

1. Phân tích chu kỳ ngân quỹ của các doanh nghiệp – tác động ra nhu cầu tài trợ ngắn hạn và vị trí kinh tế này.

(a). Chu kỳ ngân quỹ của doanh nghiệp:

Vấn đề của các DN dĩ dĩ ngân quỹ có chu kỳ hoạt động được chia ra:

- Chu kỳ hoạt động: thời gian mua nguyên liệu đến khi thu được tiền bán hàng. Được chia ra:

Giai đoạn tiền kho: Thời gian mua hàng đến kho đến khi bán hàng đến kho; Dài, ngắn phụ thuộc vào cách gì của các lần mua nguyên liệu, thời gian sản xuất, cách và quy mô gì của các lần tiêu thụ sản phẩm.

Giai đoạn thanh toán kho nhập: thời gian bán hàng cho đến khi thu được tiền bán hàng. Dài, ngắn phụ thuộc vào thời gian bán hàng và thời gian bán hàng so với doanh số bán.

- Chu kỳ ngân quỹ = chu kỳ hoạt động – giai đoạn nhập hàng để bán.

Giai đoạn nhập hàng để bán: thời gian mua nguyên vật liệu đến khi nhập hàng.

(b). Nhu cầu tài trợ ngắn hạn: thời gian chu kỳ ngân quỹ của doanh nghiệp sẽ xuất hiện không ngừng nhau về thời gian và quy mô gì của lưu chuyển tiền vào và lưu chuyển tiền ra – mặt thì ngân quỹ – đòi hỏi phải có một nguồn tài trợ về ngân quỹ áp dụng một cách linh hoạt: nhu cầu vay ngắn hạn xuất hiện

2. Phân pháp xác định hình thức cho vay và nhu cầu trong cho vay tín dụng? Cho ví dụ minh họa?

Xác định hình thức vay và nhu cầu:

- Hình thức cho vay được xác định cho mỗi lần vay cụ thể.
- Các xác định: dựa vào lưu chuyển tiền tệ, chu kỳ ngân quỹ, hàng rào của doanh nghiệp.
- Hình thức cho vay thì có thể bằng hình thức ngân quỹ.
- Các có 2 cách thông dụng như sau:

Cách 1: Xác định theo chu kỳ ngân quỹ bao gồm 2 trường hợp:

Hình thức cho vay bằng chu kỳ ngân quỹ khi ngân hàng cho vay dựa vào ngân quỹ và thu nhập của ngân quỹ.

Hình thức cho vay bằng một phần chu kỳ ngân quỹ khi ngân hàng cho vay dựa vào chu kỳ ngân quỹ và thu nhập của ngân quỹ.

Cách 2: Xác định dựa trên lưu chuyển tiền tệ.

Ngân hàng có thể thu nhập ngắn hạn của chu kỳ ngân quỹ: dựa vào lưu chuyển tiền tệ thì gian trên có thể sử dụng ngân quỹ. Sản phẩm về vì lưu chuyển tiền tệ không chỉ xuất hiện các tài sản hình thành từ vay mà còn tài sản hình thành từ các nguồn khác. Sinh Viên tự cho ví dụ.

3. Phân tích những nội dung khác nhau giữa cho vay tín dụng và thế chấp? Cho biết các ưu điểm và nhược điểm tài khoản vĩnh viễn?

Nội dung khác nhau giữa cho vay tín dụng và thế chấp:

CHỈ TIÊU

CHO VAY TÍN DỤNG

THẾ CHẤP

IT – NG Cho vay tín dụng dựa trên tình hình tài chính

Cho vay theo thế chấp dựa trên tài sản

H – NM – C – S tín dụng cho vay xác định trên cơ sở

H – nm – c xác định trên cơ sở

các hình phạt, biện pháp kê hàng tồn kho, hồ sơ tài chính của toàn doanh nghiệp.

TH I H N nh k h n n cho t ng kho n vay
VÀ K H N c th

Ch xác nh th i h n vay và
các i u k i n s d ng h n m c

CHI PHÍ PH I Ng i vay ph i tr lãi su t
TR

Lãi su t + chi phí phát hành phi
lãi

PH M VI ÁP Nh ng doanh nghi p có uy tín
D NG hoàn toàn v i ngân hàng trên m t s
m t

Nh ng doanh nghi p có uy
tín.

i u k i n s d ng tài kho n vãng lai:

- Có tín nhiệm cao.
- Tài khoản phải thanh xuyên suốt.
- Chấp nhận i u k i n quy n lý của ngân hàng qua công cụ chi tiết, như : Đơn ghi nhận ghi m th p; doanh s tr trong k .

4. Hãy so sánh s gi ng nhau và khác nhau giữa cho vay t ng l n và chi t kh u th ng phi u?

Gi ng nhau: u là nghiệp vụ tín dụng ngắn hạn và cấp tín dụng ngắn hạn.

Khác nhau: sinh viên so sánh theo các yếu tố sau:

- Các cấp tín dụng.
- Số tiền, thời hạn.
- Cách tính lãi.
- Các bên tham gia.
- Phương thức cấp: trực tiếp, gián tiếp.
- Quy trình cấp.
- Mục đích.

5. Làm sao đánh giá mức độ khách hàng i vay là có ý n ng l c ch u trách nhiệm pháp lu t dân s và n ng l c ch u trách nhiệm hành vi dân s ?

ánh giá bằng cách:

- a) Kiểm tra các giấy tờ pháp lý của khách hàng: pháp nhân, cá nhân.
- b) Thẩm tra lại các giấy tờ tại các cơ quan chức năng khi cần thiết.
- c) Tiếp xúc, phỏng vấn khách hàng hoặc những người có quan hệ ...

