

TÀI LIỆU ĐÀO TẠO

BÀI GIẢNG PHÂN TÍCH TÍN DỤNG

Module: 5C TRONG PHÂN TÍCH TÍN DỤNG



Biên soạn bởi:
**TRUNG TÂM TÍN DỤNG DOANH NGHIỆP
KHỎI DOANH NGHIỆP**

Người trình bày: Ngô Tấn Long – Giám đốc TT TDDN

1

GIỚI THIỆU

Các nội dung chính:

- 1- Cơ sở của một khoản cho vay tốt
- 2- Giới thiệu năm yếu tố cần xem xét trong phân tích tín dụng- 5C



2

CƠ SỞ CỦA MỘT KHOẢN CHO VAY TỐT

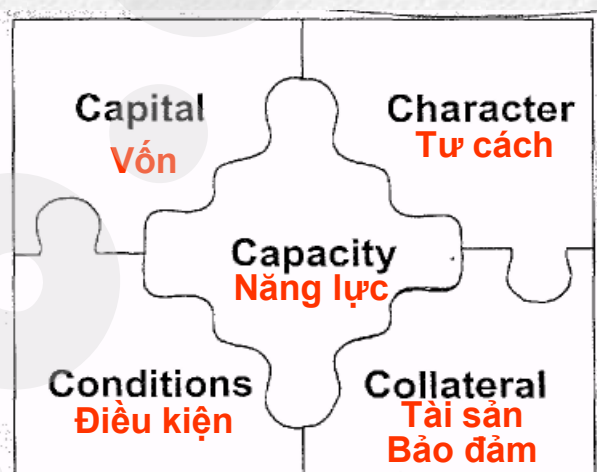
Phải xác định được ba vấn đề cơ bản

- ❑ Độ tin cậy đối với Khách hàng vay $\Rightarrow$ phân tích 5C
- ❑ Hợp đồng tín dụng được cấu trúc với các điều kiện để khách hàng sử dụng vốn vay có hiệu quả nhưng vẫn bảo vệ an toàn cho ngân hàng
- ❑ Xác lập được quyền của ngân hàng với các tài sản, thu nhập của bên vay khi phải xử lý rủi ro với thời gian và chi phí thấp nhất

3

5C TRONG PHÂN TÍCH TÍN DỤNG

Mục đích nhằm đánh giá được độ tin cậy đối với khách hàng vay.



4

5C TRONG PHÂN TÍCH TÍN DỤNG

- ☐ Tư cách-Character – bản chất, tính nhất quán và thái độ của người vay trong cuộc sống riêng tư và trong kinh doanh.
- ☐ Năng lực-Capacity – khả năng lập kế hoạch và thực hiện để đạt được lợi nhuận kỳ vọng, thông qua đó hoàn trả nợ từ dòng tiền tạo ra.
- ☐ Vốn-Capital – mức đầu tư của chính người vay vào công việc kinh doanh.
- ☐ Tài sản bảo đảm-Collateral – các tài sản được cầm cố, thế chấp để trang trải cho rủi ro không được hoàn trả. Số tiền đến hạn được trang trải từ dòng tiền của người vay hoặc thanh lý tài sản thế chấp của người vay.
- ☐ Điều kiện-Conditions – đề cập đến các điều kiện, điều khoản mà ngân hàng sẽ cho vay.

5

TƯ CÁCH - CHARACTER

- ☐ Tính nhất quán của người vay có thể được chứng minh?- nộp đủ thuế, trả nợ đúng hạn, lối sống đơn giản, không thói quen xấu, các mối quan hệ gia đình tốt, hòa nhập với cộng đồng v.v?
- ☐ Thiện chí hợp tác và cung cấp thông tin cho ngân hàng. Thái độ tốt trong việc công bố các thông tin tài chính?
- ☐ Tính trung thực của các thông tin cung cấp, mục đích vay vốn và phương án hoàn trả?
- ☐ Độ tin cậy, tư cách đạo đức chủ doanh nghiệp và người điều hành?
- ☐ Ý thức trách nhiệm và uy tín thanh toán với các chủ nợ và ngân hàng?

6

NĂNG LỰC – CAPACITY

- ☐ Năng lực pháp lý : pháp lý doanh nghiệp, pháp lý của khoản vay, thẩm quyền giao dịch?
- ☐ Năng lực kinh nghiệm về quản lý điều hành : tổ chức, kinh doanh, kỹ thuật?
- ☐ Khả năng sinh lời trước đây và tương lai?
- ☐ Dòng tiền từ hoạt động?
- ☐ Sự ổn định/biến động của thị trường?

