

B2.541



HỌC VIỆN NGÂN HÀNG

Giáo trình

Ngân hàng thương mại



**THƯ VIỆN
HUBT**

NHÀ XUẤT BẢN DÂN TRÍ

TÀI HỮU PHỤ VỤ THAM KHẢO NỘI BỘ

GIÁO TRÌNH NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI

TRƯỜNG Đ. H. KINH DOANH VÀ CÔNG NGHỆ HÀ NỘI
B2. 5211.2018
THƯ VIỆN





**THƯ VIỆN
HUBT**

TÀI LIỆU PHỤC VỤ THAM KHẢO NỘI BỘ

HỌC VIỆN NGÂN HÀNG

GIÁO TRÌNH
NGÂN HÀNG
THƯƠNG MẠI

NGND -PGS-TS. Tô Ngọc Hưng (Chủ biên)

NHÀ XUẤT BẢN DÂN TRÍ
THƯ VIỆN
HUBT

TÀI LIỆU PHỤC VỤ THAM KHẢO NỘI BỘ

Tập thể biên soạn

NGND-PGS-TS. Tô Ngọc Hưng (Chủ biên)

NGƯT-PGS-TS. Nguyễn Kim Anh

PGS-TS. Đỗ Thị Kim Hào

TS. Nguyễn Thị Hồng Hải

TS. Nguyễn Thị Chiến

CN. Nguyễn Thanh Trúc



**THƯ VIỆN
HUBT**

TÀI LIỆU PHỤC VỤ THAM KHẢO NỘI BỘ

LỜI NÓI ĐẦU

Sau hơn 20 năm đổi mới, đất nước ta đã đạt được nhiều thành tựu rực rỡ trong mọi mặt của đời sống xã hội. Sự phát triển kinh tế hàng hoá nhiều thành phần vận hành theo cơ chế thị trường có sự quản lý của Nhà nước, theo định hướng xã hội chủ nghĩa đã tạo ra những chuyển biến mạnh mẽ trong nền kinh tế. Chính sự hoạt động của hệ thống ngân hàng nói chung và ngân hàng thương mại nói riêng đã tạo điều kiện và là động lực đảm bảo thắng lợi cho công cuộc đổi mới đó.

Trong những năm qua, hệ thống ngân hàng thương mại Việt Nam đã thực hiện khá tốt chức năng, vai trò của một trung gian tài chính quan trọng trên thị trường tài chính. Tuy nhiên, trong điều kiện nền kinh tế Việt Nam đang hội nhập sâu rộng vào nền kinh tế khu vực và thế giới thì hoạt động của hệ thống ngân hàng thương mại Việt Nam luôn chịu sự tác động của thị trường tài chính toàn cầu. Điều đó đã đặt ra yêu cầu phải không ngừng củng cố, hoàn thiện hoạt động ngân hàng, nâng cao chất lượng và mở rộng các loại hình dịch vụ để có thể đáp ứng được tối đa nhu cầu vốn và dịch vụ ngân hàng cho công cuộc phát triển kinh tế đất nước. Do vậy đội ngũ cán bộ ngân hàng cũng cần phải được đào tạo một cách bài bản, nắm vững các kiến thức chuyên sâu về nghề nghiệp, thành thạo các kỹ năng nghiệp vụ hiện đại, theo kịp các chuẩn mực quốc tế để có thể đáp ứng được những đòi hỏi ngày càng cao của xã hội đối với ngành kinh tế đặc biệt này.

Để có thể đáp ứng kịp thời cho công tác giảng dạy, học tập và nghiên cứu khoa học của giáo viên và sinh viên, đặc biệt khi Học viện Ngân hàng đang tích cực triển khai chuyển sang hình thức đào tạo theo học chế tín chỉ, Hội đồng khoa học của Học viện đã cho biên soạn **Giáo trình Ngân hàng thương mại - cuốn giáo trình chuyên sâu phục vụ công tác đào tạo cán bộ chuyên ngành tài chính - ngân hàng**. Đây cũng sẽ là một cuốn tài liệu rất hữu ích cho những ai quan tâm, mong muốn tìm hiểu về lĩnh vực hoạt động ngân hàng.

Cuốn **Giáo trình Ngân hàng thương mại** có kết cấu gồm 5 phần, với tất cả 14 chương.

Phần I: Tổng quan về ngân hàng thương mại

Phần II: Nguồn vốn kinh doanh và nghiệp vụ tạo vốn của ngân hàng thương mại.

Phần III: Nghiệp vụ sử dụng vốn của ngân hàng thương mại

Phần IV: Dịch vụ thanh toán, ngân quỹ và các hoạt động kinh doanh khác của ngân hàng thương mại.

Phần V: Nghiệp vụ ngân hàng đối ngoại.

Việc biên soạn giáo trình được phân công như sau:

NGND-PGS-TS. Tô Ngọc Hưng - Chủ biên viết chương 1, 2, 3, 4, 5, 8, 10.

- NGƯT-PGS-TS. Nguyễn Kim Anh viết chương 6, 7.

- PGS-TS. Đỗ Thị Kim Hào viết chương 9, 11.

- TS. Nguyễn Thị Hồng Hải viết chương 13.

- TS. Nguyễn Thị Chiến viết chương 14.

- CN. Nguyễn Thanh Trúc viết chương 12.

Trong quá trình biên soạn, ngoài các dịch vụ ngân hàng truyền thống, các tác giả đã cố gắng cập nhật, đưa vào nội dung cuốn giáo trình những kiến thức, những loại hình dịch vụ ngân hàng mới, đã và đang hoàn thiện qua thực tế cuộc sống. Tuy nhiên, hoạt động kinh doanh của ngân hàng thương mại là một lĩnh vực phức tạp, do vậy mặc dù đã hết sức cố gắng, song cuốn giáo trình này vẫn có thể còn một số thiếu sót nhất định. Tập thể tác giả rất mong nhận được và trân trọng cảm ơn ý kiến đóng góp của bạn đọc để từng bước hoàn thiện cuốn giáo trình trong lần tái bản tiếp theo.

TM. Tập thể biên soạn

NGND-PGS-TS. TÔ NGỌC HƯNG

GIÁM ĐỐC HỌC VIỆN NGÂN HÀNG



THƯ VIỆN
HUBT

Chương I

KHÁI QUÁT VỀ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH NGÂN HÀNG

I. VỊ TRÍ CỦA NHTM TRONG HỆ THỐNG TÀI CHÍNH

1. KHÁI QUÁT VỀ CÁC TRUNG GIAN TÀI CHÍNH

Các tổ chức trung gian tài chính là một bộ phận hợp thành hệ thống tài chính trong nền kinh tế thị trường, có chức năng dẫn vốn từ những người có khả năng cung vốn tới những người có nhu cầu về vốn nhằm tạo điều kiện vốn cho đầu tư phát triển kinh tế xã hội. Hệ thống trung gian tài chính được phân thành hai hệ thống chính:

1.1. Các tổ chức nhận tiền gửi

1.1.1. Ngân hàng thương mại

Ngân hàng thương mại là một bộ phận lớn nhất trong hệ thống trung gian tài chính. Tổng tài sản Có của ngân hàng thương mại luôn có khối lượng lớn nhất. Các trung gian tài chính này thu vốn trước hết bằng cách phát hành: tiền gửi có thể phát hành séc được (là tiền gửi có thể viết séc được), tiền gửi tiết kiệm (là các món có thể được thanh toán ngay, nhưng không cho phép người gửi viết séc), và các tiền gửi có kì hạn (là các tiền gửi có kì hạn thanh toán định trước). Sau đó họ dùng các vốn này để thực hiện cho vay: cho vay thương mại, cho vay tiêu dùng, cho vay thế chấp và để mua: các chứng khoán chính phủ, các trái khoán của chính quyền địa phương. Có khoảng 12.000 ngân hàng thương mại ở Mỹ với tư cách một nhóm, họ là những trung gian tài chính lớn nhất và có một khối tài sản Có dưới hình thức các chứng khoán rất đa dạng.

1.1.2. Ngân hàng có mục đích đặc biệt

Những ngân hàng này được thành lập để phục vụ cho những mục đích đặc biệt. Trong nền kinh tế thị trường sẽ không tránh khỏi sự phát triển không đồng đều giữa các ngành kinh tế, các vùng khác nhau. Sự ra đời của các ngân hàng có mục đích đặc biệt này nhằm hỗ trợ ưu tiên cho những ngành sản xuất yếu kém, thúc đẩy nó tăng trưởng nhanh hơn bằng cách cung cấp vốn ưu đãi cho những đối tượng sản xuất trên, ví dụ như ngân hàng đầu tư, ngân hàng phát triển, ngân hàng nông nghiệp, ngân hàng phát triển ngư nghiệp.

Về nguyên tắc các ngân hàng đặc biệt nói trên không khác gì các ngân hàng thương mại. Tuy nhiên, sự ra đời của các ngân hàng này là nhằm phục vụ những mục đích đã được xác định theo tên gọi, nó không thể có đầu tư cho thương mại hoặc tiến hành hoạt động kinh doanh trên một phạm vi rộng như ngân hàng thương mại. Sự khác nhau ở đây là trong khi ngân hàng thương mại có đối tượng đầu tư khá rộng, thì các ngân hàng với mục đích đặc biệt có đối tượng đầu tư hẹp hơn nhiều.

Nguồn vốn của các ngân hàng này được thu hút từ:

- Vốn tự có.
- Tiền gửi của công chúng, thường các ngân hàng này không nhận tiền gửi ngắn hạn và tiền gửi không kỳ hạn.
- Vốn vay bằng cách phát hành trái phiếu.

Với những nguồn vốn nói trên, ngân hàng đầu tư hoặc cho vay vào những mục đích trong phạm vi chuyên biệt của nó. Ví dụ ngân hàng nông nghiệp đầu tư chủ yếu vào lĩnh vực nông nghiệp, ngân hàng ngoại thương chủ yếu là cho vay để phát triển ngoại thương, ngân hàng nhà chủ yếu là đầu tư vào những công trình xây dựng nhà và dịch vụ nhà ở.

Trên thực tế, cho vay hoặc đầu tư vào các mục đích chuyên biệt nói trên là nhiệm vụ chính của các ngân hàng loại này. Tuy nhiên, nó vẫn có một số đầu tư khác ngoài mục đích chính nhưng với tỷ lệ không lớn. Các Ngân hàng Trung ương thường kiểm soát tài sản Có của các ngân hàng này để đảm bảo rằng hoạt động của nó là được tiến hành đúng mục đích.

1.1.3. Ngân hàng tiết kiệm

Ngân hàng tiết kiệm được ra đời với mục đích huy động những khoản tiền dành dụm của nhân dân để làm lợi thêm cho người lao động, đồng thời tăng thêm nguồn tài chính cần thiết cho hoạt động sản xuất và trao đổi.

Ngân hàng tiết kiệm huy động vốn từ tiền gửi tiết kiệm của nhân dân là chính, hoặc là vốn đóng góp của các nhà hảo tâm với tính chất hỗ trợ người nghèo. Đây chính là điểm khác biệt so với các ngân hàng khác.

Do tính chất đặc biệt của vốn huy động, các ngân hàng tiết kiệm cho vay rất cẩn thận. Tiêu chuẩn cho vay an toàn là tiêu chí hàng đầu. Vì vậy, khoản mục cho vay chủ yếu của ngân hàng tiết kiệm là cho vay có cầm cố, thế chấp tài sản.

Xuất phát từ tiêu chuẩn cho vay an toàn và quan niệm hỗ trợ nhân dân nghèo là mục tiêu chính. Vì vậy, đối tượng của loại ngân hàng này cũng rất đặc biệt, lãi suất cho vay thường rất thấp, vì thực chất nó mang lại tính tương trợ nhiều hơn là kinh doanh.

1.1.4. Hiệp hội cho vay và tiết kiệm

Nguồn vốn hoạt động của hiệp hội cho vay và tiết kiệm chủ yếu là huy động từ tiền gửi của nhân dân và các tổ chức kinh doanh. Với nguồn vốn đó hiệp hội tiến hành cho vay có cầm cố, thế chấp nhà của với những người lao động thiếu tiền tiêu dùng hoặc kinh doanh, với lãi suất khá thấp.

Hình thức đi đến quyết định cho vay của hiệp hội cũng rất đặc biệt, người muốn vay tiền trước hết phải là thành viên của hiệp hội. Các thành viên này mỗi tháng phải đóng vào hiệp hội một khoản tiền nhất định và được hưởng lợi tức hàng tháng. Tổng cộng các khoản tiền gửi của các thành viên hàng tháng hình thành nên một quỹ tiền lớn, hiệp hội bắt đầu tiến hành xét cho vay. Các thành viên sẽ tiến hành đăng ký vay và

để xuất mức lãi suất mà mình có khả năng trả khi vay. Người nào để xuất mức lãi suất cao nhất sẽ được vay trong đợt đó. Sau khi nhận được quyết định cho vay từ đầu giá lãi suất, người được vay phải đem tài sản thế chấp, cầm cố thì mới được vay.

1.2. Các tổ chức tài chính phi ngân hàng

Hệ thống tổ chức tài chính phi ngân hàng bao gồm các loại hình:

1.2.1. Công ty bảo hiểm

Công ty bảo hiểm là một hình thức của tổ chức tiết kiệm theo hợp đồng. Họ thu nhận vốn một cách định kỳ trên cơ sở hợp đồng. Họ có thể dự tính tương đối chính xác là họ sẽ phải thanh toán bao nhiêu trong các năm tới, do đó tính chất lỏng của tài sản Có không được coi là quan trọng đối với hoạt động của họ. Nguồn vốn của họ trước hết được đưa vào chứng khoán dài hạn tiếp đến cho vay phải an toàn tức là cho vay phải có đảm bảo. Ngay từ khi mới bắt đầu phát triển, công ty bảo hiểm đã được chia ra làm hai nhóm: nhóm công ty bảo hiểm sinh mạng và nhóm công ty bảo hiểm tài sản.

- Công ty bảo hiểm sinh mạng: các công ty này bảo đảm cho dân chúng để phòng rủi ro về tài chính sau một cái chết và bán các trợ cấp hàng năm (thanh toán thu nhập hàng năm cho người hưu trí). Họ thu nhận vốn nhờ các phí bảo hiểm mà dân chúng thanh toán rồi dùng vốn thu được chủ yếu để mua chứng khoán dài hạn hoặc cho vay có thế chấp. Bởi vì, số lượng người chết hàng năm không nhiều và có thể tính toán được do đó lượng tiền mặt chi ra vì trách nhiệm bảo hiểm thường là không lớn. Chính vì thế các công ty bảo hiểm này đã đầu tư vào chứng khoán dài hạn nhằm thu được lợi tức cao hơn.

- Công ty bảo hiểm tài sản: các công ty này bảo hiểm tài sản như xe cộ, mô tô, nhà cửa... bảo hiểm cho những người đóng bảo hiểm của họ để phòng thiệt hại do mất trộm, cháy và tai nạn gây ra. Loại hình công ty này rất giống các công ty bảo hiểm sinh mạng trong việc nhận vốn nhờ phí bảo hiểm cho các hợp đồng bảo hiểm. Song những tai nạn do cháy, nổ, trộm cắp thường xảy ra dẫn đến số lượng tiền chi thường xuyên là rất cao và không ổn định. Vì vậy, họ chỉ đầu tư vào chứng khoán ngắn hạn hoặc các loại tài sản Có tính lỏng cao, để bất cứ khi nào cần có thể bán các loại tài sản ấy một cách dễ dàng.

1.2.2. Các công ty tài chính

Các công ty tài chính ra đời để bù đắp vào lỗ hổng thiếu hụt tài chính do thiếu khả năng cung ứng của các ngân hàng. Thông thường các công ty, tập đoàn kinh doanh lớn tổ chức ra cho chính mình một công ty tài chính. Các công ty này thường nhận vốn bằng cách bán thương phiếu hoặc là phát hành cổ phiếu, trái phiếu. Nguồn vốn thu được sẽ cung ứng cho hoạt động của công ty mẹ, phần còn lại đưa vào thị trường vốn. Một đặc điểm của công ty tài chính là cho vay với lãi suất cao. Cá nhân hoặc một tổ chức kinh doanh nào đó khi cần tiền gấp không thể vay từ các ngân hàng khác thì bắt buộc phải vay của công ty tài chính với lãi suất vay thậm chí gấp 4-5 lần lãi suất cho vay của

các ngân hàng khác. Với tính chất cho vay như vậy, nhiều khi các công ty tài chính đi vay từ ngân hàng rồi lại mang ra thị trường để cho vay nóng.

Tuy nhiên, cũng có nhiều công ty tài chính cho các tổ chức kinh doanh vừa và nhỏ vay với lãi suất vừa phải hơn để mua sắm thiết bị, máy móc do chính công ty mẹ sản xuất, ví dụ như công ty General Motor của Mỹ; hoặc cho người tiêu dùng vay vốn để mua sản phẩm của chính công ty mẹ sản xuất, ví dụ như xe của công ty Ford Moto của Mỹ.

1.2.3. Quỹ tương trợ

Quỹ tương trợ nhận vốn bằng cách bán các cổ phần do quỹ phát hành cho nhiều cá nhân rồi dùng tiền thu được để mua những cổ phiếu và trái phiếu các loại.

Quỹ tương trợ cho phép cổ đông tập trung các nguồn vốn của mình để có thể mua được những lô lớn cổ phiếu hoặc trái phiếu có chi phí giao dịch thấp. Ngoài ra, các quỹ tương trợ cho phép những cổ đông được giữ nhiều danh mục vốn đầu tư nhằm đa dạng hoá. Những cổ đông có thể bán cổ phần vào bất cứ lúc nào, song giá trị của những cổ phần này được xác định theo giá trị những chứng khoán của quỹ tương trợ. Tuy nhiên, vì những biến động của giá này lớn, nên giá trị những cổ phần của quỹ tương trợ cũng biến động nhiều, do đó việc đầu tư vào quỹ tương trợ có thể là một kinh doanh chứa đựng nhiều rủi ro.

Mặt khác, các quỹ này thu hút được nhiều nhà đầu tư nhỏ ít vốn, các cá nhân có ít tiền tiết kiệm, nhưng lại muốn tìm cách sinh lời cho đồng tiền của mình. Họ bỏ vốn vào quỹ và những người quản lý dùng nó để đầu tư vào chứng khoán lãi suất cao, mua đi bán lại chứng khoán ngắn hạn. Các quỹ này chiếm một mảng lớn tiền nhàn rỗi trong nền kinh tế. Thông qua hoạt động của quỹ này đã lôi cuốn được những người dân ít tiền, thu nhập thấp vào những dịch vụ đầu tư vừa làm lợi cho chính mình, vừa làm lợi cho sản xuất và trao đổi.

2. VỊ TRÍ CỦA NHTM TRONG HỆ THỐNG TÀI CHÍNH

Xem xét quá trình dẫn vốn của hệ thống tài chính, chúng ta thấy tổ chức trung gian tài chính là một bộ phận hợp thành hệ thống tài chính trong nền kinh tế thị trường, có chức năng dẫn vốn từ người có khả năng cung vốn tới người có nhu cầu về vốn nhằm tạo điều kiện vốn cho đầu tư phát triển kinh tế xã hội. Các tổ chức trung gian tài chính đóng một vai trò quan trọng trong hệ thống tài chính, chiếm khoảng 2/3 tổng lưu chuyển vốn trên thị trường, đây là con đường dẫn vốn một cách gián tiếp, tức là người đi vay và người cho vay gặp nhau thông qua các tổ chức trung gian tài chính. Các tổ chức này bằng cách tập trung và huy động vốn từ nhiều nguồn khác nhau, bằng nhiều phương thức khác nhau để tạo lập nguồn vốn hoạt động cho mình. Sau đó tổ chức trung gian tài chính sử dụng nguồn vốn đó cho vay và đầu tư. Trong các trung gian tài chính thì ngân hàng thương mại là một tổ chức quan trọng nhất, nó nắm giữ khoảng 2/3 tài sản. Có trong hệ thống ngân hàng. Chính vì vậy, ngân hàng thương mại là một tổ chức trung gian tài chính có vai trò

quan trọng nhất trong tài chính gián tiếp, có khả năng chi phối hoạt động của hệ thống tài chính. Vị trí vai trò của nó trong hệ thống tài chính được thể hiện qua hai biểu hiện chủ yếu sau đây:

- Thứ nhất ngân hàng thương mại là một loại trung gian tài chính có số lượng lớn nhất trong hệ thống các tổ chức trung gian tài chính và thực hiện phần lớn hoạt động của các tổ chức trung gian tài chính nói chung.

Ngân hàng thương mại là một trung gian tài chính chuyên thực hiện việc đưa người đi vay và người cho vay trong nền kinh tế gặp nhau. Nói cách khác, các ngân hàng thương mại chuyển hoá những khoản tiền tiết kiệm, tài sản chưa sử dụng của một bộ phận khách hàng này đến tay những bộ phận khách hàng khác đang cần vay để sản xuất, kinh doanh hoặc tiêu dùng.

Ngân hàng thương mại tập trung và huy động vốn bằng cách nhận tiền gửi của dân chúng dưới các hình thức tiền gửi có kỳ hạn, không kỳ hạn và tiền gửi tiết kiệm. Với số vốn đó, ngân hàng tiến hành cho vay các doanh nghiệp, cá nhân có nhu cầu về vốn. Là một trung gian tài chính giữa nhà tiết kiệm và nhà đầu tư, ngân hàng thương mại thu lợi nhuận thông qua chênh lệch lãi suất cho vay và lãi suất huy động.

- Thứ hai, ngân hàng thương mại đóng vai trò quan trọng trong việc đáp ứng đầy đủ lợi ích của hệ thống tài chính.

Ngân hàng thương mại có thể cho phép tiết kiệm thời gian chi phí về thu thập xử lý thông tin cho những người cho vay cũng như những người đi vay. Trên cơ sở đó hạ thấp được chi phí sử dụng vốn.

Ngân hàng thương mại có thể cho phép tiết kiệm được chi phí giao dịch đối với những nhà cho vay và đi vay.

Trên thị trường tài chính, người vay và người cho vay luôn giao dịch trực tiếp với nhau. Những người có món tiền tiết kiệm nhỏ luôn lo lắng khi mua các chứng khoán, bởi vì phải tốn chi phí để tập hợp thông tin cho việc mua chứng khoán nào là có lợi nhất. Chi phí giao dịch của việc mua chứng khoán cũng có thể rất cao đối với người tiết kiệm ít tiền vì chi phí giao dịch cho mỗi cổ phần sẽ tỷ lệ nghịch với tổng số mua được. Do đó, chỉ khi nào bạn có một số tiền vốn lớn để mua một số lượng lớn chứng khoán, bạn mới có thể thu lợi do giảm được chi phí giao dịch. Thông thường đối với một cá nhân đi vay trên thị trường tài chính cũng chịu chi phí giao dịch cao. Bởi vì, khi tiến hành vay cả bên đi vay và cho vay phải tốn khoản tiền thuê luật sư viết hợp đồng vay tiền. Vì vậy, đối với người cho vay, ít thì không có lợi gì. Song sự có mặt của ngân hàng thương mại đã phần nào giải quyết được tình hình trên. Ngân hàng thương mại là tổ chức thường xuyên nhận tiền gửi và cho vay, do đó chi phí giao dịch cho mỗi một khoản vay sẽ giảm đi rất nhiều. Bằng cách làm đó, các ngân hàng đã dễ dàng thu hút được lượng tiền nhàn rỗi khá lớn trong nền kinh tế. Những người có tiền nhàn rỗi có thể gửi vào ngân hàng thương mại, ngân hàng sẽ tập hợp số tiền đó để đầu tư kiếm lợi đảm bảo khả năng thanh toán cho các nhà đầu tư và mở rộng khả năng cung cấp các dịch vụ cho nền kinh tế.

Như vậy, ngân hàng thương mại đóng một vai trò cực kỳ quan trọng trong hệ thống tài chính, nó góp phần đẩy nhanh tốc độ lưu chuyển vốn trên thị trường. Trên cơ sở đó tạo điều kiện kích thích đầu tư phát triển nền kinh tế.

II. CÁC MÔ HÌNH NHTM TRONG NỀN KINH TẾ THỊ TRƯỜNG

1. TRÊN THẾ GIỚI

Các ngân hàng thương mại có thể là những định chế tài chính rất lớn (tập đoàn ngân hàng), song có những tổ chức vừa mang tính chất khu vực hoặc có thiên hướng vào một số lĩnh vực: có ngân hàng tư nhân, cổ phần, ngân hàng của Nhà nước... Song các loại hình ngân hàng này chiếm ưu thế và đóng vai trò quan trọng trong việc tạo ra cung tiền tệ (khối lượng tiền tệ tăng giảm, chủ yếu là do các ngân hàng này chi phối).

Trong quá trình tiến hành kinh doanh, các ngân hàng sử dụng chủ yếu từ các nguồn tiền gửi và vay vốn qua phát hành trái phiếu. Trên cơ sở đó các ngân hàng đã tiến hành hoạt động đầu tư nhằm đáp ứng những yêu cầu đòi hỏi từ nền kinh tế, chẳng hạn như: cho vay ngắn hạn, trung hạn, dài hạn và các hoạt động đầu tư khác.

Trong nền kinh tế thị trường việc tổ chức các mô hình ngân hàng thương mại dưới một số hình thức chủ yếu sau:

1.1. Ngân hàng kinh doanh đa năng

Là loại hình ngân hàng được tiến hành tất cả các nghiệp vụ kinh doanh ngân hàng: cho vay ngắn hạn, dài hạn, các nghiệp vụ giấy tờ có giá, nhận tất cả các loại tiền gửi, làm tất cả các dịch vụ liên quan đến hoạt động ngân hàng...

Loại ngân hàng này có nhiều dạng: ngân hàng tư nhân (sở hữu của một gia đình, sở hữu cá nhân, sở hữu của cổ đông), ngân hàng công (sở hữu Nhà nước). Có ngân hàng ở tầm quốc gia, quốc tế, song cũng có ngân hàng chỉ có tính chất khu vực.

Đặc điểm cơ bản của ngân hàng này là: phong phú về các nghiệp vụ, tiếp cận được nhiều loại hình khách hàng, khả năng phân tán rủi ro cao.

1.2. Ngân hàng chuyên doanh

Ngược lại với ngân hàng đa năng, ngân hàng chuyên doanh chỉ được làm một hoặc một số ít nghiệp vụ ngân hàng (gần như chuyên môn hoá các hoạt động). Ở một số nước, Luật Ngân hàng còn giới hạn hoặc cấm các ngân hàng cho vay tiêu dùng, các ngân hàng hoạt động trong một số lĩnh vực khác...

Đặc điểm cơ bản của ngân hàng này là: nghiệp vụ kinh doanh mang tính hạn hẹp, phạm vi hoạt động có giới hạn, tính chuyên môn hoá cao.

Nghiên cứu 2 loại hình trên cho thấy loại hình nào chiếm ưu thế trong hệ thống ngân hàng trong một nước nào đó cũng chỉ nên coi là xu hướng. Bởi vì, có khi ở một nước, loại hình ngân hàng đa năng chiếm vị trí ưu thế, thì vẫn có nhiều ngân hàng chuyên doanh. Và ngược lại, ở một số nước mà các ngân hàng chuyên doanh chiếm ưu thế (hoặc đa số), thì gần đây ngày càng có xu hướng chuyển sang kinh doanh đa năng.

Những biến đổi theo các xu hướng trên đã diễn ra trong những thập kỷ qua. Xu hướng chuyên môn hoá các ngân hàng đã từng chiếm vị trí thống trị ở Anh, Pháp, Mỹ, Nhật, Ý. Xu hướng kinh doanh đa năng từng chiếm vị trí thống trị ở Thụy Sĩ, CHLB Đức, Áo. Nhưng dần dần các ngân hàng lớn, một mặt mở rộng phạm vi các nghiệp vụ, mặt khác họ thành lập ra các ngân hàng chuyên doanh trước đây nay cũng đa năng hóa trở lại hoạt động của mình.

Xu hướng hiện đại trong các Luật Ngân hàng gần đây là không tạo ra sự phân biệt các ngân hàng đa năng và các ngân hàng chuyên ngành như trước mà định chế một loại ngân hàng được hoạt động đa năng.

1.3. Ngân hàng bán buôn

Ngân hàng bán buôn là một loại hình ngân hàng mà hoạt động chủ yếu của nó là thực hiện với các khách hàng lớn.

Đặc điểm của ngân hàng bán buôn là: số lượng giao dịch của ngân hàng nhỏ nhưng giá trị của các khoản giao dịch lớn. Hoạt động của ngân hàng bán buôn thường tập trung ở các trung tâm thương mại do đối tượng khách hàng mà ngân hàng phục vụ thường là khách hàng lớn và nằm tại trung tâm thương mại. Vốn hoạt động của ngân hàng bán buôn lớn do đối tượng phục vụ có nhu cầu đòi hỏi vốn cao. Phạm vi hoạt động của ngân hàng bán buôn hẹp về số lượng khách hàng, số lượng giao dịch, lĩnh vực đầu tư vốn.

1.4. Ngân hàng bán lẻ

Là một loại hình ngân hàng mà hoạt động chủ yếu của nó thực hiện với các khách hàng là các doanh nghiệp vừa và nhỏ, khách hàng cá nhân.

Đặc điểm của ngân hàng này là: số lượng giao dịch của ngân hàng lớn, giá trị của từng khoản giao dịch nhỏ. Phạm vi hoạt động của ngân hàng bán lẻ rất rộng, địa bàn hoạt động và tổ chức mạng lưới rất lớn. Vốn thực hiện đầu tư của ngân hàng bán lẻ mang tính phân tán do khách hàng phục vụ thuộc nhiều loại hình khác nhau. Hoạt động của ngân hàng bán lẻ về mặt vốn thường nhỏ và tính ổn định của vốn thấp.

Qua nghiên cứu 2 loại hình ngân hàng trên cho thấy xu hướng phát triển của ngân hàng bán buôn chỉ mở rộng tại những địa bàn mà ở đó diễn ra cung và cầu vốn lớn như: ở các trung tâm thương mại lớn, ở những nước kinh tế phát triển và những nơi có hoạt động sản xuất kinh doanh phát triển mạnh.

Về các ngân hàng bán lẻ có xu thế ngày càng mở rộng đặc biệt ở các nước có nền kinh tế chậm phát triển và trong thực tế luôn luôn tồn tại cùng với ngân hàng bán buôn.

2. Ở VIỆT NAM

Theo luật các Tổ chức tín dụng các loại hình Ngân hàng bao gồm:

- Ngân hàng thương mại.
- Ngân hàng đầu tư.
- Ngân hàng phát triển.



- Ngân hàng chính sách.
- Ngân hàng hợp tác.
- Các loại hình ngân hàng khác.

Mỗi loại hình tổ chức tín dụng ở nước ta mang những nét đặc trưng phù hợp với điều kiện của thời kỳ bước đầu chuyển đổi của nền kinh tế.

2.1. Ngân hàng thương mại

Ngân hàng thương mại (còn gọi là ngân hàng tiền gửi hay ngân hàng tín dụng) với nghiệp vụ truyền thống là huy động vốn phần lớn dưới hình thức ngắn hạn và cho vay ngắn hạn dưới hình thức chiết khấu thương phiếu là chính. Tuy nhiên, do thị trường tiền tệ ngày càng phát triển, dần dần các ngân hàng này đi vào kinh doanh tổng hợp, làm cả nghiệp vụ huy động vốn và cho vay trung dài hạn và làm gần như tất cả các nghiệp vụ và dịch vụ ngân hàng.

2.1.1. Ngân hàng thương mại Nhà nước

- Các ngân hàng thương mại Nhà nước là những ngân hàng chiếm vị trí ưu thế trong hệ thống các tổ chức tín dụng của nước ta.

- Tính chất sở hữu: là doanh nghiệp Nhà nước (là một tổ chức kinh doanh, được Nhà nước thành lập quản lý và cấp vốn ban đầu, Nhà nước bổ nhiệm người lãnh đạo và điều hành).

- Về phương diện pháp lý: ngân hàng thương mại Nhà nước là một pháp nhân công lập, do Nhà nước cấp vốn điều lệ. Luật đều quy định ngân hàng thương mại quốc doanh là ngân hàng thương mại được thành lập 100% bằng vốn ngân sách Nhà nước. Quy định này có tính đến việc hoàn thành và phát triển cơ chế cổ phần hoá sau này. Nếu sau này chế độ cổ phần hoá cho phép thì từ chỗ chỉ có một cổ đông duy nhất là Nhà nước, có thể mở rộng cổ phần cho công chúng.

- Về tính chất nội dung hoạt động kinh doanh: các ngân hàng thương mại Nhà nước (mà là đa năng), được hoạt động cả trong lĩnh vực ngắn hạn, trung hạn, dài hạn, tuỳ theo tính chất nguồn vốn huy động, được hoạt động cả trong nội địa và đối ngoại và các dịch vụ khác theo luật quy định.

- Về phạm vi hoạt động: đa năng kinh doanh tiền tệ đối với mọi thành phần kinh tế, mọi lĩnh vực sản xuất lưu thông, xây dựng trong và ngoài nước.

- Tuy nhiên, mỗi ngân hàng trên đây đều có những định hướng chủ yếu trong hoạt động của mình:

+ Ngân hàng Công thương: chủ yếu hoạt động trong lĩnh vực công nghiệp, thương nghiệp, dịch vụ, giao thông, bưu điện.

+ Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển nông thôn: chủ yếu hoạt động trong lĩnh vực nông nghiệp và nông thôn.

+ Ngân hàng Ngoại thương: chủ yếu trong hoạt động lĩnh vực kinh tế đối ngoại.

+ Ngân hàng Đầu tư và Phát triển: chủ yếu hoạt động trong lĩnh vực đầu tư và xây dựng cơ bản.



**THƯ VIỆN
HUBT**

- Xin lưu ý thêm một số chi tiết:

+ Về Ngân hàng Đầu tư và Phát triển: hoạt động của ngân hàng này bao hàm cả hai lĩnh vực: đầu tư và phát triển; “đầu tư” là hoạt động có tính chất kinh doanh, nó mang lại lợi ích trong tương lai, chứ không phải ngay lập tức; “phát triển” không bao hàm nghĩa kinh doanh nhưng lại phải có hiệu quả kinh tế, xã hội, nhằm đưa đến sự thay đổi cải biến trong cơ cấu xí nghiệp, cơ cấu ngành sản xuất, cơ cấu hạ tầng...

Nguồn để đầu tư và phát triển là tích lũy của nền kinh tế (từ ngân sách Nhà nước) và của mọi tầng lớp trong xã hội (từ tiết kiệm).

Hoạt động của Ngân hàng Đầu tư và Phát triển được quy định trong Pháp lệnh trước đây là thiên về đầu tư và phát triển, song không phải thuần túy là một ngân hàng phát triển mà có cả tính chất của một ngân hàng thương mại để phát huy được khả năng của loại hình này. Hiện nay hoạt động chủ yếu của ngân hàng này là hoạt động của một ngân hàng thương mại.

+ Về Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển nông thôn.

Thiên về tính chất một ngân hàng thương mại, song cũng mở ra khả năng tiếp nhận việc đầu tư phát triển trong lĩnh vực nông nghiệp và nông thôn.

2.1.2. Ngân hàng thương mại cổ phần

- Là một công ty cổ phần (các nước đều quy định ngân hàng phải được thành lập theo luật công ty cổ phần).

- Tính chất sở hữu: thuộc sở hữu của các cổ đông, sở hữu của những người góp vốn.

- Về pháp lý: ngân hàng cổ phần là một thực thể pháp lý thành lập trên cơ sở tự nguyện của các cổ đông, họ cùng nhau góp vốn để hình thành và hoạt động theo quy định của pháp luật.

- Trong kinh tế thị trường, vai trò của ngân hàng cổ phần rất quan trọng, nó dễ dàng thích ứng với thị trường.

- Về nội dung và phạm vi hoạt động: cũng tương tự như các ngân hàng thương mại quốc doanh. Tuy nhiên, ở Việt Nam hiện nay các ngân hàng thương mại cổ phần chưa chiếm được vị trí cao trong hệ thống các ngân hàng thương mại.

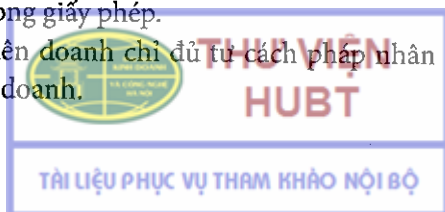
2.1.3. Ngân hàng liên doanh

- Là ngân hàng được thành lập trên cơ sở hợp đồng liên doanh. Vốn điều lệ là vốn góp của bên ngân hàng Việt Nam và bên ngân hàng nước ngoài, có trụ sở chính tại Việt Nam và chịu sự điều chỉnh của pháp luật Việt Nam.

Theo luật chỉ cho phép liên doanh giữa ngân hàng nước ngoài và ngân hàng Việt Nam tạo lập ra một pháp nhân mới là ngân hàng liên doanh.

- Ngân hàng liên doanh được hoạt động cả bằng đồng tiền Việt Nam và ngoại tệ theo quy định trong giấy phép.

- Ngân hàng liên doanh chỉ đủ tư cách pháp nhân khi được cấp giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh.



2.1.4. Chi nhánh ngân hàng nước ngoài

- Là một bộ phận của ngân hàng nước ngoài (ngân hàng nguyên xứ) hoạt động tại Việt Nam, chịu sự điều chỉnh của pháp luật Việt Nam.

- Chi nhánh chỉ có đủ tư cách pháp nhân khi được cấp giấy đăng ký kinh doanh.

- Ngoài chi nhánh chính có thể được phép mở “chi nhánh phụ”, chi nhánh phụ là bộ phận của chi nhánh nước ngoài.

Trường hợp một ngân hàng nước ngoài có nhiều chi nhánh tại Việt Nam, hoặc chi nhánh ngân hàng nước ngoài có nhiều chi nhánh phụ thì tất cả các chi nhánh đó cũng chỉ là pháp nhân duy nhất.

2.2. Ngân hàng đầu tư

Ngân hàng đầu tư hoạt động với mục tiêu đầu tư trung, dài hạn, cũng vì sự phát triển nhưng thông qua hình thức đầu tư gián tiếp qua giấy tờ có giá.

2.3. Ngân hàng phát triển

Ngân hàng phát triển có nét đặc trưng nổi bật là những ngân hàng này tập trung huy động vốn trung, dài hạn và đầu tư trung, dài hạn vì sự phát triển. Hoạt động đầu tư của loại ngân hàng này chủ yếu đầu tư trực tiếp qua các dự án.

2.4. Ngân hàng chính sách

Ngân hàng chính sách: thông thường là những ngân hàng thương mại 100% vốn Nhà nước hoặc ngân hàng thương mại cổ phần Nhà nước (gồm sở hữu Nhà nước và sở hữu của các tổ chức kinh tế quốc doanh) được lập ra để phục vụ những chính sách của Nhà nước. Loại ngân hàng này không hoạt động vì mục tiêu lợi nhuận. Nó được tạo vốn dưới hình thức đặc thù để cho vay ưu đãi, hoặc tạo vốn bình thường trên thị trường để cho vay ưu đãi nhưng được Nhà nước bù phần chênh lệch lãi suất.

2.5. Ngân hàng hợp tác

Ngân hàng hợp tác (hay gọi rộng ra là những tổ chức tín dụng hợp tác), là những tổ chức tín dụng thuộc sở hữu tập thể, được các thành viên tự nguyện lập lên không phải vì mục tiêu lợi nhuận mà vì yêu cầu tương trợ lẫn nhau về vốn và dịch vụ ngân hàng. Nó có nhiều hình thức từ thấp đến cao, như hợp tác xã tín dụng, quỹ tín dụng nhân dân, ngân hàng hợp tác... Nó có thể là tổ chức tín dụng hợp tác độc lập (như hợp tác xã tín dụng) hoặc là một hệ thống các tổ chức tín dụng hợp tác độc lập ở từng mắt khâu và có sự liên kết toàn hệ thống (như quỹ tín dụng nhân dân).

- Theo Pháp lệnh, hợp tác xã tín dụng là một tổ chức của tập thể xã viên, tự nguyện thành lập với vốn điều lệ do các xã viên đóng góp nhằm huy động vốn của xã viên và cho xã viên vay.

- Hiện nay ở nước ta đang thí điểm thành lập hệ thống quỹ tín dụng nhân dân. Thực chất quỹ tín dụng nhân dân cũng là loại hình hợp tác xã.

- Hợp tác xã tín dụng và quỹ tín dụng nhân dân là tổ chức không thuần túy về kinh doanh mà là tổ chức kinh tế - xã hội, có tính chất tương trợ trong nội bộ các

thành viên. Thành viên của hợp tác xã tín dụng, quỹ tín dụng vừa là chủ nhân vừa là khách hàng. Nguyên tắc thành lập và hoạt động là tự nguyện, dân chủ, bình đẳng, tự trang trải mọi chi phí và tự chịu trách nhiệm.

Hệ thống các định chế tài chính ở nước ta còn đang trong quá trình hình thành. So với sự phát triển của các định chế tài chính trên thế giới thì cả về loại hình và nghiệp vụ, các hình thức hoạt động còn thua kém trên nhiều mặt.

Sự phát triển tất yếu của kinh tế thị trường đòi hỏi chúng ta nhanh chóng tiếp cận những kiến thức mới trong lĩnh vực này, để mở rộng nó nhằm góp phần phát triển nền kinh tế. Tuy nhiên, hoạt động của các định chế tài chính muốn được an toàn phải có môi trường kinh tế, xã hội, chính trị về pháp luật phải đầy đủ.

III. NGHIỆP VỤ CỦA NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI

1. KHÁI QUÁT CHUNG VỀ BẢNG TỔNG KẾT TÀI SẢN CỦA NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI

1.1. Khái niệm bảng tổng kết tài sản của ngân hàng thương mại

Bảng tổng kết tài sản (Balance Sheet) của ngân hàng thương mại là một báo cáo tài chính tổng hợp, được trình bày dưới dạng cân đối, phản ánh tổng quát tình hình sử dụng vốn và nguồn vốn hoạt động của ngân hàng thương mại tại một thời điểm nhất định.

Bảng tổng kết tài sản được kết cấu thành hai phần: theo thông lệ, cột trái của bảng tổng kết tài sản là phần dùng để ghi những tài sản Có (Assets), còn cột bên phải của bảng ghi các loại tài sản Nợ (Liabilities).

Bảng tổng kết tài sản có đặc điểm:

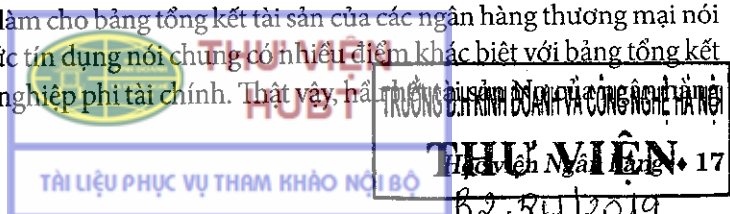
- Bảng tổng kết tài sản là báo cáo tại thời điểm nhất định.

Nếu hoạt động kinh doanh của ngân hàng thương mại được xem như một cuốn phim thì bảng tổng kết tài sản là tấm ảnh “chụp” lại “điện mạo” của ngân hàng trong một thời điểm nhất định. Do đó, khi phân tích, đánh giá hoạt động của ngân hàng nếu chỉ dựa vào một bảng tổng kết tài sản thì dễ vấp phải nhiều sai lầm nghiêm trọng. Đó là chưa kể đến trường hợp “tấm ảnh” đã được tô điểm, sửa đổi lại cho cân đối hơn, hài hoà hơn... để dễ được chấp nhận hơn.

Tính thời điểm là khuyết điểm lớn nhất của bảng tổng kết tài sản. Để khắc phục đặc điểm này các nhà ngân hàng cần xem xét thêm nhiều báo cáo kế toán hỗ trợ khác; đồng thời phải có cái nhìn tổng hợp khi xem các bảng tổng kết tài sản trong nhiều kỳ báo cáo để có thể đưa ra những nhận định chính xác về tình hình hoạt động của ngân hàng; chỉ rõ được mặt mạnh, điểm yếu và đề ra được nhiều biện pháp khả thi góp phần nâng cao hiệu quả hoạt động kinh doanh của ngân hàng.

- Bảng tổng kết tài sản của ngân hàng thương mại có tính đặc thù.

Đối tượng kinh doanh của ngân hàng thương mại là tiền tệ và quyền sử dụng tiền tệ. Chính điều này, đã làm cho bảng tổng kết tài sản của các ngân hàng thương mại nói riêng và của các tổ chức tín dụng nói chung có nhiều điểm khác biệt với bảng tổng kết tài sản của các doanh nghiệp phi tài chính. Thật vậy, hầu hết các tài sản của các doanh nghiệp phi tài chính.



thương mại là các khoản nợ về tài chính, còn vốn tự có của ngân hàng thương mại chỉ chiếm một tỉ trọng nhỏ trong tổng nguồn vốn. Chính vì vậy, sự khác biệt về tài sản Nợ giữa ngân hàng thương mại với các doanh nghiệp khác là xuất phát từ sự khác biệt về bản chất tài sản Có và đặc điểm kinh doanh mà các đơn vị đang thực hiện. Đối với tổ chức phi tài chính phần lớn lợi nhuận được tạo ra từ hoạt động sản xuất kinh doanh, do đó họ cần nhiều tài sản cố định, nguyên vật liệu, hàng hoá tồn kho... Ngược lại, lợi tức của ngân hàng thương mại có được chủ yếu từ việc đầu tư và cho vay, cho nên các ngân hàng thương mại giữ nhiều trái phiếu, kỳ phiếu và các công cụ tài chính khác làm cơ sở cho các khoản tiền sẽ được thanh toán trong tương lai.

- Bảng tổng kết tài sản là báo cáo kế toán phản ánh tài sản của ngân hàng thành hai mặt tài sản Có (sử dụng vốn) và tài sản Nợ (nguồn vốn).

Do đó, để tăng cường công tác quản lý buộc phải có những bước đi thích hợp để phân tích, đánh giá từng mặt của tài sản đồng thời đưa ra được nhận định chung của ngân hàng. Trình tự phân tích phụ thuộc mục đích phân tích, điều kiện hoạt động kinh doanh của ngân hàng trong từng thời kỳ, và chiến lược kinh doanh của từng ngân hàng.

1.2. Kết cấu bảng tổng kết tài sản

1.2.1. Tài sản Nợ

Tài sản Nợ diễn tả những khoản mà ngân hàng thương mại mắc nợ thị trường hay nguồn vốn hoạt động của ngân hàng thương mại. Có nghĩa là những khoản mà dân chúng gửi vào ngân hàng thương mại hay nó đi vay các đối tượng trong nền kinh tế như: Ngân hàng Trung ương, các ngân hàng trung gian hay tổ chức kinh tế khác, nước ngoài, các doanh nghiệp, dân chúng... Đứng bên phía tài sản Nợ, ngân hàng thương mại là người đi vay, là con nợ. Còn các đối tượng kia, lại là người cho vay, là chủ nợ. Bất kể chủ thể nào có tiền và cho ngân hàng thương mại vay đều trở thành chủ nợ của nó. Như vậy, chủ nợ của ngân hàng thương mại có thể là mọi chủ thể kinh tế trong và ngoài nước.

