

CHƯƠNG IV: CHO VAY NGẮN HẠN CỦA NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI

Mục tiêu của chương : Cung cấp cho người đọc các loại hình cho vay ngắn hạn của ngân hàng thương mại và cách thức phân tích tình hình tài chính và phân tích phương án sản xuất kinh doanh nhằm đánh giá khả năng trả nợ của khách hàng trước khi quyết định cho vay.

Cho vay ngắn hạn là các khoản cho vay có thời hạn đến 12 tháng. Ngân hàng cho vay ngắn hạn nhằm đáp ứng các nhu cầu về vốn cho sản xuất, kinh doanh, dịch vụ, phục vụ đời sống của khách hàng.

1. Cho vay kinh doanh

Việc cho vay kinh doanh của một ngân hàng tài trợ vốn kinh doanh cho nhiều đối tượng khách hàng, nhưng quan trọng nhất vẫn là cho các doanh nghiệp. Các hình thức cho vay được xem xét theo tính chất của việc cấp vốn, gồm hai loại chính: cho vay bổ sung vốn lưu động và cho vay trên tài sản.

1.1. Cho vay bổ sung vốn lưu động

Cho vay bổ sung vốn lưu động của ngân hàng nhằm tài trợ thêm vốn lưu động cho các hoạt động sản xuất kinh doanh của khách hàng. Khi vay tiền, người vay dùng chính thu nhập thu được từ việc sử dụng vốn vay để trả nợ cho ngân hàng.

1.1.1 Quy trình cho vay

Bước 1: Tiếp nhận hồ sơ và thu thập các thông tin về khách hàng

Một khoản cho vay thường bắt đầu từ cuộc tiếp xúc giữa cán bộ tín dụng với khách hàng có nhu cầu vay, qua đó cán bộ tín dụng tìm hiểu về lý do xin vay, nhu cầu tín dụng của khách hàng. Trong quá trình này, khách hàng cũng được hướng dẫn về thủ tục và hồ sơ vay vốn cần cung cấp cho cán bộ tín dụng. Khi một đơn xin vay được nộp, cán bộ tín dụng sẽ đến cơ sở sản xuất kinh doanh của khách hàng để đánh giá vị trí, hoạt động hay giá trị tài sản của khách hàng cũng như đặt các câu hỏi cần thiết để tìm hiểu thêm về khách hàng. Cán bộ tín dụng cũng có thể tìm thêm các thông tin cần thiết về tính cách, tinh thần trách nhiệm, tình hình thanh toán, hoạt động kinh doanh của khách hàng ở các nguồn thông tin khác.

Bước 2: Thẩm định và lập báo cáo thẩm định

Khi toàn bộ các tài liệu cần thiết đã được cung cấp, cán bộ tín dụng sẽ tiến hành đánh giá khách hàng, phân tích các báo cáo tài chính... nhằm đánh giá năng lực vay nợ, uy tín của người vay, đánh giá các dòng tiền và các tài sản dự phòng của khách hàng có đủ để trả nợ hay không. Kết quả phân tích sẽ được thể hiện trong một bản báo cáo tóm tắt để gửi cho những người có thẩm quyền theo quy định của ngân hàng xem xét quyết định.

Bước 3: Phê duyệt và ký hợp đồng

Sau khi được cấp thẩm quyền phê duyệt, nếu đơn xin vay của khách hàng được chấp thuận, các thủ tục cần thiết sẽ được hoàn tất để các bên liên quan ký một hợp đồng tín dụng hoàn chỉnh và hợp đồng đảm bảo tiền vay(nếu có).

Bước 4: Thực hiện hợp đồng

Cán bộ tín dụng sẽ hướng dẫn khách hàng làm các thủ tục cần thiết để rút vốn vay theo các thỏa thuận trong hợp đồng tín dụng. Tiếp theo, cán bộ tín dụng phải luôn theo dõi khoản vay này để đảm bảo rằng khách hàng sẽ thanh toán đầy đủ cả gốc và lãi như đã cam kết vào các thời điểm đã định. Cán bộ tín dụng sẽ phải kiểm tra công việc kinh doanh của khách hàng theo định kỳ, vừa để đánh giá tình hình sử dụng vốn vay vừa để xem xét các nhu cầu mới của khách hàng về dịch vụ của ngân hàng. Các khoản cho vay có dấu hiệu đáng ngờ đều được xem xét cẩn trọng, để có biện pháp xử lý kịp thời trước khi và sau khi có rủi ro xảy ra.

