ tiến độ thi công hay chi phí để tổ chức lại một cuộc đấu thầu khác.



Chủ công trình sẽ yêu cầu những người đăng ký tham gia đấu thầu phải cung cấp một bảo lãnh ngân hàng gọi là "bảo lãnh dự thầu", thông thường có trị giá từ một đến năm phần trăm trị giá hợp đồng đấu thầu. Theo bản tính tự nhiên của nó, bảo lãnh dự thầu không có hiệu lực thanh toán một khi người được bảo lãnh (người đăng ký tham gia dự thầu) không được trúng thầu. Như vậy hợp đồng bảo lãnh của những người dự thầu mà không trúng được thầu sẽ tự động hết hiệu lực.

- Bảo lãnh thực hiện hợp đồng

Bảo lãnh thực hiện hợp đồng cung cấp một bảo đảm cho người thụ hưởng về việc thực hiện hợp đồng của người được bảo lãnh. Trong trường hợp người được bảo lãnh không thực hiện đúng, đầy đủ những nghĩa vụ đã được ghi trong hợp đồng thì người thụ hưởng có quyền yêu cầu thanh toán bảo lãnh.

Theo thông tư 28/2012/TT-NHNN: *Bảo lãnh thực hiện hợp đồng là cam kết của bên bảo lãnh với bên nhận bảo lãnh để bảo đảm việc thực hiện đúng, đầy đủ các nghĩa vụ của bên được bảo lãnh theo hợp đồng đã ký kết với bên nhận bảo lãnh. Trường hợp bên được bảo lãnh vi phạm hợp đồng bị phạt hoặc phải bồi thường cho bên nhận bảo lãnh mà không thực hiện hoặc thực hiện không đầy đủ nghĩa vụ tài chính thì bên bảo lãnh sẽ thực hiện thay*

Ví dụ: Trong một hợp đồng thương mại, người bán mở một thư bảo lãnh thực hiện hợp đồng cho người mua cam kết rằng nếu người bán không giao hàng, giao hàng trễ hay giao hàng thiếu,...thì người mua có quyền yêu cầu thanh toán thư bảo lãnh.

Hay ví dụ sau khi ký hợp đồng thi công xây dựng công trình với người chủ công trình, công ty xây dựng yêu cầu ngân hàng của mình mở một bảo lãnh thực hiện hợp đồng cho người chủ công trình thụ hưởng. Trong trường hợp công ty thi công không thực hiện đúng hợp đồng thi công thì người chủ công trình có quyền lập chứng từ rút tiền thanh toán từ bảo lãnh thực hiện hợp đồng như một khoản bồi hoàn cho những thiệt hại.

Giá trị của bảo lãnh loại này tùy theo giá trị hợp đồng và tùy tính chất của mỗi thương vụ. Tuy nhiên, giá trị bảo lãnh thực hiện hợp đồng

thông thường là từ 5 đến 10% trị giá hợp đồng. Bảo lãnh thực hiện hợp đồng có thể có thời hạn kéo dài để bảo đảm cho việc giao hàng, lắp đặt, bảo hành máy,...

- Bảo lãnh thanh toán

Theo thông tư 28/2012/TT-NHNN: *Bảo lãnh thanh toán là cam kết của bên bảo lãnh với bên nhận bảo lãnh về việc sẽ thực hiện nghĩa vụ thanh toán thay cho bên được bảo lãnh trong trường hợp bên được bảo lãnh không thực hiện hoặc thực hiện không đầy đủ nghĩa vụ thanh toán của mình khi đến hạn.*

Bảo lãnh thanh toán hoàn toàn có thể được sử dụng như một phương tiện bảo đảm thanh toán trong hợp đồng mua bán, hợp đồng thuê tài chính, hợp đồng đại lý, hợp đồng xây dựng... Đây là một trong những loại bảo lãnh rất phổ biến ở các nước đang phát triển và có thể được sử dụng thay thế cho tín dụng chứng từ với mục đích bảo đảm cho nghĩa vụ thanh toán, tuy nhiên, bảo lãnh thanh toán khác tín dụng chứng từ về điều kiện thanh toán và cơ chế vận hành.

- Bảo lãnh miễn khấu trừ giá trị hóa đơn

Ngân hàng bảo lãnh cam kết với người mua về việc thanh toán số tiền khấu trừ giá trị hợp đồng trong trường hợp người bán vi phạm hợp đồng. Sở dĩ có loại bảo lãnh này vì một số hợp đồng giao dịch thường quy định một số điều khoản cho phép người mua giữ lại một phần giá trị hợp đồng. Việc thanh toán nốt số tiền này sẽ được thực hiện sau khi người cung cấp hoàn thành nghĩa vụ của mình và được người mua chấp nhận. Số tiền giữ lại này có thể được thay thế bằng bảo lãnh ngân hàng để khỏi ảnh hưởng đến nguồn tài chính của người bán. Như vậy việc bảo lãnh miễn khấu trừ giá trị hợp đồng cho phép người bán nhận được tổng số tiền thanh toán nhưng phải cam kết với người mua rằng số tiền bảo lãnh sẽ được hoàn trả lại cho người mua trong trường hợp người bán không thực hiện hoặc vi phạm các điều kiện của hợp đồng.

- Bảo lãnh hoàn trả tiền ứng trước (bảo lãnh hoàn thanh toán)

Thông thường với những hợp đồng thương mại có giá trị lớn, để giúp người bán (Nhà xuất khẩu) có vốn đặt hàng và nhanh chóng giao hàng cho người mua (Nhà nhập khẩu), trong hợp đồng thương mại ký kết giữa



hai bên thường quy định một điều khoản thỏa thuận người mua ứng trước cho người bán một số tiền (gọi là tiền đặt cọc). Số tiền này thường bằng 5%-10% giá trị hợp đồng.

Theo thông tư 28/2012/TT-NHNN: *Bảo lãnh hoàn trả tiền ứng trước là cam kết của bên bảo lãnh với bên nhận bảo lãnh để bảo đảm nghĩa vụ hoàn trả tiền ứng trước của bên được bảo lãnh theo hợp đồng đã ký kết với bên nhận bảo lãnh. Trường hợp bên được bảo lãnh phải hoàn trả tiền ứng trước mà không hoàn trả hoặc hoàn trả không đầy đủ thì bên bảo lãnh sẽ thực hiện thay.*

Để đảm bảo cho người mua nhận lại số tiền đặt cọc đó (kể cả tiền lãi) trong trường hợp nhà xuất khẩu không hoàn thành nghĩa vụ hợp đồng, người mua yêu cầu người bán đề nghị ngân hàng bên bán mở bảo lãnh về khoản tiền ứng trước đó gọi là bảo lãnh tiền đặt cọc. Trị giá bảo lãnh bằng số tiền đặt cọc (kể cả tiền lãi) được tính.

- Bảo lãnh Hải quan

Trong trường hợp hàng hóa được nhập khẩu vào một quốc gia nào đó nhằm mục đích trưng bày tại triển lãm, hay tham dự hội chợ,... trong một khoảng thời gian nhất định rồi sẽ tái xuất thì thường không phải nộp thuế nhập khẩu. Do vậy Hải quan của nước mà hàng hóa được tạm nhập, tái xuất yêu cầu chủ hàng phải có một bảo lãnh nhằm đảm bảo rằng nếu quá thời hạn đã đăng ký mà hàng hóa đó không tái xuất thì cơ quan Hải quan sẽ rút tiền thanh toán từ thư bảo lãnh để phục vụ cho việc nộp thuế nhập khẩu và tiền phạt.

- Bảo lãnh hối phiếu

Đây là sự cam kết của ngân hàng trả tiền cho người thụ hưởng khi hối phiếu đến hạn trả tiền mà bên xin bảo lãnh không trả hoặc trả không đủ. Hình thức thông thường của bảo lãnh hối phiếu có thể được ghi trên chính hối phiếu hoặc bằng một chứng thư riêng biệt thường gọi là bảo lãnh mật. Nếu ghi trên hối phiếu thì ngân hàng đứng ra bảo lãnh phải ghi thêm chữ "được bảo lãnh". Nếu dưới hình thức chứng thư riêng thì phải ghi rõ địa điểm cấp bảo lãnh, các yếu tố có liên quan đến hối phiếu, số tiền và thời hạn bảo đảm...

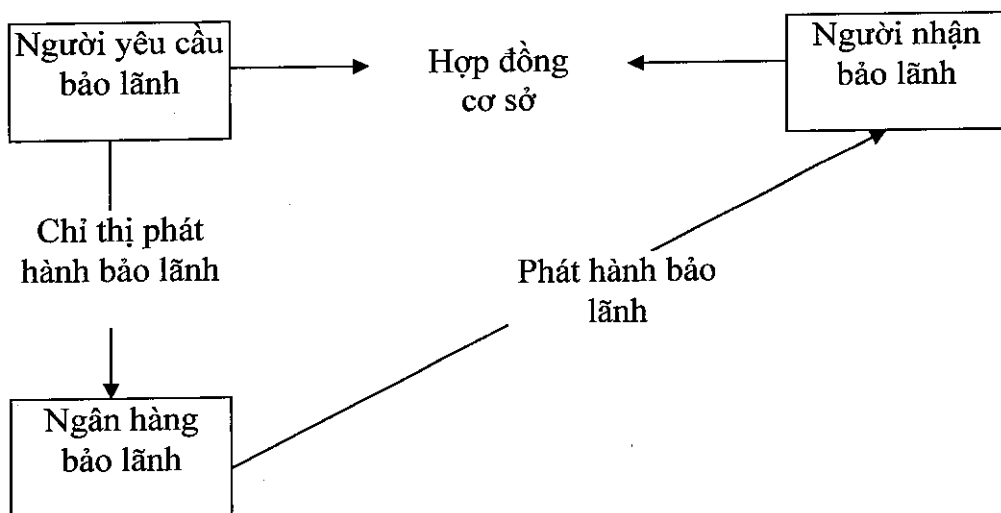


7.1.2.2. Phân loại theo phương thức phát hành bảo lãnh

- Bảo lãnh trực tiếp

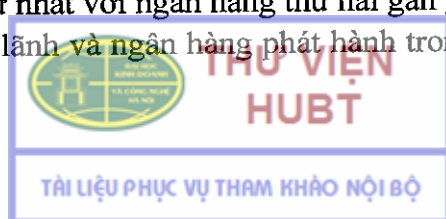
Là hình thức bảo lãnh trong đó ngân hàng chịu trách nhiệm phát hành bảo lãnh trực tiếp theo yêu cầu của người được bảo lãnh (không qua trung gian). Sau khi ngân hàng đã thực hiện nghĩa vụ bảo lãnh theo hợp đồng cho người thụ hưởng bảo lãnh (người nhận bảo lãnh), ngân hàng có thể trực tiếp truy đòi bồi hoàn từ người được bảo lãnh.

Sơ đồ 7.2: Quy trình bảo lãnh trực tiếp



- Bảo lãnh gián tiếp

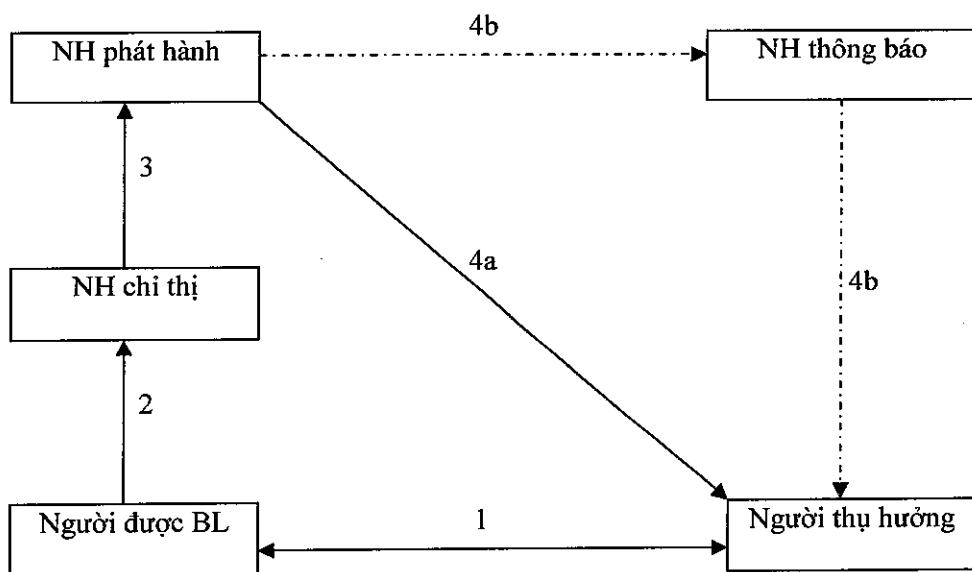
Bảo lãnh gián tiếp là loại bảo lãnh mà theo yêu cầu của người được bảo lãnh, ngân hàng thứ nhất uỷ nhiệm cho một ngân hàng thứ hai ở nước người thụ hưởng hoặc một ngân hàng trung gian khác mở tiếp bảo lãnh. Bảo lãnh này có lợi cho người thụ hưởng do họ được thuận tiện hơn trong giao dịch hoặc đòi tiền sau này. Trong quan hệ này, ngân hàng thứ nhất là ngân hàng chỉ thị. Ngân hàng này không có bất cứ một quan hệ hợp đồng nào với người thụ hưởng. Ngân hàng thứ hai là ngân hàng phát hành. Người thụ hưởng không đòi tiền từ ngân hàng thứ nhất. Mối quan hệ giữa ngân hàng thứ nhất với ngân hàng thứ hai gần giống mối quan hệ giữa người được bảo lãnh và ngân hàng phát hành trong trường hợp bảo



lãnh trực tiếp. Nghĩa vụ đền bù cho ngân hàng phát hành thường được quy định trong thư bảo lãnh đối ứng mà ngân hàng thứ nhất phát hành cho ngân hàng thứ hai được thụ hưởng. Theo đó, nếu ngân hàng phát hành phải trả tiền cho người được thụ hưởng theo đúng các điều khoản của thư bảo lãnh, ngân hàng phát hành sẽ được ngân hàng chỉ thị bồi hoàn và ngân hàng chỉ thị sẽ đòi tiền từ người được bảo lãnh.

Có ít nhất bốn bên tham gia trong một quan hệ bảo lãnh gián tiếp: người được bảo lãnh, người thụ hưởng, ngân hàng chỉ thị và ngân hàng phát hành bảo lãnh.

Sơ đồ 7.3: Quy trình bảo lãnh gián tiếp



(1) Ký kết hợp đồng gốc

(2) Khách hàng yêu cầu ngân hàng phục vụ mình ra chỉ thị cho ngân hàng chính phát hành bảo lãnh

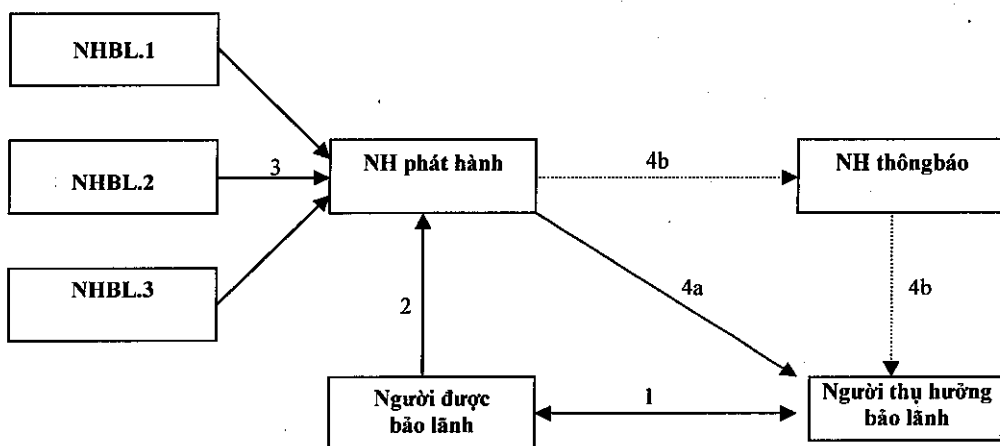
(3) Ngân hàng thứ nhất chỉ thị cho ngân hàng thứ hai phát hành cam kết bảo lãnh đồng thời cam kết bồi hoàn trên bảo lãnh đối ứng.

(4a+4b) Ngân hàng thứ hai phát hành bảo lãnh, có thể chuyển trực tiếp cho người thụ hưởng hoặc qua ngân hàng thông báo.

- Đồng bảo lãnh

Khi bảo lãnh cho những hợp đồng kinh tế, những dự án có giá trị lớn, để phân tán rủi ro hoặc không bị vi phạm các giới hạn về đảm bảo an toàn trong hoạt động tín dụng, các ngân hàng có thể thực hiện đồng bảo lãnh. Khi đó một ngân hàng đóng vai trò làm ngân hàng đầu mối phát hành bảo lãnh mời các ngân hàng khác tham gia bảo lãnh (gọi là ngân hàng thành viên). Các ngân hàng thành viên cam kết chịu trách nhiệm theo từng phần đóng góp của mình bằng các bảo lãnh đối ứng. Khi ngân hàng đầu mối đã thanh toán cho người thụ hưởng thì có quyền truy đòi các ngân hàng thành viên tham gia đồng bảo lãnh số tiền mà họ đã cam kết.

Sơ đồ 7.4: Quy trình đồng bảo lãnh



(1) Hợp đồng gốc

(2) Người được bảo lãnh yêu cầu phát hành bảo lãnh

(3) Ngân hàng đầu mối dàn xếp đồng bảo lãnh cùng với các ngân hàng thành viên.

(4a, 4b) Ngân hàng đầu mối phát hành bảo lãnh cho người thụ hưởng chuyên trực tiếp qua ngân hàng thông báo.

