

Tài liệu download tại:

Cộng đồng Ngân hàng & Nguồn nhân lực – U& Bank

Website: <http://www.ub.com.vn> ; **Email:** info@ub.com.vn ; **Y!M:** ub.vietnam

I) Tổng quan về hoạt động nhận dạng rủi ro tín dụng.

1.1 Khái niệm về rủi ro tín dụng.

- ❖ Đối với người cho vay, rủi ro tín dụng thể hiện khả năng tổn thất do người đi vay không hoàn trả đúng hạn số tiền vay hoặc lãi vay theo thỏa thuận.
- ❖ Đối với người đầu tư vào chứng khoán nợ, rủi ro tín dụng thể hiện khả năng tổn thất do người phát hành (hoặc người bảo lãnh) chứng khoán nợ mất một phần hoặc toàn bộ khả năng thanh toán lãi hoặc gốc khi chứng khoán đến hạn thanh toán.

1.2 Một số phương pháp nhận dạng rủi ro tín dụng.

- Sử dụng bảng liệt kê (check-list) và biên thể.
- Phân tích báo cáo tài chính.
- Sử dụng lưu đồ (Flow-Chart).
- Giao tiếp trong nội bộ tổ chức.
- Giao tiếp với các tổ chức chuyên nghiệp.
- Phân tích hợp đồng.
- Nghiên cứu số liệu tổn thất quá khứ.
- Phân tích hiểm họa (Hazard Analysis).

II) Tìm hiểu về các phương pháp nhận dạng rủi ro tín dụng.

2.1 Phân tích báo cáo tài chính.

Trong các phương pháp nhận dạng rủi ro, phương pháp phân tích báo cáo tài chính là phương pháp phổ biến nhất mà nhà đầu tư, hoặc người cho vay có thể tiếp cận để ra quyết định đầu tư/cho vay của mình. Phương pháp này áp dụng cho những nhà đầu tư có ý định đầu tư vào các doanh nghiệp với bất kỳ hình thức nào, mua cổ phiếu, trái phiếu, cho vay, góp vốn, v.v...trước khi ra những quyết định đầu tư đều cần xem xét đến.

Một báo cáo tài chính doanh nghiệp cho ta thấy trạng thái tài chính của một tổ chức (lợi nhuận, phi lợi nhuận) nhằm đưa ra các quyết định phù hợp. Ngoài ra, một cách gián tiếp, báo cáo tài chính cho ta biết tình hình hoạt động của một tổ chức, thông qua đó, góp phần đánh giá năng lực của bộ máy lãnh đạo tổ chức, các hoạt động của tổ chức đó.

Trong hoạt động nhận dạng rủi ro, các báo cáo tài chính đóng vai trò rất quan trọng trong việc xem xét, ra quyết định của các nhà đầu tư.

- Đối tượng sử dụng phương pháp: có thể là nhà đầu tư vốn có tiềm năng, một nhà cho vay tiềm tàng, hay một nhà phân tích tham mưu của một công ty đang được phân tích. Ngoài ra đó còn là các quyết định xem nên mua hay bán cổ phần, nên cho vay hay từ chối hoặc nên lựa chọn giữa cách tiếp tục kiểu trước đây hay là chuyển sang một quy trình mới, tất cả phần lớn sẽ phụ thuộc vào các kết quả phân tích tài chính có chất lượng.
- Mục đích khi phân tích báo cáo tài chính: Đánh giá tình hình tài chính hiện tại của công ty, từ đó đưa ra một cơ sở hợp lý cho việc dự đoán tương lai. Bằng cách sử dụng các công cụ và kỹ thuật phân tích báo cáo tài chính nhằm cố gắng đưa ra đánh giá có căn cứ về tình hình tài chính tương lai của một công ty, dựa trên phân tích tình hình tài chính trong quá khứ và hiện tại, và đưa ra ước tính tốt nhất về khả năng kinh tế trong tương lai.

❖ Các công cụ phân tích báo cáo tài chính (Các chỉ tiêu chính cần quan tâm trong một báo cáo tài chính):

- ◆ Chỉ tiêu đánh giá khả năng thanh toán (đây là nhóm chỉ tiêu quan trọng nhất).

Thông qua các chỉ số:

- Hệ số khả năng thanh toán chung.

$$\text{Hệ số khả năng thanh toán chung} = \frac{\text{Tổng tài sản}}{\text{Nợ phải trả}}$$

Hệ số này cho biết tổng tài sản gấp bao nhiêu lần nợ phải trả, là chỉ tiêu phản ánh khả năng thanh toán chung của doanh nghiệp trong kỳ báo cáo. Chỉ tiêu này cho biết: với tổng số tài sản hiện có, doanh nghiệp có bảo đảm trang trải được các khoản nợ phải trả hay không. Hệ số này càng cao thì khả năng tự chủ tài chính của doanh nghiệp càng cao. Nếu trị số chỉ tiêu "Hệ số khả năng thanh toán chung" của doanh nghiệp luôn ≥ 1 , doanh nghiệp bảo đảm được khả năng thanh toán tổng quát và ngược lại; trị số này < 1 , doanh nghiệp không bảo đảm được khả năng trang trải các khoản nợ. Trị số của "Hệ số khả năng thanh toán chung" càng nhỏ hơn 1, doanh nghiệp càng mất dần khả năng thanh toán. Khi hệ số thanh toán chung bằng 1 \Rightarrow Toàn bộ tài sản của doanh nghiệp được tài trợ bằng vốn vay.

- Hệ số khả năng thanh toán ngắn hạn (khả năng thanh toán hiện thời).

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

Nợ ngắn hạn là những khoản nợ mà doanh nghiệp phải thanh toán trong vòng một năm hay một chu kỳ kinh doanh

Hệ số này phản ánh khả năng chuyển đổi tài sản thành tiền để trang trải các khoản nợ ngắn hạn, hệ số cũng thể hiện mức độ đảm bảo thanh toán các khoản nợ ngắn hạn của doanh nghiệp là cao hay thấp. Nếu trị số của chỉ tiêu này xấp xỉ bằng 1,

doanh nghiệp có đủ khả năng thanh toán các khoản nợ ngắn hạn và tình hình tài chính là bình thường hoặc khả quan. Ngược lại, nếu trị số của chỉ tiêu này < 1 , doanh nghiệp có khả năng không bảo đảm đáp ứng được các khoản nợ ngắn hạn. Trị số của chỉ tiêu này càng nhỏ hơn 1, khả năng thanh toán nợ ngắn hạn của doanh nghiệp càng thấp. Mặc dù với tỷ lệ nhỏ hơn 1, có khả năng không đạt được tình hình tài chính tốt, nhưng điều đó không có nghĩa là công ty sẽ bị phá sản vì có rất nhiều cách để huy động thêm vốn.

➤ *Hệ số thanh toán nhanh.*

$$\text{Hệ số khả năng thanh toán nhanh} = \frac{\text{Tài sản ngắn hạn} - \text{hàng tồn kho}}{\text{Nợ ngắn hạn phải trả}}$$

Hệ số này đánh giá chặt chẽ hơn khả năng thanh toán của doanh nghiệp, khi xác định chỉ tiêu này hàng tồn kho bị loại trừ ra bởi lẽ trong tài sản ngắn hạn, hàng tồn kho được coi là loại tài sản có tính thanh khoản thấp.

Nếu trị số của chỉ tiêu “Hệ số khả năng thanh toán nhanh” quá nhỏ, doanh nghiệp có thể gặp khó khăn trong việc thanh toán công nợ - nhất là nợ đến hạn - vì không đủ tiền và tương đương tiền và do vậy, doanh nghiệp có thể phải bán gấp, bán rẻ hàng hóa, sản phẩm, dịch vụ để trả nợ. Khi trị số của chỉ tiêu “Hệ số khả năng thanh toán nhanh” lớn hơn hoặc bằng 1, mặc dầu doanh nghiệp bảo đảm thừa khả năng thanh toán nhanh song do lượng tiền và tương đương tiền quá nhiều nên sẽ phần nào làm giảm hiệu quả sử dụng vốn; từ đó, làm giảm hiệu quả kinh doanh.

➤ *Hệ số thanh toán bằng tiền.*

$$\text{Hệ số khả năng thanh toán bằng tiền} = \frac{\text{Tài sản bằng tiền}}{\text{Nợ ngắn hạn phải trả}}$$

Hệ số này cho biết doanh nghiệp có bao nhiêu đồng vốn bằng tiền để sẵn sàng thanh toán cho 1 đồng nợ ngắn hạn.

➤ *Hệ số thanh toán lãi vay.*

$$\text{Hệ số khả năng thanh toán lãi vay} = \frac{\text{Lợi nhuận trước thuế và lãi vay}}{\text{Số tiền lãi vay phải trả trong kỳ}}$$

Hệ số này cho biết khả năng thanh toán tiền lãi vay của doanh nghiệp và cũng phản ánh mức độ rủi ro có thể gặp phải đối với các chủ nợ.

Lãi tiền vay là khoản chi phí sử dụng vốn vay mà doanh nghiệp có nghĩa vụ phải trả đúng hạn cho các chủ nợ. Một doanh nghiệp vay nợ nhiều nhưng kinh doanh không tốt, mức sinh lời của đồng vốn quá thấp hoặc bị thua lỗ thì khó có thể đảm bảo thanh toán tiền lãi vay đúng hạn.

Việc tìm xem một công ty có thể thực hiện trả lãi đến mức độ nào cũng rất quan trọng. Rõ ràng, khả năng thanh toán lãi vay càng cao thì khả năng thanh toán lãi của doanh nghiệp cho các chủ nợ của mình càng lớn.

Khả năng trả lãi vay của doanh nghiệp thấp cũng thể hiện khả năng sinh lợi của tài sản thấp. Khả năng thanh toán lãi vay thấp cho thấy một tình trạng nguy hiểm, suy giảm trong hoạt động kinh tế có thể làm giảm Lãi trước thuế và lãi vay xuống dưới mức nợ lãi mà công ty phải trả, do đó dẫn tới mất khả năng thanh toán và vỡ nợ. Tuy nhiên rủi ro này được hạn chế bởi thực tế Lãi trước thuế và lãi vay không phải là nguồn duy nhất để thanh toán lãi. Các doanh nghiệp cũng có thể tạo ra nguồn tiền mặt từ khấu hao và có thể sử dụng nguồn vốn đó để trả nợ lãi. Nhưng gì mà một doanh nghiệp cần phải đạt tới là tạo ra một độ an toàn hợp lý, bảo đảm khả năng thanh toán cho các chủ nợ của mình.