Ngoài ra các khoản vốn tự có hay vốn cố phần, lợi nhuận trước thuế hay tài sản ròng cũng được xem là yếu tố cấu thành của tài sản Nợ và đóng một vai trò quan trọng trong hoạt động kinh doanh ngân hàng.

1.2.2. Tài sản Có

Tài sản Có phản ánh những khoản mà thị trường nợ ngân hàng thương mại hay những khoản mục sử dụng vốn của ngân hàng thương mại, tức là những khoản mà ngân hàng thương mại cho thị trường vay. Đứng trên góc độ tài sản Có, ngân hàng thương mại là người cho vay, là chủ nợ, còn các đối tượng vay tiền của ngân hàng thương mại là người đi vay, là con nợ. Vì mục tiêu của ngân hàng thương mại là cho vay để kiếm lời, nên tài sản Có hay các khoản mà ngân hàng thương mại cho thị trường vay còn được gọi là đầu tư của ngân hàng.

Tính chất quan trọng của bảng tổng kết tài sản là hai bên tài sản Có và tài sản Nợ phải luôn luôn cân đối với nhau. Hay nói cách khác tổng số tiền bên tài sản Có

phải bằng tổng số tiền bên tài sản Nợ, bởi lẽ bất kỳ một khoản mục sử dụng vốn nào của ngân hàng thương mại cũng có nguồn vốn hình thành tương ứng. Vì vậy, đây cũng là lý do mà người ta gọi bảng tổng kết tài sản là bảng cân đối kế toán.

2. NGHIỆP VỤ TÀI SẢN CỐ

Đây là nghiệp vụ phản ánh quá trình sử dụng vốn vào các mục đích nhằm đảm bảo an toàn cũng như tìm kiếm lợi nhuận của các ngân hàng thương mại. Nội dung của nghiệp vụ này bao gồm:

2.1. Nghiệp vụ ngân quỹ

Nghiệp vụ này phản ánh các khoản vốn của ngân hàng được dùng vào với mục đích nhằm đảm bảo an toàn về khả năng thanh toán và thực hiện quy định về dự trữ bắt buộc do Ngân hàng Trung ương đề ra.

2.2. Nghiệp vụ cho vay

Đây là nghiệp vụ tạo khả năng sinh lời chính trong hoạt động kinh doanh của các ngân hàng thương mại. Nghiệp vụ này bao gồm các khoản đầu tư sinh lời của ngân hàng thông qua cho vay ngắn hạn và trung, dài hạn đối với nền kinh tế.

2.3. Nghiệp vụ đầu tư tài chính

Các ngân hàng thương mại thực hiện quá trình đầu tư bằng vốn của mình thông qua các hoạt động hùn vốn, góp vốn, kinh doanh chứng khoán trên thị trường.

2.4. Nghiệp vụ khác

Bằng các hoạt động khác trên thị trường như: kinh doanh ngoại tệ, vàng bạc và kim khí, đá quý; thực hiện các dịch vụ tư vấn, dịch vụ ngân quỹ; nghiệp vụ uỷ thác và đại lý; kinh doanh và dịch vụ bảo hiểm; các dịch vụ khác liên quan đến hoạt động ngân hàng như: dịch vụ bảo quản hiện vật quý, giấy tờ có giá, cho thuê kết, cầm đồ và các dịch vụ khác theo quy định của pháp luật; mà các ngân hàng thu được những khoản lợi nhuận đáng kể.

3. NGHIỆP VỤ TÀI SẢN NỢ VÀ VỐN TỰ CÓ CỦA NGÂN HÀNG

Nghiệp vụ này phản ánh quá trình hình thành vốn cho hoạt động kinh doanh của ngân hàng thương mại bao gồm các nghiệp vụ sau:

3.1. Nghiệp vụ tiền gửi

Đây là nghiệp vụ phản ánh các khoản tiền gửi từ các doanh nghiệp vào ngân hàng để thanh toán hoặc với mục đích bảo quản tài sản mà từ đó ngân hàng thương mại có thể huy động và được sử dụng vào kinh doanh. Ngoài ra, ngân hàng còn huy động các khoản tiền nhàn rỗi của cá nhân hay hộ gia đình được gửi vào ngân hàng với mục đích hưởng lãi.

3.2. Nghiệp vụ phát hành giấy tờ có giá

Các ngân hàng thương mại sử dụng nghiệp vụ này để thu hút các khoản vốn có tính thời hạn dài, nhằm đảm bảo khả năng đầu tư các khoản vốn dài hạn của ngân

hàng vào nền kinh tế. Ngoài ra, nghiệp vụ này còn giúp các ngân hàng thương mại tăng cường tính ổn định vốn trong hoạt động kinh doanh của mình.

3.3. Nghiệp vụ đi vay

Đối với nghiệp vụ này các ngân hàng thương mại tiến hành tạo vốn cho mình bằng việc vay các tổ chức tín dụng trên thị trường tiền tệ và vay Ngân hàng Trung ương dưới các hình thức tái chiết khấu hay vay có đảm bảo, nhằm tạo sự cân đối trong điều hành vốn của bản thân ngân hàng thương mại khi mà họ không tự cân đối được trên cơ sở khai thác tại chỗ.

3.4. Nghiệp vụ huy động vốn khác

Các ngân hàng thương mại còn có thể tiến hành tạo vốn cho mình thông qua việc nhận làm đại lý hay uỷ thác vốn cho các tổ chức, cá nhân trong và ngoài nước. Ngoài ra, thông qua việc sử dụng các phương tiện trong thanh toán, đòi hỏi khách hàng phải ký gửi một bộ phận tiền vào ngân hàng và trên cơ sở đó các ngân hàng có thể sử dụng những vốn nhàn rỗi trên tài khoản để đưa vào hoạt động kinh doanh. Để mở rộng nghiệp vụ này các ngân hàng thương mại cần chú trọng đến phát triển các dịch vụ và không ngừng nâng cao uy tín của mình trên thương trường.

3.5. Vốn tự có của ngân hàng

Đây là vốn thuộc sở hữu riêng có của các ngân hàng. Trong thực tế khoản vốn này không ngừng được tăng lên từ kết quả hoạt động kinh doanh của bản thân ngân hàng mang lại. Bộ phận vốn này đóng góp một phần đáng kể vào vốn trong hoạt động kinh doanh của các ngân hàng thương mại, đồng thời góp phần vào nâng cao vị thế của ngân hàng thương mại trên thương trường.

4. NGHIỆP VỤ NGOÀI BẢNG TỔNG KẾT TÀI SẢN

Tuy việc quản lý tài sản Có và tài sản Nợ lâu nay đã là mối quan tâm lớn của các ngân hàng, song trong môi trường cạnh tranh ngày càng mãnh liệt của những năm gần đây cho thấy các ngân hàng đang ráo riết tìm ra lợi nhuận bằng cách thực hiện những hoạt động ngoài bảng tổng kết tài sản. Những hoạt động ngoài bảng tổng kết tài sản liên quan đến việc: môi giới mua bán những công cụ tài chính đã tạo ra thu nhập nhờ các khoản lệ phí và chuyển nhượng những món vay, tất cả chúng tác động đến lợi nhuận của ngân hàng, nhưng không thấy trên các bảng tổng kết tài sản ngân hàng.

Một dạng thứ hai của hoạt động ngoài bảng tổng kết tài sản ngân hàng là nhờ bán các món cho vay. Một vụ bán món cho vay, còn được gọi là một vụ tham gia cấp hai vào món cho vay, gồm một hợp đồng bán toàn bộ hoặc một phần dòng tiền mặt từ một món cho vay đặc biệt và do vậy, loại bỏ món cho vay này khỏi bảng tổng kết tài sản của ngân hàng đó. Các ngân hàng thu lợi nhuận bằng cách bán các món cho vay với số tiền lớn hơn số tiền của món cho vay ban đầu. Do vậy, những người mua món cho vay này thường thu được lãi suất thấp hơn so với lãi suất ban đầu của món vay đó vào khoảng 0,15%.

Một dạng thứ ba của những hoạt động ngoài bảng tổng kết tài sản ngân hàng gồm việc tạo ra thu nhập nhờ những lệ phí mà các ngân hàng nhận được khi cung cấp

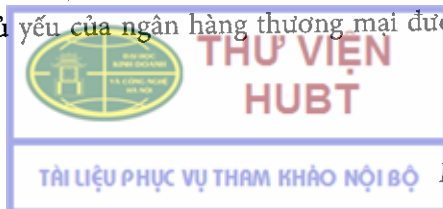
những dịch vụ chuyên môn hoá cho các khách hàng của họ, ví dụ như: thực hiện kinh doanh hối đoái nhân danh một khách hàng; phục vụ một chứng khoán hỗ trợ vay thế chấp bằng cách thu tiền gốc và tiền lãi rồi đem thanh toán hết; bảo đảm các chứng khoán vay nợ, ví dụ các hối phiếu được ngân hàng chấp nhận (nghĩa là ngân hàng này hứa thực hiện thanh toán tiền gốc và lãi nếu bên phát hành chứng khoán này không thể thực hiện) và cung cấp những mức tín dụng hỗ trợ. Công cụ truyền thống nhất là một thư tín dụng dự phòng. Ở đây, với một khoản lệ phí, ngân hàng chấp nhận rằng trong một khoảng thời gian đã chỉ định, nó sẽ cung cấp một món cho vay đã định theo yêu cầu của khách hàng. Các mức tín dụng này cũng có hiệu lực đối với những người gửi tiền ngân hàng, họ có thể phát hành séc vượt quá số dư tiền gửi của mình và thực ra là tự cho mình món vay. Ngoài ra, với các mức tín dụng khác mà qua đó các ngân hàng thu được lệ phí như các thư tín dụng hỗ trợ cho phát hành thương phiếu và các chứng khoán khác, những mức tín dụng để bảo đảm trái phiếu châu Âu (Euronotes). Thực chất, ở đây là các ngân hàng đứng ra đảm bảo cho khách hàng nhằm giúp khách hàng nâng cao uy tín trong việc thực hiện các nghiệp trên.

Các hoạt động ngoài bảng tổng kết tài sản ngân hàng như việc bảo đảm các chứng khoán và các mức tín dụng làm tăng rủi ro mà mỗi một ngân hàng phải đối phó. Tuy một chứng khoán được bảo đảm không xuất hiện trên một bảng tổng kết tài sản ngân hàng, song nó vẫn đặt ngân hàng này trước rủi ro vỡ nợ. Bởi vì nếu người phát hành chứng khoán này vỡ nợ, thì ngân hàng phải thanh toán hết cho người sở hữu chứng khoán đó. Các mức tín dụng hỗ trợ cũng đặt ngân hàng trước những rủi ro, bởi vì ngân hàng này có thể bị buộc cung cấp các món cho vay khi nó không có đủ khả năng tiền mặt hoặc khi một người vay tiền là một người mạo hiểm tín dụng hết sức tồi tệ.

Từ những rủi ro tăng lên mà các ngân hàng đang phải đối mặt với những hoạt động không thể hiện trên bảng tổng kết tài sản, nhiều ngân hàng đang thận trọng xem xét kỹ lưỡng những thủ tục đánh giá rủi ro của họ và đang sử dụng kỹ thuật computer hiện đại nhất để kiểm tra lại chúng. Những người điều hành ngân hàng cũng quan tâm đến rủi ro đang tăng lên do các hoạt động ngoài bảng tổng kết tài sản của các ngân hàng. Hoạt động ngân hàng không còn là một nghề nghiệp trầm lặng như có lúc đã là như vậy, khiến cho một chủ ngân hàng tuyên bố: “Bất chấp cả những bộ Complet màu đen mà các người cầm đầu ngân hàng mặc, hoạt động ngân hàng là một công nghiệp rất năng động”.

CÂU HỎI

1. Nêu vị trí, vai trò của ngân hàng thương mại trong hệ thống tài chính.
2. Nêu những mô hình có tính đặc trưng của ngân hàng thương mại trong nền kinh tế thị trường.
3. Hoạt động chủ yếu của ngân hàng thương mại được thể hiện qua những nghiệp vụ gì?



Chương II

ĐẶC TRƯNG HOẠT ĐỘNG VÀ VAI TRÒ CỦA NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI TRONG NỀN KINH TẾ

I. ĐẶC TRƯNG HOẠT ĐỘNG KINH DOANH CỦA NHTM

Hoạt động kinh doanh trên thị trường tài chính bao gồm nhiều loại hình tổ chức kinh doanh tiền tệ, chúng là những tổ chức trung gian và môi giới tài chính, hoạt động như những chiếc cầu chuyển tải những khoản tiền tiết kiệm - tích lũy được trong xã hội đến tay những người có nhu cầu chi tiêu cho đầu tư. Nhưng giữa chúng lại có sự khác nhau về tính chất cũng như về đối tượng và phương pháp kinh doanh. Sự khác nhau đó bắt nguồn từ những nguyên nhân về lịch sử và chế độ kinh tế và ngày nay chúng đều là những sản phẩm của thể chế tài chính của mỗi nước.

Lịch sử của ngân hàng thương mại là lịch sử kinh doanh tiền gửi. Các ngân hàng thương mại từ chỗ làm dịch vụ nhận tiền gửi với tư cách là người thủ quỹ, bảo quản tiền cho chủ sở hữu để nhận những khoản thù lao, đã trở thành những chủ thể kinh doanh tiền gửi. Điều đó có nghĩa là huy động tiền gửi không những miễn khoản thù lao mà còn trả lãi cho khách hàng gửi tiền để làm vốn cho vay nhằm tối ưu khoản lợi nhuận thu được.

Trong khi thực hiện vai trò trung gian chuyển vốn từ người cho vay sang người đi vay, các ngân hàng thương mại đã tự tạo ra những công cụ tài chính thay thế cho tiền làm phương tiện thanh toán. Trong đó, quan trọng nhất là tài khoản tiền gửi không kỳ hạn thanh toán bằng séc, một trong những công cụ chủ yếu để tiền vận động qua ngân hàng. Thông qua quá trình đó đưa lại kết quả là đại bộ phận tiền giao dịch trong giao lưu kinh tế là tiền qua ngân hàng. Do đó, hoạt động của ngân hàng thương mại gắn bó mật thiết với hệ thống lưu thông tiền tệ và hệ thống thanh toán trong nước đồng thời có mối liên hệ quốc tế rộng rãi.

Trong thế giới hiện đại, tính cho đến thời điểm này thì ngân hàng thương mại và cơ cấu hoạt động của nó đóng vai trò quan trọng nhất trong thể chế tài chính của mỗi nước. Hoạt động của ngân hàng thương mại đa dạng, phong phú và có phạm vi rộng lớn, trong khi các tổ chức tài chính khác thường hoạt động trên một vài lĩnh vực hẹp và theo hướng chuyên sâu.

Ngoài ra hoạt động kinh doanh ngân hàng còn có những đặc trưng cơ bản sau:

+ Đối tượng kinh doanh của NHTM là tiền tệ - là một hàng hoá đặc biệt. Đặc điểm của tiền tệ là rất nhạy cảm và dễ bị tác động ảnh hưởng bởi những biến động, những thay đổi của các yếu tố môi trường bên ngoài hoặc bên trong.

+ Nguồn vốn kinh doanh của ngân hàng chủ yếu là nguồn vốn đi vay dưới hình thức tiền gửi. Bản chất của nó là nguồn vốn tiền tệ tạm thời nhàn rỗi do đó tính ổn định tương đối thấp.

+ Sử dụng vốn: Chủ yếu là cấp tín dụng cho các doanh nghiệp, các tổ chức và cá nhân, hoặc đầu tư vào các tài sản tài chính. Đó là hoạt động kinh doanh tạo ra nguồn thu nhập chủ yếu cho mỗi ngân hàng, nhưng mức độ rủi ro của nghiệp vụ này rất cao và gần như không thể tránh được (do nhiều nguyên nhân khách quan và chủ quan dẫn đến).

+ Cường độ cạnh tranh trong lĩnh vực ngân hàng ngày càng cao: (cạnh tranh giữa các ngân hàng trong nước, với các ngân hàng nước ngoài, và với các tổ chức tài chính phi ngân hàng...).

+ Khách hàng của các ngân hàng cũng có nhiều điểm khác biệt so với khách hàng của các xí nghiệp công nghiệp, thương mại và dịch vụ khác đó là: họ có quan hệ tiếp tục, thường xuyên, gắn bó mật thiết và lâu dài với ngân hàng; do đó nhiều người cho rằng họ là những thân chủ của ngân hàng.

+ Sản phẩm ngân hàng là những dịch vụ tài chính với những đặc điểm vô hình, không tách rời, không ổn định và không dự trữ được. Đặc điểm này cũng ảnh hưởng khá lớn đến kinh doanh ngân hàng.

+ Mức độ rủi ro trong kinh doanh ngân hàng rất cao. Vì vậy, các NHTM luôn phải đối đầu với rủi ro phải có những biện pháp hữu hiệu để phòng ngừa và hạn chế rủi ro, (rủi ro tín dụng, rủi ro thanh khoản, rủi ro thị trường, rủi ro lãi suất, rủi ro phá sản,...).

+ NHTM phải chịu sự giám sát chặt chẽ và thường xuyên của các cơ quan quản lý vĩ mô. Tính hệ thống trong kinh doanh ngân hàng cao hơn các lĩnh vực khác (mang tính đồng nhất cao về kỹ thuật nghiệp vụ, tính đặc thù là tương đối hạn chế). Các NHTM mặc dù cạnh tranh gay gắt với nhau nhưng lại cần phải có sự thống nhất về một số nghiệp vụ, phải hỗ trợ nhau về thanh khoản, vốn kinh doanh, chia sẻ rủi ro, để đảm bảo an toàn cho từng ngân hàng như cho toàn hệ thống và cho nền kinh tế.

II. VAI TRÒ CỦA NHTM ĐỐI VỚI SỰ PHÁT TRIỂN CỦA NỀN KINH TẾ

1. NGÂN HÀNG LÀ NƠI CUNG CẤP VỐN CHO NỀN KINH TẾ

Vốn được tạo ra từ quá trình tích lũy, tiết kiệm của mỗi cá nhân, doanh nghiệp và Nhà nước trong nền kinh tế. Vì vậy, muốn có nhiều vốn phải tăng thu nhập quốc dân và có mức độ tiêu dùng hợp lý. Để tăng thu nhập quốc dân tức là cần phải mở rộng quy mô chiều rộng lẫn chiều sâu của sản xuất và lưu thông hàng hoá, đẩy mạnh sự phát triển của các ngành trong nền kinh tế và muốn làm được điều đó cần thiết phải có vốn. Mặt khác, khi nền kinh tế càng phát triển sẽ càng tạo ra nhiều nguồn vốn, điều đó sẽ có tác động tích cực đến hoạt động ngân hàng. Ngân hàng thương mại là chủ thể chính đáp ứng nhu cầu vốn cho sản xuất kinh doanh. Ngân hàng thương mại đứng ra huy động các nguồn vốn nhàn rỗi và tạm thời

nhàn rỗi ở mọi tổ chức, cá nhân, mọi thành phần kinh tế như: vốn tạm thời được giải phóng ra từ quá trình sản xuất, vốn từ nguồn tiết kiệm của các cá nhân trong xã hội. Bằng vốn huy động được trong nền kinh tế, thông qua hoạt động tín dụng, ngân hàng thương mại sẽ cung cấp vốn cho mọi hoạt động kinh tế và đáp ứng các nhu cầu vốn một cách kịp thời cho quá trình tái sản xuất. Nhờ có hoạt động của hệ thống ngân hàng thương mại và đặc biệt là hoạt động tín dụng, các doanh nghiệp có điều kiện mở rộng sản xuất, cải tiến máy móc công nghệ, tăng năng suất lao động, nâng cao hiệu quả kinh tế.

2. NGÂN HÀNG LÀ CẦU NỐI GIỮA CÁC DOANH NGHIỆP VỚI THỊ TRƯỜNG

Trong điều kiện nền kinh tế thị trường, hoạt động của các doanh nghiệp chịu sự tác động mạnh mẽ của các quy luật kinh tế khách quan như quy luật giá trị, quy luật cung cầu, quy luật cạnh tranh và sản xuất phải trên cơ sở đáp ứng nhu cầu thị trường, thoả mãn nhu cầu thị trường trên mọi phương diện được thể hiện như: không những thoả mãn nhu cầu về phương diện giá cả, khối lượng, chất lượng, chủng loại hàng hoá mà còn đòi hỏi thoả mãn cả trên phương diện thời gian, địa điểm. Để có thể đáp ứng tốt nhất các yêu cầu của thị trường, doanh nghiệp không những cần nâng cao chất lượng lao động, củng cố và hoàn thiện cơ chế quản lý kinh tế, chế độ hạch toán kế toán... mà còn phải không ngừng cải tiến máy móc thiết bị, dây chuyền công nghệ, tìm tòi sử dụng nguyên vật liệu mới, mở rộng quy mô sản xuất một cách thích hợp... Những hoạt động này đòi hỏi một khối lượng lớn vốn đầu tư, nhiều khi vượt quá khả năng vốn tự có của doanh nghiệp. Do đó, để giải quyết khó khăn này doanh nghiệp có thể tìm đến ngân hàng xin vay vốn nhằm thoả mãn nhu cầu đầu tư của mình. Thông qua hoạt động tín dụng, ngân hàng là chiếc cầu nối giữa các doanh nghiệp với thị trường. Nguồn vốn tín dụng của ngân hàng cung ứng cho doanh nghiệp đã đóng vai trò quan trọng trong việc nâng cao chất lượng mọi mặt của quá trình sản xuất kinh doanh, đáp ứng nhu cầu thị trường và từ đó tạo cho doanh nghiệp một chỗ đứng vững chắc trong cạnh tranh.

3. NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI LÀ CÔNG CỤ ĐỂ NHÀ NƯỚC ĐIỀU TIẾT VĨ MÔ NỀN KINH TẾ

Trong sự vận hành của nền kinh tế thị trường, ngân hàng thương mại hoạt động một cách có hiệu quả thông qua các nghiệp vụ kinh doanh của mình sẽ thực sự là một công cụ để Nhà nước điều tiết vĩ mô nền kinh tế.

Bằng hoạt động tín dụng và thanh toán giữa các ngân hàng thương mại trong hệ thống, các ngân hàng thương mại đã góp phần mở rộng khối lượng tiền cung ứng trong lưu thông. Thông qua việc cung ứng tín dụng cho các ngành trong nền kinh tế, ngân hàng thương mại thực hiện việc dẫn dắt các luồng tiền, tập hợp và phân chia vốn của thị trường, điều khiển chúng một cách có hiệu quả và thực thi vai trò điều tiết gián tiếp vĩ mô: “Nhà nước điều tiết ngân hàng, ngân hàng dẫn dắt thị trường”.

4. NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI LÀ CẦU NỐI NỀN TÀI CHÍNH QUỐC GIA VỚI NỀN TÀI CHÍNH QUỐC TẾ

Trong nền kinh tế thị trường khi mà các mối quan hệ hàng hoá tiến bộ ngày càng được mở rộng thì nhu cầu giao lưu kinh tế - xã hội giữa các nước trên thế giới ngày càng trở nên cần thiết và cấp bách. Việc phát triển kinh tế của mỗi quốc gia luôn gắn với sự phát triển của nền kinh tế thế giới và là một bộ phận cấu thành nên sự phát triển đó. Vì vậy, nền tài chính của mỗi nước cũng phải hoà nhập với nền tài chính quốc tế và ngân hàng thương mại cùng các hoạt động kinh doanh của mình đã đóng một vai trò vô cùng quan trọng trong sự hòa nhập này. Với các nghiệp vụ kinh doanh như nhận tiền gửi, cho vay, nghiệp vụ thanh toán, nghiệp vụ hối đoái và các nghiệp vụ khác, ngân hàng thương mại đã tạo điều kiện thúc đẩy ngoại thương không ngừng được mở rộng. Thông qua các hoạt động thanh toán, kinh doanh ngoại hối, quan hệ tín dụng với các ngân hàng thương mại nước ngoài, hệ thống ngân hàng thương mại đã thực hiện vai trò điều tiết nền tài chính trong nước phù hợp với sự vận động của nền tài chính quốc tế.

Ngân hàng thương mại ra đời, phát triển trên cơ sở nền sản xuất và lưu thông hàng hoá phát triển và nền kinh tế càng ngày càng cần đến hoạt động của ngân hàng thương mại với các chức năng, vai trò của mình. Thông qua việc thực hiện các chức năng, vai trò của mình nhất là chức năng trung gian tín dụng, ngân hàng thương mại đã trở thành một bộ phận quan trọng trong việc thúc đẩy nền kinh tế phát triển.

CÂU HỎI

1. Phân tích các đặc trưng hoạt động kinh doanh của NHTM.
2. Vai trò của ngân hàng thương mại đối với sự phát triển của nền kinh tế.



Chương III

NGUỒN VỐN KINH DOANH CỦA NHTM

I. VỐN VÀ TÍNH CHẤT CỦA VỐN TRONG HOẠT ĐỘNG KINH DOANH NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI

1. KHÁI NIỆM VÀ VAI TRÒ CỦA VỐN TRONG HOẠT ĐỘNG KINH DOANH CỦA NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI

Ngân hàng thương mại là một trung gian tài chính. Ở Mỹ, các trung gian tài chính được chia thành các tổ chức nhận tiền gửi (các ngân hàng thương mại, các hiệp hội tiết kiệm và cho vay, các ngân hàng tiết kiệm tương trợ, các liên hiệp tín dụng), các tổ chức tín dụng hợp đồng (các công ty bảo hiểm sinh mạng, các công ty bảo hiểm cháy và tai nạn, các quỹ trợ cấp) và các trung gian đầu tư (các công ty tài chính, các quỹ tương trợ, các quỹ tương trợ thị trường tiền tệ).

Dù các trung gian tài chính có được phân chia theo cách nào đi chăng nữa, thì ngân hàng thương mại - xét về khối lượng tài sản và tầm quan trọng đối với nền kinh tế - vẫn giữ một vai trò chủ đạo trên thị trường tài chính. Các ngân hàng thương mại có thể được tổ chức theo nhiều loại hình khác nhau, chẳng hạn ngân hàng tư nhân, ngân hàng cổ phần, ngân hàng quốc doanh và các ngân hàng liên doanh. Dù dưới bất kỳ hình thức nào thì tối đa hóa lợi nhuận luôn là mục tiêu hàng đầu của các ngân hàng thương mại. Để đạt được điều đó, thì vốn luôn là yếu tố tiền đề của mỗi ngân hàng.

1.1. Khái niệm về vốn

Vốn của ngân hàng thương mại là những giá trị tiền tệ do ngân hàng thương mại tạo lập hoặc huy động được, dùng để cho vay, đầu tư hoặc thực hiện các dịch vụ kinh doanh khác.

Thực chất, vốn của ngân hàng là một bộ phận thu nhập quốc dân tạm thời nhàn rỗi trong quá trình sản xuất, phân phối và tiêu dùng, mà người chủ sở hữu của chúng gửi vào ngân hàng để thực hiện các mục đích khác nhau. Hay nói cách khác, họ chuyển nhượng quyền sử dụng vốn tiền tệ cho ngân hàng, để rồi ngân hàng phải trả lại cho họ một khoản thu nhập. Và như vậy, ngân hàng đã thực hiện vai trò tập trung và phân phối lại vốn dưới hình thức tiền tệ, làm tăng nhanh quá trình luân chuyển vốn, phục vụ và kích thích mọi hoạt động kinh tế phát triển. Đồng thời, chính các hoạt động đó lại quyết định đến sự tồn tại và phát triển hoạt động kinh doanh của ngân hàng. Nhìn chung, vốn chi phối toàn bộ các hoạt động và quyết định đối với việc thực hiện các chức năng của ngân hàng thương mại.

1.2. Vai trò của vốn đối với hoạt động kinh doanh ngân hàng

1.2.1. Vốn là cơ sở để ngân hàng tổ chức mọi hoạt động kinh doanh

Đối với bất kỳ doanh nghiệp nào, muốn hoạt động kinh doanh được thì phải có vốn, vốn quyết định khả năng kinh doanh của mỗi doanh nghiệp. Ngân hàng thương mại cũng là một loại hình doanh nghiệp, bởi vậy vốn cũng là cơ sở để ngân hàng thương mại tổ chức mọi hoạt động kinh doanh của mình. Nói cách khác, ngân hàng không có vốn thì không thể thực hiện được các nghiệp vụ kinh doanh. Bởi vì, với đặc trưng của hoạt động ngân hàng, vốn không chỉ là phương tiện kinh doanh chính mà còn là đối tượng kinh doanh chủ yếu của ngân hàng thương mại. Ngân hàng là tổ chức kinh doanh loại hàng hóa đặc biệt trên thị trường tiền tệ (thị trường vốn ngắn hạn) và thị trường vốn (thị trường vốn dài hạn). Những ngân hàng trường vốn là ngân hàng có nhiều thế mạnh trong kinh doanh. Chính vì thế, có thể nói: vốn là điểm đầu tiên trong chu kỳ kinh doanh của ngân hàng. Do đó, ngoài vốn ban đầu cần thiết, tức là đủ vốn điều lệ theo luật định, thì ngân hàng phải thường xuyên chăm lo tới việc tăng trưởng vốn trong suốt quá trình hoạt động của mình.

1.2.2. Vốn quyết định quy mô hoạt động tín dụng và các hoạt động khác của ngân hàng

Vốn của ngân hàng quyết định đến việc mở rộng hay thu hẹp khối lượng tín dụng. Thông thường, nếu so với các ngân hàng lớn thì các ngân hàng nhỏ có khoản mục đầu tư và cho vay kém đa dạng hơn, phạm vi và khối lượng cho vay của các ngân hàng này cũng nhỏ hơn. Trong khi, các ngân hàng lớn cho vay được tại thị trường trong vùng thậm chí trong nước và cả quốc tế, thì các ngân hàng nhỏ lại bị giới hạn trong phạm vi hẹp, mà chủ yếu trong từng khu vực nhỏ. Thêm vào đó, do khả năng vốn hạn hẹp nên các ngân hàng nhỏ không phản ứng nhạy bén được với sự biến động về lãi suất, gây ảnh hưởng đến khả năng thu hút vốn từ các tầng lớp dân cư và các thành phần kinh tế. Giả sử trên địa bàn của ngân hàng đó, nhu cầu vốn rất lớn, mà nếu ngân hàng không huy động được, thì không thể đáp ứng được nhu cầu cho vay. Nếu khả năng vốn của ngân hàng đó dồi dào, thì chắc chắn ngân hàng sẽ đáp ứng được nhu cầu vốn cho vay, có đủ điều kiện mở rộng thị trường tín dụng và các dịch vụ ngân hàng. Chính vì vậy, càng khẳng định rõ tầm quan trọng của vốn trong hoạt động kinh doanh ngân hàng.

1.2.3. Vốn quyết định năng lực thanh toán và đảm bảo uy tín của ngân hàng trên thương trường

Thật vậy, trong nền kinh tế thị trường, để tồn tại và ngày càng mở rộng quy mô hoạt động đòi hỏi các ngân hàng phải coi uy tín lớn trên thị trường là điều trọng yếu. Uy tín đó phải được thể hiện trước hết ở khả năng sẵn sàng thanh toán chi trả cho khách hàng của ngân hàng. Khả năng thanh toán, hay nói cách khác là tính thanh khoản của ngân hàng mà cao thì chứng tỏ vốn khả dụng của ngân hàng đó là lớn. Vì vậy, loại trừ các nhân tố khác, khả năng thanh toán của ngân hàng tỷ

lệ thuận với vốn của ngân hàng nói chung và với vốn khả dụng của ngân hàng nói riêng. Với tiềm năng vốn lớn, ngân hàng có thể hoạt động kinh doanh với quy mô ngày càng mở rộng, tiến hành các hoạt động cạnh tranh có hiệu quả nhằm vừa giữ chữ tín, vừa nâng cao vị thế của ngân hàng đó trên thị trường.

1.2.4. Vốn quyết định năng lực cạnh tranh của ngân hàng

Thực tế đã chứng minh: quy mô, trình độ nghiệp vụ, phương tiện kỹ thuật hiện đại của ngân hàng là tiền đề cho việc thu hút nguồn vốn. Đồng thời, khả năng vốn lớn là điều kiện thuận lợi đối với ngân hàng trong việc mở rộng quan hệ tín dụng với các thành phần kinh tế xét cả về quy mô, khối lượng tín dụng, chủ động về thời gian, thời hạn cho vay, thậm chí quyết định mức lãi suất vừa phải cho khách hàng. Điều đó sẽ thu hút ngày càng nhiều khách hàng, doanh số hoạt động của ngân hàng sẽ tăng lên nhanh chóng và ngân hàng sẽ có nhiều thuận lợi hơn trong kinh doanh. Đây cũng là điều kiện để bổ sung thêm vốn tự có của ngân hàng, tăng cường cơ sở vật chất kỹ thuật và quy mô hoạt động của ngân hàng trên mọi lĩnh vực.

Đồng thời, vốn của ngân hàng lớn sẽ giúp cho ngân hàng có đủ khả năng tài chính để kinh doanh đa năng trên thị trường, không chỉ đơn thuần là cho vay mà còn mở rộng các hình thức đầu tư, kinh doanh dịch vụ cho thuê tài chính (leasing), mua bán nợ (factoring) và các dịch vụ ngân hàng khác. Chính các hình thức kinh doanh đa năng này sẽ góp phần phân tán rủi ro trong hoạt động kinh doanh và tạo thêm vốn cho ngân hàng đồng thời tăng sức cạnh tranh của ngân hàng trên thị trường.

2. NỘI DUNG VÀ TÍNH CHẤT VỐN TRONG HOẠT ĐỘNG KINH DOANH CỦA NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI

Vốn của ngân hàng thương mại bao gồm:

- Vốn tự có
- Vốn huy động
- Vốn đi vay
- Vốn khác

Mỗi loại vốn đều có một tính chất và vai trò riêng trong tổng nguồn vốn hoạt động của ngân hàng thương mại.

2.1. Vốn tự có

Vốn tự có của ngân hàng thương mại là những giá trị tiền tệ do ngân hàng tạo lập được, thuộc sở hữu của ngân hàng. Vốn này chiếm một tỷ trọng nhỏ trong tổng vốn của ngân hàng, song lại là điều kiện pháp lý bắt buộc khi thành lập một ngân hàng. Do tính chất thường xuyên ổn định của vốn tự có, ngân hàng có thể chủ động sử dụng vào các mục đích khác nhau như: trang bị cơ sở vật chất - tạo lên tài sản cố định của ngân hàng (văn phòng, kho tàng, trang thiết bị...) phục vụ cho bản thân ngân hàng, cho vay và đặc biệt là tham gia đầu tư, góp vốn liên doanh. Mặt khác, với chức năng bảo vệ, vốn tự có được coi như tài sản đảm bảo gây lòng tin đối với khách hàng, duy trì khả năng thanh toán trong trường hợp ngân hàng gặp thua lỗ.

Nó còn là một trong những căn cứ quyết định đến quy mô tài sản có của mỗi ngân hàng. Như vậy, quy mô, sự tăng trưởng của vốn tự có sẽ quyết định đến năng lực và thế phát triển của ngân hàng thương mại. Vốn tự có của ngân hàng thương mại được hình thành bởi vốn tự có cơ bản và vốn tự có bổ sung. Trong đó:

- **Vốn tự có cơ bản - Vốn điều lệ:** Chúng ta biết rằng vốn pháp định là mức vốn tối thiểu phải có để thành lập ngân hàng do pháp luật quy định. Khác với vốn pháp định, vốn điều lệ lại là vốn do các chủ sở hữu đóng góp và được ghi vào điều lệ hoạt động của ngân hàng và theo quy định tối thiểu phải bằng vốn pháp định. Trong nền kinh tế thị trường, với sự gia tăng các loại hình ngân hàng, vốn điều lệ cũng được hình thành theo rất nhiều cách khác nhau tùy thuộc vào từng loại hình ngân hàng. Đối với các ngân hàng tư nhân, đây là vốn do một cá nhân đầu tư, nó thuộc sở hữu riêng của cá nhân đó. Ngược lại, các ngân hàng quốc doanh - Ngân hàng thương mại nhà nước - thì vốn điều lệ là do Ngân sách Nhà nước cấp. Vốn điều lệ của các ngân hàng cổ phần do các cổ đông đóng góp dưới hình thức mua cổ phiếu, còn đối với ngân hàng liên doanh là sự góp vốn từ các ngân hàng trong và ngoài nước.

Theo hiệp định Basle, với loại hình ngân hàng cổ phần thì vốn tự có cơ bản được cấu thành bởi:

- **Cổ phiếu phổ thông:** Được đo bằng mệnh giá của tổng số cổ phiếu phổ thông hiện hành, cổ phiếu phổ thông đem lại cho người sở hữu một khoản thu nhập thay đổi phụ thuộc vào mức sinh lời và chính sách phân phối cổ tức của Hội đồng quản trị ngân hàng đó.

- **Cổ phiếu ưu đãi:** Được đo bằng mệnh giá của tổng số cổ phiếu ưu đãi hiện hành, cổ phiếu ưu đãi thường đem lại cho người sở hữu nó một khoản thu nhập với một tỷ suất cố định mà không hoàn toàn phụ thuộc vào kết quả kinh doanh của ngân hàng.

- **Thặng dư vốn:** Thể hiện phần giá trị trường của cổ phiếu vượt quá mệnh giá của cổ phiếu.

- **Vốn tự có bổ sung:** Vốn tự có của ngân hàng thương mại không ngừng được tăng lên theo thời gian nhờ có nguồn vốn bổ sung. Vốn tự có bổ sung bao gồm:

- Các trái phiếu của Ngân hàng. Tuy nhiên trái phiếu phải đạt một số tiêu chuẩn nhất định, đặc biệt là tiêu chuẩn về thời hạn và tỷ lệ so với vốn tự có cơ bản theo quy định của pháp luật.

- Quỹ dự trữ bổ sung vốn điều lệ, có mục đích tăng cường số vốn tự có ban đầu.

- Quỹ dự trữ đặc biệt để dự phòng bù đắp rủi ro trong quá trình hoạt động kinh doanh của ngân hàng nhằm bảo toàn vốn điều lệ.

- Ngoài các quỹ trên, vốn tự có bổ sung còn bao gồm phần lợi nhuận chưa phân bổ và một số quỹ khác.

Ở Việt Nam, theo quy định của Luật Các tổ chức tín dụng và theo Thông tư số 13/2010/TT-NHNN do Ngân hàng Nhà nước ban hành ngày 20 tháng 5 năm 2010 thì: Vốn tự có của tổ chức tín dụng bao gồm:

- Vốn cấp 1:

a. Vốn điều lệ (vốn đã được cấp, vốn đã góp).
b. Quỹ dự trữ bổ sung vốn điều lệ. Thông thường sau khi quyết toán năm tài chính, nếu ngân hàng kinh doanh có lãi thì phải trích 5% lợi nhuận ròng để đưa vào quỹ dự trữ bổ sung vốn điều lệ.

c. Quỹ dự phòng tài chính. Tỷ lệ trích bằng 10% lãi ròng hàng năm của ngân hàng, số dư của quỹ không được vượt quá 25% vốn điều lệ của ngân hàng. Quỹ này được sử dụng để bù đắp phần còn lại của những tổn thất, thiệt hại về tài sản xảy ra trong quá trình kinh doanh sau khi đã được bù đắp bằng tiền bồi thường của các tổ chức, cá nhân gây ra tổn thất, các công ty bảo hiểm và sử dụng dự phòng để xử lý rủi ro trích lập trong chi phí.

d. Quỹ đầu tư phát triển nghiệp vụ: Thường dùng để đầu tư nhằm phát triển hoạt động kinh doanh, đổi mới trang thiết bị, công nghệ, phát triển sản phẩm mới, đào tạo nâng cao chất lượng nguồn nhân lực của tổ chức tín dụng. Mức trích quỹ này bằng 50% lãi ròng của ngân hàng.

d. Lợi nhuận không chia: Lợi nhuận không chia là phần lợi nhuận được xác định qua kiểm toán của tổ chức kiểm toán độc lập sau khi đã nộp thuế và trích lập các quỹ theo quy định của pháp luật, được giữ lại để bổ sung vốn cho tổ chức tín dụng theo quy định của pháp luật. Lợi nhuận không chia của tổ chức tín dụng cổ phần phải được Đại hội cổ đông thông qua.

Vốn cấp 1 được dùng làm căn cứ để xác định giới hạn mua, đầu tư vào tài sản cố định của tổ chức tín dụng.

- Vốn cấp 2:

a. 50% phần giá trị tăng thêm của tài sản cố định được định giá lại theo quy định của pháp luật.

b. 40% phần giá trị tăng thêm của các loại chứng khoán đầu tư (kể cả cổ phiếu đầu tư, vốn góp) được định giá lại theo quy định của pháp luật.

c. Trái phiếu chuyển đổi hoặc cổ phiếu ưu đãi do tổ chức tín dụng phát hành thỏa mãn những điều kiện sau:

(i) Có kỳ hạn ban đầu, thời hạn còn lại trước khi chuyển đổi thành cổ phiếu phổ thông tối thiểu là 5 năm;

(ii) Không được đảm bảo bằng tài sản của chính tổ chức tín dụng;

(iii) Tổ chức tín dụng không được mua lại theo đề nghị của người sở hữu hoặc mua lại trên thị trường thứ cấp, hoặc tổ chức tín dụng chỉ được mua lại sau khi được Ngân hàng Nhà nước chấp thuận bằng văn bản;

(iv) Tổ chức tín dụng được ngừng trả lãi và chuyển lãi lũy kế sang năm tiếp theo nếu việc trả lãi dẫn đến kết quả kinh doanh trong năm bị lỗ;

(v) Trong trường hợp thanh lý tổ chức tín dụng, người sở hữu trái phiếu chuyển đổi chỉ được thanh toán sau khi tổ chức tín dụng đã thanh toán cho tất cả các chủ nợ có bảo đảm và không có bảo đảm khác;

(vi) Việc điều chỉnh tăng lãi suất chỉ được thực hiện sau 5 năm kể từ ngày phát hành và được điều chỉnh một lần trong suốt thời hạn trước khi chuyển đổi thành cổ phiếu phổ thông.

d. Các công cụ nợ khác thỏa mãn những điều kiện sau:

(i) Là khoản nợ mà chủ nợ là thứ cấp so với các chủ nợ khác: trong mọi trường hợp, chủ nợ chỉ được thanh toán sau khi tổ chức tín dụng đã thanh toán cho tất cả các chủ nợ có bảo đảm và không có bảo đảm khác;

(ii) Có kỳ hạn ban đầu tối thiểu trên 10 năm;

(iii) Không được đảm bảo bằng tài sản của chính tổ chức tín dụng;

(iv) Tổ chức tín dụng được ngừng trả lãi và chuyển lãi lũy kế sang năm tiếp theo nếu việc trả lãi dẫn đến kết quả kinh doanh trong năm bị lỗ;

(v) Chủ nợ chỉ được tổ chức tín dụng trả nợ trước hạn sau khi được Ngân hàng Nhà nước chấp thuận bằng văn bản;

(vi) Việc điều chỉnh tăng lãi suất chỉ được thực hiện sau 5 năm kể từ ngày ký kết hợp đồng và được điều chỉnh một (1) lần trong suốt thời hạn của khoản vay.

đ. Dự phòng chung, tối đa bằng 1,25% tổng tài sản "Cổ" rủi ro.

Trong quy chế này cũng quy định các giới hạn khi xác định vốn tự có, đó là:

- Giới hạn khi xác định vốn cấp 1: Vốn cấp 1 phải trừ đi lợi thế thương mại. Lợi thế thương mại là phần chênh lệch lớn hơn giữa số tiền mua một tài sản tài chính và giá trị sổ sách kế toán của tài sản tài chính đó. Tài sản tài chính này được phản ánh đầy đủ trên bảng cân đối của tổ chức tín dụng.

- Giới hạn khi xác định vốn cấp 2: (i) Tổng giá trị trái phiếu chuyển đổi, cổ phiếu ưu đãi do tổ chức tín dụng phát hành và các công cụ nợ khác tối đa bằng 50% giá trị vốn cấp 1; (ii) Trong thời gian 5 năm cuối cùng trước khi đến hạn thanh toán, chuyển đổi thành cổ phiếu phổ thông giá trị các công cụ nợ khác và trái phiếu chuyển đổi được tính vào vốn cấp 2 sẽ phải khấu trừ mỗi năm 20% giá trị ban đầu; (iii) Tổng giá trị vốn cấp 2 tối đa bằng 100% giá trị vốn cấp 1.

Đồng thời trong quy chế này cũng quy định các khoản phải trừ khỏi vốn tự có, bao gồm: (i) Toàn bộ phần giá trị giảm đi của tài sản cố định do định giá lại theo quy định của pháp luật; (ii) Toàn bộ phần giá trị giảm đi của các loại chứng khoán đầu tư (kể cả cổ phiếu đầu tư, vốn góp) được định giá lại theo quy định của pháp luật; (iii) Tổng số vốn của tổ chức tín dụng đầu tư vào tổ chức tín dụng khác dưới hình thức góp vốn, mua cổ phần; (iv) Phần góp vốn, liên doanh, mua cổ phần của quỹ đầu tư, doanh nghiệp khác vượt mức 15% vốn tự có của tổ chức tín dụng; (v) Khoản lỗ kinh doanh, bao gồm cả các khoản lỗ lũy kế.

2.2. Vốn huy động

Vốn huy động là những giá trị tiền tệ mà ngân hàng huy động được từ các tổ chức kinh tế và các cá nhân trong xã hội thông qua quá trình thực hiện các

nghiệp vụ tín dụng, thanh toán, các nghiệp vụ kinh doanh khác và được dùng làm vốn để kinh doanh.

Xét về tính sở hữu, vốn huy động của ngân hàng thương mại là tài sản thuộc các chủ sở hữu khác. Ngân hàng chỉ có quyền sử dụng mà không có quyền sở hữu và có trách nhiệm hoàn trả đúng hạn cả gốc và lãi khi đến kỳ hạn (tiền gửi có kỳ hạn) hoặc khi họ có nhu cầu rút vốn (tiền gửi không kỳ hạn). Vốn huy động đóng vai trò rất quan trọng đối với mọi hoạt động kinh doanh của ngân hàng thương mại.

Vốn huy động luôn biến động, nên ngân hàng không được phép sử dụng hết số vốn đó vào kinh doanh mà phải dự trữ với một tỷ lệ hợp lý để đảm bảo khả năng thanh toán. Vốn huy động bao gồm:

2.2.1. Tiền gửi

Tiền gửi tại ngân hàng thương mại bao gồm tiền gửi có kỳ hạn và không kỳ hạn.