Đây là trường hợp nhiều ngân hàng cùng bảo lãnh cho một khách hàng với quyền hạn trách nhiệm như nhau hoặc phân theo một tỷ lệ nhất định.

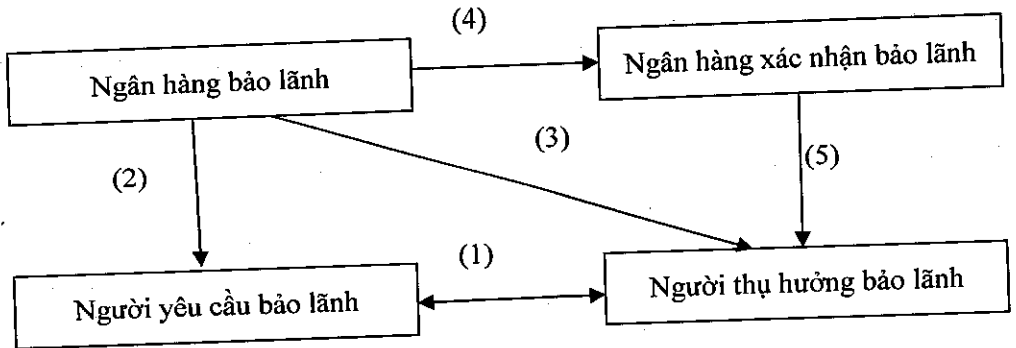


- Xác nhận bảo lãnh (Confirm Guarantee):

Xác nhận bảo lãnh là một bảo lãnh ngân hàng do một ngân hàng (ngân hàng xác nhận) phát hành cho người thụ hưởng về việc bảo đảm khả năng thực hiện nghĩa vụ bảo lãnh của ngân hàng phát hành thư bảo lãnh (ngân hàng được xác nhận). Trường hợp ngân hàng phát hành thư bảo lãnh không thực hiện hoặc thực hiện không đầy đủ nghĩa vụ của mình như đã cam kết với người thụ hưởng thì ngân hàng xác nhận sẽ thực hiện nghĩa vụ thay cho ngân hàng bảo lãnh.

Theo thông tư 28/2012/TT-NHNN: *Xác nhận bảo lãnh là bảo lãnh ngân hàng, theo đó tổ chức tín dụng, chi nhánh ngân hàng nước ngoài (bên xác nhận bảo lãnh) cam kết với bên nhận bảo lãnh về việc bảo đảm khả năng thực hiện nghĩa vụ bảo lãnh của bên bảo lãnh đối với bên được bảo lãnh. Bên xác nhận bảo lãnh phải thực hiện nghĩa vụ bảo lãnh theo cam kết xác nhận bảo lãnh.*

Sơ đồ 7.5: Quy trình xác nhận bảo lãnh



- (1) Hợp đồng gốc, là cơ sở phát sinh yêu cầu bảo lãnh.
- (2) Người xin bảo lãnh làm đơn yêu cầu ngân hàng phát hành thư bảo lãnh cho đối tác trong hợp đồng gốc thụ hưởng.
- (3) Ngân hàng bảo lãnh phát hành thư bảo lãnh cho người thụ hưởng. Khi hợp đồng bị vi phạm, ngân hàng bảo lãnh bồi thường cho người thụ hưởng.
- (4) Ngân hàng bảo lãnh đề nghị ngân hàng xác nhận phát hành thư xác nhận bảo lãnh cho người thụ hưởng.
- (5) Ngân hàng xác nhận phát hành thư xác nhận bảo lãnh cho người



thụ hưởng. Khi ngân hàng bảo lãnh vi phạm hợp đồng bảo lãnh, ngân hàng xác nhận bồi thường cho người thụ hưởng.

7.1.2.3. Phân loại theo điều kiện thanh toán

- Bảo lãnh theo yêu cầu:

Bảo lãnh theo yêu cầu là loại bảo lãnh mà trong đó việc thanh toán sẽ được thực hiện ngay sau khi ngân hàng nhận được yêu cầu đầu tiên bằng văn bản của người thụ hưởng mà không cần bất cứ một chứng từ hay một tờ giấy nào kèm theo. Ngân hàng xem đó như một lệnh thanh toán không thể từ chối.

Các văn bản yêu cầu đều do người thụ hưởng bảo lãnh đơn phương lập, không cần có sự xác nhận của người được bảo lãnh hoặc của một bên thứ ba nào khác. Người thụ hưởng có quyền yêu cầu thanh toán toàn bộ giá trị bảo lãnh mà không cần đưa ra những chứng cứ mô tả mức độ thiệt hại của mình do việc vi phạm hợp đồng của người bảo lãnh gây ra. Điều đó thể hiện loại bảo lãnh này có tính độc lập rất cao. Nó được sử dụng khá phổ biến vì nó có lợi cho người thụ hưởng bảo lãnh. Về phía ngân hàng phát hành, việc kiểm tra chứng từ trước khi thanh toán khá đơn giản, không đòi hỏi những thao tác và thủ tục phức tạp. Tuy nhiên, lại có nhược điểm là mang tính chủ quan trọng việc đòi bồi thường, do đó có thể xảy ra lừa đảo, gian lận nếu người thụ hưởng không trung thực. Vì vậy, khi sử dụng loại bảo lãnh này các bên đối tác phải có độ tin cậy cao.

- Bảo lãnh kèm chứng từ:

Bảo lãnh kèm chứng từ là loại bảo lãnh mà khi người thụ hưởng muốn được trả tiền phải xuất trình chứng từ hoặc giấy tờ chứng minh sự vi phạm nghĩa vụ trong hợp đồng của đối tác.

Bảo lãnh này có ưu điểm đối với người đề nghị bảo lãnh là tránh được việc giả dối, lạm dụng chứng từ hàng hoá hoặc việc khiếu nại không trung thực của người thụ hưởng.

Nhưng lại có nhược điểm đối với người thụ hưởng đó là sự chậm trễ trong việc trả tiền bồi thường cho người thụ hưởng khi có yêu cầu của người này, không đảm bảo lợi ích cho người thụ hưởng, và nó còn có thể



gây ra tranh chấp giữa các đối tác. Với các điều kiện về chứng từ như thế thì đây là một loại bảo lãnh kém linh hoạt nên ít được sử dụng trong các dịch vụ của ngân hàng thương mại.

- Bảo lãnh kèm phán quyết của trọng tài hoặc tòa án

Bảo lãnh kèm phán quyết của trọng tài hoặc tòa án là loại hình bảo lãnh mà điều kiện thanh toán của nó là người thụ hưởng phải xuất trình một phán quyết của tòa án hoặc trọng tài khẳng định việc vi phạm nghĩa vụ của người được bảo lãnh và trách nhiệm bồi hoàn đối với người thụ hưởng.

7.1.2.4 Căn cứ vào mức độ trách nhiệm:

- Bảo lãnh ngừng

Đến thời hạn, con nợ không thực hiện được việc thanh toán với ngân hàng, người bảo lãnh không thực hiện bảo lãnh ngay lập tức mà chờ sau một thời gian sau khi ngân hàng khởi kiện con nợ với tòa án để xem xét thiệt hại cuối cùng mà con nợ gây ra đối với ngân hàng, lúc đó người bảo lãnh mới xuất hiện để thanh toán số thiệt hại còn lại mà con nợ đã gây ra cho ngân hàng.

- Bảo lãnh thông dụng

Là hình thức bảo lãnh trong đó người bảo lãnh phải thanh toán thay cho con nợ sau khi ngân hàng đã áp dụng một số biện pháp tác động tới con nợ (nhưng biện pháp phá sản chưa phải tiến hành).

- Bảo lãnh chính con nợ

Là hình thức bảo lãnh trong đó người bảo lãnh phải có trách nhiệm thanh toán thay cho con nợ ngay sau khi đến hạn trả nợ, nếu con nợ không thanh toán được cho ngân hàng (ngân hàng không cần áp dụng biện pháp nào tác động tới con nợ).

7.2. QUY TRÌNH NGHIỆP VỤ BẢO LÃNH NGÂN HÀNG

7.2.1. Xét duyệt bảo lãnh

7.2.1.1. Lập hồ sơ

Cũng giống như ở các nghiệp vụ tín dụng khác, muốn được ngân hàng chấp thuận thực hiện bảo lãnh, khách hàng phải đạt được các điều kiện cấp tín dụng và trải qua khâu lập hồ sơ xuất trình ngân hàng. Cán bộ



tín dụng phải gấp gỡ, trao đổi, hướng dẫn KH lập hồ sơ, giúp KH tiết kiệm thời gian, KH hoàn thành hồ sơ nhanh.

** Hồ sơ chung bao gồm:*

- Giấy đề nghị bảo lãnh, trong đó nêu rõ: mục đích, số tiền, thời hạn bảo lãnh. Đồng thời phải có cam kết hoàn trả lại cho ngân hàng phát hành sau khi ngân hàng đó thực hiện thanh toán cho người thụ hưởng.

- Thuyết minh về mục đích bảo lãnh: phương án sản xuất kinh doanh, giấy phép xuất nhập khẩu hàng hóa, hợp đồng thương mại, dịch vụ...

- Tài liệu về tài chính: bảng cân đối tài chính, báo cáo kết quả kinh doanh, báo cáo lưu chuyển tiền tệ.

- Tài liệu về bảo đảm: giấy tờ thế chấp, cầm cố tài sản, bảo lãnh của bên thứ ba.

** Đối với từng loại bảo lãnh có hồ sơ riêng:*

- Đối với bảo lãnh vay vốn:

+ Hồ sơ về tình hình sản xuất kinh doanh và tài chính của KH phải có tài liệu xác minh tình hình công nợ tại thời điểm gần nhất của tổ chức tín dụng mà KH có dư nợ.

+ Hồ sơ về dự án đầu tư cần bổ sung thêm.

+ Hợp đồng thương mại được cấp có thẩm quyền phê duyệt

+ Hợp đồng ủy thác nhập khẩu

+ Hạn mức vay vốn nước ngoài do NHNN cấp.

+ Biện pháp bảo đảm

- Đối với bảo lãnh thanh toán:

+ Hợp đồng mua bán cam kết thanh toán của các bên liên quan, ghi rõ điều khoản cam kết thanh toán giữa các bên liên quan.

+ Tài liệu về khả năng nguồn vốn để thanh toán.

- Đối với bảo lãnh dự thầu:

+ Tài liệu về mời thầu, quy chế, quy định đấu thầu của đầu tư trong đó ghi rõ các trường hợp vi phạm quy chế đấu thầu và trách nhiệm của mỗi bên dự thầu.



- Bảo lãnh thực hiện hợp đồng:

+ Hợp đồng thi công, hợp đồng cung ứng thiết bị quy định các điều kiện thực hiện hợp đồng và bảo lãnh thực hiện hợp đồng.

+ Thông báo trúng thầu hoặc phê duyệt kết quả đấu thầu của cấp có thẩm quyền.

...

7.2.1.2. Thẩm định và xét duyệt

a) Thẩm định

Căn cứ vào các tài liệu trên, kết hợp với các thông tin bổ sung từ các nguồn khác, ngân hàng thực hiện quá trình phân tích về khách hàng trước khi chấp nhận phát hành bảo lãnh. Nội dung phân tích chỉ giống như ở nghiệp vụ cho vay nhằm xác định khả năng của khách hàng trong việc thực hiện nghĩa vụ trong giao dịch được yêu cầu bảo lãnh. Cụ thể cần đánh giá những nội dung sau:

- Tính hợp pháp hợp lệ của giấy tờ

- Uy tín

- Năng lực pháp lý, tài chính

- Việc chuyển tiền kí quỹ vào tài khoản kí quỹ để thực hiện bảo lãnh

- Khả năng thực hiện nghĩa vụ theo hợp đồng gốc.

- Tính khả thi và khả năng trả nợ của dự án (đối với bảo lãnh vay vốn và bảo lãnh thanh toán)

- Đánh giá về rủi ro tiềm ẩn, thẩm định về tài sản và các biện pháp bảo đảm.

Những rủi ro trong hoạt động bảo lãnh ngân hàng

Rủi ro đối với người thụ hưởng

+ Người thụ hưởng bảo lãnh có thể gặp rủi ro trong trường hợp ngân hàng phát hành bảo lãnh vì một lý do nào đó không thực hiện nghĩa vụ như đã cam kết trong văn bản bảo lãnh, và như vậy, người thụ hưởng sẽ không được thanh toán khi người được bảo lãnh có những vi phạm. Để hạn chế rủi ro, khách hàng thông thường lựa chọn ngân hàng phát hành không chỉ đơn thuần dựa trên yếu tố khả năng tài chính, sự tài trợ,... mà còn xem xét những ngân hàng nước ngoài có quan hệ đại lý với ngân hàng phát hành. Nếu ngân hàng phát hành có quan hệ đại lý với những

ngân hàng lớn có uy tín thì người thụ hưởng sẽ dễ dàng chấp nhận việc bảo lãnh.

+ Có nhiều thông tin để khách hàng đánh giá ngân hàng phát hành như: chính sách kinh doanh của ngân hàng, trình độ nghiệp vụ, mạng lưới ngân hàng đại lý, uy tín của ngân hàng trên thương trường, vị trí xếp hạng ngân hàng do các công ty kiểm toán lớn thực hiện.

Rủi ro đối với ngân hàng phát hành bảo lãnh

+ Rủi ro đối với ngân hàng phát hành bảo lãnh có thể phát sinh từ hai phía: do người thụ hưởng cố tình lừa đảo hoặc do người được bảo lãnh không bồi hoàn thanh toán.

+ Do sự lừa đảo chứng từ của người thụ hưởng: chẳng hạn người thụ hưởng xuất trình một bộ chứng từ giả, lừa đảo thương mại hay dấu kín sự thật. Có hai trường hợp rủi ro:

./Ngân hàng phát hành bảo lãnh thanh toán trước khi biết có sự lừa đảo. Nếu đã thanh toán rồi thì ngân hàng phát hành bảo lãnh có quyền yêu cầu người được bảo lãnh phải thanh toán bồi hoàn. Theo như nguyên tắc thì ngân hàng phát hành không có nhiệm vụ phải tìm kiếm bằng chứng về sự lừa đảo của người thụ hưởng mà người được bảo lãnh phải làm việc đó. Tuy nhiên, để tránh tình trạng ngân hàng phát hành phải tri hoãn thanh toán lâu, gây ảnh hưởng đến uy tín, Người được bảo lãnh có nhiệm vụ cung cấp những bằng chứng rõ ràng về sự lừa đảo của người thụ hưởng cho ngân hàng phát hành trong một khoảng thời gian ngắn hợp lý.

Ngân hàng phát hành bảo lãnh biết được sự lừa đảo trước khi thanh toán cho người thụ hưởng. Luật pháp của một số nước quy định một nguyên tắc là nếu ngân hàng nhận được một chứng từ của người được bảo lãnh chứng minh sự lừa đảo của người thụ hưởng thì phải ngừng ngay việc thanh toán để người được bảo lãnh có thời gian thưa kiện chờ sự phán quyết của Tòa án. Nguyên tắc này đặt cho ngân hàng một nghĩa vụ đồng thời một khả năng là ngân hàng sẽ không có quyền yêu cầu người được bảo lãnh bồi hoàn nếu vi phạm nghĩa vụ này.

+ Do những rủi ro bất khả kháng gây ảnh hưởng đến hoạt động kinh doanh và khả năng tài chính của người được bảo lãnh khiến người này không bồi hoàn được khoản bảo lãnh mà ngân hàng đã thanh toán cho



người thụ hưởng. Ngoài ra chỉ có thể do người được bảo lãnh cố tình không thực hiện việc bồi hoàn.

Rủi ro đối với người được bảo lãnh

Khi thực hiện bảo lãnh theo yêu cầu, người được bảo lãnh có nguy cơ gặp rủi ro do người thụ hưởng lừa đảo. Đối với loại bảo lãnh này ngân hàng phát hành có nghĩa vụ thanh toán ngay khi nhận được yêu cầu thanh toán của người thụ hưởng nên sẽ rất khó khăn cho người được bảo lãnh để ngăn chặn tình huống lừa đảo của người thụ hưởng.

b) Xét duyệt

- *Số tiền bảo lãnh*: là giới hạn thanh toán của ngân hàng đối với người thụ hưởng nên khi xảy ra biến cố vi phạm của người được bảo lãnh, người thụ hưởng không có quyền đòi bồi thường nhiều hơn số tiền này. Số tiền này phụ thuộc vào loại hình giao dịch trong quan hệ gốc giữa người thụ hưởng và người được bảo lãnh (quan hệ tài chính và phi tài chính). Cần lưu ý, các điều khoản giảm thiểu giá trị bảo lãnh (nếu có) chỉ phải được đưa vào trong văn bản bảo lãnh để tránh sự lạm dụng từ phía người thụ hưởng (ví dụ như bảo lãnh hoàn thanh toán):

+ *Đối với bảo lãnh tài chính*, ví dụ: vay vốn, thanh toán trả chậm, thanh toán khác... số tiền được xác định phù hợp với giao dịch gốc.

+ *Đối với bảo lãnh phi tài chính*, ví dụ: bảo lãnh thực hiện hợp đồng, bảo lãnh dự thầu, số tiền bảo lãnh phù hợp mức độ thiệt hại ước tính.

Ví dụ: NHNo&PTNT VN quy định: tổng số dư bảo lãnh cho một khách hàng không được vượt quá 15% vốn tự có của NHNo&PTNT VN. Trường hợp khách hàng có yêu cầu bảo lãnh vượt quá 15% vốn tự có thì NHNo&PTNT VN cùng các ngân hàng khác thực hiện đồng bảo lãnh. Khi ngân hàng phải trả thay cho khách hàng dẫn đến tổng dư nợ cho vay và dư nợ do trả thay vượt quá 15% vốn tự có thì ngân hàng dừng ngay việc cho vay và bảo lãnh mới đối với khách hàng đó, đồng thời thu hồi nợ để đảm bảo tổng mức dư nợ cho vay đối với một khách hàng theo quy định.

