

CHƯƠNG 5:

CHO VAY CÁC DOANH NGHIỆP

Ngân hàng thương mại là người cung ứng chủ yếu các khoản vay cho các doanh nghiệp. Ngoài ra, ngân hàng thương mại thực hiện một khối lượng cho vay ngắn hạn, trung và dài hạn đáng kể đối với hộ nông dân, nhà môi giới chứng khoán và các tổ chức tài chính phi ngân hàng. Ngân hàng thương mại rất quan tâm đến các hình thức cho vay vì đây không chỉ là hình thức kinh doanh chủ yếu đem lại nguồn thu nhập giúp ngân hàng có thể bù đắp những khoản chi phí huy động vốn và có được một mức lợi nhuận như mong đợi mà còn là một hình thức thể hiện rõ nhất chức năng của một định chế tài chính phân biệt rõ nét nhất ngân hàng với những định chế tài chính phi ngân hàng khác. Việc nghiên cứu hoạt động cho vay của một ngân hàng rất quan trọng. Nó giúp chúng ta nhận thức được rõ ràng hơn đây là một định chế ngân hàng trong môi trường tồn tại lẫn lộn quá nhiều tổ chức tài chính như hiện nay.

I. CHO VAY NGẮN HẠN

1. Những vấn đề chung về cho vay ngắn hạn

1.1 Khái niệm:

Có thể hiểu đơn giản cho vay là một quan hệ giao dịch giữa 2 chủ thể trong đó một bên chuyển giao tiền hoặc tài sản cho bên kia được sử dụng trong một thời gian nhất định đồng thời bên nhận tiền hoặc tài sản cam kết hoàn trả theo thời hạn đã thỏa thuận. Từ đó, cho vay ngắn hạn là những loại hình cho vay có khoảng thời gian kể từ khi bắt đầu giải ngân đến khi hoàn trả nợ vay, thường là dưới 1 năm.

Xuất phát từ khái niệm trên ta có thể lý giải được tại sao cho vay ngắn hạn được sử dụng rộng rãi trong việc tài trợ mang tính thời vụ như tài trợ vốn lưu động, chi phí sản xuất kinh doanh. Các công ty bán lẻ, chế biến thực phẩm và các nhà sản xuất hoạt động theo thời vụ là những khách hàng vay ngắn hạn quan trọng nhất của ngân hàng.

Các ngân hàng thương mại cũng là người cung cấp vốn chủ yếu cho xây dựng nhà và các công ty cầm đồ. Do hầu hết việc thầu khoán xây dựng vay ít nhất một phần vốn để dự trữ nguyên vật liệu. Các công ty chứng khoán với chức năng chủ yếu là thực hiện các nghiệp vụ ngân hàng đầu tư, dịch vụ môi giới và kinh doanh chứng khoán ngắn hạn cũng là một đối tác vay vốn thường xuyên của ngân hàng. Do họ cần những khoản vốn ngắn hạn cho quá trình bảo lãnh và phát hành chứng khoán cho đến khi toàn bộ số chứng khoán được phát hành hết.

Các công ty tài chính vẫn vay vốn ngắn hạn từ các ngân hàng mặc dù những công ty tài chính lớn có thể huy động vốn ngắn hạn trên thị trường trái phiếu. Tuy nhiên, các trái phiếu được phát hành phải được đảm bảo một khoản tiền để sao cho trong bất kỳ tình huống bất lợi nào xảy ra trái phiếu vẫn được thanh toán đúng hạn. Điều này đòi hỏi các công ty tài chính phải mở một tài khoản vay tại ngân hàng để đảm bảo đủ số tiền bảo chứng cho việc phát hành trái phiếu của họ.

1.2. Đánh giá nhu cầu vay ngắn hạn từ phía doanh nghiệp:

- *Đánh giá lưu chuyển tiền tệ:*

Một doanh nghiệp trong kinh doanh luôn đứng trước những yêu cầu về chi tiêu như chi tiền mua nguyên vật liệu, trả lương công nhân viên..., bên cạnh đó doanh nghiệp cũng luôn có những khoản thu như thu tiền bán hàng, thu từ người mua hàng kỳ trước... Chính những khoản chi - thu tiền này tạo ra luồng tiền ra và luồng tiền vào doanh nghiệp hình thành sự lưu chuyển tiền tệ của doanh nghiệp. Tuy nhiên, do nhiều nguyên nhân khác nhau mà luồng tiền ra và luồng tiền vào doanh nghiệp có sự chênh lệch về thời gian và quy mô. Hiện tượng này dẫn tới việc trong một số trường hợp doanh nghiệp thiếu hụt một lượng tiền mặt trong một khoảng thời gian cụ thể do luồng tiền ra lớn hơn luồng tiền vào làm xuất hiện nhu cầu tìm nguồn tài trợ cho lượng tiền bị thiếu hụt đó. Việc phân tích lưu chuyển tiền tệ giúp ngân hàng đánh giá được đúng nhu cầu vay về thời gian của doanh nghiệp. Từ đó, ngân hàng có thể đưa ra được những phối thức cho vay phù hợp.

Việc phân tích lưu chuyển tiền tệ tập trung chính vào hai nội dung đó là phân tích chu kỳ hoạt động và phân tích chu kỳ ngân quỹ.

- **Chu kỳ hoạt động:** là khoảng thời gian từ khi bắt đầu mua nguyên vật liệu cho tới khi bán hàng thu được tiền. Chu kỳ hoạt động chia làm hai giai đoạn

+ Giai đoạn tồn kho: tính từ khi mua nguyên vật liệu tới khi bán hàng. Giai đoạn này dài hay ngắn tùy thuộc vào chính sách quản trị hàng tồn kho của doanh nghiệp.

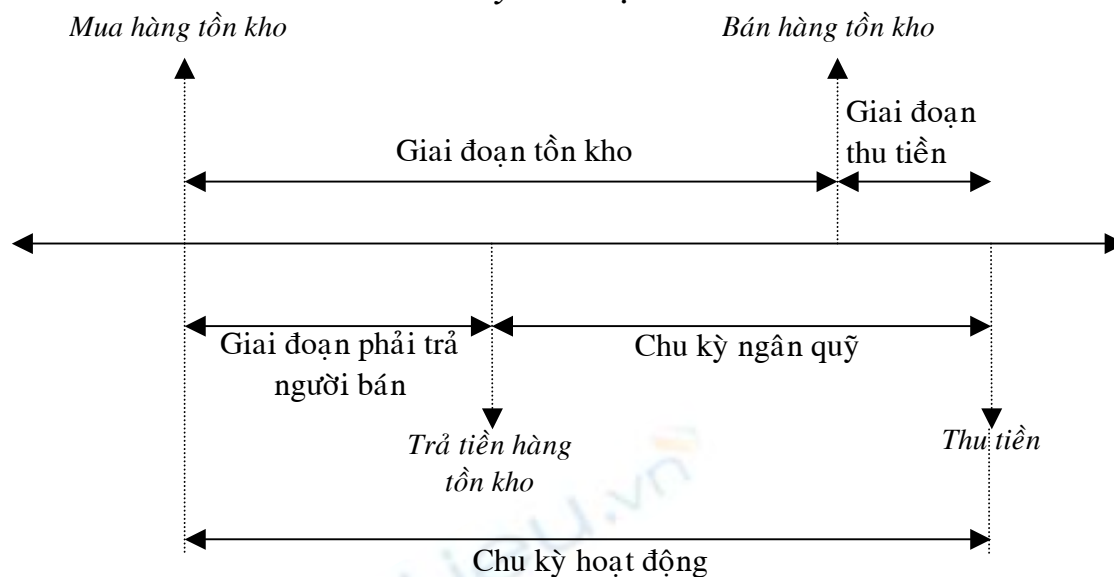
+ Giai đoạn thu tiền: tính từ khi bán hàng tồn kho tới khi thu được tiền bán hàng. Chính sách tín dụng thương mại và chất lượng các khoản phải thu của doanh nghiệp có ảnh tới độ dài của quá trình thu tiền bán hàng.

- **Chu kỳ ngân quỹ:** là khoảng thời gian doanh nghiệp trả tiền mua nguyên vật liệu tới khi thu được tiền bán hàng.

Như vậy, chu kỳ ngân quỹ được xác định:

Chu kỳ ngân quỹ = Chu kỳ hoạt động - Thời gian phải trả người bán

Sơ đồ 5.1 Phân tích lưu chuyển tiền tệ .

