

TRƯỜNG ĐẠI HỌC ĐÀ LẠT



GIÁO TRÌNH
**NGHIỆP VỤ NGÂN HÀNG
THƯƠNG MẠI**

LÊ TRUNG THÀNH

2002

MỤC LỤC

LỜI MỞ ĐẦU	4
CHƯƠNG I: TỔNG QUAN VỀ NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI	5
I. NGÂN HÀNG TRONG NỀN KINH TẾ THỊ TRƯỜNG	5
1. Vai trò của ngân hàng trong nền kinh tế thị trường.....	5
2. Tổ chức hệ thống ngân hàng trong nền kinh tế thị trường	6
II. CHỨC NĂNG CỦA NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI.....	7
1. Chức năng tạo tiền	7
2. Chức năng tạo cơ chế thanh toán	8
3. Chức năng huy động tiết kiệm	9
4. Chức năng mở rộng tín dụng	9
5. Chức năng tài trợ ngoại thương	10
6. Chức năng ủy thác.....	10
7. Chức năng bảo quản an toàn vật có giá.....	10
8. Chức năng môi giới.....	11
III. KHÁI QUÁT CHUNG VỀ HOẠT ĐỘNG CỦA NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI.....	11
1. Hoạt động cơ bản của một ngân hàng.....	12
2. Sự thay đổi của hoạt động ngân hàng thương mại trong thời gian gần đây .	13
CHƯƠNG II: QUẢN LÝ TÀI SẢN - NGUỒN VỐN CỦA NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI.....	15
I. BẢNG CÂN ĐỐI KẾ TOÁN CỦA NGÂN HÀNG.....	15
II. QUẢN LÝ TÀI SẢN.....	16
1. Khái quát	16
2. Các khoản mục tài sản của ngân hàng thương mại	18
3. Quản lý tiền dự trữ của ngân hàng.....	21
4. Quản lý thanh khoản tài sản của ngân hàng thương mại	24
III. QUẢN LÝ NGUỒN VỐN VÀ VỐN CHỦ SỞ HỮU CỦA NGÂN HÀNG	25
1. Khoản mục nguồn vốn ngân hàng.....	25
2. Vốn của ngân hàng	29
3. Mối liên hệ giữa tài sản, nguồn vốn và vốn của ngân hàng.....	29
CHƯƠNG III: THANH TOÁN KHÔNG DÙNG TIỀN MẶT	39
I. KHÁI QUÁT CHUNG VỀ THANH TOÁN KHÔNG DÙNG TIỀN MẶT	39
1. Sự ra đời của Thanh toán không dùng tiền mặt.....	39
2. Đặc điểm của thanh toán không dùng tiền mặt.....	39
II. CÁC PHƯƠNG THỨC THANH TOÁN KHÔNG DÙNG TIỀN MẶT.....	40
1. Thanh toán bằng Séc (Check)	40
2. Thanh toán bằng uỷ nhiệm chi	42
4. Thanh toán bằng thư tín dụng	44
PHỤ LỤC CHƯƠNG III.....	48
CHƯƠNG 4: KHÁI QUÁT CHUNG VỀ TÍN DỤNG NGÂN HÀNG	52
I. KHÁI NIỆM VÀ PHÂN LOẠI.....	52
1. Khái niệm.....	52

2. Phân loại.....	53
II. QUY TRÌNH TÍN DỤNG	59
1 Khái niệm và ý nghĩa quy trình tín dụng	59
2. Nội dung quy trình tín dụng	60
III. BẢO ĐẢM TÍN DỤNG	69
1. Thế chấp tài sản.....	70
2. Cầm cố tài sản.....	70
3. Bảo lãnh	71
PHỤ LỤC CHƯƠNG IV:.....	73
CHƯƠNG 5: CHO VAY CÁC DOANH NGHIỆP	78
I. CHO VAY NGẮN HẠN.....	78
1. Những vấn đề chung về cho vay ngắn hạn	78
2. Kỹ thuật cho vay ngắn hạn	84
II. CHO VAY TRUNG VÀ DÀI HẠN.....	94
1. Cho vay kỳ hạn	94
2. Tín dụng tuần hoàn	96
3. Một số hình thức tín dụng trung và dài hạn khác	98
III. ĐÁNH GIÁ RỦI RO TÍN DỤNG VÀ XỬ LÝ CÁC KHOẢN CHO VAY CÓ VẤN ĐỀ	99
1. Đánh giá rủi ro	99
2. Các biện pháp ngăn ngừa và xử lý rủi ro.....	100
CHƯƠNG VI: CHO VAY CÁ NHÂN VÀ HỘ GIA ĐÌNH	106
I. CHO VAY TIÊU DÙNG.....	106
1. Phân loại cho vay tiêu dùng	106
2. Đặc điểm của cho vay tiêu dùng.....	109
3. Thẩm định cho vay tiêu dùng	110
4. Giải ngân và thu nợ cho vay tiêu dùng	113
II. CHO VAY HỘ NÔNG DÂN	116
1. Đặc điểm cho vay hộ nông dân.....	116
2. Đặc điểm hộ nông dân.....	117
3. Phương thức cho vay	118
CHƯƠNG VII: CÁC HÌNH THỨC TÍN DỤNG ĐẶC BIỆT	122
I. CHO THUÊ TÀI CHÍNH	122
1. Những vấn đề chung về cho thuê tài chính.....	122
2. Các hình thức tài trợ thuê mua	124
3. Kỹ thuật nghiệp vụ.....	128
II. BẢO LÃNH NGÂN HÀNG.....	138
1 Khái quát chung về bảo lãnh ngân hàng.....	138
2. Công dụng chủ yếu của bảo lãnh.....	139
3. Một số loại bảo lãnh thông dụng.....	140
4. Quy trình thực hiện một nghiệp vụ bảo lãnh ngân hàng.....	145
CHƯƠNG VIII: NGHIỆP VỤ NGÂN HÀNG QUỐC TẾ VÀ MỘT SỐ DỊCH VỤ NGÂN HÀNG MỚI	147
I. NGHIỆP VỤ NGÂN HÀNG QUỐC TẾ	147

1. Xu hướng phát triển của nghiệp vụ ngân hàng quốc tế	147
2. Tổ chức của một ngân hàng ở nước ngoài	148
3. Những nghiệp vụ kinh doanh ngân hàng chủ yếu trên thị trường quốc tế .	149
II. SỰ HÌNH THÀNH MỘT SỐ LOẠI NGHIỆP VỤ MỚI TRONG KINH	
DOANH NGÂN HÀNG.....	
1. Dịch vụ uỷ thác	153
2. Nghiệp vụ đầu tư và nghiệp vụ ngân hàng toàn bộ	154
3. Nghiệp vụ quản lý ngân quỹ	156
4. Nghiệp vụ môi giới chứng khoán	157
5. Dịch vụ bảo hiểm.....	158
6. Dịch vụ bất động sản	158
PHẦN BÀI TẬP.....	160
TÀI LIỆU THAM KHẢO.....	174

LỜI MỞ ĐẦU

Nền kinh tế thị trường đang hình thành và phát triển rõ nét ở Việt Nam. Việc nhận thức những vấn đề trọng tâm về kinh tế thị trường là một trong những nội dung quan trọng trong quá trình học tập và nghiên cứu của sinh viên khối ngành kinh tế và quản trị kinh doanh. Nội dung hoạt động kinh doanh của các định chế tài chính ngân hàng là một trong những phần cơ bản của việc nghiên cứu này. Cuốn bài giảng "**Nghiệp vụ Ngân hàng thương mại**" được xây dựng để đáp ứng nhu cầu học tập và nghiên cứu của sinh viên khối ngành kinh tế và quản trị kinh doanh về những vấn đề liên quan tới lĩnh vực kinh doanh của các định chế ngân hàng tài chính.

Với mục tiêu Cơ bản, Việt Nam và Hiện đại nhưng phải ngắn gọn, dễ hiểu, cuốn sách này được trình bày trong 8 chương và tập trung chủ yếu vào những nội dung cơ bản của hoạt động kinh doanh ngân hàng giúp cho sinh viên có thể bước đầu tiếp cận được những kiến thức, nghiệp vụ kinh doanh của ngân hàng, đồng thời tạo nền tảng cơ bản cho việc học tập và nghiên cứu sâu hơn về sau này. Tuy nhiên, do còn nhiều khó khăn và hạn chế nên việc cuốn sách này mắc phải những thiếu sót, hạn chế là hoàn toàn không thể tránh khỏi. Vì vậy, tác giả rất mong nhận được sự góp ý của bạn đọc để cuốn sách này ngày càng được hoàn thiện hơn.

Xin cảm ơn!

Đà Lạt, tháng 09 năm 2002

Tác giả

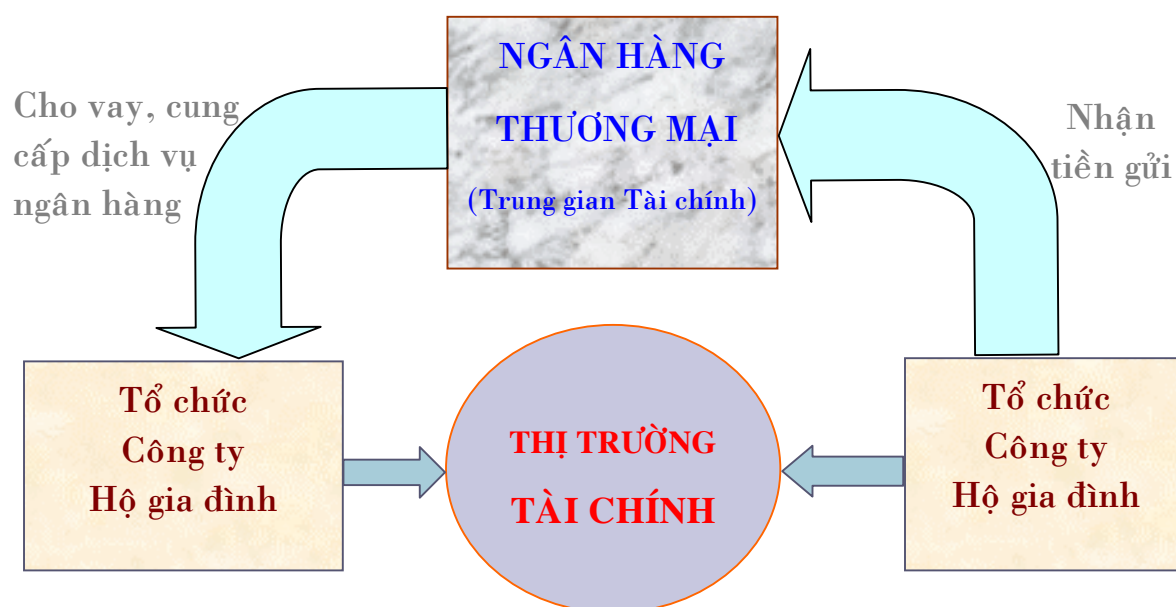
CHƯƠNG I: TỔNG QUAN VỀ NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI

I. NGÂN HÀNG TRONG NỀN KINH TẾ THỊ TRƯỜNG

1. Vai trò của ngân hàng trong nền kinh tế thị trường

Quá trình tái sản xuất mở rộng gắn liền với sự ra đời và phát triển của nền sản xuất hàng hoá. Chính sự tích tụ và tập trung vốn đã tạo ra sự mở rộng mạnh mẽ hoạt động sản xuất hàng hoá trong nền kinh tế thị trường. Theo các nhà kinh tế chính trị học Mác - xít, thì tín dụng chính là đòn bẩy của quá trình tích lũy vốn cho quá trình sản xuất hàng hoá. Quan hệ tín dụng hình thành khi các nền sản xuất hàng hoá đang còn trong quá trình phá triển sơ khai. Chỉ từ khi ngân hàng ra đời đóng vai trò là một chủ thể kinh tế độc lập chuyên môn hoá việc huy động các nguồn vốn nhàn rỗi trong xã hội chuyển tới nơi cần vốn cho quá trình sản xuất thì tín dụng mới phát huy tối đa vai trò đòn bẩy của mình. Tín dụng ngân hàng đã thúc đẩy lực lượng sản xuất phát triển mạnh mẽ đưa nền sản xuất hàng hoá phát triển lên trình độ cao.

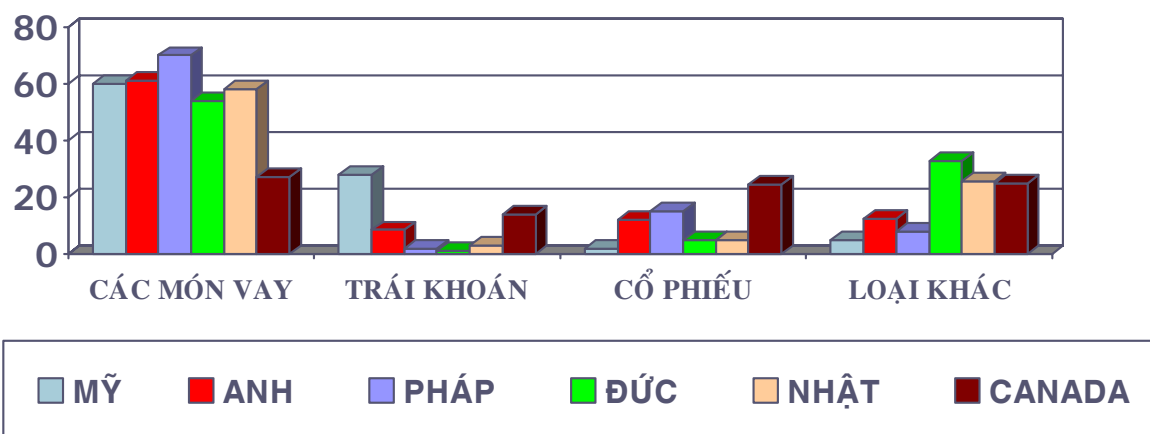
Mô hình 1.1 Vai trò của ngân hàng trong hệ thống tài chính



Ngày nay, trong nền kinh tế thị trường phát triển ngân hàng được hiểu là loại hình tổ chức tín dụng kinh doanh toàn bộ hoạt động ngân hàng và các hoạt động khác có liên quan. Các định chế tài chính ngân hàng tồn tại dưới nhiều hình thức khác nhau với nhiều chức năng kinh doanh khác nhau nhưng về cơ bản ngân hàng vẫn thực hiện vai trò của một trung gian tài chính tức là làm trung gian giữa

những chủ thể cần vốn và những chủ thể có vốn nhàn rỗi. Hệ thống ngân hàng là một kênh dẫn vốn rất quan trọng trong nền kinh tế. Sự phát triển và tính hiệu quả của hệ thống ngân hàng có ảnh hưởng quyết định tới nền kinh tế phát triển theo hướng thị trường.

Cơ cấu nguồn tài chính bên ngoài cho các doanh nghiệp tại một số nước



2. Tổ chức hệ thống ngân hàng trong nền kinh tế thị trường

Cũng như các chủ thể kinh tế khác các ngân hàng hoạt động kinh doanh trong nền kinh tế thị trường đều chịu tác động của các quy luật kinh tế như: quy luật cạnh tranh, quy luật cung - cầu, quy luật giá trị... Tuy nhiên, thị trường vẫn tồn tại những khuyết tật không thể khắc phục được mà cần phải có sự điều chỉnh phù hợp từ phía nhà nước. Cụ thể là các ngân hàng ngoài việc tự do cạnh tranh với nhau thì cũng cần được tổ chức quản lý phù hợp để phát huy tối đa năng lực của mình cũng như tránh khỏi những ảnh hưởng tiêu cực của kinh tế thị trường mà cụ thể nhất là khủng hoảng kinh tế.

Các ngân hàng sẽ được tổ chức thành hệ thống được phân ra nhiều cấp độ tùy theo chức năng hoạt động. Thông thường hệ thống ngân hàng gồm có 2 cấp:

- *Cấp quản lý nhà nước trong lĩnh vực kinh doanh ngân hàng:* gồm có Ngân hàng Nhà nước (hay còn gọi là Ngân hàng Trung ương) thực hiện chức năng quản lý nhà nước trong lĩnh vực kinh doanh ngân hàng, thực thi chính sách tiền tệ...

- *Cấp kinh doanh:* bao gồm các định chế tài chính kinh doanh toàn bộ hay từng phần của hoạt động kinh doanh trong lĩnh vực ngân hàng. Cụ thể như: các ngân hàng thương mại, ngân hàng đầu tư, ngân hàng phát triển, ngân hàng chính sách, ngân hàng hợp tác, các quỹ tín dụng, quỹ đầu tư, công ty tài chính,...

Mô hình tổ chức hệ thống ngân hàng ở Việt Nam (gồm có 2 cấp):



Ngoài việc phân cấp trong nội bộ hệ thống ngân hàng còn có việc phân biệt sự khác biệt giữa các hệ thống ngân hàng qua vai trò của ngân hàng trung ương đối với chính phủ đó là hệ thống ngân hàng với vai trò của ngân hàng trung ương độc lập với chính phủ (trường hợp của Anh, Mỹ...) và hệ thống ngân hàng với vai trò của ngân hàng trung ương phụ thuộc chính phủ (trường hợp của Nhật, Pháp,...) trong việc thực thi chính sách tiền tệ cũng như các chính sách quản lý ngân hàng.

II. CHỨC NĂNG CỦA NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI

Nghiệp vụ kinh doanh của ngân hàng thương mại rất đa dạng và phong phú. Bên cạnh những nghiệp vụ truyền thống là huy động tiền gửi dưới nhiều hình thức để cho vay thì trong thời gian gần đây các ngân hàng thương mại còn cho ra đời nhiều loại hình kinh doanh mới như: Phát hành thẻ tín dụng, cung cấp dịch vụ kiểm toán đối với các công ty, tín dụng thuê mua, dịch vụ trả tiền tự động (ATM), môi giới chứng khoán, tham gia vào thị trường Đô la Châu Âu, cho thuê kết sắt, bao tiêu nợ (factoring) hay gần đây nhất là dịch vụ ngân hàng điện thoại. Như vậy, tầm quan trọng của các ngân hàng thương mại được thể hiện qua các chức năng cơ bản của nó.

1. Chức năng tạo tiền

Tạo tiền là một chức năng quan trọng, phản ánh rõ bản chất của ngân hàng thương mại. Với mục tiêu là tìm kiếm lợi nhuận như là một yêu cầu chính cho sự tồn tại

và phát triển của mình, các ngân hàng thương mại với nghiệp vụ kinh doanh mang tính đặc thù của mình đã vô hình chung thực hiện chức năng tạo tiền cho nền kinh tế. Các nghiệp vụ kinh doanh đặc thù ấy chính là nghiệp vụ tín dụng và đầu tư trong mối liên hệ chặt chẽ với ngân hàng trung ương. Sức mạnh của hệ thống ngân hàng thương mại nhằm tạo ra tiền mang ý nghĩa kinh tế to lớn. Hệ thống tín dụng năng động là điều kiện cần thiết cho sự phát triển kinh tế trên cơ sở của một mức tăng trưởng vững chắc. Nếu tín dụng ngân hàng không tạo được tiền để mở ra những điều kiện thuận lợi cho quá trình sản xuất như vậy có thể gây ra sự ứ đọng vốn lưu động của quá trình sản xuất cho dù thực tế quá trình sản xuất đang trong thời vụ cao điểm với nhu cầu vốn rất lớn.

Nền kinh tế cần có một số cung ứng tiền tệ vừa đủ, phù hợp với mục tiêu khác như lạm phát, tăng trưởng kinh tế bền vững và tạo được việc làm. Và các ngân hàng thương mại đóng vai trò rất quan trọng trong việc thực hiện các chính sách này. Chúng được sử dụng như là một kênh mà qua đó lượng tiền cung ứng tăng lên hoặc giảm xuống nhằm đạt được những mục tiêu quan trọng nói trên.

2. Chức năng tạo cơ chế thanh toán

Việc đưa ra một cơ chế thanh toán hay nói cách khác tạo ra sự vận động của vốn là một trong những chức năng quan trọng của ngân hàng thương mại mà cụ thể trong thời gian gần đây là việc phát hành và sử dụng séc và thẻ tín dụng.

Hệ thống thanh toán đã và đang phát triển từ nhiều thế kỷ. Sự đổi mới cơ chế thanh toán chính là khâu then chốt thúc đẩy hệ thống thanh toán phát triển. Cụ thể là cơ chế thanh toán tiền giấy ra đời thay cho tiền kim loại (vàng, bạc...) đã hình thành nên hệ thống thanh toán dựa trên cơ sở tiền giấy. Không dừng lại ở đó trên cơ sở nhu cầu tiện lợi trong thanh toán mà séc đã ra đời tạo ra cơ chế thanh toán không dùng tiền mặt. Trong những năm gần đây đã có những đổi mới quan trọng và được đưa vào sử dụng như nghiệp vụ ngân hàng không séc (checkless banking), nghĩa là sử dụng nghiệp vụ thanh toán và chuyển tiền điện tử.

Ngân hàng thương mại đóng vai trò rất quan trọng trong việc tạo ra những cơ chế thanh toán mới. Thật vậy, ban đầu tiền giấy có hình thái giấy nhận nợ và được các ngân hàng đảm bảo đổi ra vàng hoặc bạc khi cần thiết. Tiếp đó séc ra đời thì phần lớn việc thanh toán bù trừ séc được thực hiện thông qua hệ thống ngân hàng thương mại. Việc vi tính hoá công việc thanh toán bù trừ séc đã rút ngắn quá trình thanh toán này, đồng thời giảm bớt chi phí và nâng cao độ chính xác. Rồi trong những năm gần đây nghiệp vụ ngân hàng không séc ra đời cho thấy vai trò quan trọng của ngân hàng thương mại. Với dịch vụ ngân hàng điện tử khách hàng có thể rút tiền từ tài khoản của mình, thực hiện gửi tiền, thanh toán nợ, chuyển vốn giữa tiền gửi tiết kiệm và tài khoản séc thông qua một máy tính được nối mạng.

3. Chức năng huy động tiết kiệm

Các ngân hàng thương mại thực hiện một dịch vụ rất quan trọng đối với tất cả các khu vực của nền kinh tế bằng cách cung ứng những điều kiện thuận lợi cho việc gửi tiền tiết kiệm của dân chúng. Người gửi tiền tiết kiệm nhận được một khoản tiền thưởng dưới danh nghĩa lãi suất trên tổng số tiền gửi tiết kiệm ở các ngân hàng với mức độ an toàn và khả năng thanh khoản cao. Số tiền huy động được qua hình thức tiết kiệm luôn sẵn sàng đáp ứng nhu cầu vay vốn của các doanh nghiệp và cá nhân nhằm mở rộng khả năng sản xuất và các mục đích khác như tiêu dùng cá nhân hay mua nhà cửa. Phần lớn tiền gửi tiết kiệm được huy động qua hệ thống ngân hàng thương mại.

4. Chức năng mở rộng tín dụng

Ngay từ khi mới bắt đầu hình thành, các ngân hàng thương mại đã luôn tìm kiếm các cơ hội để cho vay và coi đó là chức năng quan trọng nhất của mình.

Trong việc tạo ra khả năng tín dụng các ngân hàng thương mại đã và đang thực hiện chức năng xã hội của mình làm cho sản phẩm xã hội được tăng lên, vốn đầu tư được mở rộng và từ đó đời sống dân chúng được cải thiện. Tín dụng của các ngân hàng thương mại có ý nghĩa quan trọng đối với toàn bộ nền kinh tế, nó tạo ra khả năng tài trợ cho các hoạt động công nghiệp, thương nghiệp và nông nghiệp của nền kinh tế. Tín dụng với những khả năng đó mà được các nhà kinh tế gọi là “sản phẩm gián tiếp” khi đem so sánh với những “sản phẩm trực tiếp” được sản xuất ra có sử dụng trực tiếp các yếu tố đầu vào như lao động, đất đai, nguồn tài nguyên thiên nhiên... Tuy nhiên, khi so sánh với sản phẩm được các nhà bán buôn mua vào (được đóng gói bảo quản) thì tín dụng lại là sản phẩm trực tiếp.

Như vậy, trong suốt quá trình chuyển dịch từ người sản xuất đến người bán buôn đến người bán lẻ và cuối cùng là đến người tiêu dùng, tín dụng ngân hàng đã tạo ra khả năng chi phối toàn bộ quá trình kinh tế cho đến khi sản phẩm cho đến tay người tiêu dùng.

Mặc dù các hoạt động của các ngân hàng thương mại thường được quan niệm tách rời tín dụng, nhưng xét về kết quả xã hội và kinh tế chúng đều giống nhau. Do ngân sách nhà nước không phải lúc nào cũng cân đối thu chi cho nên việc phải tạm thời vay nợ tại các ngân hàng thương mại để cân đối thu chi ngân sách là việc tất nhiên, trong trường hợp như vậy tín dụng ngân hàng thương mại đã tạo ra sự trôi chảy cho những hoạt động của Chính phủ. Nhìn chung, việc cải thiện tình trạng mất cân đối ngân sách không thể đơn thuần dựa vào phát hành hay mua lại trái phiếu dài hạn. Thấy vậy, tình trạng kể trên cần phải được giải quyết bằng nhiều cách trong đó có vai trò của các ngân hàng thương mại. Các ngân hàng thương mại cung ứng vốn cho ngân sách bằng cách mua các chứng khoán công cộng nhờ đó mà nguồn vốn tín dụng của các ngân hàng thương mại đã gián tiếp thực hiện các mục tiêu công cộng của chính phủ như: xây dựng cơ sở hạ tầng, trường học, bệnh viện... và mức sống của mỗi người từ đó được nâng cao.

5. Chức năng tài trợ ngoại thương

Mặc dù ngoại thương được hình thành và bắt nguồn từ các hoạt động buôn bán quốc tế nhưng chúng có sự khác nhau đáng kể bắt nguồn từ sự khác nhau về hệ thống tiền tệ ở mỗi nước, năng lực tài chính của người mua và người bán thuộc các nước khác nhau. Chính từ sự khác nhau này, các ngân hàng thương mại cần thiết cung ứng các nghiệp vụ ngân hàng quốc tế đối với các hoạt động ngoại thương như: chiết khấu hối phiếu, bảo lãnh, tín dụng thư, mua và bán séc du lịch...

Bên cạnh việc tài trợ cho hoạt động ngoại thương, tín dụng của các ngân hàng thương mại còn góp phần vào quá trình tự do hoá ngoại thương giữa các nước với nhau, với một chi phí hợp lý. Do quá trình hợp tác và phân công lao động có tính chất quốc tế, nghiệp vụ ngân hàng đối ngoại của các ngân hàng thương mại cũng tăng lên không ngừng.

6. Chức năng ủy thác

Việc thu nhập tăng lên đã tạo ra khả năng tích lũy lành mạnh, và chính khả năng đó đã góp phần vào việc phát triển các dịch vụ ủy thác của ngân hàng thương mại. Trong bối cảnh như thế mỗi cá nhân có thể tích lũy một khối lượng tài sản lớn, thậm chí chỉ ở mức trung bình cũng có thể xuất hiện nhu cầu muốn phân chia số tài sản đó trước khi qua đời. Với hình thức ủy thác, người ủy thác, các văn phòng ủy thác có trách nhiệm sử dụng vốn để đầu tư và quản lý số vốn này, kể cả phân phối thu nhập theo các điều khoản của hợp đồng ủy thác.

Các văn phòng ủy thác cung cấp nhiều dịch vụ đối với các Công ty. Một trong những dịch vụ như thế là công việc quản lý tiền hưu trí và việc thực hiện phần dịch vụ này phát triển rất nhanh trong thời gian gần đây. Cuối cùng một chức năng quan trọng nhất đối với văn phòng ủy thác là đại diện phát hành và quản lý trái phiếu cho các công ty với tư cách là người quản lý không chính thức.

7. Chức năng bảo quản an toàn vật có giá

Nhờ ưu thế của các ngân hàng thương mại là nơi kiên cố dùng để bảo quản tiền bạc và các vật có giá khác của bản thân ngân hàng, các ngân hàng thương mại có điều kiện thực hiện chức năng bảo quản an toàn vật có giá của khách hàng. So với các chức năng khác, bảo quản vật có giá ra đời trước ngay cả chức năng tín dụng vốn là chức năng cơ bản và chủ yếu của ngân hàng thương mại. Công việc bảo quản vật có giá được phân thành 2 bộ phận khác nhau trong một ngân hàng: Cho thuê két sắt bảo quản; ký thác và trực tiếp bảo quản vật có giá của khách hàng.

Với két sắt bảo quản ký thác khách hàng có quyền kiểm tra tài sản của mình vào bất cứ lúc nào và các ngân hàng thương mại chỉ đơn thuần cung cấp kho

bảo quản và các phương tiện cần thiết nhằm đảm bảo an toàn cho các tài sản của khách hàng.

Khác với hình thức trên việc bảo quản vật có giá liên quan trực tiếp đến việc bảo quản các chứng khoán như trái phiếu và cổ phiếu được giữ lại làm vật thế chấp cho các khoản nợ vay và các chứng khoán được bảo quản theo chức năng làm nghiệp vụ ủy thác.

Nhìn chung, do tính chất đặc thù của nghiệp vụ này mà chức năng bảo quản chỉ diễn ra ở các ngân hàng lớn. Một thực tế khá phổ biến là các chứng khoán của các tổ chức tài chính và phi tài chính bao giờ cũng được bảo quản ở các ngân hàng thương mại. Trong nhiều trường hợp nhiều khách hàng không chỉ thực hiện bảo quản các chứng khoán tại ngân hàng mà còn yêu cầu ngân hàng làm dịch vụ thu lãi chứng khoán và tự động chuyển lãi đó vào tài khoản của họ tại ngân hàng.

8. Chức năng môi giới

Phần lớn các ngân hàng thương mại đều thực hiện dịch vụ lưu ký chứng khoán tức là dịch vụ lưu giữ, bảo quản và giúp khách hàng thực hiện quyền đối với chứng khoán do họ sở hữu.

Do kinh nghiệm tích lũy trong lĩnh vực này mà nhiều ngân hàng đã mua lại các Công ty môi giới chứng khoán. Dịch vụ lưu ký chứng khoán có thể đem lại nguồn lợi đáng kể cho các ngân hàng thương mại có đủ năng lực tài chính cũng như trình độ nghiệp vụ. Tuy nhiên chính phủ luôn kiểm soát chặt chẽ sự tham gia và mức độ tham gia của các ngân hàng thương mại vào dịch vụ này dựa trên cơ sở tín dụng ngân hàng vượt quá giới hạn đầu cơ chứng khoán có thể gây ra khủng hoảng trong hệ thống ngân hàng.

Công nghệ ngân hàng đang tiến triển mạnh mẽ đem lại nhiều lợi ích cho nền kinh tế. Và nghiệp vụ môi giới chứng khoán sẽ còn là một nghiệp vụ quan trọng của ngân hàng thương mại và nhận được nhiều tác động tích cực từ sự đổi mới của công nghệ ngân hàng trong tương lai.

III. KHÁI QUÁT CHUNG VỀ HOẠT ĐỘNG CỦA NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI

Người ta cho rằng các ngân hàng về hình thức là những công ty tài chính và nó giống với bất kỳ công ty tài chính nào khác. Việc tồn tại của ngân hàng thương mại nhằm vào mục đích hình thành các yếu tố kích thích tiết kiệm trong phạm vi nền kinh tế và bản thân nó luôn hướng vào mục đích lợi nhuận. Quá trình hình thành và phát triển của ngân hàng thương mại chịu tác động của nhiều nhân tố khách quan cũng như chủ quan.

Nhiều câu hỏi đang được đặt ra và cần được giải đáp: Cái gì là sản phẩm của ngân hàng? Danh mục sản phẩm của ngân hàng được xác định trên cơ sở nào? Để giải đáp các câu hỏi này cần phải quay về xem xét bản chất của hệ thống thanh toán và vai trò của Ngân hàng trong việc góp phần vào thực hiện hệ thống thanh toán đó; bản chất của các trung gian tài chính và tại sao các ngân hàng phải kết hợp các dịch vụ với các trung gian trong khi ngân hàng có khả năng cung ứng các dịch vụ đó?

1. Hoạt động cơ bản của một ngân hàng

Nói chung các ngân hàng thu lợi nhuận bằng cách bán những nguồn vốn có một số đặc tính (một sự kết hợp cụ thể giữa tính rủi ro và lợi tức) và dùng tiền thu được để mua những tài sản một số đặc tính khác. Như thế các ngân hàng cung cấp dịch vụ chuyển một loại tài sản thành một loại tài sản khác cho công chúng - VD: Một người có thể gửi tiết kiệm thay vì họ có thể cho người hàng xóm của mình vay có thể chấp, tiếp đó cho phép ngân hàng đó cung cấp khoản vay đó cho người hàng xóm này. Như vậy, ngân hàng đã chuyển món tiền gửi tiết kiệm đó thành một món tiền cho vay thế chấp.

Quá trình chuyển các tài sản và cung cấp một loại dịch vụ (thanh toán séc, ghi chép sổ sách, phân tích tín dụng...) giống bất cứ quá trình sản xuất khác trong một hãng kinh doanh. Nếu một ngân hàng tạo ra những dịch vụ hữu ích với chi phí thấp và có được doanh thu cao nhờ vào tài sản của mình thì ngân hàng đó thu được lợi nhuận nếu không thì ngân hàng này chịu tổn thất. Tóm lại, các ngân hàng tạo ra lợi nhuận qua quá trình chuyển đổi tài sản: Họ vay ngắn hạn (huy động các khoản tiền gửi) và cho vay (thực hiện các khoản cho vay).

Trong kinh doanh các ngân hàng không chỉ có mục tiêu lợi nhuận là duy nhất. Sự rủi ro luôn xuất hiện bất ngờ đe dọa sự đổ vỡ trong kinh doanh từ đó tạo ra tổn thất tài sản cho ngân hàng. Rủi ro trong kinh doanh ngân hàng có 3 loại chủ yếu: rủi ro thanh khoản, rủi ro lãi suất và rủi ro vỡ nợ. Để hạn chế rủi ro thanh khoản các ngân hàng nắm giữ các tài sản khả năng chuyển đổi ra tiền mặt dễ dàng với chi phí thấp cho dù các tài sản này có mức lợi tức thấp. Đặc biệt, các ngân hàng còn duy trì dự trữ quá mức hay dự trữ thứ cấp bởi vì chúng tạo ra sự bảo hiểm đề phòng thiệt hại do dòng tiền gửi rút ra khỏi ngân hàng. Các ngân hàng quản lý tài sản của họ để làm cực đại lợi nhuận qua việc tìm kiếm những lợi tức cao nhất có thể có ở các món tiền cho vay và chứng khoán, đồng thời cố gắng giảm thiểu rủi ro và tạo ra những dự trữ thanh khoản. Quản lý nguồn vốn là một công việc quan trọng, các ngân hàng lớn ngày nay ráo riết tìm kiếm những nguồn vốn bằng các phát hành những công cụ nợ - VD: như giấy chứng nhận tiền gửi chuyển nhượng được hoặc bằng các nỗ lực vay từ các ngân hàng và các công ty khác.

Với sự tăng thêm tính chất bất định của lãi suất xuất hiện trong những năm 1980 các ngân hàng ngày càng quan tâm hơn đến việc họ phải đối mặt với rủi ro lãi suất là rủi ro về thu nhập và lợi tức, tính chất rủi ro này gắn liền với những thay đổi

trong các lãi suất. Sự chênh lệch giữa nguồn vốn nhạy cảm với lãi suất và tài sản nhạy cảm với lãi suất là nguyên nhân tạo ra sự thay đổi thu nhập của ngân hàng mỗi khi lãi suất thay đổi.

Việc phân tích *khoảng cách và khoảng thời gian tồn tại* làm cho một ngân hàng biết được liệu nó có nhiều nguồn vốn loại nhạy cảm với lãi suất hơn so với tài sản nhạy cảm với lãi suất hay không. Các ngân hàng quản lý rủi ro lãi suất của họ không chỉ bằng cách biến đổi bảng quyết toán tài sản của họ mà còn bằng cách kinh doanh những vụ đối chéo lãi suất các hợp đồng tài chính kỳ hạn, các hợp đồng quyền chọn các công cụ tài chính.

Rủi ro vỡ nợ liên quan đến khả năng chi trả các món cho vay của ngân hàng. Việc ứng dụng các khái niệm lựa chọn đối nghịch và rủi ro đạo đức giúp giải thích nhiều nguyên tắc quản lý ngân hàng liên quan đến hoạt động cho vay: sàng lọc, giám sát, thiết lập mối quan hệ khách hàng lâu dài, các mức tín dụng, vật thế chấp, số dư bù và hạn chế tín dụng. Với những nguyên tắc như vậy các ngân hàng có thể hạn chế được rủi ro vỡ nợ.

Làm chức năng tạo cầu nối giữa người cho vay (người gửi tiết kiệm) với người đi vay trong quá trình chu chuyển vốn ngân hàng thương mại được nhìn nhận như là trung gian tài chính. Bằng việc đặt lãi suất cho các món cho vay cao hơn so với lãi họ thanh toán cho vốn mà họ vay từ người cho vay (người gửi tiết kiệm) những trung gian tài chính thu được lợi nhuận. Ưu thế của ngân hàng trong việc thực hiện chức năng trung gian tài chính thể hiện ở chỗ: Có những chi phí thông tin và chi phí giao dịch lớn trong nền kinh tế. Để những người cho vay nhận ra được những người muốn vay và ngược lại để những người đi vay nhận ra được những người muốn cho vay là vấn đề đòi hỏi chi phí lớn. Ngoài ra chi phí cho việc nhận biết khả năng trả nợ và thỏa thuận lãi suất cũng là một vấn đề lớn. Tất cả các chi phí này đều vượt quá khả năng của những người có khoản tiết kiệm nhỏ muốn cho vay hoặc đầu tư. Và như vậy ngân hàng thương mại với khả năng am hiểu thị trường huy động được nhiều khoản tiết kiệm nhỏ để thực hiện được các món vay sinh lời cao đảm bảo chi trả chi phí giao dịch lớn đồng thời vẫn có lãi, hơn nữa các ngân hàng thương mại còn giải quyết được các vấn đề rủi ro thông tin không cân xứng thường xuyên xảy ra giữa các bên tham gia thị trường tài chính.

2. Sự thay đổi của hoạt động ngân hàng thương mại trong thời gian gần đây

“*Thị trường hóa*” hoạt động ngân hàng được nhận biết bằng sự chuyển dịch cơ cấu mang đặc tính công nghiệp trong hoạt động ngân hàng. Phương diện đầu tiên và dễ nhận biết nhất là mức độ tập trung. Sự hợp nhất nhiều ngân hàng nhỏ thành một hoặc một vài ngân hàng lớn đã làm giảm bớt số lượng ngân hàng thương mại.

Nghiệp vụ ngân hàng bán lẻ có mức độ tập trung cao ở tất cả các nước. Mặc dù vậy, các nhà cạnh tranh phi ngân hàng như là các liên hiệp tín dụng, các tổ chức tiết kiệm xuất hiện như là hiện tượng lấp chỗ trống trong quá trình hợp nhất các ngân hàng và tồn tại với tư cách là người cung cấp các nghiệp vụ “kiểu ngân hàng”

Nghiệp vụ ngân hàng bán buôn thông qua các hợp đồng mang đặc tính của sự ảnh hưởng và tác động qua lại lẫn nhau giữa thị trường chứng khoán và thị trường tiền tệ, tiến hành trên cơ sở số lượng giao dịch có quy mô lớn. Những người mới tham gia vào hoạt động này không ai khác là các chi nhánh của các ngân hàng lớn, các ngân hàng nước ngoài. Với tất cả các hoạt động đó dẫn đến một quá trình khác: Quá trình quốc tế hóa hoạt động ngân hàng.

Hệ thống hoạt động ngân hàng truyền thống được thể hiện rõ nét trong hoạt động ngân hàng bán lẻ. Tức là hoạt động chỉ bó hẹp trong phạm vi quốc gia. Mặc dù vậy, trong những năm gần đây hoạt động ngân hàng bán lẻ đã sử dụng các phương pháp công nghệ tiên tiến trong việc tạo ra ngân quỹ, thẻ ghi nợ, chuyển tiền bằng điện tử. Khác với hoạt động ngân hàng bán lẻ hoạt động ngân hàng bán buôn thông qua các hợp đồng đã phản ánh đặc tính quốc tế rất sâu sắc.

Phần lớn các hoạt động ngân hàng quốc tế, như đã được nhận biết có quy mô hoạt động lớn với các khoản cho vay hỗn hợp vào các nước phát triển và các nước kém phát triển. Việc hình thành quỹ cho vay, có thể bằng ngoại tệ hay nội tệ cho người trong hay ngoài nước vay. Hoạt động phản ánh trên bảng cân đối ngoại bảng do các ngân hàng tiến hành có thể làm lu mờ sự khác nhau giữa thị trường trái phiếu quốc tế và thị trường tín dụng quốc tế.

CÂU HỎI ÔN TẬP

1. Hãy nêu vai trò của ngân hàng thương mại trong nền kinh tế?
2. Phân tích ưu nhược điểm của mô hình tổ chức ngân hàng trung ương phụ thuộc chính phủ?
3. Các chức năng của ngân hàng thương mại là gì?
4. Trong những chức năng của ngân hàng thương mại thì những chức năng nào là quan trọng nhất?
5. Những chức năng nào là nòng cốt của nghiệp vụ ngân hàng cổ điển?
6. Trình bày vấn đề hoạt động cơ bản của một ngân hàng thương mại?
7. Hãy phân tích những thay đổi cơ bản trong hoạt động của ngân hàng thương mại trong thời gian gần đây.

CHƯƠNG II: QUẢN LÝ TÀI SẢN - NGUỒN VỐN CỦA NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI

Các ngân hàng thương mại đóng một vai trò quan trọng trong khơi nguồn vốn đến người vay nên có cơ hội đầu tư sinh lời, họ giữ vai trò quan trọng trong việc đảm bảo cho nền kinh tế vận động nhịp nhàng và hữu hiệu. Ở Việt nam các ngân hàng cung cấp hàng chục nghìn tỷ đồng tín dụng cho nền kinh tế mỗi năm, họ cung cấp các món vay cho doanh nghiệp, tài trợ phát triển chương trình giáo dục, tài trợ xúc tiến các quan hệ kinh tế trong nhiều lĩnh vực ... Trong chương này chúng ta nghiên cứu vấn đề quản lý tài sản, nguồn vốn của ngân hàng.

I. BẢNG CÂN ĐỐI KẾ TOÁN CỦA NGÂN HÀNG

Để hiểu khái quát cấu trúc tài sản và nguồn vốn của ngân hàng chúng ta cần xem xét bảng cân đối kế toán của ngân hàng đó. Một đặc điểm cơ bản của bảng cân đối kế toán là tổng tài sản thường bằng tổng nguồn vốn cộng với nguồn vốn chủ sở hữu. Tại sao lại như vậy? Bởi vì phần liệt kê tài sản cho thấy ngân hàng sở hữu những nguồn lực nào, phần ghi các khoản nợ và vốn chủ sở hữu cho thấy ai là người cung cấp nguồn vốn đó cho ngân hàng và mỗi nhóm cung cấp bao nhiêu. Như vậy,, mọi tài sản thuộc sở hữu của ngân hàng đều do các chủ nợ và chủ sở hữu cung cấp. Sự cân bằng đó được khái quát bằng phương trình:

$$\text{Tổng tài sản} = \text{Các nguồn vốn} + \text{Vốn chủ sở hữu}$$

Tổng tài sản là những tài sản vật chất cụ thể tồn tại dưới những hình thức khác nhau như tiền mặt tại két ngân hàng, tiền đang thu, chứng khoán các loại, cho vay các loại và các trang thiết bị cơ sở vật chất của ngân hàng. Những tài sản này được ngân hàng phân bổ theo những tiêu thức quản lý cụ thể và phù hợp sẽ được trình bày cụ thể ở những phần sau.

Các nguồn vốn được ngân hàng huy động bằng các công cụ như tiền gửi tiết kiệm các loại, các trái phiếu, các hợp đồng vay... Vốn chủ sở hữu chủ yếu được huy động thông qua hình thức phát hành cổ phiếu. Những cổ đông nắm giữ cổ phiếu là người có quyền điều hành ngân hàng. Tổng cộng nguồn vốn và vốn chủ sở hữu là nguồn tài trợ cho hoạt động kinh doanh của ngân hàng.

Bảng 2.1 Bảng cân đối kế toán của 1 ngân hàng thương mại (đơn vị %)

TÀI SẢN		NGUỒN VỐN	
<i>(Theo thứ tự giảm của tính thanh khoản)</i>			
1. Các khoản tiền dự trữ	2	1. Các khoản tiền gửi có thể phát séc	18
2. Các khoản tiền mặt trong quá trình thu	3	2. Các khoản tiền gửi phi giao dịch	
3. Tiền gửi ở các ngân hàng khác	2	- Tiền gửi tiết kiệm loại nhỏ	19
4. Chứng khoán		- Tiền gửi tiết kiệm loại lớn	15
- Cửa chính phủ	13	3. Các khoản tiền vay	24
- Khác	6	4. Vay ngân hàng khác	17
5. Các khoản cho vay		5. Vốn chủ sở hữu	7
- Thương mại & công nghiệp	19		
- Bất động sản	24		
- Người tiêu dùng	11		
- Liên ngân hàng	6		
- Khác	7		
6. Tài sản khác	7		
Tổng	100	Tổng	100

II. QUẢN LÝ TÀI SẢN

1. Khái quát

Quản lý tài sản là một thuật ngữ dùng để mô tả việc phân chia vốn vào các loại đầu tư. Áp dụng cho nghiệp vụ ngân hàng thương mại, thuật ngữ quản lý tài sản liên hệ đến việc phân chia vốn giữa tiền mặt, đầu tư chứng khoán, tín dụng và các tài sản khác. Các lĩnh vực cụ thể của quản lý tài sản như đầu tư chứng khoán và quản lý tín dụng sẽ được nghiên cứu cụ thể tại chương sau. Ở chương này chúng ta sẽ bàn về khía cạnh chung đó là việc chuyển hoá của tiền gửi và các nguồn vốn khác thành các loại tài sản khác nhau diễn ra như thế nào? Tuy nhiên, việc phân chia nguồn vốn này rất phức tạp đối với các ngân hàng thương mại do tác động của nhiều yếu tố. Trước hết, do các ngân hàng nằm trong số loại hình doanh nghiệp bị giám sát chặt chẽ nhất. Thứ hai, mối quan hệ giữa ngân hàng và khách hàng cho vay và gửi tiền dựa trên cơ sở sự tin tưởng lẫn nhau. Cuối cùng, cũng giống như các nhà đầu tư khác, các cổ đông của một ngân hàng thương mại đòi hỏi một mức lợi tức phù hợp với rủi ro của việc đầu tư.

Như vậy, việc quản lý tài sản của ngân hàng thương mại phải giải quyết những vấn đề chủ yếu sau:

*** *Mâu thuẫn giữa thanh khoản và khả năng sinh lợi:***

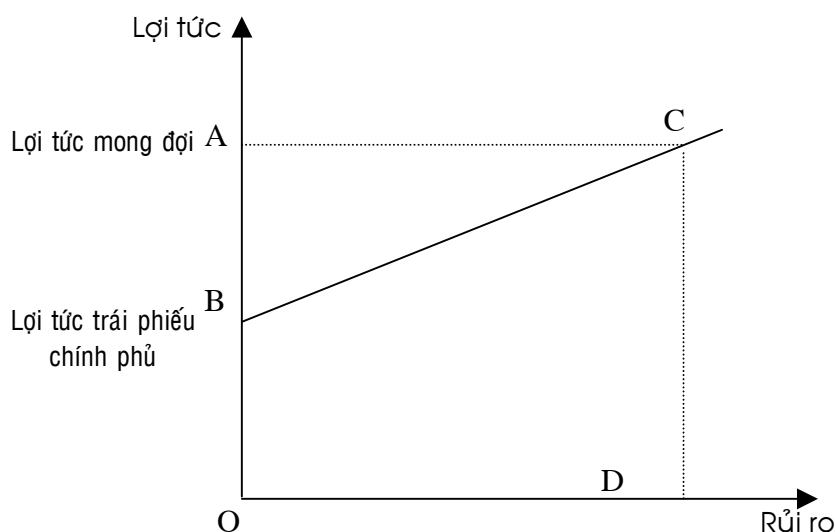
Vấn đề này có thể được xem như là trung tâm của việc quản lý vốn ngân hàng. Trước hết, chúng ta cùng xem xét vấn đề thanh khoản của tài sản ngân hàng. Có thể hiểu một cách đơn giản thanh khoản là một đặc tính của tài sản khiến nó có

thể dễ dàng được chuyển ra tiền mặt với ít rủi ro hoặc không có rủi ro. Như vậy, các khoản tiền mặt, tiền dự trữ được xem là có tính thanh khoản tuyệt đối. Chứng khoán của chính phủ được xem là có tính thanh khoản kém hơn. Trong quá trình kinh doanh ngân hàng luôn phải đối mặt với sự thay đổi của luồng tiền rông ra hoặc vào ngân hàng, có nghĩa là phải đáp ứng yêu cầu gửi hay rút tiền gửi tiết kiệm, hay đáp ứng nhu cầu vay hoặc trả nợ các khoản vay của khách hàng. Việc ước lượng tính biến động của dòng tiền mặt này chỉ mang tính tương đối. Như vậy, đòi hỏi việc quản lý tài sản ngân hàng phải duy trì khả năng thanh khoản của các tài sản. Tức là các tài sản phải được chuyển đổi ra tiền mặt dễ dàng để có thể sẵn sàng đáp ứng thay đổi luồng tiền ra hay vào ngân hàng. Tuy nhiên, ta lại nhận thấy rằng những tài sản tính thanh khoản càng cao thì tính sinh lời càng thấp. Chẳng hạn tiền có hệ số rủi ro thanh khoản bằng không nhưng so với việc nắm giữ các chứng khoán việc nắm giữ tiền mặt không đem lại thu nhập cho ngân hàng. Ngược lại các khoản đầu tư cho vay mặc dù mang tính thanh khoản thấp nhưng chúng đem lại thu nhập chủ yếu cho ngân hàng bởi chúng có hệ số rủi ro cao hơn hẳn các loại tài sản khác cho nên lãi suất đem lại cũng cao hơn các tài sản khác. Từ đó, chúng ta nhận ra một điều rằng tính thanh khoản của một tài sản càng cao thì tính sinh lời của tài sản đó càng thấp và ngược lại, tài sản có tính thanh khoản thấp thì lại có khả năng sinh lời cao. Như vậy, các nhà quản lý đứng trước sự lựa chọn giữa một bên là áp lực từ phía các cổ đông muốn có mức lãi cao ; để là được điều đó họ tìm cách đầu tư vào chứng khoán có kỳ hạn dài, mở rộng các khoản cho vay và giảm bớt các khoản tiền nhàn rỗi. Tuy nhiên, các nhà quản lý còn chịu áp lực từ phía những người gửi tiền và các cơ quan chức năng của Chính phủ buộc họ phải duy trì khả năng thanh khoản của ngân hàng ở mức có thể đáp ứng linh hoạt các yêu cầu rút tiền và nhu cầu tín dụng mới xuất hiện mà việc tăng khả năng sinh lời như trên đưa ngân hàng đến chỗ khó có khả năng đáp ứng yêu cầu thanh khoản. Để dung hoà lợi ích của cổ đông và công chúng gửi tiền đòi hỏi nhà quản lý phải giải quyết ổn thoả mâu thuẫn giữa khả năng sinh lời và khả năng thanh khoản của ngân hàng.

*** *Rủi ro và lợi tức của tài sản:***

Rủi ro của việc đầu tư về tín dụng và chứng khoán có thể được xem như là sự biến động các mức lợi tức của khoản đầu tư đó trong tương lai. Chẳng hạn như ngân hàng mua trái phiếu chúng phải có mệnh giá là: 100.000.000 với mức lãi suất 10 %, kỳ hạn 1 năm thì rủi ro lãi suất không có. Nhưng nếu ngân hàng đầu tư khoản tiền 100.000.000 đó vào cổ phiếu của một công ty nào đó và mong muốn thu một mức lãi suất là 15% thì có thể trong các năm sau ngân hàng sẽ thu được một mức cổ tức là 20% nhưng cũng có thể chỉ là 10% thậm chí mất toàn bộ 100.000.000 nếu công ty đó phá sản. Như vậy, sự biến động của lợi tức đầu tư so với mức lợi tức mong đợi thể hiện sự rủi ro của các khoản đầu tư đó. Tuy nhiên, vấn đề dễ nhận thấy ở đây là các nhà quản lý ngân hàng có thể chấp nhận rủi ro với hy vọng thu được khoản lợi tức mong muốn.

Đồ thị 2.1 *Mối quan hệ giữa rủi ro và lợi tức.*



Theo đồ thị 2.1

- Ở mức lợi tức trái phiếu Chính phủ (0A) rủi ro bằng không.
- Khi ngân hàng kỳ vọng ở một mức lợi tức cao hơn [lợi tức mong đợi (0B)] thì họ phải chấp nhận một mức rủi ro (0D) Như vậy, điểm C trên đồ thị phản ánh mối quan hệ giữa lợi tức mong đợi và rủi ro có thể chấp nhận được.

Tóm lại, rủi ro và lợi tức có mối quan hệ tỷ lệ thuận với nhau. Như vậy, để có mức lợi tức cao ngân hàng phải chấp nhận một mức rủi ro nào đó trong giới hạn đảm bảo an toàn tài sản cho ngân hàng.

2. Các khoản mục tài sản của ngân hàng thương mại

Các loại tài sản của ngân hàng thương mại có thể chia thành 4 loại cơ bản: Khoản mục ngân quỹ, đầu tư chứng khoán, tín dụng và tài sản cố định. Quản lý tài sản tập trung chủ yếu vào 3 loại tài sản đầu tiên

2.1 Ngân quỹ

Theo bảng 2.2 tỷ lệ ngân quỹ trên tổng tài sản = $213,1/2491 \cdot 100\% = 8,55\%$. Theo luật định, các ngân hàng thương mại và các tổ chức tín dụng khác phải duy trì một phần tài sản của họ dưới hình thức dự trữ pháp định gồm tiền mặt hoặc tiền gửi Ngân hàng Nhà nước hoặc các tổ chức tín dụng khác. Mục đích của việc duy trì loại tài sản này là nhằm đáp ứng các nhu cầu rút tiền thỏa mãn các nhu cầu xin vay mới và chi trả chi phí cho các hoạt động khác. Ngân quỹ gồm các loại chủ yếu sau: tiền mặt tại kết sắt, tiền đúc, tiền gửi tại Ngân hàng Nhà nước, tiền gửi tại các ngân hàng khác và tiền mặt trong quá trình thu.

Tiền mặt trong kết sắt là một tài sản quan trọng của khoản mục ngân quỹ. Tiền mặt được duy trì tại ngân hàng để đáp ứng một phần yêu cầu dự trữ pháp định. Vì lý do sinh lời mà các nhà quản lý ngân hàng cố gắng giữ nó càng ít càng

tốt. Ngoài ra, việc giữ tiền mặt còn phải giải quyết vấn đề an toàn và chi phí bảo quản. Tuy nhiên, trong quá trình kinh doanh tiền mặt đóng vai trò quan trọng.

Bảng 2.2 Tài sản của ngân hàng thương mại

KHOẢN MỤC	GIÁ TRỊ
1. Ngân quỹ	213,1
- Tiền mặt tại kết sất	25,0
- Tiền dự trữ gửi tại ngân hàng thương mại	35,9
- Tiền dự trữ gửi tại ngân hàng khác	35,1
- Tiền mặt trong quá trình thu	80,9
- Tiền Mặt khác,	36,2
2. Chứng khoán	471,5
- Chứng khoán chính phủ	296,7
- Chứng khoán khác	174,8
3. Cho vay	1.663,4
- Cho vay liên ngân hàng	128,6
- Cho vay ngoài ngân hàng	1.534,8
* Thương mại và công nghiệp	475,3
* Bất động sản	520,3
* Tiêu dùng	314,5
* Khác	224,7
4. Tài sản khác	143,0
Tổng cộng tài sản	2.491

Các ngân hàng phải giải quyết nhu cầu rút tiền của khách hàng ngay lập tức, phải đáp ứng nhu cầu xin vay mới, phải trang trải các chi phí bằng tiền mặt... Nhu cầu dự trữ tiền mặt của các ngân hàng thương khác nhau. Ở khu vực giao dịch tiền mặt lớn hơn giao dịch sử dụng séc thì nhu cầu tiền mặt của các ngân hàng chịu ảnh hưởng nhiều bởi yếu tố thời vụ. Tại các thời điểm như thu hoạch mùa màng, lễ tết nhu cầu tiền mặt gia tăng đáng kể do khách hàng có nhu cầu chi tiêu tiền mặt cao.

Tiền dự trữ gửi tại các ngân hàng thương mại và các ngân hàng khác cũng được coi là một phần tài sản tiền mặt đáp ứng yêu cầu dự trữ pháp định. Khác với tiền mặt tại quỹ là nhằm đáp ứng nhu cầu tiền mặt xảy ra tại ngân hàng, tiền mặt dự trữ tại ngân hàng thương mại và ngân hàng khác nhằm đáp ứng nhu cầu tiền mặt xảy ra không tại ngân hàng – chẳng hạn như thanh toán chuyển khoản giữa các ngân hàng khi khách hàng của ngân hàng rút tiền bằng séc ủy nhiệm chi, thẻ tín dụng tại một nơi khác ngoài ngân hàng. Các khoản tiền dự trữ này gửi tại ngân hàng thương mại khác không được hưởng lãi suất.

2.2. Đầu tư chứng khoán:

Các ngân hàng thương mại mua các chứng khoán vì các mục đích:

- Thanh khoản

- Tìm kiếm lợi nhuận
- Đa dạng hoá các hoạt động kinh doanh nhằm phân tán rủi ro.

Tất cả các chứng khoán đều đem lại thu nhập cho ngân hàng. Tùy theo mục đích hoạt động mà các ngân hàng đầu tư vào loại chứng khoán cụ thể. Với các ngân hàng có các khoản thu nhập từ tín dụng tốt, không chịu áp lực phải tìm kiếm các khoản thu nhập khác thì họ thường lựa chọn việc đầu tư vào các chứng khoán Chính phủ. Việc đầu tư ngắn hạn vào các chứng khoán Chính phủ thường có mức lãi suất thấp nhưng không phải chịu rủi ro tín dụng và ít rủi ro về lãi suất so với các chứng khoán dài hạn khác. Hơn nữa, các chứng khoán Chính phủ có tính linh hoạt cao. Chúng có thể dễ dàng được bán lại trên thị trường giúp cho ngân hàng giải quyết các vấn đề thanh khoản. Với các ngân hàng chú trọng vào mục tiêu lợi nhuận, họ thường đầu tư vào các chứng khoán công ty, có kỳ hạn dài vì đây là các chứng khoán có lãi suất cao. Như vậy, ngân hàng phải chấp nhận rủi ro lớn hơn và khó có khả năng đáp ứng nhu cầu thanh khoản.

Ngoài ra, đầu tư vào chứng khoán cũng tạo điều kiện phân tán rủi ro. Đối với các ngân hàng hoạt động trong một phạm vi một địa phương nhất định thường các khoản mục tín dụng bị bó hẹp trong một số lĩnh vực cho nên rủi ro sẽ rất cao khi lĩnh vực đó suy thoái. Vì vậy đầu tư vào chứng khoán sẽ chuyển một phần vốn phân tán sang lĩnh vực khác giúp ngân hàng có thể vượt qua thời kỳ khó khăn.

Theo bảng 2.2 Tỷ lệ chứng khoán/tổng tài sản = $471,5/24914 * 100\% = 19\%$

Như vậy, đầu tư chứng khoán không phải là khoản mục tài sản quan trọng nhất của ngân hàng. Ở các ngân hàng lớn tỷ lệ này thấp hơn nhiều so với ngân hàng càng nhỏ.

2.3. Cho vay:

Cho vay là khoản mục đem lại thu nhập chủ yếu cho ngân hàng. Trong hoạt động tín dụng mục tiêu chủ yếu của nhà quản lý ngân hàng là tìm kiếm lợi nhuận. Tính thanh khoản của các khoản cho vay giữ vai trò chủ yếu. Vì việc bán lại các hợp đồng tín dụng cho tổ chức tín dụng hoặc ngân hàng khác bị hạn chế về thị trường. Rủi ro vỡ nợ (*default risk*) là rủi ro chủ yếu mà ngân hàng gặp phải ở các khoản cho vay. Vì vậy, các ngân hàng luôn tìm cách đảm bảo các khoản cho vay bằng thế chấp, cầm cố. Trong thời gian gần đây còn xuất hiện các hình thức mới như phát hành thương phiếu dựa trên các khoản tín dụng có liên quan. Điều này cho phép chủ nợ đầu tiên thu hồi vốn một cách gián tiếp khi vốn vẫn đang hoạt động.

Theo bảng 2.2 – Tỷ lệ cho vay / Tổng tài sản = $1663,4/2491 * 100\% = 67\%$

Trong tổng số cho vay:

- Cho vay liên ngân hàng chiếm : $128,6/1663,4 * 100\% = 7,73\%$
- Cho vay ngoài ngân hàng chiếm: $1534,8/1663,4 * 100\% = 92,27\%$

Trong tổng số cho vay ngoài ngân hàng thì:

+ Cho vay thương mại & công nghiệp chiếm : $475,3/1534,8 * 100\% = 30,97\%$

+ Cho vay bất động sản chiếm	: $520,3/1534,8 \cdot 100\% = 33,90\%$
+ Cho vay tiêu dùng chiếm	: $314,5/1534,8 \cdot 100\% = 20,49\%$
+ Cho vay khác chiếm	: $224,7/1534,8 \cdot 100\% = 14,64\%$

Cho vay ngoài hệ thống ngân hàng chiếm phần lớn trong tổng số cho vay của ngân hàng. Cho vay thương mại và công nghiệp, cho vay bất động sản là 2 khoản lớn nhất trong số cho vay ngoài ngân hàng, điều đó cho thấy hai lĩnh vực này có ảnh hưởng quan trọng đến chính sách kinh doanh cũng như kết quả hoạt động kinh doanh của ngân hàng. Như vậy, tùy theo mục tiêu phát triển mà các ngân hàng có thể hướng hoạt động của mình vào lĩnh vực cụ thể bằng cách tập trung vốn vào các khoản cho vay khác nhau cũng phải dựa trên khả năng sinh lợi, nhu cầu tín dụng, mức độ an toàn vốn và phải phù hợp với các tiêu chuẩn của luật định.

2.4. Tài sản khác:

Các loại tài sản hiện vật như: tòa nhà ngân hàng, hệ thống máy vi tính và những trang thiết bị khác do ngân hàng sở hữu là thuộc loại tài sản này.

Theo bảng 2.2 – Tỷ lệ tài sản khác / Tổng tài sản: = 5,74%

Những tài sản này có thể được coi là tài sản cố định của ngân hàng, khác với các công ty sản xuất, tài sản cố định của ngân hàng chiếm tỷ trọng nhỏ (không vượt quá 10%). Tuy nhiên, nó tạo cơ sở vật chất cho các hoạt động kinh doanh của ngân hàng. Vì vậy, nó là nền tảng cho việc thực hiện các công hộ ngân hàng hiện đại giúp nâng cao hiệu quả kinh doanh của ngân hàng.

3. Quản lý tiền dự trữ của ngân hàng

Ngân hàng thương mại là một tổ chức kinh doanh luôn được đặt dưới sự kiểm soát chặt chẽ của cơ quan quản lý Nhà nước. Một trong những nội dung chịu sự quản lý của Nhà nước đó là dự trữ bắt buộc. Dự trữ bắt buộc hay còn gọi là dự trữ pháp định do Ngân hàng Nhà nước quy định và nó được áp dụng cho tất cả các tổ chức tín dụng cũng như các ngân hàng thương mại. Có nhiều tỷ lệ bắt buộc khác nhau cho các loại tiền gửi khác nhau.

Phương pháp xác định lượng tiền dự trữ bắt buộc như sau:

$$R = \sum_{i=1}^n D_i \times r_i$$

Trong đó: R = Lượng tiền dự trữ của ngân hàng

D_i = Lượng tiền gửi loại i

r_i = Tỷ lệ dự trữ bắt buộc đối với loại tiền gửi i

VD: Ngân hàng Nhà nước quy định tỷ lệ đối với các loại tiền gửi như sau:

- Tiền gửi không kỳ hạn, không trả lãi: 22%
- Tiền gửi không kỳ hạn, có trả lãi : 18%
- Tiền gửi các loại kỳ hạn còn lại : 3%

Tiền dự trữ của một ngân hàng được tính theo bảng sau:

Khoản mục	Tỷ lệ dự trữ bắt buộc	Số dự trữ bình quân	Lượng tiền dự trữ phải có	Lượng tiền dự trữ thực tế
1. Tiền gửi không kỳ hạn, không trả lãi	22%	32.000	7.040	6.804
2. Tiền gửi không kỳ hạn có trả lãi	18%	12.000	2.160	2.200
3. Tiền gửi tiết kiệm kỳ hạn	3%	6.000	180	181
4. Huy động từ thị trường tiền tệ	3%	25.000	750	755
5. Chứng chỉ tiền gửi	3%	34.000	1.620	1.590
6. Các loại khác	3%	12.000	360	390
Tổng cộng		141.000	12.110	11.920

Như vậy, lượng tiền dự trữ của Ngân hàng là 12.110

Tỷ lệ dự trữ bắt buộc bình quân = $12.110/141.000 \times 100\% = 8,59\%$

Lượng tiền dự trữ thiếu hụt = $12.110 - 11.920 = 190$

Nếu số tiền dự trữ thực tế bình quân nhỏ hơn mức yêu cầu thì phần dự trữ thiếu hụt phải chịu một mức phạt do Ngân hàng Nhà nước quy định.

Số tiền phạt = Số tiền dự trữ thiếu x tỷ lệ phạt.

Cụ thể ở trường hợp này:

Số tiền phạt = $190 \times 1,275\% = 2,4225$

Chú ý: Số dư bình quân của các loại tiền gửi = $\frac{\text{Số dư đầu kỳ} + \text{Số dư cuối kỳ}}{2}$

Kỹ thuật tính toán có thể theo tuần, tháng, quý ...

Ở Việt Nam, Ngân hàng Nhà nước quy định 2 tỷ lệ dự trữ bắt buộc:

- 14% đối với tiền gửi không kỳ hạn

- 8% đối với tiền gửi kỳ hạn và tiết kiệm.