◆ Chỉ tiêu đánh giá khả năng hoạt động:

➤ *Hệ số quay vòng hàng tồn kho* = giá vốn hàng bán/hàng tồn kho trung bình
Chỉ số này thể hiện khả năng quản trị hàng tồn kho hiệu quả như thế nào. Chỉ số vòng quay hàng tồn kho càng cao càng cho thấy doanh nghiệp bán hàng nhanh và hàng tồn kho không bị ứ đọng nhiều trong doanh nghiệp. Có nghĩa là doanh nghiệp sẽ ít rủi ro hơn nếu nhìn thấy trong báo cáo tài chính, khoản mục hàng tồn kho có giá trị giảm qua các năm. Tuy nhiên chỉ số này quá cao cũng không tốt vì như thế có nghĩa là lượng hàng dự trữ trong kho không nhiều, nếu nhu cầu thị trường tăng đột ngột thì rất khả năng doanh nghiệp bị mất khách hàng và bị đối thủ cạnh tranh giành thị phần. Thêm nữa, dự trữ nguyên liệu vật liệu đầu vào cho các khâu sản xuất không đủ có thể khiến cho dây chuyền bị ngưng trệ. Vì vậy chỉ số vòng quay hàng tồn kho cần phải đủ lớn để đảm bảo mức độ sản xuất đáp ứng được nhu cầu khách hàng.

➤ *Chỉ số vòng quay các khoản phải trả:*

Chỉ số này cho biết doanh nghiệp đã sử dụng chính sách tín dụng của nhà cung cấp như thế nào. Chỉ số vòng quay các khoản phải trả quá thấp có thể ảnh hưởng không tốt đến xếp hạng tín dụng của doanh nghiệp.

Vòng quay các khoản phải trả = doanh số mua hàng thường niên / phải trả bình quân

Trong đó:

Doanh số mua hàng thường niên = giá vốn hàng bán + hàng tồn kho cuối kỳ - hàng tồn kho đầu kỳ

Phải trả bình quân = (phải trả trong báo cáo năm trước + phải trả năm nay) / 2

➤ *Chỉ số số ngày bình quân vòng quay các khoản phải trả* = 365 / vòng quay các khoản phải trả

Tương tự, chỉ số này cho biết số ngày trung bình doanh nghiệp có thể trả nợ.

- *Hệ số quay vòng các khoản phải thu = doanh số thuần hàng năm/ các khoản phải thu trung bình*

Đây là một chỉ số cho thấy tính hiệu quả của chính sách tín dụng mà doanh nghiệp áp dụng đối với các bạn hàng. Chỉ số vòng quay càng cao sẽ cho thấy doanh nghiệp được khách hàng trả nợ càng nhanh. Nhưng nếu so sánh với các doanh nghiệp cùng ngành mà chỉ số này vẫn quá cao thì có thể doanh nghiệp sẽ có thể bị mất khách hàng vì các khách hàng sẽ chuyển sang tiêu thụ sản phẩm của các đối thủ cạnh tranh cung cấp thời gian tín dụng dài hơn. Và như vậy thì doanh nghiệp sẽ bị sụt giảm doanh số. Khi so sánh chỉ số này qua từng năm, nhận thấy sự sụt giảm thì rất có thể là doanh nghiệp đang gặp khó khăn với việc thu nợ từ khách hàng và cũng có thể là dấu hiệu cho thấy doanh số đã vượt quá mức.

- *Chu kỳ quay vòng các khoản phải thu = 365/ vòng quay các khoản phải thu*

Cũng tương tự như vòng quay các khoản phải thu, có điều chỉ số này cho chúng ta biết về số ngày trung bình mà doanh nghiệp thu được tiền của khách hàng

◆ *Chỉ tiêu về cấu trúc nguồn vốn:*

- *Tổng nợ / Tổng tài sản :*

Hệ số này cho ta thấy kết cấu vay nợ của doanh nghiệp. Nếu hệ số này quá cao chứng tỏ doanh nghiệp sử dụng quá nhiều đòn bẩy tài chính, điều này cũng đồng nghĩa với khả năng tự tài trợ của doanh nghiệp là thấp, dễ dẫn đến rủi ro cao và khi có những cơ hội đầu tư hấp dẫn, doanh nghiệp khó có thể huy động được vốn bên ngoài. Thông thường hệ số nợ khoảng 20 – 50% là có thể chấp nhận được.

◆ *Chỉ tiêu đánh giá khả năng sinh lợi:*

- *Tỷ suất doanh lợi doanh thu (tỷ suất lợi nhuận sau thuế trên doanh thu):*
ROS

$$\text{Tỷ suất doanh lợi doanh thu (ROS)} = \frac{\text{Lợi nhuận sau thuế}}{\text{Doanh thu}}$$

Hệ số này phản ánh mối quan hệ giữa lợi nhuận sau thuế và doanh thu thuần trong kỳ của doanh nghiệp, nó thể hiện khi thực hiện 1 đồng doanh thu trong kỳ, doanh nghiệp có thể mang lại bao nhiêu đồng lợi nhuận sau thuế. Tỷ suất này mang giá trị dương nghĩa là công ty làm ăn có lãi, còn nếu tỷ suất này mang giá trị âm thì nghĩa là công ty đã làm ăn thua lỗ.

- *Tỷ suất lợi nhuận trước lãi vay và thuế trên vốn kinh doanh (tỷ suất sinh lời kinh tế của tài sản): ROA_E*

$$ROA_E = \frac{\text{Lợi nhuận trước lãi vay và thuế}}{\text{Tổng tài sản (VKD)}}$$

Đây là chỉ số thể hiện tương quan giữa mức sinh lợi của một công ty so với tài sản của nó. ROA_E sẽ cho ta biết hiệu quả của công ty trong việc sử dụng tài sản để kiếm lời.

➤ *Tỷ suất lợi nhuận – vốn kinh doanh (Doanh lợi tổng tài sản): ROA.*

$$\text{Doanh lợi tổng tài sản (ROA)} = \frac{\text{Lợi nhuận sau thuế trong kỳ}}{\text{Tổng tài sản (VKD)}}$$

ROA cung cấp cho nhà đầu tư thông tin về các khoản lãi được tạo ra từ lượng vốn đầu tư (hay lượng tài sản). ROA đối với các công ty cổ phần có sự khác biệt rất lớn và phụ thuộc nhiều vào ngành kinh doanh. Đó là lý do tại sao khi sử dụng ROA để so sánh các công ty, tốt hơn hết là nên so sánh ROA của mỗi công ty qua các năm và so giữa các công ty tương đồng nhau.

➤ *Tỷ suất lợi nhuận vốn chủ sở hữu (Doanh lợi vốn chủ sở hữu) : ROE*

$$\text{Doanh lợi vốn chủ sở hữu (ROE)} = \frac{\text{Lợi nhuận sau thuế trong kỳ}}{\text{Vốn chủ sở hữu}}$$

Đây là chỉ tiêu rất quan trọng, đánh giá tổng hợp khả năng sinh lợi của tài sản, nếu ROE lớn thì thị giá cổ phiếu thường lớn.

Chỉ số này là thước đo chính xác để đánh giá một đồng vốn bỏ ra và tích lũy tạo ra bao nhiêu đồng lợi nhuận. Hệ số này thường được các nhà đầu tư phân tích để so sánh với các cổ phiếu cùng ngành trên thị trường, từ đó tham khảo khi quyết định mua cổ phiếu của công ty nào.

Tỷ lệ ROE càng cao càng chứng tỏ công ty sử dụng hiệu quả đồng vốn của cổ đông, có nghĩa là công ty đã cân đối một cách hài hòa giữa vốn cổ đông với vốn đi vay để khai thác lợi thế cạnh tranh của mình trong quá trình huy động vốn, mở rộng quy mô. Cho nên hệ số ROE càng cao thì các cổ phiếu càng hấp dẫn các nhà đầu tư hơn

➤ *Thu nhập ròng một cổ phần thường : EPS.*

Thu nhập ròng một cổ phần thường =

$$= \frac{\text{Lợi nhuận sau thuế - Cổ tức trả cho cổ đông ưu đãi (nếu có)}}{\text{Tổng số cổ phần thường đang lưu hành}}$$

Đây là chỉ tiêu rất quan trọng, nó phản ánh mỗi cổ phần thường (cổ phần phổ thông) trong năm thu được bao nhiêu lợi nhuận sau thuế. Đây là phần lợi nhuận mà công ty phân bổ cho mỗi cổ phần thông thường đang được lưu hành trên thị trường. EPS được sử dụng như một chỉ số thể hiện khả năng kiếm lợi nhuận của doanh nghiệp. Những công ty có EPS cao thường có thị giá cổ phiếu lớn.

► Ví dụ về phân tích tài chính của Công ty Cổ phần Hoàng Anh Gia Lai (HAG). Thông qua phân tích tài chính, nhà đầu tư có thể xem xét cơ hội đầu tư vào chứng khoán của công ty này.