- *Thời hạn bảo lãnh*: là thời hạn hiệu lực của văn bản bảo lãnh. Ngân hàng phát hành với tư cách là người bảo đảm sẽ chịu trách nhiệm thực hiện cam kết thanh toán bất cứ khi nào điều kiện thanh toán được thỏa

mãn, thời hạn này tùy thuộc vào loại hình giao dịch. Do đó thời hạn bảo lãnh căn cứ vào thời hạn của hợp đồng gốc. Quá thời hạn hiệu lực quy định, ngân hàng được giải phóng khỏi nghĩa vụ bảo lãnh.

- *Phí bảo lãnh*: được tính theo tỉ lệ % của giao dịch bảo lãnh, các ngân hàng thường tính phí bảo lãnh theo công thức sau:

$$\text{Phí bảo lãnh} = \text{Số tiền bảo lãnh} \times \text{Tỉ lệ phí} \times \text{Thời gian bảo lãnh}$$

Bên bảo lãnh thỏa thuận mức phí bảo lãnh đối với khách hàng, phù hợp với chi phí hoạt động của tổ chức tín dụng và mức độ rủi ro của nghiệp vụ này. Trong trường hợp có bảo lãnh đối ứng, xác nhận bảo lãnh, mức phí bảo lãnh do các bên thỏa thuận, trên cơ sở mức phí bảo lãnh được khách hàng chấp nhận thanh toán.

Các bên tham gia đồng bảo lãnh thỏa thuận mức phí bảo lãnh mỗi bên được hưởng, trên cơ sở thỏa thuận về tỷ lệ tham gia đồng bảo lãnh của từng bên và mức phí bảo lãnh thu được của khách hàng.

Trường hợp tổ chức tín dụng bảo lãnh cho một nghĩa vụ mà nhiều khách hàng cùng tham gia thực hiện thì tổ chức tín dụng thỏa thuận với từng khách hàng về mức phí phải trả, trên cơ sở nghĩa vụ tương ứng của mỗi khách hàng trong hợp đồng liên đới trách nhiệm giữa các khách hàng.

Theo điều 17 thông tư 28/2012/TT-NHNN quy định về bảo lãnh thì phí bảo lãnh được quy định như sau:

- Bên bảo lãnh thỏa thuận mức thu phí bảo lãnh đối với bên được bảo lãnh. Trong trường hợp có bảo lãnh đối ứng hoặc xác nhận bảo lãnh, mức phí bảo lãnh do các bên thỏa thuận trên cơ sở mức phí bảo lãnh được bên được bảo lãnh chấp thuận.

- Trường hợp thực hiện đồng bảo lãnh, các bên thỏa thuận, thống nhất mức phí bảo lãnh từng bên được hưởng trên cơ sở thỏa thuận về tỷ lệ tham gia đồng bảo lãnh và mức phí thu được của bên được bảo lãnh.

- Trường hợp tổ chức tín dụng, chi nhánh ngân hàng nước ngoài bảo lãnh cho một nghĩa vụ liên đới thì tổ chức tín dụng, chi nhánh ngân hàng nước ngoài thỏa thuận với từng khách hàng về mức phí phải trả trên cơ sở nghĩa vụ liên đới tương ứng của mỗi khách hàng.



- Trường hợp đồng tiền bảo lãnh là ngoại tệ, các bên thỏa thuận thu phí bảo lãnh bằng ngoại tệ hoặc quy đổi ra đồng Việt Nam theo tỷ giá bán của bên bảo lãnh tại thời điểm thu phí.

- Trong thời hạn bảo lãnh, các bên có thể thỏa thuận điều chỉnh mức phí.

c) Ký hợp đồng bảo lãnh

Hợp đồng bảo lãnh là văn bản thỏa thuận giữa bên bảo lãnh và bên nhận bảo lãnh hoặc giữa bên bảo lãnh, bên nhận bảo lãnh và các bên có liên quan (nếu có) về việc bên bảo lãnh sẽ thực hiện nghĩa vụ tài chính thay cho bên được bảo lãnh khi bên được bảo lãnh không thực hiện hoặc thực hiện không đầy đủ nghĩa vụ đã cam kết với bên nhận bảo lãnh; Hợp đồng cấp bảo lãnh do bên bảo lãnh, khách hàng và các bên liên quan (nếu có) thỏa thuận, bao gồm các nội dung sau đây:

a) Tên, địa chỉ của bên bảo lãnh, khách hàng và thời gian ký hợp đồng;

b) Số tiền, thời hạn bảo lãnh và phí bảo lãnh;

c) Mục đích bảo lãnh;

d) Điều kiện thực hiện nghĩa vụ bảo lãnh;

đ) Hình thức bảo đảm cho nghĩa vụ của khách hàng đối với tổ chức tín dụng bảo lãnh, giá trị tài sản làm bảo đảm;

e) Quyền và nghĩa vụ của các bên;

g) Quy định về hoàn trả của khách hàng sau khi tổ chức tín dụng thực hiện nghĩa vụ bảo lãnh;

h) Quy định về giải quyết tranh chấp phát sinh;

i) Chuyển nhượng quyền và nghĩa vụ của các bên;

k) Những thỏa thuận khác.

7.2.2. Soạn thảo và phát hành văn bản bảo lãnh

7.2.2.1. Soạn thảo văn bản bảo lãnh

a) Cơ sở soạn thảo

- Giấy đề nghị bảo lãnh

- Hợp đồng gốc: nội dung văn bản bảo lãnh phải có sự thống nhất

với các điều khoản và điều kiện của hợp đồng gốc. Do đó cần phải xem xét những vấn đề sau:

+ *Thời hạn hợp đồng gốc*: thời hạn hiệu lực của hợp đồng bảo lãnh sẽ phụ thuộc vào thời hạn hiệu lực của hợp đồng gốc. Tuy nhiên, không trùng khớp hoàn toàn với thời hạn hiệu lực của hợp đồng, mà thường dài hơn vì luật quy định việc thanh toán bảo lãnh chỉ được thực hiện khi hết hạn hiệu lực thi hành nghĩa vụ của người được bảo lãnh trong hợp đồng gốc mà người này vi phạm. Do đó thời hạn hiệu lực của hợp đồng bảo lãnh có thể gồm: thời hạn hiệu lực của hợp đồng gốc và khoảng thời gian dành cho người thụ hưởng chuẩn bị yêu cầu thanh toán.

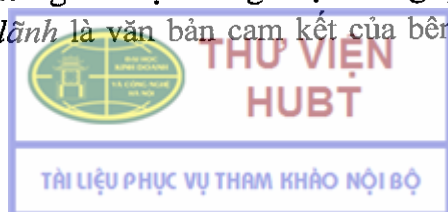
+ *Bản chất giao dịch*: bản chất của giao dịch ảnh hưởng đến rủi ro của hợp đồng bảo lãnh. Do đó ngân hàng cần tránh phát hành nhiều bảo lãnh để đảm bảo đồng thời cho nhiều loại rủi ro, vì khi đó loại bảo lãnh này sẽ giảm thiểu được rủi ro cho người được bảo lãnh nhưng lại tăng khả năng rủi ro cho ngân hàng phát hành.

Bên cạnh đó, bản chất giao dịch còn ảnh hưởng đến việc xác định số tiền bảo lãnh tối đa của ngân hàng. Trong các bảo lãnh tài chính, số tiền bảo lãnh thường được tính bằng toàn bộ giá trị giao dịch. Tuy nhiên, trong các giao dịch phi tài chính thì số tiền bảo lãnh được tính toán theo một tỷ lệ nhất định tính trên giá trị hợp đồng

+ *Nghĩa vụ của người được bảo lãnh*: ngân hàng chỉ chịu trách nhiệm thực hiện nghĩa vụ bảo lãnh của mình khi có bằng chứng xác nhận người được bảo lãnh vi phạm hợp đồng. Vì vậy, khi phát hành văn bản bảo lãnh ngân hàng cần phải xem xét: nghĩa vụ mà người được bảo lãnh cần phải thực hiện trong hợp đồng có được pháp luật thừa nhận hay không, có phù hợp với hoạt động kinh doanh trong đăng ký kinh doanh của khách hàng không? Khả năng thực hiện nghĩa vụ đó ra sao? Khi nào thì nghĩa vụ này bị coi là vi phạm?... Điều này ảnh hưởng đến khả năng rủi ro của ngân hàng khi chấp nhận bảo lãnh.

b) Nội dung của văn bản bảo lãnh

Nội dung của văn bản bảo lãnh có hình thức giống một thư bảo đảm, được gửi trực tiếp cho người thụ hưởng hoặc thông qua một ngân hàng thông báo. *Thư bảo lãnh* là văn bản cam kết của bên bảo lãnh với bên



nhận bảo lãnh về việc bên bảo lãnh sẽ thực hiện nghĩa vụ tài chính thay cho bên được bảo lãnh khi bên được bảo lãnh không thực hiện hoặc thực hiện không đầy đủ nghĩa vụ đã cam kết với bên nhận bảo lãnh. Nội dung văn bản bảo lãnh phải chứa đựng các yếu tố cơ bản sau:

- Tham chiếu luật

Có thể là luật quốc gia, luật quốc tế để làm căn cứ khi xảy ra tranh chấp: Luật Dân sự, Luật Các tổ chức tín dụng; quy định về giao dịch bảo đảm thực hiện hợp đồng...Nội dung này nhằm bảo vệ quyền lợi của các bên có liên quan.

- Chỉ định của các bên tham gia

Cần nêu rõ tên ngân hàng phát hành bảo lãnh, ngân hàng chỉ thị, ngân hàng thông báo, tên người thụ hưởng bảo lãnh.

- Mục đích bảo lãnh

Mỗi loại bảo lãnh nhằm vào một mục đích khác nhau và do bản chất của giao dịch trong hợp đồng gốc quyết định. Thông thường tên gọi của văn bản bảo lãnh luôn thống nhất với mục đích của bảo lãnh.

- Số tiền bảo lãnh

Số tiền của bảo lãnh giới hạn mức thanh toán của ngân hàng bảo lãnh đối với người thụ hưởng trong trường hợp xảy ra biến cố vi phạm của người được bảo lãnh. Kể cả trong trường hợp thiệt hại thực tế lớn hơn giá trị của bảo lãnh thì ngân hàng bảo lãnh chỉ có nghĩa vụ thanh toán tối đa bằng số tiền bảo lãnh đó cam kết.

Cần lưu ý thêm là phải quy định trong văn bản bảo lãnh điều khoản tiết giảm giá trị bảo lãnh đối với những trường hợp cần thiết nhằm tránh sự lạm dụng từ phía người thụ hưởng. Điều khoản này quy định sự giảm thiểu của khoản tiền bảo lãnh theo tỉ lệ với khối lượng thực hiện hợp đồng của bên được bảo lãnh. Khi người được bảo lãnh hoàn thành toàn bộ nghĩa vụ của họ thì giá trị bảo lãnh chỉ bằng không. Như vậy, có nghĩa là trách nhiệm của ngân hàng bảo lãnh chỉ giảm theo tỉ lệ tương ứng. Điều khoản này thường có trong bảo lãnh hoàn thanh toán, bảo lãnh thực hiện hợp đồng.



Ví dụ, đối với bảo lãnh thực hiện hợp đồng, khi người được bảo lãnh hoàn tất từng hạng mục công trình thì giá trị của bảo lãnh chỉ giảm đi theo tỉ lệ tương ứng.

- Điều kiện thanh toán

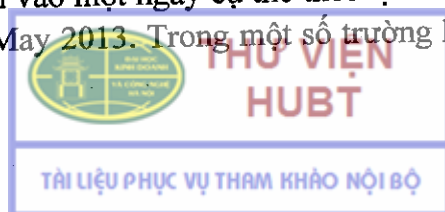
Phần này quy định các chứng từ cần thiết phải xuất trình, làm cơ sở cho việc cam kết thanh toán của ngân hàng bảo lãnh. Khi các điều kiện này được thỏa mãn thì ngân hàng bảo lãnh có nghĩa vụ phải chi trả và người thụ hưởng được quyền nhận bồi thường. Ngân hàng không can thiệp vào điều kiện thanh toán mà do sự thỏa thuận giữa người được bảo lãnh và người thụ hưởng. Các chứng từ cần phải quy định cụ thể, chi tiết và rõ ràng.

- Thời hạn hiệu lực của bảo lãnh

Thời hạn hiệu lực là một yếu tố rất quan trọng trong một nghiệp vụ bảo lãnh. Đây là khoảng thời gian mà ngân hàng phát hành với tư cách là người bảo đảm chịu trách nhiệm thực hiện cam kết thanh toán bất kỳ khi nào điều kiện thanh toán được thỏa mãn. Đối với người thụ hưởng đó là thời hạn mà người thụ hưởng có quyền yêu cầu thanh toán bảo lãnh. Đối với người được bảo lãnh đó là thời hạn phải chịu phí bảo lãnh của ngân hàng phát hành, thực hiện thế chấp, cầm cố tài sản.

Thời hạn hiệu lực chịu ảnh hưởng bởi ngày bắt đầu và ngày hết hiệu lực được quy định cụ thể trong văn bản bảo lãnh. Thông thường bảo lãnh bắt đầu có hiệu lực ngay khi được phát hành, nhưng trong một số trường hợp hiệu lực của nó bắt buộc phải sau một sự kiện cụ thể nào đó (chẳng hạn như sau khi có hành vi ứng trước của người thụ hưởng đối với bảo lãnh hoàn thành toán, hoặc sau khi hợp đồng chính được ký kết trong bảo lãnh thực hiện hợp đồng). Ngày hết hiệu lực của bảo lãnh là ngày cuối cùng mà người thụ hưởng có thể xuất trình những chứng từ phù hợp để yêu cầu thanh toán. Việc quy định ngày hết hiệu lực là một yêu cầu bắt buộc của bảo lãnh. Đối với luật của một số nước, bảo lãnh sẽ bị coi là vô hiệu khi nó không quy định ngày hết hiệu lực. Có ba phương pháp để tính ngày hết hiệu lực cho một bảo lãnh như sau:

+ Được xác định vào một ngày cụ thể theo lịch một cách rõ ràng. Ví dụ: expiry date: 26 May 2013. Trong một số trường hợp bảo lãnh có giá



trị lớn và quan trọng, văn bản bảo lãnh chỉ quy định cả giờ hết hiệu lực của bảo lãnh

+ Được xác định bằng cách tham chiếu đến hợp đồng gốc. Ngày hết hiệu lực của bảo lãnh bằng ngày hết hiệu lực của hợp đồng gốc cộng thêm một số ngày xác định (khoảng thời gian cộng thêm này dành cho người thụ hưởng chuẩn bị chứng từ thanh toán).

+ Kết hợp cả hai phương pháp nêu trên. Ví dụ: một bảo lãnh thực hiện hợp đồng sẽ hết hiệu lực sau 30 ngày kể từ ngày hoàn tất thực hiện hợp đồng nhưng trong mọi trường hợp không muộn hơn ngày 21/05/2013.

Ngoài phương pháp xác định ngày hết hiệu lực nêu trên, thời hạn hiệu lực của bảo lãnh có thể chấm dứt ngay khi xảy ra một trong các biến cố sau:

- ✓ Khi hợp đồng gốc bị tuyên bố là vô hiệu
- ✓ Khi người thụ hưởng bảo lãnh đồng ý hủy bỏ bảo lãnh
- ✓ Khi người được bảo lãnh thực hiện xong nghĩa vụ của họ quy định trong hợp đồng gốc.
- ✓ Việc bảo lãnh được hủy bỏ hoặc thay thế bằng biện pháp bảo đảm khác.
- ✓ Khi ngân hàng bảo lãnh đó thực hiện xong nghĩa vụ trả thay của mình.

Trong cùng một văn bản bảo lãnh đôi khi quy định cả ngày hết hiệu lực và biến cố hết hiệu lực. Tuy nhiên, theo Điều 22 URDG quy định: "...Nếu cả hai ngày hết hiệu lực và biến cố hết hiệu lực đều được quy định trong một thư bảo lãnh thì bảo lãnh đó sẽ hết hiệu lực vào ngày hết hiệu lực hay khi biến cố hết hiệu lực xảy ra tùy theo sự việc nào xảy ra trước..."

Theo thông tư số 28/2012/TT-NHNN thì thời hạn bảo lãnh được xác định từ ngày phát hành bảo lãnh hoặc khi bảo lãnh có hiệu lực theo thỏa thuận của bên bảo lãnh với các bên liên quan cho đến thời điểm hết hiệu lực của bảo lãnh được ghi trong cam kết bảo lãnh. Trường hợp cam kết bảo lãnh không ghi cụ thể thời điểm hết hiệu lực của bảo lãnh thì thời điểm hết hiệu lực của bảo lãnh được xác định tại thời điểm nghĩa vụ bảo

lãnh của bên bảo lãnh chấm dứt. Nghĩa vụ bảo lãnh của bên bảo lãnh chấm dứt trong các trường hợp sau:

- + Nghĩa vụ của bên được bảo lãnh chấm dứt.
- + Bên bảo lãnh đã thực hiện nghĩa vụ bảo lãnh theo cam kết bảo lãnh.
- + Việc bảo lãnh được hủy bỏ hoặc thay thế bằng biện pháp bảo đảm khác.
- + Hiệu lực của cam kết bảo lãnh đã hết.
- + Bên nhận bảo lãnh miễn thực hiện nghĩa vụ bảo lãnh cho bên bảo lãnh.
- + Nghĩa vụ bảo lãnh chấm dứt trong các trường hợp khác theo quy định của pháp luật.