Tỷ lệ dự trữ bắt buộc thay đổi theo thời kỳ và khác nhau giữa các loại hình tổ chức tín dụng.

Có 2 phương pháp kiểm soát tiền dự trữ đối với ngân hàng thương mại:

3.1. Phương pháp phong tỏa:

Theo phương pháp này tiền dự trữ pháp định của ngân hàng thương mại được gửi vào tài khoản phong tỏa tại Ngân hàng Nhà nước. Số tiền này không tuân thủ các quy định về dự trữ bắt buộc. Tuy nhiên, việc kiểm soát theo phương pháp này không triệt để do các ngân hàng thương mại ngoài tiền dự trữ gửi tại Ngân hàng Nhà nước còn duy trì các tài sản tiền mặt khác, như: tiền mặt tại két sắt... Trong tính toán các khoản dự trữ pháp định thì các khoản tiền mặt trong quá trình thu nhận tiền gửi không kỳ hạn tại các ngân hàng khác được trừ ra khỏi tổng số tiền gửi không kỳ hạn.

3.2. Phương pháp không phong tỏa:

Theo phương pháp này Ngân hàng Nhà nước quy định tỷ lệ dự trữ bắt buộc và các ngân hàng thương mại chủ động việc dự trữ bắt buộc theo tỷ lệ quy định. Ngân hàng Nhà nước tiến hành kiểm tra việc chấp hành dự trữ của các ngân hàng thương mại. Điểm đáng chú ý của phương pháp này là các ngân hàng thương mại có thể gửi số tiền này tại ngân hàng thương mại nhưng không bị phong tỏa. Đánh giá việc chấp hành dự trữ theo phương pháp bình quân cho mỗi giai đoạn 7 hay 14 ngày và các ngân hàng có vài ngày sau đó để điều chỉnh số dự trữ cho phù hợp với yêu cầu. Việc điều chỉnh dự trữ được thực hiện bằng nhiều cách, nhưng thông dụng nhất là các ngân hàng vay mượn nhau qua quỹ tín dụng tại Ngân hàng Nhà nước hoặc vay chiết khấu từ Ngân hàng Nhà nước.

3.3. Phân loại dự trữ:

3.3.1. Dự trữ sơ cấp:

Đây là một khái niệm quan trọng trong quản lý dự trữ của ngân hàng. Dự trữ sơ cấp liên quan đến bất cứ tài sản nào được sử dụng ngay đáp ứng nhu cầu tiền mặt (chẳng hạn như rút tiền gửi, đáp ứng cho vay mới...) của ngân hàng. Như vậy, các tài sản được xem như dự trữ sơ cấp gồm có: số dư tiền gửi tại Ngân hàng Nhà nước, số dư tiền gửi tại ngân hàng thương mại khác, tiền mặt tại két sắt và các khoản tiền trong quá trình thu nhận. Như vậy, dự trữ pháp định cũng được coi là một phần của dự trữ sơ cấp.

3.3.2. Dự trữ thứ cấp:

Tài sản thuộc loại dự trữ này của một ngân hàng thương mại bao gồm các tài sản sinh lời, có khả năng chuyển đổi cao và có khả năng chuyển ra tiền mặt nhanh chóng và ít rủi ro. Chức năng chính của dự trữ thứ cấp là cung cấp và bổ sung cho dự trữ sơ cấp. Cũng như dự trữ sơ cấp, dự trữ thứ cấp mang ý nghĩa về kinh tế nhiều hơn là về kế toán, Vì thế, nó không xuất hiện trong bảng cân đối kế toán của ngân hàng. Các tài sản thuộc dự trữ này gồm những loại như đầu tư chứng khoán và trong một vài trường hợp có cả các khoản cho vay.

Các chứng khoán mang tính thị trường cao (chứng khoán dễ bán) từ lâu đã được xem như một nguồn thanh khoản. Các chứng khoán như thế có thể được chuyển đổi thành tiền ngay mà ít chịu rủi ro về thu nhập. Để đảm bảo khả năng chuyển đổi ra tiền mặt dễ dàng các tài sản dự trữ thế chấp phải đạt được 3 tiêu chuẩn: chất lượng cao, thời gian đáo hạn ngắn và dễ dàng bán lại trên thị trường. Như vậy, trái phiếu kho bạc hay trái phiếu Chính phủ có thời gian đáo hạn ngắn là tài sản thông dụng nhất cho dự trữ sơ cấp. Ngoài ra, hối phiếu được chấp nhận thanh toán và trái phiếu thuộc thị trường mở cũng là những tài sản thích hợp cho dự trữ sơ cấp. Hối phiếu được chấp nhận thanh toán là những hối phiếu ngân hàng do công ty phát hành, được thanh toán trong thời hạn ngắn (thường là 180 ngày) và được ngân hàng bảo lãnh thanh toán bằng cách đóng dấu "*đã chấp nhận*" lên hối phiếu. Hối phiếu có giá trị thanh toán cao đặc biệt là trong quan hệ thương mại quốc tế vì ngay cả trong trường hợp công ty phá sản thì hối phiếu vẫn được thanh

toán đầy đủ. Còn trái phiếu tại thị trường mở do các công ty nổi tiếng và các ngân hàng lớn phát hành. Thương phiếu này có thể dễ dàng đảm bảo chiết khấu lại ngân hàng thương mại hoặc các tổ chức tài chính khác. Ngoài ra, việc đảm bảo thanh toán thương phiếu khi nó đến hạn thanh toán là chắc chắn bởi khả năng tài chính vững vàng của các tổ chức phát hành ra nó.

Mức dự trữ thứ cấp tùy thuộc mục tiêu quản lý thanh khoản của ngân hàng. Một ngân hàng có sự biến động thất thường về tiền gửi và tín dụng thì dự trữ thứ cấp sẽ lớn hơn ngân hàng có tiền gửi và cho vay ổn định. Mức dự trữ thứ cấp trung bình sẽ vào khoảng 7-8% tổng tài sản của ngân hàng.

4. Quản lý thanh khoản tài sản của ngân hàng thương mại

Thanh khoản của một tài sản được hiểu như là một đặc tính của tài sản đó khiến nó có thể dễ dàng chuyển ra tiền mặt rất ít rủi ro hoặc không có rủi ro. Theo định nghĩa này ngoài ngân quỹ là tài sản hoàn toàn linh hoạt và dễ dàng chuyển đổi ra các tài sản khác, nó có đầy đủ các tiêu chuẩn về thanh khoản. Trái phiếu kho bạc có tính thanh khoản cao nhất trong các loại chứng khoán vì chúng có thể được bán lại dễ dàng trên thị trường mà không chịu rủi ro đáng kể nào. Tài sản vật chất như trụ sở ngân hàng là một trong số các tài sản kém thanh khoản nhất. Tuy nhiên, các khoản cho vay với tính thanh khoản thấp là trọng tâm của việc quản lý thanh khoản tài sản của ngân hàng thương mại. Bởi vì các khoản cho vay chiếm tỷ trọng lớn nhất trong tổng tài sản ngân hàng. Trong khi đó việc bán lại các khoản cho vay thì hầu như khó có thể thực hiện được. Vì những khó khăn của ngân hàng trong việc giải quyết vấn đề thanh toán đều có liên quan ít nhiều đến các khoản cho vay.

Các lý thuyết về quản lý thanh khoản đã có ngay từ đầu trong hoạt động của ngân hàng thương mại. Có 3 lý thuyết cần chú trọng đó là: lý thuyết cho vay thương mại, lý thuyết về tính chuyển đổi và lý thuyết lợi tức định trước.

4.1. Lý thuyết cho vay thương mại:

Theo lý thuyết này cho rằng: thanh khoản của một ngân hàng thương mại được bảo đảm khi các tài sản của nó được biểu hiện dưới hình thức cho vay ngắn hạn và lưu hoạt trong suốt chu kỳ kinh doanh.

Như vậy, các ngân hàng chỉ cấp tín dụng cho lưu thông hàng hoá từ sản xuất đến tiêu dùng. Ngày nay cho vay dạng này được gọi là cho vay vốn lưu động. Thật vậy, vốn lưu động có vòng quay ngắn Do vậy, các doanh nghiệp có thể nhanh chóng hoàn trả nợ vay ngân hàng. Với khoản trả nợ đó các ngân hàng lại thực hiện các khoản cho vay thương mại mới. Như vậy, các ngân hàng dường như giải quyết được vấn đề thanh khoản. Nhưng điều này dẫn tới việc thanh khoản tài sản của ngân hàng phụ thuộc vào chu kỳ kinh doanh của các doanh nghiệp. Vì thế, trong giai đoạn kinh tế suy thoái sự chuyển đổi hàng hoá ra tiền mặt bị gián đoạn do đó các hãng kinh doanh khó có thể trả nợ vay ngân hàng đúng hạn. Từ đó, khả năng thanh toán của các ngân hàng gặp vấn đề khó khăn. Mặt khác, việc tuân thủ cứng

nhắc lý thuyết này đã ngăn cản các ngân hàng trong việc cấp vốn cho mở rộng nhà máy, trang thiết bị, mua nhà cửa và mua đất đai. Thất bại của ngân hàng trong việc đáp ứng các nhu cầu tín dụng loại này là một yếu tố thuận lợi trong việc phát triển các tổ chức tài chính cạnh tranh như các ngân hàng tiết kiệm, công ty tài chính, hiệp hội cho vay và tiết kiệm...

4.2. Lý thuyết về khả năng chuyển đổi:

Lý thuyết này được xây dựng trên cơ sở giả thiết cho là thanh khoản của một ngân hàng được duy trì nếu nó giữ các tài sản thể được chuyển đổi ra tiền mặt dưới nhiều hình thức khác nhau – ví dụ như đối với các khoản vay có bảo đảm bằng chứng khoán dễ bán, khi nợ vay không được hoàn trả đúng hạn thì các chứng khoán này sẽ được bán trên thị trường để thanh toán nợ. Hoặc khi cần thiết các khoản vay có thể được chuyển đổi ra tiền mặt tại Ngân hàng Nhà nước. Như vậy, một ngân hàng thương mại nào đó sẽ có thể đáp ứng các nhu cầu về thanh khoản miễn là nó luôn luôn có các tài sản để bán. Xét rộng ra thì toàn bộ hệ thống ngân hàng sẽ luôn luôn mang tính thanh khoản miễn là Ngân hàng Nhà nước sẵn sàng mua lại các tài sản của các ngân hàng thương mại dưới hình thức chiết khấu. Trên thực tế điều này gặp nhiều khó khăn do Ngân hàng Nhà nước còn bị ràng buộc bởi mục tiêu của chính sách tài chính tiền tệ quốc gia. Cho nên việc chiết khấu hàng loạt các tài sản của ngân hàng thương mại sẽ làm ảnh hưởng đến các mục tiêu như: lượng tiền cung ứng, lạm phát, lãi suất ...

4.3. Lý thuyết lợi tức định trước:

Lý thuyết lợi tức định trước của nghiệp vụ ngân hàng thương mại cho rằng: "Thanh khoản của một ngân hàng có thể được xác định nếu việc chi trả tiền vay theo lịch định sẵn được dựa trên cơ sở lợi tức tương lai của người vay". Lý thuyết này nhấn mạnh triển vọng về việc hoàn trả nợ vay hơn là lệ thuộc vào vật ký quỹ.

Lý thuyết này được áp dụng và phát triển rất nhanh trong một số loại cho vay của các ngân hàng thương mại. Cho vay kinh doanh có kỳ hạn, cho vay tiêu dùng trả góp và cho vay bất động sản. Tất cả các khoản vay này có đặc điểm chung là chúng được trả dần do đó thanh khoản của chúng được nâng cao. Một khoản cho vay kiểu này được hoàn trả vốn gốc và lãi đều đặn theo tháng hay quý dựa trên cơ sở thu nhập của người đi vay.

III. QUẢN LÝ NGUỒN VỐN VÀ VỐN CHỦ SỞ HỮU CỦA NGÂN HÀNG

1. Khoản mục nguồn vốn ngân hàng

Nguồn vốn chiếm khoảng 90 – 95% tổng các nguồn vốn của ngân hàng trong đó tiền gửi chiếm tới hơn 75% tất cả nguồn vốn của ngân hàng thương mại.

Các nguồn vốn khác gồm có vay ngân hàng khác, vay có cầm cố chứng khoán, phát hành hối phiếu, trái phiếu.

Theo nghĩa rộng, quản lý nguồn vốn bao gồm các hoạt động liên quan đến việc nhận vốn từ người gửi tiền và người cho vay khác nhau. Theo nghĩa hẹp, quản lý nguồn vốn được xem như là các hoạt động liên quan đến việc đáp ứng các nhu cầu về thanh khoản bằng cách chủ động huy động nguồn vốn bổ sung dưới nhiều hình thức. Chính các nguồn vốn này được sử dụng đầu tư vào các tài sản khác nhau của ngân hàng, chi phí của vốn huy động sau khi được khấu hao trừ vào thu nhập của tài sản sẽ cho ra mức lợi nhuận của ngân hàng. Do vậy, liên hệ giữa nguồn vốn và tài sản là một yếu tố quyết định tới lợi nhuận của ngân hàng.

Bảng 3.1 Nguồn vốn và chủ sở hữu của ngân hàng thương mại

<i>KHOẢN MỤC</i>	<i>Số tiền</i>	<i>Tỷ trọng (%)</i>
<i>I/ Nguồn vốn</i>		<u>27,9</u>
<i>1. Tiền gửi giao dịch</i>	<u>40.739</u>	21,7
- Tiền gửi có thể phát séc	31.632	6,2
- Lệnh rút tiền có thể chuyển nhượng (NOW)	9.107	
<i>2. Tiền gửi phi giao dịch</i>	<u>89.935</u>	<u>61,5</u>
- Tiền gửi tiết kiệm	6.843	4,7
- Chứng chỉ tiết kiệm	19.338	13,2
- Chứng chỉ tiền gửi giá trị lớn	32.078	21,9
- Huy động từ thị trường tiền tệ	20.012	13,7
- Tiền gửi loại khác	11.664	8,0
<i>3. Vay ngắn hạn</i>	<u>3.559</u>	<u>2,4</u>
- Vay trên thị trường liên ngân hàng	2.175	1,5
- Vay ngắn hạn khác	1.384	0,9
<i>4. Các loại nợ khác</i>	<u>1.091</u>	<u>0,7</u>
<i>5. Nợ dài hạn</i>	0	0
<i>III/ Vốn chủ sở hữu</i>	<u>10.384</u>	<u>7,4</u>
1. Cổ phần thưởng (mệnh giá 1\$)	1.013	0,7
2. Thặng dư vốn	1.798	1,2
3. Lợi nhuận không chia	8.023	5,5
4. Vốn bổ sung dự phòng	0	0,0
Tổng cộng nguồn vốn và vốn chủ sở hữu	146.158	99,9%⁽¹⁾

3.1.1 Tiền gửi giao dịch:

⁽¹⁾ Số liệu không tròn 100% do việc làm tròn trong kỹ thuật tính toán.

Đối tượng gửi tiền giao dịch của ngân hàng thương mại là cá nhân, công ty, cơ quan hành chính sự nghiệp ...

Về mặt pháp lý, khi gửi tiền không kỳ hạn theo tài khoản giao dịch thể hiện một hợp đồng mặc nhiên giữa khách hàng và ngân hàng. Theo đó, ngân hàng phải có trách nhiệm thực hiện các khoản chi trả theo yêu cầu của khách hàng một cách kịp thời và chính xác. Nếu không thực hiện đầy đủ trách nhiệm ấy thì ngân hàng bị coi là vi phạm hợp đồng và phải bồi thường thiệt hại theo quy định của pháp luật.

Lý do khiến khách hàng mở tài khoản giao dịch đó là trong các quan hệ thanh toán nhu cầu tiền mặt với số lượng lớn có thể xuất hiện tức thì và ngân hàng có thể đáp ứng được các yêu cầu về tiền mặt đó với nhiều dịch vụ tiện lợi kèm theo đồng thời bảo

đảm được tính an toàn cao, tính chính xác và kịp thời. Đối với phần lớn khách hàng, mục đích hưởng lãi từ loại tiền gửi này là thứ yếu. Tài khoản tiền gửi giao dịch còn được gọi với tên khác là tài khoản séc hay tài khoản thanh toán vì phần lớn quan hệ thanh toán trong giao dịch được thực hiện thông qua séc. Ngoài ra, ngày nay sự phát triển của khoa học công nghệ cho ra đời nhiều loại hình mới như nghiệp vụ ngân hàng điện tử và thẻ rút tiền tự động...

Tiền gửi giao dịch gồm 2 loại:

- Tài khoản séc dùng cho các doanh nghiệp, tài khoản này không được hưởng lãi trực tiếp mà người gửi chỉ hưởng lãi gián tiếp thông qua các dịch vụ thanh toán miễn phí của ngân hàng.

- Tài khoản tiền gửi giao dịch dành cho cá nhân hay còn gọi là lệnh rút tiền có thể thương lượng (*Negotiable Order of Withdrawal – NOW*). Tài khoản này được ngân hàng trả lãi nhưng lãi suất thấp hơn lãi suất tiền gửi kỳ hạn đồng thời các ngân hàng cũng hạn chế một số dịch vụ đối với tài khoản loại này.

Theo bảng 3.1, tiền gửi giao dịch chiếm 27,9% tổng các nguồn vốn của ngân hàng. Điều đó chứng tỏ đây là một nguồn vốn quan trọng của ngân hàng và nó cũng giải thích tại sao ngày nay các ngân hàng không ngừng đưa ra các dịch vụ thanh toán thuận lợi.

1.2. Tiền gửi phi giao dịch:

Tiền gửi kỳ hạn là nguồn vốn quan trọng nhất của ngân hàng nó chiếm tới 61,5% tổng các nguồn vốn của ngân hàng. Chúng có đặc tính chung là được hưởng tiền lãi và người gửi tiền không được phát séc. Lãi suất của chúng thường cao hơn tiền gửi không kỳ hạn có hưởng lãi bởi vì người gửi tiền kỳ hạn không được hưởng nhiều dịch vụ thanh toán. Tiền gửi phi giao dịch gồm 2 loại chính: tiền gửi tiết kiệm và tiền gửi kỳ hạn. Tiền gửi tiết kiệm đã từng là tiền gửi phi giao dịch phổ biến nhất. Với tài khoản tiền gửi tiết kiệm vốn có thể rút ra hay gửi tiết kiệm bất cứ lúc nào. Việc rút tiền gửi và thanh toán lãi được theo dõi trong một cuốn sổ nhỏ gọi là *sổ tiết kiệm* (do chủ tài khoản giữ) hoặc trong thông báo tình hình tiền gửi của ngân hàng vào cuối tháng.

Về mặt kỹ thuật, tiền gửi loại này không được rút ra trước thời hạn, tuy nhiên do sự cạnh tranh giữa các ngân hàng nên người gửi tiền có thể được phép rút tiền ra ngay lập tức.

Tiền gửi kỳ hạn có nhiều loại khác nhau như: chứng chỉ tiết kiệm (Savings Certificates), chứng chỉ tiền gửi có giá trị lớn. Các loại tiền gửi loại này có thời gian đáo hạn cố định từ một vài tháng đến 5 năm.

So với tiền gửi tiết kiệm chúng kém lưu hoạt hơn nhưng chúng lại có lãi suất cao hơn. Tuy nhiên, người gửi kỳ hạn sẽ phải chấp nhận một khoản tiền phạt nào đó (chẳng hạn như không được hưởng lãi vài tháng cuối) nếu rút tiền trước hạn. Chứng chỉ tiền gửi loại lớn (CDs – Certificates of Deposit) chủ yếu do công ty hoặc các ngân hàng mua. Các CDs có thể mua bán trên một thị trường thứ cấp trước khi nó tới hạn thanh toán. Chứng chỉ tiết kiệm chiếm 13,2% và chứng chỉ tiết kiệm chiếm 21,9% tổng các nguồn vốn ngân hàng cho thấy tiền gửi kỳ hạn là một nguồn vốn quan trọng của ngân hàng. Ngoài ra, ngân hàng còn phát hành các công cụ tiền tệ như: hối phiếu, kỳ phiếu ... nhằm huy động vốn ngắn hạn trên thị trường tiền tệ. Trong bảng 3.1 – nguồn vốn này chiếm 13,7% tổng các nguồn vốn của ngân hàng.

*** Xác định lãi suất cho tiền gửi phi giao dịch:**

Lãi suất của tiền gửi có thể là 3,6,9 hay 12 tháng hoặc hơn. Chỉ số lãi suất tiền gửi 3 tháng là i_1 , 6 tháng là i_2 , 9 tháng là i_3 , 12 tháng là i_4 thì mối quan hệ giữa i_1, i_2, i_3 và i_4 được thể hiện bằng công thức sau:

$$\begin{aligned} i_2 &= (i_1 + 1)^2 - 1 \\ i_3 &= (i_1 + 1)^3 - 1 \\ i_4 &= (i_1 + 1)^4 - 1 \end{aligned}$$

Người ta gọi i_2, i_3, i_4 là lãi suất tương đương với lãi suất i_1 . Trong trường hợp ấn định lãi suất kỳ hạn 6, 9, 12 tháng ít nhất phải bằng lãi suất tương đương kỳ hạn 3 tháng.

Tiền gửi phi giao dịch có thể áp dụng lãi suất cố định hay thả nổi. Nếu áp dụng lãi suất thả nổi thì phải lấy lãi suất thị trường liên ngân hàng làm cơ sở xác định lãi suất.

Đối với các công cụ huy động vốn trên thị trường tiền tệ có 2 phương pháp phát hành:

- *Phát hành theo mệnh giá:* người mua các chứng chỉ có giá loại này sẽ trả tiền theo mệnh giá ghi trên chứng chỉ. Cuối kỳ ngân hàng thanh toán tiền theo mệnh giá đã mua và Tiền lãi khách hàng được hưởng.

- *Phát hành theo hình thức chiết khấu:* Người mua trả số tiền bằng mệnh giá trừ đi số tiền chiết khấu và khi đến hạn ngân hàng sẽ hoàn trả theo đúng mệnh giá.

Điểm chú ý của phương pháp này là lãi suất chiết khấu là lãi suất danh nghĩa. Lãi suất thực tế cao hơn là lãi suất chiết khấu

Công thức chuyển đổi lãi suất chiết khấu sang lãi thực là:

$$i_0 = \frac{i_1}{(1 + i_1)} \quad \text{hoặc} \quad i_1 = \frac{i_0}{(1 - i_0)}$$

Trong đó: i_0 Lãi suất chiết khấu
 i_1 Lãi suất thực

1.3. Vốn vay:

Các ngân hàng thu hút vốn bằng cách vay Ngân hàng Nhà nước vay ngân hàng khác, vay các công ty. Trường hợp vay từ Ngân hàng Nhà nước được gọi là vay chiết khấu hoặc tiền ứng trước. Ngân hàng cũng vay các khoản dự trữ ngắn hạn của các ngân hàng khác. Các nguồn vốn vay khác mà các ngân hàng có được đó là: tiền vay từ những công ty mẹ, những dàn xếp vay tiền các công ty ...

2. Vốn của ngân hàng

Vốn chủ sở hữu của ngân hàng gồm có hai thành phần: Vốn cơ bản và vốn bổ sung. Vốn cơ bản gồm có: cổ phần thường, cổ phần ưu đãi dài hạn, thặng dư vốn, lợi nhuận không chia, dự phòng chung, các công cụ ủy thác có thể chuyển đổi và dự phòng rủi ro tín dụng. Vốn bổ sung bao gồm cổ phần ưu đãi có thời hạn, trái phiếu bổ sung và giấy nợ. Các công cụ tài chính trong vốn bổ sung phải bị loại khỏi vốn của ngân hàng khi đến ngày đáo hạn.

Vốn của ngân hàng là điều kiện pháp lý cơ bản đồng thời là yếu tố tài chính quan trọng nhất trong việc đảm bảo các khoản nợ đối với khách hàng. Vì vậy quy mô vốn là yếu tố quyết định quy mô huy động vốn và quy mô tài sản của ngân hàng. Trong bảng 3.1 vốn ngân hàng chiếm 7,4% tổng các nguồn vốn. Như vậy, việc tỷ lệ vốn ngân hàng/tổng tài sản ở mức bao nhiêu thì hợp lý? Có nên sử dụng các công cụ nợ dài hạn bổ sung vào vốn của ngân hàng hay không? Có bao nhiêu hình thức mở rộng vốn ngân hàng? Vốn ngân hàng có liên quan như thế nào đến sự an toàn của ngân hàng? đó là những nội dung cơ bản của việc quản lý vốn ngân hàng.

3. Mối liên hệ giữa tài sản, nguồn vốn và vốn của ngân hàng

3.1. Quản lý thanh khoản:

Thanh khoản luôn là vấn đề mà nhà quản lý ngân hàng thường xuyên phải quan tâm. Quản lý thanh khoản tổng hợp là giải quyết vấn đề thanh khoản của ngân hàng một cách tổng quát trên cơ sở mối quan hệ hữu cơ giữa tài sản và nguồn vốn của ngân hàng. Nói một cách hình tượng thanh khoản như một luồng chảy của đồng tiền qua ngân hàng. Và “dòng chảy” tiền tệ này có thể được mô hình hoá dựa trên lượng biến đổi của tiền gửi và tín dụng của ngân hàng. Điều này cũng dễ hiểu

bởi vì tiền gửi là nguồn vốn chủ yếu và quan trọng của ngân hàng và tín dụng là khoản mục tài sản chủ yếu ảnh hưởng tới trạng thái thanh khoản của tài sản của ngân hàng. Việc quản lý dự trữ tín dụng đa dạng hoá các nguồn vốn huy động với mục đích hỗ trợ thanh khoản chính là nhằm mục đích sau cùng là đáp ứng những thay đổi của tiền gửi và tín dụng để đảm bảo trạng thái thanh khoản tối ưu cho ngân hàng.

Việc theo dõi biến động tiền gửi và tín dụng diễn ra trong một khoảng thời gian dài, thường là một chu kỳ kinh doanh. Nếu những thay đổi về tiền gửi và các nhu cầu về tín dụng và đầu tư có thể được dự đoán chính xác thì vấn đề quyết định thanh khoản sẽ thật đơn giản. Tính toán giả thiết về thanh khoản của một ngân hàng được mô tả ở bảng 3.2 dưới đây:

Bảng 3.2 Tình hình biến động tài sản và nguồn vốn của ngân hàng thương mại

Giai đoạn	1	2	3	4
Khoản mục				
TÀI SẢN				
1. Chứng khoán Chính phủ		1.000	600	300
2. Chứng khoán khác	1.000	400	1.600	1.300
3. Cho vay	1.500	2.600	3.500	2.700
Tổng tài sản	2.500	4.000	5.700	4.300
NGUỒN VỐN				
1. Tiền gửi giao dịch	- 700	1.300	1.000	- 1.200
2. Chứng chỉ tiền gửi	-2.500	200	- 400	- 500
3. Tiền gửi có kỳ hạn khác	1.100	700	1.600	1.200
4. Vay Ngân hàng Nhà nước	500	1.100	1.000	1.500
5. Vay ngân hàng khác	2.100	700	1.500	2.300
6. Lãi không chia	1.000			
7. vốn cổ phần các loại	1.000		1.000	1.000
Tổng nguồn vốn	2.500	4.000	5.700	4.300

Qua bảng 3.2 ta nhận thấy qua các giai đoạn từ 1 đến 4 khoản mục cho vay tăng mạnh mẽ từ 1.000, 2.600, 3.500 và 2.700 trong khi đó tiền gửi các loại tăng rất yếu kém thậm chí chứng chỉ tiền gửi có giai đoạn sụt giảm tới 2.500.

Sự tăng trưởng Cho vay - Tiền gửi không cân xứng đã làm nảy sinh vấn đề thanh khoản đối với ngân hàng trên. Để đảm bảo tiền mặt đủ đáp ứng cho các khoản cho vay đang gia tăng mạnh mẽ trong khi tiền gửi có sự sụt giảm tương đối. Ngân hàng đã phải tìm cách huy động các nguồn vốn khác cụ thể là:

• **Giai đoạn 1:**

Cho vay + Đầu tư chứng khoán tăng 2.500	}	Luồng tiền ra khỏi ngân hàng là 4.600
Tiền gửi các loại giảm 2.100		

Vậy để đáp ứng luồng tiền ra 4.600 ngân hàng đã thực hiện:

- Vay Ngân hàng Nhà nước	:	500
- Vay ngân hàng khác	:	2.100
- Không chia lãi cổ phần	:	1.000
- Phát hàng mới cổ phiếu	:	<u>1.000</u>
Tổng cộng	:	4.600

Như vậy, chưa xét đến ưu nhược điểm của các hình thức huy động vốn đáp ứng nhu cầu thanh khoản, chúng ta thấy các ngân hàng có rất nhiều phương án huy động vốn giải quyết vấn đề thanh khoản mối quan hệ Cho vay – Tiền gửi trở nên không cân xứng.

- **Giai đoạn 2:** tổng cộng luồng tiền ra khỏi ngân hàng là 4.000 dưới các khoản cho vay (2.600), đầu tư vào chứng khoán (1.400). Trong khi tăng trưởng tiền gửi các loại chỉ có 2.200 ngân hàng còn thiếu một lượng tiền ròng là 1.800. Có thể nói rằng đây là giai đoạn ngân hàng phải chịu căng thẳng về thanh khoản bởi lẽ thiếu hụt 1.800 được dễ dàng bù đắp bằng cách vay Ngân hàng Nhà nước 100 và một khoản vay nhỏ từ ngân hàng khác là 700. Và ngân hàng có thể tự do chi trả cổ tức cho các cổ đông, không phải dùng các biện pháp khác như là phát hành mới cổ phiếu.

- **Giai đoạn 3:**

Cho vay + đầu tư các loại: 5.700	}	Luồng tiền ra khỏi ngân hàng là 3.500
Tiền gửi tăng : 2.200		

Vì thế, ngân hàng phải tìm cách đáp ứng đủ lượng tiền thiếu hụt 3.500 lượng tiền mặt thiết hụt này được giải quyết bằng cách :

- Vay Ngân hàng Nhà nước	:	1.000
- Vay ngân hàng khác	:	1.500
- Phát hành mới cổ phiếu	:	<u>1.000</u>
Tổng cộng		3.500

- **Giai đoạn 4:** trong giai đoạn này tín dụng và đầu tư chứng khoán vẫn gia tăng đáng kể (4.300) trong khi đó tiền gửi các loại giảm tới 500. Điều này buộc ngân hàng phải vay Ngân hàng Trung ương và vay trên thị trường liên ngân hàng tổng cộng một khoản lên tới 3.500 đồng thời phát sinh mới cổ phiếu (có giá trị là 1.000).

Như vậy, qua 4 giai đoạn trên, khi tỷ lệ Tín dụng/Tiền gửi tăng lên thì khả năng thanh khoản của ngân hàng giảm đi tương ứng. Tuy nhiên, chỉ số đo lường thanh khoản này cũng tồn tại một số nhược điểm là nó không phản ánh được thời hạn, chất lượng của các khoản cho vay. Do vậy, mà hai ngân hàng có thể có cùng tỷ lệ Tín dụng/Tiền gửi nhưng với chất lượng và thời hạn tín dụng khác nhau nên

hai ngân hàng không thể cùng có khả năng thanh khoản. Bên cạnh đó còn có nhiều chỉ số đo lường thanh khoản khác như tỷ lệ Ngân quỹ/Tiền gửi, Ngân quỹ + Đầu tư chứng khoán/Tổng tài sản ...

3.2. Quản lý rủi ro lãi suất:

Quản lý rủi ro lãi suất là một nội dung quan trọng trong quản lý ngân hàng. Sự không ổn định của lãi suất ngày càng gia tăng làm cho vai trò của quản lý rủi ro lãi suất càng trở nên quan trọng. Bởi vì rủi ro về lãi suất là rủi ro về thu nhập và lợi tức. Thay đổi bất thường của lãi suất có thể dẫn tới suy giảm thu nhập và lợi tức của ngân hàng. Để hiểu rủi ro lãi suất là gì, chúng ta hãy nghiên cứu bảng cân đối kế toán của một ngân hàng.

Bảng 3.3 Kết cấu tài sản, nguồn vốn của ngân hàng theo mức độ nhạy cảm với lãi suất

TÀI SẢN		NGUỒN VỐN	
1. Tài sản nhạy cảm với lãi suất: 20.000 - Cho vay lãi suất thay đổi - Chứng khoán ngắn hạn		1. Nguồn vốn nhạy cảm với lãi suất: 50.000 - Chứng chỉ tiền gửi có lãi suất thay đổi - Nguồn vốn huy động trên thị trường tiền tệ - Vay trên thị trường liên ngân hàng	
2. Tài sản lãi suất cố định : 80.000 - Tiền dự trữ - Cho vay dài hạn - Chứng khoán dài hạn		2. Nguồn vốn có lãi suất cố định : 50.000 - Tiền gửi có thể phát séc - Tiền gửi tiết kiệm - Chứng chỉ tiền gửi dài hạn - Vốn cổ phiếu	
Tổng cộng	100.000	Tổng cộng	100.000

Nhìn vào bảng 3.3 ta thấy tài sản nhạy cảm với lãi suất là 20.000 loại này có lãi suất thay đổi nhiều lần (ít nhất là 1 lần/năm). Tài sản lãi suất cố định là: 80.000 – Loại này có lãi suất không thay đổi trong thời gian dài (trên 1 năm).

Bên phần nguồn vốn thì tỷ lệ nguồn vốn nhạy cảm với lãi suất /nguồn vốn lãi suất cố định là 50.000/50.000. Giả sử lãi suất tăng thêm 5% (chẳng hạn từ 10% lên 15% - Như vậy, thu nhập của tài sản tăng lên 5% x 20.000 = 1.000. Trong khi đó chi phí trả lãi cho các nguồn vốn huy động tăng lên 5% x 50.000 = 2.500. Như thế lợi nhuận của ngân hàng giảm mất (2.500 – 1.000) = 1.500. Ngược lại, với suy luận tương tự khi lãi suất giảm 5% từ 10% xuống 5% thì lợi nhuận ngân hàng tăng lên 1.500. Từ trên ta rút ra kết luận rằng: " Tại một ngân hàng khi tài sản nhạy cảm với lãi suất ít hơn nguồn vốn nhạy cảm với lãi suất thì một sự tăng lãi suất sẽ làm giảm lợi nhuận của ngân hàng. Ngược lại, một sự sụt giảm lãi suất sẽ làm tăng lợi nhuận của ngân hàng đó".

3.3.3 Quản lý lãi suất cơ bản ròng và khe hở lãi suất:

- Lãi suất cơ bản ròng là sự chênh lệch giữa mức lãi thu được và số lãi phải chi ra. Nó được thể hiện dưới dạng một tỷ lệ phần trăm của tài sản sinh lãi.

Ví dụ: Một ngân hàng có tình hình như sau:

Bảng 3.4 Kết cấu tài sản nguồn vốn của ngân hàng theo mức độ sinh lời

Tài sản	Giá trị	Lãi suất (%)	Nguồn vốn	Giá trị	Lãi suất (%)
1. Ngân quỹ	1.400	0	1. Tiền gửi tiết kiệm	4.375	8,5
2. Đầu tư chứng khoán các loại	1.750	9	2. Tiền vay	3.850	5,8
3. Cho vay	5.250	13,5	3. Vốn ngân hàng	525	
4. Tài sản khác	350	6			
	8.750			8.750	

Thu lãi từ các tài sản sinh lời:

$$1.400 \times 0\% + 1.750 \times 9\% + 3.250 \times 13,5\% + 350 \times 6\% = 887,25$$

Chia lãi cho các nguồn vốn huy động:

$$4.375 \times 8,5\% + 3.850 \times 5,8\% = 595,175$$

$$\text{Chênh lệch thu chi lãi suất} : 887,25 - 595,175 = 292,075$$

$$\text{Tài sản sinh lời} : 8.750 - 1.400 = 7.350$$

$$\text{Lãi suất cơ bản ròng} : 292,075 / 7.350 \times 100\% = 3,97\%$$

Trong lãi suất cơ bản ròng chưa bao gồm các thu nhập và chi phí ngoài lãi suất, chẳng hạn như thu phí dịch vụ ngân hàng, phí tín khác, chi phí trả lương nhân viên, tiền thuê trụ sở, văn phòng, chi phí quản lý ngân hàng. Tuy nhiên, lãi suất cơ bản ròng lại là một chỉ số quan trọng phản ánh ảnh hưởng của thay đổi lãi suất tới hoạt động kinh doanh của ngân hàng. Đối với những ngân hàng có các nguồn vốn như tiền gửi không kỳ hạn, tiền gửi tiết kiệm có lãi suất cố định thì lãi suất cơ bản ròng thay đổi phụ thuộc vào biến động lãi suất trên thị trường cho vay và chứng khoán. Trong thời gian gần đây, chứng chỉ tiền gửi ngắn hạn có lãi suất thay đổi trở thành nguồn vốn quan trọng của ngân hàng thì việc quản lý lãi suất cơ bản ngày càng trở nên phức tạp.

Khe hở lãi suất là sự khác biệt giữa các tài sản – nguồn vốn có lãi suất biến đổi.

Mức độ thay đổi lãi suất của tài sản và nguồn vốn được gọi là sự nhạy cảm lãi suất của tài sản và nguồn vốn đó. Sự nhạy cảm lãi suất của các loại tài sản và nguồn vốn phụ thuộc vào tính chất và kỳ hạn của chúng. Kỳ hạn càng ngắn thì tính nhạy cảm lãi suất càng cao. Các tài sản và nguồn vốn nhạy cảm với lãi suất tiêu

biểu là: các hợp đồng mua lại, trái phiếu kho bạc, chứng chỉ tiền gửi, các khoản cho vay có lãi suất biến đổi.

Một khe hở dương xảy ra khi giá trị của tài sản nhạy cảm với lãi suất lớn hơn giá trị của nguồn vốn nhạy cảm với lãi suất.

Khi một ngân hàng dự đoán lãi suất có chiều hướng tăng thì họ sẽ duy trì một khe hở dương. Bởi vì khi lãi suất tăng thì với một khe hở dương ngân hàng sẽ có thu nhập từ tài sản tăng. Tuy nhiên, nếu dự đoán sai tức là lãi suất không tăng mà lại giảm thì việc duy trì khe hở dương sẽ làm cho thu nhập từ tài sản của ngân hàng bị sụt giảm nghiêm trọng.

Rõ ràng yếu tố quyết định cơ bản của chiến lược quản lý tài sản, nguồn vốn của ngân hàng chính là tính chính xác của dự báo lãi suất. Hơn nữa, việc quá nhấn mạnh rủi ro lãi suất trong khi không quan tâm tới rủi ro tín dụng (vỡ nợ) có thể dẫn ngân hàng tới một kết cục xấu. Thật vậy, với dự báo lãi suất có xu hướng tăng trong thời gian tới ngân hàng muốn duy trì một khe hở dương. Do đó, ngân hàng buộc người đi vay phải chấp nhận những khoản cho vay có lãi suất thả nổi nếu muốn vay. Việc này đã chuyển rủi ro lãi suất sang người đi vay và khi lãi suất tăng lên người vay mất khả năng hoàn trả nợ và những vụ vỡ nợ xảy ra ảnh hưởng đến nguồn vốn của ngân hàng.

3.4. Sự hợp lý của vốn ngân hàng:

Quản lý hiệu quả quỹ vốn sẽ tạo ra khả năng sinh lợi cao của ngân hàng trong khi vẫn duy trì được chức năng an toàn truyền thống. Về mặt lịch sử, để thực hiện mục tiêu khả năng sinh lợi các ngân hàng thương mại chú trọng vào quản lý tài sản hơn là vào nguồn vốn và vốn ngân hàng. Chẳng hạn, thu nhập cao chủ yếu là do ngân hàng chuyển các khoản mục tài sản đầu tư chứng khoán lãi suất thấp sang các khoản mục cho vay có lãi suất cao. Việc tăng cường thu hút vốn cũng nhằm vào việc đầu tư vào các khoản mục tài sản tính sinh lời cao. Trong thời gian gần đây, người ta đã thấy một sự thay đổi đáng kể về tầm quan trọng của quản lý vốn ngân hàng. Cụ thể là việc phát hành trái phiếu dài hạn lãi suất thấp sẽ làm tăng vốn bổ sung của ngân hàng đồng thời giúp làm giảm chi phí vốn đó cũng là cách tăng lợi nhuận cho ngân hàng. Hơn nữa, trong điều kiện phải mở rộng tiền gửi và cho vay, ngân hàng phải tăng vốn để đáp ứng yêu cầu quản lý. Nếu có chính sách quản lý vốn hợp lý thì ngân hàng sẽ tránh được tình trạng phải phát hành cổ phiếu ở bất cứ giá nào trên thị trường, điều này được thể hiện ở bảng dưới đây.

Bảng 3.5 Ảnh hưởng của các phương pháp nâng cao vốn tới cổ tức

KHOẢN MỤC	Tình hình hiện tại	Tình hình sau khi mở rộng vốn bằng cách phát hành	
		Cổ phiếu thường	Giấy nợ (LS 8%)
1. Tổng nguồn vốn	100.000.000	101.000.000	101.000.000
2. Tiền gửi	92.500.000	92.500.000	92.500.000
3. Giấy nợ	0	0	1.000.000
4. Cổ phần thường	7.500.000	8.500.000	7.500.000
5. Thu nhập từ tài sản sinh lời	2.000.000	2.050.000	2.050.000
6. Trả lãi giấy nợ	0	0	80.000
7. Thu nhập trước thuế	2.000.000	2.050.000	1.970.000
8. Thuế thu nhập (thuế suất= 40%)	800.000	820.000	788.000
9. Thu nhập sau thuế	1.200.000	1.230.000	1.182.000
10. Tổng số cổ phần	50.000	56.667	500.000
11. Cổ tức	24	21,70	23,64
12. Sự sụt giảm cổ tức	0	9%	1,5%

Rõ ràng việc phát hành mới cổ phiếu đã làm cổ tức giảm 9% trong khi đó phát hành giấy nợ chỉ làm cổ tức giảm 1,5%.

Vốn của các ngân hàng thương mại đã gia tăng qua năm tháng cùng với sự gia tăng của tổng tài sản cũng như tiền gửi, điều này đã làm xuất hiện mối quan tâm mới đó là tính hợp lý của cơ cấu vốn ngân hàng. Đặc biệt là cơ cấu vốn ngân hàng so với tổng tài sản và các nguồn vốn khác. Và một loạt các tiêu chuẩn dùng để đánh giá mức độ hợp lý của vốn ngân hàng được hình thành như: tỷ lệ tổng tài sản/vốn ngân hàng, tổng tài sản/vốn cổ phần, tài sản cố định/vốn ngân hàng, cho vay/vốn ngân hàng, vốn ngân hàng/tài sản được điều chỉnh theo mức độ rủi ro, vốn ngân hàng/tổng tiền gửi...

Trong các chỉ tiêu đánh giá trên chỉ tiêu về tổng tài sản/vốn ngân hàng được xem là có vai trò quan trọng nhất. Theo đánh giá của cơ quan quản lý tiền tệ Mỹ tỷ lệ Vốn ngân hàng/tổng tài sản phù hợp với các ngân hàng thương mại Mỹ là khoảng từ 6,5 – 7,5% . việc quyết định hệ số vốn hợp lý phụ thuộc vào nhiều yếu tố trong đó có 8 yếu tố chủ yếu sau:

- (1) – Chất lượng quản lý
- (2) – Mức độ thanh khoản của tài sản
- (3) – Lịch sử của lợi nhuận và việc phân chia lợi nhuận
- (4) – Chất lượng và đặc điểm của quyền sở hữu
- (5) – Khả năng đáp ứng chi phí thuê trụ sở

- (6) – Mức độ bền vững của cơ cấu tiền gửi
- (7) – Chất lượng của quá trình kinh doanh.
- (8) – Khả năng đáp ứng các nhu cầu tài chính hiện tại và tương lai của ngân hàng trong lĩnh vực hoạt động của mình có tính đến sự cạnh tranh mà nó phải đối đầu.

Mỗi yếu tố này được liên hệ bằng một cách nào đó với các loại rủi ro khác nhau mà một ngân hàng thương mại phải đối đầu. Chẳng hạn ngân hàng thương mại có chất lượng quản lý cao thì hệ số vốn ngân hàng/tài sản sẽ thấp hơn các ngân hàng khác. Bởi do chất lượng quản lý kém làm cho rủi ro tín dụng tăng cao do đó đòi hỏi ngân hàng phải duy trì một mức vốn ngân hàng cao để dự phòng thiệt hại tín dụng. Hoặc một ngân hàng có tình hình lợi nhuận kém cỏi rõ ràng nhiều rủi ro hơn ngân hàng có sự tăng trưởng lợi nhuận đều đặn vì thế mà ngân hàng đó phải duy trì một mức vốn cao hơn ngân hàng có lợi nhuận đều đặn.

Tỷ lệ tổng tài sản/Vốn cổ phần cũng là một chỉ tiêu quan trọng. Nó có vai trò quan trọng trong việc gia tăng lợi tức trên vốn cổ phần của ngân hàng. Điều này được minh họa trong ví dụ sau:

Bảng 3.5 Ảnh hưởng của hệ số tổng tài sản/vốn cổ phần (đòn bẩy tài chính) tới lợi tức trên vốn cổ phần.

KHOẢN MỤC	Công ty sản xuất ABC	Ngân hàng thương mại XYZ	Ngân hàng thương mại quy mô nhỏ	Ngân hàng thương mại quy mô lớn
1. Tài sản	1.000	1.000	1.000	1.000
2. Vốn cổ phần	500	60	80	52
3. Thu nhập ròng	70	7	9	6
4. Tỷ lệ Vốn cổ phần - Tổng TS	50%	6,0 %	8,0%	5,2%
5. Lợi tức trên tổng tài sản	7%	0,7%	0,9%	0,6%
6. Số nhân đòn bẩy tài chính	2,0 x	16,6 x	12,5x	19,2 x
7. Lợi tức trên vốn cổ phần	14,0 %	11,6%	11,3%	11,5 %

Qua bảng 3.5 ta thấy thu nhập của Công ty ABC gấp 10 lần thu nhập ròng của ngân hàng thương mại XYZ, lợi tức trên tổng tài sản của ABC là 7,0% cũng gấp 10 lần của XYZ 0,7% nhưng nhờ nhờ số nhân đòn bẩy tài chính

$$\left(\text{Số nhân đòn bẩy tài chính} = \frac{1}{\text{Tỷ lệ Vốn cổ phần/ Tổng tài sản}} \right)$$

mà ROE của ngân hàng XYZ tăng xấp xỉ với Công ty ABC. Đồng thời qua so sánh giữa ngân hàng thương mại quy mô lớn thấp hơn ngân hàng thương mại quy mô nhỏ

nhờ vậy mà số nhân đòn bẩy cao hơn do đó mà ngân hàng thương mại quy mô lớn có lợi tức cao hơn ngân hàng quy mô nhỏ 11,5% so với 11,3%).

Từ trên rút ra kết luận, tỷ lệ vốn cổ phần/tổng tài sản càng thấp thì số nhân đòn bẩy tài chính càng cao do đó lợi tức trên vốn cổ phần (ROE) của ngân hàng được khuyến đại cao hơn. Tuy nhiên, tỷ lệ vốn cổ phần/ tổng tài sản luôn chịu sự khống chế của cơ quan quản lý tiền tệ. Chỉ những ngân hàng lớn có uy tín cao mới có thể duy trì tỷ lệ vốn cổ phần/tổng tài sản ở mức thấp. Vậy nên những ngân hàng lớn thường có thu nhập trên vốn cổ phần cao.

Ngoài những chỉ tiêu quan trọng trên, các nhà quản lý còn quan tâm tới chỉ tiêu khác đó là tỷ lệ tổng vốn ngân hàng/ tài sản điều chỉnh theo hệ số rủi ro. Trong đó mẫu số là giá trị tài sản được điều chỉnh theo hệ số rủi ro. Chỉ tiêu này cho biết một đơn vị giá trị tài sản rủi ro được bảo đảm bằng bao nhiêu vốn ngân hàng.

Sự hợp lý của vốn ngân hàng đó chính là việc đảm bảo sự an toàn cho kinh doanh ngân hàng và đảm bảo hiệu quả kinh doanh cao. Việc xác định mức hợp lý của vốn ngân hàng được thực hiện chủ yếu qua hệ thống chỉ tiêu có mối quan hệ chặt chẽ với nhau. Tuy nhiên, hệ thống chỉ tiêu không phải là hoàn hảo tuyệt đối, đôi khi vẫn xảy ra vụ phá sản ngân hàng mà nguyên nhân là do cơ cấu vốn bất hợp lý. Vậy nên, vấn đề quản lý vốn ngân hàng ngày càng được quan tâm đúng mức hơn.

CÂU HỎI ÔN TẬP

1. Trình bày khái quát cấu trúc bảng cân đối kế toán của ngân hàng thương mại? Phân biệt với bảng cân đối kế toán của doanh nghiệp thông thường?
2. Những vấn đề cơ bản trong nghiệp vụ quản lý tài sản của ngân hàng thương mại?
3. Nêu khái quát ba lý thuyết cơ bản trong quản lý tài sản của ngân hàng thương mại?
4. Thế nào là vốn của ngân hàng? Cơ cấu vốn của ngân hàng trong tổng nguồn vốn khác gì so với cơ cấu này của các doanh nghiệp thông thường?
5. Tiền gửi giao dịch là gì? Tiền gửi phi giao dịch là gì?
6. Thanh khoản là gì? Nêu nội dung của nghiệp vụ quản lý thanh khoản của ngân hàng thương mại?
7. Nêu nội dung của nghiệp vụ quản lý rủi ro lãi suất của ngân hàng?
8. Lãi suất cơ bản ròng là gì? Khe hở lãi suất là gì? Nội dung của nghiệp vụ quản lý lãi suất cơ bản ròng và khe hở lãi suất?
9. Phân tích tính hợp lý của vốn của ngân hàng?

CHƯƠNG III: THANH TOÁN KHÔNG DÙNG TIỀN MẶT

I. KHÁI QUÁT CHUNG VỀ THANH TOÁN KHÔNG DÙNG TIỀN MẶT

1. Sự ra đời của Thanh toán không dùng tiền mặt

Trong nền sản xuất hàng hoá, hàng hoá sản xuất ra được đem trao đổi trên thị trường và tiền tệ đóng vai trò vật ngang giá giúp hàng hoá trao đổi thuận lợi từ đó thúc đẩy sản xuất phát triển. Ban đầu tiền tệ tồn tại dưới nhiều hình thức khác nhau nhưng sau cố định tại một số loại nhất định như vàng, bạc... Cùng với sự phát triển của nền sản xuất hàng hoá tiền giấy ra đời dần dần thay thế tiền kim loại. Tuy nhiên, tiền giấy hay tiền kim loại đều tồn tại dưới những hình thức vật chất cụ thể. Mỗi loại có những ưu nhược điểm nhất định nhưng tựu chung lại chúng đều là tiền mặt. Có nghĩa là trong quan hệ trao đổi hàng hoá (H-T-H) nếu sử dụng tiền mặt làm phương tiện thanh toán thì cần phải có một lượng tiền cụ thể xuất hiện trong thanh toán. Điều đó có nghĩa nếu đặt quan hệ trao đổi hàng hoá trong điều kiện nền kinh tế hàng hoá phát triển ở trình độ cao theo đó bên mua và bên bán trong quan hệ trao đổi hàng hoá nói trên thực hiện trao đổi một lượng hàng hoá có giá trị quá lớn thì việc mang một lượng tiền mặt lớn như vậy tham gia trao đổi là rất không phù hợp hoặc trong điều kiện người mua và bán cách xa nhau về mặt địa lý thì tiền mặt gần như không thể thực hiện chức năng nói trên. Với những hạn chế của tiền mặt, các phương tiện thay thế tiền mặt trong quan hệ trao đổi đã ra đời tạo ra bước phát triển mới của hệ thống thanh toán. Ngày nay, hệ thống thanh toán không dùng tiền mặt đang phát triển mạnh mẽ tạo ra nhiều lợi ích cho nền sản xuất hàng hoá.

Thanh toán không dùng tiền mặt được hiểu là tổng hợp tất cả các khoản thanh toán tiền tệ giữa các đơn vị, được thực hiện bằng cách trích chuyển tiền trên tài khoản hoặc bù trừ lẫn nhau thông qua ngân hàng mà không trực tiếp sử dụng tiền mặt trong khoản thanh toán đó.

Thanh toán không dùng tiền mặt ra đời thoả mãn nhu cầu giao dịch thương mại của nền sản xuất hàng hoá phát triển ở trình độ cao, giảm bớt lượng tiền mặt trong lưu thông (điều này rất có ý nghĩa đối với việc thực thi chính sách tiền tệ), giảm bớt chi phí lưu thông xã hội, tăng tốc độ chu chuyển hàng hoá, chu chuyển vốn từ đó nâng cao tính hiệu quả của nền sản xuất xã hội.

2. Đặc điểm của thanh toán không dùng tiền mặt

- Đặc điểm 1: Hàng hoá và Tiền tệ vận động độc lập với nhau cả về không gian lẫn thời gian.

Đây là đặc điểm lớn nhất cho thấy sự khác biệt cơ bản giữa thanh toán không dùng tiền mặt và thanh toán tiền mặt.

- Đặc điểm 2: Tiền tệ trong thanh toán không dùng tiền mặt xuất hiện dưới hình thức tiền tệ kế toán (bút tệ)
- Đặc điểm 3: Ngân hàng có vai trò rất quan trọng trong thanh toán không dùng tiền mặt đó là vai trò của người tổ chức và làm trung gian thực hiện các khoản thanh toán.

Cùng với sự phát triển của các quan hệ kinh tế, do yêu cầu đặc thù của các quan hệ thanh toán, với vai trò của mình ngân hàng thương mại đã cho ra đời các phương thức thanh toán không dùng tiền Mặt khác, như: uỷ nhiệm chi, uỷ nhiệm thu, thư tín dụng và thẻ thanh toán. Ngân hàng thương mại tham gia vào quá trình thanh toán với tư cách bên thứ 3 (cùng với bên mua và bên bán) với chức năng thực hiện toàn bộ các khâu liên quan đến kỹ thuật nghiệp vụ thanh toán. Việc tổ chức, thực hiện thanh toán tốt hay không có liên quan mật thiết đến vai trò của ngân hàng thương mại. Thông qua đó ngân hàng thương mại có thể huy động thêm nguồn vốn tập trung cho việc mở rộng tín dụng đầu tư vào quá trình tái sản xuất. Mặt khác, cũng thông qua nghiệp vụ này ngân hàng thương mại còn có thể tập hợp được các thông tin quan trọng cho việc theo dõi, kiểm tra, giám sát các quan hệ thanh toán tạo điều kiện thuận lợi cho công tác quản lý tiền tệ.

II. CÁC PHƯƠNG THỨC THANH TOÁN KHÔNG DÙNG TIỀN MẶT

Hiện nay, Việt nam đang tồn tại những hình thức thanh toán không dùng tiền mặt sau đây:

- (1) Thanh toán bằng séc
- (2) Thanh toán bằng uỷ nhiệm chi - chuyển tiền
- (3) Thanh toán bằng uỷ nhiệm thu
- (4) Thanh toán bằng thư tín dụng
- (5) Thanh toán bằng thẻ

Mỗi loại thanh toán trên có những đặc thù riêng, mỗi chủ thể khi tham gia thanh toán không dùng tiền mặt phải căn cứ vào điều kiện cụ thể của mình mà lựa chọn cho mình hình thức phù hợp.

1. Thanh toán bằng Séc (Check)

1.1. Khái niệm về Séc:

Séc là lệnh trả tiền của chủ tài khoản, được lập trên mẫu do ngân hàng nhà nước qui định, yêu cầu đơn vị thanh toán trích một số tiền trên tài khoản tiền gửi của mình để trả cho người thụ hưởng có tên ghi trên séc hoặc trả cho người cầm séc

1.2. Những quy tắc chung trong thanh toán Séc:

- *Séc trắng*: được ban hành theo mẫu thống nhất của ngân hàng nhà nước. Séc trắng chỉ được bán cho khách hàng có mở tài khoản thanh toán séc.
- *Người ký phát hành séc*: là chủ tài khoản hoặc là người được chủ tài khoản uỷ quyền, chỉ được quyền ký phát séc trong phạm vi số dư tài khoản hoặc trong phạm vi uỷ nhiệm (đối với trường hợp uỷ quyền)
- *Người thụ hưởng*: là người có quyền hưởng số tiền ghi trên tờ séc. Người thụ hưởng có tên ghi trên tờ séc hoặc là người cầm tờ séc. Người thụ hưởng khi nhận được tờ séc từ người ký phát trong thời hạn quy định chuyển tờ séc tới đơn vị thanh toán yêu cầu chi trả. Để được thanh toán một tờ séc khi chuyển tới phải hội đủ những điều kiện sau:
 - Hợp lệ: tức là có đầy đủ nội dung và hình thức theo quy định.
 - Được nộp trong thời hạn hiệu lực thanh toán
 - Không có lệnh đình chỉ thanh toán
 - Chữ ký và con dấu (nếu có) của người phát hành séc khớp đúng với mẫu đã đăng ký tại đơn vị thanh toán
 - Số dư tài khoản của chủ tài khoản đủ để thanh toán mệnh giá tờ séc
 - Không ký phát vượt mức được uỷ quyền
 - Các chữ ký chuyển nhượng đối với séc ký danh phải liên tục
- *Người chuyển nhượng*: là cá nhân hoặc đại diện theo pháp luật của pháp nhân đứng tên chuyển nhượng quyền thụ hưởng séc cho người khác
- *Đơn vị thanh toán*: là đơn vị giữ tài khoản tiền gửi thanh toán của chủ tài khoản.
- *Đơn vị thu hộ*: là đơn vị được phép nhận tờ séc với tư cách cho người thụ hưởng séc để thu hộ tiền
- *Thời hạn hiệu lực*: là khoảng thời gian tính từ thời điểm tờ séc được ký phát. Trong thời gian đó, tờ séc nếu được nộp vào đơn vị thanh toán sẽ được thanh toán ngay
- *Bảo chi séc*: là việc đơn vị thanh toán xác nhận tờ séc có đủ tiền thanh toán
- Các chủ thể tham gia thanh toán bằng séc nếu vi phạm kỷ luật thanh toán thì tùy vào trường hợp cụ thể mà có những biện pháp trừng phạt cụ thể. Ví dụ: Nếu chủ tài khoản ký phát vượt quá số dư thì có thể bị xử lý từ mức phạt tiền, đình chỉ thanh toán tạm thời đến đình chỉ thanh toán vĩnh viễn...

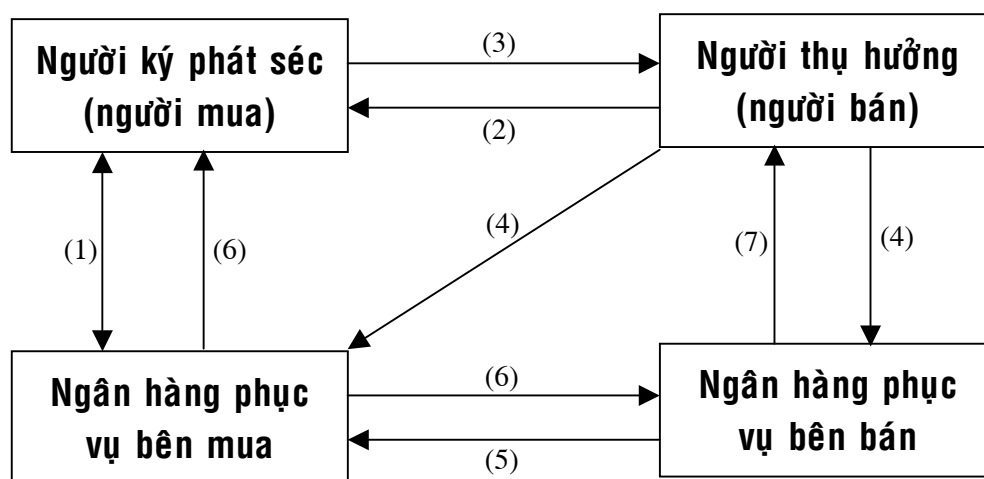
1.3. Phân loại Séc:

- Căn cứ vào tính chuyển nhượng séc gồm có:
 - *Séc ký danh*: là loại séc ghi rõ người thụ hưởng. Với loại séc này người thụ hưởng có quyền chuyển nhượng quyền sở hữu số tiền ghi trên séc cho một người khác thông qua việc ký hậu chuyển nhượng (endorsement)

- *Séc vô danh*: là loại séc không ghi rõ cụ thể người thụ hưởng. Với loại séc này người cầm tờ séc sẽ là người có quyền thụ hưởng số tiền ghi trên tờ séc
- Căn cứ vào tính chất sử dụng:
 - *Séc chuyển khoản*: dùng để thanh toán theo lối chuyển khoản tức là ghi nợ và ghi có vào các tài khoản có liên quan. Séc chuyển khoản có hai đường song song chéo góc ở phía trên bên trái hoặc có từ “*chuyển khoản*” ở mặt trước của tờ séc.
 - *Séc tiền mặt*: là loại séc dùng để rút tiền mặt tại đơn vị thanh toán.

1.4. Thủ tục thanh toán séc:

- Sơ đồ tổng quát thanh toán séc:



- Chú thích:
 - (1) Người mua, chủ tài khoản làm thủ tục tại ngân hàng phục vụ mình để mua séc trắng
 - (2) Người bán giao hàng hoặc cung ứng dịch vụ
 - (3) Người mua đồng thời với việc nhận hàng ký phát séc giao cho người bán để thanh toán tiền hàng hoá, dịch vụ
 - (4) Người thụ hưởng chuyển séc tới ngân hàng phục vụ mình nhờ thu hộ tiền hoặc chuyển trực tiếp tới ngân hàng phục vụ bên bán để yêu cầu thanh toán hoặc chuyển nhượng séc cho người khác.
 - (5) Ngân hàng thu hộ chuyển séc cùng bảng kê sang ngân hàng phục vụ bên bán
 - (6) Ngân hàng bên bán trích tiền trên tài khoản của người bán thanh toán cho phía bán đồng thời báo nợ cho bên mua
 - (7) Ngân hàng bên bán ghi có vào tài khoản tiền gửi của người bán số tiền thu hộ sau đó báo có cho người bán.

2. Thanh toán bằng uỷ nhiệm chi

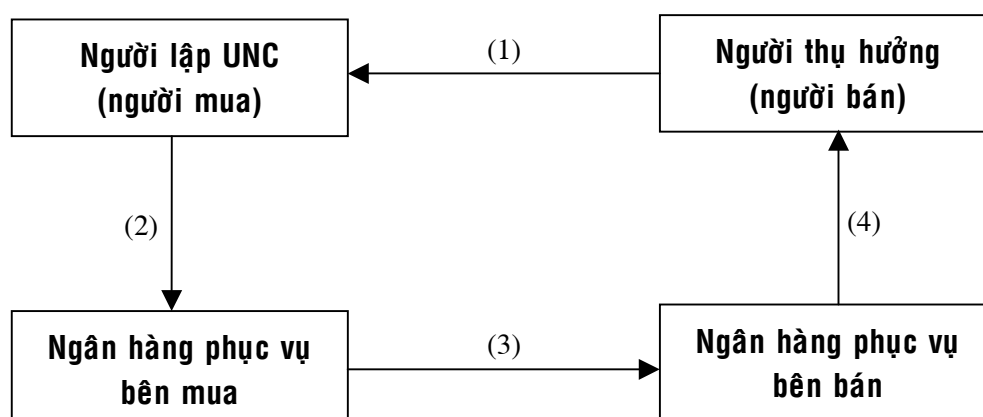
2.1. Khái niệm uỷ nhiệm chi:(UNC)

Ủy nhiệm chi là lệnh do chủ tài khoản lập trên mẫu in sẵn để yêu cầu ngân hàng phục vụ mình trích một số tiền nhất định từ tài khoản của mình để trả cho người thụ hưởng nào đó hoặc chuyển vào tài khoản khác của chính mình.

Ủy nhiệm chi được sử dụng rộng rãi ở Việt nam do thủ tục đơn giản, không phân biệt hệ thống ngân hàng. Tuy nhiên, uỷ nhiệm chi chỉ được sử dụng trong điều kiện người bán tín nhiệm khả năng thanh toán người mua.

2.2. Thủ tục thanh toán uỷ nhiệm chi:

- Sơ đồ thanh toán:



- Chú thích:

- (1) Bên bán giao hàng hoá hoặc cung cấp dịch vụ cho bên mua
- (2) Bên mua lập uỷ nhiệm chi theo mẫu thống nhất yêu cầu ngân hàng phục vụ mình trích tiền trên tài khoản thanh toán cho bên bán
- (3) Ngân hàng bên mua sau khi nhận được uỷ nhiệm chi sẽ tiến hành chuyển tiền thanh toán cho bên bán ngay trong ngày.
- (4) Khi nhận được tiền hay giấy báo từ phía bên mua ngân hàng bên bán ghi có lên tài khoản tiền gửi đồng thời báo có cho người thụ hưởng.

3. Thanh toán bằng uỷ nhiệm thu

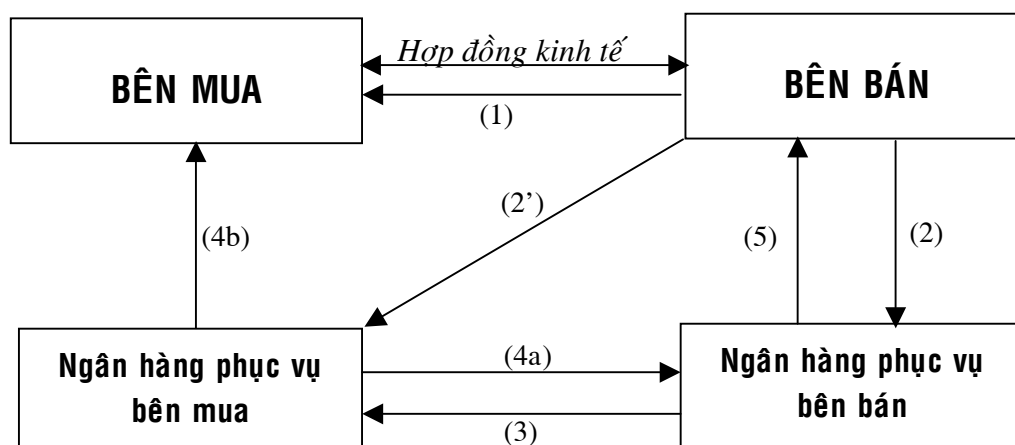
3.1. Khái niệm uỷ nhiệm thu:(UNT)

Ủy nhiệm thu là một thể thức thanh toán được tiến hành trên cơ sở giấy uỷ nhiệm thu và các chứng từ hoá đơn do người bán lập và chuyển đến ngân hàng để yêu cầu thu hộ tiền từ người mua về hàng hoá đã giao, dịch vụ đã cung ứng phù hợp với những điều kiện thanh toán ghi trong hợp đồng kinh tế.