Một số chỉ tiêu quan trọng của công ty :

Bảng Cân Đối Kế Toán	năm 2010	năm 2009	năm 2008	năm 2007	năm 2006
Tài sản ngắn hạn	11,231,717	7,403,555	4,524,793	4,011,681	804,711
Tiền và các khoản tương đương tiền	3,588,663	1,944,229	531,085	1,290,908	132,797
Các khoản đầu tư tài chính ngắn hạn	81,783	157,571	N/A	115,203	N/A
Các khoản phải thu ngắn hạn	4,362,063	2,956,114	1,984,810	1,117,126	227,591
Hàng tồn kho	2,994,763	2,213,151	1,852,154	1,370,091	426,899
Tài sản ngắn hạn khác	204,445	132,490	156,743	118,353	17,422
Tài sản dài hạn	7,540,000	4,792,656	4,346,768	2,323,140	545,696
Các khoản phải thu dài hạn	N/A	N/A	N/A	1,800	N/A
Tài sản cố định	4,409,785	2,517,309	1,870,421	705,583	511,381
Bất động sản đầu tư	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A
Các khoản đầu tư tài chính dài hạn	2,855,493	2,061,446	2,090,737	1,306,447	6,030
Tài sản dài hạn khác	195,803	213,901	385,609	309,310	28,285
TỔNG TÀI SẢN	18,771,716	12,196,212	8,871,560	6,334,821	1,350,407
Nợ phải trả	8,747,043	7,068,557	4,672,354	2,700,106	805,183
Nợ ngắn hạn	5,196,037	3,644,842	2,535,178	1,776,243	542,272
Nợ dài hạn	3,551,006	3,423,714	2,137,176	923,863	262,910
Vốn chủ sở hữu	9,158,715	4,711,500	3,747,497	3,402,401	509,764
Nguồn kinh phí và quỹ khác	N/A	16,585	18,569	13,347	1,381
TỔNG NGUỒN VỐN	18,771,716	12,196,212	8,871,560	6,334,821	1,350,407
Kết Quả Kinh Doanh	năm 2010	năm 2009	năm 2008	năm 2007	năm 2006
Tổng doanh thu hoạt động kinh doanh	4,526,468	4,370,252	1,885,146	1,589,430	517,945
Các khoản giảm trừ doanh thu	1,591	4,943	4,401	1,399	806
Doanh thu thuần	4,524,877	4,365,309	1,880,744	1,588,031	517,139
Giá vốn hàng bán	2,232,774	2,358,547	990,632	991,086	361,674
Lợi nhuận gộp	2,292,102	2,006,762	890,113	596,945	155,464
Doanh thu hoạt động tài chính	1,262,054	199,382	438,619	409,346	1,688
Chi phí tài chính	216,598	213,431	95,798	52,558	16,018
Chi phí bán hàng	133,031	108,523	75,252	39,150	9,883
Chi phí quản lý doanh nghiệp	190,206	162,416	125,209	50,018	14,779
Lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh	3,014,320	1,721,773	1,032,472	864,565	116,472
Thu nhập khác	21,283	48,462	12,718	29,463	-2,065
Chi phí khác	9,309,702	26,731	39,032	24,314	N/A
Lợi nhuận khác	441,709	21,731	-26,314	5,149	N/A
Tổng lợi nhuận kế toán trước thuế	3,017,409	1,743,504	1,006,158	869,714	114,406
Chi phí thuế TNDN	N/A	456,606	240,815	83,814	N/A
Lợi nhuận sau thuế thu nhập doanh nghiệp	2,222,076	1,188,853	700,305	599,784	81,860
EBITDA	416,770	1,000,000	1,000,000	977,671	130,424
EPS	7,546	6,612	5,910	1,935	N/A
P/E	10.3	9.5	N/A	N/A	N/A
Giá giao dịch cuối quý	78	63	N/A	N/A	N/A
Khối lượng	292,520,697	269,953,168	179,814,501	179,814,501	179,814,501
Giá sổ sách	31.3	17.5	20.8	18.9	2.8

Các chỉ số tài chính :

Chỉ tiêu	Năm 2010	Năm 2009	Năm 2008
Khả năng thanh toán :			
- Hệ số thanh toán chung	2.14	1.72	1.89
- Hệ số thanh toán hiện hành	2.16	2.03	1.78
- Hệ số thanh toán nhanh	1.58	1.42	1.05
- Hệ số thanh toán bằng tiền	0.69	0.58	0.21
- Hệ số thanh toán lãi vay	13.9	8.06	10.77
Đánh giá khả năng hoạt động:			
- Hệ số quay vòng các khoản phải thu	1.03	1.47	0.95
- Chỉ số vòng quay các khoản phải trả		6.60	1.83
- Hệ số quay vòng hàng tồn kho	0.88	1.16	0.61
<u>Chỉ tiêu về cấu trúc nguồn vốn</u>			
- Tổng nợ / Tổng tài sản	0.47	0.58	0.53
<u>Chỉ tiêu đánh giá khả năng sinh lợi</u>			
- Tỷ suất doanh lợi doanh thu (tỷ suất lợi nhuận sau thuế trên doanh thu): ROS	0.49	0.27	0.37
- Tỷ suất lợi nhuận trước lãi vay và thuế trên vốn kinh doanh (tỷ suất sinh lời kinh tế của tài sản): ROA _E	0.16	0.14	0.12
- Tỷ suất lợi nhuận – vốn kinh doanh (Doanh lợi tổng tài sản): ROA	11.83%	11.29%	9.21%

- Tỷ suất lợi nhuận vốn chủ sở hữu (Doanh lợi vốn chủ sở hữu) : ROE	24.26%	28.11%	19.59%
--	--------	--------	--------

Nhận xét các chỉ tiêu tài chính trên ta thấy:

✓ Về khả năng thanh toán

Hệ số khả năng thanh toán của công ty từ năm 2008-2010 có xu hướng tăng lên. Đến năm 2010, khả năng thanh toán chung: 2.14, thanh toán hiện hành: 2.16, thanh toán nhanh: 1.58 là con số khá tốt. Công ty đảm bảo khả năng thanh toán của mình đối với khách hàng đồng thời đảm thời gian quay vòng vốn. Tuy nhiên, hệ số thanh toán bằng tiền của công ty hơi thấp, năm 2010 chỉ ở mức là 0.69, công ty có thể không đủ tiền mặt để trả trả khoản nợ lớn cho khách hàng trong thời điểm nhất định hoặc khi cơ hội đầu tư đến. Hệ số thanh toán lãi vay của công ty cũng khá tốt, không quá cao mà cũng không quá thấp.

✓ Về khả năng hoạt động của công ty:

Hệ số vòng quay các khoản phải thu năm 2009 là 1.47, tăng gấp rưỡi so với năm 2008, chứng tỏ việc thu hồi các khoản phải thu của công ty đối khách hàng thuận lợi. Đến năm 2010, tốc độ quay vòng các khoản phải thu giảm xuống 1.03, nguy cơ không thu hồi được nợ tăng lên, công ty có thể gặp rủi ro tín dụng, nhưng công ty lại giữ chân được khách hàng do công ty cung cấp thời gian tín dụng khá hợp lý. Ngoài ra, từ năm 2008 đến 2010 chỉ số vòng quay các khoản phải trả tăng lên, phản ánh việc xếp hạng tín dụng của công ty tốt, công ty sử dụng chính sách tín dụng khá tốt

Vòng quay các hàng tồn kho của công ty tăng dần qua các năm, năm 2010 có giảm nhẹ nhưng không đáng kể: 0.88. Chỉ số này tăng phản ánh, hàng hóa của công ty không bị ứ đọng, hiệu quả quản trị hàng tồn kho tăng. Có nghĩa là doanh nghiệp gặp ít rủi ro hơn. Tuy nhiên chỉ số này quá cao cũng không tốt vì như thế có nghĩa là lượng hàng dự trữ trong kho không nhiều, nếu nhu cầu thị trường tăng đột ngột thì rất khả năng doanh nghiệp bị mất khách hàng và bị đối thủ cạnh tranh giành thị phần. Thêm nữa, dự trữ nguyên liệu vật liệu đầu vào cho các khâu sản xuất không đủ có thể khiến cho dây chuyền bị ngưng trệ. Vì vậy chỉ số vòng quay hàng tồn kho cần phải đủ lớn để đảm bảo mức độ sản xuất đáp ứng được nhu cầu khách hàng.

✓ Về cấu trúc nguồn vốn

Hệ số nợ/ tổng tài sản của công ty không ổn định qua các năm, năm 2008 là 0.53, năm 2009 là 0.58, năm 2010 là 0.47, tuy nhiên đã giảm vào năm 2010, điều này cho thấy khả năng tự tài trợ của công ty trong năm 2010 đã tăng, giảm rủi ro về nợ quá nhiều mặc dù ngành bất động sản là một ngành thường xuyên phải sử dụng đòn bẩy tài chính vì đòi hỏi mức vốn đầu tư lớn. Tuy có dấu hiệu giảm khả quan ở năm 2010 nhưng vẫn không phải là dấu hiệu đáng mừng vì đặc thù của ngành luôn cần mức vốn lớn khiến các doanh nghiệp phải sử dụng đòn bẩy tài chính nhiều dễ dẫn đến rủi ro cho công ty.

✓ Về các chỉ tiêu đánh giá khả năng sinh lợi,

Nhìn chung các chỉ tiêu này mang tính không ổn định. ROS tăng lên vào năm 2010 với hệ số 0.49, tuy nhiên năm 2009 lại chỉ bằng 0.27, còn năm 2008 là 0.37. Còn ROA lại có xu hướng tăng lên rõ rệt qua các năm, tuy khoảng cách tăng không là mấy nhưng nó cũng chứng tỏ được hiệu quả sử dụng tài sản hiện có để tạo ra lợi nhuận cho công ty. Cụ thể ROA năm 2008 là 9.21%, năm 2009 tăng lên 11.29% và năm 2010 tăng lên 11.83%. ROA_E tăng qua các năm (0.12;0.14;0.16). Bên cạnh đó, ROE năm 2010 lại có xu hướng giảm trong khi năm 2009 đã tăng lên vượt trội so với năm 2008. Cụ thể ROE năm 2008 là 19.59%, năm 2009 tăng lên 28.11% nhưng lại giảm còn 24.26% vào năm 2010

Tuy nhìn vào bảng cân đối kế toán, năm 2010, lượng vốn chủ sở hữu được tăng lên đáng kể, gần gấp đôi so với vốn chủ sở hữu năm 2009, đây cũng là một yếu tố khiến cho ROE giảm vào năm 2010. Tuy nhiên nó cũng phản ánh được sự kém hiệu quả trong việc sử dụng vốn chủ để tạo ra lợi nhuận. Nhưng theo đánh giá một cách khách quan thì tình trạng này vẫn khả quan do lượng vốn chủ sở hữu tăng lên nhiều và nhiều dự án bất động sản đến thời điểm hiện tại mới thi công nên ta vẫn có thể đánh giá việc sử dụng vốn chủ của công ty Hoàng Anh Gia Lai là hiệu quả.