*** Tiền gửi không kỳ hạn**

Đây là khoản tiền gửi mà người gửi có thể rút ra sử dụng bất cứ lúc nào và ngân hàng phải thỏa mãn yêu cầu đó của khách hàng. Tiền gửi không kỳ hạn có lãi suất thấp hoặc không được trả lãi và bao gồm hai loại sau:

- Tiền gửi thanh toán là các khoản tiền gửi không kỳ hạn trước hết được sử dụng để tiến hành thanh toán, chi trả cho các hoạt động hàng hóa, dịch vụ và các khoản chi khác phát sinh trong quá trình kinh doanh một cách thường xuyên, an toàn và thuận tiện. Tiền gửi thanh toán thường được bảo quản tại ngân hàng trên hai loại tài khoản: tài khoản tiền gửi thanh toán và tài khoản vãng lai. Đối với tài khoản tiền gửi thanh toán, việc rút tiền hoặc chi trả cho bên thứ ba thường được thực hiện bằng séc hay chuyển khoản. Khách hàng mở tài khoản này nhằm mục đích “đảm bảo thể năng” và sử dụng dễ dàng thuận tiện đồng vốn khi cần. Tài khoản vãng lai là tài khoản có lúc dư nợ, có lúc dư có. Với tài khoản này, khách hàng còn có thể được ngân hàng đáp ứng nhu cầu tín dụng trong một khoảng thời gian nhất định. Đúng trên góc độ ngân hàng tiền gửi không kỳ hạn là một khoản nợ mà ngân hàng luôn phải chủ động trả cho khách hàng vào bất cứ lúc nào. Tuy nhiên, trong mỗi ngân hàng do có sự không khớp nhịp giữa xuất và nhập trên mỗi tài khoản tiền gửi thanh toán của doanh nghiệp hay giữa các tài khoản của các doanh nghiệp làm cho nhập lớn hơn xuất, tạo nên tồn khoản mà ngân hàng được phép sử dụng một phần làm vốn kinh doanh.

- Tiền gửi không kỳ hạn phi giao dịch là khoản tiền được ký gửi với mục đích an toàn tài sản, không mang tính chất phục vụ thanh toán. Khi cần khách hàng có thể đến ngân hàng rút ra để chi tiêu. Cũng giống như trường hợp trên, ngân hàng phải thỏa mãn yêu cầu của khách hàng khi họ có nhu cầu rút tiền và chỉ được phép sử dụng tồn khoản khi đã đảm bảo khả năng thanh toán chi trả.

*** Tiền gửi có kỳ hạn**

Đây là loại tiền gửi có sự thỏa thuận trước giữa khách hàng và ngân hàng về thời gian rút tiền. Đại bộ phận nguồn tiền gửi này có nguồn gốc từ tích lũy và xét về bản

chất chúng được ký thác với mục đích hưởng lãi. Các ngân hàng thương mại nhận hai loại tiền gửi có kỳ hạn: là tiền gửi có kỳ hạn và tiền gửi báo rút (tức khi muốn rút ra phải báo trước), về cơ bản, các khoản tiền gửi có kỳ hạn không được sử dụng để tiến hành thanh toán như các khoản chi trả bằng vốn trên tài khoản vãng lai. Thông thường, tiền gửi có kỳ hạn là các khoản tiền gửi có thời hạn dài và có lãi suất cao.

Tiền gửi có kỳ hạn giữ vị trí trung gian giữa tiền gửi thanh toán và tiền gửi tiết kiệm. Đây là nguồn tiền tương đối ổn định, ngân hàng có thể sử dụng phần lớn tồn khoản vào kinh doanh. Chính vì vậy, các ngân hàng thương mại luôn tìm cách đa dạng hóa loại tiền gửi này bằng cách áp dụng nhiều kỳ hạn với mức lãi suất khác nhau nhằm đáp ứng nhu cầu của mọi khách hàng.

*** Tiền gửi tiết kiệm**

Xét về bản chất, đây là một phần thu thập của cá nhân người lao động chưa sử dụng cho tiêu dùng. Họ gửi vào ngân hàng với mục đích tích lũy tiền một cách an toàn và hưởng một phần lãi từ số tiền đó. Tiền gửi tiết kiệm là một dạng đặc biệt để tích lũy tiền tệ trong lĩnh vực tiêu dùng cá nhân. Trên thực tế, trong nền kinh tế thị trường tiền gửi tiết kiệm được phát triển dưới hai loại hình tiết kiệm sau:

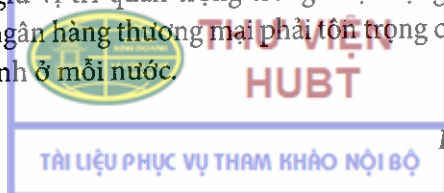
- Tiền gửi tiết kiệm không kỳ hạn là khoản tiền gửi có thể rút ra bất cứ lúc nào song không được sử dụng các công cụ thanh toán để chi trả cho người khác.
- Tiền gửi tiết kiệm có kỳ hạn là khoản tiền có sự thỏa thuận về thời hạn gửi và rút tiền, có mức lãi suất cao hơn so với tiền gửi không kỳ hạn.

2.2.2. Các nguồn huy động khác

Bên cạnh phương thức nhận tiền gửi, các ngân hàng thương mại còn phát hành chứng chỉ tiền gửi và trái phiếu. Thực chất các nghiệp vụ này là ngân hàng huy động vốn tiền tệ bằng việc phát hành chứng từ có giá. Trong đó, chứng chỉ tiền gửi là phiếu nợ ngắn hạn với mệnh giá quy định; trái phiếu là loại phiếu nợ trung và dài hạn. Hai loại phiếu nợ trên được ngân hàng phát hành từng đợt, tùy theo mục đích với sự chấp thuận của Ngân hàng Trung ương.

Trong huy động vốn dưới hình thức phát hành chứng chỉ tiền gửi, trái phiếu ngân hàng, các ngân hàng thương mại phải trả lãi suất cao hơn so với lãi suất tiền gửi huy động. Nghiệp vụ này chỉ được tiến hành khi ngân hàng thiếu vốn mà vốn tự có và vốn huy động tiền gửi không đủ. Như vậy, khi thực hiện huy động vốn dưới các hình thức này, các ngân hàng phải căn cứ vào đầu ra để quyết định về khối lượng huy động, mức lãi suất và thời hạn, phương pháp huy động. Vốn này chỉ được huy động trong một thời gian nhất định, khi đã huy động đủ khối lượng vốn theo dự kiến các ngân hàng sẽ ngừng việc huy động (bán) kỳ phiếu, trái phiếu.

Tóm lại: Vốn huy động là công cụ chính đối với hoạt động kinh doanh của các ngân hàng thương mại. Nó là nguồn vốn chiếm tỷ trọng lớn nhất trong tổng nguồn vốn của ngân hàng, giữ vị trí quan trọng trong hoạt động kinh doanh của ngân hàng. Đồng thời các ngân hàng thương mại phải tôn trọng các giới hạn về mức huy động vốn theo quy định ở mỗi nước.



Mặc dù phạm vi sử dụng vốn huy động của các ngân hàng thương mại bị hạn chế so với vốn tự có, song nếu các ngân hàng thương mại sử dụng tốt số vốn này thì không những nguồn lợi của ngân hàng được tăng mà còn tạo cho ngân hàng có được uy tín ngày càng cao. Qua đó, tạo cho ngân hàng mở rộng được vốn và góp phần mở rộng quy mô hoạt động kinh doanh của ngân hàng.

2.3. Vốn đi vay

Vốn đi vay là quan hệ vay vốn giữa ngân hàng thương mại và Ngân hàng Trung ương, hoặc giữa các ngân hàng thương mại với nhau hay các tổ chức tín dụng khác.

Các ngân hàng thương mại sẽ đi vay vốn để bổ sung vào vốn hoạt động của mình khi ngân hàng đã sử dụng hết vốn khả dụng mà vẫn không đủ vốn hoạt động, hay nói cách khác: tạm thiếu vốn khả dụng.

Trong trường hợp vốn vay trên tiếp tục không đáp ứng được cho đủ nhu cầu sử dụng của ngân hàng thương mại thì ngân hàng thương mại sẽ đi vay của Ngân hàng Trung ương.

Tùy theo mục đích sử dụng và hình thức vay vốn, vốn vay Ngân hàng Trung ương được chia thành các loại: Vốn vay ngắn hạn bổ sung, vay để thanh toán và vay tái cấp vốn.

* Vốn vay ngắn hạn bổ sung là hình thức các ngân hàng thương mại xin vay vốn bổ sung vốn ngắn hạn của mình. Trong hình thức vay này, các ngân hàng thương mại chỉ được vay khi còn hạn mức tín dụng và trong hạn mức tín dụng đã thỏa thuận.

* Vốn vay để thanh toán các ngân hàng thương mại vay Ngân hàng Trung ương nhằm thực hiện công tác thanh toán giữa các ngân hàng nhằm bù đắp thiếu hụt tạm thời trong thanh toán (thời hạn vay loại này thường ngắn).

* Tái cấp vốn Ngân hàng Trung ương cho ngân hàng thương mại vay trên cơ sở chứng từ có giá. Các chứng từ này phải là các chứng từ có chất lượng, tức phải thỏa mãn những điều kiện: hợp pháp, hợp lệ, đảm bảo an toàn. Tái cấp vốn bao gồm hai hình thức:

* Cho vay tái chiết khấu: Ngân hàng Trung ương nhận các chứng từ có giá mà các ngân hàng thương mại đã chiết khấu trước đây để thực hiện các nghiệp vụ giống như các ngân hàng thương mại đã làm. Tuy nhiên, việc cho vay tái chiết khấu đối với các ngân hàng thương mại đã được giới hạn trong mức cho phép (hạn mức tái chiết khấu) để thực hiện chính sách tiền tệ của Nhà nước.

* Cho vay có đảm bảo: là hình thức các ngân hàng thương mại đem các chứng từ có giá đến Ngân hàng Trung ương để làm đảm bảo xin vay vốn. Căn cứ trên tổng mệnh giá các chứng từ có giá làm đảm bảo, Ngân hàng Trung ương sẽ cho vay theo tỷ lệ nhất định tùy theo sự quản lý của Nhà nước.

Vốn vay Ngân hàng Trung ương là quan hệ trực tiếp giữa các ngân hàng thương mại với Ngân hàng Trung ương nằm trong sự điều tiết của chính sách tiền tệ. Khi Ngân hàng Trung ương sử dụng công cụ thị trường mở, mua bán các trái phiếu.

kỳ phiếu ngắn hạn, hệ thống ngân hàng thương mại phải chịu sự kiểm soát gắt gao của Ngân hàng Trung ương.

2.4. Vốn khác

Trong quá trình làm trung gian thanh toán, ngân hàng thương mại cũng tạo được một khoản vốn gọi là vốn trong thanh toán: vốn trên tài khoản mở thư tín dụng, tài khoản tiền gửi séc bảo chi, séc định mức và các khoản tiền phong toả do ngân hàng chấp nhận các hối phiếu thương mại... Các khoản tiền tạm thời được trích khỏi tài khoản này nhập vào tài khoản khác chờ sử dụng, nên tạm được coi là tiền nhàn rỗi.

Thông qua nghiệp vụ đại lý, ngân hàng thương mại cũng thu hút được một lượng vốn đáng kể trong quá trình thu hoặc chi hộ khách hàng, làm đại lý cho tổ chức tín dụng khác, nhận và chuyển vốn cho khách hàng hay một dự án đầu tư. Do việc phát tiền được thực hiện theo tiến độ công việc, nên ngân hàng có thể sử dụng tạm thời tổn khoản đó vào kinh doanh.

CÂU HỎI

1. Nêu khái niệm và vai trò của nguồn vốn trong hoạt động kinh doanh NHTM.
2. Nội dung các nguồn vốn trong hoạt động kinh doanh NHTM.



Chương IV

NGHIỆP VỤ TẠO VỐN CỦA NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI

I. NHỮNG NHÂN TỐ ẢNH HƯỞNG ĐẾN NGHIỆP VỤ TẠO VỐN CỦA NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI

Mỗi hoạt động kinh doanh đều diễn ra trong một môi trường nhất định. Mỗi môi trường đó đều có tính hai mặt của nó, một mặt nó tạo điều kiện thuận lợi cho hoạt động kinh doanh, nhưng mặt khác nó cũng có thể hạn chế sự phát triển của những hoạt động đó của các doanh nghiệp. Vì vậy, hoạt động kinh doanh chịu sự tác động của môi trường xung quanh rất lớn. Nghiệp vụ tạo vốn của ngân hàng thương mại cũng không nằm ngoài qui luật đó. Tuy nhiên, để tạo nên những hoạt động đó thì phải tồn tại chủ thể và khách thể. Do đó, những nhân tố ảnh hưởng đến nghiệp vụ tạo vốn của ngân hàng thương mại là rất phong phú và đa dạng. Song tựu chung lại, những nhân tố ảnh hưởng đến nghiệp vụ tạo vốn của ngân hàng thương mại được xem xét qua hai nhóm nhân tố đó là: nhóm nhân tố mang tính khách quan và nhóm nhân tố mang tính chủ quan.

1. NHÂN TỐ KHÁCH QUAN

1.1. Hành lang pháp lý

Hành lang pháp lý có ảnh hưởng lớn đến nghiệp vụ tạo vốn của ngân hàng thương mại. Có những bộ luật tác động trực tiếp đến hoạt động kinh doanh của ngân hàng như: Luật Các tổ chức tín dụng, Luật Ngân hàng Nhà nước... Những luật này quy định tỷ lệ huy động vốn của ngân hàng so với vốn tự có, qui định việc phát hành trái phiếu, kỳ phiếu, qui định mức cho vay của ngân hàng thương mại đối với một khách hàng... Có những bộ luật tác động gián tiếp đến hoạt động ngân hàng như luật đầu tư nước ngoài... (Luật Ngân hàng thương mại của Trung Quốc quy định: mọi tổ chức, cá nhân muốn mua trên 10% cổ phần của một ngân hàng thương mại đều phải được sự cho phép của Ngân hàng Nhân dân Trung Hoa). Hoặc các ngân hàng thương mại không được nhận tiền gửi hoặc cho vay bằng cách tăng hay giảm lãi suất, mà phải dựa vào lãi suất do Ngân hàng Nhà nước đưa ra và chỉ được xê dịch trong biên độ nhất định mà Ngân hàng Nhà nước cho phép...

Bên cạnh những bộ luật đó thì chính sách tài chính tiền tệ của một quốc gia cũng ảnh hưởng rất lớn đến nghiệp vụ tạo vốn của ngân hàng thương mại. Nó thể hiện ở các khía cạnh:



- Mục tiêu của chính sách tiền tệ:

Mục tiêu của chính sách tiền tệ bao gồm: Kiểm soát lạm phát, bình ổn giá cả, ổn định sức mua của đồng tiền, tăng trưởng kinh tế, tạo công ăn việc làm. Tuy thuộc vào việc thực hiện mục tiêu của chính sách tiền tệ mà sự ảnh hưởng của nó đến nghiệp vụ tạo vốn của ngân hàng thương mại khác nhau. Chẳng hạn, khi nền kinh tế lạm phát tăng, Nhà nước có chính sách thắt chặt tiền tệ bằng cách tăng lãi suất tiền gửi để thu hút tiền ngoài xã hội thì lúc đó ngân hàng thương mại huy động vốn dễ dàng hơn. Hoặc khi Nhà nước có chính sách khuyến khích đầu tư, mở rộng sản xuất thì ngân hàng khó huy động vốn hơn vì người có tiền nhàn rỗi họ bỏ tiền vào sản xuất có lợi hơn gửi ngân hàng. Hoặc là khi nền kinh tế càng phát triển, khối lượng hàng hoá luân chuyển trong xã hội ngày càng nhiều, Nhà nước khuyến khích nhân dân thanh toán không dùng tiền mặt bằng cách mở tài khoản thanh toán cá nhân tại ngân hàng. Nếu càng có nhiều người đến mở tài khoản thanh toán cá nhân thì ngân hàng càng có khả năng tạo dựng nguồn vốn hơn thông qua lượng tiền mà nhân dân ký gửi tại ngân hàng...

- Việc sử dụng các công cụ chính sách tiền tệ

Trong quá trình vận hành các công cụ để thực hiện chính sách tiền tệ của Ngân hàng Trung ương, mỗi một công cụ đều tác động đến nghiệp vụ tạo vốn của ngân hàng thương mại, cụ thể:

+ Lãi suất chiết khấu: Ngân hàng Trung ương thực hiện tái cấp vốn để cung ứng tiền ra lưu thông bằng biện pháp tái chiết khấu. Nếu chính sách tiền tệ nhằm chống lạm phát thì lúc đó Ngân hàng Trung ương cung ứng tiền ra lưu thông với lãi suất tái chiết khấu cao. Và như vậy, hạn chế việc ngân hàng thương mại vay Ngân hàng Trung ương vì lãi suất cao. Nói chung để mở rộng hay thu hẹp khối lượng tiền tệ, Ngân hàng Trung ương áp dụng một lãi suất tái chiết khấu để khích lệ hay hạn chế các ngân hàng thương mại trong việc đi vay vốn Ngân hàng Trung ương.

+ Dự trữ bắt buộc: Khi tăng giảm tỷ lệ dự trữ bắt buộc tức là Ngân hàng Trung ương cho hoặc không cho các ngân hàng thương mại sử dụng khối lượng tiền trung ương bị coi là thiếu hay dư thừa, tức là thắt chặt hay nới lỏng khả năng tạo tiền của các ngân hàng thương mại.

Tóm lại: Việc điều hành chính sách kinh tế có ảnh hưởng trực tiếp đến môi trường hoạt động sản xuất kinh doanh của khách hàng và ngân hàng.

- Chính sách đầu tư của Nhà nước

Chính sách đầu tư của Nhà nước hợp lý hay không hợp lý đều ảnh hưởng đến chính sách huy động vốn của ngân hàng. Bởi vì, trên thực tế những chính sách này sẽ ảnh hưởng trực tiếp tới môi trường kinh doanh không chỉ đối với khách hàng mà ngay cả đối với ngân hàng.

Vì vậy, để khuyến khích sản xuất, đầu tư, Nhà nước cần có những chính sách hợp lý như chính sách trợ giá, bảo hộ cho hàng sản xuất trong nước. Từ đó sẽ tạo

điều kiện cho sản xuất phát triển dẫn đến ngân hàng có môi trường đầu tư thuận lợi và đòi hỏi các ngân hàng phải tìm mọi cách để thu hút vốn phục vụ cho mở rộng kinh doanh của mình. Mặt khác, khi sản xuất có lãi, các doanh nghiệp, cá nhân có điều kiện tích lũy cao, từ đó lại tạo môi trường cho ngân hàng huy động vốn.

1.2. Tình hình kinh tế - xã hội trong và ngoài nước

Nền kinh tế ở vào thời kỳ tăng trưởng, sản xuất phát triển, từ đó tạo điều kiện tích lũy nhiều hơn, do đó tạo môi trường cho việc thu hút vốn của ngân hàng thuận lợi. Mặt khác, nó cũng tạo ra môi trường đầu tư cho ngân hàng, từ đó ngân hàng phải tìm ra biện pháp để huy động vốn sao cho có hiệu quả thiết thực cho hoạt động kinh doanh của mình. Khi môi trường đầu tư ngân hàng được mở rộng thì thu nhập của ngân hàng không ngừng phát triển, tạo tiền đề cho việc mở rộng vốn tự có của ngân hàng.

Mặt khác, khi nền kinh tế không tăng trưởng, sản xuất bị kìm hãm, nền kinh tế bị suy thoái, lạm phát tăng làm cho môi trường đầu tư của ngân hàng bị thu hẹp do sản xuất đình trệ, thua lỗ nên không doanh nghiệp nào vay vốn của ngân hàng để sản xuất. Do đó, thu nhập của ngân hàng bị giảm làm cho quá trình tạo vốn của ngân hàng gặp khó khăn. Bên cạnh đó, lạm phát làm cho đồng tiền bị mất giá, người dân sẽ không gửi tiền vào ngân hàng mà họ dùng tiền để mua hàng cất trữ, vì vậy cũng gây ảnh hưởng lớn đến hoạt động tạo vốn của ngân hàng.

1.3. Tâm lý, thói quen tiêu dùng của người gửi tiền

Tập quán tiêu dùng cũng ảnh hưởng đến nghiệp vụ tạo vốn của ngân hàng. Nếu ở những vùng dân cư người ta quen sử dụng số tiền nhàn rỗi dưới hình thức cất trữ là chính thì việc huy động vốn của ngân hàng gặp khó khăn. Chẳng hạn, vào thời kỳ vàng còn có giá trị thì người ta dùng tiền nhàn rỗi để mua vàng cất trữ... Còn khi người dân (người gửi tiền) có nhu cầu hưởng lãi hoặc bảo quản tài sản thì họ gửi tiền vào ngân hàng nhiều hơn, do đó cơ hội huy động vốn của ngân hàng tăng lên.

Ở những nước phát triển, nhu cầu giao dịch thanh toán qua ngân hàng rất phát triển. Hầu hết những người dân có thu nhập đều mở tài khoản séc để thanh toán qua ngân hàng. Tuy nhiên, những nước kém phát triển, thu nhập của người dân thấp, nhu cầu giao dịch thanh toán qua ngân hàng còn rất hạn chế nên ít người mở tài khoản tại ngân hàng. Điều này sẽ hạn chế khả năng tạo tiền của hệ thống ngân hàng thương mại, không phát huy được tính hiệu quả của tài khoản giao dịch.

Có thể nói, đây không phải là yếu tố quan trọng nhất ảnh hưởng đến hiệu quả huy động vốn của ngân hàng, nhưng lại có giá trị ở chỗ là nó khiến cho gần hết tiền nhàn rỗi trong dân cư được luân chuyển vào ngân hàng.

Mức thu nhập của người dân là một trong những yếu tố trực tiếp quyết định đến lượng tiền gửi vào ngân hàng. Nhìn chung, thu nhập của người dân càng cao, nhu cầu đầu tư và giao dịch của họ tăng lên tương đối so với nhu cầu tiêu dùng và lúc này nhu cầu mở tài khoản cũng như tiền gửi vào ngân hàng sẽ ngày một tăng lên.

2. NHÂN TỐ CHỦ QUAN (NHÂN TỐ THUỘC VỀ NGÂN HÀNG)

2.1. Hình thức huy động

Ngân hàng muốn dễ dàng tìm kiếm nguồn vốn thì trước hết phải đa dạng hoá hình thức huy động. Hình thức huy động càng phong phú thì ngân hàng càng dễ huy động hơn. Ngân hàng có thể huy động bằng cách phát hành kỳ phiếu, trái phiếu, huy động tiền gửi tiết kiệm trong đó đưa ra nhiều thời hạn khác nhau cho các loại tiền gửi tiết kiệm có kỳ hạn...

2.2. Hình thức cho vay

Nếu hình thức cho vay của ngân hàng càng mở rộng chẳng hạn như không chỉ là cho vay ngắn hạn, trung và dài hạn mà còn mở rộng ra các hình thức như cho vay hợp vốn, liên doanh, liên kết, mua bán các khoản nợ thì buộc ngân hàng phải lo lắng tìm kiếm nguồn vốn cho chính mình, huy động thế nào cho phù hợp. Ví dụ: nhu cầu sử dụng nguồn vốn dài hạn lớn thì phải tìm cách huy động nguồn vốn dài hạn chứ không được sử dụng nguồn vốn ngắn hạn để cho vay dài hạn. Mặt khác, quá trình sử dụng vốn của ngân hàng tốt sẽ giúp ngân hàng cải thiện được thu nhập, làm cho khả năng tạo dựng vốn từ chính hoạt động kinh doanh của mình cũng được thực hiện.

2.3. Công nghệ trong thanh toán và tin học

Trước đây công nghệ thanh toán còn lạc hậu, khách hàng chủ yếu thanh toán bằng tiền mặt. Nhưng ngày nay do công nghệ thanh toán hiện đại, thanh toán không dùng tiền mặt ngày càng chiếm ưu thế, thay vì thanh toán bằng tiền mặt, khách hàng chuyển sang thanh toán bằng séc, thẻ...

Để thực hiện thanh toán không dùng tiền mặt, khách hàng phải mở tài khoản tại ngân hàng nên ngân hàng thực hiện được việc huy động vốn trên tài khoản của khách hàng.

Trong hoạt động kinh doanh của ngân hàng, việc thu thập thông tin là rất cần thiết. Nhờ có hệ thống tin học hiện đại ngân hàng có thể thu thập thông tin về khách hàng, về thị trường tốt, thông qua đó có thể xác định được thị trường đầu tư vốn có hiệu quả, phát triển nghiệp vụ và các dịch vụ của mình. Mặt khác, nhờ thu thập thông tin tốt nên hạn chế rủi ro trong kinh doanh dẫn đến lợi nhuận tăng, ngân hàng có điều kiện mở rộng vốn tự có.

2.4. Năng lực và trình độ của cán bộ ngân hàng (cả về phương diện quản lý và trình độ nghiệp vụ)

+ Về phương diện quản lý: nếu ngân hàng quản lý tốt về mặt nhân sự, về tài sản Nợ, tài sản Có tức là trong quá trình hoạt động kinh doanh của mình ngân hàng dự đoán được những rủi ro xảy ra, dự đoán được môi trường đầu tư của mình có hiệu quả hay không, nắm bắt được những biến đổi ngoài thị trường một cách nhanh chóng để có thể tư vấn cho khách hàng của mình nên đầu tư vào đâu để có hiệu quả

cao nhất. Từ đó thu hút được khách hàng làm cho môi trường đầu tư của ngân hàng ngày càng được mở rộng. Mặt khác, do quản lý tốt nên trong quá trình hoạt động, ngân hàng đảm bảo được an toàn vốn, tăng uy tín, từ đó có điều kiện thu hút khách hàng gửi tiền cũng như vay tiền. Hoặc khi ngân hàng làm dịch vụ chứng khoán, do phán đoán, thu thập và xử lý thông tin tốt nên khi mua bán chứng khoán ngân hàng dễ thành công, thu hút khách hàng đến uỷ thác ngân hàng kinh doanh hộ chứng khoán. Khi đó, ngân hàng có thể sử dụng được số tiền mà khách hàng ký gửi nhờ ngân hàng mua hộ chứng khoán mà chưa sử dụng đến.

+ Về trình độ nghiệp vụ

Trình độ nghiệp vụ của cán bộ ngân hàng cao thì trong quá trình hoạt động kinh doanh, mọi thao tác nghiệp vụ đều được thực hiện nhanh chóng, chính xác và có hiệu quả, từ đó giúp ngân hàng có điều kiện mở rộng kinh doanh, giảm thấp chi phí hoạt động và thu hút được khách hàng.

Hiện nay, ở nhiều ngân hàng Việt Nam trình độ nghiệp vụ của cán bộ có nhiều bất cập. Vì vậy, cần phải chú trọng vào việc nâng cao trình độ cho cán bộ sao cho phù hợp với nhu cầu đòi hỏi của kinh tế thị trường.

2.5. Mạng lưới phục vụ cho việc huy động vốn

Với những ngân hàng sát địa bàn dân cư hoặc gần với trung tâm thương mại thì sẽ có thuận lợi khi thu hút vốn. Mạng lưới huy động của các ngân hàng thường biểu hiện qua việc tổ chức các quỹ tiết kiệm. Khi dân chúng có tiền nhàn rỗi, họ thường đưa ra quỹ tiết kiệm gần nhà họ nhất để gửi. Mạng lưới huy động cần rộng rãi, tạo điều kiện thuận lợi cho người gửi tiền. Mạng lưới không chỉ mở rộng ở vùng đông dân cư mà cần được mở ra ở những nơi cách xa trung tâm kinh tế như nông thôn, vùng sâu, vùng xa... Nếu mạng lưới hẹp thì sẽ gây khó khăn cho khách hàng có tiền nhàn rỗi muốn gửi tiền vào ngân hàng thì chi phí giao dịch lớn, mất nhiều thời gian.

2.6. Thái độ phục vụ

Đây là những yếu tố mang tính chất chủ quan tác động đến quy mô tiền gửi. Nếu ngân hàng hoạt động tốt, có danh tiếng lâu đời, các nhân viên ngân hàng luôn cởi mở, nhiệt tình đối với khách hàng, luôn tạo thuận lợi cho khách hàng thì sẽ gây được uy tín tốt đối với khách hàng, sẽ ngày càng có nhiều khách hàng đến giao dịch, gửi tiền.

Thêm vào đó một ngân hàng có cơ sở vật chất vững mạnh, một trụ sở làm việc khang trang, sạch đẹp, phương tiện làm việc hiện đại sẽ gây cho người gửi cảm giác an tâm hơn, từ đó giúp cho ngân hàng huy động nhiều vốn hơn.

Cách thức phục vụ của cán bộ ngân hàng đối với khách hàng cũng có những ảnh hưởng lớn đến việc huy động vốn cho ngân hàng. Hơn ai hết, nhân viên ngân hàng là người trực tiếp giao tiếp với khách hàng. Nếu cán bộ ngân hàng giao tiếp với khách hàng một cách lịch sự, nhã nhặn, nhiệt tình thì sẽ gây được cảm tình tốt với khách hàng, tạo uy tín cho ngân hàng về phục vụ khách hàng. Ngược lại, nếu thái độ của cán bộ ngân hàng không lịch sự, thiếu nhã nhặn với khách hàng thì họ sẽ đi giao

dịch với ngân hàng khác. Vì vậy, để thu hút được khách hàng gửi tiền thì trong quá trình phục vụ, cán bộ ngân hàng không phải chỉ có trình độ chuyên môn về nghiệp vụ mà còn phải chú ý đến thái độ phục vụ của mình sao cho vừa lòng khách hàng.

2.7. Các dịch vụ do ngân hàng cung ứng

Nếu một ngân hàng đưa ra các dịch vụ tốt và đa dạng thường có lợi thế hơn các ngân hàng khác có dịch vụ giới hạn.

Trong điều kiện thành phố thiếu bãi đậu xe, nếu ngân hàng có bãi đậu xe, tiện nghi rộng rãi cũng là một lợi thế. Ta cũng có thể nói như thế về các ngân hàng có quầy thu ngân cạnh đường, dịch vụ ngân hàng qua thư, các hệ thống chi trả tự động, làm việc suốt ngày đêm và các dịch vụ nhận tiền gửi được cải tiến và tốn ít thời gian.

Một số khách hàng bị lôi cuốn vào một ngân hàng có phòng cho vay được chuyên môn hoá, một quỹ tiết kiệm an toàn và tiện nghi hoặc một phòng tư vấn và ủy thác đã từng biết tiếng. Các hãng kinh doanh có thể chọn một ngân hàng do các dịch vụ nhận tiền gửi ngoài giờ vẫn làm việc. Người nông dân có thể bị thu hút về một ngân hàng có vị đại diện nổi tiếng về nông nghiệp được huấn luyện kỹ càng và sẵn sàng cho nông dân các lời khuyên về các vấn đề tài chính, thị trường hay sản xuất.

2.8. Lãi suất huy động và cho vay

Đối với người gửi tiền là các doanh nghiệp, họ gửi tiền vào các ngân hàng với mục đích thanh toán thì lãi suất không phải là vấn đề mà họ quan tâm. Điều mà họ quan tâm lớn nhất là việc sử dụng các dịch vụ từ ngân hàng, và loại tiền gửi này gọi là tiền gửi không kỳ hạn. Tuy nhiên, bên cạnh bộ phận tiền gửi không kỳ hạn thì vốn huy động của ngân hàng còn bao gồm cả tiền gửi có kỳ hạn của các doanh nghiệp và tiết kiệm của dân cư. Bộ phận tiền gửi này họ gửi vào ngân hàng với mục đích là hưởng lãi, vì vậy lãi suất là điều mà họ rất quan tâm và bộ phận tiền gửi này rất nhạy cảm với lãi suất. Ngoài ra, khi huy động mà chưa đủ vốn để sử dụng thì ngân hàng còn đi vay từ các tổ chức tín dụng khác, từ Ngân hàng Trung ương... Để tạo được nhiều vốn đáp ứng được nhu cầu sử dụng của mình, các ngân hàng phải có chính sách lãi suất hợp lý, sao cho lãi suất huy động vừa đảm bảo kích thích người gửi tiền, vừa phù hợp với lãi suất cho vay để tránh tình trạng vốn huy động với giá cao mà đầu tư với giá thấp. Hiện nay, một số ngân hàng để thu hút khách hàng gửi tiền và vay tiền đã sử dụng lãi suất rất linh hoạt như chia nhỏ lãi suất theo nhiều thời hạn khác nhau kể cả lãi suất tiền gửi cho thời hạn 2 tháng như ở các ngân hàng đầu tư và để không bị ứ đọng vốn thì họ lại giảm lãi suất cho vay. Tuy nhiên, sự tăng, giảm này chỉ giới hạn trong một biên độ nhất định, vì nó còn phải đảm bảo cho hoạt động kinh doanh của ngân hàng là phải có lãi. Trong trường hợp thiếu hụt tạm thời, không đủ khả năng thanh toán thì buộc ngân hàng phải đi vay nóng ở bên ngoài bằng cách đưa lãi suất đi vay cao hơn lãi suất thị trường. Trong trường hợp này dù chi phí cao nhưng ngân hàng vẫn phải chấp nhận để tránh tình trạng mất khả năng thanh toán.

2.9. Bảo hiểm tiền gửi

Trong hoạt động kinh doanh ngân hàng, rủi ro xảy ra là điều không thể tránh khỏi. Vì vậy, sự an toàn của các ngân hàng thương mại luôn là mối quan tâm hàng đầu của các cổ đông, các nhà điều hành và đặc biệt là đối với người gửi tiền, vì phần lớn vốn kinh doanh của ngân hàng là vốn huy động từ bên ngoài. Để lấy được niềm tin từ người gửi tiền đồng thời bảo vệ lợi ích cho người gửi tiền tránh được những tổn thất, họ có thể được chi trả bảo hiểm tổn thất khi ngân hàng phá sản. Các công ty bảo hiểm là người đứng ra chịu trách nhiệm chi trả toàn bộ tiền cho người gửi tiền trong giới hạn bảo hiểm.

Đối với những người gửi tiền nhỏ thì họ được các công ty bảo hiểm chịu trách nhiệm trả hết khoản tiền mà họ gửi vào ngân hàng. Còn đối với những người gửi với số tiền lớn thì phần tiền vượt quá giới hạn bảo hiểm, họ có thể được chi trả đầy đủ hoặc không, vì lúc này số tiền vượt quá đó không thuộc trách nhiệm của công ty bảo hiểm mà nó tùy thuộc vào giá trị thanh lý của các tài sản Có thuộc ngân hàng phá sản. Lợi ích của việc tham gia bảo hiểm tiền gửi là bảo vệ người gửi tiết kiệm khi họ gửi tiền vào ngân hàng, làm cho người gửi tiền sẽ cảm thấy an toàn, tin tưởng vào ngân hàng.

2.10. Mức độ thâm niên của một ngân hàng

Ngân hàng không khác nhiều so với các doanh nghiệp đang có vị trí thống trị trong một ngành công nghiệp nhờ mức độ thâm niên. Mặc dù không phải lúc nào ngân hàng có từ lâu cũng luôn có lợi thế so với ngân hàng mới thành lập. Song điều này đặc biệt đúng tại các địa phương nếu không có sự gia tăng nhanh chóng về hoạt động kinh tế và tiền gửi. Đối với các khách hàng khi cần giao dịch với một ngân hàng thì bao giờ họ cũng tin tưởng vào một ngân hàng có thâm niên hơn là ngân hàng mới thành lập. Bởi vì, họ nghĩ rằng một ngân hàng hoạt động lâu đời thì có thể lực, uy tín trên thị trường, có kinh nghiệm trong thực hiện các nghiệp vụ, có nguồn vốn lớn và có khả năng thanh toán cao. Do vậy, mức độ thâm niên về một khía cạnh nào đó cũng tạo ra được lòng tin đối với khách hàng.

II. CÁC NGHIỆP VỤ TẠO VỐN CỦA NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI

1. CÔNG CỤ TẠO VỐN HUY ĐỘNG

1.1. Các công cụ huy động tiền gửi

* Tài khoản tiền gửi giao dịch không trả lãi

Tiền gửi giao dịch là loại tiền gửi nằm trong các tài khoản mà ngân hàng mở cho khách hàng khi họ gửi tiền vào ngân hàng vì các nhu cầu giao dịch, khách hàng có quyền phát hành séc để chi trả cho bên thứ ba hoặc rút tiền mặt ở bất kỳ thời điểm nào. Phần lớn tiền gửi giao dịch không hưởng lãi do các hãng kinh doanh nắm giữ, tuy nhiên trên thực tế nhiều khách hàng đang có xu hướng chuyển sang các loại hình tiền gửi phát hành séc có hưởng lãi.

Đặc điểm của loại tiền gửi này là có mức độ biến động cao và ngân hàng thường khó có thể dự báo về quy mô tiền gửi giao dịch có thể huy động. Đồng thời kỳ hạn tiềm năng của tiền gửi giao dịch là ngắn nhất do khách hàng có thể rút tiền không cần báo trước, mặt khác mức độ giao dịch của khách hàng trên tài khoản lớn.

*** Tài khoản tiền gửi không kỳ hạn có trả lãi**

Tiền gửi không kỳ hạn có trả lãi bắt đầu xuất hiện ở Anh trong những năm 1970s, dưới hình thức tài khoản NOW (tài khoản lện rút tiền có thể thương lượng). Đây là loại tài khoản giao dịch được hưởng lãi, do đó nó cho phép ngân hàng đòi hỏi khách hàng phải thông báo trước về việc rút tiền. Tuy nhiên, trên thực tế ít khi NH sử dụng quyền đòi hỏi này nên tài khoản NOW được sử dụng như là một tài khoản phát séc để chi trả cho việc mua hàng và dịch vụ. Loại tài khoản này thường được nắm giữ bởi các cá nhân và tổ chức phi lợi nhuận.

*** Tiền gửi có kỳ hạn**

Loại tiền gửi này thường kèm theo quy định về kỳ hạn cố định với một mức lãi suất được xác định trước hoặc theo thỏa thuận và không có giới hạn về số tiền gửi tối thiểu.

*** Tiền gửi tiết kiệm**

Tài khoản tiền gửi tiết kiệm được lập ra để thu hút tiền nhàn rỗi của những người muốn giành riêng một khoản tiền cho những mục tiêu hay cho một nhu cầu về tài chính được dự tính trong tương lai. Lãi suất áp dụng cho loại tiền gửi này thường cao hơn nhiều so với tiền gửi giao dịch. Trong khi chi phí trả lãi cao, chi phí duy trì và quản lý đối với tài khoản tiền gửi tiết kiệm nói chung thấp. Trong nhiều năm qua, các ngân hàng đã cung cấp nhiều công cụ khác nhau để thu hút tiền gửi tiết kiệm của công chúng phù hợp với mục đích, tính chất của những nguồn tiền tiết kiệm này. Có thể liệt kê các công cụ đã được NH sử dụng như sau:

- Tiết kiệm lập sổ (pass-book savings): được cung cấp cho khách hàng là gia đình với giá trị nhỏ và có đặc quyền rút vốn không bị hạn chế. Đặc điểm của loại tiền gửi này là có xu hướng ổn định và ít nhạy cảm với lãi suất.

- Tài khoản tiền gửi tiết kiệm có kỳ hạn: thường được cung cấp cho những khách hàng có số tiền gửi lớn. Loại tiền gửi này có quy định mức lãi suất cố định và kỳ hạn xác định (thường là 30, 60, 90 hay 180 ngày). Tiền gửi kỳ hạn rất đa dạng về chủng loại, từ chứng chỉ tiền gửi có thể chuyển nhượng tới các loại tiết kiệm có mục đích (nghỉ lễ, giáng sinh, đi học,...).

- Tài khoản tiết kiệm hưu trí: được cung cấp cho những người làm công ăn lương, cho phép họ hàng năm được gửi một số tiền miễn thuế nhất định vào tài khoản này. Ưu điểm lớn nhất của loại tiền gửi này là tính ổn định cao, ngân hàng có thể nhận được những khoản tiền gửi có kỳ hạn kéo dài trong một số năm, hơn nữa đây là loại tài khoản trả lãi cố định nên mang lại lợi ích cho NH trong điều kiện lãi suất thị trường biến động tăng.

1.2. Các công cụ tạo vốn huy động khác

1.2.1. Các công cụ truyền thống

• Chứng chỉ tiền gửi mệnh giá lớn có thể chuyển nhượng

Vào đầu những năm 60, các ngân hàng bắt đầu phát triển một loại hình tiền gửi mới, chứng chỉ tiền gửi có thể chuyển nhượng (negotiable CD). Đây là một tài khoản mang tính "lai tạo" - về mặt pháp lý, đó là một khoản tiền gửi; nhưng về bản chất thì CD có thể chuyển nhượng chỉ là một hình thức giấy nợ được phát hành nhằm thu hút vốn tạm thời dư thừa của các công ty lớn, các cá nhân giàu có và của chính phủ. CD là một giấy biên nhận có hưởng lãi về số tiền gửi tại ngân hàng phát hành trong một khoảng thời gian nhất định với lãi suất xác định hoặc với một phương pháp xác định lãi suất cụ thể. Mệnh giá của những chứng chỉ tiền gửi này thường khá lớn, chẳng hạn các ngân hàng ở Mỹ thường phát hành chứng chỉ có mệnh giá 100.000 USD. Các chứng chỉ tiền gửi thường không bị rút ra trước kỳ hạn nên vốn huy động theo hình thức này có tính ổn định tương đối cao.

• Trái phiếu

Ngoài những nguồn vốn ngắn và trung hạn được huy động theo các hình thức trình bày ở trên, các ngân hàng thương mại còn có thể huy động nguồn vốn dài hạn qua việc phát hành các trái phiếu (tín phiếu vốn hoặc giấy nợ thứ cấp). Do đặc tính ổn định cao của nguồn vốn này nên một bộ phận của nó có thể được coi như vốn tự có bổ sung của các ngân hàng thương mại. Do những hạn chế về mặt quy định quản lý và do mức độ rủi ro tiềm năng lớn nên các nguồn vốn phi tiền gửi dài hạn này qua nhiều năm vẫn chỉ giữ một vị trí khiêm nhường. Mặt khác, do hầu hết tài sản và nợ của ngân hàng là ngắn và trung hạn nên việc phát hành công cụ nợ dài hạn tạo ra tình trạng lệch kỳ hạn lớn trong hoạt động ngân hàng. Tuy nhiên, những ảnh hưởng mang tính chất đòn bẩy tích cực của nợ dài hạn làm cho nó trở nên hấp dẫn với các ngân hàng lớn trong những năm gần đây.

1.2.2. Các công cụ mới

• Index CDs

Trong năm 1987, các nhà đầu tư trên thị trường tài chính đã bị thu hút sự chú ý bởi một số NH đứng đầu thế giới (Chase Manhattan Bank và First Chicago Corporation) khi những NH này thông báo việc phát hành các chứng chỉ tiền gửi được gắn với các chỉ số của thị trường chứng khoán và thị trường hàng hóa. Các chứng chỉ này được gọi là Index CDs, là những công cụ mới để huy động tiền gửi NH và đã mang lại cho khách hàng khả năng có thu nhập rất cao nếu giá cổ phiếu hay giá hàng hoá trên thị trường tăng lên, nhưng lại cũng có khả năng mất đi toàn bộ hoặc phần lớn số lãi tiền gửi nếu giá cổ phiếu hoặc hàng hoá giảm.

• Tiền gửi được thông qua môi giới

Đây là các loại tiền gửi lớn và nhỏ có kỳ hạn được các nhà môi giới trung gian đại diện cho khách hàng của họ gửi vào NH. Các nhà môi giới tiền gửi xuất hiện ở

Mỹ vào những năm đầu 1980s khi các khách hàng gửi tiền phải đối mặt với rủi ro gia tăng do sự phá sản của các NH. Các khách hàng gửi tiền không được bảo hiểm (vì có số dư tiền gửi vượt quá giới hạn bảo hiểm 100.000 USD của cơ quan bảo hiểm FDIC) đã phải chịu những thiệt hại rất lớn (trong năm 1985, chỉ 55% yêu cầu rút tiền của khách hàng gửi tiền được thực hiện). Hoạt động của các nhà môi giới tiền gửi diễn ra ở hai loại như sau:

+ Các nhà môi giới chia nhỏ các khoản tiền gửi của các khách hàng lớn thành nhiều khoản tiền nhỏ hơn và được bảo hiểm đầy đủ rồi gửi vào nhiều NH khác nhau. Với việc làm này các nhà môi giới giúp cho khách hàng gửi tiền đảm bảo an toàn được tiền gửi của họ, còn NH thì được sử dụng nguồn vốn có chi phí thấp hơn (lãi trả thấp hơn do mệnh giá tiền gửi nhỏ hơn).

+ Hoạt động diễn ra theo chiều ngược lại là các nhà môi giới tập trung các khoản tiền gửi của các khách hàng nhỏ thành khoản tiền lớn để gửi vào NH với mệnh giá lớn hơn (nhưng vẫn được bảo hiểm đủ mức) với mục đích kiếm được số tiền lãi lớn hơn.

• Chứng chỉ tiền gửi ngoại tệ

Do sự chênh lệch đáng kể giữa mức lãi suất trong nước và lãi suất trên các thị trường nước ngoài, nhiều NH đã phát hành các chứng chỉ tiền gửi ngoại tệ nhằm khuyến khích khách hàng gửi tiền.

Ví dụ: Nếu lãi suất tiền gửi tại Mỹ chỉ là 6% trong khi lãi suất ở Thụy Sĩ >10%, NH tại Mỹ có thể phát hành chứng chỉ tiền gửi bằng đồng CHF với mức lãi suất 10%. Ngay cả khi tỷ giá đồng USD tăng 2% so với CHF thì khách hàng gửi tiền người Mỹ (người đã mua chứng chỉ tiền gửi bằng CHF) vẫn được lợi hơn so với việc gửi tiền bằng đồng bản tệ. Cụ thể:

$$\begin{array}{l} \text{Thu nhập ròng} \\ \text{của người gửi} \end{array} = \begin{array}{l} \text{Thu nhập từ các} \\ \text{chứng chỉ ngoại tệ} \end{array} \pm \begin{array}{l} \text{Lãi do giá ngoại tệ tăng} \\ \text{(Lỗ do giá ngoại tệ giảm)} \end{array}$$

8% = 10% - 2%

Mức thu nhập ròng 8% vẫn lớn hơn mức lãi 6% thu được nếu gửi bằng đồng bản tệ.

2. BIỆN PHÁP TẠO VỐN HUY ĐỘNG

2.1. Xây dựng chính sách lãi suất huy động hợp lý

2.1.1. Nguyên tắc chung

Vốn huy động từ công chúng và các công ty là nguồn vốn quan trọng trong kinh doanh ngân hàng. Do đó, việc xác định lãi suất hoặc “giá” các dịch vụ có liên quan đến nguồn vốn huy động của NH có vị trí quan trọng trong việc xác định chi phí vốn kinh doanh của NH.