Để có thể thực hiện được phương thức thanh toán uỷ nhiệm thu, hai bên mua và bán phải thống nhất với nhau bằng văn bản làm cơ sở yêu cầu ngân hàng đứng ra tổ chức thanh toán.

3.2. Thủ tục thanh toán uỷ nhiệm thu:

- Sơ đồ thanh toán:



• **Chú thích:**

- (1) Trên cơ sở hợp đồng kinh tế bên bán tiến hành giao hàng hoá hoặc cung ứng dịch vụ cho bên mua
- (2) Bên bán lập uỷ nhiệm thu kèm các chứng từ liên quan gửi tới ngân hàng phục vụ mình hoặc gửi trực tiếp tới ngân hàng phục vụ người mua (2') nhờ thu hộ tiền hàng
- (3) Ngân hàng bên bán kiểm tra bộ chứng từ nhờ thu thấy hợp lệ thì chuyển sang ngân hàng bên mua
- (4) Khi nhận được bộ chứng từ phía bên bán chuyển đến. Ngân hàng bên bán đối chiếu các điều kiện thanh toán do bên mua thông báo trước đó nếu thấy phù hợp thì lựa chọn phương thức thanh toán phù hợp thanh toán cho bên bán
- (4a) Trong vòng một ngày làm việc kể từ ngày nhận được chứng từ nhờ thu do ngân hàng bên bán gửi tới, ngân hàng bên bán phải thực hiện thanh toán.
- (4b) Sau khi đã thanh toán ngân hàng chuyển bộ chứng từ đã được xác nhận thanh toán cho bên mua để làm cơ sở nhận hàng.
- (5) Khi nhận được tiền hay giấy báo từ ngân hàng bên mua thanh toán, ngân hàng bên bán tiến hành ghi có tài khoản tiền gửi và báo có cho người bán.

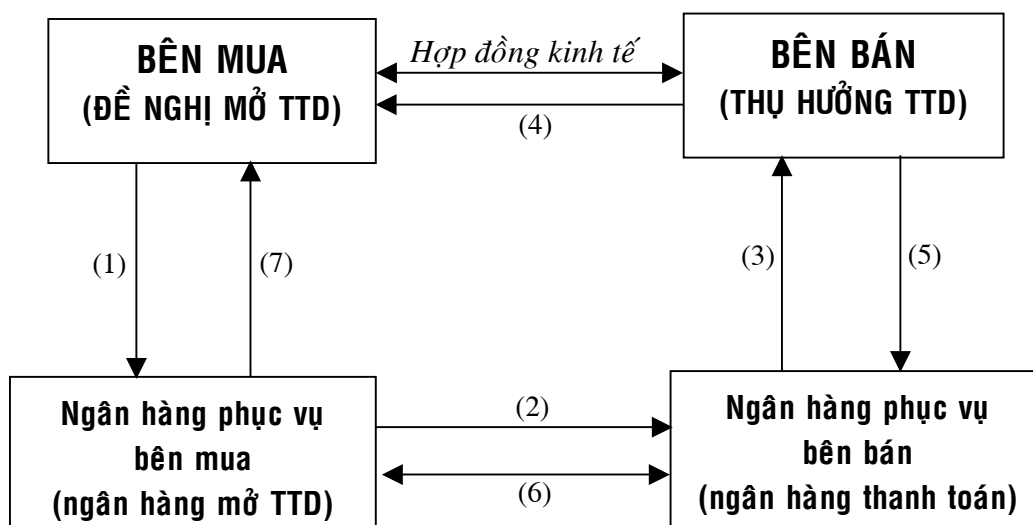
4. Thanh toán bằng thư tín dụng

4.1. Khái niệm thư tín dụng:(TTD)

Thư tín dụng là một tờ lệnh của ngân hàng phục vụ bên mua (theo đề nghị của người mua) đối với ngân hàng phục vụ bên bán để tiến hành thanh toán cho người bán theo các chứng từ người bán xuất trình về hàng hoá đã giao, dịch vụ đã cung ứng cho bên mua phù hợp với các khoản đã ghi trong 1 bức thư.

4.2. Thủ tục thanh toán thư tín dụng:

- Sơ đồ thanh toán:



• Chú thích:

- (1) Bên mua yêu cầu ngân hàng phục vụ mình mở thư tín dụng thanh toán tiền hàng hoá bằng số tiền gửi của mình hoặc vay ngân hàng một phần
- (2) Trên cơ sở đề nghị mở thư tín dụng của khách hàng, ngân hàng chuyển tiền cần thanh toán vào tài khoản tiền gửi mở thư tín dụng rồi chuyển chứng từ liên quan đến thư tín dụng sang ngân hàng bên bán
- (3) Sau khi nhận được thư tín dụng gửi đến, ngân hàng bên bán kiểm tra tính hợp lệ rồi thông báo cho người bán biết thư tín dụng đã được mở và đã tới
- (4) Bên bán, sau khi kiểm tra các điều khoản trong thư tín dụng phù hợp với yêu cầu trong hợp đồng kinh tế mà hai bên đã ký trước đó, tiến hành giao hàng.
- (5) Sau khi giao hàng, bên bán chuyển bộ chứng từ thanh toán thư tín dụng tới ngân hàng phục vụ mình để thanh toán
- (6) Ngân hàng bên bán chuyển bộ chứng từ sang ngân hàng bên mua yêu cầu thanh toán. Ngân hàng bên mua thấy bộ chứng từ không có sai sót gì thì thanh toán cho phía bán.
- (7) Ngân hàng bên mua chuyển bộ chứng từ cho người mua.

5. Thanh toán bằng Thẻ

5.1. Khái niệm Thẻ thanh toán:

Thẻ thanh toán là một công cụ thanh toán hiện đại do ngân hàng phát hành và bán cho các đơn vị và cá nhân để họ sử dụng trong thanh toán tiền mua hàng hoá, dịch vụ, rút tiền mặt tại ngân hàng đại lý hoặc tại máy rút tiền tự động (ATM-Automatic Teller Machine)

5.2. Một số loại thẻ thanh toán:

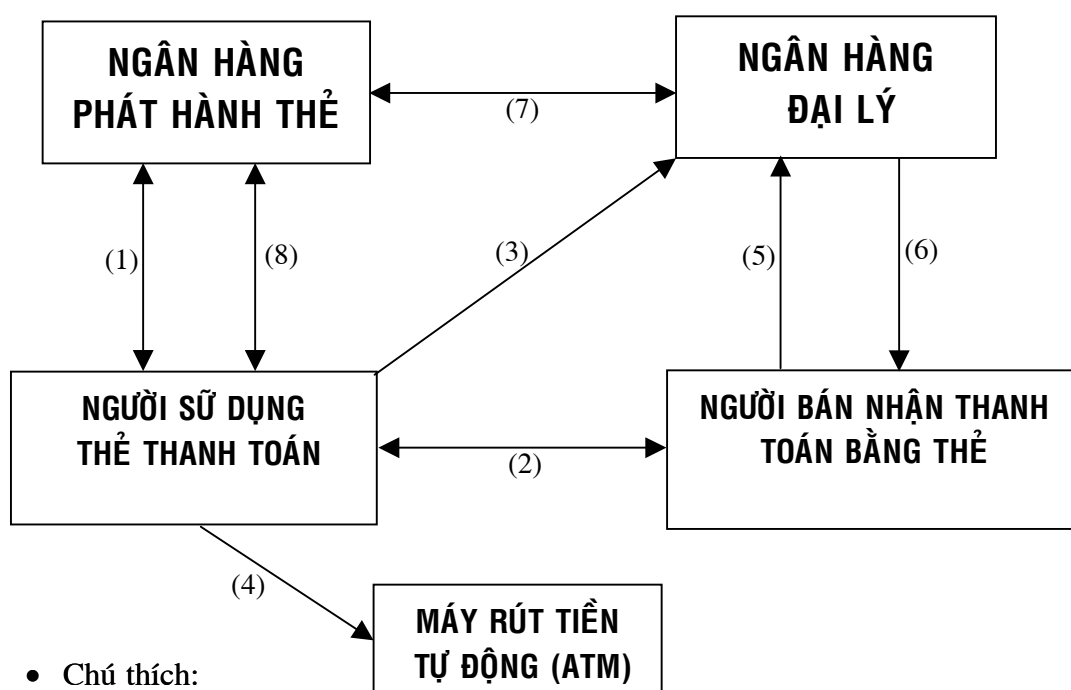
- *Thẻ ghi nợ:* áp dụng cho những khách hàng có quan hệ tín dụng, thanh toán thường xuyên, có tín nhiệm với ngân hàng. Mỗi thẻ có ghi hạn mức

thanh toán tối đa do ngân hàng quy định, khách hàng chỉ được thanh toán trong phạm vi hạn mức của thẻ

- *Thẻ ký quỹ thanh toán*: áp dụng rộng rãi cho mọi khách hàng. Muốn sử dụng thẻ loại này, khách hàng phải lưu ký tiền vào một tài khoản riêng tại ngân hàng và được sử dụng thẻ có giá trị thanh toán bằng số tiền đã ký quỹ.
- *Thẻ tín dụng*: áp dụng đối với những khách hàng có đủ điều kiện được ngân hàng đồng ý cho vay tiền. Khách hàng chỉ được thanh toán số tiền trong phạm vi hạn mức tín dụng đã được ngân hàng chấp thuận bằng văn bản.

5.3. Thủ tục thanh toán bằng thẻ:

- Sơ đồ thanh toán



- Chú thích:

- (1) Người có nhu cầu sử dụng thẻ thanh toán liên hệ với ngân hàng để mua thẻ. Nếu chấp nhận ngân hàng sẽ tiến hành cung cấp dịch vụ thanh toán thẻ cho khách hàng
- (2) Khi đã có thẻ thanh toán, chủ thẻ sử dụng thẻ mua hàng hoá dịch vụ từ những người bán chấp nhận thanh toán bằng thẻ theo cách người bán giao hàng và nhận thẻ từ người mua để lập chứng từ bán hàng thông qua máy đọc thẻ.
- (3) Chủ thẻ rút tiền mặt tại ngân hàng đại lý
- (4) Chủ thẻ rút tiền mặt từ máy rút tiền tự động
- (5) Người bán chuyển chứng từ bán hàng được lập trước đó tới ngân hàng đại lý yêu cầu thanh toán
- (6) Ngân hàng đại lý thanh toán tiền bán hàng cho người bán

- (7) Ngân hàng đại lý làm việc với ngân hàng phát hành thẻ yêu cầu thanh toán số tiền mình đã thanh toán cho người bán trước đó
- (8) Khi không còn nhu cầu sử dụng thẻ chủ thẻ liên hệ với ngân hàng phát hành làm thủ tục chấm dứt việc sử dụng thẻ

CÂU HỎI ÔN TẬP

1. Thanh toán không dùng tiền mặt là gì?
2. Đặc điểm của thanh toán không dùng tiền mặt?
3. Séc là gì? Những nguyên tắc chung trong thanh toán séc
4. Có mấy loại séc? Phương thức thanh toán séc tiền mặt khác gì so với phương thức thanh toán séc chuyển khoản?
5. Ủy nhiệm thu là gì? Ủy nhiệm thu được áp dụng trong trường hợp nào?
6. Ủy nhiệm chi là gì? Trong thanh toán bằng ủy nhiệm chi bên nào chịu nhiều rủi ro hơn?
7. Thư tín dụng là gì? Thư tín dụng được áp dụng trong trường hợp nào?
8. Thẻ thanh toán là gì? Có mấy loại thẻ thanh toán?

PHỤ LỤC CHƯƠNG III

QUY CHẾ THANH TOÁN THẺ CỦA NGÂN HÀNG NGOẠI THƯƠNG VIỆT NAM - VIETCOMBANK

- Ngân hàng Ngoại thương (NHNT) là ngân hàng đầu tiên triển khai dịch vụ thẻ tại Việt Nam, với hệ thống đại lý đan xen rộng khắp trên cả nước sử dụng hệ thống thanh toán thẻ tự động kết hợp với hệ thống quản lý thông tin tự động đảm bảo thanh toán nhanh gọn, an toàn, chính xác và hiệu quả do vậy NHNT luôn giữ vững vị trí hàng đầu về thị phần thanh toán thẻ quốc tế tại Việt Nam.

- NHNT là thành viên chính thức của 2 tổ chức thẻ quốc tế VISA/MasterCard có uy tín lớn trên toàn cầu. Là ngân hàng đại lý đầy đủ của Công ty thẻ JCB quốc tế và là ngân hàng đại lý thanh toán của American Express tại Việt Nam.

- NHNT không chỉ là đại lý lớn nhất của các loại thẻ tầm cỡ quốc tế tại VN mà còn trực tiếp phát hành và thanh toán thẻ. Thẻ tín dụng NHNT VISA và NHNT MasterCard rất tiện lợi cho khách hàng sử dụng để thanh toán tiền hàng hoá dịch vụ hay rút tiền mặt trong và ngoài nước.

- Thực tế trong những năm qua thẻ Tín dụng NHNT đã được đông đảo khách hàng sử dụng bởi lẽ đây là phương tiện thanh toán hiện đại, an toàn và đặc biệt nó còn góp phần nâng cao uy tín cá nhân của người sử dụng thẻ khi giao dịch.

Đại lý thanh toán thẻ

• Quý khách có các loại thẻ VISA, MASTERCARD, JCB và AMERICAN EXPRESS có thể chi trả dịch vụ, hàng hoá một cách thuận tiện, nhanh chóng tại gần 2000 đại lý thanh toán thẻ của NHNT như các khách sạn, nhà hàng, trung tâm du lịch, cửa hàng, siêu thị, đại lý bán vé máy bay...

Đối với loại thẻ VISA, MASTERCARD và JCB Quý khách có thể rút tiền mặt dễ dàng tại các cơ sở của Ngân hàng Ngoại thương.

• Điều kiện tham gia mạng lưới thanh toán thẻ của NHNT

Tất các các đơn vị, cá nhân có cung ứng hàng hoá và dịch vụ tại Việt Nam đều có thể trở thành Đơn vị chấp nhận thẻ (ĐVCNT) của NHNT.

Phát hành và thanh toán thẻ tín dụng NHNT

• **Ai nên sử dụng thẻ tín dụng ?**

Để tránh những rủi ro đáng tiếc có thể xảy ra khi phải mang một lượng tiền mặt lớn, đặc biệt đối với những người thường xuyên đi công tác nước ngoài hoặc có người thân, con cái đi học tập, khám chữa bệnh ...tại nước ngoài, quý khách nên sử dụng thẻ tín dụng, hơn nữa vẫn có thể theo dõi quản lý việc chi tiêu của mình và người thân một cách dễ dàng.

• **Các tiện ích của sử dụng thẻ tín dụng**

- Được sử dụng mua sắm hàng hoá, dịch vụ tại hơn 20 triệu điểm và được rút tiền mặt tại khoảng 1 triệu điểm ứng tiền mặt và máy ATM ở VN cũng như các nước khác trên thế giới.
- Thẻ tín dụng quốc tế bằng VND nhưng quý khách có thể sử dụng để chi trả hoặc rút tiền mặt ngoại tệ tại nước ngoài và hoàn trả cho NHNT bằng VND.
- Được “chi tiêu trước, trả tiền sau” với thời gian ưu đãi không thu lãi từ 10-45 ngày, điều đó có nghĩa hiệu quả sử dụng vốn sẽ được nâng lên do Quý khách vừa có thể chi tiêu mà vẫn giữ tiền tại ngân hàng để hưởng lãi.
- Chỉ phải thanh toán trước 20% số dư cuối kỳ sao kê và sẽ áp dụng lãi suất cho vay ngắn hạn với số dư chưa được thanh toán. Nếu khách hàng thanh toán toàn bộ số dư, khách hàng được miễn lãi cho số dư phát sinh trong kỳ sử dụng thẻ
- Được cung cấp dịch vụ khách hàng 24/24h.
- Nếu mất thẻ hoặc quên mã số: Quý khách chỉ cần thông báo cho Trung tâm Thẻ hoặc chi nhánh của NHNT trên cả nước để NHNT ngừng mọi giao dịch đối với Thẻ đó. Nếu quên mã số (PIN), quý khách có thể yêu cầu NHNT cấp lại số PIN (vì ngân hàng không thông báo số PIN cho khách hàng qua điện thoại).

• Các loại thẻ

- Để thuận tiện cho quý khách NHNT còn phát hành tối đa 2 thẻ phụ cho các chủ thẻ chính.
- + Thẻ cá nhân: Cá nhân đứng tên phát hành thẻ chịu trách nhiệm thanh toán với ngân hàng. Chủ thẻ chính có thể đề nghị ngân hàng phát hành tối đa 2 thẻ phụ cho người thân.
- + Thẻ cá nhân do công ty uỷ quyền: Công ty xin phát hành thẻ và uỷ quyền cho cá nhân thuộc công ty sử dụng. Công ty chịu trách nhiệm thanh toán với ngân hàng.
- NHNT phát hành thẻ VISA/Master Card theo hai hạng: Thẻ Vàng với hạn mức từ 50 triệu VND đến 90 triệu VND; Thẻ Bạc với hạn mức tín dụng từ 10 triệu VND đến 50 triệu VND.

• Các đặc điểm:

- NHNT phát hành thẻ tín dụng quốc tế VISA/Master Card theo đúng các tiêu chuẩn thẻ quốc tế của các Tổ chức thẻ VISA, Master Card.

• Điều kiện phát hành thẻ tín dụng quốc tế?

- Quý khách là công dân Việt Nam hoặc người nước ngoài sinh sống, làm việc hợp pháp tại Việt Nam, từ 18 tuổi trở lên, không phải là người đang chấp hành án hoặc bị truy cứu trách nhiệm hình sự.
- Quý khách là người nước ngoài ở Việt Nam phải còn thời hạn làm việc và sinh sống ở Việt Nam tối thiểu bằng thời hạn hiệu lực thẻ + 40 ngày.
- Đáp ứng các điều kiện về tín dụng thẻ: Thẻ cá nhân do công ty uỷ quyền sử dụng: Công ty có tình hình tài chính lành mạnh, không có nợ vay quá hạn với NHNT, đáp ứng các qui định về đảm bảo tiền vay. Thẻ cá nhân: Cá nhân có việc làm và nguồn thu nhập ổn định, hoặc có tài sản thế chấp hoặc tiền ký quỹ hoặc đáp ứng các điều kiện vay không cần thế chấp, cầm cố theo qui định của NHNT.

Hướng dẫn

Thủ tục:

Quý khách gửi đến NHNT hồ sơ phát hành thẻ đã điền đầy đủ thông tin chính xác, cùng các chứng từ cần thiết như: CMT, Hộ chiếu, 2 ảnh 4x6 nếu phát hành thẻ Visa, Hợp đồng lao động (nếu có), và hồ sơ thế chấp, ký quỹ (nếu cần).

+ **Đơn đề nghị phát hành thẻ tín dụng (theo mẫu)**

+ **Hợp đồng sử dụng thẻ tín dụng (theo mẫu)**

+ **Biểu phí phát hành và sử dụng thẻ tín dụng (theo mẫu)**

Sử dụng thẻ tín dụng:

- Quý khách có thể sử dụng thẻ để thanh toán hàng hoá, dịch vụ tại các điểm chấp nhận thẻ có trưng bày biểu tượng VISA/Mastercard hoặc trên mạng Internet, và ứng tiền mặt tại máy ATM, các điểm ứng tiền mặt.

- Với mỗi giao dịch thanh toán, ứng tiền mặt chủ thẻ phải lưu các hoá đơn để phục vụ tra soát khi cần thiết.

- Chủ thẻ có trách nhiệm bảo quản thẻ, các thông tin trên thẻ và mã số cá nhân (PIN). Khi mất thẻ hoặc có nghi ngờ bị lộ các thông tin về thẻ, chủ thẻ phải báo ngay cho NHNT.

- Với các giao dịch thanh toán trên Internet, chủ thẻ phải lưu ý các điều kiện thanh toán và chế độ bảo mật của trang Web mình truy cập.

- Các giao dịch sử dụng thẻ của chủ thẻ sẽ được ngân hàng cập nhật và gửi cho chủ thẻ theo sao kê định kỳ hàng tháng.

- Khi mất thẻ hoặc có khó khăn, chủ thẻ liên hệ NHNT: 844 8245716, 8243524 để được hướng dẫn và hỗ trợ.

Thanh toán

Quý khách có thể hoàn trả cho NHNT bằng 1 trong các hình thức sau:

- Mở tài khoản tại NHNT để NH tự động thanh toán
- Nộp tiền mặt
- Chuyển tiền

Các dịch vụ thanh toán thẻ của NHNT

- Thanh toán tự động EDC

- Dịch vụ cấp phép thanh toán thẻ 24/24, 7 ngày/tuần, 365 ngày/năm.

- Thanh toán thẻ VISA ELECTRON.

- Ứng tiền mặt tại các quầy của ngân hàng, NH đại lý, điểm ứng tiền mặt và tại một số khách sạn được uỷ quyền.

- Thanh toán thẻ trong thương mại điện tử, trên Internet.

Sản phẩm dịch vụ trong tương lai

Để xây dựng môi trường thanh toán không dùng tiền mặt và phát triển nghiệp vụ phát hành và thanh toán thẻ ở Việt Nam, trong thời gian tới, NHNT sẽ triển khai:

Hệ thống thẻ rút tiền tự động quốc tế (ATM): Cung cấp cho khách hàng trong nước và quốc tế với các dịch vụ rút tiền mặt và dịch vụ khác như chuyển tiền, thanh toán đơn...

CHƯƠNG 4: KHÁI QUÁT CHUNG VỀ TÍN DỤNG NGÂN HÀNG

I. KHÁI NIỆM VÀ PHÂN LOẠI

1. Khái niệm

Có rất nhiều cách hiểu về tín dụng. Theo nghĩa chung nhất, các nhà kinh tế học Mác-xít quan niệm rằng: *“Đem tiền cho vay với tư cách là một việc có đặc điểm là sẽ quay trở về điểm xuất phát của nó mà vẫn giữ được nguyên vẹn giá trị của nó và đồng thời lại lớn lên thêm trong quá trình hoạt động”*. Điều đó có nghĩa là *“Tiền chẳng qua chỉ rời khỏi tay người sở hữu trong một thời gian và chẳng qua chỉ tạm thời chuyển từ người sở hữu sang tay nhà tư bản hoạt động, cho nên tiền không phải được bỏ ra để thanh toán, cũng không phải tự đem bán đi mà chỉ đem cho vay, tiền chỉ đem nhượng lại với điều kiện là nó sẽ quay trở về điểm xuất phát một kỳ hạn nhất định”*. Như vậy, tín dụng theo nghĩa này không chỉ rõ cụ thể ai là người có vốn, ai là người cần vốn mà chỉ nêu bản chất quan hệ vay mượn vốn theo đó chúng ta có thể hiểu được rằng:

Thứ nhất, quan hệ tín dụng khác với quan hệ mua bán hàng hoá thông thường ở chỗ hàng hoá thì được đem bán quyền sở hữu để nhận lấy một khoản tiền thanh toán còn trong quan hệ tín dụng thì vốn với tư cách là một loại hàng hoá đặc biệt cũng được đem bán nhưng chỉ bán quyền sử dụng trong một khoảng thời gian cụ thể.

Thứ hai, giá cả trong quan hệ tín dụng không tách rời rõ rệt, không trực tiếp phản ánh giá trị, không lên xuống xoay quanh giá trị như trong quan hệ thương mại mà ở đây giá cả chính là phần tiền tăng thêm so với giá trị ban đầu của số tiền được đem cho vay. Cụ thể là lãi suất của món vay chính là biểu hiện của giá cả trong quan hệ tín dụng. Sau này nghiên cứu cụ thể chúng ta sẽ thấy lãi suất không chịu ảnh hưởng nhiều lắm từ giá trị của món vay mà trực tiếp ảnh hưởng bởi những nhân tố khác mà cụ thể nhất là mức độ rủi ro trong quan hệ tín dụng.

Tuy nhiên, mục đích của việc nghiên cứu chương này chính là xem xét tín dụng với tư cách là một chức năng cơ bản và quan trọng nhất đối với ngân hàng. Bên cạnh đó, tín dụng còn là một nghiệp vụ kinh doanh mang lại phần lớn nguồn thu nhập cho ngân hàng và nó quyết định tới sự thành công hay thất bại của ngân hàng trên thị trường. Như vậy, dưới góc độ của ngân hàng tín dụng được hiểu là: *“Tín dụng là một giao dịch về tài sản (tiền hoặc hàng hoá) giữa bên cho vay và bên đi vay trong đó bên cho vay chuyển giao tài sản cho bên đi vay sử dụng trong một thời gian nhất định theo thoả thuận, bên đi vay có trách nhiệm hoàn trả vô điều kiện vốn gốc và lãi cho bên cho vay khi đến hạn thanh toán”*.

Trong quan hệ giao dịch giữa người cho vay và người đi vay thể hiện các nội dung sau:

* Người cho vay hay còn gọi là trái chủ chuyển giao cho người đi vay hay còn gọi là người thụ trái một lượng giá trị nhất định. Giá trị này có thể dưới hình thái tiền tệ hoặc dưới hình thái hiện vật như hàng hoá, máy móc, thiết bị bất động sản.

* Người đi vay chỉ được sử dụng tạm thời trong một thời gian nhất định, sau khi hết thời hạn sử dụng theo thỏa thuận, người đi vay phải hoàn trả cho người cho vay. Xuất phát từ gốc từ latin, tín dụng là cred – sự tín nhiệm; điều đó có nghĩa là trong quan hệ tín dụng người cho vay tin tưởng người đi vay sẽ hoàn trả vào một ngày nào đó trong tương lai mà hai bên đã thỏa thuận.

* Giá trị được hoàn trả thông thường lớn hơn giá trị lúc cho vay hay nói cách khác người cho vay phải trả thêm phần lãi ngoài phần vốn gốc đã mượn của người cho vay trước đó.

* Trong quan hệ tín dụng ngân hàng người đi vay phải có trách nhiệm hoàn trả tiền vay vô điều kiện khi đến hạn trả nợ. Tuy nhiên, về mặt pháp lý thì cơ sở của việc hoàn trả vô điều kiện này chính là các hợp đồng tín dụng, các kế ước nhận nợ, các giấy tờ có giá khác,...

Trên thực tế, tín dụng có nghĩa rộng hơn cho vay. Nhưng trong lĩnh vực ngân hàng, tín dụng nhiều khi được hiểu là cho vay bởi vì cho vay là một nội dung lớn của những quan hệ tín dụng mà trong đó ngân hàng tham gia. Chính việc sử dụng số tiền huy động được từ các thành phần kinh tế có hiệu quả hay không, tức là việc cho vay hiệu quả sẽ quyết định uy tín của ngân hàng để từ đó các chủ thể có vốn nhàn rỗi quyết định gửi tiền vào ngân hàng. Vì vậy, tín dụng ngắn hạn được hiểu là cho vay ngắn hạn, tín dụng theo hạn mức được hiểu là cho vay theo hạn mức. Trong phần tiếp theo của chương chúng ta sẽ chỉ nghiên cứu tín dụng theo bình diện ngân hàng đóng vai trò là người cho vay.

2. Phân loại

Ngân hàng thực hiện cho vay đối với nhiều đối tượng khác nhau, với nhiều hình thức khác nhau, với nhiều thời hạn khác nhau. Để thuận tiện cho quá trình nghiên cứu chương này cũng như các chương sau thì cần phải tiến hành phân loại các loại cho vay theo các tiêu thức thích hợp:

(a) Căn cứ vào mục đích

Dựa vào căn cứ này cho vay thường được chia ra làm các loại sau:

- *Cho vay bất động sản*: là loại cho vay liên quan đến việc mua sắm và xây dựng bất động sản nhà ở, đất đai, bất động sản trong lĩnh vực công nghiệp, thương mại và dịch vụ.
- *Cho vay công nghiệp và thương mại*: là loại cho vay ngắn hạn để bổ sung vốn lưu động cho các doanh nghiệp trong lĩnh vực công nghiệp, thương mại và dịch vụ.
- *Cho vay nông nghiệp*: là loại cho vay để trang trải các chi phí sản xuất như phân bón, thuốc trừ sâu, giống cây trồng, thức ăn gia súc, lao động, nhiên liệu...

- *Cho vay cá nhân*: là loại cho vay để đáp ứng các nhu cầu tiêu dùng như mua sắm các vật dụng đắt tiền, ngày nay ngân hàng còn thực hiện các khoản cho vay để trang trải các chi phí thông thường của đời sống thông qua phát hành thẻ tín dụng.
- *Cho thuê tài chính và các loại khác*.

(b) Căn cứ vào thời hạn cho vay:

Theo căn cứ này cho vay được chia ra làm 3 loại sau:

- *Cho vay ngắn hạn*: loại cho vay này có thời hạn dưới 12 tháng và được sử dụng để bù đắp sự thiếu hụt vốn lưu động của các doanh nghiệp và các nhu cầu chi tiêu ngắn hạn của cá nhân. Đối với ngân hàng thương mại tín dụng ngắn hạn chiếm tỷ trọng cao nhất.
- *Cho vay trung hạn*: theo quy định hiện nay của Ngân hàng Nhà nước Việt Nam, cho vay trung hạn có thời hạn từ 1 năm đến 5 năm, còn đối các nước trên thế giới loại cho vay này có thời hạn đến 7 năm.

Tín dụng trung hạn chủ yếu được sử dụng để đầu tư mua sắm tài sản cố định, cải tiến hoặc đổi mới thiết bị, công nghệ, mở rộng sản xuất kinh doanh, xây dựng các dự án mới có quy mô nhỏ và thời gian thu hồi vốn nhanh. Trong nông nghiệp, chủ yếu cho vay trung hạn để đầu tư vào các đối tượng sau: máy cày, máy bơm nước, xây dựng các vườn Cây công nghiệp như cà phê, điều,...

- *Cho vay dài hạn*: cho vay dài hạn là loại cho vay có thời hạn trên 5 năm (Việt nam), trên 7 năm (đối với các nước trên thế giới).

Tín dụng dài hạn là loại tín dụng được cung cấp để đáp ứng các nhu cầu dài hạn như xây dựng nhà ở, các thiết bị, phương tiện vận tải có quy mô lớn, xây dựng các xí nghiệp mới.

Nghiệp vụ truyền thống của các ngân hàng thương mại là cho vay ngắn hạn, nhưng từ những năm 70 trở lại đây các ngân hàng thương mại đã chuyển sang kinh doanh tổng hợp và một trong những nội dung đổi mới đó là nâng cao tỉ trọng cho vay trung và dài hạn trong tổng số dư nợ của ngân hàng.

(c) Căn cứ vào mức độ tín nhiệm đối với khách hàng:

Theo căn cứ này, cho vay được chia làm hai loại:

- *Cho vay không đảm bảo*: là loại cho vay không có tài sản thế chấp, cầm cố hoặc sự bảo lãnh của người thứ ba, mà việc cho vay chỉ dựa vào uy tín của bản thân khách hàng. Đối với những khách hàng tốt, trung thực trong kinh doanh, có khả năng tài chính lành mạnh, quản trị có hiệu quả thì ngân hàng có thể cấp tín dụng dựa vào uy tín của bản thân khách hàng mà không cần một nguồn thu nợ thứ hai bổ sung.
- *Cho vay có đảm bảo*: là loại cho vay được ngân hàng cung ứng khi khách hàng phải có tài sản thế chấp hoặc cầm cố hoặc phải có sự bảo lãnh từ một bên thứ ba.

Đối với các khách hàng không có uy tín cao đối với ngân hàng, khi vay vốn đòi hỏi phải có bảo đảm. Sự đảm bảo này là căn cứ pháp lý để ngân hàng có thêm một nguồn thứ 2, bổ sung cho nguồn thu nợ thứ nhất thiếu chắc chắn.

(d) Căn cứ vào hình thái giá trị của tín dụng:

Theo căn cứ này cho vay được chia làm hai loại:

- *Cho vay bằng tiền*: là loại cho vay mà hình thái giá trị của tín dụng được cung cấp bằng tiền. Đây là loại cho vay chủ yếu của các ngân hàng và việc thực hiện bằng các kỹ thuật khác nhau như: tín dụng ứng trước, thấu chi, tín dụng thời vụ, tín dụng trả góp ...
- *Cho vay bằng tài sản*: là hình thức cho vay bằng tài sản rất phổ biến và đa dạng, riêng đối với ngân hàng cho vay bằng tài sản được áp dụng phổ biến đó là tài trợ thuê mua (cho thuê tài chính). Theo phương thức cho vay này ngân hàng hoặc các công ty thuê mua (công ty con của ngân hàng) cung cấp trực tiếp tài sản cho người đi vay được gọi là người đi thuê, và theo định kỳ người đi thuê hoàn trả nợ vay bao gồm cả vốn gốc và lãi.

(e) Căn cứ vào phương pháp hoàn trả:

Cho vay của ngân hàng được chia làm hai loại:

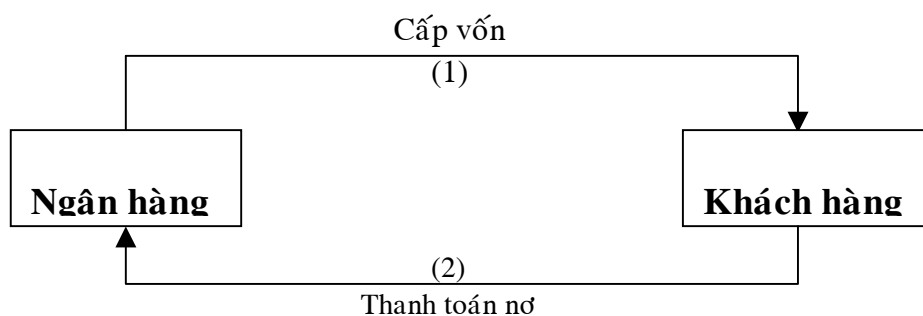
- *Cho vay trả góp*: là loại cho vay mà khách hàng phải hoàn trả vốn gốc và lãi theo định kỳ. Loại cho vay này chủ yếu được áp dụng trong vay bất động sản, nhà ở, cho vay tiêu dùng, cho vay đối với những người kinh doanh nhỏ, cho vay trang bị kỹ thuật trong nông nghiệp. Thông thường có 4 phương pháp trả góp sau đây:
 - (1) Phương pháp cộng thêm.
 - (2) Phương pháp trả vốn gốc bằng nhau và trả lãi theo số dư vào cuối mỗi định kỳ
 - (3) Phương pháp trả vốn gốc bằng nhau và trả lãi tính trên mức hoàn trả của vốn gốc.
 - (4) Phương pháp trả vốn gốc và lãi bằng nhau trong tất cả các định kỳ (phương pháp hiện giá).
- *Cho vay phi trả góp*: là loại cho vay được thanh toán một lần theo kỳ hạn đã thoả thuận.
- *Cho vay hoàn trả theo yêu cầu* (áp dụng kỹ thuật giải ngân sử dụng tài khoản vãng lai).

(f) Căn cứ vào xuất xứ tín dụng:

Dựa vào căn cứ này cho vay chia làm hai loại:

- *Cho vay trực tiếp*:

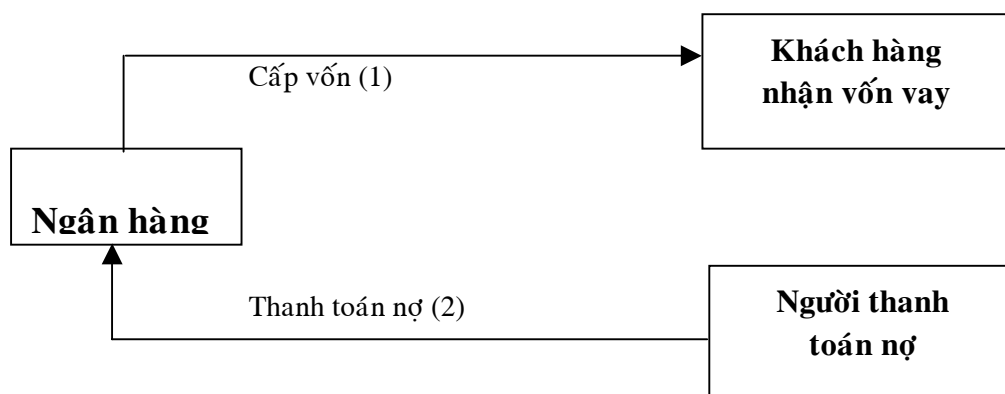
Ngân hàng cấp vốn trực tiếp cho người có nhu cầu, đồng thời người đi vay trực tiếp hoàn trả nợ vay cho ngân hàng:



- *Cho vay gián tiếp:*

Là khoản cho vay được thực hiện thông qua việc mua lại các khế ước hoặc chứng từ nợ đã phát sinh và còn trong thời hạn thanh toán.

Mô hình cho vay gián tiếp được thực hiện như sau:



Các ngân hàng thương mại cho vay gián tiếp theo các loại sau:

(1) *Chiết khấu thương phiếu*

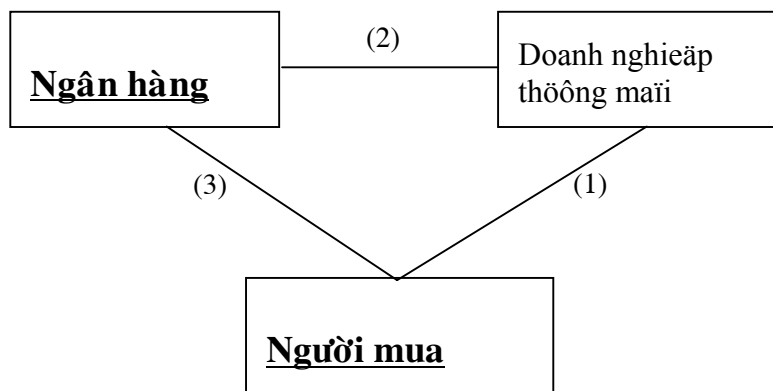
Người hưởng thụ hối phiếu hoặc lệnh phiếu còn trong hạn thanh toán có thể nhượng lại cho ngân hàng. Trong trường hợp này ngân hàng cấp cho khách hàng một khoản tiền bằng mệnh giá trừ đi lãi chiết khấu và hoa hồng phí.

Khi các chứng từ này đến hạn thanh toán người thụ lệnh hối phiếu hoặc người phát hành lệnh phiếu có trách nhiệm thanh toán cho ngân hàng. Cần lưu ý, trong nghiệp vụ chiết khấu thương mại người được cấp tín dụng và người chịu trách nhiệm thanh toán chính cho ngân hàng là hai người khác nhau.

(2) *Mua các phiếu bán hàng tiêu dùng và máy móc nông nghiệp trả góp.*

Do sự tác động của phương thức tiêu thụ hàng hoá gắn phương pháp tiếp thị mới đã thúc đẩy các ngân hàng thương mại đưa vào áp dụng loại cho vay gián tiếp. Trong điều kiện hiện nay các doanh nghiệp thương mại đang tìm mọi biện pháp đã cạnh tranh trong việc tiêu thụ hàng hoá, trong đó bán chịu hàng hoá được coi là biện pháp để mở rộng tiêu thụ hàng hoá có hiệu quả nhất. Tuy nhiên, nguồn vốn của các doanh nghiệp có hạn. Vì vậy, cần phải có nguồn tài trợ của ngân hàng thông qua nhượng lại các phiếu bán hàng trả góp.

Cho vay gián tiếp thông qua mua các phiếu bán hàng được thực hiện theo quy trình như sau:



(1) Doanh nghiệp thương mại bán chịu hàng hoá cho người mua – người tiêu dùng hoặc nông dân.

(2) Doanh nghiệp thương mại chuyển nhượng phiếu bán hàng trả góp cho ngân hàng để được tài trợ vốn.

(3) Người mua thanh toán cho ngân hàng theo định kỳ.

Chú ý:

- Trước khi thực hiện hợp đồng mua lại các phiếu bán hàng trả góp, ngân hàng phải thỏa thuận với người bán các điều kiện bắt buộc khi thực hiện việc bán hàng trả góp và ngân hàng chỉ mua những hồ sơ bán hàng theo đúng các điều kiện đã thỏa thuận.

- Ngân hàng phải giữ lại từ 10% - 30% so với số tiền phải thanh toán cho người bán và sẽ hoàn lại cho người bán khi người mua thanh toán hết nợ. Quy định này là cần thiết để nâng cao trách nhiệm của người bán trong việc giám định các hồ sơ bán chịu.

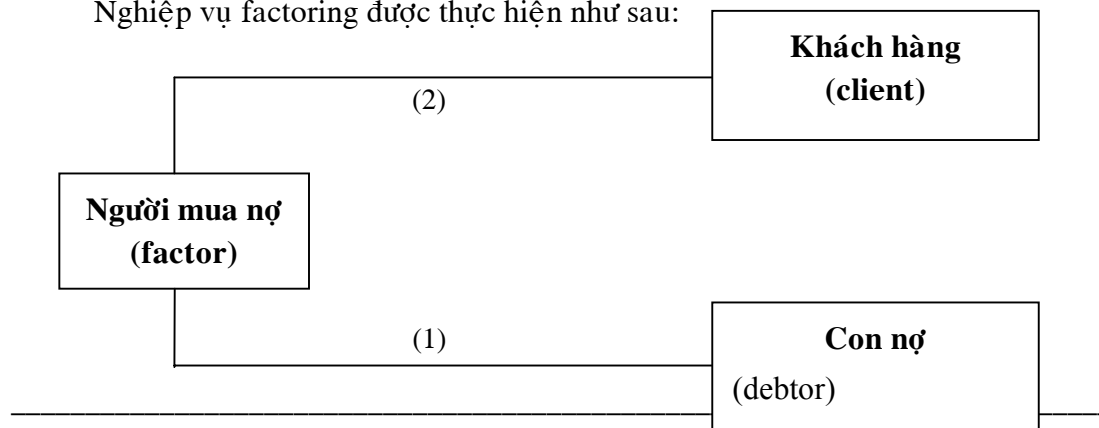
- Hợp đồng mua lại các phiếu bán hàng trả góp là hợp đồng được phép truy đòi, có nghĩa là khi người mua không thanh toán được nợ thì người bán có trách nhiệm phải thanh toán cho ngân hàng.

- Phần lớn lãi thu được từ khoản nợ tín dụng (bán chịu) này ngân hàng được hưởng và chỉ dành cho người bán một mức hoa hồng.

(3) Mua các khoản nợ doanh nghiệp (factoring)

Nghiệp vụ factoring hay còn gọi là vốn ngắn hạn. Nghiệp vụ này thường do các công ty mua nợ (factor) thực hiện.

Nghiệp vụ factoring được thực hiện như sau:



Trong đó:

(1) Khách hàng bán các tích trái (khoản phải thu theo hoá đơn) cho người mua nợ (factor – thường là công ty con của ngân hàng).

(2) Người mua nợ thanh toán một khoản tiền bằng số tiền trên tài khoản nợ trừ đi lãi và hoa hồng mà người mua nợ được hưởng, đồng thời người mua nợ còn giữ lại một phần để phòng ngừa hàng trả lại.

(3) Khi đến hạn con nợ phải thanh toán cho người mua nợ.

Nghịệp vụ factoring gần giống nghịệp vụ chiết khấu thương mại, nhưng có các điểm khác nhau sau:

- Các khoản nợ được mua là các khoản nợ có hoá đơn.
- Hợp đồng mua tính trái là hợp đồng không được truy đòi.
- Ngân hàng thường giữ lại từ 10% - 20% để dự phòng hàng hoá bị trả lại.
- Lãi suất mà người mua được hưởng trong nghịệp vụ này cao hơn so với các nghịệp vụ tín dụng khác vì nghịệp vụ factoring có rủi ro cao.

Ngoài các loại cho vay trên đây, ngân hàng còn thực hiện các nghịệp vụ bảo lãnh cho khách hàng bằng uy tín của mình. Đối với nghịệp vụ này ngân hàng không phải cung cấp hàng tiền, nhưng khi người được bảo lãnh không thực hiện được nghĩa vụ theo hợp đồng thì người bảo lãnh phải thay thế để thực hiện nghĩa vụ thanh toán. Chính vì lý do trên đây mà người ta gọi hành vi cam kết bảo lãnh của ngân hàng là tín dụng bằng chữ ký.

(g) Tín dụng bằng chữ ký: có các loại sau đây

- *Tín dụng chấp nhận*

Tín dụng chấp nhận là việc khách hàng phát hành một hối phiếu mà trong đó ngân hàng đóng vai trò là người thụ lệnh. Khách hàng dùng hối phiếu này để chiết khấu ở một ngân hàng khác để nhận tiền. Trước khi hối phiếu đến hạn thanh toán khách hàng phải thanh toán cho ngân hàng thụ lệnh để ngân hàng này chi trả cho ngân hàng chiết khấu.

Trong quan hệ này ngân hàng không phải là người thiếu nợ mà ngân hàng cho mượn uy tín của mình để khách hàng được vay vốn.

- *Tín dụng chứng từ*

Ngân hàng mở tín dụng chứng từ cho khách hàng là nhà nhập khẩu và người hưởng thụ là nhà xuất khẩu ở nước ngoài. Điều này có nghĩa là ngân hàng đã cam kết trả tiền khi nhà xuất khẩu đã gửi hàng và xuất trình các chứng từ theo đúng các điều kiện của tín dụng thư.

- *Bảo lãnh của ngân hàng*

Trong hình thức tín dụng bằng chữ ký, bảo lãnh là loại tín dụng được áp dụng phổ biến. Để đảm bảo thực hiện một nghĩa vụ của khách hàng, ngân hàng đứng ra bảo lãnh cho khách hàng bằng việc phát hành các chứng thư bảo lãnh.

Chứng thư bảo lãnh là giấy cam kết của ngân hàng sẽ thực hiện nghĩa vụ thay cho người được bảo lãnh nếu người này không thực hiện nghĩa vụ.

Bảo lãnh ngân hàng có các loại thông dụng sau đây.

(1) *Bảo lãnh thuế quan*

Ngân hàng phát hành chứng thư bảo lãnh cho nhà nhập khẩu để người này được lấy hàng ra khỏi cảng mà chưa phải đóng thuế cho nhà nước. Người hưởng thụ của cam kết bảo lãnh này là tổ chức thuế quan của nhà nước.

(2) *Bảo lãnh khoản tiền giữ lại*

Đối với các công trình xây dựng, bên chủ đầu tư không thanh toán toàn bộ số tiền theo hợp đồng mà thường giữ lại một phần khoảng 10%. Khoản tiền 10% này có thể giữ lại cho đến khi hoàn thành công trình và được chủ đầu tư (bên A) nghiệm thu hoặc cũng có thể giữ lại trong một khoảng thời gian sau khi đã hoàn thành công trình. Nếu chủ thầu xây dựng muốn nhận toàn bộ số tiền theo hợp đồng thì phải được ngân hàng đứng ra bảo lãnh.

(3) *Bảo đảm hoàn thanh toán các khoản tạm ứng*

(4) *Bảo lãnh thực hiện hợp đồng*

(5) *Bảo lãnh tài chính*

(6) *Bảo lãnh dự thầu*

(7) *Bảo lãnh trả chậm*

II. QUY TRÌNH TÍN DỤNG

1 Khái niệm và ý nghĩa quy trình tín dụng

Trong các quan hệ giao dịch trong lĩnh vực kinh doanh luôn tồn tại những rủi ro bất trắc do các bên tham gia không nắm rõ thông tin về nhau. Trong quan hệ tín dụng ngân hàng cũng vậy, khi thực hiện cho vay ngân hàng luôn tìm cách khai thác tối đa thông tin về khách hàng để làm rõ năng lực sử dụng vốn vay và khả năng hoàn trả vốn vay của khách hàng để làm cơ sở cho những quyết định cho vay đối với khách hàng. Việc ngân hàng nắm những thông tin không đầy đủ, bị bóp méo về khách hàng (trong kinh tế học thông tin gọi chung là *thông tin không cân xứng - asymmetric information*) là nguyên nhân dẫn tới việc hình thành rủi ro tín dụng. Để giải quyết vấn đề này, các ngân hàng thường xây dựng một quy chế cho vay chung mô tả chi tiết toàn quá trình bao gồm các bước các nguyên tắc thực hiện khi xét duyệt cho vay và được gọi là quy trình tín dụng.

Một quy trình tín dụng được xây dựng luôn nhắm tới 3 mục tiêu đó là:

- Lợi nhuận của ngân hàng (lợi tức)
- An toàn ít rủi ro (thanh khoản)
- Sự lành mạnh của các khoản tín dụng.

Một quy trình tín dụng hiệu quả luôn luôn giúp các nhân viên ngân hàng trả lời các câu hỏi: Quy mô của các khoản cho vay là bao nhiêu? Thời hạn cho vay bao nhiêu là thích hợp? Sử dụng các hình thức cho vay nào?

Về mặt thời gian, quy trình tín dụng được chia ra làm 3 giai đoạn: trước khi cấp tín dụng, trong khi cấp tín dụng và sau khi cấp tín dụng. Tuy nhiên, về mặt tác nghiệp, quy trình tín dụng được chia ra thành các bước cụ thể như sau:

- (1) Lập hồ sơ đề nghị cấp tín dụng.
- (2) Phân tích tín dụng.
- (3) Quyết định tín dụng.
- (4) Giải ngân.
- (5) Giám sát và thanh lý tín dụng.

Việc xây dựng quy trình tín dụng hợp lý sẽ góp phần nâng cao hiệu quả của hoạt động quản trị nhằm giảm thiểu rủi ro và nâng cao doanh lợi. Quy trình tín dụng được xây dựng hợp lý sẽ có tác dụng:

Thứ nhất, quy trình tín dụng sẽ làm cơ sở xây dựng mô hình tổ chức công việc hợp lý trong ngân hàng theo đó nhiệm vụ các cá nhân, phòng ban liên quan đến hoạt động tín dụng sẽ được quy định cụ thể.

Thứ hai, quy trình tín dụng giúp ngân hàng thiết lập thủ tục hành chính tối ưu trong quá trình thực hiện cho vay đối với từng nhóm khách hàng. Điều này có ý nghĩa quan trọng trong việc tiết kiệm thời gian và hạ thấp chi phí giao dịch cho cả hai bên trong khi vẫn đảm bảo tuân thủ những quy định của pháp luật cũng như đảm bảo các mục tiêu về an toàn trong kinh doanh của ngân hàng.

Thứ ba, quy trình tín dụng tạo cơ sở cho việc kiểm soát quá trình thực hiện cho vay đối với khách hàng. Thông qua đó các nhà quản trị trong ngân hàng nhanh chóng xác định được những khâu còn yếu kém cần điều chỉnh cho hợp lý. Hơn thế nữa, việc kiểm soát còn giúp ngân hàng phát hiện và giải quyết triệt để những rủi ro ngay từ khi mới phát sinh.

2. Nội dung quy trình tín dụng

2.1. Lập hồ sơ đề nghị cấp tín dụng:

Về mặt kinh tế, trong giai đoạn này quan hệ tín dụng chưa hình thành. Nhưng đây là giai đoạn quan trọng vì để phân tích, đánh giá khách hàng vay vốn được chính xác ngân hàng phải dựa vào nguồn thông tin từ những tài liệu, giấy tờ của khách hàng cung cấp trong giai đoạn này. Đây là giai đoạn chuẩn bị những điều kiện cần thiết để quan hệ tín dụng lành mạnh được thiết lập. Việc lập hồ sơ đề nghị cấp tín dụng đòi hỏi phức tạp hay giản đơn phụ thuộc vào các nhân tố:

- (1) Loại khách hàng: tùy thuộc vào khách hàng thuộc nhóm nào - nhóm đã có quan hệ tín dụng với ngân hàng trước đó hay nhóm mới có quan hệ tín dụng với ngân hàng lần đầu - mà hồ sơ yêu cầu phải có ít hay nhiều loại giấy tờ.

(2) Loại và kỹ thuật cấp tín dụng: với mỗi loại và kỹ thuật cấp tín dụng khác nhau mà đòi hỏi hồ sơ thay đổi phù hợp yêu cầu về mặt thông tin đối với kỹ thuật và loại hình cho vay đó.

(3) Quy mô nhu cầu tín dụng: quy mô món vay càng lớn thì yêu cầu thông tin từ hồ sơ tín dụng càng tăng. Bên cạnh đó, thời hạn món vay càng dài thì yêu cầu thông tin từ hồ sơ càng nhiều.

Về cơ bản thông tin mà khách hàng cần cung cấp trong hồ sơ đề nghị cấp thuộc 4 nhóm sau đây:

1. Những tài liệu chứng minh năng lực pháp lý của khách hàng.
2. Những tài liệu chứng minh năng lực sử dụng vốn vay và khả năng hoàn trả vốn vay của khách hàng.
3. Những tài liệu liên quan đến đảm bảo tín dụng hoặc những điều kiện cấp tín dụng đặc thù như trường hợp cho vay tín chấp.
4. Giấy đề nghị cấp tín dụng của khách hàng.

2.2. Phân tích tín dụng:

Với vô số rủi ro khi cho vay xuất phát từ nhiều yếu tố có thể dẫn đến việc không thanh toán được nợ khi đến hạn. Nguyên nhân đó có thể là do thiên tai, thay đổi về nhu cầu tiêu dùng hoặc về kỹ thuật của một ngành công nghiệp nào đó, sự suy thoái kinh tế dẫn đến việc làm ăn thua lỗ của các công ty cũng là một nguyên nhân khách quan. Để quyết định có chấp nhận cho vay hay không ngân hàng cần phải ước lượng rủi ro kể trên. Rủi ro này có thể được dự đoán bằng phương pháp phân tích tín dụng.

a. Mục tiêu phân tích tín dụng:

Mục tiêu chính của phân tích tín dụng là xác định khả năng và ý muốn của người vay trong việc hoàn trả tiền vay, phù hợp với các điều khoản trong hợp đồng tín dụng. Một ngân hàng phải xác định mức độ rủi ro có thể chấp nhận trong mỗi trường hợp và mức cho vay có thể được chấp nhận với mức rủi ro có thể có. Một số yếu tố ảnh hưởng đến khả năng trả nợ của người vay rất khó đánh giá. Nhưng chúng phải được xem xét sát với thực tế thông qua việc xem xét hồ sơ kinh tế của người đi vay. Việc cho vay không nên hoàn toàn chỉ dựa vào lịch sử và danh tiếng của người đi vay.

Về căn bản phân tích tín dụng giống nhau trong tất cả các ngân hàng. Quá trình phân tích tín dụng gồm các bước. Thu thập thông tin có ý nghĩa đối với việc đánh giá tín dụng, việc chuẩn bị và phân tích thông tin thu thập được, việc sâu tằm và lưu lại thông tin để sử dụng trong tương lai.

b. Các yếu tố xem xét khi phân tích tín dụng.

• Năng lực vay nợ:

Các ngân hàng không chỉ quan tâm đến khả năng hoàn trả của người vay mà còn quan tâm đến tư cách pháp lý của họ khi đi vay. Tư cách người đại diện của bên xin vay (nếu là một tổ chức) cũng được xem xét cụ thể. Quyền đòi nợ của ngân hàng cũng cần được phân tích cụ thể. Ngân hàng có thể không xét cho vay đối với một số trường hợp bên vay không ưu tiên quyền đòi nợ của ngân hàng. Tức

là ngân hàng chỉ sẵn sàng cho công ty vay với điều kiện là các cổ đông và các chủ nợ khác đồng ý cho công ty trả nợ trước cho ngân hàng trong trường hợp kinh doanh bị phá sản.

- ***Uy tín:***

Khái niệm uy tín có liên quan đến các giao dịch tín dụng, không chỉ có ý nghĩa là sự sẵn lòng trả nợ mà còn có ý nghĩa phản ánh sự kiên quyết thực hiện tất cả các giao ước trong hợp đồng tín dụng của người vay. Uy tín quan trọng nhất là tính thật thà và liêm chính của bên vay. Hồ sơ quá khứ của một người xin vay trong việc thực hiện các hợp đồng của họ thường có giá trị khi đánh giá uy tín về tín dụng.

- ***Khả năng sinh lợi:***

Nếu khoản vay được trả từ lợi nhuận thì điều quan trọng là phải đánh giá được khả năng của người vay trong việc tìm kiếm lợi nhuận để trả nợ. Đối với cá nhân khả năng tạo ra lợi tức tùy thuộc vào các yếu tố như giáo dục, sức khỏe, năng lực, kỹ năng, tuổi tác, nghề nghiệp... Đối với một hãng kinh doanh việc tạo ra lợi tức tùy thuộc vào các yếu tố ảnh hưởng đến doanh thu, giá thành và chi phí... Nhưng yếu tố này bao gồm chất lượng hàng hoá, khả năng cạnh tranh, trình độ tay nghề của lượng lao động, gồm cả nguyên vật liệu và chất lượng quản lý. Nhiều người cho rằng chất lượng quản lý là yếu tố quyết định trong việc có cấp tín dụng hay không. Người ta nhắc đến chất lượng quản lý như là khả năng của công ty trong việc thu hút nhân sự, nguyên liệu và quỹ vốn để sản xuất một loại hàng hoá và dịch vụ với lợi nhuận thỏa thuận.

- ***Tài sản thế chấp:***

Tài sản thế chấp cũng là một điều kiện không thể thiếu trong việc xét cấp tín dụng. Tín dụng sẽ không được cấp trừ khi công ty có đủ tài sản bảo đảm cho các khoản vay nợ. Giá trị thực của công ty (chủ yếu là vốn chủ sở hữu) là thước đo sức mạnh tài chính của họ và thường là yếu tố quyết định khối lượng tín dụng mà một ngân hàng sẵn sàng cấp cho doanh nghiệp. Tài sản thế chấp sẽ bảo đảm cho các khoản vay được trả nợ trong trường hợp khả năng kiếm lời của người vay không đủ để trả nợ. Mặc dù tài sản thế chấp giảm bớt được rủi ro nhưng ngân hàng vẫn muốn vốn vay được trả từ thu nhập của doanh nghiệp.

- ***Một số điều kiện khác:***

Các điều kiện kinh tế ảnh hưởng đến khả năng hoàn trả của người vay nhưng chúng thường vượt quá sự kiểm soát của người vay lẫn người cho vay. Các điều kiện kinh tế tạo ra môi trường hoạt động cho các tổ chức và cá nhân kinh doanh. Trong đó người vay có thể có uy tín tốt, khả năng tạo ra lợi nhuận rõ ràng và đủ tài sản thế chấp nhưng các điều kiện kinh tế bất lợi có thể dẫn tới rủi ro tín dụng ngoài ý muốn. Kỳ hạn của khoản nợ càng dài thì việc dự báo kinh tế càng trở nên quan trọng. Sự suy đoán kinh tế có thể làm cho doanh nghiệp suy giảm lợi

nhuận, vốn bị tổn thất và uy tín cũng bị mất đi. Tất cả điều này tất yếu sẽ dẫn đến việc vỡ nợ tín dụng. Vậy nên nhân viên tín dụng cần phải được thông báo một cách liên tục và nhịp độ kinh tế của cả nước và cụ thể là của doanh nghiệp mà nhân viên đó sắp sửa cho vay.

c. Phân tích các báo cáo tài chính:

Các báo cáo tài chính của người vay nằm trong số những nguồn thông tin quan trọng nhất mà nhân viên tín dụng cần phải có. Người cho vay sử dụng các báo cáo tài chính để ước lượng nhu cầu vốn của người xin vay, đánh giá khả năng trả nợ, ước lượng thiệt hại có thể có khi người vay không hoàn trả và quyết định các điều khoản cho vay nếu có.

Tuy nhiên, thông tin từ các bản báo cáo tài chính trước đó cần phải được sàng lọc thận trọng vì thông tin trong quá khứ không hoàn toàn tin cậy cho dự báo trong tương lai. Giá trị chủ yếu của các báo cáo tài chính là giúp đánh giá hợp lý các dự báo về ngân quỹ và lợi nhuận của người vay.

Ví dụ: Nếu thu nhập trước thuế của người vay trong những năm gần đây tăng bình quân là 5% và không bao giờ vượt quá 6% thì dự báo mức tăng thu nhập trước thuế trong thời gian tới 8% là đáng nghi vấn.

Các báo cáo tài chính cần phải được kiểm toán đầy đủ. Tuy nhiên, với các báo cáo đã được kiểm toán cũng cần có nhiều cách đánh giá khác nhau về giá trị kế toán của các tài sản cũng như của lợi nhuận. Nếu phải dựa trên các dự báo và ngân quỹ và các báo cáo tài chính tạm thời của người vay, nhân viên tín dụng phải xem xét thận trọng các yếu tố quan trọng liên quan đến lợi nhuận như khối lượng hàng bán, giá bán, mức lương, chi phí bán hàng và chi phí quản lý doanh nghiệp.

• *Đánh giá các khoản mục trong báo cáo tài chính:*

Một phương pháp phân tích các báo cáo tài chính là đánh giá từng khoản mục quan trọng trong báo cáo.

• *Đánh giá các khoản mục tài sản:*

Các khoản chi phí cần được phân tích một cách cẩn thận bởi vì chúng có tính chất gần giống với ngân quỹ và có thể là nguồn chủ yếu để chi trả các khoản vay ngắn hạn. Nhà phân tích tín dụng cần phải có bản danh mục về các khoản phải thu để cho phép phân biệt các khoản phải thu có giá trị đáng nghi vấn. Ngoài ra, còn phải xác định xem có những khoản phải thu nào đã được nhượng lại hay ủy thác.

- *Các phiếu nợ:* các phiếu nợ được hàng tháng do khách hàng của doanh nghiệp không thanh toán ngay được. Nếu phiếu nợ nhiều khi các khoản phải thu thì cần phải kiểm tra toàn bộ để quyết định tính hợp lý và tính thanh khoản của các phiếu nợ đó.

- *Hàng tồn kho*: thời gian, tính thanh khoản, giá cả, mức độ rủi ro, phạm vi bảo hiểm và phương pháp kiểm kê hàng tồn kho là những điều cần được phân tích. Trong trường hợp thanh lý tài sản doanh nghiệp thì hàng tồn kho sẽ bị giảm giá nhiều do khả năng tiêu thụ hạn chế. Tuy nhiên, hàng tồn kho tồn tại dưới hình thức nguyên vật liệu lại có khả năng giữ giá ổn định hơn do thị trường tiêu thụ của chúng rộng hơn hàng hoá thành phẩm. Trong nhiều trường hợp hàng tồn kho được dùng làm tài sản cầm cố.

- *Tài sản cố định*: các ngân hàng thường không quan tâm đến việc bán tài sản cố định để thu nợ. Tài sản cố định với tư cách là vật đảm bảo chỉ có ý nghĩa đối với các khoản vay trung và dài hạn. Vai trò của tài sản cố định trong phân tích tín dụng là vai trò sinh lãi.

- *Tài sản vô hình*: các tài sản vô hình như sự tín nhiệm, nhãn hiệu thương mại, bản quyền, bằng sáng chế và các đặc quyền thường được đánh giá thấp do ngân hàng quan tâm chủ yếu đến các tài sản hữu hình và vốn doanh nghiệp hữu hình.

- ***Đánh giá nguồn vốn và vốn chủ sở hữu:***

Các ngân hàng thương mại rất quan tâm đến giá trị và kỳ hạn của tất cả các loại nguồn vốn của bên vay. Cần phải đánh giá kỹ khả năng thanh toán các trái phiếu do doanh nghiệp phát hành. Các nguồn vốn dài hạn gồm có các khoản cho vay có thể chấp, các giấy nợ và các hình thức vay có kỳ hạn trên một năm khác.

Vốn cổ phần hay vốn chủ sở hữu khác của doanh nghiệp là khoản mục mà ngân hàng đặc biệt chú trọng. Qua đó ngân hàng đánh giá khả năng lợi tức, vốn thực tế của doanh nghiệp.

- ***Đánh giá báo cáo lợi tức:***

Tầm quan trọng của phân tích báo cáo lợi tức của công ty càng lớn khi thời hạn vay càng dài. Việc phân tích báo cáo lợi tức có thể cho thấy sự ổn định của công việc kinh doanh và tính hiệu quả trong quản lý doanh nghiệp. Việc phân tích báo cáo lợi tức sẽ trở nên dễ dàng hơn khi báo cáo được thiết lập dưới dạng một tỷ lệ phần trăm của doanh thu. Khi đó việc so sánh giữa các thời kỳ và giữa các doanh nghiệp được dễ dàng hơn.

Lợi tức bất thường và chi phí bất thường cần được đặc biệt quan tâm. Chi phí bất thường có thể bao gồm các thiệt hại do bán tài sản cố định, sự sụt giảm hàng tồn kho. Lợi tức bất thường có được có thể từ việc bán các tài sản lưu động hoặc đất đai.

- ***Đánh giá báo cáo về sự thay đổi tình hình tài chính:***

Cùng với bảng cân đối kế toán và các báo cáo tài chính khác, các doanh nghiệp cũng nên chuẩn bị một báo cáo về thay đổi tình hình tài chính của giai đoạn báo cáo. Báo cáo này còn được gọi với cái tên khác là báo cáo nguồn vốn và sử

dụng vốn. Mục đích của nó là phản ánh những thay đổi trong thanh khoản của doanh nghiệp trong suốt một năm hoặc trong giai đoạn đang báo cáo trọng tâm của báo cáo tập trung vào khoản mục vốn lưu động. Báo cáo cho thấy sự tăng giảm của vốn lưu động từ các nghiệp vụ liên quan đến tài khoản tài sản, nguồn vốn và vốn của doanh nghiệp. Báo cáo này rất quan trọng đối với người phân tích tín dụng trong việc đánh giá ảnh hưởng của các hoạt động và các quyết định quản lý nhất định đối với khả năng thanh khoản của doanh nghiệp.