6. Khi n ng tr n c a khách hàng oc th hi n thông qua nh ng c n c nào?

Có c n c sau:

- a) Khoản vay thanh khoản. Khi phỏng vấn kinh doanh của khách hàng có hiểu biết và có thể i gian thanh toán đúng với thời hạn vay vốn. Nguồn thu từ phỏng vấn vay ...

- b) T l u chuy n t i n t c a doanh nghi p.
- c) T tài s n c a doanh nghi p

7. H n m c tín d ng là gì? HMTD c s d ng khi nào? Phân bi t HMTD v i doanh s cho vay trong cho vay theo HMTD?

- a) HMTD là gi i h n t i a s t i n mà NH có th cho vay i v i các khách hàng trong m t th i gian nh t nh.
- b) Áp d ng ch y u trong cho vay v n l u ng i v i các doanh nghi p nh m h n ch tình tr ng NH cho vay v t quá nhu c u tín d ng h p lý và kh n ng tài chính c a doanh nghi p
- c) Doanh s cho vay c th có th b ng ho c l n h n HMTD, tùy thu c nhu v y th c t phát sinh. T ng doanh s cho vay trong th i h n duy trì HMTD có th l n h n nhi u l n HMTD.

8. Gi i thích hi n t ng ch tiêu thanh toán t c th i t t trong khi ch tiêu thánh toán x u. NH khi xét cho vay trang tr i hàng t n kho, NH c n chú ý n nh ng y u t nào trong ph ng án c a doanh nghi p?

Sinh viên nêu công th c và ch r a s khác nhau gi a hai ch tiêu ó là do t n kho. Do v y hi n t ng trong tình hu ng x y ra khi doanh nghi p có m c t n kho quá cao.

Ngân hàng khi xét cho vay trang tr i hàng t n khi s ph i cân nh c ho c không gi i quy t cho vay n u doanh nghi p ch a gi i phóng c t n kho c a h . Ngân hàng quan tâm t i th tr ng, nhà cung c p, công ngh s n xu t, cách phân ph i và chính sách giá, ti p th ...

9. Gi i thích khái ni m v n l u ng ròng c a doanh nghi p và cách xác nh? góc ng i cho vay, cho nh n xét n u v n l u ng ròng c a doanh nghi p âm.

Khái ni m v n l u ng ròng: là giá tr c a tài s n l u ng c tài tr b i ngu n v n dài h n
 Công th c tính: VL ròng = TSL - N ng n h n.

Ho c VL ròng = Ngu n dài h n - tài s n dài h n

Tr ng h p VL ròng < 0, t c là có m t ph n n ng n h n dùng tài tr cho tài s n dài h n, nh v y r t nguy hi m vì d d n n m t kh n ng thanh toán.

10. N u và gi i thích các c tr ng c a kho n n có v n ? Gi i thích vì sao các kho n n này c chuy n cho các cán b chuyên môn hóa (qu n lý r i ro cao ho c truy h i tài s n) mà không cho b ph n tín d ng x lý?

c tr ng c a kho n n có v n :

- Cam k t tr n ã n h n mà khách hàng không th c hi n ngh a v tr n .
- Tài chính c a khách hàng ang có chi u h ng x u d n t i kh n ng Ngân hàng không thu h i c c v n l n lãi.
- Tài s n m b o c ánh giá, giá tr phát m i không trang tr i c g c và lãi.
- Thông th ng, v th i gian là các kho n n quá h n ít nh t là 60 n 90 ngày.

Ý nghĩa của việc chuyển các khoản nợ có vốn sang các bộ phận chuyên môn hóa

- Tận dụng các khoản chuyên môn hóa của cán bộ chuyên môn hóa
- Khi tách riêng các khoản vay này giúp cán bộ chuyên môn hóa tập trung hoàn toàn vào các khoản tín dụng có vốn mà không bị phân tán bởi các công việc khác.
- Dành áp dụng các biện pháp nhân sự – nhân giao việc này cho nhân viên tín dụng sẽ nên khó khăn khi quan hệ cá nhân và khách hàng sẽ cảm thấy thân thiện. Ảnh hưởng ít tác động bởi cá nhân trong quá khứ – do vậy có các khách quan hệ.

11. Hãy nêu các yếu tố trong phân tích tín dụng. Theo anh/chị, góc nhìn nào quan trọng nhất? Vì sao?

Sinh viên trình bày các yếu tố phân tích tín dụng: có thể theo quy tắc 5C hoặc theo SGK cũng phân tích tín dụng ngắn hạn.

Yếu tố quan trọng nhất là mức độ tín dụng. Sinh viên giải thích dựa trên vai trò mức độ tín dụng và trên vốn bản thân thì hiện nay có thể cho vay không cần mức độ.

12. Có thể cho vay không cần bảo đảm tín dụng không? Vì sao?

a) Có thể.

b) Vì khi cho vay Ngân hàng dựa vào các chỉ tiêu xét chấp thuận cấp tín dụng hay không. Sinh viên có thể nêu các chủ đề tín dụng hoặc dựa vào 2 yếu tố: ý muốn trả nợ và khả năng trả nợ (trong phân tích rủi ro) cũng minh chứng khi khoản vay có những tiềm năng rủi ro mà biện pháp tích cực là áp dụng mức độ tín dụng là tối ưu.

13. Có sự khác biệt gì giữa doanh thu bán hàng trên báo cáo kết quả kinh doanh và thu bán hàng trên báo cáo lưu chuyển tiền tệ cùng kỳ không? Tại sao? Khi nào trả nợ thì có thể là doanh nghiệp phải thu các yếu tố nào? Minh họa bằng số liệu cụ thể.