Qua các chỉ tiêu trên ta thấy, tuy còn một số hạn chế nhưng công ty đã sử dụng các chính sách tín dụng khá tốt. Vì vậy các ngân hàng có thể xem xét cho vay vốn hoặc nhà đầu tư có thể xem xét để đầu tư vào trái phiếu của công ty.

2.2) Phương pháp check – list.

Phương pháp check – list là phương pháp thông qua các câu hỏi về những vấn đề có thể xảy ra, để từ đó nhận dạng và đánh giá mức độ tác động của từng

loại rủi ro. Để hiểu thêm về phương pháp này, chúng ta hãy cùng xem một ví dụ về nhận dạng rủi ro tín dụng của ngân hàng cổ phần kỹ thương Techcombank:

► **Đánh giá chung :**

		Tốt	T.Bình	Kém
1	Các thành viên Hội đồng quản trị và Tổng giám đốc ngân hàng có nhận biết được các rủi ro và các lợi ích trong hoạt động tài chính của ngân hàng không?		✓	
2	Ngân hàng đã xây dựng được một khuôn khổ báo cáo quản trị hiệu quả và có hiệu lực cho phép thông tin tới tất cả các cấp ra quyết định kinh doanh của ngân hàng chưa?			✓
3	Các báo cáo cho cấp quản lý hiện tại có cho phép truyền đạt thông tin về rủi ro hiệu quả chưa?			✓

► **Nhận dạng và quản trị rủi ro trong các sản phẩm và hoạt động ngân hàng:**

	Nhận dạng và quản trị rủi ro trong các sản phẩm và hoạt động ngân hàng (Nguyên tắc 3 - Basel)	Tốt	T.Bình	Kém
1	Ngân hàng có nhận dạng và quản trị rủi ro gắn liền trong tất cả các sản phẩm và hoạt động ngân hàng		✓	
2	Ngân hàng đảm bảo rằng những rủi ro trong các sản phẩm và hoạt động phải có đầy đủ các thủ tục và biện pháp kiểm soát trước khi được giới thiệu, được đưa ra thực hiện và phải được phê duyệt trước bởi Hội đồng Quản trị hoặc các Ủy ban tương ứng.			✓
3	Ngân hàng phải thiết lập một sự nhận biết rõ ràng về những rủi ro tín dụng nằm trong các hoạt động cấp phát tín dụng phức tạp (ví dụ, cho vay một bộ phận công nghiệp, quyền chọn của khách hàng, liên kết tín dụng...)			✓
4	Ngân hàng đảm bảo rằng những rủi ro trong các dự án mới là có đủ thủ tục và biện pháp kiểm soát, được HĐQT phê duyệt trước khi thực hiện			✓

► **Dấu hiệu các khoản vay có vấn đề :**

✓ **Nhóm các dấu hiệu phát sinh rủi ro từ phía khách hàng :**

		Nhiều	T.Bình	Ít
Nhóm các dấu hiệu liên quan đến mối quan hệ với Ngân hàng				
1	Trì hoãn hoặc gây khó khăn, trở ngại đối với ngân hàng trong quá trình kiểm tra theo định kỳ hoặc đột xuất tình hình sử dụng vốn vay, tình hình tài chính, hoạt động sản xuất kinh doanh của khách hàng mà không có sự giải thích minh bạch, thuyết phục		✓	
2	Có dấu hiệu không thực hiện đầy đủ các quy định, vi phạm pháp luật trong quá trình quan hệ tín dụng		✓	
3	Chậm gửi hoặc trì hoãn gửi các báo cáo tài chính theo yêu cầu mà không có sự giải thích minh bạch, thuyết phục	✓		
4	Không có các báo cáo hay dự đoán về lưu chuyển tiền tệ	✓		
5	Đề nghị gia hạn, điều chỉnh kỳ hạn trả nợ nhiều lần không rõ lý do hoặc thiếu các căn cứ thuyết phục mang tính khách quan về việc gia hạn hay điều chỉnh kỳ hạn nợ	✓		
6	Sự sụt giảm bất thường số dư tài khoản tiền gửi mở tại ngân hàng; xuất hiện những thay đổi bất thường ngoài dự kiến và không giải thích được trong tốc độ và tổng mức lưu chuyển tiền gửi thanh toán của khách hàng	✓		
7	Chậm thanh toán các khoản lãi khi đến hạn	✓		
8	Thanh toán các khoản nợ gốc không đầy đủ, đúng hạn	✓		
9	Xuất hiện nợ quá hạn do khách hàng không có khả năng hoàn trả hoặc khách hàng không muốn trả nợ hoặc do việc tiêu thụ hàng, thu hồi công nợ chậm hơn dự tính	✓		
10	Mức độ vay thường xuyên gia tăng, yêu cầu các khoản vay vượt quá nhu cầu dự kiến	✓		
11	Tài sản đảm bảo không đủ tiêu chuẩn, giá trị tài sản bị giảm sút so với định giá khi cho vay. Có dấu hiệu tài sản đã cho người khác thuê, bán hay trao đổi hoặc đã biến mất, không còn tồn tại		✓	

12	Có dấu hiệu cho thấy khách hàng trông chờ các nguồn thu nhập bất thường khác không phải từ hoạt động sản xuất kinh doanh chính hoặc từ hoạt động được đề xuất trong phương án vay vốn để đáp ứng các nghĩa vụ thanh toán		✓	
13	Có dấu hiệu tìm kiếm sự tài trợ nguồn vốn lưu động từ nhiều nguồn khác, đặc biệt từ đối thủ cạnh tranh của Ngân hàng	✓		
14	Có dấu hiệu sử dụng nhiều các khoản tài trợ ngắn hạn cho các hoạt động đầu tư dài hạn	✓		
15	Chấp nhận sử dụng các nguồn vốn vay với giá cao, với mọi điều kiện		✓	

✓ **Nhóm các dấu hiệu liên quan đến phương pháp quản lý, tình hình tài chính và hoạt động sản xuất kinh doanh của khách hàng:**

1	Có chênh lệch lớn giữa doanh thu hay dòng tiền thực tế so với mức dự kiến khi khách hàng đề nghị cấp tín dụng	✓		
2	Những thay đổi bất lợi trong cơ cấu vốn, tỷ lệ thanh khoản hay mức độ hoạt động của khách hàng	✓		
3	Xuất hiện ngày càng nhiều các khoản chi phí bất hợp lý như sự gia tăng đột biến trong chi phí quảng cáo, tiếp khách, tập trung quá mức chi phí để gây ấn tượng như thiết bị văn phòng rất hiện đại, phương tiện giao thông đắt tiền...		✓	
4	Thay đổi thường xuyên tổ chức của Ban điều hành		✓	

5	Xuất hiện bất đồng và mâu thuẫn trong quản trị điều hành, tranh chấp trong quá trình quản lý		✓	
6	Xuất hiện dấu hiệu hội chứng hợp đồng lớn : sẵn sàng từ bỏ các hợp đồng có giá trị nhỏ và vừa nhưng có khả năng thu được tỷ suất lợi nhuận cao để tìm kiếm các hợp đồng có giá trị lớn với các bạn hàng có “tên tuổi” dù lợi nhuận thu về có khả năng đạt thấp hơn ; sẵn sàng cắt giảm lợi nhuận để đạt được cá chộp đồng lớn, theo đuổi chiến lược “mượn thương hiệu”, “nước nổi thuyền nổi”			✓
7	Xuất hiện dấu hiệu hội chứng sản phẩm đẹp, mãi mê theo đuổi một sản phẩm không thích hợp về mặt thời gian và năng lực hiện tại mà không chú ý đến các yếu tố khác.			✓
8	Có dấu hiệu phát hiện ra quá trình khảo sát, thẩm định dự án sai dẫn đến việc đầu tư dự án không có hiệu quả		✓	
9	Do áp lực nội bộ dẫn tới tung ra thị trường các sản phẩm dịch vụ quá sớm khi chưa hội đủ các điều kiện chín muồi hoặc đặt ra các hạn mức thời gian kinh doanh, doanh số không thực tế, tạo mong đợi trên thị trường không đúng lúc.		✓	
10	Khó khăn trong phát triển sản phẩm, dịch vụ mới	✓		
11	Những thay đổi từ chính sách Nhà nước, đặc biệt là tác động của các chính sách thuế, xuất nhập khẩu, thay đổi các biến số kinh tế vĩ mô, tỷ giá, lãi suất, thay đổi công nghệ kỹ thuật sản xuất, thị hiếu tiêu dùng, mất nhà cung ứng hoặc khách hàng lớn; thêm đối thủ cạnh tranh tác động bất lợi đến chiến lược và kế hoạch sản xuất, kinh doanh của khách hàng	✓		
12	Thiên tai, hỏa hoạn, dịch bệnh xảy ra		✓	
13	Đối với khách hàng là tư nhân cá thể, có dấu hiệu của người vay bị bệnh kéo dài hoặc chết.			✓