Ví dụ : Doanh số bán của doanh nghiệp tăng mạnh, lãi ròng có thể tăng mạnh. Tuy nhiên, khả năng thanh khoản của công ty lại sụt giảm nghiêm trọng do tài khoản phải thu phình quá mức gây ra nợ tín dụng thương mại quá hạn gia tăng đồng thời gây ra sự khan hiếm tiền mặt trong công ty.

d. Phân tích tài chính thông qua các chỉ tiêu:

Các nhân viên tín dụng khi phân tích khuynh hướng không chỉ quan tâm đến sự thay đổi giữa năm này với năm khác, tháng này với tháng khác về doanh thu và lợi nhuận mà còn quan tâm đến sự biến động của các chỉ tiêu quan trọng như lợi tức ròng trên doanh thu, tài sản lưu động trên nguồn vốn ngắn hạn và tổng nợ trên tổng tài sản... Nói chung, các chỉ tiêu tài chính khi phân tích là để trả lời cho các câu hỏi sau:

- (1) Doanh nghiệp có khả năng thanh toán các trái khoán đến hạn hay không ?
- (2) Các trái khoán phải thu và hàng tồn kho của doanh nghiệp có đủ lưu thông và thanh toán không ?
- (3) Doanh nghiệp có thực hiện được mức bán thỏa đáng so với doanh thu, tài sản và vốn chủ sở hữu không ?
- (4) Lợi nhuận của doanh nghiệp có thể giảm bao nhiêu trước khả năng không thể đáp ứng các chi phí cố định như lãi suất, tiền thuê nhà đất và các chi trả khác.
- (5) Nếu doanh nghiệp thu lỗ các tài sản thế sụ giá bao nhiêu so với giá trị sổ sách.
- (6) Tình hình tài chính chung của doanh nghiệp là vững vàng hay yếu kém hay nằm giữa 2 mức đó?

Chúng ta sẽ nghiên cứu những chỉ tiêu được xem là có ích nhất trong việc phân tích tài chính. Về cơ bản có 4 loại chỉ tiêu: thanh khoản, hoạt động kinh doanh, sức mạnh tài chính và doanh lợi. Mỗi một loại chỉ tiêu phản ánh một phương diện của tình hình tài chính của doanh nghiệp. Qua hệ thống chỉ tiêu đó, tình hình tài chính của doanh nghiệp được phác họa rất khái quát và rõ nét.

Bảng 4.1 Một số chỉ tiêu đánh giá tình hình tài chính của doanh nghiệp

Loại chỉ tiêu	Tên chỉ tiêu	Tử số	Mẫu số
1. Thanh khoản	Thanh toán ngắn hạn	Tài sản lưu động	Nợ ngắn hạn
2. Thanh khoản	Thanh toán nhanh	Vốn bằng tiền và các khoản phải thu	Nợ ngắn hạn
3. Hoạt động kinh doanh	Hiệu suất sử dụng tài sản	Doanh thu thuần	Tổng tài sản
4. Hoạt động kinh doanh	Hiệu suất sử dụng tài sản cố định	Doanh thu thuần	Tài sản cố định ròng
5. Hoạt động kinh doanh	Thời hạn thu tiền bình quân	Các khoản phải thu	Doanh thu bình quân 1 ngày
6. Hoạt động kinh doanh	Vòng quay hàng tồn kho	Giá vốn hàng bán	Hàng tồn kho
7. Cơ cấu tài chính	Hệ số và tên tài sản	Tổng số nợ phải trả	Tổng tài sản
8. Cơ cấu tài chính	Hệ số nợ trên vốn cổ phần	Tổng số nợ phải trả	Vốn cổ phần
9. Cơ cấu tài chính	Khả năng thanh toán lãi vay	Lợi nhuận trước thuế và lãi vay	Lãi vay
10. Cơ cấu tài chính	Cơ cấu tài sản	TSCĐ hoặc TSLĐ	Tổng tài sản
11. Cơ cấu tài chính	Phạm vi chi phí cố định	Lợi nhuận gộp (lãi gộp)	Chi phí cố định + Thuế
12. Doanh lợi	Hệ số sinh lợi doanh thu	Lợi nhuận trước thuế	Doanh thu thuần
13. Doanh lợi	Hệ số sinh lợi của tài sản	Lợi nhuận sau thuế+Tiền lãi phải trả	Tổng tài sản
14. Doanh lợi	Hệ số sinh lợi của chủ sở hữu	Lợi nhuận sau thuế	Vốn chủ sở hữu

e. Tổ chức phân tích tín dụng:

Đây là một khâu rất quan trọng có ảnh hưởng lớn tới việc ra quyết định tín dụng ở giai đoạn sau. Thông thường có hai cách tổ chức phân tích tín dụng: Thứ nhất, giao cho một hay một nhóm người thực hiện toàn bộ quá trình phân tích tín dụng. Cách này chỉ phù hợp với những món vay nhỏ với yêu cầu về chất lượng và tính phức tạp của quá trình phân tích không cao. Trong trường hợp phẩm chất đạo đức hay chuyên môn của nhân viên tín dụng không tốt thì sẽ dẫn tới rủi ro mang tính chủ quan.

Thứ hai, quá trình phân tích tín dụng được chuyên môn hoá theo đó sẽ có những bộ phận chuyên môn cụ thể thực hiện các khâu trong quá trình phân tích tín dụng:

- *Bộ phận phân tích đảm bảo tín dụng*: đánh giá các tiêu chuẩn tài sản đảm bảo về các mặt pháp lý, giá trị, thị trường, quyền sở hữu và quyền sử dụng hợp pháp, ...

- *Bộ phận phỏng vấn*: đánh giá các yếu tố định tính để đưa ra kết luận về thái độ trả nợ của khách hàng. Bộ phận này thực hiện chức năng liên hệ và tiếp xúc khách hàng trong suốt thời gian tồn tại của quan hệ tín dụng.

- *Bộ phận rủi ro*: thực hiện đánh giá rủi ro của món vay bằng các phương pháp chuyên môn như chấm điểm, ước lượng...

- *Bộ phận dự báo*: thực hiện các dự báo bằng phương pháp kinh nghiệm kết hợp với các phương pháp toán học (như thống kê, mô hình toán tối ưu,...) để đưa ra những số liệu tương lai có ảnh hưởng đến món vay như: lãi suất, lạm phát, tỷ giá, tăng trưởng kinh tế, tình hình đầu tư nước ngoài và các xu hướng kinh tế quan trọng khác.

- *Bộ phận tín dụng*: thực hiện khâu quan trọng nhất của quá trình phân tích tín dụng đó là đánh giá ý tưởng kinh, đánh giá tài chính (nội dung cụ thể đã nêu trong phần trên) và cuối cùng là lên tờ trình đề xuất vay sau khi đã tham khảo ý kiến phân tích của các bộ phận chuyên môn khác gửi về bằng văn bản.

2.3. Quyết định tín dụng:

Sau khi quá trình phân tích tín dụng kết thúc bộ phận tín dụng chuyển lên tờ trình đề xuất cho vay cùng biên bản thẩm định, ngân hàng đứng trước quyết định có cho vay hay không? Để ra quyết định cho vay thì ngoài thông tin có được từ gia đoạn trước ngân hàng cần dựa vào những cơ sở sau:

- Thông tin từ bên ngoài ví dụ như từ trung tâm thông tin tín dụng của Ngân hàng Nhà nước hay từ các công ty chuyên môn xếp hạng tín dụng doanh nghiệp.

- Thông tin từ chính sách tín dụng của ngân hàng, những quy định quản lý hoạt động cho vay từ phía Ngân hàng Nhà nước.

- Các nguồn vốn có thể huy động được để thực hiện cho vay đối với khách hàng.

Trong giai đoạn này, các ngân hàng phân cấp thực hiện quyền ra quyết định tín dụng. Đối với món vay nhỏ có thể giao cho nhân viên tín dụng ra quyết định, đối với món vay trung bình thì hội đồng cho vay của ngân hàng ở cấp chi nhánh quyết định và hội đồng cho vay của ngân hàng mẹ sẽ quyết định những món vay lớn.

Kết quả của giai đoạn này được thể hiện trong hai trường hợp sau:

- Nếu từ chối cho vay thì phải có văn bản thông báo và nêu lý do từ chối. Đại diện cấp ra quyết định tín dụng phải ghi ý kiến từ chối lên giấy đề nghị cấp tín dụng của khách hàng.

- Nếu chấp thuận cho vay thì ngân hàng tiến hành ký kết hợp đồng tín dụng với khách hàng chính thức hình thành quan hệ tín dụng với khách hàng về mặt pháp lý.

Kể từ thời điểm ký kết hợp đồng tín dụng, ngân hàng thành lập bộ hồ sơ tín dụng bao gồm các giấy tờ hình thành từ hai giai đoạn trước cùng với bản hợp đồng vừa mới được ký kết. Hồ sơ tín dụng là cơ sở pháp lý quan trọng chứng minh sự hình thành, tồn tại và kết thúc quan hệ tín dụng với khách hàng. Vì vậy, nó luôn được bổ sung thường xuyên trong các giai đoạn tiếp theo và được bảo quản nghiêm ngặt. Đặc biệt, các giấy tờ liên quan đến tài sản bảo đảm được giao cho bộ phận ngân quỹ và được bảo quản như tiền mặt.

3.4. Giải ngân:

Sau khi hợp đồng tín dụng được ký kết, ngân hàng sẽ tiến hành giải ngân (thông thường bộ phận kế toán sẽ thực hiện chức năng này) theo hạn mức tín dụng đã được cam kết trong hợp đồng. Như vậy, giải ngân là việc ngân hàng tiến hành chi tiền cho khách hàng theo mức cho vay được duyệt trong hợp đồng tín dụng. Khi thực hiện giải ngân, nhân viên ngân hàng phải luôn chú ý tới nguyên tắc tiền vay chi ra phải luôn có hàng hoá đối ứng và tiền vay sử dụng phù hợp với mục đích vay trong hợp đồng tín dụng. Tùy vào hình thức và quy mô của món vay cụ thể mà ngân hàng sẽ áp dụng những phương thức giải ngân phù hợp nhưng nhìn chung ngân hàng thường tiến hành giải ngân theo hai cách đó là:

- Giải ngân một lần: tiền vay được phát cho khách hàng một lần vào đầu kỳ hạn vay tiền. Phương thức này thường được áp dụng cho những món vay nhỏ, thời hạn vay ngắn.

- Giải ngân nhiều lần: tiền vay theo hạn mức tín dụng được phát cho khách hàng thành nhiều đợt. Phương thức này được áp dụng cho những trường hợp món vay lớn, thời hạn vay dài hoặc việc sử dụng vốn vay của khách hàng phục vụ cho sản xuất kinh doanh có tính chất phức tạp thông qua việc giải ngân nhiều lần ngân hàng có thể tiến hành giám sát việc sử dụng vốn vay của khách hàng.

3.5. Giám sát và Thanh lý tín dụng:

Đây là khâu cuối cùng của quy trình tín dụng, ở khâu này ngân hàng sẽ thực hiện các công việc sau:

- Giám sát tín dụng
 - Tái xét khách hàng
 - Thu nợ
 - Xử lý nợ có vấn đề và Thanh lý tín dụng
- **Giám sát tín dụng:** được thực hiện kể từ khi ngân hàng bắt đầu giải ngân với nội dung chủ yếu là theo dõi việc tuân thủ các điều khoản trong hợp đồng của khách hàng. Ngân hàng có thể thực hiện nhiều cách giám sát khách hàng như:
 - Giám sát trực tiếp: ngân hàng trực tiếp cử người tới cơ sở của khách hàng để kiểm tra, thu thập thông tin về khách hàng.
 - Giám sát gián tiếp: ngân hàng thực hiện theo dõi khách hàng thông qua các thay đổi tài khoản tiền vay, tiền gửi của khách hàng, qua các báo cáo tài chính định kỳ do khách hàng gửi tới, qua việc khách trả lời các phiếu điều tra, phỏng vấn của ngân hàng hoặc qua các nguồn thông tin khác như thông tin từ các trung tâm phân tích, dự báo của các cơ quan quản lý nhà nước trong lĩnh vực tài chính ngân hàng, kế toán...

- *Tái xét khách hàng*: là việc đánh giá và phân loại lại khách hàng dựa trên kết quả của việc giám sát. Việc tái xét khách hàng thường nhằm vào các mục tiêu phát hiện, ngăn ngừa những rủi ro liên quan đến việc khách hàng suy yếu trong năng lực trả nợ. Do đó, công tác tái xét được thực hiện với các nội dung chủ yếu là dự báo và đưa ra những phương án xử lý khi năng lực tài chính của khách hàng có thay đổi, khi hiệu quả kinh doanh của khách hàng thay đổi, khi bảo đảm tín dụng của khách hàng có thay đổi.
- *Thu nợ*: Khách hàng và ngân hàng thoả thuận phương thức trả nợ tiền vay cụ thể và được quy định trong hợp đồng. Việc trả nợ cũng có thể thực hiện theo nhiều cách như trả một lần vào cuối kỳ hạn vay, trả dần trong suốt thời hạn vay, trả theo tài khoản vãng lai...
 - Khi khách hàng thực hiện đầy đủ nghĩa vụ nợ với ngân hàng thì ngân hàng sẽ tiến hành làm thủ tục hoàn trả lại tài sản đảm bảo tiền vay cho khách hàng.
 - Khi khách hàng không trả đủ số nợ ngân hàng thì ngân hàng tiến hành chuyển số nợ đó qua nợ quá hạn. Khoản nợ quá hạn sẽ chịu lãi suất quá hạn cao hơn mức thông thường.
 - Trong trường hợp khách hàng không trả nợ đúng hạn do nguyên nhân khách quan, nếu ngân hàng xét thấy chính đáng thì có thể thực hiện gia hạn nợ cho khách hàng.
- *Xử lý nợ có vấn đề và Thanh lý tín dụng*: những trường hợp nợ quá hạn ngân hàng sẽ tiến hành đánh giá khả năng và mức độ thu hồi. Tùy vào trường hợp cụ thể mà ngân hàng sẽ áp dụng những biện pháp thu nợ từ mềm dẻo đến mức khắt khe với mục đích thu nợ ở mức tối đa có thể được. Những khoản nợ quá hạn sau khi đã được xử lý sẽ được thanh lý để chấm dứt sự tồn tại (những khoản nợ trả đúng được thanh lý mặc nhiên) kết thúc quan hệ tín dụng giữa ngân hàng và khách hàng.

III. BẢO ĐẢM TÍN DỤNG

Trong quan hệ tín dụng, ngân hàng cho vay dựa trên mức độ tín nhiệm đối với khách hàng. Tuy nhiên, chỉ điều này không thôi chưa đủ, ngân hàng còn quan tâm tới sự bảo đảm bằng vật chất về khả năng hoàn trả nợ đúng hạn của khách hàng. Như vậy, với tài sản của mình khách hàng cho ngân hàng thấy được rằng, nếu mình vì một lý do nào đó mà không trả nợ đúng hạn thì ngân hàng có thể thu hồi tài sản đó để thu nợ. Điều này có ý nghĩa giúp ngân hàng tránh được rủi ro ngay cả trong trường hợp khách hàng bị phá sản do những lý do bất khả kháng. Ngoài ra, tài sản đảm bảo còn là động lực giúp khách hàng ý thức tốt hơn về việc trả nợ và hạn chế những khách hàng có ý định lừa đảo chiếm đoạt vốn vay của ngân hàng.

Trong phần này chúng ta nghiên cứu những hình thức đảm bảo tín dụng cơ bản đó là thế chấp, cầm cố và bảo lãnh.

1. Thế chấp tài sản

1.1. Khái niệm:

Thế chấp tài sản là việc bên đi vay dùng tài sản là bất động sản thuộc quyền sở hữu của mình hoặc quyền sử dụng đất hợp pháp để đảm bảo thực hiện nghĩa vụ đối với bên cho vay.

Về mặt bản chất, thế chấp là việc ngân hàng tiến hành phong toả quyền định đoạt tài sản của khách hàng dùng làm thế chấp trong suốt quá trình khách hàng vay tiền của ngân hàng bằng cách khách hàng viết giấy chuyển giao và giao giấy tờ chứng nhận quyền sở hữu tài sản cho ngân hàng. Trên cơ sở giấy tờ đó ngân hàng cất giữ vào bảo quản tại kho quỹ như tiền mặt nhưng không có quyền định đoạt tài sản đó (chỉ phong toả) nếu như khách hàng không có dấu hiệu vi phạm những cam kết trong hợp đồng tín dụng. Việc trả lại giấy tờ về tài sản cho khách hàng chấm dứt sự phong toả quyền định đoạt tài sản được gọi là *giải chấp*. Giải chấp được thực hiện trong các trường hợp sau:

- Khách hàng thực hiện đầy đủ nghĩa vụ trả nợ.
- Thay thế tài sản đảm bảo này bằng một tài sản đảm bảo khác hay bằng bảo lãnh.
- Khi có sự chuyển hoá từ cho vay có bảo đảm sang cho vay không có bảo đảm.

Về mặt hình thức, thế chấp tài sản được thể hiện dưới dạng văn bản là một hợp đồng thế chấp. Trong hợp đồng thế chấp tài sản phải mô tả cụ thể tài sản, quyền và nghĩa vụ các bên... Hợp đồng thế chấp phải được xác nhận của công chứng nhà nước.

1.2. Quy trình thế chấp tài sản:

Bước 1: lập hồ sơ thế chấp

Hồ sơ thế chấp bao gồm giấy tờ chứng nhận quyền sở hữu tài sản, quyền sử dụng đất hợp pháp của khách hàng.

Bước 2: thẩm định

Ngân hàng tiến hành thẩm định tài sản thế chấp về các mặt pháp lý, về giá cả, sau đó lập và công chứng hợp đồng thế chấp.

Bước 3: theo dõi tài sản

Ngân hàng đăng ký giao dịch tài sản đảm bảo, cử nhân viên theo dõi tài sản và đưa ra những biện pháp điều chỉnh nếu giá thị trường của tài sản giảm, cuối cùng là thanh lý tài sản trong trường hợp cần thiết.

2. Cầm cố tài sản

2.1. Khái niệm:

Cầm cố là việc bên đi vay dùng tài sản thuộc sở hữu của mình là động sản để đảm bảo việc thực hiện nghĩa vụ trả nợ đối với bên cho vay.

Như vậy, ngoài bất động sản ra các loại tài sản dưới hình thức động sản cũng có thể được dùng làm vật bảo đảm tín dụng. Có nhiều loại tài sản cầm cố

như: hàng hoá, nguyên vật liệu, máy móc thiết bị, chứng khoán, hợp đồng nhận thầu, hợp đồng bảo hiểm nhân thọ...

2.2. Một số hình thức cầm cố thông dụng:

(1) Cầm cố hàng hoá:

Hàng hoá đem cầm cố phải thoả mãn các điều kiện sau:

- Có giá giá ổn định
- Dễ tiêu thụ trên thị trường trong khoảng thời gian cầm cố.
- Thuộc diện được phép lưu thông mua bán trên thị trường.

Cũng như tài sản thế chấp quyền định đoạt đối với hàng hoá cầm cố cũng sẽ được phong toả. Việc này được thể hiện dưới những hình thức quản lý hàng hoá cầm cố như sau:

- *Quản lý tại kho của ngân hàng:* theo cách này hàng hoá được chuyển tới cất giữ tại kho của ngân hàng. Tuy nhiên, ngân hàng không được phép sử dụng số hàng đó trong thời gian cầm cố. Cách này gây tốn kém chi phí cho ngân hàng nên hiện nay ít được sử dụng.

- *Quản lý tại kho của khách hàng:* theo cách này hàng hoá được đặt tại một kho của khách hàng nhưng ngân hàng là người duy nhất giữ chìa khoá và được phép vào kho.

- *Quản lý tại kho của bên thứ ba:* theo cách này hàng hoá được quản lý tại kho của một bên thứ 3 có thể là một doanh nghiệp chuyên kinh doanh cho thuê bến bãi kho tàng. Bên thứ 3 này phải tham gia ký hợp đồng cầm cố với cam kết bảo quản tốt hàng hoá cầm cố và chỉ được chuyển giao hàng hoá trong thời hạn cầm cố khi có sự đồng ý của ngân hàng.

(2) Cầm cố chứng khoán:

Cho vay cầm cố bằng chứng khoán là một hình thức cho vay rất phổ biến ở các nước trên thế giới. Trong hình thức này người đi vay dùng chứng khoán thuộc sở hữu của mình để đảm bảo khả năng trả nợ vay ngân hàng.

Các loại chứng khoán được đem cầm cố tại ngân hàng có thể là công trái, tín phiếu kho bạc, cổ phiếu, trái phiếu công ty...

Tuy nhiên, việc nhận các chứng khoán là tài sản cầm cố tại ngân hàng cũng có nhiều rủi ro vì chứng khoán phần lớn được xác định theo thị giá mà giá cả chứng khoán biến động trên thị trường rất khó dự báo. Điều này có tác động lớn tới các khoản cho vay cầm cố tại ngân hàng.

3. Bảo lãnh

Trong nhiều trường hợp khách hàng có thể sử dụng bảo lãnh của một bên thứ 3 để đảm bảo khả năng trả nợ vay ngân hàng. Trong hình thức này, thay vì sử dụng một tài sản cụ thể làm vật đảm bảo cho nghĩa vụ trả nợ, khách hàng dựa vào sự bảo lãnh của một bên thứ 3 thường là chính phủ, ngân hàng khác, công ty bảo hiểm, các công ty lớn có uy tín... Để có thể đứng ra bảo lãnh các khoản vay, phía bảo lãnh ít nhất cần phải có những điều kiện như:

- Có uy tín trong lĩnh vực bảo lãnh
- Có truyền thống về năng lực tài chính lành mạnh
- Có năng lực pháp lý theo quy định của pháp luật.

CÂU HỎI ÔN TẬP

1. Tín dụng là gì? Nêu khái quát các phương thức phân loại tín dụng.
2. Thế nào là tín dụng có bảo đảm? Tín dụng không có bảo đảm?
3. Thế nào là tín dụng trả góp? Tín dụng phi trả góp?
4. Tín dụng bằng chữ ký có mấy loại? Bảo lãnh là loại hình tín dụng có bảo đảm hay không?
5. Quy trình tín dụng là gì? Tại sao các ngân hàng lại phải xây dựng cho mình một quy trình tín dụng cụ thể?
6. Quy trình tín dụng bao gồm nội dung gì?
7. Những yếu tố cần xem xét khi phân tích tín dụng?
8. Có mấy bộ phận chuyên môn hoá tham gia phân tích tín dụng? Bộ phận nào quan trọng nhất?
9. Nêu khái quát các bước trong quy trình tín dụng?
10. Bảo đảm tín dụng là gì? Có mấy hình thức bảo đảm?
11. Thế chấp là gì? Nêu quy trình thế chấp tài sản.
12. Cầm cố là gì? Có mấy phương pháp quản lý hàng hoá được cầm cố?

**PHỤ LỤC CHƯƠNG IV:
QUY CHẾ CHO VAY CỦA NGÂN HÀNG NGOẠI THƯƠNG
VIỆT NAM - VIETCOMBANK**

Đối tượng cho vay

1.1 - NHNT cho vay các đối tượng: (Hiện đang áp dụng chủ yếu)

1.1.1 Giá trị vật tư, hàng hoá, máy móc, thiết bị bao gồm cả thuế giá trị gia tăng nằm trong tổng giá trị lô hàng và các khoản chi phí để thực hiện các dự án đầu tư, phương án sản xuất, kinh doanh, dịch vụ hoặc dự án đầu tư, phương án phục vụ đời sống;

1.1.2 Các nhu cầu tài chính của khách hàng sau đây:

1.1.2.1 Số tiền thuế xuất khẩu, nhập khẩu khách hàng phải nộp để làm thủ tục xuất khẩu, nhập khẩu mà giá trị lô hàng đó NHNT có tham gia cho vay;

1.1.2.2 Số lãi tiền vay trả cho NHNT trong thời hạn thi công, chưa bàn giao và đưa tài sản cố định vào sử dụng đối với cho vay trung hạn, dài hạn để đầu tư tài sản cố định mà khoản trả lãi được tính trong giá trị tài sản cố định đó;

1.1.2.3 Số tiền khách hàng vay để trả cho các khoản vay tài chính (bằng tiền) cho nước ngoài mà các khoản vay đó đã được các tổ chức tín dụng trong nước bảo lãnh, nếu có đủ các điều kiện sau: Dự án đầu tư, phương án sản xuất, kinh doanh, dịch vụ hoặc dự án đầu tư, phương án phục vụ đời sống sử dụng khoản vay trên đang được thực hiện có hiệu quả; khoản vay nằm trong hạn trả nợ; khách hàng đạt được điều kiện vay vốn thuận lợi hơn hoặc tiết kiệm chi phí so với vay vốn nước ngoài và có khả năng trả nợ;

1.1.2.4 Các nhu cầu tài chính khác phục vụ cho quá trình sản xuất, kinh doanh, dịch vụ và phục vụ đời sống theo quy định của Ngân hàng Nhà nước.

1.2 - Các đối tượng cho vay bằng ngoại tệ:

1.2.1 Cho vay để thanh toán cho nước ngoài tiền nhập khẩu hàng hoá và dịch vụ phục vụ hoạt động sản xuất, kinh doanh của Quý khách;

1.2.2 Cho vay các dự án đầu tư theo quyết định của Thủ tướng Chính phủ;

1.2.3 Cho vay các dự án sản xuất, kinh doanh hàng xuất khẩu có thị trường xuất khẩu;

1.2.4 Cho vay dưới hình thức chiết khấu bộ chứng từ xuất khẩu (mời Quý khách xem phần nghiệp vụ Chiết khấu);

1.2.5 Cho vay để trả nợ nước ngoài trước thời hạn nếu khoản vay nước ngoài đã được Tổ chức tín dụng trong nước bảo lãnh và có đủ điều kiện sau: Dự án đầu tư, phương án sản xuất, kinh doanh, dịch vụ sử dụng khoản vay này đang được thực hiện có hiệu quả; khoản vay nằm trong hạn trả nợ; Doanh nghiệp có khả năng trả nợ; vay để trả nợ nước ngoài trước hạn đạt được các điều kiện vay vốn thuận lợi hơn hoặc tiết kiệm được chi phí so với vốn vay nước ngoài.

Các điều kiện vay vốn:

2.1 - Có năng lực Pháp luật dân sự, năng lực hành vi dân sự và chịu trách nhiệm dân sự theo quy định của Pháp luật, cụ thể:

- 2.1.1 - Pháp nhân phải có năng lực Pháp luật dân sự:
- 2.1.1.1 Có quyết định thành lập (nếu có), có giấy đăng ký kinh doanh và/hoặc có giấy phép hành nghề của cơ quan nhà nước có thẩm quyền cấp và đang còn hiệu lực pháp lý (nếu có); có vốn điều lệ; có quyết định bổ nhiệm người điều hành cao nhất của doanh nghiệp, Kế toán trưởng/Trưởng phòng kế toán hoặc người được uỷ quyền vay vốn;
 - 2.1.1.2 Trường hợp khách hàng vay vốn là doanh nghiệp mà trong Điều lệ của doanh nghiệp không cho phép Tổng Giám đốc, Giám đốc hoặc người điều hành cao nhất của doanh nghiệp được đại diện vay vốn thì phải có văn bản của Hội đồng quản trị doanh nghiệp hoặc văn bản thoả thuận của các đồng sở hữu hợp pháp của doanh nghiệp chỉ định người đại diện vay vốn;
 - 2.1.1.3 Trường hợp khách hàng vay vốn là thành viên hạch toán phụ thuộc của pháp nhân thì phải được pháp nhân có văn bản cho phép hoặc uỷ quyền vay vốn tại NHNT hoặc/và bảo lãnh cam kết chịu trách nhiệm trả nợ thay của pháp nhân khi đơn vị phụ thuộc không trả được nợ vay;
 - 2.1.1.4 Đối với các pháp nhân khác phải có đủ các điều kiện được quy định tại Điều 94 của Bộ Luật Dân sự.
- 2.1.2 *Thành viên hợp danh của Công ty hợp danh phải có năng lực Pháp luật và năng lực hành vi dân sự của người thành niên (từ 18 tuổi trở lên) và không bị hạn chế hoặc mất năng lực hành vi dân sự theo quy định tại Điều 24 và 25 của Bộ Luật Dân sự.*
- 2.1.3 *Khách hàng vay vốn tại NHNT phải thuộc địa bàn khu vực đầu tư do Tổng giám đốc NHNT qui định.*
- 2.2 - *Có khả năng tài chính đảm bảo trả nợ trong thời hạn cam kết:*
Có đủ vốn pháp định đối với những ngành nghề kinh doanh Pháp luật có quy định; pháp nhân khác mà Pháp luật không quy định vốn pháp định, Doanh nghiệp Nhà nước chưa được cấp đủ vốn điều lệ, hoặc doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài góp vốn theo tiến độ - nhưng đảm bảo đủ các điều kiện vay vốn khác, thì tùy từng trường hợp cụ thể Ngân hàng Ngoại thương sẽ xem xét quyết định;
- 2.3 - *Mục đích sử dụng vốn vay hợp pháp: phù hợp với mặt hàng, ngành nghề đã đăng ký kinh doanh và không trái với quy định của Pháp luật.*
- 2.4 - *Có dự án đầu tư, phương án sản xuất, kinh doanh, dịch vụ khả thi, có hiệu quả hoặc có dự án đầu tư, phương án phục vụ đời sống khả thi kèm theo phương án trả nợ khả thi.*
- 2.5 - *Thực hiện các quy định về bảo đảm tiền vay theo quy định của NHNT.*
- 2.6 - *NHNT có thể yêu cầu khách hàng phải có mức vốn nhất định để tham gia vào phương án/dự án xin vay vốn của mình.*

Loại và thời hạn cho vay:

- Cho vay ngắn hạn:**

Mục đích:

NHNT cho khách hàng vay ngắn hạn nhằm đáp ứng nhu cầu vốn cho sản xuất, kinh doanh, dịch vụ, đời sống.

Thời hạn: tối đa đến 12 tháng.

Cho vay trung hạn, dài hạn:

Mục đích:

NHNT cho khách hàng vay vốn trung hạn, dài hạn nhằm thực hiện các dự án đầu tư phát triển sản xuất, kinh doanh, dịch vụ, đời sống.

Thời hạn:

- Đối với cho vay trung hạn: từ trên 12 tháng đến 60 tháng;
- Đối với cho vay dài hạn: từ trên 60 tháng trở lên; và không quá 15 năm đối với cho vay các dự án đầu tư phục vụ đời sống.

Phương thức cho vay:

1- Cho vay từng lần:

Mỗi lần vay vốn, khách hàng và NHNT làm thủ tục vay vốn cần thiết và ký kết hợp đồng tín dụng:

NHNT áp dụng phương thức cho vay từng lần khi khách hàng vay có nhu cầu vay vốn không thường xuyên. Mỗi lần có nhu cầu vay vốn, khách hàng lập hồ sơ vay vốn theo quy định.

2 - Cho vay theo hạn mức tín dụng:

NHNT và khách hàng xác định và thoả thuận một hạn mức tín dụng duy trì trong thời hạn nhất định hoặc theo chu kỳ sản xuất, kinh doanh.

Cho vay theo hạn mức tín dụng được áp dụng đối với khách hàng vay có nhu cầu vay vốn thường xuyên;

3 - Cho vay theo dự án đầu tư:

NHNT cho khách hàng vay vốn để thực hiện các dự án đầu tư phát triển sản xuất, kinh doanh, dịch vụ và các dự án đầu tư phục vụ đời sống.

4 - Cho vay theo hạn mức tín dụng dự phòng:

NHNT cam kết đảm bảo sẵn sàng cho khách hàng vay vốn trong phạm vi hạn mức tín dụng nhất định để giúp khách hàng chủ động thu xếp các nguồn vốn cần thiết nhằm thực hiện dự án đầu tư phát triển hoặc phương án sản xuất kinh doanh.

Khách hàng có quyền rút vốn trong thời hạn hiệu lực rút vốn của hợp đồng tín dụng dự phòng;

Trong thời hạn hiệu lực rút vốn của hợp đồng khách hàng phải trả phí cam kết theo mức quy định của NHNT

5 - Cho vay thông qua nghiệp vụ phát hành và sử dụng thẻ tín dụng:

NHNT chấp thuận cho khách hàng được sử dụng số vốn vay trong phạm vi hạn mức tín dụng để thanh toán tiền mua hàng hoá, dịch vụ và rút tiền mặt tại máy rút tiền tự động hoặc điểm ứng tiền mặt là đại lý của NHNT.

6 - Cho vay hợp vốn:

NHNT cùng một hoặc một số tổ chức tín dụng khác thực hiện cho vay đối với một dự án vay vốn hoặc phương án vay vốn của khách hàng; trong đó, NHNT hoặc một tổ chức tín dụng khác làm đầu mối dàn xếp.

7 - Vay theo hiệp định khung:

Để hỗ trợ các doanh nghiệp Việt Nam nhập khẩu, Ngân hàng Ngoại thương đã ký một số Hiệp định vay vốn trung và dài hạn với các ngân hàng nước ngoài như: Đức, Áo, Bỉ, Hàn Quốc, Hà Lan, Tây Ban Nha...

Mục đích: tài trợ các doanh nghiệp Việt Nam có nhu cầu nhập khẩu tư liệu sản xuất để mở rộng sản xuất, đổi mới trang thiết bị...và phát triển các dịch vụ
Thời hạn tài trợ: thông thường là 5 năm hoặc có thể theo thoả thuận.

Lãi suất: lãi suất cho vay được tính theo lãi suất quốc tế tại thời điểm rút vốn, các phụ phí ngân hàng nước ngoài và tỉ lệ lãi suất mà NHNT áp dụng. Lãi suất cho vay được điều chỉnh 6 tháng 1 lần.

Số tiền được tài trợ:

- Tối đa là 85% trị giá hợp đồng ngoại để thanh toán cho người bán ngay sau khi giao hàng.
- Đối với các hàng nhập khẩu từ Đức: mức cho vay tối thiểu của một hợp đồng lẻ là 500.000 DM.
- Đối với các hàng hoá nhập khẩu từ Bỉ: mức cho vay tối thiểu của một hợp đồng lẻ là 12.000.000 BEF hoặc số tiền tương đương bằng ngoại tệ khác.

8 - Cho vay uỷ thác:

NHNT cho vay theo uỷ thác của Chính phủ, của tổ chức, cá nhân ở trong nước và ngoài nước theo hợp đồng nhận uỷ thác cho vay đã ký kết với cơ quan đại diện của Chính phủ hoặc tổ chức, cá nhân ở trong nước và ngoài nước, các khoản vay như:

Vay ODA (Official Development Aid): nguồn vốn từ các Chính phủ của Anh, Pháp, Đức, Thụy Điển, Đan Mạch, Nhật Bản, Ba Lan...); Các tổ chức như Ngân hàng Thế giới (WB), Ngân hàng phát triển châu á (ADB), OECF

...

Để giúp Quý khách vay và sử dụng các khoản vay một cách có hiệu quả nhất, NHNTVN có thể:

- . Cung cấp thông tin về các khoản vay
- . Tư vấn giúp khách hàng những cơ sở pháp lý và điều kiện vay có lợi nhất

Phần hồ sơ vay

Khi có nhu cầu vay vốn, khách hàng gửi cho NHNT các thông tin, tài liệu liên quan cần thiết như sau:

- 1 - Giấy đề nghị vay vốn: (Theo mẫu)
- 2 - Các tài liệu chứng minh năng lực Pháp luật, năng lực hành vi dân sự, trách nhiệm dân sự của khách hàng (như quy định tại điểm 1.1 trong điều kiện vay vốn) khách hàng vay vốn từ lần thứ hai trở đi không phải gửi các tài liệu quy định tại điểm này, trừ trường hợp có các sự thay đổi.

- 3 - Các tài liệu chứng minh tình hình sản xuất, kinh doanh, dịch vụ, đời sống, khả năng tài chính của khách hàng và của người bảo lãnh (nếu có) như: các báo cáo tài chính, báo cáo kết quả sản xuất kinh doanh/dịch vụ trong thời gian gần nhất/các năm gần nhất; các tài liệu liên quan khác như Biên bản góp vốn điều lệ, Quyết định giao vốn... Trường hợp cần thiết Ngân hàng có thể yêu cầu khách hàng báo cáo nhanh tình hình tài chính (theo mẫu hướng dẫn của NHNT).
- 4 - Các tài liệu, chứng từ liên quan đến mục đích sử dụng vốn vay, tính khả thi và hiệu quả của dự án hoặc phương án vay vốn: tùy từng đối tượng vay vốn cụ thể mà NHNT sẽ yêu cầu khách hàng vay cung cấp các tài liệu, có thể có một số trong các loại tài liệu chứng từ sau (nếu có):
 - 4.1 Hợp đồng kinh tế về mua, bán hàng hoá, dịch vụ, hợp đồng bao tiêu sản phẩm, hợp đồng xuất nhập khẩu uỷ thác, thông báo chỉ tiêu kế hoạch nhà nước giao, giấy phép xuất nhập khẩu, thư tín dụng, thư bảo lãnh... và các tài liệu khác liên quan đến nhu cầu vay vốn và sử dụng vốn.
 - 4.2 Đối với dự án vay vốn trung dài hạn, khách hàng sao gửi NHNT các hồ sơ pháp lý liên quan đến dự án đầu tư như: báo cáo khả thi, giấy phép xây dựng, giấy phép về vệ sinh môi trường, dự toán, hợp đồng thi công, kết quả đấu thầu và các tài liệu liên quan đến sử dụng vốn vay theo quy chế quản lý đầu tư và xây dựng cơ bản hiện hành của Nhà nước.
- 5 - Hồ sơ thế chấp, cầm cố hoặc bảo lãnh: thực hiện theo quy định của NHNT về bảo đảm tiền vay đối với từng trường hợp cho vay vốn.

Lưu ý: Đối với vay bằng ngoại tệ: ngoài những tài liệu quy định như trên, khách hàng phải gửi cho NHNT: Giấy phép hoặc hạn ngạch nhập khẩu (nếu có); hợp đồng nhập khẩu hoặc uỷ thác nhập khẩu và tài liệu khác liên quan đến sử dụng vốn vay.

Phân lãi suất

Mức lãi suất cho vay của NHNT luôn hấp dẫn, tính cạnh tranh cao. NHNT và khách hàng có thể thoả thuận áp dụng lãi suất theo các phương thức sau (trừ trường hợp Ngân hàng Nhà nước có quy định khác):

- Lãi suất cho vay VND: (theo biểu lãi suất hiện hành)
- Lãi suất cho vay ngoại tệ: (theo biểu lãi suất hiện hành)

Tín dụng ngoài nước:

Là hình thức cho vay để hỗ trợ các doanh nghiệp nước ngoài nhập khẩu và tạo điều kiện cho các doanh nghiệp xuất khẩu Việt Nam trong việc tiêu thụ sản phẩm trên thị trường Quốc tế. Căn cứ vào uy tín hoạt động của các ngân hàng đại lý của mình mà NHNT dành những ưu đãi trong việc cấp hạn mức thanh toán L/C, theo đó các nhà xuất khẩu VN có thể được chiết khấu những chứng từ trong khi Hối phiếu chưa đến kỳ thanh toán nhằm kích thích trao đổi thương mại giữa các doanh nghiệp của VN với các nước khác.

Gần đây nhất, năm 2001 Ngân hàng Ngoại thương Việt Nam là ngân hàng đầu tiên đã ký hiệp định với Ngân hàng Ngoại thương Nga về việc tài trợ một khoản tiền trị giá khoản 30 triệu Đô la Mỹ và đang hoàn thiện thủ tục ký tiếp với ngân hàng Quốc tế Moscow hạn mức tín dụng trị giá khoảng 20 triệu Đô la Mỹ. Đây là những điểm rất hấp dẫn cho những nhà xuất khẩu VN và những nhà nhập khẩu tại Nga.

CHƯƠNG 5: CHO VAY CÁC DOANH NGHIỆP

Ngân hàng thương mại là người cung ứng chủ yếu các khoản vay cho các doanh nghiệp. Ngoài ra, ngân hàng thương mại thực hiện một khối lượng cho vay ngắn hạn, trung và dài hạn đáng kể đối với hộ nông dân, nhà môi giới chứng khoán và các tổ chức tài chính phi ngân hàng. Ngân hàng thương mại rất quan tâm đến các hình thức cho vay vì đây không chỉ là hình thức kinh doanh chủ yếu đem lại nguồn thu nhập giúp ngân hàng có thể bù đắp những khoản chi phí huy động vốn và có được một mức lợi nhuận như mong đợi mà còn là một hình thức thể hiện rõ nhất chức năng của một định chế tài chính phân biệt rõ nét nhất ngân hàng với những định chế tài chính phi ngân hàng khác. Việc nghiên cứu hoạt động cho vay của một ngân hàng rất quan trọng. Nó giúp chúng ta nhận thức được rõ ràng hơn đâu là một định chế ngân hàng trong môi trường tồn tại lẫn lộn quá nhiều tổ chức tài chính như hiện nay.

I. CHO VAY NGẮN HẠN

1. Những vấn đề chung về cho vay ngắn hạn

1.1 Khái niệm:

Có thể hiểu đơn giản cho vay là một quan hệ giao dịch giữa 2 chủ thể trong đó một bên chuyển giao tiền hoặc tài sản cho bên kia được sử dụng trong một thời gian nhất định đồng thời bên nhận tiền hoặc tài sản cam kết hoàn trả theo thời hạn đã thỏa thuận. Từ đó, cho vay ngắn hạn là những loại hình cho vay có khoảng thời gian kể từ khi bắt đầu giải ngân đến khi hoàn trả nợ vay, thường là dưới 1 năm.

Xuất phát từ khái niệm trên ta có thể lý giải được tại sao cho vay ngắn hạn được sử dụng rộng rãi trong việc tài trợ mang tính thời vụ như tài trợ vốn lưu động, chi phí sản xuất kinh doanh. Các công ty bán lẻ, chế biến thực phẩm và các nhà sản xuất hoạt động theo thời vụ là những khách hàng vay ngắn hạn quan trọng nhất của ngân hàng.

Các ngân hàng thương mại cũng là người cung cấp vốn chủ yếu cho xây dựng nhà và các công ty cầm đồ. Do hầu hết việc thầu khoán xây dựng vay ít nhất một phần vốn để dự trữ nguyên vật liệu. Các công ty chứng khoán với chức năng chủ yếu là thực hiện các nghiệp vụ ngân hàng đầu tư, dịch vụ môi giới và kinh doanh chứng khoán ngắn hạn cũng là một đối tác vay vốn thường xuyên của ngân hàng. Do họ cần những khoản vốn ngắn hạn cho quá trình bảo lãnh và phát hành chứng khoán cho đến khi toàn bộ số chứng khoán được phát hành hết.

Các công ty tài chính vẫn vay vốn ngắn hạn từ các ngân hàng mặc dù những công ty tài chính lớn có thể huy động vốn ngắn hạn trên thị trường trái phiếu. Tuy nhiên, các trái phiếu được phát hành phải được đảm bảo một khoản tiền để sao cho trong bất kỳ tình huống bất lợi nào xảy ra trái phiếu vẫn được thanh toán đúng hạn. Điều này đòi hỏi các công ty tài chính phải mở một tài khoản vay tại ngân hàng để đảm bảo đủ số tiền bảo chứng cho việc phát hành trái phiếu của họ.

1.2. Đánh giá nhu cầu vay ngắn hạn từ phía doanh nghiệp:

- *Đánh giá lưu chuyển tiền tệ:*

Một doanh nghiệp trong kinh doanh luôn đứng trước những yêu cầu về chi tiêu như chi tiền mua nguyên vật liệu, trả lương công nhân viên..., bên cạnh đó doanh nghiệp cũng luôn có những khoản thu như thu tiền bán hàng, thu từ người mua hàng kỳ trước... Chính những khoản chi - thu tiền này tạo ra luồng tiền ra và luồng tiền vào doanh nghiệp hình thành sự lưu chuyển tiền tệ của doanh nghiệp. Tuy nhiên, do nhiều nguyên nhân khác nhau mà luồng tiền ra và luồng tiền vào doanh nghiệp có sự chênh lệch về thời gian và quy mô. Hiện tượng này dẫn tới việc trong một số trường hợp doanh nghiệp thiếu hụt một lượng tiền mặt trong một khoảng thời gian cụ thể do luồng tiền ra lớn hơn luồng tiền vào làm xuất hiện nhu cầu tìm nguồn tài trợ cho lượng tiền bị thiếu hụt đó. Việc phân tích lưu chuyển tiền tệ giúp ngân hàng đánh giá được đúng nhu cầu vay về thời gian của doanh nghiệp. Từ đó, ngân hàng có thể đưa ra được những phối thức cho vay phù hợp.

Việc phân tích lưu chuyển tiền tệ tập trung chính vào hai nội dung đó là phân tích chu kỳ hoạt động và phân tích chu kỳ ngân quỹ.

- **Chu kỳ hoạt động:** là khoảng thời gian từ khi bắt đầu mua nguyên vật liệu cho tới khi bán hàng thu được tiền. Chu kỳ hoạt động chia làm hai giai đoạn

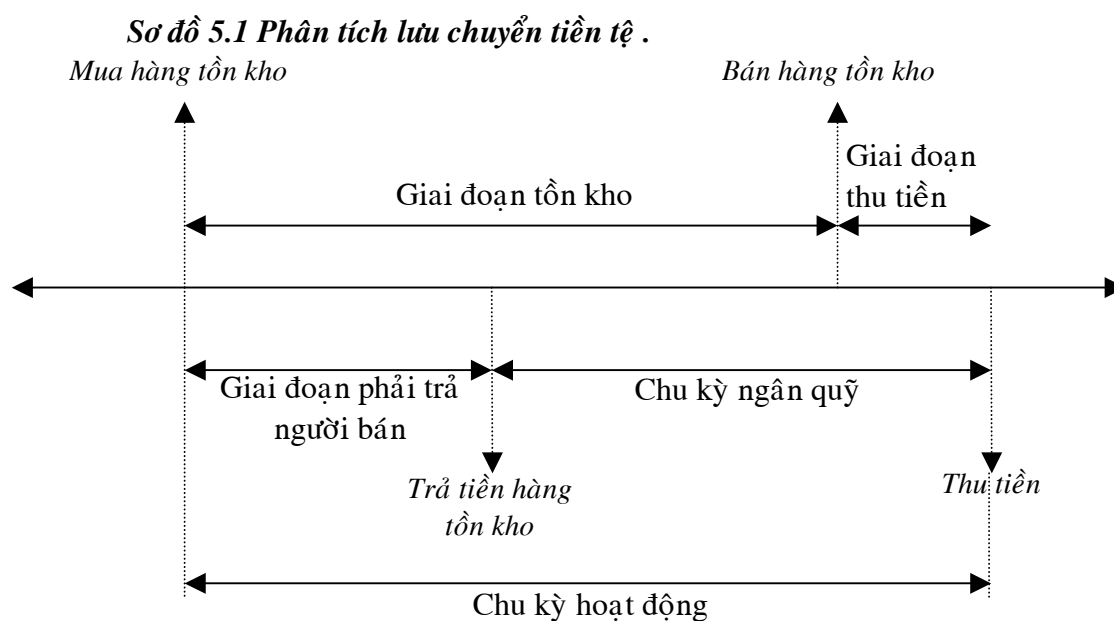
+ Giai đoạn tồn kho: tính từ khi mua nguyên vật liệu tới khi bán hàng. Giai đoạn này dài hay ngắn tùy thuộc vào chính sách quản trị hàng tồn kho của doanh nghiệp.

+ Giai đoạn thu tiền: tính từ khi bán hàng tồn kho tới khi thu được tiền bán hàng. Chính sách tín dụng thương mại và chất lượng các khoản phải thu của doanh nghiệp có ảnh tới độ dài của quá trình thu tiền bán hàng.

- **Chu kỳ ngân quỹ:** là khoảng thời gian doanh nghiệp trả tiền mua nguyên vật liệu tới khi thu được tiền bán hàng.

Như vậy, chu kỳ ngân quỹ được xác định:

Chu kỳ ngân quỹ = Chu kỳ hoạt động - Thời gian phải trả người bán

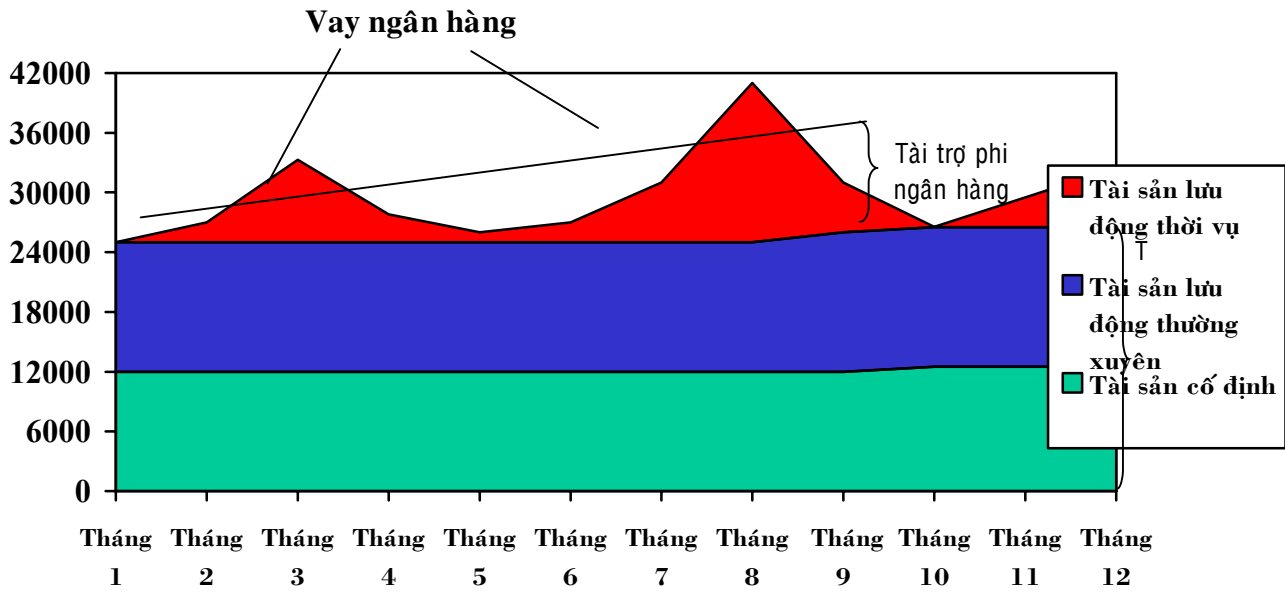


Qua phân tích trên ta thấy doanh nghiệp cần tiền trong khoảng thời gian tính từ lúc thực sự chi tiền trả cho việc mua hàng tồn kho đến khi thực sự thu tiền đó chính là chu kỳ ngân quỹ. Trong khoảng thời gian này nếu doanh nghiệp cần vay tiền thì kỳ hạn vay được xác định dựa trên chu kỳ ngân quỹ.

- *Đánh giá quy mô nhu cầu tiền mặt thời vụ:*

Ngoài việc xác định thời gian cần tiền của doanh nghiệp, ngân hàng còn cần xác định lượng tiền mặt doanh nghiệp thiếu hụt trong giai đoạn thời vụ. Để từ đó có thể ra quyết định cho doanh nghiệp vay bao nhiêu là đủ. Thông thường, tổng nhu cầu về tài sản của doanh nghiệp trong một kỳ kinh doanh được chia thành nhiều loại như tài sản cố định, tài sản lưu động thường xuyên, tài sản lưu động thời vụ. Để đáp ứng nhu cầu này doanh nghiệp sử dụng nhiều nguồn tài trợ khác nhau trong đó thông thường phần tài sản cố định và tài sản lưu động thường xuyên được tài trợ bằng nguồn vốn chủ sở hữu và vay dài hạn. Phần tài sản lưu động thời vụ doanh nghiệp sẽ tìm các nguồn tài trợ phi ngân hàng như tăng mua chịu, kéo dài thời gian các khoản phải trả, tăng cường thu tiền từ người mua, tăng nhận tiền ứng trước... Nếu vẫn chưa đủ đáp ứng nhu cầu tài sản lưu động thời vụ thì doanh nghiệp tìm đến vay ngân hàng bù đắp phần còn thiếu. Đến đây một nhu cầu vay ngân hàng thực sự xuất hiện. Nhu cầu vay của một khách hàng được mô tả tổng quát trong **Mô hình 5.2** dưới đây: phần đồ thị nằm vượt quá đường giới hạn tài trợ phi ngân hàng chính là phần vốn tài trợ ngắn hạn doanh nghiệp bị thiếu hụt cần tới sự tài trợ của ngân hàng thông qua những khoản vay. Căn cứ nhu cầu của khách hàng ngân hàng có thể dễ dàng tính toán mức cho vay phù hợp đảm bảo đáp ứng đủ nhu cầu vốn ngắn hạn cho doanh nghiệp, đồng thời tránh được tình trạng cho vay vượt quá nhu cầu của doanh nghiệp. Vì việc cho vay vượt quá nhu cầu của doanh nghiệp là một trong những rủi ro của món vay sẽ được xét tới ở những phần sau này.

Đồ thị 5.2 Mô hình nhu cầu vốn của doanh nghiệp trong ngắn hạn.

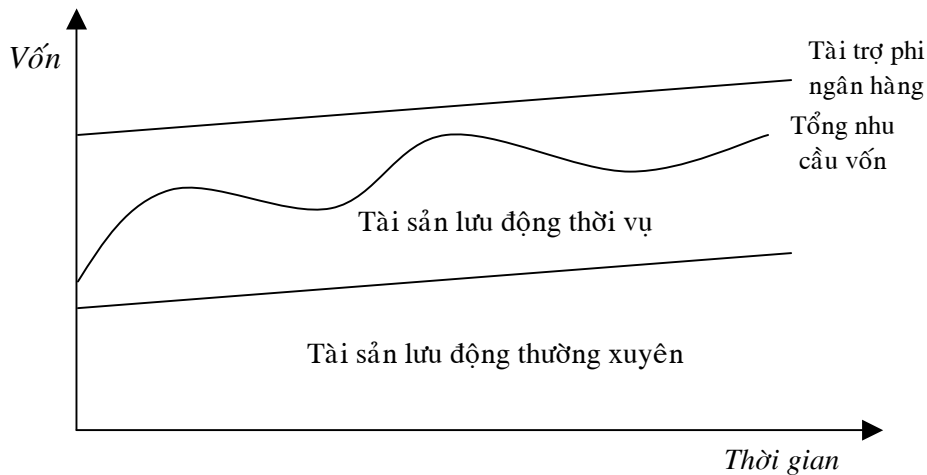


- Phân loại khách hàng theo đặc điểm nhu cầu vốn thời vụ ngắn hạn:

Trên thực tế, trong nhiều trường hợp cụ thể, nhu cầu vay ngắn hạn của doanh nghiệp xuất hiện dưới nhiều hình thức khác nhau. Nhưng xét chung thì nhu cầu vay gồm những trường hợp sau:

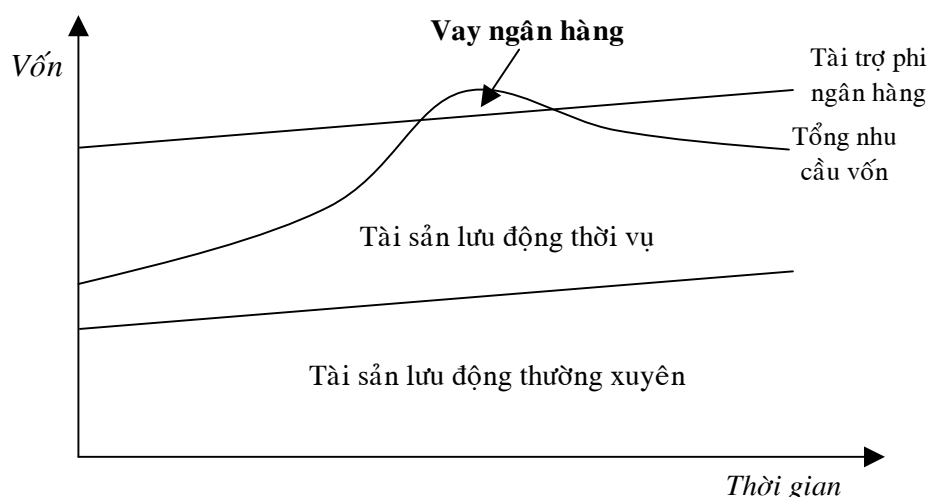
- Trường hợp thứ nhất: Khi tổng nhu cầu vốn thấp hơn tổng các nguồn tài trợ chưa tính đến ngân hàng thì doanh nghiệp không xuất hiện nhu cầu vay (như mô tả trong đồ thị 5.3). Điều này có nghĩa là bằng khả năng tăng vốn chủ sở hữu, huy động kinh hoạt các nguồn vốn từ các đối tác khác không phải là ngân hàng, doanh nghiệp luôn giải quyết nhu cầu vốn có tính thời vụ trong thời gian ngắn hạn.

Đồ thị 5.3 Mô hình cơ cấu vốn của doanh nghiệp không xuất hiện nhu cầu vay ngân hàng



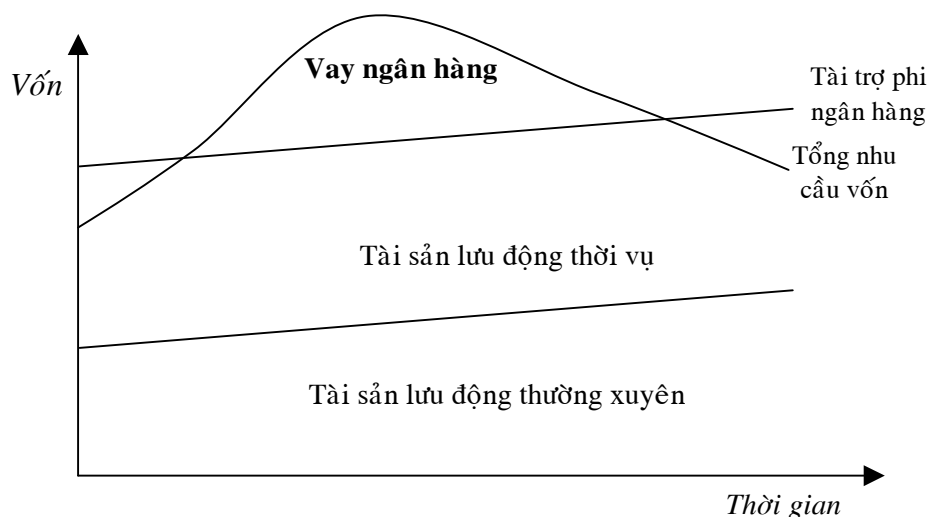
- Trường hợp thứ hai: Khi tổng nhu cầu vốn của doanh nghiệp cao hơn khả năng tự tài trợ bằng các nguồn vốn phi ngân hàng của doanh nghiệp. Tuy nhiên, mức thiếu hụt này không đáng kể (như mô tả trong đồ thị 5.4). Như vậy phần thiếu hụt đó, doanh nghiệp sẽ đề nghị ngân hàng cho vay.

Đồ thị 5.4 Mô hình cơ cấu vốn của doanh nghiệp xuất hiện nhu cầu vay ngân hàng - quy mô không đáng kể



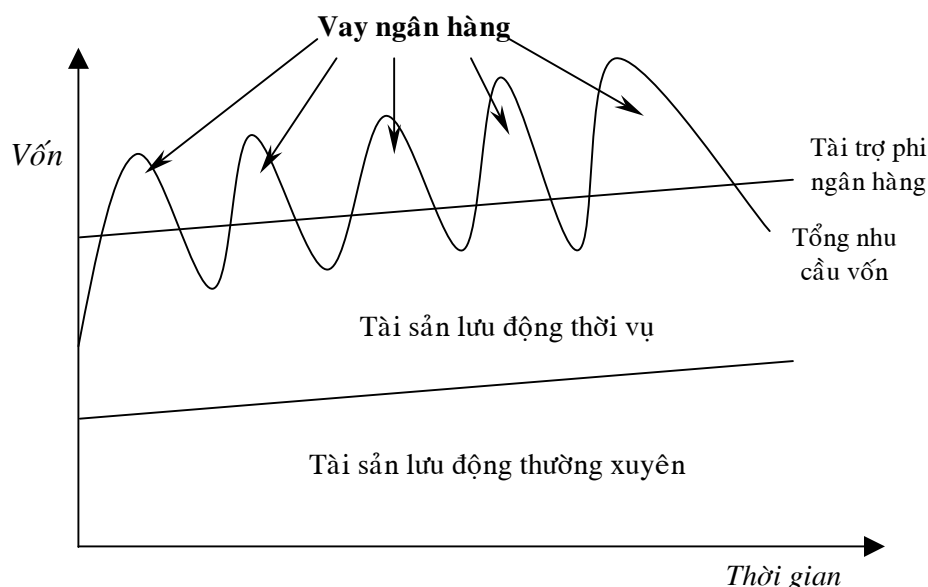
- Trường hợp thứ ba: Tổng nhu cầu vốn của doanh nghiệp cao hơn khả năng tài trợ từ phía doanh nghiệp. Nhưng lần này nhu cầu vốn cao hơn rất nhiều so với khả năng đáp ứng bằng các nguồn tài trợ phi ngân hàng.

Đồ thị 5.5 Mô hình cơ cấu vốn của doanh nghiệp xuất hiện nhu cầu vay ngân hàng- quy mô cao hơn so với các nguồn tài trợ phi ngân hàng



- Trường hợp thứ tư: Tổng nhu cầu vốn cao hơn khả năng tự tài trợ từ phía doanh nghiệp. Trong trường hợp này, mức độ biến động nhu cầu diễn ra thường xuyên làm xuất hiện nhu cầu vay nhiều lần trong một thời gian ngắn.

Đồ thị 5.6 Mô hình cơ cấu vốn của doanh nghiệp xuất hiện nhu cầu vay ngân hàng - mức độ biến động thường xuyên làm nhiều lần xuất hiện nhu cầu vay ngân hàng



1.3 Phân loại cho vay ngắn hạn:

Bằng việc đánh giá nhu cầu vay của doanh nghiệp theo những mặt thời gian, quy mô, đặc điểm ngân hàng đã thực hiện việc phân tích khách hàng tạo cơ sở cho việc áp dụng những hình thức cho vay phù hợp.

- Căn cứ vào thời gian và cường độ của nhu cầu vay ngân hàng có những hình thức cho vay ngắn hạn sau:

(1) Cho vay theo hình thức dễ dãi ngân quỹ: là hình thức áp dụng cho những khách hàng có năng lực tài chính của bản thân mạnh, vay số tiền nhỏ và thời gian vay ngắn. Với loại này, thủ tục cho vay đơn giản, trong nhiều trường hợp không thực hiện giám sát vốn vay. Ở một số nước công nghiệp, các công ty lớn vay ngân hàng theo hình thức ký các hợp đồng mua lại các chứng khoán đã cầm cố để vay ngân hàng trước đó (Repurchased Agreements - gọi tắt là Repo_s) trong thời hạn khoảng từ 1 đến 2 tuần.

(2) Cho vay thường xuyên: là hình thức cho vay đều đặn trong một khoảng thời gian nào đó. Tùy vào đặc điểm khách hàng mà ngân hàng áp dụng phương thức cho vay phù hợp. Về cơ bản, ngân hàng áp dụng hai phương thức cho vay sau:

- Cho vay từng lần
- Cho vay theo hạn mức

- Căn cứ vào mục đích vay ngân hàng của doanh nghiệp cho vay ngắn hạn gồm những loại sau:

- (1) Cho vay bổ sung vốn lưu động: loại hình này giúp cho doanh nghiệp bổ sung vốn lưu động bị thiếu hụt xảy ra do
- Yêu cầu tăng trưởng doanh số bán hàng dài hạn.
 - Yêu cầu tăng trưởng doanh số bán hàng có tính thời vụ
 - Yêu cầu giao dịch tiền mặt có tính đơn lẻ khác
- (2) Cho vay để duy trì mức tài sản do:
- Suy thoái trong chu kỳ kinh doanh
 - Doanh nghiệp không giữ lại đủ lợi nhuận từ các kỳ trước
 - Doanh nghiệp có hiện tượng sụt giảm vốn chủ sở hữu do các hoạt động thua lỗ
- (3) Cho vay thế nợ: là loại hình cho vay giúp doanh nghiệp thay thế nợ tín dụng thương mại bằng nợ ngân hàng

2. Kỹ thuật cho vay ngắn hạn

Phần này sẽ giới thiệu hai kỹ thuật cho vay ngắn hạn phổ biến nhất đó là cho vay ứng trước và chiết khấu thương phiếu. Hai loại này đều có thời hạn dưới 12 tháng.

2.1 Kỹ thuật cho vay ứng trước:

Cho vay ứng trước đối với doanh nghiệp là một hình thức phổ biến. Loại hình cho vay này nhằm tài trợ cho những doanh nghiệp có nhu cầu vay vốn ngắn hạn bổ sung vốn lưu động ở giai đoạn đầu của quá trình sản xuất. Vì vậy, mức độ rủi ro cao nên trình tự thẩm định cho vay thường diễn ra chi tiết theo đúng quy trình tín dụng.

2.1.1 Hồ sơ đề nghị vay:

Do món vay cần được thẩm định kỹ cho nên hồ sơ khách hàng phải cung cấp cho ngân hàng thương nhiều loại giấy tờ khác nhau. Tuy nhiên, về cơ bản một hồ sơ vay theo hình thức này bao gồm những giấy tờ sau:

- *Giấy đề nghị vay*: Khách hàng lập theo mẫu thống nhất của ngân hàng nơi thực hiện cho khách hàng vay
- *Phương án sản xuất kinh doanh*: trong phương án nêu rõ ý tưởng kinh doanh giúp ngân hàng xác định được lĩnh vực sử dụng vốn vay.
- *Báo cáo tài chính các loại*: bao gồm bảng cân đối kế toán, bảng kết quả hoạt động kinh doanh và báo cáo lưu chuyển tiền tệ (tùy vào trường hợp cụ thể mà ngân hàng có thể yêu cầu khách hàng có phải nộp hay không báo cáo lưu chuyển tiền tệ). Vì là vay ngắn hạn nên thông thường đây là các báo cáo tài chính của kỳ kinh doanh gần đây nhất.
- *Tài liệu về tài sản bảo đảm*: cung cấp thông tin về giá trị, tính phát lý, tính thị trường,... về tài sản bảo đảm cho ngân hàng trong quá trình xét duyệt sau này.
- *Hồ sơ pháp lý*: bao gồm quyết định thành lập doanh nghiệp, quyết định bổ nhiệm giám đốc của hội đồng quản trị hay cơ quan chủ quản, quyết

định bổ nhiệm kế toán trưởng, giấy uỷ nhiệm vay vốn. Những giấy tờ này giúp ngân hàng tìm hiểu năng lực pháp lý đầy đủ của doanh nghiệp vay vốn.

