

Ở các nước phát triển, do áp lực cạnh tranh, ngày càng nhiều ngân hàng sẵn sàng cho vay không cần thế chấp. Để hạn chế rủi ro, các ngân hàng bắt đầu tìm kiếm thêm công cụ để đánh giá yêu cầu vay. Họ tìm những công cụ mới trong “phân tích luồng tiền”. Lúc bắt đầu, cách cho vay này được gọi là “bóng hơi”, vì luồng tiền là “không nhìn thấy được”. Ngày nay, khái niệm luồng tiền được nhiều người công nhận như là một công cụ có giá trị, khi đánh giá tín dụng.



# Dự báo nhu cầu ngân quỹ của doanh nghiệp Cơ sở để xác định hạn mức tín dụng

Th.S Trần Thanh Long  
Học viện Ngân hàng - PV. Phú Yên

## 1. Tiền và dòng tiền

Tiền của doanh nghiệp bao gồm tiền gửi vào tài khoản ngân hàng hay tiền mặt tại chính doanh nghiệp. Tiền luôn là tài sản có tính lỏng cao nhất trong một doanh nghiệp.

Dòng tiền là một khái niệm

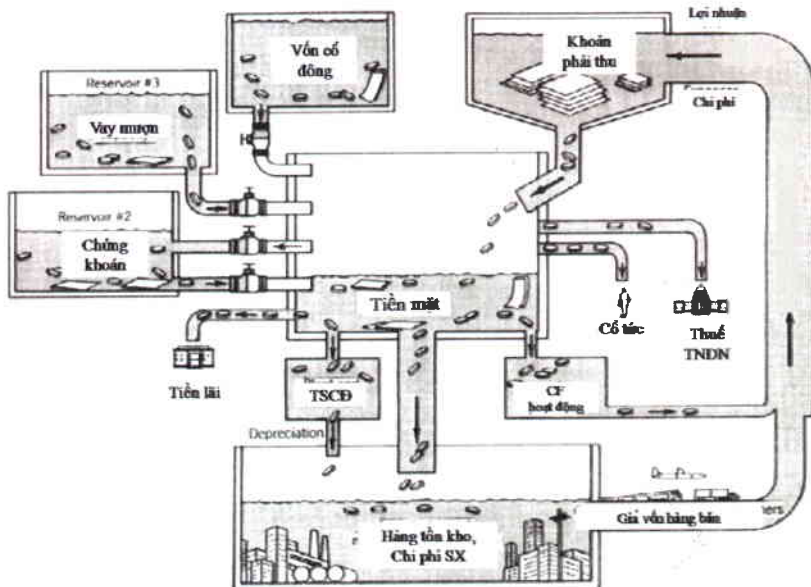
đề cập đến quá trình luân chuyển tiền trong doanh nghiệp. Nó bao gồm có dòng tiền thu vào và dòng tiền chi ra. Dòng tiền thu vào có thể là: Tiền thu bán hàng, thu hồi các khoản phải thu, vay nợ, bán các tài sản... Dòng tiền chi ra có thể là: Trả cho nhà cung cấp, trả

lương cho người lao động, các chi phí hoạt động, trả cổ tức, trả nợ...

Về cơ bản, trong một doanh nghiệp thì dòng tiền thường được chia thành 3 nhóm chính: dòng tiền từ hoạt động sản xuất kinh doanh (SXKD), dòng tiền từ hoạt động đầu tư và dòng tiền từ hoạt động tài chính. Ba dòng tiền này có quan hệ mật thiết với nhau.

- Hoạt động SXKD là hoạt động chính tạo ra dòng tiền vào cho doanh nghiệp. Tiền thặng dư từ hoạt động này sẽ được doanh nghiệp dùng để cung cấp cho hoạt động đầu tư hay cho hoạt động trả nợ vay.

- Hoạt động đầu tư là hoạt động chính làm cho doanh nghiệp bị thiếu tiền. Bởi lẽ doanh nghiệp thường thì không bao giờ bằng lòng với vị thế của mình, mà luôn mong muốn ngày càng mở rộng,



Hình 1: Lưu chuyển tiền tệ của một DN sản xuất

phát triển, nâng cao năng lực cạnh tranh. Để làm được điều đó thì doanh nghiệp phải đầu tư cho TSCĐ. Thông thường thì doanh nghiệp không đủ tiền để đáp ứng cho hoạt động đầu tư, và do đó doanh nghiệp phải huy động thêm nguồn vốn thông qua hoạt động tài chính.