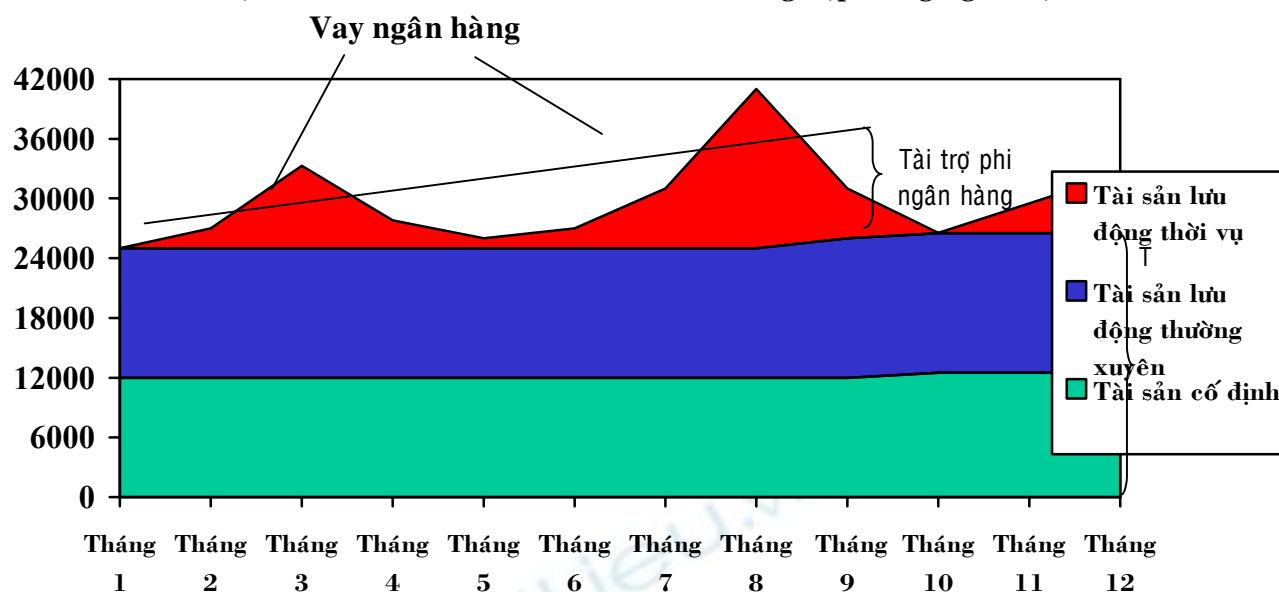


Qua phân tích trên ta thấy doanh nghiệp cần tiền trong khoảng thời gian tính từ lúc thực sự chi tiền trả cho việc mua hàng tồn kho đến khi thực sự thu tiền đó chính là chu kỳ ngân quỹ. Trong khoảng thời gian này nếu doanh nghiệp cần vay tiền thì kỳ hạn vay được xác định dựa trên chu kỳ ngân quỹ.

- **Đánh giá quy mô nhu cầu tiền mặt thời vụ:**

Ngoài việc xác định thời gian cần tiền của doanh nghiệp, ngân hàng còn cần xác định lượng tiền mặt doanh nghiệp thiếu hụt trong giai đoạn thời vụ. Để từ đó có thể ra quyết định cho doanh nghiệp vay bao nhiêu là đủ. Thông thường, tổng nhu cầu về tài sản của doanh nghiệp trong một kỳ kinh doanh được chia thành nhiều loại như tài sản cố định, tài sản lưu động thường xuyên, tài sản lưu động thời vụ. Để đáp ứng nhu cầu này doanh nghiệp sử dụng nhiều nguồn tài trợ khác nhau trong đó thông thường phần tài sản cố định và tài sản lưu động thường xuyên được tài trợ bằng nguồn vốn chủ sở hữu và vay dài hạn. Phần tài sản lưu động thời vụ doanh nghiệp sẽ tìm các nguồn tài trợ phi ngân hàng như tăng mua chịu, kéo dài thời gian các khoản phải trả, tăng cường thu tiền từ người mua, tăng nhận tiền ứng trước... Nếu vẫn chưa đủ đáp ứng nhu cầu tài sản lưu động thời vụ thì doanh nghiệp tìm đến vay ngân hàng bù đắp phần còn thiếu. Đến đây một nhu cầu vay ngân hàng thực sự xuất hiện. Nhu cầu vay của một khách hàng được mô tả tổng quát trong **Mô hình 5.2** dưới đây: phần đồ thị nằm vượt quá đường giới hạn tài trợ phi ngân hàng chính là phần vốn tài trợ ngắn hạn doanh nghiệp bị thiếu hụt cần tới sự tài trợ của ngân hàng thông qua những khoản vay. Căn cứ nhu cầu của khách hàng ngân hàng có thể dễ dàng tính toán mức cho vay phù hợp đảm bảo đáp ứng đủ nhu cầu vốn ngắn hạn cho doanh nghiệp, đồng thời tránh được tình trạng cho vay vượt quá nhu cầu của doanh nghiệp. Vì việc cho vay vượt quá nhu cầu của doanh nghiệp là một trong những rủi ro của món vay sẽ được xét tới ở những phần sau này.

Đồ thị 5.2 Mô hình nhu cầu vốn của doanh nghiệp trong ngắn hạn.

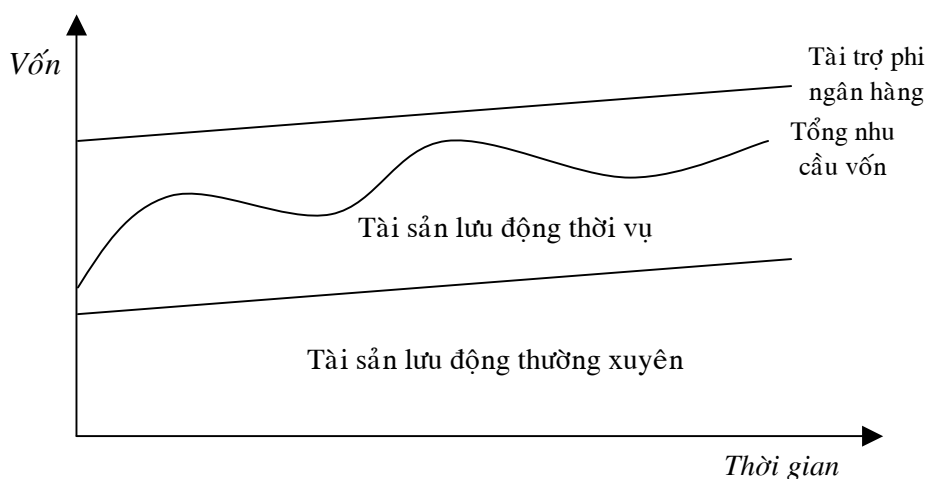


- *Phân loại khách hàng theo đặc điểm nhu cầu vốn thời vụ ngắn hạn:*

Trên thực tế, trong nhiều trường hợp cụ thể, nhu cầu vay ngắn hạn của doanh nghiệp xuất hiện dưới nhiều hình thức khác nhau. Nhưng xét chung thì nhu cầu vay gồm những trường hợp sau:

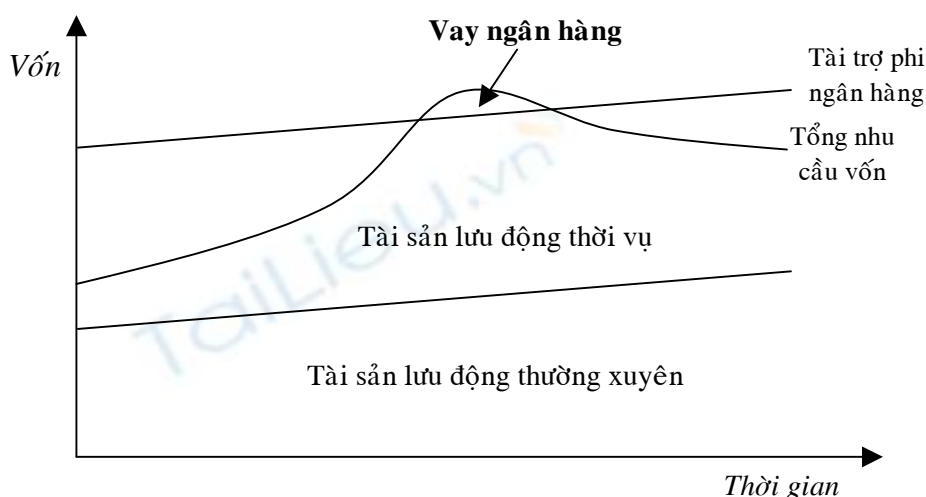
- *Trường hợp thứ nhất:* Khi tổng nhu cầu vốn thấp hơn tổng các nguồn tài trợ chưa tính đến ngân hàng thì doanh nghiệp không xuất hiện nhu cầu vay (như mô tả trong đồ thị 5.3). Điều này có nghĩa là bằng khả năng tăng vốn chủ sở hữu, huy động kinh hoạt các nguồn vốn từ các đối tác khác không phải là ngân hàng, doanh nghiệp luôn giải quyết nhu cầu vốn có tính thời vụ trong thời gian ngắn hạn.