7

VỐN - CAPITAL

- ☐ Các nguồn vốn hiện có là gì?
- ☐ Chất lượng và giá trị của tài sản ra sao?
- ☐ Thời hạn của các tài sản nợ như thế nào?
- ☐ Kết quả hoạt động trong quá khứ như thế nào, liên quan tới
 - Tăng trưởng tổng thể?
 - Tăng trưởng tài sản?

8

TÀI SẢN BẢO ĐẢM-COLLATERAL

Là lá chắn rủi ro (nguồn trả nợ thứ 2) trong trường hợp dòng tiền từ phương án/ dự án (nguồn trả nợ thứ 1) không bảo đảm được khả năng hoàn trả cho ngân hàng.

- ☐ Pháp lý tài sản: về quyền sở hữu, về xác lập giao dịch đảm bảo
- ☐ Giá trị tài sản thế chấp là bao nhiêu?
- ☐ Mức độ ổn định, hiện trạng chất lượng của tài sản đảm bảo?
- ☐ Mức độ chuyên dụng & tính khả mại của nó ra sao?
- ☐ Các hình thức bảo hiểm rủi ro đối với tài sản?

9

ĐIỀU KIỆN-CONDITIONS

- ☐ Tài sản đưa ra đảm bảo?
- ☐ Lãi suất?
- ☐ Mục đích vay vốn?
- ☐ Thời hạn vay, trả?
- ☐ Các cam kết?

Các cam kết là quan trọng nhằm:

- An toàn trong hoạt động của DN.
- Ổn định và đảm bảo nguồn trả nợ Ngân hàng.

10

ĐIỀU KIỆN-CONDITIONS

☐ Ba loại cam kết cơ bản:

- Cam kết khẳng định (Affirmative covenants)
- Cam kết phủ định (Negative covenants)
- Cam kết chỉ tiêu tài chính (Financial covenants)



Chúng ta không thực hiện thay các hoạt động kinh doanh của DN nhưng chúng ta phải biết & nắm rõ khoản cho vay của chúng ta đang được DN sử dụng trong điều kiện ra sao.

11

ĐIỀU KIỆN-CONDITIONS

Các cam kết nào chúng ta cần phải quản lý, duy trì hoặc giám sát về giá trị & số lượng đối với TSCĐ?

- ☐ Duy trì bảo hiểm tài sản
- ☐ Duy trì tình trạng khai thác/sử dụng tài sản
- ☐ Quyền kiểm tra
- ☐ Quyền của bên cho vay về tài sản cố định thế chấp
- ☐ Hạn chế về khả năng khách hàng bán tài sản

12

ĐIỀU KIỆN-CONDITIONS

Các cam kết nào chúng ta có thể đưa ra để ổn định nguồn tiền mặt tại DN?

- ☐ Giới hạn tổng chi phí quản lý DN
- ☐ Không được đầu tư mới (ngoại trừ...)
- ☐ Không được thanh lý tài sản (ngoại trừ...)
- ☐ Giới hạn chia cổ tức bằng tiền mặt & mua cổ phiếu ngân quỹ
- ☐ Giới hạn các khoản cho vay đối với cổ đông, ban điều hành....

13

ĐIỀU KIỆN-CONDITIONS

Các cam kết nào chúng ta có thể đưa ra để chắc chắn hoạt động DN được tiếp tục quản lý tốt?

- ☐ Mục đích sử dụng tiền vay
- ☐ Giới hạn thay đổi trong Ban điều hành
- ☐ Giới hạn việc thay đổi tỷ lệ sở hữu đối với các cổ đông chủ chốt
- ☐ Giới hạn việc thay đổi trong lĩnh vực kinh doanh

14

ĐIỀU KIỆN-CONDITIONS

Các cam kết nào chúng ta có thể đưa ra để chắc chắn chúng ta luôn cập nhật thông tin & giám sát được hoạt động DN?

- ☐ Cung cấp báo cáo tài chính trong vòng ngày kể từ ngày kết thúc niên độ tài chính.....
- ☐ Quyền của Ngân hàng trong việc kiểm tra các sổ liệu tài chính.
- ☐ Thời gian hàng tồn kho, thời gian khoản phải thu....
- ☐ Các tài liệu về kế hoạch ngân sách, kế hoạch đầu tư trong năm...

15

ĐIỀU KIỆN-CONDITIONS

Các cam kết nào chúng ta có thể đưa ra để chắc chắn DN duy trì khả năng thanh khoản hợp lý?