- Hoạt động tài chính đóng vai trò trung gian, điều phối giữa hoạt động SXKD và hoạt động đầu tư.

## 2. Hạn mức tín dụng

Hạn mức tín dụng (HMTD) là mức dư nợ vay tối đa được duy trì trong một thời hạn nhất định mà ngân hàng và khách hàng đã thỏa thuận trong hợp đồng tín dụng. HMTD nhằm đáp ứng nhu cầu vốn lưu động (VLĐ) tổng hợp của doanh nghiệp.

Ở Việt Nam hiện nay, đa phần các doanh nghiệp đều xác định HMTD theo công thức sau:

$HMTD = \text{Nhu cầu VLĐ bình quân} - \text{VLĐ tự có} - \text{Các nguồn vốn khác}$

Theo công thức này ta thấy rằng, HMTD được xác định phụ thuộc vào nhu cầu VLĐ bình quân của doanh nghiệp, do đó không ước tính được chính xác nhu cầu vốn của doanh nghiệp tại các thời điểm. Như vậy nếu như ngân hàng xác định theo cách này, thì sẽ có thời điểm trong tương lai doanh nghiệp bị thiếu hụt về ngân quỹ mà bản thân HMTD không đáp ứng được. Trong trường hợp này sẽ gây khó khăn cho hoạt động của doanh nghiệp, và hơn thế nữa có thể gây rủi ro cho vốn của ngân hàng. Bởi lẽ một trong những nguyên tắc cho vay của ngân hàng phải là cho vay đủ vốn. Nếu khách hàng thiếu vốn mà không thể huy động được từ các nguồn khác thì quá trình SXKD sẽ bị ảnh hưởng, và do đó cuối cùng sẽ ảnh hưởng đến khả năng trả nợ cho ngân hàng.

Trường hợp ngân hàng cho vay thêm khi khách hàng thiếu vốn cũng sẽ dẫn đến những ảnh

hưởng không tốt trong mối quan hệ giữa ngân hàng và khách hàng về sau. Bởi vì, cách làm này sẽ dẫn đến tâm lý ỷ lại, và việc quản lý tài chính thiếu chặt chẽ của khách hàng.

Như vậy để cơ cấu một khoản cho vay có hiệu quả, ngân hàng phải xác định được nhu cầu VLĐ cao nhất của doanh nghiệp là bao nhiêu, từ đó xác định được HMTD tương ứng với mức thiếu hụt ngân quỹ lớn nhất của doanh nghiệp trong suốt thời hạn vay. Để làm được điều đó, đòi hỏi ngân hàng phải xác định được dự báo nhu cầu ngân quỹ của doanh nghiệp trong kỳ kế hoạch.

## 3. Nhu cầu ngân quỹ của doanh nghiệp

Nhu cầu ngân quỹ là một công cụ dùng để dự báo dòng tiền thu vào và chi ra (thường là hàng tháng) của doanh nghiệp trong tương lai. Mục đích chính của lập nhu cầu ngân quỹ là dự báo được thời điểm, độ lớn và thời hạn của các khoản thiếu hụt hay thặng dư ngân quỹ của doanh nghiệp. Hay nói cách khác, sự tác động qua lại giữa dòng tiền thu vào và chi ra của doanh nghiệp sẽ được dự báo thông qua việc lập dự báo nhu cầu ngân quỹ.

Dự đoán luồng tiền là một chương trình định sẵn để dự đoán lượng tiền dự kiến thu được theo nhiều lớp khác nhau, hoạch định từng khoản chi theo nghĩa vụ và theo yêu cầu của kinh doanh trong một giai đoạn cụ thể thường là 6 hay 12 tháng.

Ưu điểm của việc lập dự báo





nhu cầu ngân quỹ đối với người đi vay:

- Ưu điểm lớn nhất là xây dựng được một kế hoạch thông minh. Dự đoán trên cơ sở hoạch định nhu cầu ngân quỹ giúp cho doanh nghiệp nhìn thấy trước được tình hình tiền mặt. Từ đó có thể điều chỉnh khi điều kiện thay đổi và là biện pháp để xác định tính đúng đắn của kế hoạch.