Đồ thị 5.3 Mô hình cơ cấu vốn của doanh nghiệp không xuất hiện nhu cầu vay ngân hàng



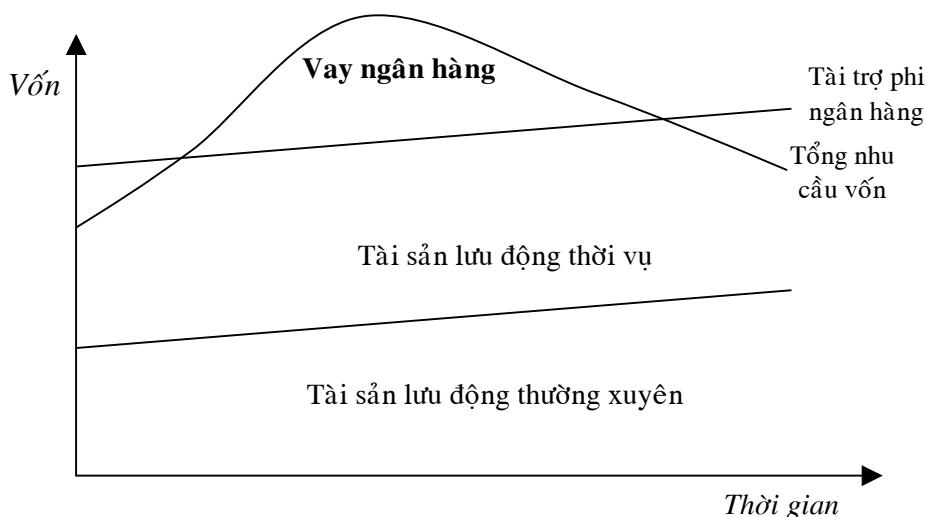
- Trường hợp thứ hai: Khi tổng nhu cầu vốn của doanh nghiệp cao hơn khả năng tự tài trợ bằng các nguồn vốn phi ngân hàng của doanh nghiệp. Tuy nhiên, mức thiếu hụt này không đáng kể (như mô tả trong đồ thị 5.4). Như vậy phần thiếu hụt đó, doanh nghiệp sẽ đề nghị ngân hàng cho vay.

Đồ thị 5.4 Mô hình cơ cấu vốn của doanh nghiệp xuất hiện nhu cầu vay ngân hàng - quy mô không đáng kể



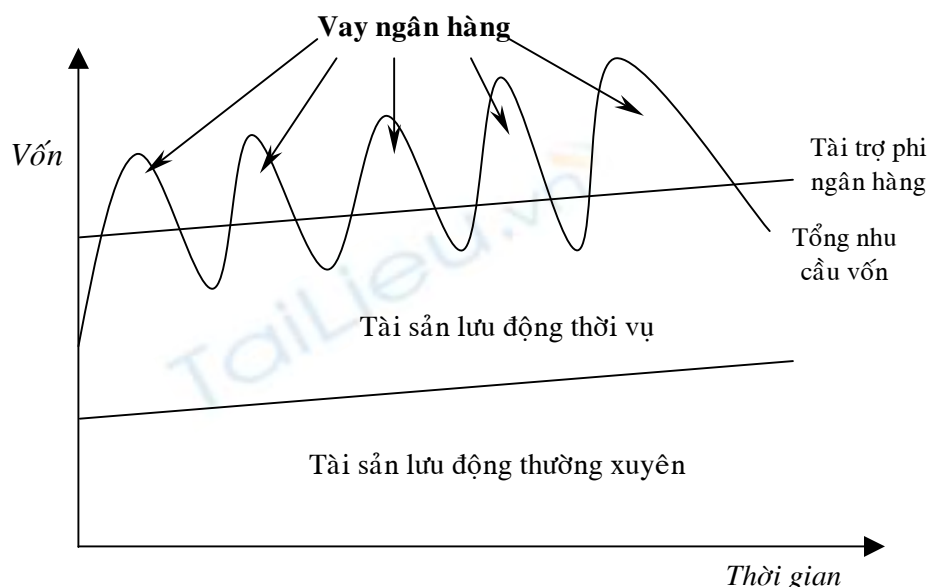
- Trường hợp thứ ba: Tổng nhu cầu vốn của doanh nghiệp cao hơn khả năng tài trợ từ phía doanh nghiệp. Nhưng lần này nhu cầu vốn cao hơn rất nhiều so với khả năng đáp ứng bằng các nguồn tài trợ phi ngân hàng.

Đồ thị 5.5 Mô hình cơ cấu vốn của doanh nghiệp xuất hiện nhu cầu vay ngân hàng- quy mô cao hơn so với các nguồn tài trợ phi ngân hàng



- Trường hợp thứ tư: Tổng nhu cầu vốn cao hơn khả năng tự tài trợ từ phía doanh nghiệp. Trong trường hợp này, mức độ biến động nhu cầu diễn ra thường xuyên làm xuất hiện nhu cầu vay nhiều lần trong một thời gian ngắn.

Đồ thị 5.6 Mô hình cơ cấu vốn của doanh nghiệp xuất hiện nhu cầu vay ngân hàng - mức độ biến động thường xuyên làm nhiều lần xuất hiện nhu cầu vay ngân hàng



1.3 Phân loại cho vay ngắn hạn:

Bằng việc đánh giá nhu cầu vay của doanh nghiệp theo những mặt thời gian, quy mô, đặc điểm ngân hàng đã thực hiện việc phân tích khách hàng tạo cơ sở cho việc áp dụng những hình thức cho vay phù hợp.

- Căn cứ vào thời gian và cường độ của nhu cầu vay ngân hàng có những hình thức cho vay ngắn hạn sau:

(1) Cho vay theo hình thức dễ dãi ngân quỹ: là hình thức áp dụng cho những khách hàng có năng lực tài chính của bản thân mạnh, vay số tiền nhỏ và thời gian vay ngắn. Với loại này, thủ tục cho vay đơn giản, trong nhiều trường hợp không thực hiện giám sát vốn vay. Ở một số nước công nghiệp, các công ty lớn vay ngân hàng theo hình thức ký các hợp đồng mua lại các chứng khoán đã cầm cố để vay ngân hàng trước đó (Repurchased Agreements - gọi tắt là Repo_s) trong thời hạn khoảng từ 1 đến 2 tuần.

(2) Cho vay thường xuyên: là hình thức cho vay đều đặn trong một khoảng thời gian nào đó. Tùy vào đặc điểm khách hàng mà ngân hàng áp dụng phương thức cho vay phù hợp. Về cơ bản, ngân hàng áp dụng hai phương thức cho vay sau:

- Cho vay từng lần
- Cho vay theo hạn mức

- Căn cứ vào mục đích vay ngân hàng của doanh nghiệp cho vay ngắn hạn gồm những loại sau:

- (1) Cho vay bổ sung vốn lưu động: loại hình này giúp cho doanh nghiệp bổ sung vốn lưu động bị thiếu hụt xảy ra do
- Yêu cầu tăng trưởng doanh số bán hàng dài hạn.
 - Yêu cầu tăng trưởng doanh số bán hàng có tính thời vụ
 - Yêu cầu giao dịch tiền mặt có tính đơn lẻ khác
- (2) Cho vay để duy trì mức tài sản do:
- Suy thoái trong chu kỳ kinh doanh
 - Doanh nghiệp không giữ lại đủ lợi nhuận từ các kỳ trước
 - Doanh nghiệp có hiện tượng sụt giảm vốn chủ sở hữu do các hoạt động thua lỗ
- (3) Cho vay thế nợ: là loại hình cho vay giúp doanh nghiệp thay thế nợ tín dụng thương mại bằng nợ ngân hàng

2. Kỹ thuật cho vay ngắn hạn

Phần này sẽ giới thiệu hai kỹ thuật cho vay ngắn hạn phổ biến nhất đó là cho vay ứng trước và chiết khấu thương phiếu. Hai loại này đều có thời hạn dưới 12 tháng.

2.1 Kỹ thuật cho vay ứng trước:

Cho vay ứng trước đối với doanh nghiệp là một hình thức phổ biến. Loại hình cho vay này nhằm tài trợ cho những doanh nghiệp có nhu cầu vay vốn ngắn hạn bổ sung vốn lưu động ở giai đoạn đầu của quá trình sản xuất. Vì vậy, mức độ rủi ro cao nên trình tự thẩm định cho vay thường diễn ra chi tiết theo đúng quy trình tín dụng.