- *Hợp đồng kinh tế các loại:* bao gồm hợp đồng mua nguyên vật liệu, mua các yếu tố đầu vào khác, hợp đồng tiêu thụ sản phẩm,...
- *Các thủ tục khác:* tùy từng trường hợp cụ thể mà ngân hàng yêu cầu khách hàng thực hiện thêm như nộp bảng kê chi tiết về tình hình kinh doanh...

2.1.2 Xét duyệt cho vay:

Khi tiếp nhận hồ sơ từ phía khách hàng, ngân hàng tiến hành tổ chức các công việc phân tích, đánh giá khách hàng. Nội dung chủ yếu của bước này là đánh giá khách hàng trên các mặt tài chính, pháp lý, hoạt động sản xuất kinh doanh, kinh nghiệm quản trị, lịch sử quan hệ tín dụng với ngân hàng... Sau khi phân tích khách hàng theo những tiêu thức trên, ngân hàng đối chiếu những điều kiện của mình như những quy định trong chính sách tín dụng, khả năng đáp ứng vốn, quy định về quản lý cho vay của cơ quan quản lý nhà nước để đưa ra quyết định cho vay với hai nội dung chính đó là:

- Có cho vay không?
- Nếu cho vay thì cho vay bao nhiêu?

Thông thường nhu cầu vay của doanh nghiệp khó xác định được chính xác tuyệt đối do những tác động từ môi trường bên ngoài trong quá trình kinh doanh. Tuy nhiên, ngân hàng hoàn toàn có thể ước lượng được tương đối chính xác nhu cầu vay bằng các biện pháp tác nghiệp như ấn định một hạn mức cho vay tối đa có thể. Như vậy, mức cho vay tối đa mà ngân hàng có thể cho khách hàng vay trong một thời hạn nhất định được gọi là *hạn mức tín dụng*. Việc tính toán và xác định hạn mức tín dụng có thể thực hiện bằng nhiều cách tùy theo tiêu thức khác nhau. Trên thực tế, ngân hàng thường ấn định hạn mức tín dụng theo hai cách:

- *Hạn mức tín dụng không có điều kiện:* là mức cho vay ngân hàng cam kết thực hiện mà không yêu cầu doanh nghiệp đáp ứng thêm điều kiện gì khác.
- *Hạn mức tín dụng có điều kiện:* là mức cho vay ngân hàng chỉ cam kết thực hiện khi khách hàng đáp ứng đầy đủ một số điều kiện do ngân hàng đặt ra.

Để xác định hạn mức tín dụng ngân hàng dựa vào các nguồn thông tin từ báo cáo tài chính và dự toán chi phí sản xuất kinh doanh của khách hàng. Trong trường hợp này, hạn mức tín dụng là mức cho vay ngắn hạn bổ sung nguồn vốn ngắn hạn cho doanh nghiệp. Vì vậy, hạn mức tín dụng được xác định theo cách sau:

$$\text{Hạn mức tín dụng} = \text{Tổng nhu cầu tài sản lưu động} - \text{Nguồn vốn tự tài trợ}$$

Trong đó:

- Tổng nhu cầu tài sản lưu động là tổng giá trị tài sản lưu động khách hàng cần có để thực hiện phương án kinh doanh bao gồm tiền mặt, các khoản phải thu, hàng tồn kho (nguyên, nhiên, vật liệu...) và các loại khác.

- Nguồn vốn khách hàng tự đáp ứng được cho phương án bao gồm vốn chủ sở hữu, các nguồn vay phi ngân hàng khác.

- Ngoài ra, tùy theo từng trường hợp cụ thể mà ngân hàng quy định thêm những ràng buộc khác như tỷ lệ về vốn chủ sở hữu/Tổng nhu cầu tài sản lưu động ...

Xét trường hợp của một công ty sau:

Bảng 5.7 Báo cáo tài chính của công ty A như sau

ĐVT: 1.000

CHỈ TIÊU	Số dư 1/1/200N	Số phát sinh trong năm 200N		Số dư 31/12/200N
		Nợ	Có	
A. TÀI SẢN				
1. Tiền mặt	1.300		3.000	1.000
2. Chứng khoán dễ bán	800		300	500
3. Các khoản phải thu	7.400	900		8.300
4. Hàng tồn kho	4.500	700		5.200
<i>Tổng cộng tài sản lưu động</i>	14.000			15.000
5. Tài sản cố định (nguyên giá)	20.200 (9.200)	800 (1.100)		19.400 (10.100)
6. Khấu hao lũy kế	11.000	2.000		9.300
7. Tài sản cố định ròng	4.000	300		3.700
8. Tài sản khác				
Tổng cộng tài sản	29.000			28.000
B. NGUỒN VỐN				
1. Các khoản phải trả	1.200		100	1.300
2. Vay ngắn hạn	3.400		1.500	4.900
3. Nợ trái phiếu ngắn hạn	200		2.900	3.100
<i>Tổng cộng nợ ngắn hạn</i>	4.800	0	4.500	9.300
4. Nợ dài hạn	13.200	4.000		9.200
5. Khác	400	400		0
<i>Tổng cộng nợ</i>	18.400	1.500	600	18.500
6. Cổ phiếu	1.000		0	1.000
7. Thặng dư cổ phiếu	3.000		0	3.000
8. Lợi nhuận giữ lại	6.600	1.100		5.500
<i>Tổng cộng vốn chủ sở hữu</i>	10.600			9.500
Tổng cộng nguồn vốn	29.000			28.000

Tổng nhu cầu tài sản lưu động = 15.000 (bao gồm tiền mặt, chứng khoán để bán, hàng tồn kho, các khoản phải thu)

Giả sử vốn của khách hàng phải tham gia là 40% tổng nhu cầu tài sản lưu động = 40% x 15.000 = 6.000. Theo bảng 5.7, các nguồn tài trợ phi ngân hàng khác là = 4.400.

Như vậy, hạn mức tín dụng = 15.000 - (6.000 + 4.400) = 4.600. Tuy nhiên, theo bảng 5.7, mức đề nghị vay lại là 4.900. Như vậy, nếu trong trường hợp hạn mức tín dụng được xác định là 4.600 thì doanh nghiệp vẫn thiếu 300 như vậy doanh nghiệp phải tìm cách huy động từ những nguồn khác như tăng mua chịu, nhận thêm tiền ứng trước từ phía đối tác, ... để bù đắp sự thiếu hụt này.

Sau khi tính toán hạn mức tín dụng theo nhu cầu vay của khách hàng ngân hàng cân đối với các điều kiện đó là:

- Quy định của cơ quan quản lý nhà nước trong lĩnh vực cho vay. Ví dụ như ở Việt nam hiện nay, các ngân hàng cho vay không được vượt quá 15% vốn của ngân hàng.

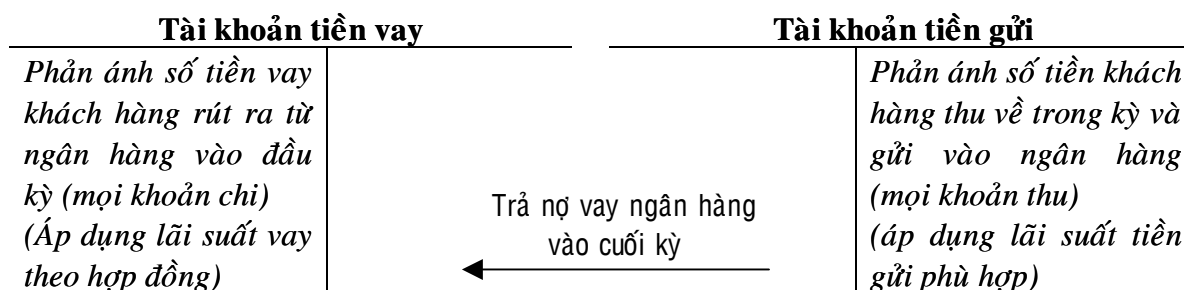
- Điều kiện về tài sản đảm bảo (nếu là cho vay có bảo đảm bằng tài sản). Tùy theo chính sách tín dụng của ngân hàng mà tỷ lệ giá trị món vay so với tài sản bảo đảm được quy định cụ thể nhưng không được vượt quá giá trị của tài sản bảo đảm.

Cuối cùng, trên cơ sở tổng hợp các yếu tố của quá trình tính toán ngân hàng đưa ra quyết định cuối cùng về mức tiền vay cụ thể đối với khách hàng.

2.1.3 Giải ngân:

Sau khi quyết định cho vay, hợp đồng tín dụng được xác lập thì ngân hàng tiến hành giải ngân cho khách hàng. Tùy vào những đặc điểm về nhu cầu vay của khách hàng như đã phân tích ở các đồ thị trong phần 1.2 ở trước mà ngân hàng lựa chọn một trong hai cách thức giải ngân sau:

(a) Giải ngân một lần: theo cách này ngân hàng sử dụng hai tài khoản riêng biệt theo dõi việc rút tiền vay và trả nợ của khách hàng như mô hình dưới đây:



Cách giải ngân này thực hiện đơn giản, áp dụng cho những khách hàng rút tiền vay một vài lần vào đầu kỳ trong kỳ có những khoản thu gì thì ghi có tài khoản

tiền gửi, đến cuối kỳ ngân hàng tính toán ghi nợ tài khoản tiền gửi và ghi có tài khoản tiền vay để thu nợ.

(b) Giải ngân theo tài khoản vãng lai:

Tài khoản vãng lai là một loại tài khoản ngân hàng mở cho khách hàng của mình để ghi lại những nghiệp vụ gửi và rút tiền của khách hàng. Như vậy thay vì sử dụng hai tài khoản ngân hàng sử dụng một tài khoản vãng lai. Tài khoản này cho phép khách hàng rút tiền vay bất kỳ lúc nào trong kỳ hạn vay và gửi tiền trả nợ vào thời điểm bất kỳ nào đó. Việc gửi và rút tiền có thể diễn ra nhiều lần trong kỳ.

Tài khoản vãng lai được mô tả cụ thể như sau:

Ngày phát sinh	NỘI DUNG	Nghệp vụ phát sinh		Số Dư	Ngày giá trị	Số ngày tính lãi	Tích số	
		Nợ	Có				Nợ	Có
1/1	Kết chuyển số dư đầu kỳ	1.000		1.000	1/1	9	9.000	
8/1	Ký phát séc mua NVL	8.000		9.000	10/1	8	72.000	
15/1	Thu tiền bán hàng		3.000	6.000	18/1			
...	

Tài khoản vãng lai là một công cụ giải ngân hữu hiệu áp dụng cho những khách hàng có nhu cầu vay vốn thường xuyên trong suốt kỳ hạn vay. Số dư của tài khoản có thể là dư nợ cũng có thể là dư có. Tuy nhiên, dư nợ không được cao hơn hạn mức tín dụng ghi trong hợp đồng.

2.1.4 Thu nợ:

Việc tái xét khách hàng trong trường hợp vay ứng trước này cũng được thực hiện theo những phương pháp thông thường đó là

- Về mặt thời gian có tái xét định kỳ và tái xét đột xuất
- Về cách thức thực hiện có tái xét trực tiếp và tái xét gián tiếp

Cụ thể công việc thực hiện tái xét khách hàng sẽ được nêu chi tiết trong phần cuối của chương này.

Công việc thu nợ của ngân hàng được thực hiện vào cuối thời hạn hợp đồng tín dụng với mục đích chủ yếu là thu nợ gốc và thu nợ lãi. Tuy nhiên, tùy thuộc vào cách thức giải ngân mà ngân hàng có phương pháp thu nợ cụ thể

- Với giải ngân một lần thì ngân hàng thu nợ theo nguyên tắc thỏa thuận với khách hàng. Tức là tháng nào có tiền mà khách hàng đồng ý trả nợ thì ngân hàng thu nợ, tháng không có tiền thì ngân hàng không thu đến cuối kỳ hạn vay mới thu.
- Với việc giải ngân theo tài khoản vãng lai: loại này có đặc điểm là doanh số cho vay nhiều hơn so với hạn mức việc rút tiền và trả nợ vay diễn

ra thường xuyên trong kỳ hạn vay cho nên ngoài cách thức thu nợ cũng thực hiện phức tạp hơn.

- Cách 1: Ngân hàng khống chế mức nộp tiền vào bên có của tài khoản vãng lai hàng tháng.
- Cách 2: Ngân hàng khống chế mức dư nợ giảm dần theo thời gian
- Cách 3: Thu nợ theo vòng quay vốn vay.

Thứ nhất, xác định dư nợ bình quân thực tế: ($\overline{D_{tt}}$)

$$\text{Dư nợ bình quân thực tế} = \frac{\sum D_i N_i}{\sum N_i}$$

Thứ hai, xác định vòng quay vốn thực tế và kế hoạch (V_{tt} , V_{kh})

$$\text{Vòng vốn quay vốn thực tế} = \frac{\text{Doanh số trả nợ thực tế}}{\overline{D_{tt}}}$$

(Trong đó, doanh số trả nợ thực tế bằng tổng doanh phát sinh có dùng để trả nợ ngân hàng trên tài khoản vãng lai)

Vòng quay vốn kế hoạch do khách hàng và ngân hàng thoả thuận trong hợp đồng tín dụng.

Thứ ba, vòng quay vốn thực tế - được xác định vào cuối kỳ hạn vay, phản ánh mức độ thường xuyên vay và trả nợ ngân hàng của khách hàng. Chỉ những khách hàng có vòng quay vốn thực tế bằng hoặc cao hơn vòng quay vốn kế hoạch thì mới được đánh giá là khách hàng có chất lượng tín dụng tốt. Những khách hàng có vòng quay vốn thực tế không đạt mức kế hoạch thì coi như vi phạm hợp đồng và phải chịu một mức phạt cụ thể do ngân hàng đưa ra.

Thứ tư, ở thời điểm kết thúc hợp đồng nếu tài khoản vãng lai còn dư nợ thì theo nguyên tắc khách hàng phải trả hết cho ngân hàng. Trường hợp khách hàng ký hợp đồng mới cho kỳ hạn vay kế tiếp thì dư nợ được giải quyết theo những cách sau đây:

- Nếu hạn mức tín dụng mới bằng hoặc cao hơn hạn mức tín dụng cũ thì khi đó (được sự đồng ý của ngân hàng) khách hàng chuyển dư nợ sang hợp đồng mới mà không trả nợ.

- Nếu dư nợ ở thời điểm này lớn hơn hạn mức tín dụng mới thì khi đó khách hàng trả nợ phần chênh lệch cho ngân hàng.

- Nếu ở thời điểm này khách hàng chưa có khả năng trả nợ có biểu hiện khó đòi thì ngân hàng sử dụng các biện pháp gia hạn nợ hoặc lập một kế hoạch trả nợ rõ ràng.

2.2. Kỹ thuật chiết khấu thương phiếu:

2.2.1 Khái niệm thương phiếu:

Kỳ phiếu thương mại gọi tắt là thương phiếu là công cụ của hình thức tín dụng chiết khấu. Về mặt bản chất, thương phiếu là một loại giấy nợ phát sinh trong

quan hệ thương mại. Người thụ hưởng có quyền đòi nợ người thụ lệnh khi giấy nợ đến hạn. Các doanh nghiệp trong quan hệ mua bán hàng hóa với nhau không phải lúc nào cũng có đủ tiền mặt để thanh toán ngay cho số hàng hoá mình mua. Trong một chu kỳ sản xuất kinh doanh số dư tài khoản tiền mặt luôn biến đổi. Hơn nữa, giữa các doanh nghiệp khác nhau thì chu kỳ sản xuất kinh doanh sẽ khác nhau. Do vậy, trong cùng một thời điểm sẽ xảy ra hiện tượng doanh nghiệp này thừa vốn nhưng doanh nghiệp kia lại thiếu vốn. Từ đó, quan hệ mua bán chịu xảy ra giữa các doanh nghiệp là điều tất yếu. Và các giấy nợ được phát sinh như là một sự cam kết trả nợ trong quan hệ mua bán nói trên. Bên bán chịu (hay chủ nợ) giữ giấy nợ đó cho đến khi giấy nợ đến hạn trả thì bên mua chịu (hay bên nhận nợ) sẽ thanh toán số nợ gồm có vốn gốc và lãi. Tuy nhiên, thương phiếu (hay giấy nợ thương mại) thường có kỳ hạn ngắn, khả năng thanh khoản cao, rủi ro thấp cho nên chủ sở hữu thương phiếu có thể chuyển đổi ra tiền mặt trước ngày đáo hạn bằng cách bán lại cho một bên thứ ba (thường là ngân hàng) dưới hình thức chiết khấu.

Thương phiếu có hai loại cơ bản đó là: hối phiếu (Bill of exchange) và lệnh phiếu (Promisory note).

* *Hối phiếu*: là một giấy lệnh viết của một người (người phát lệnh) cho một người khác (người thụ lệnh), yêu cầu người này trả một số tiền nhất định khi hối phiếu đến hạn thanh toán hoặc theo lệnh của một người nào đó (người thụ hưởng).

Hối phiếu do chủ nợ lập và có 3 chủ thể chính là người phát lệnh, người thụ lệnh và người thụ hưởng. Hối phiếu có thể được ngân hàng đảm bảo thanh toán nên sau khi đã đóng một khoản lệ phí và ngân hàng sẽ đóng dấu “*đã chấp nhận*” lên hối phiếu. Khi đó trong trường hợp bên nhận nợ bị phá sản thì ngân hàng sẽ đảm bảo thanh toán đầy đủ cho hối phiếu đó. Do vậy, hối phiếu còn có giá trị trong thanh toán quốc tế.

* *Lệnh phiếu*: là một văn bản theo đó người phát hành cam kết trả một số tiền nhất định cho người thụ hưởng khi đến hạn thanh toán.

Khác với hối phiếu, lệnh phiếu do người nhận nợ lập và thông thường chỉ có 2 chủ thể là người phát hành và người thụ hưởng. Lệnh phiếu không được ngân hàng bảo đảm thanh toán. Do vậy, lệnh phiếu hiếm khi được sử dụng trong quan hệ thương mại quốc tế.

2.2.2 Chiết khấu thương phiếu:

* *Chiết khấu thương phiếu*: là một nghiệp vụ tín dụng ngắn hạn trong đó khách hàng chuyển nhượng thương phiếu chưa đáo hạn cho ngân hàng để nhận một số tiền bằng mệnh giá trừ lãi suất chiết khấu và hoa hồng chiết khấu.

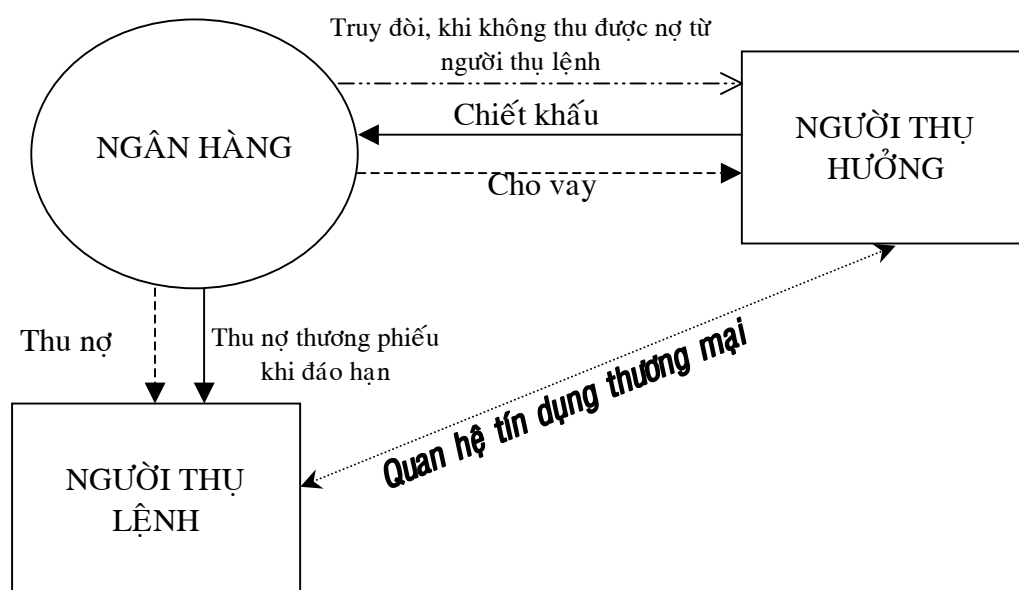
Đây là nghiệp vụ tín dụng ngắn hạn ít rủi ro. Thật vậy, hối phiếu và lệnh phiếu với tư cách là 2 công cụ chiết khấu của ngân hàng đều được lập trên cơ sở hàng hoá đã được sản xuất và được bán cho người mua. Chính cơ sở hàng hoá này đã tạo điều kiện cho người vay thực hiện được quá trình kinh doanh của mình hình thành các nguồn thu để trả nợ khi thương phiếu đến hạn thanh toán. Trên giác độ

ngân hàng khi khách hàng bán thương phiếu cho ngân hàng dưới hình thức chiết khấu ngân hàng đã phải ứng ra một khoản tiền và chỉ thu về khi thương phiếu tới hạn thanh toán tức là phải sau một khoảng thời gian nhất định tiền ứng ra mới quay trở về ngân hàng. Ngân hàng thu lãi qua loại hình cho vay này thông qua việc số tiền thu nợ từ người thụ lệnh lớn hơn số tiền mua thương phiếu từ người chiết khấu.

Chiết khấu thương phiếu không làm đóng băng vốn của ngân hàng. Do chiết khấu là nghiệp vụ tín dụng ngắn hạn với thời hạn tối đa là 90 ngày. Chính thời hạn này đã nhanh chóng giải phóng vốn cho ngân hàng góp phần nâng cao tính thanh khoản trong quản lý tài sản của ngân hàng. Mặt khác trong ngắn hạn, ngân hàng có thể dễ dự đoán được tình hình kinh tế xã hội để ra quyết định cuối cùng là có chiết khấu hay không.

Khi thực hiện chiết khấu số tiền cấp cho khách hàng được chuyển sang tài khoản tiền gửi. Số tiền này có thể chưa được sử dụng ngay toàn bộ như vậy đã tạo ra nguồn vốn cho ngân hàng.

Sơ đồ 5.8 mô hình chiết khấu thương phiếu.



Qua sơ đồ trên ta dễ nhận thấy, chiết khấu là một hình thức tín dụng gián tiếp khi ngân hàng cho vay một chủ thể trong khi lại thu nợ từ một chủ thể khác. Trên thực tế, có thể người thụ lệnh và người thụ hưởng không có quan hệ tín dụng thương mại trực tiếp do thương phiếu có thể được mua bán qua nhiều người trước khi đến tay người thụ hưởng cuối cùng bán lại thương phiếu cho ngân hàng.

2.2.3 Thủ tục chiết khấu

2.2.3.1 Thẩm định hồ sơ chiết khấu:

Khách hàng xin chiết khấu phải nộp cho ngân hàng các loại giấy tờ sau:

- Đơn xin chiết khấu
- Các thương phiếu xin chiết khấu
- Bảng kê các thương phiếu đó

Ví dụ: công ty X lập bảng kê xin chiết khấu vào ngày 19/8/200X như sau:

Số chứng từ	Người phát hành	Người thanh toán	Mệnh giá	Ngày phát hành
BE 1589	Công ty X	Công ty XZ	450.000.000	22/7/200X
BE 2154	Công ty Y	Công ty Z	180.000.000	15/8/200X

Sau khi nhận được hồ sơ chiết khấu của khách hàng ngân hàng tiến hành thẩm định các mặt sau:

- Nghiên cứu tính chất pháp lý của tờ hối phiếu hoặc lệnh phiếu xin chiết khấu.
- Nghiên cứu mối quan hệ thương mại giữa các chủ thể liên quan đến thương phiếu.
- Nghiên cứu khả năng trả nợ của các chủ thể có liên quan. Khi nghiên cứu khả năng trả nợ phải xét đến cả hai khía cạnh:
 - + Khả năng tài chính.
 - + Phẩm chất của chủ doanh nghiệp và người điều hành.

Chú ý:

Trong quá trình xét duyệt ngân hàng cần chú ý loại bỏ những hối phiếu giả trong các tình huống cụ thể sau:

(1) Hối phiếu được lập trong trường hợp người xin chiết khấu tự nghĩ ra và mang tới ngân hàng đề nghị chiết khấu. Phát hiện ra loại này không khó, nhân viên ngân hàng chỉ cần kiểm tra kỹ những chi tiết bảo mật của hối phiếu.

(2) Hối phiếu giả có sự đồng lõa: hối phiếu được lập trong điều kiện không có quan hệ mua bán chịu nhưng một bên vẫn ký nhận nợ vào vào hối phiếu để bên thụ hưởng đem hối phiếu tới ngân hàng chiết khấu.

(3) Hối phiếu giả dây chuyền: Tham gia vào thành lập hối phiếu (mặc dù trên thực tế không có quan hệ tín dụng thương mại) bao gồm rất nhiều công ty và các công ty này ký nhận nợ qua lại cho nhau.

Việc loại bỏ hối phiếu trong các trường hợp (2), (3) có thể được thực hiện thông qua hệ thống ngân hàng hoặc thông qua các tổ chức chuyên cung cấp các thông tin tài chính về các công ty.

2.2.3.2 Kỹ thuật chiết khấu

- Tiền lãi chiết khấu: là số tiền lãi được khấu trừ mà ngân hàng sẽ thu khi đáo hạn.

- Gọi **LCK** : là lãi chiết khấu.
- V** : là mệnh giá của thương phiếu.
- n** : là số ngày tính từ ngày chiết khấu đến ngày đáo hạn.
- i** : là lãi suất chiết khấu.

Ta có:

$$LCK = \frac{V \times i \times n}{360}$$

-Giá trị hiện tại của thương phiếu là giá trị của thương phiếu tại thời điểm chiết khấu, nó được xác định bằng hiệu số của mệnh giá và tiền lãi chiết khấu. Đây cũng là số tiền ngân hàng trả cho người chiết khấu thương phiếu.

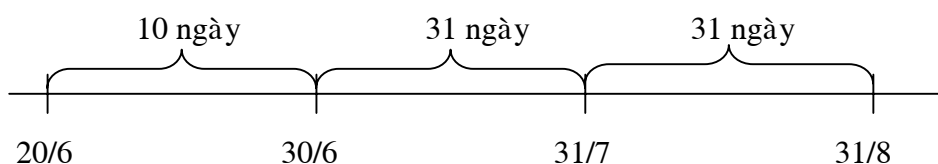
Gọi STCK là giá trị hiện tại của thương phiếu, ta có:

$$STCK = V - (LCK + HH)$$

Lưu ý: Số ngày chiết khấu (n) được tính từ ngày xin chiết khấu đến ngày đáo hạn nhưng không tính ngày xin chiết khấu và cộng thêm ngày làm việc ngân hàng.

Ví dụ: Thương phiếu xin chiết khấu vào ngày 20/6, có ngày đáo hạn là 31/8, ngày làm việc ngân hàng là 1 ngày:

Thời gian chiết khấu:



$$n = 10 \text{ ngày} + 31 \text{ ngày} + 31 \text{ ngày} + 1 \text{ ngày} = 72 \text{ ngày}$$

- Hoa hồng chiết khấu: là một khoản lệ phí được ngân hàng khấu trừ khi chiết khấu.

Gọi: **r** : tỷ lệ hoa hồng chiết khấu
HH : hoa hồng chiết khấu

Ta có:
$$HH = \frac{V \times r \times n}{360}$$

Ngoài ra, còn có một số loại hoa hồng khác như: hoa hồng cố định bao gồm dịch vụ thông báo rủi ro...

Ví dụ: Ngày 19/8/2002 công ty X xin chiết khấu hai hối phiếu như sau:

Tên hối phiếu	Mệnh giá	Ngày đáo hạn
Hối phiếu 1	450.000.000	15/9/200X
Hối phiếu 2	180.000.000	30/9/200X

Biết rằng:

- Lãi suất chiết khấu: 8,5 % /năm
- Tỷ lệ hoa hồng chiết khấu 0,4%

Bảng tính được lập như sau:

Tên HP	Mệnh giá (V)	Số ngày khấu trừ (n)	Lãi chiết khấu (LCK)	Hoa hồng chiết khấu (HH)	Giá trị ròng (STCK)
Hp1	450.000.000	27	2.868.750	135.000	446.996.250
Hp2	180.000.000	42	1.785.000	84.000	178.131.000
	630.000.000		4.872.750		625.127.050

2.2.3.3 – Thu nợ và cách xử lý các khoản nợ không thu hồi đúng hạn:

- Đến kỳ hạn nợ đã được xác định trong thương phiếu, ngân hàng tiến hành thu nợ ở người thu lệnh hối phiếu hoặc người phát lệnh phiếu.

Việc thu nợ có thể thực hiện theo một trong 2 cách sau:

(1) Ngân hàng báo cho người thụ lệnh để người này trả tiền bằng các phương thức như uỷ nhiệm chi hoặc thanh toán bằng tiền mặt.

(2) Gửi hối phiếu đến ngân hàng đại lý uỷ nhiệm nhờ thu hộ số tiền bằng mệnh giá thương phiếu.

- Trong trường hợp người thụ lệnh không trả nợ ngân hàng có thể chọn 1 trong 2 cách sau:

(1) *Phản hoàn hối phiếu:*

Khi hối phiếu không được người thụ lệnh chi trả, ngân hàng có thể trích tài khoản của người xin chiết khấu để thu hồi nợ, kể cả các chi phí phát sinh thêm, sau đó trả lại hối phiếu cho người này để tự đòi nợ ở người thụ lệnh. Phản hoàn hối phiếu chỉ được thực hiện khi người xin chiết khấu có khả năng tài chính vững vàng.

(2) *Tiến hành thủ tục tố tụng để truy đòi nợ:*

Theo nguyên tắc này, ngân hàng được quyền chỉ định một trong số những người liên đới trách nhiệm của hối phiếu phải trả nợ theo phán quyết của toà án. Trong trường hợp này, ngân hàng chọn bên nào có khả năng tài chính tốt nhất để truy đòi. Theo luật định, người được chỉ định trả nợ theo quyết định của toà án không được quyền từ chối với bất kỳ lý do nào.

II. CHO VAY TRUNG VÀ DÀI HẠN

1. Cho vay kỳ hạn

Đây là hình thức cho vay trung và dài hạn nhằm mục đích tài trợ cho hoạt động đầu tư của doanh nghiệp như mua sắm trang thiết bị, xây dựng các công trình... Loại này có thời hạn cho vay trên một năm. Thông thường các doanh nghiệp vay theo hình thức chọn gói dựa trên cơ sở dự toán những chi phí cho một dự án đầu tư và cam kết thanh toán nợ bằng các khoản trả dần được thực hiện đều đặn theo tháng hoặc quý. Việc trả nợ như vậy thường dựa trên nguồn thu từ dự án để tính toán các giá trị và thời gian các khoản trả nợ. Các khoản vay kỳ hạn có thể có lãi suất thả nổi hoặc cố định và được bảo đảm bằng tài sản cố định của người vay. Lãi suất vay kỳ hạn cao hơn lãi suất vay ngắn hạn do ngân hàng phải đối mặt

với nhiều rủi ro hơn trong một khoảng thời gian dài hơn. Do vậy, khi đánh giá các khoản vay trung và dài hạn ngân hàng thường chú ý tới những đặc điểm sau đây:

- (1) Trình độ công tác quản lý của doanh nghiệp.
- (2) Chất lượng của hệ thống kế toán và kiểm toán khách hàng đang áp dụng.
- (3) Trước đây khách hàng có chú tâm gửi tới ngân hàng báo cáo tài chính định kỳ hay không.
- (4) Khách hàng có sẵn sàng cam kết không chuyển tài sản đảm bảo cho một chủ nợ khác hay không.
- (5) Những tài sản của doanh nghiệp có được bảo hiểm đầy đủ hay không.
- (6) Liệu sự đổi mới công nghệ có làm cho trang thiết bị đang đầu tư bằng vốn vay ngân hàng bị lạc hậu.
- (7) Thời gian để dự án bắt đầu tạo ra các khoản tiền thu về.
- (8) Những xu hướng thị trường ảnh hưởng tới dự án.
- (9) Giá trị ròng của doanh nghiệp.

Vay kỳ hạn thường có thời hạn vay không quá 10 năm. Muốn huy động nguồn tài trợ có thời gian dài hơn như 20 hay 30 năm chẳng hạn thì doanh nghiệp có thể huy động trên thị trường trái phiếu dài hạn. Nhưng những thủ tục phức tạp trong việc đăng ký phát hành trái phiếu không cho phép doanh nghiệp thực hiện dễ dàng công việc này. Trong khi đó, vay kỳ hạn ngân hàng lại có ưu điểm đó là tiết kiệm thời gian, linh hoạt, chi phí bảo hiểm thấp với những điều khoản hợp đồng có thể nhanh chóng thương lượng phù hợp với nhu cầu của doanh nghiệp.

1.1 Nguồn trả nợ:

Nguồn trả nợ vay kỳ hạn như trên đã đề cập đó là các khoản tiền thu vào của dự án vay vốn ngân hàng. Mặc dù khách hàng có thể áp dụng những kỹ thuật khấu hao đặc biệt để tránh được những khoản thuế thu nhập doanh nghiệp tạo ra một kế hoạch thu tiền có lợi cho việc trả nợ vay nhưng về dài hạn khả năng sinh lợi cao của dự án vẫn là tiêu chuẩn tốt trong việc thẩm định dự án.

1.2 Phân tích khách hàng:

Việc phân tích khách hàng tập trung chủ yếu vào báo cáo thu nhập dài hạn của khách hàng. Ngân hàng cần phải đánh giá đúng tiềm năng về thu nhập của khách hàng; điều này dựa trên những đánh giá về khách hàng trên nhiều mặt như sản phẩm của doanh nghiệp, khả năng quản trị, sức cạnh tranh của doanh nghiệp trong ngành của mình. Kế hoạch trả nợ dài hạn phải được đánh giá trong các trường hợp những nhân tố bất lợi tác động tới doanh thu, lợi nhuận biên, doanh thu trên tài sản, chi phí trực tiếp,... trong trường hợp cho vay mua sắm tài sản cố định thì cần đánh giá đúng nguồn thu từ tài sản đó có đủ bù đắp những chi phí mua sắm hay không.

Tài sản thế chấp vay trung và dài hạn thường là tài sản cố định của doanh nghiệp như quyền sử dụng đất, nhà xưởng, máy móc, thiết bị... Vốn lưu động không được chọn làm tài sản thế chấp trong trường hợp này. Giá trị tài sản thế chấp chính là giá trị thanh lý tài sản trong điều kiện tài sản của doanh nghiệp bị bán thanh lý để trả nợ ngân hàng.

1.3 Kỹ thuật cho vay:

Việc tính toán cho vay kỳ hạn phụ thuộc vào những điều kiện cụ thể của dự án và các khoản thanh toán nợ đều đặn giữa các kỳ. Việc thanh toán nợ vay đều đặn trong khoảng thời gian ngắn giúp ngân hàng theo dõi thường xuyên khả năng trả nợ của khách hàng xem nó có bị suy giảm hay không. Hợp đồng tín dụng được soạn thảo quy định rõ quyền và nghĩa vụ các bên trong đó phải quy định cụ thể quyền của ngân hàng được thực hiện khi khách hàng vi phạm hợp đồng. Thông thường kỹ thuật cho vay này có thời hạn không quá 10 năm, trên thực tế thời hạn vay chỉ vào khoảng 2 tới 5 năm.

2. Tín dụng tuần hoàn

Tín dụng tuần hoàn là một hình thức cho vay của ngân hàng theo đó khách hàng được vay ngân hàng tới một mức tối đa xác định trước sau đó có thể trả toàn bộ hoặc trả một phần nợ vay rồi lại tiếp tục vay lại cho tới khi hợp đồng tín dụng hết thời hạn hiệu lực. Cũng giống như cho vay theo tài khoản vãng lai trình bày ở phần trước nhưng tín dụng tuần hoàn có thời hạn hợp đồng dài hơn vào khoảng 2 đến 5 năm.

Hình thức này được áp dụng phổ biến cho những khách hàng không thể xác định được chính xác thời gian của các nguồn tiền trong tương lai của mình. Tín dụng tuần hoàn có ưu điểm giúp doanh nghiệp thoát khỏi những biến động thất thường của nguồn tiền ra và vào doanh nghiệp. Hơn nữa, trong giai đoạn suy giảm tiền mặt nghiêm trọng doanh nghiệp có thể vay thêm tiền để giải quyết tình trạng này và sẽ hoàn trả trong giai đoạn tăng trưởng.

Cho vay theo hình thức này, ngân hàng sẽ tính một mức phí nhất định trên số tiền vay trong hạn mức nhưng khách hàng chưa sử dụng cũng như áp dụng lãi suất phù hợp đối với số tiền vay khách hàng đang sử dụng.

Cam kết cho vay tuần hoàn thường có hai loại:

- *Loại thông thường*: là một cam kết của ngân hàng (thể hiện dưới dạng hợp đồng) cho khách hàng vay tối đa một số tiền với lãi suất cố định hoặc lãi suất điều chỉnh theo một lãi suất cơ nào đó ví dụ như LIBOR. Với cam kết này, ngân hàng sẽ không thực hiện cho vay khi tình hình tài chính của khách hàng có sự thay đổi bất lợi cho việc trả nợ hoặc khách hàng không đáp ứng được những yêu cầu bổ sung được quy định trong hợp đồng.

- *Loại đặc biệt*: là một cam kết chắc chắn của ngân hàng cho khách hàng vay trong trường hợp khẩn cấp cho dù lãi suất tiền vay không được xác định trước và khách hàng cũng không có ý định vay cụ thể mà chỉ sử dụng nó như là một sự

bảo đảm cho các món vay của mình từ những ngân hàng khác. Loại cam kết cho vay này có lãi suất thường thấp hơn cam kết loại trên và được áp dụng cho những công ty có chất lượng tín dụng cao. Với cam kết này doanh nghiệp có thể nhanh chóng vay được tiền ngân hàng đưa ra một tín hiệu tốt về tình trạng tài chính của mình đối với các ngân hàng khác đang còn cân nhắc việc cho vay đối với doanh nghiệp.

2.1 Nguồn trả nợ:

Nguồn trả nợ cho các khoản vay tuần hoàn thông thường là từ các khoản phải thu của khách hàng. Ngoài ra, việc trả nợ ngân hàng trong quan hệ tín dụng tuần hoàn thường không rõ ràng. Chỉ khi hình thức này chuyển sang tín dụng kỳ hạn thì việc trả nợ mới được xác định một cách rõ ràng. Tuy nhiên, việc trả nợ theo hình thức tín dụng nào đi chăng nữa thì nó cũng phải dựa vào khả năng thu nhập dài hạn của doanh nghiệp có đủ đảm bảo việc trả nợ hay không. Một nguồn trả nợ khác nữa đó là việc bán lại món vay cho một chủ nợ khác hoặc khách hàng phát hàng trái phiếu ra thị trường để lấy tiền trả nợ ngân hàng. So với loại hình tín dụng khác thì tín dụng tuần hoàn có khả năng hoàn trả nợ vay thấp hơn do nhiều nguyên nhân từ phía khách hàng.

2.2 Phân tích khách hàng:

Việc phân tích khách hàng vay tuần hoàn là rất cần thiết do các khách hàng luôn duy trì một khả năng tài trợ mỏng manh dựa chủ yếu vào ngân hàng để đáp ứng nhu cầu tăng trưởng hàng tồn kho, doanh thu hay đẩy nhanh thu nợ từ các khoản phải thu. Điều này đòi hỏi khách hàng phải duy trì một hệ thống quản lý và thông tin nội bộ hiệu quả. Các chỉ tiêu về các khoản nợ luôn ở mức cao hơn trung bình cho nên nó phải được quản lý khôn khéo sao cho chi phí luôn được duy trì ở mức hợp lý. Ngân hàng phải xác định được rõ ràng khách hàng trả nợ ngân hàng từ nguồn thu dài hạn bằng phương pháp cụ thể nào.

Thông thường các khoản vay tuần hoàn được thực hiện dựa trên sự đảm bảo của các khoản phải thu và hàng tồn kho của khách hàng. Ngân hàng cần thẩm định chất lượng của hàng tồn kho và các khoản phải thu để đưa ra quyết định về mức cho vay cụ thể. Nói chung, hàng tồn kho dưới dạng nguyên liệu là hàng hoá bán được thì được đánh giá cao hơn là thành phẩm do doanh nghiệp sản xuất. Bởi vì nguyên liệu thì dễ bán cho nhà sản xuất sản phẩm cùng loại hơn là hàng hoá thành phẩm của doanh nghiệp hoặc là nó có thể được trả lại cho nhà cung cấp sau khi đã khấu trừ chi phí lưu kho. Sản phẩm dở dang thường không thể được đem cầm cố vì ngân hàng không thể giám sát quá trình hoàn thành nó và nếu có hoàn thành thì việc tiêu thụ trên thị trường của sản phẩm loại này rất khó khăn. Ngoài ra, trong quá trình đánh giá tài sản bảo đảm ngân hàng cũng cần chú ý loại ra khỏi lô hàng tồn kho những sản phẩm hỏng và kém chất lượng.

So với hàng tồn kho, các khoản phải thu được đánh giá cao hơn. Tuy nhiên, khi xác định giá trị bảo đảm các khoản phải thu chỉ được đánh giá bằng khoảng từ 60 tới 95% giá trị thực mà thôi.

2.3 Kỹ thuật cho vay:

Cũng giống như cho vay theo tài khoản vãng lai, cho vay tuần hoàn thường áp dụng kỹ thuật giải ngân linh hoạt theo nhu cầu của khách hàng. Với kỹ thuật này, khách hàng và ngân hàng thoả thuận một hạn mức tín dụng cụ thể sau đó khách hàng rút tiền vay tùy thuộc vào các điều kiện giải ngân cụ thể. Thông thường việc giải ngân theo kỹ thuật này thường đi kèm những điều kiện về tài sản bảo đảm của khách hàng và thông tin về tài sản bảo đảm phải được cập nhật thường xuyên. Theo hạn mức tín dụng được duyệt khách hàng rút tiền vay nhưng không được quá hạn mức đó. Trong kỳ hạn vay, khách hàng có thể trả nợ và rút tiền vay nhiều lần tùy theo nhu cầu vay cụ thể của mình.

3. Một số hình thức tín dụng trung và dài hạn khác

3.1 Cho vay theo dự án dài hạn:

Đây là hình thức tài trợ nhiều rủi ro nhất của ngân hàng, cho vay theo dự án nhằm mục đích tài trợ cho hoạt động xây dựng cơ bản của khách hàng như xây dựng nhà máy lọc dầu, đường ống dẫn khí, dẫn dẫn dầu, công trình hầm mỏ, nhà máy điện, thiết bị tại cầu cảng hàng hải,... Rủi ro loại cho vay này thường rất lớn và đa dạng do những nguyên nhân sau:

- (1) Số tiền tài trợ thường rất lớn.
- (2) Dự án có thể bị trì hoãn do điều kiện về thời tiết hoặc trang thiết bị không cung cấp đủ.
- (3) Các quy định về pháp lý của địa phương có thể thay đổi gây tác động tiêu cực tới dự toán chi phí của dự án.
- (4) Lãi suất thay đổi sẽ gây tác động tiêu cực tới thu nhập từ khoản cho vay của ngân hàng hoặc chi phí vay vốn của chủ đầu tư.

Thực hiện tài trợ dự án thường có sự tham gia của nhiều ngân hàng do vốn tài trợ thường rất lớn và việc đồng tài trợ giúp các ngân hàng chia sẻ rủi ro. Ngoài ra, dự án cần được sự bảo lãnh của một bên thứ ba để trong trường hợp ngân hàng không thể thu nợ từ phía người vay tiền thì tiến hành thu nợ từ người bảo lãnh.

3.2 Cho vay mua lại công ty:

Việc mua bán lại các công ty thường xuyên diễn ra. Những doanh nghiệp có nhu cầu mua lại những công ty được rao bán có thể vay dài hạn ngân hàng để thực hiện nghiệp vụ này. Thông thường các công ty được rao bán lâm vào tình trạng phá sản nên được bán với giá thấp hơn nhiều so với giá trị thực của nó. Ngân hàng tài trợ cho khách hàng tham gia vào các vụ mua bán lại công ty với những khoản chi phí là chi phí mua lại công ty, chi phí cơ cấu lại nợ của công ty được mua lại và những chi phí khác có liên quan tới việc phục hồi lại công ty để có thể sinh lợi trở lại để Từ đó, trả nợ ngân hàng. Ngân hàng có thể tài trợ tới 80 - 90% tổng trị giá các vụ mua bán lại.

Rủi ro trong việc cho vay mua lại công ty thông thường liên quan tới sự suy thoái kinh tế hoặc lãi suất tăng. Trong giai đoạn suy thoái kinh tế doanh nghiệp vay ngân hàng mua lại một công ty có thể gặp khó khăn trong việc phục hồi công ty

được mua lại do nhu cầu về loại sản phẩm hàng hoá đó suy giảm. Từ đó, khó có thể trả nợ đúng hạn. Tương tự như vậy lãi suất tăng cao có thể dẫn tới việc doanh nghiệp không thể cơ cấu lại nợ của công ty được mua lại đẩy công ty đó tới sự phá sản hoàn toàn (bán thanh lý). Ngoài ra, giá cả của các vụ mua lại công ty tăng cao, kế hoạch thu hồi vốn tài trợ gấp gáp của ngân hàng, sự rút lui của các cổ đông khác trước khi công ty được mua lại hồi phục là những rủi ro khác của loại cho vay này.

Để giới hạn rủi ro khi tham gia vào tài trợ cho các hoạt động này các ngân hàng thường được khuyến cáo về mức tài trợ tối đa mình có thể tham gia hoặc cách thức tài trợ ví dụ như các ngân hàng chỉ mua lại trái phiếu của doanh nghiệp tham gia vào vụ mua lại công ty.

III. ĐÁNH GIÁ RỦI RO TÍN DỤNG VÀ XỬ LÝ CÁC KHOẢN CHO VAY CÓ VẤN ĐỀ

Mặc dù ngân hàng luôn tìm cách giảm thiểu tối đa rủi ro trong hoạt động cho vay bằng cách đưa ra những biện pháp từ việc quy trình hoá quá trình xét duyệt, thẩm định kỹ khách hàng về các mặt tài chính, kinh doanh, tài sản bảo đảm nhưng bằng cách này hay cách khác vẫn không thể hoàn toàn loại bỏ được những khoản cho vay có chất lượng thấp từ đó dẫn tới rủi ro tín dụng và làm thiệt hại tới lợi ích của ngân hàng.

1. Đánh giá rủi ro

Rủi ro trong hoạt động cho vay là những biến cố xấu ảnh hưởng tới kết quả của cho vay của ngân hàng. Rủi ro có thể được nhận biết qua những dấu hiệu sau:

1.1 Dấu hiệu từ phía doanh nghiệp cho thấy khoản cho vay có vấn đề:

- (1) Khách hàng trả nợ không đúng hạn
- (2) Thường xuyên có sự thay đổi kỳ hạn trả nợ
- (3) Tình hình trả nợ diễn ra rất kém, vốn gốc trả mỗi lần rất ít
- (4) Chấp nhận lãi suất cho vay cao bất thường
- (5) Tài khoản phải thu và hàng tồn kho của khách hàng cho thấy những dấu hiệu bất thường
- (6) Sự suy giảm doanh thu và lợi nhuận của khách hàng
- (7) Tỷ lệ nợ/giá trị ròng (tỷ lệ về đòn bẩy) tăng
- (8) Chính sách chi trả cổ tức bất hợp lý
- (9) Mất tài liệu mà đặc biệt là mất các báo cáo tài chính
- (10) Giá trị tài sản bảo đảm suy giảm
- (11) Vốn lưu động bất hợp lý hoặc suy giảm
- (12) Việc nâng cao giá trị ròng phụ thuộc vào việc đánh giá lại tài sản
- (13) Thiếu báo cáo lưu chuyển tiền tệ
- (14) Khách hàng phải dựa vào các nguồn không thích hợp để trả nợ ngân hàng như bán thanh lý tài sản thiết bị, nhà xưởng...

1.2 Dấu hiệu từ phía chính sách cho vay của ngân hàng tạo ra những khoản vay có vấn đề:

- (1) Phân loại rủi ro khách hàng kém
- (2) Việc cho vay ngẫu nhiên phải những khách hàng rủi ro chiếm tỷ lệ cao
- (3) Cho vay bởi vì trong tương lai khách hàng có thể gửi một khoản tiền tiết kiệm lớn tại ngân hàng
- (4) Không thể lập ra kế hoạch trả nợ phù hợp cho từng món vay
- (5) Cho vay vượt quá nhu cầu thực tế của khách hàng
- (6) Doanh số cho vay khách hàng nằm ngoài thị trường của ngân hàng vượt quá mức an toàn
- (7) Hệ thống hồ sơ tín dụng nhiều sơ hở
- (8) Nhiều khoản cho vay nội bộ chiếm tỷ lệ đáng kể
- (9) Việc giám sát cho vay yếu kém
- (10) Bỏ qua những tác động tiêu cực của chu kỳ kinh doanh
- (11) Có phản ứng thái quá trước sự cạnh tranh từ ngân hàng khác
- (12) Cho vay khách hàng thực hiện các nghiệp vụ đầu cơ mang tính rủi ro cao
- (13) Thiếu sự nhạy cảm trước những biến động của những điều kiện kinh tế

2. Các biện pháp ngăn ngừa và xử lý rủi ro

Việc thực hiện ngăn ngừa rủi ro tín dụng phải được ngân hàng thực hiện ngay từ đầu của quá trình xét duyệt cho vay và trong suốt quá trình khách hàng quan hệ vay vốn với ngân hàng. Đồng thời, các biện pháp thực hiện phải mang tính đồng bộ và phải tuân thủ những nguyên tắc cơ bản.

2.1 Các biện pháp ngăn ngừa rủi ro:

2.1.1 Xếp hạng hồ sơ khách hàng:

Việc thực hiện phân loại khách hàng theo chất lượng tín dụng là một việc rất cần thiết giúp ngân hàng ngăn chặn và xử lý kịp thời những khoản cho vay trở nên có dấu hiệu không thu được nợ. Mỗi ngân hàng sẽ định ra những tiêu chuẩn cụ thể cho việc xếp hạng khách hàng. Trên thực tế không thể xây dựng được một hệ thống hạng tín dụng hoàn hảo do những nguyên nhân chủ quan và khách quan.

- *Những nguyên nhân chủ quan:* thường nảy sinh từ phía ngân hàng trong quá trình đánh giá các chỉ tiêu tài chính của doanh nghiệp phản ánh khả năng thanh khoản, cơ cấu nợ, sinh lời. Khắc phục những thiếu sót này chủ yếu phụ thuộc vào phía ngân hàng.

- *Những nguyên nhân khách quan:* bắt nguồn từ phía khách hàng như chất lượng quản trị, vị thế của doanh nghiệp trên thị trường, chất lượng của hệ thống thông tin báo cáo trong doanh nghiệp. Những nguyên nhân này thường mang tính ước lệ cao khó lượng hoá và luôn thay đổi vượt ngoài tầm kiểm soát của ngân hàng

cho nên nó là nguyên nhân quan trọng trong việc gây ra những bất hợp lý trong hệ thống hạng tín dụng doanh nghiệp.

Tùy vào yêu cầu mà mỗi ngân hàng lựa chọn cho mình hệ thống hạng tín dụng nhiều hay ít cấp độ. Dưới đây là hệ thống hạng tín dụng 5 cấp độ:

Bảng 5.9 Hệ thống hạng tín dụng doanh nghiệp

Hạng I Tín dụng chất lượng cao

Khách hàng loại này có khả năng thanh khoản cao, tình hình tài chính tốt, tình hình thu nhập ổn định và có thể dự báo trước, các nguồn tài trợ thay thế luôn sẵn sàng, kinh nghiệm quản trị tốt, nằm trong lĩnh vực kinh doanh có triển vọng. Tài sản bảo đảm có chất lượng tốt như các chứng khoán chính phủ, tiền gửi tiết kiệm... Nếu là cá nhân thì tài sản ròng thuộc những loại có khả năng thu hồi nhanh.

Hạng II Tín dụng chất lượng bình thường

Là khách hàng với hầu hết tiêu chuẩn thuộc Hạng I. Tuy nhiên, một số tiêu chuẩn không thực sự mạnh ví dụ như khả năng thu nhập và huy động các nguồn tài trợ thay thế gặp vấn đề khi kinh tế suy thoái.

Hạng III Tín dụng chất lượng đạt yêu cầu

Khách hàng thuộc loại này có khả năng thanh khoản và tình hình tài chính hợp lý có thể thay đổi giống như đa số những doanh nghiệp khác trước những tác động của thị trường. Thu nhập có thể thất thường, tình hình thanh toán có thể chấp nhận được nhưng không phải là trong bất cứ điều kiện nào. Tài sản bảo đảm là hàng tồn kho và các khoản phải thu nhưng khả năng chuyển đổi ra tiền mặt thường khó khăn và không chắc chắn. Nguồn tài trợ thay thế thường không có.

Hạng IV Tín dụng chất lượng thấp

Khách hàng thuộc loại này có khả năng thanh khoản kém, tỷ lệ nợ cao, thu nhập thất thường, thậm chí thua lỗ. Khả năng trả nợ từ nguồn sơ cấp không còn khả thi trong tương lai gần. Việc thanh lý tài sản hoặc tài sản bảo đảm của doanh nghiệp có thể là nguồn trả nợ cuối cùng. Khoản tiền cho vay trong tình trạng rất bấp bênh đòi hỏi phải có sự giám sát thường xuyên của nhân viên ngân hàng. Có thể cho vay bổ sung vốn lưu động trong một thời gian ngắn. Tài sản bảo đảm tiền vay cần có sự theo dõi của nhân viên có chuyên môn.

Hạng V Tín dụng chất lượng kém

Tài sản thế chấp, giá trị ròng và các nguồn tiền không đủ khả năng đảm bảo cho mức tiền vay. Các nguồn trả nợ không có dấu hiệu khả quan. Nếu không có sự giám sát thường xuyên và liên tục thì khả năng mất một phần hoặc toàn bộ vốn vay sẽ xảy ra.

Việc xếp hạng hồ sơ tín dụng phải được thực hiện ngay từ đầu và ngân hàng phải liên tục theo dõi sự thay đổi tình hình của khách hàng thông qua việc tái xét khách hàng.

2.1.2 Tái xét khách hàng:

(a) Nội dung tái xét:

Hệ thống hạng tín dụng doanh nghiệp dù có được xây dựng tỉ mỉ và hiệu quả đến mức nào thì cũng chỉ có hiệu quả tại thời điểm xếp hạng. Các ngân hàng không thể tránh khỏi một tỷ lệ nào đó những hồ sơ tín dụng tốt sau một thời gian chuyển sang hạng xấu. Để theo dõi sự thay đổi hạng của những hồ sơ ngân hàng phải đề ra được lịch tái xét khách hàng phù hợp với mỗi loại.

Bảng 5.10 Thời gian tái xét khách hàng

Hạng I Tín dụng chất lượng cao Tái xét hàng năm
Hạng II Tín dụng chất lượng bình thường Tái xét 6 tháng một lần
Hạng III Tín dụng chất lượng đạt yêu cầu Tái xét 3 tháng một lần
Hạng IV Tín dụng chất lượng thấp Tái xét 30 ngày một lần
Hạng V Tín dụng chất lượng kém Tái xét dưới 30 ngày một lần

Việc những hồ sơ luôn tiềm ẩn rủi ro là tất yếu, ngân hàng có thể lựa chọn cách giải quyết đơn giản là loại bỏ ngay lập tức những hồ sơ có dấu hiệu rủi ro ngay từ đầu. Tuy nhiên, việc làm này đồng nghĩa với việc ngân hàng bỏ lỡ cơ hội kiếm lợi nhuận. Vì vậy, công tác tái xét khách hàng sẽ giúp ngân hàng không bị lỗ mất những khoản thu nhập đáng có đồng thời lại giảm thiểu rủi ro khi kịp thời phát hiện ra những hồ sơ có dấu hiệu bất thường để có những biện pháp xử lý phù hợp.

Việc tái xét khách hàng về cơ bản cũng giống như việc phân tích khách hàng trong giai đoạn xét duyệt cho vay. Tuy nhiên, chúng lại khác nhau về mục đích. Giai đoạn xét duyệt phân tích khách hàng tổng quát với mục đích ra quyết định cho vay. Trong khi đó giai đoạn tái xét phân tích khách hàng đánh giá chiều hướng thay đổi của khách hàng - sau khi đã nhận tiền vay của ngân hàng, có theo đúng chính sách tín dụng của ngân hàng hay không. Vì vậy, khi tái xét cần nhấn mạnh vào những nội dung sau:

- (1) Tìm kiếm và phát hiện những khoản cho vay có vấn đề càng sớm càng tốt
- (2) Tạo động lực cho nhân viên tín dụng tìm kiếm và báo cáo những khoản cho vay có vấn đề

- (3) Luôn đảm bảo tính đồng bộ của hồ sơ
- (4) Luôn đảm bảo tính tuân thủ luật pháp và chính sách cho vay của ngân hàng
- (5) Luôn thông báo tình hình của danh mục cho vay cho Ban Giám đốc và Hội đồng quản trị
- (6) Luôn hỗ trợ việc thành lập và duy trì quỹ dự phòng rủi ro tín dụng.
- (7) Những khoản cho vay đặc biệt lớn thì phải thường xuyên tái xét vì nó có ảnh hưởng rõ rệt tới tình hình tài chính của ngân hàng
- (8) Những khoản cho vay được xác định là có vấn đề thì khi thấy những vấn đề liên quan tới khoản vay phát sinh nhiều thì phải thay đổi lịch tái xét theo kịp với tình hình
- (9) Tăng cường tái xét nếu thấy nền kinh tế suy thoái hoặc lĩnh vực công nghiệp mà ngân hàng đang cho vay có sự suy giảm hoặc tăng trưởng bất thường.

(b) Thủ tục tái xét:

Với những nội dung và chủ trương tái xét khách hàng như trên ngân hàng cũng cần phải quy trình hoá thủ tục tái xét khách hàng và quy định cụ thể trong chính sách tín dụng.

Một quy trình tái xét khách hàng cần phải đảm bảo những yêu cầu sau đây:

- Kiểm tra đầy đủ hồ sơ của khách hàng để đảm bảo khách hàng không bị lỡ trong việc trả nợ và ngân hàng không bị bất lợi do thiếu hồ sơ pháp lý trong trường hợp phải đưa ra toà giải quyết
- Đánh giá đúng chất lượng và tình trạng của tài sản bảo đảm cho món vay
- Đánh giá đúng tình hình tài chính của khách hàng và sự thay đổi trong nhu cầu vay thực tại của khách hàng
- Đảm bảo tính tuân thủ luật pháp và chính sách tín dụng trong quá trình xét duyệt đánh giá khách hàng kể từ trước tới nay

Về mặt kỹ thuật, nếu đòi hỏi phải đầy đủ nhất thì việc tái xét phải hoàn tất những giấy tờ sau:

- (1) Báo cáo tài chính mới nhất của khách hàng
- (2) Báo cáo tình hình trả nợ và dự kiến trả nợ trong thời gian tới của khách hàng
- (3) Báo cáo tình hình thay đổi về lĩnh vực kinh doanh của khách hàng (nếu có)
- (4) Báo cáo tình hình thay đổi chính sách và pháp luật có ảnh hưởng tới món vay
- (5) Báo cáo tình trạng tài sản bảo đảm của khách hàng.
- (6) Báo cáo tình trạng của hồ sơ khách hàng

Việc tái xét khách hàng chỉ là một nội dung của hoạt động ngân hàng, tùy vào khả năng của mình mà mỗi ngân hàng tổ chức bộ phận tái xét cho phù hợp. Có

ngân hàng tổ chức bộ phận tái xét là một bộ phận thuộc phòng tín dụng. Mô hình này chỉ thích hợp với những ngân hàng có quy mô nhỏ. Những ngân hàng có quy mô vừa và lớn thì bộ phận này được tổ chức thành một phòng độc lập với phòng tín dụng và trực thuộc ban giám đốc. Việc này có thể làm tăng chi phí hoạt động của ngân hàng nhưng hiệu quả của nó đem lại nhiều khi lại lớn hơn nhiều so với những gì ngân hàng bỏ ra.

Trên thực tế, nhiều ngân hàng không đủ sức tái xét toàn bộ hồ sơ vay của mình. Để giải quyết điều này, ngân hàng có thể đưa ra một tiêu chuẩn đơn giản để lọc ra một cách sơ bộ những hồ sơ chất lượng thấp. Từ đó, tái xét những hồ sơ này. Nếu số này vẫn nhiều vượt quá sức của ngân hàng thì có thể chọn ra một mẫu ngẫu nhiên để tái xét mẫu này trên cơ sở đó đề ra những giải pháp chung cho toàn bộ những hồ sơ bị loại ra. Ngay cả trong trường hợp như vậy cho dù còn nhiều hạn chế công tác tái xét vẫn thực sự có ích cho ngân hàng.

2.2 Các biện pháp thực hiện xử lý rủi ro:

Kết quả của việc tái xét khách hàng là việc chỉ ra những khoản cho vay có dấu hiệu rủi ro. Những trường hợp thay đổi tình hình tài chính, sản xuất kinh doanh mà khách hàng không thể giải thích được đều cho thấy dấu hiệu của một khoản cho vay có thể gặp rủi ro. Ví dụ như khách hàng không thể giải thích được hoặc giải thích không thoả đáng sự chậm trễ trong việc nộp báo cáo tài chính theo định kỳ; hoặc không đưa ra lý do thoả đáng trong việc đột nhiên thay đổi phương pháp kế toán khấu hao, trích lập các quỹ, kế toán hàng tồn kho, kế toán thuế, xác định thu nhập...; hoặc không chứng minh được sự sụt giảm các chỉ tiêu ROA (thu nhập trên tài sản), ROE (thu nhập trên vốn cổ phần), EBIT (thu nhập trước thuế và trả lãi)... chỉ là do những biến động mang tính ngắn hạn xảy ra do những tác động chung tới tất cả các doanh nghiệp... Với những trường hợp như vậy nhân viên ngân hàng cần đưa ra những biện pháp xử lý kịp thời dựa trên những nguyên tắc sau:

- (1) Luôn luôn thực hiện kế hoạch thu nợ trong trường hợp khoản vay có vấn đề với mục đích tối đa khả năng thu nợ của ngân hàng
- (2) Phát hiện nhanh chóng sự phát sinh những rắc rối liên quan tới khoản vay. Việc phát hiện muộn sẽ gây ra hậu quả khó lường
- (3) Tách bạch chức năng thu nợ ra khỏi chức năng cho vay để tránh xung đột về mặt lợi ích giữa các nhân viên ngân hàng
- (4) Trong trường hợp khoản vay có vấn đề nhân viên ngân hàng nhanh chóng tư vấn cho khách hàng những biện pháp xử lý như cắt giảm chi phí, tăng thu từ các có thể, thay đổi cách thức quản trị cho phù hợp. Nhanh chóng lập ra kế hoạch giải quyết sơ bộ khi đã xác định rõ những thiệt hại ngân hàng có thể gặp phải.
- (5) Tính toán mọi nguồn thu nợ có thể kể cả việc thanh lý tài sản và các khoản tiền gửi của khách hàng.
- (6) Nhân viên ngân hàng cần kiểm tra các khoản thuế và những khoản phải trả khác để xác định khách hàng còn bao nhiêu khoản nợ khác nữa.

- (7) Đối với khách hàng là doanh nghiệp, ngân hàng phải đánh giá chất lượng, năng lực và tính thống nhất của công tác quản trị hiện tại để có một tổng quan chung về tình hình của doanh nghiệp hiện tại.
- (8) Đưa ra các phương án có thể để giải quyết khoản vay có vấn đề như tăng cho vay bổ sung nếu khoản vay trước đây có dấu hiệu hồi phục trong ngắn hạn hoặc tìm cách giúp khách hàng nâng cao chất lượng quản lý các nguồn tiền mặt như cắt giảm chi phí, hỗ trợ khách hàng tiêu thụ sản phẩm trên thị trường mới, bổ sung thêm vốn chủ sở hữu... và các biện pháp khác như tăng tài sản bảo đảm, bảo lãnh, tái cơ cấu, sáp nhập, bán thanh lý và cuối cùng là đề nghị phá sản doanh nghiệp.

CÂU HỎI ÔN TẬP

1. Cho vay ngắn hạn là gì?
2. Nội dung của việc đánh giá nhu cầu vay từ phía doanh nghiệp?
3. Có mấy loại cho vay ngắn hạn?
4. Cho vay ứng trước là gì? Hồ sơ vay ứng trước gồm những loại giấy tờ gì?
5. Hạn mức tín dụng là gì? Có mấy loại hạn mức tín dụng?
6. Có mấy phương thức giải ngân trong cho vay ứng trước?
7. Thương phiếu là gì? Thế nào là chiết khấu thương phiếu?
8. Có mấy cách thu các khoản nợ không thu hồi đúng thời hạn trong nghiệp vụ chiết khấu?
9. Cho vay kỳ hạn là gì?
10. Những đặc điểm cần chú ý khi đánh giá các khoản cho vay trung và dài hạn?
11. Tín dụng tuần hoàn là gì? Có những loại cam kết cho vay tuần hoàn nào?
12. Cho vay theo dự án dài hạn là gì?
13. Cho vay mua lại công ty là gì?
14. Rủi ro trong cho vay là gì?
15. Các dấu hiệu cho thấy khoản cho vay có vấn đề?
16. Tại sao phải xếp hạng hồ sơ khách hàng? Có mấy loại hạng tín dụng doanh nghiệp?
17. Các biện pháp xử lý rủi ro?