- Nó chỉ rõ những thời kỳ có đủ tiền và những thời kỳ cần vay. Việc biết trước được khi có nhu cầu vốn và kế hoạch nhu cầu vay, do vậy ưu thế đối với doanh nghiệp là giảm chi phí vốn. Ngoài ra, nó còn cung cấp kế hoạch trả nợ chính xác trên cơ sở dự kiến luồng tiền hàng tháng.

Ưu điểm của việc phân tích dự báo nhu cầu ngân quỹ đối với người cho vay:

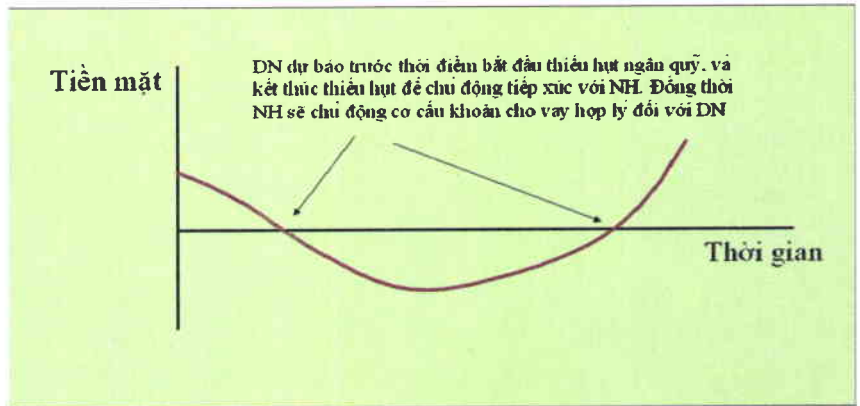
- Cán bộ tín dụng có thể dùng nó để xác định HMTD đối với một ngành kinh doanh đang mở rộng.

- Dự đoán luồng tiền là cách xác định hiệu quả số lượng tín dụng cần thiết cho từng mục, thời điểm cần tăng, dù khách hàng vay đủ VLD và vốn bù đắp trong suốt thời kỳ hoạt động kinh doanh.

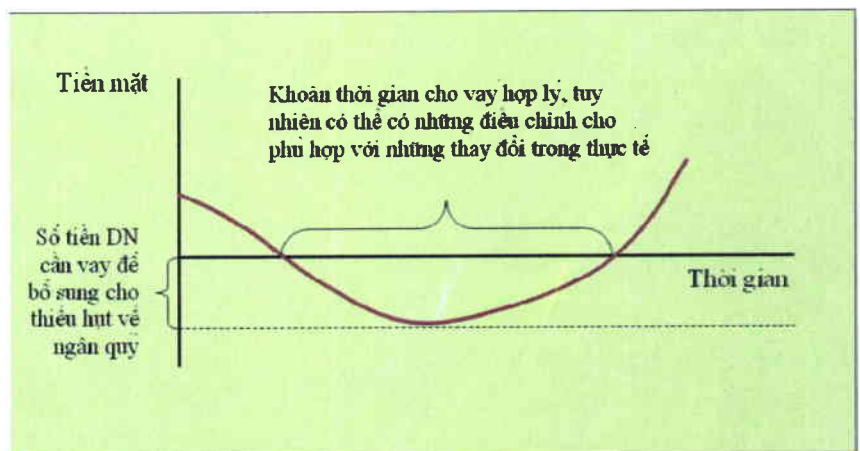
- Người cho vay được đảm bảo rằng hoạt động kinh doanh được cấp đủ vốn có ưu thế hơn người cho vay khác nếu chỉ sử dụng công cụ quản lý tín dụng theo lối cũ để đưa ra quyết định cho vay.

Như vậy, dự báo nhu cầu ngân quỹ giúp cho doanh nghiệp có

**Hình 2: Dự báo nguồn tiền của doanh nghiệp**



**Hình 3: Xác định nhu cầu vay và thời hạn vay**



những bước đi cụ thể nhằm điều chỉnh kế hoạch sao cho mang lại hiệu quả cao nhất. Nó cho phép doanh nghiệp lựa chọn giải pháp đầu tư tốt nhất trong trường hợp thặng dư về ngân quỹ. Bên cạnh đó, nó cũng báo trước cho doanh nghiệp trong việc chủ động huy động các nguồn tài chính nhằm bù đắp cho những thiếu hụt về nguồn tiền. Đối với ngân hàng, việc phân tích dự báo tài chính của doanh nghiệp là một bước đi quan trọng trong việc xây dựng HMTD hợp lý đối với doanh nghiệp.