2.1.1 Hồ sơ đề nghị vay:

Do món vay cần được thẩm định kỹ cho nên hồ sơ khách hàng phải cung cấp cho ngân hàng thương nhiều loại giấy tờ khác nhau. Tuy nhiên, về cơ bản một hồ sơ vay theo hình thức này bao gồm những giấy tờ sau:

- *Giấy đề nghị vay*: Khách hàng lập theo mẫu thống nhất của ngân hàng nơi thực hiện cho khách hàng vay
- *Phương án sản xuất kinh doanh*: trong phương án nêu rõ ý tưởng kinh doanh giúp ngân hàng xác định được lĩnh vực sử dụng vốn vay.
- *Báo cáo tài chính các loại*: bao gồm bảng cân đối kế toán, bảng kết quả hoạt động kinh doanh và báo cáo lưu chuyển tiền tệ (tuỳ vào trường hợp cụ thể mà ngân hàng có thể yêu cầu khách hàng có phải nộp hay không báo cáo lưu chuyển tiền tệ). Vì là vay ngắn hạn nên thông thường đây là các báo cáo tài chính của kỳ kinh doanh gần đây nhất.
- *Tài liệu về tài sản bảo đảm*: cung cấp thông tin về giá trị, tính pháp lý, tính thị trường,... về tài sản bảo đảm cho ngân hàng trong quá trình xét duyệt sau này.
- *Hồ sơ pháp lý*: bao gồm quyết định thành lập doanh nghiệp, quyết định bổ nhiệm giám đốc của hội đồng quản trị hay cơ quan chủ quản, quyết

định bổ nhiệm kế toán trưởng, giấy uỷ nhiệm vay vốn. Những giấy tờ này giúp ngân hàng tìm hiểu năng lực pháp lý đầy đủ của doanh nghiệp vay vốn.

- *Hợp đồng kinh tế các loại*: bao gồm hợp đồng mua nguyên vật liệu, mua các yếu tố đầu vào khác, hợp đồng tiêu thụ sản phẩm,...
- *Các thủ tục khác*: tùy từng trường hợp cụ thể mà ngân hàng yêu cầu khách hàng thực hiện thêm như nộp bảng kê chi tiết về tình hình kinh doanh...

2.1.2 Xét duyệt cho vay:

Khi tiếp nhận hồ sơ từ phía khách hàng, ngân hàng tiến hành tổ chức các công việc phân tích, đánh giá khách hàng. Nội dung chủ yếu của bước này là đánh giá khách hàng trên các mặt tài chính, pháp lý, hoạt động sản xuất kinh doanh, kinh nghiệm quản trị, lịch sử quan hệ tín dụng với ngân hàng... Sau khi phân tích khách hàng theo những tiêu thức trên, ngân hàng đối chiếu những điều kiện của mình như những quy định trong chính sách tín dụng, khả năng đáp ứng vốn, quy định về quản lý cho vay của cơ quan quản lý nhà nước để đưa ra quyết định cho vay với hai nội dung chính đó là:

- Có cho vay không?
- Nếu cho vay thì cho vay bao nhiêu?

Thông thường nhu cầu vay của doanh nghiệp khó xác định được chính xác tuyệt đối do những tác động từ môi trường bên ngoài trong quá trình kinh doanh. Tuy nhiên, ngân hàng hoàn toàn có thể ước lượng được tương đối chính xác nhu cầu vay bằng các biện pháp tác nghiệp như ấn định một hạn mức cho vay tối đa có thể. Như vậy, mức cho vay tối đa mà ngân hàng có thể cho khách hàng vay trong một thời hạn nhất định được gọi là *hạn mức tín dụng*. Việc tính toán và xác định hạn mức tín dụng có thể thực hiện bằng nhiều cách tùy theo tiêu thức khác nhau. Trên thực tế, ngân hàng thường ấn định hạn mức tín dụng theo hai cách:

- *Hạn mức tín dụng không có điều kiện*: là mức cho vay ngân hàng cam kết thực hiện mà không yêu cầu doanh nghiệp đáp ứng thêm điều kiện gì khác.
- *Hạn mức tín dụng có điều kiện*: là mức cho vay ngân hàng chỉ cam kết thực hiện khi khách hàng đáp ứng đầy đủ một số điều kiện do ngân hàng đặt ra.

Để xác định hạn mức tín dụng ngân hàng dựa vào các nguồn thông tin từ báo cáo tài chính và dự toán chi phí sản xuất kinh doanh của khách hàng. Trong trường hợp này, hạn mức tín dụng là mức cho vay ngắn hạn bổ sung nguồn vốn ngắn hạn cho doanh nghiệp. Vì vậy, hạn mức tín dụng được xác định theo cách sau:

$$\text{Hạn mức tín dụng} = \text{Tổng nhu cầu tài sản lưu động} - \text{Nguồn vốn tự tài trợ}$$

Trong đó:

- Tổng nhu cầu tài sản lưu động là tổng giá trị tài sản lưu động khách hàng cần có để thực hiện phương án kinh doanh bao gồm tiền mặt, các khoản phải thu, hàng tồn kho (nguyên, nhiên, vật liệu...) và các loại khác.

- Nguồn vốn khách hàng tự đáp ứng được cho phương án bao gồm vốn chủ sở hữu, các nguồn vay phi ngân hàng khác.

- Ngoài ra, tùy theo từng trường hợp cụ thể mà ngân hàng quy định thêm những ràng buộc khác như tỷ lệ về vốn chủ sở hữu/Tổng nhu cầu tài sản lưu động ...

Xét trường hợp của một công ty sau:

Bảng 5.7 Báo cáo tài chính của công ty A như sau

ĐVT: 1.000

CHỈ TIÊU	Số dư 1/1/200N	Số phát sinh trong năm 200N		Số dư 31/12/200N
		Nợ	Có	
A. TÀI SẢN				
1. Tiền mặt	1.300		3.000	1.000
2. Chứng khoán dễ bán	800		300	500
3. Các khoản phải thu	7.400	900		8.300
4. Hàng tồn kho	4.500	700		5.200
<i>Tổng cộng tài sản lưu động</i>	14.000			15.000
5. Tài sản cố định (nguyên giá)	20.200 (9.200)	800 (1.100)		19.400 (10.100)
6. Khấu hao lũy kế	11.000	2.000		9.300
7. Tài sản cố định ròng	4.000	300		3.700
8. Tài sản khác				
Tổng cộng tài sản	29.000			28.000
B. NGUỒN VỐN				
1. Các khoản phải trả	1.200		100	1.300
2. Vay ngắn hạn	3.400		1.500	4.900
3. Nợ trái phiếu ngắn hạn	200		2.900	3.100
<i>Tổng cộng nợ ngắn hạn</i>	4.800	0	4.500	9.300
4. Nợ dài hạn	13.200	4.000		9.200
5. Khác	400	400		0
<i>Tổng cộng nợ</i>	18.400	1.500	600	18.500
6. Cổ phiếu	1.000		0	1.000
7. Thặng dư cổ phiếu	3.000		0	3.000
8. Lợi nhuận giữ lại	6.600	1.100		5.500
<i>Tổng cộng vốn chủ sở hữu</i>	10.600			9.500
Tổng cộng nguồn vốn	29.000			28.000

Tổng nhu cầu tài sản lưu động = 15.000 (bao gồm tiền mặt, chứng khoán để bán, hàng tồn kho, các khoản phải thu)

Giả sử vốn của khách hàng phải tham gia là 40% tổng nhu cầu tài sản lưu động = 40% x 15.000 = 6.000. Theo bảng 5.7, các nguồn tài trợ phi ngân hàng khác là = 4.400.

Như vậy, hạn mức tín dụng = 15.000 - (6.000 + 4.400) = 4.600. Tuy nhiên, theo bảng 5.7, mức đề nghị vay lại là 4.900. Như vậy, nếu trong trường hợp hạn mức tín dụng được xác định là 4.600 thì doanh nghiệp vẫn thiếu 300 như vậy doanh nghiệp phải tìm cách huy động từ những nguồn khác như tăng mua chịu, nhận thêm tiền ứng trước từ phía đối tác, ... để bù đắp sự thiếu hụt này.

Sau khi tính toán hạn mức tín dụng theo nhu cầu vay của khách hàng ngân hàng cân đối với các điều kiện đó là:

- Quy định của cơ quan quản lý nhà nước trong lĩnh vực cho vay. Ví dụ như ở Việt nam hiện nay, các ngân hàng cho vay không được vượt quá 15% vốn của ngân hàng.