1.1.2. Hồ sơ tín dụng

1.1.2.1. Giấy đề nghị vay vốn

Giấy đề nghị vay vốn do khách hàng lập theo mẫu in sẵn của ngân hàng, trình bày nhu cầu vay một cách khái quát, như: mục đích vay, nhu cầu vay, thời hạn vay, lãi suất, biện pháp bảo đảm tiền vay.

1.1.2.2. Hồ sơ pháp lý

Đối với doanh nghiệp: Bao gồm cả tài liệu chứng minh về năng lực pháp luật, năng lực hành vi dân sự, như: quyết định thành lập, giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh, điều lệ tổ chức và hoạt động; quyết định bổ nhiệm người điều hành, kế toán trưởng; quy chế tài chính(đối với tổng công ty và các đơn vị thành viên); nghị quyết của hội đồng quản trị hoặc hội đồng thành viên giao quyền cho giám đốc ký kết các tài liệu, thủ tục liên quan đến vay vốn, cầm cố, thế chấp cho tổ chức tín dụng(nếu điều lệ không quy định).

Các tài liệu này áp dụng đối với các doanh nghiệp vay vốn lần đầu hoặc doanh nghiệp có sự thay đổi trong quá trình vay vốn. Các hồ sơ trên là bản chính hoặc bản sao có công chứng. Doanh nghiệp phải xuất trình bản chính để cán bộ tín dụng đối chiếu, kiểm tra, chỉ lưu lại bản sao.

Đối với hộ sản xuất kinh doanh: Giấy chứng minh nhân dân, sổ hộ khẩu; giấy phép kinh doanh, giấy phép hành nghề(nếu có); các giấy tờ khác có liên quan trong từng phương thức cho vay.

1.1.2.3. Hồ sơ tài chính khách hàng

Bảng cân đối kế toán, báo cáo kết quả kinh doanh, thuyết minh báo cáo tài chính, báo cáo lưu chuyển tiền tệ(2, 3 năm liên tục gần nhất). Báo cáo tình hình sản xuất kinh doanh lũy kế từ đầu năm. Các tài liệu liên quan khác như: biên bản góp vốn điều lệ(đối với công ty trách nhiệm hữu hạn, công ty cổ phần), quyết định giao vốn(đối với doanh nghiệp được Nhà Nước giao vốn) hoặc tài liệu thuyết trình khả năng tài chính đối với doanh nghiệp tư nhân.

1.1.2.4. Hồ sơ khoản vay

Phương án sản xuất kinh doanh, dịch vụ và các tài liệu khác liên quan

Đối với khoản vay ngắn hạn bằng VND: Phương án sản xuất kinh doanh, kế hoạch vay vốn trả nợ, các chứng từ chứng minh cho phương án vay vốn và trả nợ.

Đối với khoản vay bằng ngoại tệ: Doanh nghiệp phải gửi thêm các tài liệu, chứng từ chứng minh nhu cầu vay bằng ngoại tệ theo quy định quản lý ngoại hối hiện hành của Nhà Nước.

1.1.2.5. Hồ sơ bảo đảm tiền vay

Bản kê khai về tài sản bảo đảm tiền vay, các giấy tờ chứng minh quyền sở hữu hợp pháp và đầy đủ đối với tài sản bảo đảm, các văn bản chứng nhận giá trị tài sản bảo đảm của các cơ quan thẩm định độc lập.

1.1.3. Điều tra thực tế khách hàng vay vốn

Sau khi tiếp nhận hồ sơ vay vốn, cán bộ tín dụng thường tiến hành một công việc quan trọng: kiểm tra thực tế khách hàng vay. Kết quả của việc kiểm tra thường được tổng hợp trong báo cáo kiểm tra thực tế.

Mục đích kiểm tra của ngân hàng: Thu thập các thông tin về hoạt động của khách hàng và phương án vay vốn. Cán bộ tín dụng cần bổ sung thêm các thông tin đã được trình bày trong báo cáo tài chính để đánh giá một cách chính xác nhất khả năng tài chính của doanh nghiệp.