Các bước xây dựng dự báo nhu cầu ngân quỹ của doanh nghiệp:

**Bước 1: Dự báo doanh số bán hàng**

Để dự báo doanh số bán hàng

thì trước hết doanh nghiệp phải lựa chọn được cơ sở cũng như cách thức dự báo phù hợp. Dự báo doanh số bán hàng có thể dựa trên việc phân tích dữ liệu bên trong, bên ngoài hoặc kết hợp cả hai.

Dự báo bên ngoài là một dự đoán môi trường bên ngoài dựa trên mối quan hệ có thể thấy giữa doanh số bán hàng của doanh nghiệp với các chỉ số kinh tế chủ chốt như GDP, mức thu nhập cá nhân...

Dự báo bên trong là những dự đoán nội bộ dựa trên sự nhất trí về doanh số dự tính qua kênh bán hàng chính của công ty.

Do dự báo bên trong và bên ngoài đều có những ưu điểm riêng

của mình nên thông thường thì doanh nghiệp sẽ lựa chọn phương pháp dự báo kết hợp để đưa ra dự đoán cuối cùng.

Một trong các yếu tố quan trọng khi ước đoán khả năng kinh doanh thành công của khách hàng là xác định doanh số bán ra sau này. Phân tích doanh số bán ra trước đây là một trong những công cụ để xác định xu thế bán sau này.

Số liệu dự báo về doanh số phải được ước tính một cách có cơ sở, tức là phải có tính khả thi. Do đó, để đảm bảo sự tin cậy của số liệu dự báo thì doanh nghiệp phải sử dụng đến các số liệu tài chính của năm trước. Các số liệu này luôn là cơ sở và là cái gốc để dự báo doanh số cho kỳ kế hoạch.

Vấn đề đặt ra là đối với doanh nghiệp mới thành lập thì sẽ không có dữ liệu quá khứ, do đó cơ sở dự báo có thể căn cứ vào doanh số bán hàng bình quân hàng tháng của đối thủ cạnh tranh có cùng quy mô, và cùng thị trường hoạt động với doanh nghiệp.

Trường hợp đối với doanh nghiệp đang hoạt động, doanh số của tháng tương ứng ở năm trước sẽ là cơ sở dự báo đáng tin cậy cho doanh số của tháng cần dự báo. Bởi lẽ, cơ sở này có tính đến tính thời vụ trong hoạt động SXKD của doanh nghiệp. Ví dụ, xu hướng phát triển của nền kinh tế cho thấy trong năm tới tốc độ tăng trưởng sẽ là 4% thì số liệu doanh thu dự tính của các tháng

trong năm kế hoạch có thể tăng 4% so với doanh thu của các tháng tương ứng ở năm trước. Trong một số trường hợp đặc biệt, số liệu dự báo ở một tháng nhất định có thể khác xu hướng dự báo của các tháng khác. Khi đó, người làm công tác dự báo phải có giải thích rõ ràng.

Một điều cần chú ý khi dự báo doanh số bán hàng của doanh nghiệp đó là chính sách bán hàng của doanh nghiệp. Thông thường để bán được hàng hóa, tăng doanh số bán hàng, nâng cao tính cạnh tranh thì doanh nghiệp có chính sách bán chịu hàng hóa cho khách hàng của mình. Khi đó, cần xác

$C_1 =$  Biến động của tài khoản phải thu trong tháng I / Hàng bán tháng J

Trong đó:

J: tháng 1 (tháng lập hóa đơn)

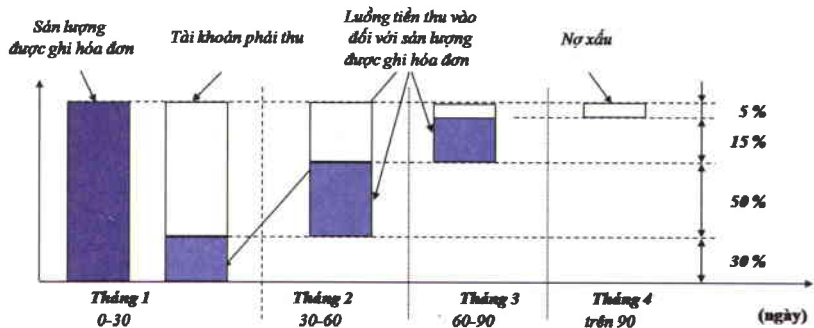
I: tháng 1, tháng 2, tháng 3,...

