

CHƯƠNG I: NGUYÊN LÝ CHUNG VỀ TÍN DỤNG NGÂN HÀNG

1.1 KHÁI NIỆM VÀ CÁC LOẠI TÍN DỤNG NGÂN HÀNG

Trong thực tế, khái niệm tín dụng được hiểu theo nhiều nghĩa khác nhau, tùy theo ngữ cảnh được nghiên cứu.

1.1.1 KHÁI NIỆM VỀ TÍN DỤNG NGÂN HÀNG

1.1.1.1 KHÁI NIỆM

Tín dụng ngân hàng là hoạt động tín dụng của ngân hàng với các chủ thể trong nền kinh tế. Như vậy, tín dụng ngân hàng bao gồm cả hoạt động ngân hàng với tư cách người được cấp tín dụng lẫn với tư cách người cấp tín dụng. Song do tính phức tạp và quan trọng của nó mà khi nói tới tín dụng ngân hàng người ta muốn đề cập tới hoạt động ngân hàng với tư cách người cấp tín dụng.

Do đó, đứng trên góc độ xem xét tín dụng như một chức năng cơ bản của ngân hàng thì tín dụng là một giao dịch về tài sản (tiền hoặc là hàng hoá) giữa bên cho vay (là ngân hàng hoặc các định chế tài chính) và bên đi vay (là các doanh nghiệp, các cá nhân hoặc các chủ thể khác); trong đó bên cho vay chuyển giao tài sản cho bên đi vay sử dụng trong một thời hạn nhất định theo sự thỏa thuận của hai bên đồng thời bên đi vay có trách nhiệm hoàn trả vô điều kiện vốn gốc và lãi vay cho bên cho vay khi đến hạn thanh toán.

1.1.1.2 BẢN CHẤT CỦA TÍN DỤNG

Bản chất của tín dụng là một giao dịch về tài sản trên cơ sở hoàn trả với những đặc trưng sau:

- Tài sản giao dịch trong quan hệ tín dụng có thể là tiền, động sản hoặc bất động sản

BÀI GIẢNG NGHIỆP VỤ TÍN DỤNG NGÂN HÀNG - THS ĐẶNG THỊ PHƯƠNG DIỄM

- Thời hạn hoàn trả phải được xác định một cách có cơ sở để đảm bảo rằng bên đi vay sẽ hoàn trả tài sản cho bên cho vay đúng thời hạn đã thỏa thuận.
- Giá trị hoàn trả thông thường phải lớn hơn giá trị lúc cho vay có nghĩa rằng bên đi vay phải trả lãi cho bên cho vay.
- Quan hệ tín dụng được chi phối bằng các lệnh phiếu (hợp đồng tín dụng, kế ước nhận nợ, uỷ nhiệm trích lương....) để thực thi trách nhiệm giữa các bên.

1.1.2 CÁC LOẠI TÍN DỤNG NGÂN HÀNG

1.1.2.1 PHÂN LOẠI TÍN DỤNG DỰA VÀO MỤC ĐÍCH CHO VAY

Căn cứ vào mục đích cho vay, tín dụng được phân thành các loại sau:

- Cho vay bất động sản: là loại cho vay liên quan việc mua sắm và xây dựng bất động sản như nhà ở, đất đai, nhà xưởng, các bất động sản khác trong lãnh vực công nghiệp, thương mại và dịch vụ.
- Cho vay công nghiệp và thương mại: là loại cho vay ngắn hạn để bổ sung vốn lưu động trong lãnh vực công nghiệp, thương mại và dịch vụ.
- Cho vay nông nghiệp: là loại cho vay để trang trải các chi phí sản xuất nông nghiệp như chi phí mua phân bón, thuốc trừ sâu, giống cây trồng, thức ăn gia súc....
- Cho vay các định chế tài chính bao gồm cho vay các ngân hàng, các công ty tài chính, công ty cho thuê tài chính, công ty bảo hiểm, quỹ tín dụng, các định chế tài chính khác.
- Cho vay cá nhân : cấp tín dụng cho các cá nhân cho nhu cầu vay vốn nhằm đáp ứng các nhu cầu tiêu dùng hoặc trang trải các chi phí thông thường của đời sống thông qua việc phát hành thẻ tín dụng.
- Cho thuê tài chính: bao gồm cho thuê vận hành và thuê tài chính. Tài sản cho thuê bao gồm bất động sản và động sản, trong đó chủ yếu là máy móc – thiết bị.

1.1.2.2 PHÂN LOẠI TÍN DỤNG DỰA TRÊN THỜI HẠN CHO VAY

Căn cứ vào thời hạn cho vay, tín dụng được phân thành các loại sau:

- Cho vay ngắn hạn : thời hạn cho vay đến 12 tháng và được sử dụng để bù đắp sự thiếu hụt lưu động của các doanh nghiệp và các nhu cầu chi tiêu ngắn hạn của các nhân.
- Cho vay trung hạn : Theo qui định hiện nay của Ngân hàng Nhà nước Việt Nam, loại cho vay này có thời hạn trên 12 tháng đến 05 năm.

Cho vay trung hạn chủ yếu được sử dụng để đầu tư mua sắm tài sản cố định, cải tiến đổi mới thiết bị, công nghệ, mở rộng sản xuất kinh doanh, xây dựng các dự án mới có qui mô nhỏ và thời gian thu hồi vốn nhanh. Trong nông nghiệp, chủ yếu cho vay trung hạn để đầu tư vào các đối tượng sau: máy cày, máy bơm nước, xây dựng các vườn cây công nghiệp như cà phê, điều...

Bên cạnh đầu tư cho tài sản cố định, cho vay trung hạn còn là nguồn hình thành vốn lưu động thường xuyên của các doanh nghiệp, đặc biệt là những doanh nghiệp mới thành lập.

- Cho vay dài hạn: Thời hạn vay trên 05 năm và thời hạn tối đa có thể lên đến 20-30 năm, một số trường hợp cá biệt có thể lên đến 40 năm.

Cho vay dài hạn là loại tín dụng được cung cấp để đáp ứng các nhu cầu dài hạn như xây dựng nhà ở, các thiết bị, phương tiện vận tải có quy mô lớn, xây dựng các xí nghiệp mới.

1.1.2.3 PHÂN LOẠI TÍN DỤNG DỰA TRÊN ĐẢM BẢO TÍN DỤNG ĐỐI VỚI KHOẢN VAY.

Căn cứ trên mức độ tín nhiệm đối với khách hàng, tín dụng được phân thành các loại sau:

- Cho vay không đảm bảo: là loại cho vay không có tài sản thế chấp, cầm cố hoặc sự bảo lãnh của người thứ ba, mà việc cho vay chỉ dựa vào uy tín của

bản thân khách hàng. Hình thức cho vay này chỉ áp dụng cho cho các khách hàng tốt, trung thực trong kinh doanh, có khả năng tài chính lành mạnh...

- Cho vay có đảm bảo: là loại cho vay có tài sản đảm bảo nợ vay thông qua các hợp đồng thế chấp, cầm cố hoặc bảo lãnh. Tài sản đảm bảo nợ vay có thể là tài sản đã có chủ quyền hợp pháp hình thành trước khi có giao dịch tín dụng hoặc có thể hình thành từ vốn vay.

1.1.2.4 PHÂN LOẠI TÍN DỤNG DỰA TRÊN PHƯƠNG PHÁP HOÀN TRẢ

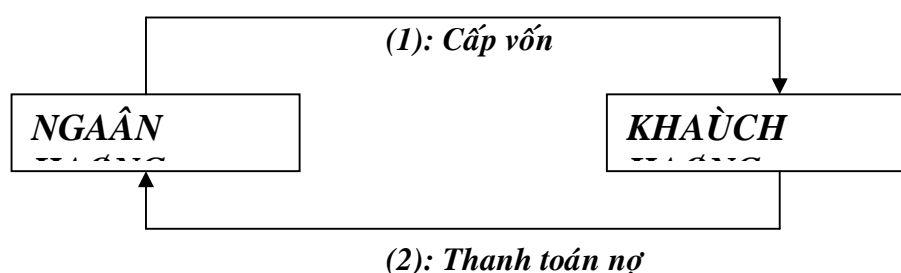
Căn cứ vào phương pháp hoàn trả, tín dụng được phân thành các loại sau:

- Cho vay có thời hạn:
 - Tín dụng phi trả góp : là các khoản cho vay trong đó vốn gốc và lãi vay được hoàn trả một lần khi đến hạn.
 - Cho vay trả góp là khoản vay trong đó nợ gốc và lãi được hoàn trả nhiều lần trong một thời hạn vay gọi là kỳ hạn nợ được xác định một cách cụ thể trong hợp đồng tín dụng.
- Cho vay không có thời hạn: cho vay tuần hoàn là các khoản vay trong đó nợ gốc và lãi được trả một cách tuần hoàn trong thời hạn vay.

1.1.2.5 PHÂN LOẠI TÍN DỤNG DỰA TRÊN XUẤT XỨ TÍN DỤNG

- Cho vay trực tiếp: Ngân hàng cấp vốn trực tiếp cho người có nhu cầu, đồng thời người đi vay trực tiếp hoàn trả nợ vay cho ngân hàng.

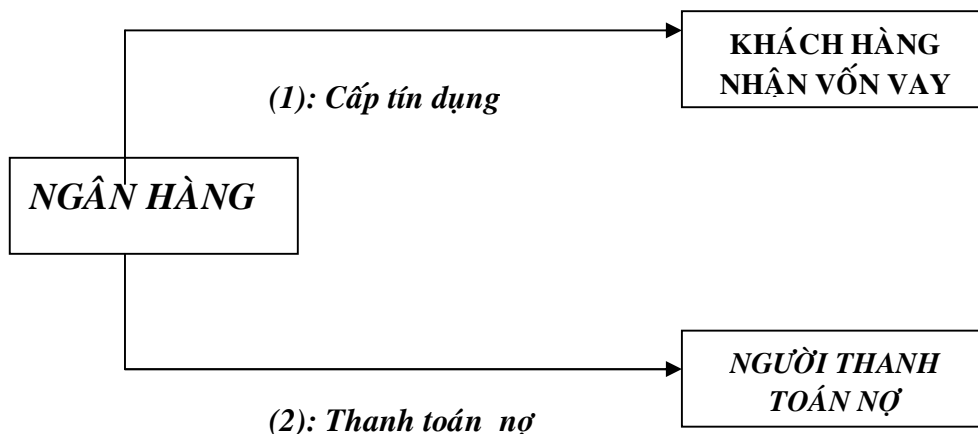
Sơ đồ cho vay trực tiếp



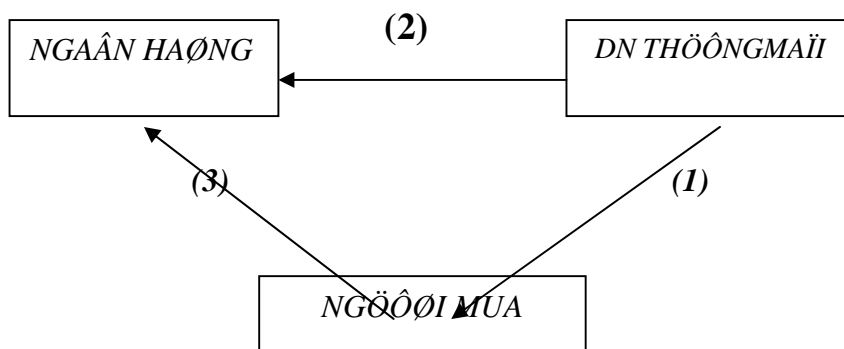
BÀI GIẢNG NGHIỆP VỤ TÍN DỤNG NGÂN HÀNG -ThS ĐẶNG THỊ PHƯƠNG ĐIỂM

- Cho vay gián tiếp: là khoản cho vay được thực hiện thông qua việc mua lại các khế ước hoặc các chứng từ nợ đã phát sinh và còn trong thời hạn thanh toán. Các ngân hàng thương mại cho vay gián tiếp theo các loại sau:
 - + Chiết khấu thương mại
 - + Mua các phiếu bán hàng
 - + Nghiệp vụ thanh tín (Nghiệp vụ factoring).

Sơ đồ cho vay gián tiếp



Cấp tín dụng gián tiếp thông qua mua phiếu bán hàng:

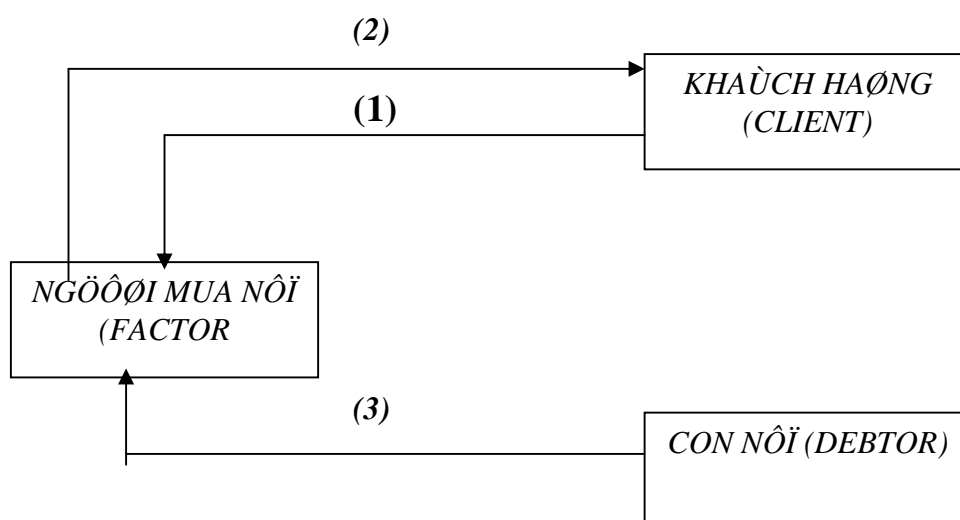


(1): Doanh nghiệp thương mại bán chịu hàng hoá cho người mua.

(2): DN thương mại chuyển nhượng phiếu bán hàng trả góp cho ngân hàng để được tài trợ vốn.

(3): Người mua thanh toán cho ngân hàng theo định kỳ.

Cho vay gián tiếp thông qua nghiệp vụ factoring



(1): Khách hàng bán các khoản phải thu (khoản phải thu theo hoá đơn) cho người mua nợ.

(2): Người mua nợ thanh toán cho khách hàng (Số tiền thanh toán bằng mệnh giá hoá đơn - lãi và hoa hồng - phần dự phòng để lại).

(3): Khi đến hạn con nợ thanh toán cho người mua nợ.

1.1.2.6 PHÂN LOẠI TÍN DỤNG DỰA VÀO HÌNH THÁI CẤP TÍN DỤNG

- Tín dụng bằng tiền: là việc ngân hàng cho khách hàng sử dụng tiền trong một thời hạn thoả thuận.
- Tín dụng bằng tài sản: là việc ngân hàng cho khách hàng thuê các tài sản để sử dụng.
- Tín dụng chữ ký: ngân hàng cấp tín dụng cho khách hàng bằng uy tín của mình thông qua hình thức bảo lãnh . Đối với nghiệp vụ này, ngân hàng không phải cung cấp tín dụng bằng tiền, nhưng khi người được bảo lãnh không thực hiện được nghĩa vụ theo hợp đồng thì ngân hàng phải thực hiện nghĩa vụ thanh toán thay cho người được bảo lãnh.

1.2 QUI TRÌNH TÍN DỤNG NGÂN HÀNG:

Quy trình tín dụng là tổng hợp các nguyên tắc, qui định của ngân hàng trong việc cấp tín dụng, nó thường được thể hiện tổng quát trong chính sách tín dụng nhưng

luôn được cụ thể hóa bằng các qui định riêng. Qui trình tín dụng bao gồm nhiều giai đoạn mang tính chất liên hoàn, theo một trật tự nhất định, đồng thời có quan hệ chặt chẽ gắn bó với nhau. Qui trình tín dụng là quá trình từ lúc lập hồ sơ vay đến khi thu hồi hết nợ. Tùy theo góc độ nghiên cứu mà qui trình tín dụng có thể phân chia theo nhiều cách khác nhau. Qui trình tín dụng thường được chia làm 5 giai đoạn cơ bản như sau:

1.2.1 THU THẬP THÔNG TIN

1.2.1.1 LẬP HỒ SƠ YÊU CẦU CẤP TÍN DỤNG

Giai đoạn này chủ yếu do bên đi vay vốn thực hiện. Đây là mặt thủ tục chuẩn bị cơ sở pháp lý cho một hợp đồng tín dụng, song lại rất quan trọng vì thông qua giai đoạn này ngân hàng nắm được các thông tin về người vay: số tiền vay, số lần giải ngân, phương thức thanh toán... Nếu các thông tin này ngân hàng nắm đầy đủ thì giúp cho công việc ở những giai đoạn sau được đơn giản hơn.

Việc lập hồ sơ yêu cầu cấp tín dụng phụ thuộc vào:

- Loại khách hàng.
- Loại và kỹ thuật cấp tín dụng.
- Qui mô nhu cầu tín dụng.

Chính vì vậy, hồ sơ tín dụng được các ngân hàng qui định rất cụ thể và chi tiết cho từng đối tượng khách hàng, thường bao gồm :

- Giấy yêu cầu vay vốn.
- Phương án sản xuất kinh doanh của bên đi vay, kế hoạch sử dụng vốn vay, kế hoạch trả nợ vay cho ngân hàng.
- Những tài liệu chứng minh năng lực pháp lý của bên đi vay.
- Những tài liệu về tình hình tài chính của bên đi vay.
- Những giấy tờ liên quan đến đảm bảo tín dụng hoặc điều kiện cấp tín dụng đặc thù.

- Các tài liệu khác có liên quan đến phương án vay vốn

1.2.1.2 THU THẬP THÔNG TIN

Để có cơ sở để phân tích tín dụng, các NHTM phải tiến hành điều tra tín dụng, thu thập các nguồn thông tin liên quan đến bên đi vay. Công việc này thông thường bao gồm các bước sau:

❖ Phỏng vấn người xin vay :

Qua việc phỏng vấn trực tiếp khách hàng xin vay cán bộ tín dụng sẽ thu nhập được các thông tin về :

- Mục đích xin vay.
- Nhu cầu tài chính của dự án .
- Số tiền xin vay .
- Tính chân thực của đơn xin vay...

Qua phỏng vấn cán bộ tín dụng sẽ có một ý niệm nào đó về tính thật thà của bên đi vay, tính tháo vát, lanh lợi... cũng như tính khả thi của phương án ; từ đó có ý kiến đề nghị khách hàng bổ sung thêm các điều kiện khác hay từ chối việc cho vay.

❖ Xem xét hồ sơ lưu trữ ở ngân hàng :

Ngân hàng xem xét thông tin về bên đi vay được lưu trữ qua các lần giao dịch, những điểm cần nắm là: bên đi vay có quan hệ tín dụng với ngân hàng bao nhiêu lần ? thường xuyên hay không ? Số dư trên tài khoản tiền gửi bình quân là bao nhiêu ? Năng lực thực hiện các hợp đồng : có gia hạn nợ không ? mấy lần ? lý do?

❖ Thu thập thông tin từ các nguồn bên ngoài :

Ngân hàng thu thập thông tin từ các nguồn khác nhau: từ Trung tâm thông tin phòng ngừa rủi ro, từ bạn hàng tiêu thụ, từ đối thủ cạnh tranh, từ các phương tiện thông tin đại chúng.... Những nguồn thông tin này rất đa dạng và phong phú, tuy

nhiên tính chính xác không cao, ngân hàng cần phải chọn lọc những thông tin đáng tin cậy nhất, tiến hành phân tích chúng trên cơ sở đó đưa ra các quyết định tín dụng phù hợp .

❖ Điều tra nơi hoạt động SXKD của bên đi vay :

Bên đi vay vốn nhất thiết phải chấp nhận để cán bộ tín dụng tiến hành kiểm tra nơi hoạt động SXKD, tùy theo trình độ của cán bộ ngân hàng mà nguồn thông tin thu được từ việc tham quan thực tế sẽ nhiều hay ít, chất lượng hay không chất lượng ...

❖ Thông qua các báo cáo tài chính của khách hàng :

Để việc thẩm định khách hàng cho kết quả chính xác, ngân hàng yêu cầu khách hàng cung cấp các báo cáo tài chính của đơn vị mình, số tiền xin vay càng nhiều thì các báo cáo tài chính phải càng chi tiết và qua nhiều năm. Hệ thống các báo cáo tài chính thường được sử dụng bao gồm :

- Bảng cân đối kế toán.
- Bảng báo cáo kết quả kinh doanh .
- Bảng báo cáo lưu chuyển tiền tệ .
- Bảng thuyết minh kế toán .
- Báo cáo kiểm toán ...

Tuy nhiên, ngân hàng không nên lệ thuộc quá nhiều vào các báo cáo tài chính bởi vì các số liệu báo cáo là số liệu của quá khứ , nó chưa hẳn là cơ sở quan trọng để ngân hàng quyết định việc cho vay.

Ở giai đoạn này ngân hàng cũng tiến hành thu thập các thông tin về rủi ro tín dụng có liên quan đến nhân thân và hoạt động kinh doanh của bên đi vay.

1.2.2 THẨM ĐỊNH (PHÂN TÍCH TÍN DỤNG)

Việc phân tích tín dụng tại các NHTM có thể là khác nhau về cách thức thực hiện nhưng nó có cùng chung một mục đích là xác định khả năng và ý muốn của

khách hàng vay vốn trong việc hoàn trả tiền vay, lãi vay theo những điều khoản của hợp đồng tín dụng đã được ký kết...

Từ những kết quả điều tra tín dụng trên, các NHTM tiến hành phân tích tín dụng trên hai khía cạnh là phân tích tài chính và phân tích phi tài chính.

1.2.2.1 PHÂN TÍCH PHI TÀI CHÍNH:

Có rất nhiều nhóm nội dung cần phân tích về khách hàng, trong đó nhóm CAMPARI thường được các ngân hàng quan tâm hơn cả

❖ Tư cách của người vay (Character) :

Ngân hàng phân tích và đánh giá mức độ uy tín của bên đi vay trong việc thực hiện các hợp đồng kinh tế, việc thanh toán nợ lãi...để từ đó, tùy theo mức tín nhiệm mà ngân hàng có những điều khoản ràng buộc về trách nhiệm trả nợ của họ.

Tư cách người đi vay có thể được xác minh và phán đoán bằng cách xem xét các thông tin sau đây:

- Những thông tin lịch sử về quan hệ của khách hàng với ngân hàng, giữa khách hàng với các bạn hàng của ngân hàng.
- Những đánh giá có được thông qua việc phỏng vấn khách hàng.

❖ Năng lực vay và hoàn trả nợ vay (Ability) :

Khi quyết định cho vay ngân hàng không những chỉ căn cứ vào khả năng hoặc năng lực vay vốn của bên đi vay mà còn phải chú trọng xem xét năng lực trả nợ của họ. Cụ thể, tập trung vào những điểm sau :

+ *Đối với cá nhân* : Trình độ chuyên môn và năng lực quản lý, điều hành của cá nhân đó; thu nhập cá nhân; tình hình sức khỏe; tính cách đạo đức....

+ *Đối với các doanh nghiệp* : Tình hình tài chính của doanh nghiệp; địa điểm và vị trí kinh doanh; chất lượng và giá cả của sản phẩm; khả năng cạnh tranh; đội ngũ cán bộ quản lý ...

❖ **Lãi cho vay (Margin):** Lãi suất cho vay có thể là lãi suất cố định hoặc lãi suất thả nổi.

❖ **Mục đích vay (Purpose):** Mục đích cho vay phải phù hợp với thể lệ tín dụng hiện hành.

❖ **Số tiền (Amount):**

Khi xác định số tiền xin vay ngân hàng căn cứ vào các yếu tố sau:

- Nhu cầu vốn cần thiết cho phương án.

Vốn tự có của khách hàng tham gia vào phương án. Khi xin vay, bên đi vay cần phải có một mức vốn thích hợp để tham gia cùng với vốn vay ngân hàng thực hiện dự án, mức vốn tự có của bên đi vay càng lớn thì quyết định cho vay của ngân hàng càng dễ dàng vì đó chính là nguồn bù đắp những rủi ro, thua lỗ nếu có xảy ra ; đồng thời cũng thông qua mức vốn tự có ngân hàng đánh giá được nhân cách, cá tính của họ. Mức vốn tự có càng lớn thì bên đi vay càng quan tâm nhiều hơn đến phương án xin vay.

❖ **Sự hoàn trả (Repayment):**

Khi phân tích khả năng hoàn trả nợ vay, ngân hàng phải xem xét nguồn trả nợ cho ngân hàng chính là nguồn nào? Khả năng thu được của nguồn này là bao nhiêu? Từ đó xác định được việc hoàn trả nợ cho ngân hàng có khả khi hay không đồng thời qua đó cũng xác định được thời hạn hoàn trả nợ cho ngân hàng để xác định thời hạn cho vay hợp lý.

❖ **Bảo đảm (Insurance):**

Đây là yếu tố các ngân hàng xem là kém quan trọng nhất bởi vì bất cứ ngân hàng nào cũng muốn số tiền vay của khách hàng được hoàn trả từ hiệu quả của phương án xin vay. Trong việc phân tích ngân hàng sẽ đánh giá về giá trị của tài sản thế chấp, cầm cố ; về khả năng tiêu thụ và đặc biệt là tính pháp lý của chúng.

Ngoài ra ngân hàng cũng có thể phân tích thêm các yếu tố điều kiện kinh tế - chính trị - xã hội chung (Conditions) ảnh hưởng đến hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp như những biến chuyển của tình hình kinh tế - chính trị - xã hội trong nước và thế giới là một trong những nguyên nhân phát sinh rủi ro tín dụng, vì lẽ đó khi phân tích tín dụng ngân hàng cũng cần xem xét các điều kiện này, đặc biệt đánh giá mức độ chịu ảnh hưởng của bên đi vay khi có những biến động tiêu cực diễn ra trong thời gian doanh nghiệp sử dụng vốn vay ngân hàng.

1.2.2.2 PHÂN TÍCH TÀI CHÍNH:

Phân tích tài chính là phân tích hiện trạng tài chính và các dự báo về tài chính trong tương lai của bên đi vay. Phân tích tài chính gồm đánh giá khái quát về quản trị vốn và các hoạt động kinh doanh, phân tích các chỉ tiêu tài chính, phân tích chu chuyển tiền tệ, phân tích các dự báo tài chính

Thông qua việc phân tích này ngân hàng sẽ nắm toàn bộ tình hình hoạt động kinh doanh, năng lực tài chính thực tế của khách hàng, từ đó ngân hàng đánh giá khả năng hoàn trả nợ vay của khách hàng, khả năng tạo ra lợi nhuận, những thiệt hại mà ngân hàng phải gánh chịu nếu có rủi ro xảy.