Nội dung kiểm tra của cán bộ tín dụng:

Xem xét về khả năng quản lý của khách hàng qua các nội dung như:

Cơ sở vật chất

Thái độ làm việc của nhân viên, công nhân

Người lãnh đạo và bộ máy quản lý

Thu thập tài liệu chi tiết về các khoản mục trong báo cáo tài chính:

Những số liệu cần thu thập thêm một cách chi tiết theo nội dung trong báo cáo tài chính là:

Hàng tồn kho: gồm quy mô, chất lượng hàng tồn kho, khả năng bán. Nếu các số liệu hàng tồn kho trong báo cáo tài chính quá lớn hoặc quá nhỏ, cán bộ tín dụng phải đi sâu vào xem xét. Hàng tồn kho nhiều có thể là do doanh nghiệp đang khó khăn trong việc bán hàng hoặc đang đầu cơ; hàng tồn kho ít có thể do doanh nghiệp không có chính sách dự trữ hợp lý. Thời gian và chất lượng hàng dự trữ cũng được xem xét và cần loại bỏ hàng ứ đọng trong việc phân tích.

Tài sản cố định: Cán bộ tín dụng cần xem xét về mức độ hiện đại, năng lực sản xuất và khả năng sinh lời, khả năng bán của tài sản, nhất là năng lực sản xuất của tài sản có đủ cho thực hiện các kế hoạch kinh doanh hay không.

Nợ phải thu: Cần tìm hiểu danh mục chi tiết về các khoản phải thu, để cho phép phân biệt các khoản phải thu đáng nghi ngờ: Các khoản quá hạn, các khoản được ủy thác hay nhượng lại cho người khác.

Tài sản lưu động khác: Cần chú ý các khoản mục có thể dùng để điều chỉnh chi phí hoặc kết quả kinh doanh như chi phí chờ phân bổ, tài sản thiếu chờ xử lý...

Nợ phải trả: Quan tâm đến khối lượng và kỳ hạn tương ứng với phạm vi hoạt động, sự đảm bảo bằng tài sản doanh nghiệp của các món nợ.

1.1.4. Thẩm định khách hàng và phương án vay vốn

Công việc này có thể được tiến hành ngay từ khi cán bộ tín dụng tiếp xúc với khách hàng vay. Căn cứ vào các thông tin đã được tổng hợp, cán bộ tín dụng đánh giá để xác định xem khách hàng có đủ điều kiện vay theo quy định không, từ đó đưa ra ý kiến về việc cho vay đối với khách hàng.

1.1.4.1. Thẩm định phi tài chính

Việc đánh giá khách hàng tập trung vào làm rõ các vấn đề: Tư cách pháp nhân và địa vị pháp lý(hồ sơ pháp lý), cách thức, khả năng, kinh nghiệm tổ chức quản lý và điều hành, uy tín của khách hàng và người điều hành, uy tín, lợi thế kinh doanh và các thông tin phi tài chính khác, quan hệ tín dụng đối với các tổ chức tín dụng...

1.1.4.2. Phân tích hiện trạng và triển vọng kinh doanh trong tương lai

Phân tích hiện trạng và triển vọng kinh doanh của doanh nghiệp nhằm đánh giá tình hình hoạt động sản xuất kinh doanh hiện tại của doanh nghiệp và xu hướng phát triển trong tương lai.

1.1.4.3. Phân tích tình hình tài chính

- Mục đích

Đánh giá tình hình tài chính của doanh nghiệp, qua đó nhận xét về tiềm năng, hiệu quả kinh doanh cũng như các rủi ro trong tương lai.

Xem xét những căn cứ cho việc đánh giá kế hoạch kinh doanh, kế hoạch vay-trả nợ của doanh nghiệp.

- Cơ sở

Căn cứ các báo cáo tài chính của doanh nghiệp, các thông tin khác thu lượm được trong quá trình điều tra tín dụng.

Căn cứ các chuẩn mực đã được xây dựng: của ngành, của ngân hàng cho vay, của NHNN

- Phương pháp

So sánh: xu hướng theo thời gian, tương quan trong cùng ngành...đưa ra kết luận.

Cho điểm và xếp hạng doanh nghiệp.