CHƯƠNG VI: CHO VAY CÁ NHÂN VÀ HỘ GIA ĐÌNH

Bên cạnh việc cho vay các khách hàng là các doanh nghiệp, ngân hàng còn cho vay đối với các cá nhân và hộ gia đình với tư cách là người tiêu dùng. Trong những thập kỷ gần đây, ngân hàng nổi lên trong lĩnh vực tín dụng tiêu dùng với tư cách là một tổ chức cho vay chủ yếu. Một phần nào đó khiến các ngân hàng chiếm vị trí quan trọng như vậy trong lĩnh vực tiêu dùng là vì khách hàng cá nhân luôn là những người có nguồn tiền gửi tiết kiệm quan trọng đối với ngân hàng. Thật vậy, nhiều hộ gia đình sẽ cân nhắc lại việc gửi tiền tiết kiệm vào một ngân hàng nếu như họ không thể vay được tiền từ ngân hàng đó. Ngoài ra, những nghiên cứu gần đây cho thấy những món vay trong lĩnh vực này luôn nằm trong những món vay có lợi tức cao nhất mà ngân hàng có thể có được. Với những lý do như trên các ngân hàng lớn với những ưu thế về mạng lưới các chi nhánh rộng khắp của mình đã tăng nhanh thị phần huy động các nguồn vốn của mình thông qua nghiệp vụ cho vay đối người tiêu dùng mà đặc biệt là thông qua phát hành thẻ tín dụng và cho vay bất động sản.

I. CHO VAY TIÊU DÙNG

1. Phân loại cho vay tiêu dùng

1.1. Tín dụng tiêu dùng trực tiếp:

Gồm các phương thức

- *Tín dụng trả theo định kỳ:* là phương thức trong đó khách hàng vay và trả trực tiếp ngân hàng với mức trả và thời hạn trả mỗi lần được quy định cụ thể khi cho vay. Hình thức này tạo cho ngân hàng khả năng thanh khoản đều đặn và thích hợp với cá nhân có thu nhập ổn định và đều đặn.

Việc phát tiền vay có thể phát một lần bằng tiền mặt hoặc chuyển vào tài khoản tiền gửi cá nhân.

Việc thu nợ có thể thực hiện theo 2 phương pháp sau:

(1) Phương pháp thu nợ gốc đều đặn theo kỳ hạn, lãi vay được tính theo nợ gốc còn lại ở đầu mỗi kỳ hạn.

(2) Phương pháp thu nợ trong số tiền lãi và vốn gốc được thu đều đặn mỗi kỳ:

Phương pháp này còn áp dụng cho tín dụng thuê mua, sẽ giới thiệu ở chương sau.

- *Tín dụng trả theo yêu cầu:* là một cách cho vay rất linh hoạt được thực hiện bằng cách ngân hàng đồng ý cho khách hàng rút tiền vượt quá số dư có của tài

khoản tiền gửi (thẻ ghi nợ là một hình thức điển hình...) trong một khoảng thời gian nhất định.

Đối với loại vay này ngân hàng không cần phải có hợp đồng tín dụng mà chỉ cần có sự thoả thuận trong ngân hàng và thường thì khách hàng là những đối tượng có uy tín cao trong lĩnh vực này và có quan hệ thanh toán thường xuyên với ngân hàng. Thời điểm tính lãi là khi tài khoản tiền gửi được rút quá số dư có. Hình thức thu nợ tùy thuộc vào thoả thuận giữa ngân hàng và khách hàng.

- *Thẻ tín dụng*: là nghiệp vụ tín dụng, trong đó ngân hàng phát hành thẻ cho những người có tài khoản ở ngân hàng đủ điều kiện cấp thẻ và ấn định mức giới hạn tín dụng tối đa mà người có thẻ được phép sử dụng.

Thẻ tín dụng khác với nghiệp vụ tín dụng thấu chi ở chỗ: phương thức thấu chi gắn liền với tài khoản vãng lai và người vay dùng phương tiện chủ yếu là thẻ thanh toán.

Mỗi thẻ tín dụng có một mức tín dụng nhất định và mức này có thể thay đổi tùy thuộc nhu cầu và mức độ tín nhiệm của khách hàng.

Thẻ tín dụng có ưu điểm:

- + Sử dụng thanh toán thay thế tiền mặt và séc, gọn nhẹ, an toàn.
- + Có thể dùng thẻ để rút tiền mặt từ chi nhánh ngân hàng, ngân hàng đại lý hoặc từ máy rút tiền tự động (ATM) hoặc chuyển sang tài khoản của ngân hàng khác.
- + Lệ phí giao dịch thấp và phạm vi hoạt động rộng.

Tuy nhiên, thẻ tín dụng cũng có một số nhược điểm:

- + Chỉ sử dụng phổ biến cho tín dụng tiêu dùng mà không phù hợp với các hoạt động mua bán lớn như: xe hơi, tàu thuyền, máy bay ...)
- + Sử dụng thẻ tín dụng cũng có thể bị rủi ro nếu bị mất cắp, đánh rơi và đồng thời lộ mã thẻ tín dụng mà không kịp báo cho ngân hàng.

(Việt nam hiện nay có tổ chức thanh toán và phát hành các loại thẻ như: Visa, MasterCard, JCB, American Express...).

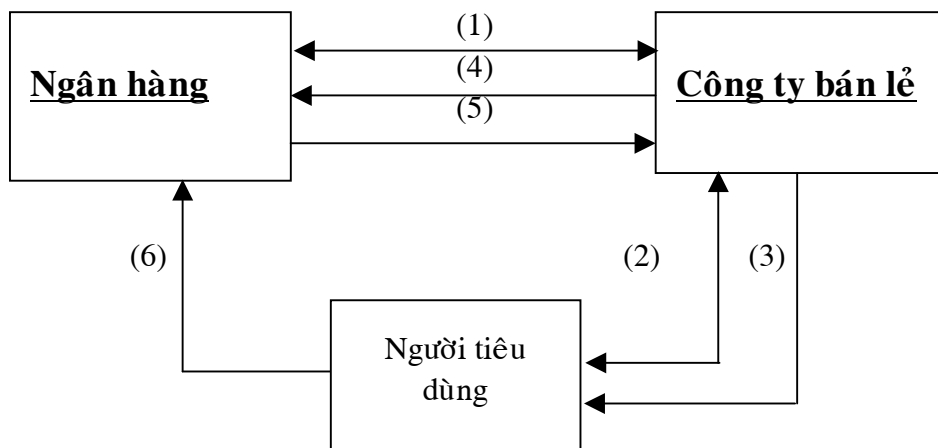
1.2. Tín dụng tiêu dùng gián tiếp:

Được hiểu là các hoạt động tín dụng tiêu dùng qua việc ngân hàng mua các phiếu bán hàng từ những người bán lẻ hàng hoá và do vậy nó chính là hình thức tài trợ bán trả góp của các ngân hàng thương mại.

Tín dụng trả góp của các ngân hàng được thực hiện bằng một trong 2 cách sau:

- Cách 1: ngân hàng, người bán hàng và người mua hàng phải thỏa thuận với nhau về số tiền vay, mức và thời hạn trả dần, sau đó ngân hàng cho người mua hàng vay phần tiền chưa trả đủ cho người bán hàng để thanh toán cho người bán hàng và giữ lại quyền sở hữu tài sản cho đến khi người mua trả góp đủ.

Mô hình 6.1 Tín dụng tiêu dùng gián tiếp (cách 1)

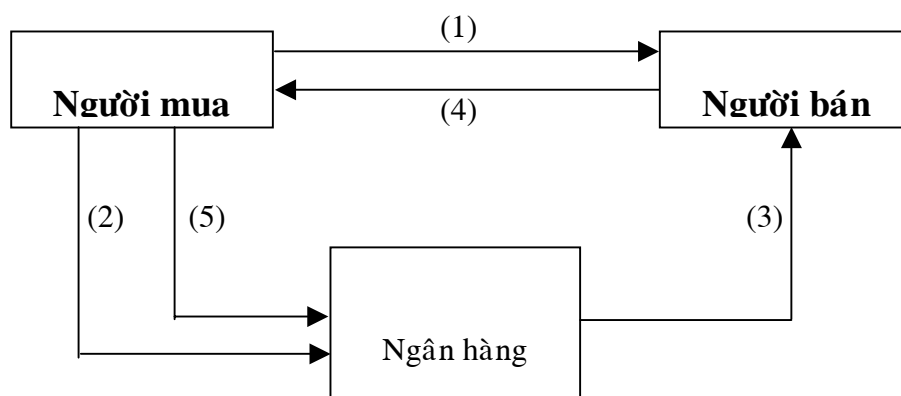


Trong đó:

- (1) Công ty bán lẻ ký hợp đồng mua bán nợ với ngân hàng
- (2) Khách hàng ký hợp đồng mua tài sản với ngân hàng (Người mua trả trước 20% - 30% giá trị tài sản)
- (3) Công ty bán lẻ giao tài sản cho người mua đồng thời giữ lại quyền sở hữu tài sản
- (4) Công ty bán lẻ giao quyền sở hữu tài sản cho ngân hàng thế chấp.
- (5) Ngân hàng trả số tiền còn thiếu cho người bán (70% - 80%).
- (6) Người mua trả góp cho ngân hàng theo mức và kỳ hạn được xác định.

- Cách 2: được thực hiện với thời hạn và mức trả dần tương tự như trên nhưng khác ở một số điểm: người bán giao tài sản và giao sở hữu, người bán và người mua thực hiện mua bán chịu nên xuất hiện kỳ phiếu, ngân hàng thực hiện việc chiết khấu kỳ phiếu... như sau:

Mô hình 6.2 Tín dụng tiêu dùng gián tiếp (cách 2)



Trong đó:

- (1) Người mua mua chịu hàng hoá và có kỳ phiếu cho người bán
- (2) Người mua ký quỹ 20% - 30% giá trị tài sản và cam kết thế chấp tài sản.

- (3) Ngân hàng chiết khấu kỳ phiếu từ người bán hàng.
- (4) Người bán giao tài sản và quyền sở hữu cho người mua.
- (5) Người mua tiến hành trả góp cho ngân hàng theo mức và kỳ hạn xác định.

Tín dụng trả góp đem lại những ưu điểm lớn đó là:

- Việc mua phiếu bán hàng sẽ ít tổn kém hơn so với chi phí xét duyệt cho vay trực tiếp.

- Đảm bảo của các khoản vay tỏ ra vững chắc hơn do người bán hàng chiết khấu các chứng từ hoặc kỳ phiếu. Mặt khác người bán hàng cũng giám sát một phần các khoản vay (như theo dõi các tài khoản quá hạn, việc tái sở hữu...) làm cho chi phí ngân hàng giảm xuống.

- Rất phù hợp với cách thức mua hàng lâu bền, giá trị lớn.

Cần lưu ý rằng, các yếu tố tín dụng cần xét đến trong tín dụng trả góp và tín dụng trực tiếp không khác nhau về căn bản. Tuy nhiên, do đặc điểm của tín dụng trả góp nên ngân hàng có những nguyên tắc mang tính chất bắt buộc đó là:

+ Nguyên tắc khả năng trả dần tiền mua hàng của người mua. Với các tiêu thức quan trọng bậc nhất là uy tín, công ăn việc làm và lợi tức.

+ Nguyên tắc mức chi trả lần đầu: với từng loại hàng hoá và thời hạn trả góp ở mức chấp nhận được sao cho mức chi trả tăng nhanh hơn mức giảm giá của hàng hoá (thường thì ngân hàng muốn mức chi trả lần đầu lớn và kỳ hạn trả góp ngắn).

2. Đặc điểm của cho vay tiêu dùng

- Các khoản cho vay tiêu dùng luôn được đánh giá là đem lại nhiều lợi nhuận cho ngân hàng do lãi suất cho vay thường cao hơn so với lãi suất ngân hàng phải huy động từ các nguồn khác nhau để thực hiện cho vay. Hơn thế nữa, lãi suất cho vay tiêu dùng thường không thay đổi dưới những tác động của những điều kiện từ môi trường bên ngoài trong suốt thời hạn vay như trong trường hợp cho vay đối với các doanh nghiệp. Điều này cũng có những bất lợi nếu như lãi suất huy động tăng lên đáng kể. Tuy nhiên, các ngân hàng thường định giá các khoản vay tiêu dùng ở một mức cao để có thể phòng tránh rủi ro này.
- Các khoản cho vay tiêu dùng có xu hướng nhạy cảm trước những tác động của chu kỳ kinh tế. Trong giai đoạn tăng trưởng kinh tế người tiêu dùng thường có cái nhìn lạc quan về tương lai vì vậy họ thường mua sắm chi tiêu nhiều. Trái lại, trong giai đoạn kinh tế suy thoái thì các cá nhân và hộ gia đình thường có cái nhìn rất bi quan về tương lai đặc biệt là khi họ nhận thấy nạn thất nghiệp gia tăng và ngay lập tức cắt giảm nhu cầu vay ngân hàng.
- Lãi suất cho vay tiêu dùng thường ít co giãn so với nhu cầu vay. Người đi vay tiêu dùng chỉ quan tâm tới khoản thanh toán hàng tháng họ phải trả cho ngân hàng là bao nhiêu.

- Các nhân tố trình độ học vấn và mức thu nhập đều có ảnh hưởng rõ rệt đến hạn mức vay. Những người có mức thu nhập cao hơn mức bình quân thường có xu hướng vay một mức cao hơn tổng thu nhập hàng năm của họ. Ngược lại những người có trình độ học vấn cao (thông thường là những người có nhiều năm đào tạo ở bậc trên phổ thông mà lại đồng thời là trụ cột trong gia đình) thì lại thường quyết định vay tiền trên cơ sở cân nhắc rất kỹ lưỡng thu nhập của mình. Đối với trường hợp thứ hai này, món vay được coi như một phương tiện để đạt được mức sống như mong muốn hơn là một cơ sở an toàn trong những trường hợp khẩn cấp.

3. Thẩm định cho vay tiêu dùng

Khi khách hàng nộp hồ sơ vào ngân hàng đề nghị vay, ngân hàng phải tiến hành thẩm định khách hàng để ra quyết định cho vay phù hợp. Việc đánh giá khách hàng được thực hiện theo những nội dung sau:

3.1. Mục đích vay vốn và tư cách của khách hàng:

Đánh giá đúng tư cách và năng lực trả nợ của khách hàng là nhân tố quyết định trong việc phân tích khách hàng. Nhân viên tín dụng phải luôn xác định được cơ sở chắc chắn đảm bảo rằng khách hàng luôn có trách nhiệm trả nợ đầy đủ và đúng hạn. Ngoài ra, mức thu nhập và những tài sản có giá trị khác của khách hàng cũng phải được đánh giá đúng mức để đảm bảo một giới hạn an toàn có thể chấp nhận được. Để làm được điều này nhân viên tín dụng phải thường xuyên cập nhật thông tin liên quan về lịch sử quan hệ tín dụng của khách hàng với hệ thống ngân hàng. Ở các nước phát triển, luôn có trung tâm thông tin lưu trữ hồ sơ của khách hàng vay theo hình thức này (với các nội dung về tình hình thanh toán nợ vay và hạng tín dụng) từ hàng nghìn tổ chức tín dụng trên toàn quốc.

Mục đích vay tiền trong hồ sơ đề nghị vay của khách hàng cũng là một yếu tố cơ bản cần được phân tích. Trước hết, mục đích vay của khách hàng phải phù hợp với chính sách tín dụng của ngân hàng. Ngân hàng nên cử nhân viên của mình tới thăm khách hàng để trao đổi về món vay. Chính những cuộc đối thoại giữa nhân viên ngân hàng và khách hàng trong những lần thăm viếng này sẽ làm khách hàng bộc lộ những thông tin giúp ngân hàng có những đánh giá trực tiếp và sát thực về khả năng trả nợ của khách hàng.

Trong trường hợp khách hàng không có hồ sơ tín dụng lưu trong ngân hàng và những nguồn thông tin khác về khách hàng cũng rất nghèo nàn thì có thể phải cần một bên thứ ba đứng ra bảo lãnh việc hoàn trả nợ vay. Tuy nhiên, việc bảo lãnh của bên thứ ba trong trường hợp này cũng chỉ là thứ yếu, các ngân hàng nên tập trung vào khả năng đích thực của khách hàng vay.

3.2. Mức thu nhập:

Quy mô và tính ổn định của thu nhập cá nhân của khách hàng được ngân hàng rất coi trọng. Khách hàng sẽ phải thông báo cho ngân hàng thông tin về những khoản thu nhập chính thức và thu nhập phụ thêm khác. Các ngân hàng thường liên hệ với doanh nghiệp nơi người vay tiền làm việc để kiểm tra tính chính

xác của những thông tin khách hàng cung cấp trước đó về mức thu nhập, thời gian công tác, địa chỉ thường trú, số chứng minh nhân dân, ...

3.3. Số dư tiền gửi của khách hàng:

Thông tin về số dư trên tài khoản tiền gửi của khách hàng là một biện pháp gián tiếp giúp ngân hàng đảm bảo an toàn cho món vay của mình trong trường hợp khoản vay có vấn đề. Việc cho phép các ngân hàng tìm hiểu những thông tin tiền gửi của khách hàng tạo cho ngân hàng khả năng phòng ngừa những rủi ro xảy ra khi khách hàng không trả nợ. Trong trường hợp đó ngân hàng sẽ trích nguồn tiền gửi này để thu hồi nợ.

3.4. Sự ổn định trong nghề nghiệp và nơi cư trú:

Sự ổn định nghề nghiệp và nơi cư trú cũng cần được đánh giá khi thẩm định khách hàng. Ngân hàng không thể cho khách hàng vay một khoản tiền lớn khi người này mới chỉ làm việc ở công ty chừng vài tháng. Những khách hàng có nơi cư trú ổn định lâu dài thường được các ngân hàng đánh giá cao hơn những trường hợp thay đổi thường xuyên chỗ ở. Trường hợp như vậy thường là dấu hiệu rất xấu cho việc ra quyết định cho vay.

3.5. Những yếu tố khác:

Cho vay tiêu dùng thường không dễ thẩm định. Trước một hồ sơ đề nghị vay ngân hàng cố gắng tính toán đưa ra những chỉ tiêu thẩm định cho thật phù hợp. Ngoài những yếu tố trên các ngân hàng còn tính toán đến các yếu tố như quyền sở hữu nhà hay quyền sử dụng đất hợp pháp. Việc có điện thoại cũng là một yếu tố giúp ngân hàng giảm bớt được chi phí giao dịch với khách hàng hay việc khách hàng có tài khoản tiền gửi ngay tại chính ngân hàng đề nghị vay là một yếu tố rất tốt trong quá trình thẩm định. Nhân viên tín dụng luôn sử dụng những chỉ tiêu trên để phát hiện những dấu hiệu thiếu trung thực của khách hàng trong hồ sơ vay cũng như trong phỏng vấn.

3.6. Chấm điểm tín dụng hồ sơ vay của khách hàng:

Để công tác thẩm định được thực hiện có hiệu quả ngân hàng thường xây dựng hệ thống chấm điểm chất lượng tín dụng khách hàng hỗ trợ cho nhân viên tín dụng trong việc này.

Một hệ thống đánh giá chất lượng khách hàng qua điểm số hiệu quả sẽ là một lợi thế đối với ngân hàng. Vì nó cho phép ngân hàng thực hiện thẩm định nhanh chóng, với chi phí được giảm tối thiểu và hơn nữa là nó có thể thay thế những nhân viên tín dụng có năng lực yếu kém và cho phép ngân hàng quản lý được tình trạng nợ xấu. Thang điểm tín dụng được xây dựng bằng việc sử dụng các phương pháp suy luận logic và các mô hình toán chuyên biệt trong việc phân tích tổng hợp các nhân tố liên quan tới khách hàng kết hợp với kinh nghiệm cho vay trong lĩnh vực này. Nếu khách hàng có điểm sau khi đánh giá thấp hơn một mức rủi ro nhất định thì hồ sơ đề nghị chắc chắn bị từ chối.

Cơ sở khoa học của hệ thống điểm còn phải được kiểm nghiệm thông qua việc đánh giá những món vay tiêu dùng trước đó để đảm bảo rằng hệ thống đã phân loại chính xác hồ sơ vay trong quá khứ thì cũng phải thực hiện được điều đó trong tương lai với độ an toàn có thể chấp nhận được. Hệ thống điểm tín dụng phải thường xuyên được kiểm tra và xem xét lại tính hợp lý. Thông thường ngân hàng

thường lấy ra từ 7 tới 12 yếu tố trong hồ sơ tín dụng và đánh giá chúng theo thang điểm từ 1 tới 10. Sau đây chúng ta thử nghiên cứu một thang điểm tín dụng của một ngân hàng:

Bảng 6.3 Thang điểm tín dụng đánh giá khách hàng vay tiêu dùng

Thứ tự	Chỉ tiêu	Điểm
1.	Nghề nghiệp của khách hàng	
	- Chuyên gia hoặc nhà quản lý trong kinh doanh	10
	- Công nhân có tay nghề cao	8
	- Nhân viên văn phòng	7
	- Sinh viên	5
	- Công nhân không có tay nghề	4
	- Người làm việc bán thời gian	2
2.	Tình trạng về nơi ở	
	- Có nhà riêng	6
	- Thuê nhà hoặc thuê chung cư	4
	- Sống cùng bạn hoặc họ hàng	2
3.	Xếp hạng tín dụng trước đây	
	- Tốt	10
	- Trung bình	5
	- Không xếp hạng	2
	- Kém	0
4.	Thời gian công tác với công việc hiện tại	
	- Trên 1 năm	5
	- Từ 1 năm trở xuống	2
5.	Thời gian cư trú tại địa chỉ hiện tại	
	- Trên 1 năm	2
	- Từ 1 năm trở xuống	1
6.	Điện thoại tại nơi ở	
	- Có	2
	- Không	0
7.	Số người sống phụ thuộc theo như khách hàng khai báo	
	- Không	3
	- Một	3
	- Hai	4
	- Ba	4
	- Nhiều hơn ba	2
8.	Tài khoản tại ngân hàng	
	- Có cả tài khoản séc và tiết kiệm	4
	- Chỉ có tài khoản tiết kiệm	3
	- Chỉ có tài khoản séc	2
	- Không có tài khoản	0

Theo hệ thống điểm này khách hàng có thể đạt điểm cao nhất là 43, điểm thấp nhất là 9. Giả sử ngân hàng nghiên cứu thấy rằng, Trong 3.000 hồ sơ vay trong quá khứ có điểm từ 28 trở xuống thì có 40% hồ sơ vay chuyển thành nợ xấu với mức bình quân là 6 triệu/hồ sơ như vậy ngân hàng mất tổng cộng 7.200 triệu. Trong số hồ sơ từ 28 điểm trở xuống chỉ có 10% là nợ tốt trị giá là 1.800 triệu. Như vậy, nếu chọn mức 28 điểm là mức chấp nhận hồ sơ thì ngân hàng tránh được một khoản lỗ là 7.200 triệu - 1.800 triệu = 5.400 triệu. Điều này đồng nghĩa với việc khách hàng bỏ lỡ mất 10% khách hàng tốt trong số 3.000 khách hàng có hồ sơ từ 28 điểm trở xuống. Giả sử 28 điểm là mốc chấp nhận cho vay ngân hàng có thể lựa chọn hạn mức cho vay phù hợp với điểm của hồ sơ như sau:

Bảng 6.4 Mức cho vay dựa theo điểm tín dụng của hồ sơ

Mức điểm	Quyết định cho vay
Từ 28 điểm trở xuống	Từ chối cho vay
Từ 29 - 30 điểm	Cho vay tới 5.000.000
Từ 31 - 33 điểm	Cho vay tới 10.000.000
Từ 34 - 36 điểm	Cho vay tới 25.000.000
Từ 37 - 38 điểm	Cho vay tới 35.000.000
Từ 39 - 40 điểm	Cho vay tới 50.000.000
Từ 41 - 43 điểm	Cho vay tới 80.000.000

4. Giải ngân và thu nợ cho vay tiêu dùng

Ngân hàng và khách hàng phải thoả thuận với nhau về lãi suất, kỳ hạn vay và các điều kiện về thanh toán. Vì đây là những yếu tố tác động tới phương thức giải ngân và đặc biệt là phương thức thu nợ của ngân hàng. Ví dụ như trong trường hợp cho vay để mua những tài sản có giá trị cao như ô tô hay một căn hộ đất tiền tại khu trung cư thì ngân hàng thường có xu hướng kéo dài thời hạn nợ để khách hàng cảm thấy khoản nợ thanh toán dần hàng tháng là có thể thực hiện được với khả năng thu nhập hàng tháng của mình. Trong trường hợp như vậy nhân viên tín dụng nên đưa ra nhiều phương án trả khác nhau cho khách hàng.

Việc xác định lãi suất cho vay cũng là một khâu quan trọng. Có nhiều mô hình định giá các khoản vay cho ngân hàng lựa chọn nhưng về cơ bản lãi suất cho vay được xác định như sau:

$$\text{Lãi suất khoản vay} = \text{Lãi suất cho vay cơ bản (bao gồm cả lợi nhuận dự tính)} + \text{Dự phòng rủi ro (bao gồm rủi ro cơ bản và rủi ro kỳ hạn)}$$

Trên cơ sở xác định được lãi suất cho vay ngân hàng mới có thể xác định được chính xác khoản trả nợ hàng tháng của khách hàng. Việc trả nợ của khách hàng có thể thực hiện theo những phương pháp sau:

4.1. Phương pháp lãi đơn:

Phương pháp thu nợ gốc đều đặn theo kỳ hạn, lãi vay được tính theo nợ gốc còn lại ở đầu mỗi kỳ hạn.

Ví dụ: khoản vay 15.000.000 lãi suất 1,15%/tháng, thời hạn 9 tháng, nợ gốc trả đều làm 3 lần mỗi lần 5.000.000 ta có bảng thu nợ như sau:

Bảng 6.5 Kế hoạch trả nợ vay ngân hàng theo phương pháp lãi đơn

Kỳ trả nợ	Nợ gốc	Lãi suất	Tổng cộng	Nợ gốc còn lại
1	5.000.000	$15.000.000 \times 1,15\% \times 3 = 51.175$	5.051.175	10.000.000
2	5.000.000	$10.000.000 \times 1,15\% \times 3 = 34.500$	5.034.500	5.000.000
3	5.000.000	$5.000.000 \times 1,15\% \times 3 = 17.250$	5.017.250	0

4.2. Phương pháp chiết khấu:

Trong phương pháp trên khách hàng trả dần cả vốn và lãi trong thời gian vay, nhưng trong phương pháp chiết khấu khách hàng trả lãi trước tiên và phần lãi trả được trừ trực tiếp vào phần tiền vay ban đầu nghĩa là khách hàng nhận số tiền vay thấp hơn mức được duyệt.

Ví dụ, khách hàng được duyệt vay 20.000.000 với lãi suất 12% thì phần lãi 2.400.000 được trừ ngay vào vốn vay ban đầu như vậy khách hàng chỉ còn nhận 17.600.000. Khi đáo hạn khách hàng phải trả 20.000.000. Lãi suất thực khách hàng phải trả trong trường hợp này là:

$$\begin{array}{l} \text{Lãi suất khoản vay} \\ \text{(tính theo phương} \\ \text{pháp chiết khấu)} \end{array} = \frac{\text{Tiền lãi phải trả} \quad \mathbf{2.400.000}}{\text{Số tiền vay thực nhận} \quad \mathbf{17.600.000}} = \mathbf{0,136}$$

4.3. Phương pháp cộng thêm:

Đây là phương pháp có từ lâu, theo phương pháp này phần lãi sẽ được tính trước khi phương thức hoàn trả được xác định. Như trong ví dụ trên, lãi khách hàng phải trả là $20.000.000 \times 12\% = 2.400.000$ nếu khách hàng trả đều hàng tháng thì mỗi tháng khách hàng phải trả là $22.400.000/12 = 1.866.667$, trong đó vốn gốc là 1.666.667 và lãi là 200.000. Tuy nhiên, lãi suất thực khách hàng phải chịu theo phương pháp này không phải là 12% do hàng tháng trong khoản tiền thanh toán khách hàng trả đã bao gồm cả phần vốn gốc. Do vậy, vốn gốc giảm đều đặn hàng

tháng và do đó lãi phát sinh trên thực tế khách hàng phải trả cũng phải giảm theo. Điều này được mô tả trong bảng dưới đây:

Bảng 6.6 Phân tích lãi thực tế khách hàng phải trả theo phương pháp cộng thêm

Kỳ trả nợ	Vốn gốc đầu kỳ	Vốn gốc trả mỗi kỳ	Lãi trả mỗi kỳ	Tổng cộng	Lãi thực tế
1	20,000,000	1666667	200,000	1,866,667	200,000
2	18,333,333	1666667	200,000	1,866,667	183,333
3	16,666,666	1666667	200,000	1,866,667	166,667
4	14,999,999	1666667	200,000	1,866,667	150,000
5	13,333,332	1666667	200,000	1,866,667	133,333
6	11,666,665	1666667	200,000	1,866,667	116,667
7	9,999,998	1666667	200,000	1,866,667	100,000
8	8,333,331	1666667	200,000	1,866,667	83,333
9	6,666,664	1666667	200,000	1,866,667	66,667
10	4,999,997	1666667	200,000	1,866,667	50,000
11	3,333,330	1666667	200,000	1,866,667	33,333
12	1,666,663	1666667	200,000	1,866,667	16,667
		20,000,000	2,400,000	22,400,000	1,300,000

$$\text{Lãi suất thực tế} = 13000000/20000000 \times 100\% = 6,5 \%$$

Như vậy trên thực tế nếu tính theo dư nợ vốn gốc giảm dần theo tháng thì lãi suất thực tế khách hàng phải chịu hơn mức lãi suất thực tế là 12%.

4.4. Phương pháp trả nợ theo quy tắc 78:

Để giải quyết những thiếu sót trong phương pháp cộng thêm nói trên sao cho lãi suất khách hàng phải trả sát với mức lãi suất thực tế ngay cả trong trường hợp khách hàng trả nợ trước hạn, ngân hàng có thể sử dụng phương pháp được gọi là quy tắc trả nợ 78. Nội dung của phương pháp này đó là trong trường hợp khách hàng đồng ý với kế hoạch trả nợ cho khoản vay một năm bằng 12 khoản thanh toán mỗi tháng thì tổng số lãi vay được chia thành 78 phần (là tổng của 12 số tự nhiên đầu tiên). Trong trường hợp khách hàng trả nợ vay chỉ trong vòng 9 tháng (thay vì 12 tháng) thì họ sẽ nhận được một khoản khấu trừ vào tiền lãi là:

$$\frac{1 + 2 + 3}{1 + 2 + \dots + 11 + 12} \times 100 = \frac{6}{78} \times 100 = 7,69 \%$$

Như vậy tổng số lãi khách hàng chỉ phải trả là 92,31% tổng số lãi được xác định vào đầu kỳ.

4.5. Phương pháp hiện giá :

Phương pháp này được xây dựng dựa trên nguyên tắc giá trị thời gian của tiền, tức là các luồng tiền ở những thời điểm khác nhau muốn cộng trừ với nhau thì phải quy về cùng thời điểm bằng phương pháp chiết khấu theo lãi suất :

Công thức chung đơn giản nhất cho ví dụ trên là :

$$PMT = \frac{V \times i \times (1 + i)^n}{(1 + i)^n - 1}$$

Trong đó: **PMT** là khoản khách hàng trả hàng tháng
V là vốn vay ban đầu
i là lãi suất cho vay
n là số kỳ trả nợ

Phương pháp trả lãi này thường áp dụng cho những trường hợp cho những trường hợp khách hàng vay tiền để mua những tài sản có giá trị lớn nhưng ô tô, bất động sản, ... nên kỳ hạn vay thường kéo dài 5 đến 7 năm thậm chí có trường hợp tới trên 30 năm. Cụ thể kỹ thuật tính toán theo phương pháp này sẽ còn được nêu chi tiết hơn nữa trong phần sau khi bàn về nghiệp vụ cho thuê tài chính của ngân hàng.

II. CHO VAY HỘ NÔNG DÂN

Bên cạnh cho cá nhân và hộ gia đình vay với mục đích tiêu dùng, ngân hàng còn cho cá nhân và hộ gia đình vay để thực hiện quá trình sản xuất kinh doanh. Việc sản xuất kinh doanh theo hình thức hộ gia đình xuất hiện phổ biến trong nông nghiệp. Vì vậy, việc cho vay những đối tượng này vừa giống với cho vay các doanh nghiệp ở chỗ vốn vay nhằm hỗ trợ người vay giải quyết khó khăn về nguồn tài trợ trong quá trình sản xuất kinh doanh. Nhưng mặt khác, nó lại giống cho vay tiêu dùng bởi vì chủ thể vay tồn tại tư cách là cá nhân hoặc hộ gia đình. Cho vay đối với hộ nông dân nếu xét về ngắn hạn thì đó là việc tài trợ phần thiếu hụt về chi phí ngắn hạn trong sản xuất nông nghiệp của hộ như thuốc trừ sâu bệnh, phân bón, cây giống, con giống, thức ăn trong chăn nuôi gia súc,... Những chi phí này phát sinh cũng mang tính thời vụ với những đặc điểm cụ thể của sản xuất nông nghiệp.

1. Đặc điểm cho vay hộ nông dân

(1) *Tính thời vụ mang đặc điểm riêng của sản xuất nông nghiệp:*

Trong sản xuất nông nghiệp những chi phí phát sinh phụ thuộc mật thiết vào chu kỳ tăng trưởng của động thực vật là đối tượng của sản xuất. Khi xét duyệt cho vay ngân hàng chú ý tới đặc điểm sinh trưởng của đối tượng sản xuất đó để xác định chính xác thời điểm giải ngân, mức giải ngân mỗi lần và quan trọng hơn cả là xác định kỳ hạn nợ đối với món vay. Tất cả những yếu tố này đều có thể xác định chính xác nếu nắm rõ được chính xác đặc điểm sinh trưởng của đối tượng trong sản xuất nông nghiệp.

(2) Năng lực trả nợ của khách hàng phụ thuộc vào nhiều yếu tố từ môi trường tự nhiên:

Sản xuất nông nghiệp trực tiếp tác động vào môi trường tự nhiên như đất, nước và chịu tác động từ các yếu tố khác như thời tiết, khí hậu. Vì vậy, kết quả của quá trình sản xuất chịu ảnh hưởng lớn từ môi trường bên ngoài từ đó quyết định khả năng trả nợ vay của khách hàng. Hơn thế nữa, thị trường nông sản luôn có đặc điểm cơ bản là giá cả co giãn rất lớn so với cung trong khi cầu về các mặt hàng nông sản lại thường không có biến động ngoài dự báo cho nên thường dễ xảy ra tình trạng giá nông sản xuống thấp khi được mùa từ đó ảnh hưởng tới khả năng trả nợ ngân hàng.

(3) Công tác tổ chức cho vay quyết định tới chi phí hoạt động của ngân hàng trong lĩnh vực này:

Mặc dù là cho vay sản xuất nhưng do đối tượng vay lại là hộ gia đình không giống như những doanh nghiệp có tư cách pháp lý, tài chính đầy đủ và thống nhất nên ngân hàng không thể áp dụng kỹ thuật thẩm định khách hàng cho vay như đối với các doanh nghiệp. Trong khi đó hộ nông dân vay ngân hàng thường rất nhiều về số lượng nhưng doanh số vay bình quân của một món lại rất nhỏ. Vì vậy, số lượng hồ sơ vay rất nhiều, nhỏ lẻ. Từ hai nguyên nhân này ta thấy ngân hàng sẽ gặp khó khăn trong việc quản lý chi phí hoạt động cho vay nếu không đưa ra được mô hình tổ chức cho vay phù hợp đối với những đối tượng như thế này.

2. Đặc điểm hộ nông dân

- Về mặt pháp lý: hộ nông dân bao gồm một nhóm người có quan hệ huyết thống, hôn nhân hoặc có chung cơ sở kinh tế. Thông thường đại diện về mặt pháp lý của hộ gia đình sẽ là chủ hộ do pháp luật quy định. Hiện nay ở Việt Nam thành phần kinh tế hộ chủ yếu vẫn chịu sự chi phối của Bộ Luật Dân sự (trong khi các doanh nghiệp chịu chi phối bởi Luật Doanh nghiệp).

- Về khả năng tài chính: hiện nay ngân hàng đánh giá năng lực tài chính của hộ nông dân vay vốn chủ yếu theo những nội dung:

- + Đất đai (quyền sử dụng), trị giá tư liệu sản xuất khác
- + Sức lao động mà ở đây chủ yếu là kinh nghiệm sản xuất trong nông nghiệp và khả năng tổ chức sản xuất nông nghiệp của hộ (điều này cũng rất quan trọng đối với việc đem lại thành quả to lớn trong sản xuất nông nghiệp).

Nhìn chung, ở Việt Nam hiện nay kinh tế hộ gia đình trong sản xuất nông nghiệp vẫn chỉ ở mức kinh tế hàng hoá giản đơn còn mang nặng tính tự cấp tự túc nhỏ lẻ cho nên năng lực và hiệu quả sản xuất rất yếu kém khả năng sử dụng vốn vay rất thấp. Do đó, tích lũy của mỗi hộ từ sản xuất chưa cao (nhiều trường hợp chỉ đủ trang trải chi phí sinh hoạt cơ bản tối thiểu) tài sản không đủ đảm bảo cho việc vay ngân hàng nhiều hơn để có thể mở rộng sản xuất. Hơn thế nữa chính sách phát triển nông nghiệp còn nhiều bất cập và bất hợp lý cũng gây ra khó khăn không nhỏ cho ngân hàng khi thực hiện cho vay trong lĩnh vực nông nghiệp.

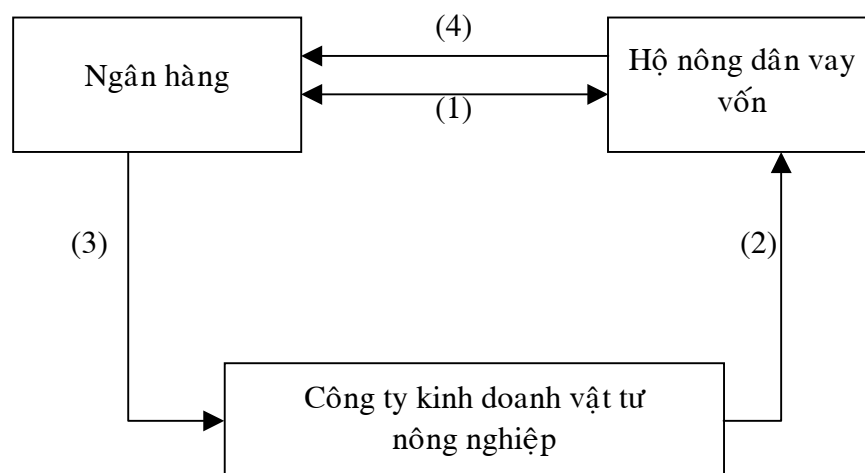
3. Phương thức cho vay

Do yêu cầu và đặc điểm của cho vay trong nông nghiệp cho nên các ngân hàng cũng cần phải tính toán và lựa chọn những phương thức cho vay phù hợp với khả năng của mình

3.1. Mô hình cho vay trực tiếp:

Theo mô hình này, khách hàng thường liên hệ trực tiếp với ngân hàng để vay vốn. Bên cạnh đó còn có thể có sự tham gia của một số công ty, tổ chức tiêu thụ nông sản hay cung ứng nguyên liệu đầu vào trong sản xuất nông nghiệp.

Mô hình 6.7 Cho vay có sự tham gia của bên cung ứng

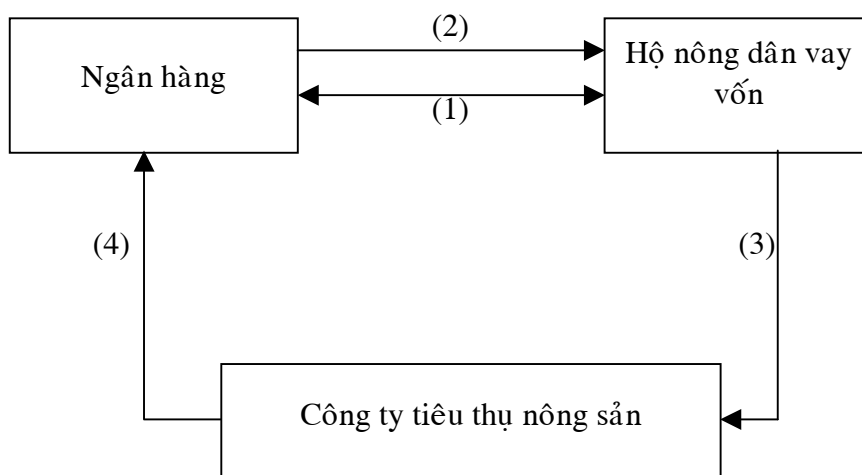


Chú thích :

- (1) Ngân hàng và khách hàng xác lập quan hệ tín dụng
- (2) Công ty vật tư nông nghiệp cung ứng vật tư cho hộ nông dân
- (3) Ngân hàng thanh toán tiền vật tư cho công ty
- (4) Hộ nông dân trả nợ vay ngân hàng

Phương thức cho vay trên có ưu điểm là khách hàng không trực tiếp nhận tiền vay cho nên tránh được tình trạng sử dụng tiền vay sai mục đích dẫn tới rủi ro xảy ra ngoài tầm kiểm soát của ngân hàng. Khách hàng cũng tránh được tình trạng phải tìm mua các yếu tố đầu vào với giá cao cho nên công việc sản xuất thuận tiện hơn tạo dấu hiệu tốt cho việc hoàn trả nợ ngân hàng.

Mô hình 6.8 Cho vay có sự tham gia của bên tiêu thụ nông sản



Chú thích:

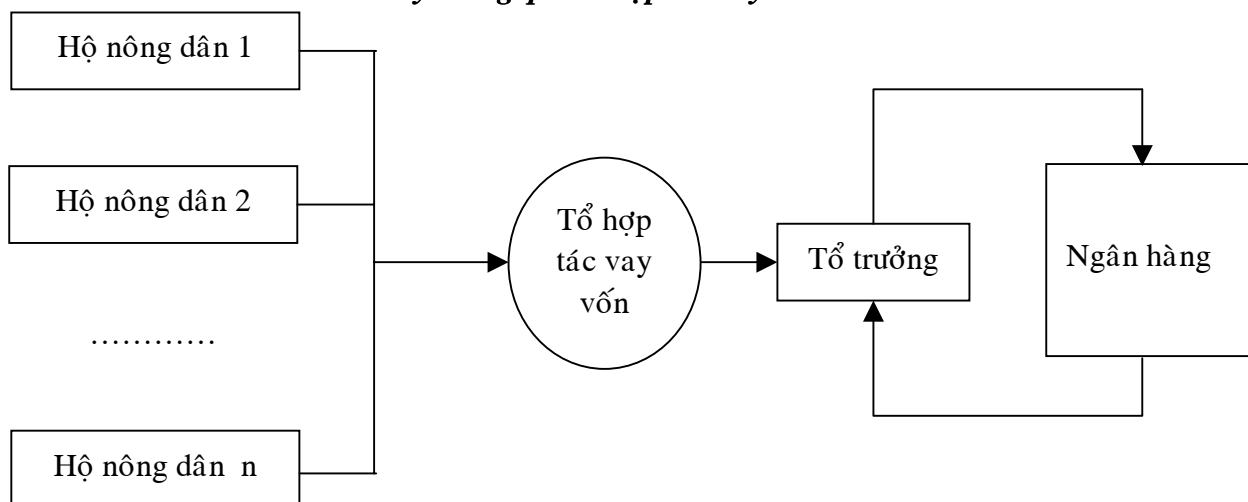
- (1) Xác lập quan hệ tín dụng giữa khách hàng và ngân hàng
- (2) Ngân hàng cho vay
- (3) Khách hàng chuyển giao nông sản cho công ty tiêu thụ nông sản
- (4) Công ty tiêu thụ nông sản bán hàng để trả nợ cho ngân hàng số tiền trong hợp đồng tín dụng hình thành trong bước (1)

Phương thức trên có ưu điểm là giúp người vay giải quyết được khâu tiêu thụ hàng hoá nông sản. Giá nông sản lên xuống thất thường nhiều khi đem lại những tổn thất lớn cho nông dân thông qua việc vay ngân hàng mà giải quyết được khâu tiêu thụ trả nợ vay là một lợi thế không nhỏ giúp các ngân hàng khắc phục được tình trạng nợ xấu trong cho vay nông nghiệp.

3.2. Mô hình cho vay gián tiếp:

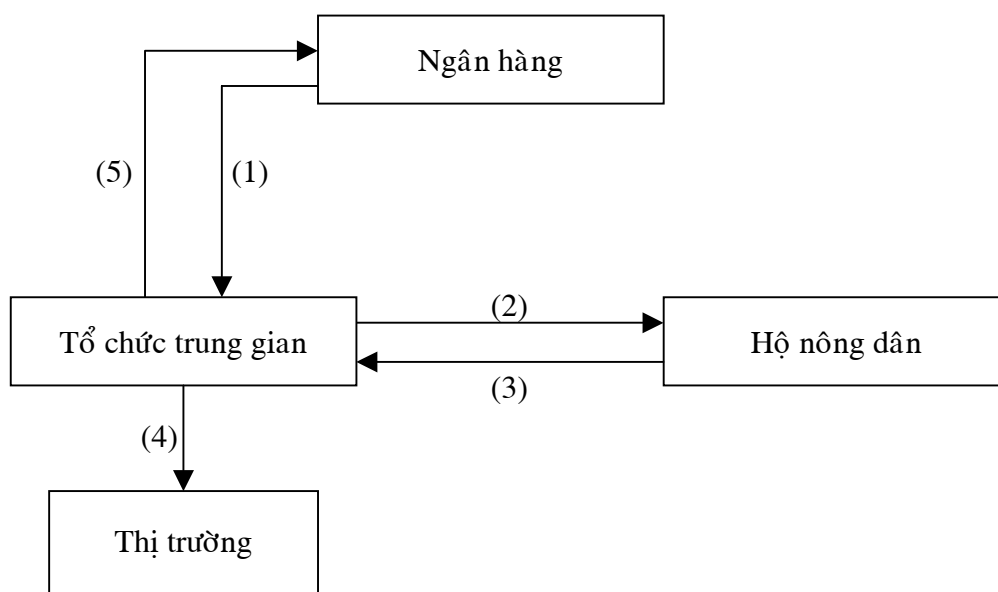
Theo mô hình này khách hàng có nhu cầu vay thường không trực tiếp liên hệ với ngân hàng mà hoàn toàn gián tiếp liên hệ thông qua tổ chức trung gian như tổ hợp tác vay vốn hoặc một công ty kinh doanh nông nghiệp.

Mô hình 6.9 Cho vay thông qua tổ hợp tác vay vốn



Việc thực hiện cho vay thông qua các tổ hợp tác vay vốn giúp ngân hàng khắc phục được tình trạng có quá nhiều món vay nhỏ lẻ. Thông qua tổ hợp tác ngân hàng dễ dàng hơn trong quá trình thẩm định, cho vay, giám sát và thu nợ. Từ đó hạ thấp chi phí tổ chức cho vay ở những khu vực có quá nhiều hồ sơ vay nhỏ lẻ.

Mô hình 6.10 Cho vay thông qua tổ chức trung gian



Chú thích:

- (1) Ngân hàng cho tổ chức trung gian vay
- (2) Tổ chức trung gian cung ứng các yếu tố đầu vào cho hộ nông dân
- (3) Nông dân giao hàng hoá nông sản cho tổ chức này
- (4) Tổ chức này tiêu thụ hàng hoá nông sản trên thị trường
- (5) Trả nợ ngân hàng

Đây là một mô hình rất phổ biến ở những nước phát triển theo đó hộ nông dân thông qua tổ chức trung gian giải quyết những khó khăn về vốn và tiêu thụ hàng hoá nông sản nên tập trung tối đa nguồn nhân lực vào sản xuất nâng cao năng suất và chất lượng hàng hoá trong nông nghiệp. Những tổ chức trung gian này thường được tổ chức theo hình thức những công ty bán buôn những loại hàng hoá trong nông nghiệp hay nói các khác nó đảm nhận vai trò chuyên môn hoá trong lĩnh vực lưu thông trong nông nghiệp nên giải quyết được tối đa những khó khăn về thị trường trong nông nghiệp. Ngân hàng thực hiện cho vay theo mô hình này cũng không phải đảm nhận những vấn đề nằm ngoài giới hạn chuyên môn của mình như trong các mô hình cho vay trực tiếp trước đây.

CÂU HỎI ÔN TẬP

1. Đối tượng của cho vay tiêu dùng là gì?
2. Thế nào là cho vay tiêu dùng trực tiếp? Cho vay tiêu dùng gián tiếp?
3. Đặc điểm của cho vay tiêu dùng?
4. Các yếu tố cần thẩm định khi xét duyệt cho vay tiêu dùng?
5. Nêu ưu, nhược điểm của phương pháp chấm điểm tín dụng khách hàng?
6. Có bao nhiêu phương pháp thu nợ vay tiêu dùng? Phương pháp thu nợ theo quy tắc 78 là gì?
7. Cho vay hộ nông dân nhằm hỗ trợ những khoản chi phí nào trong sản xuất nông nghiệp?
8. Tính thời vụ trong sản xuất nông nghiệp có ảnh hưởng như thế nào tới hoạt động cho vay của ngân hàng?
9. Có bao nhiêu phương thức cho vay trong nông nghiệp?
10. Phân tích lợi thế của phương thức cho vay thông qua tổ hợp tác vay vốn?

CHƯƠNG VII: CÁC HÌNH THỨC TÍN DỤNG ĐẶC BIỆT

Trong xu hướng phát triển mạnh mẽ của kinh tế thị trường, ngân hàng luôn phải đổi mới nghiệp vụ kinh doanh của mình để theo kịp xu thế và đảm bảo vai trò cơ bản của mình trong hệ thống tài chính. Những nghiệp vụ ngân hàng thương mại hiện đại ra đời đã phản ánh sự thích nghi trước tình hình mới của hệ thống ngân hàng. Thể hiện rõ nhất của sự thay đổi này là sự xuất hiện những hình thức tài trợ mới của ngân hàng đối với doanh nghiệp như bảo lãnh ngân hàng, cho thuê tài chính... Về bản chất thì đây vẫn là quan hệ tín dụng như hình thức biểu hiện đã có sự thay đổi. Thay vì biểu hiện bằng tiền, các hình thức tín dụng này biểu hiện bằng tài sản hay bằng uy tín. Chương này sẽ nghiên cứu hai hình thức cơ bản của loại hình tài trợ đặc biệt đó là cho thuê tài chính và bảo lãnh ngân hàng.

I. CHO THUÊ TÀI CHÍNH

1. Những vấn đề chung về cho thuê tài chính

1.1. Khái niệm:

Là hình thức cho thuê tài sản dài hạn mà trong đó người thuê chuyển giao tài sản thuộc sở hữu của mình cho người đi thuê sử dụng. Người đi thuê có trách nhiệm thanh toán tiền thuê trong suốt thời hạn thuê và có thể có được quyền sở hữu tài sản thuê, hoặc được quyền mua lại tài sản thuê, hoặc được quyền thuê tiếp theo các điều kiện đã được hai bên thỏa thuận.

Thuê mua (leasing) là cách gọi thông dụng ở nước ta nhưng thực chất nó là phương thức thuê tài chính (Financial leases) hay còn gọi là thuê vốn (Capital leases).

1.2. Tài sản thuê mua:

Khác với phương thức tài trợ cổ điển dưới hình thức tiền tệ, tài trợ thuê mua được thực hiện dưới hình thức tài sản bao gồm động sản và bất động sản.

- Bất động sản: cửa hàng, văn phòng làm việc, nhà ở và cơ sở sản xuất.
- Động sản: xe hơi, máy bay, tàu biển, thiết bị sản xuất, thiết bị văn phòng.

1.3. Tính chất pháp lý và kinh tế liên quan đến tài sản thuê mua:

- Về mặt pháp lý tài sản thuê mua thực quyền sở hữu của người cho thuê, còn người cho thuê chỉ được quyền sử dụng. Vì vậy, không được quyền bán, thế chấp hoặc cầm cố, chuyển nhượng cho người khác. Trong trường hợp người đi thuê muốn thay đổi hình dáng, địa điểm lắp đặt hoặc vận hành của tài sản thuê mua thì phải được sự đồng ý của người cho thuê.

- Về mặt kinh tế mặc dù người đi thuê không được chuyển giao quyền sở hữu tài sản, nhưng người đi thuê được hưởng phần lớn lợi ích và gánh chịu phần lớn mọi rủi ro liên quan đến tài sản. Xuất phát từ tính chất đặc thù này mà người ta đã dùng thuật ngữ “*Sở hữu kinh tế*” để nói đến quyền lợi và trách nhiệm đối với người đi thuê.

1.4. Thuê mua là hình thức đặc biệt của tín dụng trung và dài hạn:

Trong tài trợ thuê mua, mặc dù người cho thuê là sở hữu chủ của tài sản nhưng vai trò của người này là nhà cung cấp tài chính vì vậy tài trợ thuê mua và cho vay trung và dài hạn vẫn có nhiều điểm giống nhau như:

- Người cho thuê hoặc người cho vay chuyển giao có thời hạn cho người đi thuê hoặc người vay một lượng giá trị. Nếu là tài trợ thuê mua giá trị được chuyển giao dưới hình thức tiền mặt.

- Người đi thuê hoặc người đi vay phải hoàn trả cho người đi thuê hoặc người cho vay toàn bộ vốn gốc và lãi trong thời hạn hợp đồng.

1.5. Người đi thuê:

Theo hình thức tài trợ trung và dài hạn bằng tiền, người đi vay theo thông lệ phải có vốn thuộc sở hữu để tham gia ít nhất là 30% giá trị công trình hoặc giá trị tài sản đầu tư. Nhưng đối với phương thức tài trợ thuê mua người cho thuê có thể tài trợ 100% chi phí mua tài sản hay nói cách khác người đi thuê có thể không cần tham gia vốn chủ sở hữu.

Xuất phát từ điểm này, tài trợ thuê mua tạo thuận lợi cho các doanh nghiệp tiến hành phát triển kinh doanh trong điều kiện thiếu vốn.

- Việc cấp tín dụng thuê mua thường nhanh chóng Do vậy, các doanh nghiệp có điều kiện khẩn trương đầu tư để từ đó có thể nhanh chóng đón bắt cơ hội kinh doanh.

- Kỹ thuật tài trợ thuê mua có mức rủi ro thấp và nhờ vậy nó thích ứng với những doanh nghiệp có mức rủi ro cao. Cũng cần lưu ý rằng những doanh nghiệp có mức rủi ro cao thường khó được ngân hàng cho vay trung và dài hạn thông thường.

- Phương thức thanh toán tiền thuê linh hoạt, thích ứng với hoàn cảnh, điều kiện sản xuất và tiêu thụ sản phẩm của mỗi một doanh nghiệp hoặc cá nhân.

1.6. Người cho thuê:

Việc ra đời và áp dụng phương thức tài trợ thuê mua không phải là loại hình thay thế cho phương thức tài trợ cổ điển như tín dụng trung và dài hạn bằng tiền, bán hàng trả góp... mà nó là loại hình tài trợ bổ sung và tồn tại song song với các loại hình tài trợ khác. Chính tính chất bổ sung này đã tạo điều kiện cho các tổ chức tài chính mở rộng khách hàng và nâng cao năng lực kinh doanh.

Thuê mua là hình thức tài trợ ít rủi ro vì các lý do sau:

- Người đi thuê với tư cách là chủ sở hữu về mặt pháp lý. Vì vậy, họ được quyền quản lý và kiểm soát tài sản theo các điều khoản hợp đồng thuê mua. Trong trường hợp người thuê không thanh toán tiền thuê theo đúng điều khoản của hợp

đồng thì người cho thuê được quyền thu hồi tài sản đồng thời buộc bên đi thuê bồi thường thiệt hại nếu có.

- Việc hoàn trả tiền thuê được đảm bảo bằng chính hoạt động của tài sản, có nghĩa là người đi thuê sẽ trả tiền thuê bằng kết quả thu được từ việc sử dụng tài sản.

- Đối tượng thuê được thực hiện dưới dạng tài sản cụ thể gắn với mục đích kinh doanh của người đi thuê. Nhờ vậy nó giúp cho người đi thuê sử dụng vốn đúng mục đích và tạo ra thu nhập đáng kể hoàn trả tiền thuê đúng hạn.

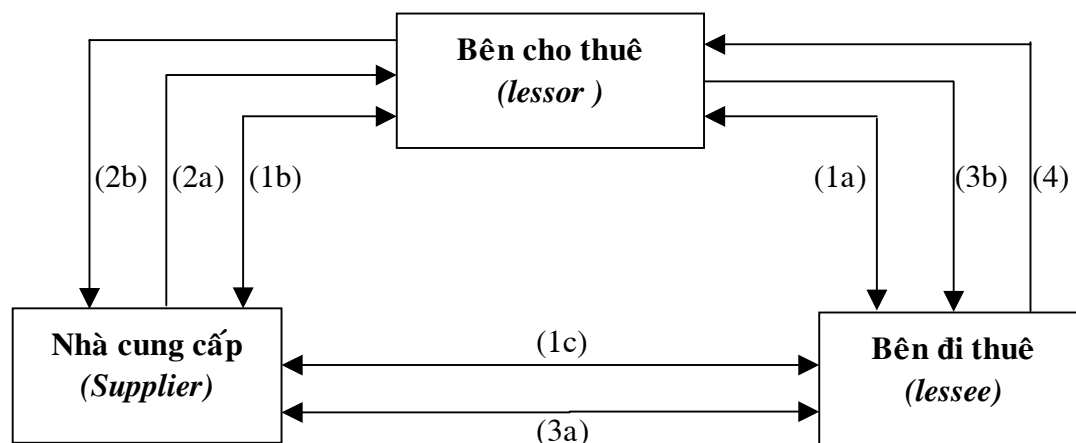
- Mặc dù tài trợ thuê mua mang tính chất dài hạn nhưng việc thanh toán tiền thuê theo định kỳ, chính kỹ thuật này đã nâng cao tính thanh khoản của tài trợ thuê mua.

2. Các hình thức tài trợ thuê mua

2.1 Thuê mua thuận:

Là hình thức thuê mua mà trong đó có sự tham gia của ba bên: bên cho thuê, bên đi thuê và nhà cung cấp tài sản thuê mua. Theo hình thức này bên cho thuê đi mua tài sản thuê mua của nhà cung cấp mà bên thuê cần thuê. Trước khi nghiệp vụ thuê mua xảy ra, bên cho thuê chưa nắm quyền sở hữu về tài sản, bên đi thuê lựa chọn tài sản mình cần thuê và lựa chọn nhà cung cấp theo yêu cầu của mình.

*** Quy trình nghiệp vụ:**



Trong đó:

- (1a) Bên cho thuê và bên đi thuê ký hợp đồng thuê mua.
- (1b) Bên cho thuê và nhà cung cấp ký hợp đồng mua tài sản
- (1c) Bên đi thuê và nhà cung cấp ký hợp đồng phụ như: bảo hành, bảo dưỡng và vận hành tài sản.
- (2a) Nhà cung cấp lập thủ tục chuyển giao quyền sở hữu tài sản.
- (2b) Bên cho thuê thanh toán tiền mua tài sản
- (3a) Nhà cung cấp chuyển giao tài sản cho bên đi thuê.
- (3b) Bên cho thuê làm thủ tục chuyển giao quyền sử dụng tài sản
- (4) Bên đi thuê thanh toán tiền thuê theo định kỳ.

- Ưu điểm:

+ Bên cho thuê không cần dự trữ tài sản để cho thuê Do vậy, tránh được tình trạng đọng vốn.

+ Bên đi thuê lựa chọn được đúng thiết bị mình cần.

+ Bảo đảm tín dụng được thiết lập theo đó bên cho thuê nắm quyền sở hữu tài sản.

+ Chi phí vận chuyển, chuyển giao do bên đi thuê chịu cho nên bên thuê giảm bớt được một phần chi phí.

- Nhược điểm:

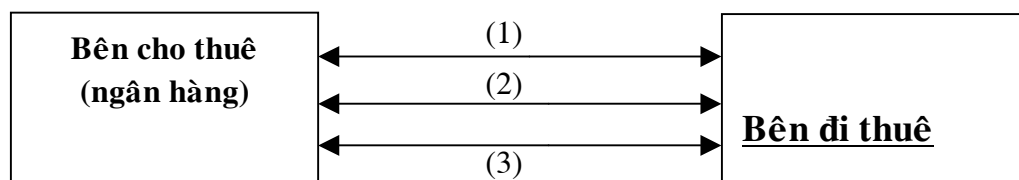
+ Vì tính chất của tài sản mà ngân hàng phải xác định được mức tài trợ phù hợp. Do kết thúc hợp đồng tài sản thuê mua có thể đã lỗi thời nên không thể thanh lý được.

+ Ngân hàng có thể chịu rủi ro về tài sản do khách hàng không bảo quản tốt tài sản.

2.2. Thuê mua thương mại

Là hình thức thuê mua mà bên cho thuê dùng tài sản của mình để cho thuê. Như vậy, hình thức này chỉ bao gồm hai bên: bên cho thuê và bên thuê. Do đó nó còn có tên khác là thuê mua hai bên

- Quy trình nghiệp vụ:



Trong đó:

(1) Hai bên ký hợp đồng thuê mua

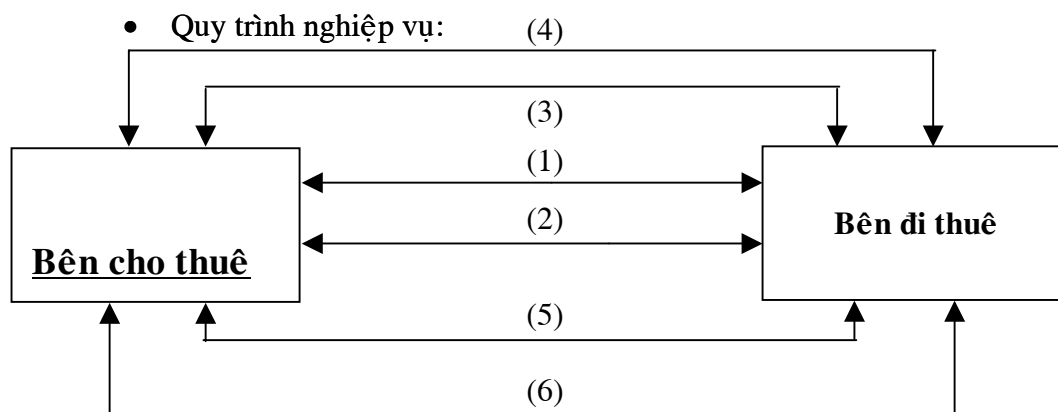
(2) Bên cho thuê (thường là ngân hàng) chuyển giao tài sản cho bên đi thuê

(3) bên đi thuê thanh toán tiền thuê theo định kỳ.

Hình thức này có ưu điểm là thủ tục đơn giản do chỉ có 2 bên tham gia. Tuy nhiên, nó có nhược điểm là có thể tài sản thuê mua không đạt tiêu chuẩn kỹ thuật theo yêu cầu của nhà sản xuất (bên đi thuê) và bên cho thuê nhiều khi phải mua dự trữ tài sản để có thể kịp thời đáp ứng nhu cầu của bên đi thuê khi cần thiết. Do vậy, hình thức này chỉ phù hợp với việc cho thuê tài sản thông dụng, có giá trị vừa phải.

2.3 Tái thuê mua (Sale – Lease Back)

Là hình thức tài trợ trong đó bên đi thuê bán tài sản của mình cho tổ chức tài trợ (bên cho thuê) đồng thời ký hợp đồng thuê tài sản đó để duy trì quyền sử dụng.



- Trong đó:
- (1) Bên cho thuê và bên đi thuê ký hợp đồng mua tài sản
 - (2) Bên cho thuê và bên đi thuê ký hợp đồng thuê mua
 - (3) Bên đi thuê lập thủ tục chuyển giao quyền sở hữu cho bên cho thuê
 - (4) Bên cho thuê thanh toán tiền mua tài sản cho bên đi thuê
 - (5) Bên cho thuê lập thủ tục chuyển giao quyền sử dụng cho bên đi thuê
 - (6) Bên đi thuê thanh toán tiền thuê theo định kỳ.

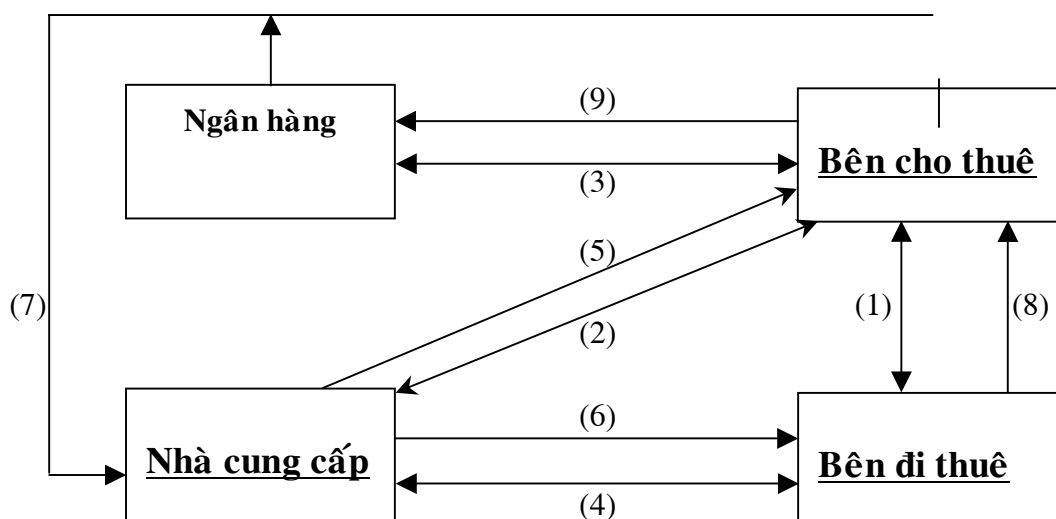
Hình thức này phù hợp với các doanh nghiệp thiếu vốn lưu động để khai thác tài sản cố định hiện có của mình đồng thời không đủ điều kiện để vay vốn của các ngân hàng. Để giải quyết tình trạng này, doanh nghiệp bán một phần hoặc toàn bộ tài sản của mình sau đó thuê lại tài sản đó để sử dụng.

Nếu doanh nghiệp đã vay nợ ngắn hạn của ngân hàng nhưng không thanh toán đúng hạn thì ngân hàng không thể yêu cầu doanh nghiệp đó bán lại một phần tài sản cho một bên cho thuê (đó có thể là công ty thuê mua thuộc sở hữu ngân hàng) để thanh toán nợ quá hạn, sau đó thuê mua lại tài sản để sử dụng. Trong trường hợp này thuê mua được coi là một biện pháp để giải quyết các khoản cho vay có vấn đề của ngân hàng.