✓ **Nhóm các dấu hiệu xuất phát từ chính sách tín dụng ngân hàng:**

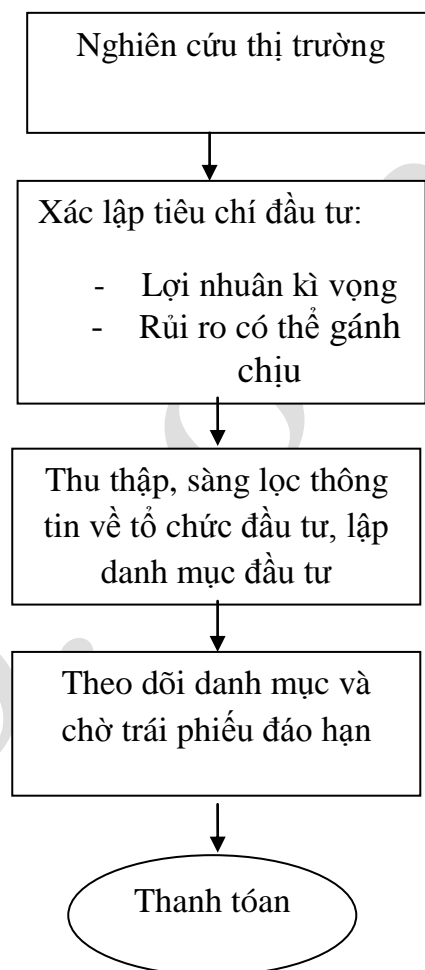
		Nhiều	T.Bình	Ít
1	Sự đánh giá và phân loại không chính xác về mức độ rủi ro của khách hàng , ví dụ : đánh giá quá cao năng lực tài chính của khách hàng so với thực tế, đánh giá khách hàng chỉ qua thông tin “tĩnh” do khách hàng cung cấp mà thiếu đi các thông tin “động” và các thông tin nhạy cảm từ những kênh thông tin khác, bỏ qua các “nghi ngờ” được phản ánh qua cấu trúc và cơ cấu của số liệu khi phân tích các dữ liệu tài chính, có dấu hiệu che dấu việc “đào nợ” của khách hàng thông qua việc cấp đều đặn, thường xuyên và liên tục các khoản vay mới hay che dấu “ nợ quá hạn” thông qua việc điều chỉnh kỳ hạn và gia hạn nợ tràn lan, vô tội, thiếu căn cứ xác thực, v.v	✓		
2	Cấp tín dụng dựa trên các cam kết không chắc chắn và thiếu tính đảm bảo của khách hàng về việc duy trì một khoản tiền gửi lớn hay các lợi ích do khách hàng đem lại từ khoản tín dụng được cấp	✓		
3	Tốc độ tăng trưởng tín dụng quá nhanh, vượt quá khả năng và năng lực kiểm soát cũng như nguồn vốn của Ngân hàng	✓		
4	Cho vay dựa trên các sự kiện bất thường có thể xảy ra, chẳng hạn như sát nhập, thay đổi địa vị pháp lý từ Chi nhánh lên Công ty “con” hạch toán độc lập		✓	
5	Soạn thảo các điều kiện ràng buộc trong hợp đồng tín dụng mập mờ, không rõ ràng, không xác định rõ lịch hoàn trả, đối với từng khoản vay, có ý thỏa hiệp các nguyên tắc tín dụng với khách hàng mặc dù biết có tiềm ẩn rủi ro			✓
6	Chính sách tín dụng quá cứng nhắc hoặc lòng lèo để kẻ hở cho khách hàng lợi dụng		✓	
7	Cung cấp tín dụng với khối lượng lớn cho khách hàng không thuộc phân đoạn thị trường tối ưu của ngân hàng		✓	
8	Hồ sơ tín dụng không đầy đủ, thiếu sự tuân thủ hay tuân thủ không đầy đủ các quy định hiện hành về phê duyệt tín dụng	✓		
9	Có khuynh hướng cạnh tranh thái quá : giảm lãi suất cho vay, phí dịch vụ hay thực hiện chiến lược “ giữ chân” khách hàng bằng các khoản tín dụng mới để họ không quan hệ với các TCTD khác mặc dù biết rõ các khoản tín dụng sẽ cấp tiềm ẩn nguy cơ rủi ro cao	✓		

2.3 Phương pháp lưu đồ.

Phương pháp lưu đồ là một phương pháp có thể giúp chúng ta liệt kê trình tự các bước đối với một quy trình đầu tư tài chính. Từ những bước liệt kê này, chúng ta có thể dễ dàng xác định rủi ro khi thực hiện từng bước, từ đó để có những biện pháp khắc phục nhất định.

Đối với mỗi quy trình đầu tư tài chính đều có các bước thực hiện khác nhau. Vì phạm vi nghiên cứu có hạn, trong phần này, nhóm chúng tôi chỉ xin phép đưa ra một hành vi đầu tư trong rất nhiều phương pháp đầu tư tài chính: đó là quy trình đầu tư trái phiếu công ty của nhà đầu tư cá nhân. Từ đó có thể nêu rõ hơn về phương pháp sử dụng lưu đồ để nhận dạng rủi ro trong đầu tư tài chính, mà cụ thể hơn trong phần này là nhận dạng rủi ro tín dụng khi đầu tư trái phiếu.

Ta có lưu đồ mô tả quy trình đầu tư trái phiếu như sau :



Nhìn vào lưu đồ trên đây, ta có thể phân tích những rủi ro thường gặp khi thực hiện các bước :

► **Tìm hiểu thị trường**

Tìm hiểu thị trường giúp cho nhà đầu tư có được cái nhìn toàn cục về thực trạng của thị trường nói chung và về các loại trái phiếu nói riêng. Những rủi ro khi tìm hiểu thị trường mà nhà đầu tư nên lưu ý là:

- Nguồn thông tin không chính xác, kịp thời.
- Khả năng tiếp cận không cao, đặc biệt là đối với những nhà đầu tư cá nhân nhỏ lẻ.
- Thông tin mang tính thời sự, nhiều, thiếu.
- Khả năng tìm hiểu và phân tích thị trường của nhà đầu tư Việt Nam hiện nay còn yếu kém.
- Phải tìm hiểu thêm yếu tố tâm lý.

► **Xác định tiêu chí đầu tư :**

Xác định tiêu chí đầu tư tránh cho nhà đầu tư rơi vào tình thế bị động trong kinh doanh, tạo công cụ phòng bị rủi ro và đóng vai trò như những chuẩn mực để xây dựng nguyên tắc đầu tư.

Trong bước này, nhà đầu tư cần phải xác định xem mức lợi nhuận kì vọng mình muốn đạt được là bao nhiêu và khả năng chịu đựng rủi ro của mình như thế nào. Rủi ro mà nhà đầu tư cá nhân trong trường hợp này là thường hành động theo yếu tố tâm lý, không mặc đến việc xem xét tiêu chí đầu tư của mình là gì, chỉ cần thấy có lợi, mọi người đổ xô đầu tư thì mình cũng phải đầu tư. Từ đó dẫn đến việc thua lỗ quá khả năng chịu đựng và khi ấy nhà đầu tư này đã thất bại hoàn toàn. Đó chính là kết quả được dẫn dắt từ những rủi ro thị trường nói trên.

► **Thu thập, sàng lọc thông tin về tổ chức đầu tư, lập danh mục đầu tư:**

Thu thập và sàng lọc thông tin là một quá trình thường xuyên trước và sau khi tiến hành đầu tư. Rủi ro trong bước này cũng giống như những rủi ro trong bước tìm hiểu thị trường. Những thông tin về tổ chức đầu tư có thể được công khai công bố, tuy nhiên việc tìm hiểu và kiểm tra tính xác thực của những thông tin này vô cùng khó khăn đối với những nhà đầu tư cá nhân. Từ đó dẫn đến việc lập danh mục đầu tư để phù hợp với những tiêu chí đầu tư đã nêu ra cũng không hề dễ dàng.

► **Theo dõi danh mục và chờ trái phiếu đáo hạn**

Đây là quá trình giám sát danh mục dựa trên các tiêu chí đầu tư đã đề ra. Trong bước này, nhà đầu tư cần tiếp tục cập nhật thông tin về tổ chức đầu tư và diễn biến thị trường.

Trong bước này, nhà đầu tư sẽ gặp phải các rủi ro :

- Không đảm bảo được lợi nhuận kì vọng ban đầu do giá trái phiếu giảm hoặc lãi suất thị trường tăng cao.
- Hoạt động kinh doanh của tổ chức đầu tư kém hiệu quả hoặc có những thay đổi không tốt trong cơ cấu tổ chức của công ty.

► Thanh toán

- Rủi ro khi thanh toán bằng tiền mặt : Doanh nghiệp không có đủ lượng tiền mặt dự trữ để trả cho nhà đầu tư
- Rủi ro mất khả năng thanh toán.
- Rủi ro do đồng tiền thanh toán.

Từ sự liệt kê những rủi ro thường gặp trong mỗi quy trình đầu tư trái phiếu, ta có thể nhận dạng được rủi ro tín dụng bắt đầu ngay từ lúc chúng ta tìm hiểu về thị trường cũng như về tổ chức phát hành trái phiếu. Việc này sẽ đem đến cơ hội đầu tư sai lầm cho nhà đầu tư, từ đó dẫn đến rủi ro tín dụng là điều khó tránh khỏi.

2.4 Giao tiếp với các tổ chức chuyên nghiệp.

Các tổ chức chuyên nghiệp đánh giá tín dụng và rủi ro tín dụng (*các tổ chức định mức tín nhiệm doanh nghiệp*). Đánh giá tín dụng thường dựa trên mức độ tin cậy ước tính của từng cá nhân, công ty, hoặc thậm chí một quốc gia. Đây là một đánh giá của văn phòng tín dụng dựa trên lịch sử tín dụng tổng thể của người vay. Đánh giá tín dụng cũng được biết đến như sự đánh giá khả năng để trả nợ, được chuẩn bị bởi cơ quan tín dụng theo yêu cầu của người cho vay. Xếp hạng tín dụng được tính từ lịch sử tài chính, tài sản hiện hành và các khoản nợ. Thông thường, các công ty đánh giá tín dụng cho người cho vay hoặc chủ đầu tư biết xác suất của các đối tượng có khả năng trả lại khoản vay hay không. Một đánh giá tín dụng xấu cho thấy nguy cơ cao người vay không trả nợ đúng kỳ (hoặc không có khả năng trả nợ), và do đó dẫn đến lãi suất cao, hoặc từ chối các khoản vay của chủ nợ.

Điểm thuận lợi khi sử dụng báo cáo của các tổ chức định mức tín nhiệm doanh nghiệp là các cơ quan này sẽ sử dụng các nguồn thông tin để đối chiếu, sử dụng các phương pháp phân tích để nhận diện ra các doanh nghiệp tốt hoặc có vấn đề, từ đó đưa ra các khuyến nghị cụ thể về hạng mức tín nhiệm, giúp cho nhà cung cấp đưa ra quyết định chính xác. Đây là điều mà ít khi bộ phận đánh giá tín dụng thương mại của một doanh nghiệp có đủ tiềm lực về nhân sự và tài chính để thực hiện được.