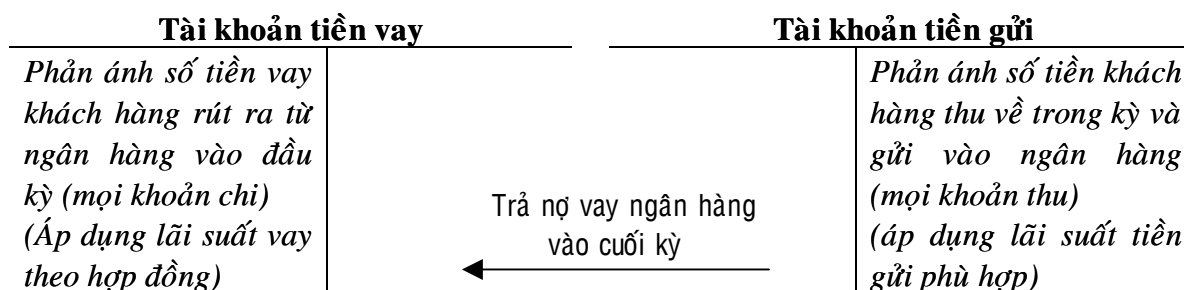
- Điều kiện về tài sản đảm bảo (nếu là cho vay có bảo đảm bằng tài sản). Tùy theo chính sách tín dụng của ngân hàng mà tỷ lệ giá trị món vay so với tài sản bảo đảm được quy định cụ thể nhưng không được vượt quá giá trị của tài sản bảo đảm.

Cuối cùng, trên cơ sở tổng hợp các yếu tố của quá trình tính toán ngân hàng đưa ra quyết định cuối cùng về mức tiền vay cụ thể đối với khách hàng.

2.1.3 Giải ngân:

Sau khi quyết định cho vay, hợp đồng tín dụng được xác lập thì ngân hàng tiến hành giải ngân cho khách hàng. Tùy vào những đặc điểm về nhu cầu vay của khách hàng như đã phân tích ở các đồ thị trong phần 1.2 ở trước mà ngân hàng lựa chọn một trong hai cách thức giải ngân sau:

(a) Giải ngân một lần: theo cách này ngân hàng sử dụng hai tài khoản riêng biệt theo dõi việc rút tiền vay và trả nợ của khách hàng như mô hình dưới đây:



Cách giải ngân này thực hiện đơn giản, áp dụng cho những khách hàng rút tiền vay một vài lần vào đầu kỳ trong kỳ có những khoản thu gì thì ghi có tài khoản

tiền gửi, đến cuối kỳ ngân hàng tính toán ghi nợ tài khoản tiền gửi và ghi có tài khoản tiền vay để thu nợ.

(b) Giải ngân theo tài khoản vãng lai:

Tài khoản vãng lai là một loại tài khoản ngân hàng mở cho khách hàng của mình để ghi lại những nghiệp vụ gửi và rút tiền của khách hàng. Như vậy thay vì sử dụng hai tài khoản ngân hàng sử dụng một tài khoản vãng lai. Tài khoản này cho phép khách hàng rút tiền vay bất kỳ lúc nào trong kỳ hạn vay và gửi tiền trả nợ vào thời điểm bất kỳ nào đó. Việc gửi và rút tiền có thể diễn ra nhiều lần trong kỳ.

Tài khoản vãng lai được mô tả cụ thể như sau:

Ngày phát sinh	NỘI DUNG	Nghiệp vụ phát sinh		Số Dư	Ngày giá trị	Số ngày tính lãi	Tích số	
		Nợ	Có				Nợ	Có
1/1	Kết chuyển số dư đầu kỳ	1.000		1.000	1/1	9	9.000	
8/1	Ký phát séc mua NVL	8.000		9.000	10/1	8	72.000	
15/1	Thu tiền bán hàng		3.000	6.000	18/1			
...	...			...			...	

Tài khoản vãng lai là một công cụ giải ngân hữu hiệu áp dụng cho những khách hàng có nhu cầu vay vốn thường xuyên trong suốt kỳ hạn vay. Số dư của tài khoản có thể là dư nợ cũng có thể là dư có. Tuy nhiên, dư nợ không được cao hơn hạn mức tín dụng ghi trong hợp đồng.

2.1.4 Thu nợ:

Việc tái xét khách hàng trong trường hợp vay ứng trước này cũng được thực hiện theo những phương pháp thông thường đó là

- Về mặt thời gian có tái xét định kỳ và tái xét đột xuất
- Về cách thức thực hiện có tái xét trực tiếp và tái xét gián tiếp

Cụ thể công việc thực hiện tái xét khách hàng sẽ được nêu chi tiết trong phần cuối của chương này.

Công việc thu nợ của ngân hàng được thực hiện vào cuối thời hạn hợp đồng tín dụng với mục đích chủ yếu là thu nợ gốc và thu nợ lãi. Tuy nhiên, tùy thuộc vào cách thức giải ngân mà ngân hàng có phương pháp thu nợ cụ thể

- Với giải ngân một lần thì ngân hàng thu nợ theo nguyên tắc thỏa thuận với khách hàng. Tức là tháng nào có tiền mà khách hàng đồng ý trả nợ thì ngân hàng thu nợ, tháng không có tiền thì ngân hàng không thu đến cuối kỳ hạn vay mới thu.
- Với việc giải ngân theo tài khoản vãng lai: loại này có đặc điểm là doanh số cho vay nhiều hơn so với hạn mức việc rút tiền và trả nợ vay diễn

ra thường xuyên trong kỳ hạn vay cho nên ngoài cách thức thu nợ cũng thực hiện phức tạp hơn.

- Cách 1: Ngân hàng khống chế mức nộp tiền vào bên có của tài khoản vãng lai hàng tháng.
- Cách 2: Ngân hàng khống chế mức dư nợ giảm dần theo thời gian
- Cách 3: Thu nợ theo vòng quay vốn vay.

Thứ nhất, xác định dư nợ bình quân thực tế: ($\overline{D_{tt}}$)

$$\text{Dư nợ bình quân thực tế} = \frac{\sum D_i N_i}{\sum N_i}$$

Thứ hai, xác định vòng quay vốn thực tế và kế hoạch (V_{tt} , V_{kh})

$$\text{Vòng vốn quay vốn thực tế} = \frac{\text{Doanh số trả nợ thực tế}}{\overline{D_{tt}}}$$

(Trong đó, doanh số trả nợ thực tế bằng tổng doanh phát sinh có dùng để trả nợ ngân hàng trên tài khoản vãng lai)

Vòng quay vốn kế hoạch do khách hàng và ngân hàng thoả thuận trong hợp đồng tín dụng.

Thứ ba, vòng quay vốn thực tế - được xác định vào cuối kỳ hạn vay, phản ánh mức độ thường xuyên vay và trả nợ ngân hàng của khách hàng. Chỉ những khách hàng có vòng quay vốn thực tế bằng hoặc cao hơn vòng quay vốn kế hoạch thì mới được đánh giá là khách hàng có chất lượng tín dụng tốt. Những khách hàng có vòng quay vốn thực tế không đạt mức kế hoạch thì coi như vi phạm hợp đồng và phải chịu một mức phạt cụ thể do ngân hàng đưa ra.

Thứ tư, ở thời điểm kết thúc hợp đồng nếu tài khoản vãng lai còn dư nợ thì theo nguyên tắc khách hàng phải trả hết cho ngân hàng. Trường hợp khách hàng ký hợp đồng mới cho kỳ hạn vay kế tiếp thì dư nợ được giải quyết theo những cách sau đây:

- Nếu hạn mức tín dụng mới bằng hoặc cao hơn hạn mức tín dụng cũ thì khi đó (được sự đồng ý của ngân hàng) khách hàng chuyển dư nợ sang hợp đồng mới mà không trả nợ.
- Nếu dư nợ ở thời điểm này lớn hơn hạn mức tín dụng mới thì khi đó khách hàng trả nợ phần chênh lệch cho ngân hàng.
- Nếu ở thời điểm này khách hàng chưa có khả năng trả nợ có biểu hiện khó đòi thì ngân hàng sử dụng các biện pháp gia hạn nợ hoặc lập một kế hoạch trả nợ rõ ràng.

2.2. Kỹ thuật chiết khấu thương phiếu:

2.2.1 Khái niệm thương phiếu:

Kỳ phiếu thương mại gọi tắt là thương phiếu là công cụ của hình thức tín dụng chiết khấu. Về mặt bản chất, thương phiếu là một loại giấy nợ phát sinh trong

quan hệ thương mại. Người thụ hưởng có quyền đòi nợ người thụ lệnh khi giấy nợ đến hạn. Các doanh nghiệp trong quan hệ mua bán hàng hóa với nhau không phải lúc nào cũng có đủ tiền mặt để thanh toán ngay cho số hàng hoá mình mua. Trong một chu kỳ sản xuất kinh doanh số dư tài khoản tiền mặt luôn biến đổi. Hơn nữa, giữa các doanh nghiệp khác nhau thì chu kỳ sản xuất kinh doanh sẽ khác nhau. Do vậy, trong cùng một thời điểm sẽ xảy ra hiện tượng doanh nghiệp này thừa vốn nhưng doanh nghiệp kia lại thiếu vốn. Từ đó, quan hệ mua bán chịu xảy ra giữa các doanh nghiệp là điều tất yếu. Và các giấy nợ được phát sinh như là một sự cam kết trả nợ trong quan hệ mua bán nói trên. Bên bán chịu (hay chủ nợ) giữ giấy nợ đó cho đến khi giấy nợ đến hạn trả thì bên mua chịu (hay bên nhận nợ) sẽ thanh toán số nợ gồm có vốn gốc và lãi. Tuy nhiên, thương phiếu (hay giấy nợ thương mại) thường có kỳ hạn ngắn, khả năng thanh khoản cao, rủi ro thấp cho nên chủ sở hữu thương phiếu có thể chuyển đổi ra tiền mặt trước ngày đáo hạn bằng cách bán lại cho một bên thứ ba (thường là ngân hàng) dưới hình thức chiết khấu.