Tuy nhiên, trong việc xác định lãi suất huy động, các NH luôn phải giải quyết một mâu thuẫn. Đó là một mặt NH cần trả mức lãi đủ cao để thu hút khách hàng gửi tiền và duy trì việc gửi tiền tại NH, mặt khác lại phải tránh trả mức lãi quá cao

có thể ảnh hưởng đến khả năng sinh lời của NH do sử dụng nguồn tiền gửi đó. Sự cạnh tranh quyết liệt giữa các NH để thu hút tiền gửi đã làm thu hẹp chênh lệch giữa lãi suất cho vay và lãi suất huy động tiền gửi.

Trên thực tế, trong một thị trường tài chính gần đạt đến mức cạnh tranh hoàn hảo, một NH có rất ít khả năng kiểm soát lãi suất trong dài hạn. Chính thị trường chứ không phải từng NH riêng lẻ là người có khả năng đặt giá. Trong trường hợp như vậy, từng NH cần phải xác định xem họ mong muốn huy động thêm tiền gửi và duy trì lượng tiền gửi hiện có tại NH bằng cách trả mức lãi thấp nhất phải bằng lãi suất thị trường, hay là mong muốn giảm bớt lượng tiền gửi huy động bằng cách hạ thấp lãi suất xuống thấp hơn mức lãi thị trường. Thường thì NH phải lựa chọn giữa (1) *tăng trưởng, phát triển* hay (2) *lợi nhuận*. Việc tích cực cạnh tranh để thu hút tiền gửi với mức lãi cao sẽ giúp NH có nguồn vốn lớn để mở rộng kinh doanh và tăng quy mô hoạt động nhưng lại làm giảm mức doanh lợi của NH.

Nhìn chung, trong điều kiện kinh doanh bình thường, việc xác định lãi suất huy động thường được thực hiện trên cơ sở quá trình phân tích Chi phí/Thu nhập để có thể tối đa hóa lợi nhuận của NH.

Lợi nhuận của ngân hàng được tính bằng tổng thu nhập của ngân hàng trừ đi tổng chi phí. Tổng thu nhập của NH bao gồm toàn bộ các khoản thu từ các dịch vụ tiền gửi, thu lãi cho vay và đầu tư chứng khoán, cùng với các khoản thu nhập khác. Tổng chi phí của NH bao gồm toàn bộ chi phí cố định (khấu hao TSCĐ: nhà cửa, thiết bị,...) và các chi phí biến đổi: chi trả lãi và các chi phí khác cho việc huy động và sử dụng vốn. Để tối đa hóa lợi nhuận NH cần quyết định lựa chọn quy mô hoạt động tại đó tối thiểu hoá chi phí và tối đa hoá thu nhập của NH, muốn vậy yêu cầu:

Chi phí biên = Doanh thu biên

Khi đã xác định được quy mô hoạt động tối ưu, NH có thể xác định được tổng nguồn vốn NH cần phải huy động và trên cơ sở đó xác định mức lãi suất huy động phù hợp.

Quy mô hoạt động và mức độ rủi ro trong kinh doanh của các ngân hàng cũng ảnh hưởng đến mức lãi suất tiền gửi mà NH trả cho khách hàng. Chẳng hạn, các NH lớn ở Tokyo, London, New York với tiềm năng tài chính vững mạnh thường chỉ trả lãi tiền gửi ở mức thấp nhất, trong khi những NH khác tùy theo quy mô và độ an toàn của họ có thể phải trả mức lãi suất cao hơn cho khách hàng gửi tiền.

Chính sách tiếp thị và mục tiêu của NH cũng là yếu tố quan trọng quyết định việc định giá tiền gửi của NH. Những NH đang tích cực áp dụng chính sách cạnh tranh trong việc huy động vốn thường ấn định lãi suất tiền gửi ở mức cao hơn nhằm thu hút khách hàng.

2.1.2. Chính sách lãi suất cụ thể

**** Phương pháp xác định lãi suất phù hợp với thời hạn huy động***

Mỗi loại tiền gửi có một mức lãi suất khác nhau. Nhìn chung thời hạn của khoản tiền gửi càng dài thì người gửi càng đòi hỏi được hưởng một mức lãi suất cao

hơn do giá trị thời gian của tiền và do khả năng rủi ro lãi suất thường cao hơn. (Ví dụ: lãi suất tiền gửi có kỳ hạn > lãi suất tiền gửi không kỳ hạn).

*** Phương pháp thâm nhập thị trường**

Một phương pháp định giá tiền gửi không quá chú trọng vào việc bù đắp chi phí và lợi nhuận ngân hàng trong ngắn hạn là phương pháp xâm nhập thị trường. Theo phương pháp này, NH trả cho khách hàng mức lãi suất tiền gửi cao hơn mức lãi thị trường, hoặc tính mức phí thấp cho các dịch vụ liên quan đến việc gửi tiền nhằm mục đích thu hút thêm càng nhiều khách hàng mới càng tốt. Ngân hàng hy vọng với cách này có thể nhanh chóng tăng doanh số hoạt động để bù vào mức sinh lời giảm do tăng lãi suất huy động. Phương pháp định giá này là một chiến lược được NH sử dụng với mục đích chiếm lĩnh thị trường với thị phần lớn nhất trong khả năng có thể.

Cơ sở của phương pháp này xuất phát từ nhận thức rằng việc thiết lập và duy trì quan hệ với khách hàng gửi tiền là quá trình tốn kém nhất đối với hầu hết các khách hàng. Tuy nhiên sau đó khách hàng thường sử dụng thêm nhiều dịch vụ khác của NH như: quan hệ tín dụng, dịch vụ uỷ thác,... Việc từ bỏ mối quan hệ đã thiết lập với NH sẽ gây nhiều tổn kém cho khách hàng. Điều này đã làm cho các khách hàng có xu hướng trung thành với NH họ đã lựa chọn để thiết lập quan hệ. Nếu NH có thể trả cho khách hàng gửi tiền mức lãi cao hơn lãi suất thị trường trong thời gian đủ dài để duy trì quan hệ với họ thì sau đó những chi phí cho việc thay đổi NH sẽ giúp duy trì sự trung thành của khách hàng với NH ngay cả khi NH chỉ trả cho họ một mức lãi thấp hơn.

Tuy nhiên, khi sử dụng phương pháp này NH cần chú ý một điều rằng các đối tượng khách hàng khác nhau có những mức độ quan tâm khác nhau đến lãi suất tiền gửi.

*** Phương pháp định giá có điều kiện bằng việc thiết lập biểu phí**

Theo phương pháp này, NH sẽ dựa trên cơ sở thực tế khách hàng sử dụng tài khoản như thế nào để quy định mức phí khách hàng phải trả. Nếu khách hàng duy trì một số dư tối thiểu nào đó sẽ được cung cấp các dịch vụ với mức phí thấp, hoặc miễn phí và ngược lại, khi số dư tiền gửi thấp hơn mức quy định tối thiểu của NH thì khách hàng phải trả mức phí cao hơn.

Mức phí có thể thay đổi lãi suất huy động do các yếu tố sau:

- Số giao dịch qua tài khoản (số uỷ nhiệm chi, số séc phát hành, chuyển tiền, ngừng thanh toán...).

- Số dư tối thiểu trong một thời gian nhất định (có thể theo tuần, tháng).

- Đáo hạn của tiền gửi (ngày, tuần, tháng).

Khách hàng sẽ chọn NH có mức phí thấp nhất và lãi suất trả cao nhất cùng với việc phải thỏa mãn được khách hàng về tính tiện nghi, an toàn và sự đa dạng của dịch vụ.

Biểu phí có thể được phân thành ba nhóm sau:

(1) Phí cố định: một dạng của phí duy trì tài khoản tiền gửi qua một thời gian nhất định như hàng tháng hoặc phí cố định cho mỗi lần thanh toán uỷ nhiệm chi.

(2) Miễn phí: sự thực khách hàng vẫn có thể phải chịu phí dưới hình thức chi phí cơ hội trong việc sử dụng vốn để đầu tư. Tuy nhiên, NH chỉ nên sử dụng sự lựa chọn này khi lãi suất trên thị trường cao, vì việc cung cấp các dịch vụ miễn phí sẽ thu hút nhiều tài khoản không đủ

(3) Sử dụng tài khoản tiền gửi miễn phí nhưng có những điều kiện nhất định nhằm thu hút những khoản tiền gửi lớn dưới hình thức sẽ được miễn phí dịch vụ nếu số dư đạt được một mức tối thiểu nào đó. Ưu điểm của hình thức này là giúp khách hàng có cơ hội lựa chọn mức và nơi mở tài khoản tiền gửi giao dịch của mình.

*** Phương pháp định giá tiền gửi dựa trên toàn bộ các mối quan hệ giữa NH và khách hàng**

Phương pháp này căn cứ vào số lượng các dịch vụ NH mà khách hàng sử dụng để NH xác định mức lãi tiền gửi trả cho khách hàng. Những khách hàng sử dụng từ hai dịch vụ trở lên có thể được ấn định mức phí thấp cho các dịch vụ mà họ sử dụng, hoặc thậm chí khách hàng còn được miễn không phải trả phí. Cơ sở của phương pháp này là nếu NH cung cấp được nhiều dịch vụ cho khách hàng sẽ làm tăng sự phụ thuộc của họ vào NH và như vậy họ sẽ khó có khả năng chuyển sang giao dịch với một NH khác.

2.2. Các biện pháp thuộc về công nghệ

2.2.1. Tổ chức tốt mạng lưới thu hút vốn được nhanh chóng thuận tiện

Cùng với mối quan tâm về lợi ích kinh tế (lãi tiền gửi nhận được), các khách hàng gửi tiền cũng quan tâm đến các chi phí họ phải chịu trong quá trình giao dịch với ngân hàng, đó là chi phí đi lại, chi phí về thời gian giao dịch,... Nếu những chi phí này quá lớn, khách hàng sẽ nhận thấy là số lãi tiền gửi họ nhận được không đủ bù đắp và điều này có thể ảnh hưởng đến quyết định gửi tiền ngân hàng của họ, đặc biệt là với những khách hàng nhỏ như các cá nhân, hộ gia đình. Với những khách hàng này thì các ngân hàng đối với họ đều giống nhau, và khi ngân hàng có những nét lớn giống nhau thì yếu tố địa điểm trở nên rất quan trọng. Chính vì vậy, việc ngân hàng tổ chức tốt các kênh phân phối, thiết lập được mạng lưới các địa điểm giao dịch phù hợp, thuận tiện cho giao dịch của số đông khách hàng sẽ giúp ngân hàng tăng cường khả năng thu hút tiền nhàn rỗi trong dân chúng, tạo cho ngân hàng có được nguồn huy động ổn định.

2.2.2. Đa dạng hóa các sản phẩm dịch vụ NH

Các ngân hàng đưa ra các dịch vụ tốt và đa dạng hơn thường có lợi thế so với những ngân hàng có các dịch vụ giới hạn. Khách hàng chắc chắn sẽ tìm thấy sự hài lòng khi giao dịch với những ngân hàng có các quầy thu ngân cạnh đường, cung ứng các dịch vụ ngân hàng qua thư, qua mạng điện tử, các hệ thống chi trả tự động, gửi tiền ở một nơi rút tiền ở nhiều nơi, các dịch vụ gửi tiền thường xuyên được cải tiến và rút ngắn thời gian giao dịch,... Hoặc trong điều kiện thành phố thiếu bãi đậu xe, nếu ngân hàng nào tổ chức tốt bãi đỗ xe, tiện nghi rộng rãi cũng là một lợi thế.

Một số khách hàng bị lôi cuốn vào một ngân hàng có các phòng cho vay được chuyên môn hóa, một phòng nhận ký gửi bảo quản an toàn vật có giá trị nghi hoặc

một phòng tín thác đã từng được biết tiếng. Các công ty có thể lựa chọn một ngân hàng do ngân hàng đó có bộ phận giao dịch làm việc ngoài giờ, có các phòng đối ngoại và quan hệ đại lý với nhiều ngân hàng nước ngoài. Các hộ nông dân có thể muốn tìm đến những ngân hàng có các chuyên gia giỏi trên lĩnh vực nông nghiệp, sẵn sàng cho họ những lời khuyên về các vấn đề tài chính, thị trường hay sản xuất.

2.2.3. Hiện đại hóa công nghệ NH, nâng cao chất lượng dịch vụ

Việc ngân hàng không ngừng hiện đại hóa công nghệ (trong nghiệp vụ thanh toán, nghiệp vụ kinh doanh tín dụng, trong quan hệ giao dịch với khách hàng,...) sẽ góp phần nâng cao chất lượng sản phẩm dịch vụ, rút ngắn thời gian và chi phí giao dịch của khách hàng. Điều này sẽ có tác động tích cực đến các nhu cầu về sản phẩm dịch vụ ngân hàng của khách hàng và giúp ngân hàng có điều kiện thuận lợi để mở rộng quan hệ với khách hàng.

2.3. Biện pháp tâm lý

2.3.1. Duy trì và củng cố uy tín của NH đối với khách hàng

Uy tín của một ngân hàng thường được xem là yếu tố hàng đầu trong các quyết định lựa chọn ngân hàng để giao dịch của các khách hàng gửi tiền, đặc biệt là đối với những khách hàng lớn. Mối quan tâm lớn nhất của khách hàng là sự an toàn về tài sản khi họ gửi tiền vào ngân hàng, do vậy để đảm bảo giữ uy tín với khách hàng, các ngân hàng cần thường xuyên duy trì khả năng thanh toán chi trả đối với khách hàng của họ (thông qua việc thực hiện dự trữ phù hợp, thực hiện tốt việc quản lý Tài sản Có - Tài sản Nợ). Uy tín của ngân hàng đối với khách hàng còn được quyết định bởi rất nhiều các yếu tố khác như: uy tín của những người đứng đầu ngân hàng, thái độ phục vụ, phong cách giao tiếp của nhân viên ngân hàng, cơ sở vật chất kỹ thuật, chính sách kinh doanh của ngân hàng,...

2.3.2. Tìm hiểu khách hàng để thỏa mãn yêu cầu của họ

Có nhiều nhân tố ảnh hưởng đến quyết định của khách hàng trong việc lựa chọn NH giao dịch. Để có thể đưa ra những sản phẩm, dịch vụ phù hợp với khách hàng nhằm khuyến khích họ gửi tiền vào NH thì một trong những việc làm quan trọng của NH là phải tìm hiểu được mong muốn, sở thích và nhu cầu của từng đối tượng khách hàng khi giao dịch với NH. Sau đây là bảng liệt kê các nhân tố ảnh hưởng đến sự lựa chọn của khách hàng theo sự điều tra của FED:

Khách hàng là cá nhân mở TK tiền gửi không kỳ hạn	Khách hàng gửi tiền tiết kiệm	Khách hàng là doanh nghiệp
1. Địa điểm thuận tiện	1. Sự quen thuộc	1. Tình trạng tài chính của NH
2. Sự đa dạng của các dịch vụ NH khác	2. Mức lãi suất tiền gửi	2. Khả năng cung ứng tín dụng của NH

3. Sự an toàn	3. Thuận tiện trong giao dịch	3. Trình độ nhân viên NH
4. Mức phí dịch vụ và yêu cầu số dư trên TK thấp	4. Địa điểm	4. Lãi suất cho vay của NH
5. Lãi suất tiền gửi cao	5. Mức phí dịch vụ phải trả	5. Chất lượng của dịch vụ tư vấn

Theo thống kê trong bảng trên thì các khách hàng là cá nhân, hộ gia đình gửi tiền tiết kiệm NH là những khách hàng có quan tâm nhiều nhất đến mức lãi suất tiền gửi để quyết định lựa chọn NH, nhưng khi có nhu cầu sử dụng tài khoản tiền gửi giao dịch thì các đối tượng khách hàng này lại quan tâm nhiều hơn đến các yếu tố như địa điểm thuận lợi, sự an toàn. Trong khi đó, với các khách hàng là doanh nghiệp, họ đặc biệt quan tâm đến tình trạng tài chính và khả năng cung ứng tín dụng của NH để quyết định lựa chọn nơi thiết lập quan hệ giao dịch.

2.3.3. Lựa chọn khách hàng “mục tiêu”

Một số NH, đặc biệt là các NH ở các thành phố lớn đã năng nổ tìm kiếm các tài khoản tiền gửi có số dư cao và mức giao dịch thấp. Họ thường sử dụng các chương trình quảng cáo được thiết kế chu đáo nhằm vào một số đối tượng khách hàng được xác định trước như các chuyên gia (bác sĩ, luật sư,...), các nhà quản lý và chủ doanh nghiệp, và những hộ gia đình khác có mức thu nhập cao với các dịch vụ NH và mức phí dịch vụ hấp dẫn các khách hàng này. Với các khách hàng “mục tiêu” này ngân hàng có thể tìm kiếm được nguồn huy động khá ổn định và chi phí huy động không trả lãi thấp do mức giao dịch của khách hàng thấp trong khi số dư tiền gửi lại cao.

3. XÁC ĐỊNH CHI PHÍ TẠO VỐN CỦA NHTM

Việc đo lường chi phí phát sinh trong quá trình tạo vốn là việc làm hết sức quan trọng đối với NH vì nó cho phép NH có thể tìm kiếm được những nguồn vốn có chi phí thấp nhất cho hoạt động kinh doanh của mình. Trong điều kiện các yếu tố khác không thay đổi, các NH thường ưa thích huy động và sử dụng những nguồn vốn mang lại thu nhập lớn nhất cho NH sau khi trừ mọi chi phí. Vậy loại vốn huy động nào có chi phí thấp nhất?

Tại Mỹ, Cục Dự trữ liên bang Mỹ cung cấp những thông tin quan trọng về chi phí và thu nhập có liên quan đến các loại tiền gửi NH qua hệ thống kế toán chi phí của họ (FCA). Các thông tin này có được nhờ vào việc thu thập dữ liệu từ nhiều NH. Kết quả cho thấy là tiền gửi không kỳ hạn, đặc biệt là tiền gửi thanh toán (loại không trả lãi) là loại tiền gửi có chi phí thấp nhất được sử dụng cho hoạt động kinh doanh của NH. Mặc dù liên quan đến các loại tiền gửi này NH phải chịu những chi phí phát sinh trong quá trình thực hiện nghiệp vụ thanh toán và các chi phí điều hành tài khoản, tuy nhiên so với các loại tiền gửi khác phải trả lãi cao hơn thì đây vẫn là nguồn vốn rẻ nhất.

Một điểm đáng chú ý nữa là việc đo lường chi phí huy động vốn sẽ giúp cho NH có cơ sở xác định mức lãi suất huy động và lãi suất cho vay phù hợp với điều kiện kinh doanh của NH, qua đó có khả năng tối đa lợi nhuận thu được.

Sau đây là một số phương pháp có thể sử dụng để xác định mức chi phí cho việc huy động vốn của NH, bao gồm cả các chi phí tài chính và các chi phí hoạt động. Chi phí tài chính bao gồm toàn bộ những chi phí trả lãi NH phải thực hiện đối với khách hàng gửi tiền và người cho vay sau khi trừ đi phần thu nhập từ các khoản phí dịch vụ có liên quan đến các tài khoản tiền gửi. Chi phí hoạt động là những chi phí có liên quan đến việc sử dụng các bất động sản: nhà, đất; các trang thiết bị và chi phí cho nhân viên NH.

3.1. Xác định chi phí quá khứ bình quân

Phương pháp này nhằm vào việc xác định chi phí vốn của NH trong quá khứ và trả lời cho câu hỏi NH đã sử dụng những nguồn vốn nào và chi phí của chúng là bao nhiêu. Nói cách khác, phương pháp này được sử dụng để tính mức lãi suất hòa vốn của NH (mức chi phí bình quân đầu vào), dựa trên các số liệu thực tế của NH.

Ví dụ: Có số liệu về NH A như sau, với giả định mức sử dụng vốn trên tổng vốn huy động vào tài sản sinh lợi là 75%.

Đơn vị: tỷ đồng

Loại nguồn vốn	Số dư bình quân	Lãi suất huy động bình quân	Chi phí trả lãi
Tiền gửi thanh toán	100	0%	0
Tiền gửi không KH có trả lãi	200	7%	14
Tiền gửi tiết kiệm	100	5%	5
Tiền gửi có kỳ hạn	500	8%	40
Vốn đi vay	100	6%	6
Tổng cộng	1000		65

Chi phí trả lãi bình quân của vốn huy động và vốn đi vay được tính theo công thức:

$$\text{Tỷ lệ chi phí trả lãi bq} = \frac{\text{Tổng chi phí trả lãi}}{\text{Vốn huy động} + \text{Vốn vay}} = \frac{65}{1000} = 6,5\%$$

Giả sử các chi phí khác cho việc huy động vốn (bao gồm chi phí cố định, lương nhân viên,...) là 10 tỷ, mức lãi hòa vốn bình quân đối với nguồn tài trợ bên ngoài của NH sẽ được tính như sau:

$$\text{Tỷ lệ chi phí hòa vốn bq} = \frac{\text{Tổng chi phí trả lãi \& chi phí khác}}{\text{Tổng tài sản sinh lợi}} = \frac{65 + 10}{750}$$

Nếu tính thêm chi phí của vốn tự có, có thể tính được tỷ lệ chi vốn bình quân sau thuế theo công thức sau:

$$\text{Tỷ lệ chi phí vốn bq sau thuế} = \text{Tỷ lệ chi phí hòa vốn bq} + \frac{\text{Lợi nhuận trước thuế}}{\text{Tổng tài sản sinh lời}}$$

3.2. Xác định chi phí vốn dự tính bình quân gia quyền

Chi phí vốn của NH được xác định trên cơ sở mức chi phí của từng nguồn vốn kinh doanh (sau khi điều chỉnh tỷ lệ dự trữ của NH), có tính đến cơ cấu nguồn vốn. Công thức tính:

$$\bar{i} = \sum_{t=1}^n \frac{R_t \cdot i_t}{A \cdot r_t}$$

Trong đó:

i: Chi phí vốn bình quân

R_t : Nguồn vốn huy động loại t

i_t : Lãi suất huy động của nguồn vốn t

A: Tổng nguồn vốn huy động

r_t : Tỷ trọng vốn khả dụng của nguồn vốn loại t

n: Số loại nguồn vốn huy động

Các bước thực hiện:

- Tính toán tỷ lệ chi phí của từng loại vốn (có tính đến hệ số sử dụng của từng nguồn tiền huy động).

- Nhân tỷ lệ chi phí của từng loại vốn với tỷ trọng của từng nguồn vốn trong tổng nguồn vốn kinh doanh của NH.

- Cộng toàn bộ kết quả trên ta được tỷ lệ chi phí bình quân cho vốn khả dụng của NH.

Ví dụ:

Giả sử tổng nguồn vốn của NH A là 400 tỷ đ, trong đó:

- Tiền gửi không kỳ hạn: 100 tỷ đ, chi phí trả lãi và các chi phí khác cho loại tiền gửi này là: 10%.

- Tiền gửi có kỳ hạn: 50 tỷ đ, chi phí trả lãi và các chi phí khác cho loại tiền gửi này là: 11%.

- Tiền gửi tiết kiệm: 150 tỷ đ, chi phí trả lãi và các chi phí khác cho loại tiền gửi này là: 12%.

- Vốn đi vay: 50 tỷ đ, với mức chi phí là 12%

- Vốn tự có: 50 tỷ đ, chi phí: 22%

Tỷ lệ dự trữ cho tiền gửi không kỳ hạn: 15%, tiền gửi có kỳ hạn và tiền gửi tiết kiệm: 5%, vốn đi vay: 2%.

Như vậy, ta sẽ tính được mức chi phí bình quân cho vốn khả dụng của NH A là:

$$\frac{100}{400} \left(\frac{10\%}{100\% - 15\%} \right) + \frac{50}{400} \left(\frac{11\%}{100\% - 5\%} \right) + \frac{150}{400} \left(\frac{12\%}{100\% - 5\%} \right) + \frac{50}{400} \left(\frac{12\%}{100\% - 2\%} \right) + \frac{50}{400} \left(\frac{22\%}{100\%} \right) = 13,4\%$$

Trong ví dụ trên, NH A cần phải kiếm được mức lợi nhuận trước thuế ở mức ít nhất là 13,4% trong việc sử dụng vốn cho hoạt động kinh doanh của mình. Nếu NH có mức sinh lời cao hơn thì NH sẽ có khả năng trả cổ tức cho cổ đông ở mức cao hơn và có lợi nhuận giữ lại để bổ sung vốn tự có cho NH.

3.3. Xác định chi phí biên

Nhiều nhà phân tích tài chính cho rằng, trong những điều kiện có thể thì ngân hàng nên sử dụng chi phí biên (chi phí tăng thêm để có thêm một đơn vị tiền gửi), chứ không phải chi phí bình quân để định giá tiền gửi. Lý do cơ bản là những biến động thường xuyên của lãi suất làm cho chi phí trung bình trở thành một chuẩn mực không thực tế và thiếu độ tin cậy cho việc định giá tiền gửi. Ví dụ, khi lãi suất đang biến động giảm thì chi phí cận biên của vốn mới được huy động thêm có thể thấp hơn nhiều so với mức chi phí trung bình của toàn bộ nguồn vốn NH huy động. Một số khoản cho vay và đầu tư được coi là không hiệu quả khi so sánh với chi phí trung bình nay hoàn toàn có khả năng sinh lời khi so sánh với chi phí cận biên NH phải trả cho vốn mới huy động để thực hiện các khoản cho vay đầu tư đó. Trái lại, khi lãi suất đang tăng lên thì chi phí cận biên để huy động thêm vốn sẽ lớn hơn nhiều mức chi phí trung bình. Trong trường hợp này nếu NH quyết định và định giá các khoản cho vay dựa trên chi phí trung bình thì những khoản cho vay đó sẽ rất kém hiệu quả khi so sánh mức sinh lời của chúng với chi phí cận biên của vốn mới huy động, và điều đó có thể gây ra những hậu quả nghiêm trọng cho NH (Ví dụ về trường hợp phá sản của NH Franklin National Bank of New York năm 1974).

Nhà kinh tế học James McNulty đã đưa ra phương pháp sử dụng chi phí cận biên để xác định mức lãi suất cho vốn huy động. Để hiểu rõ phương pháp này chúng ta xem xét ví dụ sau:

Ví dụ: Một NH dự tính rằng họ có khả năng huy động thêm 25 tỷ đ nếu trả mức lãi 7%; 50 tỷ đ nếu lãi suất tăng lên 7,5%; 75 tỷ đ với mức lãi 8%; 100 tỷ đ tại mức lãi 8,5% và nếu trả lãi suất 9% NH sẽ huy động được 125 tỷ đ. Giả định rằng NH có thể sử dụng vốn huy động này để cho vay với mức lãi suất 10%. Mức lãi suất này thể hiện thu nhập cận biên của NH (mức thu nhập tăng thêm trong hoạt động kinh doanh do thực hiện các khoản cho vay từ nguồn vốn mới huy động thêm). Vấn đề đặt ra ở đây là NH nên ấn định mức lãi suất tiền gửi phải trả cho khách hàng ở mức nào?

Để trả lời cho câu hỏi trong ví dụ trên, NH cần xác định được tỷ lệ chi phí cận biên của vốn huy động sau đó so sánh với tỷ lệ thu nhập cận biên để tìm ra mức giá tối ưu. Việc tính toán được thực hiện như sau:

+ Xác định chi phí cận biên:

Chi phí cận biên = Mức thay đổi của tổng chi phí

= Mức lãi suất mới \times Tổng vốn huy động tại mức lãi mới -

Mức lãi suất cũ \times Tổng vốn huy động tại mức lãi suất cũ

+ Xác định tỷ lệ chi phí cận biên:

$$\text{Tỷ lệ chi phí cận biên} = \frac{\text{Mức thay đổi của tổng chi phí}}{\text{Tổng nguồn vốn mới huy động thêm}}$$

Áp dụng các công thức ta có thể tính toán cho ví dụ trên theo bảng sau:

Vốn huy động	Mức lãi NH phải trả	Tổng chi phí trả lãi	Chi phí biên cho VHĐ mới	Tỷ lệ chi phí biên	Tỷ lệ thu nhập biên	Chênh lệch giữa CF và TN biên	Lợi nhuận sau khi trả lãi
25	7,0%	1,75	1,75	7%	10%	+3%	0,75
50	7,5%	3,75	2,00	8%	10%	+2%	1,25
75	8,0%	6,00	2,25	9%	10%	+1%	1,50
100	8,5%	8,50	2,50	10%	10%	0	1,50
125	9%	11,25	2,75	11%	10%	-1%	1,25

Chú ý là tỷ lệ chi phí biên ở mức 8% cao hơn so với mức chi phí trung bình 7,5%. Đó là vì ngân hàng không chỉ phải trả mức lãi 7,5% để huy động thêm 25 tỷ đ tại mức lãi đó mà còn phải trả mức lãi 7,5% đó cho cả những khách hàng sẵn sàng gửi 25 tỷ đ đầu tiên tại mức lãi 7%. Vì NH dự kiến có thể thu được mức lãi 10% từ việc sử dụng nguồn vốn mới huy động nên tại mức chi phí biên 8% thu nhập biên của NH lớn hơn chi phí biên 2%. Rõ ràng là nguồn vốn mới huy động thêm sẽ mang lại thu nhập cho NH nhiều hơn mức chi phí NH phải trả và NH sẽ đạt được mức lợi nhuận sau khi trả lãi huy động là 1,25 tỷ (50 \times 10% - 50 \times 7,5% = 1,25 tỷ).

Số liệu tính toán trong bảng trên cho thấy NH sẽ tiếp tục gia tăng được thu nhập của mình khi doanh thu biên còn cao hơn chi phí biên (đến khi lãi suất huy động đạt 8,5%). Tại mức lãi suất này, NH có thể huy động được 100 tỷ đ với chi phí biên là 10% tương đương với doanh thu biên là 10% và kết quả thu được tổng thu nhập (sau khi trả lãi) là 1,5 tỷ đ. Đây chính là giới hạn của mức lãi suất NH có thể sử dụng để huy động vốn, vì nếu NH huy động với mức lãi suất 9% thì chi phí lãi suất biên lên tới 11%, trong khi doanh thu biên chỉ đạt 10% và kết quả là tổng thu nhập tại mức lãi suất huy động 9% sẽ giảm xuống ở mức 1,25 tỷ đ.

Như vậy, mức lãi suất huy động tối đa NH có thể sử dụng để huy động vốn là 8,5%. Cũng để ý rằng, khi doanh thu biên bằng chi phí biên, thu nhập NH sẽ đạt giá trị lớn nhất (trong ví dụ này là 1,5 tỷ đ)

KẾT LUẬN

Thực tế kinh doanh NH hiện nay cho thấy có thể sử dụng chính sách định giá tiền gửi để lựa chọn phân khúc thị trường cho mỗi NH, bởi vì thay đổi lãi suất không chỉ tác động đến độ chênh lệch giữa lãi suất cho vay và lãi suất huy động, mà còn ảnh hưởng đến cả số dư tài khoản và những quyết định về sử dụng tài khoản của khách hàng, và do đó có tác động đến sự phát triển và lợi nhuận của NH.

Do đó, không nên sử dụng việc định lãi suất để thu hút thêm khách hàng và chiếm thị phần từ các đối thủ cạnh tranh mà quên đi mục tiêu là bảo vệ và gia tăng khả năng sinh lợi của NH, vì khi độ chênh lệch giữa lãi suất cho vay và lãi suất huy động càng thấp, thì sẽ có nguy cơ là khả năng sinh lợi của NH càng giảm.

Tóm lại, cùng với khuynh hướng tự do hóa trong kinh doanh NH, làm cho cạnh tranh trong việc cung cấp các dịch vụ tài chính ngày càng gia tăng, đã buộc các NH phải lựa chọn những phương pháp tính toán chi phí cho việc huy động vốn, mức lãi suất huy động như đã trình bày ở trên tùy thuộc vào cơ cấu nguồn vốn, khả năng sử dụng vốn, mức lợi nhuận và mục tiêu phát triển của bản thân NH, cũng như những quy định pháp lý của NHNN.

CÂU HỎI

1. Phân tích các nhân tố ảnh hưởng đến hoạt động tạo vốn của NHTM.
2. Trình bày các công cụ huy động vốn của NHTM.
3. Trình bày nội dung các biện pháp tạo vốn trong hoạt động kinh doanh của Ngân hàng thương mại?
4. Trình bày nội dung các phương pháp xác định chi phí vốn đánh giá ưu nhược điểm của từng phương pháp?
5. Phân tích cấu trúc tiền gửi, phi tiền gửi và các chi phí phát sinh liên quan đến tiền gửi và phi tiền gửi?

BÀI TẬP

Bài 1

Tại Ngân hàng TMCP Tân Á có tình hình nguồn vốn như sau:

Chi tiết các loại vốn	Số bình quân (triệu đồng)	Lãi suất
1. Tiền gửi doanh nghiệp		
- tiền gửi thanh toán	36000	0%
- tiền gửi giao dịch khác	98.271	2,61%
2. Tiền gửi cá nhân		
- Tiền gửi thanh toán	30398	0%
- tiền gửi tiết kiệm	89.043	4,33%
- tiền gửi kỳ hạn các loại	129.807	5,46%

Chương 4: Nghiệp vụ tạo vốn của NHTM

3. Giấy tờ có giá - chứng chỉ tiền gửi - các chứng khoán khác	31.269 9.806	5,71% 5,27%
4. Các quỹ vay	19.931	4,61%
5. Vốn tự có	40.000	

Yêu cầu:

1. Xác định tỷ lệ chi phí trả lãi bình quân, tỷ lệ chi phí hoà vốn cho nguồn vốn tài trợ từ bên ngoài. Biết rằng chi phí lãi suất chiếm 10% tổng chi phí và ngân hàng dự kiến sử dụng 71% nguồn vốn tài trợ từ bên ngoài vào tài sản sinh lời?

2. Để đạt được tỷ lệ ROE là 15% thì tỷ lệ chi phí vốn sau thuế bình quân là bao nhiêu? Biết rằng thuế thu nhập là 28%.

Bài 2:

Tại Ngân hàng TMCP Bắc Đô có các số liệu sau: (số dư bình quân năm: tỷ đồng; lãi suất bình quân: %/năm)

Tài sản	Số dư	Lãi suất	Nguồn vốn	Số dư	Lãi suất
Chứng khoán	200	6%	Vốn huy động ≤ 12 tháng	400	
Cho vay ngắn hạn	400	9%	Vốn huy động >12 tháng	100	
Cho vay trung dài hạn	200	11,6%	Vốn vay	300	
Tài sản Có khác	50		Vốn và các quỹ	50	

Yêu cầu:

Ngân hàng phải huy động vốn với tỷ lệ chi phí trả lãi bình quân là bao nhiêu để có được ROE là 10%? Biết rằng thu khác bằng chi khác, thuế suất thuế thu nhập là 28%.

Bài 3: Một Ngân hàng có số liệu như sau:

Đơn vị: triệu đồng

Tài sản	Số dư	Lãi suất	Nguồn vốn	Số dư	Lãi suất
Tiền mặt	54.678	0%	Tiền gửi thanh toán (cá nhân và doanh nghiệp)	156.231	0%
Chứng khoán	132.500	6.20%	Tiền gửi giao dịch khác	89.650	3.80%
Cho vay ngắn hạn	365.235	7.20%	Tiền gửi tiết kiệm	98.560	5.80%
Cho vay trung dài hạn	165.980	7.80%	Tiền gửi kỳ hạn các loại	168.920	4.5%
Tài sản có khác	46.094		Chứng chỉ tiền gửi	59.000	4.80%
			Các loại tiền gửi hưởng lãi khác	56788	4.90%
			Các quỹ vay	36.520	5.20%
			Vốn và các quỹ	98.818	
Tổng cộng	764487		Tổng cộng	76.4487	

Yêu cầu:

1. Xác định tỷ lệ ROA và ROE của NH? Biết rằng thu khác bằng chi khác, thuế suất thuế thu nhập doanh nghiệp là 26%.

2. Để đạt ROA là 2.5%/ năm thì tỷ lệ chi phí vốn sau thuế bình quân là bao nhiêu với giả thiết lãi suất bên tài sản nợ cho trước, biết rằng chi phí lãi suất bằng 25% chi phí lãi suất, thu khác bằng chi khác, thuế suất thuế thu nhập doanh nghiệp là 26%.

3. Để đạt ROA là 2.5%/ năm thì tỷ lệ chi phí huy động bình quân là bao nhiêu với giả thiết lãi suất bên tài sản có cho trước, biết rằng thu khác bằng chi khác thuế suất thuế thu nhập doanh nghiệp là 26%.

Bài 4:

Tổng nguồn vốn của một Ngân hàng là 6.000 tỷ đồng, trong đó:

- Tiền gửi không kỳ hạn: 1500 tỷ, tỷ lệ chi phí trả lãi và chi phí khác cho loại tiền gửi này là 10%.

- Tiền gửi có kỳ hạn: 500 tỷ, tỷ lệ chi phí trả lãi và các chi phí khác cho loại tiền gửi này là 11%.

- Tiền gửi tiết kiệm: 2.200 tỷ, tỷ lệ chi phí trả lãi và các chi phí khác cho loại tiền gửi này là 12%.

- Vay đi vay: 1.000 tỷ với tỷ lệ chi phí là 12%.

- Vốn tự có: 800 tỷ với tỷ lệ chi phí là 22%.

Yêu cầu:

Xác định tỷ lệ chi phí vốn bình quân gia quyền cho toàn bộ nguồn vốn của Ngân hàng. Biết rằng tỷ lệ dự trữ cho tiền gửi không kỳ hạn là 9%, tiền gửi có kỳ hạn và tiền gửi tiết kiệm là 6%, vốn đi vay là 2%.

Bài 5:

Một ngân hàng có số liệu về tình hình huy động như sau:

Đơn vị: Triệu đồng

1. Tiền gửi của TCKT		3. Phát hành giấy tờ có giá	
- Tiền gửi thanh toán	35.724	- Kỳ phiếu	62.396
- Tiền gửi kỳ hạn ≤12 tháng	33.361	- Trái phiếu	62.967
2. Tiền gửi cá nhân		- Chứng chỉ tiền gửi 6 tháng	29.659
- Tiền gửi thanh toán	28.243	4. Vốn đi vay	
- TG TK kỳ hạn ≤12 tháng	62.506	- Vay ngân hàng nhà nước	3.610
- TG TK kỳ hạn >12 tháng	87.559	- Vay các tổ chức tín dụng	9.913
		5. Nhận vốn tài trợ ủy thác của Chính phủ	4.408



Yêu cầu:

1. Xác định mức dự trữ phù hợp cho ngân hàng biết rằng tỷ lệ dự trữ bắt buộc 3% đối với vốn huy động nội tệ ngắn hạn, 4% đối với vốn huy động ngoại tệ ngắn hạn, 1% đối với vốn huy động kỳ hạn từ 13 tháng đến 24 tháng và đảm bảo khả năng thanh toán là 7%. Biết rằng vốn huy động ngoại tệ ngắn hạn chiếm 30% vốn huy động ngắn hạn, vốn huy động kỳ hạn 13 tháng đến 24 tháng chiếm 25% vốn huy động có kỳ hạn.

2. Xác định tỷ lệ chi phí hoà vốn cho nguồn vốn tài trợ từ bên ngoài và tỷ lệ chi phí vốn sau thuế bình quân. Biết rằng:

Tiền gửi thanh toán của TCKT	0%	Kỳ phiếu	3,25%
TG kỳ hạn ≤12 tháng của TCKT	3,1%	Trái phiếu	6,85%
TG thanh toán của cá nhân	0%	Chứng chỉ tiền gửi	3,8%
TG TK kỳ hạn ≤ 12 tháng	3,40%	Vay Ngân hàng Nhà nước	3,40%
TG TK kỳ hạn > 12 tháng	6,5%	Vay các tổ chức tín dụng khác	3,48%
		Vốn tài trợ UT của Chính phủ	0%

- Chi phí lãi suất chiếm 80% tổng chi phí.
- Thuế suất thuế thu nhập: 28%.
- Tỷ lệ ROE dự kiến: 14%.
- Tỷ lệ tài sản không sinh lời trong tổng tài sản là 20,5%.
- Vốn tự có: 34.210 triệu đồng.

3. Nếu ngân hàng thương mại muốn tỷ lệ chi phí vốn sau thuế bình quân là 8,24% và duy trì tỷ lệ ROE dự kiến thì tài sản sinh lời sẽ thay đổi như thế nào và bằng bao nhiêu?

Bài 6:

Một Ngân hàng đang xem xét khả năng thực hiện một số khoản tín dụng mới có tổng giá trị 360 tỷ đồng.

Ngân hàng dự tính cần phải huy động thêm 420 tỷ đồng để thực hiện việc cho vay này:

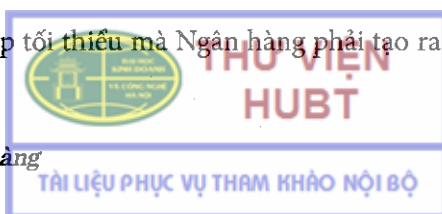
- Ngân hàng dự kiến huy động 290 tỷ từ nguồn tiền gửi kỳ hạn với lãi suất trung bình là 8,75% và chi phí lãi suất là 0,45%.

- Đồng thời Ngân hàng dự tính thu hút thêm 130 tỷ tiền gửi giao dịch không hưởng lãi với chi phí lãi suất là 7,25%.

Hãy cho biết:

1. Tỷ lệ chi phí huy động bình quân của tổng nguồn vốn huy động mới là bao nhiêu?

2. Tỷ lệ thu nhập tối thiểu mà Ngân hàng phải tạo ra từ các tài sản sinh lời là bao nhiêu?



Bài 7:

Một ngân hàng tình hình về nguồn vốn như sau:

Đơn vị: tỷ đồng

<i>Loại nguồn vốn</i>	<i>Số dư bình quân</i>	<i>Lãi suất huy động</i>	<i>Chi phí khác</i>	<i>Tỷ lệ dự trữ</i>
1- Tiền gửi TCKT				
- Tiền gửi thanh toán	100	3%	5%	10%
- Tiền gửi không kỳ hạn phi giao dịch	100	4%	3%	10%
- Tiền gửi có kỳ hạn	300	7%	2%	5%
2. Tiền gửi của dân cư				
- Tiền gửi thanh toán	100	3%	5%	10%
- Tiền gửi tiết kiệm	400	6%	2%	5%
3. Vốn đi vay	200	8%	1%	2%
4. Vốn tự có	80	20%	0%	0%

Yêu cầu:

a. Xác định tỷ lệ chi phí vốn bình quân gia quyền cho toàn bộ nguồn vốn kinh doanh của NH.

b. Nếu ngân hàng sử dụng 70% nguồn vốn tài trợ từ bên ngoài vào tài sản sinh lời thì tỷ lệ chi phí hoà vốn cho nguồn vốn tài trợ từ bên ngoài là bao nhiêu?

c. Nếu ngân hàng dự kiến tỷ lệ ROA là 0,9% thì tỷ lệ chi phí vốn sau thuế bình quân là bao nhiêu? Biết rằng thuế suất thuế thu nhập là 30%.

Bài 8:

Ngân hàng A lập kế hoạch huy động vốn mới vào tuần tới hy vọng thu hút thêm từ 100 tỷ đồng đến 600 tỷ đồng tiền gửi để thực hiện các khoản đầu tư mới.

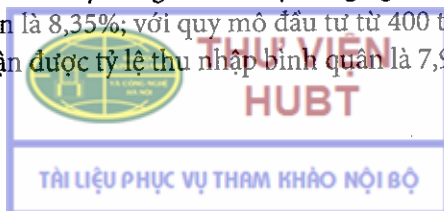
Nhà quản lý tin tưởng rằng với lãi suất 5,75%, ngân hàng sẽ có thể thu hút thêm 100 tỷ đồng tiền gửi; để có được 200 tỷ đồng ngân hàng sẽ phải nâng lãi suất lên 6.25%. Theo dự báo: với các mức lãi suất 6.8%; 7.4%; 8.2% và 9%, ngân hàng có thể huy động được lần lượt 300 tỷ đồng, 400 tỷ đồng, 500 tỷ đồng và 600 tỷ đồng.

Yêu cầu:

Ngân hàng nên huy động vốn với quy mô là bao nhiêu để có thể tối đa hoá thu nhập?

Biết rằng:

Với quy mô đầu tư 100 tỷ đồng đến 300 tỷ đồng ngân hàng có thể nhận được tỷ lệ thu nhập bình quân là 8,35%; với quy mô đầu tư từ 400 tỷ đồng đến 600 tỷ đồng ngân hàng có thể nhận được tỷ lệ thu nhập bình quân là 7,9%.



Bài 9:

Một ngân hàng đang có nhu cầu tăng vốn 20 triệu USD từ bên ngoài. Tổng số cổ phiếu thường hiện hành của ngân hàng là 15 triệu với mệnh giá là 1USD/ phiếu. Trong năm tới, ngân hàng đã dự đoán tổng thu từ hoạt động sẽ đạt 245 triệu USD trong đó chi phí chiếm khoảng 90%. Các lựa chọn nhằm tăng vốn được nhà quản lý ngân hàng cân nhắc gồm:

- Bán 20 triệu USD cổ phiếu thường với giá 20 USD/phiếu.
- Bán 20 triệu USD cổ phiếu ưu đãi, lãi suất 8%/năm với giá 15USD/cổ phiếu.
- Bán 20 triệu USD trái phiếu kỳ hạn 10 năm với lãi suất 9%.

Hãy xác định sự lựa chọn tốt nhất đối với cổ đông của ngân hàng biết rằng thuế thu nhập là 30%.



Chương V

QUẢN LÝ VÀ ĐIỀU HÀNH VỐN TRONG HOẠT ĐỘNG KINH DOANH CỦA NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI

I. NHỮNG NGUYÊN LÝ CHUNG VỀ VIỆC QUẢN LÝ TÀI SẢN CÓ VÀ TÀI SẢN NỢ CỦA NGÂN HÀNG

Sau khi đã có những nhận thức về một ngân hàng hoạt động như thế nào, chúng ta hãy xem một ngân hàng quản lý tài sản Có và tài sản Nợ của mình ra sao để thu được lợi nhuận cao nhất có thể có. Điều đó đòi hỏi người quản lý một ngân hàng phải có 3 điều quan tâm hàng đầu sau:

- Thứ nhất là, đảm bảo chắc chắn rằng ngân hàng có đủ tiền mặt chi trả khi các món tiền gửi bị những người gửi tiền rút ra. Để giữ đủ tiền mặt trong tay, ngân hàng này phải thực hiện việc quản lý trạng thái lỏng, tức là việc giành được những tài sản đủ lỏng để đáp ứng được các trách nhiệm của ngân hàng này đối với những người gửi tiền.

- Thứ hai là, giảm đến tối thiểu rủi ro bằng cách giành được những tài sản Có với mức rủi ro nợ thấp và bằng cách đa dạng hoá việc nắm giữ những tài sản Có (quản lý tài sản Có).