Ví dụ bảng 1:

Theo ví dụ trên cho thấy, qua phân tích biến động tài khoản phải thu của lượng hàng bán của tháng 1 thì tỷ lệ thu hồi các khoản phải thu tương ứng cho các tháng 1, 2, 3 lần lượt là 30%, 50%, và 15%. Phần còn lại 5% được xem là nợ xấu.

Qua số liệu cũ, chúng ta có thể tính tỷ lệ thu hồi hàng tháng trong năm. Nó sẽ phản ánh thay đổi

**Bảng 1:**



định rõ số tiền bán hàng thanh toán ngay trong tháng và số tiền bán chịu là bao nhiêu. Tại thời điểm nào thì doanh nghiệp có thể thu hồi được các khoản nợ đó. Do đó, khi dự báo dòng tiền vào, chúng ta phải quan tâm đến tỷ lệ thu hồi của doanh nghiệp. Tỷ lệ thu hồi xác định khi nào và số tiền bao nhiêu dự kiến thu được hàng bán trong một kỳ nhất định.

Công thức Tỷ lệ thu hồi ( $C_1$ ) thể hiện luồng tiền thu vào dự kiến tính bằng phần trăm của hàng bán trong một giai đoạn bất kỳ:





theo thời vụ khi sử dụng, đồng thời cũng dùng để dự kiến cho từng tháng sau này. Tất nhiên, cần điều chỉnh nếu có hoạt động bất thường làm ảnh hưởng tới chỉ số cho một tháng nào đó hoặc nó có thể tác động bất thường tới doanh số bán ra của tháng dự đoán.

Ngoài phần thu bình thường qua các khoản phải thu trên tài khoản, các khoản thu do bán trả ngay, lãi và các khoản thu nhập khác thường được ước tính qua phân tích các hoạt động tạo ra các khoản thu. Các khoản phải thu bằng tiền mặt có thể ấn định theo ngày đến hạn thanh toán, đồng thời có tính đến cả phần không trả được.

*Bước 2: Dự báo các khoản chi tiêu bằng tiền*

Các khoản chi tiêu có thể được dự báo căn cứ vào kết quả dự báo doanh số bán hàng của doanh nghiệp. Trên cơ sở doanh thu dự kiến, doanh nghiệp xác định được số lượng sản phẩm cần sản xuất là bao nhiêu. Từ đó, kết hợp với định

mức chi phí cho từng sản phẩm, hay tỷ lệ chi phí trên doanh thu có thể xác định được chi phí sản xuất và các loại chi phí khác tương ứng.

Ấn định thời hạn chi tiền mặt đòi hỏi phải nghiên cứu chính xác các nghĩa vụ thanh toán hiện có, dự kiến thực tế về mua và chi phải thực hiện trong thời kỳ được dự tính.

Phần mua được phản ánh trên tài khoản thương mại phải trả và các khoản phải thanh toán đến hạn được phản ánh vào khoản trả tiền mặt. Đối với các khoản thanh toán theo định kỳ từng đợt thì có thể ghi vào khoản chi cho những tháng đến hạn.

Việc mua nguyên liệu thường gắn với kế hoạch sản xuất mà kế hoạch này dựa trên ước tính bán ra. Ngoài ra cần quan tâm đến các yếu tố khác trong dòng tiền chi ra là lao động trực tiếp, chi phí bán hàng, phí chung và phí hành chính, hoa hồng và thuế.

*Bước 3: Xác định số dư tiền của doanh nghiệp*

Dòng tiền ròng của doanh nghiệp sẽ được tính bằng cách lấy tổng các dòng tiền vào, trừ tổng các dòng tiền ra. Tuy nhiên, khoản mục đáng quan tâm chính là số dư tiền của doanh nghiệp tại các thời điểm. Nó cho thấy

doanh nghiệp sẽ thặng dư hay thiếu hụt bao nhiêu tiền.