Thương phiếu có hai loại cơ bản đó là: hối phiếu (Bill of exchange) và lệnh phiếu (Promisory note).

* *Hối phiếu*: là một giấy lệnh viết của một người (người phát lệnh) cho một người khác (người thụ lệnh), yêu cầu người này trả một số tiền nhất định khi hối phiếu đến hạn thanh toán hoặc theo lệnh của một người nào đó (người thụ hưởng).

Hối phiếu do chủ nợ lập và có 3 chủ thể chính là người phát lệnh, người thụ lệnh và người thụ hưởng. Hối phiếu có thể được ngân hàng đảm bảo thanh toán nên sau khi đã đóng một khoản lệ phí và ngân hàng sẽ đóng dấu “*đã chấp nhận*” lên hối phiếu. Khi đó trong trường hợp bên nhận nợ bị phá sản thì ngân hàng sẽ đảm bảo thanh toán đầy đủ cho hối phiếu đó. Do vậy, hối phiếu còn có giá trị trong thanh toán quốc tế.

* *Lệnh phiếu*: là một văn bản theo đó người phát hành cam kết trả một số tiền nhất định cho người thụ hưởng khi đến hạn thanh toán.

Khác với hối phiếu, lệnh phiếu do người nhận nợ lập và thông thường chỉ có 2 chủ thể là người phát hành và người thụ hưởng. Lệnh phiếu không được ngân hàng bảo đảm thanh toán. Do vậy, lệnh phiếu hiếm khi được sử dụng trong quan hệ thương mại quốc tế.

2.2.2 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 nhận một số tiền bằng mệnh giá trừ lãi suất chiết khấu và hoa hồng chiết khấu.

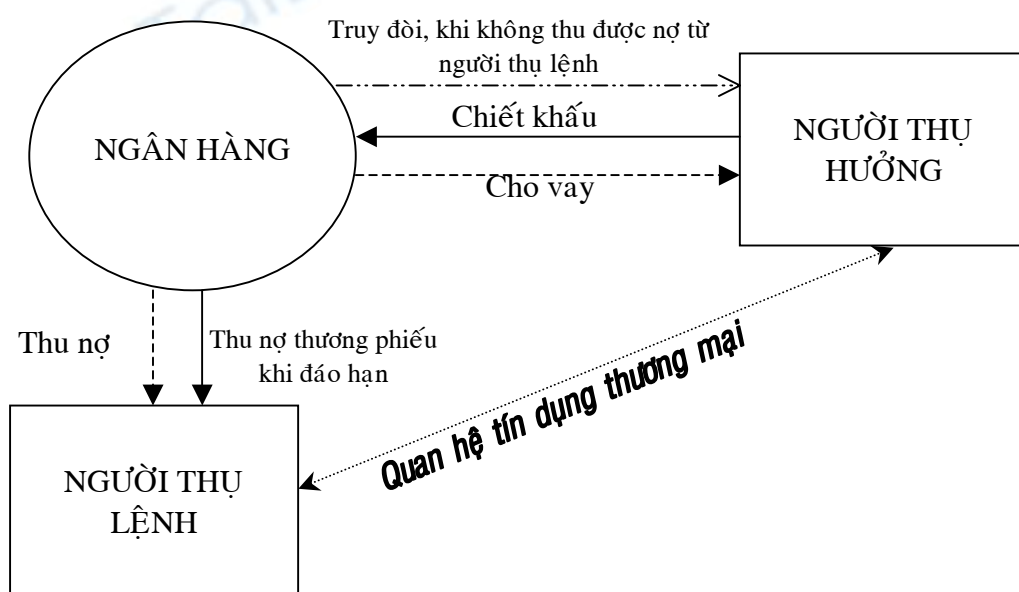
Đây là nghiệp vụ tín dụng ngắn hạn ít rủi ro. Thật vậy, hối phiếu và lệnh phiếu với tư cách là 2 công cụ chiết khấu của ngân hàng đều được lập trên cơ sở hàng hoá đã được sản xuất và được bán cho người mua. Chính cơ sở hàng hoá này đã tạo điều kiện cho người vay thực hiện được quá trình kinh doanh của mình hình thành các nguồn thu để trả nợ khi thương phiếu đến hạn thanh toán. Trên giác độ

ngân hàng khi khách hàng bán thương phiếu cho ngân hàng dưới hình thức chiết khấu ngân hàng đã phải ứng ra một khoản tiền và chỉ thu về khi thương phiếu tới hạn thanh toán tức là phải sau một khoảng thời gian nhất định tiền ứng ra mới quay trở về ngân hàng. Ngân hàng thu lãi qua loại hình cho vay này thông qua việc số tiền thu nợ từ người thụ lệnh lớn hơn số tiền mua thương phiếu từ người chiết khấu.

Chiết khấu thương phiếu không làm đóng băng vốn của ngân hàng. Do chiết khấu là nghiệp vụ tín dụng ngắn hạn với thời hạn tối đa là 90 ngày. Chính thời hạn này đã nhanh chóng giải phóng vốn cho ngân hàng góp phần nâng cao tính thanh khoản trong quản lý tài sản của ngân hàng. Mặt khác trong ngắn hạn, ngân hàng có thể dễ dự đoán được tình hình kinh tế xã hội để ra quyết định cuối cùng là có chiết khấu hay không.

Khi thực hiện chiết khấu số tiền cấp cho khách hàng được chuyển sang tài khoản tiền gửi. Số tiền này có thể chưa được sử dụng ngay toàn bộ như vậy đã tạo ra nguồn vốn cho ngân hàng.

Sơ đồ 5.8 mô hình chiết khấu thương phiếu.



Qua sơ đồ trên ta dễ nhận thấy, chiết khấu là một hình thức tín dụng gián tiếp khi ngân hàng cho vay một chủ thể trong khi lại thu nợ từ một chủ thể khác. Trên thực tế, có thể người thụ lệnh và người thụ hưởng không có quan hệ tín dụng thương mại trực tiếp do thương phiếu có thể được mua bán qua nhiều người trước khi đến tay người thụ hưởng cuối cùng bán lại thương phiếu cho ngân hàng.

2.2.3 Thủ tục chiết khấu

2.2.3.1 Thẩm định hồ sơ chiết khấu:

Khách hàng xin chiết khấu phải nộp cho ngân hàng các loại giấy tờ sau:

- Đơn xin chiết khấu
- Các thương phiếu xin chiết khấu
- Bảng kê các thương phiếu đó

Ví dụ: công ty X lập bảng kê xin chiết khấu vào ngày 19/8/200X như sau:

Số chứng từ	Người phát hành	Người thanh toán	Mệnh giá	Ngày phát hành
BE 1589	Công ty X	Công ty XZ	450.000.000	22/7/200X
BE 2154	Công ty Y	Công ty Z	180.000.000	15/8/200X

Sau khi nhận được hồ sơ chiết khấu của khách hàng ngân hàng tiến hành thẩm định các mặt sau:

- Nghiên cứu tính chất pháp lý của tờ hối phiếu hoặc lệnh phiếu xin chiết khấu.
- Nghiên cứu mối quan hệ thương mại giữa các chủ thể liên quan đến thương phiếu.
- Nghiên cứu khả năng trả nợ của các chủ thể có liên quan. Khi nghiên cứu khả năng trả nợ phải xét đến cả hai khía cạnh:
 - + Khả năng tài chính.
 - + Phẩm chất của chủ doanh nghiệp và người điều hành.

Chú ý:

Trong quá trình xét duyệt ngân hàng cần chú ý loại bỏ những hối phiếu giả trong các tình huống cụ thể sau:

(1) Hối phiếu được lập trong trường hợp người xin chiết khấu tự nghĩ ra và mang tới ngân hàng đề nghị chiết khấu. Phát hiện ra loại này không khó, nhân viên ngân hàng chỉ cần kiểm tra kỹ những chi tiết bảo mật của hối phiếu.