Đồng thời thông qua các chỉ tiêu phân tích này, ngân hàng sẽ xác định được các yếu tố về lượng của nhu cầu vay vốn tín dụng, thời hạn cho vay, cũng như việc xác định các kỳ hạn trả nợ một cách khoa học và hợp lý.

Một số chỉ tiêu phân tích tài chính thường áp dụng bao gồm:

Bảng Chỉ tiêu phân tích đánh giá doanh nghiệp :

Chỉ số	Công thức tính
<i>I/ Các tỷ số về khả năng thanh toán</i>	
1. Khả năng thanh toán hiện thời	= Tài sản lưu động / Nợ ngắn hạn
2. Khả năng thanh toán nhanh	= (Tài sản LĐ - Tiền kho) / Nợ ngắn hạn

BÀI GIẢNG NGHIỆP VỤ TÍN DỤNG NGÂN HÀNG - ThS ĐẶNG THỊ PHƯƠNG DIỄM

II/ Tỷ số đòn cân nợ :	
3. Tỷ số nợ (%)	= Dư nợ / Tổng tài sản
4. Khả năng thanh toán lãi vay	= (LN thuần + Lãi nợ vay) / Lãi nợ vay
III/ Các tỷ số về hoạt động	
5. Vòng quay tồn kho	= Doanh thu tiêu thụ / Tồn kho
6. Kỳ thu tiền bình quân	= Các khoản phải thu / DT bình quân ngày
7. Hiệu quả sử dụng vốn CĐ	= DT tiêu thụ / Tổng tài sản Cố Định
8. Hiệu quả sử dụng toàn bộ vốn	= DT tiêu thụ / Tổng tài sản
IV. Các tỷ số về Doanh lợi	
9. Doanh lợi tiêu thụ (ROS- %)	= Lợi nhuận ròng / Doanh Thu tiêu thụ
10. Doanh lợi vốn(ROA-%)	= Lợi nhuận ròng / Tổng tài sản
11. Doanh lợi VTC (ROE-%)	= Lợi nhuận ròng / Vốn tự có

Ngoài các chỉ số trình bày trong bảng, khi phân tích cán bộ tín dụng cần lưu ý thêm 2 chỉ tiêu nữa là : NPV (Net Present Value) và IRR (Internal Rate of Return) để đánh giá tính khả thi của phương án kinh doanh của doanh nghiệp đặc biệt là đối với các dự án cho vay trung và dài hạn. Trong đó :

◆ Trị giá hiện tại thuần (NPV) :

$$NPV = \left[\frac{A_1}{(1+i)^1} + \frac{A_2}{(1+i)^2} + \dots + \frac{A_n}{(1+i)^n} \right] - C$$

Với : A_1, A_2, \dots, A_n : Lợi nhuận mỗi định kỳ (do dự án mang lại)

i : Phí tổn vốn (Suất chiết khấu)

C : Phí tổn của dự án

n : Đời sống của dự án (Năm, tháng...)

BÀI GIẢNG NGHIỆP VỤ TÍN DỤNG NGÂN HÀNG - ThS ĐẶNG THỊ PHƯƠNG DIỄM

Ý nghĩa của chỉ tiêu này là : Lợi nhuận từ Dự án (của doanh nghiệp) trong tương lai được quy về hiện tại, sau đó trừ đi tổng chi phí đầu tư cho Dự án.

Nếu : $NPV > 0$: Dự án có lời (Chấp nhận được)

$NPV < 0$: Dự án lỗ, lợi nhuận không đủ bù đắp chi phí .

♦ Tỷ suất thu hồi nội bộ (IRR) :

$$C = \frac{A_1}{(1+r)^1} + \frac{A_2}{(1+r)^2} + \dots + \frac{A_n}{(1+r)^n}$$

Với r : là giá trị khả dĩ làm cho tổng số lợi nhuận thu được từ Dự án được hiện tại hoá bằng tổng chi phí đầu tư cho Dự án (r : tỷ suất thu hồi nội bộ)

Nếu : $r \geq$ Lãi suất cho vay ngân hàng \wedge Dự án khả thi

$r <$ Lãi suất cho vay ngân hàng \wedge Dự án không chấp nhận được

VÍ DỤ: PHÂN TÍCH TÌNH HÌNH TÀI CHÍNH VÀ KẾT QUẢ KINH DOANH CỦA CÔNG TY

1. Tình hình tài chính doanh nghiệp:

ĐVT: 1.000.000 đồng

Chỉ tiêu	Năm 96	Năm 97	Năm 98
<u>TỔNG TÀI SẢN</u>	<u>24.310,5</u>	<u>40.163,3</u>	<u>33.426,1</u>
A. TSLĐ và đầu tư ngắn hạn	23.186,3	21.580,7	14.191,0
1. Tiền	22.327,7	4.407,7	1.021,5
2. Các khoản phải thu	16.452,8	11.759,8	10.276,8
- Phải thu của khách hàng	2.387,3	5.041,9	3.431,3
3. Hàng tồn kho	1.461,8	611,5	
4. TSLĐ khác	2.943,9	4.801,6	2.892,7
B. TSCĐ và đầu tư dài hạn	1.124,2	18.582,6	19.235,1
1. TSCĐ	1.008,8	952,2	1.206,1
2. Các khoản đầu tư dài hạn		16.575,0	16.575,0
- Góp vốn liên doanh		16.575,0	16.575,0
3. Chi phí XDCB dở dang	115,4	1.055,4	1.454
<u>TỔNG NGUỒN VỐN</u>	<u>24.310,5</u>	<u>40.163,3</u>	<u>33.426,1</u>
A. Nguồn vốn chủ sở hữu	2.708,4	15.819,7	15.495,9

BÀI GIẢNG NGHIỆP VỤ TÍN DỤNG NGÂN HÀNG - ThS ĐẶNG THỊ PHƯƠNG DIỄM

1. Nguồn vốn kinh doanh	10.880,6	18.281,1	18.281,1
2. Lãi chưa phân phối	-8.299,4	-1.531,3	-2.065,6
3. Nguồn vốn đầu tư XDCB	115,0	382,8	382,8
B. Nợ phải trả	21.602,1	24.343,6	17.930,2
1. Nợ ngắn hạn	17.859,3	18.262	10.234,4
- Vay ngắn hạn	7.472	4.126,7	3.178,1
- Phải trả người bán	516,4	3.149,5	1.798,3
- Thuế & các khoản phải nộp NN	1.097,0	231,4	382,4
2. Nợ dài hạn	2.748,3	5603,5	5.753,5
- Vay dài hạn	2.448,3	2.448,3	2.448,3
3. Nợ khác	994,5	478	1.942,2

2. Kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh:

ĐVT : 1.000.000đồng

Chỉ tiêu	Năm 97	Năm 98
1. Tổng doanh thu	40.041,9	34.340,4
2. Doanh thu thuần	39.580,6	33.693,1
3. Giá vốn hàng bán	36.923,4	30.574,2
4. Lợi tức gộp	2.657,2	3.118,9
5. CP bán hàng + quản lý	2.090,6	2.183,6
6. Lợi tức trước thuế (*)	881,0	621,1
7. Lợi tức sau thuế	735,8	234,9

(*) : Lợi tức trước thuế bao gồm lợi tức kinh doanh + lợi tức từ hoạt động tài chính và lợi tức bất thường.

3. Một số chỉ tiêu hoạt động tài chính:

Chỉ tiêu	Năm 97	Năm 98
1. Khả năng thanh toán	1,18	1,38
2. Khả năng thanh toán nhanh	1,14	1,38
3. Vòng quay vốn lưu động	1,77	1,88
4. Vòng quay các khoản phải thu	2,84	3,12
5. Kỳ thu tiền bình quân	126 ngày	115 ngày
6. Tổng nợ / Tổng TS	60%	53,6%
7. Lợi nhuận trước thuế /DT	2,2%	1,8%

BÀI GIẢNG NGHIỆP VỤ TÍN DỤNG NGÂN HÀNG - THS ĐẶNG THỊ PHƯƠNG DIỄM

8. Lợi nhuận trước thuế /TTS	2,19%	1,8%
9. Lợi nhuận sau thuế /TTS	1,8%	0,7%
10. Chênh lệch phải thu – phải trả	-12.583,8	-7.653,4

Nhận xét:

1. Chỉ số về khả năng thanh toán:

Khả năng thanh toán của công ty qua 02 năm 97-98 đều lớn hơn 1 \ khả năng thanh toán của Công ty được đảm bảo. Nếu phân tích chi tiết chúng ta thấy rằng:

- Tỷ trọng các khoản phải thu trong TSLĐ chiếm trung bình 66% qua các năm và đang có chiều hướng giảm dần. Tuy tỷ trọng các khoản phải thu cao nhưng vòng quay các khoản phải thu ở mức trung bình 4 tháng /1 vòng, giảm từ 126 ngày năm 1997 xuống còn 115 ngày năm 98. Điều đó cho thấy khả năng thanh toán của Công ty có chuyển biến theo chiều hướng tích cực.

- Hàng tồn kho chiếm tỷ trọng rất nhỏ trong tổng TSLĐ (chiếm 3% qua các năm) \ Công ty có thị trường tiêu thụ hàng khá tốt, nhưng các khoản phải thu của khách hàng cũng khá cao \ công ty chủ yếu bán hàng theo hình thức chậm trả.

2. Chỉ số đòn cân nợ:

Tổng nợ /Tổng tài sản của Công ty < 1 (chiếm trung bình 56% qua các năm). Năm 98 tỷ trọng này giảm 7%, điều đó cho thấy công ty hoạt động ngày càng có hiệu quả hơn bởi lẽ tổng tài sản năm 98 so với năm 97 giảm -6.737,2 triệu đồng trong khi đó tổng nợ phải trả của công ty giảm -6.413,4 triệu đồng. Như vậy, công ty đã có cố gắng giảm mạnh các khoản công nợ phải trả của công ty, trong đó nợ ngắn hạn đã giảm -8.027,6 triệu đồng.

3. Chỉ số về khả năng sinh lời:

Các chỉ số về khả năng sinh lời của Công ty thấp. Nguyên nhân là do hoạt động chính của Công ty là hoạt động thương mại. Hoạt động này trong 02 năm gần đây gặp không ít khó khăn do nhiều nguyên nhân khác nhau.

Theo báo cáo quyết toán năm 97 của Cục Quản lý vốn và tài sản Nhà nước tại doanh nghiệp TP.HCM, hoạt động thương mại của Công ty đang gặp khó khăn, hoạt động sản xuất kinh doanh có nhiều chuyển biến tốt, đặc biệt là hoạt động đầu tư xây dựng và kinh doanh nhà có hiệu quả nổi bật .

4. Các yếu tố khác:

Chênh lệch các khoản phải thu – các khoản phải trả cao. Tuy nhiên, nếu xét cơ cấu giữa các khoản phải thu và các khoản phải trả ngắn hạn thì Công ty có thể cân đối được các yếu tố này.

Tóm lại : Tình hình tài chính của Công ty bình thường, có khả năng chuyển biến tốt hơn trong tương lai.

1.2.3 QUYẾT ĐỊNH TÍN DỤNG :

Quyết định tín dụng là việc chấp thuận hay từ chối cho vay của các ngân hàng. Quyết định tín dụng là một giai đoạn rất quan trọng vì vậy các ngân hàng thường có qui định cụ thể : cán bộ nào có quyền duyệt cấp tín dụng ? hạn mức bao nhiêu ? vai trò của HĐQT trong các trường hợp khoản tín dụng vượt quá thẩm quyền của cán bộ cấp dưới ?....

Cơ sở để quyết định tín dụng gồm:

- Căn cứ trên kết quả phân tích, điều tra tín dụng .
- Sự tín nhiệm của người quyết định tín dụng đối với bên đi vay.
- Các qui định của ngân hàng về: thời hạn vay, cơ cấu loại cho vay, cơ cấu khách hàng, mức đảm bảo tín dụng, chi phí và mức sinh lời của khoản cho vay, qui mô tín dụng của ngân hàng ...
- Nguồn cho vay của ngân hàng khi ra quyết định.

Thực tiễn cho thấy giai đoạn này được xem xét cẩn trọng, quyết định chính xác sẽ tránh được rủi ro, và kết quả của nó phụ thuộc không những vào trình độ

chuyên môn của cán bộ ngân hàng mà còn từ tài năng đúc kết từ kinh nghiệm hoạt động ngân hàng trong những điều kiện kinh tế cụ thể.

Kết quả của việc ra quyết định tín dụng có thể xảy ra theo hai hướng sau:

- Chấp thuận cho vay: nếu ngân hàng chấp thuận cấp tín dụng, thì các ngân hàng sẽ tiến hành ký kết hợp đồng tín dụng cùng với các hợp đồng liên quan đến bảo đảm tiền vay (nếu có).
- Không chấp thuận cho vay: nếu ngân hàng không chấp thuận cho vay thì sẽ có văn bản trả lời cho bên cho vay biết.

1.2.4 GIẢI NGÂN

Giải ngân là nghiệp vụ cấp tiền cho bên đi vay trên cơ sở mức tín dụng đã được cam kết trong hợp đồng. Giải ngân có thể là việc cấp tiền thuần túy hoặc là gắn với việc cấp tiền bằng một quyết định cho vay phụ.

Việc giải ngân phải đảm bảo nguyên tắc vận động của tín dụng gắn liền với vận động của hàng hoá tức là việc phát tiền vay phải có hàng hoá đối ứng với mục đích vay của hợp đồng tín dụng.

Cơ sở để ngân hàng thực hiện việc giải ngân là kế hoạch sử dụng vốn tín dụng đã được nêu trong hợp đồng tín dụng. Một khoản tín dụng có thể được giải ngân một lần cho toàn bộ số tiền vay hoặc giải ngân thành nhiều đợt miễn là tổng các lần phát tiền không được vượt mức tiền đã ký và đúng những điều kiện quy định trong hợp đồng.

Ví dụ: đối với các khoản vay trung và dài hạn nhằm mua sắm máy móc, thiết bị thường áp dụng phương thức giải ngân là ứng hết toàn bộ số tiền vay một lần. Đối với các khoản cho vay trung và dài hạn hình thành nên tài sản cố định trong một thời hạn dài thì việc giải ngân thường được rải đều theo tiến độ công việc được hoàn thành. Còn đối với các khoản cho vay tài trợ cho nhu cầu tài sản lưu

động thì tùy theo nhu cầu về tài sản lưu động mà người đi vay có thể rút tiền một hoặc nhiều lần.

Phương thức giải ngân có thể bằng tiền mặt hoặc bằng chuyển khoản tùy theo mục đích sử dụng vốn vay của bên đi vay.

1.2.5 GIÁM SÁT VÀ THANH LÝ TÍN DỤNG:

1.2.5.1 GIÁM SÁT TÍN DỤNG

Giám sát tín dụng nhằm mục đích đánh giá mức độ chấp hành hợp đồng tín dụng của bên đi vay nhằm kịp thời có các xử lý thích hợp khi có yêu cầu:

Nội dung giám sát tín dụng gồm:

- Giám sát tín dụng: Mục tiêu của giám sát là kiểm tra việc thực hiện các điều khoản đã cam kết theo hợp đồng tín dụng bao gồm:
 - + Kiểm tra bên đi vay có sử dụng vốn đúng mục đích hay không?
 - + Kiểm tra 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 hướng xử lý thích hợp.
 - + Theo dõi và ghi nhận việc thực hiện quy trình tín dụng của các cá nhân/ bộ phận có liên quan tại ngân hàng (Thông qua bộ phận kiểm tra nội bộ của ngân hàng).

Biện pháp giám sát:

- + Giám sát hoạt động tài khoản của khách hàng tại ngân hàng
- + Phân tích báo cáo tài chính theo định kỳ.
- + Viếng thăm và kiểm soát địa điểm hoạt động kinh doanh của bên đi vay
- + Kiểm tra các đảm bảo tiền vay.

- + Giám sát hoạt động của bên đi vay thông qua các mối quan hệ với các khách hàng khác.
- + Giám sát thông qua các phương tiện thông tin khác.
- + Tổ chức kiểm tra nội bộ trong ngân hàng.

Trong thời hạn vay, từng định kỳ ngân hàng tiến hành kiểm tra việc sử dụng tiền vay cũng như tài sản hình thành từ tiền vay của khách hàng nhằm đảm bảo rằng tiền vay đã được dùng đúng mục đích và hiệu quả. Nếu là khoản vay có đảm bảo thì việc kiểm tra đảm bảo, tái thẩm định tài sản đảm bảo theo định kỳ cũng là công việc hết sức cần thiết.

- Thu nợ.

Việc thu nợ có thể thực hiện bằng các phương thức sau:

- + Thu nợ gốc và lãi một lần khi khoản vay đến hạn.
- + Thu nợ gốc một lần khi đến hạn và thu lãi theo định kỳ.
- + Thu nợ gốc và lãi theo định kỳ (theo kỳ hạn nợ).

- Tái xét tín dụng và phân hạng tín dụng.

Tái xét tín dụng thực chất là tiến hành phân tích tín dụng trong điều kiện khoản tín dụng đã được cấp .

Mục tiêu : đánh giá chất lượng tín dụng nhằm phát hiện những rủi ro và có hướng xử lý kịp thời.

Sau khi tái xét tín dụng, ngân hàng tiến hành phân hạng tín dụng để có biện pháp giám sát thích hợp (được nghiên cứu cụ thể ở chương V).

- Xử lý nợ quá hạn, nợ có vấn đề (được nghiên cứu cụ thể ở chương V).

1.2.5.2 THANH LÝ TÍN DỤNG

Đối với những khoản tín dụng được thu hồi đầy đủ khi đáo hạn (cả gốc và lãi vay) thì coi như nghĩa vụ của bên đi vay đối với ngân hàng đã được thực hiện

xong, và ngân hàng sẽ làm thủ tục giải chấp tài sản bảo đảm (nếu có) cho bên đi vay, đồng thời tất toán tài khoản vay, chuyển hồ sơ tín dụng vào lưu trữ.

Trong những trường hợp vì nguyên nhân khách quan, bên đi vay không thể trả được nợ vay theo đúng cam kết trong hợp đồng tín dụng thì ngân hàng có thể xem xét cho gia hạn nợ hoặc gia hạn kỳ hạn nợ theo quy định riêng của từng ngân hàng thương mại trên cơ sở quy định chung của ngân hàng Nhà nước về thời gian được gia hạn.

1.3 ĐẢM BẢO TÍN DỤNG

1.3.1 KHÁI NIỆM

Đảm bảo tín dụng hay còn gọi là đảm bảo tiền vay là việc bảo vệ quyền lợi của người cho vay dựa trên cơ sở thế chấp, cầm cố tài sản thuộc sở hữu của người đi vay hoặc bảo lãnh của bên thứ ba.

Đảm bảo tín dụng là thiết lập những cơ sở pháp lý để ngân hàng có thêm nguồn thu nợ thứ hai ngoài nguồn thu nợ thứ nhất trong trường hợp nguồn thu nợ thứ nhất không thể trả được. Nói cách khác, đảm bảo tín dụng là quyền lợi nào đó của ngân hàng đối với tài sản thuộc sở hữu của người vay, được người này giao cho ngân hàng để làm hậu thuẫn cho việc thanh toán khoản vay khi đến hạn.

1.3.2 CÁC ĐẶC TRƯNG CỦA ĐẢM BẢO TIỀN VAY

- Giá trị của đảm bảo phải lớn hơn nghĩa vụ được đảm bảo.
- Tài sản phải có sẵn thị trường tiêu thụ.
- Có đầy đủ cơ sở pháp lý để người vay có quyền ưu tiên về xử lý tài sản.

1.3.3 CÁC HÌNH THỨC ĐẢM BẢO TÍN DỤNG

1.3.3.1 THẾ CHẤP

Thế chấp tài sản là việc bên đi vay dùng tài sản là bất động sản thuộc sở hữu của mình hoặc giá trị quyền sử dụng đất hợp pháp để bảo đảm thực hiện nghĩa vụ đối với bên cho vay.

- Đối với bất động sản:

Tất cả các bất động sản (nhà ở, khách sạn, cửa hàng, nhà kho....) thuộc quyền sở hữu hợp pháp của doanh nghiệp và cá nhân đều được thế chấp để vay vốn. Riêng đối với doanh nghiệp Nhà nước khi chế thấp toàn bộ dây chuyền công nghệ chính phải được cơ quan quyết định thành lập doanh nghiệp (cơ quan chủ quản) đồng ý bằng văn bản.

- Đối với giá trị quyền sử dụng đất:

Theo quy định của Pháp luật Việt Nam, chỉ có cá nhân, hộ gia đình và các tổ chức kinh tế được nhà nước giao đất hoặc cho thuê đất mới được thế chấp vay vốn ngân hàng. Tuy nhiên đối với các tổ chức kinh tế được nhà nước giao đất không thu tiền sử dụng đất và các hộ gia đình, cá nhân, tổ chức kinh tế được Nhà nước cho thuê đất mà trả tiền thuê đất hàng năm hoặc thời hạn thuê đất đã trả tiền còn lại dưới 5 năm thì không được thế chấp giá trị quyền sử dụng đất mà chỉ có thể thế chấp tài sản sở hữu gắn liền với đất.

• Các loại thế chấp:

- Thế chấp pháp lý và thế chấp công bằng:

Thế chấp pháp lý là hình thức thế chấp mà trong đó người đi vay thỏa thuận chuyển quyền sở hữu cho ngân hàng khi không thực hiện được nghĩa vụ trả nợ. Theo hình thức này khi người vay không thanh toán được nợ ngân hàng được quyền bán tài sản hoặc cho thuê với tư cách là người chủ sở hữu mà không cần thực hiện các thủ tục tố tụng để nhờ sự can thiệp của toàn án.

Thế chấp công bằng: là hình thức thế chấp mà trong đó ngân hàng chỉ nắm giữ giấy chứng nhận sở hữu tài sản hoặc giấy chứng nhận quyền sử dụng đất để đảm bảo cho món vay. Khi người đi vay không thực hiện được nghĩa vụ theo hợp đồng thì việc xử lý tài sản phải dựa trên cơ sở thỏa thuận giữa người đi vay và người cho vay hoặc phải nhờ đến sự can thiệp của toà án nếu có tranh chấp.

- Thế chấp thứ nhất và thế chấp thứ hai
 - Thế chấp thứ nhất: là việc thế chấp tài sản để đảm bảo cho món vay thứ nhất (có thể thế chấp cho một bên vay hoặc cho nhiều bên vay).
 - Thế chấp thứ hai là hình thức thế chấp trong đó người đi vay sử dụng phần chênh lệch giữa giá trị tài sản thế chấp và khoản nợ thứ nhất để đảm bảo cho khoản nợ thứ hai.
- Thế chấp trực tiếp và thế chấp gián tiếp
 - Thế chấp trực tiếp là hình thức thế chấp bằng tài sản hình thành từ vốn vay (NĐ178 CP).
 - Thế chấp gián tiếp là hình thức thế chấp mà trong đó tài sản thế chấp là tài sản đã có sẵn thuộc sở hữu của bên đi vay.
- Thế chấp toàn bộ và thế chấp một phần bất động sản. Trong trường hợp thế chấp một phần bất động sản có vật phụ thì vật phụ chỉ thuộc tài sản thế chấp nếu có thoả thuận.

1.3.3.2 CẦM CỐ TÀI SẢN

Cầm cố tài sản là việc bên đi vay giao tài sản là động sản thuộc sở hữu của mình cho bên cho vay để đảm bảo thực hiện nghĩa vụ trả nợ; Tài sản cầm cố bao gồm:

- Xe cộ, máy móc, hàng hoá, vàng..... gọi là tài sản thực.
- Tiền : tiền mặt, tiền trên tài khoản.
- Chứng từ có giá: cổ phiếu, trái phiếu, hối phiếu...
- Quyền tài sản: quyền tác giả, quyền sở hữu công nghiệp...
- Lợi tức và các quyền phát sinh từ tài sản cầm cố.

Quy định về giữ tài sản cầm cố:

- Nếu tài sản cầm cố có đăng ký quyền sở hữu thì các bên có thể thoả thuận bên cầm cố vẫn giữ tài sản cầm cố hoặc giao cho bên thứ ba giữ.

- Đối với tài sản không đăng ký quyền sở hữu, tài sản cầm cố phải được chuyển giao cho bên vay.

Các hình thức cầm cố: giống thế chấp tài sản.

1.3.3.3 BẢO LÃNH

Bảo lãnh là việc bên thứ ba (bên bảo lãnh) 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 hạn mà bên đi vay không thực hiện hoặc thực hiện không đầy đủ nghĩa vụ.

Người bảo lãnh có thể là cá nhân hoặc pháp nhân. Một bảo lãnh có thể có nhiều người cùng tham gia bảo lãnh. Trong trường hợp này những người tham gia bảo lãnh phải liên đới chịu trách nhiệm và ngân hàng cho vay có quyền yêu cầu bất cứ ai trong số những người bảo lãnh phải thực hiện toàn bộ nghĩa vụ trả nợ. Trong trường hợp chứng thư bảo lãnh có qui định phân bảo lãnh cho từng người cụ thể thì miễn trừ nghĩa vụ liên đới.

Các hình thức bảo lãnh

- Bảo lãnh có đảm bảo bằng tài sản hoặc bằng uy tín:

Bảo lãnh có đảm bảo bằng tài sản là bên bảo lãnh phải có tài sản để thực hiện nghĩa vụ bảo lãnh. Việc bảo lãnh bằng tài sản có thể kèm theo biện pháp thế chấp hoặc cầm cố để thực hiện nghĩa vụ hoặc không là do tổ chức tín dụng và bên bảo lãnh thỏa thuận.

Bảo lãnh bằng uy tín là hình thức bảo lãnh chỉ dựa vào uy tín của người bảo lãnh. Theo pháp luật hiện hành của Việt Nam, chỉ chấp nhận bảo lãnh bằng uy tín của các tổ chức tín dụng hoặc các Tổng Công ty Nhà nước.

- Bảo lãnh một phần hoặc toàn bộ nghĩa vụ. Trong trường hợp bảo lãnh một phần thì phải ghi rõ số tiền bảo lãnh. Đối với những trường hợp pháp luật quy

định cho vay phải có bảo đảm thì chỉ áp dụng bảo lãnh một phần trong trường hợp phần còn lại phải có tài sản thế chấp hoặc cầm cố.

- Bảo lãnh riêng biệt và bảo lãnh duy trì.

Bảo lãnh riêng biệt được áp dụng cho một số tiền vay cụ thể theo hợp đồng tín dụng và được hạch toán riêng trên tài khoản cho vay.

Bảo lãnh duy trì là hành vi bảo lãnh cho một loạt các giao dịch và mức bảo lãnh theo hạn mức tối đa. Phương thức bảo lãnh này áp dụng khi cho vay bằng kỹ thuật thấu chi trên tài khoản vãng lai.