Khi nhà cung cấp xem xét các đánh giá của một *tổ chức định mức tín nhiệm doanh nghiệp* về bạn hàng tiềm năng của mình về mức độ tín nhiệm, đạo đức kinh doanh..., họ sẽ có thêm cơ sở để thực hiện bước tiếp theo của chu trình quản trị tín dụng thương mại, đó là thiết lập một hạn mức tín dụng (hạn mức nợ hoặc trả chậm) hợp lý để tối đa hóa dòng tiền và lợi nhuận. Hay nói cách khác, nhà cung cấp sẽ tăng hạn mức tín dụng nếu đánh giá khả năng thanh toán của bạn hàng là cao, ngược lại sẽ phải giảm hạn mức tín dụng đối với những bạn hàng có khả năng thanh toán thấp hơn. Thậm chí, dựa trên các báo cáo tín nhiệm về bạn hàng, doanh nghiệp có thể trả lời các câu hỏi cơ bản như: có nên ký kết hợp đồng không; có nên và nên cho bạn hàng thời

hạn tín dụng là bao nhiêu ngày; doanh nghiệp bạn có tiềm năng phát triển thành đối tác vững chắc hay không; có nên giúp bạn bán hàng tồn kho với giá cạnh tranh hay không...

Ngoài ra, báo cáo còn bổ sung nhiều dữ liệu về lịch sử hình thành và kinh nghiệm kinh doanh của doanh nghiệp, kỹ năng của ban lãnh đạo, tiềm lực tài chính... Những đánh giá trong hồ sơ và điểm số xếp hạng sẽ cho biết uy tín và tiềm năng có thể hợp tác kinh doanh của doanh nghiệp trong tương lai.

❖ Các tổ chức đánh giá, xếp hạng tín dụng chuyên nghiệp

✓ *Xếp hạng tín dụng cá nhân*

Điểm tín dụng của một cá nhân, cùng với báo cáo tín dụng của mình có thể ảnh hưởng đến khả năng dễ vay tiền thông qua các tổ chức tài chính như ngân hàng.

Các yếu tố có thể ảnh hưởng đến xếp hạng tín dụng cá nhân bao gồm *khả năng chi trả một khoản vay, lãi suất, lượng tín dụng được sử dụng, các mô hình tiết kiệm, các mẫu chi tiêu, và nợ*. Các hệ thống xếp hạng tín dụng cá nhân sẽ khác nhau tùy thuộc vào mỗi quốc gia.

○ *Bắc Mỹ*

Tại Hoa Kỳ, lịch sử tín dụng của mỗi cá nhân được biên dịch và duy trì bởi các công ty gọi là văn phòng tín dụng. Mức độ tin cậy tín dụng thường được xác định thông qua một phân tích thống kê của các dữ liệu tín dụng đã có sẵn. Một dạng phổ biến của phân tích này là điểm tín dụng 3-chữ số được cung cấp bởi các công ty dịch vụ tài chính độc lập như điểm tín dụng FICO. FICO là thương hiệu được đăng ký, viết tắt cho Fair Isaac Corporation, trong đó công ty này có những bước đi tiên phong trong khái niệm đánh giá tín dụng vào cuối thập niên 1950. Hệ số Beacon và Điểm ECRID là các hệ thống đánh giá tín dụng mới hơn, được thành lập trong những năm gần đây. Phòng Tín dụng và Báo cáo Các công ty Hồ sơ Tín dụng bao gồm Transunion, Experian, ECRID, và Equifax.

Tại Canada, các xếp hạng phổ biến nhất là North America Standard Account Rating, còn được gọi là Xếp hạng "R", trong đó có có số điểm từ R0 đến R9. R0 đề cập đến một tài khoản mới; R1 đề cập đến các khoản thanh toán về thời gian; R9 đề cập đến khoản nợ xấu. Rất ít người duy trì tình trạng R0 trong một thời gian dài, nhưng có cơ chế tương tự diễn ra ở Canada cho phép cá nhân cập nhật mức xếp hạng tín dụng hàng tháng của mình thông qua các công ty trên.

Ví dụ: Hệ thống chấm điểm và xếp hạng tín dụng của FICO

Quan hệ giữa điểm và xác suất khách hàng mất khả năng trả nợ như sau:

Điểm tín dụng FICO	Xác suất mất khả năng trả nợ
Trên 800	1%
Từ 700 – 799	5%
Từ 680 – 699	15%
Từ 500 – 679	71%

Nói chung khách hàng có điểm tín dụng dưới 680 được xem là khách hàng có rủi ro tín dụng cao. Dựa vào quan hệ giữa điểm và xác suất mất khả năng trả nợ do FICO xây dựng, các tổ chức tín dụng quy ết định “điểm ngưỡng” của mình tùy thuộc vào khả năng chấp nhận rủi ro của mình. Chẳng hạn, hầu hết các tổ chức tín dụng ở Mỹ sử dụng thang điểm của FICO để xếp hạng tín dụng cho khách hàng như sau:

Điểm tín dụng FICO	Kết quả xếp loại
Từ 720 trở lên	Rất tốt
Từ 680 – 719	Tốt
Từ 620 – 679	Trung bình
Từ 585 – 619	Rủi ro cao
Dưới 584	Rủi ro rất cao

○ ***Châu Úc (Úc Đại Lợi và Tân Tây Lan)***

Tại Úc, “Văn Phòng Ủy Viên Bảo mật” thuộc Chính phủ Úc cung cấp thông tin về cách để có được một bản báo cáo tín dụng của bạn. Báo cáo tín dụng cá nhân tại Úc được cung cấp miễn phí. Có hai cơ quan báo cáo tín dụng chính là “Veda Advantage” và “Dun & Bradstreet”. Người dân sống ở Tasmania có thể liên hệ với “Tasmanian Collection Service”.

✓ ***Xếp hạng tín dụng các công ty và tập đoàn***

Các đánh giá tín dụng công ty/tập đoàn là chỉ số tài chính cho nhà đầu tư của các chứng khoán nợ như trái phiếu. Đây là những phân công của cơ quan đánh giá tín dụng như AM Best, Dun & Bradstreet, Standard & Poor, Moody hay Fitch và có tên gọi như A, B, C. Theo Standard & Poor, từ tuyệt vời đến xấu nhất: AAA, AA +, AA, AA-, A +, A, A-, BBB +, BBB, BBB-, BB +, BB, BB-, B +, B, B-, CCC +, CCC, CCC-, CC, C, D. Bất cứ chỉ số nào thấp hơn BBB- được xem một sự đầu cơ hoặc trái phiếu phế thải. Hệ thống đánh giá của Moody cũng tương tự nhưng tên đặt có vài nét khác nhau, từ tuyệt vời đến xấu nhất: AAA, Aa1, Aa2, AA3, A1, A2, A3, Baa1, Baa2, Baa3, BA1, Ba2, Ba3, B1, B2, B3, Caa1, Caa2, Caa3, Ca, C. Hãng tín dụng A.M. Best có mức đánh giá từ tuyệt vời đến tồi tệ nhất theo cách thức sau: A + +, A +, A, A-, B + +, B +, B, B-, C + +, C +, C, C-, D, E, F, và S.

✓ **Xếp hạng chỉ số tín dụng các quốc gia**

Đánh giá tín dụng các quốc gia là đánh giá tín dụng của một thực thể có chủ quyền, tức là một chính phủ quốc gia. Việc xếp hạng tín dụng quốc gia chỉ ra mức độ rủi ro của môi trường đầu tư của một đất nước và được sử dụng bởi các nhà đầu tư nhằm tìm kiếm môi trường trong việc đầu tư nước ngoài. Đánh giá này bao gồm những rủi ro chính trị.

Sự đánh giá được tiếp tục chia thành các thành phần bao gồm cả rủi ro chính trị và rủi ro kinh tế. Euromoney hàng năm đánh giá nguy cơ của từng quốc gia qua “Country Risk Survey”, theo dõi sự ổn định chính trị và kinh tế của 185 quốc gia có chủ quyền. Kết quả tập trung hết về kinh tế, đặc biệt là rủi ro quốc gia và/hoặc các rủi ro thanh toán cho nhà xuất khẩu mặc định (rủi ro “thương mại tín dụng”).

Công ty tín dụng A.M. Best định nghĩa “rủi ro quốc gia” như nguy cơ cụ thể của từng quốc gia liên quan đến các yếu tố bất lợi có thể ảnh hưởng đến khả năng của các hãng bảo hiểm trong việc đáp ứng các nghĩa vụ tài chính.

Các quốc gia ít rủi ro nhất (Tháng 3/2010) – Điểm cao nhất là 100

Nguồn: Euromoney Country risk March 2010

Rank	Previous	Country	Overall score
1	1	Norway	94.05
2	2	Luxembourg	92.35
3	3	Switzerland	90.65
4	4	Denmark	88.55
5	6	Finland	87.81

6	5	Sweden	86.81
7	7	Austria	86.50
8	11	Canada	86.09
9	8	Netherlands	84.86
10	9	Australia	84.16

❖ Một số nhận định về mức tín nhiệm của Việt Nam qua “con mắt” của tổ chức quốc tế:

Ở Việt Nam hiện nay, Vietnam Credit là đơn vị duy nhất và đầu tiên cung cấp các báo cáo định mức tín nhiệm độc lập và đầy đủ này. Một số đơn vị khác cũng có cung cấp báo cáo thông tin tuy nhiên chỉ với mục đích nhằm xem xét cấp tín dụng của ngân hàng cho doanh nghiệp hoặc một số mục đích khác mà chưa chuyên sâu vào việc trợ giúp cho vấn đề xem xét hạn mức tín dụng thương mại cho người cung cấp hoặc tạo lập hồ sơ cho các doanh nghiệp muốn được mua hàng trả chậm.