(2) Hối phiếu giả có sự đồng lõa: hối phiếu được lập trong điều kiện không có quan hệ mua bán chịu nhưng một bên vẫn ký nhận nợ vào vào hối phiếu để bên thụ hưởng đem hối phiếu tới ngân hàng chiết khấu.

(3) Hối phiếu giả dây chuyền: Tham gia vào thành lập hối phiếu (mặc dù trên thực tế không có quan hệ tín dụng thương mại) bao gồm rất nhiều công ty và các công ty này ký nhận nợ qua lại cho nhau.

Việc loại bỏ hối phiếu trong các trường hợp (2), (3) có thể được thực hiện thông qua hệ thống ngân hàng hoặc thông qua các tổ chức chuyên cung cấp các thông tin tài chính về các công ty.

2.2.3.2 Kỹ thuật chiết khấu

- Tiền lãi chiết khấu: là số tiền lãi được khấu trừ mà ngân hàng sẽ thu khi đáo hạn.

Gọi **LCK** : là lãi chiết khấu.

V : là mệnh giá của thương phiếu.

n : là số ngày tính từ ngày chiết khấu đến ngày đáo hạn.

i : là lãi suất chiết khấu.

Ta có:

$$LCK = \frac{V \times i \times n}{360}$$

-Giá trị hiện tại của thương phiếu là giá trị của thương phiếu tại thời điểm chiết khấu, nó được xác định bằng hiệu số của mệnh giá và tiền lãi chiết khấu. Đây cũng là số tiền ngân hàng trả cho người chiết khấu thương phiếu.

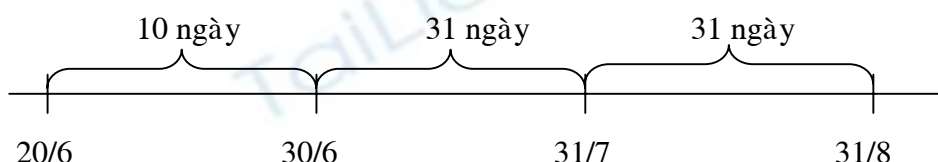
Gọi STCK là giá trị hiện tại của thương phiếu, ta có:

$$\text{STCK} = V - (\text{LCK} + \text{HH})$$

Lưu ý: Số ngày chiết khấu (n) được tính từ ngày xin chiết khấu đến ngày đáo hạn nhưng không tính ngày xin chiết khấu và cộng thêm ngày làm việc ngân hàng.

Ví dụ: Thương phiếu xin chiết khấu vào ngày 20/6, có ngày đáo hạn là 31/8, ngày làm việc ngân hàng là 1 ngày:

Thời gian chiết khấu:



$$n = 10 \text{ ngày} + 31 \text{ ngày} + 31 \text{ ngày} + 1 \text{ ngày} = 72 \text{ ngày}$$

- Hoa hồng chiết khấu: là một khoản lệ phí được ngân hàng khấu trừ khi chiết khấu.

Gọi: **r** : tỷ lệ hoa hồng chiết khấu
HH : hoa hồng chiết khấu

Ta có:

$$\text{HH} = \frac{V \times r \times n}{360}$$

Ngoài ra, còn có một số loại hoa hồng khác như: hoa hồng cố định bao gồm dịch vụ thông báo rủi ro...

Ví dụ: Ngày 19/8/2002 công ty X xin chiết khấu hai hối phiếu như sau:

Tên hối phiếu	Mệnh giá	Ngày đáo hạn
Hối phiếu 1	450.000.000	15/9/200X
Hối phiếu 2	180.000.000	30/9/200X

Biết rằng:

- Lãi suất chiết khấu: 8,5 % /năm
- Tỷ lệ hoa hồng chiết khấu 0,4%

Bảng tính được lập như sau:

Tên HP	Mệnh giá (V)	Số ngày khấu trừ (n)	Lãi chiết khấu (LCK)	Hoa hồng chiết khấu (HH)	Giá trị ròng (STCK)
Hp1	450.000.000	27	2.868.750	135.000	446.996.250
Hp2	180.000.000	42	1.785.000	84.000	178.131.000
	630.000.000		4.872.750		625.127.050

2.2.3.3 – Thu nợ và cách xử lý các khoản nợ không thu hồi đúng hạn:

- Đến kỳ hạn nợ đã được xác định trong thương phiếu, ngân hàng tiến hành thu nợ ở người thu lệnh hối phiếu hoặc người phát lệnh phiếu.

Việc thu nợ có thể thực hiện theo một trong 2 cách sau:

(1) Ngân hàng báo cho người thụ lệnh để người này trả tiền bằng các phương thức như uỷ nhiệm chi hoặc thanh toán bằng tiền mặt.

(2) Gửi hối phiếu đến ngân hàng đại lý uỷ nhiệm nhờ thu hộ số tiền bằng mệnh giá thương phiếu.

- Trong trường hợp người thụ lệnh không trả nợ ngân hàng có thể chọn 1 trong 2 cách sau:

(1) *Phản hoàn hối phiếu:*

Khi hối phiếu không được người thụ lệnh chi trả, ngân hàng có thể trích tài khoản của người xin chiết khấu để thu hồi nợ, kể cả các chi phí phát sinh thêm, sau đó trả lại hối phiếu cho người này để tự đòi nợ ở người thụ lệnh. Phản hoàn hối phiếu chỉ được thực hiện khi người xin chiết khấu có khả năng tài chính vững vàng.

(2) *Tiến hành thủ tục tố tụng để truy đòi nợ:*

Theo nguyên tắc này, ngân hàng được quyền chỉ định một trong số những người liên đới trách nhiệm của hối phiếu phải trả nợ theo phán quyết của toà án. Trong trường hợp này, ngân hàng chọn bên nào có khả năng tài chính tốt nhất để truy đòi. Theo luật định, người được chỉ định trả nợ theo quyết định của toà án không được quyền từ chối với bất kỳ lý do nào.

II. CHO VAY TRUNG VÀ DÀI HẠN

1. Cho vay kỳ hạn

Đây là hình thức cho vay trung và dài hạn nhằm mục đích tài trợ cho hoạt động đầu tư của doanh nghiệp như mua sắm trang thiết bị, xây dựng các công trình... Loại này có thời hạn cho vay trên một năm. Thông thường các doanh nghiệp vay theo hình thức chọn gói dựa trên cơ sở dự toán những chi phí cho một dự án đầu tư và cam kết thanh toán nợ bằng các khoản trả dần được thực hiện đều đặn theo tháng hoặc quý. Việc trả nợ như vậy thường dựa trên nguồn thu từ dự án để tính toán các giá trị và thời gian các khoản trả nợ. Các khoản vay kỳ hạn có thể có lãi suất thả nổi hoặc cố định và được bảo đảm bằng tài sản cố định của người vay. Lãi suất vay kỳ hạn cao hơn lãi suất vay ngắn hạn do ngân hàng phải đối mặt

với nhiều rủi ro hơn trong một khoảng thời gian dài hơn. Do vậy, khi đánh giá các khoản vay trung và dài hạn ngân hàng thường chú ý tới những đặc điểm sau đây:

- (1) Trình độ công tác quản lý của doanh nghiệp.
- (2) Chất lượng của hệ thống kế toán và kiểm toán khách hàng đang áp dụng.
- (3) Trước đây khách hàng có chú tâm gửi tới ngân hàng báo cáo tài chính định kỳ hay không.
- (4) Khách hàng có sẵn sàng cam kết không chuyển tài sản đảm bảo cho một chủ nợ khác hay không.
- (5) Những tài sản của doanh nghiệp có được bảo hiểm đầy đủ hay không.
- (6) Liệu sự đổi mới công nghệ có làm cho trang thiết bị đang đầu tư bằng vốn vay ngân hàng bị lạc hậu.
- (7) Thời gian để dự án bắt đầu tạo ra các khoản tiền thu về.
- (8) Những xu hướng thị trường ảnh hưởng tới dự án.
- (9) Giá trị ròng của doanh nghiệp.

Vay kỳ hạn thường có thời hạn vay không quá 10 năm. Muốn huy động nguồn tài trợ có thời gian dài hơn như 20 hay 30 năm chẳng hạn thì doanh nghiệp có thể huy động trên thị trường trái phiếu dài hạn. Nhưng những thủ tục phức tạp trong việc đăng ký phát hành trái phiếu không cho phép doanh nghiệp thực hiện dễ dàng công việc này. Trong khi đó, vay kỳ hạn ngân hàng lại có ưu điểm đó là tiết kiệm thời gian, linh hoạt, chi phí bảo hiểm thấp với những điều khoản hợp đồng có thể nhanh chóng thương lượng phù hợp với nhu cầu của doanh nghiệp.