1.3.3.4 ĐIỀU KIỆN ĐỂ MỘT TÀI SẢN CÓ THỂ LÀ MỘT TÀI SẢN ĐẢM BẢO

Một tài sản dùng làm tài sản đảm bảo phải thỏa mãn các điều kiện sau:

- Thuộc sở hữu hợp pháp của người dùng nó làm đảm bảo.
- Tài sản phải dễ định giá.
- Giá trị đảm bảo phải vượt trội số nợ gốc chưa được hoàn trả.
- Tài sản phải được phép chuyển nhượng và dễ dàng chuyển nhượng.
- Người cho vay dễ dàng thụ đắc tài sản đảm bảo.
- Người cho vay phải có khả năng thiết lập một cách rõ ràng tài sản đảm bảo chỉ dành riêng cho mình.
- Giá trị tài sản ổn định trong thời gian đảm bảo.
- Thời hạn hữu dụng lớn hơn thời hạn đảm bảo.

1.4 HỢP ĐỒNG TÍN DỤNG

- Về mặt pháp lý : hợp đồng tín dụng là văn bản pháp lý xác lập các nghĩa vụ và quyền hạn của bên cho vay và bên đi vay trong quan hệ tín dụng.

BÀI GIẢNG NGHIỆP VỤ TÍN DỤNG NGÂN HÀNG - THS ĐẶNG THỊ PHƯƠNG DIỄM

- Về mặt kinh tế :thì hợp đồng tín dụng là phương tiện phân chia lợi ích và rủi ro giữa các bên liên quan theo nguyên tắc rủi ro cao thì lợi nhuận cao và ngược lại.

Hợp đồng tín dụng phải có các yếu tố sau:

- Ghi rõ các bên tham gia: bên cho vay, bên đi vay.
- Số tiền cho vay. Thời hạn vay: phụ thuộc vào nhu cầu vốn của khách hàng và khả năng nguồn vốn của ngân hàng.
- Lãi suất vay: Phụ thuộc vào mức lãi suất chung trên thị trường, số tiền vay, thời hạn vay, loại khách hàng. mục đích xin vay.

Đối với các khoản cho vay có quy mô lớn lãi suất cho vay thường thấp hơn đối với các khoản cho vay cùng kỳ hạn nhưng quy mô nhỏ hơn. Bởi lẽ các chi phí dàn xếp thẩm định và quản lý các khoản cho vay có quy mô lớn rõ hơn một cách tương đối so với các khoản vay nhỏ. Ngoài ra, do các khoản cho vay có quy mô lớn thường được cấp cho những khách hàng lớn, thường có ít rủi ro trong việc trả nợ.

Phương thức cho vay: về nguyên tắc nếu khách hàng có mức độ rủi ro cao thì phải dùng các phương thức cho vay có mức độ rủi ro thấp và ngược lại khách hàng có mức độ rủi ro thấp thì có thể dùng phương thức cho vay có mức độ rủi ro cao.

Thời hạn vay: về nguyên tắc đối với cùng một loại người vay như nhau, thời hạn cho vay càng dài thì lãi suất cho vay càng cao do chúng ít thanh khoản và chưa đựng khả năng xuất hiện rủi ro hơn. Ngoài ra, chi phí để có nguồn vốn cho vay dài hạn cao hơn chi phí của nguồn vốn ngắn hạn.

Loại khách hàng: Khách hàng có mức độ rủi ro cao sẽ phải chịu mức lãi suất cao hơn khách hàng có mức độ rủi ro thấp hơn.

- Quyền và nghĩa vụ của các bên.

BÀI GIẢNG NGHIỆP VỤ TÍN DỤNG NGÂN HÀNG -ThS ĐẶNG THỊ PHƯƠNG DIỄM

- Hình thức đảm bảo tiền vay.
- Giải ngân và trả nợ.
- Một số điều khoản chung khác.

CHƯƠNG II: CHO VAY CÁC DOANH NGHIỆP

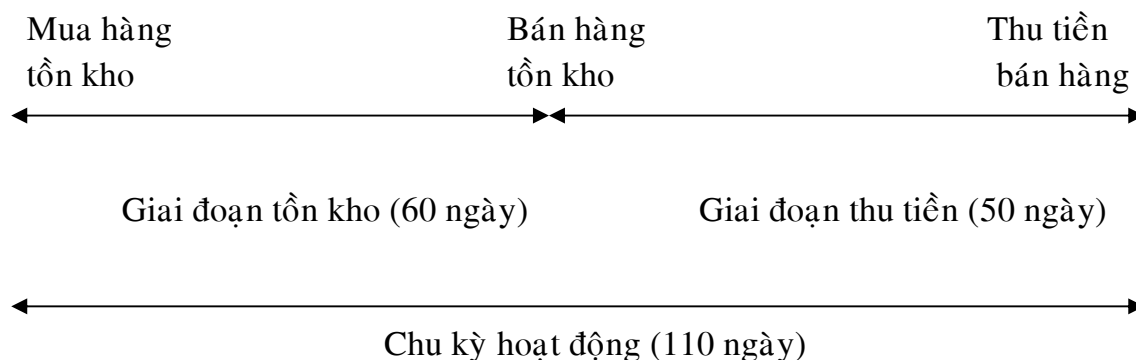
2.1 LƯU CHUYỂN VỐN CỦA DOANH NGHIỆP VÀ QUÁ TRÌNH HÌNH THÀNH CÁC NHU CẦU ĐI VAY:

2.1.1 CHU KỲ NGÂN QUỸ CỦA DOANH NGHIỆP VÀ NHU CẦU TÀI TRỢ NGẮN HẠN

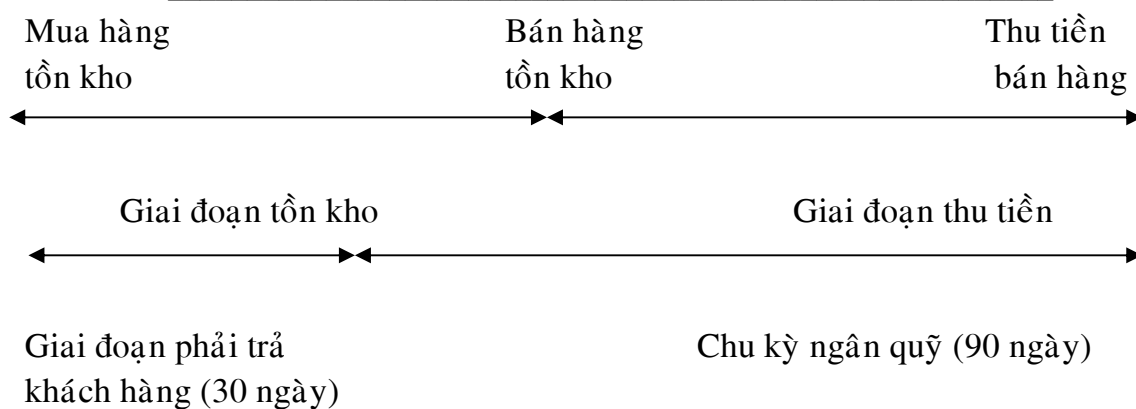
Nhu cầu tài trợ ngắn hạn xuất phát từ độ lệch của lưu chuyển tiền tệ của các doanh nghiệp, tức là lưu chuyển tiền vào và tiền ra thường không ăn khớp về mặt thời gian và quy mô. Đây là một hiện tượng tất yếu do chu kỳ hoạt động và ngân quỹ của doanh nghiệp quyết định.

- Chu kỳ hoạt động (Operating Cycle): là khoản thời gian từ khi mua nguyên liệu đưa vào tồn kho cho đến khi thu được tiền từ bán hàng tồn kho. Chu kỳ hoạt động gồm hai giai đoạn:
 - + Giai đoạn tồn kho (Inventory period) là thời gian từ khi mua hàng tồn kho cho đến khi bán hàng tồn kho.
 - + Giai đoạn thu tiền các khoản phải thu (Accounts receivable period): là khoản thời gian từ khi bán hàng tồn kho cho đến khi thu được tiền bán hàng.
- Chu kỳ ngân quỹ bằng chu kỳ hoạt động trừ đi thời gian mua chịu của người bán.

Chu kỳ hoạt động



BÀI GIẢNG NGHIỆP VỤ TÍN DỤNG NGÂN HÀNG - ThS ĐẶNG THỊ PHƯƠNG DIỄM



Xuất phát từ thực tế chênh lệch này mà lưu chuyển tiền vào và lưu chuyển tiền ra không ăn khớp với nhau, đòi hỏi phải có nguồn tài trợ về ngân quỹ, từ đó nhu cầu tài trợ ngắn hạn được hình thành nhằm đáp ứng nhu cầu vốn thời vụ của các doanh nghiệp.

Tuy nhiên, trong hoạt động thực tiễn ngân hàng còn cho vay ngắn hạn vì các lý do khác như cho vay tạm thời để chờ giải ngân các khoản tín dụng dài hạn hoặc phát hành trái phiếu.....

2.1.2 CÁC LOẠI CHO VAY NGẮN HẠN:

2.1.2.1 CHO VAY TRANG TRÁI HÀNG TỒN KHO

Cho vay trang trải hàng tồn kho là loại cho vay để tài trợ mua hàng tồn kho như nguyên liệu, bán thành phẩm, hoặc thành phẩm.

Đặc điểm:

- Ngân hàng xét duyệt cho vay từng lần theo từng đối tượng vay cụ thể
- Kỳ hạn trả nợ được xác định cụ thể.

2.1.2.2 CHO VAY VỐN LƯU ĐỘNG

Cho vay vốn lưu động hay còn gọi là cho vay luân chuyển, là loại cho vay để đáp ứng toàn bộ nhu cầu vốn lưu động thiếu hụt của doanh nghiệp.

Đặc điểm:

- Đối tượng cho vay là toàn bộ nhu cầu vốn lưu động thiếu hụt, vì vậy phải xác định hạn mức tín dụng để làm cơ sở giải ngân.
- Không có kỳ hạn nợ cụ thể gắn với từng lần giải ngân mà chỉ có thời hạn cho vay cuối cùng và các điều kiện sử dụng vốn vay .
- Chi phí mà người đi vay phải trả bao gồm chi phí lãi vay và chi phí phi lãi.

2.1.2.3 TÀI TRỢ DỰA TRÊN CƠ SỞ TÀI SẢN CÓ

Là loại cho vay theo phần dựa trên cơ sở số dư các tài khoản thuộc tài sản lưu động như tài khoản các khoản phải thu, tồn kho, nguyên liệu và thành phẩm.

Việc tài trợ dựa trên cơ sở tài sản thường được đảm bảo bằng chính các tài sản hoặc nguồn tài sản được tài trợ. Đối với các khoản phải thu việc tài trợ của ngân hàng thường dựa trên cơ sở nghiệp vụ chiết khấu thương phiếu hoặc nghiệp vụ thanh toán, hoặc mua các hoá đơn bán hàng.

2.1.2.4 TÀI TRỢ XÂY DỰNG TẠM THỜI:

Là loại cho vay ngắn hạn của các ngân hàng thương mại đối với các công ty xây dựng để thi công các công trình xây dựng.

Đặc điểm:

- Việc xét duyệt cho vay chủ yếu dựa trên cơ sở từng hợp đồng nhận thầu và tiền vay được cung cấp để thuê nhân công, thiết bị và mua vật tư, nguyên liệu dùng để thi công công trình theo hợp đồng nhận thầu xin vay.
- Loại cho vay này được đảm bảo bằng khoản phải thu từ bên chủ đầu tư theo hợp đồng nhận thầu.
- Kỳ hạn nợ được xác định cụ thể trên cơ sở kế hoạch thi công theo hợp đồng nhận thầu.

2.1.2.5 TÀI TRỢ KINH DOANH CHỨNG KHOÁN

Là loại cho vay ngắn hạn đối với các nhà kinh doanh chứng khoán chuyên nghiệp (đầu tư mua chứng khoán sau đó bán cho khách hàng/ Các doanh nghiệp và cá nhân để mua cổ phiếu, trái phiếu...

Đặc điểm: Thời hạn cho vay ngắn.

2.1.2.6 TÀI TRỢ KINH DOANH BÁN LẼ

Là hình thức cho vay gián tiếp người tiêu dùng theo đó sau khi đã có sự thỏa thuận giữa các bên về phương thức tài trợ, nhà sản xuất sẽ giao hàng cho công ty bán lẻ, ngân hàng sẽ cấp tín dụng cho công ty bán lẻ để trả cho nhà sản xuất.

2.1.2.7 CHO VAY TẠO NGUỒN TÀI TRỢ CHO CÁC ĐỊNH CHẾ TÀI CHÍNH KHÁC.

Là việc cấp tín dụng của ngân hàng cho các định chế tài chính khác, trong đó bao gồm cho vay liên ngân hàng và cho vay các định chế tài chính phi ngân hàng.

Cho vay ngân hàng chủ yếu đáp ứng nhu cầu thanh khoản cho các ngân hàng khác và một phần cho vay để tạo nguồn cho vay.

Cho vay các định chế tài chính phi ngân hàng dưới hình thức tài trợ để tài trợ.

2.1.3 KỸ THUẬT CẤP TÍN DỤNG NGẮN HẠN

Là việc phân tích một số nghiệp vụ mang tính chất kỹ thuật liên quan đến việc xác định số tiền cho vay, các loại phí trong cho vay, định kỳ hạn nợ và trả nợ.....

2.1.3.1 KỸ THUẬT CẤP TÍN DỤNG TRỰC TIẾP

2.1.3.1.1 CHO VAY TỪNG LẦN HAY CÒN GỌI LÀ CHO VAY ĐƠN GIẢN

Cho vay từng lần là tiến trình cấp tín dụng dựa trên cơ sở nhu cầu tín dụng của từng đối tượng vay cụ thể.

Theo phương thức này, cứ mỗi lần có nhu cầu vay, khách hàng và ngân hàng làm các thủ tục cần thiết và ký kết hợp đồng tín dụng. Phương thức này được áp

dụng đối với khách hàng có nhu cầu và đề nghị vay vốn từng lần; khách hàng có nhu cầu vay vốn không thường xuyên hoặc khách hàng mà ngân hàng cần thiết phải áp dụng cho vay từng lần để giám sát, kiểm tra, quản lý việc sử dụng vốn vay chặt chẽ, an toàn.

Đặc điểm:

- 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 nguyên liệu, bán thành phẩm, thành phẩm hoặc tài khoản các khoản phải thu.

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...

- Định kỳ hạn cho vay và kỳ hạn trả nợ: Thời hạn cho vay được xác định cho mỗi lần vay cụ thể. Ngân hàng xác định thời hạn vay chủ yếu dựa trên lưu chuyển tiền tệ, chu kỳ ngân quỹ và hạn rủi ro tín dụng của doanh nghiệp.
- Chi phí mà người đi vay phải trả chỉ là lãi suất cho vay.

2.1.3.1.2. CHO VAY THẤU CHI (CHO VAY THEO HẠN MỨC TÍN DỤNG):

Phương pháp này áp dụng cho các khách hàng có nhu cầu vay vốn thường xuyên, sản xuất kinh doanh ổn định được ngân hàng tín nhiệm. Theo phương thức này, ngân hàng và khách hàng thỏa thuận với nhau một hạn mức tín dụng nhất định trong một thời hạn xác định.

- Mục đích cho vay là nhằm đáp ứng toàn bộ nhu cầu thiếu hụt vốn lưu động thường xuyên của doanh nghiệp tức là phần chênh lệch giữa tài sản lưu động với nguồn vốn dài hạn và các khoản nợ phi ngân hàng.
- Xác định hạn mức tín dụng trên cơ sở phân tích toàn diện các mặt hoạt động của doanh nghiệp. Doanh nghiệp được sử dụng một cách chủ động tiền vay trong hạn mức thỏa thuận.

- Chỉ xác định thời hạn cho vay và các điều kiện sử dụng hạn mức tín dụng. Thông thường định kỳ hạn nợ cuối cùng cho toàn bộ các khoản vay, không kỳ hạn nợ cho từng lần giải ngân, trừ trường hợp đặc biệt.
- Ngoài chi phí lãi vay như kỹ thuật cho vay ứng trước, người đi vay phải trả thêm chi phí phi lãi suất.

Cách tính hạn mức tín dụng

Hạn mức tín dụng là giới hạn tối đa số tiền cho vay mà ngân hàng có thể cung cấp cho một khách hàng trong một thời hạn nhất định.

Phương pháp tính hạn mức tín dụng:

- *Tính hạn mức tín dụng dựa trên hạn mức tín dụng ròng:*

Phương pháp thứ nhất: là phương pháp tính trong đó doanh nghiệp phải có vốn lưu động ròng tham gia theo một tỷ lệ tối thiểu tính trên phần chênh lệch giữa tài sản lưu có động và tài sản nợ lưu động phi ngân hàng

Cách tính :

$$\text{HMTD} = (\text{TÀI SẢN CÓ LƯU ĐỘNG} - \text{TÀI SẢN NỢ LƯU ĐỘNG PHI NGÂN HÀNG}) \times \text{VỐN LƯU ĐỘNG RÒNG THAM GIA CỦA DOANH NGHIỆP.}$$

Phương pháp thứ hai: là phương pháp trong đó doanh nghiệp phải có vốn lưu động ròng tham gia theo một tỷ lệ tối thiểu so với tổng tài sản có lưu động.

Cách tính

$$\text{HMTD} = \text{TSCLĐ} - \text{VỐN LƯU ĐỘNG RÒNG THAM GIA CỦA DOANH NGHIỆP} - \text{TSNLĐPNH}$$

Phương pháp thứ ba: là phương pháp trong đó doanh nghiệp phải tham gia một tỷ lệ tối thiểu so với tổng tài sản lưu động chưa có quỹ dài hạn bù đắp.

Cách tính

BÀI GIẢNG NGHIỆP VỤ TÍN DỤNG NGÂN HÀNG - TS ĐẶNG THỊ PHƯƠNG DIỄM

$$\text{HMTD} = \text{TSCLĐ} - \text{TSCLĐ DO NGUỒN DÀI HẠN BÙ ĐẮP} - \text{VLĐRỒNG THAM GIA} - \text{TSNLĐPNH.}$$

- *Tính hạn mức dựa theo hạn mức tín dụng gộp*

Theo phương pháp tính này thì hạn mức tín dụng là phần chênh lệch giữa TSCLĐ và TSNLĐPNH.

Ví dụ :

BẢNG CÂN ĐỐI KẾ TOÁN NĂM 1997 VÀ ƯỚC TÍNH KẾ HOẠCH SẢN XUẤT KINH DOANH NĂM 2000

ĐƠN VỊ TÍNH : 1.000.000ĐỒNG

CHỈ TIÊU	NĂM 97	KẾ HOẠCH NĂM 2000
TÀI SẢN		
A. TSLĐ & ĐẦU TƯ NGẮN HẠN	2.335	4.662
1. Tiền	289	365
2. Các khoản phải thu	1.820	3.457
3. Hàng tồn kho	148	143
4. TSLĐ khác	78	697
B. TSCĐ & ĐẦU TƯ DÀI HẠN	639	630
1. TSCĐ	297	288
2. Đầu tư dài hạn	342	342
TỔNG TÀI SẢN	2.974	5.292
NGUỒN VỐN		
A. NỢ PHẢI TRẢ	2.742	5.019
Vay ngắn hạn.	1.000	3.155
Các khoản phải trả	1.203	1584
Vay dài hạn	38	380
Nợ khác (ngắn hạn)	501	180
B. NGUỒN VỐN CHỦ SỞ HỮU	232	273
TỔNG NGUỒN VỐN	2.974	5.292

TÍNH HẠN MỨC TÍN DỤNG

BÀI GIẢNG NGHIỆP VỤ TÍN DỤNG NGÂN HÀNG -ThS ĐẶNG THỊ PHƯƠNG DIỄM

- **PHƯƠNG PHÁP THỨ NHẤT:** Tính theo hạn mức tín dụng ròng: giả sử tỷ lệ vốn lưu động ròng tham gia của doanh nghiệp là 20% .

Cách 1:

- TSLĐ : 4.662
- TS nợ lưu động phi ngân hàng : $1.584 + 180 = 1.764$
- Chênh lệch : $4.662 - 1.764 = 2.898$
- Vốn lưu động ròng tham gia : $2.898 * 20\% = 579,6$
- Hạn mức tín dụng ngân hàng có thể cấp cho doanh nghiệp là :

$$2.898 - 579,6 = \mathbf{2.318,4}$$

Ta có thể tính đơn giản như sau:

$$([4.662 - (1.584 + 180)] * 80\%) = 2.318,4$$

Cách 2:

- TSLĐ : 4.662
- Vốn lưu động ròng tham gia : $4.662 * 20\% = 632,4$
- Chênh lệch : $4.662 - 632,4 = 3.729,6$
- TS nợ lưu động phi ngân hàng : 1.764
- Hạn mức tín dụng ngân hàng có thể cấp cho doanh nghiệp là :

$$3.729,6 - 1.764 = \mathbf{1.965,6}$$

- **PHƯƠNG PHÁP THỨ HAI:** Giả sử ngân hàng cho vay 300.000.000 đồng để đáp ứng nhu cầu vốn lưu động thường xuyên. Hạn mức tín dụng được tính như sau;

- TSLĐ: 4.662
- Tài trợ bằng nguồn dài hạn :300
- Chênh lệch : $4.662 - 300 = 4.362$

- Vốn lưu động ròng tham gia : $4.362 * 20\% = 872,4$
- Chênh lệch : $4.362 - 872,4 = 3.489,6$
- Trừ TS nợ lưu động phi ngân hàng : $3.489,6 - 1.764 = 1.725,6$

Hạn mức tín dụng mà ngân hàng có thể cấp cho doanh nghiệp là 1.725,6

- **PHƯƠNG PHÁP THỨ BA** : đây là phương pháp tính có thể giúp chúng ta xác định hạn mức tối đa mà ngân hàng có thể cấp cho khách hàng và là phương pháp đơn giản nhất:

$$\text{HMTD} = 4.662 - 1764 = 2.898$$

CHO BÀI TẬP

2.1.3.2 KỸ THUẬT CẤP TÍN DỤNG GIÁN TIẾP

2.1.3.2.1 CHIẾT KHẤU THƯƠNG PHIẾU

Chiết khấu thương phiếu là một nghiệp vụ tín dụng ngắn hạn, trong đó khách hàng chuyển nhượng thương phiếu chưa đáo hạn cho ngân hàng để đổi một số tiền bằng mệnh giá của thương phiếu sau khi đã trừ lãi suất chiết khấu và hoa hồng (nếu có).

$$\mathbf{G = M - (R + H)}$$

Trong đó :

G : Giá trị ròng

M: mệnh giá thương phiếu

R: lãi chiết khấu

H: Hoa hồng

$$\mathbf{R = (M * r * t) / 360}$$

r: Lãi chiết khấu năm

t: Thời gian chiết khấu (là thời gian tính từ lúc chiết

khấu cho đến khi thương phiếu đến hạn)

Ví dụ:

Ngày 01/01/2001 Công ty sản xuất chế biến X phát hành hối phiếu đòi tiền công ty XNK Y số tiền 500.000.000 đồng thời hạn thành toán 60 ngày after sight. Hối

phiếu này được công ty XNK Y ký chấp nhận ngày 05/01/2001, tức hối phiếu đáo hạn thanh toán vào ngày 06/03/2001.

Ngày 20/02/2001 Công ty sản xuất chế biến X xin chiết khấu hối phiếu trên cho ngân hàng, lãi suất chiết khấu là 5.5%/ Năm.

Như vậy :

- Thời hạn chiết khấu là 14 ngày (tính từ ngày 20/02/2001 đến ngày 06/03/2001).
- Lãi suất chiết khấu là : $(500.000.000 * 5.5\% * 14) / 360 = 1.070.000đ$
- Số tiền được chiết khấu là : $500.000.000 - 1.070.000 = 498.930.000đ$

CHO BÀI TẬP

2.1.3.2.2 FACTORING

Factoring là hoạt động tín dụng trong đó một người có các khoản phải thu chuyển các khoản này cho người Factor, một cách liên tục, dưới hình thức bán hoặc đảm bảo tín dụng để tài trợ. Người factor sẽ tiến hành thu nợ từ các con nợ của các khoản phải thu nói trên.

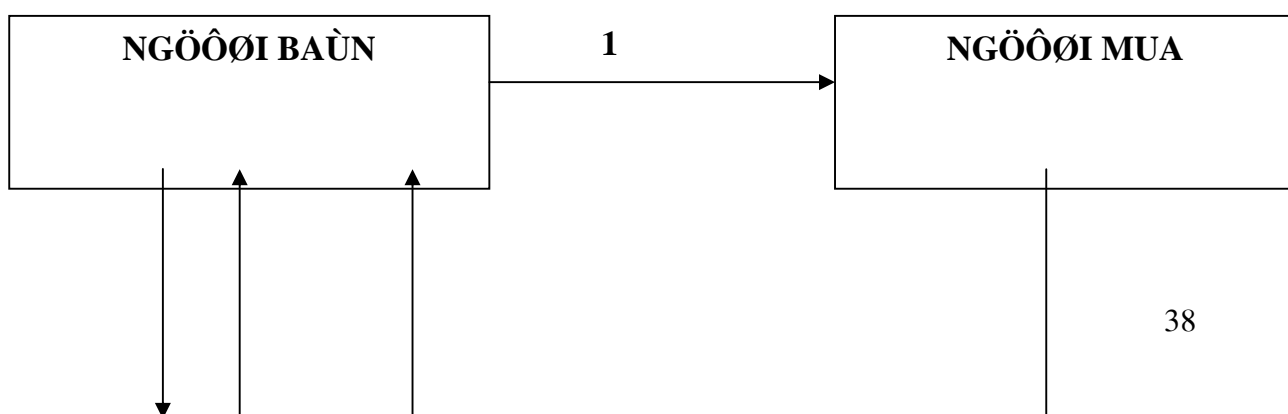
(1): *Người bán cung cấp hàng hoá và dịch vụ cho người mua*

(2): *Người bán chuyển các hoá đơn chứng từ bán hàng cho nhà factor.*

(3): *Nhà factor sẽ thanh toán trước cho người bán một số tiền nhất định (thường bằng 90% trị giá chứng từ).*

(4) : *Người mua thanh toán tiền mua hàng định kỳ .*

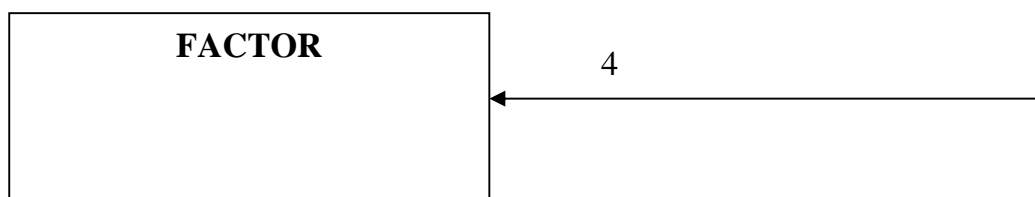
(5): *Nhà factor thanh toán số tiền còn lại (sau khi trừ chi phí có liên quan) cho người bán khi người mua đã thanh toán toàn bộ số tiền ghi trên hoá đơn.*



2

3

5



2.1.4 KỸ THUẬT CHO VAY TRUNG VÀ DÀI HẠN CÁC DOANH NGHIỆP

2.1.4.1 MỤC ĐÍCH VAY TRUNG VÀ DÀI HẠN CÁC DOANH NGHIỆP

- Tài trợ cho nhu cầu tài sản cố định và bộ phận tài sản lưu động thường xuyên của doanh nghiệp.
- Trả các khoản nợ hiện hữu.
- Thành lập doanh nghiệp mới hoặc mua lại doanh nghiệp đang hoạt động.