Nội dung phân tích:

Thứ nhất: Phân tích khái quát tình hình tài chính thực hiện thông qua việc phân tích kết cấu tình hình tài sản và nguồn vốn, báo cáo kết quả kinh doanh, phân tích diễn biến nguồn vốn và sử dụng vốn, phân tích diễn biến và sử dụng vốn lưu động ròng. Việc phân tích này có thể đánh giá khái quát tình hình, sự hợp lý trong việc tạo ra các nguồn vốn và cách thức sử dụng vốn.

Thứ hai: Phân tích dựa vào các hệ số tài chính nhằm đánh giá thực trạng tài chính của doanh nghiệp qua việc xem xét mối liên hệ giữa các hệ số.

(1) Khả năng tạo ra lợi nhuận

Vấn đề đầu tiên liên quan đến khả năng trả nợ của doanh nghiệp là khả năng tạo ra lợi nhuận. Một doanh nghiệp muốn trả được nợ, nó phải tạo ra mức doanh thu đủ bù

đáp các chi phí hoạt động. Một doanh nghiệp kinh doanh có lãi và khả năng tạo ra lợi nhuận ổn định sẽ là cơ sở bền vững để mối quan hệ giữa ngân hàng với doanh nghiệp ngày càng phát triển.

Chỉ tiêu đầu tiên phản ánh vấn đề này là tỷ suất lợi nhuận trên vốn chủ sở hữu

$$\text{Tỷ suất lợi nhuận trên vốn chủ sở hữu} = \frac{\text{Lợi nhuận sau thuế}}{\text{Vốn chủ sở hữu bình quân}} \cdot 100\%$$

Chỉ tiêu này phản ánh mức lãi của những người chủ sở hữu doanh nghiệp. Có hai vấn đề cần được xem xét về chỉ tiêu này, đó là: doanh nghiệp có lãi hay không, và mức lãi này được tạo ra như thế nào, cách tạo ra lãi của doanh nghiệp có hợp lý, có được duy trì một cách bền vững hay không.

Hiệu quả trong việc đầu tư vốn vào doanh nghiệp của người chủ sở hữu là kết quả tổng hợp của ba hoạt động quản lý

Hiệu quả quản lý hoạt động kinh doanh(hoạt động bán hàng và quản lý chi phí)

Hiệu quả phân bổ và sử dụng tài sản

Hiệu quả trong việc sử dụng đòn bẩy tài chính

$$\text{ROE} = \frac{\text{Lợi nhuận ròng}}{\text{Doanh thu thuần}} * \frac{\text{Doanh thu thuần}}{\text{Tổng tài sản}} * \frac{\text{Tổng tài sản}}{\text{Vốn chủ sở hữu}}$$

Hiệu quả quản lý hoạt động kinh doanh

Kết quả quản lý hoạt động kinh doanh được thể hiện thông qua:

$$\text{Tỷ suất lợi nhuận ròng} = \frac{\text{Lợi nhuận sau thuế}}{\text{Doanh thu thuần}} * 100\%$$

Chỉ tiêu này phản ánh một đồng doanh thu thuần đem lại mấy đồng lợi nhuận, nó phản ánh kết quả cuối cùng trong hoạt động kinh doanh. Kết quả này bị ảnh hưởng bởi hai vấn đề: khả năng tiêu thụ sản phẩm và khả năng quản lý chi phí hoạt động.

Khả năng tiêu thụ sản phẩm

Lợi nhuận và khả năng trả nợ của doanh nghiệp trước hết bị ảnh hưởng bởi khả năng bán hàng. Chỉ tiêu đánh giá gồm:

$$\text{Tỷ lệ tăng trưởng doanh thu} = \left(\frac{\text{Doanh thu kỳ hiện tại}}{\text{Doanh thu kỳ trước}} - 1 \right) * 100\%$$

Chỉ tiêu này cho biết mức tăng trưởng doanh thu của doanh nghiệp có thỏa đáng so với các chính sách và biện pháp thực hiện hay không, có theo kịp mức tăng trưởng bình quân của ngành kinh doanh hay không. Mức tăng trưởng doanh thu ổn định và được duy trì tổng tương lai sẽ là một căn cứ tốt để đảm bảo cho các khoản vay của ngân hàng.