- ☐ Vốn lưu động ròng tối thiểu
- ☐ Tỷ lệ hệ số thanh toán ngắn hạn tối thiểu
- ☐ Duy trì mức tiền mặt tối thiểu
- ☐ Giới hạn các khoản đầu tư góp vốn/mua cổ phần
- ☐ Kiểm soát/giới hạn việc mua sắm tài sản cố định

16

ĐIỀU KIỆN-CONDITIONS

Các cam kết nào chúng ta có thể đưa ra để giám sát về hiệu quả hoạt động DN ?

- ☐ Mức EBIT hay EBITDA tối thiểu
- ☐ Hệ số khả năng chi trả lãi tối thiểu
- ☐ Hệ số khả năng trả nợ trung dài hạn (DSCR-debt service coverage) tối thiểu

17

ĐIỀU KIỆN-CONDITIONS

Nếu điều kiện 2 bên cùng thỏa thuận thống nhất nhưng không được viết ra & đồng ý bởi cả 2 bên thì nó không phải là 1 điều kiện ràng buộc

Trong hoạt động tín dụng
không có sự “ngầm hiểu”

18

ĐIỀU KIỆN-CONDITIONS

Xác định các mức giới hạn hợp lý:

- ❑ Các khu vực giới hạn giống như là 1 rào chắn để hoạt động kinh doanh & khả năng chi trả của DN được diễn ra ổn định
- ❑ Các khu vực giới hạn cần chỉ ra được **vấn đề tiềm năng** hoặc các đường giới hạn **trước khi** xảy ra khó khăn về khả năng chi trả.
- ❑ Các mức chặn cần được nghiên cứu, phân tích cụ thể đối với từng DN.
- ❑ Ngân hàng đang cho vay vì tin tưởng các hoạt động DN đang diễn ra trong mức chấp nhận được. Các cam kết giúp chúng ta biết được khi nào có dấu hiệu hoạt động của DN vượt quá vùng chấp nhận/vùng an toàn.

19

ĐIỀU KIỆN-CONDITIONS

Lược đồ các cam kết

Đường giới hạn cam kết

Khu vực giới hạn

Vùng an
toàn

- Duy trì các hoạt động kinh doanh cốt lõi
- Các khoản đầu tư/Vay
- Chất lượng các báo cáo
- Các khoản nợ tăng thêm

Khu vực giới hạn

Q1 Q2 Q3 Q4 Q5 Q6 Q7 Q8 Q9 Q10 Q11

- Hệ số nợ
- Mức chia cổ tức tối đa

- EBIT / Lãi vay
- Hệ số khả năng trả nợ dài hạn
- Hệ số khả năng thanh khoản hiện hành
- Vốn lưu động ròng tối thiểu

20

ĐIỀU KIỆN-CONDITIONS

Các cam kết:

- ☐ Không phải luôn là 1 con số cố định.
- ☐ Không nên chỉ dựa vào các số liệu cuối kỳ.
- ☐ Các mức giới hạn có thể tăng hoặc giảm đối với điều kiện của từng DN cụ thể.
- ☐ Các cam kết có thể được điều chỉnh khi các điều kiện khác về khoản vay (VD: TSBĐ, thời hạn vay...) & chỉ số về kinh tế vĩ mô thay đổi. Ngân hàng sẵn lòng xem xét việc điều chỉnh nhưng DN chỉ được thực hiện thay đổi các cam kết sau khi Ngân hàng chấp thuận.

21

ĐIỀU KIỆN-CONDITIONS

Bên vay nghĩ gì về các cam kết?

Bên vay thường không thích thú gì khi ký các cam kết.

Tại sao?



22

ĐIỀU KIỆN-CONDITIONS

Các luận cứ của Bên vay:

- ☐ Sợ thiếu kinh nghiệm kiểm soát các cam kết
- ☐ Thiếu hiểu biết về các thuật ngữ tài chính
- ☐ Thiếu tự tin về chính DN
- ☐ Ngân hàng khác không có yêu cầu cam kết tương tự
- ☐ Không cảm thấy các cam kết đó là quan trọng đối với Bên cho vay
- ☐ “Tôi không thể giải thích được với HĐQT, cổ đông...”

23

ĐIỀU KIỆN-CONDITIONS

Các phản ứng của Bên vay:

- ☐ “Khoản vay đã có TSBĐ, vậy đối với NH còn chưa đủ à?”
- ☐ “Ngân hàng chưa hề yêu cầu các cam kết này trước đây?”
- ☐ “Ngân hàng không tin vào tôi sao?”

24

the end