2.1.4.2 CÁC PHƯƠNG THỨC CHO VAY TRUNG VÀ DÀI HẠN

a. CHO VAY KỶ HẠN:

Cho vay kỳ hạn thường dùng tài trợ cho các mục đích chung của doanh nghiệp như tài trợ cho tài sản lưu động thường xuyên, mua sắm các bất động sản phục vụ sản xuất kinh doanh, mua sắm các máy móc thiết bị sản xuất, tài trợ cho nhu cầu vốn trong việc liên doanh liên kết trong kinh doanh...

b. CHO VAY MUA SẴM MÁY MÓC, THIẾT BỊ TRẢ DẦN (Installment Equipment Loan) : Cho vay mua sắm máy móc thiết bị trả dần là các khoản cho vay tài trợ nhu cầu mua sắm máy móc, thiết bị của doanh nghiệp, có thời hạn trên 01 năm, tiền vay được thanh toán dần cho ngân hàng theo định kỳ.

c. CHO VAY TUẦN HOÀN

Là loại hình thức cho vay trong đó, ngân hàng cam kết chính thức dành cho khách hàng một hạn mức tín dụng trong một thời hạn nhất định (thường là 1-3 năm), nhưng kỳ hạn của kế ước nhận nợ thường có thời hạn ngắn.

Tín dụng tuần hoàn thường được dùng tài trợ cho nhu cầu tăng trưởng tài sản lưu động hoặc thay thế cho các khoản nợ ngắn hạn tới kỳ thanh toán, hoặc sử dụng trong trường hợp ngân hàng chưa xác định được phần tài sản lưu động thường xuyên của doanh nghiệp.

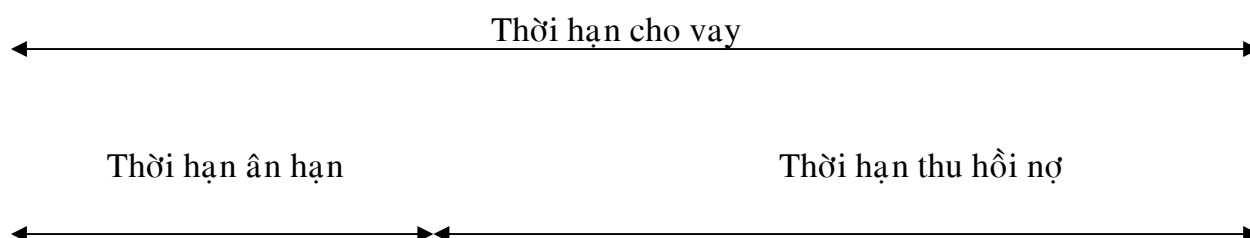
2.1.4.3 KỸ THUẬT CHO VAY TRUNG VÀ DÀI HẠN.

2.1.4.3.1 NGUỒN TRẢ NỢ CỦA CÁC KHOẢN CHO VAY TRUNG VÀ DÀI HẠN

- **Đối với cho vay có kỳ hạn:**
 - Phần tăng thêm trong vốn sở hữu của doanh nghiệp tạo ra từ lợi nhuận sau thuế.
 - Nguồn khấu hao.
- **Đối với tín dụng tuần hoàn:** Nguồn trả nợ được lấy từ doanh thu thực tế và được tính toán cụ thể thông qua bảng lưu chuyển tiền tệ của doanh nghiệp.

2.1.4.3.2 XÁC ĐỊNH THỜI HẠN CHO VAY VÀ KỲ HẠN TRẢ NỢ

- **Thời hạn cho vay**
 - Trường hợp khoản vay phát huy ngay hiệu quả sau khi số tiền vay được phát ra, thời hạn cho vay chính là thời hạn thu hồi nợ.
 - Trường hợp khoản vay chưa phát huy ngay hiệu quả sau khi số tiền vay được phát ra thì thời hạn vay bằng thời gian thu hồi nợ + thời hạn ân hạn.



Thông thường thời hạn cho vay được xác định bằng cách lấy số tiền vay ban đầu chia cho số tiền thanh toán vốn gốc hàng năm.

- **Kỳ hạn trả nợ**
 - Các kỳ hạn trả nợ đều nhau.
 - Các kỳ hạn trả nợ có tính thời vụ.
 - Trả nợ một lần khi đến hạn.

2.1.4.3.2 XÁC ĐỊNH LÃI SUẤT CHO VAY

Lãi suất cho vay phụ thuộc vào 4 yếu tố sau:

- Mức lãi suất chung trên thị trường.
- Số tiền vay.
- Thời hạn vay.
- Loại khách hàng.

Lãi suất cho vay trung và dài hạn có thể áp dụng lãi suất cố định hoặc lãi suất thả nổi. Khi áp dụng lãi suất thả nổi thường trong hợp đồng cho vay có kèm thêm điều khoản về lãi suất nền và lãi suất trần để hạn chế bớt tính biến động của lãi suất.

Lãi suất cho vay trung và dài hạn thường cao hơn lãi suất cho vay ngắn hạn do tính thanh khoản của nó không cao.

2.1.4.3.3 BẢO ĐẢM

Giống như khoản vay thông thường. Tuy nhiên tài sản đảm bảo cho các khoản tín dụng tuần hoàn là các khoản phải thu hoặc hàng tồn kho của người đi vay, còn đối với các khoản cho vay tài trợ cho tài sản cố định thì tài sản đảm bảo có thể là bản thân tài sản hình thành từ tiền vay.

2.1.4.3.4 GIẢI NGÂN VÀ QUẢN LÝ KHOẢN VAY

Đối với các khoản vay trung và dài hạn nhằm mua sắm máy móc thiết bị thường áp dụng phương thức giải ngân ứng hết toàn bộ số tiền vay một lần. Đối với các

khoản vay trung và dài hạn hình thành nên tài sản cố định trong một thời hạn dài thì việc giải ngân thường được rãi đều theo tiến độ công việc hoàn thành.

Trong thời hạn vay, theo định kỳ ngân hàng sẽ tiến hành kiểm tra việc sử dụng tiền vay cũng như tài sản hình thành từ tiền vay của khách hàng nhằm đảm bảo tiền vay được dùng đúng mục đích và hiệu quả.

2.1.4.3.5 XÁC ĐỊNH SỐ TIỀN VAY ĐƯỢC THANH TOÁN TỪNG ĐỊNH KỲ.

- Vốn gốc được thanh toán đều nhau và lãi được tính theo số dư nợ còn lại

$$T_{(t)} = T_v + T_{L(t)}$$

Trong đó :

$T_{(t)}$: Số tiền thanh toán kỳ (t)

T_v : Vốn gốc phải thanh toán mỗi kỳ

$T_{L(t)}$: Lãi phải thanh toán trong kỳ t

$$T_v = V/n$$

$$T_{L(1)} = V * r$$

$$T_{L(2)} = (V - T_v) * r$$

$$T_{L(3)} = (V - 2T_v) * r$$

.....

$$T_{L(n)} = [V - (n-1)T_v] * r$$

V: Số tiền vay ban đầu

n: Kỳ hạn thanh toán tiền vay

r: Lãi suất cho vay tương ứng với kỳ hạn vay

- Vốn gốc được thanh toán đều nhau giữa các kỳ hạn còn lãi phải trả trong mỗi kỳ hạn được tính trên vốn gốc hoàn trả.

Công thức tính giống như trên tuy nhiên $T_{L(t)}$ được tính theo hai cách sau:

Cách 1: Tính theo lãi suất đơn

$$T_{L(1)} = T_v * r$$

$$T_{L(2)} = T_v * 2r$$

$$T_{L(3)} = T_v * 3r$$

$$T_{L(4)} = T_v * 4r$$

.....

BÀI GIẢNG NGHIỆP VỤ TÍN DỤNG NGÂN HÀNG - ThS ĐẶNG THỊ PHƯƠNG DIỄM

$$T_{L(n)} = T_v * nr$$

Cách 2: Tính theo lãi suất thích hợp

$$T_{L(1)} = T_v * [(1+r)-1]$$

$$T_{L(2)} = T_v * [(1+r)^2-1]$$

$$T_{L(3)} = T_v * [(1+r)^3-1]$$

.....

$$T_{L(n)} = T_v * [(1+r)^n-1]$$

- Tiền vay được tính đều nhau ở các kỳ hạn theo phương pháp hiện giá.

$$T = (V * r * (1+r)^n / (1+r)^n - 1$$

Ví dụ:

1. Ngân hàng A cho doanh nghiệp B vay trung và dài hạn để đầu tư xây dựng nhà xưởng, thời hạn vay 10 năm, số tiền vay 500.000.000 đồng, lãi suất cho vay 0.8%/ tháng tức 9.6% năm. Vốn gốc được thanh toán đều nhau và lãi được tính theo số dư nợ còn lại.

Việc tính kỳ hạn nợ và số tiền thanh toán mỗi định kỳ được tính như sau:

ĐƠN VỊ TÍNH : 1.000 ĐỒNG

NĂM (KỲ HẠN)	SỐ TIỀN GỐC CÒN LẠI	TIỀN PHẢI THANH TOÁN			TIỀN GỐC CÒN LẠI CUỐI KỲ
		TỔNG SỐ	TIỀN GỐC PHẢI TRẢ	LÃI PHẢI TRẢ TRONG KỲ	
1	500.000	98.000	50.000	48.000	450.000
2	450.000	93.200	50.000	43.200	400.000
3	400.000	88.400	50.000	38.400	350.000
4	350.000	83.600	50.000	33.600	300.000
5	300.000	78.800	50.000	28.800	250.000
6	250.000	74.000	50.000	24.000	200.000
7	200.000	69.200	50.000	19.200	150.000
8	150.000	64.400	50.000	14.400	100.000
9	100.000	59.600	50.000	9.600	50.000
10	50.000	54.800	50.000	4.800	0
TỔNG		764.000	500.000	264.000	

BÀI GIẢNG NGHIỆP VỤ TÍN DỤNG NGÂN HÀNG - ThS ĐẶNG THỊ PHƯƠNG DIỄM

2. Vốn gốc được thanh toán đều nhau và lãi phải trả trong mỗi kỳ hạn được tính trên vốn gốc hoàn trả, lãi suất được tính theo lãi suất đơn.

ĐƠN VỊ TÍNH : 1.000ĐỒNG

NĂM (KỲ HẠN)	SỐ TIỀN GỐC CÒN LẠI	TIỀN PHẢI THANH TOÁN			TIỀN GỐC CÒN LẠI CUỐI KỲ
		TỔNG SỐ	TIỀN GỐC PHẢI TRẢ	LÃI PHẢI TRẢ TRONG KỲ	
1	500.000	54.800	50.000	4.800	450.000
2	450.000	59.600	50.000	9.600	400.000
3	400.000	64.400	50.000	14.400	350.000
4	350.000	69.200	50.000	19.200	300.000
5	300.000	74.000	50.000	24.000	250.000
6	250.000	78.800	50.000	28.800	200.000
7	200.000	83.600	50.000	33.600	150.000
8	150.000	88.400	50.000	38.400	100.000
9	100.000	93.200	50.000	43.200	50.000
10	50.000	98.000	50.000	48.000	0
TỔNG		764.000	500.000	264.000	

2. Vốn gốc được thanh toán đều nhau và lãi phải trả trong mỗi kỳ hạn được tính trên vốn gốc hoàn trả, lãi suất được tính theo lãi suất tích hợp.

ĐƠN VỊ TÍNH : 1.000ĐỒNG

NĂM (KỲ HẠN)	SỐ TIỀN GỐC CÒN LẠI	TIỀN PHẢI THANH TOÁN			TIỀN GỐC CÒN LẠI CUỐI KỲ
		TỔNG SỐ	TIỀN THUÊ GỐC PHẢI TRẢ	LÃI PHẢI TRẢ TRONG KỲ	
1	500.000	54.800	50.000	4.800	450.000
2	450.000	60.060	50.000	10.060	400.000
3	400.00	65.826	50.000	15.826	350.000
4	350.000	72.146	50.000	22.146	300.000
5	300.000	79.072	50.000	29.072	250.000
6	250.000	86.663	50.000	36.663	200.000
7	200.000	94.982	50.000	44.982	150.000
8	150.000	104.100	50.000	54.100	100.000
9	100.000	114.094	50.000	64.094	50.000
10	50.000	125.047	50.000	75.047	0
TỔNG		856.790	500.000	356.790	

BÀI TẬP

CHƯƠNG III: CHO VAY CÁ NHÂN

3.1 CHO VAY TIÊU DÙNG

3.1.1 ĐẶC ĐIỂM VÀ LỢI ÍCH CHO VAY TIÊU DÙNG.

KHÁI NIỆM

Cho vay tiêu dùng là khoản cho vay nhằm tài trợ cho nhu cầu chi tiêu của người tiêu dùng (cá nhân và hộ gia đình). Đây là nguồn tài trợ chính quan trọng giúp những người này trang trải nhu cầu nhà ở, đồ dùng gia đình và xe cộ, những chi tiêu cho nhu cầu giáo dục, y tế, du lịch...

ĐẶC ĐIỂM

- Quy mô của từng món vay nhỏ, số lượng món vay nhiều.
- Rủi ro cao hơn cho vay trong lĩnh vực thương mại TM lãi suất cũng cao hơn.
- Nhu cầu tiêu dùng của khách hàng phụ thuộc vào chu kỳ kinh tế.
- Nhu cầu tiêu dùng của khách hàng ít nhạy cảm so với sự thay đổi của lãi suất.
- Nguồn trả nợ của người đi vay có thể biến động lớn.
- Tư cách của người đi vay khó xác định .
- Mức thu nhập và trình độ học vấn là hai vấn đề quan trọng quyết định nhu cầu vay tiêu dùng của khách hàng.

LỢI ÍCH CHO VAY TIÊU DÙNG

- *Đối với ngân hàng:*

Giúp mở rộng quan hệ với khách hàng, từ đó làm tăng khả năng huy động các loại tiền gửi cho ngân hàng.

Tạo điều kiện đa dạng hoá hoạt động kinh doanh, nâng cao thu nhập và phân tán rủi ro cho ngân hàng.

- *Đối với người tiêu dùng:*

Người tiêu dùng được hưởng các tiện ích trước khi tích lũy đủ tiền.

Đáp ứng được các nhu cầu kinh tế.

3.1.2 CÁC LOẠI CHO VAY TIÊU DÙNG

PHÂN LOẠI THEO MỤC ĐÍCH VAY VỐN

- Cho vay tiêu dùng cư trú: là các khoản vay nhằm tài trợ cho nhu cầu mua sắm, xây dựng, cải tạo nhà ở của khách hàng.
- Cho vay tiêu dùng phi cư trú: là khoản cho vay tài trợ cho việc trang trải các chi phí mua sắm xe cộ, đồ dùng gia đình, chi phí học hành, giải trí và du lịch...

PHÂN LOẠI THEO PHƯƠNG THỨC HOÀN TRẢ

- Cho vay tiêu dùng trả góp (Installment Consumer Loan): là hình thức cho vay tiêu dùng trong đó người đi vay trả nợ cho ngân hàng (cả số tiền gốc và lãi) cho ngân hàng theo những kỳ hạn nhất định trong thời hạn vay. Loại cho vay này có những đặc điểm sau:
 - + Ngân hàng chỉ tài trợ cho nhu cầu mua sắm những tài sản có thời hạn sử dụng lâu bền hoặc có giá trị lớn bởi lẽ thiện chí trả nợ của người đi vay sẽ càng tốt hơn nếu tài sản hình thành từ tiền vay có tính cần thiết đối với họ càng lâu dài trong tương lai.
 - + Ngân hàng yêu cầu người đi vay phải thanh toán trước một phần giá trị tài sản cần mua sắm, phần còn lại ngân hàng sẽ cho vay. Số tiền trả trước này nhiều hay ít phụ thuộc vào các yếu tố như loại tài sản, thị trường tiêu thụ tài sản, môi trường kinh tế, năng lực tài chính của người vay.
 - + Số tiền thanh toán mỗi định kỳ phải phù hợp với khả năng về thu nhập trong mối tương quan hài hoà với các nhu cầu chi tiêu khác của khách hàng.
 - + Kỳ hạn trả nợ phải thuận lợi cho việc trả nợ của khách hàng.

BÀI GIẢNG NGHIỆP VỤ TÍN DỤNG NGÂN HÀNG - THS ĐẶNG THỊ PHƯƠNG DIỄM

- + Thời hạn trả nợ không quá dài để tránh trường hợp giá trị tài sản tài trợ bị giảm mạnh và khách hàng thay đổi thiện chí trả nợ.
- Cho vay tiêu dùng phi trả góp: là hình thức cho vay tiêu dùng trong đó vốn gốc được thanh toán một lần khi khoản vay đến hạn.
- Cho vay tín dụng tuần hoàn là các khoản cho vay tiêu dùng trong đó khách hàng cho phép khách hàng sử dụng thẻ tín dụng hoặc phát hàng loại sec được phép thấu chi dựa trên tài khoản vãng lai. Theo phương thức này, trong thời hạn tín dụng được thoả thuận trước, căn cứ vào nhu cầu chi tiêu và thu nhập, khách hàng được ngân hàng cho phép thực hiện việc cho vay và trả nợ nhiều kỳ một cách tuần hoàn, theo một hạn mức tín dụng.

Lãi phải trả mỗi kỳ. Có thể tính theo một trong ba cách sau:

+ Lãi được tính dựa trên số dư nợ đã điều chỉnh: theo phương pháp này số dư nợ được dùng để tính lãi là số dư nợ cuối cùng của mỗi kỳ sau khi khách hàng đã thanh toán nợ cho ngân hàng.

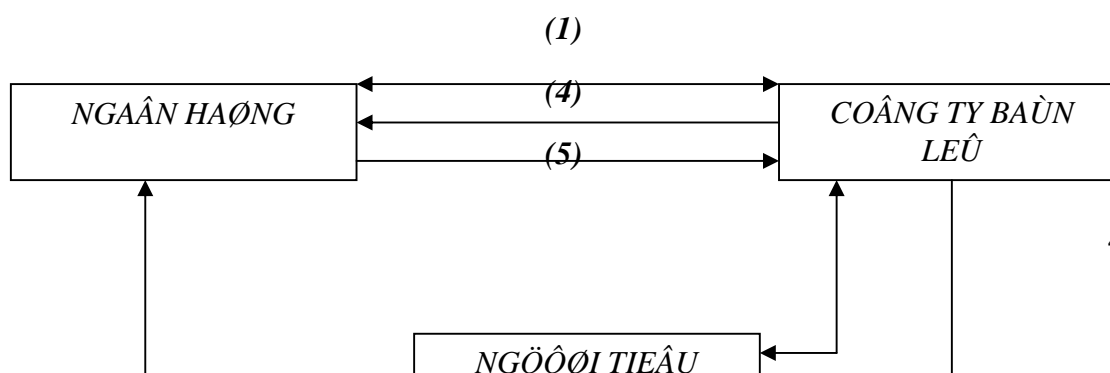
+ Lãi được tính dựa trên số dư nợ trước khi điều chỉnh: Theo cách tính này số dư nợ dùng để tính lãi là số dư nợ mỗi kỳ có trước khi khoản nợ được thanh toán.

+ Lãi được tính trên cơ sở dự nợ bình quân.

PHÂN LOẠI THEO NGUỒN GỐC CỦA KHOẢN NỢ

- **Cho vay tiêu dùng gián tiếp:** là hình thức cho vay trong đó ngân hàng mua các khoản nợ phát sinh do những công ty bán lẻ đã bán chịu hàng hoá hay dịch vụ cho người tiêu dùng.

Sơ đồ cho vay tiêu dùng gián tiếp:



(6)

(2)

(3)

(1): Ngân hàng và công ty bán lẻ ký kết hợp đồng mua bán nợ.

(2): Công ty bán lẻ và người tiêu dùng ký kết hợp đồng mua bán chịu hàng hoá.

(3): Công ty bán lẻ giao tài sản cho người tiêu dùng.

(4): Công ty bán lẻ bán bộ chứng từ bán chịu hàng hoá cho ngân hàng.

(5): Ngân hàng thanh toán tiền cho công ty bán lẻ.

(6): Người tiêu dùng thanh toán tiền trả góp cho ngân hàng.

Ưu điểm:

- Doanh số cho vay tiêu dùng tăng nhanh.
- Tiết giảm được chi phí cho vay.
- Mở rộng quan hệ với khách hàng và các ngân hàng khác.

Nhược điểm:

- Thông tin về người tiêu dùng bị hạn chế.
- Việc kiểm soát hoạt động bán chịu của công ty bán lẻ hạn chế.
- Kỹ thuật cho vay gián tiếp có tính phức tạp cao.

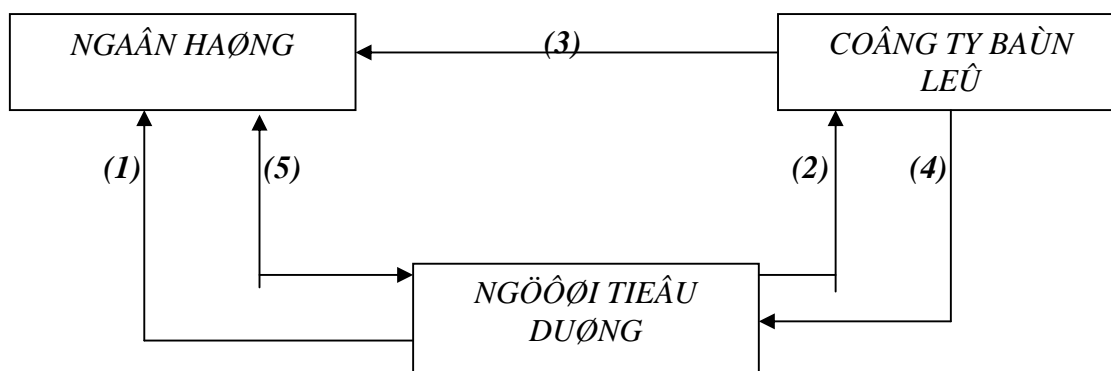
Phương thức cho vay gián tiếp:

- *Tài trợ truy đòi toàn bộ*: Theo phương thức này, khi bán cho ngân hàng các khoản nợ mà người tiêu dùng đã mua chịu, công ty bán lẻ cam kết sẽ thanh toán cho ngân hàng toàn bộ các khoản nợ nếu khi đến hạn người tiêu dùng không thanh toán cho ngân hàng.
- *Tài trợ truy đòi hạn chế*: Theo phương thức này, trách nhiệm của công ty bán lẻ đối với các khoản nợ người tiêu dùng mua chịu không thanh toán chỉ giới

hạn trong một chừng mực nhất định, phụ thuộc vào điều khoản đã được thoả thuận giữa ngân hàng với công ty bán lẻ.

- *Tài trợ miễn truy đòi*: Theo phương thức này sau khi bán các khoản nợ cho ngân hàng, công ty bán lẻ không còn chịu trách nhiệm cho việc chúng có được hoàn trả hay không.
- *Tài trợ có mua lại*: khi thực hiện cho vay gián tiếp theo phương thức miễn truy đòi hoặc truy đòi một phần, nếu người tiêu dùng không trả trả nợ thì ngân hàng có thể bán trở lại cho công ty bán lẻ phần nợ mình chưa được thanh toán.
- **Cho vay tiêu dùng trực tiếp**: là khoản cho vay tiêu dùng trong đó ngân hàng trực tiếp tiếp xúc và cho khách hàng vay cũng như trực tiếp thu nợ từ người này.

Sơ đồ cho vay tiêu dùng trực tiếp



(1): Ngân hàng và người tiêu dùng ký kết hợp đồng vay vốn.

(2): Người tiêu dùng trả trước một phần số tiền mua tài sản cho công ty bán lẻ.

(3): Ngân hàng thanh toán số tiền mua tài sản còn thiếu cho công ty bán lẻ.

(4): Công ty bán lẻ giao tài sản cho người tiêu dùng.

(5): Người tiêu dùng thanh toán tiền vay cho ngân hàng.

3.1.3. KỸ THUẬT THẨM ĐỊNH CHO VAY TIÊU DÙNG

Kỹ thuật thẩm định cho vay tiêu dùng cũng giống như kỹ thuật cho vay ngắn hạn, tuy nhiên do yếu tố đặc thù, trong cho vay tiêu dùng, số tiền cho vay được

ngân hàng xác định dựa vào phương pháp hệ thống điểm số hoặc phương pháp phán đoán.

❖ *Phương pháp dùng 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.

Trong thực tế, một hệ thống số điểm thường có rất nhiều yếu tố. Tùy theo từng đối tượng khách hàng mà các yếu tố này cũng khác nhau. Sau đây là một số yếu tố thường gặp:

- Thời gian làm việc hiện tại.
- Tình trạng gia đình.
- Độ tuổi.
- Hình thức lao động.
- Thời hạn cư trú.
- Mức thu nhập/ Tổng thu nhập trong gia đình.

Về nguyên tắc tính điểm: trong thực tế các ngân hàng thường tìm cách lựa chọn điểm chuẩn sao cho có thể tiết giảm được các khoản cho vay xấu nhưng đồng thời không bỏ đi nhiều khoản cho vay tốt ở mức mà các ngân hàng cho là tối ưu.

Ngoài ra, căn cứ vào số liệu thống kê trong quá khứ về khả năng rủi ro của các loại khách hàng có điểm số khác nhau, các ngân hàng thường đưa ra nhiều mức cho vay tối đa khác nhau đối với từng khách hàng có điểm số ở những nhóm điểm số khác nhau.