Năm 2007, Việt Nam được Tổ chức Hợp tác và Phát triển Kinh tế OECD (tổ chức của các nước phát triển) nâng hạng rủi ro tín dụng từ nhóm 5 lên nhóm 4. Cùng thời gian đó, tổ chức tư nhân chuyên đánh giá rủi ro tín dụng Moody's đã nâng hạng rủi ro trái phiếu Chính phủ bằng ngoại tệ của Việt Nam từ “ổn định” lên “tích cực.

Tuy nhiên, Tháng 12/2010 vừa qua, Tổ chức xếp hạng tín nhiệm Standard & Poor's (S&P) hôm nay đã tuyên bố cắt giảm một bậc điểm tín nhiệm nợ quốc gia của Việt Nam, với triển vọng tiêu cực do mối quan ngại về các rủi ro đối với hệ thống ngân hàng.

Trong báo cáo đánh giá tín nhiệm của S&P, điểm tín nhiệm dành cho nợ ngoại tệ dài hạn của Việt Nam bị tổ chức này cắt giảm xuống BB- từ BB. Điểm tín nhiệm nợ nội tệ dài hạn của Việt Nam cũng bị giảm 1 bậc xuống BB từ BB+, trong khi điểm dành cho nợ nội tệ ngắn hạn được duy trì ở mức B.

Cùng tháng đó, Moody's hạ mức xếp hạng tín nhiệm trái phiếu Việt Nam từ Ba3 xuống B1 và duy trì triển vọng tiêu cực, do một số nguyên nhân trong đó có nguy cơ rơi vào khủng hoảng cán cân thanh toán ngày càng cao, các chính sách tiền tệ và ngoại hối không phù hợp, cũng như nợ của Vinashin. Theo Moody's, nguyên nhân của cuộc khủng hoảng này xuất phát từ thâm hụt ngân sách ngày càng cao, sự thất thoát của nguồn vốn và dự trữ ngoại hối thấp. Moody's cho biết việc lạm phát sắp chạm mức hai con số sẽ tiếp tục gia tăng sức ép lên tỷ giá.

Ông Tom Byrne, Phó chủ tịch cấp cao Bộ phận đánh giá rủi ro nợ công (Sovereign Risk Group) của Moody's nhận định: "Moody's cho rằng những thiếu sót

trong chính sách kinh tế đã khiến Việt Nam vấp phải nhiều khó khăn khi giải quyết những áp lực về cán cân thanh toán và dẫn tới những bất ổn vĩ mô".

Cũng theo Bà Ai Ling Ngiam, giám đốc nhóm đánh giá tín nhiệm nợ nước ngoài của Fitch ở châu Á, cho rằng chính sách kinh tế vĩ mô và quản lý tiền tệ của Việt Nam "không có kế hoạch, mang tính đối phó và bất nhất". Bà tóm tắt rằng Fitch hạ mức thẩm định tín dụng Việt Nam vì: "Mức tín nhiệm nợ quốc gia của Việt Nam kém đi trong bối cảnh các dòng vốn từ bên ngoài yếu đi, nhu cầu vốn gia tăng của Việt Nam để bù đắp cho khung chính sách kinh tế vĩ mô không đồng nhất, nền kinh tế đôla hóa cao và hệ thống ngân hàng yếu kém." Như vậy theo quan sát bước đầu, những đánh giá gần đây nhất của các tổ chức thẩm định lớn trên thế giới thì Việt Nam là nước có rủi ro tín dụng rất lớn.

2.5 Nghiên cứu các số liệu tổn thất trong quá khứ.

Các nhà quản trị rủi ro có thể tham khảo hồ sơ lưu trữ về những tổn thất qua các biến cố rủi ro đã xảy ra tại doanh nghiệp. Các thông tin trong quá khứ cho phép dự báo các thông số liên quan đến rủi ro tiềm năng. Cụ thể, số liệu thống kê cho phép các nhà quản trị rủi ro đánh giá xu hướng phát triển của các tổn thất tiềm năng mà doanh nghiệp phải đối mặt; tạo điều kiện cho công tác nghiên cứu phân tích một số vấn đề như: nguyên nhân, thời điểm, vị trí xảy ra sự cố...; số liệu thống kê về tổn thất trong quá khứ còn cho phép nhà quản trị rủi ro có thể lập dự toán tổng chi phí tổn thất hay quỹ dự phòng rủi ro bằng nguồn vốn tự có của doanh nghiệp.

Hoạt động quản trị rủi ro tín dụng tại chi nhánh Ngân hàng Công thương Đà Nẵng

- Tình hình kinh doanh tín dụng tại chi nhánh

Bảng 2-1: Tình hình kinh doanh tín dụng tại chi nhánh Ngân hàng Công thương Đà Nẵng
ĐVT: Triệu đồng

Chỉ tiêu	Năm 2006		Năm 2007		Tăng(giảm) 2007/2006	
	Số tiền	Tỷ trọng(%)	Số tiền	Tỷ trọng(%)	Số tiền	%
1. Doanh số cho vay	1.512.411	100	1.780.428	100	268.017	17,72
1.1. Ngắn hạn	1.471.695	97,31	1.680.553	94,39	208.858	14,19
1.2. Trung dài hạn	40.716	2,69	99.875	5,61	59.159	145,3
2. Doanh số thu nợ	1.522.572	100	1.716.895	100	194.323	12,76
2.1. Ngắn hạn	1.489.479	97,83	1.706.899	99,42	217.420	14,60
2.2. Trung dài hạn	33.093	2,17	9.996	0,58	-23.097	-69,79
3. Dư nợ cuối kỳ	917.520		981.053		63.533	6,92
4. Dư nợ bình quân	944.806		949.286		4.480	0,47

(Nguồn: Phòng tổng hợp chi nhánh Ngân hàng Công thương Đà Nẵng)

Nhìn chung tình hình doanh số cho vay của chi nhánh tăng nhẹ, do chi nhánh đang thực hiện chính sách thắt chặt tín dụng. Trong đó doanh số cho vay ngắn hạn chiếm tỷ trọng nhiều nhất. Dư nợ cuối kỳ năm 2007 tăng 6,92% so với năm 2006.

- Tình hình nợ xấu tại chi nhánh

Bảng 2-2: Tình hình phân loại nợ tại chi nhánh Ngân hàng Công thương Đà Nẵng
ĐVT: Triệu đồng

Chỉ tiêu	2005	2006	2007
1. Dư nợ nhóm 2	4.638	5.537	559
2. Dư nợ xấu	2.921	1.367	2.339
2.1. Dư nợ nhóm 3	1.187	642	936
2.2. Dư nợ nhóm 4	981	519	912
2.3. Dư nợ nhóm 5	753	206	491

(Nguồn: Phòng tổng hợp chi nhánh Ngân hàng Công thương Đà Nẵng)

Tỷ lệ dư nợ xấu trên dư nợ bình quân năm 2006 là 0,14%, năm 2007 là 0,25%. Tình hình dư nợ xấu của chi nhánh đều có những biến động nhất định. Tỷ lệ nợ xấu năm 2007 gần gấp đôi tỷ lệ nợ xấu năm 2006, chứng tỏ nguy cơ NH không thu hồi được những khoản nợ là rất cao. Do đó NH cần có biện pháp hạn chế rủi ro thích hợp.

- Tình hình phân loại doanh số cho vay theo đối tượng vay

Bảng 2-3: Phân tích tình hình doanh số cho vay theo đối tượng vay
ĐVT: Triệu đồng

Đối tượng vay	2006	2007	Tăng(giảm) 2007/2006	
			Số tiền	%
Doanh nghiệp nhà nước	801.577	658.759	-142.818	-17,82
Doanh nghiệp cổ phần hoá & ngoài quốc doanh	483.971	794.367	310.396	64,14
Đối tượng khác	226.863	327.302	100.439	44,27
Tổng	1.512.411	1.780.428	268.017	17,72

(Nguồn: Phòng tổng hợp chi nhánh Ngân hàng Công thương Đà Nẵng)

Tỷ trọng cho vay doanh nghiệp Nhà nước chiếm 53% trong tổng doanh số cho vay năm 2006 nhưng đến năm 2007 đã giảm xuống còn 37%. Việc tập trung vào một đối tượng vay sẽ gây ra rủi ro cho Ngân hàng. Vì vậy NH phải có chiến lược cạnh tranh hiệu quả để thu hút khách hàng, mở rộng thị phần cho mình và giảm thiểu rủi ro.

- Tình hình trích lập dự phòng rủi ro

Từ việc phân tích các chỉ tiêu, số liệu qua các năm NH trích lập dự phòng rủi ro hợp lý, tránh những trường hợp đáng tiếc cho mình.

Bảng 2-4: Tình hình trích lập dự phòng rủi ro tín dụng tại chi nhánh
Ngân hàng Công Thương Đà Nẵng

ĐVT: Triệu đồng			
Chỉ tiêu	2005	2006	2007
Nguồn sử dụng năm trước	2.464	2.924	4.186
DPRR đã sử dụng năm nay	1.793	1.195	2.595
DPRR phải trích năm nay	1.582	728	1.098
Số thực trích	2.253	2.457	2.689

(Nguồn: Phòng tổng hợp chi nhánh Ngân hàng Công thương Đà Nẵng)

Qua số liệu trên ta có thể đánh giá chung về hoạt động quản trị rủi ro tín dụng tại chi nhánh như sau

- + Chưa có chính sách quản trị rủi ro tín dụng rõ ràng
- + Tình hình nợ xấu còn phức tạp
- + Các biện pháp phòng ngừa rủi ro mang tính định tính
- + Công cụ đo lường rủi ro tín dụng còn gặp nhiều bất cập
- + Hoạt động thông tin tín dụng còn yếu
- + Trình độ cán bộ tín dụng và cán bộ quản lý rủi ro thấp.

2.6 Đánh giá hiểm họa rủi ro tín dụng

Mức độ rủi ro cao hay thấp phụ thuộc vào nhiều yếu tố khách quan và chủ quan của mục đích vay vốn cũng như hoạt động của người vay vốn.