Sự khác biệt giữa doanh thu bán hàng trong báo cáo kết quả kinh doanh và thu bán hàng trên báo cáo lưu chuyển tiền tệ là:

a) Doanh thu bán hàng giảm giá trị hàng hóa xuất bán trong kỳ kể bán chịu.

b) Còn thì thu bán hàng trên lưu chuyển tiền tệ chỉ gồm số tiền thu trong kỳ.

Khi nào trả nợ của doanh nghiệp phải thu các yếu tố vào thu bán hàng trên lưu chuyển tiền tệ.

Sinh viên tự cho số liệu minh họa.

14. Nội dung của phân tích tài chính trong phân tích tín dụng. Các nhân phân tích tài chính NH có thể dựa quy tắc nào tín dụng được không?

a) Nội dung của phân tích tín dụng là: (1) Phân tích phi tài chính tức là trả lời câu hỏi của khách hàng có thể cách, uy tín vay Ngân hàng không. (2) Phân tích tài chính trả lời khách hàng có thể vay bao nhiêu và trong bao lâu thì có thể hoàn trả Ngân hàng.

b) Trong phân tích tín dụng: phân tích tài chính xác định hình thức tài chính và đảm bảo ngân

l c tài chính c a khách hàng trong t ng lai mà c bi t là th i i m áo h n t ó chó nh ng ng x thích h p. Phân tích phi tài chính là n i dung r t quan tr ng có quy t nh úng n.

15. T i sao nói r i ro tín d ng trung và dài h n d i hình th c cho thuê tài chính ít r i ro h n cho vay?

Cho thuê tài chính ít r i ro h n cho vay trung và dài h n vì:

- Quy n s h u tài s n tài tr thu c v ng i cho thuê. Gi i t hích nh ng quy n mà ngân hàng có th áp d ng trong th i gian cho thuê.
- Cho thuê là hình th c tài tr b ng tài s n nên giúp ng i i thuê s d ng tài s n úng m c ích.

16. N u ph ng th c cho thuê tài chính ít r i ro h n so v i cho vay trung và dài h n thì t i sao NH không thay th ho t ng cho vay trung và dài h n b ng ho t ng cho thuê tài chính?

Cho thuê có nh ng nh c i m c a nó nên không th thay th hoàn toàn cho ho t ng cho vay trung và dài h n c. C th :

- Cho thuê có chi phí cao h n cho vay nên lãi su t cao h n cho vay.
- Cho thuê òi h i ng i c p tín d ng ph i có kh n ng th m nh t t v tài s n.
- Theo quy nh c a Vi t Nam, cho thuê ch c th c hi n b i công ty cho thuê.
- i t ng cho thuê b gi i h n.
- Th i h n cho thuê th ng dài (>3 n m) và không c h y ngang.

17. Cho thuê tài chính là hình th c c p tín d ng b ng tài s n nh ng t ch c cho thuê không mu n b ràng bu c vào tài s n. Hãy nêu nh ng bi n pháp các t ch c này th ng th c hi n không b ràng bu c vào tài s n.

Các bi n pháp g m có:

- Ng i cho thuê tài s n khi ch p nh n cho thuê. – gi i thích.
- H p ng cho thuê không c h y ngang.
- Ng i i thuê c chuy n quy n s h u tài s n cho thuê.
- Ng i i thuê c i tìm l a và th ng l ng các i u ki n v tài s n.

18. Gi i thích khái ni m th i gian ân h n trong tín d ng trung và dài h n? Trong th i gian ân h n NH tính lãi t i n vay cho khách hàng nh ng lãi này có th nh p g c c không? Gi i thích.

Th i gian ân h n là th i gian ng i i vay trung dài h n kh ông ph i tr g c và lãi (n u có th a thu n) do khách hàng ch a có ngu n thu t ph ng án vay.

Lãi vay không c hoàn tr thì Ngân hàng không th s d ng ti p t c cho vay c. nh v y, v m t nguyên t c, n u lãi không nh p g c thì khách hàng ó không tr chi phí c h i cho Ngân

hàng ph n lãi nói trên. Trong khi ó, n u không thu c ph n lãi này thì Ngân hàng v n ph i tr lãi cho ngu n v n ngân hàng cho vay ==> khách hàng không tr lãi thì lãi ph i c nh p g c.

19. T i sao trong ho t ng cho thuê tài chính, h p ng cho thuê không c h y ngang?

H p ng cho thuê không c h y ngang m b o cho ng i cho thuê thu h i t i n thuê sao cho n khi k t thúc h p ng thì giá tr th tr ng c a tài s n thuê l n h n giá tr còn l i c a kho n tài tr cho thuê. Trong cho thuê tài chính ng i cho thuê không ch g p r i ro v tài chính mà còn g p r i ro do m t giá c a tài s n cho thuê.

Sinh viên gi i thích theo th .

20. Vì sao cho vay h gia ình có chi phí cao?

Cho vay h gia ình th ng có chi phí cao vì:

- Món vay th ng nh và lý gi i.
- S l ng khách hàng quá nhi u, òi h i m ng l i t ch c phân ph i r ng. phân tích cho ví d .\• R i ro cao

21. Phân tích c thù trong phân tích tín d ng khi cho vay h nông dân.

Tính c thù trong phân tích tín d ng liên quan n lo i hình kinh t h :

- Th m nh tính pháp lý: cùng h kh u ch a ch c ã ph i là cùng h .
- Xác nh n ng l c tài chính: không th d a vào báo cáo tài chính, nhi u kho n chi tiêu khó r ch rời cho s n xu t hay tiêu dùng.

ph ng pháp i u tra.\• Các ngu n thu r t a d ng

K t lu n: trong phân tích CVHND có nhi u y u t tâm lý, xã h i nh h ng t i kh n ng tr n và uy tín c a khách hàng, c bi t là ch h .