Nhược điểm:

- Các thông tin về người đi vay được dùng trong hệ thống điểm số là những thông tin trong quá khứ vì vậy nhiều lúc nó không phản ánh chính xác tư cách tín dụng của người đi vay trong hiện tại và tương lai.
- Các thông tin dùng trong hệ thống điểm số bị phiến diện vì chỉ là thông tin thống kê về những người vay đã được ngân hàng chấp thuận cho vay mà thôi.
- Phương pháp này dựa trên cơ sở số đông vì thế nó có thể bỏ qua các trường hợp khách hàng có hoàn cảnh cá biệt.

❖ *Phương pháp phán đoán:*

Phân tích tín dụng theo phương pháp phán đoán là một quá trình trong đó ngân hàng tiến hành phân tích và đánh giá tất cả các thông tin định tính và định lượng về khách hàng nhằm mục tiêu hạn chế bớt các khoản tín dụng có rủi ro.

Trên thực tế, các ngân hàng thường kết hợp cả hai phương pháp trên để thẩm định khách hàng khi họ có nhu cầu vay vốn.

3.2. CHO VAY HỘ NÔNG DÂN

3.2.1 ĐẶC ĐIỂM CƠ BẢN TRONG CHO VAY NÔNG NGHIỆP

- Vụ, mùa trong sản xuất nông nghiệp quyết định thời điểm cho vay và thu nợ.
- Mọi trường tự nhiên ảnh hưởng đến thu nhập và khả năng trả nợ của khách hàng. Đối với khách hàng sản xuất kinh doanh nông nghiệp, nguồn trả nợ vay ngân hàng chủ yếu là tiền thu bán nông sản và các sản phẩm chế biến có liên quan đến nông sản. Như vậy, sản lượng nông sản thu về là yếu tố quyết định trong khả năng trả nợ của khách hàng. Tuy nhiên, sản lượng, giá cả nông sản chịu ảnh hưởng của thiên nhiên rất lớn.
- Chi phí tổ chức cho vay cao do mạng lưới phục vụ rộng lớn, chi phí cho một đồng vốn thường cao do qui mô từng món vay nhỏ, chi phí cho dự phòng rủi ro cao, chi phí vốn cao.

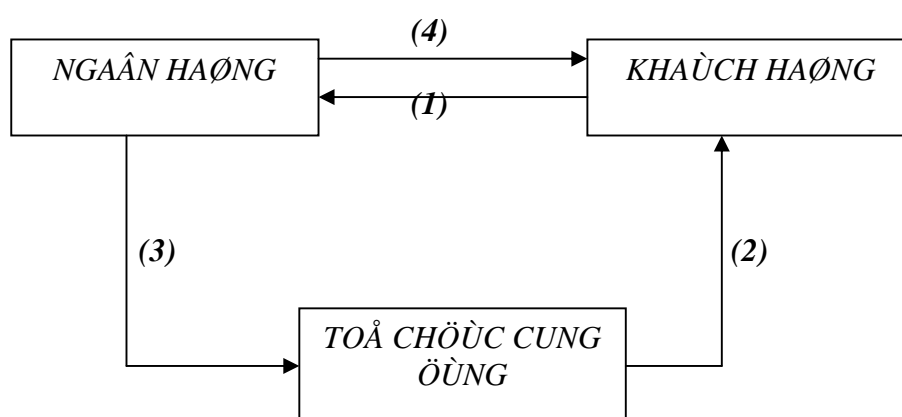
3.2.2 CÁC PHƯƠNG THỨC TỔ CHỨC CHO VAY NÔNG NGHIỆP

3.2.2.1 CHO VAY TRỰC TIẾP:

Cho vay trực tiếp là quan hệ tín dụng trong đó khách hàng có nhu cầu về vốn giao dịch trực tiếp với ngân hàng để vay vốn và trả nợ.

Phương thức cấp tín dụng:

- Cấp tín dụng song phương: Ngân hàng thực hiện việc giải ngân/ thu nợ trực tiếp khách hàng vay.
- Cấp tín dụng đa phương: hợp đồng tín dụng có nhiều bên tham gia, trong đó bên thứ ba (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 đơn vị bao tiêu có trách nhiệm thanh toán nợ cho ngân hàng nhân danh khách hàng đi vay.
- *Phương thức cho vay trực tiếp có sự tham gia của bên cung ứng*



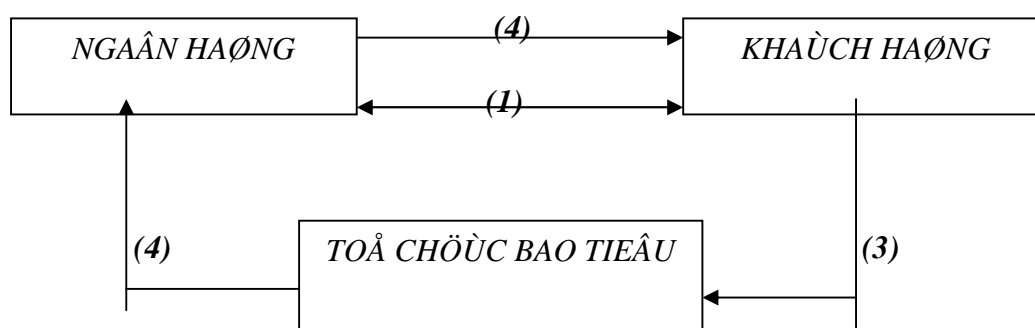
(1): Thỏa thuận tín dụng giữa ngân hàng và khách hàng.

(2): Cung cấp vật tư, hàng hoá.

(3): Ngân hàng thanh toán tiền cho tổ chức cung ứng.

(4): Trả nợ

- Phương thức cho vay trực tiếp có sự tham gia của bên bao tiêu



(1): Thỏa thuận cho vay

(2): Ngân hàng cấp tiền vay

(3): Khách hàng giao sản phẩm cho tổ chức bao tiêu

(4): tổ chức bao tiêu trả nợ cho ngân hàng

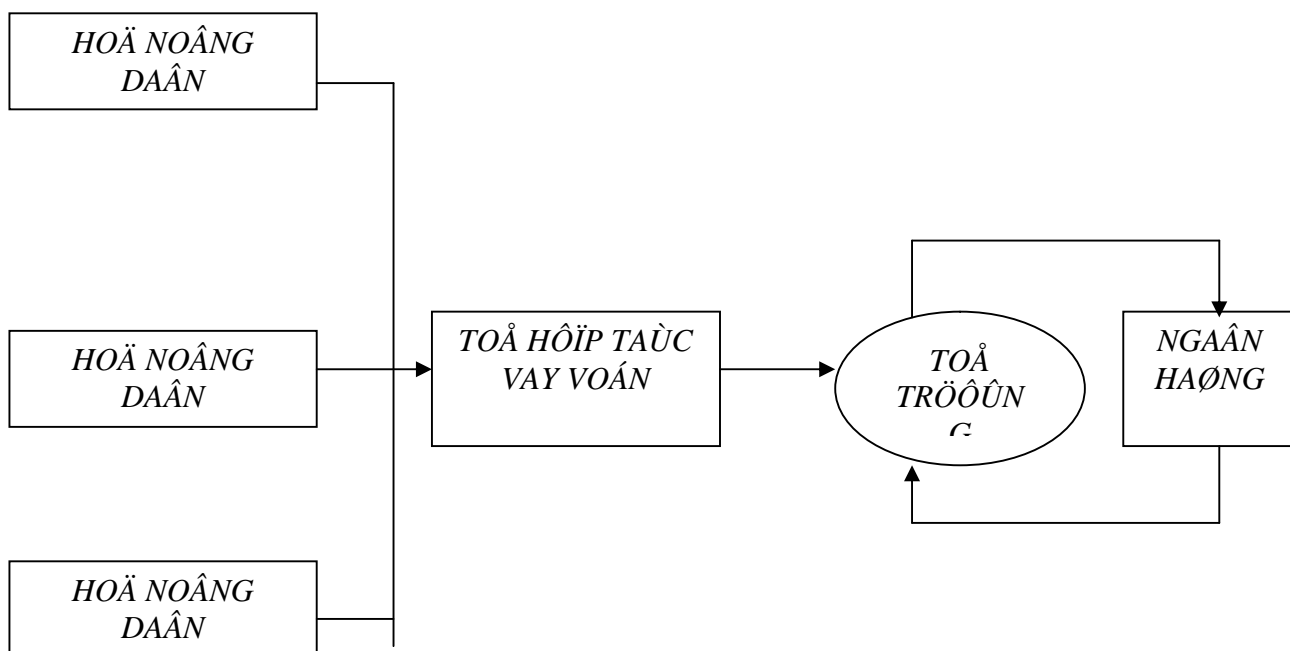
3.2.2.2 CHO VAY BÁN TRỰC TIẾP

- Cho vay theo tổ hợp vay vốn: theo phương thức này, 10-40 hộ nông dân lập thành một tổ hợp tác vay vốn trên cơ sở tự nguyện của các hộ thành viên và

bầu tổ trưởng để đại diện pháp lý trong giao dịch với ngân hàng. Trên cơ sở các quy định cho vay của ngân hàng, mỗi hộ làm giấy đề nghị vay vốn, tổ tiến hành hợp xét theo các điều kiện và nhất trí kiến nghị số tiền được vay của từng hộ. Sau đó, tổ trưởng gửi giấy đề nghị vay của các thành viên trong tổ tới ngân hàng cùng các giấy tờ có liên quan, ngân hàng thẩm định cho vay theo từng nhu cầu và điều kiện của mỗi hộ và từng hộ phải chịu trách nhiệm trực tiếp về hoàn trả số tiền được vay. Tuy nhiên ngân hàng không trực tiếp làm việc với từng khách hàng (từng hộ) mà thông qua người tổ trưởng tổ hợp tác. Các thành viên trong tổ gián tiếp chịu trách nhiệm về tính pháp lý của khoản vay và khả năng hoàn trả nợ của những thành viên khác.

- Cho vay theo tổ liên doanh/ liên đới vay vốn: Khác với cho vay theo tổ hợp vay vốn, trong loại hình cho vay này, mỗi thành viên trong tổ phải trực tiếp chịu trách nhiệm trước việc hoàn trả nợ đúng hạn của các thành viên còn lại trong tổ. Trong trường hợp các thành viên trong tổ không trả nợ đúng hạn thì các thành viên khác phải chịu trách nhiệm liên đới. Phương thức này thường áp dụng cho các món vay tương đối lớn, thường là nhu cầu trung dài hạn. Ví dụ như cho vay xây dựng nhà ở vùng đồng bằng sông Cửu Long.

Sơ đồ cho vay



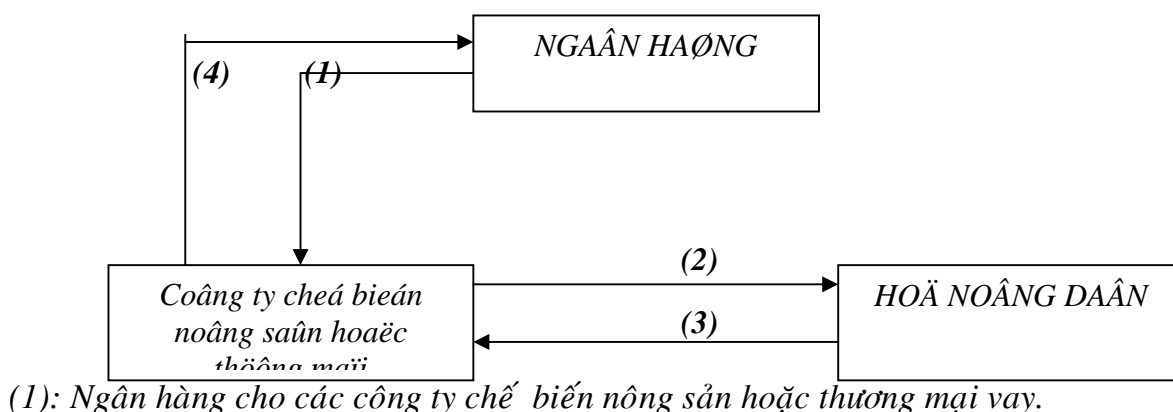
3.2.2.3 CHO VAY GIÁN TIẾP.

Cho vay gián tiếp là hình thức cho vay trong đó ngân hàng cấp tín dụng cho tổ chức nông nghiệp thông qua một tổ chức trung gian.

Tổ chức trung gian thường là các doanh nghiệp kinh doanh chế biến, kinh doanh những mặt hàng nông sản hoặc các đơn vị cấp vật tư.

- Cho các tổ chức trung gian vay để ứng vốn cho các hộ sản xuất nông nghiệp

Sơ đồ cho vay



(1): Ngân hàng cho các công ty chế biến nông sản hoặc thương mại vay.

(2): Công ty ứng vốn cho hộ nông dân.

(3): Sau thu hoạch nông dân trả nợ cho công ty.

(4): Công ty trả nợ cho ngân hàng.

- Mua các hợp đồng bán trả chậm về vật tư và máy móc nông nghiệp.

Các công ty thương mại kinh doanh về vật tư nông nghiệp có thể bán trả chậm, kể cả trả góp cho hộ nông dân và các trang trại. Sau đó ngân hàng sẽ mua lại các hợp đồng đó - tức là ngân hàng cho vay dựa trên cơ sở các hợp đồng bán trả chậm.

Quy trình cho vay tương tự cho vay gián tiếp trong lĩnh vực tiêu dùng.

3.2.3. QUI TRÌNH CHO VAY NGẮN HẠN ĐỐI VỚI HỘ NÔNG DÂN.

3.2.3.1 LẬP HỒ SƠ VAY VỐN:

Hồ sơ vay vốn gồm có :

- Giấy tờ chứng minh tính hợp pháp của khách hàng như bản sao hộ khẩu, CMND của người đại diện hộ, một số giấy tờ khác có liên quan.
- Phương án sản xuất.
- Giấy tờ liên quan đến tài sản đảm bảo.
- Giấy đề nghị vay vốn.

3.2.3.2 THẨM ĐỊNH HỒ SƠ VAY:

- Thẩm định phi tài chính :
 - Hộ nông dân phải cư trú cùng địa bàn nơi có trụ sở, chi nhánh ngân hàng cho vay.
 - Người đại diện giao dịch với ngân hàng phải là chủ hộ, hoặc người do hộ cử ra làm đại diện phải có đủ năng lực chịu trách nhiệm trước pháp luật về hành vi dân sự của mình.

- Mục đích vay phải hợp pháp, phù hợp với những quy định của Nhà nước về phát triển kinh tế địa phương, cũng như những quy định về môi trường, an toàn sinh thái.
- **Thẩm định tài chính:** thẩm định nhu cầu vay và khả năng trả nợ
- **Thẩm định nhu cầu vay:** số tiền vay được xác định trên đơn vị diện tích canh tác hoặc đầu vật nuôi.
- **Thẩm định khả năng trả nợ:** Nguồn trả nợ chính của hộ nông dân là thu nhập bằng tiền từ kết quả thực hiện phương án sản xuất kinh doanh được ngân hàng cho vay.
- **Thời hạn 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.

Phương pháp thẩm định: Phân tích các dữ liệu trong hồ sơ vay và hồ sơ khách hàng, đối chiếu các quy định của chính sách tín dụng, chính sách phát triển kinh tế của các cấp chính quyền và thẩm tra tại chỗ.

3.2.3.3 QUYẾT ĐỊNH TÍN DỤNG:

Tuỳ vào loại hình sản xuất và qui mô số tiền vay mà ngân hàng phân cấp người ra quyết định. Hợp đồng tín dụng được ký trực tiếp với các hộ hoặc các tổ trưởng tổ hợp tác hoặc liên doanh.

3.2.3.4 GIÁM SÁT TIỀN VAY VÀ THU HỒI NỢ

- Việc giải ngân phụ thuộc vào phương thức cho vay và qui mô của số tiền cho vay. Đối với món vay nhỏ ngân hàng giải ngân một lần cho nông dân. Đối với các món vay lớn ngân hàng sẽ giải ngân một lần hoặc giải ngân cho các đơn vị cung cấp.
- Ngân hàng tiến hành giám sát tại chỗ việc sử dụng vốn vay theo mục đích xin vay. Trong cho vay bán trực tiếp ngân hàng còn phải giám sát số tiền vay

mà hộ nhận được từ tổ trưởng có khớp với thoả thuận cho vay của ngân hàng đối với các thành viên của tổ hay không.

- Ngân hàng tiến hành thu nợ theo định kỳ, thường là sau kỳ thu hoạch. Trong trường hợp không trả được nợ thì tùy theo nguyên nhân mà xử lý theo quy định.

3.2.3.5 ĐỊNH MỨC CHO VAY:

Thông thường số tiền cho vay tối đa được tính dựa trên cơ sở diện tích cánh tác, đầu gia súc....

Định mức cho vay phải dựa trên cơ sở vốn tự có tham gia và lưu chuyển tiền tệ ròng của hộ nông dân.

3.2.4 CHO VAY TRUNG VÀ DÀI HẠN ĐỐI VỚI HỘ NÔNG DÂN

3.2.4.1 ĐỐI TƯỢNG CHO VAY TRUNG VÀ DÀI HẠN

- Đối tượng cho vay trong ngành trồng trọt chủ yếu là những chi phí trồng các cây lâu năm hoặc câu lưu gốc.
- Đối tượng thuộc ngành chăn nuôi.
- Đối tượng thuộc ngành thủy sản như các phương tiện đánh bắt, thuyền lưới, phương tiện thông tin liên lạc, đầm, đĩa, ao hồ nuôi trồng....
- Nhóm đối tượng thuộc nhu cầu cho xây dựng cơ sở vật chất hạ tầng của nông dân như xây dựng chuồng trại, nhà kho, sân phơi; mua sắm máy móc thiết bị phục vụ cơ khí hoá nông nghiệp; mua sắm máy móc sơ chế biến nông sản....

3.2.4.2 NHỮNG ĐẶC TRƯNG TRONG TỔ CHỨC CHO VAY TRUNG VÀ DÀI HẠN ĐỐI VỚI HỘ NÔNG DÂN

Về nguyên lý, tổ chức cho vay trung và dài hạn hộ nông dân giống như cho vay trung và dài hạn các doanh nghiệp. Tuy nhiên nó có một số điểm đặc thù sau:

- **Về định mức cho vay:**

BÀI GIẢNG NGHIỆP VỤ TÍN DỤNG NGÂN HÀNG -ThS ĐẶNG THỊ PHƯƠNG ĐIỂM

Cho vay trung và dài hạn cũng được tính toán dựa trên các định mức cho vay giống như cho vay ngắn hạn. Tuy nhiên yếu tố vốn tự có tham gia lần đầu được xem xét cẩn trọng nếu qui mô lớn và phải áp dụng các biện pháp đảm bảo tiền vay trong tương lai.

- **Thời hạn cho vay:** Trong thời hạn cho vay phải có thời gian ân hạn.
- Thu nợ theo thời vụ không đều, số tiền thu nợ phải gắn với đặc điểm sản xuất nông nghiệp.

CHƯƠNG IV: CHO VAY CHUYÊN BIỆT

4.1. BẢO LÃNH NGÂN HÀNG

04.1.1 NHỮNG VẤN ĐỀ CHUNG VỀ BẢO LÃNH NGÂN HÀNG

- **KHÁI HIỆM**

Bảo lãnh là một cam kết giữa hai bên, một bên là người phát hành bảo lãnh, gọi là người bảo lãnh (Guarantor), và một bên là người thụ hưởng bảo lãnh (Beneficiary). Trong đó, bên bảo lãnh cam kết sẽ thanh toán một khoản tiền cho người thụ hưởng trong trường hợp người được bảo lãnh (Account party) vi phạm những nghĩa vụ của mình được quy định trong hợp đồng..

- Xét về khía cạnh học thuật: bảo lãnh ngân hàng là một hình thức tín dụng chữ ký, là hoạt động không dùng đến vốn ngân hàng.
- Theo luật các tổ chức Tín dụng của Việt Nam: bảo lãnh ngân hàng là một trong những hình thức cấp tín dụng, được thực hiện thông qua sự cam kết bằng văn bản của tổ chức tín dụng với bên có quyền về việc thực hiện nghĩa vụ tài chính thay cho khách hàng khi khách hàng không thực hiện đúng nghĩa vụ đã cam kết.
- Trong thương mại quốc tế, bảo lãnh ngân hàng được xem như các loại hình tài trợ ngoại thương, nhằm chống đỡ những tổn thất của người thụ hưởng bảo lãnh do sự vi phạm nghĩa vụ của bên đối tác liên quan.

Trong một giao dịch bảo lãnh, thường có 3 chứng từ pháp lý riêng biệt, bao gồm:

- Hợp đồng giữa người được bảo lãnh và người thụ hưởng.
- Hợp đồng giữa người yêu cầu bảo lãnh và tổ chức tín dụng phát hành bảo lãnh.
- Thư phát hành bảo lãnh của tổ chức bảo lãnh đối với người nhận bảo lãnh.

• **CÁC BÊN THAM GIA:**

- Người bảo lãnh: là người phát hành bảo lãnh: ngân hàng, các tổ chức tín dụng khác..
- Người được bảo lãnh: là người yêu cầu bảo lãnh.
- Người thụ hưởng bảo lãnh: là người nhận cam kết bảo lãnh.

• **CÁC MỐI QUAN HỆ TRONG NGHIỆP VỤ BẢO LÃNH**

- Quan hệ giữa người được bảo lãnh và người hưởng bảo lãnh: đây là mối quan hệ gốc, trong mối quan hệ đó, người được bảo lãnh có nghĩa vụ bắt buộc phải thực hiện đối với người hưởng bảo lãnh. Tùy theo từng loại hợp đồng mà nghĩa vụ đó có thể là nghĩa vụ tài chính hoặc nghĩa vụ phi tài chính.
- Quan hệ giữa ngân hàng bảo lãnh và người được bảo lãnh: đó là quan hệ giữa ngân hàng cấp tín dụng và khách hàng hưởng tín dụng.

4.1.2. CHỨC NĂNG CHỦ YẾU CỦA BẢO LÃNH

- Bảo lãnh là công cụ bảo đảm đối với người thụ hưởng. Với chức năng này, bảo lãnh ngân hàng thực sự là chất xúc tác giúp cho các hợp đồng thương mại, xây dựng, các giao dịch hàng hoá trong nước và quốc tế được ký kết một cách thuận lợi.
- Bảo lãnh là công cụ tài trợ về mặt tài chính cho người được bảo lãnh nhằm 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 các doanh nghiệp.
- Bảo lãnh đóng vai trò như một công cụ đơn đốc việc thực hiện hợp đồng.

4.1.3 CÁC LOẠI BẢO LÃNH NGÂN HÀNG

4.1.3.1 PHÂN LOẠI DỰA TRÊN TÍNH CHẤT CỦA BẢO LÃNH

- *Bảo lãnh đồng nghĩa vụ:* là hình thức bảo lãnh trong đó ngân hàng và người được bảo lãnh được xem là cùng nghĩa vụ. Tuy nhiên, nghĩa vụ của khách

hàng là nghĩa vụ đầu tiên, còn nghĩa vụ của ngân hàng là bổ sung. Nghĩa vụ bổ sung được thực hiện khi và chỉ khi có các bằng chứng xác nhận là nghĩa vụ đầu tiên bị vi phạm.

- *Bảo lãnh độc lập*: là hình thức bảo lãnh theo đó, nghĩa vụ của ngân hàng bảo lãnh hoàn toàn tách rời với nghĩa vụ của người được bảo lãnh và việc thực hiện thanh toán chỉ căn cứ vào những điều kiện, điều khoản quy định trong văn bản bảo lãnh được thỏa mãn mà thôi.

4.1.3.2 PHÂN LOẠI DỰA VÀO MỤC ĐÍCH CỦA BẢO LÃNH:

- *Bảo lãnh vay vốn*: là một bảo lãnh ngân hàng do tổ chức tín dụng phát hành cho bên nhận bảo lãnh, về việc cam kết trả nợ thay cho khách hàng trong trường hợp khách hàng không trả nợ hoặc không trả nợ đầy đủ, đúng hạn.
- *Bảo lãnh thanh toán*: là loại bảo lãnh do tổ chức tín dụng phát hành cho bên nhận bảo lãnh cam kết sẽ thanh toán thay cho khách hàng trong trường hợp khách hàng không thực hiện hoặc thực hiện không đầy đủ các nghĩa vụ của mình khi đến hạn.
- *Bảo lãnh thực hiện hợp đồng*: là loại bảo lãnh nhằm chống đỡ rủi ro cho người thụ hưởng trong trường hợp người cung cấp không thực hiện đầy đủ nghĩa vụ hợp đồng. Bảo lãnh thực hiện hợp đồng được sử dụng thay thế cho yêu cầu ký quỹ mà người đặt hàng đề nghị đối với người cung ứng để đảm bảo bồi thường vi phạm hợp đồng.
- *Bảo lãnh hoàn thanh toán*: loại bảo lãnh này được sử dụng trong các hợp đồng thương mại, dịch vụ...trong đó ngân hàng cam kết sẽ trả lại số tiền đã ứng trước mà người mua hàng hay người hưởng dịch vụ đã ứng trước tiền hàng cho người bán hay người cung cấp dịch vụ trong trường hợp người bán vi phạm không thực hiện hợp đồng. Giá trị của bảo lãnh hoàn thanh toán thường tương đương toàn bộ số tiền đã ứng trước.

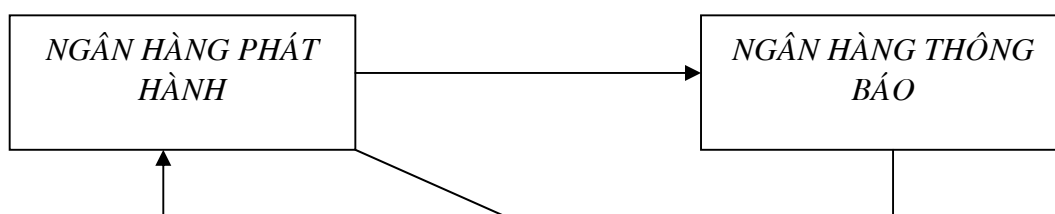
BÀI GIẢNG NGHIỆP VỤ TÍN DỤNG NGÂN HÀNG - THS ĐẶNG THỊ PHƯƠNG DIỄM

- *Bảo lãnh trả chậm*: loại bảo lãnh này được sử dụng trong các hợp đồng mua bán thiết bị hàng hoá trả chậm và còn gọi là bảo lãnh thanh toán, trong đó ngân hàng bảo lãnh sẽ trả thay người mua nếu đến kỳ hạn trả nợ mà người mua không thực hiện nghĩa vụ trả tiền cho người bán.
- *Bảo lãnh dự thầu*: là loại bảo lãnh do tổ chức tín dụng phát hành cho bên nhận bảo lãnh để đảm bảo thực hiện đúng, đầy đủ các nghĩa vụ của khách hàng với bên nhận bảo lãnh theo hợp đồng đã ký. Trường hợp khách hàng không thực hiện đúng và đầy đủ các nghĩa vụ trong hợp đồng thì tổ chức tín dụng thực hiện nghĩa vụ bảo lãnh đã cam kết. Mục đích của loại bảo lãnh này nhằm bù đắp những thiệt hại về thời gian và chi phí cho người tổ chức đấu thầu do những vi phạm của bên đối tác liên quan chẳng hạn như rút đơn dự thầu, không ký tiếp hợp đồng sau khi trúng thầu, Bảo lãnh dự thầu thực chất là phương tiện thay thế cho việc ký quỹ của người tham gia dự thầu, nên giá trị của bảo lãnh này được quy định theo mức ký quỹ chuẩn do người tổ chức đấu thầu đưa ra. Bảo lãnh dự thầu sẽ tự động mất hiệu lực trong trường hợp người được bảo lãnh không trúng thầu.
- *Các loại bảo lãnh tài chính khác*: như bảo lãnh nộp thuế XNK, bảo lãnh nhận hàng...