- Thứ ba là, giành được những tiền vốn có chi phí thấp (quản lý tài sản Nợ).

1. VIỆC QUẢN LÝ KHẢ NĂNG TIỀN MẶT VÀ VAI TRÒ CỦA TIỀN DỰ TRỮ

Chúng ta hãy xem một ngân hàng có thể đối phó với dòng tiền rút ra xuất hiện khi những người gửi tiền ở ngân hàng này rút tiền mặt từ những tài khoản séc hoặc tài khoản tiết kiệm hoặc phát séc tới gửi ở các ngân hàng khác như thế nào. Trong ví dụ sau đây, chúng ta giả sử rằng ngân hàng này có dự trữ quá mức đối dào và giả thiết rằng tất cả tiền gửi có cùng một tỷ lệ dự trữ bắt buộc như nhau là 10%. Giả sử bảng tổng kết tài sản của ngân hàng này như sau:

Tài sản Có		Tài sản Nợ	
Tiền dự trữ	20	Tiền gửi	100
Tiền cho vay	80	Vốn ngân hàng	10
Chứng khoán	10		

Các khoản dự trữ bắt buộc của ngân hàng này là 10% của 100 tr. hay 10tr. Do ngân hàng này giữ 20 tr. tiền dự trữ, nó có số tiền dự trữ quá mức là 10tr. Nếu một dòng tiền rút gồm 10 tr. xảy ra, bằng quyết toán của ngân hàng này trở thành:

Tài sản Có		Tài sản Nợ	
Tiền dự trữ	10	Tiền gửi	90
Tiền cho vay	80	Vốn ngân hàng	10
Chứng khoán	10		

Ngân hàng mất 10 tr. tiền gửi và 10 tr. tiền dự trữ, nhưng do tiền dự trữ bắt buộc của nó này là 10% của 90 tr. mà thôi (9 tr.), các khoản tiền dự trữ của nó vẫn vượt quá số tiền dự trữ bắt buộc là 1 tr. Tóm lại, nếu một ngân hàng có những khoản tiền dự trữ dồi dào, một dòng tiền rút ra không đòi hỏi phải có những thay đổi ở các phần khác trong bảng tổng kết tài sản của nó.

Tình trạng đó hoàn toàn khác khi một ngân hàng giữ những khoản tiền dự trữ không đầy đủ. Giả sử rằng thay vì việc nắm giữ lúc đầu 10 tr. tiền dự trữ quá mức, ngân hàng này thực hiện các món cho vay với 10 tr., do đó nó không giữ khoản tiền dự trữ quá mức nào. Bảng tổng kết tài sản ban đầu của ngân hàng sẽ là:

Tài sản Có		Tài sản Nợ	
Tiền dự trữ	10	Tiền gửi	100
Tiền cho vay	90	Vốn ngân hàng	10
Chứng khoán	10		

Khi nó phải chịu dòng tiền rút ra 10 tr., bảng tổng kết tài sản của nó trở thành:

Tài sản Có		Tài sản Nợ	
Tiền dự trữ	0	Tiền gửi	90
Tiền cho vay	90	Vốn ngân hàng	10
Chứng khoán	10		

Sau khi 10 tr. đã được rút ra từ các món tiền gửi và vì thế từ các khoản tiền dự trữ, ngân hàng này có một số khó khăn: nó bắt buộc phải dự trữ tiền là 10% của 90 tr. tức là 9 tr., nhưng nó không thực hiện nhiều việc khác nhau. Thí dụ, nó có thể thu được 9 tr. bằng cách giảm bớt các món tiền cho vay của mình một số lượng bằng món này và bằng cách đem gửi 9 tr. vào Ngân hàng Trung ương, làm tăng tiền dự trữ của nó lên 9 tr. Sự giao dịch này thay đổi bảng tổng kết tài sản đó như sau:

Tài sản Có		Tài sản Nợ	
Tiền dự trữ	9	Tiền gửi	90
Tiền cho vay	81	Vốn ngân hàng	10
Chứng khoán	10		

Ngân hàng này một lần nữa ở trong tình trạng tốt, bởi vì 9 tr. dự trữ của nó thoả mãn đòi hỏi về khoản tiền dự trữ.

Tuy nhiên, quá trình giảm các món tiền cho vay này có thể rất tốn kém. Không may đối với ngân hàng, việc làm như vậy để có thể làm cho những khách hàng vay tiền của họ được gia hạn vay sinh ra phản kháng, bởi vì họ không gây ra chuyện gì

để đáng bị đối xử như vậy. Vì thế, họ có thể tiến hành kinh doanh ở nơi khác trong tương lai, một sự cố mà ngân hàng này phải trả giá.

Một phương pháp thứ hai để ngân hàng giảm các món tiền cho vay của mình là bán tháo chúng cho các ngân hàng khác. Lần này cũng như vậy, điều này có thể phải trả giá đắt, vì các ngân hàng khác không trực tiếp biết rõ những khách hàng đã vay các món tiền đó và như vậy, họ có thể không sẵn sàng mua các món cho vay đó theo đủ giá trị của chúng.

Một phương án lựa chọn khác là ngân hàng này bán một số chứng khoán của mình giúp thoả mãn được dòng tiền rút ra đó. Thí dụ, ngân hàng có thể bán 9 tr. chứng khoán và gửi tiền thu được vào Ngân hàng Trung ương, đưa đến bảng tổng kết tài sản như sau:

Tài sản Có		Tài sản Nợ	
Tiền dự trữ	9	Tiền gửi	90
Tiền cho vay	90	Vốn ngân hàng	10
Chứng khoán	1		

Tuy không có những khách hàng vay bị mất lòng hoặc một tổn thất do việc bán các món tiền cho vay, nhưng ngân hàng này sẽ chịu một số chi phí môi giới và giao dịch khác khi bán các chứng khoán nói trên. Số chi phí bán 9 tr. chứng khoán này có thể ít hơn nhiều so với chi phí khi thu về các món cho vay 9 tr. Một cách thứ tự mà ngân hàng này có thể đáp ứng được dòng tiền rút ra là giành được các khoản tiền dự trữ bằng cách vay tiền từ Ngân hàng Trung ương. Trong thí dụ của chúng ta, ngân hàng này có thể giữ nguyên chứng khoán, các món tiền cho vay và vay 9 tr. theo các món vay chiết khấu từ Ngân hàng Trung ương, thì bảng tổng kết tài sản lúc đó sẽ là:

Tài sản Có		Tài sản Nợ	
Tiền dự trữ	9	Tiền gửi	90
Tiền cho vay	90	Tiền vay chiết khấu từ NHTW	9
Chứng khoán	10	Vốn ngân hàng	10

Có 2 phí tổn kèm theo các món vay chiết khấu. Thứ nhất là lãi suất phải trả cho Ngân hàng Trung ương được gọi là lãi suất chiết khấu (discount rate). Thứ hai là một chi phí không phải tiền (nonpecuniary), chi phí này là hậu quả của việc Ngân hàng Trung ương không khuyến khích vay quá nhiều của Ngân hàng Trung ương. Nếu một ngân hàng cho chiết khấu quá nhiều, Ngân hàng Trung ương có thể từ chối không cho ngân hàng đó vay thêm. Theo cách nói thông thường, Ngân hàng Trung ương có thể khép cửa sổ chiết khấu đối với ngân hàng đó.

Sau cùng, một ngân hàng có thể có được các khoản tiền dự trữ để thoả mãn dòng tiền rút ra bằng cách vay chúng từ các ngân hàng khác hoặc các công ty. Nếu ngân hàng này có được 9 tr. thiếu hụt trong số dự trữ bằng cách vay chúng từ các công ty hoặc các ngân hàng khác, thì bảng tổng kết tài sản của nó trở thành:

Tài sản Có		Tài sản Nợ	
Tiền dự trữ	9	Tiền gửi	90
Tiền cho vay	90	Tiền vay từ các ngân hàng khác và các công ty	9
Chứng khoán	10	Vốn ngân hàng	10

Phí tổn cho hoạt động này là lãi suất của các món vay này. Đến đây chúng ta đã hiểu vì sao các ngân hàng giữ những khoản tiền dự trữ quá mức, dù rằng các món tiền cho vay và các chứng khoán thu được lợi tức cao hơn. Khi một dòng tiền rút ra xảy đến, việc nắm giữ những khoản tiền dự trữ quá mức cho phép ngân hàng này thoát khỏi các phí tổn do: 1- thu về hoặc bán tháo các món tiền cho vay; 2- bán các chứng khoán; 3- vay từ Ngân hàng Trung ương, hoặc 4- vay từ các ngân hàng khác và từ các công ty. Các khoản tiền dự trữ quá mức là sự bảo hiểm chống đỡ lại các chi phí kèm theo với dòng tiền rút ra. Chi phí kèm theo với dòng tiền rút ra càng lớn, các ngân hàng sẽ càng muốn giữ nhiều tiền dự trữ quá mức hơn.

Một ngân hàng sẵn lòng thanh toán những chi phí để nắm giữ những khoản tiền dự trữ quá mức (chi phí cơ hội, chi phí này là tiền bị bỏ qua do không nắm giữ những tài sản Có đem lại thu nhập như các món tiền cho vay hoặc các chứng khoán) nhằm bảo hiểm để phòng tổn thất do dòng tiền rút ra gây nên. Do các khoản tiền dự trữ quá mức - giống như việc bảo hiểm - cần một chi phí, các ngân hàng cũng thực hiện những bước khác để bảo vệ mình. Thí dụ, họ có thể chuyển đổi cách nắm giữ tài sản Có của họ sang những chứng khoán lỏng hơn (chứng khoán của Chính phủ, tức là những khoản tiền dự trữ cấp hai).

2. NGĂN NGỪA VỠ NỢ NGÂN HÀNG

Các ngân hàng cũng nắm giữ những dự trữ quá mức và dự trữ cấp hai để ngăn ngừa vỡ nợ, một tình trạng trong đó một ngân hàng không thể đáp ứng được nghĩa vụ thanh toán cho những người gửi và không đủ khoản tiền dự trữ theo như đòi hỏi phải có. Để thấy một vỡ nợ ngân hàng có thể xảy ra như thế nào, chúng ta giả sử rằng tình trạng ban đầu của bảng tổng kết tài sản ở một ngân hàng như sau:

Tài sản Có		Tài sản Nợ	
Tiền dự trữ	10	Tiền gửi	100
Tiền cho vay	90	Vốn ngân hàng	10
Chứng khoán	10		

Giả sử một tin đồn lan truyền về ngân hàng này sắp bị thua lỗ nặng, kết quả là ngân hàng này phải đối phó với một dòng tiền rút ra vội vàng 20 tr. của những người gửi. Nếu ngân hàng này bán đi 100 tr. chứng khoán để có được 10 tr. tiền dự trữ, bảng cân đối tài sản là:

Tài sản Có		Tài sản Nợ	
Tiền dự trữ	0	Tiền gửi	80
Tiền cho vay	90	Vốn ngân hàng	10

Bây giờ ngân hàng này thiếu 8 tr. dự trữ (dự trữ bắt buộc là 8 tr., 10% của 80 tr.). Ngân hàng này nếu không có một món tiền cho vay nào để thu về, thì có thể phải cố gắng bán tháo các món cho vay của mình cho các ngân hàng khác để có được 8 tr. dự trữ mà nó cần. Từ đó thu được một số tiền nhờ bán một cách miễn cưỡng các món cho vay này. Tuy nhiên, sẽ thấy thấp hơn giá trị của những món cho vay đó và kết cục là ngân hàng đó chịu một tổn thất có thể lớn hơn số vốn ngân hàng ban đầu. Trong tình trạng này, giá trị tài sản của ngân hàng có thể sụt giảm xuống dưới các tài sản Nợ của nó, khiến cho ngân hàng này trở thành không trả được nợ, tức là phá sản. Các ngân hàng khác sẽ không muốn cho ngân hàng này vay tiền, vì họ không tin chắc thu hồi được nợ.

Nếu Ngân hàng Trung ương không sẵn lòng cho ngân hàng vay những món tiền không hạn chế, bởi vì Ngân hàng Trung ương thấy bảng quyết toán tài sản của ngân hàng này là tồi tệ, thì có thể xếp ngân hàng này vào loại “bị vỡ nợ”.

Do sự việc này, những người chủ sở hữu ngân hàng sẽ hầu như trắng tay, vì vay họ rất muốn ngăn ngừa nó. Tình trạng khẩn cấp này đáng ra có thể ngăn chặn được, nếu ngân hàng này có thêm 8 tr. trong khoản dự trữ quá mức, hoặc dự trữ cấp hai, hoặc có một cái đệm lớn hơn trong vốn ngân hàng để bù đắp những tổn thất do dòng tiền lớn rút ra gây nên. Một ngân hàng cần duy trì các khoản dự trữ quá mức, dự trữ cấp hai và vốn ngân hàng là bởi vì, những thứ đó bảo hiểm để phòng cho ngân hàng tránh được những chi phí đắt nhất: một dòng tiền rút ra - vỡ nợ ngân hàng.

3. QUẢN LÝ TÀI SẢN CÓ

Sau khi hiểu vì sao một ngân hàng cần thiết một trạng thái lỏng, giờ đây chúng ta có thể xem xét chiến lược cơ bản mà một ngân hàng theo đuổi trong việc quản lý những tài sản Có của nó. Quản lý tài sản Có là việc phân chia vốn vào các loại đầu tư. Đối với ngân hàng thương mại, quản lý tài sản Có là việc phân chia vốn giữa tiền mặt, đầu tư chứng khoán, tín dụng và các tài sản Có khác. Nói cách khác, đó là việc chuyển hóa tiền gửi và vốn thành tiền mặt và các tài sản Có sinh lợi. Thông thường, nếu không bị ràng buộc trong hoạt động kinh doanh sinh lời của mình, chắc chắn ngân hàng thương mại sẽ sử dụng vốn của mình để mở rộng cho vay và đầu tư, vì chúng hứa hẹn mức lợi tức cao nhất và với mức rủi ro mà việc quản lý ngân hàng sẵn sàng chấp nhận. Tuy nhiên, việc quản lý trong hoạt động ngân hàng thương mại rất phức tạp, do phải phụ thuộc vào sự tác động của nhiều yếu tố khác nhau như:

- Thứ nhất, do các ngân hàng nằm trong số loại hình doanh nghiệp được giám sát chặt chẽ nhất, buộc phải quản lý theo luật và các quy định được ban hành.
- Thứ hai, mối quan hệ giữa ngân hàng và khách hàng (người gửi tiền, người vay tiền) là mối quan hệ dựa trên cơ sở tín nhiệm lẫn nhau và tạo thuận lợi cho nhau.
- Thứ ba, các cổ đông của một ngân hàng thương mại (giống như các nhà đầu tư khác) đòi hỏi một mức lợi tức phù hợp với rủi ro của việc đầu tư.

Luật pháp và các quy chế thường quy định phần tài sản nào của ngân hàng được phép đầu tư và giới hạn việc sử dụng vốn vào một số tài sản Có nhất định. Kiểu hạn chế thứ nhất là quy định các ngân hàng phải giữ một tỷ lệ tiền gửi của nó

dưới dạng ngân quỹ hoặc tài sản tương đương. Kiểu giới hạn thứ hai là việc nghiêm cấm đầu tư các quỹ vào các cổ phần của các công ty kinh doanh công nghiệp.

Để giữ vững mối quan hệ dựa trên cơ sở tín nhiệm lẫn nhau và tạo thuận lợi cho nhau, ngân hàng phải đảm bảo khả năng đáp ứng các yêu cầu thanh toán và yêu cầu rút tiền trước thời hạn số tiền gửi của người ký thác, đồng thời phải đảm bảo đủ vốn để thoả mãn các nhu cầu tín dụng hợp pháp của khách hàng. Việc không đáp ứng các đòi hỏi hợp pháp và hợp lệ về thanh khoản và tín dụng của khách hàng dễ dẫn đến thiệt hại trong kinh doanh và sự thất bại có thể xảy ra của ngân hàng.

Yêu cầu về lợi tức của cổ đông ngân hàng có thể đưa đến những mâu thuẫn giữa mức thanh khoản cần thiết và khả năng sinh lời mong muốn. Mâu thuẫn này có thể được xem như là trung tâm của việc quản lý vốn ngân hàng. Trong thực tiễn hoạt động kinh doanh để nhằm làm cực đại lợi nhuận của mình, một ngân hàng phải tìm kiếm những lợi tức cao nhất có thể có của những vốn cho vay và của các chứng khoán, đồng thời cố gắng giảm đến tối thiểu rủi ro và chuẩn bị đầy đủ cho trạng thái lỏng bằng cách nắm giữ những tài sản Có tính lỏng cao.

Trước hết, các ngân hàng cố gắng tìm những người vay trả lãi suất cao và sẽ không dễ vỡ nợ đối với những món họ vay. Mặt khác ngân hàng cũng tìm những khách hàng cần vay bằng cách quảng cáo các lãi suất và bằng cách tiếp cận với các công ty để trực tiếp chào mời các món cho vay. Cuối cùng là người phụ trách cho vay của ngân hàng quyết định ai là những người có thể vay tiền, có phải là những người mạo hiểm tín dụng có triển vọng tốt, tức là họ có thể sẽ thanh toán tiền lãi và tiền gốc đúng hạn hay không. Nói chung, các ngân hàng rất thận trọng trong đường lối cho vay tiền của họ, mức bị vỡ nợ thường ít hơn 1%. Tuy nhiên, điều quan trọng là các ngân hàng không nên quá thận trọng mà khiến họ sẽ bị mất đi những cơ hội cho vay hấp dẫn có thể mang lại lãi suất cao.

Thứ hai, các ngân hàng cố gắng mua những chứng khoán với lợi tức cao và rủi ro thấp. Trong việc quản lý những tài sản Có của họ, các ngân hàng phải có nỗ lực giảm đến tối thiểu rủi ro bằng cách đa dạng hoá. Họ thực hiện việc này bằng cách mua nhiều dạng tài sản Có khác nhau (các trái phiếu Kho bạc, các trái phiếu địa phương) và chấp nhận nhiều loại cho vay cho số đông những khách hàng. Nếu các ngân hàng đã không tìm được đủ lợi nhuận về đa dạng hóa, thường sau đó ân hận về việc này. Thực chất vấn đề này là quá trình làm đa dạng tài sản Có của từng ngân hàng.

Cuối cùng một ngân hàng phải quản lý trạng thái lỏng của những tài sản Có của mình sao cho trạng thái lỏng có thể thoả mãn những đòi hỏi về dự trữ của nó, mà không phải chịu một phí tổn lớn. Điều này có nghĩa là nó phải nắm giữ những chứng khoán lỏng ngay cả nếu chúng mang lại lợi tức hơi thấp hơn so với những tài sản Có khác. Một lần nữa, một ngân hàng quá thận trọng lại là thiếu khôn ngoan. Nếu nó tránh được mọi chi phí gắn liền với dòng tiền rút ra chỉ bằng cách duy trì những khoản tiền dự trữ không đem lại tiền lãi, trong khi những tài sản Nợ của ngân hàng phải chịu phí tổn để duy trì. Ngân hàng đó phải cân đối ý muốn của

minh về trạng thái lỏng đối lại với lợi nhuận tăng lên, mà nó có thể thu được nhờ những tài sản kém lỏng thí dụ như các món cho vay.

Các ngân hàng thương mại là các doanh nghiệp kinh doanh đồng vốn mà mục đích là kiếm lợi nhuận, với điều kiện là phải đảm bảo tính thanh khoản cao và an toàn hoạt động của mình. Trong thực tế các khách hàng không bao giờ đặt ra câu hỏi về khả năng trả nợ, thanh khoản hoặc tính liêm khiết của hệ thống ngân hàng, mà các khách hàng phải có niềm tin hoàn toàn vào các ngân hàng. Các mục tiêu của khách hàng gửi tiền và các mục tiêu của các cổ đông có thể không phù hợp nhau trong một mức độ nào đó. Bản thân các nhà quản lý ngân hàng luôn đứng trước sự lựa chọn giữa một bên là áp lực từ phía các cổ đông muốn có mức lãi cao và họ có thể kiếm được bằng việc đầu tư vào các chứng khoán kỳ hạn, dài hạn, mở rộng tín dụng với khối lượng nhỏ và giảm bớt số tiền nhàn rỗi. Một bên khác là làm giảm đáng kể tính thanh khoản cần thiết để đáp ứng các yêu cầu rút tiền và các nhu cầu tín dụng của khách hàng lâu dài. Như vậy, đây là một vấn đề có thể mang lại rất nhiều những rủi ro cho ngân hàng. Vì vậy, các nhà quản lý ngân hàng phải xác định được ở mỗi thời điểm mối tương quan giữa rủi ro về tài sản Có và mức lãi mong muốn mà các ngân hàng cần có.

Các loại tài sản Có của ngân hàng thương mại có thể được xếp thành 4 loại cơ bản: khoản mục ngân quỹ, đầu tư chứng khoán, tín dụng và tài sản cố định. Quản lý tài sản Có cần tập trung chủ yếu vào 3 loại tài sản đầu tiên. Hầu hết tài sản Có của ngân hàng thương mại là các khoản nợ về tài chính. Lợi tức của ngân hàng phần lớn thu được từ việc cho vay, đầu tư và đưa đến việc ngân hàng nắm giữ kỳ phiếu, trái phiếu và các công cụ tài chính khác, làm cơ sở cho số tiền sẽ được trả trong tương lai.

4. QUẢN LÝ TÀI SẢN NỢ

Việc quản lý tài sản Nợ theo nghĩa rộng bao gồm các hoạt động liên quan tới việc nhận vốn từ người gửi tiền và những người cho vay khác nhau và quyết định mức góp vốn của mình một cách thích hợp vào một ngân hàng đặc biệt nào đó. Theo nghĩa hẹp, việc quản lý tài sản Nợ đòi hỏi cân nhắc các rủi ro phụ cũng như chênh lệch giữa chi phí vay vốn (chủ yếu là lãi suất vay) và mức lợi nhuận có thể kiếm được khi vốn được đầu tư vào tín dụng và các chứng khoán. Như vậy, mối liên hệ giữa việc quản lý tài sản Có và quản lý tài sản Nợ là một cặp yếu tố quyết định quan trọng ảnh hưởng đến doanh lợi của bản thân từng ngân hàng.

Các ngân hàng thương mại làm công việc vay tiền (hầu hết từ những người gửi tiền) và cho vay hoặc đầu tư. Đây là công việc của một trung gian tài chính, đóng vai trò môi giới giữa người có vốn và người cần vốn. Việc cho những người được tin cậy và có năng lực tài chính tốt vay và đầu tư vào các chứng khoán có chất lượng cao thường đem lại mức lợi nhuận tương đối tốt. Song để tiến hành hoạt động kinh doanh tốt đòi hỏi nhà quản lý ngân hàng phải kết hợp đồng thời giữa việc quản lý tài sản Có với việc quản lý tài sản Nợ và còn gọi là phương thức quản lý bảng tổng kết tài sản. Nói chung, mục tiêu lớn của phương thức quản lý này là bảo đảm thanh khoản của ngân hàng, bảo đảm đủ vốn cho nhu cầu tín dụng hợp lệ và duy trì lãi suất cơ bản rộng và doanh lợi.

Trước những năm 1960, việc quản lý tài sản Nợ là một công việc bình thường. Phần nhiều, các ngân hàng đã coi những tài sản Nợ của họ là cố định và dành thì giờ của họ để cố đạt được một hỗn hợp tối ưu các tài sản Có. Có hai lý do chính cho sự nhấn mạnh này về quản lý tài sản Nợ. Trước hết, trên 60% các nguồn tiền vốn ngân hàng được thu nhận qua các món tiền gửi (không kỳ hạn) có thể phát séc và theo luật định, những món tiền gửi này không mang lại tiền lãi. Như vậy, các ngân hàng không thể cạnh tranh ráo riết với nhau về những món tiền gửi này và do đó số lượng mỗi món thực tế đã là một món quà cho một ngân hàng riêng rẽ. Thứ hai, do các thị trường để thực hiện các món cho vay ngắn hạn (qua đêm) giữa các ngân hàng đã không phát triển tốt, các ngân hàng đã hiếm khi vay từ các ngân hàng khác để đáp ứng nhu cầu tiền dự trữ của họ.

Tuy nhiên, bắt đầu từ những năm 1960, các ngân hàng lớn (được gọi là những ngân hàng trung tâm tiền tệ) trong các trung tâm tiền tệ then chốt đã bắt đầu nghiên cứu những phương pháp, trong đó các tài sản Nợ trên bảng tổng kết tài sản của họ có thể đem lại cho họ những khoản tiền dự trữ và trạng thái lỏng. Điều này dẫn đến một sự mở mang của các thị trường cho vay ngắn hạn. Ví dụ như thị trường quỹ liên bang và sự ra đời của những công cụ tài chính mới như các CDs có thể bán lại được (xuất hiện lần đầu vào năm 1961), chúng giúp các ngân hàng trung tâm tiền tệ có thể nhanh chóng có được tiền vốn.

Tính chất mềm dẻo mới trong việc quản lý tài sản Nợ có nghĩa là các ngân hàng đã có thể sử dụng một phương pháp khác cho việc quản lý ngân hàng. Các ngân hàng không lệ thuộc vào những món tiền gửi có thể phát séc với tư cách là nguồn vốn hàng đầu, và do đó không còn xử sự với các nguồn vốn (tài sản Nợ) của mình như trước. Thay vào đó, các ngân hàng đã sốt sắng để ra những mục tiêu cho sự tăng trưởng tài sản Có của mình và đã cố gắng để có được vốn như họ cần trên cơ sở gia tăng tài sản Nợ.

Thí dụ, hôm nay khi một ngân hàng trung tâm tìm thấy một cơ hội cho vay tiền hấp dẫn, nó có thể có được vốn bằng cách bán một CDs có thể bán lại được. Hoặc nếu có bị một sự thiếu hụt tiền dự trữ, nó có thể vay vốn từ những ngân hàng khác trên thị trường nhằm tăng thêm khả năng nguồn cung ứng cho việc mở rộng tài sản Có.

Xem xét tính mềm dẻo về quản lý tài sản Nợ cùng với việc nghiên cứu để có lợi nhuận cao trong kinh doanh đã khuyến khích các ngân hàng không ngừng tăng tỷ lệ các tài sản Có của mình được duy trì ở các món tiền cho vay là những tài sản Có mang lại thu nhập cao.

II. NỘI DUNG CỦA VIỆC LẬP CÂN ĐỐI VÀ ĐIỀU HÀNH VỐN TRONG HOẠT ĐỘNG KINH DOANH CỦA NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI

Kế hoạch cân đối vốn kinh doanh của ngân hàng thương mại là một bộ phận trong kế hoạch cân đối tiền tệ của Ngân hàng Trung ương, là công cụ chủ yếu điều hành vốn kinh doanh của ngân hàng thương mại Việt Nam nhằm: Khai thác các nguồn vốn tiền tệ ở trong nước và nước ngoài để kinh doanh góp phần phát triển

kinh tế hàng hoá nhiều thành phần, ổn định tiền tệ, đồng thời đảm bảo hoạt động kinh doanh của ngân hàng có lãi.

Kế hoạch cân đối vốn kinh doanh phải đảm bảo tính cân đối giữa nguồn vốn với sử dụng vốn một cách tích cực và đảm bảo khả năng thanh toán của ngân hàng thương mại.

Kế hoạch cân đối vốn kinh doanh phải vừa đảm bảo tính tập trung thống nhất của ngân hàng thương mại, vừa đảm bảo tính chủ động của chi nhánh. Ở Việt Nam kế hoạch cân đối vốn kinh doanh của các ngân hàng thương mại được lập theo năm và theo quý, trong đó kế hoạch quý là công cụ được sử dụng điều hành có tính thường ngày.

1. CÁC CHỈ TIÊU CỦA KẾ HOẠCH CÂN ĐỐI VỐN KINH DOANH

Mỗi ngân hàng thương mại là một đơn vị kế hoạch, có trách nhiệm xác định các chỉ tiêu kế hoạch cân đối vốn kinh doanh: Nguồn vốn và sử dụng vốn của mỗi chi nhánh trong hệ thống bằng tiền Việt Nam và ngoại tệ đều nằm trong kế hoạch cân đối thống nhất của một ngân hàng thương mại.

Kế hoạch cân đối vốn kinh doanh được xác định theo các chỉ tiêu sau đây:

1.1. Đối với toàn hệ thống

- Chỉ tiêu về nguồn vốn:

+ Vốn và các quỹ.

+ Vốn huy động.

+ Vốn đi vay.

+ Các nguồn vốn khác.

- Chỉ tiêu sử dụng vốn:

+ Nghiệp vụ cho vay.

+ Nghiệp vụ chiết khấu.

+ Nghiệp vụ hùn vốn liên doanh, góp cổ phần.

+ Các nghiệp vụ kinh doanh khác.

+ Ký quỹ theo định mức.

+ Quỹ đảm bảo thanh toán.

* Tiền quỹ tiền mặt.

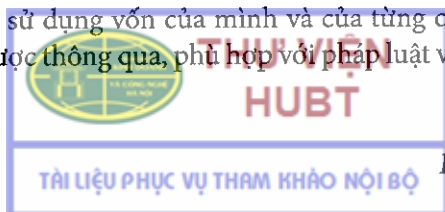
* Tiền gửi tại Ngân hàng Trung ương và các tổ chức tín dụng trong nước, ngoài nước.

* Vàng bạc dự trữ.

* Các giấy tờ có giá đến hạn thanh toán hoặc các thẻ chuyển đổi thành tiền ngay.

Tổng các chỉ tiêu nguồn vốn phải bằng các chỉ tiêu sử dụng vốn, sự cân đối này được thực hiện bằng cách vay vốn của Ngân hàng Trung ương hoặc gửi vốn của mình vào Ngân hàng Trung ương.

Tổng giám đốc các ngân hàng thương mại quyết định quy mô kết cấu các chỉ tiêu về nguồn vốn và sử dụng vốn của mình và của từng chi nhánh theo phương hướng kế hoạch đã được thông qua, phù hợp với pháp luật và chủ trương của Ngân hàng Trung ương.



1.2. Tại các chi nhánh tỉnh, thành phố

- Chỉ tiêu nguồn vốn:
 - + Vốn và các quỹ.
 - + Vốn huy động.
 - + Vốn đi vay.
 - + Các nguồn vốn khác dùng vào hoạt động kinh doanh.
 - + Nguồn vốn bổ sung từ quỹ điều hoà.
- Chỉ tiêu sử dụng vốn:
 - + Nghiệp vụ cho vay.
 - + Nghiệp vụ chiết khấu.
 - + Nghiệp vụ hùn vốn góp vốn liên doanh.
 - + Nghiệp vụ kinh doanh khác.
 - + Quỹ đảm bảo thanh toán.
 - + Nộp về quỹ điều hoà.

Tuỳ theo nghiệp vụ kinh doanh, đặc điểm riêng của từng chi nhánh mà có thể được giao thêm một số chỉ tiêu về nguồn vốn và sử dụng vốn.

Tổng các chỉ tiêu nguồn vốn trừ đi quỹ đảm bảo thanh toán theo định mức và chỉ tiêu nộp vốn điều hoà về ngân hàng thương mại trung ương, số còn lại dùng cho nghiệp vụ kinh doanh phù hợp với thể lệ, chế độ của từng ngân hàng thương mại do tổng giám đốc mỗi ngân hàng thương mại quy định.

2. XÂY DỰNG, QUẢN LÝ VÀ ĐIỀU HÀNH KẾ HOẠCH CÂN ĐỐI VỐN KINH DOANH

2.1. Xây dựng kế hoạch cân đối vốn kinh doanh

- *Tại các ngân hàng thương mại trung ương*

Một tháng trước quý kế hoạch và theo tiến độ lập kế hoạch hàng năm của Nhà nước căn cứ vào các dự báo về tình hình kinh tế, xã hội của quý và năm kế hoạch, mức ký quỹ bắt buộc, quỹ đảm bảo thanh toán theo tỷ lệ quy định, khả năng nguồn vốn huy động và vốn vay của Ngân hàng Trung ương trong kỳ kế hoạch, Tổng giám đốc các ngân hàng thương mại quy định mức dư nợ và các nghiệp vụ kinh doanh trong kỳ kế hoạch.

- *Tại các chi nhánh tỉnh, thành phố*

Trước quý kế hoạch 15 ngày, các chi nhánh lập và gửi kế hoạch cân đối vốn kinh doanh dựa trên cơ sở nhu cầu vốn cần thiết của các tổ chức kinh tế, vốn cho vay, nghiệp vụ kinh doanh khác và quỹ đảm bảo thanh toán. Trên cơ sở đó cân đối với khả năng nguồn vốn có tại chi nhánh để xác định các chỉ tiêu kế hoạch. Trong trường hợp này có thể xảy ra việc sử dụng vốn từ quỹ điều hoà, hoặc thừa vốn nộp về quỹ điều hoà của ngân hàng thương mại trung ương.

2.2. QUẢN LÝ VÀ ĐIỀU HÀNH VỐN KINH DOANH

2.2.1. Về yêu cầu quản lý và điều hành vốn

Để tiến hành quản lý và điều hành vốn tốt trong hoạt động kinh doanh ngân hàng cần phải đảm bảo những yêu cầu cơ bản sau:

- Quản lý và điều hành vốn phải tuân thủ các mục tiêu đã được xác định.
- Quản lý và điều hành vốn phải trên cơ sở xây dựng chính sách huy động và sử dụng vốn.
- Quản lý và điều hành vốn phải trên cơ sở bảng cân đối vốn.
- Quản lý và điều hành vốn phải tuân thủ nghiêm ngặt các chỉ tiêu trong giới hạn an toàn vốn. Cụ thể:
 - + Giới hạn cho vay đối với một khách hàng của tổ chức tín dụng.
 - + Tỷ lệ tối đa của nguồn vốn ngắn hạn được sử dụng để cho vay trung và dài hạn.
 - + Tỷ lệ về khả năng chi trả.
 - + Tỷ lệ an toàn vốn tối thiểu.
 - + Tỷ lệ tối đa về dư nợ trên tổng tiền gửi.
 - + Tỷ lệ hùn vốn, góp vốn.
 - + Tỷ lệ dự trữ bắt buộc.
 - + Tỷ lệ trích lập quỹ dự phòng rủi ro.

2.2.2. Nội dung của quản lý và điều hành vốn

Trong quá trình thực hiện quản lý và điều hành vốn trước hết cần phải xác định được nhu cầu và khả năng cung ứng nguồn vốn trong từng hệ thống hay từng ngân hàng cụ thể. Đặc biệt các ngân hàng hoạt động trong cùng một hệ thống rất quan tâm đến quỹ bổ sung vốn điều hoà, bởi lẽ nó sẽ tạo điều kiện thuận lợi cho khả năng bù đắp vốn thiếu hụt khi mà các ngân hàng thương mại gặp khó khăn về vốn.

Quỹ bổ sung điều hoà của ngân hàng thương mại được hình thành từ các nguồn: vốn vay của Ngân hàng Trung ương, các tổ chức tín dụng ở trong nước và nước ngoài, vốn và các quỹ dùng vào nghiệp vụ kinh doanh, các nguồn vốn tạm thời chưa sử dụng của ngân hàng thương mại trung ương và của các chi nhánh nộp lên.

Các nguồn vốn trên trừ đi các quỹ: đảm bảo thanh toán, mức ký quỹ bắt buộc. Số còn lại là trong mức vốn dùng để bổ sung cho các chi nhánh nhằm mở rộng kinh doanh và đảm bảo khả năng thanh toán trong quá trình điều hành kế hoạch. Các ngân hàng thương mại xác định mức vốn bổ sung ổn định cho từng chi nhánh trong năm kế hoạch và mức điều hành tăng, giảm từng quý theo quan hệ cung cầu về vốn.

Sau khi tổng hợp nhu cầu vốn của các chi nhánh cân đối với khả năng nguồn vốn, Tổng giám đốc xác định các chỉ tiêu cân đối vốn kinh doanh cùng với các chỉ tiêu tài chính của ngân hàng thương mại giao cho từng chi nhánh thực hiện vào trước quý kế hoạch.

Trường hợp đầu quý các chi nhánh chưa nhận được thông báo về các chỉ tiêu kế hoạch thì tạm thời căn cứ vào chỉ tiêu kế hoạch của quý trước để điều hành.

Ngân hàng thương mại trung ương bổ sung vốn từ quỹ điều hoà cho các chi nhánh, hoặc rút vốn kinh doanh của các chi nhánh về, theo nguyên tắc bổ sung vốn kinh doanh có tính lãi và có thời hạn.

Quan hệ điều chuyển vốn giữa các chi nhánh trong cùng hệ thống được thực hiện cả bằng tiền Việt Nam và ngoại tệ. Hàng ngày các nghiệp vụ phát sinh được

hạch toán ngay vào tài khoản “điều chuyển vốn” cuối mỗi tháng sau khi xác định số vốn thực nộp về quỹ điều hoà hoặc thực sử dụng từ quỹ điều hoà. Ngân hàng thương mại sẽ điều chỉnh số vốn thừa được tính lãi, số vốn thiếu phải tính lãi, số dư nợ hoặc dư có của tài khoản điều chuyển vốn sẽ được tất toán vào cuối năm.

Hàng ngày các chi nhánh phải lên bảng cân đối tài khoản tiền vốn gọi tắt là bảng cân đối vốn. Giám đốc các chi nhánh phải xác định đúng nguồn vốn thực có của mình, số vốn được bổ sung để quyết định việc sử dụng vốn trong ngày.

III. CÁC BIỆN PHÁP ĐẢM BẢO AN TOÀN VỐN

1. SỰ CẦN THIẾT PHẢI ĐẢM BẢO AN TOÀN VỐN TRONG HOẠT ĐỘNG KINH DOANH CỦA NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI

Sự an toàn của các ngân hàng thương mại vẫn luôn luôn là mối quan tâm của khách hàng, các giới điều hành và người giám sát bởi vì các vụ phá sản ngân hàng có lẽ ảnh hưởng bất lợi đối với nền kinh tế hơn bất cứ vụ phá sản loại hình doanh nghiệp nào khác. Sự an toàn trong hoạt động kinh doanh của ngân hàng thương mại là quan trọng đối với khách hàng bởi vì các thiệt hại của ngân hàng nếu nghiêm trọng làm họ có thể mất vốn đầu tư, mất các khoản tiền gửi, tiền tiết kiệm mà có thể suốt đời nhiều người mới có được và vốn hoạt động của nhiều doanh nghiệp tích lũy trong nhiều thế hệ. Các thua lỗ của ngân hàng có một ảnh hưởng lớn đến niềm tin của quần chúng và chuyển sang các thành phần kinh tế khác mang tính dây chuyền.

Lịch sử phát triển của hệ thống ngân hàng trên thế giới đã cho thấy có mối tương quan chặt chẽ giữa tốc độ phát triển của nền kinh tế với sự phát triển của hệ thống ngân hàng. Mỗi cuộc khủng hoảng tài chính - tiền tệ đều có những tác động tiêu cực, thậm chí lay chuyển toàn bộ nền kinh tế (nếu mức độ khủng hoảng đó trầm trọng). Sự an toàn, vững chắc và hoạt động có hiệu quả của hệ thống ngân hàng từ lâu đã được coi là một trong những điều kiện tiên quyết, đảm bảo cho quá trình hoạt động và phát triển của nền kinh tế. Vì vậy, yêu cầu đặt ra là để đảm bảo hoạt động bình thường ở các ngân hàng thương mại thì trước hết điều cần được quan tâm là phải đảm bảo thu hồi được vốn và vấn đề tiếp theo là phải bảo toàn và phát triển được vốn trong hoạt động kinh doanh của mình.

2. NỘI DUNG CÁC BIỆN PHÁP ĐẢM BẢO AN TOÀN VỐN TRONG HOẠT ĐỘNG KINH DOANH CỦA NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI

Trong hoạt động kinh doanh tiền tệ luôn luôn chứa đựng những tiềm ẩn rủi ro, việc chủ quan trong hoạt động kinh doanh của các tổ chức tín dụng có thể dẫn đến hoạt động kém hiệu quả, mất an toàn và đổ vỡ đối với từng tổ chức tín dụng và với toàn hệ thống.

Trên thực tế, Luật ngân hàng được đưa ra ở mỗi một quốc gia chính là hành lang pháp luật đảm bảo an toàn trong hoạt động ngân hàng và an toàn tuyệt đối với hệ thống các tổ chức tín dụng. Tuy nhiên, để thực hiện an toàn hoạt động ngân hàng và an toàn hệ thống các ngân hàng thương mại cần làm tốt một số nội dung sau:

2.1. Thực hiện tín dụng có hiệu quả

Tín dụng là hoạt động sinh lời chủ yếu của các tổ chức tín dụng, song phần lớn rủi ro và mất an toàn đều phát sinh từ đây. Vì vậy, điều kiện và biện pháp hàng đầu để đảm bảo sự ổn định của tổ chức tín dụng là đảm bảo cho hoạt động tín dụng lành mạnh và có hiệu quả. Cụ thể:

- Các tổ chức tín dụng phải kiểm tra nghiêm ngặt trước khi cho vay, trong quá trình sử dụng vốn vay, khả năng hoàn trả.
- Phải tuân thủ quy trình cho vay, thẩm định, đảm bảo tính độc lập trong kiểm tra từ khi tiếp nhận dự án đến phê duyệt cho vay.
- Việc cho vay chỉ tiến hành trên cơ sở có đảm bảo theo đúng quy định.

2.2. Thực hiện nghiêm chỉnh các hạn chế để đảm bảo an toàn trong hoạt động ngân hàng của các tổ chức tín dụng

Trong hoạt động kinh doanh các ngân hàng cần thực hiện tốt giới hạn cho vay tối đa đối với từng khách hàng, ở Việt Nam có quy định như sau:

- Tổng dư nợ cho vay của một tổ chức tín dụng đối với một khách hàng không được vượt quá 15% vốn tự có của tổ chức tín dụng. Trường hợp nhu cầu vay vốn của khách hàng quá lớn vượt mức 15%, thì áp dụng hình thức cho vay hợp vốn hoặc Thủ tướng Chính phủ quyết định mức cho vay tối đa đối với từng trường hợp. Tổng dư nợ cho vay của tổ chức tín dụng đối với một khách hàng bao gồm: tổng dư nợ cho vay của sở giao dịch và các chi nhánh của tổ chức tín dụng đối với khách hàng đó.

Vốn tự có của tổ chức tín dụng bao gồm: vốn điều lệ (vốn đã được cấp, vốn đã góp) và quỹ dự trữ bổ sung vốn điều lệ.

Mục đích của việc quy định giới hạn này nhằm: tránh rủi ro trong hoạt động ngân hàng, vì một phần vốn cho vay sẽ tham gia vào quá trình đầu tư, sản xuất, kinh doanh của doanh nghiệp cho nên khi doanh nghiệp gặp rủi ro, khó khăn thì ngân hàng sẽ khó thu hồi vốn. Mặt khác, khống chế mức cho vay tối đa sẽ hạn chế việc dồn vốn vào một số ít khách hàng và lĩnh vực kinh doanh. Điều này sẽ tránh được rủi ro hệ thống và rủi ro ngành nghề, lĩnh vực kinh doanh. Bên cạnh đó, mức khống chế cho vay tối đa với một khách hàng còn thúc đẩy các ngân hàng đa dạng hoá khách hàng, lĩnh vực đầu tư, nhằm phân tán và tránh được rủi ro. Việc khống chế cho vay tối đa với một khách hàng cũng là cách thức mà pháp luật đưa ra để phòng ngừa, chống rủi ro, tổn thất cho ngân hàng, và qua đó bảo vệ được quyền lợi cho người gửi tiền.

- Khống chế mức góp vốn tối đa của một tổ chức tín dụng trong một doanh nghiệp hoặc trong tất cả các doanh nghiệp.

- Chấp hành tốt việc thực hiện các tỷ lệ đảm bảo an toàn vốn trong hoạt động kinh doanh ngân hàng. Việc chấp hành các tỷ lệ này rất quan trọng trong quản lý và điều hành kinh doanh đối với các ngân hàng thương mại. Vì vậy, các ngân hàng thương mại luôn coi trọng việc chấp hành các tỷ lệ này. Ở Việt Nam Ngân hàng Nhà nước có quy định cho các ngân hàng thương mại phải thực hiện các tỷ lệ sau:

+ Tỷ lệ về khả năng chi trả (tài sản “Có” có thể thanh toán ngay trên các loại tài sản “Nợ” phải thanh toán tại một thời điểm). Vấn đề này được cụ thể: kết thúc ngày làm việc, Tổ chức tín dụng phải duy trì cho ngày làm việc tiếp theo tỷ lệ tối thiểu bằng 1 giữa tài sản “Có” có thể thanh toán ngay so với các loại tài sản “Nợ” phải thanh toán ngay.

+ Tỷ lệ an toàn vốn tối thiểu (tỷ lệ giữa vốn tự có so với tài sản Có được điều chỉnh theo mức độ rủi ro) hiện được quy định cụ thể như sau:

Tổ chức tín dụng (trừ chi nhánh ngân hàng nước ngoài) phải duy trì tỷ lệ tối thiểu 8% giữa vốn tự có so với tài sản Có, kể cả các cam kết ngoại bảng, được điều chỉnh theo mức độ rủi ro.

Tổng số vốn của một tổ chức tín dụng đầu tư vào tổ chức tín dụng khác dưới hình thức góp vốn mua cổ phần phải trừ khỏi vốn tự có khi tính toán các tỷ lệ an toàn.

Tài sản Có rủi ro nội bảng được xác định trên cơ sở giá trị từng tài sản Có nội bảng và (nhân với) mức độ rủi ro của tài sản Có.

Tài sản Có rủi ro ngoại bảng được xác định trước hết chuyển các cam kết ngoại bảng thành giá trị tài sản Có nội bảng tương ứng theo hệ số chuyển đổi quy định.

+ Tỷ lệ tối đa của nguồn vốn ngắn hạn được sử dụng để cho vay trung và dài hạn.

2.3. Thực hiện tốt các biện pháp phòng ngừa và hạn chế rủi ro

Trong hoạt động kinh doanh của ngân hàng để ngăn ngừa và hạn chế rủi ro cần giải quyết một số vấn đề sau:

2.3.1. Phân tán rủi ro

Thường được sử dụng dưới dạng hợp tác đầu tư của nhiều ngân hàng cho những nhu cầu lớn, các dự án lớn hoặc không tập trung vốn cho một số ít khách hàng. Tuân thủ nghiêm ngặt các giới hạn trong cung ứng tín dụng.

2.3.2. Nghiên cứu nhận định về khách hàng

Thường xuyên phân tích, đánh giá hoạt động của khách hàng và những yếu tố liên quan khác tới việc cấp tín dụng, tập trung vào một số các mặt sau:

- Nghiên cứu năng lực pháp lý của khách hàng để cập đến giấy phép kinh doanh, quyết định thành lập, đăng ký kinh doanh, quyết định bổ nhiệm chức danh.