22. Trình bày ph ng th c cho vay bán tr c ti p trong CVHND và l ích c a ph ng th c này trong ho t ng NH t i VN?

Ph ng th c cho vay bán tr c ti p là cho vay HND thông qua t h p tác vay v n ho c t liên danh vay v n.

• **Tính tr c ti p:**

a. Các h tr c ti p làm th t c ngh vay v n; b. Ngân hàng th m nh l i và xác nh m c cho vay c th c a t ng h ; c. T ng h ch u trách nhi m tr n cho Ngân hàng s t i n mà Ngân hàng c p.

• **Tính gián ti p:**

Ngân hàng không tr c ti p nh n h s c a t ng h ; H p ng tín d ng ký chung cho c t vì v y s t i n cho vay ra là t ng m c vay c a t ng h thành viên; các thành viên ph i liên i ch u trách nhi m v th c h i nh p ng tín d ng c a c t khi có m t h thành viên ch a tr h t n .

• **L ích:**

gi i quy t nhanh chóng nhu c u vau c a các h khi vào mùa; gi m chi phí cho vay, t ng c ng ki m soát c a các thành viên trong t trong s d ng v n Ngân hàng.

23. L i ích c a h p ng tín d ng ba bên trong ph ng th c cho vay tr c ti p h nông dân?

- Nêu 2 tr ng h p có bên th ba và v s : 1. TC cung ng; 2. TC bao tiêu.
- i v i Ngân hàng: ki m soát c m c ích s d ng v n cho vay, Ngân hàng ki m soát c ngu n thu tr n : t ng vòng vay v n tín d ng, có s liên gi m r i ro. h ng th i gi a v nn ng v n và i t ng vay v n
- i v i h nông dân: m b o v t t nông nghi p cho ph ng án, an tâm trong s n xu t khi ã có u t .

24. H th ng i m s trong cho vay tiêu dùng nh m m c ích gì? Nh c i m c a ph ng pháp này? Cách kh c ph c?

- *H th ng i m s trong cho vay tiêu dùng nh m gi m b t công vì c c a nhân viên tín d ng.*
- *Nh c i m:*
 - (1). S li u xác nh h th ng i m s là s li u quá kh nên có th không úng trong t ng lai.
 - (2). S li u th ng kê là binh quân nên có th không úng v i cá bi t. (3). S li u th ng kê trên c s khách hàng ã cho vay ngân hàng khách hàng m i thì s li u th ng kê có th không úng.
- **Cách gi i quy t là k t h p v i ph ng pháp phán xét.**

25. Cho bi t n i dung c b n c a m t quy trình nghi p v b o lãnh? Theo anh/ch n i dung nào th hi n c c thù c a nghi p v b o lãnh? T i sao?

Sinh viên trình bày n i dung trong quy trình b o lãnh g m 5 n i dung: phân tích tr c khi phát hành; so n th o cam k t b o lãnh và h p ng b o lãnh; phát hành b o lãnh; theo dõi khách hàng th c hi n ngh a v c a h , th c hi n cam k t n u khách hàng vi ph m ngh a v ho c bên th h ng có yêu c u.

Trong các n i dung trên khâu so n th o cam k t b o lãnh mang c tr ng c a b o lãnh vì các hình th c tín d ng khác không có và vì khâu này ti m n r i ro l n c bi t trong b o lãnh c l p.

26. Hãy nêu ngu n cung c p thông tin trong phân tích tín d ng và ph ng pháp thu th p chúng. Trong cho vay bán tr c ti p h nông dân, các h không c n l p ph ng pháp thu th p chúng. Trong cho vay bán tr c ti p h nông dân, các h không c n l p ph ng án s n xu t kinh doanh v y c s nào NH xác nh nhu c u vay?

a). Các ngu n thông tin:

- T h s vay v n do khách hàng cung c p.
- T h th ng thông tin n i b ngân hàng và h th ng ngân hàng.

- T b n hàng.
- T th tr ng.
- Các c quan ch c n ng.
- Thông tin i chúng.

b). Các ph ng pháp: t ng h p, i u tra, phân tích, ph ng v n, trao i, mua tin.

c). Không c n vì trong ph ng th c này các thành viên t h p tác vay v n có cùng m c ích. Th ng là h cùng s n xu t m t ngành ngh nên các thông tin v s n l ng, gi ng cây tr ng c cung c p t phòng nông nghi p huy n, phòng khuyn nông...

27. Hãy trình bày các lo i b o lãnh theo i u ki n thanh toán c a b o lãnh. B o lãnh vay n t i VN hi n nay c x p vào lo i b o lãnh nào? V ì sao?

Trình bày phân lo i b o lãnh theo i u ki n thanh toán g m các lo i sau: sinh viên ph i trình bày n i dung c a t ng lo i:

- a) B o lãnh theo yêu c u.
- b) B o lãnh kèm ch ng t .
- c) B o lãnh kèm phán quy t c a trong tài ho c tòa án.

B o lãnh vay n Vi t Nam thu c lo i b o lãnh theo yêu c u vì i u ki n thanh toán ch c n Ngân hàng cho vay l p v n b n thông báo ng i vay vi ph m và yêu c u Ngân hàng b o lãnh th c hi n là c.