2.4. Thuê mua hợp tác (Leveraged Lease)

Là hình thức thuê mua trong đó bên cho thuê được sự hợp tác của tổ chức tín dụng để tài trợ thuê mua đối với bên đi thuê.

- Quy trình nghiệp vụ:



Trong đó:

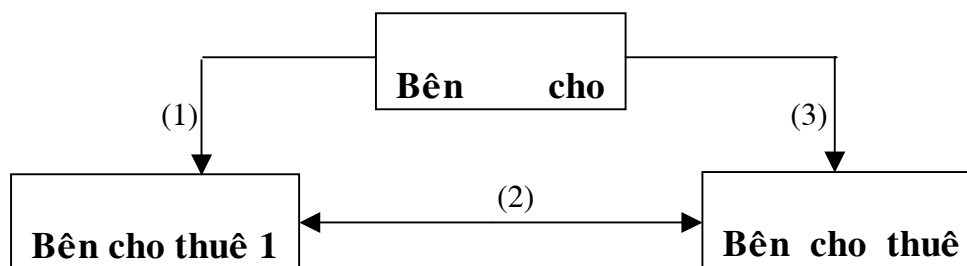
- (1) Bên cho thuê và bên đi thuê ký hợp đồng thuê mua
- (2) Bên cho thuê và nhà cung cấp ký hợp đồng mua tài sản
- (3) Bên cho thuê và người cho vay ký hợp đồng tín dụng.
- (4) Bên đi thuê và nhà cung cấp ký các hợp đồng phụ như: vận hành, bảo dưỡng, thiết bị...
- (5) Nhà cung cấp lập thủ tục chuyển giao quyền sở hữu cho bên cho thuê.
- (6) Nhà cung cấp chuyển tài sản cho bên đi thuê
- (7) Bên cho thuê thanh toán tiền mua tài sản cho nhà cung cấp. Phần thiếu do ngân hàng cho vay
- (8) Bên đi thuê thanh toán tiền thuê theo định kỳ.
- (9) Bên cho thuê trả nợ cho người cho vay.

Khác với các hình thức trước, hình thức này có sự tham gia của 4 bên: bên đi thuê, nhà cung cấp và người cho vay. Hình thức này áp dụng trong trường hợp bên cho thuê không đủ vốn hoặc trong các hợp đồng tài trợ có quy mô vượt quá khả năng đáp ứng vốn của bên cho thuê.

1.2.5 Thuê mua giáp lưng (Back-To-Back Lease hay Under Lease)

Là hình thức trong đó bên cho thuê đồng ý để bên đi thuê thứ nhất (bên đi thuê đầu tiên) cho bên đi thuê thứ hai thuê lại tài sản đó:

• **Quy trình nghiệp vụ:**



Trong đó:

- (1) Bên cho thuê ký hợp đồng thuê mua với bên đi thuê thứ nhất
- (2) Bên cho thuê giao tài sản cho bên đi thuê thứ hai
- (3) Bên cho thuê giao tài sản cho bên đi thuê thứ hai.

3. Kỹ thuật nghiệp vụ

3.1. Thẩm định bên đi thuê:

- Phân tích tình hình tài chính từ đó đánh giá khả năng thanh toán của bên đi thuê.
- Phân tích hoạt động kinh doanh của bên đi thuê từ đó đánh giá khả năng thanh toán tiền thuê đều đặn của bên đi thuê.
- Xem xét uy tín của bên đi thuê trong những hợp đồng thuê mua trước đó để đánh giá xem bên đi thuê sự sẵn lòng thanh toán tiền thuê.

3.2. Đánh giá tài sản thuê mua:

- Đánh giá về mặt giá cả: so sánh giá tài sản do bên đi thuê đề nghị với giá cả thị trường xem có phù hợp hay không trong trường hợp tài sản thuê mua là tài sản đã qua sử dụng thì cần phải xem xét kỹ lưỡng. Thông thường trong những trường hợp như vậy bên cho thuê cần phải thuê những tổ chức chuyên môn đánh giá tài sản.

Bên cho thuê cần xem xét khả năng tham gia tài trợ bằng vốn của mình. Trường hợp giá tài sản vượt quá khả năng tài trợ của mình thì cần phải lựa chọn phương thức hợp vốn phù hợp với các tổ chức tài trợ khác. Hơn nữa, bên cho thuê cần quán triệt nguyên tắc không tập trung vốn tài trợ vào một số ít khách hàng.

- Đánh giá tính hợp pháp của tài sản tài trợ, cần phải nắm rõ tình hình tài sản tài trợ thuộc quyền sở hữu hợp pháp của nhà cung cấp và có khả năng tự do chuyển nhượng hay không. Đối với tài sản có nguồn gốc nhập khẩu thì cần xem xét khả năng được phép nhập khẩu của tài sản để tránh tình trạng sau khi ký kết hợp đồng mua rồi mới phát hiện ra tài sản không được phép nhập khẩu.

- Đánh giá tính năng kỹ thuật của tài sản gồm có:
 - + Tốc độ lỗi thời của tài sản.
 - + Mức độ lỗi thời
 - + Tuổi thọ hoạt động.

- + Công suất sử dụng.
- + Khả năng di chuyển, bảo dưỡng và sửa chữa tài sản.

- Nghiên cứu xu hướng sử dụng tài sản sau khi hợp đồng chấm dứt: Trong trường hợp bên đi thuê không mua lại tài sản khi hợp đồng chấm dứt, bên cho thuê cần ước lượng giá trị còn lại tài sản để đưa ra những phương án phù hợp là bán tài sản hay tiếp tục cho thuê.

3.3. Hạn chế rủi ro:

- Bảo lãnh: đối với những hợp đồng mà bên cho thuê đánh giá là bên cho thuê có khả năng không thực hiện đầy đủ cam kết đã được ghi trong hợp đồng thì bên cho thuê có thể yêu cầu bên đi thuê tìm người bảo lãnh cho những cam kết đó.

- Bảo hiểm để hạn chế rủi ro bất khả kháng như thiên tai... Bên cho thuê có thể yêu cầu bên đi thuê mua bảo hiểm cho tài sản.

3.4. Xử lý tài sản sau khi kết thúc hợp đồng:

- Bên đi thuê được quyền sở hữu tài sản trong trường hợp hợp đồng là hợp đồng thanh toán toàn bộ trong đó tiền thuê đã gồm cả vốn tài trợ cùng với các chi phí tài chính. Bên cho thuê có thể lựa chọn việc bán lại tài sản cho bên đi thuê hay cho thuê tiếp khi hợp đồng thuê không phải là hợp đồng thanh toán toàn bộ. Về nguyên tắc giá bán lại tài sản được tính trên cơ sở hiện giá nghĩa là người mua sẽ bán theo vốn gốc còn lại phải thu hồi.

3.5. Tổng số tiền tài trợ và thời hạn tài trợ:

- Tổng số tiền tài trợ bao gồm toàn bộ các chi phí liên quan đến tài sản thuê mua cho đến khi tài sản đó đến tay bên đi thuê, bao gồm các yếu tố sau:

- + Giá mua tài sản
- + Chi phí vận chuyển
- + Chi phí lắp đặt, chạy thử

- Tuy nhiên trong hợp đồng thuê mua hai bên có thể thỏa thuận khác, chẳng hạn bên đi thuê phải thanh toán chi phí vận chuyển lắp đặt chạy thử. Trong trường hợp này tổng số tiền tài trợ chỉ tính giá mua tài sản.

- Thời hạn tài trợ là thời hạn của hợp đồng thuê mua, được bắt đầu từ khi bên đi thuê nhận tài sản và kết thúc vào một ngày xác định theo sự thỏa thuận được ghi trong hợp đồng.

Thời hạn hợp đồng được chia ra làm 2 phần:

- Thời hạn cơ bản (Basic Leasing Period) là thời hạn được ký lần đầu của hợp đồng thuê mua. Trong thời hạn này 2 bên đi thuê và cho thuê không được đơn phương hủy ngang.

- Thời hạn gia hạn thêm là thời hạn mà bên đi thuê được thuê tiếp sau khi chấm dứt thời hạn cơ bản trong thời hạn này bên đi thuê được quyền hủy hợp đồng trước hạn và trả lại tài sản cho bên cho thuê.

Việc xác định thời hạn thuê dựa trên cơ sở sau:

- Thời gian hoạt động của tài sản.
- Tốc độ lỗi thời của tài sản

- Mức độ rủi ro có thể có trong giao dịch thuê mua.

3.6. Lãi suất thuê mua:

Lãi suất được xác định trên cơ sở kết quả thương lượng giữa bên cho thuê và bên đi thuê. Lãi suất này phụ thuộc vào các yếu tố sau:

- Lãi suất trên thị trường
- Phí giao dịch và quản lý
- Mức độ rủi ro về phía bên đi thuê.

Có hai loại lãi suất được áp dụng trong tài trợ thuê mua như sau:

- + Lãi suất cố định: lãi suất được thỏa thuận theo hợp đồng và được áp dụng trong suốt thời gian thuê.
- + Lãi suất thả nổi: là lãi suất biến động được điều chỉnh cho mỗi định kỳ thanh toán, căn cứ vào lãi suất thị trường.

Trong hợp đồng thuê mua chỉ quy định những cơ sở để xác định lãi suất. Ví dụ: Hợp đồng quy định lãi suất LIBOR+3% và xác định ngày tính lãi suất LIBOR. Trong điều kiện lạm phát không thể dự đoán chắc chắn và có khả năng biến động lớn thì lãi suất thả nổi được các bên chấp nhận.

3.7. Xác định mức thanh toán tiền thuê theo định kỳ (Installed Payment)

Việc xác định mức thanh toán tiền thuê theo định kỳ phụ thuộc vào các yếu tố: tổng số tiền tài trợ, thời hạn thuê và lãi suất. Ngoài ra, 2 bên đi thuê và cho thuê phải xác định các điều kiện về thanh toán tiền thuê như sau:

- Định kỳ thanh toán:
 - + Thanh toán đều đặn theo tháng, quý, bán niên ...
 - + Thanh toán theo thời vụ.
- Phương thức thanh toán:
 - + Thanh toán tiền thuê vào cuối mỗi kỳ (đối với bên đi thuê có uy tín)
 - + Thanh toán tiền thuê vào đầu mỗi kỳ và thanh toán tiền thuê của một số kỳ cuối ngay từ đầu..
- Mức hoàn vốn trong thời hạn trả nợ:

Tổng số tiền tài trợ được chia ra làm 2 phần: phần thu hồi trong thời hạn tài trợ và phần còn lại thu hồi qua việc bán lại tài sản hoặc cho thuê tiếp.

Đa phần tài sản thuê mua đạt mức thu hồi vốn 100% qua một lần tài trợ.

(1) Trường hợp vốn được thu hồi toàn bộ trong thời hạn thuê mua:

(1.1) Tiền thuê trả đầu mỗi định kỳ:

Ta có công thức xác định:

$$PMT = \frac{V \times i \times (1 + i)^{n-1}}{\left[(1 + i)^n - 1 \right]}$$

Trong đó: **PMT** Số tiền thuê thanh toán mỗi định kỳ
i Lãi suất thuê mua mỗi kỳ
V Tổng số tiền tài trợ
n Số kỳ thanh toán

Ví dụ 1:

Ngân hàng A tài trợ cho doanh nghiệp B một tài sản tổng trị giá 500.000 USD, thời hạn tài trợ 3 năm, lãi suất tài trợ 10%/năm, tiền thuê thanh toán bán niên. Xác định tiền thuê (lập bảng phân tích lãi và vốn gốc) mỗi kỳ.

Như vậy:

$$P = 500.000$$

$$i_{6\text{tháng}} = \frac{10\%}{2} = 5\%$$

$$n = \frac{3\text{năm} \times 12\text{tháng}}{6\text{tháng}} = 6$$

$$PMT = \frac{500.000 \times 0,05 \times (1 + 0,05)^{6-1}}{\left[(1 + 0,05)^6 - 1 \right]} \approx 93.818$$

Bảng 7.1 Phân tích lãi và vốn gốc theo phương pháp trả đều mỗi kỳ và vào đầu kỳ

Định kỳ	Giá trị tài sản	Số tiền thanh toán	Lãi	Vốn gốc	Giá trị tài sản còn lại
1	500.000	93.818	0	93.818	406.182
2	406.182	93.818	20.309	73.509	332.673
3	332.673	93.818	16.634	77.184	255.489
4	255.489	93.818	12.774	81.044	174.445
5	174.445	93.818	8.722	85.096	89.349
6	89.349	93.818	4.467	89.351	0

(1.2) Tiền thuê trả cuối mỗi định kỳ:

Ta có công thức xác định

$$PMT = \frac{V \times i \times (1 + i)^n}{(1 + i)^n - 1}$$

Trong đó:

PMT Số tiền thuê thanh toán mỗi định kỳ

- i** Lãi suất thuê mua mỗi kỳ
- V** Tổng số tiền tài trợ
- n** Số kỳ thanh toán

Ví dụ 2: Công ty thuê mua tài trợ cho doanh nghiệp C với số tiền là 200.000.000 thời hạn tài trợ là 6 năm tiền thuê thanh toán theo bán niên, biết rằng lãi suất tài trợ là 10%/năm.

$$PMT = \frac{200.000.000 \times 0,05 \times (1 + 0,05)^{12}}{(1 + 0,05)^{12} - 1} = 22.565.082$$

Bảng 7.2 Phân tích lãi và vốn gốc theo phương pháp trả đều mỗi kỳ và vào cuối kỳ

Kỳ hạn	Giá trị tài sản	Số tiền thanh toán	Tiền lãi	Vốn gốc	Giá trị tài sản còn lại
1	200.000.000	22.565.082	10.000.000	12.565.082	187.434.918
2	187.434.918	22.565.082	9.371.746	13.193.336	174.241.582
3	174.241.582	22.565.082	8.712.079	13.853.003	160.388.579
4	160.388.579	22.565.082	8.019.429	14.545.653	145.842.926
5	145.842.926	22.565.082	7.292.146	15.272.936	130.569.990
6	130.569.990	22.565.082	6.528.500	16.036.582	114.533.408
7	114.533.408	22.565.082	5.726.670	16.838.412	97.694.996
8	97.694.996	22.565.082	4.884.750	17.680.332	80.014.664
9	80.014.664	22.565.082	4.000.733	18.564.349	61.450.315
10	61.450.315	22.565.082	3.072.516	19.492.566	41.957.749
11	41.957.749	22.565.082	2.097.887	20.467.195	21.490.554
12	21.490.554	22.565.082	1.074.528	21.490.554	0

(2) Trường hợp vốn tài trợ chưa thu hồi hết trong thời gian tài trợ:

(2.1) Tiền thuê trả đều mỗi định kỳ:

Ta có công thức xác định:

$$PMT = \frac{[V \times (1 + i)^n - S] \times i}{[(1 + i)^{n+1} - 1]}$$

Trong đó: **PMT** Tiền thuê trả mỗi kỳ
V Tổng giá trị tài trợ

i Lãi suất mỗi kỳ

S Giá trị còn lại cuối kỳ tài trợ

Ví dụ 3: Ngân hàng A cho doanh nghiệp 3 thuê mua 1 máy xúc trị giá 1.000.000 USD, lãi suất tài trợ 12%/năm, thời gian tài trợ 2 năm, tiền thuê thanh toán đầu quý, số vốn gốc sẽ thu hồi qua bán lại tài sản 100.000 USD. Như vậy:

$$PMT = \frac{\left[1.000.000 \times (1 + 0,03)^8 - 100.000 \right] \times 0,03}{\left[(1 + 0,03)^9 - 1 \right]} = 114.850$$

Bảng 7.3 Phân tích lãi và vốn gốc theo phương pháp trả đều mỗi kỳ, trả vào đầu kỳ vốn chưa thu hồi hết

Định kỳ	Giá trị tài sản	Số tiền thanh toán	Lãi	Vốn gốc	Giá trị tài sản còn lại
0	1.000.000	114.850	0	114.850	885.150
1	885.150	114.850	26.555	88.295	796.855
2	796.855	114.850	23.906	90.944	705.911
3	705.911	114.850	21.177	93.672	612.239
4	612.239	114.850	18.367	96.483	515.756
5	515.756	114.850	15.473	99.377	416.379
6	416.379	114.850	12.491	102.358	314.021
7	314.021	114.850	9.421	105.429	208.592
8	208.592	114.850	6.258	108.592	100.000

(2.2) Tiền thuê trả cuối mỗi kỳ:

Ta có công thức xác định:

$$PMT = \frac{\left[V \times (1 + i)^n - S \right] \times i}{\left[(1 + i)^n - 1 \right]}$$

Trong đó:

PMT Tiền thuê trả mỗi kỳ

V Tổng giá trị tài trợ

i Lãi suất mỗi kỳ

S Giá trị còn lại cuối kỳ tài trợ

Xét ví dụ trên ta thấy:

$$PMT = \frac{\left[1.000.000 \times (1 + 0,03)^8 - 100.000 \right] \times 0,03}{\left[(1 + 0,03)^8 - 1 \right]} = 131.211$$

Bảng 7.4 Phân tích lãi và vốn gốc theo phương pháp trả đều mỗi kỳ, trả vào cuối kỳ, vốn chưa thu hồi hết

Kỳ hạn	Giá trị tài sản	Số tiền thanh toán	Tiền lãi	Vốn gốc	Giá trị tài sản còn lại
1	1.000.000	131.211	30.000	101.211	898.789
2	898.789	131.211	26.964	104.247	794.542
3	794.542	131.211	23.836	107.374	687.168
4	687.168	131.211	20.615	110.596	576.572
5	576.572	131.211	17.297	113.914	462.658
6	462.658	131.211	13.880	117.331	345.327
7	345.327	131.211	10.360	120.851	224.476
8	224.476	131.211	6.734	124.476	100.000

(3) Tiền thuê thanh toán tăng hoặc thấp dần theo thời gian:

(3.1) Tiền thuê trả vào đầu kỳ:

Ta có công thức:

$$PMT = \frac{\left[V \times (1 + i)^n - S \right] \times [(1 + i) - k]}{\left[(1 + i)^{n+1} - (k)^{n+1} \right]}$$

- Trong đó:
- PMT** Tiền thuê trả mỗi kỳ
 - V** Tổng giá trị tài trợ
 - i** Lãi suất mỗi kỳ
 - S** Giá trị còn lại cuối kỳ tài trợ
 - k** Là hệ số tăng hoặc giảm giữa các định kỳ
k > 1 thì tiền thuê thanh toán tăng dần
k < 1 thì tiền thuê thanh toán giảm dần

Ví dụ 4: Công ty thuê mua tài trợ cho công ty cổ phần vận tải Z 20 xe tải trị giá 1.000.000 USD thời hạn tài trợ là 5 năm lãi suất tài trợ là 7%/năm tiền thuê thanh toán cuối mỗi 6 tháng và tăng dần với mức 1,1 lần. Cuối kỳ thuê mua số tiền thu từ việc bán thanh lý đội xe tải trên là 100.000. Tính số tiền thanh toán mỗi kỳ, lập bảng phân tích lãi và vốn gốc.

Ta có:

$$PMT = \frac{\left[1.000.000 \times (1 + 0,35)^{10} - 100.000 \right] \times [(1 + 0,35) - 1,1]}{\left[(1 + 0,35)^{11} - 1,1^{11} \right]} = 61.149$$

Bảng 7.5 Phân tích lãi và vốn gốc theo phương pháp trả tăng hoặc giảm đều mỗi kỳ, trả vào đầu kỳ, vốn chưa thu hồi hết

Kỳ hạn	Giá trị tài sản	Số tiền Thanh toán	Tiền lãi	Vốn gốc	Giá trị tài sản còn lại
0	1.000.000	61.149	0	61.149	938.851
1	938.851	67.263	32.860	34.404	904.448
2	904.448	73.990	31.656	42.334	862.114
3	862.114	81.389	30.174	51.215	810.899
4	810.899	89.528	28.381	61.146	749.753
5	749.753	98.480	26.241	72.239	677.514
6	677.514	108.328	23.713	84.615	592.899
7	592.899	119.161	20.751	98.410	494.489
8	494.489	131.077	17.307	113.770	380.718
9	380.718	144.185	13.325	130.860	249.859
10	249.859	158.604	8.745	149.859	100.000

(3.2) Tiền thuê trả vào cuối kỳ:

Ta có công thức:

$$PMT = \frac{\left[V \times (1 + i)^n - S \right] \times [(1 + i) - k]}{\left[(1 + i)^n - (k)^n \right]}$$

Trong đó:

- PMT** Tiền thuê trả mỗi kỳ
- V** Tổng giá trị tài trợ
- i** Lãi suất mỗi kỳ
- S** Giá trị còn lại cuối kỳ tài trợ
- k** Hệ số tăng hoặc giảm giữa các định kỳ
k > 1 thì tiền thuê thanh toán tăng dần
k < 1 thì tiền thuê thanh toán giảm dần

Cũng xét ví dụ 4, ta có

$$PMT = \frac{\left[1.000.000 \times (1 + 0,35)^{10} - 100.000 \right] \times [(1 + 0,35) - 1,1]}{\left[(1 + 0,35)^{10} - 1,1 \right]} = 72.002$$

Bảng 7.6 Phân tích lãi và vốn gốc theo phương pháp trả tăng hoặc giảm đều mỗi kỳ, trả vào đầu kỳ, vốn chưa thu hồi hết

Kỳ hạn	Giá trị tài sản	Số tiền Thanh toán	Tiền lãi	Vốn gốc	Giá trị tài sản còn lại
1	1.000.000	72.002	35.000	37.002	962.998
2	962.998	79.202	33.705	45.497	917.500
3	917.500	87.123	32.113	55.010	862.490
4	862.490	95.835	30.187	65.648	796.843
5	796.843	105.418	27.889	77.529	719.314
6	719.314	115.960	25.176	90.784	628.529
7	628.529	127.556	21.999	105.558	522.972
8	522.972	140.312	18.304	122.008	400.964
9	400.964	154.343	14.034	140.309	260.654
10	260.654	169.777	9.123	160.654	<u>100.000</u>

(4) Khách hàng trả trước một phần giá trị tài sản cuối kỳ chưa thu hồi hết vốn tài trợ:

(4.1) Tiền thuê trả vào đầu kỳ:

Ta có công thức

$$PMT = \frac{\left[(V - F) \times (1 + i)^n - S \right] \times i}{\left[(1 + i)^{n+1} - 1 \right]}$$

Trong đó:

- PMT** Tiền thuê trả mỗi kỳ
- V** Tổng giá trị tài trợ
- i** Lãi suất mỗi kỳ
- S** Giá trị còn lại cuối kỳ tài trợ
- F** Số tiền khách hàng phải trả trước

Xét ví dụ 3, giả sử đầu thời hạn tài trợ khách hàng phải trả trước 20% trị giá tài sản thì

$$F = 20\% \times 1.000.000 = 200.000$$

$$PMT = \frac{\left[(1.000.000 - 200.000) \times (1 + 0,03)^8 - 100.000 \right] \times 0,03}{\left[(1 + 0,03)^9 - 1 \right]} = 89.911$$

Bảng 7.7 Phân tích lãi và vốn gốc theo phương pháp trả đều mỗi kỳ, trả vào đầu kỳ, khách hàng trả trước một phần, vốn chưa thu hồi hết

Định kỳ	Giá trị tài sản	Số tiền Thanh toán	Lãi	Vốn gốc	Giá trị tài sản còn lại
0	800.000	89.911	0	89.911	710.089
1	710.089	89.911	21.303	68.608	641.481
2	641.481	89.911	19.244	70.667	570.814
3	570.814	89.911	17.124	72.787	498.027
4	498.027	89.911	14.941	74.970	423.057
5	423.057	89.911	12.692	77.219	345.838
6	345.838	89.911	10.375	79.536	266.302
7	266.302	89.911	7.989	81.922	184.380
8	184.380	89.911	5.531	84.380	100.000

(4.2) Tiền thuê trả vào cuối kỳ:

Ta có công thức

$$PMT = \frac{\left[(V - F) \times (1 + i)^n - S \right] \times i}{\left[(1 + i)^n - 1 \right]}$$

Trong đó:

- PMT** Tiền thuê trả mỗi kỳ
- V** Tổng giá trị tài trợ
- i** Lãi suất mỗi kỳ
- S** Giá trị còn lại cuối kỳ tài trợ
- F** Số tiền khách hàng phải trả trước

Xét ví dụ 3, giả sử đầu thời hạn tài trợ khách hàng phải trả trước 20% trị giá tài sản ta có:

$$F = 20\% \times 1.000.000 = 200.000$$

$$PMT = \frac{\left[(1.000.000 - 200.000) \times (1 + 0,03)^8 - 100.000 \right] \times 0,03}{\left[(1 + 0,03)^8 - 1 \right]} = 89.911$$

Bảng 7.8 Phân tích lãi và vốn gốc theo phương pháp trả đều mỗi kỳ, trả vào đầu kỳ, khách hàng trả trước một phần, vốn chưa thu hồi hết

Định kỳ	Giá trị tài sản	Số tiền thanh toán	Lãi	Vốn gốc	Giá trị tài sản còn lại
1	800.000	102.719	24.000	78.719	721.281
2	721.281	102.719	21.638	81.081	640.199
3	640.199	102.719	19.206	83.513	556.686
4	556.686	102.719	16.701	86.019	470.667
5	470.667	102.719	14.120	88.599	382.068
6	382.068	102.719	11.462	91.257	290.810
7	290.810	102.719	8.724	93.995	196.815
8	196.815	102.719	5.904	96.815	<u>100.000</u>

Trên đây là những kỹ thuật tính toán thông dụng thường gặp trong trường hợp thuê mua. Tuy nhiên, trên thực tế, do khách hàng có nhiều nhu cầu trả nợ khác nhau cho nên còn có nhiều cách tính tiền thuê khác. Chẳng hạn, khách hàng muốn trả phần vốn gốc đều đặn giữa các kỳ, hoặc khách hàng trả nợ trước hạn... Trong trường hợp như vậy, ngân hàng sẽ áp dụng những cách thức tính toán phù hợp khác.

II. BẢO LÃNH NGÂN HÀNG

1 Khái quát chung về bảo lãnh ngân hàng

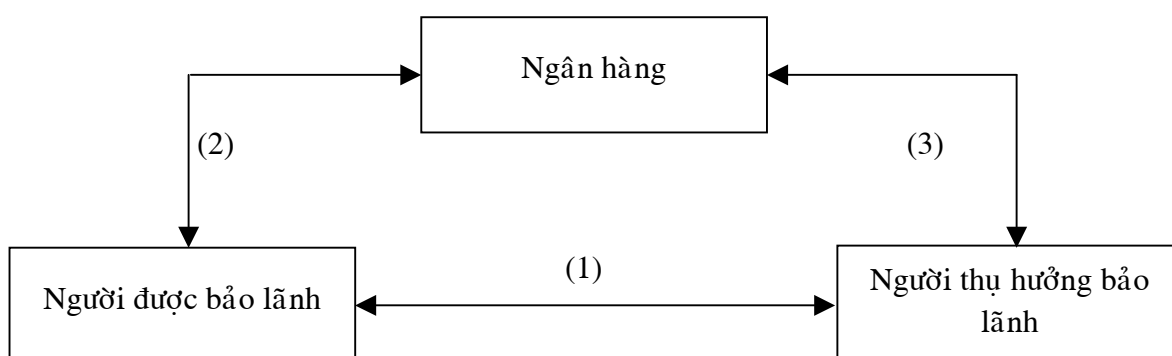
Hình thức tín dụng bằng tiền ra đời gắn liền với sự hình thành và phát triển của ngân hàng thương mại. Tuy nhiên, bảo lãnh hay còn gọi là tín dụng uy tín chỉ ra đời cách đây vài chục năm và là một trong những hình thức tiêu biểu cho nghiệp vụ ngân hàng hiện đại. Ngày nay trong xu thế toàn cầu hoá kinh tế, bảo lãnh ngân hàng lại càng đóng vai trò quan trọng trong việc thúc đẩy lưu thông vốn cũng như hàng hoá trên phạm vi quốc tế. Vì thế, phát triển loại hình nghiệp vụ này là một hướng đi quan trọng trong hoạt động kinh doanh của các ngân hàng.

Nếu như cho thuê tài chính là hình thức tín dụng bằng tài sản theo đó ngân hàng chuyển giao tài sản cho khách hàng với tư cách là vốn vay thì bảo lãnh là

hình thức tín dụng bằng uy tín tức là ngân hàng bằng uy tín cùng khả năng tài chính đứng ra bảo đảm trách nhiệm của khách hàng trong một nghiệp vụ kinh doanh nào đó. Nhờ đó khách hàng có thể thực hiện được công việc đó mà đáng ra để thực hiện nó khách hàng phải có một khoản vốn nhất định.

Ở Việt nam hiện nay, theo cách hiểu thông thường thì bảo lãnh là một trong những nghiệp vụ ngân hàng theo đó ngân hàng bảo lãnh cam kết chịu trách nhiệm trả tiền thay cho bên được bảo lãnh nếu bên được bảo lãnh không thực hiện đúng và đủ các nghĩa vụ đã thoả thuận với bên yêu cầu bảo lãnh và được quy định cụ thể trong thư bảo lãnh.

Mô hình 7.9 Khái quát quan hệ bảo lãnh



Trong đó:

- (1) Hợp đồng gốc
- (2) Hợp đồng bảo lãnh
- (3) Cam kết bảo lãnh (hay còn gọi là văn bản bảo lãnh)

Trong nghiệp vụ bảo lãnh thông thường ít nhất phải có các bên:

- *Người bảo lãnh*: thông thường là các ngân hàng hoặc các định chế tài chính khác hoặc các công ty lớn có khả năng tài chính ổn định.

- *Người được bảo lãnh*: là người yêu cầu được bảo lãnh để họ có thể tham gia một quan hệ kinh tế nào đó.

- *Người thụ hưởng bảo lãnh*: là người được ngân hàng bảo đảm quyền lợi khi tham gia quan hệ kinh tế với người được bảo lãnh trong trường hợp phía đối tác vi phạm cam kết.

Tuy nhiên trên thực tế, các bên tham gia quan hệ kinh tế thường nhiều hơn ba.

2. Công dụng chủ yếu của bảo lãnh

- Đối với người được bảo lãnh thì bảo lãnh là một điều kiện tài chính để họ có thể tham gia và thực hiện hợp đồng kinh tế. Trong điều kiện không đủ vốn nhưng cũng không đủ điều kiện vay ngân hàng thì bảo lãnh là một hình thức đảm bảo cho những chủ thể có đủ năng lực kinh doanh tham gia vào các quan hệ kinh tế.

- Đối với ngân hàng bảo lãnh là một hình thức tài trợ vốn trong điều kiện phát triển nhanh chóng và đa dạng của quan hệ kinh tế thị trường trong khi các hình thức tín dụng khác không thể thực hiện được.
- Đối với người thụ hưởng bảo lãnh thì bảo lãnh là một sự đảm bảo quyền lợi của họ khi tham gia vào các quan hệ kinh tế.

3. Một số loại bảo lãnh thông dụng

Tuỳ theo những tiêu thức khác nhau mà bảo lãnh được chia thành các loại khác nhau

(1) Theo tính chất của bảo lãnh: có hai loại

- *Bảo lãnh đồng nghĩa vụ*: loại hình này ràng buộc nghĩa vụ khách hàng được bảo lãnh và ngân hàng trên cơ sở nguyên tắc *Đồng phạm vi*. Tức là ngân hàng chỉ thực hiện nghĩa vụ trả tiền cho người thụ hưởng khi người được bảo lãnh không thực hiện nghĩa vụ của mình. Khi có bằng chứng cụ thể về việc người được bảo lãnh vi phạm hợp đồng thì ngân hàng thực hiện nghĩa vụ trả tiền của mình.

- *Bảo lãnh độc lập*: loại bảo lãnh này tách rời nghĩa vụ của ngân hàng ra khỏi hợp đồng gốc bằng cách khi người thụ hưởng yêu cầu thanh toán thì ngân hàng thực hiện ngay và sau đó thu nợ từ phía người được bảo lãnh. Việc ngân hàng trả tiền không căn cứ trên sự vi phạm hợp đồng gốc của người được bảo lãnh cho nên ngân hàng không quan tâm tới nội dung quan hệ giữa người được bảo lãnh và người thụ hưởng mà chỉ quan tâm tới năng lực kinh doanh và tài chính của người được bảo lãnh. Hơn nữa, người thụ hưởng không cần chứng minh vi phạm hợp đồng từ phía đối tác mà có thể dễ dàng thu tiền. Từ những nguyên nhân trên cho thấy bảo lãnh độc lập được sử dụng rộng rãi hơn, đặc biệt là trên phạm vi quốc tế.

(2) Theo mục đích của bảo lãnh: có 5 loại

- *Bảo lãnh vay vốn*: người vay vốn ngân hàng luôn phải có tài sản làm đảm bảo cho việc hoàn trả vốn vay của mình. Tuy nhiên, trong nhiều tình huống khi mà người vay vốn có năng lực tài chính tốt, khả năng hoàn trả vốn vay từ thu nhập trong hoạt động kinh doanh là hoàn toàn có triển vọng nhưng không có tài sản đảm bảo tín dụng nên bị ngân hàng từ chối cho vay. Để đáp ứng điều kiện này người vay vốn có thể yêu cầu một ngân hàng khác đứng ra bảo lãnh tư cách vay vốn và trả nợ cho mình.

Trong quan hệ tín dụng quốc tế nhiều tổ chức của một quốc gia nhận thấy khó khăn trong việc tiếp cận với các nguồn vốn trên thị trường quốc tế do các định chế tài chính bên ngoài không đủ thông tin về các tổ chức của quốc gia đó. Bảo lãnh vay vốn trên thị trường quốc tế cũng là một loại hình nghiệp vụ quan trọng khi các ngân hàng giúp các tổ chức có được nguồn tài trợ quốc tế bằng sự đảm bảo của mình.

- *Bảo lãnh hoàn thanh toán*: là hình thức ngân hàng cam kết khả năng hoàn trả số tiền ứng trước của người mua cho người bán. Trong nhiều trường hợp người bán để thực hiện đúng hợp đồng giao hàng cần phải có một khoản ngân quỹ lớn và người mua sẵn sàng ứng trước tiền hàng giúp người bán giải quyết khó khăn này với điều kiện phải có sự bảo lãnh của ngân hàng cho việc hoàn trả số tiền ứng đó khi người bán hoàn thành hợp đồng giao hàng.

Mức tiền ngân hàng thực hiện bảo lãnh thường bằng mức tiền ứng trước cộng với lãi chậm trả và tiền phạt.

- *Bảo lãnh dự thầu*: là hình thức ngân hàng bảo đảm việc tiếp tục tham gia vào quá trình đấu thầu của người tham gia đấu thầu. Bảo lãnh là công cụ thay tiền ký quỹ đấu thầu. Thay vì phải nộp một khoản tiền đặt cọc để đảm bảo tư cách khi tham gia đấu thầu người được bảo lãnh tiếp nhận sự bảo lãnh tư cách dự thầu từ phía ngân hàng do đó có thêm một khoản ngân quỹ giải quyết nhu cầu vốn lưu động của mình.

Mức bảo lãnh với loại này bằng mức tiền ký quỹ theo quy định của chủ đầu tư.

- *Bảo lãnh thực hiện hợp đồng*: là loại bảo lãnh áp dụng trong trường hợp cung cấp hàng hoá, thiết bị máy móc có giá trị cao và tính kỹ thuật phức tạp. Trong trường hợp này ngân hàng bảo lãnh quyền lợi cho người mua hàng khi họ gặp phải trục trặc do hàng hoá giao không đúng chất lượng như trong hợp đồng. Người bán trong trường hợp này là người được ngân hàng bảo lãnh nên không phải ký quỹ một khoản tiền đảm bảo thực hiện hợp đồng. Những hình thức khác của bảo lãnh thực hiện hợp đồng đó là bảo lãnh bảo hành, bảo lãnh bảo dưỡng, bảo lãnh chất lượng sản phẩm...

Mức tiền ngân hàng cam kết trong thư bảo lãnh bằng mức tiền phạt vi phạm hợp đồng được hai bên thoả thuận trong hợp đồng gốc.

- *Bảo lãnh trả chậm*: quan hệ tín dụng thương mại để có thể diễn ra thuận lợi thì người mua chịu phải có cơ sở đảm bảo hoàn trả tiền mua chịu cho người bán. Ngân hàng có thể đứng ra đảm bảo khả năng hoàn trả của người mua trong quan hệ tín dụng thương mại. Hình thức này gọi là bảo lãnh trả chậm hay bảo lãnh thanh toán.

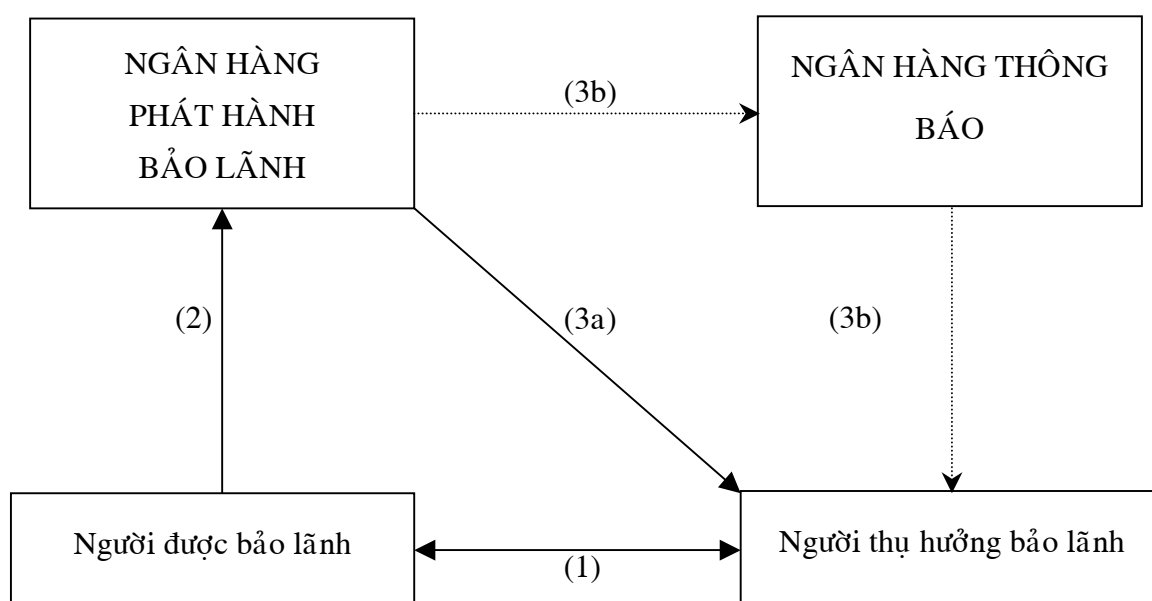
Mức bảo lãnh bằng mức tiền mua chịu gồm tiền hàng và lãi tín dụng thương mại.

- *Bảo lãnh tài chính*: trên thực tế các quan hệ tài chính để có thể diễn ra thuận lợi thì luôn cần có những điều kiện thực hiện. Một trong những điều kiện đó là sự tham gia của một định chế tài chính (thường là ngân hàng) đảm bảo quyền lợi cho bên dễ gặp phải rủi ro hơn trong quan hệ tài chính đó. Những trường hợp điển hình đó là bảo lãnh thuế quan, bảo lãnh phát hành chứng khoán...

(3) Theo phương thức bảo lãnh: có 3 loại

- *Bảo lãnh trực tiếp*: là hình thức ngân hàng trực tiếp thanh toán tiền bảo lãnh cho người thụ hưởng mà không thông qua một trung gian nào sau đó truy đòi nợ từ người được bảo lãnh. Việc phát hành thư bảo lãnh cho người thụ hưởng có thể thực hiện thông qua một ngân hàng trung gian có thể là ngân hàng đại lý hoặc ngân hàng phục vụ người thụ hưởng nhưng đều được gọi chung là ngân hàng thông báo.

Sơ đồ 7.9 Bảo lãnh trực tiếp

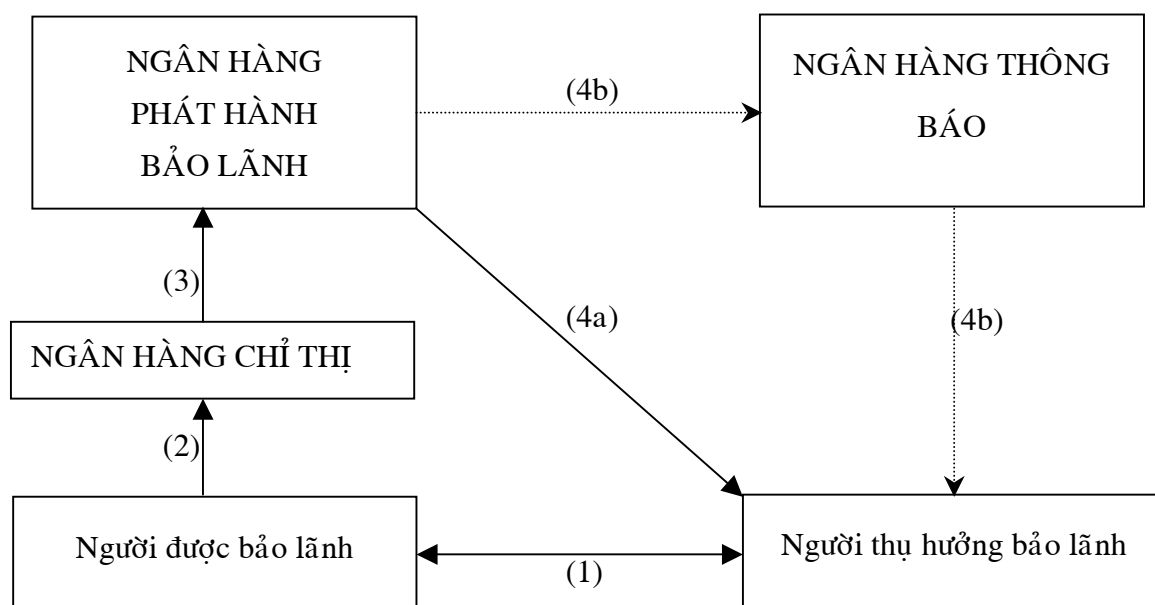


Trong đó:

- (1) Hợp đồng gốc
- (2) Khách hàng yêu cầu ngân hàng bảo lãnh và cam kết bồi hoàn
- (3) Ngân hàng phát hành thư bảo lãnh cho người thụ hưởng
 - (3a) Phát hành trực tiếp
 - (3b) Phát hành gián tiếp thông qua ngân hàng thông báo

- *Bảo lãnh gián tiếp*: là hình thức bảo lãnh qua đó người yêu cầu bảo lãnh không trực tiếp liên hệ với ngân hàng phát hành mà thông qua một ngân hàng trung gian thông thường là ngân hàng phục vụ mình hoặc là một ngân hàng có điều kiện thuận lợi hơn trong việc giao dịch với ngân hàng phát hành.

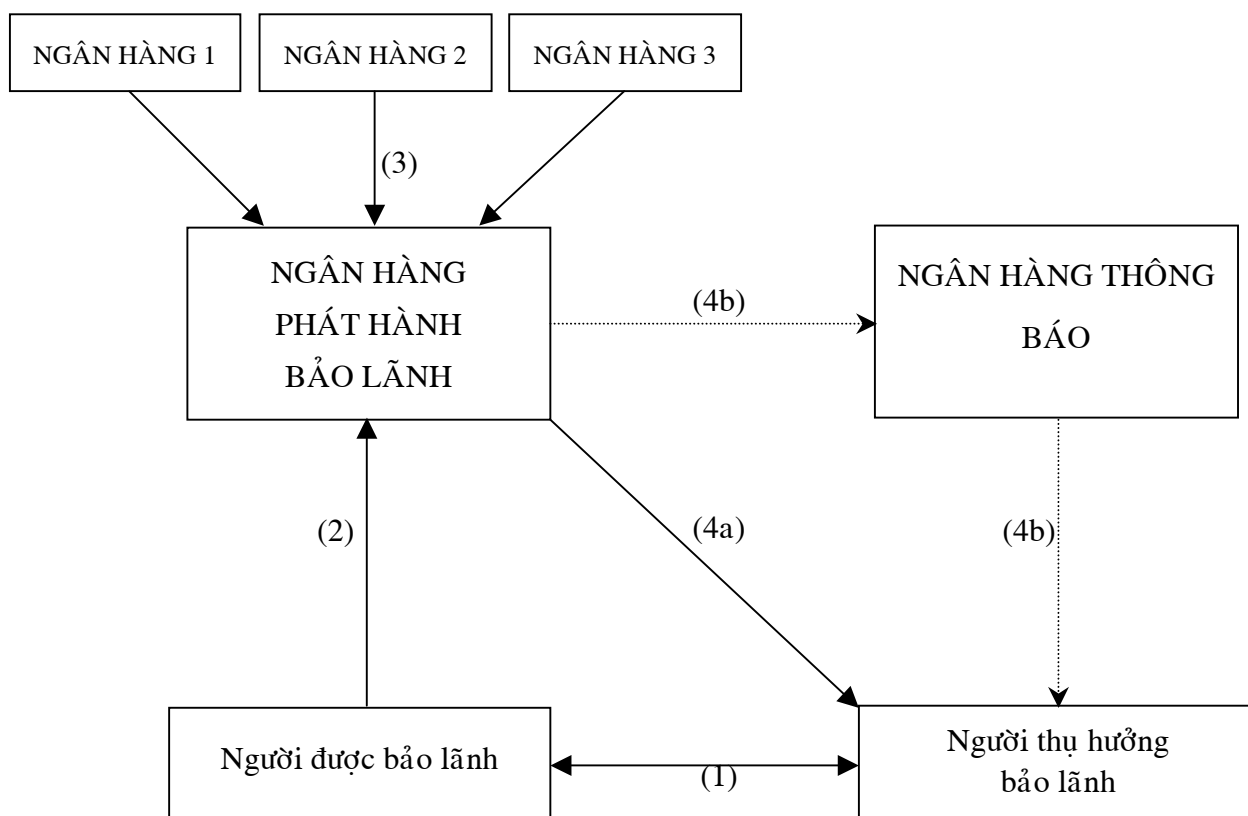
Mô hình 7.10 Bảo lãnh gián tiếp



- (1) Hợp đồng gốc
- (2) Yêu cầu ngân hàng phục vụ mình ra chỉ thị cho ngân hàng chính phát hành bảo lãnh đối với
- (3) Ngân hàng phục vụ người được bảo lãnh ra chỉ thị yêu cầu ngân hàng phát hành đứng ra bảo lãnh cho khách hàng của mình
- (4) Ngân hàng phát hành gửi thư bảo lãnh cho người thụ hưởng
 - (4a) Gửi trực tiếp cho người thụ hưởng
 - (4b) Gửi gián tiếp qua ngân hàng thông báo

- *Đồng bảo lãnh*: Khi giá trị hợp đồng bảo lãnh quá lớn hoặc có nhiều rủi ro vượt quá khả năng của một ngân hàng đơn lẻ. Để giải quyết vấn đề vốn và san sẻ rủi ro, nhiều ngân hàng tham gia bảo lãnh cho hợp đồng đó. Đây chính là hình thức cơ bản của nghiệp vụ đồng bảo lãnh. Hình thức này về hình thức cũng giống như cho vay hợp vốn hoặc các hình thức đồng tài trợ khác của ngân hàng trong đó có nhiều ngân hàng tham gia tài trợ cho một khách hàng.

Mô hình 7.11 Đồng bảo lãnh



Trong đó:

- (1) Hợp đồng gốc
- (2) Khách hàng yêu cầu được bảo lãnh
- (3) Các ngân hàng tham gia bảo lãnh cho khách hàng bằng việc chỉ định một ngân hàng đầu mối đứng ra làm việc trực tiếp với các bên trong nghiệp vụ bảo lãnh.
- (4) Ngân hàng đầu mối phát hành thư bảo lãnh cho người thụ hưởng
 - (4a) Gửi trực tiếp cho người thụ hưởng
 - (4b) Gửi gián tiếp qua ngân hàng thông báo

(4) Theo điều kiện của ngân hàng thanh toán cho với người thụ hưởng: có ba loại

- *Bảo lãnh theo yêu cầu của người thụ hưởng*: loại bảo lãnh này có tính độc lập cao do ngân hàng thực hiện chi trả cho người thụ hưởng ngay khi người này có yêu cầu mà không nhất thiết phải chứng minh sự vi phạm hợp đồng của người được bảo lãnh. Trong trường hợp cần thiết thì người thụ hưởng chỉ cần đơn phương nêu ra sự vi phạm. Để tránh rủi ro trong trường hợp này ngân hàng cần nghiên cứu kỹ khả năng tài chính của người được bảo lãnh từ đó có cơ sở chắc chắn cho việc thu nợ sau khi đã thực hiện thanh toán cho người thụ hưởng.

- *Bảo lãnh theo xác nhận của bên thứ ba*: ngân hàng chỉ thanh toán theo yêu cầu của người thụ hưởng khi có sự xác nhận chắc chắn bằng văn bản của một bên thứ ba (bên này có tư cách độc lập so với các bên tham gia) về sự vi phạm hợp

đồng gốc của người được bảo lãnh. Bên thứ ba này thông thường là một chủ thể có đủ tư cách chuyên môn để có thể xác nhận một cách chính xác và khách quan sự vi phạm hợp đồng của người được bảo lãnh, chẳng hạn như các công ty tư vấn về các vấn đề khoa học công nghệ, pháp lý, xây dựng, máy móc, thiết bị...

4. Quy trình thực hiện một nghiệp vụ bảo lãnh ngân hàng

Khi khách hàng nộp hồ sơ đề nghị bảo lãnh ngân hàng sẽ xem xét thẩm định khách hàng trên những nội dung cụ thể sau:

4.1. Điều kiện bảo lãnh và Hồ sơ đề nghị bảo lãnh:

Tuỳ theo loại bảo lãnh mà có những điều kiện quy định cụ thể trên cơ sở đó khách hàng phải gửi tới ngân hàng bộ hồ sơ đề nghị bảo lãnh gồm những loại giấy tờ sau đây:

- Giấy đề nghị bảo lãnh (lập theo mẫu)
- Giấy tờ về năng lực pháp lý của doanh nghiệp hoặc năng lực hành vi dân sự (đối với trường hợp người đề nghị bảo lãnh là cá nhân), về thẩm quyền của người đại diện.
- Các loại tài liệu liên quan tới loại hình bảo lãnh cụ thể như:
 - Với loại bảo lãnh vay vốn, bảo lãnh thanh toán, bảo lãnh có thời hạn từ trung hạn trở lên, khách hàng phải bổ sung những tài liệu liên quan đến phương án hay dự án sản xuất kinh doanh đang đề nghị bảo lãnh.
 - Với bảo lãnh vay và trả nợ nước ngoài khách hàng phải bổ sung các giấy tờ của cơ quan có thẩm quyền về việc cho phép vay nợ nước ngoài, các tài liệu chứng minh tính khả thi của phương án vay trả nợ nước ngoài được cơ quan có thẩm quyền phê duyệt và chấp thuận cho vay nợ nước ngoài.
 - Với loại bảo lãnh dự thầu, bảo lãnh thực hiện hợp đồng, bảo lãnh thanh toán, bảo lãnh các khoản tiền giữ lại, bảo lãnh hoàn thanh toán khách hàng cần cung cấp thêm cho ngân hàng tài liệu chứng minh mức độ tín nhiệm, năng lực tài chính, năng lực chuyên môn, tài liệu về bảo đảm cho bảo lãnh...

4.2. Phí và Bảo đảm cho bảo lãnh:

Khách hàng phải trả một khoản phí bảo lãnh khi được ngân hàng bảo lãnh. Thông thường mức phí bảo lãnh được xác định như sau:

Phí bảo lãnh = Tổng giá trị bảo lãnh x Tỷ lệ phí bảo lãnh x Thời gian bảo lãnh

- Tỷ lệ phí bảo lãnh quy định theo tỷ lệ %/năm thường vào khoảng 2%/năm

- Ngoài ra khách hàng có thể phải trả thêm những chi phí giao dịch khác do hai bên thoả thuận.

Khách hàng cũng phải thực hiện các yêu cầu của ngân hàng về hình thức bảo đảm mình phải thực hiện khi yêu cầu ngân hàng bảo lãnh. Tùy theo khả năng tài chính và mức độ tín nhiệm đối với khách hàng mà ngân hàng yêu cầu khách hàng thực hiện một trong những hình thức bảo đảm như: thế chấp, cầm cố tài sản, ký quỹ, hay bảo lãnh từ một bên thứ ba.

4.3 Phát hành bảo lãnh, thực hiện cam kết bảo lãnh:

Việc ngân hàng phát hành bảo lãnh được thực hiện theo nhiều cách đó là:

- Phát hành bảo lãnh bằng thư (Telex)
- Phát hành bảo lãnh bằng điện (SWIFT)
- Phát hành bảo lãnh bằng việc ký xác nhận bảo lãnh trên hối phiếu, lệnh phiếu

Về cơ bản, một văn bản bảo lãnh (hay còn được gọi là thư bảo lãnh) được ngân hàng phát hành gửi cho người thụ hưởng bao gồm những nội dung sau:

- Các bên tham gia bảo lãnh
- Mục đích của bảo lãnh
- Giá trị bảo lãnh
- Các điều kiện thanh toán cho người thụ hưởng
- Thời hạn bảo lãnh
- Các trường hợp miễn trừ trách nhiệm đối với ngân hàng
- Tham chiếu luật áp dụng

Trên cơ sở những điều khoản cam kết trong văn bản bảo lãnh, khi người thụ hưởng chuyển tới ngân hàng bộ chứng từ yêu cầu thanh toán và sau khi kiểm tra tính hợp pháp của bộ chứng từ ngân hàng có nghĩa vụ thực hiện cam kết trong thư bảo lãnh là thanh toán cho người thụ hưởng. Sau đó làm thủ tục thu nợ theo các phương pháp nghiệp vụ cụ thể ở người được ngân hàng bảo lãnh.

CÂU HỎI ÔN TẬP

1. Cho thuê tài chính là gì? Có những loại cho thuê tài chính nào?
2. Nêu những nội dung đánh giá tài sản thuê mua?
3. Có những biện pháp nào hạn chế rủi ro?
4. Lãi suất thuê mua được xác định như thế nào?
5. Bảo lãnh ngân hàng ra đời trong hoàn cảnh nào?
6. Công dụng chủ yếu của bảo lãnh?
7. Bảo lãnh độc lập là gì? Bảo lãnh đồng nghĩa vụ là gì?
8. Hồ sơ bảo lãnh gồm có những giấy tờ gì?
9. Phí bảo lãnh được xác định như thế nào?
10. Các bước thực hiện việc phát hành bảo lãnh ngân hàng? Thực hiện cam kết bảo lãnh?

CHƯƠNG VIII: NGHIỆP VỤ NGÂN HÀNG QUỐC TẾ VÀ MỘT SỐ DỊCH VỤ NGÂN HÀNG MỚI

Nội dung chương đề cập tới những vấn đề về các loại hình dịch vụ ngân hàng quốc tế và sự phát triển các loại dịch vụ ngân hàng mới trong thời gian gần đây như các dịch vụ uỷ thác, quản lý vốn, dịch vụ môi giới trong những lĩnh vực bảo hiểm, chứng khoán và bất động sản.

I. NGHIỆP VỤ NGÂN HÀNG QUỐC TẾ

Các ngân hàng hoạt động không chỉ bó hẹp trong phạm vi quốc gia của mình mà luôn tìm cách phát triển mạnh mẽ ra phạm vi quốc tế. Nghiệp vụ ngân hàng quốc tế hình thành từ lâu khi các ngân hàng được lập nên tại những trung tâm buôn bán sầm uất trên thế giới nhằm mục đích tài trợ vốn cho những thương gia buôn bán hàng hoá trong khu vực địa trung hải.

Đến những năm 50 và 60 của thế kỷ 20, các ngân hàng ở các nước công nghiệp mới chú trọng tới việc mở rộng địa bàn hoạt động ra phạm vi nước ngoài bằng việc họ tăng nhanh số lượng các chi nhánh, văn phòng đại diện ở nước ngoài hoặc liên doanh với các ngân hàng ở quốc gia họ muốn vươn tới. Ở châu Á vào thập kỷ 70 và 80 nghiệp vụ kinh doanh ngân hàng trên phạm vi quốc tế được nở rộ bằng sự xuất hiện các ngân hàng đa quốc gia và sự nổi lên của các ngân hàng Nhật Bản với số vốn khổng lồ đã góp phần tài trợ kịp thời giúp các công ty trong khu vực này vượt qua được cú sốc do giá dầu mỏ tăng đột biến trong năm 1973.

Ở Việt Nam hiện nay, với sự mở cửa nền kinh tế theo hướng thị trường trong bối cảnh toàn cầu hoá kinh tế các ngân hàng đang đứng trước nhiều cơ hội lớn khi tham gia vào thị trường vốn quốc tế. Vậy nên việc nghiên cứu hoạt động kinh doanh ngân hàng trên bình diện này là một phần hết sức quan trọng giúp chúng ta có những nhận thức cụ thể về nghiệp vụ kinh doanh này của ngân hàng và đáp ứng những đòi hỏi mà thực tiễn nêu ra.

1. Xu hướng phát triển của nghiệp vụ ngân hàng quốc tế

Trong việc huy động và cho vay vốn trên thị trường quốc tế các ngân hàng luôn chịu những tác động khó lường như sự thay đổi của tỷ giá, chính sách khuyến khích đầu tư, môi trường pháp lý, hệ thống chính trị giữa các quốc gia có sự khác biệt... Tuy nhiên, thị trường tài chính quốc tế nổi lên những xu hướng phát triển cơ bản sau đây:

1.1. Sự hình thành các thị trường tài chính:

Các thị trường cho các định chế tài chính hoạt động được hình thành và mở mang nhanh chóng. Loại tiền tệ giao dịch trên các thị trường chủ yếu là Dollar và Euro là hai đồng tiền ổn định nhất. Các thị trường này (chẳng hạn như thị trường tiền gửi, ngoại hối, chứng khoán chính phủ...) thậm chí hoạt động và liên thông với nhau 24 giờ trong ngày. Điều này đã tạo điều kiện thuận lợi đáng kể cho các ngân hàng tham gia vào thị trường.

1.2. Những phương thức huy động tiết kiệm và cho vay truyền thống nay chuyển thành những kỹ thuật mới với những công cụ tài chính có hiệu quả hơn:

Các ngân hàng ngày nay nhận thấy những nguồn vốn huy động với chi phí thấp ngày càng hiếm khi xuất hiện những định chế mới cạnh tranh quyết liệt nguồn huy động đầu vào. Trong khi đó một số lượng đáng kể các khách hàng vay vốn ngân hàng tìm ra cách vay tiền hiệu quả hơn (ví dụ như bán lại các giấy nợ ngắn hạn trên thị trường tiền tệ mà không cần sự hỗ trợ từ phía ngân hàng). Những lý do này khiến ngân hàng phát triển những công cụ huy động vốn mới có hiệu quả hơn và áp dụng những phương thức cho vay phù hợp.

1.3. Ranh giới giữa kinh doanh chứng khoán và kinh doanh ngân hàng ở nhiều quốc gia ngày càng trở nên mờ nhạt:

Ngày nay, với sự nổi lên của các quy định pháp lý các công ty chứng khoán và ngân hàng càng trở nên khó phân biệt do chức năng truyền thống của ngân hàng ngày càng bị các đối tác này lấn chiếm. Khi các ngân hàng chuyển sang quốc tế hoá nghiệp vụ kinh doanh của mình thì các công ty chứng khoán đã giành được một thị phần đáng kể các khách hàng truyền thống của ngân hàng.

Nhiều ngân hàng và tổ chức tài chính khác nhận thức được rằng những thành công trong tương lai có liên hệ mật thiết với khả năng thiết lập vai trò thống lĩnh trên thị trường toàn cầu mà tập trung chủ yếu vào nghiệp vụ kinh doanh chứng khoán, bảo lãnh phát hành, lập kế hoạch đầu tư và quản trị rủi ro tài chính. Điều này có ý nghĩa vô cùng quan trọng đối với ngân hàng trong việc huy động vốn. Bởi vì trong môi trường cạnh tranh quyết liệt nguồn vốn đầu vào thì bằng nghiệp vụ kinh doanh của mình ngân hàng tìm mọi cách vươn tới những nguồn vốn chi phí thấp cho dù nó nằm ở bất cứ nơi nào trên thế giới.

2. Tổ chức của một ngân hàng ở nước ngoài

Nhằm phát triển ra thị trường quốc tế các ngân hàng xây dựng một hệ thống các tổ chức ngân hàng của mình ở nước ngoài nhằm mục đích cung ứng có hiệu quả dịch vụ của ngân hàng trên thị trường quốc tế. Những hình thức tổ chức một ngân hàng ở nước ngoài gồm có những dạng sau:

2.1. Văn phòng đại diện:

Đây là hình thức tổ chức đơn giản nhất trên thị trường nước ngoài. Nhiệm vụ của văn phòng đại diện chủ yếu là tìm kiếm phát hiện khách hàng sau đó làm đầu mối giúp ngân hàng mẹ hoặc một chi nhánh ở một điểm gần đó cung ứng các dịch vụ ngân hàng đầy đủ. Văn phòng đại diện có ưu điểm là linh hoạt và chi phí hoạt động thấp.

2.2. Sở giao dịch chi nhánh:

Đây là hình thức tổ chức ngân hàng ở nước ngoài rất phổ biến. Các sở giao dịch cũng cung ứng đầy đủ những dịch vụ ngân hàng như ngân hàng mẹ ở trong nước. Các tổ chức kiểu này có nhiệm vụ chủ yếu là cho vay ngắn hạn đối với khách hàng hoặc cho vay tiêu dùng và huy động tiền gửi cá nhân. Về mặt pháp lý, sở giao dịch vẫn phụ thuộc ngân hàng mẹ trong nước. Nó chỉ tồn tại với tư cách là một bộ phận trực thuộc tập đoàn ngân hàng có trụ sở đóng trong nước. Về quyền hạn và nhiệm vụ các sở giao dịch này cũng tương tự như những sở giao dịch trong nước nhưng có thể nó phải chịu ràng buộc từ những quy định khác với chi nhánh trong nước ví dụ như quy định về tỷ lệ dự trữ bắt buộc hay quy định về bảo hiểm tiền gửi...

2.3. Ngân hàng chi nhánh:

Nhiều ngân hàng các lập hoặc mua lại những chi nhánh ở nước ngoài. Những chi nhánh này là những thực thể có tư cách pháp lý độc lập. Bởi vì nó có vốn chủ sở hữu riêng và không nhất thiết phải đóng cửa cho dù ngân hàng mẹ bị phá sản. Và ngược lại, các ngân hàng chi nhánh này vẫn có thể phải đóng cửa dù không chịu một tác động tiêu cực nào từ phía ngân hàng mẹ. Ngân hàng chi nhánh được thiết lập thay thế cho sở giao dịch trong trường hợp luật pháp nước sở tại không cho phép thành lập sở giao dịch. Các ngân hàng thường muốn mua lại ngân hàng khác đã có sẵn cơ sở vật chất và khách hàng làm chi nhánh hơn là thiết lập một ngân hàng hoàn toàn mới do vấn đề chi phí.

2.4. Ngân hàng liên doanh:

Lựa chọn giải pháp liên doanh với một ngân hàng nước sở tại để thiết lập một chi nhánh là một cách thức ngân hàng sử dụng khi gia nhập thị trường mới mà thiếu những thông tin cơ bản về những mối liên hệ với khách hàng hoặc ngân hàng muốn phòng tránh rủi ro khi ra nhập thị trường này hay ngân hàng muốn được cung cấp những dịch vụ mà nếu kinh doanh riêng lẻ thì sẽ bị cấm. Ngân hàng liên doanh là một giải pháp được thực hiện trong trường hợp thiết lập ngân hàng chi nhánh không có hiệu quả do những bất cập về pháp lý, về cơ chế quản lý trong lĩnh vực này của nước sở tại.

3. Những nghiệp vụ kinh doanh ngân hàng chủ yếu trên thị trường quốc tế

Khách hàng trên thị trường quốc tế cần rất nhiều loại dịch vụ từ phía ngân hàng từ các dịch vụ tín dụng, thanh toán thậm chí cả tư vấn marketing và các biện pháp hỗ trợ tương tự. Do đó, những loại hình dịch vụ ngân hàng quốc tế tăng lên

đáng kể để đáp ứng nhu cầu đa dạng của khách hàng và hơn thế nữa là để tăng cường cạnh tranh với các định chế tài chính khác

3.1. Đáp ứng nhu cầu ngoại tệ cho khách hàng:

Nhiều khách hàng có nhu cầu một lượng rất lớn ngoại tệ để thanh toán cho hàng hoá nhập khẩu hay chi trả cho những vụ chuyển nhượng hay mua lại công ty. Khách hàng còn lại thì có nhu cầu nhận được đầy đủ khoản thanh toán từ những tổ chức mua hàng hoá, chứng khoán của họ. Những khoản thanh toán này phải được chuyển thành những loại ngoại tệ phù hợp với nhu cầu của khách hàng. Các ngân hàng phải thường xuyên duy trì một lượng lớn những loại ngoại tệ có nhu cầu mua bán cao để đáp ứng tình hình. Các ngân hàng thường duy trì hoạt động kinh doanh ngoại hối 24/24 để điều chỉnh kịp thời theo những thay đổi nhanh chóng của thị trường ngoại hối từ đó giảm thiểu rủi ro trong kinh doanh loại này.

3.2. Phòng ngừa rủi ro ngoại hối:

Các khách hàng thường xuyên chi tiêu một lượng lớn ngoại tệ thường yêu cầu ngân hàng phục vụ mình có những biện pháp ngăn chặn rủi ro ngoại hối. Các ngân hàng thường vận dụng rất nhiều cách phòng ngừa rủi ro để bảo vệ khách hàng cũng như bảo vệ khách hàng.

(1) *Hợp đồng kỳ hạn*: theo cách này thông qua ngân hàng khách hàng thoả thuận với đối tác về việc mua bán một loại ngoại tệ cụ thể trong thời gian tương lai. Hợp đồng mua bán ngoại tệ kỳ hạn được xác lập quy định cụ thể số lượng ngoại tệ cụ thể được hai bên thoả thuận mua bán theo giá cả cụ thể và tại một thời điểm cụ thể trong tương lai. Tất cả các yếu tố này được xác định tại thời điểm hiện tại. Những khách hàng dự tính sẽ thu về một lượng ngoại tệ trong tương lai tìm cách bán số này bằng hợp đồng kỳ hạn xác định tại hiện tại. Ngược lại, khách hàng dự tính sẽ cần một lượng ngoại tệ trong tương lai lại tìm cách mua bằng hợp đồng kỳ hạn loại ngoại tệ đó.