4.1.3.3 PHÂN LOẠI BẢO LÃNH CĂN CỨ VÀO PHƯƠNG THỨC PHÁT HÀNH

- ❖ **Bảo lãnh trực tiếp**: là loại bảo lãnh trong đó ngân hàng chịu trách nhiệm phát hành bảo lãnh trực tiếp theo yêu cầu của người được bảo lãnh. Sau khi ngân hàng đã bồi thường cho người thụ hưởng bảo lãnh, ngân hàng có thể trực tiếp truy đòi bồi hoàn từ người được bảo lãnh.

Sơ đồ bảo lãnh trực tiếp



3b

3a

2

3b

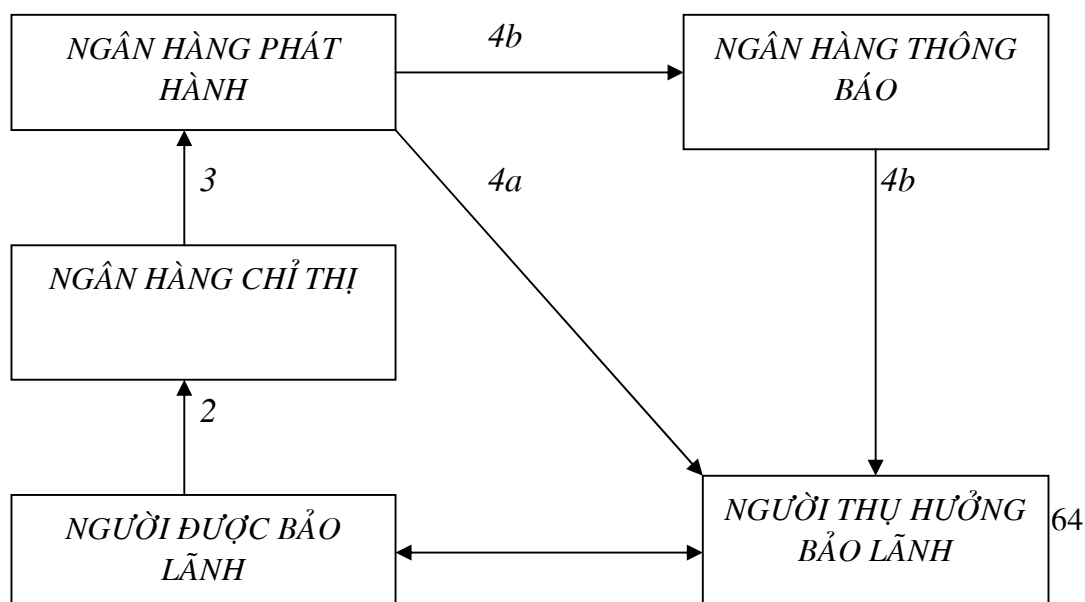
1

1

- (1): Hợp đồng chính ký kết giữa người được bảo lãnh và người hưởng bảo lãnh.
 (2): Khách hàng yêu cầu phát hành bảo lãnh và cam kết bồi hoàn.
 (3): Ngân hàng phát hành bảo lãnh và chuyển tiếp cho người thụ hưởng.
 (4): Ngân hàng phát hành có thể chuyển văn bản bảo lãnh cho người thụ hưởng thông qua ngân hàng thông báo.

❖ **Bảo lãnh gián tiếp:** là loại bảo lãnh trong đó người được bảo lãnh sẽ yêu cầu ngân hàng thứ nhất (Ngân hàng chỉ thị) đề nghị ngân hàng thứ hai (Ngân hàng phát hành) đưa ra cam kết bảo lãnh chuyển cho người thụ hưởng. Trong loại bảo lãnh này, người được bảo lãnh không trực tiếp bồi hoàn cho ngân hàng phát hành bảo lãnh mà chính ngân hàng chỉ thị chịu trách nhiệm bồi hoàn cho ngân hàng phát hành, thông qua một cam kết gọi là bảo lãnh đối ứng.

Sơ đồ bảo lãnh gián tiếp:



(1): Hợp đồng gốc.

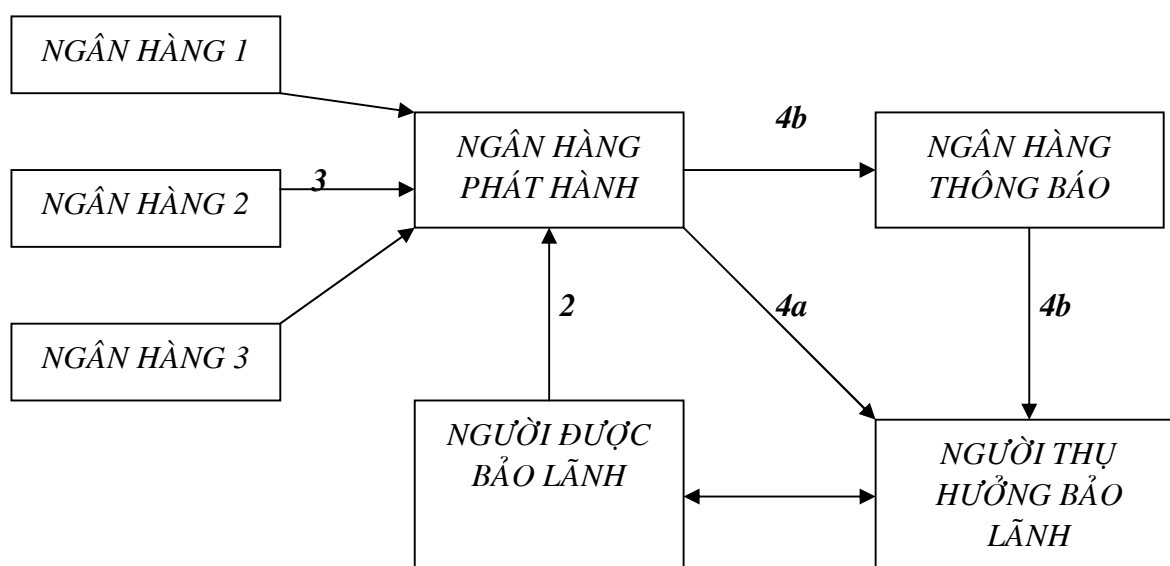
(2): Khách hàng yêu cầu ngân hàng phục vụ mình ra chỉ thị cho ngân hàng chính phát hành bảo lãnh.

(3): Ngân hàng thứ nhất chỉ thị cho ngân hàng thứ hai phát hành bảo lãnh, đồng thời cam kết bồi hoàn trên bảo lãnh đối ứng.

(4a, 4b): Ngân hàng thứ nhất phát hành bảo lãnh: có thể chuyển trực tiếp cho người thụ hưởng hoặc qua ngân hàng thông báo.

❖ **Đồng bảo lãnh:**

Sơ đồ



(1): Hợp đồng gốc.

(2): Người được bảo lãnh yêu cầu phát hành bảo lãnh

(3): Ngân hàng chính dàn xếp đồng bảo lãnh cùng với các ngân hàng khác.

(4a, 4b): Ngân hàng chính phát hành bảo lãnh cho người thụ hưởng, chuyển trực tiếp hoặc qua ngân hàng thông báo.

Loại bảo lãnh này áp dụng đối với các giá trị bảo lãnh lớn, nhằm phân tán rủi ro cho ngân hàng.

4.1.3.4 PHÂN LOẠI BẢO LÃNH CĂN CỨ VÀO ĐIỀU KIỆN THANH TOÁN CỦA BẢO LÃNH.

- **Bảo lãnh theo yêu cầu:** bảo lãnh theo yêu cầu hay còn gọi là bảo lãnh theo yêu cầu đầu tiên là loại bảo lãnh mà điều kiện thanh toán của nó là người thụ hưởng bảo lãnh chỉ cần xuất trình yêu cầu thanh toán cho ngân hàng phát hành dưới dạng văn bản yêu cầu thanh toán hoặc văn bản yêu cầu thanh toán kèm với tờ trình về sự vi phạm hợp đồng cho người được bảo lãnh.
- **Bảo lãnh kèm chứng từ:** Đây là loại bảo lãnh mà điều kiện thanh toán là phải có chứng từ xác nhận của bên thứ ba (thường là bên độc lập) xác nhận hành vi vi phạm nghĩa vụ từ phía người được bảo lãnh .
- **Bảo lãnh kèm phán quyết của trọng tài:** điều kiện thanh toán trong trường hợp này là người thụ hưởng phải cung cấp một phán quyết của toà 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.

4.1.4 PHÁT HÀNH CHỨNG THƯ BẢO LÃNH

❖ HỒ SƠ XIN CẤP CHỨNG THƯ BẢO LÃNH:

- Giấy đề nghị phát hành bảo lãnh: trong đó người yêu cầu bảo lãnh nêu các điều kiện và điều khoản cần thiết phải có trong văn bản bảo lãnh phù hợp với hợp đồng giữa họ và người thụ hưởng bảo lãnh, đồng thời phải có cam kết hoàn trả lại cho ngân hàng phát hành sau khi ngân hàng đã thực hiện thanh toán cho người thụ hưởng.
- Các tài liệu chứng minh khả năng tài chính của khách hàng.
- Các tài liệu liên quan đến giao dịch được yêu cầu bảo lãnh.
- Các tài liệu liên quan đến bảo đảm cho việc phát hành bảo lãnh.

❖ KỸ THUẬT CẤP CHỨNG THƯ BẢO LÃNH

- Xem xét hợp đồng gốc: nội dung của văn bản bảo lãnh phải có sự phù hợp thống nhất với các điều khoản và điều kiện của hợp đồng gốc.

Bản chất giao dịch: quyết định loại bảo lãnh được phát hành đồng thời xác định mức tiền bảo lãnh tối đa của ngân hàng.

Nghĩa vụ của người được bảo lãnh: Nghĩa vụ mà khách hàng phải thực hiện trong hợp đồng có phù hợp với chức năng kinh doanh của khách hàng hay không?

Thời hạn hiệu lực của hợp đồng gốc: quyết định thời hạn bảo lãnh. Thời hạn hiệu lực của bảo lãnh có thể bao gồm cả thời hạn hiệu lực của hợp đồng và khoản thời gian dành cho người thụ hưởng chuẩn bị yêu cầu thanh toán.

- NỘI DUNG VĂN BẢN BẢO LÃNH

Văn bản bảo lãnh thường có hình thức của một thư bảo đảm, gửi trực tiếp cho người thụ hưởng hoặc thông qua ngân hàng thông báo với những nội dung cơ bản sau:

+ Chỉ định các bên tham gia.

+ Mục đích của bảo lãnh.

+ Số tiền bảo lãnh: số tiền bảo lãnh thường được quy định theo mức tối đa và xác định dựa vào bản chất của giao dịch cũng như giá trị hợp đồng gốc. Trong khi tính số tiền bảo lãnh cần lưu ý điều khoản giảm thiểu giá trị bảo lãnh theo nghĩa vụ đã hoàn thành của người được bảo lãnh.

+ Các điều kiện thanh toán: quy định các chứng từ cần thiết phải xuất trình làm cơ sở cho việc thực hiện cam kết thanh toán của ngân hàng bảo lãnh.

+ Thời hạn hiệu lực của bảo lãnh.

+ Các trường hợp miễn trừ trách nhiệm của ngân hàng bảo lãnh nếu có

4.1.5 THỰC HIỆN CAM KẾT BẢO LÃNH

4.1.5.1 KIỂM TRA CHỨNG TỪ TRƯỚC KHI THANH TOÁN

Ngân hàng phải kiểm tra chứng từ trước khi thanh toán. Khi kiểm tra thấy chứng từ bất hợp lệ hoặc không đáp ứng đúng các điều kiện đã được quy định, ngân hàng có quyền từ chối không thanh toán. Trong trường hợp thấy có những điểm không rõ ràng, ngân hàng cần tiến hành xác minh lại.

Trong bảo lãnh đồng nghĩa vụ, ngân hàng bảo lãnh được quyền viện dẫn những tranh chấp có thực trong hợp đồng gốc để thực hiện việc thanh toán đối với người thụ hưởng.

Luật quy định ngân hàng miễn thanh toán trong những trường hợp sau:

- Có sự thay đổi trong hợp đồng chính mà không được ngân hàng bảo lãnh chấp nhận.
- Người được bảo lãnh được miễn nghĩa vụ do sự vi phạm hợp đồng của người hưởng bảo lãnh.
- Có sự dàn xếp giữa người hưởng bảo lãnh và người được bảo lãnh theo hướng bù trừ nghĩa vụ với nhau.

4.1.5.2 THANH TOÁN CHO NGƯỜI THỤ HƯỞNG

Sau khi chứng từ yêu cầu thanh toán đã được kiểm tra và chấp nhận thì ngân hàng bảo lãnh sẽ phải tiến hành chi trả cho người thụ hưởng theo mức tối đa hoặc được giảm theo các điều kiện tiết giảm có ghi trong văn bản bảo lãnh.

4.1.5.3 ĐÒI BỒI HOÀN TỪ PHÍA NGƯỜI ĐƯỢC BẢO LÃNH

Sau khi thanh toán bảo lãnh cho người thụ hưởng, ngân hàng mặc nhiên trở thành chủ nợ và có quyền đòi bồi hoàn từ phía khách hàng.

4.1.5.4 CHẤM DỨT HỢP ĐỒNG BẢO LÃNH:

Hợp đồng bảo lãnh chấm dứt trong các trường hợp sau:

- Khi hợp đồng gốc bị tuyên bố vô hiệu.
- Khi bảo lãnh được huỷ bỏ có sự đồng ý của người hưởng bảo lãnh.
- Khi người được bảo lãnh thực hiện xong nghĩa vụ của họ quy định trong hợp đồng gốc.
- Khi ngân hàng bảo lãnh đã thực hiện xong nghĩa vụ trả thay của mình.

4.2 MUA NỢ

❖ KHÁI NIỆM

Mua, bán nợ là hoạt động mua, bán theo đó bên bán nợ (thông thường là tổ chức tín dụng sở hữu khoản nợ) chuyển giao khoản nợ mà bên nợ hiện đang nợ bên bán nợ (bao gồm nợ gốc, lãi, lãi phạt, các chi phí khác có liên quan) cho bên mua nợ và nhận tiền thanh toán, bên mua nợ có nghĩa vụ trả tiền cho bên bán nợ và tiếp nhận các quyền của chủ nợ đối với khoản nợ theo thỏa thuận của hai bên.

❖ ĐỐI TƯỢNG MUA, BÁN NỢ:

- Các khoản nợ do các tổ chức tín dụng cho các tổ chức kinh tế, tổ chức tài chính, cá nhân vay.
- Các khoản nợ giữa các tổ chức tín dụng.
- Việc mua, bán nợ không áp dụng đối với việc mua, bán các khoản nợ như tín phiếu, trái phiếu Kho bạc Nhà nước, các giấy tờ có giá khác, những khoản nợ được xử lý theo chỉ đạo của Thủ tướng Chính phủ như nợ trong xử lý tổng thanh toán nợ, nợ khoanh.

❖ PHƯƠNG PHÁP MUA, BÁN NỢ:

- Phương pháp trực tiếp: bên bán nợ và bên mua nợ thỏa thuận ký hợp đồng trực tiếp. Bên bán nợ có thể ký hợp đồng trực tiếp với một hoặc nhiều bên mua nợ.

- Phương pháp gián tiếp: việc mua, bán nợ có sự dàn xếp hoặc qua trung gian của bên môi giới.

❖ HỢP ĐỒNG MUA, BÁN NỢ:

Hợp đồng mua, bán nợ phải được lập thành văn bản và do các bên mua nợ, bên bán nợ ký kết bao gồm các nội dung sau:

- Trường hợp hợp đồng tín dụng hoặc kế ược vay vốn không loại trừ khả năng mua, bán nợ, thì việc mua, bán nợ phải được thực hiện bằng hợp đồng mua, bán nợ. Trong hợp đồng mua, bán nợ phải nêu rõ những nội dung sau:
 - + Tư cách pháp lý của bên mua, bán nợ và các bên liên quan.
 - + Địa chỉ của bên mua và bán nợ.
 - + Xác định giá trị khoản nợ được mua bán.
 - + Giá mua, bán nợ và các phương thức thanh toán mua, bán nợ.
 - + Xác định thời hạn hiệu lực của việc mua, bán nợ.
 - + Trách nhiệm của bên nợ trước và sau khi ký hợp đồng mua bán nợ đối với bên bán nợ và bên mua nợ. Trách nhiệm này sẽ không thay đổi so với quyền và nghĩa vụ của bên nợ đã được quy định trong hợp đồng tín dụng gốc, nếu không có thỏa thuận hợp pháp khác của các bên có liên quan.
 - + Phương thức chuyển giao hồ sơ khoản nợ được mua, bán.
 - + Các vấn đề cam kết khác.
- Các bên (bên nợ, bên bảo lãnh, bên tái bảo lãnh) có liên quan đến hợp đồng tín dụng hoặc kế ược vay vốn giữa bên bán nợ với bên nợ phải thực hiện việc chấp thuận hợp đồng mua, bán nợ như sau:
 - + Trường hợp trong hợp đồng tín dụng hoặc kế ược vay vốn được ký kết giữa bên bán nợ (bên cho vay) với bên nợ (bên vay) có quy định việc mua, bán nợ thì việc mua, bán nợ không cần phải có sự chấp thuận của bên nợ và các bên có liên quan.

- + Trường hợp trong hợp đồng tín dụng hoặc kế ước vay vốn được ký kết giữa bên bán nợ (bên cho vay) với bên nợ (bên vay) không đề cập đến khả năng mua, bán nợ thì việc mua, bán nợ phải có sự chấp thuận của bên nợ và các bên có liên quan.
- Hợp đồng mua, bán nợ phải được thông báo cho bên nợ.
- Đồng tiền được sử dụng trong mua, bán nợ là đồng tiền của khoản nợ được mua, bán. Nếu việc thanh toán mua, bán nợ thực hiện bằng đồng tiền khác với đồng tiền của khoản nợ được mua, bán thì phải có sự thỏa thuận giữa bên bán và bên mua và phải tuân thủ các quy định về quản lý ngoại hối của Nhà nước Việt Nam.

XEM THÊM QUY ĐỊNH CỦA THỐNG ĐỐC NGÂN HÀNG NHÀ NƯỚC VỀ VIỆC BAN HÀNG QUY CHẾ MUA, BÁN NỢ CỦA CÁC TỔ CHỨC TÍN DỤNG (SỐ 140/1999/QĐ-NHNN14 NGÀY 19/04/1999)

4.3 CHO VAY HỢP VỐN

Cho vay hợp vốn (Syndicated Loan) là hình thức cho vay trong đó một nhóm các ngân hàng cùng liên kết lại để tập hợp vốn cho một khách hàng vay.

4.3.1 SỰ CẦN THIẾT CỦA CHO VAY HỢP VỐN:

- Đối với những khoản vay lớn, nhu cầu vay của khách hàng vượt quá khả năng cho vay của một ngân hàng.
- Các ngân hàng muốn phân tán tiền vay để hạn chế rủi ro đối với những khoản vay lớn.
- Những ngân hàng nhỏ có trình độ nghiệp vụ chưa cao muốn thông qua hoạt động cho vay hợp vốn để có thể tiếp cận kỹ thuật cho vay của các ngân hàng có trình độ kỹ thuật cao hơn.
- Giảm thời gian và chi phí đi vay đối với người vay khi vay món tiền lớn.

4.3.2. CÁC PHƯƠNG THỨC CHO VAY HỢP VỐN

❖ CHO VAY HỢP VỐN TRỰC TIẾP.

Theo phương thức cho vay này, nhiều ngân hàng cùng tham gia cho vay đối với một người đi vay. Song, mỗi ngân hàng có một hợp đồng cho vay riêng đối với khoản tiền họ cấp ra cho người đi vay. Trách nhiệm cho vay và thu nợ đối với khoản vay của từng ngân hàng là độc lập.

❖ CHO VAY HỢP VỐN GIÁN TIẾP

Theo phương thức cho vay này, nhiều người cho vay cùng tham gia cho một khách hàng vay chỉ thông qua một hợp đồng tín dụng được ký kết giữa người đi vay. Việc tham gia góp vốn trong cho vay hợp vốn gián tiếp có thể thực hiện thông qua hai cách sau:

- *Dự phần trực tiếp*: Đối với cho vay dự phần trực tiếp, mỗi người cho vay là một thành viên trong hợp đồng vay, có quan hệ pháp lý trực tiếp với người đi vay, có trách nhiệm tham gia một phần vốn nhất định đối với khoản vay.
- *Dự phần gián tiếp* : đối với cho vay dự phần gián tiếp, thành viên tham gia dự phần không phải là thành viên trong hợp đồng cho vay và vì vậy cũng không có quan hệ pháp lý và nghĩa vụ trực tiếp với người đi vay.

XEM THÊM QUY ĐỊNH CỦA THỐNG ĐỐC NGÂN HÀNG NHÀ NƯỚC VỀ VIỆC BAN HÀNG QUY CHẾ ĐỒNG TÀI TRỢ CỦA CÁC TỔ CHỨC TÍN DỤNG (SỐ 154/1998/QĐ-NHNN14 NGÀY 29/04/1998)

4.4 CHO THUÊ TÀI CHÍNH

4.4.1 CHO THUÊ VÀ Ý NGHĨA CỦA VIỆC CHO THUÊ

• CHO THUÊ

Cho thuê là một giao dịch hợp đồng giữa hai chủ thể, trong đó bên chủ sở hữu tài sản (bên cho thuê) chuyển giao tài sản cho bên đi thuê sử dụng trong một thời gian nhất định và bên sử dụng tài sản phải thanh toán tiền thuê cho bên chủ sở hữu tài sản.

BÀI GIẢNG NGHIỆP VỤ TÍN DỤNG NGÂN HÀNG - TS ĐẶNG THỊ PHƯƠNG DIỄM

• ĐẶC ĐIỂM

- Quyền sở hữu tài sản thuộc bên cho thuê, quyền sử dụng tài sản thuộc bên đi thuê trong thời hạn thuê.
- Bên đi thuê có nghĩa vụ phải thanh toán tiền thuê cho bên chủ sở hữu trong thời hạn thuê theo mức đã thỏa thuận.
- Sau khi kết thúc thời hạn thuê, bên đi thuê phải trả lại tài sản cho bên chủ sở hữu hoặc xử lý theo thỏa thuận hợp đồng hoặc theo ý chí của bên sở hữu.

• CÁC LOẠI CHO THUÊ

- Cho thuê vận hành.
- Cho thuê tài chính

CHỈ TIÊU	CHO THUÊ VẬN HÀNH	CHO THUÊ TÀI CHÍNH
- Thời hạn cho thuê	Ngắn hạn	Trung và dài hạn
- Quyền huỷ bỏ hợp đồng	Được phép	Không được phép
- Trách nhiệm bảo trì, đóng bảo hiểm, đóng thuế tài sản	Bên cho thuê	Bên đi thuê
- Mức thu hồi vốn	Không cao	Cao
- Chuyển quyền sở hữu hoặc bán tài sản	Không thoả thuận trong hợp đồng thuê	Có thoả thuận
- Trách nhiệm về rủi ro liên quan đến tài sản	Bên cho thuê	Bên đi thuê

• Ý NGHĨA CỦA TÀI TRỢ CHO THUÊ

- Đối với bên đi thuê:

Tạo điều kiện cho các doanh nghiệp hạn hẹp về ngân quỹ có được cơ sở vật chất và thiết bị cần thiết để sử dụng.

Giảm ngân quỹ và chi phí cho tài sản hàng năm.

Trách được rủi ro tính lạc hậu và lỗi thời của tài sản đặc biệt đối với những thiết bị có tốc độ phát triển nhanh.

Giao dịch cho thuê thường thực hiện nhanh chóng và linh hoạt.

- Đối với bên cho thuê

Kiểm soát và quản lý tài sản cho thuê một cách dễ dàng.

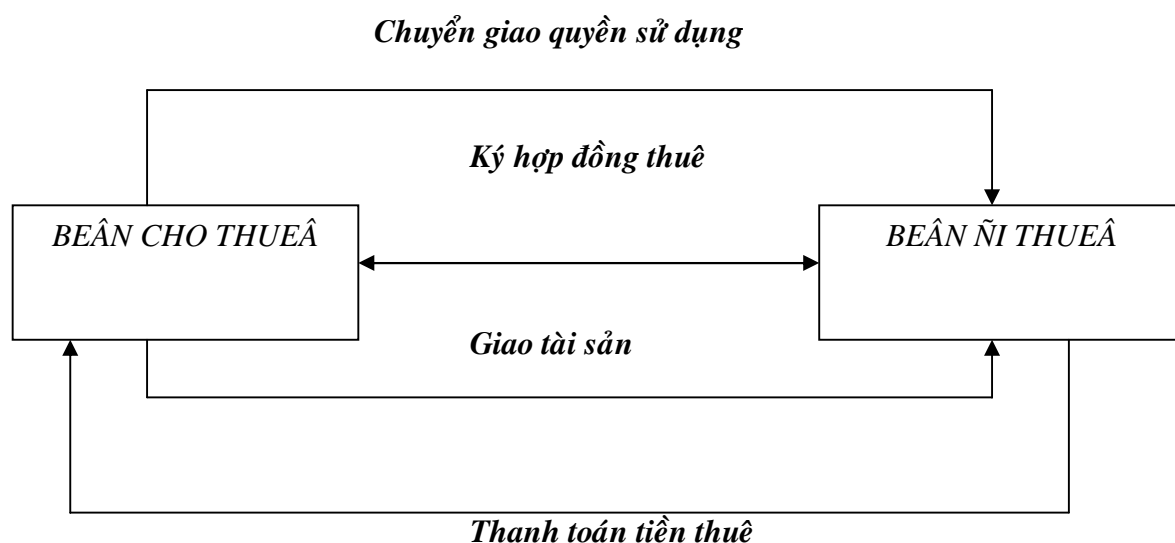
Rủi ro trong kinh doanh thấp do mục đích sử dụng vốn được đảm bảo bởi nó được gắn với tài sản cho thuê cụ thể.