28. B o lãnh c l p là gì? T i sao b o lãnh c l p c s d ng ch y u tron g th ng m i qu c t ?

B o lãnh c l p là lo i b o lãnh mà c ch ho t ng c a nó b chi ph i b i 2 nguyên t c c l p và hoàn toàn phù h p. Sinh viên ph i di n gi i c th 2 nguyên t c này.

T i sao nó c s d ng ch y u trong th ng m i qu c t sinh viên gi i thích t p trung vào s thu n l i v tính thanh kho n cho ng i th h ng. Trách nhi m ki m tra ch ng t cho Ngân hàng phát hành, phù h p v i môi tr ng th ng m i qu c t .

29. Nêu nh ng i m gi ng nhau và khác nhau gi a b o lãnh và cho vay?

i m gi ng nhau gi a b o lãnh và cho vay: u là hình th c c p tín d ng. Phân bi t khác nhau gi a b o lãnh và cho vay trên các ý sau:

- Hình th c giá tr c a tín d ng.
- V trí trên b ng cân i k toán c a Ngân hàng.
- Khi phân tích tín d ng b o lãnh ch y u tìm hi u kh n ng th c hi n ngh a v c a khách hàng v i bên i tác do v y mà hi u k n i dung c a h p ng g c. còn cho vay ch y u phân tích kh n ng tao ra thu nh p tr n .

30. Khái niệm bảo lãnh NH? Trong bảng cân đối kế toán của NH bảo lãnh có xếp vào khoản mục nào? Vì sao?

Nêu khái niệm cam kết bảo lãnh: là một hình thức cam kết tín dụng thể hiện thông qua sự cam kết thanh toán bằng văn bản của tổ chức tín dụng với bên có quyền vì các thể hiện nghĩa vụ tài chính thay cho khách hàng khi khách hàng không thể hiện đúng nghĩa vụ đã cam kết...

Bảo lãnh là hoạt động không dùng tiền văn do đó là nghiệp vụ ngoại bảng, không thể hiện trên bảng cân đối kế toán của TCTD.

31. Các yếu tố xây dựng nhu cầu cho vay hộ nông dân?

• Dựa vào chi phí sản xuất cho một loại mô hình sản xuất cây/ con xác định mức vốn cần thiết cho phần ngân sách.

giới thích.♦ Xác định vốn cần có thì thiếu mà ngân hàng cho vay phải tham gia

giới thích.♦ Lưu chuyển tiền từ ngoài dùng trên ngân hàng

32. Giới thích cho vay trực tiếp khác tài trợ gián tiếp nào?

Sinh viên cần so sánh theo các yếu tố sau:

- Chi phí vay Ngân hàng.
- Nguồn trả Ngân hàng.
- Mục đích.
- Tính khả thi so sánh thể hiện dự án của Ngân hàng.

33. Thế nào là bảo lãnh? Cho ví dụ minh họa. Bảo lãnh có phép sử dụng trong trường hợp nào?

• Sinh viên trình bày khái niệm bảo lãnh theo ý kiến của mình, phải nêu các ý các ngân hàng tham gia cùng liên hệ chịu trách nhiệm, khác với trường hợp nhu cầu ngân hàng cùng bảo lãnh cho 1 nghĩa vụ chung của 1 phần.

• Minh họa bảo lãnh bằng hình vẽ.

• Các trường hợp sử dụng:

a) Do yêu cầu giới thiệu.

b) Do giá trị bảo lãnh vượt giới hạn quy định của Ngân hàng – nêu quy định hiện hành.

34. Mô tả các phương pháp xếp hạng rủi ro? Sau khi có kết quả xếp hạng cho biết hạng giới quy?

Mô tả phương pháp xếp hạng rủi ro:

Cách I: Phương pháp dùng bảng so sánh.

Cách II: Phương pháp thứ.

Cách III: Phương pháp ưu tiên tích.

Sinh viên mô tả ngắn cách.

Sau khi có kết quả xếp hạng, hàng ghi quy tắc:

Các hạng 1, 2, 3, tiếp tục lưu giữ libphần tín dụng tiếp tục theo dõi và xếp hạng tiếp sau.

Các hạng 4, 5 chuyển qua bộ phận quản lý rủi ro, bộ phận này tiến hành các biện pháp ngăn ngừa.

- Nếu ưu tiên các khoản vay vượt ngưỡng bình thường (1,2,3) thì chuyển về bộ phận tín dụng.

- Nếu không ưu tiên các chuyển sang bộ phận truy hỏi tài sản – bộ phận này tiến hành các biện pháp xử lý.

Các hạng 6 chuyển ngay sang bộ phận truy hỏi tài sản, giám sát các ngành tác động tới bộ phận quản lý rủi ro cao.

35. Nêu và phân biệt các tình huống khi áp dụng các biện pháp xử lý nợ có vấn đề.

Phương pháp xử lý xét tổng quát có 2 hình thức chính:

a) Hình thức khai thác:

- Khi dùng khi khách hàng lâm vào tình trạng có vấn đề do gặp rủi ro và có thái độ tha thiết với khoản nợ, tự nhiên phải nó trong hoàn cảnh là khách hàng có còn xu hướng còn có khả năng trả nợ, quản lý cần mềm lòng.

- Các biện pháp khai thác xử lý các khoản nợ có vấn đề như mời tham gia trình bày chi tiết hay khêu gợi áp lực lên người vay về các tác động và thiệt hại của họ.

- Là các biện pháp không dựa vào các công cụ pháp lý thu ngân, do vậy nó chỉ ảnh hưởng các biện pháp pháp lý. Ví dụ: áp lực lên khách hàng.

Bán bớt tài sản.

Thay thế phương thức kinh doanh.