+ Theo thỏa thuận của các bên

Trường hợp ngày hết hiệu lực bảo lãnh trùng vào ngày nghỉ, ngày lễ, tết thì ngày hết hiệu lực được chuyển sang ngày làm việc tiếp theo

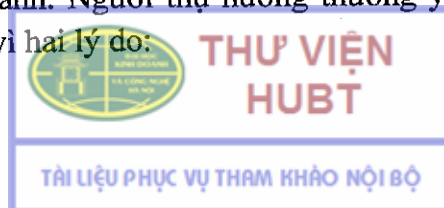
- Điều kiện miễn trách nhiệm của ngân hàng bảo lãnh

Trong trường hợp bên nhận bảo lãnh miễn việc thực hiện nghĩa vụ cho bên bảo lãnh thì bên được bảo lãnh vẫn phải thực hiện nghĩa vụ đối với bên nhận bảo lãnh, trừ trường hợp có thỏa thuận hoặc pháp luật có quy định phải liên đới thực hiện nghĩa vụ bảo lãnh.

Trong trường hợp một trong số các tổ chức tín dụng cùng bảo lãnh liên đới cho một nghĩa vụ của khách hàng được miễn việc thực hiện phần nghĩa vụ bảo lãnh của mình thì những tổ chức tín dụng khác vẫn phải thực hiện nghĩa vụ bảo lãnh của họ.

- Thời hạn thanh toán

Trên thực tế, một số ngân hàng khi phát hành văn bản bảo lãnh có quy định về thời hạn thanh toán bảo lãnh. Thời hạn thanh toán thường được quy định không quá 30 ngày kể từ ngày ngân hàng nhận được chứng từ yêu cầu thanh toán phù hợp với những điều kiện được quy định trong văn bản bảo lãnh. Người thụ hưởng thường yêu cầu quy định rõ thời hạn thanh toán vì hai lý do:



+ Thứ nhất, người thụ hưởng muốn xác định ngày cuối cùng được nhận thanh toán và nếu ngân hàng phát hành chậm thanh toán thì họ có cơ sở để tính lãi do chậm trả.

+ Thứ hai, loại trừ khả năng người được bảo lãnh tiến hành những thủ tục thừa kiện để ngăn chặn việc thanh toán

Theo điều 14 tại thông tư số 28/2012/TT-NHNN quy định về bảo lãnh ngân hàng thì cam kết bảo lãnh bao gồm các nội dung sau:

- Các quy định pháp luật áp dụng;
- Số hiệu, hình thức cam kết bảo lãnh;
- Thông tin về các bên trong quan hệ bảo lãnh:
 - + Bên nhận bảo lãnh;
 - + Bên bảo lãnh;
 - + Bên được bảo lãnh;
 - + Các bên có liên quan khác (nếu có).
- Ngày phát hành bảo lãnh, ngày bắt đầu có hiệu lực của bảo lãnh và/hoặc trường hợp bắt đầu hiệu lực của bảo lãnh;
- Ngày hết hiệu lực và/hoặc trường hợp hết hiệu lực của bảo lãnh;
- Số tiền bảo lãnh và đồng tiền sử dụng để thanh toán;
- Mục đích bảo lãnh;
- Phạm vi nghĩa vụ bảo lãnh;
- Quyền và nghĩa vụ của các bên (nếu có);
- Quy định về chuyển nhượng quyền và nghĩa vụ của các bên (nếu có);
- Điều kiện thực hiện nghĩa vụ bảo lãnh;
- Điều khoản miễn, giảm số tiền bảo lãnh (nếu có);
- Quy định về giải quyết tranh chấp phát sinh (nếu có);
- Các nội dung khác.

7.2.2.2. Phát hành văn bản bảo lãnh

Sau khi văn bản bảo lãnh được soạn thảo và in ấn xong, bản chính sẽ được chuyển trực tiếp cho bên nhận bảo lãnh, hoặc thông qua một ngân hàng thông báo. Khi đó ngân hàng phát hành bảo lãnh phải thực hiện:



- Thu phí phát hành bảo lãnh

Trong trường hợp hoạt động bảo lãnh diễn ra thường xuyên và kéo dài đối với người được bảo lãnh, phí bảo lãnh sẽ được thu theo định kỳ theo thỏa thuận giữa ngân hàng với khách hàng. Thông thường phí bảo lãnh được tính theo tỷ lệ phần trăm trên giá trị hợp đồng bảo lãnh và thời gian bảo lãnh. Tuy nhiên, phí có thể thay đổi căn cứ vào mức ký quỹ của người bảo lãnh. Chẳng hạn trong trường hợp khách hàng ký quỹ bảo lãnh toàn bộ 100% giá trị bảo lãnh thì mức phí bảo lãnh ngân hàng thu sẽ thấp hơn so với trường hợp khách hàng ký quỹ bảo lãnh bằng 70% giá trị hợp đồng bảo lãnh do rủi ro được thấp hơn.

- Quản lý tiền ký quỹ vào tài khoản riêng. Mức ký quỹ được coi là một khoản bảo đảm, thường tính theo tỷ lệ phần trăm trên số tiền bảo lãnh, nhằm bảo đảm khả năng bồi hoàn của khách hàng sau khi ngân hàng thực hiện nghĩa vụ bảo lãnh cho bên nhận bảo lãnh. Tùy theo uy tín của khách hàng mà tỷ lệ ký quỹ từ 10%-100% giá trị hợp đồng bảo lãnh.

- Tiến hành thủ tục nhận bảo đảm (nếu có)

- Ghi giá trị bảo lãnh vào sổ theo dõi (ngoại bảng)

7.2.2.3. Giám sát và thu phí bảo lãnh

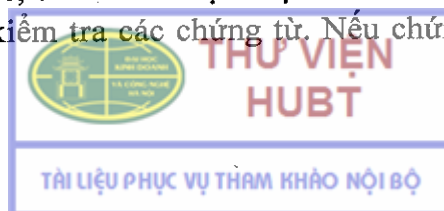
Sau khi phát hành bảo lãnh, ngân hàng bảo lãnh phải tiếp tục giám sát, theo dõi diễn biến của hợp đồng bảo lãnh nhằm kiểm tra tính hiện thực của kế hoạch, phát hiện và dự báo những rủi ro có thể phát sinh, đề xuất các biện pháp kịp thời. Ví dụ, đối với bảo lãnh dự thầu, giám sát chính là việc kiểm tra khách hàng có trúng thầu không? Khi trúng thầu khách hàng có thực hiện dự án không?

7.2.3. Thực hiện cam kết bảo lãnh

Trong các trường hợp khách hàng không thực hiện được nghĩa vụ của họ đối với người nhận bảo lãnh, ngân hàng phải thực hiện cam kết bảo lãnh của mình. Quá trình thực hiện cam kết bảo lãnh bao gồm các công việc như sau:

7.2.3.1. Kiểm tra chứng từ trước khi thanh toán

Theo nguyên tắc, trước khi thực hiện cam kết bảo lãnh của mình, bên bảo lãnh phải kiểm tra các chứng từ. Nếu chứng từ không hợp lệ



hoặc không phù hợp với các điều kiện đã quy định thì ngân hàng bảo lãnh có quyền từ chối thực hiện nghĩa vụ bảo lãnh. Trong trường hợp chúng từ bất hợp lệ, không phù hợp với quy định mà ngân hàng bảo lãnh vẫn thực hiện nghĩa vụ bảo lãnh thì người được bảo lãnh có quyền từ chối bồi hoàn.

7.2.3.2. Thanh toán cho người thụ hưởng

Sau khi kiểm tra chúng từ thanh toán, nếu các chứng từ hợp lệ và đúng với các quy định của ngân hàng thì ngân hàng bảo lãnh sẽ tiến hành thanh toán cho bên nhận bảo lãnh. Việc thanh toán có thể được thực hiện bằng cách ghi Có tài khoản của người thụ hưởng mở tại ngân hàng bảo lãnh, hoặc chuyển khoản vào tài khoản của bên nhận bảo lãnh ở ngân hàng khác...

Bên bảo lãnh có thể từ chối thực hiện nghĩa vụ bảo lãnh khi cam kết bảo lãnh hết hiệu lực hoặc hồ sơ yêu cầu thanh toán bảo lãnh không đáp ứng đủ các điều kiện quy định trong cam kết bảo lãnh, hoặc có bằng chứng chứng minh chứng từ xuất trình là giả mạo.

Trong bảo lãnh đồng nghĩa vụ, luật pháp quy định ngân hàng bảo lãnh được miễn trách nhiệm thực hiện nghĩa vụ của mình trong các trường hợp sau:

Thứ nhất: có sự thay đổi các điều khoản trong hợp đồng chính mà không thông báo và được ngân hàng bảo lãnh chấp nhận.

Thứ hai: người được bảo lãnh được miễn nghĩa vụ do sự vi phạm hợp đồng của người nhận bảo lãnh.

Thứ ba: ngân hàng bảo lãnh phát hiện có sự dàn xếp của người nhận bảo lãnh và người được bảo lãnh theo hướng bù trừ nghĩa vụ với nhau.

7.2.3.3. Đòi bồi hoàn từ phía người được bảo lãnh

Sau khi thực hiện trả thay cho người được bảo lãnh, bên bảo lãnh hoặc bên xác nhận bảo lãnh trở thành chủ nợ của họ và có quyền đòi bồi hoàn từ phía khách hàng. Trường hợp khách hàng ký quỹ 100% thì việc đòi bồi hoàn đơn giản, ngân hàng chỉ việc thu nợ thông qua việc trích tiền từ tài khoản quản lý tiền ký quỹ của khách hàng. Nếu khách hàng không ký quỹ hoặc mức ký quỹ thấp thì việc đòi bồi hoàn phức tạp hơn

và nguy cơ rủi ro trong truy đòi cao hơn. Khi đó khoản tiền trả thay được xếp vào nợ quá hạn. Việc thu hồi khoản tiền trả thay giống như thu hồi các khoản nợ cho vay khác của ngân hàng.

Theo quy định tại thông tư 28/2012/TT-NHNN quy định về bảo lãnh thì bên được trả thay có nghĩa vụ hoàn trả ngay trong ngày số tiền bên bảo lãnh, bên xác nhận bảo lãnh đã trả thay. Trường hợp chưa hoàn trả được số tiền trả thay, căn cứ vào hợp đồng cấp bảo lãnh hoặc cam kết giữa các bên, bên bảo lãnh hoặc bên xác nhận bảo lãnh quyết định thời hạn cho vay bắt buộc, kỳ hạn trả nợ, lãi suất cho vay áp dụng cho khoản trả thay đối với bên được bảo lãnh hoặc bên bảo lãnh đối ứng hoặc bên bảo lãnh trong xác nhận bảo lãnh. Mức lãi suất cho vay áp dụng tối đa không được vượt quá 150% lãi suất cho vay thông thường đang áp dụng đối với khoản vay có thời hạn tương ứng. Thời điểm để xác định thời hạn cho vay đối với khoản vay kể từ ngày bên bảo lãnh, bên xác nhận bảo lãnh thực hiện trả thay.

Ví dụ 7.1. Trình tự tiến hành đòi bồi hoàn từ phía người được bảo lãnh của NHNo&PTNT VN:

- + Trường hợp bảo lãnh thông thường:
- + Ngân hàng thông báo cho khách hàng và gửi kèm theo các tài liệu liên quan, yêu cầu khách hàng hoàn trả số tiền mà ngân hàng đó trả thay.
- + Sau khi đó nhận thông báo, khách hàng có nghĩa vụ hoàn trả nợ. Trong vòng 15 ngày kể từ ngày ngân hàng thực hiện nghĩa vụ bảo lãnh, khách hàng phải có văn bản xác nhận nợ với ngân hàng. Trường hợp quá thời hạn trên mà khách hàng chưa hoàn trả nợ hoặc chưa có văn bản xác nhận nợ thì ngân hàng thông báo cho khách hàng biết về việc nhận nợ bắt buộc theo quy định. Ngày hạch toán ghi nợ cho khách hàng là ngày ngân hàng thực hiện nghĩa vụ bảo lãnh cho khách hàng. Khách hàng phải chịu lãi suất nợ quá hạn (không quá 150% lãi suất trong hợp đồng giữa khách hàng và bên nhận bảo lãnh - trường hợp bảo lãnh vay vốn) hoặc lãi suất cho vay ngắn hạn mà ngân hàng đang thực hiện.
- + Trường hợp do lí do khách quan như thiên tai, hỏa hoạn... hoặc việc trả nợ cho bên thụ hưởng không phù hợp với chu kỳ sản xuất kinh



**THƯ VIỆN
HUBT**

TÀI LIỆU PHỤC VỤ THAM KHẢO NỘI BỘ

doanh, khách hàng chưa thực hiện nghĩa vụ đúng hạn với bên thụ hưởng thì trên cơ sở đề nghị của khách hàng trong văn bản xác nhận nợ, ngân hàng có thể xem xét định lại kỳ hạn nợ và áp dụng lãi suất cho vay thông thường đối với số tiền mà ngân hàng đó trả thay.

+ Ngân hàng có quyền phát mại tài sản bảo đảm, trích tài khoản của khách hàng để thu hồi số tiền đó trả thay.

+ Trường hợp bảo lãnh đối ứng:

+ NHNo phát hành bảo lãnh đối ứng:

Sau khi thực hiện nghĩa vụ bảo lãnh đối ứng, ngân hàng có quyền yêu cầu khách hàng hoàn trả số tiền mà ngân hàng đó trả cho tổ chức tín dụng bảo lãnh.

+ NHNo bảo lãnh trên cơ sở có bảo lãnh đối ứng của một tổ chức tín dụng khác: Sau khi thực hiện nghĩa vụ bảo lãnh, ngân hàng yêu cầu tổ chức tín dụng bảo lãnh đối ứng thực hiện bồi hoàn.

+ Trường hợp ngân hàng xác nhận bảo lãnh: NHNo&PTNT VN sau khi thực hiện nghĩa vụ thay cho bên được xác nhận bảo lãnh, ngân hàng có quyền yêu cầu bên được xác nhận bảo lãnh hoàn trả cho mình số tiền đó thanh toán cho bên nhận bảo lãnh.

- Trường hợp NHNo&PTNT VN bảo lãnh cho một nghĩa vụ mà nhiều khách hàng cùng tham gia thực hiện thì các bên tham gia có trách nhiệm hoàn trả nợ hoặc nhận nợ với ngân hàng theo tỉ lệ tương ứng với phần nghĩa vụ của mình trong nghĩa vụ chung. Nếu một trong các bên tham gia không thực hiện được phần nghĩa vụ của mình thì ngân hàng có quyền yêu cầu bất kỳ bên nào trong số các bên tham gia phải thực hiện phần nghĩa vụ đó.

7.3. VAI TRÒ CỦA BẢO LÃNH NGÂN HÀNG

7.3.1. Đối với ngân hàng bảo lãnh

Hoạt động bảo lãnh thực ra là một dịch vụ của ngân hàng và lợi nhuận trực tiếp nó đem lại cho ngân hàng là phí bảo lãnh mà ngân hàng thu được. Phí bảo lãnh chiếm một tỉ trọng khá lớn trong tổng phí dịch vụ của các ngân hàng hiện đại. Một ưu điểm của bảo lãnh là ngân hàng không phải xuất vốn ra ngay, do đó chưa phải sử dụng vốn của mình.

Ngân hàng chỉ không phải trả chi phí huy động cho khoản vốn đó, và không mất chi phí cơ hội cho việc sử dụng vốn đó vào mục đích kinh doanh khác.

Ngoài ra, bảo lãnh làm đa dạng hóa loại hình kinh doanh dịch vụ của ngân hàng, tăng tỉ trọng kinh doanh dịch vụ của ngân hàng, giảm được rủi ro của ngân hàng do phụ thuộc quá lớn vào hoạt động tín dụng. Hoạt động bảo lãnh mang lại uy tín và sự bền vững lâu dài trong hoạt động kinh doanh ngân hàng.

7.3.2. Đối với khách hàng

Thứ nhất, nghiệp vụ bảo lãnh giúp cho khách hàng giải quyết mâu thuẫn giữa các đối tác kinh doanh. Trong kinh doanh, giữa các đối tác thiếu sự tin tưởng, cần có một sự đảm bảo cho tính an toàn và thúc đẩy kinh doanh nhanh chóng, một bên thường yêu cầu bên kia phải có công cụ bảo đảm - đó là bảo lãnh ngân hàng. Đôi khi, nó là yêu cầu bắt buộc

Thứ hai, bảo lãnh ngân hàng giúp cho khách hàng tiết kiệm được khoản vốn đáng kể, có thêm nguồn tài trợ cho nhu cầu vốn lưu động, chi phí trả cho bảo lãnh tương đối thấp. Trường hợp người bảo lãnh là nhà cung cấp, người dự thầu... lợi ích của bảo lãnh đối với họ là giành được hợp đồng và thực hiện hợp đồng. Nếu nhà cung cấp là người hưởng bảo lãnh, họ bán được hàng, qua bảo lãnh họ san sẻ được rủi ro tín dụng mất vốn cho ngân hàng bảo lãnh.

Thứ ba, bảo lãnh làm cho khách hàng tăng thêm uy tín trong kinh doanh do uy tín của họ được ngân hàng đứng ra làm bảo đảm. Trong kinh doanh ngày nay, bảo lãnh ngân hàng luôn được xem như tấm Giấy thông hành cho doanh nghiệp trong các hoạt động mua bán trả chậm. Việc này không những tạo thuận lợi cho kế hoạch của bạn mà các đối tác kinh doanh chỉ sẽ có cơ sở để tin tưởng doanh nghiệp của bạn hơn. Với vai trò như vậy, bảo lãnh đó trở thành loại dịch vụ kinh doanh có nhiều tác động tích cực trong việc thúc đẩy các giao dịch về vốn, các giao dịch kinh doanh không chỉ ở trong lĩnh vực tín dụng mà cả trong dự thầu, thực hiện hợp đồng, bảo đảm chất lượng sản phẩm...