4.4.2 CÁC LOẠI CHO THUÊ TÀI CHÍNH CƠ BẢN.

4.4.2.1 CHO THUÊ TÀI CHÍNH HAI BÊN

Phương thức tài trợ này thường do các công ty kinh doanh bất động sản và các công ty sản xuất máy móc thiết bị thực hiện

Sơ đồ tài trợ cho thuê hai bên



(1): Bên cho thuê và bên đi thuê ký hợp đồng cho thuê.

(2a): Bên cho thuê lập thủ tục chuyển giao quyền sử dụng cho bên đi thuê.

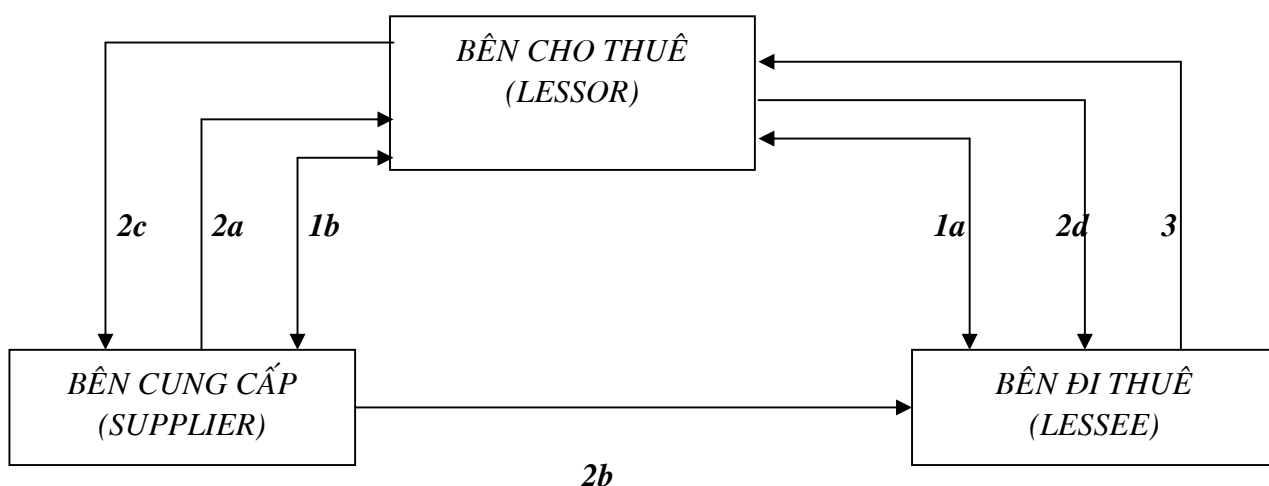
(2b): Bên cho thuê giao tài sản cho bên đi thuê.

(3): Theo định kỳ bên đi thuê thanh toán tiền thuê cho bên cho thuê.

4.4.2.2 CHO THUÊ TÀI CHÍNH BA BÊN

Theo phương thức này, bên cho thuê chỉ thực hiện việc mua tài sản theo yêu cầu của bên đi thuê và đã được hai bên thỏa thuận theo hợp đồng thuê

Quy trình tài trợ cho thuê ba bên:



(1a): Bên cho thuê và bên đi thuê ký hợp đồng cho thuê tài sản

(1b): Bên cho thuê và bên cung cấp ký hợp đồng mua tài sản.

(2a): Bên cung cấp lập thủ tục chuyển giao quyền sở hữu cho bên cho thuê.

(2b): Bên cung cấp chuyển giao tài sản cho bên đi thuê.

(2d): Bên cho thuê lập thủ tục chuyển giao quyền sử dụng cho bên đi thuê.

(3): Theo định kỳ bên đi thuê thanh toán tiền thuê cho bên cho thuê.

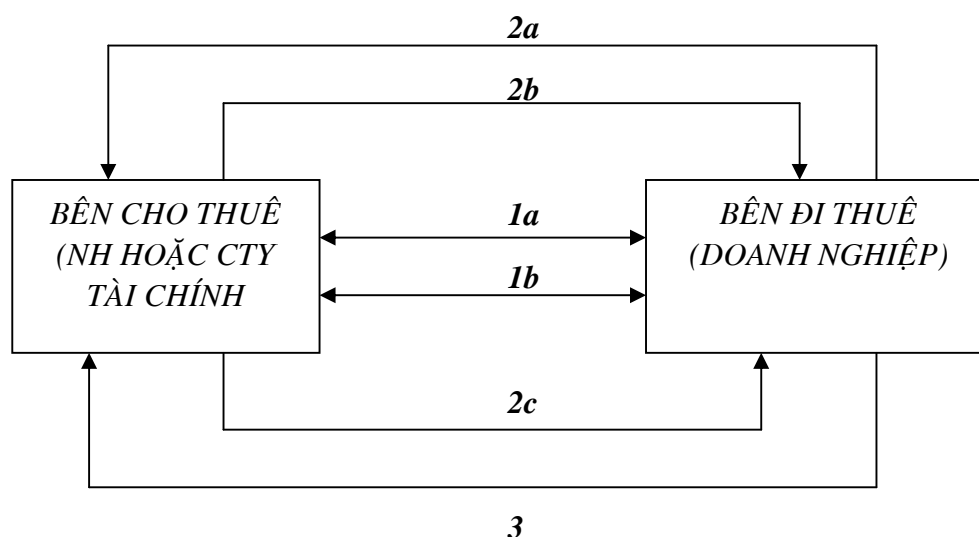
4.4.3 CÁC LOẠI CHO THUÊ TÀI CHÍNH ĐẶC BIỆT

4.4.3.1 TÁI CHO THUÊ

Tái cho thuê hay còn gọi là bán và thuê lại là một dạng đặc biệt của phương thức cho thuê có sự tham gia của hai bên trong đó bên đi thuê bán lại một phần

tài sản cố định cho ngân hàng hoặc công ty tài chính sau đó thuê lại tài sản này để sử dụng.

Quy trình:



(1a): Bên cho thuê ký hợp đồng mua tài sản của doanh nghiệp.

(1b): Bên cho thuê và bên đi thuê ký hợp đồng cho thuê.

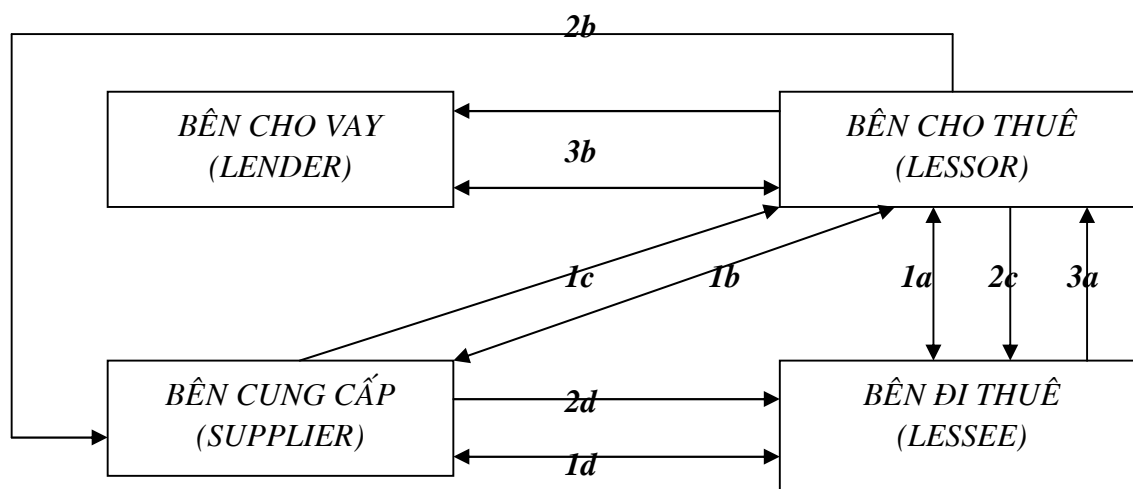
(2a): Doanh nghiệp lập thủ tục chuyển giao quyền sở hữu tài sản cho ngân hàng.

(2b): Ngân hàng lập thủ tục chuyển giao quyền sử dụng cho doanh nghiệp được phép sử dụng tài sản

(2c): Ngân hàng trả tiền mua tài sản cho doanh nghiệp.

(3): Theo định kỳ doanh nghiệp thanh toán tiền thuê cho ngân hàng.

4.4.3.2 CHO THUÊ HỢP TÁC



(1a): Bên cho thuê và bên đi thuê ký hợp đồng cho thuê.

(1b): Bên cho thuê và bên cung cấp ký hợp đồng mua tài sản.

(1c): Bên cho thuê và bên cho vay ký hợp đồng tín dụng.

(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 cho bên cung cấp.

(2c): Bên cho thuê lập thủ tục chuyển giao quyền sử dụng cho bên đi thuê.

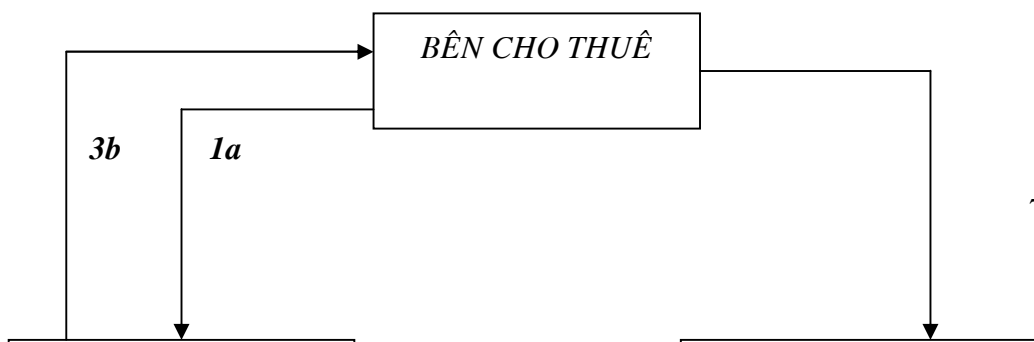
(3a): Theo định kỳ bên đi thuê thanh toán tiền thuê cho bên cho thuê.

(3b): Bên cho thuê thanh toán tiền vay cho bên cho vay.

4.4.3.3. CHO THUÊ GIÁP LỬNG

Cho thuê giáp lưng là phương thức trong đó, thông qua sự đồng ý của bên cho thuê, bên đi thuê thứ nhất cho bên đi thuê thứ hai thuê lại tài sản đó.

Sơ đồ quy trình cho thuê



3a

1b

(1a): Bên cho thuê và bên đi thuê thứ nhất ký hợp đồng cho thuê.

(1b): Bên đi thuê thứ nhất và bên đi thuê thứ hai ký hợp đồng cho thuê.

(2): Bên cho thuê hoặc bên cung cấp chuyển giao tài sản cho bên đi thuê thứ hai.

(3a): Bên đi thuê thứ hai trả tiền thuê cho bên đi thuê thứ nhất.

(3b): Bên đi thuê thứ nhất trả tiền thuê cho bên cho thuê.

4.4.4. QUY TRÌNH TÀI TRỢ CHO THUÊ

Quy trình tài trợ cho thuê về cơ bản giống như cho vay trung và dài hạn, tuy nhiên nó có một số đặc thù sau:

- Tài sản cho thuê:
 - 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 phải thẩm định các yếu tố kỹ thuật đặc biệt là trình độ của máy móc thiết bị và giá cả của tài sản.
- Đảm bảo trong giao dịch cho thuê: Về nguyên tắc, trong giao dịch cho thuê không cần có biện pháp đảm bảo trừ trường hợp đặc biệt.
- Điều kiện chuyển giao tài sản: Đối với những tài sản là thiết bị hoặc dây chuyền công nghệ phức tạp, nhà tài trợ cần thẩm định kỹ trách nhiệm về lắp đặt, bàn giao tài sản, đào tạo công nhân và chuyển giao công nghệ, bảo hành và bảo dưỡng tài sản.

- Giám sát sử dụng và quản lý tài sản:

Việc giám sát tập trung chủ yếu vào các nội dung sau:

- Kiểm tra quy trình bảo dưỡng tài sản của bên đi thuê và việc đóng bảo hiểm tài sản thuê.
 - Kiểm tra môi trường vận hành tài sản và tình trạng hoạt động của tài sản.
 - Kiểm tra cường độ sử dụng tài sản.
 - Giám sát việc thanh toán tiền thuê và hiệu quả tài chính của việc sử dụng vốn.
- Các phương pháp xử lý tài sản khi chấm dứt hợp đồng cho thuê
 - Bên cho thuê được chuyển giao quyền sở hữu tài sản thuê: áp dụng đối với hợp đồng cho thuê thanh toán toàn bộ.
 - Bên đi thuê mua tài sản thuê: giá bán được tính trên cơ sở hiện giá.
 - Cho thuê tiếp.
 - Bên đi thuê trả lại tài sản.

Việc xử lý tài sản khi kết thúc hợp đồng trong cho thuê tài chính thường được bên cho thuê và bên đi thuê thỏa thuận trước và ghi trong bản hợp đồng thuê.

4.4.5 KỸ THUẬT TÀI TRỢ TRONG CHO THUÊ TÀI CHÍNH

4.4.5.1 TỔNG SỐ TIỀN TÀI TRỢ

Tổng số tiền tài trợ cho thuê bao gồm toàn bộ chi phí liên quan đến tài sản thuê như sau:

- Chi phí mua tài sản.
- Chi phí vận chuyển.
- Chi phí lắp đặt, chạy thử.
- Các chi phí khác để hình thành nguyên giá tài sản.

4.4.5.2 THỜI HẠN TÀI TRỢ

Thông thường thời hạn tài trợ là thời gian kể từ khi bên thuê nhận tài sản để sử dụng cho đến khi chấm dứt quyền thuê theo hợp đồng.

Thời gian thuê có thể được chia làm hai loại:

- Thời hạn cơ bản: còn gọi là thời hạn cho thuê sơ cấp : là thời hạn được thỏa thuận ghi trong hợp đồng cho thuê tài chính lần đầu. Trong thời hạn này bên cho thuê và bên đi thuê không được đơn phương huỷ bỏ hợp đồng. Thời hạn cho thuê cơ bản phụ thuộc vào thời gian hoạt động của tài sản, tốc độ lỗi thời của tài sản, cường độ sử dụng tài sản, nhu cầu sử dụng tài sản, khả năng thanh toán và các rủi ro liên quan đến thị trường.
- Thời hạn gia hạn: hay còn gọi là thời hạn cho thuê thứ cấp : là thời hạn mà sau khi hết thời hạn cơ bản hai bên thỏa thuận một thời hạn để thuê tiếp tài sản mà không cần mua hoặc trả lại tài sản. Trong thời hạn gia hạn hợp đồng thuê trong thời hạn này có thể được huỷ bỏ và tiền thuê trong thời hạn này thường thấp hơn trong thời hạn cơ bản.

4.4.5.3 TIỀN THUÊ

Việc tính tiền thuê cũng tương tự như việc xác định mức trả nợ trong cho vay tức là phải dựa trên cơ sở tổng số tiền tài trợ, thời hạn cho thuê và lãi suất. Ngoài ra, để tính tiền thuê các bên còn phải xác định thêm các yếu tố sau:

- Kỳ hạn thanh toán tiền thuê.
- Thời điểm thanh toán tiền thuê.
- Mức hoàn vốn trong thời hạn thuê.
- Cường độ sử dụng tài sản, các yếu tố rủi ro đến hoạt động cho thuê.

Một số công thức tính thường áp dụng:

- Số tiền thanh toán bằng nhau giữa các định kỳ:

Vốn tài trợ được thu hồi toàn bộ trong thời hạn cho thuê cơ bản và tiền thuê trả đầu mỗi định kỳ.

BÀI GIẢNG NGHIỆP VỤ TÍN DỤNG NGÂN HÀNG - ThS ĐẶNG THỊ PHƯƠNG DIỄM

$$T = V \times r (1+r)^n / (1+r)[(1+r)^n - 1]$$

Trong đó :

T: Tiền thuê mỗi định kỳ.

V: Tổng số tiền tài trợ (Tiền thuê).

r: Lãi suất theo kỳ hạn thanh toán.

n: Số kỳ hạn thanh toán tiền thuê.

- Vốn tài trợ chưa thu hồi hết trong thời hạn cho thuê cơ bản và tiền thuê trả đầu mỗi định kỳ:

$$T = [V(1+r)^n - S]r / (1+r)[(1+r)^n - 1]$$

S: Vốn gốc còn lại chưa thu hồi trong thời hạn cho thuê cơ bản.

- Số tiền thanh toán tăng dần hoặc giảm dần.

$$T = [V(1+r)^n - S][1 + k] / (1+r)[(1+r)^n - k^n]$$

k: hệ số thanh toán.

Ví dụ : Công ty cho thuê tài chính A cho công ty B thuê máy làm bánh trung thu, thời hạn cho thuê là 10 năm, lãi suất cho thuê là 12%/ năm. Trị giá tài sản cho thuê được xác định là 500.000.000 đồng. Giả sử số tiền thanh toán bằng nhau giữa các định kỳ và tỷ lệ thu hồi vốn là 100%, và tiền thuê trả đầu mỗi định kỳ.

Việc tính tiền thuê được tính như sau:

ĐƠN VỊ TÍNH : 1.000ĐỒNG

NĂM (KỲ HẠN)	SỐ TIỀN THUÊ CÒN LẠI	TIỀN THUÊ PHẢI THANH TOÁN			TIỀN THUÊ CÒN LẠI CUỐI KỲ
		TỔNG SỐ	TIỀN THUÊ GỐC PHẢI TRẢ	LÃI PHẢI TRẢ TRONG KỲ	
0	500.000	79.010	79.010	0	420.990
1	420.000	79.010	28.491	50.519	392.499
2	392.399	79.010	31.910	47.088	360.589
3	360.477	79.010	35.739	43.257	324.850
4	324.724	79.010	40.028	38.967	284.822
5	284.681	79.010	44.831	34.162	239.991
6	239.833	79.010	50.211	28.780	189.780
7	189.603	79.010	56.236	22.752	133.544
8	133.345	79.010	62.985	16.001	70.559
9	70.336	79.026	70.559	8.440	0

BÀI GIẢNG NGHIỆP VỤ TÍN DỤNG NGÂN HÀNG - ThS ĐẶNG THỊ PHƯƠNG DIỄM

TỔNG		790.116	500.000	290.116	
-------------	--	----------------	----------------	----------------	--

Bài tập :

1. Tương tự hãy số tiền thanh toán mỗi định kỳ và phân chia tiền thuê thành vốn gốc và lãi theo hình thức vốn tài trợ chỉ thu hồi được 80% trong thời gian thuê cơ bản và tiền thuê trả đầu mỗi định kỳ.
2. Tương tự hãy số tiền thanh toán mỗi định kỳ và phân chia tiền thuê thành vốn gốc và lãi theo hình thức vốn tài trợ chỉ thu hồi được 80% trong thời gian thuê cơ bản, hệ số thanh toán là 0.9 và tiền thuê trả đầu mỗi định kỳ.

4.4.5.4 CHO THUÊ TÀI CHÍNH. (BAN HÀNH KÈM THEO NGHỊ ĐỊNH SỐ 16/2001/NĐ-CP NGÀY 02/05/2001 CỦA THỦ TƯỚNG CHÍNH PHỦ)

Cho thuê tài chính là hoạt động tín dụng trung và dài hạn thông qua việc 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 theo yêu cầu của bên thuê và nắm giữ quyền sở hữu đối với tài sản cho thuê. Bên thuê sử dụng tài sản thuê và thanh toán tiền thuê trong suốt thời hạn thuê.

Khi kết thúc thời hạn thuê, bên thuê được quyền lựa chọn mua lại tài sản thuê hoặc tiếp tục thuê theo các điều kiện đã thỏa thuận.

Tổng số tiền thuê một loại tài sản ít nhất phải tương đương với giá trị của tài sản đó.

Hoạt động cho thuê tài chính phải được thực hiện qua các công ty cho thuê tài chính. Công ty cho thuê tài chính được trực tiếp nhập khẩu máy móc thiết bị để cho thuê.

Hợp đồng cho thuê tài chính là hợp đồng không được phép hủy bỏ, trừ trường hợp khi các bên vi phạm hợp đồng

Tài sản cho thuê tài chính phải đăng ký tại trung tâm đăng ký giao dịch đảm bảo. Đối với tài sản cho thuê tài chính nhập khẩu, bên thuê không phải nộp thuế trước bạ khi được chuyển giao quyền sở hữu thông qua việc nhượng bán tài sản khi kết thúc hợp đồng cho thuê tài chính.

Tổng mức cho thuê tài chính đối với một khách hàng không được vượt quá 30% vốn tự có của công ty cho thuê tài chính

4.5 CHO VAY XUẤT NHẬP KHẨU

4.5.1 TÀI TRỢ NGOẠI THƯƠNG NGẮN HẠN

❖ PHÂN LOẠI TÀI TRỢ NGOẠI THƯƠNG NGẮN HẠN THÔNG THƯỜNG

Hoạt động tài trợ ngoại thương của ngân hàng được chia làm hai loại: tài trợ trước khi giao hàng và tài trợ sau khi giao hàng.

- Tài trợ trước khi giao hàng nhằm tài trợ nhu cầu vốn lưu động của nhà xuất khẩu trong việc thực hiện đơn đặt hàng của người mua nước ngoài hay thực hiện hợp đồng ngoại thương. Thông thường nhu cầu tài trợ của nhà xuất khẩu bao gồm các khoản mục chi phí cho tài sản lưu động tăng lên như giá trị vật tư, nguyên vật liệu, sản phẩm dở dang, dự trữ thành phẩm.... Hoặc tài trợ các khoản nợ ngắn hạn cho nhà cung ứng, hoặc tài trợ các khoản tiền hàng phải thu của nhà xuất khẩu từ khi thực hiện điều kiện thanh toán đến lúc nhận được tiền thanh toán từ nước ngoài.
- Tài trợ sau khi giao hàng: nhằm đáp ứng nhu cầu vốn lưu động của nhà xuất khẩu sau khi giao hàng, thường là tài trợ các khoản phải thu từ việc bán hàng có thời hạn của nhà xuất khẩu hay việc ngân hàng tài trợ người mua thanh toán tiền hàng cho nhà xuất khẩu.

Ngân hàng lựa chọn hình thức tài trợ dựa vào các thông tin sau :

- Hồ sơ bên mua.

- Rủi ro quốc gia bên mua.
- Phương thức thanh toán tiền hàng của nhà nhập khẩu cho nhà xuất khẩu.
- Các hình thức đảm bảo tín dụng.

❖ **ĐẢM BẢO TÍN DỤNG :**

Giống cho vay ngắn hạn.

❖ **KỸ THUẬT TÀI TRỢ NGOẠI THƯƠNG NGẮN HẠN**

Về căn bản giống cho vay ngắn hạn, tuy nhiên nó có một số đặc thù sau:

- Điều kiện tiên quyết trước khi giải ngân:

Trước khi giải ngân cho khách hàng hoặc thanh toán tiền hàng cho nhà cung ứng, ngân hàng yêu cầu nhà xuất khẩu chấp hành một số điều kiện tiên quyết sau:

- + Xuất trình bản gốc hợp đồng thương mại hoặc đơn đặt hàng có hiệu lực của bên mua.
 - + Bảo đảm việc thu gom hàng xuất khẩu hoặc mua sắm vật tư nguyên liệu sản xuất từ các nhà cung ứng.
 - + Giải trình về năng lực kinh doanh, quản trị sản xuất của khách hàng trong quá trình thực hiện thương vụ xuất khẩu.
 - + Xuất trình các chứng từ cần thiết liên quan đến thương vụ tài trợ.
- Đối với các khoản tài trợ trước khi giao hàng, thường ngân hàng không giải ngân trực tiếp cho khách hàng vay mà chuyển trả cho đối tác cung ứng hàng xuất khẩu, trên cơ sở các hoá đơn, chứng từ .
 - Việc hoàn trả nợ vay có thể được xúc tiến trực tiếp cho ngân hàng thông qua ngân hàng bên mua hoặc áp dụng cơ chế thanh toán thích hợp.

4.5.2 BẢO LÃNH NGÂN HÀNG TRONG NGOẠI THƯƠNG

Trong lĩnh vực thương mại quốc tế, đối tượng giao dịch được bảo lãnh là thương vụ mua bán giữa các bên xuất khẩu và nhập khẩu. Tổ chức bảo lãnh thường là ngân hàng thương mại tại nước ở nước người được bảo lãnh.

Người được bảo lãnh và người thụ hưởng có thể là nhà xuất khẩu hoặc nhập khẩu, tùy theo nghĩa vụ được bảo lãnh.

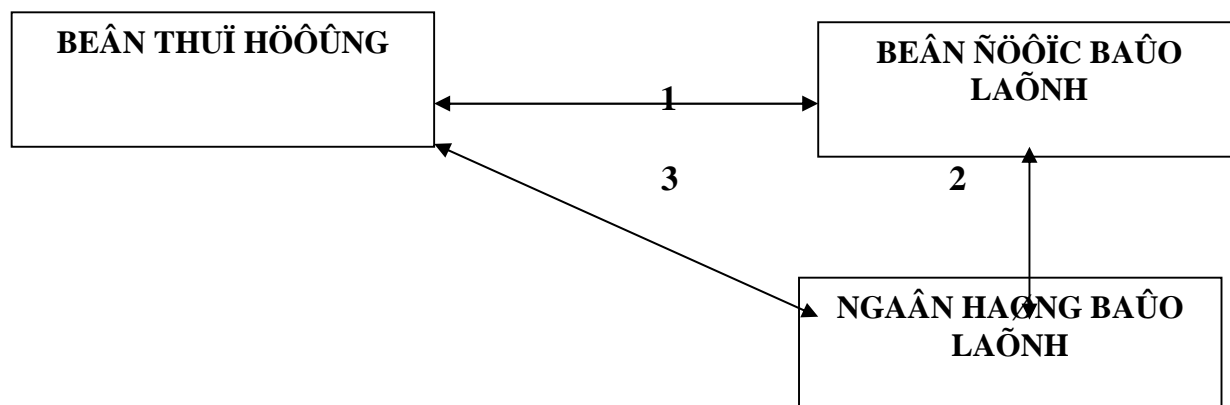
4.5.2.1. NGUỒN LUẬT ĐIỀU CHỈNH

- Quy tắc Thống nhất về bảo lãnh hợp đồng (URCG) 1978: Uniform Rules For Contract Guarantees :bản quy tắc này thể hiện quan niệm về bảo lãnh ngân hàng thuộc loại bảo lãnh có điều kiện, nghĩa là yêu cầu thanh toán bảo lãnh phải được hỗ trợ bằng các bằng chứng của bên thứ ba.
- Quy tắc thống nhất về bảo lãnh theo yêu cầu (URDG) -1992 Uniform Rules For Demand Guarantees
- Quy tắc thống nhất về bảo lãnh nghĩa vụ hợp đồng (URCB)- 1993 Uniform Rules For Contract Bonds.