$$\text{Tỷ suất lợi nhuận gộp} = \frac{\text{Doanh thu thuần} - \text{giá vốn hàng bán}}{\text{Doanh thu thuần}} * 100\%$$

Tỷ suất này có thể cho biết vị thế, khả năng cạnh tranh của doanh nghiệp trong ngành kinh doanh. Nếu tỷ suất lợi nhuận gộp của doanh nghiệp cao hơn mức bình quân của ngành kinh doanh, có thể doanh nghiệp có nguồn cung cấp nguyên vật liệu thuận lợi hơn hoặc doanh nghiệp có ưu thế hơn trong việc tiêu thụ sản phẩm.

Hoạt động kiểm soát chi phí

Lợi nhuận của doanh nghiệp được tạo ra không chỉ bởi doanh nghiệp có bán được hàng hay không, mà còn bị ảnh hưởng bởi việc kiểm soát các chi phí hoạt động. Các chỉ tiêu:

Giá vốn hàng bán/ Doanh thu thuần

Chi phí tài chính/ Doanh thu thuần

Chi phí lãi vay/ Doanh thu thuần

Chi phí bán hàng/ Doanh thu thuần

Chi phí quản lý doanh nghiệp/ Doanh thu thuần

Hiệu quả hoạt động

Các chỉ tiêu này vừa phản ánh sự ảnh hưởng của nó đối với lợi nhuận của doanh nghiệp khi thể hiện khả năng tận dụng và phân bổ các nguồn lực để tạo ra doanh thu, vừa phản ánh hiệu quả của quá trình chuyển doanh thu thành tiền mặt, do vậy nó rất quan trọng trong đánh giá khả năng trả nợ của khách hàng vay. Các hệ số phản ánh hiệu quả hoạt động gồm:

$$\text{Hiệu suất sử dụng tổng tài sản} = \frac{\text{Doanh thu thuần}}{\text{Tổng tài sản bình quân}}$$

Chỉ tiêu này là sự kết hợp hiệu quả sử dụng tài sản ngắn hạn và dài hạn, phản ánh doanh nghiệp có tạo ra được mức doanh thu thỏa đáng trên số vốn đầu tư vào các tài sản hay không. Hiệu suất sử dụng tổng tài sản có thể được xem xét chi tiết qua việc đánh giá hiệu suất sử dụng tài sản dài hạn và tài sản ngắn hạn.

$$\text{Hiệu suất sử dụng tài sản dài hạn} = \frac{\text{Doanh thu thuần}}{\text{Giá trị tài sản dài hạn bình quân}}$$

Chỉ tiêu này phản ánh hiệu quả sử dụng tài sản dài hạn để tạo ra doanh thu, đồng thời nó phản ánh sức sản xuất của tài sản dài hạn. Do vậy việc đánh giá nó phải được kết hợp với xem xét chất lượng, mức độ hiện đại của tài sản cố định. Cần chú ý hệ số này tăng do bán tài sản lấy tiền hoặc không kịp thay thế, đổi mới tài sản cố định.

$$\text{Vòng quay vốn lưu động} = \frac{\text{Doanh thu thuần}}{\text{Vốn lưu động bình quân}}$$

Chỉ tiêu này phản ánh chu kỳ hoạt động của doanh nghiệp, phản ánh tổng hợp tình hình sử dụng vốn lưu động. Việc đánh giá tùy thuộc vào lĩnh vực hoạt động, qui mô hoạt động của khách hàng. Nếu số vòng quay tăng, có thể nói hiệu quả sử dụng vốn lưu động tăng, nhưng nếu cao quá có thể là dấu hiệu của việc thiếu vốn lưu động. Hệ số này có thể dùng để xác định thời hạn cho vay và các kỳ hạn nợ cụ thể.