Số dư tiền mặt đầu kỳ sẽ là số dư của cuối kỳ trước chuyển sang. Sau đó, nó sẽ được cộng với dòng tiền ròng trong kỳ hiện tại để xác định số dư tiền mặt của cuối kỳ đó. Đây cũng chính là số dư ở đầu kỳ tiếp theo.

$$\text{Số dư tiền cuối kỳ} = \text{Số dư tiền đầu kỳ} + \text{Tổng các dòng tiền vào trong kỳ} - \text{Tổng các dòng tiền ra trong kỳ}$$

Ví dụ về xây dựng kế hoạch tài chính cho công ty ABC.

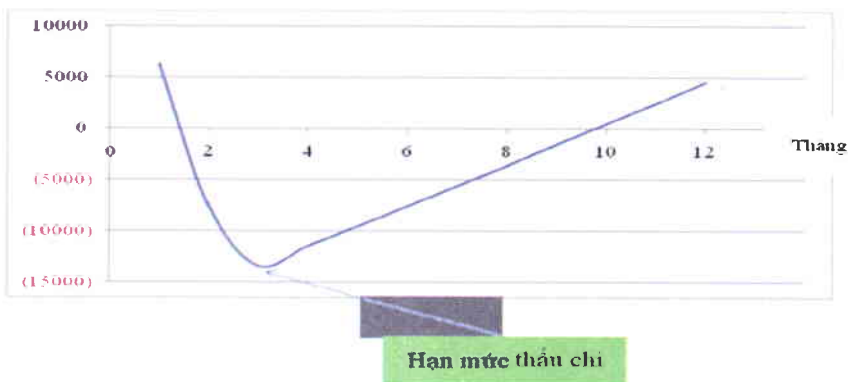
Các giả định:

- Doanh thu hàng tháng là 10.000 USD, và bắt đầu có doanh thu từ tháng 2.
- Hợp đồng bán hàng đã được ký kết với các nhà phân phối
- 50% doanh thu được thu hồi sau 1 tháng, 50% doanh thu còn lại được thu hồi sau 2 tháng.
- Công ty được mua chịu hàng hóa 1 tháng.
- Chi phí hoạt động là 3.750 USD mỗi tháng.
- Lãi suất vay ngắn hạn là 1%/tháng.

Như vậy trong trường hợp này thì sự thặng dư hay thiếu hụt ngân quỹ của công ty ABC sẽ thể hiện qua đồ thị ở trang sau:

Khoản mục	Tháng 1	Tháng 2	Tháng 3	...	Tháng 10	Tháng 11	Tháng 12
Dòng tiền vào	0	0	7.900	...	15.800	15.800	15.800
Trả cho nhà cung cấp	0	10.000	10.000	...	10.000	10.000	10.000
Chi phí hoạt động	3.750	3.750	3.750	...	3.750	3.750	3.750
Tiền lãi	0	0	75	...	16	0	0
Tổng dòng tiền ra	3.750	13.750	13.825	...	13.766	13.750	13.750
<b>Dòng tiền ròng</b>	<b>(3.750)</b>	<b>(13.750)</b>	<b>(5.925)</b>	...	<b>2.034</b>	<b>2.050</b>	<b>2.050</b>
Tiền mặt đầu kỳ/Vay	10.000	6.250	(7.500)	...	(1.639)	395	2.445
Tiền mặt cuối kỳ/Vay	6.250	(7.500)	(13.425)	...	395	2.445	4.495





**Bước 4: Điều chỉnh dự báo nhu cầu ngân quỹ**

Một thực tế là những số liệu về dòng tiền mà chúng ta vừa xác định chỉ là số liệu dự báo. Điều đó có nghĩa là những diễn biến trong thực tế có thể khác biệt với những dự báo. Sự sai biệt sẽ càng thấp khi chất lượng dự báo càng tốt. Tuy nhiên việc dự báo hoàn toàn chính xác là việc làm không tưởng. Do đó, điều chỉnh dự báo nhu cầu ngân quỹ trong tương lai là việc làm cần thiết khi phát hiện sự khác biệt giữa kết quả thực tế và kết quả kỳ vọng.