- Nghiên cứu khả năng tài chính của khách hàng, khả năng trả nợ: xem xét quy mô hoạt động (vốn cố định, trình độ kỹ thuật, năng lực tạo sản phẩm có sức cạnh tranh, vật tư hàng hoá với các cơ cấu của nó...) kết quả hoạt động tài chính (nguồn vốn tăng, giảm, lỗ lãi); năng lực kinh doanh (số lượng và chất lượng sản phẩm, thị trường tiêu thụ, thị trường cung cấp); tình hình công nợ (các khoản phải thu: ngắn hạn, dài hạn, nợ khó đòi mất khả năng thanh toán; các khoản phải trả: nợ ngân sách, nợ các khách hàng khác, nợ nước ngoài, nợ ngân hàng, trong đó nợ quá hạn; đánh giá khả năng trả nợ).

- Năng lực và phẩm chất của người điều hành: qua xem xét về năng lực chuyên môn, trình độ tổ chức, quản lý và điều hành trong kinh doanh, uy tín trên thị trường và với ngân hàng.

- Năng lực kinh doanh: thông qua việc xem xét chiến lược khách hàng, chiến lược sản phẩm, khả năng tổ chức mạng lưới kinh doanh, khả năng sinh lợi.

2.3.3. Nghiên cứu và hình thành các bảo đảm tín dụng chắc chắn

- Việc lựa chọn đảm bảo phải phù hợp với tính chất của khoản vay.
- Khi sử dụng đảm bảo bằng tài sản phải xem xét kỹ các điều kiện của tài sản làm đảm bảo, việc định giá của tài sản, việc chuyển giao và quản lý tài sản. Ngoài ra còn phải xem xét kỹ những thỏa thuận ràng buộc trong hợp đồng.

- Trường hợp sử dụng đảm bảo bằng bảo lãnh cần phải xem xét kỹ về năng lực pháp lý của người bảo lãnh, năng lực tài chính trong đó đặc biệt chú ý khả năng sẵn sàng thanh toán nợ của người bảo lãnh khi mà người vay không làm tròn được nghĩa vụ theo hợp đồng.

2.3.4. Nghiên cứu tình hình kinh tế đặc biệt là tình hình tài chính tiền tệ để xây dựng chính sách tín dụng của ngân hàng

Vấn đề này cần được xem xét trên một số vấn đề sau:

- Mức độ tăng trưởng của nền kinh tế, các ngành.
- Diễn biến của thị trường tài chính.
- Dự đoán các hiện tượng kinh tế lạm phát, mất cân đối, tăng giá vàng ngoại tệ, thị trường xuất nhập khẩu...

- Các cơ chế chính sách của nhà nước.

2.3.5. Thông tin rủi ro về khách hàng

- Thu thập thông tin về khách hàng: thông qua tài liệu kế hoạch và kế toán của khách hàng, thẩm định số liệu, thông tin.

- Điều tra hoạt động của khách hàng qua khách hàng khác.

- Thu thập thông tin về rủi ro, trước hết là giữa các ngân hàng và khách hàng, từ trung tâm thông tin do Ngân hàng Trung ương hoặc do hiệp hội ngân hàng tổ chức.

- Tổ chức thông tin rủi ro: thu thập và lưu trữ thông tin; phân tích đánh giá, thông báo thông tin, trao đổi thông tin.

2.3.6. Tăng cường công tác kiểm tra của ngân hàng

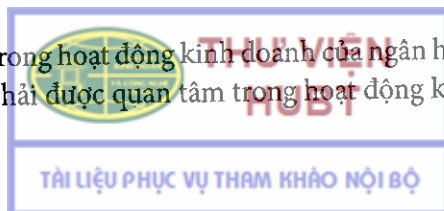
- Kiểm tra trước và sau khi cho vay, đặc biệt xem xét kỹ việc chấp hành quy trình trong cho vay vốn.

- Kiểm tra nội bộ hoạt động kinh doanh của ngân hàng, trong đó đặc biệt chú ý khâu kiểm soát nội bộ hoạt động tín dụng.

- Tăng cường đối chiếu công nợ và phân loại nợ, cần xem xét kỹ tình hình thu nợ, xác định rõ các loại nợ và đưa ra các biện pháp quản lý, xử lý cho thích hợp.

2.4. Thực hiện tốt các bảo đảm trong kinh doanh tín dụng ở các tổ chức tín dụng

Về an toàn vốn trong hoạt động kinh doanh của ngân hàng là một nội dung cực kỳ quan trọng, cần phải được quan tâm trong hoạt động kinh doanh ở bất cứ một



ngân hàng nào và bản thân nó quyết định tới khả năng thu nhập lâu bền, thậm chí tới sự tồn tại của mỗi một ngân hàng.

Trong quá trình nghiên cứu và đề ra những chính sách của ngân hàng có thể nói an toàn và thu nhập là sức hút của chính sách ngân hàng. Chính vì vậy, việc đảm bảo an toàn vốn trong kinh doanh rất được coi trọng. Thông qua sự đảm bảo này có thể hạn chế đến mức tối đa những rủi ro có thể xảy ra bởi vì đảm bảo tín dụng là những yêu cầu đặt ra tạo cho ngân hàng khả năng được thoả mãn mọi đòi hỏi nếu khách hàng không trả nợ và các chi phí trong hoạt động kinh doanh của mình. Nói cách khác, bảo đảm tín dụng là thiết lập những cơ sở pháp lý để có thêm một nguồn thu nợ thứ hai ngoài nguồn thu nợ thứ nhất.

Khi nói về phương thức bảo đảm người ta sử dụng hai phương thức, về nguyên tắc phân thành bảo đảm bằng con người và bảo đảm bằng đồ vật, có thể hiểu là bảo đảm đối nhân và bảo đảm đối vật hay đảm bảo bằng tài sản. Tuy nhiên, việc sử dụng đảm bảo có thể khác nhau trong từng trường hợp, phụ thuộc vào quan hệ giữa khách hàng với ngân hàng hoặc các loại tín dụng khác nhau. Cho nên, vấn đề ở chỗ là phải tìm ra những hình thức đảm bảo tốt nhất, không chỉ thực hiện kỹ lưỡng và chính xác theo qui định pháp lý khi đặt ra đảm bảo mà trong đó cũng phải giám sát chi tiết các đảm bảo trong từng thời hạn tín dụng. Mặt khác, khi thực hiện các phương thức bảo đảm cũng cần phải làm rõ trách nhiệm của người vay trong quan hệ với ngân hàng, đặc biệt trong việc sử dụng tiền vay của khách hàng.

2.5. Trích lập dự phòng rủi ro tín dụng và tham gia bảo hiểm tiền gửi

2.5.1. Trích lập dự phòng rủi ro tín dụng

- Trích lập và hạch toán vào chi phí:

+ Ở Trung Quốc, Luật Ngân hàng thương mại qui định: các ngân hàng thương mại phải duy trì một khoản dự trữ cho các khoản nợ xấu và có vấn đề. Từ đó xoá các món nợ khó đòi theo các qui định của ngân hàng nhân dân Trung Quốc. Để làm việc đó, các ngân hàng thương mại được trích dự phòng rủi ro bằng 1% dư nợ tín dụng.

+ Luật Các tổ chức tín dụng ở Việt Nam qui định: tổ chức tín dụng phải dự phòng rủi ro trong hoạt động ngân hàng. Khoản dự phòng rủi ro này được hạch toán vào chi phí hoạt động. Việc sử dụng khoản dự phòng rủi ro này có nhiều cách: hoặc thông qua phân loại tài sản Có để xử lý trực tiếp vào các khoản rủi ro, hoặc trích lập thành quỹ riêng để xử lý những khoản nợ không đòi được.

- Trích lập dự phòng rủi ro từ lợi nhuận ròng sau thuế:

Để có thêm nguồn đảm bảo an toàn cho hoạt động của mình, các tổ chức tín dụng còn cần trích lập dự phòng rủi ro từ phần lợi nhuận ròng để lại cho mình.

+ Luật Các ngân hàng thương mại của Trung Quốc qui định: tổng số quỹ dự phòng rủi ro đặc biệt được trích lập hàng năm bằng 10% lợi nhuận ròng.

+ Ở Việt Nam, trước đây trong Pháp lệnh về ngân hàng, hợp tác xã tín dụng và công ty tài chính qui định: các tổ chức tín dụng được trích lập quỹ dự phòng bù đắp

rủi ro bằng 10% lợi nhuận ròng hàng năm cho đến khi bằng 100% vốn điều lệ. Luật các tổ chức tín dụng không qui định điều này, nhưng khuyến khích các tổ chức tín dụng lập quỹ này để có thêm nguồn bù đắp rủi ro, đảm bảo cho hoạt động của tổ chức tín dụng được vững chắc và vì lợi ích lâu dài.

2.5.2. Tham gia bảo hiểm tiền gửi

Theo Nghị định của Chính phủ về bảo hiểm tiền gửi ban hành ngày 1/9/1999 có quy định các tổ chức tín dụng và các tổ chức không phải là tổ chức tín dụng được phép thực hiện một số hoạt động ngân hàng theo quy định của Luật các tổ chức tín dụng có nhận tiền gửi của cá nhân phải tham gia bảo hiểm tiền gửi bắt buộc.

Số tiền bảo hiểm được trả cho tất cả các khoản tiền gửi (gồm cả gốc và lãi) của một người tiền tại một tổ chức tham gia bảo hiểm tiền gửi được Bảo hiểm tiền gửi Việt Nam trả tối đa là 30 triệu đồng Việt Nam.

Tổ chức tham gia bảo hiểm tiền gửi phải nộp phí bảo hiểm tiền gửi theo mức 0,15%/ năm tính trên số dư tiền gửi bình quân của các cá nhân tại tổ chức tham gia bảo hiểm tiền gửi. Mức phí bảo hiểm tiền gửi này được điều chỉnh theo quyết định của Thủ tướng Chính phủ trên cơ sở đề nghị của tổ chức bảo hiểm tiền gửi và ý kiến của Ngân hàng Trung ương và Bộ Tài chính.

2.6. Tăng cường công tác kiểm tra củng cố hệ thống điều hành

Việc thiết lập và củng cố hệ thống tự kiểm tra chấp hành pháp luật và các qui định nội bộ về tiền gửi, khoản cho vay, việc thanh toán... kiểm tra thường xuyên hoạt động của các chi nhánh và toàn mạng lưới trong hoạt động của mình. Các ngân hàng thương mại còn phải tự tổ chức kiểm toán hoạt động nghiệp vụ từng thời kỳ, từng lĩnh vực, nhằm đánh giá chính xác kết quả hoạt động kinh doanh và thực trạng tài chính của mình. Tăng cường công tác kiểm tra nhằm kịp thời ngăn chặn những sai phạm trong hoạt động kinh doanh của mình. Thực hiện tốt công tác kiểm soát của bản thân từng ngân hàng.



Chương VI

NHỮNG VẤN ĐỀ CƠ BẢN VỀ TÍN DỤNG NGÂN HÀNG

I. KHÁI NIỆM VÀ VAI TRÒ CỦA TÍN DỤNG NGÂN HÀNG

1. KHÁI NIỆM TÍN DỤNG

Danh từ tín dụng xuất phát từ gốc La tinh Creditum có nghĩa là một sự tin tưởng tín nhiệm lẫn nhau, hay nói cách khác đó là lòng tin.

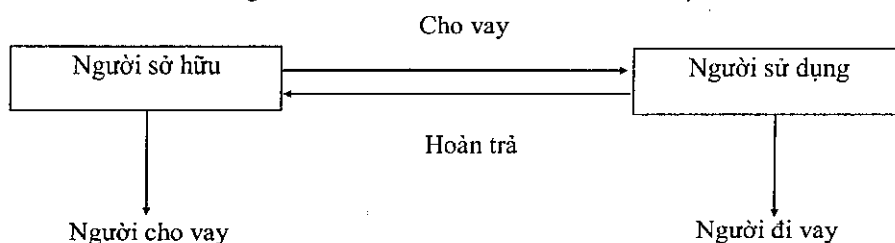
Theo ngôn ngữ dân gian Việt Nam thì tín dụng là quan hệ vay mượn lẫn nhau trên cơ sở có hoàn trả cả gốc và lãi.

Mặc dù có nhiều quan niệm khác nhau nhưng đều thể hiện hai nội dung chủ yếu:

Thứ nhất: Người sở hữu một số tiền hoặc hàng hoá chuyển giao cho người khác sử dụng trong một khoảng thời gian nhất định.

Thứ hai: Người sử dụng cam kết hoàn trả số tiền hoặc hàng hoá đó cho người sở hữu với một giá trị lớn hơn, phần chênh lệch lớn hơn đó gọi là lợi tức hay tiền lãi.

Quá trình vận động đó được biểu diễn trên sơ đồ sau đây:



Ví dụ: Ngày 1/11/1999 A cho B vay 100.000 USD, thời hạn cho vay 3 tháng, lãi suất 12% năm.

Ngày 1/2/2000 B trả cho A:

$$100.000 + (100.000 \times 1\%) \times 3 = 103.000 \text{ USD.}$$

Trong đó: 100.000 là nợ gốc và 3.000 là tiền lãi.

Theo Mác, tín dụng là sự chuyển nhượng tạm thời một lượng giá trị từ người sở hữu sang người sử dụng, sau một thời gian nhất định lại quay về với một lượng giá trị lớn hơn lượng giá trị ban đầu.

Theo quan điểm này phạm trù tín dụng có 3 nội dung chủ yếu đó là: tính chuyển nhượng tạm thời một lượng giá trị, tính thời hạn và tính hoàn trả.

Như vậy, tín dụng là mối quan hệ kinh tế giữa người cho vay và người đi vay thông qua sự vận động của giá trị, vốn tín dụng được biểu hiện dưới hình thức tiền tệ hoặc hàng hoá. Quá trình đó được thể hiện qua 3 giai đoạn sau:

- Thứ nhất: phân phối tín dụng dưới hình thức cho vay. Ở giai đoạn này, giá trị vốn tín dụng được chuyển sang người đi vay, ở đây chỉ có một bên nhận được giá trị và cũng chỉ một bên nhượng đi giá trị.

- Thứ hai: sử dụng vốn tín dụng trong quá trình tái sản xuất. Người đi vay sau khi nhận được giá trị vốn tín dụng, họ được quyền sử dụng giá trị đó để thoả mãn nhu cầu sản xuất hoặc tiêu dùng của mình. Tuy nhiên, người đi vay chỉ được quyền sử dụng trong một khoảng thời gian nhất định mà không được quyền sở hữu về giá trị đó.

- Thứ ba: đây là giai đoạn kết thúc một vòng tuần hoàn của tín dụng. Sau khi vốn tín dụng đã hoàn thành một chu kỳ sản xuất để trở về hình thái tiền tệ thì vốn tín dụng được người đi vay hoàn trả lại cho người cho vay.

Những hành vi tín dụng có thể được diễn ra trực tiếp giữa người thừa vốn cần đầu tư với người cần vốn để sử dụng. Nhưng thực tế hai người này khó có thể phù hợp được với nhau về quy mô, về thời gian nhận rồi và thời gian sử dụng vốn; hoặc cũng có thể phù hợp được thì phải tốn kém chi phí tìm kiếm, nên để thoả mãn được nhu cầu của cả hai người thì cần thiết phải có một người thứ ba đứng ra tập trung được tất cả số vốn của những người tạm thời thừa, cần đầu tư kiếm lãi. Trên cơ sở số vốn tập trung được phân phối cho những người cần vốn để sử dụng dưới hình thức cho vay. Người đó không ai khác chính là các tổ chức tín dụng, trong đó chủ yếu là các ngân hàng thương mại - người môi giới tài chính trên thị trường tài chính. Việc các ngân hàng thương mại tập trung vốn dưới hình thức huy động và phân phối vốn dưới hình thức cho vay được gọi là tín dụng ngân hàng.

2. ĐẶC TRƯNG CỦA TÍN DỤNG

- Tín dụng là sự cung cấp một lượng giá trị dựa trên cơ sở lòng tin. Ở đây người cho vay tin tưởng người đi vay sử dụng vốn vay có hiệu quả sau một thời gian nhất định và do đó có khả năng trả được nợ.

- Tín dụng là sự chuyển nhượng một lượng giá trị có thời hạn. Để đảm bảo thu hồi nợ đúng hạn, người cho vay thường xác định rõ thời gian cho vay. Việc xác định thời hạn đó dựa vào:

+ Quá trình luân chuyển vốn của đối tượng vay. Có nghĩa là thời hạn cho vay phải phù hợp với chu kỳ luân chuyển vốn của đối tượng vay thì lúc đó người vay mới có điều kiện để trả nợ. Nếu thời hạn cho vay nhỏ hơn chu kỳ luân chuyển vốn của đối tượng vay thì khi đến hạn khách hàng chưa có nguồn để trả nợ sẽ gây khó khăn cho khách hàng. Ngược lại, nếu thời hạn cho vay dài hơn chu kỳ luân chuyển vốn sẽ tạo điều kiện cho khách hàng sử dụng vốn không đúng mục đích và không có nguồn để trả nợ, nhưng nếu có nguồn thu nhập khác ngoài nguồn thu chính thì có thể thu nợ từ nguồn đó. Vì vậy, thời hạn cho vay có thể ngắn hơn chu kỳ sản xuất kinh doanh. Việc xác định thời hạn cho vay không chỉ dựa vào chu kỳ luân chuyển vốn của đối tượng vay mà còn phải dựa vào tính chất vốn của người cho vay: nếu vốn của người cho vay ổn định thì thời hạn cho vay có thể dài hơn và ngược lại thì thời hạn cho vay phải ngắn hơn để đảm bảo khả năng thanh toán của ngân hàng.

- Tín dụng là sự chuyển nhượng tạm thời một lượng giá trị trên nguyên tắc phải hoàn trả cả gốc và lãi. Đây là thuộc tính riêng có của tín dụng. Vì vốn cho vay của ngân hàng là vốn huy động của những người tạm thời thừa nên sau một thời gian nhất định ngân hàng phải trả lại cho người ký thác. Mặt khác, ngân hàng cần phải có nguồn để bù đắp chi phí hoạt động như: khấu hao tài sản cố định, trả lương cán bộ công nhân viên, chi phí văn phòng phẩm... nên người vay vốn ngoài việc trả nợ gốc còn phải trả cho ngân hàng một khoản lãi.

3. VAI TRÒ CỦA TÍN DỤNG NGÂN HÀNG

Trong nền kinh tế thường xuyên có một số các doanh nghiệp trong quá trình sản xuất kinh doanh có một bộ phận vốn tiền tệ tạm thời nhàn rỗi được tách ra khỏi quá trình tái sản xuất của các doanh nghiệp như: tiền khấu hao tài sản cố định để tái tạo lại tài sản cố định nhưng chưa sử dụng; tiền mua nguyên vật liệu tiếp tục cho quá trình tái sản xuất nhưng chưa mua, vì có sự chênh lệch về thời gian giữa việc bán sản phẩm và việc mua nguyên vật liệu; tiền trả lương cho người lao động nhưng chưa đến hạn trả; khoản tiền tích lũy để tái sản xuất mở rộng nhưng chưa đủ điều kiện để đầu tư... Các khoản tiền tệ trên đây luôn được các doanh nghiệp tìm cách đầu tư kiếm lời. Ngoài ra, còn các khoản tiền để dành của dân cư, khi chưa có nhu cầu sử dụng, họ cũng muốn đầu tư để kiếm lời. Tất cả tạo thành nguồn vốn tiềm tàng trong nền kinh tế. Trong khi đó, có một số các doanh nghiệp, cá nhân thiếu vốn để phục vụ cho nhu cầu kinh doanh của mình; một số cá nhân trong xã hội cần vốn để cải thiện sinh hoạt hoặc đối phó với những rủi ro trong cuộc sống. Ngân sách Nhà nước bị thâm hụt, Nhà nước cần vốn để bù đắp sự thâm hụt đó đảm bảo cân đối thu chi cho nền kinh tế...

Như vậy, ta thấy trong xã hội luôn có một số người thừa vốn cần đầu tư và một số người thiếu vốn muốn đi vay. Song những người này khó có thể trực tiếp gặp nhau để cho nhau vay. Hoặc có thể gặp nhau thì chi phí rất cao và không kịp thời, nên tín dụng ngân hàng là cầu nối giữa người có vốn và người cần vốn và để giải quyết nhu cầu thoả đáng trong mối quan hệ này. Nghĩa là tín dụng ngân hàng thu hút tập trung mọi nguồn vốn tiền tệ tạm thời nhàn rỗi của các tổ chức kinh tế, dân cư để đầu tư cho quá trình mở rộng sản xuất, tăng trưởng kinh tế, đáp ứng đầy đủ nhu cầu về vốn, thúc đẩy lưu thông hàng hoá, tăng tốc độ chu chuyển vốn cho xã hội, góp phần thúc đẩy tái sản xuất mở rộng, tạo điều kiện thuận lợi cho nền kinh tế phát triển bền vững.

Thông qua tín dụng ngân hàng, có thể kiểm soát được khối lượng tiền cung ứng trong lưu thông, thực hiện yêu cầu của quy luật lưu thông tiền tệ. Mặt khác, tín dụng ngân hàng còn thúc đẩy các doanh nghiệp tăng cường chế độ hạch toán kinh doanh, giúp các doanh nghiệp khai thác có hiệu quả tiềm năng kinh tế trong hoạt động kinh doanh. Đồng thời, tín dụng ngân hàng còn tạo điều kiện mở rộng quan hệ kinh tế với nước ngoài, là cầu nối cho việc giao lưu kinh tế và là phương tiện để thắt chặt mối quan hệ kinh tế với các nước trên thế giới.

II. PHÂN LOẠI TÍN DỤNG

1. MỤC ĐÍCH

Trong nền kinh tế thị trường, hoạt động tín dụng rất đa dạng và phong phú với nhiều hình thức khác nhau. Để sử dụng và quản lý tín dụng có hiệu quả thì phải tiến hành phân loại tín dụng. Mặt khác, để đảm bảo an toàn vốn trong kinh doanh thì việc cấp tín dụng phải gắn liền với đối tượng vay, để tạo điều kiện cho sự vận động của vốn phù hợp với sự vận động của vật tư hàng hoá thì phải tiến hành phân loại tín dụng. Nguồn vốn kinh doanh của ngân hàng là huy động từ nền kinh tế, từ vốn tạm thời nhàn rỗi của cá nhân và của các doanh nghiệp được giải phóng ra khỏi quá trình sản xuất kinh doanh. Các tổ chức kinh tế và các cá nhân khác nhau có thời hạn vốn nhàn rỗi khác nhau. Vì vậy, nguồn vốn huy động của ngân hàng cũng bao gồm nhiều loại: tiền gửi không kỳ hạn, tiền gửi có kỳ hạn ngắn hạn và tiền gửi có kỳ hạn dài hạn... Do đó phải tiến hành phân loại tín dụng để thực hiện cân đối giữa vốn và sử dụng vốn trong ngân hàng thương mại, giúp cho quá trình quản lý điều hành ngày càng có hiệu quả.

2. NỘI DUNG CỦA PHÂN LOẠI TÍN DỤNG

Trong quá trình phân loại có thể sử dụng nhiều tiêu thức để phân loại tín dụng, song thực tế các nhà kinh tế học thường phân loại tín dụng theo các tiêu thức sau đây:

2.1. Thời hạn tín dụng

Căn cứ vào tiêu thức này, người ta chia tín dụng thành 3 loại:

- Tín dụng ngắn hạn: là loại tín dụng có thời hạn dưới 1 năm (một số nước quy định dưới 2 năm). Tín dụng ngắn hạn được dùng để bổ sung sự thiếu hụt tạm thời về vốn lưu động của các doanh nghiệp và phục vụ các nhu cầu sinh hoạt của các cá nhân.
- Tín dụng trung hạn: là loại tín dụng có thời hạn từ 1 đến 5 năm. Loại tín dụng này được cấp để mua sắm tài sản cố định, cải tiến và đổi mới kỹ thuật, mở rộng sản xuất và xây dựng các công trình nhỏ, có thời hạn thu hồi vốn nhanh.
- Tín dụng dài hạn: là loại tín dụng có thời hạn trên 5 năm, được sử dụng để cấp vốn cho xây dựng cơ bản, đầu tư xây dựng các xí nghiệp mới, các công trình thuộc cơ sở hạ tầng (đường xá, bến cảng, sân bay...), cải tiến và mở rộng sản xuất với quy mô lớn.

2.2. Đối tượng tín dụng

Căn cứ vào tiêu thức này, người ta chia tín dụng thành 2 loại:

- Tín dụng vốn lưu động: là loại tín dụng được sử dụng để hình thành vốn lưu động của các tổ chức kinh tế, có nghĩa là cho vay bù đắp vốn lưu động thiếu hụt tạm thời. Tín dụng vốn lưu động bao gồm: cho vay dự trữ hàng hoá, cho vay chi phí sản xuất, cho vay để thanh toán các khoản nợ dưới hình thức chiết khấu kỳ phiếu.
- Tín dụng vốn cố định: là loại tín dụng được sử dụng để hình thành tài sản cố định, có nghĩa là đầu tư để mua sắm tài sản cố định, cải tiến và đổi mới kỹ thuật, mở rộng sản xuất, xây dựng các xí nghiệp và công trình mới.

2.3. Mục đích sử dụng vốn

Căn cứ vào tiêu thức này, người ta chia tín dụng thành 2 loại:

- Tín dụng sản xuất và lưu thông hàng hoá: là loại tín dụng cấp cho các nhà doanh nghiệp, các chủ thể kinh doanh để tiến hành sản xuất và lưu thông hàng hoá.
- Tín dụng tiêu dùng: là loại tín dụng cấp cho các cá nhân để đáp ứng nhu cầu tiêu dùng như: Mua sắm nhà cửa, xe cộ, các loại hàng hoá bền chắc như tủ lạnh, điều hoà, máy giặt...

2.4. Mức độ đảm bảo

Căn cứ vào tiêu thức này, người ta chia tín dụng thành các loại:

- Tín dụng có đảm bảo: là hình thức cấp tín dụng có tài sản hoặc người bảo lãnh đứng ra làm đảm bảo cho khoản nợ vay.
- Tín dụng không có đảm bảo: là hình thức tín dụng không có tài sản hoặc người bảo lãnh đảm bảo cho khoản nợ vay.

2.5. Xuất xứ của tín dụng

Căn cứ vào tiêu thức này, người ta chia tín dụng thành các loại:

- Tín dụng gián tiếp: là hình thức cấp tín dụng thông qua một trung gian tài chính như ngân hàng thương mại hoặc tổ chức tín dụng khác.
- Tín dụng trực tiếp: là hình thức cấp tín dụng giữa người có tiền (hoặc hàng hoá) với người cần sử dụng tiền (hoặc hàng hoá) đó, không cần phải thông qua một trung gian tài chính nào cả.

III. QUY TRÌNH CẤP TÍN DỤNG

1. KHÁI NIỆM

Hoạt động tín dụng là một trong những hoạt động chính của ngân hàng thương mại, một hoạt động rất phức tạp và chứa đựng nhiều rủi ro. Trong hoạt động tín dụng, nếu hành động chủ quan duy ý chí sẽ mang lại những tổn thất nặng nề cho ngân hàng. Vì vậy, để ra được một quyết định cho vay đúng đắn, tiết kiệm thời gian, chi phí cho ngân hàng và khách hàng, đảm bảo an toàn vốn trong kinh doanh ngân hàng thì hoạt động tín dụng đòi hỏi ngân hàng phải tuân thủ nghiêm ngặt quy trình cho vay vốn.

Quy trình cho vay là trình tự các bước mà ngân hàng thực hiện cho vay đối với khách hàng.

Quy trình cho vay phản ánh nguyên tắc cho vay, phương pháp cho vay, trình tự giải quyết các công việc, thủ tục hành chính và thẩm quyền giải quyết các vấn đề liên quan đến hoạt động tín dụng.

2. NỘI DUNG QUY TRÌNH CẤP TÍN DỤNG

Quy trình cấp tín dụng gồm 4 khâu cơ bản, theo trình tự:

- Thiết lập hồ sơ tín dụng.
- Phân tích tín dụng.

- Quyết định cấp tín dụng.
- Giám sát và quản lý tín dụng.

2.1. Thiết lập hồ sơ tín dụng

Hồ sơ tín dụng của một ngân hàng là tài liệu bằng văn bản, biểu hiện mối quan hệ tổng thể của ngân hàng với khách hàng vay vốn. Chất lượng tín dụng phụ thuộc rất lớn vào sự hoàn chỉnh và chính xác của hồ sơ tín dụng. Vì vậy, khi thiết lập một hồ sơ tín dụng phải đảm bảo đầy đủ các yếu tố:

- Các thông tin cơ bản về khách hàng xin vay.
- Thông tin về tài chính hiện tại của khách hàng xin vay.
- Lịch sử tài chính của khách hàng xin vay.
- Thông tin về mục đích vay vốn.
- Phương hướng hoạt động kinh doanh trong tương lai của khách hàng.
- Đánh giá nhận xét của ngân hàng về khách hàng.
- Thoả thuận giữa ngân hàng và khách hàng về việc vay vốn và trả nợ.
- Những thông báo của ngân hàng cho khách hàng.
- Báo cáo về kết quả kiểm tra về tình hình sử dụng vốn vay.

Tùy vào từng loại cho vay, kỹ thuật cho vay và quy mô của các khoản cho vay mà ngân hàng thương mại quy định việc thiết lập bộ hồ sơ cho phù hợp. Bộ hồ sơ cho vay thường bao gồm các loại sau:

2.1.1. Hồ sơ do khách hàng lập và cung cấp cho ngân hàng

Khi có nhu cầu vay vốn, tùy theo yêu cầu từng loại khách hàng phải gửi đến ngân hàng cho vay các giấy tờ sau:

** Đối với pháp nhân và doanh nghiệp tư nhân:*

- Hồ sơ pháp lý là hồ sơ chứng minh cho ngân hàng biết về năng lực pháp luật dân sự, năng lực hành vi dân sự của khách hàng vay vốn, bao gồm:
 - + Quyết định hoặc giấy phép thành lập doanh nghiệp.
 - + Điều lệ của doanh nghiệp.
 - + Quyết định bổ nhiệm Tổng Giám đốc (Giám đốc, kế toán trưởng), quyết định công nhận Ban quản trị, Chủ nhiệm HTX.
 - + Giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh.
 - + Giấy phép hành nghề.
 - + Giấy phép đầu tư (doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài).
 - + Hợp đồng liên doanh (đối với doanh nghiệp liên doanh).
 - + Quyết định giao vốn và các văn bản bàn giao tài sản của cục quản lý vốn và tài sản Nhà nước tại doanh nghiệp (nếu là doanh nghiệp Nhà nước).
 - + Biên bản góp vốn, danh sách thành viên sáng lập (nếu là công ty cổ phần, công ty trách nhiệm hữu hạn).

- + Giấy chứng nhận vốn đầu tư ban đầu (nếu là doanh nghiệp tư nhân).
- Hồ sơ dự án (đối với cho vay trung và dài hạn), bao gồm:
 - + Quyết định đầu tư, cho phép đầu tư hoặc giấy phép đầu tư của cơ quan Nhà nước có thẩm quyền.
 - + Luận chứng kinh tế kỹ thuật và phê duyệt luận chứng kinh tế kỹ thuật của cơ quan Nhà nước có thẩm quyền.
 - + Thiết kế kỹ thuật và tổng dự toán đã được phê duyệt.
 - + Ý kiến của cơ quan quản lý ngành, cơ quan chuyên môn, chính quyền sở tại và của Chính phủ về dự án.
 - + Nghị quyết của hội đồng quản trị, sáng lập viên, đại hội xã viên về việc đầu tư dự án.

+ Các hồ sơ liên quan khác như quyết định giao đất, hợp đồng thuê đất để thực hiện dự án, giấy phép xây dựng. Văn bản chấp thuận của Bộ, Sở Khoa học công nghệ môi trường về phương án xử lý chất thải và tác động môi trường của dự án. Các báo cáo về khối lượng, chất lượng của các nguồn nguyên liệu cho dự án sẽ khai thác trong tự nhiên và giấy phép khai thác do cơ quan Nhà nước có thẩm quyền cấp. Hợp đồng nhập khẩu thiết bị và giấy phép của Bộ Thương mại. Kết quả đấu thầu hoặc chỉ định thầu về toàn bộ khối lượng xây lắp.

Các tài liệu của hồ sơ dự án trên đây khẳng định cơ sở pháp lý của dự án, là căn cứ để phân tích, xem xét trong quá trình thẩm định dự án. Ngoài ra, theo quy định của ngân hàng, khách hàng phải đăng ký mẫu dấu, chữ ký của chủ tài khoản hoặc người được uỷ quyền, đăng ký chữ ký của cán bộ giao dịch với ngân hàng, giấy đăng ký mở tài khoản tiền gửi (nếu chưa mở).

- Hồ sơ kinh tế bao gồm:
 - + Kế hoạch sản xuất kinh doanh trong kỳ.
 - + Bảng cân đối kế toán, kết quả hoạt động kinh doanh kỳ trước liền kề với kỳ vay vốn.
 - + Báo cáo thực hiện sản xuất kinh doanh kỳ trước liền kề với kỳ vay vốn.
- Hồ sơ vay vốn cho mỗi lần vay:
 - + Giấy đề nghị vay vốn.
 - + Dự án, phương án sản xuất kinh doanh dịch vụ, đời sống.
 - + Bản sao hợp đồng mua hàng hoặc báo giá, phiếu nhập kho, các chứng từ thanh toán (nếu có).
 - + Hồ sơ đảm bảo tiền vay như: giấy tờ chứng minh quyền sở hữu tài sản, giấy tờ chứng minh năng lực pháp lý, năng lực tài chính của người bảo lãnh.
- * Đối với hộ gia đình, cá nhân, tổ hợp tác.
 - Hồ sơ pháp lý bao gồm:
 - + Các tài liệu chứng minh năng lực pháp luật dân sự, hành vi dân sự: xác nhận hộ khẩu đối với hộ gia đình cá nhân ở nông thôn. Sổ hộ khẩu đối với gia đình, cá nhân ở đô thị.

- + Giấy phép kinh doanh được cấp có thẩm quyền cấp.
- + Giấy tờ hợp pháp hợp lệ được giao cho thuê quyền sử dụng đất, mặt nước (đối với hộ nông, lâm, ngư nghiệp).
- + Giấy phép đánh bắt thủy hải sản, đăng kiểm tàu thuyền.
- + Hợp đồng hợp tác, chứng thực của UBND xã, phường, thị trấn cho phép hoạt động (đối với tổ hợp tác).
- + Hồ sơ dự án đối với cho vay trung dài hạn.
- + Các giấy tờ khác cần thiết theo quy định của pháp luật.
- Hồ sơ vay vốn có hai loại:
 - + Đối với hộ vay không phải thực hiện thế chấp cầm cố bảo lãnh thì giấy đề nghị vay vốn kèm phương án sản xuất kinh doanh.
 - + Đối với hộ phải thực hiện thế chấp cầm cố bảo lãnh thì hồ sơ vay gồm có: giấy đề nghị vay vốn, dự án, phương án sản xuất kinh doanh, hồ sơ đảm bảo tiến vay theo quy định.

2.1.2. Hồ sơ do ngân hàng lập gồm

- Các báo cáo về thẩm định, tái thẩm định.
- Các loại thông báo như: thông báo từ chối cho vay, thông báo cho vay, thông báo gia hạn nợ, thông báo đến hạn nợ, thông báo nợ quá hạn, thông báo tạm ngừng cho vay, thông báo chấm dứt cho vay.
- Báo cáo kiểm tra sử dụng vốn vay, báo cáo phân tích tình hình tài chính.
- Sổ theo dõi cho vay và thu nợ.

2.1.3. Hồ sơ do ngân hàng và khách hàng cùng lập

- Hợp đồng tín dụng hoặc sổ vay vốn.
- Hợp đồng bảo đảm tiến vay như hợp đồng cầm cố thế chấp tài sản, hợp đồng bảo lãnh vay vốn ngân hàng...

2.2. Phân tích tín dụng

Mục tiêu kinh doanh hàng đầu của các ngân hàng thương mại là lợi nhuận, song trên con đường tìm kiếm lợi nhuận tối đa đó, các ngân hàng thương mại luôn gặp phải một "rào cản" đó là rủi ro. Để phòng ngừa, hạn chế rủi ro các ngân hàng thương mại đã áp dụng nhiều biện pháp, trong đó biện pháp cơ bản, có vị trí quan trọng số một là phải phân tích đánh giá một cách toàn diện khách hàng trước khi cho vay. Nếu khách hàng được đánh giá là tốt, như có đủ tư cách trong kinh doanh, có năng lực tài chính đảm bảo, chấp hành tốt các hợp đồng tín dụng trong quá khứ và có triển vọng phát triển trong tương lai... thì sẽ được ngân hàng xem xét để cho vay. Ngược lại, nếu khách hàng không đáp ứng được những vấn đề trên ngân hàng sẽ từ chối cho vay.

2.2.1. Phân tích đánh giá khách hàng

Để phân tích đánh giá khách hàng, ngân hàng dựa vào các tài liệu sau đây:

- + Tài liệu thuyết minh về việc vay vốn như kế hoạch hoặc phương án sản xuất

kinh doanh, giấy phép kinh doanh xuất nhập khẩu, các hợp đồng cung cấp - tiêu thụ sản phẩm.

+ Các tài liệu kế toán để đánh giá khả năng tài chính của khách hàng như: bảng tổng kết tài sản, bản thuyết minh về tình hình công nợ, bản giải trình về kết quả kinh doanh, bản phân tích chi tiết về lỗ, lãi.

+ Các tài liệu liên quan đến đảm bảo tín dụng.

Ngoài ra ngân hàng còn đưa vào các thông tin khác như: việc phỏng vấn trực tiếp người vay, thông tin qua hồ sơ lưu trữ về người vay tại ngân hàng, thông tin từ các doanh nghiệp có quan hệ kinh tế với người vay, thông tin của trung tâm CIC...

Các nguồn thông tin có thể xem xét như sau:

Thông tin phi tài chính	Thông tin tài chính
* Các mục thông tin trên báo	* Báo cáo kế toán thường niên
* Các tạp chí thương mại	* Báo cáo kế toán tạm thời
* Các báo cáo cổ đông	* Hoạt động kế toán ngân hàng (cho các nhà ngân hàng)
* Các báo cáo tình báo kinh tế	* Các dự báo về vốn luân chuyển, doanh thu, lợi nhuận
* Các báo thị trường	* Các báo cáo của cơ quan phân hạng tín dụng (ví dụ: Moody)
* Các dữ liệu được công bố (ví dụ: tình trạng mắc nợ được đăng ký)	* Công ty lập báo cáo tài chính
* Các báo cáo của các nhà tư vấn	* Hoạt động của thị trường chứng khoán

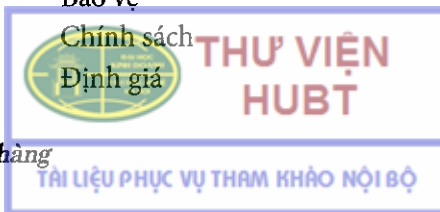
Sau khi xem xét tính hợp pháp, hợp lệ của các tài liệu nêu trên, các ngân hàng thương mại thường tiến hành thẩm định một cách kỹ càng về khách hàng của mình. Thông thường các ngân hàng thường đưa ra các tiêu chuẩn để xem xét một hồ sơ tín dụng, chẳng hạn như:

Tiêu chuẩn 5C:

- Capacity : Năng lực hoạt động
- Capital : Vốn
- Charater : Uy tín
- Conditions: Điều kiện
- Collateral : Vật thế chấp

Hoặc tiêu chuẩn 5P:

- Purpose : Mục đích
- Payment : Trả nợ
- Protection: Bảo vệ
- Policy: Chính sách
- Pricing: Định giá



Nhưng cho dù nguyên tắc, tiêu chuẩn đặt ra như thế nào thì các ngân hàng thương mại cũng tập trung phân tích, đánh giá những mặt sau đây:

2.2.1.1. Năng lực pháp lý của khách hàng

Khách hàng vay vốn phải có tư cách pháp nhân, đây là điều kiện tiên quyết để ngân hàng xem xét cho vay nhằm xác định trách nhiệm trước pháp luật về việc hoàn trả nợ vay.

Đối với các tổ chức kinh tế, khi đánh giá tư cách pháp nhân, ngân hàng phải dựa vào các “tiêu chuẩn” đó là: phải có quyết định thành lập của cấp có thẩm quyền, có giấy phép kinh doanh, có tài sản riêng thuộc quyền quản lý hay sở hữu, được nhân danh tổ chức mình tham gia các hoạt động kinh tế thông qua người đại diện hợp pháp. Muốn đánh giá tư cách pháp nhân của tổ chức kinh tế, ngân hàng thường đòi hỏi khách hàng phải cung cấp cho ngân hàng các tài liệu như: quyết định thành lập doanh nghiệp, giấy phép kinh doanh do cấp có thẩm quyền cấp, quyết định bổ nhiệm giám đốc hay những tài liệu chứng minh quyền điều hành hợp pháp của lãnh đạo doanh nghiệp đối với công ty cổ phần, công ty trách nhiệm hữu hạn, doanh nghiệp tư nhân hay hợp tác xã. Đối với các cá nhân phải là những người có đầy đủ năng lực pháp lý và năng lực hành vi, có hộ khẩu thường trú trên cùng địa bàn với ngân hàng cho vay. Ngân hàng không chấp nhận cho vay những người như: đang trong thời gian chấp hành án, bị toà án cấm kinh doanh, những người bị tâm thần.

2.2.1.2. Uy tín của người vay vốn

Đây là yếu tố hết sức quan trọng mà ngân hàng cần phải đánh giá. Phần lớn các thông tin về khách hàng đều đã được ngân hàng biết đến. Đối với một khách hàng cũ, những giao dịch trước đó của ngân hàng với họ sẽ đưa lại một lượng lớn thông tin về tính trung thực, các nguồn tài chính và năng lực của khách hàng, thông tin về tính nghiêm túc trong việc thực hiện nghĩa vụ trả nợ, tính ổn định trong sản xuất kinh doanh. Đối với khách hàng mới, phần nhiều phụ thuộc vào sự giới thiệu, vào các doanh nghiệp khác có quan hệ với khách hàng đó, vào thông báo thực trạng từ ngân hàng khác. Trong trường hợp khách hàng là doanh nghiệp, cán bộ tín dụng của ngân hàng phải tìm hiểu và trả lời chính xác các câu hỏi: Doanh nghiệp đã tồn tại được bao lâu? Kết quả hoạt động kinh doanh trong quá khứ và hiện tại như thế nào? Doanh nghiệp đó làm ăn đúng đắn hay có biểu hiện hành vi nhất thời, lừa đảo? Quan hệ của khách hàng với các bạn hàng và các cơ quan chức năng trên địa bàn như thế nào?... Với khách hàng thuộc liên doanh, các công ty cổ phần, công ty trách nhiệm hữu hạn thì bản chất, uy tín và sự nhạy bén trong kinh doanh của các hội viên và các giám đốc là tối quan trọng.

2.2.1.3. Phân tích tình hình tài chính của khách hàng

Khách hàng có tiềm lực tài chính mạnh là cơ sở quan trọng đảm bảo tính tự chủ trong hoạt động kinh doanh, đảm bảo khả năng cạnh tranh trên thị trường và

đảm bảo khả năng hoàn trả các khoản nợ trong tương lai. Đây cũng là căn cứ quan trọng nhất để ngân hàng xem xét có cho vay hay không? Mức cho vay là bao nhiêu?

Các tiêu chuẩn mà ngân hàng có thể sử dụng để phân tích đánh giá về tình hình tài chính của khách hàng là các “tỷ lệ tài chính”.

Phân tích tỷ lệ tài chính là một trong nhiều phương pháp có thể được sử dụng hỗ trợ cho công tác phân tích và tìm hiểu các báo cáo tài chính của khách hàng trong quá trình đánh giá tín dụng. Tỷ lệ là một chỉ số toán học so sánh một yếu tố với một yếu tố khác. Tỷ lệ được lập bởi việc tập hợp hai số liệu hoặc nhóm số liệu, tạo ra một mối quan hệ nào đó.

Sự tăng hay giảm của các con số: tỷ lệ được tạo ra từ các số liệu mà ta lấy ở bảng tổng kết tài sản, từ các tài liệu kế toán khác, trong một vài năm (quý) sẽ cho thấy các xu hướng phát triển thuận lợi hay không thuận lợi, từ đó giúp cho việc tìm hiểu, kiểm tra phải thực hiện theo phương hướng nào để rồi khuyến nghị khách hàng tiến hành các biện pháp điều chỉnh đảm bảo cho việc kinh doanh liên tục có lãi và đảm bảo khả năng trả nợ của khách hàng. Việc phân tích các xu hướng của tỷ lệ tài chính chủ yếu sẽ giúp ngân hàng nắm bắt sâu sắc tình hình nội tại của khách hàng.

Khi đánh giá các chỉ tiêu, ngân hàng phải so sánh kỳ này với kỳ trước, so sánh số thực tế với kế hoạch để thấy được mức độ phát triển của doanh nghiệp. So sánh với các tiêu chuẩn chung cũng như tiêu chuẩn riêng của ngành để đánh giá doanh nghiệp trong mối quan hệ với các doanh nghiệp khác, trên cơ sở đó đánh giá chính xác tình hình sản xuất kinh doanh, tình hình tài chính và xu hướng phát triển của doanh nghiệp, tạo điều kiện lựa chọn chính xác đối tượng đầu tư. So sánh mức độ trung bình của các thông số giữa ngành này với ngành khác để đánh giá hiệu quả sử dụng vốn giữa các ngành.

Nội dung và ý nghĩa của các chỉ tiêu mà ngân hàng cần phân tích, đánh giá là:

- Các chỉ tiêu đánh giá về khả năng chuyển hoá tài sản thành tiền (tức là chuyển hoá tài sản Có tính “lỏng” cao, để đảm bảo khả năng thanh toán)
- + Tỷ lệ khả năng thanh toán hiện thời (K_1):

$$K_1 = \frac{\text{Tài sản Có lưu động}}{\text{Tài sản Nợ lưu động}}$$

Tỷ lệ này là một tỷ lệ thường được sử dụng nhiều nhất. Nó kiểm tra khả năng doanh nghiệp có thể bảo đảm mức độ thanh toán các hợp đồng ngắn hạn được không, với giả thiết rằng nếu các khoản nợ đó có thể đến hạn phải thanh toán thì tỷ lệ này phải lớn hơn hoặc bằng một.

Nhìn chung, khả năng kinh doanh lâu dài của một doanh nghiệp phụ thuộc vào khả năng thanh toán nhanh chóng các khoản nợ của doanh nghiệp đó. Việc doanh nghiệp không có khả năng thanh toán sẽ đặt tương lai của doanh nghiệp vào tình trạng nguy hiểm. Bất cứ một doanh nghiệp nào cũng phải luôn có tài sản để có thể thanh toán cho các khoản nợ lưu động và đây là mối quan tâm hàng đầu trong kinh doanh của các ngân hàng thương mại.