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

Cho biết chu kỳ luân chuyển vật tư, hàng hóa bình quân và bao nhiêu vốn sẽ được đầu tư vào hàng dự trữ để duy trì hoạt động bình thường của khách hàng. Giới hạn của hệ số này tùy thuộc vào từng lĩnh vực, tính chất và quy mô hoạt động của người vay. Nhìn chung, tỷ lệ này cao cho thấy doanh nghiệp đã giảm được đầu tư cho hàng dự trữ, rút ngắn được thời gian chuyển đổi hàng dự trữ thành tiền, giảm bớt cơ hội để hàng dự trữ bị ứ đọng, nếu cao quá có thể doanh nghiệp không có đủ hàng dự trữ. Ngược lại, luân chuyển chậm có thể đặt doanh nghiệp vào tình trạng khó khăn về tài chính trong tương lai, sản xuất không được kiểm soát tốt hoặc doanh nghiệp đầu cơ hàng dự trữ.

$$\text{Kỳ thu tiền bình quân} = \frac{360}{\text{Vòng quay các khoản phải thu bq}}$$

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

Nếu các khoản phải thu được thu hồi nhanh thì vòng quay các khoản phải thu sẽ cao, thời gian thu hồi nhanh, doanh nghiệp ít bị chiếm dụng vốn. Kỳ thu nợ bình quân nhỏ có thể phản ánh các khoản phải thu đang được quản lý có hiệu quả, vốn đầu tư cho các khoản phải thu ít hơn, chính sách thu nợ được đặt đúng vị trí. Nếu hiệu quả của nó được duy trì, khả năng tạo ra tiền trong tương lai để trả nợ cũng sẽ thuận lợi. Nhưng nếu kỳ thu nợ quá nhỏ, có thể do chính sách bán chịu quá chặt chẽ, hoặc doanh nghiệp đang bị hạn chế về vốn kinh doanh.

$$\text{Kỳ trả tiền bình quân} = \frac{\text{Các khoản phải thu bình quân} \times 360}{\text{Giá vốn hàng bán}}$$

Chỉ tiêu này cho biết mức độ hợp lý của số dư các khoản phải trả và khả năng thanh toán nợ.

Các chỉ tiêu phản ánh hiệu quả hoạt động của doanh nghiệp rất quan trọng, nó vừa phản ánh khả năng thanh toán, chính sách và hoạt động tín dụng của doanh nghiệp, đồng thời thể hiện khả năng quản lý tài sản, năng lực hoạt động của doanh nghiệp hiện tại cũng như tương lai.

Đòn bẩy tài chính

Nhóm hệ số này phản ánh khả năng sử dụng đòn bẩy tài chính để làm tăng thu nhập cho chủ sở hữu doanh nghiệp, nhưng đồng thời cũng phản ánh mức độ rủi ro về tài chính đối với những người cho vay.

$$\text{Hệ số nợ} = \frac{\text{Nợ phải trả}}{\text{Tổng nguồn vốn}}$$

Chỉ số này phản ánh mức độ vay nợ của doanh nghiệp, nó càng cao chứng tỏ sự đảm bảo các khoản nợ của doanh nghiệp càng thấp.

$$\text{Hệ số nợ so với vốn chủ sở hữu} = \frac{\text{Nợ phải trả}}{\text{Vốn chủ sở hữu}}$$

$$\text{Tỷ lệ nợ dài hạn} = \frac{\text{Nợ dài hạn}}{\text{Nợ dài hạn và vốn chủ sở hữu}}$$

Tỷ lệ này đánh giá việc sử dụng các nguồn tài chính lâu dài của doanh nghiệp, phản ánh sự vững chắc và ổn định về mặt tài chính trong sử dụng vốn thường xuyên của doanh nghiệp.

$$\text{Tỷ số nợ trên doanh thu} = \frac{\text{Nợ phải trả}}{\text{Doanh thu thuần}}$$

Chỉ số này cho thấy sự hợp lý hay không trong việc sử dụng nợ để tạo ra doanh thu, quy mô của nợ càng lớn so với doanh thu, gánh nặng nợ nần càng cao và để tăng cường thu nhập, doanh nghiệp sẽ phải tìm cách hạn chế chi phí hoặc tìm kiếm nguồn tài trợ có chi phí thấp.

Khả năng tạo ra tiền mặt

Khả năng tạo ra tiền mặt phản ánh việc doanh nghiệp có tạo ra đủ tiền để trả nợ khi đến hạn hay không.

Để có nguồn tiền trả nợ, doanh nghiệp có thể sử dụng ba nguồn: dòng tiền mặt từ doanh thu bán hàng, dòng tiền mặt từ bán tài sản, dòng tiền mặt từ vay nợ hoặc vốn góp của chủ sở hữu. Trong đó ngân hàng phải coi nguồn tiền mặt từ doanh thu bán hàng là nguồn chính bởi vì việc bán các tài sản có thể làm suy yếu năng lực hoạt động của người vay.