(2) *Hợp đồng tương lai*: đây là một hình thức thay thế cho hợp đồng kỳ hạn theo đó người mua và người bán ngoại tệ thoả thuận giao một số ngoại tệ cụ thể vào một thời điểm trước hoặc đúng ngày đáo hạn hợp đồng. Có hai loại hợp đồng tương lai đó là hợp đồng tương lai mua ngoại tệ và hợp đồng tương lai bán ngoại tệ.

(3) *Loại khác*: những thay đổi thất thường của tỷ giá hối đoái trong thời gian gần đây tạo ra thêm nhiều kỹ thuật chống rủi ro ngoại hối. Quyền chọn ngoại tệ là một hình thức mới xuất hiện. Cũng giống như hợp đồng kỳ hạn quyền chọn ngoại tệ cho phép khách hàng có quyền (mà không bắt buộc) được chọn thực hiện hay không thực hiện việc mua hoặc bán ngoại tệ khi tới hạn hợp đồng. Cũng có quyền chọn giao ngay và quyền chọn kỳ hạn, quyền chọn mua và quyền chọn bán. Để mua quyền chọn ngoại tệ khách hàng phải nộp một khoản ký quỹ trong trường hợp không thực hiện việc mua, bán theo quy định thì sẽ mất khoản ký quỹ này.

Hoán đổi ngoại tệ cũng là một hình thức phòng ngừa rủi ro ngoại hối. Theo cách này, khách hàng có nhu cầu vay ngoại tệ liên hệ với những đối tác sẽ có nhu cầu trái ngược với mình hai bên thoả thuận hoán đổi loại ngoại tệ mình cần cho

nhau đến hạn hợp đồng hai bên hoán đổi ngược lại theo tỷ giá ban đầu như vậy cả hai đều tránh khỏi rủi ro từ biến động tỷ giá.

3.3. Tài trợ trung và dài hạn thông qua bảo lãnh tín dụng:

Các ngân hàng quốc tế luôn cung cấp các nguồn tài trợ quan trọng cho các tập đoàn đa quốc gia cũng như các cơ quan của chính phủ có trụ sở ở trong và ngoài nước. Ngân hàng thực hiện tài trợ trung và dài hạn giúp các cơ quan này mua nguyên vật liệu, trả lương công nhân viên, xây dựng trụ sở và các dự án dài hạn khác. Hầu hết các khoản cho vay quốc tế này có lãi suất thay đổi gắn với một lãi suất cơ bản nào đó. Chỉ số về lãi suất thông dụng nhất làm cơ sở cho các khoản vay đó là LIBOR - là lãi suất huy động ngắn hạn Dollar châu Âu trên thị trường tiền tệ liên ngân hàng London.

Bên cạnh cho vay theo những hình thức trên gần đây các ngân hàng còn bảo lãnh cho các khoản vay của các công ty trên thị trường tiền tệ dưới hình thức phát hành các trái phiếu công ty. Bằng loại dịch vụ mới này các ngân hàng thoả thuận với các công ty (thông thường là các công ty lớn) hoặc các tổ chức của chính phủ trong đó quy định cho phép các tổ chức này phát hành các trái phiếu công ty ngắn hạn có mệnh giá lớn trên thị trường và phát hành liên tục trong vòng khoảng 5 năm. Để đảm bảo trái phiếu phát hành ra được bán hết ngân hàng cam kết sẽ mua lại toàn bộ số trái phiếu còn lại sau khi phát hành mà không có nhà đầu tư nào mua đồng thời có thể cho khách hàng vay bổ sung với lãi suất bằng mức LIBOR và những ưu đãi lãi suất khác. Với những hỗ trợ này của ngân hàng thị trường trái phiếu công ty trở nên sôi động với sự tham gia của nhiều công ty lớn từ nhiều quốc gia trên thế giới. Trên thị trường này ngân hàng mua rất nhiều các loại trái phiếu nhằm đáp ứng nhu cầu đầu tư chứng khoán của mình và đáp ứng nhu cầu đầu tư của khách hàng của ngân hàng, đồng thời cũng là người bán lại chủ yếu các loại trái phiếu này.

Tương tự trường hợp bảo lãnh phát hành trái phiếu công ty, việc ngân hàng chứng nhận tiền gửi khách hàng có tại ngân hàng đã giúp khách hàng dễ dàng hơn trong việc phát hành các loại chứng khoán ra thị trường quốc tế. Chứng nhận tiền gửi loại này là một cam kết của ngân hàng với các nhà đầu tư nước ngoài là sẽ mua lại chứng khoán đã được chủ tài khoản tiền gửi phát hành trước đó bằng khoản tiền gửi của khách hàng tại ngân hàng. Như vậy, chứng nhận tiền gửi là một hình thức tài trợ phát hành trái phiếu quốc tế của ngân hàng đối với các công ty.

3.4. Thanh toán quốc tế và huy động tiết kiệm ngoại tệ:

Thông qua việc cung ứng các dịch vụ thanh toán quốc tế và nhận tiền gửi tiết kiệm bằng ngoại tệ ngân hàng khẳng định vai trò quan trọng của mình trong hoạt động buôn bán toàn cầu. Không chỉ cung cấp nguồn ngoại tệ cho các khách hàng, ngân hàng còn thực hiện việc chuyển các khoản tiền gửi của khách hàng ra quốc tế thông qua hệ thống các ngân hàng đại lý của mình.

Ngân hàng quốc tế còn phát hành và chấp nhận thanh toán đối với các hối phiếu là công cụ thanh toán chủ yếu trong thương mại quốc tế. Hối phiếu thanh toán ngay là một cam kết thanh toán không thể huỷ ngang của ngân hàng khi loại

giấy tờ này được nộp vào ngân hàng. Hối phiếu kỳ hạn được thanh toán sau một thời hạn nhất định và nó được phát hành kèm theo thư tín dụng trong đó ngân hàng cam kết trả tiền cho nhà xuất khẩu nếu nhà nhập khẩu không thanh toán. Với hối phiếu ngân hàng đã chấp nhận thanh toán nhà xuất khẩu có thể thanh toán tại bất cứ ngân hàng đại lý nào. Ngoài ra, ngân hàng còn phát hành séc du lịch theo đó khách hàng có thể rút tiền tại nhiều nơi trên thế giới và rút loại ngoại tệ theo yêu cầu. Thông qua việc cung cấp các dịch vụ thanh toán quốc tế ngân hàng huy động các khoản tiết kiệm từ khách hàng từ đó có được nguồn vốn quan trọng với chi phí thấp.

3.5. Phòng ngừa rủi ro lãi suất:

Sự biến động thất thường của lãi suất đã làm cho khách hàng của ngân hàng gánh chịu những thua lỗ không nhỏ. Giả sử khách hàng vay ngân hàng theo lãi suất thả nổi: khi lãi suất tăng lên khách hàng đứng trước nguy cơ chi phí tăng lên làm giảm lợi nhuận biên. Ngược lại, khi lãi suất hạ xuống thì khách hàng lại bị thiệt hại do các khoản tiền gửi của khách hàng có lãi suất thả nổi. Bên cạnh đó những khách hàng vay ngân hàng với lãi suất cố định lại mất một khoản lợi nhuận khi lãi suất hạ. Ngân hàng đưa ra những biện pháp giúp khách hàng đối phó với tình hình này như: hoán đổi lãi suất, giới hạn trần lãi suất cho vay, các quyền chọn vay và hợp đồng vay kỳ hạn

3.6. Hỗ trợ khách hàng thông qua các Công ty giao dịch xuất khẩu:

Ngân hàng thành lập nên những công ty giao dịch xuất khẩu với mục tiêu là các công ty này sẽ tìm kiếm thị trường nước ngoài có thể tiêu thụ một loại hàng hoá cụ thể. Từ đó, công ty đưa ra một giải pháp toàn bộ từ việc cho vay, bảo hiểm, vận chuyển... giúp khách hàng vận chuyển hàng hoá tới tận nơi tiêu thụ trên thị trường quốc tế. Các công ty này, có cổ phần thuộc sở hữu của các ngân hàng, thường cung cấp các dịch vụ liên quan tới việc xuất khẩu như: nghiên cứu thị trường, bảo hiểm hàng hoá, hỗ trợ thiết kế và tiếp thị sản phẩm, vận chuyển hàng hoá, dịch vụ kho bãi và quan trọng hơn cả là các dịch vụ tài chính.

II. SỰ HÌNH THÀNH MỘT SỐ LOẠI NGHIỆP VỤ MỚI TRONG KINH DOANH NGÂN HÀNG

Trong thời gian gần đây, các ngân hàng lớn giàu tiềm năng trong ngành công nghiệp ngân hàng đã tạo ra sự bùng nổ những loại hình dịch vụ mới trong kinh doanh ngân hàng. Nhiều loại hình dịch vụ mới trong số này chỉ đơn thuần là những biến thái của loại hình cơ bản trước đây (bao gồm tiền gửi và cho vay) ví dụ như các khoản cho vay với lãi suất điều chỉnh thanh cho việc cố định lãi suất, hoặc tài khoản tiền gửi phát hành séc có hưởng lãi thay cho không hưởng lãi như trước đây. Bằng việc sắp xếp lại những loại dịch vụ truyền thống theo những cách thức mới ngân hàng đã một phần đáp ứng được nhu cầu khách hàng. Tuy nhiên, không chỉ dừng tại đó ngân hàng còn đưa ra những loại sản phẩm hoàn toàn mới như bảo

hiểm tài sản, quỹ tương hỗ, môi giới chứng khoán và bảo lãnh phát hành chứng khoán công ty...

1. Dịch vụ uỷ thác

Đây là một hình thức mới, nghiệp vụ này bao gồm việc ngân hàng thay mặt khách hàng quản lý những tài sản của khách hàng như chứng khoán và những món vay. Ngân hàng đóng một vai trò trung gian giữa khách hàng và thị trường và theo sự uỷ nhiệm của khách hàng đưa ra những quyết định đầu tư và quản lý tài sản vì những lợi ích của khách hàng. Nghiệp vụ uỷ thác đòi hỏi một phạm vi kiến thức rộng hơn nhiều so với kinh doanh ngân hàng vì nó bao gồm những kiến thức về luật pháp, đầu tư và những kiến thức liên quan đến quản lý tài sản.

Về cơ bản có thể chia uỷ thác ra làm 3 loại: uỷ thác cá nhân, uỷ thác doanh nghiệp và uỷ thác từ các tổ chức phi lợi nhuận. Trong việc thực hiện các nghiệp vụ uỷ thác ngân hàng phải đứng trên lợi ích của khách hàng mà không phải là lợi ích của ngân hàng. Đây là một hình thức kinh doanh ngoại bảng cho nên kết quả kinh doanh lỗ - lãi của nghiệp vụ này không được tính cho ngân hàng mà tính cho khách hàng, mọi thu nhập chi phí của tài sản trong nghiệp vụ này cũng chỉ tính cho khách hàng. Trong nghiệp vụ này lợi ích của ngân hàng được thể hiện thông qua việc thu phí uỷ thác từ khách hàng.

1.1. Uỷ thác cá nhân:

Là loại hình dịch vụ ngân hàng cung cấp cho khách hàng là các cá nhân và hộ gia đình dưới những hình thức như thanh lý tài sản, đại diện và quản lý theo uỷ thác các tài sản của khách hàng. Những gia đình có trẻ nhỏ thường chọn ngân hàng là người quản lý các tài sản của gia đình trong trường hợp cha mẹ chết hoặc bị bệnh nặng không có khả năng hồi phục. Trong vai trò của người quản lý, ngân hàng có trách nhiệm bảo quản các tài sản đó cho đến khi con cái trong gia đình đó trưởng thành và có thể tự mình nắm giữ những tài sản đó. Theo sự chỉ định của toà án, ngân hàng cũng có thể quản lý những tài sản của trẻ mồ côi, người mắc bệnh tâm thần và người chết nhưng không để lại di chúc. Ngân hàng quản lý những tài sản đó trả những khoản nợ và chi phí liên quan rồi phân chia phần còn lại cho những người thừa hưởng theo pháp luật.

Uỷ thác theo chúc thư là nghiệp vụ quản lý tài sản của một người còn đang sống. Trên thực tế họ có thể hoàn toàn quản lý tốt tài sản của mình nhưng lại giao cho ngân hàng để ngân hàng thay mặt quản lý tài sản theo những chỉ định cụ thể của khách hàng ví dụ như từ tài sản đó ngân hàng trích ra một khoản để làm quà tặng đều đặn cho một tổ chức hay một cá nhân nào đó.

Nghiệp vụ uỷ thác đầu tư chứng khoán của ngân hàng thường có những khách hàng là những nhà đầu tư nhỏ. Theo cách này khách hàng giao toàn quyền cho ngân hàng quản lý số chứng khoán đó như tái đầu tư số chứng khoán đó khi những chứng khoán uỷ thác trước đây đáo hạn, thực hiện những biện pháp phòng ngừa rủi ro, thanh toán hoặc tái đầu tư tiền lợi tức chứng khoán và thực hiện các báo cáo tình hình thường xuyên cho người uỷ thác. Ngân hàng còn thực hiện nghiệp

vụ uỷ thác quản lý các quỹ do nhiều cá nhân góp nên bằng cách đầu tư sinh lợi số tiền của quỹ này rồi phân chia lợi tức cho những người có cổ phần của quỹ.

1.2. Uỷ thác doanh nghiệp:

Trong nghiệp vụ uỷ thác này ngân hàng đóng vai trò như là một đại lý cho công ty. Nội dung công việc bao gồm phát hành chứng khoán theo yêu cầu của công ty, chi trả cổ tức hoặc tiền lãi cho các loại chứng khoán đã phát hành, thanh toán cho các chứng khoán đáo hạn của công ty,...

Ngày nay, các ngân hàng thường thực hiện nghiệp vụ uỷ thác loại này theo khế ước trong đó quy định ngân hàng được nắm giữ tài sản bảo đảm cho việc phát hành trái phiếu bán thanh lý tài sản đó trong trường hợp người phát hành bị vỡ nợ. Ngân hàng còn lập nên những quỹ đầu tư để đầu tư toàn bộ những khoản tiền ký quỹ của người phát hành với mục đích thanh toán về sau này cho những trái phiếu công ty phát hành trước đó.

Nghiệp vụ uỷ thác đã đóng góp phần quan trọng vào sự phát triển thị trường trái phiếu công ty vốn thường hay mua bán những trái phiếu của những tập đoàn lớn được phát hành mà không có bảo đảm. Ngân hàng thường theo dõi những trái phiếu được các nhà đầu tư mua bán xem những chứng khoán này có được chuyển tới nhà đầu tư hay không và có được thanh toán đúng hạn cho người nắm giữ nó hay không. Bên cạnh đó, ngân hàng còn phát hành thư tín dụng cho người phát hành trái phiếu cam kết thanh toán cho nhà đầu tư trong trường hợp công ty phát hành không thể làm điều đó. Ngân hàng cũng có thể nhận vào những bộ chứng từ thanh toán thư tín dụng kiểu trên do những tổ chức tài chính khác phát hành và kiểm tra xem người phát hành trái phiếu có tuân thủ đúng các điều khoản trong thư tín dụng hay không. Trong trường hợp người phát hành vi phạm thì ngân hàng làm thủ tục đề nghị ngân hàng phát hành thư tín dụng thanh toán và dùng tiền ký quỹ phát hành trả cho người thụ hưởng.

Trong nghiệp vụ uỷ thác, ngân hàng còn hỗ trợ công ty trong công tác kế toán các khoản doanh thu và chi phí. Ngân hàng giúp công ty quản lý các kế hoạch phân phối lợi nhuận, thanh toán tiền hưu trí, và chi trả tiền phúc lợi cho những nhân viên ốm đau đủ tiêu chuẩn được hưởng. Ngày nay các công ty bảo hiểm và công ty tư vấn đầu tư cạnh tranh quyết liệt với ngân hàng trong việc giành quyền lập các kế hoạch chi trả tiền hưu trí cho chính phủ và các tập đoàn lớn. Công việc chi trả tiền hưu trí này bao gồm thiết lập và đầu tư có hiệu quả và an toàn quỹ tiền hưu trí được các công ty uỷ thác, chi trả và quản lý hồ sơ hưu trí hoặc giao lại chức năng này cho một tổ chức khác.

2. Nghiệp vụ đầu tư và nghiệp vụ ngân hàng toàn bộ

Một nội dung quan trọng của nghiệp vụ đầu tư là hoạt động bao tiêu chứng khoán. Nội dung chủ yếu của loại nghiệp vụ này ngân hàng sẽ chọn mua một số lượng chứng khoán khi phát hành lần đầu và bán lại ra thị trường nhằm mục đích kiếm lợi nhuận chênh lệch giá. Giá bán lại chứng khoán sẽ là:

$$SP = PP + OC + PM$$

Trong đó:

- SP** *Giá bán lại chứng khoán*
PP *Giá mua vào chứng khoán*
OC *Chi phí giao dịch mua bán chứng khoán*
PM *Lợi nhuận biên dự tính trong việc mua bán chứng*

khoán

Tuy nhiên, trên thực tế giá các loại chứng khoán lên xuống thất thường do tác động cung - cầu trên thị trường vậy nên nghiệp vụ này có tính rủi ro cao.

Trong khi còn nhiều tranh cãi xung quanh triển vọng phát triển của nghiệp vụ ngân hàng đầu tư thì nghiệp vụ ngân hàng toàn bộ lại trở thành một thực tế. Loại hình này khởi nguồn từ những tập đoàn ngân hàng lớn nhất thế giới và nghiệp vụ đầu tư chứng khoán như đã nêu trên chỉ là một trong nhiều nội dung của nghiệp vụ ngân hàng toàn bộ. Được gọi là nghiệp vụ ngân hàng toàn bộ vì nó cung cấp toàn bộ những dịch vụ mà một ngân hàng có thể làm từ tín dụng, đầu tư đến các dịch vụ tư vấn nhằm thoả mãn mọi nhu cầu về dịch vụ tài chính của khách hàng.

Điểm khác biệt cơ bản giữa nghiệp vụ ngân hàng thương mại thông thường với nghiệp vụ ngân hàng toàn bộ tập trung chủ yếu giữa tín dụng ngắn hạn và tín dụng dài hạn. Từ hàng thế kỷ nay các ngân hàng thương mại thông thường cho vay ngắn hạn các doanh nghiệp và chính phủ. Chỉ tập trung vào tín dụng ngắn hạn do các nguồn huy động của ngân hàng phần lớn là ngắn hạn. Nghiệp vụ cho vay truyền thống tập trung vào cho vay bổ sung vốn lưu động và chỉ trong thời gian ngắn có thể thu về nhanh chóng khi khách hàng bán được hàng.

Ngược lại với kiểu truyền thống, nghiệp vụ ngân hàng toàn bộ tập trung vào đáp ứng mọi nhu cầu tín dụng của khách hàng từ việc cho vay bổ sung vốn lưu động tới việc cho vay trung và dài hạn để đầu tư mới trang thiết bị mở rộng nhà xưởng hay tham gia góp vốn liên doanh trong một lĩnh vực mới. Hơn thế nữa, các ngân hàng còn mua lại cổ phần của các công ty. Điều này chứng tỏ các ngân hàng thông qua nghiệp vụ tài trợ toàn bộ muốn là chủ sở hữu công ty hơn chỉ đơn thuần là chủ nợ. Việc này thể hiện vai trò đảm bảo của các ngân hàng cho thấy nghiệp vụ kinh doanh ngân hàng đang đầu tư vào là có giá trị. Đồng thời qua nghiệp vụ này các ngân hàng trở nên năng động trong cả thị trường cổ phiếu lẫn trái phiếu. Các ngân hàng cung cấp dịch vụ toàn bộ đứng trước những rủi ro tín dụng lớn hơn so với ngân hàng thương mại thông thường.

Các ngân hàng toàn bộ này còn khác biệt so với những định chế tài chính khác ở chỗ nó cung cấp vô số những dịch vụ tài chính như cho thuê tài chính, phân tích thị trường tài chính, phát hành đại chúng cũng như phát hành lẻ các loại trái phiếu và cổ phiếu, mua bán chứng khoán và kinh doanh ngoại hối 24/24, cung cấp

các dịch vụ phòng ngừa rủi ro lãi suất cũng như ngoại hối và các nghiệp vụ quản lý ngân quỹ... Các ngân hàng còn lập nên các Consortium trong lĩnh vực ngân hàng và buôn bán chứng khoán thực hiện phát hành trái phiếu quốc tế thành công cho nhiều khách hàng lớn.

Tiến trình chuyển hoá từ nghiệp vụ ngân hàng thương mại truyền thống sang nghiệp vụ ngân hàng toàn bộ là một dấu hiệu tốt cho cả doanh nghiệp vừa và nhỏ lẫn doanh nghiệp lớn. Bởi vì khi một ngân hàng có thể cung cấp toàn bộ các dịch vụ thì khách hàng nhận thấy rất thuận tiện khi tiếp nhận các dịch vụ đó từ một ngân hàng và ngân hàng cũng có thông tin đầy đủ hơn về khách hàng.

3. Nghiệp vụ quản lý ngân quỹ

Thông thường ngân hàng vẫn thực hiện các nghiệp vụ thanh toán thay cho khách hàng như thu hộ séc, trả tiền, chuyển tiền tới những nơi theo yêu cầu của khách hàng. Tuy nhiên, do những biến động về lãi suất và lạm phát cho nên khách hàng không chỉ yêu cầu ngân hàng dừng lại ở việc thanh toán mà còn yêu cầu ngân hàng đầu tư khoản tiền còn dư chưa cần ngay vào những loại hình thu lãi cao. Dịch vụ ngân hàng theo yêu cầu như vậy của khách hàng được gọi là nghiệp vụ quản lý ngân quỹ. Việc lãi suất thường xuyên tăng cao khiến cho các doanh nghiệp có nhu cầu đầu tư ngắn hạn (từ 12 tiếng tới 7 ngày) để có thể trang trải chi phí cho các khoản vay của doanh nghiệp từ phía các ngân hàng.

Trước đây chỉ có những tập đoàn lớn sử dụng loại dịch vụ này của ngân hàng thì hiện nay, các doanh nghiệp vừa và nhỏ, các cơ quan của chính phủ, các tổ chức phi lợi nhuận, và những gia đình có thu nhập cao đều yêu cầu ngân hàng cung ứng dịch vụ ngân quỹ kiểu này. Nghiệp vụ quản lý ngân quỹ có hai lợi ích quan trọng đối với ngân hàng đó là:

- Thứ nhất, phí quản lý từ nghiệp vụ quản lý ngân quỹ đem lại nguồn thu đáng kể cho ngân hàng. Trong nhiều trường hợp nó còn cao hơn thu từ nghiệp vụ cho vay.
- Thứ hai, một khi khách hàng đã chấp nhận giao cho ngân hàng quản lý tình hình tiền mặt của mình thì khả năng họ rời bỏ ngân hàng sang sử dụng dịch vụ khác từ các tổ chức có cạnh tranh với ngân hàng là điều rất hiếm.

3.1. Nội dung nghiệp vụ quản lý ngân quỹ:

- (1) Thu các khoản nợ của khách hàng càng nhanh càng tốt, bố trí tập trung các khoản tiền gửi của khách hàng tại những nơi mà họ có thể sử dụng chúng một cách thuận tiện.
- (2) Bố trí các quỹ tiền khách hàng phải thanh toán một cách hợp lý như trả lương công nhân viên, trả thuế, trả nhà cung cấp, trả cho cổ đông... sao cho hạn chế tối đa thời gian rảnh rỗi giúp khách hàng tránh khỏi những khoản tiền phạt do quá hạn thanh toán.

- (3) Đầu tư những khoản tiền dư thừa và tạm thời nhàn rỗi dưới các hình thức tiền gửi ngắn hạn, đầu tư ngắn hạn sinh lãi nhưng phải đảm bảo tính an toàn.
- (4) Trong trường hợp thâm hụt ngân quỹ thì phải kịp thời huy động từ các nguồn vốn có lãi suất thấp để bù đắp.
- (5) Lưu trữ hồ sơ về tất cả những giao dịch tiền mặt của khách hàng và kiểm soát các mối quan hệ của khách hàng với các ngân hàng khác để đảm bảo các nguồn tiền của khách hàng được chuyển vào tài khoản.
- (6) Dự báo khả năng thặng dư và thâm hụt tiền mặt của khách hàng để có kế hoạch quản lý hiệu quả.

Nhằm giúp khách hàng nhanh chóng thu tiền từ séc và các khoản bán chịu các ngân hàng có thể chỉ định ngân hàng đầu mối thanh toán giúp các ngân hàng thành viên nhanh chóng thu được tiền thanh toán séc theo yêu cầu của khách hàng, đẩy nhanh tín dụng thương mại, bố trí lại hệ thống các tài khoản của khách hàng và phát triển dịch vụ thanh toán séc qua hộp thư. Dịch vụ thanh toán séc qua hộp thư là một cách thức tổ chức thanh toán séc nhanh chóng trong đó người trả tiền cho doanh nghiệp gửi tờ séc tới một hộp thư bưu điện trung tâm sao cho ngân hàng có thể nhanh chóng lấy được tờ séc đó làm thủ tục thu tiền từ ngân hàng thanh toán chuyển về tài khoản của doanh nghiệp. Có hai loại dịch vụ thanh toán séc qua hộp thư đó là thanh toán qua hộp thư những tờ séc do cá nhân thanh toán cho doanh nghiệp và thanh toán qua hộp thư những tờ séc do các doanh nghiệp thanh toán cho nhau.

3.2. Những kỹ thuật mới trong quản lý ngân quỹ:

Công nghệ tự động hoá là một yếu tố quan trọng trong việc quản lý ngân quỹ, đặc biệt là Trung tâm thanh toán bù trừ tự động. Trung tâm này đặc biệt có ích trong việc thực hiện trả lương công nhân viên một cách nhanh chóng và chính xác bằng cách nó cho phép cùng một lúc chuyển ngay lập tức tiền lương tháng vào tài khoản séc của hàng ngàn nhân viên. Sự phát triển của công nghệ tin học đã cho phép ngân hàng kết nối trực tuyến với khách hàng. Ngày nay, khách hàng và ngân hàng đã có thể có những thông tin tương thích và cần thiết để ra quyết định nhanh chóng. Trong thời gian tới ngân hàng cần phải cập nhật những công nghệ mới trong lĩnh vực này để hạ thấp mức phí xuống đánh bại những đối thủ cạnh tranh phi ngân hàng khác.

4. Nghiệp vụ môi giới chứng khoán

Trước đây, hỗ trợ khách hàng mua bán chứng khoán bằng cách thực hiện mua những chứng khoán theo yêu cầu của khách hàng rồi làm việc với những nhà buôn chứng khoán để xác định giá bán tốt nhất cho những chứng khoán đó. Tuy nhiên, khi đã mua được chứng khoán rồi thì ngân hàng còn phải bảo quản an toàn những chứng khoán đó cho tới khi bán được chúng cho khách hàng. Những nghiệp

vụ như trên chính là nghiệp vụ môi giới chứng khoán. Nghiệp vụ này có lợi ích đối với ngân hàng là:

- (1) Thu phí nghiệp vụ tạo thêm nguồn thu nhập cho ngân hàng bù đắp những khoản lỗ thông thường khi khách hàng rút tiền gửi tại ngân hàng để mua chứng khoán của tổ chức khác.
- (2) Thu hút được những khách hàng muốn sử dụng các dịch vụ khác mà chỉ phải thông qua một ngân hàng.

Nghiệp vụ môi giới chứng khoán đòi hỏi tính liên thông giữa các ngân hàng với nhau và với các công ty chứng khoán. Các ngân hàng lớn thường cung cấp một dịch vụ trọn gói về thẻ tín dụng, quỹ đầu tư thị trường tiền tệ, tài khoản séc kèm với dịch vụ về môi giới chứng khoán để nâng cao tính hiệu quả của nghiệp vụ này.

5. Dịch vụ bảo hiểm

Ngân hàng còn cung cấp dịch vụ bảo hiểm tín dụng nhân thọ đảm bảo khả năng trả nợ của người vay trong trường hợp người vay chết trước hạn thanh toán. Tín dụng nhân thọ là một hình thức bảo hiểm đặc biệt có mối liên hệ mật thiết với chức năng cho vay của ngân hàng. Việc ngân hàng tham gia thị trường bảo hiểm luôn bị giới hạn từ phía chính phủ. Tuy nhiên, các ngân hàng đều nhận thấy rằng kinh doanh bảo hiểm là một loại hình dịch vụ chi phí thấp hoàn toàn có thể cung ứng cho những khách hàng trước đây đã sử dụng dịch vụ khác của mình. Việc đưa thêm bảo hiểm vào danh mục các dịch vụ ngân hàng không làm tăng lên không đáng kể vốn đầu tư cũng như nhân sự nhưng việc bảo lãnh cho các rủi ro trong kinh doanh bảo hiểm lại là một chuyện khác. Bởi vì việc này dẫn ngân hàng tới những rủi ro thua lỗ mà trước đây ngân hàng chưa gặp phải.

6. Dịch vụ bất động sản

Cho vay bất động sản của ngân hàng bao gồm rất nhiều loại khác nhau từ việc cho doanh nghiệp vay xây dựng nhà xưởng, mua sắm trang thiết bị tới việc cho các nhân viên mua nhà hay mua căn hộ chung cư; từ việc cho vay ngắn hạn tới cho vay dài hạn đối với các doanh nghiệp và cá nhân trong việc mua sắm bất động sản.

Nhận thấy các khách hàng của mình thường liên hệ với các trung tâm tư vấn bất động sản để xác định được tài sản như ý muốn sau đó mới liên hệ vay ngân hàng. Với lợi thế trong kinh doanh bất động sản các ngân hàng cung cấp những dịch vụ môi giới bất động sản cho khách hàng bằng việc bán một căn nhà hay một công trình xây dựng cho khách hàng đồng thời tài trợ cho khách hàng thông qua các khoản vay. Ngoài ra, ngân hàng còn thành lập công ty cổ phần kinh doanh động sản góp vốn bằng động sản để phát hành những chứng khoán (được bảo đảm bằng những động sản có giá trị) tạo thêm nguồn vốn huy động cho ngân hàng.

Việc tư vấn bất động sản đem lại nguồn thu nhập đáng kể cho ngân hàng trong tương lai. Bên cạnh đó ngân hàng còn thực hiện nhiều nghiệp vụ kinh doanh khác như:

(1) *Thành lập quỹ tương hỗ*: quỹ này được thành lập từ vốn góp của các nhà đầu tư nhỏ lẻ rồi đầu tư vào nhiều loại cổ phiếu và trái phiếu để giảm thiểu rủi ro trong khi vẫn đảm bảo lợi tức như mong muốn. Tuy nhiên, để đảm bảo an toàn cho các khoản tiền gửi tiết kiệm của khách hàng tại ngân hàng (do việc lập quỹ kiểu này làm cho ngân hàng trực tiếp đối đầu với những rủi ro trên thị trường chứng khoán), các ngân hàng thường không được phép trực tiếp cung cấp dịch vụ này. Mà phải thông qua việc liên kết thành lập quỹ với một công ty tài chính qua đó khách hàng của ngân hàng có thể tiếp cận các dịch vụ của quỹ hoặc ngân hàng thực hiện nghiệp vụ này thông qua bộ phận uỷ thác tại ngân hàng.

(2) *Tư vấn tài chính*: trong điều kiện hiện nay với việc hình thành quá nhiều dịch vụ tài chính và trong môi trường cạnh tranh cao, khách hàng muốn biết rõ tình hình tài chính của mình để có quyết định đúng đắn. Ngân hàng tư vấn tình hình tài chính và hướng giải pháp có lợi cho cá nhân thông qua nhiều cách mà cách đơn giản nhất là khách hàng trả lời phỏng vấn hoặc cung cấp thông tin qua phiếu trả lời. Trong nhiều trường hợp ngân hàng phân tích và soạn thảo các báo cáo cho các công ty lập kế hoạch tài chính chuyên nghiệp do những công ty này sử dụng những phương pháp thủ công trong việc phân tích số liệu nên chi phí cao hơn mức phí ngân hàng đề nghị. Ngân hàng có thể phát triển những loại dịch vụ tài chính cá nhân tập trung chủ yếu vào những khía cạnh an toàn và bảo mật. Ví dụ như kế hoạch đầu tư vào các loại chứng khoán chính phủ, chứng chỉ tiết kiệm, kèm theo tư vấn bảo hiểm...

CÂU HỎI ÔN TẬP

1. Phân tích nguyên nhân hình thành nghiệp vụ ngân hàng quốc tế?
2. Nêu khái quát những xu hướng phát triển của nghiệp vụ ngân hàng quốc tế?
3. Có những hình thức tổ chức nào cho một ngân hàng ở nước ngoài?
4. Ngân hàng liên doanh được thành lập trong trường hợp nào?
5. Một ngân hàng có thể có những nghiệp vụ kinh doanh gì trên thị trường quốc tế?
6. Trong kinh doanh ngân hàng có những loại hình dịch vụ mới nào đã và đang được hình thành?
7. Nghiệp vụ ngân hàng đầu tư là gì? Nghiệp vụ ngân hàng đồng bộ là gì?
8. Nghiệp vụ quản lý ngân quỹ nhằm vào việc hỗ trợ khách hàng giải quyết khâu gì trong kinh doanh?
9. Dịch vụ bảo hiểm và bất động sản của ngân hàng có liên quan tới những lĩnh vực nào? Xu hướng phát triển?

PHẦN BÀI TẬP

I. Phần bài tập về tổng quan ngân hàng thương mại

Bài số 1

TÀI SẢN	Lãi suất (%)	Số tiền	NGUỒN VỐN	Lãi suất (%)	Số tiền
I. NGÂN QUỸ			I. VỐN HUY ĐỘNG		3.200
1. Dự trữ bắt buộc gửi NHNN	0.00		1. Tiền gửi không kỳ hạn	0.50	1.280
2. Tiền mặt và NPTT	0.00		2. Tiền gửi tiết kiệm 3 tháng	0.70	480
3. Tiền gửi tại NHTM khác	0.00		3. Tiền gửi tiết kiệm 6 tháng	0.80	320
II. ĐẦU TƯ CHỨNG KHOÁN			4. Tiền gửi tiết kiệm 9 tháng	0.85	400
1. Chứng khoán ngắn hạn	1.00		5. Tiền gửi tiết kiệm 12 tháng	0.95	400
2. Chứng khoán dài hạn	1.20		6. Chứng chỉ tiền gửi 3 tháng	0.90	192
III. TÍN DỤNG			7. Chứng chỉ tiền gửi 6 tháng	1.00	128
1. Ngắn hạn			II. VỐN VAY		600
+ Sản xuất	1.20		1. Vay NHNN 3 tháng	0.85	400
+ Tiêu dùng	1.25		2. Vay NHTM khác 3 tháng	0.80	200
+ Xuất khẩu	1.30		III. VỐN CỦA NGÂN HÀNG		200
+ Nợ quá hạn	1.80				
2. Trung và dài hạn	1.50				
IV. TÀI SẢN KHÁC	0.00				
TỔNG CỘNG			TỔNG CỘNG		4.000

Yêu cầu:

A. Xác định giá trị từng khoản mục tài sản của NHTM, biết rằng:

1. Khoản mục ngân quỹ chiếm 25% vốn huy động ngắn hạn

2. NHTM thực hiện quản lý dự trữ bắt buộc theo Quyết định số/QĐ-NHNN ra ngày của Ngân hàng nhà nước (trong trường hợp này ngân hàng là NHTM quốc doanh)
3. Trong khoản mục ngân quỹ, tiền mặt và ngân phiếu thanh toán chiếm 60%
4. Ngân hàng sử dụng 50% vốn của ngân hàng cho vay trung và dài hạn, 50% còn lại nằm trong khoản mục tài sản khác và sử dụng 25% tổng nguồn vốn huy động dưới 12 tháng và vay dưới 12 tháng để cho vay trung và dài hạn.
5. Ngân hàng dùng 100% vốn huy động trên 12 tháng để đầu tư chứng khoán (tỷ lệ chứng khoán ngắn hạn : chứng khoán dài hạn là 3:1)
6. Trong tín dụng ngắn hạn : tín dụng sản xuất chiếm 40%, tiêu dùng chiếm 30%
7. Riêng nợ quá hạn chiếm 3% tổng tài sản của ngân hàng.

B. Xác định dự trữ sơ cấp, dự trữ thứ cấp của ngân hàng

C. Xác định thu nhập lãi suất và chi phí lãi suất từ đó tính lãi suất cơ bản ròng của ngân hàng. Cho nhận xét.

Bài số 2

a - Cho số liệu về bảng cân đối kế toán của một NHTM như sau :

TÀI SẢN	<i>Thực hiện</i>	<i>Kế hoạch</i>	NGUỒN VỐN	<i>Thực hiện</i>	<i>Kế hoạch</i>
I. Ngân quỹ	75		I. Nguồn vốn huy động	750	
1. Tiền mặt	30		+ Tiền gửi các tổ chức kinh tế	550	
2. Dự trữ bắt buộc gửi tại NHNN	45		+ Kỳ phiếu, trái phiếu	200	
II. Dư nợ cho vay	595		II. Vốn vay	150	
1. Ngắn hạn	595		+ Vay NHNN	150	
2. Trung và dài hạn	0		+ Vay NHTM khác	0	
III. Đầu tư	250		III. Vốn của ngân hàng	100	
+ Chứng khoán chính phủ	250				
IV. Tài sản khác	80				
Tổng cộng	1.000		Tổng cộng	1.000	

b – Các điều kiện lập cân đối năm kế hoạch như sau :

+ Trong năm kế hoạch tình hình huy động vốn của ngân hàng như sau :

- Tiền gửi của các tổ chức kinh tế giảm 2 % so với năm thực hiện

- *Lượng kỳ phiếu, trái phiếu phát hành tăng thêm 10 %*
 - + *Vốn ngân hàng đi vay năm kế hoạch không đổi.*
 - + *Vốn của ngân hàng năm kế hoạch tăng 10% do ngân hàng phát thêm cổ phiếu mới.*
 - + *Trong khoản mục ngân quỹ : khoản dự trữ bắt buộc năm kế hoạch là 6 % tổng số tiền gửi từ các tổ chức kinh tế; lượng tiền mặt tăng 10 % so với năm kế hoạch*
 - + *Trong năm kế hoạch cho vay ngắn hạn được thực hiện từ các nguồn vốn như sau :*
 - *Sử dụng 90 % vốn huy động từ nguồn tiền gửi ngắn hạn của các tổ chức kinh tế*
 - *Sử dụng 50 % vốn huy động bằng kỳ phiếu, trái phiếu*
 - + *Cho vay trung và dài hạn năm kế hoạch thực hiện từ 25 % nguồn vốn huy động bằng kỳ phiếu, trái phiếu.*
 - + *Trong năm kế hoạch đầu tư chứng khoán được thực hiện từ các nguồn vốn như sau:*
 - *Sử dụng 25 % vốn huy động bằng kỳ phiếu, trái phiếu.*
 - *Sử dụng 100 % vốn của ngân hàng*
- Yêu cầu : Tính toán và lập bảng cân đối kế toán trong năm kế hoạch của NHTM nói trên.*

I. Phần bài tập về tín dụng

BÀI SỐ 1

Số liệu từ bảng cân đối kế toán ngày 31/12/1999 của công ty A : (Đơn vị : 1000 VNĐ)

1. Dự toán chi phí quý I/ năm 2000	
- Chi phí vật tư	2.700.000
- Tiền lương, bảo hiểm xã hội	2.250.000
- Khấu hao tài sản cố định	450.000
- Chi phí khác	750.000
Trong đó chi phí không có tính chất sản xuất kinh doanh	<i>200.000</i>
2. Số liệu thực tế quý IV năm 1999 là	
- Doanh thu	8.000.000
- Thuế VAT	400.000
- Vốn lưu động sử dụng bình quân	3.800.000
3. Số dư cuối kỳ rút từ bảng cân đối kế toán ngày 31/12/1999	
- Nguồn vốn kinh doanh (TK 411)	10.600.000
<i>Trong đó nguồn vốn lưu động</i>	<i>1.600.000</i>
- Chênh lệch đánh giá lại tài sản (TK 412)	58.000

- Chênh lệch tỷ giá (TK 413)	40.000
- Quỹ phát triển kinh doanh (TK414)	208.000
- Quỹ dự trữ (TK 415)	110.000
- Lãi chưa phân phối (TK 421)	30.400
- Quỹ khen thưởng phúc lợi (TK 431)	18.600
- Vay ngắn hạn ngân hàng (TK 311)	1.330.000
Trong đó : + Vay ngân hàng khác	139.000
+ Vay theo hạn mức ngân hàng X	900.000

Yêu cầu: Tính toán và xác định hạn mức tín dụng quý I năm 2000 cho công ty A. Từ đó điều chỉnh dư nợ vay theo hạn mức tại ngân hàng X của công ty A theo hạn mức tín dụng mới.

BÀI SỐ 2

Công ty B được ngân hàng thương mại A cho vay theo hạn mức có các số liệu sau đây : (Đơn vị tính :1.000)

Tài khoản vãng lai quý I năm 2000 :

- Số dư đầu kỳ : 900.000 (dư nợ)
- Trong quý có các nghiệp vụ phát sinh như sau :

Ngày phát sinh nghiệp vụ	VAY	TRẢ NỢ
08/1	100.000	300.000
21/1	100.000	150.000
31/1	200.000	250.000
05/2	100.000	150.000
10/2	100.000	100.000
24/2	150.000	150.000
05/3	100.000	150.000
20/3	200.000	100.000
31/3	300.000	

Yêu cầu:

- Tính tiền lãi phải trả trong quý I năm 2000 (tháng 2/2000 có 29 ngày)
- Tính vòng quay vốn tín dụng quý I năm 2000 và tính tiền phạt do không bảo đảm vòng quay vốn tín dụng biết rằng vòng quay vốn tín dụng kế hoạch quý I năm 2000 là 3,0 vòng

Cho biết : - Lãi suất cho vay là **0.9 %/tháng**
 - Lãi suất phạt = **150% x lãi suất cho vay**

BÀI SỐ 3

Công ty B được ngân hàng thương mại X xét duyệt cho vay theo hạn mức trong quý IV năm 1999 số liệu như sau :

Tài khoản cho vay theo hạn mức quý I năm 2000 :(ĐVT : 1.000đ)

- Trong quý có các nghiệp vụ phát sinh như sau :

Ngày phát sinh nghiệp vụ	VAY	TRẢ NỢ
10/10	16.000	-
12/10	-	12.000
20/10	-	18.000
26/10	20.000	-
30/10	-	16.000
05/11	-	19.000
15/11	-	24.000
19/11	19.000	-
25/11	10.000	26.000
04/12	-	12.000
15/12	-	10.000
25/12	20.000	-
31/12	12.000	-

2. Số liệu trích từ bảng cân đối kế toán ngày 31/12/2000 của công ty B như sau :

- Hàng tồn kho : 247.000
- Tiền gửi ngân hàng : 29.800
- Các khoản phải thu : 18.900
- Nguồn vốn lưu động : 142.000
- Lợi nhuận chưa phân phối : 17.600
- Phải trả người bán : 26.200
- Vay ngắn hạn ngân hàng : 60.000
- Vay đối tượng khác : 18.000

3. Chỉ tiêu kế hoạch quý I năm 2000 :

- Tổng chi phí SXKD theo dự toán là : 560.000, trong đó chi phí không có tính chất SXKD là 8.300
- Tốc độ theo hạn mức vốn lưu động quý I dự kiến là 3 vòng

4. Chỉ tiêu bổ sung :

- Thời hạn nợ kế hoạch quý I về vay theo hạn mức là 36 ngày
- Lãi suất cho vay áp dụng cho công ty B là **0,9 %/ tháng**, lãi suất nợ quá hạn bằng **130 % x lãi suất cho vay**

Yêu cầu :

1. Tính hạn mức tín dụng quý I năm 2000. Từ đó điều chỉnh nợ vay theo hạn mức cuối quý IV năm 1999 theo hạn mức tín dụng mới. Biết rằng trên tài khoản vãng lai của công ty B tại ngân hàng X có số dư nợ là 100.000.000 đ
2. Tính thời hạn nợ cho vay theo hạn mức thực tế quý I năm 1999 và tính lãi phạt do không đảm bảo thời hạn nợ kế hoạch

BÀI SỐ 4

Số liệu về tình hình vay vốn của công ty C như sau :

1. Số liệu trích từ bảng cân đối kế toán ngày 30/9/99

- Hàng tồn kho	2.250.000
- Tiền mặt	126.000
- Tiền gửi ngân hàng	379.000
- Các khoản phải thu	189.000
- Nguồn vốn lưu động	1.200.000
- Các quỹ công ty	102.000
- Lợi nhuận chưa phân phối	169.000
- Vay ngắn hạn tại ngân hàng (vay theo hạn mức)	800.000
- Vay từ ngân hàng khác	30.000
- Các khoản phải trả	132.000

2. Chỉ tiêu kế hoạch quý IV năm 1999 :

- Theo bảng dự toán chi phí :
 - + Tổng chi phí SXKD 6.900.000 trong đó chi phí không có tính chất SXKD là 150.000
- Theo kế hoạch tài chính của công ty
 - + Tốc độ theo hạn mức vốn lưu động là 2,5 vòng
 - + Tiếp tục phát hành trái phiếu 6 tháng với mức dự kiến là 70.000 – số trái phiếu cũ đã phát hành (30.000) đáo hạn vào ngày 31/12/1999

3. Số liệu cho vay trên tài khoản cho vay theo hạn mức quý III năm 1999 như sau :

- Số dư đầu kỳ : 1.000.000
- Trong quý có các nghiệp vụ phát sinh như sau :

Ngày phát sinh nghiệp vụ	VAY	TRẢ NỢ
10/7	160.000	160.000
12/7	160.000	120.000
20/7	160.000	180.000
26/7	200.000	180.000
30/7	200.000	160.000
05/8	200.000	190.000
15/8	200.000	240.000
19/8	190.000	240.000
25/8	100.000	120.000
04/9	100.000	120.000
15/9	100.000	100.000
25/9	200.000	100.000
30/9	320.000	100.000

4. Lãi suất cho vay áp dụng :

- Cho vay theo hạn mức **0,85 %/tháng**
- Lãi suất nợ quá hạn bằng **150 % x lãi suất cho vay**

Yêu cầu :

1. Tính thời hạn nợ thực tế về vay theo hạn mức quý III năm 1999. Biết thời hạn nợ kế hoạch quý III năm 1999 là 36 ngày. Hãy tính lãi phạt theo quy định.
2. Tính số lãi vay phải trả trong tháng 7,8 và 9 năm 1999
3. Kiểm tra vật tư bảo đảm nợ vay – Nhận xét và xử lý.
4. Tính nhu cầu vay vốn quý IV năm 1999. Giả sử ngân hàng có đủ khả năng về tài chính và pháp lý để thực hiện khoản cho vay đó, duyệt hạn mức tín dụng quý IV năm 1999 để từ đó điều chỉnh nợ vay theo hạn mức cuối quý III năm 1999 theo hạn mức mới.

BÀI SỐ 5

Tình hình tài khoản vãng lai quý 1 năm 1999 của công ty tại ngân hàng K như sau :
(ĐVT: 1.000 đ)

1. Số dư đầu kỳ : 19.500
2. Trong quý có các nghiệp vụ phát sinh như sau :
 - Ngày 11/1 công ty nộp tiền mặt vào ngân hàng 56.500
 - Ngày 15/1 công ty yêu cầu ngân hàng bảo chi séc 76.000
 - Ngày 21/1 ký phát séc bảo chi 60.000
 - Ngày 26/1 yêu cầu ngân hàng mở thư tín dụng 80.000
 - Ngày 1/2 ký phát séc mua linh phụ kiện 89.750
 - Ngày 10/2 mua hàng nhập kho, thanh toán bằng thẻ 243.150
 - Ngày 20/2 chiết khấu thương phiếu, số tiền chiết khấu nhận được 109.200
 - Ngày 25/2 hối phiếu bị truy đòi 126.760
 - Ngày 3/3 khách hàng thanh toán tiền mua hàng kỳ trước bằng chuyển khoản 200.000
 - Ngày 10/3 thanh toán tiền điện, nước bằng chuyển khoản 69.100
 - Ngày 25/3 Ủy nhiệm thu tiền bán hàng 58.647
 - Ngày 31/3 ngân hàng tất toán tài khoản, tiền hoa hồng quản lý tài khoản công ty phải trả là 1.600

Yêu cầu :

1. Tính lãi tiền gửi công ty được hưởng, lãi tiền vay tháng 1, tháng 2, tháng 3
2. Tính vòng quay vốn tín dụng thực tế, thời hạn nợ thực tế
3. Tính tiền phạt công ty phải trả do không đảm bảo được thời hạn nợ kế hoạch
4. Tính toán hạn mức tín dụng quý 2/1999 từ đó điều chỉnh dư nợ vay theo hạn mức đầu quý 2/1999 theo hạn mức tín dụng mới

Biết rằng :

- Vòng quay vốn tín dụng kế hoạch : 2,5 vòng
- Lãi suất tiền gửi : 0,45 %/tháng, lãi suất tiền vay 0,95 %/tháng, lãi suất quá hạn 135% x Lãi suất tiền vay
- Hạn mức tín dụng quý 1/1999 424.460.000 đ
- Số dư của một số tài khoản ngày 31/3/1999 như sau :
 - + Tài khoản 411 (chi tiết nguồn vốn kinh doanh ngắn hạn) : 160.000.000 đ
 - + Tài khoản 412 (chênh lệch đánh giá lại tài sản) : 30.000.000 đ

+ Tài khoản 413 (chênh lệch tỷ giá)	: 25.000.000 đ
+ Tài khoản 414 (quỹ đầu tư phát triển)	: 15.000.000 đ
+ Tài khoản 415 (quỹ dự trữ)	: 35.000.000 đ
+ Tài khoản 421 (lãi chưa phân phối)	: 10.000.000 đ
+ Tài khoản 431 (quỹ khen thưởng phúc lợi)	: 10.000.000 đ
+ Doanh thu : 1.525.000.000 đ	
+ Thuế VAT : 25.000.000 đ	
+ Vốn lưu động bình quân : 375.000.000 đ	

BÀI SỐ 6

Trong quý III/2000 công ty B có tình hình như sau :

I. Dự toán tổng chi phí : 1.526.000.000 đ, trong đó chi phí không có tính chất sản xuất kinh doanh là 26.000.000 đ

II. Số dư ngày 30/6/2000 của một số tài khoản như sau :

- Tài khoản 411 (chi tiết nguồn vốn kinh doanh ngắn hạn) :	
100.000.000 đ	
- Tài khoản 412 (chênh lệch đánh giá lại tài sản) :	
20.000.000 đ	
- Tài khoản 413 (chênh lệch tỷ giá) :	
35.000.000 đ	
- Tài khoản 414 (quỹ đầu tư phát triển) :	
10.000.000 đ	
- Tài khoản 415 (quỹ dự trữ) :	
34.000.000 đ	
- Tài khoản 421 (lãi chưa phân phối) :	
42.000.000 đ	
- Tài khoản 431 (quỹ khen thưởng phúc lợi) :	
14.000.000 đ	

Công ty B được ngân hàng R xét duyệt cho vay theo hình thức vay theo hạn mức, trong quý III/2000 tài khoản vãng lai của công ty B có tình hình như sau : (ĐVT: 1.000 đ)

- Số dư đầu kỳ : 100.000
- Trong quý III/2000 có các nghiệp vụ phát sinh như sau :
 - Ngày 5/7 : Ký phát séc mua nguyên vật liệu 143.000
 - Ngày 10/7 : Thanh toán tiền thuê quảng cáo bằng uỷ nhiệm chi 168.500
 - Ngày 17/7 : Thu tiền bán hàng bằng uỷ nhiệm thu 157.250
 - Ngày 2/8 : Mở thư tín dụng nhập khẩu trang thiết bị 190.750
 - Ngày 10/8 : Chiết khấu hối phiếu 119.310
 - Ngày 21/8 : Yêu cầu ngân hàng bảo chi séc 25.000
 - Ngày 1/9 : Hối phiếu bị truy đòi 65.500
 - Ngày 5/9 : Nộp thuế bằng uỷ nhiệm chi 73.268
 - Ngày 10/9 : Nộp tiền mặt 200.000
 - Ngày 15/9 : Rút tiền mặt bằng séc 150.000

- Ngày 25/9 : Thanh toán thương phiếu đáo hạn 100.000
- Ngày 30/9 : Ngân hàng tất toán tài khoản và tính hoa hồng quản lý tài khoản công ty B phải trả là 1.000

Yêu cầu :

1. Tính lãi tiền vay theo hạn mức công ty B phải trả trong tháng 7, tháng 8, tháng 9/2000
2. Tính vòng quay vốn tín dụng thực tế, thời hạn nợ thực tế
3. Tính lãi phạt công ty B phải trả do không đảm bảo được thời hạn nợ kế hoạch
4. Điều chỉnh nợ vay theo hạn mức cuối quý III theo hạn mức tín dụng quý IV/2000

Biết rằng :

- Trong quý II/2000 : Doanh thu là 1.290.000.000 đ, thuế VAT phải nộp là 30.000.000 đ, thuế tiêu thu đặc biệt : 60.000.000 đ, vốn lưu động bình quân : 400.000.000 đ
- Vòng quay vốn tín dụng kế hoạch : 4 vòng/quý
- Lãi suất tiền vay : 1,15 %/tháng
- Lãi suất phạt : 150% x lãi suất tiền vay

BÀI SỐ 7

Công ty xuất nhập khẩu A vay ngân hàng Đầu tư Phát triển chi nhánh B theo hình thức vay theo hạn mức.

Đầu quý I/2000 tài khoản vãng lai của công ty tại ngân hàng có số dư nợ là : 9.200 (ĐVT : 1.000)

Trong quý có các nghiệp vụ phát sinh trên tài khoản vãng lai như sau :
(ĐVT : 1.000)

Ngày phát sinh	Nghiệp vụ phát sinh	Ngày giá trị	Doanh số phát sinh
03/1	Ký phát séc mua NVL	02/1	100.000
06/1	Thu tiền bán hàng bằng chuyển khoản	06/1	81.000
15/1	Hối phiếu bị truy đòi	15/1	49.000
23/1	Ký phát séc bảo chi	25/1	65.800
06/2	Ủy nhiệm chi tiền mua hàng	06/2	61.500
15/2	Chiết khấu thương phiếu	17/2	115.000
25/2	Truy đòi hối phiếu	28/2	53.400
03/3	Mở L/C nhập khẩu thiết bị	03/3	95.000
09/3	Ủy nhiệm thu tiền bán hàng	14/3	23.600
19/3	Thanh toán thương phiếu đáo hạn	19/3	46.000
26/3	Nộp tiền mặt	26/3	10.500
31/3	Hoa hồng quản lý tài khoản	31/3	1.150

Yêu cầu :

1. Tính lãi vay, lãi tiền gửi biết lãi suất cho vay là **0,95%**, lãi suất tiền gửi là **0,55%**

2. Xác định thời hạn nợ thực tế, tính tiền lãi phạt quá hạn.

Biết rằng :

- + Vòng quay vốn tín dụng kế hoạch của quý I/2000 là 2,5 vòng
- + Hạn mức tín dụng quý I/2000 là 175.000
- + Tháng 2 năm 2000 có 29 ngày.

BÀI SỐ 8

Ngân hàng N_oN & PTNT chi nhánh A xét duyệt cho công ty B vay theo hạn mức trong quý IV/1999 với hạn mức tín dụng là 4.000.000.000 đ

Đầu quý IV/1999 tài khoản vãng lai của công ty tại ngân hàng có số dư có là : 200.000.000 đ

Trong quý có các nghiệp vụ phát sinh trên tài khoản vãng lai như sau :

(ĐVT : 1.000đ)

Ngày phát sinh	Nghiệp vụ phát sinh	Ngày giá trị	Doanh số phát sinh
04/10	Rút tiền mặt bằng séc	03/10	215.000
08/10	Ký phát séc định mức	09/10	100.000
24/10	Mở L/C để nhập khẩu xe máy	23/10	3.000.000
03/11	Nộp thuế	02/11	200.000
10/11	Thanh toán hối phiếu, thương phiếu đáo hạn	10/11	650.000
18/11	Chiết khấu thương phiếu	19/11	450.000
25/11	Nộp thuế	24/11	200.000
07/12	Hối phiếu bị truy đòi	08/12	335.000
11/12	Ủy nhiệm thu tiền bán xe máy	17/12	600.000
19/12	Nộp tiền mặt	19/12	148.000
27/12	Thanh toán hối phiếu + tiền phạt	27/12	340.000
31/12	Hoa hồng quản lý tài khoản	31/12	12.000

Yêu cầu :

1. Tính lãi vay và lãi tiền gửi biết rằng lãi suất cho vay: 0.9%/tháng, lãi suất tiền gửi 0,35%/tháng

2. Xác định vòng quay vốn tín dụng thực tế quý IV/1999, tính tiền lãi phạt quá hạn.(lãi suất phạt = 150% lãi suất cho vay)

Biết rằng : Vòng quay vốn tín dụng kế hoạch của quý I/2000 là 3,0 vòng

III. Phân bài tập về chiết khấu thương phiếu, tín dụng tiêu dùng, tín dụng thuê mua

Bài số 1

Một ngân hàng cho vay 1.200 triệu đồng với lãi suất biến đổi như sau :

- Lãi suất 10%/năm trong 9 tháng đầu
- Lãi suất 10,5%/năm trong 12 tháng tiếp theo
- Lãi suất 11%/năm trong 15 tháng tiếp theo
- Lãi suất 11,5%/năm trong 12 tháng cuối cùng

Yêu cầu :

1. Tính tiền lãi ngân hàng thu được theo phương pháp lãi đơn
2. Tính tiền lãi ngân hàng thu được theo phương pháp lãi kép trong trường hợp lãi tính gộp vào vốn 3 tháng 1 lần.

Bài số 2

Một ngân hàng cho vay 1.500 triệu đồng với lãi suất biến đổi như sau :

- + Lãi suất 11%/năm trong 6 tháng đầu tiên
- + Lãi suất 12%/năm trong 9 tháng cuối cùng
- + Lãi suất 13%/năm trong 15 tháng cuối cùng

Yêu cầu :

Tính số tiền ngân hàng thu được vào cuối kỳ cho vay theo 2 phương pháp lãi đơn và lãi kép (3 tháng nhập lãi vào vốn 1 lần)

Tính lãi suất cho vay bình quân trong trường hợp lãi kép

Bài số 3

Ngày 30/4/2000 một công ty gửi vào ngân hàng 3 hối phiếu cùng bảng kê hối phiếu xin chiết khấu như sau :

(DVT : 1.000 đ)

Tên hối phiếu	Mệnh giá	Ngày đáo hạn
Hối phiếu 1	1.200.000	19/5/2000
Hối phiếu 2	550.000	02/6/2000
Hối phiếu 3	800.000	12/7/2000

Yêu cầu : Tính số tiền công ty nhận được từ việc chiết khấu 3 hối phiếu trên. Biết rằng lãi suất chiết khấu là 10,5%/năm, hoa hồng phí 0,4%/năm, hoa hồng cố định cho hối phiếu 1 là 480.000 đ, hối phiếu 2 là 165.000 đ, hối phiếu 3 là 320.000 đ

Bài số 4

Ngày 2/2/2000 ngân hàng A nhận được bảng kê (kèm chứng từ gốc) xin chiết khấu hối phiếu từ công ty Z như sau :

Tên hối phiếu	Mệnh giá	Ngày đáo hạn	Người thụ hưởng	Người thanh toán
Hối phiếu k	2.500.000	26/3/2000	Công ty XZ	Ngân hàng B
Hối phiếu l	1.750.000	25/2/2000	Công ty Z	Ngân hàng C
Hối phiếu m	995.000	15/4/2000	Công ty Z	Ngân hàng D

Yêu cầu : Tính số tiền chiết khấu công ty Z nhận được. Biết rằng lãi suất chiết khấu là 11%/năm, hoa hồng phí 0,4%/năm

Bài số 5

Một người gửi tiền vào ngân hàng theo hình thức tiết kiệm gửi góp như sau :

- Hàng tháng anh ta trích 200.000 đ tiền lương của mình gửi vào ngân hàng đều đặn. Khoản đầu tiên gửi vào ngân hàng là 15/1/2000, lãi suất tiết kiệm gửi góp là 0,65%/tháng.

Yêu cầu : Tính số dư trên tài khoản tiền gửi tiết kiệm gửi góp của khách hàng trên vào:

- Ngày 15/1/2001
- Ngày 15/6/2001
- Ngày 15/11/2001

Bài số 6

Một người gửi vào ngân hàng mỗi quý một khoản tiền như sau :

- Quý 1 : 5.000.000 đ
- Quý 2 : 5.800.000 đ
- Quý 3 : 10.400.000 đ
- Quý 4 : 8.200.000 đ

Nếu lãi suất tiền gửi 3 tháng là 0.55%, hãy tính số dư trên tài khoản tiền gửi của người này vào thời điểm cuối quý 4.

Bài số 7

Một người muốn có số tiền 200 triệu trong 2 năm bằng cách gửi vào ngân hàng cuối mỗi tháng một số tiền bằng nhau. Nếu lãi suất là 0.8%/tháng hãy xác định số tiền người đó phải gửi mỗi tháng.

Bài số 8

Một viên chức nhà nước mua xe máy theo phương thức trả góp. Trị giá của chiếc xe là 37.500.000 đ. Lúc mua xe người này phải trả ngay một số tiền bằng 30% trị giá chiếc xe, số còn lại phải trả trong 18 tháng, mỗi tháng trả đều một khoản. Nếu lãi suất mua trả góp là 1,0%/tháng hãy tính số tiền người này phải trả mỗi tháng

Bài số 9

Công ty phát triển nhà Đà Lạt đầu tư xây dựng khu chung cư công bố giá bán các căn hộ trong khu chung cư theo phương thức trả góp như sau :

- Căn hộ tầng 1 : 175.000.000 đ, trả trước 30% trị giá căn hộ
- Căn hộ tầng 2 : 135.000.000 đ, trả trước 25% trị giá căn hộ
- Căn hộ tầng 3 : 100.000.000 đ, trả trước 20% trị giá căn hộ
- Căn hộ tầng 4 : 75.000.000 đ, trả trước 15% trị giá căn hộ

Số tiền còn lại khách hàng mua căn hộ trả dần trong 2 năm, cứ cuối mỗi quý trả một khoản bằng nhau. Với lãi suất mua trả góp là 12%/năm hãy tính số tiền khách hàng phải trả cuối mỗi quý khi mua một trong các căn hộ kể trên.

Bài số 10

Một công ty xây dựng đổi mới trang thiết bị theo phương thức thuê mua gồm có :

- 01 máy trộn và rải bê tông nhựa nóng trị giá 4,5 tỷ
- 10 chiếc xe tải trị giá 250 triệu/chiếc
- 02 xe lu bánh lốp trị giá 1,2 tỷ/chiếc

Thời hạn thuê mua là 5 năm, lãi suất thuê mua là 11%/năm. Tiền thuê thanh toán 6 tháng 1 lần(thanh toán vào cuối kỳ). Hãy tính số tiền công ty phải trả sau mỗi sáu tháng biết mức hoàn vốn trong thời hạn tài trợ.

Bài số 11

Một hãng hàng không hiện đại hóa trang thiết bị theo phương thức thuê mua. Số trang thiết bị gồm có :

- 04 máy bay AirBus A320, trị giá 15 triệu USD/chiếc
- 02 máy bay Boeing 777 – 200 ER, trị giá 20 triệu USD/chiếc

- 05 đường ống dẫn khách, trị giá 1 triệu USD/chiếc
- 20 xe chuyên dụng tiếp nhiên liệu cho máy bay, trị giá 250.000 USD/chiếc
- Hệ thống hướng dẫn máy bay hạ cánh tự động trị giá 40 triệu USD

Thời hạn thuê mua là 7 năm, lãi suất thuê mua là 8,0%/năm, tiền thuê thanh toán 6 tháng/1 lần(vào cuối kỳ) và tăng dần với hệ số $K = 1,1$. Cuối thời hạn thuê số vốn tài trợ chưa thu hồi hết như sau :

- Máy bay các loại còn 5%
- Đường ống dẫn khách còn 10%
- Xe chuyên dụng tiếp nhiên liệu còn 10%
- Hệ thống hướng dẫn máy bay hạ cánh tự động 2,5%

Yêu cầu : Tính số tiền Hàng không Việt Nam phải trả vào cuối mỗi 6 tháng

TÀI LIỆU THAM KHẢO

- 1. Quản trị ngân hàng thương mại - Peter S. Rose**, Bản dịch của Đại học Kinh tế Quốc dân Hà Nội, XB 2001
- 2. Nghiệp vụ Ngân hàng thương mại - TS. Lê Văn Tề**, NXB Thành phố Hồ Chí Minh - 1995
- 3. Tín dụng và Ngân hàng (Tiền tệ Ngân hàng II) - TS. Nguyễn Đăng Dờn**, NXB Thống kê - 2000
- 4. Tín dụng ngân hàng - TS. Hồ Diệu**, NXB Thống kê - 2000
- 5. Tiền tệ, Ngân hàng và Thị trường tài chính - Frederic S. Mishkin**, Bản dịch, NXB thống kê, 1998
- 6. Commercial Bank Management - Peter S. Rose**, Irwin Publisher, The Second Edition
- 7. Managing Bank Capital (Capital Allocation and Performance Measurement) - Chris Matten**, John Wiley and Sons, 1999
- 8. Modern Porfolio Theory and Investment Analysis - Edwin J. Elton & Martin J. Gruber**, Leonard N. Stern School of Business, New York University, Fifth Edition, John Wiley and Sons, 1999
- 9. Money, Financial Markets and The Economy - Robert Haney Scott**, California State University, Prentice Hall 1998
- 10. Bank Management: Text and Cases - George H. Hempel & Donald G. Simonson**, University of New Mexico, John Wiley and Sons - 1999
- 11. The Economics of Money, Banking and Financial Markets - Frederic S. Mishkin**, Columbia University, 1999.