Loại bỏ cá nhân không sinh lợi.

Chuyển đi đến quản lý tài sản.

Thả lỏng...

b) Hình thức thanh lý:

- Khi dùng khi khoản vay có vấn đề do khách hàng không sẵn lòng chi trả, thậm chí có hành vi lừa dối hoặc sau khi đã thực hiện các biện pháp nhưng không thành công.

- Là các biện pháp dùng thủ tục, do vậy nó gồm nhiều các biện pháp đã quy định cho chi tiết trong luật, các thủ tục hóa trong hợp pháp tín dụng của khách hàng và ngân hàng. Ví dụ:

Phát mãi tài sản bảo đảm.

Yêu cầu thanh lý doanh nghiệp.

Phá sản doanh nghiệp.

Truy thu.

36. Nêu và giải thích các ưu và nhược điểm của kho n n có v n ? Giải thích vì sao các kho n n này chủ yếu cho các cán bộ chuyên môn hóa (quản lý rủi ro cao hoặc truy hỏi tài sản) mà không cho bộ phận tín dụng x lý?

a) Các ưu và nhược điểm của kho n n có v n .

- Cam kết trả lãi nh n mà khách hàng không thể hiện nghĩa vụ trả n .
- Tài chính của khách hàng đang có chi u h ng x u d n t i kh n ng Ngân hàng không thu h i c c v n l n lãi.
- Tài sản m b o c ánh giá l i mà giá trị phát m i không trang tr i c g c và lãi.
- Thông th ng, v th i gian các kho n n quá h n ít nh t t 60 n 90 ngày.

b) Ý nghĩa của việc chuyển các kho n n có v n sang các bộ phận chuyên môn hóa.

- T n d ng c kh n ng chuyên môn hóa của cán bộ chuyên môn hóa.
- Khi tách riêng các kho n vay này giúp cán bộ chuyên môn hóa tập trung hoàn toàn vào các kho n tín d ng có v n mà không b phân tán b i các công vi c khác.
- D d ang áp d ng các bi n pháp m nh n u c n – n u giao vi c này cho nhân viên tín d ng s tr nên khó kh n khi quan h c a h và khách hàng ã m c thân thi n.
- . ánh giá v n ít b tác ng b i cá nhân t trong quá kh – do v y có c s khách quan h n.

37. Phân biệt thanh lý các kho n tín d ng m t cách m c nhiên và b t bu c? Nêu các phương pháp thanh lý b t bu c?

Phân biệt thanh lý m c nhiên và b t bu c.

- Thanh lý m c nhiên là vi c ch m d t hi u l c c a h p ng tín d ng khi kho n n ã c hoàn tr y . Kho n tín d ng này c lo i b kh i B ng cân i k toán c a Ngân hàng.
- Thanh lý b t bu c là Ngân hàng đ a vào các c s pháp lý tìm ki m các ngu n bù p nh m x lý n . Nh ng c s pháp lý òi n c a Ngân hàng th ng là các i u kho n ràng bu c c nêu trong h p ng tín d ng ho c theo các bi n pháp theo lu t nh.

Các biện pháp thanh lý b t bu c.

- X lý m b o ti n vay (th c h p, c m c , b o lãnh).
- Th c hi n quy n truy òi trong cho vay gián ti p.
- Phá s n doanh nghi p.
- Bán các kho n cho vay.

38. Hãy trình bày những ưu và nhược điểm của kho n n trong cho vay trợ giúp hàng tiêu dùng?

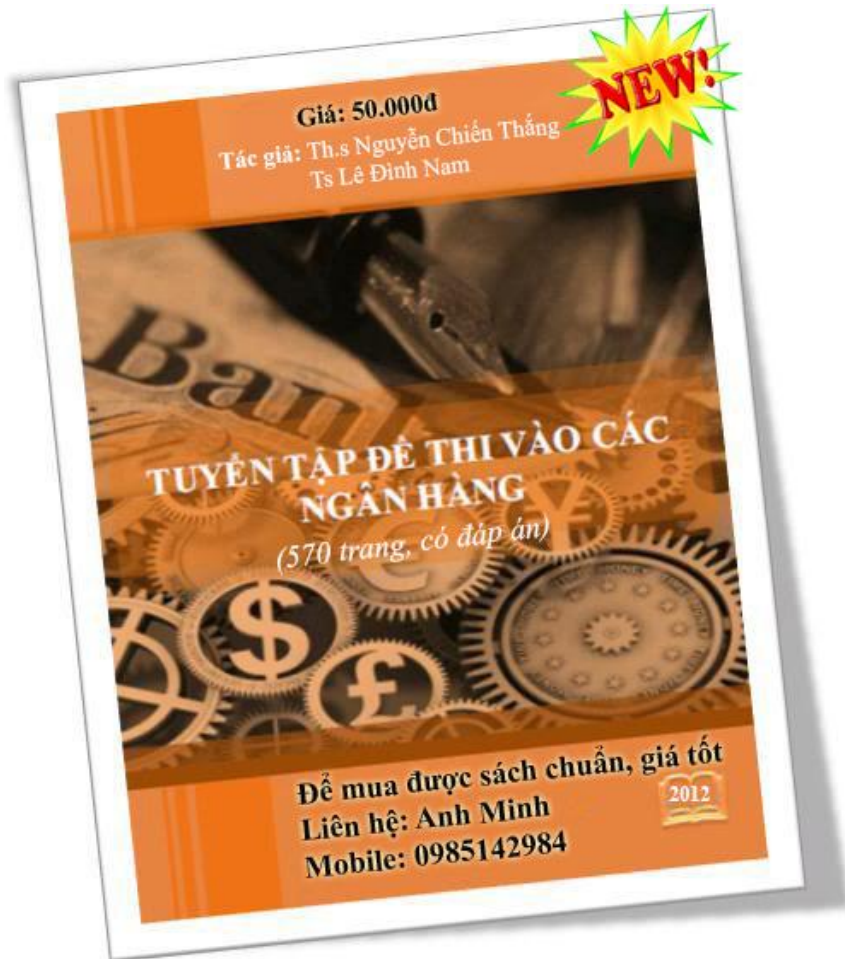
Sinh viên c n t p trung nêu những ý kiến sau:

- a). i t ng cho vay – hàng tiêu dùng;
- b). S t i n tr tr c l n u;
- c). Tính trợ giúp u n nh k ;
- d). Cách tính lãi ph i tr ;
- e). Th ng là cho vay không có b o m...

**GI I THI U SÁCH THAM KH O
TUY N T P CÁC D NG THI VÀO NGÂN HÀNG**

(570 trang, có áp án)

**TÀI LI U ÔN THI VÀO NGÂN HÀNG
CHÀ KHOÁ M C A THÀNH CÔNG**



XEM VIDEO GI I THI U SÁCH TRÊN YOUTUBE

(Click vào bi u t ng ho c link bên d i)



<http://youtu.be/dSO3G1BuM8M>

Tác giả :

Thạc sĩ MBA Nguyễn Chí Nhân

Tiến sĩ Toán Lê Đình Nam

(Trưởng bộ phận Lê Giang)

nhắn file: **PDF** (~20MB) Số trang: **570**

Hình thức thanh toán và nhận sách:

Sách sẽ được "cấp phát miễn phí" nên giá chỉ còn

50.000 VNĐ / 1 giao dịch.

Nhận sách bằng cách mua 1 thẻ cào **Viettel** mệnh giá **50.000**, sau đó nhập mã số thẻ và gửi vào số **0985.142.984**, đồng thời gửi kèm theo sách **Email** hoặc **Yahoo** mình sẽ gửi ngay cho bạn qua **Email** hoặc **Yahoo** tùy bạn lựa chọn.

Thông tin khuyến mãi:

Khi mua sách các bạn còn được **khuyến mãi 4 in 1**

+/ 1 tài khoản vip trên **Tailieu.vn** không giới hạn số lượng và thời gian,

+/ 1 bộ tài liệu ôn thi vào ngân hàng **Sacombank** lưu hành nội bộ, có áp dụng tháng tiếp theo.

+/ 1 Ebook luật Ngân hàng miễn phí

+/ 1 bộ sách Học Thử Bài Tập, Bài Giảng và Đề Thi Nghị quyết Ngân Hàng

Thư ngửi

(Tài liệu cập nhật của PGS.TS Nguyễn Đình Nam, Trưởng Bộ phận Kinh Tế TP HCM)

Mời góp ý, hỗ trợ vui lòng liên hệ: Anh Minh

Mobile: 0985.142.984

Yahoo: sorry_honeyhn

LỜI NÓI ĐẦU

Chắc hẳn rằng có rất nhiều bạn đã từng hoặc đang thi tuyển vào ngân hàng để tìm cho mình một công việc với mức lương cao, một công việc năng động, một môi trường chuyên nghiệp ... hay chỉ để thử sức mình. Nhưng có những người thành công và cũng có những người chưa thành công. Điều này rất dễ hiểu bởi nhân sự đầu vào cho lĩnh vực ngân hàng ngày một đông đảo nên cơ hội chỉ dành cho số ít những người có lòng kiên trì và sự cố gắng.

Ngay từ thời sinh viên, việc tìm tài liệu sách báo liên quan đến chuyên ngành tài chính ngân hàng là một điều khó khăn đối với tôi. Sự phát triển của công nghệ thông tin và sự chia sẻ sâu rộng thông tin tài chính ngân hàng ngày càng được mở ra đã dần khắc phục những khó khăn trước kia. Mặc dù rất bận với công việc nhưng mỗi ngày tôi đều dành ra một chút thời gian để tìm tòi và viết sách, một cuốn sách mà ban đầu tôi chỉ nghĩ đơn giản tôi viết cho chính mình, cho những điều tôi chưa biết và “tìm hoài không thấy”.

Cứ mỗi ngày một vài trang, cuốn sách đã dần hoàn thành và tôi nghĩ có thể có những người khác ngoài tôi cần đến nó. Cuốn sách có tựa đề “TUYỂN TẬP ĐỀ THI VÀO CÁC NGÂN HÀNG” được tổng hợp từ hàng trăm đề thi mà tôi đã đọc, đã làm. Điều đặc biệt hơn cả trong cuốn sách là đa số các câu hỏi đều được giải đáp cụ thể, bắt nguồn từ những trải nghiệm của tôi, những lời giải mà tôi cho là ngắn gọn và súc tích nhất.

Nội dung của cuốn sách được chia thành 6 phần, cũng giống như khi bạn thi phần thi viết tại các ngân hàng, gồm có:

Phần 1 – Trắc nghiệm

Phần 2 – Câu hỏi tự luận

Phần 3 – Bài tập

Phần 4 – IQ và GMAT

Phần 5 – Tiếng Anh

Phần 6 – Tin học

**Phần 7 – Verbal Test - Numerical Test
- Clerical Test**

Ở trong mỗi phần của cuốn sách, tôi đều phân câu hỏi theo từng nghiệp vụ chuyên môn, gồm có: Nghiệp vụ tín dụng, nghiệp vụ kế toán, nghiệp vụ thanh toán quốc tế ... Cụ thể như phần Mục lục của cuốn sách này.