Dòng tiền mặt từ thu nhập bán hàng được xác định:

Dòng tiền mặt = Lợi nhuận ròng + Các chi phí không bằng tiền + Thay đổi các khoản phải trả - Thay đổi hàng tồn kho và các khoản phải thu

Việc đánh giá dòng tiền mặt của doanh nghiệp có thể dựa vào phân tích báo cáo lưu chuyển tiền tệ, trong đó chú trọng vào dòng tiền từ hoạt động kinh doanh.

Để đánh giá chi tiết hơn về khả năng tạo ra tiền mặt, cần phải xem xét chi tiết khả năng thu tiền từ các khoản phải thu. Điều này dựa trên việc phân tích, đánh giá thời gian thu tiền (kỳ thu tiền bình quân) và bảng kê chi tiết các khoản phải thu lớn.

Khả năng thanh toán các món nợ hiện tại

Một doanh nghiệp, trước khi trả được các món nợ vay mới, nó cần phải thanh toán được các món nợ hiện tại. Khả năng thanh toán các món nợ hiện tại được thể hiện qua các hệ số khả năng thanh toán. Phân tích khả năng thanh toán cho biết khả năng của doanh nghiệp trong việc tăng tiền mặt một cách kịp thời khi cần với chi phí hợp lý. Một khách hàng có khả năng thanh toán thấp không chỉ phản ánh nguy cơ phải bỏ chi phí lớn trong việc thanh toán nợ đến hạn, mà còn thể hiện tình trạng tài chính yếu, dễ dẫn đến mất khả năng thanh toán.

$$\text{Khả năng thanh toán ngắn hạn} = \frac{\text{Tài sản ngắn hạn}}{\text{Nợ ngắn hạn}}$$

Hệ số này cho biết khách hàng có đủ tài sản ngắn hạn để đảm bảo trả cho các khoản nợ ngắn hạn hay không. Tỷ lệ này từ 1 đến 2 là bình thường, nếu < 1 doanh nghiệp có thể sẽ mất khả năng thanh toán, nếu cao quá có thể doanh nghiệp đã đầu tư quá nhiều vốn cho tài sản ngắn hạn.

$$\text{Khả năng thanh toán nhanh} = \frac{\text{TS ngắn hạn} - \text{Hàng tồn kho} - \text{TS ngắn hạn khác}}{\text{Nợ ngắn hạn}}$$

Hệ số này cho biết khả năng huy động các nguồn tiền trong thời gian ngắn để trả nợ khi không còn thu nhập từ việc bán hàng. Hệ số này ở Việt Nam từ 0,5 đến 1 là bình thường, nếu < 0,5 thì khách hàng có thể khó khăn trong thanh toán.

$$\text{Khả năng thanh toán tức thời} = \frac{\text{Tiền và các khoản tương đương tiền}}{\text{Nợ ngắn hạn}}$$

Hệ số này ở mức 0,1 đến 0,5 thì lượng tiền mặt tồn quỹ được duy trì ở mức bình thường.

Nhìn chung các chỉ tiêu này thấp phản ánh: doanh nghiệp không đủ khả năng thanh toán, không chủ động về tài chính: như không đủ tài sản hoạt động hoặc chi phí huy động vốn cao, có thể là 1 dấu hiệu suy thoái, khủng hoảng. Nếu cao quá làm giảm cơ hội tăng thu nhập cho doanh nghiệp.

Ngoài các hệ số phản ánh khả năng thanh toán chung của doanh nghiệp, một khía cạnh khác về khả năng thanh toán cũng được xem xét tới, đó là khả năng trả nợ gốc và lãi.

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

$$\text{Tỷ lệ hoàn trả lãi và gốc} = \frac{\text{Lợi nhuận trước lãi và thuế}}{\text{Nợ gốc và lãi phải trả}}$$

$$\text{Tỷ lệ hoàn trả các khoản cố định} = \frac{\text{Lợi nhuận trước lãi, thuế và tiền thuế}}{\text{Lãi phải trả và tiền thuế}}$$