7.3.3. Đối với nền kinh tế

Nhờ có bảo lãnh, các bên yên tâm hơn khi kí hợp đồng và có trách



nhiệm với các nghĩa vụ đó cam kết. Bảo lãnh giúp cho các doanh nghiệp tìm được nguồn vốn rẻ, chắc chắn từ nước ngoài hoặc trong nước, đặc biệt là vốn nước ngoài có thời gian dài và lãi suất thấp so với các ngân hàng trong nước. Nguồn vốn này được tập trung mua máy móc thiết bị, đổi mới công nghệ,...



CÂU HỎI ÔN TẬP

- 1, Bảo lãnh ngân hàng là gì? Các đặc điểm của bảo lãnh ngân hàng.
- 2, Phân tích các chức năng của bảo lãnh ngân hàng.
- 3, Phân loại các hình thức bảo lãnh theo mục đích, theo hình thức phát hành và theo điều kiện thanh toán.
- 4, Anh/Chị hãy trình bày khái quát về quy trình bảo lãnh ngân hàng.
- 5, Anh/Chị hãy trình bày các loại rủi ro trong hoạt động bảo lãnh ngân hàng.
- 6, Ngân hàng soạn thảo văn bản bảo lãnh dựa vào các cơ sở nào?
- 7, Anh/Chị hãy trình bày nội dung của văn bản bảo lãnh.
- 8, Anh/Chị hãy phân tích vai trò của bảo lãnh ngân hàng.
- 9, Tìm hiểu thực tế hoạt động bảo lãnh tại Việt nam

PHỤ LỤC 7.1

....., ngày...tháng...năm...

THƯ BẢO LÃNH THỰC HIỆN HỢP ĐỒNG

Kính gửi:[điền tên Bên nhận bảo lãnh]

Địa chỉ:.....

Căn cứ vào Hợp đồng số.....ngày.....tháng.....năm.....được ký giữa[điền tên Bên được bảo lãnh] có trụ sở chính tại(sau đây gọi là Bên được bảo lãnh) và..... [điền tên Bên nhận bảo lãnh] có trụ sở chính tại số ĐKKD/ ĐKDN hoặc CMND/ HC (nếu có) (sau đây gọi là Bên nhận bảo lãnh) về việc.....(sau đây gọi là Hợp đồng).

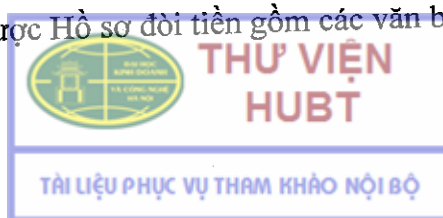
Theo quy định của Hợp đồng, Bên được bảo lãnh phải nộp cho Bên nhận bảo lãnh một bảo lãnh ngân hàng trị giá ... [ghi số tiền bảo lãnh theo Hợp đồng] để bảo đảm cho việc thực hiện nghĩa vụ của Bên được bảo lãnh được quy định trong Hợp đồng.

Theo yêu cầu của Bên được bảo lãnh, chúng tôi, NHTMCP Ngoại Thương Việt Nam - chi nhánh..... có trụ sở chính tại.....(sau đây gọi là Vietcombank) chấp thuận phát hành Thư bảo lãnh này cho Bên được bảo lãnh với các nội dung sau:

1. Thư bảo lãnh này bảo đảm việc thực hiện đúng, đầy đủ các nghĩa vụ của Bên được bảo lãnh đối với Bên nhận bảo lãnh theo Hợp đồng nêu trên.

2. Số tiền bảo lãnh:..... [ghi số tiền bảo lãnh bằng số, đơn vị tiền tệ] (bằng chữ.....) [ghi đúng số tiền bảo lãnh được Vietcombank chấp thuận].

3. Vietcombank cam kết thanh toán cho Bên nhận bảo lãnh số tiền tối đa là ...[ghi số tiền bảo lãnh bằng số, đơn vị tiền tệ] (bằng chữ...) ngay khi nhận được Hồ sơ đòi tiền gồm các văn bản sau:



(i) * Bản gốc thư bảo lãnh này và các sửa đổi gốc có liên quan (nếu có);

(ii) * Bản chính/ bản gốc văn bản đòi tiền của Bên nhận bảo lãnh được ký bởi người đại diện theo pháp luật hoặc người được ủy quyền hợp pháp của Bên nhận bảo lãnh và đóng dấu (bắt buộc nếu là tổ chức Việt Nam), trong đó tuyên bố rõ:

Bên được bảo lãnh đã vi phạm các quy định của Hợp đồng

.....

(iii).....[ví dụ: Chứng từ chứng minh vi phạm]

(iv).....[ví dụ: Chứng từ khác]

4. Thư bảo lãnh này có hiệu lực kể từ:

ngày phát hành [ghi rõ ngày, tháng, năm]

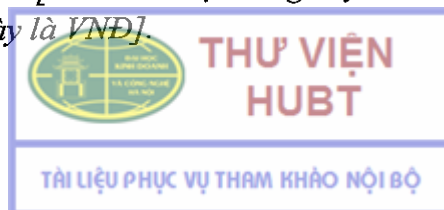
khi chúng tôi nhận được bản gốc/ bản sao văn bản/ điện[tên văn bản cần xuất trình] được phát hành bởi.....[tên Người phát hành] trong đó nêu rõ[điền nội dung cần tuyên bố]

ngày... tháng...nămđến: * ngày.....tháng.....năm.....; hoặc khi chúng tôi đã thực hiện đầy đủ nghĩa vụ thanh toán theo thư bảo lãnh này; hoặc bản gốc thư bảo lãnh này và các sửa đổi gốc có liên quan (nếu có) được trả lại Vietcombank; hoặc khi chúng tôi nhận được bản gốc/ bản sao văn bản/ điện[tên văn bản cần xuất trình] được phát hành bởi.....[tên Người phát hành] trong đó nêu rõ[điền nội dung cần tuyên bố], tùy theo trường hợp nào đến trước (sau đây gọi là “ngày hết hiệu lực”).

5. Hồ sơ đòi tiền theo Thư bảo lãnh này phải được gửi tới và nhận được bởi Vietcombank trước ...[ghi rõ thời điểm, ví dụ: 16h30] ngày hết hiệu lực bảo lãnh tại địa chỉ..... [ghi chính xác địa chỉ hồ sơ đòi tiền cần gửi tới, ví dụ: phòng.....địa chỉ chi nhánh.....]

Sau “ngày hết hiệu lực”, Thư bảo lãnh này sẽ tự động không còn giá trị cho dù bản gốc Thư bảo lãnh này có được gửi trả lại chúng tôi hay không.

6. Đồng tiền áp dụng khi thanh toán là... [ghi rõ loại tiền] theo đúng quy định về quản lý ngoại hối của Pháp luật Việt Nam tại thời điểm thực hiện nghĩa vụ bảo lãnh [có thể bỏ nội dung này nếu đồng tiền thanh toán theo Thư bảo lãnh này là VND].



7. Việc đòi tiền nhiều lần theo bảo lãnh này là: không được phép/
 được phép và theo đó, trị giá thư bảo lãnh sẽ tự động giảm một cách
tương ứng theo số tiền mà Vietcombank đã thực hiện thanh toán cho Bên
nhận bảo lãnh theo thư bảo lãnh này.

8. Thư bảo lãnh này phát hành thành 01 bản gốc duy nhất và không
được phép chuyển nhượng.

9. Thư bảo lãnh này được điều chỉnh và giải thích theo pháp luật
Việt Nam.

NGÂN HÀNG TMCP NGOẠI THƯƠNG VIỆT NAM - CHI NHÁNH

Cán bộ lập/TTV
*(Người thẩm định
khoản bảo lãnh)*
(ký, ghi rõ họ tên)

Kiểm soát/Trưởng
phòng nghiệp vụ
*(Người quản lý rủi ro
hoạt động bảo lãnh)*
(ký, ghi rõ họ tên)

Giám đốc/Người được
ủy quyền
*(Người đại diện theo
pháp luật)*
*(ký, ghi rõ họ tên,
đóng dấu)*

PHỤ LỤC 7.2

CỘNG HOÀ XÃ HỘI CHỦ NGHĨA VIỆT NAM

Độc lập - Tự do - Hạnh phúc

HỢP ĐỒNG CẤP BẢO LÃNH THEO HẠN MỨC

Số:/20.../VCB

Căn cứ:

- Bộ Luật dân sự năm 2005;
- Luật Các Tổ chức tín dụng năm 2010;
- Thông tư số 28/2012/TT-NHNN ngày 03/10/2012 của Ngân hàng Nhà nước Việt Nam quy định về bảo lãnh ngân hàng;

- Quy chế bảo lãnh của Ngân hàng TMCP Ngoại thương Việt Nam ban hành kèm theo Quyết định số 168/QĐ-NHNT.HĐQT ngày 20/3/2013 của Hội đồng Quản trị Ngân hàng TMCP Ngoại thương Việt Nam;

- Quy trình bảo lãnh của Ngân hàng TMCP Ngoại thương Việt Nam ban hành kèm theo Quyết định số:...../QĐ-VCB.CSTD ngày/...../2013 của Tổng Giám đốc Ngân hàng TMCP Ngoại thương Việt Nam;

- Theo yêu cầu của.....tại văn bảnngày.....

Hôm nay, ngàythángnăm.... tại....., chúng tôi gồm:

1. Bên bảo lãnh: Ngân hàng TMCP Ngoại thương Việt Nam - Chi nhánh

Địa chỉ:.....

Điện thoại:.....Fax:.....

Người đại diện:.....Chức vụ:.....

Văn bản uỷ quyền (nếu có).....



Người liên hệ:.....Điện thoại:.....Mail:

(Sau đây viết tắt là Ngân hàng)

1. Bên được bảo lãnh:

..... CMND/Hộ chiếu số:.....do.....cấp ngày.....

.....Hoặc

Giấy ĐKDN/ĐKKD/GCN đầu tư/ GCN ĐK HĐ/QĐ thành lập số:

.....do.....cấp ngày.....

..... Hộ khẩu thường trú/ Địa chỉ trụ sở chính:.....

Số tài khoản:tại Ngân hàng.....

Người đại diện theo pháp luật:.....Chức vụ:.....

Người đại diện theo uỷ quyền:.....Văn bản uỷ quyền số:.....

Người liên hệ:.....Điện thoại:..... Mail:.....

Hai bên thoả thuận ký Hợp đồng cấp bảo lãnh theo hạn mức với các điều khoản sau:

Điều 1. Giải thích từ ngữ.

Trong Hợp đồng này các từ ngữ dưới đây được hiểu như sau:

1. **Hạn mức bảo lãnh:** là số dư bảo lãnh tối đa đã trừ phần được ký quỹ mà Ngân hàng có thể bảo lãnh cho Bên được bảo lãnh trong Thời hạn cấp hạn mức bảo lãnh của Hợp đồng này.

2. **Thời hạn cấp hạn mức bảo lãnh:** là khoảng thời gian Bên được bảo lãnh có quyền đề nghị Ngân hàng phát hành cam kết bảo lãnh theo Hợp đồng này trên cơ sở Giấy đề nghị phát hành bảo lãnh của Bên được bảo lãnh.

3. **Số dư bảo lãnh:** là tổng trị giá các bảo lãnh còn hiệu lực mà Ngân hàng đã phát hành cho Bên được bảo lãnh tính đến thời điểm xác định số dư.

Điều 2. Hạn mức bảo lãnh

Ngân hàng đồng ý cấp cho Bên được bảo lãnh Hạn mức bảo lãnh là:.....

(Bằng chữ:.....)



Điều 3. Thời hạn cấp hạn mức bảo lãnh (đánh dấu vào 01 ô thích hợp):

Là tháng kể từ ngày Hợp đồng này có hiệu lực.

Là..... tháng kể từ ngày Ngân hàng phát hành cam kết bảo lãnh đầu tiên nhưng không quátháng kể từ ngày ký Hợp đồng này.

Quá thời hạn trên mà Bên được bảo lãnh không sử dụng hoặc sử dụng không hết Hạn mức bảo lãnh thì không được tiếp tục sử dụng Hạn mức bảo lãnh nữa, trừ khi có sự chấp thuận bằng văn bản của Ngân hàng.

Điều 4. Thời hạn bảo lãnh

Thời hạn bảo lãnh được quy định cụ thể tại từng cam kết bảo lãnh do Ngân hàng phát hành theo yêu cầu của Bên được bảo lãnh tại từng Giấy đề nghị phát hành bảo lãnh phát sinh trong Thời hạn cấp hạn mức bảo lãnh.

Điều 5. Sử dụng Hạn mức bảo lãnh

1. Bên được bảo lãnh được đề nghị Ngân hàng phát hành cam kết bảo lãnh trong Hạn mức bảo lãnh một hoặc nhiều lần trong Thời hạn cấp hạn mức bảo lãnh.

2. Tại mọi thời điểm, tổng Số dư bảo lãnh (loại trừ số dư bảo lãnh có ký quỹ 100%) của Bên được bảo lãnh tại Ngân hàng không được vượt Hạn mức bảo lãnh quy định tại Điều 2 Hợp đồng này.

3. Mỗi lần sử dụng Hạn mức bảo lãnh, Bên được bảo lãnh gửi Giấy đề nghị phát hành bảo lãnh theo mẫu đính kèm Hợp đồng này và tài liệu chứng minh cụ thể mục đích sử dụng bảo lãnh, các tài liệu khác theo yêu cầu của Ngân hàng.

4. Việc phát hành cam kết bảo lãnh cụ thể được thực hiện trên cơ sở Giấy đề nghị phát hành bảo lãnh của Bên được bảo lãnh và được sự chấp thuận của Ngân hàng phù hợp với nội dung của Hợp đồng này và các quy định của Ngân hàng và pháp luật có liên quan.

Điều 6. Mục đích và phạm vi nghĩa vụ bảo lãnh (đánh dấu vào 01 ô thích hợp):

Là.....(cụ thể được quy định tại Giấy đề nghị phát hành bảo lãnh từng lần của Bên được bảo lãnh và được Ngân hàng chấp thuận).



Quy định tại Giấy đề nghị phát hành bảo lãnh từng lần của Bên được bảo lãnh và được Ngân hàng chấp thuận.

Điều 7. Điều kiện thực hiện nghĩa vụ bảo lãnh

Điều kiện thực hiện nghĩa vụ bảo lãnh được quy định tại (các) Giấy đề nghị phát hành bảo lãnh từng lần của Bên được bảo lãnh và được Ngân hàng chấp thuận.

Điều 8. Hình thức phát hành cam kết bảo lãnh

1. Hình thức phát hành cam kết bảo lãnh bao gồm: Thư bảo lãnh hoặc Hợp đồng bảo lãnh hoặc hình thức khác phù hợp với quy định của pháp luật và được Ngân hàng chấp thuận.

2. Bên được bảo lãnh được lựa chọn một trong các hình thức nêu trên để đề nghị Ngân hàng cấp bảo lãnh theo Giấy đề nghị cấp bảo lãnh.

Điều 9. Luật điều chỉnh bảo lãnh và ngôn ngữ bảo lãnh

Luật điều chỉnh và ngôn ngữ bảo lãnh được quy định cụ thể tại từng cam kết bảo lãnh do Ngân hàng phát hành theo yêu cầu của Bên được bảo lãnh tại Giấy đề nghị phát hành bảo lãnh.

Điều 10. Đồng tiền sử dụng thanh toán bảo lãnh

1. Đồng tiền sử dụng để thanh toán bảo lãnh là:.....

2. Đồng tiền sử dụng để thanh toán bảo lãnh có thể là đồng tiền khác tại điểm 1 Điều này được quy định tại Giấy đề nghị phát hành bảo lãnh từng lần và được Ngân hàng chấp thuận. Trường hợp đồng tiền thanh toán bảo lãnh là ngoại tệ thì phải phù hợp với quy định của pháp luật về quản lý ngoại hối tại thời điểm thanh toán.

Điều 11. Biện pháp bảo đảm cho nghĩa vụ của Bên được bảo lãnh đối với Ngân hàng

Bên được bảo lãnh lựa chọn một hoặc nhiều trong các biện pháp bảo đảm sau:

Ký quỹ/thế chấp/cầm cố/bảo lãnh. Biện pháp bảo đảm cụ thể được quy định theo Giấy đề nghị phát hành bảo lãnh từng lần.

Ký quỹ/thế chấp/cầm cố/bảo lãnh. Các thoả thuận chi tiết về tài sản bảo đảm, quyền và nghĩa vụ của các bên được nêu cụ thể tại Giấy đề nghị phát hành bảo lãnh (đối với trường hợp ký quỹ)/Hợp đồng bảo đảm số:.....ngày.....tháng.....năm.....



Biện pháp khác:

Điều 12. Phí bảo lãnh

1. Ngân hàng thu phí bảo lãnh theo (*đánh dấu vào 01 ô thích hợp*):

Biểu phí của Ngân hàng công bố trong từng thời kỳ.

Theo thoả thuận của các bên:

2. Thời điểm thu phí (*đánh dấu vào 01 ô thích hợp*):

Ngay khi phát hành cam kết bảo lãnh.

Thoả thuận khác.