Những sai sót có thể xảy ra trong quá trình dự báo:

- Giả định sai, những dự báo quá lạc quan về doanh số bán hàng, đánh giá không đầy đủ các khoản chi phí;
- Nhận định sai về xu hướng phát triển của ngành và của doanh nghiệp, không nắm bắt được sự thay đổi trong hành vi của khách hàng mua chịu;
- Thay đổi trong môi trường kinh doanh;
- Những sự kiện không lường trước được.

Những thay đổi trong thực tế khác với kỳ vọng và có chiều hướng xấu hơn so với dự báo sẽ mang lại nhiều khó khăn cho

doanh nghiệp. Trong những trường hợp đó thường thì doanh nghiệp sẽ không đủ nguồn tài chính để đáp ứng cho việc duy trì hoạt động SXKD của mình, thậm chí xấu hơn có thể gây ra rủi ro về thanh khoản cho doanh nghiệp.

Để đối mặt với những tình huống bất định như vậy đòi hỏi khi dự báo nhu cầu ngân quỹ, chúng ta phải có một cái nhìn toàn cảnh về tương lai. Tức là phải dự đoán theo nhiều kịch bản khác nhau cho tương lai. Thường thì có thể chia thành 3 kịch bản là: Tình huống xấu nhất, tình huống thường xảy ra nhất và tình huống tốt nhất. Đồng thời thường phải chấp nhận rằng kịch bản xấu nhất hoàn toàn có thể xảy ra, và do đó phải chuẩn bị trước phương án phù hợp.

Nhu cầu ngân quỹ như là một thực thể sống, do đó phải thường xuyên được điều chỉnh khi cập nhật được những thay đổi, hay những thông tin mới từ thực tế hoạt động của doanh nghiệp. Trong quá trình thực hiện kế hoạch kinh doanh, phải thường so sánh số liệu hàng tháng của dự báo nhu cầu ngân quỹ với số liệu thực tế diễn ra. Khi đó trên mẫu biểu của bảng dự báo nhu cầu ngân quỹ, chúng ta xây dựng thêm một cột phụ bên phải để chỉ ra số liệu thực tế đã diễn ra. Khi

đó, sự thay đổi và khác biệt giữa kế hoạch và thực tế đã hiện ra một cách trực quan. Lúc này, nhiệm vụ là phải phân tích nguyên nhân của những sự khác nhau chính yếu đó để đưa ra giải pháp.

Một ví dụ đó là, khi thấy rằng doanh số bán hàng thực tế giảm thấp hơn doanh số bán hàng dự tính. Đây là một dấu hiệu đáng tin cậy để phải thay đổi lại dự báo nhu cầu ngân quỹ trong thời kỳ còn lại của doanh nghiệp. Lúc này hành động đi kèm là phải có thêm những giải pháp đáp ứng cho nguồn vốn của doanh nghiệp, như ra quyết định cấp thêm HMTD cho doanh nghiệp. Tốt nhất là sự mở rộng hạn mức này phải diễn ra ngay trước thời điểm mà doanh nghiệp cần bổ sung thêm ngân quỹ.

Nói tóm lại, dự báo nhu cầu ngân quỹ của doanh nghiệp là một công cụ quan trọng để ngân hàng xác định được quy mô, cũng như thời điểm doanh nghiệp bị thiếu hụt về ngân quỹ. Từ đó xác định chính xác HMTD cung cấp cho khách hàng. Tuy nhiên, để công cụ này phát huy hiệu quả thì phải đòi hỏi rất nhiều nhân tố, trong đó quan trọng nhất là các nguồn thông tin phục vụ cho công tác dự báo như: các dữ liệu lịch sử của doanh nghiệp, các thông tin về mối quan hệ của doanh nghiệp với các đối tác của mình, và đặc biệt độ tin cậy về các dự báo về nền kinh tế vĩ mô ■

**Tài liệu tham khảo**

- Laurence Booth & W. Sean Cleary (2000), Introduction To Corporate Finance.
- Tay Kah Chye (2004), Cho vay theo luồng tiền.
- Alice C. Lee và các đồng sự (2005), Financial Analysis, Planning and Forecasting, Theory and Application, Rutgers University.