+ Tỷ lệ khả năng thanh toán nhanh (K_2):

$$K_2 = \frac{\text{Vốn bằng tiền}}{\text{Giá trị các khoản nợ đến hạn}}$$

Đây là một tỷ lệ bổ sung cho tỷ lệ khả năng thanh toán hiện thời (K_1) như một biện pháp ổn định ngắn hạn và khả năng thanh toán của doanh nghiệp cũng như tỷ lệ K_1 , tỷ lệ này đánh giá khả năng thực hiện nhanh chóng các cam kết của doanh nghiệp. Điểm khác nhau, giữa K_1 và K_2 là tốc độ thanh toán. Đây là cách kiểm tra nghiêm ngặt hơn về khả năng thanh toán vì nó cho rằng hàng trong kho thuộc loại tài sản lưu động luân chuyển chậm. Vì vậy, trong K_2 không tính đến hàng hoá có trong kho.

Nếu hệ số này lớn hơn hoặc bằng một, doanh nghiệp có khả năng thanh toán nhanh. Qua thực tiễn thấy rằng nếu doanh nghiệp có tỷ lệ $K_2 \geq 0,5$ thì đều có khả năng thanh toán ngay các khoản nợ đến hạn.

+ Tỷ lệ thanh toán cuối cùng (K_3):

Đây là chỉ tiêu bổ sung, làm căn cứ để cán bộ tín dụng xem xét có thể cho doanh nghiệp vay được hay không khi khả năng thanh toán hiện thời, khả năng thanh toán nhanh chưa đủ tiêu chuẩn để xét cho vay.

$$K_3 = \frac{\begin{array}{l} \text{Tài sản Có} \\ \text{lưu động} \end{array} - \begin{array}{l} \text{Tài sản thiếu} \\ \text{chờ xử lý} \end{array} - \begin{array}{l} \text{Chênh lệch tỷ giá và} \\ \text{chỉ số giá chưa xử lý} \end{array}}{\begin{array}{l} \text{Nợ ngắn hạn ngân hàng} \\ \text{và các TCKT khác} \end{array} + \begin{array}{l} \text{Các khoản} \\ \text{phải trả} \end{array}}$$

Nếu hệ số $K_3 < 1$: Tình hình tài chính của doanh nghiệp rất xấu, toàn bộ tài sản của doanh nghiệp cũng không đủ để trả nợ.

+ Số ngày hàng nằm trong kho (N_1).

$$N_1 = \frac{\text{Giá trị hàng hóa trong kho}}{\text{Giá trị hàng hoá thực hiện}} \times \frac{360}{1}$$

Tỷ lệ này dùng để xác định tốc độ hàng hoá quay vòng hàng năm.

Nó tính được mức độ nhanh chóng và hiệu quả mà một doanh nghiệp có thể bán hàng và từ đó tạo ra khả năng thanh toán của doanh nghiệp.

Số ngày tồn đọng của hàng thành phẩm (N_2):

$$N_2 = \frac{\text{Giá trị hàng thành phẩm}}{\text{Giá trị sản lượng hàng hoá thực hiện}} \times \frac{360}{1}$$

Tỷ lệ này phải được xem xét kết hợp với tỷ lệ số ngày hàng tồn đọng trong kho.

Tỷ lệ này dùng để tính số ngày trung bình cần thiết để một doanh nghiệp thực hiện được việc bán hàng thành phẩm.

+ Số ngày thu nợ phải thu (N_3):

$$N_3 = \frac{\text{Các khoản phải thu}}{\text{Giá trị hàng hoá bán chịu}} \times \frac{360}{1}$$

- Các chỉ tiêu đánh giá về tình hình kinh doanh:

+ Tỷ lệ lãi gộp so với doanh số bán hàng (L_1):

$$L_1 = \frac{\text{Lãi gộp}}{\text{Doanh thu tiêu thụ}} \times \frac{100}{1}$$

Đây là một tỷ lệ tài chính được sử dụng khá rộng rãi. Tỷ lệ này được lập dựa trên khoản mục kinh doanh bán hàng trong báo cáo doanh thu. Nó biểu thị mức lãi trên một đồng doanh thu. Khi đánh giá ta phải xem xét tỷ lệ đó ở các thời điểm trong các quý, các năm để thấy được xu thế vận động của nó.

+ Tỷ lệ doanh lợi vốn tự có (L_2):

$$L_2 = \frac{\text{Lãi ròng}}{\text{Vốn tự có}} \times \frac{100}{1}$$

Lãi ròng là lãi thu được từ hoạt động kinh doanh sau khi trừ thuế và không bao gồm lãi thu từ các hạng mục đặc biệt khác.

Tỷ lệ này là thước đo của công tác quản lý để sinh lãi nhằm trả cho các chủ sở hữu của doanh nghiệp.

+ Tỷ lệ doanh lợi của tài sản Có (L_3):

$$L_3 = \frac{\text{Lãi ròng}}{\text{Tổng tài sản Có (trung bình)}} \times \frac{100}{1}$$

Tỷ lệ này là một thước đo rất quan trọng của khả năng sinh lời và phương pháp quản lý có hiệu quả.

Nó cho phép tính con số lãi mà doanh nghiệp đang thu được từ các tài sản Có được sử dụng để tạo ra khoản lãi đó.

Qua tỷ lệ này nhằm giúp cho doanh nghiệp có cơ sở để tiến hành xây dựng các mục tiêu và chiến lược lâu dài trong hoạt động kinh doanh của mình.

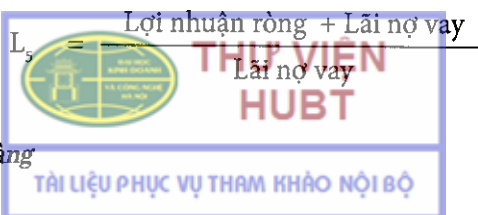
+ Tỷ lệ lãi tái đầu tư (L_4):

$$L_4 = \frac{\text{Lợi nhuận - Thuế - Lãi cổ phần + Khấu hao}}{\text{Tài sản Có hữu hình}} \times \frac{100}{1}$$

Đẳng thức tử số là lợi nhuận thu được trong một thời gian, hiện được giữ lại cho công việc kinh doanh như làm vốn lưu động, sau khi trừ thuế và lãi cổ phần đã trả hoặc sẽ trả và cộng thêm các khoản khấu hao.

Tỷ lệ này trước tiên liên quan đến khả năng trả nợ lâu dài của doanh nghiệp. Trừ khi vốn vẫn còn lại trong kinh doanh, lượng tiền của doanh nghiệp sẽ bị ảnh hưởng lớn vì khi tiền (tiền mặt, tiền gửi) được sử dụng để mở rộng hoạt động sản xuất kinh doanh, đối phó với nạn lạm phát và những bất trắc khác, kết quả sẽ là nguy cơ của việc mất khả năng trả nợ sẽ tăng.

+ Tỷ lệ về khả năng thanh toán lãi vay (L_5):

$$L_5 = \frac{\text{Lợi nhuận ròng + Lãi nợ vay}}{\text{Lãi nợ vay}}$$


Tỷ lệ đó thể hiện khả năng sử dụng tiền lãi thực hiện của khách hàng để thanh toán lãi vay.

+ Hệ số tài trợ:

$$\text{Hệ số tài trợ} = \frac{\text{Nguồn vốn hiện có của doanh nghiệp}}{\text{Tổng số vốn doanh nghiệp đang sử dụng}}$$

Hệ số này cho phép đánh giá khả năng cân đối tài chính của doanh nghiệp để đáp ứng các khoản nợ phải trả, đánh giá khả năng tự chủ về tài chính của doanh nghiệp cao hay thấp. Khi phân tích ta phải so sánh, nếu hệ số kỳ này lớn hơn kỳ trước 0,5 là tốt.

+ Số vòng quay toàn bộ vốn: (V)

$$V = \frac{\text{Doanh thu tiêu thụ}}{\text{Tổng số vốn}}$$

Chỉ tiêu này thể hiện khả năng quay vòng vốn của doanh nghiệp, qua đó mà xem xét hiệu quả sử dụng vốn của doanh nghiệp, nhất là vốn vay.

Đồng thời ngân hàng phải đánh giá các yếu tố có liên quan đến bản thân doanh nghiệp: giá cả, chất lượng hàng hoá, chất lượng lao động, khả năng cạnh tranh, khả năng khai thác của doanh nghiệp trong tương lai, trang thiết bị với tính hiện đại và hiệu quả sử dụng nó?

Qua những yếu tố đó mà đánh giá lượng hàng hoá, giá thành, giá bán, để xem doanh nghiệp thực sự có lãi không, mức sản xuất nên ở mức nào? Từ đó mà ngân hàng quyết định có cho vay hay không và mức cho vay bao nhiêu là hợp lý.

Ta có thể tóm lược phương pháp phân tích như sau:

Ta gọi:

Q: Là mức hoạt động tính bằng đơn vị sản phẩm.

V: Chi phí khả biến của một đơn vị sản phẩm.

F: Tổng số các khoản phải trả cố định.

P: Giá bán của một đơn vị sản phẩm.

Như vậy khi xem xét các dự án (phương án hay kế hoạch) sản xuất kinh doanh ta lần lượt tính:

+ Tổng chi phí của doanh nghiệp: $C = V.Q + F$

+ Doanh số của doanh nghiệp: $V = P.Q$

+ Số chênh lệch trên chi phí khả biến (khoản chênh lệch giữa doanh số và các khoản phải trả khả biến tương ứng)

$$M = (P - V).Q$$

Kết quả kinh doanh ròng được xác định:

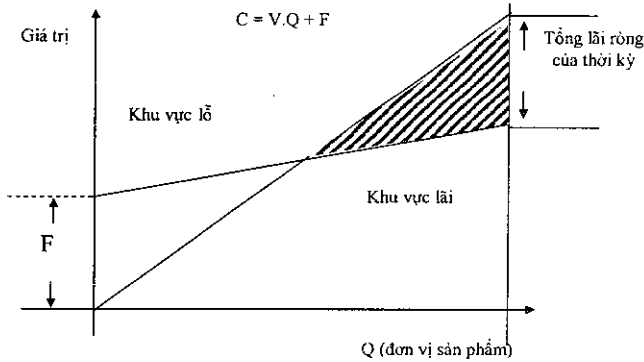
$$R = (P - V).Q - F$$

Ta có thể biểu diễn sự phân tích đó qua đồ thị sau đây.

Đồ thị 1: Doanh số và tổng chi phí.

Được thể hiện bằng đường thẳng của phương trình $V = P \cdot Q$ và tổng chi phí bằng đường thẳng của phương trình:

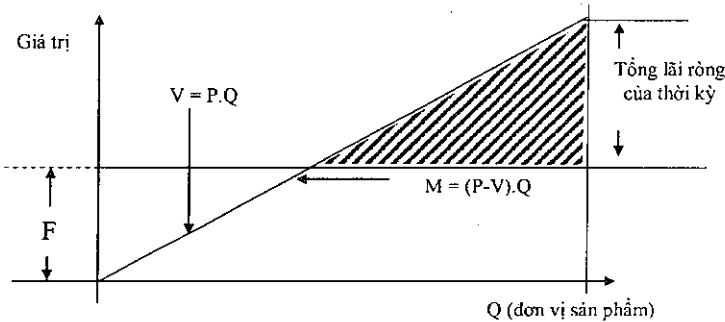
$$C = V \cdot Q + F$$



Đồ thị 2: Khoản chi phải trả cố định và chênh lệch trên chi phí khả biến.

Các khoản phải trả cố định thể hiện bằng một đường thẳng song song với trục hoành; số chênh lệch trên chi phí khả biến bằng một đường thẳng của phương trình.

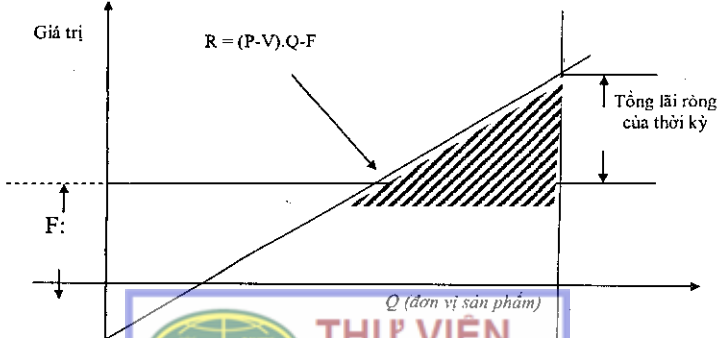
$$M = (P - V) \cdot Q$$



Đồ thị 3: Kết quả kinh doanh ròng.

Kết quả kinh doanh ròng thể hiện bằng đường thẳng:

$$R = (P - V) \cdot Q - F$$



2.2.1.4. Đánh giá về năng lực điều hành sản xuất kinh doanh của ban lãnh đạo doanh nghiệp

Hoạt động kinh doanh của khách hàng phụ thuộc rất nhiều vào tư chất và năng lực điều hành của lãnh đạo doanh nghiệp. Khi xem xét phân tích, ngân hàng cần đánh giá họ về năng lực chuyên môn, năng lực tài chính và uy tín của người lãnh đạo. Đặc biệt trong giai đoạn hiện nay cần đánh giá được tư cách đạo đức của họ như thế nào? Có nhạy bén nắm được những cơ hội mới không? Có thực hiện các điều chỉnh kịp thời trong kinh doanh không? Có uy tín trong nội bộ và uy tín với các bạn hàng không? Có kiến thức, có kinh nghiệm trong quản lý không?

2.2.2. Thẩm định dự án đề nghị vay vốn

Khi tiếp nhận một hồ sơ vay vốn do khách hàng gửi tới, đặc biệt là khách hàng mới quan hệ với ngân hàng thì cán bộ tín dụng phải điều tra phân tích kỹ lưỡng những thông tin do khách hàng cung cấp. Đây là yếu tố quyết định chất lượng tín dụng. Việc phân tích tín dụng phải làm rõ được hai vấn đề cơ bản là xác nhận thông tin do khách hàng cung cấp và khám phá những thông tin mới do cán bộ tín dụng thu thập về khách hàng từ các ngân hàng đã có quan hệ tín dụng với khách hàng xin vay, từ các bạn hàng của khách hàng xin vay, từ các cơ quan quản lý và từ các thông tin đại chúng.

Việc phân tích tín dụng trước hết do cán bộ tín dụng trực tiếp nhận hồ sơ vay vốn của khách hàng có trách nhiệm đối chiếu danh mục hồ sơ theo quy định xem có đảm bảo đầy đủ, hợp pháp, hợp lệ không? Sau đó báo cáo trưởng phòng tín dụng và trưởng phòng tín dụng cử người thẩm định điều kiện vay vốn. Nội dung thẩm định như sau:

2.2.2.1. Thẩm định dự án, phương án đề nghị vay vốn ngắn hạn

Thẩm định dự án, phương án đề nghị vay vốn ngắn hạn với các nội dung sau:

- Thẩm định về mục đích sử dụng vốn vay và tính hợp pháp hợp lệ của kế hoạch sản xuất kinh doanh, dịch vụ và đời sống của khách hàng.

Trước hết một kế hoạch, một phương án, dự án sản xuất kinh doanh, dịch vụ và đời sống hợp pháp hợp lệ phải không vi phạm pháp luật, phù hợp với chương trình phát triển kinh tế xã hội của địa phương, phù hợp với mục đích nhiệm vụ đã được ghi trong giấy phép kinh doanh và hợp đồng hợp tác. Nếu không phù hợp có nghĩa là mục đích sử dụng vốn không hợp pháp.

- Thẩm định tính khả thi của phương án, dự án sản xuất kinh doanh.

Muốn xác định được tính khả thi của dự án hoặc phương án sản xuất kinh doanh phải phân tích yếu tố đầu vào của nó: xem nguồn cung cấp nguyên nhiên vật liệu ở trong nước hay ở nước ngoài? Ở địa phương hay các khu vực khác, xem chất lượng nguyên vật liệu có đảm bảo theo yêu cầu của dự án, phương án sản xuất kinh doanh không? Giá cả nguyên vật liệu có ổn định không? Những yếu tố nào có thể ảnh hưởng tới tình hình cung cấp nguyên, nhiên, vật liệu? Cuối cùng phải thẩm

định được nguồn nguyên, nhiên, vật liệu, khả năng đảm bảo đầy đủ, thường xuyên trong thời hạn vay vốn.

Đồng thời phải mô tả vấn đề tính năng, công dụng sản phẩm của dự án, phương án sản xuất kinh doanh, ưu điểm của sản phẩm so với sản phẩm cùng loại trên thị trường. Thị trường tiêu thụ sản phẩm này là thị trường nào? Trong nước hay nước ngoài? Thị trường tiêu thụ có rộng lớn không? Nhu cầu của sản phẩm này trên thị trường? Phải biết được phương thức bán hàng: bán trả chậm hay thanh toán ngay, bán buôn hay bán lẻ? Những nhân tố nào có thể tác động tới tình hình tiêu thụ sản phẩm. Sau đó phải đánh giá nhận xét khả năng tiêu thụ sản phẩm và những rủi ro có thể xảy ra.

Bên cạnh việc xem xét đầu vào và đầu ra của dự án hoặc phương án sản xuất kinh doanh thì phải xem đến máy móc thiết bị kỹ thuật có hiện đại không? Đã được sử dụng rộng rãi chưa? Phụ tùng thay thế có sẵn trên thị trường không? Nếu là dự án nông, lâm nghiệp thì phải xem xét đến loại đất dự định canh tác, khí hậu, địa hình phải hoàn toàn phù hợp với loại cây trồng. Nếu có những nhân tố không thuận lợi thì phải có biện pháp khắc phục hay biện pháp hạn chế tác động của chúng. Ngoài ra, phải xem xét đến khía cạnh tài nguyên của môi trường. Để thực hiện phương án, dự án sản xuất kinh doanh thì khách hàng phải có giấy phép khai thác tài nguyên, thời hạn hiệu lực của giấy phép có phù hợp với thời hạn vay vốn; trong quá trình sản xuất kinh doanh, chất thải phải xử lý theo quy định, không được gây ô nhiễm đến môi trường xung quanh.

Sau khi thẩm định tính khả thi của dự án, phương án sản xuất kinh doanh, nếu ngân hàng thấy khách hàng có khả năng thực hiện được thì tiến hành tính toán xác định nhu cầu vốn vay và khả năng trả nợ của khách hàng.

Trên cơ sở nhu cầu vay vốn đã được xác định, cần so sánh với giá trị tài sản làm đảm bảo nợ vay và khả năng nguồn vốn của ngân hàng để quyết định hạn mức tín dụng.

Hạn mức tín dụng vốn lưu động là giới hạn mức dư nợ trong suốt thời gian thực hiện hợp đồng tín dụng, có nghĩa là ở bất kỳ thời điểm nào trong thời gian thực hiện hợp đồng tín dụng thì dư nợ vay ngân hàng không được vượt quá hạn mức tín dụng.

Căn cứ vào kết quả thẩm định tính khả thi của kế hoạch sản xuất kinh doanh của dự án, phương án để đánh giá khả năng trả nợ gốc và lãi của khách hàng trong kỳ kế hoạch.

Cuối cùng khi kết thúc bước thẩm định, cán bộ tín dụng phải đưa ra lời nhận xét đánh giá về nhu cầu vay vốn và nói rõ có đồng ý cho vay hay không cho vay, mức cho vay, thời hạn cho vay và biện pháp đảm bảo tiền vay cũng như các đề xuất khác có liên quan.

2.2.2.2. Thẩm định dự án vay vốn trung dài hạn

Thẩm định dự án vay vốn trung dài hạn là việc xem xét một cách khách quan, khoa học và toàn diện các nội dung cơ bản, ảnh hưởng trực tiếp tới tính khả thi của một dự án. Nội dung thẩm định bao gồm các bước sau:

** Thẩm định tư cách pháp lý.*

Trước khi tiến hành thẩm định dự án, ngân hàng cần tập hợp đủ hồ sơ có liên quan để khẳng định cơ sở pháp lý của dự án và là căn cứ để phân tích, thẩm định dự án. Trên cơ sở hồ sơ của dự án, cán bộ thẩm định đánh giá, nhận xét sự phù hợp của dự án với đường lối, chủ trương chính sách của Nhà nước. Xem xét thẩm quyền phê duyệt dự án, đặc biệt là về mặt kỹ thuật, công nghệ. Xem xét doanh nghiệp có đủ tư cách pháp nhân không?

** Thẩm định phương diện tài chính của dự án.*

Tài chính là mặt quan trọng của dự án vì đó là kết quả kinh doanh cuối cùng, nó phụ thuộc vào rất nhiều yếu tố mà trước hết là yếu tố thị trường, kỹ thuật và quản lý quá trình thực hiện dự án. Thẩm định về phương diện tài chính cần đi sâu vào các nội dung:

- Tổng mức vốn đầu tư: là mức vốn được dự kiến để chi phí cho toàn bộ quá trình đầu tư nhằm đạt được mục tiêu đầu tư dựa vào khai thác, sử dụng theo yêu cầu của dự án (bao gồm cả yếu tố trượt giá), được phân tích tính toán và xác định trong dự án.

Tổng mức vốn đầu tư được xác định dựa trên cơ sở năng lực sản xuất theo thiết kế (công suất thiết kế), khối lượng các công tác chủ yếu và suất đầu tư, giá chuẩn hay đơn giá tổng hợp do cơ quan có thẩm quyền ban hành.

Tổng mức vốn đầu tư cần thiết cho dự án gồm vốn cố định và vốn lưu động.

+ Vốn cố định bao gồm: toàn bộ chi phí cho quá trình đầu tư của dự án, từ giai đoạn chuẩn bị đến giai đoạn thực hiện đầu tư và giai đoạn kết thúc xây dựng đưa dự án vào sử dụng như giá trị mua đất, hoặc thuê đất đã được trả trước (nếu có), chi phí xây dựng cơ bản, lãi phải trả trong thời gian xây dựng cơ bản, máy móc thiết bị và công nghệ, gồm cả thuế nhập khẩu và các chi phí khác có liên quan đến máy móc thiết bị. Ngoài ra còn có chi phí dự phòng được xác định bằng một tỷ lệ % tính trên toàn bộ giá trị công trình. Chi phí dự phòng chỉ dùng để dự trữ vốn, không dùng để thanh toán, khi phát sinh chi phí phải có dự toán, dự toán này phải trình cấp quyết định đầu tư giải quyết. Một số chi phí khác như là chi phí lập dự án, thiết kế khảo sát...

Ngoài vốn cố định trong tổng dự toán còn bao gồm cả vốn lưu động nhằm đáp ứng nhu cầu chi thường xuyên của dự án vào sản xuất kinh doanh đạt công suất thiết kế như là: vốn sản xuất, vốn lưu thông...

- Nguồn vốn đảm bảo cho dự án bao gồm:

+ Vốn điều lệ hoặc vốn của chủ đầu tư tham gia dự án, vốn ngân sách Nhà nước cấp, vốn vay trong đó có vay ưu đãi, vay nước ngoài trả chậm thiết bị, vay các ngân hàng thương mại và vốn khác. Khi thẩm định xem xét và khẳng định các nguồn vốn đầu tư về số tiền, thời hạn, lãi suất, kế hoạch trả nợ... phải có những căn cứ cụ thể như thông báo vốn (trường hợp ngân sách Nhà nước cấp), hợp đồng vay, văn bản xác nhận vốn, giá trị công trình đã được đầu tư là bao nhiêu? Cần đánh giá cơ cấu

nguồn vốn có hợp lý không? Thông thường ngân hàng đòi hỏi doanh nghiệp phải có vốn tự có ít nhất là 30% trên tổng mức vốn đầu tư. Từ đó đánh giá khả năng tài chính của doanh nghiệp tại thời điểm vay vốn.

- Tính toán mức cho vay, thời hạn cho vay và trả nợ.

+ Mức cho vay = Tổng nhu cầu vốn của dự án - Vốn tự có của chủ đầu tư tham gia dự án - Vốn khác tham gia dự án.

+ Thời hạn cho vay = Thời gian xây dựng cơ bản + Thời gian trả nợ.

Trong đó:

- Thời gian trả nợ = Mức cho vay / Khấu hao cơ bản dùng để trả nợ + Lợi nhuận dùng để trả nợ + Nguồn vốn khác để trả nợ (nếu có).

Khi tính toán mức cho vay cần đối chiếu với giá trị tài sản thế chấp làm đảm bảo nợ vay, thời hạn cho vay đối với những dự án cải tiến mở rộng sản xuất phải phù hợp với thời gian hoạt động còn lại của doanh nghiệp.

Trên cơ sở nguồn thu cụ thể của dự án để phân kỳ hạn nợ và lập kế hoạch thu nợ của dự án.

* Phân tích hiệu quả của dự án.

Khi phân tích hiệu quả của dự án cần phân tích 2 chỉ tiêu, đó là chỉ tiêu hiệu quả kinh tế và chỉ tiêu hiệu quả xã hội của dự án.

- Chỉ tiêu hiệu quả kinh tế:

Khi nói tới hiệu quả kinh tế của dự án thì phải nói tới lợi nhuận. Vì lợi nhuận là yếu tố quyết định trực tiếp đến việc lựa chọn các dự án đầu tư, nên cán bộ ngân hàng khi thẩm định dự án phải tính toán xác định lợi nhuận.

Để đánh giá hiệu quả kinh tế của dự án được chính xác thì khi xác định chỉ tiêu lợi nhuận phải dựa trên các cơ sở: các định mức kinh tế kỹ thuật của từng ngành cụ thể, các quy định của Nhà nước về các vấn đề có liên quan (thuế, khấu hao cơ bản và phương thức hạch toán), các giả định phù hợp với điều kiện thực tế của từng dự án (công suất hoạt động, giá thành, giá bán sản phẩm, khả năng tiêu thụ...), tham khảo các dự án tương tự đã được đầu tư. Để phân tích hiệu quả kinh tế cũng như lợi nhuận của dự án được toàn diện và sâu sắc cần phân tích độ nhạy của dự án, có nghĩa là việc xác định các yếu tố có ảnh hưởng đến lợi nhuận của dự án như: chi phí, doanh thu, giá bán sản phẩm... biến động để thấy được lợi nhuận của dự án có sự thay đổi lớn với những yếu tố nào. Trên cơ sở đó rút ra các kết luận và quyết định lựa chọn dự án đầu tư.

Các chỉ tiêu phản ánh hiệu quả kinh tế:

+ Thu nhập ròng (NPV)

Thu nhập sau khi đã trừ chi phí gọi là thu nhập ròng. Giá trị hiện tại của thu nhập ròng gọi là NPV. Mục đích của việc tính hiện giá thu nhập ròng của một dự án là để xác định xem việc sử dụng các nguồn lực của dự án đó có mang lại lợi ích lớn hơn các nguồn lực đã sử dụng không? Với ý nghĩa này NPV được xem là tiêu chuẩn quan trọng nhất để đánh giá dự án.

Công thức xác định NPV:

$$NPV = \sum_{t=0}^n \frac{(B_t - C_t)}{(1+r)^t}$$

Trong đó:

Bt: thu nhập của dự án năm t.

Ct: chi phí của dự án năm t.

n: thời gian phân tích dự án.

r: suất chiết khấu áp dụng cho dự án phản ánh khả năng sinh lợi của một đơn vị tiền tệ sử dụng cho dự án trong một đơn vị thời gian.

Nếu $NPV > 0$ thì dự án có lãi, có thể đầu tư. Nếu $NPV = 0$ thì dự án chỉ hoà vốn. Nếu $NPV < 0$ thì dự án bị lỗ không thể đầu tư.

Nếu có nhiều dự án mà các dự án loại trừ lẫn nhau thì nên đầu tư cho dự án có NPV lớn nhất.

+ Tỷ suất sinh lợi nội bộ (IRR): là lãi suất tại đó giá trị hiện tại của dòng lợi ích bằng giá trị hiện tại của dòng chi phí hay nói cách khác là tại đó $NPV = 0$.

$$IRR = R_1 + NPV_1 \times \frac{R_2 - R_1}{|NPV_1 - NPV_2|}$$

Công thức tính IRR:

Trong đó:

R1: suất chiết khấu làm cho NPV dương gần tới 0 (NPV1).

R2: suất chiết khấu làm cho NPV âm gần tới 0 (NPV2).

Khi thẩm định các phương án của dự án cùng quy mô được đề xuất thì nên chọn dự án nào có IRR lớn nhất nhưng phải lớn hơn lãi suất bình quân gia quyền của các nguồn vốn đầu tư.

+ Điểm hoà vốn: là điểm mà tại đó doanh thu đạt được chỉ đủ bù đắp chi phí sản xuất. Việc tính toán điểm hoà vốn là để xác định mức độ sản xuất mà tại đó khách hàng không có lãi và cũng không bị lỗ. Doanh nghiệp muốn có lãi phải tính toán điểm hoà vốn, điểm hoà vốn càng thấp thì dự án càng có hiệu quả và tính rủi ro càng thấp. Các dự án đầu tư có điểm hoà vốn đạt dưới 60% là chấp nhận được.

Công thức tính sản lượng hoà vốn:

$$\text{Sản lượng hòa vốn} = \frac{\text{Tổng định phí}}{\text{Giá bán bình quân} - \text{Biến phí}}$$

(Tính cho một đơn vị sản phẩm)

Định phí là những chi phí cố định không thay đổi theo sự biến đổi của sản lượng sản xuất và tiêu thụ. Thuộc về chi phí cố định gồm: khấu hao tài sản cố định, chi phí thuê mướn đất đai nhà xưởng, tiền lãi vay trung dài hạn, phí bảo hiểm tài sản cố định, chi phí phân xưởng, chi phí quản lý xí nghiệp...

Biến phí là những chi phí biến đổi tỷ lệ thuận với khối lượng sản phẩm sản xuất ra và tiêu thụ như: nguyên vật liệu chính, lương công nhân sản xuất, lãi vay ngắn hạn ngân hàng...

Xác định doanh thu hoà vốn:

$$\text{Doanh thu hoà vốn} = \text{Sản lượng hoà vốn} \times \text{Giá bán đơn vị sản phẩm}$$

Ngoài các chỉ tiêu trên, tùy thuộc vào điều kiện thực tế và tính chất của từng dự án cụ thể, có thể sử dụng thêm một số chỉ tiêu khác nhằm đánh giá chính xác và sâu sắc hiệu quả kinh tế của dự án đầu tư.

- Thẩm định hiệu quả xã hội của dự án: là việc phân tích để thấy được những lợi ích về kinh tế xã hội do dự án đem lại. Nội dung phân tích chủ yếu tập trung vào các vấn đề: dự án có nằm trong mục tiêu ưu tiên phát triển của Chính phủ, của ngành, của địa phương? Dự án phải làm tăng khối lượng sản phẩm cho xã hội, tăng nguồn thu cho ngân sách Nhà nước, từ đó tạo điều kiện tăng mức tích lũy cho xã hội, tạo công ăn việc làm cho người lao động, tận dụng các điều kiện thuận lợi sẵn có về điều kiện tự nhiên và xã hội, tạo điều kiện tiếp cận và ứng dụng tiến bộ khoa học kỹ thuật, nâng cao năng lực sản xuất, tăng khả năng cạnh tranh của sản phẩm trong nước, cải thiện cơ cấu kinh tế của vùng địa phương thực hiện dự án.

* Phân tích tính khả thi của dự án.

Khi phân tích tính khả thi của dự án trước hết phải phân tích thị trường tiêu thụ sản phẩm, dịch vụ mà dự án đã tạo ra. Bởi vì, thị trường tiêu thụ sản phẩm là một trong những vấn đề chủ yếu và mang tính quyết định đến sự thành công của dự án. Do vậy, việc thẩm định thị trường một cách toàn diện và sâu sắc sẽ càng có ý nghĩa hơn không những đối với sản phẩm, dịch vụ hiện có của khách hàng mà còn cho cả dự án ở giai đoạn chuẩn bị đầu tư và khi dự án đã đi vào hoạt động.

Các bước phân tích bao gồm những nội dung cơ bản như sau:

- Xem xét mô tả vắn tắt sản phẩm, dịch vụ của dự án về tính năng, công dụng, kết cấu và những ưu điểm nổi bật... đánh giá chung tình hình thị trường về sản phẩm, dịch vụ mà dự án sẽ cung cấp như: cơ cấu khách hàng tiêu thụ, xem xét thu nhập của khách hàng trên thị trường để xác định nhu cầu tổng thể của sản phẩm, dịch vụ đó trên thị trường trong hiện tại và tương lai. Đánh giá những sản phẩm đã và đang tiêu thụ trong khu vực thị trường, xác định chênh lệch cung cầu về sản phẩm, dịch vụ đó trong hiện tại và tương lai, khả năng tiêu thụ được lượng sản phẩm là bao nhiêu? Xác định những khu vực, những điểm tiêu thụ chủ yếu, các khách hàng tiêu thụ chính ở trong và ngoài nước...

- Ngoài ra phải xem xét hệ thống và phương thức bán hàng như: hệ thống đại lý, đại diện bán hàng, chi nhánh ở các khu vực...

- Xem xét phương thức bán hàng chủ yếu là phương thức nào, bán hàng theo đơn đặt hàng hay hợp đồng? Áp dụng các hình thức thanh toán nào? Chính sách giá cả sẽ

áp dụng đối với từng giai đoạn và tổng thể? Cần lưu ý chính sách của Nhà nước và các ngành liên quan đối với sản phẩm, dịch vụ của dự án. Các biện pháp phòng chống rủi ro cho sản phẩm, dịch vụ là những biện pháp nào? Trên cơ sở đó rút ra những kết luận về khả năng tiêu thụ sản phẩm dịch vụ của dự án trong hiện tại và tương lai.

- Bên cạnh việc phân tích đánh giá thị trường tiêu thụ sản phẩm, dịch vụ, cần phân tích đánh giá các yếu tố đầu vào của dự án. Trước hết, phải xác định nguyên, nhiên, vật liệu chính của dự án và nguồn cung cấp nguyên, nhiên, vật liệu này ở thị trường nào? Khả năng cung cấp được bao nhiêu? Cần xác định các yếu tố ảnh hưởng đến việc cung cấp nguyên, nhiên, vật liệu và các yếu tố đầu vào của dự án như: vấn đề sử dụng nguyên, nhiên, vật liệu thay thế, vấn đề dự trữ nguyên, nhiên, vật liệu, tính mùa vụ của nguyên, nhiên, vật liệu, giá cả, chất lượng nguyên, nhiên, vật liệu... Trên cơ sở đó chỉ ra được sự đảm bảo và mức độ phù hợp của các phương án, dự phòng xử lý các nhân tố trên.

- Cùng với việc thẩm định thị trường “đầu vào” và “đầu ra” của dự án, ngân hàng cần phải đánh giá tình hình công nghệ và tài sản cố định của dự án. Nói chung cách đánh giá nhận xét vấn đề này là tương đối phức tạp nên phải dựa vào ý kiến của cơ quan chuyên môn cùng với ý kiến nhận xét của cán bộ thẩm định để xem xét trên các mặt: mức độ hiện đại của công nghệ, sự phù hợp của công nghệ với điều kiện thực tế và các yêu cầu sản xuất sản phẩm. Nhận xét về tài sản cố định căn cứ vào thiết kế kỹ thuật và công nghệ đã được duyệt. Đánh giá về mặt bằng thực hiện dự án và nhu cầu phát triển sau này. Các hạng mục dự kiến và các nhân tố ảnh hưởng đến quá trình xây dựng cơ bản. Đánh giá về mức độ hiện đại, giá cả của máy móc thiết bị xem máy móc thiết bị có phù hợp với quy mô và công nghệ của dự án không? Các điều kiện và dịch vụ sau khi lắp đặt. Từ đó để đánh giá nhận xét tổng thể về công nghệ, thiết bị và xây dựng cơ bản của dự án, các yếu tố có khả năng ảnh hưởng đến vấn đề này như thế nào?

- Ngoài ra một yếu tố ảnh hưởng rất lớn đến sự thành công của dự án mà cán bộ thẩm định cần phải quan tâm xem xét, đó là khâu tổ chức sản xuất và lao động. Vấn đề này được thể hiện ở: cơ cấu và mạng lưới tổ chức quản trị dự án, phương thức điều hành, cấp điều hành và thừa hành. Đánh giá về năng lực, trình độ và khả năng quản lý của đội ngũ cán bộ điều hành, trình độ kỹ thuật của lực lượng lao động.

- Sau khi thẩm định tính khả thi của dự án, vấn đề cần quan tâm hơn nữa là khả năng trả nợ của dự án. Khả năng trả nợ ngân hàng căn cứ vào nguồn dùng để trả nợ: tiền khấu hao cơ bản tài sản cố định được hình thành từ vốn vay ngân hàng, phần lợi nhuận ròng được dùng để trả nợ cộng với nguồn khác dùng để trả nợ ngân hàng. Trong đó khấu hao cơ bản tài sản cố định được tính theo tỷ lệ %/năm, tùy theo phương pháp khấu hao mà tỷ lệ này được quy định cao hay thấp. Lợi nhuận ròng được xác định bằng cách lấy tổng doanh thu trừ tổng chi phí và thuế lợi tức. Theo kế hoạch thì sẽ trích một tỷ lệ nào đó từ lợi nhuận ròng để trả nợ ngân hàng.

Căn cứ vào kế hoạch trả nợ vốn vay và khả năng tích lũy của dự án để xem xét và phân tích khả năng trả nợ của dự án.

Sau khi thẩm định dự án đề nghị vay vốn, cán bộ thẩm định tóm tắt những nội dung cơ bản về dự án, tổng hợp và lưu ý những yếu tố tác động xấu đến dự án và các biện pháp khắc phục các yếu tố này. Mặt khác, kết luận về hiệu quả và tính khả thi của dự án trên cơ sở đó đưa ra những đề xuất xem có thể đầu tư vốn cho dự án được hay không? Tại sao? Đề xuất loại hình tín dụng, cơ cấu và mục đích của khoản tín dụng, các biện pháp quản lý kiểm tra và phòng ngừa rủi ro.

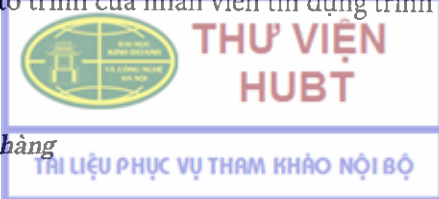
2.2.3. Thẩm định đảm bảo nợ vay

Để đảm bảo an toàn vốn vay đòi hỏi khách hàng khi vay vốn phải có đảm bảo nợ vay dưới hình thức thế chấp, cầm cố tài sản hoặc bảo lãnh của người thứ ba. Những tài sản dùng để thế chấp, cầm cố vay vốn ngân hàng phải được cán bộ ngân hàng thẩm định về điều kiện tài sản dùng để thế chấp, cầm cố, xem tài sản đó có thuộc quyền sở hữu hợp pháp của người vay vốn không? Tài sản đó có bị cầm lưu thông trên thị trường không? Tài sản đó giá cả có ổn định không? Bán có dễ dàng không?... Phải thẩm định người bảo lãnh có đủ điều kiện để bảo lãnh hay không? Người bảo lãnh phải có đủ năng lực pháp lý, năng lực tài chính, có uy tín đối với ngân hàng, trên thị trường và xã hội.

3. QUYẾT ĐỊNH CHO VAY

Kết quả của quá trình phân tích tín dụng là đưa ra quyết định cho vay. Trong thực tế những yêu cầu vay vốn có chất lượng tốt, việc quyết định cho vay được thực hiện một cách dễ dàng. Đối với khoản vay nhỏ ngân hàng thường giao quyền cho cán bộ tín dụng quyết định. Đối với những khoản vay lớn thuộc quyền phán quyết của hội đồng tín dụng. Trường hợp này cán bộ tín dụng trực tiếp nhận hồ sơ vay vốn có trách nhiệm kiểm tra tính hợp pháp, hợp lệ của hồ sơ và thẩm định các điều kiện vay vốn của hồ sơ, đánh giá điểm mạnh, điểm yếu và phải đưa ra được ý kiến có nên cho vay hay không cho vay và lập tờ trình trình hội đồng tín dụng. Trên cơ sở hồ sơ vay vốn và tờ trình của nhân viên tín dụng, hội đồng tín dụng xem xét kiểm tra lại hồ sơ vay vốn và tờ trình để ra quyết định cho vay hay không cho vay. Dù quyết định cho vay là của nhân viên tín dụng hay hội đồng tín dụng, thì cũng phải đưa ra trong vòng một thời gian ngắn nhất, đảm bảo tính kịp thời cho khách hàng. Nếu hồ sơ vay vốn bị từ chối thì cũng phải thông báo cho khách hàng biết lý do từ chối cho vay. Nếu yêu cầu vay vốn được chấp thuận thì cán bộ tín dụng cùng khách hàng tiến hành ký kết hợp đồng tín dụng và hợp đồng đảm bảo tiền vay (nếu có). Có thể có những trường hợp hội đồng tín dụng quyết định cho vay nhưng với những thay đổi về thời hạn cho vay, số tiền cho vay... Đây cũng chính là kết quả của quá trình thẩm định, tái thẩm định hồ sơ vay vốn.

Sau đây là mẫu tờ trình của nhân viên tín dụng trình hội đồng tín dụng.



MẪU TỜ TRÌNH

1. Thông tin về doanh nghiệp xin vay

- Tên loại hình và cơ cấu tổ chức của doanh nghiệp.
- Nội dung hợp đồng sản xuất kinh doanh.
- Ban điều hành và ban quản lý của doanh nghiệp.
- Sơ lược lịch sử kinh doanh của doanh nghiệp.
- Sơ lược lịch sử quan hệ với ngân hàng.

2. Tóm tắt về tài chính của doanh nghiệp

- Bảng tổng kết tài sản.
- Hợp đồng sinh lời.
- Dự đoán kế hoạch hoạt động trong tương lai.
- Lịch sử vay mượn và số dư nợ.

3. Mối quan hệ với ngân hàng

- Số dư qua lại.
- Tiền gửi có kỳ hạn.
- Các dịch vụ khác.

4. Yêu cầu vay vốn

- Số tiền.
- Mục đích.
- Lãi suất và thời hạn.
- Kế hoạch hoàn trả và dự tính.
- Tài sản thế chấp.
- Người bảo lãnh.

5. Phân tích yêu cầu vay vốn

- Điểm mạnh.
- Điểm yếu.
- Tính hợp lý và tính khả thi.

6. Đề nghị

- Chấp thuận hay bác bỏ.
- Chấp thuận có chỉnh sửa.

4. KIỂM TRA, GIÁM SÁT VÀ XỬ LÝ VỐN VAY

Giám sát và quản lý tín dụng được tiến hành từ khi tiền vay phát ra cho đến khi khoản vay được hoàn trả, nhằm đôn đốc khách hàng thực hiện đúng và đầy đủ những cam kết đã thỏa thuận trong hợp đồng tín dụng, phù hợp với đặc điểm hoạt động của ngân hàng và đặc điểm kinh doanh sử dụng vốn của khách hàng. Nội dung kiểm tra bao gồm:

4.1. Kiểm tra trước khi cho vay là việc thẩm định các điều kiện vay vốn theo quy định

Cán bộ tín dụng được phân công phụ trách khách hàng nào thì phải lập hồ sơ kinh tế theo dõi sát tình hình hoạt động kinh doanh, tình hình tài chính, đặc biệt là tình hình công nợ, tình hình quan hệ vay vốn với ngân hàng và các tổ chức tín dụng khác của khách hàng đó, nhằm kịp thời tham gia ý kiến với khách hàng để lựa chọn phương án sản xuất kinh doanh tối ưu, đồng thời để cung cấp cho giám đốc ngân hàng những thông tin cần thiết về khách hàng, làm cơ sở cho việc ra quyết định. Khi khách hàng đặt quan hệ tín dụng thì ngân hàng kiểm tra các điều kiện vay vốn, kiểm tra tính hợp pháp hợp lệ của các hồ sơ xin vay, thẩm định các dự án kinh doanh chủ yếu trên các mặt như: sự cần thiết, tính khả thi và hiệu quả của dự án đó. Để đảm bảo an toàn trong kinh doanh tín dụng, ngân hàng cần khai thác mọi nguồn thông tin để biết được thực trạng về tình hình sản xuất kinh doanh, tình hình vay nợ ở các tổ chức tín dụng khác của khách hàng. Thông qua đó mà ngân hàng có thể nhận biết chính xác về khách hàng và để có cơ sở quyết định cho vay một cách đúng đắn.

4.2. Kiểm tra trong khi cho vay

Trong quá trình cho vay ngân hàng phải kiểm tra những nội dung sau:

- Kiểm tra mục đích, đối tượng vay vốn, kiểm tra mức vay và thời hạn xin vay của dự án vay vốn.
- Kiểm tra tính hợp pháp, hợp lý của hồ sơ vay vốn của lần vay đó như: Hợp đồng cung cấp nguyên vật liệu, giá cả, phương thức và chứng từ thanh toán, hồ sơ và giá trị tài sản thế chấp cầm cố hay bảo lãnh.

4.3. Kiểm tra sau khi cho vay

Công việc kiểm tra sau khi cho vay được tiến hành từ khi ngân hàng phát tiền vay cho đến khi thu hết nợ. Nội dung kiểm tra như sau:

Sau khi phát tiền vay trong một thời gian nhất định cán bộ tín dụng kiểm tra việc sử dụng tiền vay tại trụ sở kinh doanh của khách hàng, theo các nội dung đã thoả thuận giữa khách hàng và ngân hàng đã được ghi trong hợp đồng tín dụng. Ngân hàng theo dõi các kế ước còn dư nợ, đôn đốc khách hàng trả nợ đúng hạn.

Định kỳ cán bộ tín dụng phải kiểm tra và phân tích nợ để phát hiện nợ quá hạn, nợ khó đòi để đề nghị các biện pháp xử lý thích hợp nhằm lành mạnh hóa quan hệ tín dụng.

Để đảm bảo an toàn vốn vay, ngân hàng nên chú ý kiểm tra tài sản đảm bảo tiền vay như tài sản thế chấp, cầm cố và bảo lãnh của khách hàng vay vốn. Mặt khác, căn cứ vào sổ liệu kế toán của khách hàng và tài liệu liên quan, ngân hàng kiểm tra giá trị vật tư hàng nhận làm đảm bảo tiền vay là những giá trị của đối tượng vay vốn, sử dụng và luân chuyển được bình thường. Nếu xảy ra tình trạng giá trị tài sản làm đảm bảo nhỏ hơn dư nợ ngân hàng (tức là thiếu đảm bảo) thì ngân hàng sẽ có biện pháp xử lý thích hợp.