3. Bên được bảo lãnh có nghĩa vụ trả phí bảo lãnh và các loại phí, chi phí khác (nếu có).

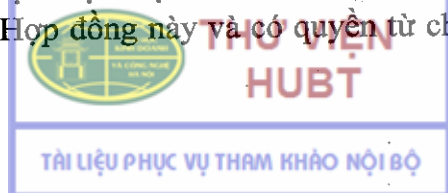
Điều 13. Cam kết của Bên được bảo lãnh về nhận nợ trả thay, lãi suất nhận nợ bắt buộc và hoàn trả nợ

Trong trường hợp Ngân hàng phải thực hiện nghĩa vụ bảo lãnh theo cam kết bảo lãnh, Ngân hàng được quyền mở một (hoặc một số) tài khoản tiền vay để ghi nợ số tiền mà Ngân hàng đã trả thay. Bên được bảo lãnh có nghĩa vụ hoàn trả ngay trong ngày số tiền Ngân hàng đã trả thay. Trường hợp chưa hoàn trả được cho Ngân hàng, Bên được bảo lãnh tại đây cam kết nhận nợ vay bắt buộc với thời hạn cho vay, kỳ hạn trả nợ do Ngân hàng quyết định và chấp nhận mức lãi suất theo thông báo của Ngân hàng tại thời điểm nhận nợ (tối đa 150% lãi suất cho vay thông thường của Ngân hàng đang áp dụng đối với khoản vay có thời hạn tương ứng) tính từ thời điểm Ngân hàng thực hiện nghĩa vụ trả thay cho đến khi Bên được bảo lãnh trả hết nợ gốc, nợ lãi, phí và các chi phí phát sinh khác liên quan (nếu có). Hợp đồng này và (các) Giấy đề nghị phát hành bảo lãnh của Bên được bảo lãnh gửi Ngân hàng được coi là giấy nhận nợ của Bên được bảo lãnh với Ngân hàng đối với số tiền mà Ngân hàng trả thay, chi tiết về khoản nợ theo Văn bản thông báo của Ngân hàng gửi Bên được bảo lãnh;

Điều 14. Quyền và nghĩa vụ của Ngân hàng

A. Quyền của Ngân hàng

1. Ngân hàng thực hiện việc bảo lãnh cho Bên được bảo lãnh theo nội dung ghi trong Hợp đồng này và có quyền từ chối đề nghị sử dụng



Hạn mức cấp bảo lãnh theo từng Giấy đề nghị phát hành bảo lãnh từng lần nếu Bên được bảo lãnh không đáp ứng đầy đủ các yêu cầu, điều kiện để được bảo lãnh theo Hợp đồng này, quy định của Ngân hàng và pháp luật.

2. Yêu cầu Bên được bảo lãnh cung cấp tài liệu, thông tin có liên quan đến việc thẩm định cấp bảo lãnh và tài sản bảo đảm (nếu có).

3. Được yêu cầu Bên được bảo lãnh cung cấp các thông tin về tình hình tài chính, tình hình sản xuất kinh doanh và các thông tin cần thiết liên quan đến Bên được bảo lãnh.

4. Được yêu cầu Bên được bảo lãnh thực hiện các biện pháp bảo đảm cho nghĩa vụ được bảo lãnh đối với Ngân hàng (nếu cần).

5. Có quyền từ chối thực hiện nghĩa vụ bảo lãnh khi cam kết bảo lãnh hết hiệu lực hoặc hồ sơ yêu cầu thanh toán bảo lãnh không đáp ứng đủ các điều kiện quy định trong cam kết bảo lãnh.

6. Được chủ động trích tài khoản thanh toán, tài khoản tiền gửi của Bên được bảo lãnh tại Ngân hàng và/hoặc tại các đơn vị thành viên khác thuộc hệ thống Ngân hàng và/hoặc tài khoản của đơn vị thành viên hạch toán phụ thuộc của Bên được bảo lãnh tại Ngân hàng và /hoặc thực hiện các biện pháp khác theo quy định của Ngân hàng và pháp luật để thanh toán cho Bên nhận bảo lãnh theo cam kết bảo lãnh và thu nợ gốc, nợ lãi, phí và các khoản phải thu khác của Bên được bảo lãnh phát sinh theo Hợp đồng này.

7. Được chủ động hạch toán ghi nợ cho bên được bảo lãnh ngay khi thực hiện nghĩa vụ bảo lãnh, yêu cầu bên được bảo lãnh hoàn trả ngay trong ngày số tiền mà Ngân hàng đã trả thay theo cam kết bảo lãnh.

8. Có quyền xử lý tài sản bảo đảm theo thoả thuận và quy định của pháp luật.

9. Có quyền chuyển nhượng quyền, nghĩa vụ của mình theo Hợp đồng này cho tổ chức tín dụng, chi nhánh ngân hàng nước ngoài khác theo thoả thuận của các bên liên quan và sự chấp thuận của Ngân hàng nhà nước.

10. Có quyền kiểm tra, giám sát tình hình chấp hành các cam kết bảo lãnh, kiểm tra tình hình sản xuất kinh doanh của Bên được bảo lãnh, tài sản bảo đảm trong quá trình bảo lãnh (nếu có).

11. Thu phí bảo lãnh, điều chỉnh phí bảo lãnh theo quy định tại Hợp đồng này.

12. Được áp dụng các biện pháp cần thiết để thu hồi nợ trong trường hợp Ngân hàng đã thực hiện nghĩa vụ bảo lãnh theo yêu cầu của Bên nhận bảo lãnh.

13. Khởi kiện theo quy định của pháp luật khi Bên được bảo lãnh vi phạm nghĩa vụ đã cam kết tại Hợp đồng này và các sửa đổi, bổ sung Hợp đồng (nếu có).

14. Có quyền chấm dứt việc cấp bảo lãnh theo Hợp đồng này đối với tất cả các khoản nợ phát sinh từ và liên quan đến khoản bảo lãnh đã cấp cho Bên được bảo lãnh trong các trường hợp sau:

14.1. Bên được bảo lãnh cung cấp tài liệu, thông tin sai sự thật hoặc chậm mà không có lý do chính đáng;

14.2. Bên được bảo lãnh kinh doanh thua lỗ nhưng không khắc phục được, có tranh chấp đe dọa đến tài sản của Bên được bảo lãnh;

14.3. Bên được bảo lãnh mất khả năng thanh toán; có nguy cơ giải thể, phá sản; có dấu hiệu, thông tin xấu ảnh hưởng đến hoạt động kinh doanh và khả năng trả nợ của Bên được bảo lãnh hoặc thành viên Ban điều hành/Hội đồng Quản trị/Hội đồng thành viên của Bên được bảo lãnh bị khởi tố;

14.4 Bên được bảo lãnh không thực hiện biện pháp bảo đảm theo yêu cầu của Ngân hàng.

15. Các quyền khác theo quy định của pháp luật.

B. Nghĩa vụ của Ngân hàng

1. Thực hiện nghĩa vụ bảo lãnh theo hợp đồng này và cam kết bảo lãnh do Ngân hàng phát hành.

2. Phát hành cam kết bảo lãnh kịp thời theo thoả thuận khi Bên được bảo lãnh đã cung cấp đầy đủ hồ sơ và đáp ứng các điều kiện theo yêu cầu của Ngân hàng và quy định của pháp luật.

3. Lưu giữ hồ sơ cấp bảo lãnh theo quy định của pháp luật.

4. Thực hiện kiểm tra, giám sát tình hình chấp hành các cam kết bảo lãnh của Bên được bảo lãnh.



Điều 15. Quyền và nghĩa vụ của Bên được bảo lãnh

A. Quyền của Bên được bảo lãnh

1. Được quyền đề nghị Ngân hàng phát hành cam kết bảo lãnh trong Thời hạn cấp hạn mức bảo lãnh tại Hợp đồng này.

2. Yêu cầu Ngân hàng thực hiện đúng cam kết bảo lãnh và các thoả thuận quy định tại Hợp đồng này.

3. Được quyền đề nghị Ngân hàng xem xét gia hạn Thời hạn cấp hạn mức bảo lãnh.

4. Được quyền từ chối các yêu cầu của Ngân hàng không đúng với các thoả thuận theo Hợp đồng này.

5. Được quyền khởi kiện theo quy định của pháp luật khi Ngân hàng vi phạm nghĩa vụ đã cam kết.

B. Nghĩa vụ của Bên được bảo lãnh

1. Cung cấp đầy đủ, chính xác và trung thực các thông tin, tài liệu liên quan đến khoản bảo lãnh và chịu trách nhiệm trước pháp luật về tính chính xác, trung thực, đầy đủ của các thông tin, tài liệu đã cung cấp.

2. Chịu trách nhiệm trước pháp luật về tính hợp pháp, hợp lệ của giao dịch được bảo lãnh và về việc sử dụng đúng mục đích cam kết bảo lãnh do Ngân hàng phát hành.

3. Hoàn trả cho Ngân hàng ngay trong ngày số tiền mà Ngân hàng thực hiện trả thay cho Bên được bảo lãnh, bao gồm cả nợ gốc, nợ lãi và các chi phí phát sinh từ việc thực hiện nghĩa vụ bảo lãnh.

4. Ủy quyền cho Ngân hàng được chủ động trích tài khoản thanh toán, tài khoản tiền gửi, tài khoản tiền gửi tiết kiệm (thẻ tiết kiệm, chứng chỉ tiền gửi.....) của Bên được bảo lãnh tại Ngân hàng và/hoặc tại các đơn vị thành viên khác thuộc hệ thống Ngân hàng và/hoặc tài khoản của đơn vị thành viên hạch toán phụ thuộc của Bên được bảo lãnh tại Ngân hàng và/hoặc thực hiện các biện pháp khác theo quy định của Ngân hàng và pháp luật để thanh toán cho Bên nhận bảo lãnh theo cam kết bảo lãnh và thu nợ gốc, nợ lãi, phí và các khoản phải thu khác của Bên được bảo lãnh phát sinh theo Hợp đồng này.

5. Thực hiện đầy đủ và đúng hạn các cam kết đối với Ngân hàng (bao gồm nhưng không giới hạn ở việc thanh toán nợ gốc, nợ lãi và các chi phí phát sinh có liên quan) theo Hợp đồng này và trong mọi trường



hợp không được viện dẫn bất kỳ tranh chấp nào giữa Bên được bảo lãnh với Bên nhận bảo lãnh và/hoặc với Ngân hàng và/hoặc với bất kỳ bên thứ ba nào khác để làm lý do từ chối thanh toán cho Ngân hàng theo hợp đồng này.

6. Chịu sự kiểm tra, kiểm soát, giám sát trách nhiệm, nghĩa vụ thực hiện bảo lãnh của Ngân hàng. Có nghĩa vụ báo cáo tình hình hoạt động có liên quan đến giao dịch bảo lãnh cho Ngân hàng.

7. Tự nguyện vô điều kiện trong việc phối hợp với Ngân hàng trong quá trình xử lý tài sản bảo đảm (nếu xảy ra).

8. Lập hồ sơ nhận nợ theo yêu cầu của Ngân hàng.

9. Thông báo đầy đủ, kịp thời cho Ngân hàng về:

▪ Những thay đổi về vốn, tài sản, thay đổi khác ảnh hưởng đến khả năng tài chính của Bên được bảo lãnh có liên quan đến việc thực hiện nghĩa vụ được bảo lãnh.

▪ Thay đổi về cơ cấu tổ chức bộ máy và nhân sự liên quan của Bên được bảo lãnh.

▪ Đổi tên, thay địa chỉ trụ sở chính của Bên bảo đảm (trong trường hợp tài sản bảo đảm là tài sản của người thứ 3).

▪ Phát sinh tranh chấp ảnh hưởng tới khả năng trả nợ.

▪ Thay đổi về tình trạng tài sản bảo đảm (nếu có).

▪ Ngay khi nhận thấy các thông tin, các sự kiện có khả năng ảnh hưởng/gây ra tác động bất lợi đáng kể cho Bên được bảo lãnh và/hoặc Ngân hàng liên quan đến nội dung bảo lãnh.

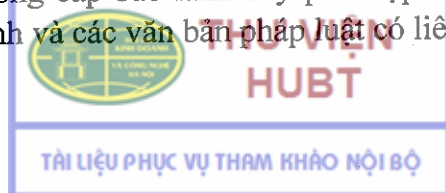
▪ Việc mở tài khoản tiền gửi ở ngân hàng khác; đóng tài khoản ở Ngân hàng TMCP Ngoại thương Việt Nam; huy động vốn ở các tổ chức khác.

Điều 16. Cam đoan, cam kết của các bên

1. Các bên cam đoan việc giao kết Hợp đồng này là hoàn toàn tự nguyện, không bị lừa dối, không bị ép buộc và cam kết thực hiện đúng, đầy đủ các thoả thuận trong Hợp đồng này.

2. Bên được bảo lãnh:

2.1. Cam đoan việc tham gia giao dịch, trình tự, thủ tục và thẩm quyền ký kết Hợp đồng cấp bảo lãnh này phù hợp với quy định nội bộ của Bên được bảo lãnh và các văn bản pháp luật có liên quan.



2.2. Cam kết chịu mọi rủi ro liên quan đến việc phát hành bảo lãnh theo quy định tại Hợp đồng này, bao gồm cả rủi ro về nội dung của cam kết bảo lãnh trong trường hợp cam kết bảo lãnh được phát hành theo mẫu của Bên được bảo lãnh.

2.3. Cam kết thông báo cho Ngân hàng kịp thời và đầy đủ các thay đổi bất lợi liên quan đến Bên được bảo lãnh và giao dịch được bảo lãnh.

2.4. Đồng ý cho Ngân hàng được sử dụng và cung cấp các thông tin định danh/liên hệ và các thông tin khác liên quan đến giao dịch bảo lãnh của Bên được bảo lãnh cho Bên nhận bảo lãnh và/hoặc bên khác được Bên được bảo lãnh đồng ý với mục đích xác thực hoặc giải quyết các công việc liên quan đến giao dịch bảo lãnh phù hợp với Hợp đồng này/Giấy đề nghị phát hành bảo lãnh.

2.5. Đồng ý rằng trong mọi trường hợp nếu Bên nhận bảo lãnh hoặc bất kỳ bên thứ ba bằng bất kỳ phương thức nào sử dụng các thông tin liên quan của cam kết bảo lãnh được Bên được bảo lãnh cam kết bảo mật tại Hợp đồng này để thực hiện một giao dịch xác thực cam kết bảo lãnh với Ngân hàng, Ngân hàng được hoàn toàn miễn trách nhiệm khi thực hiện giao dịch xác thực này và đó là giao dịch hợp lệ như được chính Bên được bảo lãnh và/hoặc bất kỳ bên nào mà Bên được bảo lãnh cho phép thực hiện.

Điều 17. Chuyển nhượng quyền và nghĩa vụ của các bên

1. Ngân hàng có quyền chuyển nhượng quyền, nghĩa vụ của mình theo Hợp đồng này cho tổ chức tín dụng, chi nhánh ngân hàng nước ngoài khi có sự chấp thuận của Ngân hàng nhà nước.

2. Bên được bảo lãnh không được chuyển nhượng các quyền và nghĩa vụ của mình theo Hợp đồng này trừ khi được Ngân hàng chấp thuận bằng văn bản.

Điều 18. Luật điều chỉnh và giải quyết tranh chấp

1. Hợp đồng này được xác lập, điều chỉnh và giải thích theo pháp luật Việt Nam.

2. Mọi tranh chấp phát sinh từ hoặc liên quan đến Hợp đồng này, trước hết sẽ được giải quyết bằng thương lượng. Trường hợp thương



lượng không thành thì các Bên có quyền yêu cầu Toà án Nhân dân có thẩm quyền của Việt Nam giải quyết theo quy định pháp luật.

Điều 19. Hiệu lực của hợp đồng

1. Hợp đồng này có hiệu lực kể từ (đánh dấu vào 01 ô thích hợp):

Ngày ký Hợp đồng.

Ngày có hiệu lực của Hợp đồng thế chấp/cầm cố/bảo lãnh (nếu có).

2. Hợp đồng này chấm dứt hiệu lực khi Bên được bảo lãnh đã thực hiện đầy đủ tất cả các nghĩa vụ đối với Ngân hàng phát sinh theo một (hoặc một số) Giấy đề nghị phát hành bảo lãnh trong Thời hạn cấp hạn mức bảo lãnh (trả hết nợ gốc, nợ lãi, phí và các chi phí phát sinh khác nếu có liên quan đến Hợp đồng này).

3. Hợp đồng này chỉ được sửa đổi, bổ sung khi các bên thống nhất bằng văn bản và do đại diện hợp pháp của các bên ký tên, đóng dấu (nếu là tổ chức).

4. Hợp đồng này được tự động thanh lý khi Bên được bảo lãnh đã thực hiện đầy đủ nghĩa vụ đối với Ngân hàng.

Điều 20. Điều khoản thi hành

1. Hợp đồng này và các tài liệu kèm theo Hợp đồng này như Giấy đề nghị phát hành bảo lãnh, văn bản sửa đổi, bổ sung hợp đồng....(nếu có) là bộ phận thống nhất không tách rời nhau, các bên phải có nghĩa vụ thi hành.

2. Hợp đồng được lập thành ... bản có giá trị như nhau, Bên được bảo lãnh giữ ... bản, Ngân hàng giữ ... bản.

BÊN ĐƯỢC BẢO LÃNH

NGÂN HÀNG

(Ký, ghi rõ họ tên và đóng dấu (nếu là tổ chức))

**Người đại diện theo pháp luật/
Người đại diện theo uỷ quyền**
(Ký, ghi rõ họ tên và đóng dấu)

Người quản lý rủi ro hoạt động bảo lãnh
(Ký và ghi rõ họ tên)



PHỤ LỤC 7.3
CỘNG HOÀ XÃ HỘI CHỦ NGHĨA VIỆT NAM
Độc lập - Tự do - Hạnh phúc

HỢP ĐỒNG CẤP BẢO LÃNH TÙNG LẦN

Số:/20.../VCB

Căn cứ:

- Bộ Luật dân sự năm 2005;
- Luật Các Tổ chức tín dụng năm 2010;
- Thông tư số 28/2012/TT-NHNN ngày 03/10/2012 của Ngân hàng Nhà nước Việt Nam quy định về bảo lãnh ngân hàng;
- Quy chế bảo lãnh của Ngân hàng TMCP Ngoại thương Việt Nam ban hành kèm theo Quyết định số 168/QĐ-NHNT.HĐQT ngày 20/3/2013 của Hội đồng Quản trị Ngân hàng TMCP Ngoại thương Việt Nam;
- Quy trình bảo lãnh của Ngân hàng TMCP Ngoại thương Việt Nam ban hành kèm theo Quyết định số:...../QĐ-VCB.CSTD ngày .../...../2013 của Tổng Giám đốc Ngân hàng TMCP Ngoại thương Việt Nam;
- Giấy đề nghị phát hành bảo lãnh ngày.....của

Hôm nay, ngàythángnăm....., tại....., chúng tôi gồm:

2. Bên bảo lãnh: Ngân hàng TMCP Ngoại thương Việt Nam - Chi nhánh.....

Địa chỉ:.....