Phần câu hỏi liên quan đến Nghiệp vụ tín dụng là nhiều hơn cả nên được tôi cụ thể hóa thành 2 mục lớn là A – Kiến thức về Luật và B – Kiến thức Nghiệp vụ.

MỤC LỤC

| | |
|--|------------|
| BẢNG TỪ VIẾT TẮT VÀ THUẬT NGỮ CHUYÊN NGÀNH..... | 4 |
| PHẦN 1 – TRẮC NGHIỆM..... | 7 |
| CHƯƠNG 1: TRẮC NGHIỆM NGHIỆP VỤ TÍN DỤNG..... | 7 |
| A - Kiến thức về Luật..... | 7 |
| B - Kiến thức Nghiệp vụ..... | 42 |
| CHƯƠNG 2: TRẮC NGHIỆM NGHIỆP VỤ KẾ TOÁN NGÂN HÀNG | 85 |
| CHƯƠNG 3: TRẮC NGHIỆM NGHIỆP VỤ THANH TOÁN QUỐC TẾ..... | 92 |
| CHƯƠNG 4: TRẮC NGHIỆM HIỂU BIẾT CHUNG | 103 |
| PHẦN 2 – CÂU HỎI TỰ LUẬN..... | 113 |
| CHƯƠNG 1: CÂU HỎI NGHIỆP VỤ TÍN DỤNG..... | 113 |
| CHƯƠNG 2: CÂU HỎI NGHIỆP VỤ KẾ TOÁN NGÂN HÀNG | 117 |
| PHẦN 3 – BÀI TẬP | 118 |
| CHƯƠNG 1: BÀI TẬP NGHIỆP VỤ TÍN DỤNG..... | 118 |
| CHƯƠNG 2: BÀI TẬP NGHIỆP VỤ KẾ TOÁN NGÂN HÀNG..... | 134 |
| PHẦN 4 – IQ và GMAT | 140 |
| I) GMAT (Graduate Management Admission Test) | 140 |
| II) IQ (Intelligent Quotient)..... | 148 |
| PHẦN 5 – TIẾNG ANH | 179 |
| PHẦN 6 – TIN HỌC..... | 209 |
| PHẦN 7 – VERBAL TEST - NUMERICAL TEST - CLERICAL TEST | 229 |
| I. VERBAL TEST | 229 |
| II. NUMERICAL TEST..... | 234 |
| III. CLERICAL TEST..... | 241 |
| PHẦN ĐÁP ÁN | 249 |
| ĐÁP ÁN PHẦN 1 – TRẮC NGHIỆM | 249 |

| | |
|---|------------|
| CHƯƠNG 1: TRẮC NGHIỆM NGHIỆP VỤ TÍN DỤNG..... | 249 |
| A - Kiến thức về Luật | 249 |
| B - Kiến thức Nghiệp vụ | 298 |
| CHƯƠNG 2: TRẮC NGHIỆM NGHIỆP VỤ KẾ TOÁN NGÂN HÀNG..... | 346 |
| CHƯƠNG 3: TRẮC NGHIỆM NGHIỆP VỤ THANH TOÁN QUỐC TẾ..... | 354 |
| CHƯƠNG 4: TRẮC NGHIỆM HIỂU BIẾT CHUNG..... | 357 |
| ĐÁP ÁN PHẦN 2 – CÂU HỎI TỰ LUẬN | 371 |
| CHƯƠNG 1: CÂU HỎI NGHIỆP VỤ TÍN DỤNG..... | 371 |
| CHƯƠNG 2: CÂU HỎI NGHIỆP VỤ KẾ TOÁN NGÂN HÀNG | 421 |
| ĐÁP ÁN PHẦN 3 – BÀI TẬP | 434 |
| CHƯƠNG 1: BÀI TẬP NGHIỆP VỤ TÍN DỤNG..... | 434 |
| CHƯƠNG 2: BÀI TẬP NGHIỆP VỤ KẾ TOÁN NGÂN HÀNG..... | 451 |
| ĐÁP ÁN PHẦN 4 – IQ VÀ GMAT | 455 |
| I) GMAT | 455 |
| II) IQ | 466 |
| ĐÁP ÁN PHẦN 5 – TIẾNG ANH | 499 |
| ĐÁP ÁN PHẦN 6 – TIN HỌC | 529 |
| ĐÁP ÁN PHẦN 7: VERBAL TEST – NUMERICAL TEST – CLERICAL TEST | 532 |
| I. VERBAL TEST | 532 |
| II. NUMERICAL TEST | 539 |
| III. CLERICAL TEST | 551 |
| PHỤ LỤC SÁCH | 562 |
| PHỤ LỤC 1: CÁC KÝ HIỆU TOÁN HỌC VÀ ĐƠN VỊ ĐO LƯỜNG..... | 562 |
| PHỤ LỤC 2: BẢNG CÂN ĐỐI KẾ TOÁN CỦA DOANH NGHIỆP (QĐ 48/2009/BTC) | 562 |
| PHỤ LỤC 3: BẢNG KẾT QUẢ KINH DOANH CỦA DOANH NGHIỆP (QĐ 48/2009/BTC) | 564 |
| PHỤ LỤC 4: BÁO CÁO LƯU CHUYỂN TIỀN TỆ – PP TRỰC TIẾP (QĐ 48/2009/BTC) | 565 |
| PHỤ LỤC 5: BÁO CÁO LƯU CHUYỂN TIỀN TỆ – PP GIÁN TIẾP (QĐ 48/2009/BTC) | 566 |
| TÀI LIỆU THAM KHẢO | 568 |