➤ Các yếu tố khách quan

Các yếu tố khách quan thường là những nhìn nhận ban đầu và tổng quát về triển vọng của dự án cần vay vốn. Nếu dự án có triển vọng thành công cao thì rủi ro tín dụng thấp và ngược lại. Các yếu tố này bao gồm:

- Môi trường kinh tế: thị trường, đối thủ cạnh tranh, khả năng tiêu thụ...
- Sự phát triển của ngành liên quan: nếu ngành liên quan đến dự án đang ở giai đoạn phát triển thì dự án có nhiều khả năng thành công. Ngược lại; nếu ngành liên quan đến dự án đang ở giai đoạn suy thoái và có nhiều công ty trong ngành làm ăn thua lỗ thì khả năng thành công của dự án là thấp.
- Môi trường pháp lý: Luật bảo hiểm, luật lao động, luật cạnh tranh, luật tín dụng... là những điều khoản cần được quan tâm khi đánh giá một dự án.

➤ Các yếu tố chủ quan

- Các yếu tố chủ quan có thể được hiểu là tính tin cậy của doanh nghiệp đi vay hay khả năng trả nợ của doanh nghiệp khi đến hạn. Nhân tố này được phân tích chủ yếu dựa vào các dữ liệu kế toán của doanh nghiệp.

- Hiệu quả hoạt động hiện tại của doanh nghiệp: kết quả kinh doanh hàng quý và hàng năm của doanh nghiệp.
- Các khoản tín dụng hiện tại và lịch sử của các khoản tín dụng quá khứ của doanh nghiệp: Nếu hiện tại doanh nghiệp đang có các khoản vay khác và có các khoản vay tín dụng quá hạn chưa được thanh toán hay doanh nghiệp có các khoản vay tín dụng đã được thanh toán nhưng thường quá hạn phải chi trả... thì tín tín cậy của doanh nghiệp là thấp, và việc cho doanh nghiệp vay tín dụng sẽ có rủi ro cao.
- Khả năng tài chính của doanh nghiệp: được căn cứ dựa vào vốn tự có, các khoản cho vay, tài sản thế chấp, người bảo lãnh... Các ngân hàng có thể đánh giá mức rủi ro tín dụng trên cơ sở xác định tỷ lệ tổng vốn cần vay của doanh nghiệp/vốn tự có của doanh nghiệp. Nếu tỷ lệ này là cao thì rủi ro tín dụng cao, và ngược lại.
- Tính thanh khoản cũng là một nhân tố ảnh hưởng đến rủi ro tín dụng. Dù doanh nghiệp có tình trạng kinh tế tốt nhưng nếu tính thanh khoản hay khả năng huy động tiền mặt không cao thì doanh nghiệp có nhiều khả năng phải thanh toán nợ quá hạn quy định. Điều này đồng nghĩa với việc doanh nghiệp có rủi ro tín dụng cao.

2.7 Giao tiếp trong nội bộ tổ chức.

Một cá nhân, một tổ chức khi đã tham gia vào hoạt động kinh tế, để tồn tại và phát triển bắt buộc phải có giao tiếp trong nội bộ tổ chức. Thông qua giao tiếp trong nội bộ để tìm hiểu, đánh giá một cách chính xác về các hoạt động đang diễn ra trong doanh nghiệp, nhận biết được các rủi ro tiềm ẩn. Để từ đó đưa ra được những chiến lược, những biện pháp đúng đắn nhằm mục đích thực hiện các mục tiêu mà doanh nghiệp đã đề ra.

Việc giao tiếp trong nội bộ tổ chức có thể giúp cho những người quản lý, những chủ đầu tư, các đối tác và ngay cả nhân viên nhận biết được rủi ro tín dụng trong việc đầu tư tài chính của doanh nghiệp mình. Giao tiếp, trao đổi và cung cấp thông tin cần thiết trong nội bộ doanh nghiệp sẽ giúp cho những nhà quản trị đánh giá được chiến lược, những rủi ro trong kế hoạch đầu tư tài chính mà công ty đang theo đuổi.

Để nhận biết được rủi ro từ hoạt động đầu tư tài chính của doanh nghiệp thì việc trao đổi thông tin, giao tiếp giữa những người đứng đầu các phòng ban như giám đốc tài chính, phó giám đốc tài chính, kế toán trưởng, kiểm toán viên ... là hết sức cần thiết. Đơn cử về kiểm toán viên, nhờ có những kiểm toán viên mà Ban giám đốc và Hội đồng quản trị có thể kiểm soát hoạt động và quản lý rủi ro tốt hơn một khi quy mô và độ phức tạp của doanh nghiệp vượt quá tầm kiểm soát trực tiếp của một nhóm người. Có kiểm toán nội bộ như thêm “tai, mắt” cho Hội đồng quản trị và Ban giám đốc. Điều này làm tăng niềm tin của cổ đông vào chất lượng quản lý và kiểm soát nội bộ, tăng giá trị doanh nghiệp.

Một số dấu hiệu đặc trưng nhận biết rủi ro tín dụng qua việc giao tiếp trong nội bộ tổ chức.

Khi trao đổi thông tin, giao tiếp ngay trong nội bộ doanh nghiệp, với những người có liên quan, làm việc trong mảng tài chính chúng ta sẽ nhận được những thông tin, qua quá trình sàng lọc sẽ giúp chúng ta nhận biết được rủi ro tín dụng có đang đe dọa kế hoạch đầu tư tài chính hay không

+ Khi nhận được phản hồi từ các phòng ban chức năng của doanh nghiệp trong quá trình theo dõi và đánh giá về khách hàng, doanh nghiệp đi vay thì những dấu hiệu sau sẽ cho thấy việc đầu tư tài chính đang tiềm ẩn rủi ro tín dụng(*rủi ro đến từ phía khách hàng*):

- Bản thân doanh nghiệp, khách hàng đi vay thiếu ý thức trong vấn đề sử dụng vốn vay, hoặc thiếu ý thức trong vấn đề trả nợ, không lo lắng, không quan tâm đến nợ mặc dù khả năng tài chính của doanh nghiệp có.

- Không thường xuyên kiểm tra tình hình tài chính và hoạt động kinh doanh. Chạy theo doanh thu, mở rộng kinh doanh quá mức kiểm soát...

- Khách hàng trì hoãn không bình thường, không giải thích được trong việc nộp các báo cáo tài chính, không liên lạc với tổ chức cho vay

- Trì trệ trong việc trả nợ theo định kỳ, không đúng ngày, không đúng số tiền phải trả.

- Sự gia tăng bất thường về số hàng tồn kho và sự gia tăng của các khoản nợ thương mại.

- Những thay đổi bất ngờ không được dự kiến, giải thích về số dư tiền gửi ngân hàng, vốn tự có của đơn vị giảm dần một cách đáng nghi ngờ.

- Bán hàng một cách vội vã bất cứ giá nào thậm chí dưới giá vốn.

- Tình hình sản xuất kinh doanh bị đình trệ, sản phẩm bị giảm dần cả về số lượng lẫn chất lượng, số công nhân viên, đội ngũ cán bộ kĩ thuật xin nghỉ dần hoặc chuyển đi các đơn vị khác.

+ Bằng việc giao tiếp trong nội bộ tổ chức có thể nhận thấy được rủi ro tín dụng đang đe dọa kế hoạch đầu tư tài chính, mà bắt nguồn của những rủi ro đó là từ chính doanh nghiệp cho vay, từ chủ quan của doanh nghiệp đang thực hiện đầu tư tài chính(*rủi ro tín dụng đến từ chính doanh nghiệp thực hiện đầu tư tài chính*)

- Lỏng lẻo trong công tác kiểm tra nội bộ

- Chạy theo lợi nhuận, chấp nhận các khoản cho vay không lành mạnh.

- Vi phạm các nguyên tắc cho vay, cho vay vượt tỷ lệ an toàn, thiếu tài sản thế chấp và cầm cố, cho vay không...

2.8 Phân tích hợp đồng.

Những rủi ro có thể đối với 1 hợp đồng khi phân tích ta có thể gặp phải là :

Rủi ro trong khâu ký kết:

❖ Rủi ro từ chủ thể

◆ Công ty ma.

Tư cách pháp nhân:

- Không đăng ký kinh doanh.
- Không có chức năng kinh doanh.
- Giấy phép kinh doanh hết hiệu lực.
- Người đại diện ký kết không hợp pháp.

◆ Đối tác kinh doanh.

- Không có uy tín.
- Không đủ điều kiện về sức khỏe, pháp lý..
- Khả năng tài chính yếu.
- Phong tục tập quán khác nhau.
- Vị trí địa lý không thuận lợi.

◆ Rủi ro từ ngôn ngữ

- Từ tối nghĩa hay có nhiều nghĩa.
- Hiểu không chính xác nội dung đàm phán.
- Sai sót khi đánh máy.
- Rủi ro từ nội dung ký kết.
- Các điều khoản quy định không chi tiết, cụ thể.
- Các thông tin thị trường bị nhiễu, thiếu.
- Giá cả : biến động giá cả nguyên vật liệu, tỷ giá...
- Thời hạn vi phạm hợp đồng, bồi thường...
- Năng lực cán bộ đàm phán kém.

◆ Rủi ro pháp lý

- Danh mục hàng xuất nhập khẩu thay đổi.
- Thuế suất thay đổi.
- Quy định về kiểm tra chất lượng hàng hóa thay đổi.
- Các tiêu chuẩn khác như đo lường, đóng gói... thay đổi.

◆ Rủi ro trong thực hiện.

◆ Rủi ro về thời hạn giao hàng.

◆ Rủi ro trong vận chuyển, bốc dỡ.

- Hàng hóa rơi rớt, mất mát, hư hỏng...

◆ Rủi ro trong nghiệm thu.

◆ Rủi ro trong thanh toán.

- Thanh toán bằng tiền mặt.

Người mua đã trả tiền mà người bán không giao hàng.

Người bán đã xuất hàng mà người mua không nhận hàng hay không thanh toán.

- Thanh toán bằng L/C:

Rủi ro từ phía ngân hàng mở L/C.

Từ phía ngân hàng thông báo.

Thực hiện không đúng các điều khoản quy định trong L/C.

Không đủ chứng từ.

Sai về nội dung, hình thức, chính tả...

Nộp chứng từ trễ hạn.

Do đồng tiền thanh toán.

ub.com.vn