1.1 Nguồn trả nợ:

Nguồn trả nợ vay kỳ hạn như trên đã đề cập đó là các khoản tiền thu vào của dự án vay vốn ngân hàng. Mặc dù khách hàng có thể áp dụng những kỹ thuật khấu hao đặc biệt để tránh được những khoản thuế thu nhập doanh nghiệp tạo ra một kế hoạch thu tiền có lợi cho việc trả nợ vay nhưng về dài hạn khả năng sinh lợi cao của dự án vẫn là tiêu chuẩn tốt trong việc thẩm định dự án.

1.2 Phân tích khách hàng:

Việc phân tích khách hàng tập trung chủ yếu vào báo cáo thu nhập dài hạn của khách hàng. Ngân hàng cần phải đánh giá đúng tiềm năng về thu nhập của khách hàng; điều này dựa trên những đánh giá về khách hàng trên nhiều mặt như sản phẩm của doanh nghiệp, khả năng quản trị, sức cạnh tranh của doanh nghiệp trong ngành của mình. Kế hoạch trả nợ dài hạn phải được đánh giá trong các trường hợp những nhân tố bất lợi tác động tới doanh thu, lợi nhuận biên, doanh thu trên tài sản, chi phí trực tiếp,... trong trường hợp cho vay mua sản tài sản cố định thì cần đánh giá đúng nguồn thu từ tài sản đó có đủ bù đắp những chi phí mua sản hay không.

Tài sản thế chấp vay trung và dài hạn thường là tài sản cố định của doanh nghiệp như quyền sử dụng đất, nhà xưởng, máy móc, thiết bị... Vốn lưu động không được chọn làm tài sản thế chấp trong trường hợp này. Giá trị tài sản thế chấp chính là giá trị thanh lý tài sản trong điều kiện tài sản của doanh nghiệp bị bán thanh lý để trả nợ ngân hàng.

1.3 Kỹ thuật cho vay:

Việc tính toán cho vay kỳ hạn phụ thuộc vào những điều kiện cụ thể của dự án và các khoản thanh toán nợ đều đặn giữa các kỳ. Việc thanh toán nợ vay đều đặn trong khoảng thời gian ngắn giúp ngân hàng theo dõi thường xuyên khả năng trả nợ của khách hàng xem nó có bị suy giảm hay không. Hợp đồng tín dụng được soạn thảo quy định rõ quyền và nghĩa vụ các bên trong đó phải quy định cụ thể quyền của ngân hàng được thực hiện khi khách hàng vi phạm hợp đồng. Thông thường kỹ thuật cho vay này có thời hạn không quá 10 năm, trên thực tế thời hạn vay chỉ vào khoảng 2 tới 5 năm.

2. Tín dụng tuần hoàn

Tín dụng tuần hoàn là một hình thức cho vay của ngân hàng theo đó khách hàng được vay ngân hàng tới một mức tối đa xác định trước sau đó có thể trả toàn bộ hoặc trả một phần nợ vay rồi lại tiếp tục vay lại cho tới khi hợp đồng tín dụng hết thời hạn hiệu lực. Cũng giống như cho vay theo tài khoản vãng lai trình bày ở phần trước nhưng tín dụng tuần hoàn có thời hạn hợp đồng dài hơn vào khoảng 2 đến 5 năm.

Hình thức này được áp dụng phổ biến cho những khách hàng không thể xác định được chính xác thời gian của các nguồn tiền trong tương lai của mình. Tín dụng tuần hoàn có ưu điểm giúp doanh nghiệp thoát khỏi những biến động thất thường của nguồn tiền ra và vào doanh nghiệp. Hơn nữa, trong giai đoạn suy giảm tiền mặt nghiêm trọng doanh nghiệp có thể vay thêm tiền để giải quyết tình trạng này và sẽ hoàn trả trong giai đoạn tăng trưởng.

Cho vay theo hình thức này, ngân hàng sẽ tính một mức phí nhất định trên số tiền vay trong hạn mức nhưng khách hàng chưa sử dụng cũng như áp dụng lãi suất phù hợp đối với số tiền vay khách hàng đang sử dụng.

Cam kết cho vay tuần hoàn thường có hai loại:

- *Loại thông thường*: là một cam kết của ngân hàng (thể hiện dưới dạng hợp đồng) cho khách hàng vay tối đa một số tiền với lãi suất cố định hoặc lãi suất điều chỉnh theo một lãi suất cơ nào đó ví dụ như LIBOR. Với cam kết này, ngân hàng sẽ không thực hiện cho vay khi tình hình tài chính của khách hàng có sự thay đổi bất lợi cho việc trả nợ hoặc khách hàng không đáp ứng được những yêu cầu bổ sung được quy định trong hợp đồng.

- *Loại đặc biệt*: là một cam kết chắc chắn của ngân hàng cho khách hàng vay trong trường hợp khẩn cấp cho dù lãi suất tiền vay không được xác định trước và khách hàng cũng không có ý định vay cụ thể mà chỉ sử dụng nó như là một sự

bảo đảm cho các món vay của mình từ những ngân hàng khác. Loại cam kết cho vay này có lãi suất thường thấp hơn cam kết loại trên và được áp dụng cho những công ty có chất lượng tín dụng cao. Với cam kết này doanh nghiệp có thể nhanh chóng vay được tiền ngân hàng đưa ra một tín hiệu tốt về tình trạng tài chính của mình đối với các ngân hàng khác đang còn cân nhắc việc cho vay đối với doanh nghiệp.

2.1 Nguồn trả nợ:

Nguồn trả nợ cho các khoản vay tuần hoàn thông thường là từ các khoản phải thu của khách hàng. Ngoài ra, việc trả nợ ngân hàng trong quan hệ tín dụng tuần hoàn thường không rõ ràng. Chỉ khi hình thức này chuyển sang tín dụng kỳ hạn thì việc trả nợ mới được xác định một cách rõ ràng. Tuy nhiên, việc trả nợ theo hình thức tín dụng nào đi chăng nữa thì nó cũng phải dựa vào khả năng thu nhập dài hạn của doanh nghiệp có đủ đảm bảo việc trả nợ hay không. Một nguồn trả nợ khác nữa đó là việc bán lại món vay cho một chủ nợ khác hoặc khách hàng phát hàng trái phiếu ra thị trường để lấy tiền trả nợ ngân hàng. So với loại hình tín dụng khác thì tín dụng tuần hoàn có khả năng hoàn trả nợ vay thấp hơn do nhiều nguyên nhân từ phía khách hàng.

2.2 Phân tích khách hàng:

Việc phân tích khách hàng vay tuần hoàn là rất cần thiết do các khách hàng luôn duy trì một khả năng tài trợ mỏng manh dựa chủ yếu vào ngân hàng để đáp ứng nhu cầu tăng trưởng hàng tồn kho, doanh thu hay đẩy nhanh thu nợ từ các khoản phải thu. Điều này đòi hỏi khách hàng phải duy trì một hệ thống quản lý và thông tin nội bộ hiệu quả. Các chỉ tiêu về các khoản nợ luôn ở mức cao hơn trung bình cho nên nó phải được quản lý khôn khéo sao cho chi phí luôn được duy trì ở mức hợp lý. Ngân hàng phải xác định được rõ ràng khách hàng trả nợ ngân hàng từ nguồn thu dài hạn bằng phương pháp cụ thể nào.

Thông thường các khoản vay tuần hoàn được thực hiện dựa trên sự đảm bảo của các khoản phải thu và hàng tồn kho của khách hàng. Ngân hàng cần thẩm định chất lượng của hàng tồn kho và các khoản phải thu để đưa ra quyết định về mức cho vay cụ thể. Nói chung, hàng tồn kho dưới dạng nguyên liệu là hàng hoá bán được thì được đánh giá cao hơn là thành phẩm do doanh nghiệp sản xuất. Bởi vì nguyên liệu thì dễ bán cho nhà sản xuất sản phẩm cùng loại hơn là hàng hoá thành phẩm của doanh nghiệp hoặc là nó có thể được trả lại cho nhà cung cấp sau khi đã khấu trừ chi phí lưu kho. Sản phẩm dở dang thường không thể được đem cầm cố vì ngân hàng không thể giám sát quá trình hoàn thành nó và nếu có hoàn thành thì việc tiêu thụ trên thị trường của sản phẩm loại này rất khó khăn. Ngoài ra, trong quá trình đánh giá tài sản bảo đảm ngân hàng cũng cần chú ý loại ra khỏi lô hàng tồn kho những sản phẩm hỏng và kém chất lượng.

So với hàng tồn kho, các khoản phải thu được đánh giá cao hơn. Tuy nhiên, khi xác định giá trị bảo đảm các khoản phải thu chỉ được đánh giá bằng khoảng từ 60 tới 95% giá trị thực mà thôi.