Điện thoại:..... Fax:

Người đại diện:..... Chức vụ:

Văn bản uỷ quyền (nếu có).....

Người liên hệ:.....Điện thoại:.....Email:

(Sau đây viết tắt là Ngân hàng)

3. Bên được bảo lãnh:

CMND/Hộ chiếu số:.....do.....cấp ngày.....



Hoặc.....

Giấy ĐKDN/ĐKKD/GCN đầu tư/GCN ĐKHĐ/QĐ thành lập số...do..... cấp ngày

Hộ khẩu thường trú/ Địa chỉ trụ sở chính:.....

Số tài khoản:tại Ngân hàng.....

Người đại diện theo pháp luật:.....Chức vụ:.....

Người đại diện theo uỷ quyền (nếu có): ...Văn bản uỷ quyền số

Người liên hệ:Điện thoại:.....Email:

Hai bên thoả thuận ký Hợp đồng cấp bảo lãnh theo các điều khoản sau:

Điều 1. Bên được bảo lãnh, với mọi trách nhiệm thuộc về mình đề nghị Ngân hàng phát hành cam kết bảo lãnh và Ngân hàng chấp nhận phát hành cam kết bảo lãnh theo thông tin chi tiết quy định tại Hợp đồng này.

Điều 2. Bên nhận bảo lãnh (Bên thụ hưởng):

.....Tên:.....

CMND/Hộ chiếu số:.....do.....cấp ngày.....

Hoặc.....

Giấy ĐKDN/ĐKKD/GCN đầu tư/GCN ĐKHĐ/QĐ thành lập số...do...cấp ngày

Hộ khẩu thường trú/ Địa chỉ trụ sở chính:.....

Số tài khoản:tại Ngân hàng.....

Người đại diện theo pháp luật:

Người liên hệ:Điện thoại:.....Email:

Điều 3. Số tiền và đồng tiền bảo lãnh

1. Số tiền bảo lãnh:

(Bằng chữ.....)

2. Đồng tiền sử dụng để thanh toán bảo lãnh:.....



Điều 4. Mục đích và phạm vi nghĩa vụ bảo lãnh⁷:

Điều 5. Hiệu lực của bảo lãnh

1. Bảo lãnh bắt đầu có hiệu lực kể từ (đánh dấu vào 01 ô thích hợp):

Ngày phát hành bảo lãnh

Ngàythángnăm.....

Khi.....[ghi cụ thể sự kiện bắt đầu hiệu lực của cam kết bảo lãnh] (nếu có).

2. Bảo lãnh hết hiệu lực:

Bảo lãnh sẽ hết hiệu lực theo 01 trong các trường hợp sau đây, tùy theo trường hợp nào đến trước:

▪ Vào ngàythángnăm.....; hoặc

▪ Khi.....[ghi cụ thể sự kiện hết hiệu lực của cam kết bảo lãnh] (nếu có); hoặc

▪ Khi Ngân hàng đã thực hiện đầy đủ nghĩa vụ thanh toán theo cam kết bảo lãnh; hoặc bản gốc cam kết bảo lãnh và các sửa đổi bản gốc có liên quan (nếu có) được trả lại cho Ngân hàng.

Điều 6. Điều kiện thực hiện nghĩa vụ bảo lãnh

1. Ngân hàng thực hiện nghĩa vụ bảo lãnh ngay khi nhận được Hồ sơ đòi tiền bao gồm các văn bản sau:

(i) Bản gốc cam kết bảo lãnh và các sửa đổi gốc có liên quan (nếu có);

(ii) Bản gốc/Bản chính Văn bản đòi tiền của Bên nhận bảo lãnh được ký bởi người đại diện theo pháp luật hoặc người được ủy quyền hợp pháp của Bên nhận bảo lãnh và đóng dấu (nếu là tổ chức Việt Nam) trong đó tuyên bố rõ:

Bên được bảo lãnh đã vi phạm nghĩa vụ được bảo lãnh.

.....

(iii)[chứng từ chứng minh vi phạm]

(iv)[chứng từ khác]

⁷Theo từng trường hợp cụ thể trên nguyên tắc là mục đích bảo lãnh không trái quy định của pháp luật và được Ngân hàng chấp thuận.



2. Trong trường hợp điều kiện thực hiện nghĩa vụ bảo lãnh có kèm theo chứng từ chứng minh vi phạm và chứng từ khác, Ngân hàng không chịu trách nhiệm về tính xác thực, hợp pháp của các chứng từ đó.

Điều 7. Hình thức phát hành cam kết bảo lãnh (đánh dấu vào 01 ô thích hợp):

1. Cam kết bảo lãnh được phát hành theo:

- Mẫu của Ngân hàng
- Mẫu của Bên được bảo lãnh và được Ngân hàng chấp nhận.

2. Hình thức: Bảng thư bảo lãnh Bảng Hợp đồng bảo lãnh
 Hình thức khác

Điều 8. Ngôn ngữ và luật điều chỉnh bảo lãnh (đánh dấu vào 01 ô thích hợp).

1. Cam kết bảo lãnh được lập bằng:

- Tiếng Việt
- Tiếng Việt và Tiếng Anh. Trong đó: Tiếng Việt là căn cứ pháp lý.

2. Luật điều chỉnh bảo lãnh:

- Việt Nam
- URDG 758 ISP98 UCP 600

Điều 9. Phương thức giao thư bảo lãnh (đánh dấu vào 01 ô thích hợp):

Trao tay cho ông/bà:.....(CMND/HC số:.....ngày cấp:..... nơi cấp.....). Bên được bảo lãnh hoàn toàn chịu trách nhiệm trong việc bảo quản, chuyển bản gốc thư bảo lãnh đến Bên nhận bảo lãnh và bảo mật các thông tin liên quan đến thư bảo lãnh.

Chuyển thông qua mạng Swift:

Thông qua ngân hàng: Swift code:

Hình thức khác:

Điều 10. Phí bảo lãnh

1. Ngân hàng thu phí bảo lãnh theo (đánh dấu vào 01 ô thích hợp):

- Biểu phí của Ngân hàng trong từng thời kỳ
- Thoả thuận của các bên: (ghi cụ thể nếu đánh dấu vào ô này)



2. Thời điểm thu phí (đánh dấu vào 01 ô thích hợp):

Ngay khi phát hành thư bảo lãnh.

Theo thỏa thuận:[ghi cụ thể nếu đánh dấu vào ô này]

3. Bên được bảo lãnh có nghĩa vụ trả phí bảo lãnh và các loại phí và chi phí khác (nếu có).

4. Bên được bảo lãnh ủy quyền cho Ngân hàng được chủ động trích tài khoản của Bên được bảo lãnh số:..... tại Ngân hàng để thu phí bảo lãnh, điện phí, bưu phí, các chi phí phát sinh khác (nếu có) của Ngân hàng và Ngân hàng đại lý của Ngân hàng (nếu có). Trường hợp tài khoản trên của Bên được bảo lãnh tại Ngân hàng không đủ để Ngân hàng thu thì Bên được bảo lãnh phải chủ động trả đủ cho Ngân hàng. Trường hợp không trả đủ thì phải chịu lãi suất phạt chậm trả kể từ ngày chậm trả cho đến ngày thực trả theo quy định của Ngân hàng.

Điều 11. Biện pháp bảo đảm cho nghĩa vụ của Bên được bảo lãnh đối với Ngân hàng (đánh dấu vào 01 hoặc một số ô thích hợp):

Ký quỹ: phong toà/tạm khoá số tiền..... tại tài khoản số của..... để bảo đảm cho % Số tiền bảo lãnh.

Thế chấp/cầm cố tài sản của: theo [Hợp đồng cầm cố/thế chấp số... ngày....].

Bảo lãnh của Bên thứ ba theo[Hợp đồng bảo lãnh số.... ngày...../Văn bản bảo lãnh số.....ngày....]

Thỏa thuận khác:.....

Điều 12. Đòi tiền nhiều lần theo bảo lãnh (đánh dấu vào 01 ô thích hợp):

Không được phép.

Được phép và theo đó, trị giá cam kết bảo lãnh sẽ tự động giảm một cách tương ứng theo số tiền mà Ngân hàng đã thực hiện thanh toán cho Bên nhận bảo lãnh theo cam kết bảo lãnh.

Điều 13. Cam kết của Bên được bảo lãnh về nhận nợ trả thay, lãi suất nhận nợ bắt buộc và hoàn trả nợ

Trong trường hợp Ngân hàng phải thực hiện nghĩa vụ bảo lãnh theo cam kết bảo lãnh, Ngân hàng được quyền mở một (hoặc một số) tài



khoản tiền vay để ghi nợ số tiền mà Ngân hàng đã trả thay. Bên được bảo lãnh có nghĩa vụ hoàn trả ngay trong ngày số tiền Ngân hàng đã trả thay. Trường hợp chưa hoàn trả được cho Ngân hàng, Bên được bảo lãnh tại đây cam kết nhận nợ vay bắt buộc vô điều kiện với thời hạn cho vay, kỳ hạn trả nợ do Ngân hàng quyết định và chấp nhận mức lãi suất theo thông báo của Ngân hàng tại thời điểm nhận nợ (tối đa 150% lãi suất cho vay thông thường của Ngân hàng đang áp dụng đối với khoản vay có thời hạn tương ứng) tính từ thời điểm Ngân hàng thực hiện nghĩa vụ trả thay cho đến khi Bên được bảo lãnh trả hết nợ gốc, nợ lãi, phí và các chi phí phát sinh khác liên quan (nếu có). Hợp đồng này được coi là giấy nhận nợ của Bên được bảo lãnh với Ngân hàng đối với số tiền mà Ngân hàng đã trả thay, chi tiết về khoản nợ theo Văn bản thông báo của Ngân hàng gửi Bên được bảo lãnh.

Điều 14. Quyền và nghĩa vụ của Ngân hàng

A. Quyền của Ngân hàng

1. Ngân hàng thực hiện việc bảo lãnh cho Bên được bảo lãnh theo nội dung ghi trong Hợp đồng này và có quyền từ chối đề nghị phát hành bảo lãnh nếu Bên được bảo lãnh không đáp ứng đầy đủ các yêu cầu, điều kiện để được bảo lãnh theo Hợp đồng này, quy định của Ngân hàng và quy định của pháp luật.

2. Yêu cầu Bên được bảo lãnh cung cấp tài liệu, thông tin có liên quan đến việc thẩm định cấp bảo lãnh và tài sản bảo đảm (nếu có).

3. Được yêu cầu Bên được bảo lãnh cung cấp các thông tin về tình hình tài chính, tình hình sản xuất kinh doanh và các thông tin cần thiết liên quan đến Bên được bảo lãnh.

4. Được yêu cầu Bên được bảo lãnh thực hiện các biện pháp bảo đảm cho nghĩa vụ được bảo lãnh đối với Ngân hàng (nếu cần).

5. Có quyền từ chối thực hiện nghĩa vụ bảo lãnh khi cam kết bảo lãnh hết hiệu lực hoặc hồ sơ yêu cầu thanh toán bảo lãnh không đáp ứng đủ các điều kiện quy định trong cam kết bảo lãnh. Được chủ động trích tài khoản thanh toán, tài khoản tiền gửi của Bên được bảo lãnh tại Ngân hàng và/hoặc tại các đơn vị thành viên khác thuộc hệ thống Ngân hàng và/hoặc tài khoản của đơn vị thành viên hạch toán phụ thuộc của Bên



được bảo lãnh tại Ngân hàng và/hoặc thực hiện các biện pháp khác theo quy định của Ngân hàng và pháp luật để thanh toán cho Bên nhận bảo lãnh theo cam kết bảo lãnh và thu nợ gốc, nợ lãi, phí và các khoản phải thu khác của Bên được bảo lãnh theo Hợp đồng này.

6. Được chủ động hạch toán ghi nợ cho bên được bảo lãnh ngay khi thực hiện nghĩa vụ bảo lãnh, yêu cầu bên được bảo lãnh hoàn trả ngay trong ngày số tiền mà bên bảo lãnh đã trả thay theo cam kết bảo lãnh.

7. Có quyền xử lý tài sản bảo đảm theo thoả thuận và quy định của pháp luật.

8. Có quyền chuyển nhượng quyền, nghĩa vụ của mình theo Hợp đồng này cho tổ chức tín dụng, chi nhánh ngân hàng nước ngoài theo sự thoả thuận của các bên liên quan và sự chấp thuận của Ngân hàng nhà nước.

9. Có quyền kiểm tra, giám sát tình hình chấp hành các cam kết bảo lãnh, kiểm tra tình hình sản xuất kinh doanh của Bên được bảo lãnh, tài sản bảo đảm trong quá trình bảo lãnh (nếu có).

10. Thu phí bảo lãnh, điều chỉnh phí bảo lãnh theo quy định tại Hợp đồng này.

11. Được áp dụng các biện pháp cần thiết để thu hồi nợ trong trường hợp Ngân hàng đã thực hiện nghĩa vụ bảo lãnh theo yêu cầu của Bên nhận bảo lãnh.

12. Khởi kiện theo quy định của pháp luật khi Bên được bảo lãnh vi phạm nghĩa vụ đã cam kết tại Hợp đồng này và các sửa đổi, bổ sung Hợp đồng (nếu có).

13. Các quyền khác theo quy định của pháp luật.

B. Nghĩa vụ của Ngân hàng

1. Thực hiện nghĩa vụ bảo lãnh theo hợp đồng này và cam kết bảo lãnh do Ngân hàng phát hành.

2. Phát hành cam kết bảo lãnh kịp thời theo thoả thuận khi Bên được bảo lãnh đã cung cấp đầy đủ hồ sơ và đáp ứng các điều kiện theo yêu cầu của Ngân hàng và quy định của pháp luật.

3. Lưu giữ hồ sơ cấp bảo lãnh theo quy định của pháp luật.

4. Thực hiện kiểm tra, giám sát tình hình chấp hành các cam kết bảo lãnh của Bên được bảo lãnh.



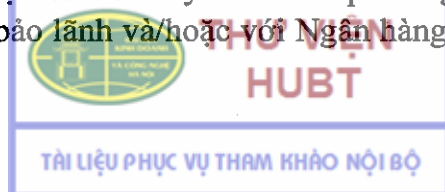
Điều 15. Quyền và nghĩa vụ của Bên được bảo lãnh

A. Quyền của Bên được bảo lãnh

1. Yêu cầu Ngân hàng thực hiện đúng cam kết bảo lãnh và các thoả thuận quy định tại Hợp đồng này.
2. Được quyền đề nghị Ngân hàng xem xét gia hạn thời hạn hiệu lực của bảo lãnh.
3. Được quyền từ chối các yêu cầu của Ngân hàng không đúng với các thoả thuận theo Hợp đồng này.
4. Được quyền khởi kiện theo quy định của pháp luật khi Ngân hàng vi phạm nghĩa vụ đã cam kết.

B. Nghĩa vụ của Bên được bảo lãnh

1. Cung cấp đầy đủ, chính xác và trung thực các thông tin, tài liệu liên quan đến khoản bảo lãnh và chịu trách nhiệm trước pháp luật về tính chính xác, trung thực, đầy đủ của các thông tin, tài liệu đã cung cấp.
2. Chịu trách nhiệm trước pháp luật về tính hợp pháp, hợp lệ của giao dịch được bảo lãnh và về việc sử dụng đúng mục đích cam kết bảo lãnh do Ngân hàng phát hành.
3. Ủy quyền cho Ngân hàng được chủ động trích tài khoản thanh toán, tài khoản tiền gửi, tài khoản tiền gửi tiết kiệm (thẻ tiết kiệm, chứng chỉ tiền gửi.....) của Bên được bảo lãnh tại Ngân hàng và /hoặc tại các đơn vị thành viên khác thuộc hệ thống Ngân hàng và/hoặc tài khoản của đơn vị thành viên hạch toán phụ thuộc của Bên được bảo lãnh tại Ngân hàng và/hoặc thực hiện các biện pháp khác theo quy định của Ngân hàng và pháp luật để thanh toán cho Bên nhận bảo lãnh theo cam kết bảo lãnh và thu nợ gốc, nợ lãi, phí và các khoản phải thu khác của Bên được bảo lãnh phát sinh theo Hợp đồng này.
4. Hoàn trả cho Ngân hàng ngay trong ngày số tiền mà Ngân hàng thực hiện trả thay cho Bên được bảo lãnh bao gồm cả nợ gốc, nợ lãi và các chi phí phát sinh khác từ việc thực hiện nghĩa vụ bảo lãnh.
5. Thực hiện đầy đủ và đúng hạn các cam kết đối với Ngân hàng (bao gồm nhưng không giới hạn ở việc thanh toán phí, nợ gốc, nợ lãi và các chi phí phát sinh khác) theo Hợp đồng này và trong mọi trường hợp hợp không được viện dẫn bất kỳ tranh chấp nào giữa Bên được bảo lãnh với Bên nhận bảo lãnh và/hoặc với Ngân hàng và/hoặc với bất kỳ



bên thứ ba nào khác để làm lý do từ chối thanh toán cho Ngân hàng theo hợp đồng này.