Theo hai quy tắc này yêu cầu thanh toán có thể là có điều kiện hoặc yêu cầu đơn giản.

4.5.2.2 CÁC LOẠI BẢO LÃNH

❖ BẢO LÃNH TRỰC TIẾP

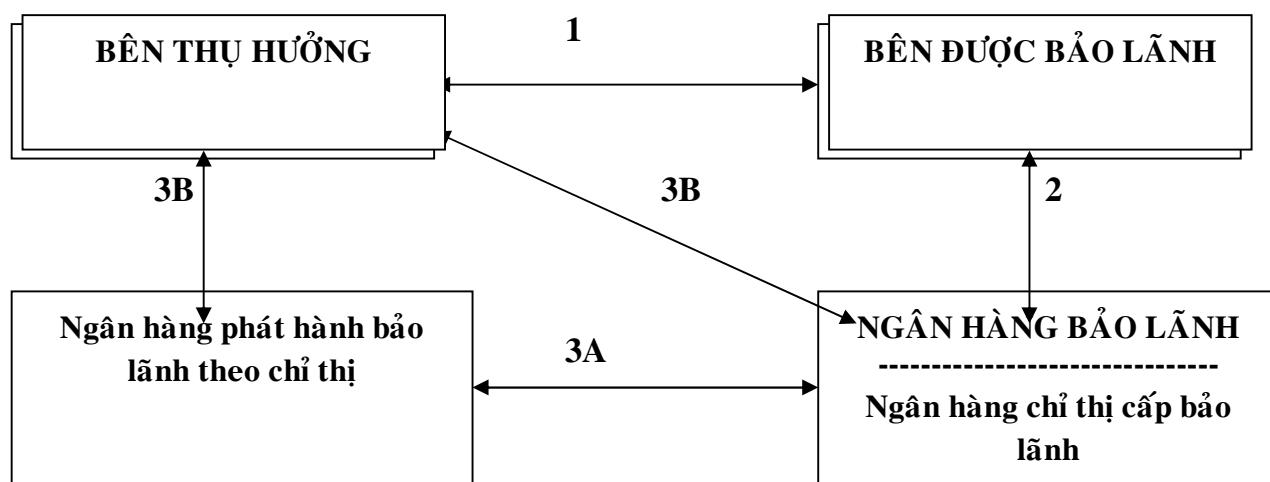


(1): Hợp đồng cơ sở và các điều khoản quy định về bảo lãnh ngân hàng.

(2): *Đề nghị phát hành bảo lãnh ngân hàng.*

(3): *Bảo lãnh ngân hàng*

❖ BẢO LÃNH GIÁN TIẾP



(1): Hợp đồng cơ sở và các điều khoản quy định về bảo lãnh ngân hàng.

(2): Đề nghị phát hành bảo lãnh ngân hàng.

(3): Bảo lãnh ngân hàng

(3A): Đối bảo lãnh liên ngân hàng.

(3B): bảo lãnh ngân hàng

4.5.2.3 CÁC HÌNH THỨC BẢO LÃNH

- Bảo lãnh ngân hàng theo yêu cầu.
- Thư tín dụng dự phòng.
- Bảo lãnh bảo chứng.

4.5.2.4 CÁC DẠNG BẢO LÃNH NGÂN HÀNG THÔNG DỤNG

- Bảo Lãnh dự thầu (Tender Guarantee).
- Bảo lãnh thực hiện hợp đồng (Performance Guarantee).
- Bảo lãnh tiền ứng trước (Advance Payment Guarantee).
- Bảo lãnh bảo lưu (Retention Money Guarantee): bảo lãnh bảo lưu cho phép người bán nhận toàn bộ số tiền thanh toán mỗi đợt nhưng phải đảm bảo với bên mua rằng các khoản tiền này sẽ được hoàn trả nếu người bán không hoàn thành công trình.

- Bảo lãnh bảo trì (Maintenance Guarantee): dạng bảo lãnh này thường xuất hiện trong các hợp đồng về xây dựng. Mục đích của nó là nhằm đảm bảo rằng một khi công trình xây dựng hoàn tất thì bên xây dựng sẽ thực hiện các nghĩa vụ của mình trong suốt giai đoạn bảo trì. Với mục đích đó, bảo lãnh bảo trì có thể dùng thay thế cho bảo lãnh bảo lưu trong giai đoạn bảo trì.
- Bảo lãnh thanh toán (Payment Guarantee).
- Bảo lãnh hoàn trả vốn vay (Repayment Guarantee).

4.5.2.5 NỘI DUNG BẢO LÃNH NGÂN HÀNG:

- Người được bảo lãnh.
- Người thụ hưởng.
- Ngân hàng bảo lãnh.
- Hợp đồng cơ sở dẫn đến yêu cầu bảo lãnh.
- Số tiền tối đa và loại tiền phải trả.
- Điều kiện về yêu cầu thanh toán.
- Thời hạn hiệu lực của bảo lãnh.
- Điều khoản giảm dần giá trị bảo lãnh.
- Cam kết bảo lãnh chính thức của ngân hàng.
- Ngoài ra thư bảo lãnh còn có thể có các điều khoản khác như thời gian thanh toán bảo lãnh của ngân hàng, luật lệ áp dụng cho giao dịch.

4.5.3 FACTORING QUỐC TẾ

4.5.3.1 KHÁI NIỆM

Theo công ước về Factoring quốc tế của UNIDROIT 1988, hợp đồng factoring là một hợp đồng được kết lập giữa bên cung ứng và tổ chức tài trợ, theo đó, bên cung ứng có thể và sẽ nhượng cho tổ chức tài trợ các khoản phải thu phát sinh từ

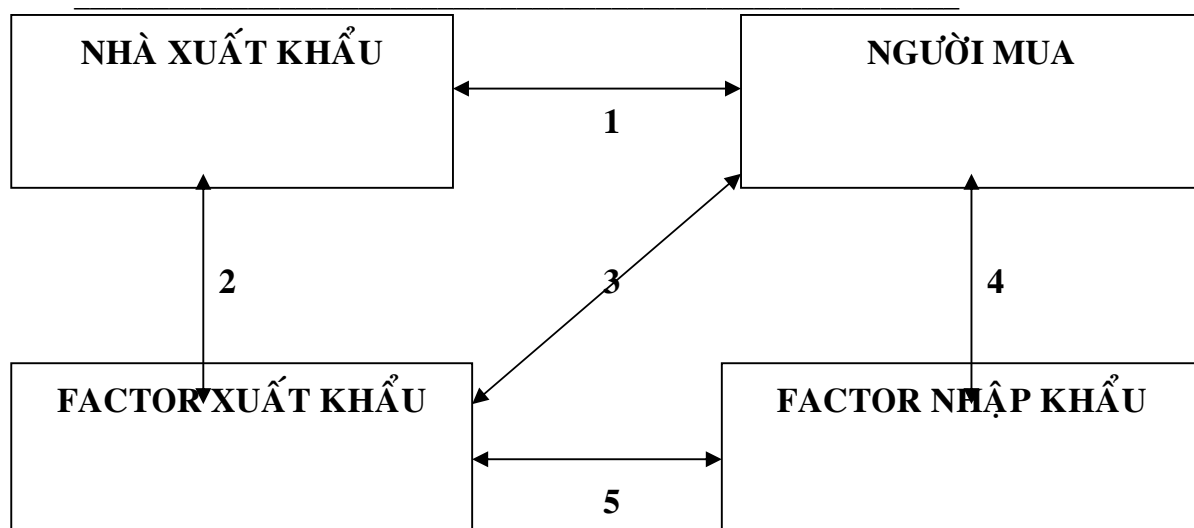
những hợp đồng thương mại (không bao gồm hợp đồng bán lẻ cho tiêu dùng cá nhân hay gia đình).

Bản chất:

- Chức năng theo dõi và quản lý việc thu nợ tiền hàng.
- Chức năng tài trợ thuần túy.
- Chức năng đảm nhận rủi ro thương mại của người mua.

4.5.3.2 MỐI QUAN HỆ TRONG TÀI TRỢ FACTORING

- Quan hệ giữa nhà xuất khẩu và người mua nước ngoài: là mối quan hệ dựa trên hợp đồng thương mại cơ sở, điều chỉnh nghĩa vụ mua bán của hai bên.
- Quan hệ giữa nhà xuất khẩu và factor xuất khẩu: dựa trên hợp đồng factoring xuất khẩu được kết lập giữa hai bên. Qua đó, factor xuất khẩu được nhà xuất khẩu nhượng quyền thu nợ tiền hàng một cách hợp pháp từ người mua nước ngoài.
- Quan hệ giữa factor xuất khẩu và người mua nước ngoài: là quan hệ pháp lý giữa chủ nợ và con nợ, có hiệu lực thực thi được luật pháp công nhận. Quan hệ này là hệ quả từ hợp đồng giữa nhà xuất khẩu và factor xuất khẩu nêu trên.
- Quan hệ giữa factor xuất khẩu và factor nhập khẩu: là mối quan hệ đại lý hoặc đối tác, theo đó factor xuất khẩu uỷ thác việc thu nợ trực tiếp từ người mua cho factor nhập khẩu hoặc nhận các bảo lãnh thanh toán của factor nhập khẩu của người mua. Thông thường factor xuất khẩu và factor nhập khẩu là thành viên của cùng một hiệp hội quốc tế các tổ chức factoring.
- Quan hệ giữa factor nhập khẩu và người mua: factor nhập khẩu đóng vai trò người uỷ nhiệm thu tiền thanh toán từ người mua hoặc trực tiếp bảo lãnh thanh toán cho người mua trước factor xuất khẩu.



(1): Hợp đồng cơ sở

(2): Thỏa thuận tài trợ factoring.

(3): Thu nợ tiền hàng.

(4): Thu nợ tiền hàng.

(5): Nhờ thu / bảo lãnh thanh toán

4.5.3.3 CÁC DẠNG FACTORING QUỐC TẾ

- *Factoring kỳ hạn (maturity factoring)*: Khi tài trợ dạng này, factor xuất khẩu không ứng trước tiền hàng cho nhà xuất khẩu vào thời điểm mua khoản phải thu, mà factor xuất khẩu sẽ chuyển tiền cho nhà xuất khẩu vào thời điểm đến hạn đã thỏa thuận.
- *Factoring thông thường (Conventional factoring)*: Khi tài trợ dạng này, factoring xuất khẩu thực hiện chiết khấu ngay từ đầu các khoản phải thu của nhà xuất khẩu theo lãi suất chiết khấu thích hợp. Khi đến hạn, factor xuất khẩu sẽ chuyển trả phần còn lại sau khi trừ phí và lãi chiết khấu.
- *Factoring kỳ hạn có truy đòi (With recourse maturity factoring)*: Dạng tài trợ này tương tự như tài trợ khoản phải thu của các ngân hàng thương mại. Theo đó, factor xuất khẩu không mua đứt khoản phải thu mà chỉ dựa vào đó để tài

BÀI GIẢNG NGHIỆP VỤ TÍN DỤNG NGÂN HÀNG -ThS ĐẶNG THỊ PHƯƠNG ĐIỂM

trợ nhà xuất khẩu loại cho vay có truy đòi, nghĩa là nhà xuất khẩu phải hoàn trả nợ vay cho factor xuất khẩu nếu không thu được tiền bán hàng.

CHƯƠNG V: NỢ CÓ VẤN ĐỀ.

5.1 PHƯƠNG PHÁP XẾP HẠNG TÍN DỤNG.

5.1.1 MỤC ĐÍCH:

- Cho phép ngân hàng có một nhận định chung về danh mục cho vay trong bảng cân đối của ngân hàng.
- Phát hiện sớm các khoản vay có khả năng bị tổn thất hay đi lệch 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 điều chỉnh khoản vay.
- Làm cơ sở để xác định dự phòng rủi ro.

5.1.2 CƠ SỞ PHÂN HẠNG

- Bảng cân đối kế toán 3 năm gần nhất và các hệ số tài chính cơ bản.
- Kinh nghiệm, tính cách và độ tin cậy của người điều hành doanh nghiệp.
- Lịch sử nợ vay của doanh nghiệp.
- Sự phụ thuộc của doanh nghiệp vào khách hàng mua và cung ứng chủ yếu.
- Mức độ của rủi ro ngành kinh doanh mà khách hàng đang thực hiện.
- Những biến động trong hoạt động kinh doanh của khách hàng.
- Trình độ của cán bộ chủ chốt.
- Chất lượng của các chiến lược kinh doanh trung và dài hạn.

5.1.3. XẾP HẠNG TÍN DỤNG

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 thỏa thuận.

BÀI GIẢNG NGHIỆP VỤ TÍN DỤNG NGÂN HÀNG - THS ĐẶNG THỊ PHƯƠNG DIỄM

2. Tín dụng rủi ro trong bình	Khả năng đáp ứng các nghĩa vụ tài chính của khách hàng là vững chắc, rủi ro tín dụng chung ở mức chấp nhận được, nhưng có một số khía cạnh yếu kém trên thực tế về rủi ro tín dụng 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 bảo hiểm do những yếu kém lớn trên vài khía cạnh rủi ro tín dụng nhưng có khả năng sửa chữa được.
4. Tín dụng rủi ro cao	Khách hàng đang trong tình trạng xấu, thua lỗ trong kinh doanh, khó khăn trầm trọng về khả năng thanh toán.
5. Tín dụng khó đòi lãi	Khách hàng có rủi ro cao, có thể bị thất thoát lãi song hy vọng có thể lấy lại được vốn gốc.
6. Tín dụng khó đòi gốc và lãi	Khách hàng có rủi ro cao, có khả năng không thu được gốc và lãi vay.

5.1.4 ĐÁNH GIÁ TÀI SẢN ĐẢM BẢO NỢ VAY

XẾP HẠNG TÀI SẢN ĐẢM BẢO	GIÁ TRỊ TÀI SẢN ĐẢM BẢO TÍNH TRÊN % GIÁ TRỊ KHOẢN VAY
A	140%
B	110%
C	80%
D	50%
E	20%
F	0%

Trên cơ sở xếp hạng tín dụng và đánh giá tài sản đảm bảo nợ vay, ngân hàng sẽ phân loại và xếp hạng tín dụng để có biện pháp giám sát và xử lý thích hợp.

5.2 PHƯƠNG PHÁP GIÁM SÁT HẠNG TÍN DỤNG

- Phương pháp dùng bảng so sánh:

Đây là phương pháp theo dõi các chỉ tiêu từng tháng của khách hàng trong suốt thời gian vay. Bằng phương pháp này chúng ta có thể thấy sự tăng hay giảm về chất lượng khoản vay một cách dễ dàng.

Các chỉ tiêu cần theo dõi là: Doanh số bán hàng so với kế hoạch, hàng tồn kho so với kế hoạch, tỷ lệ phần trăm tổng lợi nhuận, tỷ lệ phần trăm lãi ròng, các khoản phải thu, phải trả

- **Phương pháp dùng đồ thị** : là phương pháp dùng đồ thị để theo dõi diễn biến các hoạt động của khách hàng qua các chỉ tiêu khác nhau.
- **Phương pháp kiểm tra tại chỗ**: bằng phương pháp này, ngân hàng tiến hành xuống doanh nghiệp để quan sát các hoạt động của họ.

Bằng các phương pháp trên giúp chúng ta phát hiện các khoản nợ có vấn đề thông các nhóm biểu hiện sau:

- **Nhóm biểu hiện từ hoạt động tiền gửi:**

- Phát hành séc quá số dư.
- Khó khăn trong thanh toán lương.
- Giảm sút số dư TKTG.
- Tăng mức sử dụng bình quân trong tài khoản.

- **Nhóm biểu hiện từ hoạt động cho vay:**

- Gia tăng các khoản nợ thương mại
- Mức độ vay thường xuyên gia tăng.
- Hỗ trợ nguồn vốn lưu động từ nhiều nguồn khác nhau.
- Thanh toán chậm các khoản nợ gốc và lãi.
- Thường xuyên gia hạn khoản vay.

- **Phương thức tài chính:**

- Giảm các khoản phải trả, tăng các khoản phải thu.
- Hệ số thanh toán phát triển theo chiều hướng xấu.
- Có biểu hiện giảm vốn điều lệ.

- Chấp nhận các nguồn tài trợ với chi phí cao.
- Sử dụng nhiều khoản tài trợ ngắn hạn cho hoạt động dài hạn.
- **Phương pháp quản lý:**
 - Thường xuyên thay đổi hệ thống quản trị, hoặc điều hành.
 - Thuyên chuyển nhân viên diễn ra thường xuyên.
 - Lập kế hoạch xác định mục tiêu kém.
 - Quá phụ thuộc vào các doanh nghiệp lớn.
 - Có tranh chấp trong quá trình quản lý.
- **Chiến lược kinh doanh:**
 - Có dấu hiệu hội chứng hợp đồng lớn.
 - Có dấu hiệu hội chứng sản phẩm đẹp.
 - Sự cấp bách không thích hợp.
- **Nhóm các dấu hiệu thuộc về vấn đề kỹ thuật và thương mại:**
 - Khó khăn trong phát triển sản phẩm.
 - Sản phẩm mang tính thời vụ cao.
 - Có biểu hiện cắt giảm các chi phí sửa chữa, thay thế.
 - Khó thích hợp nếu có sự thay đổi của thị trường hoặc chính sách của nhà nước.
- **Nhóm các dấu hiệu liên quan đến việc xử lý thông tin về tài chính, kế toán:**
 - Chuẩn bị không đầy đủ số liệu về tài chính hoặc chậm trễ.
 - Gia tăng không cân đối về tỷ lệ nợ thường xuyên.
 - Khả năng tiền mặt giảm.
 - Tăng doanh số bán nhưng lãi giảm hoặc không tăng.

- Lượng hàng hoá tăng nhanh hơn doanh số bán.
- Hoạt động thua lỗ.....

5.3 CÁC BIỆN PHÁP NGĂN NGỪA CÁC KHOẢN TÍN DỤNG CÓ VẤN ĐỀ.

Một khoản vay được gọi là có vấn đề khi nó hội đủ 4 đặc trưng sau:

- Cam kết trả nợ đến hạn mà khách hàng không thực hiện được nghĩa vụ trả nợ.
- Tài chính của khách hàng đang có chiều hướng xấu dẫn tới có khả năng ngân hàng không thu hồi được cả vốn lẫn lãi.
- Tài sản bảo đảm phát mãi không đủ trang trải cả gốc và lãi.
- Thời gian của khoản nợ quá hạn đã trên 90 ngày.

5.3.1 LẬP KẾ HOẠCH GẶP GỠ KHÁCH HÀNG.

Nhằm đạt được kết quả trong các cuộc gặp gỡ và chọn được giải pháp khắc phục ngân hàng phải có bước chuẩn bị chu đáo những nội dung sau:

- Các hồ sơ ngân hàng đầy đủ, cập nhật thông tin, phải đảm bảo sự trung thực và hợp pháp.
- Các hồ sơ về tài sản đảm bảo phải đầy đủ, có hiệu lực, không vi phạm tiêu chuẩn đảm bảo. Sau đó, tiến hành định giá lại tất cả tài sản đảm bảo để nắm được giá trị hiện tại của chúng.
- Chuẩn bị các dữ kiện chắc chắn để khách hàng sẽ công nhận tất cả các vấn đề liên quan đến khoản vay.
- Xem xét các cơ hội có thể tăng tài sản đảm bảo.
- Nắm lại các khoản công nợ của khách hàng.

Thông qua sự chuẩn bị này ngân hàng cũng cần nhận định được các vấn đề sau:

- Nguyên nhân căn bản của rủi ro tiềm ẩn với khoản vay là gì?

- Phương án kinh doanh đang ở giai đoạn nào và hiểu rõ ngành kinh doanh đó.
- Vị trí của khách hàng trên thị trường.
- Nắm rõ tình hình tài chính của khách hàng.
- Các tiềm năng của khách hàng có thể giảm nợ.
- Các tiềm năng cắt giảm chi phí của khách hàng.
- TSTC có đảm bảo cho các khoản vay nào khác không?...

5.3.2 GẶP GỠ KHÁCH HÀNG.

Nội dung làm việc khi gặp gỡ khách hàng :

- Thông báo những khó khăn và tính chất của những khó khăn mà ngân hàng cho rằng nó sẽ làm mất an toàn cho khoản tín dụng và trạng thái tín dụng.
- Yêu cầu khách hàng cung cấp thông tin để xây dựng một phương án khắc phục thích hợp. Các thông tin khách hàng cần cung cấp thêm là:

Báo cáo tài chính hiện tại.

Kế hoạch doanh thu và lợi nhuận.

Kế hoạch doanh thu tiền mặt.

Các thông tin chi tiết khác.

- Trên cơ sở đó, ngân hàng tiến hành kiểm soát để đưa ra các biện pháp phòng ngừa nhằm giảm bớt các thiệt hại.

5.3.3 PHƯƠNG ÁN NGĂN NGỪA HOẶC KHẮC PHỤC.

Phương án ngăn ngừa hoặc khắc phục được lập trên cơ sở các thông tin của khách hàng cung cấp, kế hoạch tự khắc phục của khách hàng và sự phân tích của các chuyên gia tư vấn (nếu có).

- **Nội dung phương án**

- Những đánh giá chính thức của ngân hàng về những khó khăn đối với khoản tín dụng.

- Các biện pháp cần thiết để giải quyết vấn đề này.
- Cách thức tiến hành các biện pháp đó như thế nào?
- Kế hoạch về thời gian mà các hoạt động này cần đạt được.
- **Các biện pháp ngăn ngừa**
 - Biện pháp tư vấn: Ngân hàng đưa ra các giải pháp có tính chất tư vấn nếu như ngân hàng thấy về cơ bản khách hàng vẫn đang hoạt động tốt.
 - Biện pháp tăng thêm vốn: thông qua việc bán thêm cổ phiếu.
 - Biện pháp sáp nhập thông qua việc hợp nhất với tổ chức khác.
 - Biện pháp giảm bớt kế hoạch sản xuất kinh doanh.
 - Biện pháp đẩy mạnh việc thu hồi các khoản phải thu chậm trả.
 - Biện pháp kiểm soát hàng tồn kho.
 - Biện pháp thay đổi hoặc gia tăng tài sản đảm bảo.
 - Biện pháp kết cấu lại khoản nợ với ngân hàng.
 - Biện pháp gia tăng khối lượng khoản vay.

Sau khi phương án được phê chuẩn, nếu khách hàng chấp thuận phương án thì ngân hàng và khách hàng sẽ ký một ghi nhớ bằng văn bản bao gồm những nội dung sau:

- Mục tiêu phương án.
- Biểu thời gian hoàn thành.
- Mốc thời gian thực hiện.
- Phương pháp giám sát phương án.
- Mục tiêu giảm nợ cụ thể và biện pháp cụ thể.

Nếu khách hàng không chấp nhận phương án thì ngân hàng tiến hành xử lý khoản nợ vay trên theo các biện pháp xử lý thích hợp.

- **Kiểm tra việc phải được lập thành văn bản trong đó nêu rõ:**
 - Kết quả kinh doanh của khách hàng sau khi áp dụng phương án so với kế hoạch đề ra.
 - Các mốc thời gian có đạt không.
 - Nguyên nhân của việc không đạt.
 - Đề xuất các thay đổi với phương án khắc phục.

Nếu kết quả thực hiện khả quan thì khoản vay trở thành khoản vay bình thường.

Nếu kết quả thực hiện không khả quan thì tiến hành xử lý khoản vay theo các biện pháp xử lý thích hợp.

5.4 TỔ CHỨC VÀ KỸ THUẬT XỬ LÝ NỢ CÓ VẤN ĐỀ.

5.4.1 PHƯƠNG ÁN XỬ LÝ

- Phương án tổ chức khai thác

Là quá trình làm việc với bên vay vốn cho đến khi khoản vay được thanh toán một phần hay toàn bộ mà không nhờ đến phương tiện pháp lý. Mục đích của các biện pháp khai thác thường hướng vào phục hồi năng lực trả nợ của khách hàng, muốn vậy ngân hàng phải sẵn lòng giúp đỡ khách hàng để sau một thời gian “ân hạn”, năng lực tài chính của khách hàng được phục hồi, khách hàng sẽ trả được nợ cho ngân hàng. Các biện pháp cụ thể được dùng :

- Gia hạn khoản vay (có điều kiện hoặc không điều kiện).
- Chuyển nợ quá hạn (tác động vào khách hàng bằng lãi suất cao để khách hàng chú ý hơn đến trách nhiệm trả nợ).
- Điều chỉnh các điều khoản hợp đồng theo hướng tạo thuận lợi giúp khách hàng khắc phục khó khăn tạm thời.
- Cấp thêm vốn tín dụng ...

Trong các trường hợp cần thiết ngân hàng có thể yêu cầu được hỗ trợ khách hàng bằng các phương pháp mạnh hơn : thay đổi phương án SXKD ; tư vấn bán các tài sản không sử dụng để cải thiện tình hình tài chính ; thay đổi nhân sự...

- Các biện pháp thanh lý nợ có vấn đề :

Biện pháp thanh lý là biện pháp ép buộc bên vay vốn tuân thủ các điều khoản của hợp đồng tín dụng và thực hiện các trách nhiệm pháp lý để đạt mục tiêu thu hồi nợ. Biện pháp này được đưa ra khi ngân hàng xét thấy không còn khả năng phục hồi năng lực trả nợ của khách hàng hoặc khoản vay đã thật sự gặp rủi ro đạo đức. Đối với ngân hàng phải áp dụng biện pháp thanh lý là hạ sách vì chi phí khá lớn, đôi khi quá thô bạo đối với người vay hoặc người bảo lãnh .

Các biện pháp thanh lý cụ thể :

- Yêu cầu người bảo lãnh trả nợ.
- Phát mãi tài sản thế chấp, cầm cố .
- Xử lý theo pháp luật.
- Thanh lý nợ có vấn đề bằng xóa nợ .

Nếu khoản nợ khó đòi xét thấy không còn khả năng thu hồi thì ngân hàng sẽ thực hiện việc xóa nợ để lành mạnh hóa các khoản cho vay của mình, bằng cách:

- Giảm lợi nhuận ngân hàng.
- Thu đền bù vật chất từ cán bộ, nhân viên ngân hàng gây thiệt hại.
- Từ quỹ dự trữ phòng ngừa rủi ro cho vay.