6. Chịu sự kiểm tra, kiểm soát, giám sát trách nhiệm, nghĩa vụ thực hiện bảo lãnh của Ngân hàng. Có nghĩa vụ báo cáo tình hình hoạt động có liên quan đến giao dịch bảo lãnh cho Ngân hàng.

7. Tự nguyện vô điều kiện trong việc phối hợp với Ngân hàng trong quá trình xử lý tài sản bảo đảm (nếu xảy ra).

8. Lập hồ sơ nhận nợ theo yêu cầu của Ngân hàng.

9. Thông báo đầy đủ, kịp thời cho Ngân hàng về:

▪ Những thay đổi về vốn, tài sản, thay đổi khác ảnh hưởng đến khả năng tài chính của Bên được bảo lãnh có liên quan đến việc thực hiện nghĩa vụ được bảo lãnh.

▪ Thay đổi về cơ cấu tổ chức bộ máy và nhân sự liên quan của Bên được bảo lãnh.

▪ Đổi tên, thay địa chỉ trụ sở chính của Bên bảo đảm (trong trường hợp tài sản bảo đảm là tài sản của người thứ ba).

▪ Phát sinh tranh chấp ảnh hưởng tới khả năng trả nợ.

▪ Thay đổi về tình trạng tài sản bảo đảm (nếu có).

▪ Ngay khi nhận thấy các thông tin, các sự kiện có khả năng ảnh hưởng/gây ra tác động bất lợi đáng kể cho Bên được bảo lãnh và/hoặc Ngân hàng liên quan đến nội dung bảo lãnh.

▪ Việc mở tài khoản tiền gửi ở ngân hàng khác; đóng tài khoản ở Ngân hàng TMCP Ngoại thương Việt Nam; huy động vốn ở các tổ chức khác.

Điều 16. Cam đoan, cam kết của các bên

1. Các bên cam đoan việc giao kết Hợp đồng này là hoàn toàn tự nguyện, không bị lừa dối, không bị ép buộc và cam kết thực hiện đúng, đầy đủ các thoả thuận trong Hợp đồng này.

2. Bên được bảo lãnh:

2.1 Cam đoan việc tham gia giao dịch, trình tự, thủ tục và thẩm quyền ký kết Hợp đồng cấp bảo lãnh này phù hợp với quy định nội bộ của Bên được bảo lãnh và các văn bản pháp luật có liên quan.

2.2 Cam kết chịu mọi rủi ro liên quan đến việc phát hành bảo lãnh theo quy định tại Hợp đồng này, bao gồm cả rủi ro về nội dung của cam

kết bảo lãnh trong trường hợp cam kết bảo lãnh được phát hành theo mẫu của Bên được bảo lãnh.

2.3 Cam kết thông báo cho Ngân hàng kịp thời và đầy đủ các thay đổi bất lợi liên quan đến Bên được bảo lãnh và giao dịch được bảo lãnh.

2.4 Đồng ý cho Ngân hàng được sử dụng và cung cấp các thông tin định danh/liên hệ và các thông tin khác liên quan đến giao dịch bảo lãnh của Bên được bảo lãnh cho Bên nhận bảo lãnh và /hoặc bên khác được Bên bảo lãnh đồng ý với mục đích xác thực hoặc giải quyết các công việc liên quan đến giao dịch bảo lãnh phù hợp với Hợp đồng này.

2.5 Đồng ý rằng trong mọi trường hợp nếu Bên nhận bảo lãnh hoặc bất kỳ bên thứ ba bằng bất kỳ phương thức nào sử dụng các thông tin liên quan của cam kết bảo lãnh được Bên được bảo lãnh cam kết bảo mật tại Hợp đồng này để thực hiện một giao dịch xác thực cam kết bảo lãnh với Ngân hàng, Ngân hàng được hoàn toàn miễn trách khi thực hiện giao dịch xác thực này và đó là giao dịch hợp lệ như được chính Bên được bảo lãnh và/hoặc bất kỳ bên nào mà Bên được bảo lãnh cho phép thực hiện.

Điều 17. Chuyển nhượng quyền và nghĩa vụ của các bên

1. Ngân hàng có quyền chuyển nhượng quyền, nghĩa vụ của mình theo Hợp đồng này cho tổ chức tín dụng, chi nhánh ngân hàng nước ngoài khi có sự chấp thuận của Ngân hàng nhà nước.

2. Bên được bảo lãnh không được chuyển nhượng các quyền và nghĩa vụ của mình theo Hợp đồng này trừ khi được Ngân hàng chấp thuận bằng văn bản.

Điều 18. Luật áp dụng và giải quyết tranh chấp

1. Hợp đồng này được xác lập, điều chỉnh và giải thích theo pháp luật Việt Nam.

2. Mọi tranh chấp phát sinh từ hoặc liên quan đến Hợp đồng này, trước hết sẽ được giải quyết bằng thương lượng. Trường hợp thương lượng không thành thì các Bên có quyền yêu cầu Toà án Nhân dân có thẩm quyền của Việt Nam giải quyết theo quy định pháp luật.

Điều 19. Hiệu lực của hợp đồng (đánh dấu vào 01 ô thích hợp):

1. Hợp đồng này có hiệu lực kể từ:



□ Ngày ký Hợp đồng.

□ Ngày có hiệu lực của Hợp đồng thế chấp/cầm cố/bảo lãnh (nếu có).

2. Hợp đồng này chấm dứt hiệu lực khi Bên được bảo lãnh đã thực hiện đầy đủ nghĩa vụ đối với Ngân hàng (trả hết nợ gốc, nợ lãi, phí và các chi phí phát sinh khác nếu có).

3. Hợp đồng này chỉ được sửa đổi, bổ sung khi các bên thống nhất bằng văn bản và do đại diện hợp pháp của các bên ký tên, đóng dấu (nếu là tổ chức).

4. Hợp đồng này được tự động thanh lý khi Bên được bảo lãnh đã thực hiện đầy đủ nghĩa vụ đối với Ngân hàng.

Điều 20. Điều khoản thi hành

1. Hợp đồng này và các tài liệu kèm theo Hợp đồng này như Giấy đề nghị phát hành bảo lãnh, văn bản sửa đổi, bổ sung hợp đồng....(nếu có) là bộ phận thống nhất không tách rời nhau.

2. Hợp đồng được lập thành... bản có giá trị như nhau, Bên được bảo lãnh giữ... bản, Ngân hàng giữ... bản.

BÊN ĐƯỢC BẢO LÃNH

(Ký, ghi rõ họ tên và đóng dấu
(nếu là tổ chức))

NGÂN HÀNG

Người đại diện theo pháp
luật/Người đại diện theo uỷ quyền
(Ký, ghi rõ họ tên và đóng dấu)

Người quản lý rủi ro hoạt động bảo lãnh

(Ký, ghi rõ họ tên và đóng dấu)

Người thẩm định khoản bảo lãnh

(Ký, ghi rõ họ tên và đóng dấu)

TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. PGS.TS. Tô Ngọc Hưng (2009), *Ngân hàng thương mại*, Học viện Ngân hàng.
2. TS. Hồ Diệu (2001), *Giáo Trình tín Dụng Ngân hàng*, Nhà xuất bản thống kê.
3. TS.Lê Thị Xuân (2011), *Giáo trình tài chính doanh nghiệp*, Học viện Ngân hàng
4. TS. Lê Thị Xuân (2011), *Giáo trình phân tích tài chính doanh nghiệp*, Học viện Ngân hàng
5. Frederic S. Mishkin (2010), *The Economics of Money, Banking and Financial Markets*, Ninth Edition, Pearson Education.
6. International Finance Corporation Private Enterprise Partnership for China (2007), *Credit Analysis and Commercial Lending*, Foreign Languages Press.
7. Perter S.Rose (2010), *Bank Management & Financial Services*, McGraw-Hill
8. Bessis, Jo"el (2001), *Risk Management in Banking*, John Wiley&Sons, Ltd
9. Richard A.Brealey, Stewart C.Myers, Franklin Allen (2011), *Principle of corporate finance*, McGraw-Hill Irwin, tenth edition.
10. Warren Hogan, Katherine J.AVRAM, Chrinstine BROWN (2004), *Management of Financial Institutions*, 2nd edition, John Wiley&Sons Australia ,ISBN: 0470803533
11. Managing Finance . Business Essentials –Supporting HND/HNC and Foundation Degree - BPP Learning Media



12. Hunt, B. and Chris T (2011), *Financial Institutions and Markets*, 6th edition, (Nelson Thomson Learning, Melbourne)

13. Helen Lange, Anthony Saunders, Marcia Cornett (2013), *Financial Institutions Management*, 3rd edition, McGraw-Hill Australia, North Ryde, ISBN: 9781743070628

14. Tài liệu khác: Văn bản chế độ của ngành và những văn bản pháp luật liên quan, thời báo ngân hàng, tạp chí khoa học ngân hàng, thời báo tài chính và các trang website của các NHTM và các tổ chức tài chính trong nước và quốc tế như: WB, IMF, ADB, BIS..

MỤC LỤC

	Trang
LỜI NÓI ĐẦU	3
DANH MỤC VIẾT TẮT	7
Chương 1	9
NHỮNG VẤN ĐỀ CƠ BẢN VỀ TÍN DỤNG NGÂN HÀNG	
1.1. TÍN DỤNG NGÂN HÀNG TRONG NỀN KINH TẾ THỊ TRƯỜNG	10
1.1.1. Khái niệm và vai trò của tín dụng ngân hàng	10
1.1.2. Phân loại tín dụng	13
1.1.3. Nguyên tắc tín dụng	17
1.1.4. Điều kiện vay vốn	18
1.2. QUY TRÌNH TÍN DỤNG	19
1.2.1. Khái niệm	19
1.2.2. Mục tiêu của quy trình tín dụng	20
1.2.3. Nội dung	21
Chương 2	166
BẢO ĐẢM TÍN DỤNG	
2.1. NHỮNG VẤN ĐỀ CƠ BẢN VỀ BẢO ĐẢM TÍN DỤNG	167
2.1.1. Khái niệm và nguyên tắc bảo đảm tín dụng	167
2.1.2. Mục đích của bảo đảm tín dụng.	168
2.1.3. Hình thức bảo đảm.	169
2.2. QUY TRÌNH THỰC HIỆN BẢO ĐẢM TÍN DỤNG	195
2.2.1. Quy trình nghiệp vụ bảo đảm bằng tài sản	195
2.2.2. Quy trình nghiệp vụ bảo đảm bằng bảo lãnh	209



Chương 3	222
CHO VAY CÁ NHÂN, HỘ SẢN XUẤT	
3.1. CHO VAY TIÊU DÙNG	223
3.1.1. Khái quát về cho vay tiêu dùng	223
3.1.2. Phân tích tín dụng trong cho vay tiêu dùng	226
3.1.3. Các sản phẩm tín dụng đối với khách hàng cá nhân	251
3.1.4. Các yếu tố ảnh hưởng đến hoạt động cho vay tiêu dùng	270
3.2. CHO VAY HỘ SẢN XUẤT	277
3.2.1. Khái quát về cho vay hộ sản xuất tại Việt Nam	277
3.2.2. Phân tích tín dụng trong cho vay hộ sản xuất	281
3.2.3. Các phương thức tổ chức trong cho vay kinh tế hộ	296
Chương 4	307
PHÂN TÍCH NGUYÊN NHÂN VAY VỐN CỦA DOANH NGHIỆP	
4.1. SỰ CẦN THIẾT PHẢI NHẬN BIẾT CÁC NGUYÊN NHÂN VAY VỐN	308
4.2. NHẬN BIẾT CÁC NGUYÊN NHÂN VAY VỐN	311
4.2.1. Nguyên nhân vay vốn xuất phát từ yếu tố kinh doanh theo mùa vụ	314
4.2.2. Nguyên nhân vay vốn xuất phát từ sự tăng trưởng doanh thu bán hàng trong dài hạn	316
4.2.3. Nguyên nhân vay vốn do giảm hiệu quả sử dụng tài sản	324
4.2.4. Nguyên nhân vay vốn từ sự thay thế hoặc mở rộng tài sản cố định	328
4.2.5. Nguyên nhân vay vốn từ đầu tư dài hạn	331
4.2.6. Nguyên nhân vay vốn từ sự suy giảm hoặc thay đổi trong tín dụng Thương mại	332

4.2.7. Nguyên nhân vay vốn từ tái cơ cấu nợ	332
4.2.8. Nguyên nhân vay vốn từ khả năng sinh lời bị suy giảm	333
4.2.9. Nguyên nhân vay vốn từ Cổ tức	336
4.2.10. Nguyên nhân vay vốn từ các khoản chi bất thường và chi ngoài dự kiến	337
4.3. MỐI LIÊN HỆ GIỮA NGUYÊN NHÂN VAY VỐN VÀ CẤU TRÚC KHOẢN VAY	337
4.3.1. Doanh số theo mùa vụ	338
4.3.2. Tăng trưởng doanh thu mạnh và liên tục trong thời gian dài	338
4.3.3. Hiệu quả sử dụng tài sản suy giảm.	338
4.3.4. Thay thế hoặc mở rộng quy mô tài sản cố định	340
4.3.5. Đầu tư dài hạn	340
4.3.6. Sự giảm sút hoặc thay đổi trong tín dụng thương mại	340
4.3.7. Tái cơ cấu nợ	341
4.3.8. Khả năng sinh lời bị suy giảm	342
4.3.9. Nhu cầu chi trả cổ tức	342
4.3.10. Chi phí phát sinh bất thường và chi ngoài dự kiến	342
4.4. TỔNG HỢP NGUYÊN NHÂN PHÁT SINH NHU CẦU VAY VỐN	344

Chương 5 348

CHO VAY DOANH NGHIỆP

5.1. NGHIỆP VỤ CHO VAY NGẮN HẠN CÁC DOANH NGHIỆP	349
5.1.1. Nhu cầu vay vốn ngắn hạn	349
5.1.2. Đặc điểm	357



5.1.3. Nghiệp vụ cho vay ngắn hạn các doanh nghiệp	358
5.2. NGHIỆP VỤ CHO VAY TRUNG DÀI HẠN	424
5.2.1. Khái niệm và đặc điểm cho vay trung dài hạn	424
5.2.2. Các hình thức cho vay trung dài hạn	428
Chương 6	
CHO THUÊ TÀI CHÍNH	
6.1. KHÁI NIỆM VÀ ĐẶC ĐIỂM CỦA CHO THUÊ TÀI CHÍNH	454
6.1.1. Khái niệm cho thuê tài chính	454
6.1.2. Đặc điểm cơ bản của cho thuê tài chính	460
6.2. CÁC HÌNH THỨC CHO THUÊ TÀI CHÍNH	461
6.2.1. Hình thức cho thuê cơ bản	461
6.2.2. Các loại cho thuê tài chính đặc biệt	464
6.3. QUY TRÌNH NGHIỆP VỤ CHO THUÊ TÀI CHÍNH	471
6.3.1. Lập hồ sơ tín dụng	471
6.3.2. Thẩm định	474
6.3.3. Xét duyệt tín dụng	481
6.3.4. Giám sát việc sử dụng và quản lý tài sản:	485
6.4. Các phương pháp xử lý tài sản khi chấm dứt hợp đồng cho thuê	486
6.5. Lợi ích và hạn chế của cho thuê tài chính	487
6.5.1. Lợi ích của cho thuê tài chính	487
6.5.2. Hạn chế của nghiệp vụ cho thuê tài chính	494

Chương 7	516
NGHIỆP VỤ BẢO LÃNH NGÂN HÀNG	
7.1. NHỮNG VẤN ĐỀ CHUNG VỀ BẢO LÃNH NGÂN HÀNG	517
7.1.1. Khái niệm, đặc điểm và chức năng của bảo lãnh ngân hàng	517
7.1.2. Các loại bảo lãnh ngân hàng	522
7.2. QUY TRÌNH NGHIỆP VỤ BẢO LÃNH NGÂN HÀNG	532
7.2.1. Xét duyệt bảo lãnh	532
7.2.2. Soạn thảo và phát hành văn bản bảo lãnh	538
7.2.3. Thực hiện cam kết bảo lãnh	545
7.3. VAI TRÒ CỦA BẢO LÃNH NGÂN HÀNG	548
7.3.1. Đối với ngân hàng bảo lãnh	548
7.3.2. Đối với khách hàng	549
7.3.3. Đối với nền kinh tế	549

GIÁO TRÌNH TÍN DỤNG NGÂN HÀNG

NHÀ XUẤT BẢN LAO ĐỘNG - XÃ HỘI

Ngõ Hoà Bình 4 - Minh Khai - Quận Hai Bà Trưng - Hà Nội

ĐT: (04). 36246917 Fax: (04). 36246915

Chịu trách nhiệm xuất bản:
NGUYỄN HOÀNG CÀM

Chịu trách nhiệm nội dung
Tổng Biên tập
VŨ ANH TUẤN

Biên tập và sửa bản in:

ĐINH THỊ THANH HÀ

Thiết kế bìa:

BÙI HUYỀN

Mã ISBN: 978-604-65-1749-8

In 1.500 cuốn, khổ 16 cm x 24 cm tại Công ty Cổ phần In Hà Nội - Lô 6B - CN5 cụm công nghiệp Ngọc Hồi, Thanh Trì, Hà Nội. Số xác nhận đăng ký xuất bản: 240-2016/CXBIPH/13-16/LĐXH. Quyết định xuất bản số 16/QĐ-NXBLĐXH cấp ngày 22/01/2016. In xong và nộp lưu chiểu quý I năm 2016.

584





HỌC VIỆN NGÂN HÀNG

Giáo trình

TÍN DỤNG NGÂN HÀNG



NHÀ XUẤT BẢN LAO ĐỘNG - XÃ HỘI



THƯ VIỆN
HUBT



9 786046 517498

Giá: 80.000đ

TÀI LIỆU PHỤC VỤ THAM KHẢO NỘI BỘ