4.4. Các hình thức xử lý tín dụng

Xử lý tín dụng là hình thức xử phạt người vay vốn khi họ vi phạm những cam kết trong đơn xin vay hay hợp đồng tín dụng hoặc vi phạm những quy định khác trong thể lệ tín dụng của ngân hàng. Việc quy định các hình thức xử phạt về tín dụng nhằm mục đích quản lý tốt vốn tín dụng, đảm bảo hiệu quả vốn vay đồng thời đảm bảo khả năng thu hồi đầy đủ nợ gốc và lãi cho ngân hàng.

Tùy theo mức độ vi phạm của khách hàng mà ngân hàng áp dụng các biện pháp xử phạt thích hợp. Ngân hàng có thể sử dụng một trong các biện pháp xử lý sau:

4.4.1. Chuyển nợ quá hạn

Hình thức này được áp dụng trong các trường hợp sau:

- Đến hạn trả nợ khách hàng không chủ động trả, trên tài khoản tiền gửi không có tiền hoặc không đủ tiền để thu nợ. Sau khi xem xét, nếu ngân hàng thấy nguyên nhân chậm trả là do khuyết điểm chủ quan của khách hàng gây nên thì ngân hàng sẽ chuyển nợ đó sang nợ quá hạn.

- Sau khi cho vay, ngân hàng kiểm tra việc sử dụng vốn vay, nếu khách hàng sử dụng vốn vay không đúng mục đích thì ngân hàng sẽ thu hồi nợ trước hạn. Nếu không đủ tiền để thu trước hạn thì ngân hàng sẽ chuyển sang nợ quá hạn.

- Sau khi kiểm tra đảm bảo nợ, bộ phận nợ vay không có vật tư làm đảm bảo thì ngân hàng sẽ yêu cầu bổ sung tài sản đảm bảo hoặc thu hồi nợ phần thiếu đảm bảo. Nếu cả hai hình thức trên không thực hiện được thì ngân hàng sẽ chuyển sang nợ quá hạn. Ngân hàng sẽ áp dụng mức lãi suất cao đối với các khoản dư nợ đó, điều này sẽ làm giảm bớt lợi nhuận của khách hàng. Do đó buộc khách hàng phải tìm mọi biện pháp để quản lý kinh doanh, trong đó có việc quản lý và sử dụng vốn có hiệu quả, quan tâm tới việc trả nợ ngân hàng đúng hạn.

4.4.2. Thu hồi nợ trước hạn

Về nguyên tắc ngân hàng chỉ thu hồi nợ khi đến hạn thanh toán, đã được ghi trong hợp đồng tín dụng. Tuy nhiên, ngân hàng có quyền thu hồi nợ trước hạn khi:

- Phát hiện người vay vốn sử dụng vốn sai mục đích đã cam kết hay sử dụng vốn lãng phí gây thất thoát nghiêm trọng.

- Phát hiện người vay vi phạm nguyên tắc đảm bảo tiền vay.

4.4.3. Hạn chế và đình chỉ cho vay

Ngân hàng áp dụng hình thức kỷ luật này trong các trường hợp:

- Khi khách hàng sử dụng vốn vay sai mục đích, cung cấp thông tin sai sự thật nhưng khách hàng đã khắc phục sửa chữa.

- Khách hàng vi phạm hợp đồng tín dụng đã cam kết nhưng không khắc phục sửa chữa, hoặc khách hàng ngừng sản xuất có thể dẫn đến phá sản, quá trình tổ chức lại sản xuất không xác định được người chịu trách nhiệm trước pháp luật về quan hệ vay vốn và trả nợ ngân hàng.

4.4.4. Khởi kiện trước pháp luật

Ngân hàng cho vay có quyền khởi kiện trước pháp luật khi đã áp dụng các hình thức kỷ luật thích hợp nhưng khách hàng vẫn không trả được nợ. Việc khởi kiện trước pháp luật là nhằm buộc khách hàng phải trả nợ cho ngân hàng: để nghị cơ quan pháp luật cho phép ngân hàng bán tài sản thế chấp, cầm cố để thu hồi nợ hoặc yêu cầu người bảo lãnh phải trả nợ ngân hàng thay con nợ. Nếu nợ vẫn không trả hết mà ngân hàng đánh giá khả năng tài chính của khách hàng khó khăn, không thể khắc phục được thì lập hồ sơ để nghị toà án tuyên bố phá sản khách hàng đó.

CÂU HỎI

1. Tín dụng và vai trò của tín dụng trong nền kinh tế.
2. Trình bày những giai đoạn chủ yếu của qui trình tín dụng. Theo bạn một khoản tín dụng được cấp có phải trải qua tất cả các giai đoạn của qui trình không? Giải thích tại sao?
3. Nội dung phân tích đánh giá khách hàng trước khi cho vay.

Chương VII

NGHIỆP VỤ TÍN DỤNG NGẮN HẠN CỦA NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI

Một trong những chức năng cơ bản của Ngân hàng thương mại là cho khách hàng (Các tổ chức kinh tế và cá nhân) vay vốn. Trong các loại cho vay thì cho vay ngắn hạn là loại cho vay chủ yếu của Ngân hàng thương mại, bởi nó xuất phát từ cơ cấu vốn và bản chất tài trợ của Ngân hàng thương mại.

I. ĐẶC ĐIỂM CỦA TÍN DỤNG NGẮN HẠN

1. KHÁI NIỆM

Tín dụng ngắn hạn là loại cho vay có thời hạn dưới một năm, thường được dùng để bổ sung vốn lưu động thiếu hụt tạm thời, phát sinh trong quá trình sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp hoặc đáp ứng một phần nhu cầu vốn ngắn hạn cho sinh hoạt cá nhân, hộ gia đình.

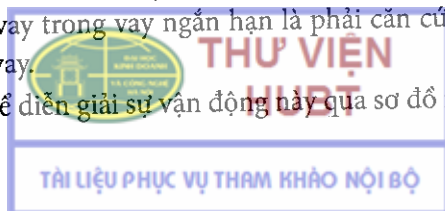
2. ĐẶC ĐIỂM

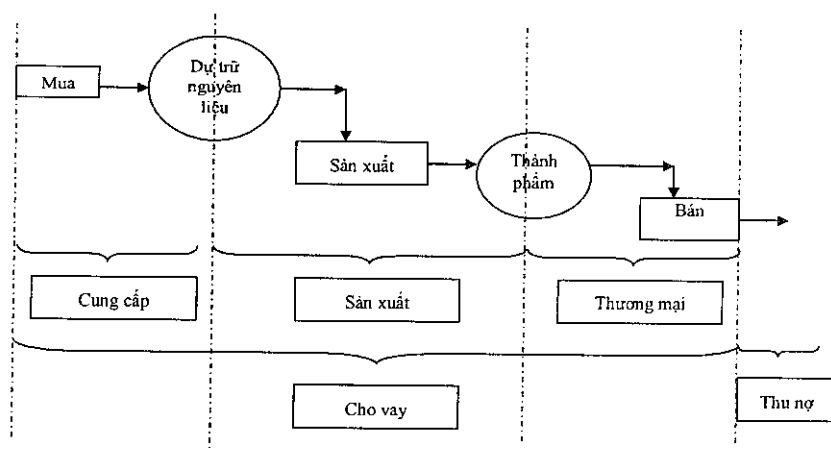
2.1. Vốn tín dụng gắn liền với quá trình luân chuyển vốn của khách hàng

Xét về bản chất, tín dụng chính là quá trình chuyển dịch vốn dưới hình thức tiền tệ hay hiện vật của một tổ chức hay chính sách nhân này cho một tổ chức hay cá nhân khác sử dụng trong một thời gian nhất định trên nguyên tắc phải hoàn trả. Bởi vậy, quá trình vận động của vốn tín dụng thường được biểu diễn với công thức: $T - T'$.

Nhìn vào công thức đó, ta thấy dường như sự vận động của vốn tín dụng độc lập với sự chu chuyển vốn của các nhà doanh nghiệp. Thực ra không phải như vậy mà vốn tín dụng luôn gắn liền với quá trình luân chuyển vốn của khách hàng. Bởi lẽ, hành vi cho vay và thu nợ chỉ là hành vi bắt đầu và kết thúc của một chu kỳ sản xuất kinh doanh. Trong tín dụng ngắn hạn, các Ngân hàng thương mại thường cho vay khi khách hàng phát sinh nhu cầu vốn để mua vật tư, nguyên liệu, hoặc trang trải các chi phí trong quá trình sản xuất nhằm tạo ra sản phẩm hàng hoá, đồng thời khi hàng hoá được tiêu thụ, khách hàng có thu nhập, Ngân hàng sẽ tiến hành thu hồi nợ. Xuất phát từ đặc điểm này mà các Ngân hàng thương mại quy định cơ sở để xác định thời hạn cho vay trong vay ngắn hạn là phải căn cứ vào chu kỳ luân chuyển vốn của đối tượng vay.

Chúng ta có thể diễn giải sự vận động này qua sơ đồ như sau:





2.2. Thời gian thu hồi vốn nhanh

Tín dụng ngắn hạn của Ngân hàng thương mại chủ yếu để đáp ứng những nhu cầu vốn lưu động tạm thời thiếu hụt trong quá trình sản xuất kinh doanh của khách hàng. Khi kết thúc chu kỳ sản xuất kinh doanh, vốn được giải phóng ra dưới hình thái tiền tệ thì khách hàng phải hoàn trả vốn vay cho Ngân hàng. Trên thực tế, thời gian của một vòng luân chuyển vốn lưu động thường rất nhanh, điều đó dẫn đến thời hạn cho vay vốn lưu động của các Ngân hàng thương mại cũng ngắn tương ứng.

2.3. Hình thức tín dụng rất phong phú

Để đáp ứng nhu cầu hết sức đa dạng của khách hàng, để góp phần phân tán rủi ro, đồng thời để tăng cường sức cạnh tranh trên thị trường tín dụng, các NHTM không ngừng phát triển các hình thức cho vay trong nghiệp vụ tín dụng ngắn hạn của mình. Điều đó đã làm cho các hình thức tín dụng ngắn hạn rất phong phú như: nghiệp vụ ứng trước, nghiệp vụ thấu chi, nghiệp vụ chiết khấu, nghiệp vụ FACTORING, nghiệp vụ thế tín dụng...

2.4. Là nghiệp vụ tín dụng chủ yếu của Ngân hàng thương mại

Xuất phát từ đặc trưng của NHTM: là Ngân hàng kinh doanh tiền gửi, mà trong đó chủ yếu là tiền gửi ngắn hạn, nên để đảm bảo khả năng thanh khoản của mình, các Ngân hàng Thương mại đã cho vay chủ yếu là ngắn hạn.

Một số nước trước đây có qui định: Các Ngân hàng thương mại không được cho vay trung - dài hạn. Song những năm gần đây qui định này đã được bãi bỏ, bởi vậy tỷ trọng cho vay trung - dài hạn của các Ngân hàng thương mại đã tăng lên. Tuy nhiên trong cơ cấu cho vay của NHTM thì tỷ trọng tín dụng ngắn hạn vẫn luôn chiếm tỷ trọng cao (từ 60% - 80% tổng dư nợ).

II. NGUYÊN TẮC CHO VAY

Để đảm bảo an toàn vốn, trong quá trình cho vay các Ngân hàng thương mại luôn phải tuân thủ các nguyên tắc sau đây:

1. TIỀN VAY PHẢI SỬ DỤNG ĐÚNG MỤC ĐÍCH ĐÃ THỎA THUẬN TRONG HỢP ĐỒNG TÍN DỤNG

Đối với các tổ chức kinh tế, Ngân hàng chỉ thực hiện việc cho vay để doanh nghiệp thực hiện việc sản xuất kinh doanh trong khuôn khổ các chức năng, nhiệm vụ được pháp luật quy định, đã được ghi trong quyết định thành lập doanh nghiệp hoặc trong giấy phép kinh doanh của họ. Đồng thời theo yêu cầu của nguyên tắc này thì khách hàng cũng phải sử dụng vốn vay đúng mục đích đã ghi trong kế hoạch hay dự án sản xuất kinh doanh được Ngân hàng chấp nhận và được ghi trên hợp đồng tín dụng vay vốn mà doanh nghiệp đã cam kết với Ngân hàng.

Theo nguyên tắc này thì mọi khoản vay đều phải được xác định trước về mục đích kinh tế. Bởi vậy, các doanh nghiệp và cá nhân có nhu cầu vay vốn, trước khi vay phải trình bày với Ngân hàng mục đích của việc vay vốn, phải nộp cho Ngân hàng các kế hoạch hay dự án sản xuất kinh doanh, các hợp đồng cung cấp và tiêu thụ sản phẩm, các tài liệu kế toán để Ngân hàng xem xét, trên cơ sở đó xác định kế hoạch cho vay. Khi cho vay, Ngân hàng cùng khách hàng lập hợp đồng tín dụng vay vốn và khách hàng phải cam kết sử dụng tiền vay đúng mục đích và điều này được ghi trong hợp đồng tín dụng đó.

Sau khi đã nhận được tiền vay khách hàng phải sử dụng đúng mục đích như đã cam kết.

Ngân hàng có trách nhiệm kiểm soát việc sử dụng vốn của khách hàng, nếu khách hàng sử dụng vốn vay sai mục đích Ngân hàng phải áp dụng các biện pháp chế tài thích hợp nhằm ngăn ngừa rủi ro có thể xảy ra cho Ngân hàng.

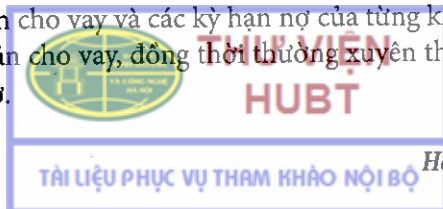
2. TIỀN VAY PHẢI HOÀN TRẢ ĐÚNG HẠN ĐẦY ĐỦ CẢ GỐC VÀ LÃI

Tính hoàn trả là thuộc tính vốn có của tín dụng, sự hoàn trả là mối quan tâm hàng đầu của các Ngân hàng khi cho vay, thu hồi nợ đúng hạn là cơ sở để các Ngân hàng thương mại tồn tại và phát triển.

Chúng ta biết rằng, nguồn vốn tín dụng của Ngân hàng chủ yếu là nguồn vốn huy động, tức là người “đi vay để cho vay”. Khi tập trung huy động vốn, Ngân hàng phải đảm bảo hoàn trả đầy đủ, kịp thời cho người gửi khi họ có nhu cầu rút tiền. Vì vậy Ngân hàng đòi hỏi người vay vốn phải hoàn trả cho Ngân hàng đúng hạn. Nếu Ngân hàng không thu hồi hoặc không thu hồi đúng hạn các khoản cho vay thì có khả năng dẫn đến mất khả năng thanh toán và phá sản.

Trong quá trình thực hiện các nghiệp vụ tín dụng của mình, Ngân hàng phải bù đắp các chi phí như: trả lãi tiền gửi, chi phí ấn chỉ, trả lương cán bộ nhân viên, nộp thuế, trích lập các quỹ... Điều này đòi hỏi Ngân hàng phải thu thêm khoản chênh lệch ngoài số vốn bỏ ra, đó chính là phần lãi.

Để có thể thực hiện được nguyên tắc này trong quản lý tín dụng Ngân hàng phải xác định thời hạn cho vay và các kỳ hạn nợ của từng khoản cho vay và các kỳ hạn nợ của từng khoản cho vay, đồng thời thường xuyên theo dõi, đôn đốc khách hàng trong việc trả nợ.



III. KỸ THUẬT CHO VAY NGẮN HẠN

1. CHO VAY NGẮN HẠN CÁC DOANH NGHIỆP

1.1. Chiết khấu Thương phiếu

1.1.1. Khái niệm và nội dung của Thương phiếu

1.1.1.1. Khái niệm

Trong nền kinh tế thị trường, sự tồn tại tín dụng thương mại, tín dụng Ngân hàng và các hình thức tín dụng khác là một sự tất yếu để đáp ứng nhu cầu vốn hết sức đa dạng của các doanh nghiệp và các cá nhân trong nền kinh tế.

Tín dụng thương mại là quan hệ tín dụng giữa các doanh nghiệp với nhau, được thực hiện dưới hình thức mua bán chịu hàng hoá. Tín dụng thương mại tạo nền móng cho các quan hệ tín dụng trên thị trường, do đó khuyến khích các nhà doanh nghiệp trong việc tiêu thụ hàng hoá, thúc đẩy quá trình sản xuất mở rộng và rút ngắn thời gian vốn nằm dưới dạng hàng hoá.

Thương phiếu là công cụ của tín dụng thương mại, là một giấy nợ phát sinh trong quan hệ thương mại, dùng để xác nhận cho người cầm nó (người thụ hưởng) một trái quyền ngắn hạn về tiền đối với người thụ lệnh khi giấy nợ đến hạn.

Về mặt lịch sử, Thương phiếu đã ra đời và tồn tại từ hàng trăm năm trước đây. Trong quá trình phát triển đó của lịch sử, thì Thương phiếu dần dần được pháp chế hoá. Ngày nay, không những nhiều quốc gia đã ban hành luật Thương phiếu mà còn có công ước quốc tế về Thương phiếu. Chính vì vậy mà Thương phiếu đã trở thành những công cụ tài chính phổ biến và mang tính thống nhất.

1.1.1.2. Các loại Thương phiếu và nội dung cơ bản của nó

Thương phiếu có hai loại cơ bản là: Hối phiếu và Lệnh phiếu.

* Hối phiếu:

Hối phiếu đã được biết tới ngay từ thời tiền Trung cổ với tư cách là phương tiện thanh toán trong hoạt động thương mại. Ngày nay, việc phát hành và lưu thông hối phiếu phải phù hợp với luật định. Ở nhiều nước trên thế giới, luật hối phiếu đã được ban hành từ lâu. Ví dụ, ở Đức luật hối phiếu đã trở thành thông dụng ngay từ thế kỷ XVI tại các thành phố cảng (trước hết ở Hambyry và Bremen) và luật này đã được thể chế hoá thành đạo luật sau này. Ở Anh luật hối phiếu được ban hành vào năm 1882...

Do vai trò ngày càng tăng của hối phiếu trong quan hệ thương mại Quốc tế, nên cần có sự thống nhất về hối phiếu làm công cụ trong thanh toán Quốc tế. Vì vậy luật thống nhất về hối phiếu theo công ước Giơ-Ne-Vơ vào năm 1930 đã được nhiều nước tham gia ký kết. Phần lớn các nước đó đã vận dụng gần như hoàn toàn các nguyên tắc cơ bản của luật Quốc tế vào luật hối phiếu của quốc gia.

Một số nước, sau khi thừa nhận nguyên tắc chung của luật Quốc tế, đã đưa ra một số điều khoản riêng vào luật hối phiếu của nước mình. Nhiều nước khác tuy

không chính thức tham gia công ước này, nhưng vẫn thừa nhận nó bằng cách vận dụng một số nguyên tắc của nó.

Luật thống nhất về hối phiếu theo công ước Giơ-Ne-Vơ vào năm 1930 được coi là nền tảng cho việc xây dựng hối phiếu ở mỗi nước. Việt nam đang trong quá trình soạn thảo pháp lệnh Thương phiếu, tất yếu phải dựa trên cơ sở công ước ấy.

Căn cứ vào tinh thần của công ước đó thì bản chất và nội dung của Hối phiếu là:

Hối phiếu là một văn tự thương mại do một người lập ra (người phát lệnh) để lệnh cho một người khác (người thụ lệnh) phải trả một số tiền nhất định khi Hối phiếu đến hạn thanh toán cho người thụ hưởng.

- Người phát hành Hối phiếu được gọi là người phát lệnh
- Người trả tiền theo Hối phiếu được gọi là người thụ lệnh

Người này phải trả tiền là vì:

+ Có thể người thụ lệnh mắc nợ người phát lệnh xuất phát từ việc mua bán chịu hàng hoá.

Có thể người phát lệnh đã gửi một số tiền ở người thụ lệnh để nhờ thanh toán hộ.

+ Có thể người thụ lệnh đã đồng ý cho người phát lệnh vay dưới hình thức tín dụng bằng chữ ký.

- Người được nhận tiền thanh toán gọi là người thụ hưởng, người thụ hưởng có thể là người phát lệnh, có thể là người thứ ba do người phát lệnh chỉ định được ghi trong Hối phiếu, hoặc bất kỳ người nào sở hữu hợp pháp Hối phiếu đó.

Nội dung Hối phiếu:

Dưới đây là một trong những mẫu Hối phiếu được áp dụng phổ biến:

Hối phiếu : 10.000.000 Đồng	Hà nội, ngày 17 tháng 4 năm 2xxx
Đúng ba tháng sau ngày..... trả cho.....Hối phiếu theo lệnh của chúng tôi	
Tổng số tiền MƯỜI TRIỆU ĐỒNG cho giá trị nhận được	
Tại Ngân hàng Thương mại cổ phần Hoàng Long	
	Người phát hành (ký tên, đóng dấu)

Để Hối phiếu có giá trị, những nội dung sau đây bắt buộc phải có trên tờ phiếu:

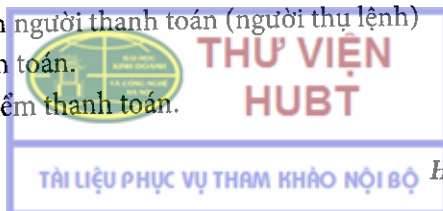
- Phải có chữ: "Hối phiếu" trên tờ phiếu và bằng ngôn ngữ được sử dụng khi trình bày nội dung tờ phiếu.

- Chỉ thị thanh toán vô điều kiện một số tiền nhất định.

- Chỉ định họ tên người thanh toán (người thụ lệnh)

- Hạn định thanh toán.

- Chỉ định địa điểm thanh toán.



- Họ tên người thụ hưởng hoặc theo lệnh của người này.
- Ngày tháng và địa điểm ký phát.
- Chữ ký của người ký phát.

Hối phiếu biểu hiện một hành vi thương mại nên người phát hành phải có đầy đủ tư cách pháp nhân, có năng lực hành nghề thương mại, phải được tự do trong việc lập Hối phiếu mà không bị cưỡng ép. Hối phiếu có thể được lập bởi người uỷ quyền, nhưng phải ghi rõ tư cách thụ uỷ quyền của mình trên Hối phiếu. Hối phiếu do chủ nợ lập, do vậy để đảm bảo cho sự thanh toán ngay khi đến hạn thì thông thường sau khi phát hành, Hối phiếu được xuất trình để người thụ lệnh ký chấp nhận. Chấp nhận Hối phiếu là sự cam kết trả tiền của người thụ lệnh khi Hối phiếu đến hạn, sự cam kết này được thực hiện bằng cách người thụ lệnh ghi chữ “chấp nhận” và ký tên trên Hối phiếu.

*** Lệnh phiếu:**

Lệnh phiếu là một văn tự thương mại, theo đó người phát hành cam kết trả một số tiền nhất định cho người thụ hưởng khi đến hạn thanh toán hoặc theo lệnh của người này cho một người khác.

Như vậy khác với Hối phiếu, Lệnh phiếu do người mắc nợ lập để cam kết trả một số tiền nhất định cho người thụ hưởng. Trên tờ Lệnh phiếu đó thông thường ghi hai chủ thể chính là người phát hành và người thụ hưởng. Cũng chính vì vậy nên tờ Lệnh phiếu không có thủ tục ký chấp nhận.

Nội dung của Lệnh phiếu:

Để Lệnh phiếu có giá trị thì thông tin sau bắt buộc phải có ghi trên tờ Lệnh phiếu.

- Phải ghi từ “Lệnh phiếu” hoặc ghi nội dung cam kết trả tiền.
- Cam kết vô điều kiện về việc trả một số tiền nhất định.
- Kỳ hạn trả tiền.
- Nơi trả tiền.
- Tên người thụ hưởng
- Địa điểm và ngày phát hành Lệnh phiếu.
- Chữ ký của người phát hành Lệnh phiếu.

1.1.1.3. Đặc điểm của Thương phiếu

- Thương phiếu, đó là giấy tờ có giá, là chứng chỉ công nhận quyền hạn về tài sản nhất định cho người chủ sở hữu hợp pháp Thương phiếu.

- Thương phiếu mang tính chất trừu tượng trong việc thực hiện chi trả. Việc lập Thương phiếu không được gắn bất cứ điều kiện nào. Trong Thương phiếu người ta không ghi cụ thể, chi tiết lý do làm phát sinh Thương phiếu.

- Thương phiếu có khả năng chuyển nhượng dễ dàng.

- Thương phiếu có tính đảm bảo cao, tức là khả năng thanh toán của Thương phiếu tương đối chắc chắn.

1.1.2. Nghiệp vụ chiết khấu Thương phiếu

1.1.2.1. Khái niệm

Chiết khấu là một nghiệp vụ tín dụng ngắn hạn của Ngân hàng thương mại, trong đó khách hàng chuyển nhượng quyền sở hữu những Thương phiếu chưa đến hạn thanh toán cho Ngân hàng thương mại để nhận lấy một khoản tiền bằng mệnh giá trừ đi lợi tức chiết khấu và hoa hồng phí.

1.1.2.2. Kỹ thuật chiết khấu

Khi khách hàng có nhu cầu chiết khấu, khách hàng phải nộp cho Ngân hàng các loại giấy tờ sau:

- Đơn xin chiết khấu
- Các Thương phiếu xin chiết khấu
- Bảng kê Thương phiếu

Sau khi nhận được các hồ sơ đó, Ngân hàng tiến hành thẩm định các mặt sau:

- Tính hợp pháp, hợp lệ của các Thương phiếu
- Xem xét mối quan hệ thương mại của các chủ thể liên quan đến Thương phiếu.
- Nghiên cứu khả năng trả nợ của các chủ thể có liên quan, đặc biệt là người thụ lệnh (người phải thanh toán Thương phiếu) và người thụ hưởng (người xin chiết khấu)

Ngân hàng chỉ chấp nhận chiết khấu những Thương phiếu có đủ điều kiện sau:

- Còn thời hạn thanh toán theo quy định của Ngân hàng Nhà nước
- Phải hợp lệ về mặt hình thức và nội dung
- Đối với Hối phiếu thì phải có chữ ký chấp nhận của người thụ tạo
- Khách hàng phải chuyển nhượng quyền sở hữu cho Ngân hàng dưới hình thức ký hậu

Sau khi thẩm định, Ngân hàng loại trừ những Thương phiếu không đủ điều kiện chiết khấu hay còn nghi ngờ khả năng thanh toán, rồi tính số tiền Ngân hàng trả cho khách hàng theo các Thương phiếu nhận chiết khấu.

Số tiền Ngân hàng trả cho khách hàng được tính theo công thức sau:

$$T = M - \left[\frac{(M \times r \times t)}{360} + \frac{(M \times h'1 \times t)}{360} + H2 \right]$$

Trong đó:

T: Số tiền mà Ngân hàng cấp cho khách hàng sau khi chiết khấu

r: Lãi suất chiết khấu năm

t: Thời hạn chiết khấu, là số ngày kể từ ngày để nghị chiết khấu tới ngày đến hạn thanh toán thương phiếu (Nếu ngày đến hạn là ngày nghỉ thì được dời đến ngày làm việc tiếp theo).

h'1: Tỷ lệ hoa hồng thay đổi năm.

H2: Hoa hồng cố định



Số tiền mà Ngân hàng cấp cho khách hàng có thể được phát bằng tiền mặt hoặc được Ngân hàng chuyển vào tài khoản tiền gửi thanh toán của khách hàng để họ rút ra sử dụng khi có nhu cầu.

Đến thời hạn thanh toán Thương phiếu, Ngân hàng sẽ tiến hành thu nợ ở người chịu trách nhiệm thanh toán Thương phiếu. Nếu người này không thanh toán, Ngân hàng có thể chọn một trong hai cách xử lý sau:

- Ngân hàng có thể trích tài khoản tiền gửi thanh toán của người xin chiết khấu để thu hồi, sau đó trả lại Thương phiếu cho người này để họ tự đòi nợ.

- Ngân hàng tiến hành thủ tục tố tụng để truy đòi số nợ: theo luật định, Ngân hàng có quyền chỉ định một trong số những người tham gia ký chuyển nhượng Thương phiếu để trả nợ cho Ngân hàng. Trong trường hợp này Ngân hàng thường chỉ định người nào có đủ khả năng tài chính nhất.

1.1.2.3. Ưu điểm và rủi ro trong nghiệp vụ Chiết khấu

Chiết khấu là một nghiệp vụ tín dụng có khá nhiều ưu điểm, những ưu điểm đó là:

- Chiết khấu là nghiệp vụ ít rủi ro, khả năng thu hồi nợ của Ngân hàng là khá chắc chắn. Ưu điểm này xuất phát từ đặc điểm của thương phiếu là có tính đảm bảo cao cho người thụ hưởng.

- Đây là hình thức tín dụng khá đơn giản, ít phiền phức đối với Ngân hàng, bởi thủ tục và quy trình cho vay khá đơn giản.

- Chiết khấu không làm “đóng băng vốn” của Ngân hàng vì thời hạn chiết khấu ngắn (dưới 90 ngày) và Ngân hàng thương mại có thể khá dễ dàng xin tái chiết khấu Thương phiếu ở Ngân hàng trung ương khi có nhu cầu.

- Tiền cấp cho khách hàng khi chiết khấu thường được chuyển vào tài khoản tiền gửi của khách hàng, bởi vậy nó lại tạo nguồn vốn cho Ngân hàng.

Tuy vậy trong nghiệp vụ chiết khấu, Ngân hàng thương mại vẫn có thể gặp phải rủi ro do hai nguyên nhân cơ bản sau:

- Thứ nhất: Ngân hàng nhận chiết khấu những Thương phiếu giả mạo, tức là những thương phiếu không thực sự xuất phát từ một quan hệ thương mại nào mà do một hoặc một số người tự ý phát hành thương phiếu giả để lừa đảo ngân hàng chiết khấu.

- Thứ hai: Người chịu trách nhiệm thanh toán Thương phiếu bị mất khả năng thanh toán trước khi Thương phiếu đến hạn thanh toán.

1.2. Nghiệp vụ Tín dụng ứng trước

1.2.1. Khái niệm

Tín dụng ứng trước là nghiệp vụ tín dụng mà Ngân hàng cho khách hàng vay tiền bằng cách ứng cho họ một số tiền nhờ đó mà khách hàng có vốn phục vụ cho hoạt động sản xuất và kinh doanh và được thực hiện dưới hai hình thức chủ yếu là cho vay từng lần hoặc thấu chi.

Trong quá trình sản xuất kinh doanh, các doanh nghiệp thường có sự chênh lệch về quy mô và thời gian giữa dòng lưu chuyển tiền thu vào và dòng lưu chuyển tiền

chỉ ra. Bởi vậy trong những thời điểm thiếu vốn hoạt động thì doanh nghiệp được Ngân hàng cho vay ứng trước để đảm bảo sự cân đối ngân quỹ hàng ngày của họ.

1.2.2. Kỹ thuật nghiệp vụ tín dụng ứng trước

Dưới góc độ phương pháp cho vay, tín dụng ứng trước được phân chia thành các loại sau:

1.2.2.1. Cho vay từng lần

*** Khái niệm:**

Cho vay từng lần là phương thức cho vay dựa trên cơ sở nhu cầu tín dụng của từng đối tượng vay cụ thể.

Xuất phát từ đặc điểm của phương thức cho vay từng lần mà các Ngân hàng thương mại thường áp dụng phương thức cho vay này đối với các trường hợp không đủ điều kiện để được vay theo phương thức cho vay theo hạn mức tín dụng.

Nếu Ngân hàng cho doanh nghiệp vay vốn lưu động theo phương thức cho vay từng lần thì phương pháp như sau:

Tuỳ theo đặc điểm kinh doanh, đặc điểm luân chuyển vốn của từng doanh nghiệp mà Ngân hàng có thể cho vay theo kế hoạch hoặc cho vay theo từng phương án, cho vay từng khâu, từng loại vật tư cụ thể.

Ngân hàng cho vay theo kế hoạch (năm, quý, mùa vụ) đối với những doanh nghiệp hoạt động mang tính chất tương đối ổn định, có nhu cầu vay vốn thường xuyên, có tín nhiệm với Ngân hàng trong quan hệ tín dụng, đồng thời khách hàng xác định được kế hoạch kinh doanh từng thời kỳ.

Còn những doanh nghiệp mà không đủ những điều kiện nêu trên thì Ngân hàng thường cho vay từng khâu, từng loại vật tư cụ thể căn cứ vào từng lần phát sinh nhu cầu vốn kinh doanh của họ.

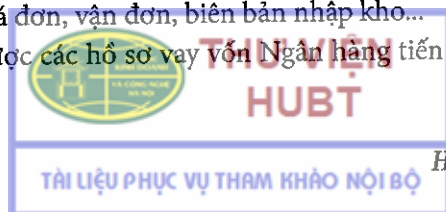
*** Kỹ thuật nghiệp vụ cho vay thu nợ**

i. Hồ sơ vay vốn

Khi có nhu cầu vay vốn, trước hết doanh nghiệp phải làm đơn xin vay, trong đơn xin vay phải nêu rõ số tiền xin vay, mục đích sử dụng vốn vay, thời hạn trả nợ, loại và giá trị các tài sản đảm bảo (nếu có). Đồng thời doanh nghiệp gửi tới cho Ngân hàng các tài liệu sau:

- Tài liệu thuyết minh về việc vay vốn như kế hoạch phương án sản xuất kinh doanh, giấy phép xuất nhập khẩu hàng hoá, các hợp đồng cung cấp - tiêu thụ sản phẩm.
- Các tài liệu kế toán để đánh giá khả năng tài chính của doanh nghiệp như: Bảng cân đối kế toán, Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh, Báo cáo lưu chuyển tiền tệ, Thuyết minh báo cáo tài chính...
- Các tài liệu liên quan đến đảm bảo tín dụng như: Hợp đồng bảo lãnh của người bảo lãnh, giấy cam kết về thế chấp bất động sản, các văn bản liên quan đến hàng hoá cầm cố, hoá đơn, vận đơn, biên bản nhập kho...

Sau khi nhận được các hồ sơ vay vốn Ngân hàng tiến hành thẩm định và xét duyệt cho vay.



ii. Thẩm định khách hàng

Sau khi nhận được các hồ sơ vay vốn cán bộ tín dụng tiến hành khảo sát, thu thập và phân tích thông tin, để đánh giá những mặt sau đây:

+ Xem xét Tính hợp pháp, hợp lý của các loại giấy tờ trong hồ sơ xin vay, kiểm định tính chính xác của các số liệu kế toán.

+ Tư cách và điều kiện của người vay vốn.

+ Phân tích năng lực chuyên môn và phẩm chất của người lãnh đạo điều hành.

+ Phân tích năng lực tài chính của doanh nghiệp.

+ Tính khả thi của kế hoạch hoặc dự án sản xuất kinh doanh.

+ Mục đích vay vốn và hiệu quả kinh tế của việc sử dụng vốn vay, khả năng trả nợ Ngân hàng khi đến hạn.

+ Tài sản thế chấp, cầm cố và tư cách bảo lãnh.

Để có thể quản lý tốt vốn tín dụng, đảm bảo được mục đích và nguyên tắc cho vay, hạn chế những rủi ro có thể xảy ra thì Ngân hàng thường chỉ cho các doanh nghiệp có đầy đủ các điều kiện sau đây được vay vốn:

** Có năng lực pháp luật dân sự, năng lực hành vi dân sự theo quy định của pháp luật.*

Doanh nghiệp phải có đầy đủ điều kiện được công nhận là pháp nhân và năng lực pháp luật dân sự của pháp nhân theo các quy định của pháp luật, cụ thể là:

+ Được cơ quan Nhà nước có thẩm quyền thành lập, cho phép thành lập, đăng ký hoặc công nhận.

+ Có cơ cấu tổ chức chặt chẽ.

+ Có tài sản độc lập với cá nhân, tổ chức khác và tự chịu trách nhiệm bằng tài sản đó.

+ Nhân danh mình tham gia quan hệ pháp luật một cách độc lập.

** Có khả năng tài chính đảm bảo trả nợ trong thời hạn cam kết.*

- Doanh nghiệp vay vốn phải có đủ vốn tự có theo mức quy định, vốn vay Ngân hàng chỉ để bổ sung vào tổng mức vốn lưu động cần thiết của kỳ kế hoạch hoặc dự án sản xuất kinh doanh.

Vốn của khách hàng là điều kiện tối thiểu đảm bảo cho khả năng thanh toán, đồng thời nó là nhân tố thúc đẩy khách hàng quan tâm, cân nhắc đến hành vi kinh doanh của mình, bởi vậy khi cho vay các Ngân hàng phải luôn chú ý tuân thủ điều kiện này.

- Doanh nghiệp không có nợ quá hạn (thông thường trên 6 tháng) đối với Ngân hàng thương mại cho vay.

- Khách hàng vay vốn phải sản xuất kinh doanh có lãi. Phải có kế hoạch hoặc dự án sản xuất kinh doanh mang tính khả thi, có hiệu quả kinh tế đảm bảo khả năng trả nợ Ngân hàng. Để đảm bảo được nguyên tắc hoàn trả đúng hạn cả gốc và lãi thì Ngân hàng chỉ cho các khách hàng sản xuất kinh doanh có lãi vay vốn vì chỉ

có họ mới có đủ năng lực thanh toán khi đến hạn. Về nguyên tắc, Ngân hàng không cho vay vốn đối với những doanh nghiệp kinh doanh thua lỗ.

Tuy nhiên, một số doanh nghiệp nhà nước sản xuất kinh doanh những mặt hàng có ý nghĩa quan trọng đối với sản xuất và đời sống nhân dân mà giá tiêu thụ không bù đắp được chi phí nếu được Nhà nước cho phép và được ngân sách Nhà nước cấp bù lỗ theo kế hoạch thì Ngân hàng có thể cho vay. Nhưng doanh nghiệp phải có kế hoạch lỗ và được cấp bù lỗ đầy đủ kịp thời. Ngân hàng cũng có thể yêu cầu doanh nghiệp đó phải được cấp chủ quản và cơ quan tài chính có thẩm quyền đứng ra bảo lãnh. Trong trường hợp này nguồn thu hồi vốn vay của Ngân hàng là số tiền thu được từ việc bán sản phẩm và số tiền do ngân sách Nhà nước cấp bù lỗ.

** Khách hàng vay vốn phải tổ chức hạch toán và quản lý tài chính theo đúng luật định*

Phải cung cấp cho Ngân hàng các báo cáo quyết toán, báo cáo thống kê và báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh theo định kỳ. Số liệu báo cáo phải đảm bảo chính xác, trung thực và đầy đủ, kịp thời.

Sổ sách kế toán và ghi chép kế toán phải phản ánh tình hình hoạt động sản xuất kinh doanh, tình hình luân chuyển vốn và tình hình thực tế về tài sản của doanh nghiệp. Qua hệ thống sổ sách và báo cáo đó, Ngân hàng có cơ sở để tính toán cho vay, xác định năng lực tài chính để định ra thời hạn cho vay, kỳ hạn nợ... Đồng thời cũng qua các tài liệu này mà Ngân hàng biết được tình hình quản lý, sử dụng vốn vay của doanh nghiệp như thế nào để có biện pháp xử lý phù hợp, kịp thời.

** Mục đích sử dụng vốn vay hợp pháp*

Không vi phạm pháp luật, phù hợp với chương trình phát triển kinh tế xã hội của địa phương, phù hợp với điều lệ, kế hoạch kinh doanh, giấy phép kinh doanh.

** Thực hiện các quy định về đảm bảo tiền vay*

Đối với các doanh nghiệp Nhà nước là đơn vị thành viên, hạch toán phụ thuộc của pháp nhân, ngoài các điều kiện đã nêu trên phải có thêm điều kiện: đơn vị phụ thuộc phải có giấy uỷ quyền vay vốn của đơn vị chính. Nội dung uỷ quyền phải thể hiện rõ mức tiền được vay cao nhất, thời hạn vay vốn, mục đích vay vốn và cam kết trả nợ thay khi đơn vị phụ thuộc không trả được nợ.

Trên cơ sở những đánh giá đó, cán bộ tín dụng Ngân hàng xác định mức cho vay. Mức cho vay được xác định dựa trên hai cơ sở chủ yếu là nhu cầu về vốn tín dụng của khách hàng và khả năng nguồn vốn Ngân hàng có thể đáp ứng, song mức cho vay đó phải nằm trong khuôn khổ mức cho vay tối đa đối với một khách hàng.

Về nhu cầu vốn tín dụng của khách hàng: Ngân hàng tính toán trên cơ sở kế hoạch sản xuất kinh doanh, kế hoạch tài chính có xem xét đến các hợp đồng đã ký với khách hàng. Nhu cầu đối tượng vay vốn hoặc nhóm các đối tượng cụ thể để khách hàng thực hiện kế hoạch hay dự án kinh doanh. Thông thường nhu cầu vốn vay được xác định bằng cách lấy nhu cầu vốn lưu động cần thiết cho sản xuất

kinh doanh của kế hoạch hay dự án sản xuất kinh doanh trừ đi vốn lưu động tự có và tự huy động dùng vào kinh doanh.

Về mức cho vay tối đa với một khách hàng, giới hạn cho vay phụ thuộc vào hai yếu tố:

+ Phụ thuộc vào vốn của Ngân hàng: để phòng ngừa rủi ro có thể xảy ra kéo theo mất khả năng thanh toán của Ngân hàng thì các Ngân hàng không được tập trung vốn cho một hoặc một số ít khách hàng vay mà phải phân chia cho nhiều khách hàng khác nhau. Theo điều 79 Luật các tổ chức tín dụng đã ghi rõ: “Tổng dư nợ cho vay đối với một khách hàng không được vượt quá 15% vốn tự có của tổ chức tín dụng”, trong đó Vốn tự có ở đây bao gồm vốn điều lệ thực có và quỹ dự trữ bổ sung vốn điều lệ của tổ chức tín dụng.

Ví dụ: Hiện tại Ngân hàng thương mại cổ phần Phương Đông có vốn điều lệ thực có và quỹ dự trữ bổ sung quỹ điều lệ là 300 tỷ đồng. Mức tín dụng tối đa mà một Ngân hàng có thể cấp cho một khách hàng là:

$$300 \text{ tỷ} \times 15\% = 45 \text{ tỷ đồng.}$$

Hay nói cách khác Ngân hàng thương mại cổ phần Phương Đông không thể cho bất kỳ một khách hàng nào vay quá 45 tỷ đồng được.

+ Phụ thuộc vào vốn của khách hàng: như chúng ta đã biết, trong nền kinh tế thị trường, bất trắc thường xảy ra trong hoạt động của doanh nghiệp, điều đó có thể gây nên rủi ro cho các Ngân hàng thương mại có quan hệ tín dụng với doanh nghiệp ấy, vì vậy việc thận trọng trong cấp tín dụng là cần thiết.

Để Ngân hàng có thể thu hồi được một phần hay toàn bộ số vốn cho vay thì Ngân hàng yêu cầu khách hàng thực hiện các đảm bảo tín dụng trước khi phát tiền vay như: cầm cố, thế chấp tài sản hoặc bảo lãnh của một pháp nhân thứ ba. Tuy nhiên có những khách hàng không thể thực hiện đảm bảo tín dụng dưới những hình thức đó thì Ngân hàng có thể cho vay mà không có sự đảm bảo trực tiếp. Với những khách hàng này, mức cho vay của Ngân hàng phải được xác định trên cơ sở quy mô về vốn tự có của khách hàng đó. Nếu vốn tự có của khách hàng lớn thì Ngân hàng có thể cho vay nhiều và ngược lại. Mức cho vay này được tính như sau:

$$\text{Mức cho vay theo Vốn tự có của khách hàng} = \frac{\text{Giá trị Vốn tự có thực có của khách hàng}}{\text{Giá trị Vốn tự có thực có của khách hàng}} \times \text{Tỷ lệ cho vay theo quy định của ngân hàng}$$

Như vậy mức cho vay tối đa với một khách hàng phụ thuộc vào khối lượng vốn tự có của khách hàng và khối lượng vốn tự có của Ngân hàng. Ngoài ra mức cho vay này còn có thể được xác định căn cứ vào giá trị tài sản đảm bảo. Nếu giá trị tài sản đảm bảo mà cao thì mức cho vay sẽ lớn và ngược lại.

Ví dụ: Trước quý II năm 2xxx Công ty Long Giang gửi đến NHTM A hồ sơ vay vốn lưu động quý II/ 2xxx. Sau khi thẩm định căn cứ tín dụng đã xác định được các số liệu sau đây:



- Nhu cầu vốn lưu động cho sản xuất kinh doanh của quý: 16.200 triệu đồng.
- Vốn lưu động tự có: 9.500 triệu đồng.
- Giá trị tài sản thế chấp: 12.500 triệu đồng.
- Cũng vào thời gian này ngân hàng lập kế hoạch cân đối vốn kinh doanh, qua đó cho thấy: Tổng nguồn vốn của ngân hàng là 1.056.500 triệu đồng; trong đó: Vốn điều lệ thực có và quỹ dự trữ bổ sung vốn điều lệ là 75.000 triệu đồng; vốn huy động là 785.000 triệu đồng, còn lại là vốn khác.

- Theo quy định của ngân hàng: Mức cho vay tối đa theo giá trị tài sản thế chấp là 70%; theo Vốn lưu động tự có của Khách hàng là 100%.

Căn cứ vào các dữ liệu trên ta có:

Nhu cầu vốn lưu động quý II của công ty:

$$19.700 \text{ tr đ} - 9.500 \text{ tr đ} = 10.200 \text{ tr đ}$$

Mức cho vay tối đa theo giá trị tài sản thế chấp:

$$12.500 \text{ tr đ} \times 70\% = 8.750 \text{ tr đ}$$

Mức cho vay tối đa theo Vốn lưu động tự có của khách hàng:

$$9.500 \text{ tr đ} \times 100\% = 9.500 \text{ tr đ}$$

Mức cho vay tối đa theo Vốn tự có của Ngân hàng:

$$75.000 \text{ tr đ} \times 15\% = 11.250 \text{ tr đ}$$

Vậy mức cho vay Vốn lưu động quý II năm 2xxx của Ngân hàng A đối với Công ty Long Giang là 8.750 triệu đồng.

Việc xác định chính xác mức cho vay có ý nghĩa rất quan trọng. Nếu xác định mức cho vay quá lớn vượt quá nhu cầu cần thiết của khách hàng sẽ dẫn đến khách hàng dùng tiền vay vào những mục đích không phù hợp với hoạt động kinh doanh của họ và mức độ rủi ro sẽ gia tăng. Ngược lại, nếu xác định mức cho vay quá thấp so với nhu cầu vốn cần thiết phải được bổ sung của khách hàng thì sẽ gây khó khăn cho quá trình sản xuất kinh doanh của họ.

Cùng với việc xác định mức cho vay, Ngân hàng phải tính toán xác định *thời hạn cho vay và kỳ hạn trả nợ*. Thời hạn cho vay là khoảng thời gian kể từ khi Ngân hàng bắt đầu cho vay cho đến khi Ngân hàng thu hết nợ. Khi cho vay Ngân hàng phải quy định rõ thời hạn cho vay và điều này phải được ghi trong hợp đồng tín dụng hoặc hợp đồng tín dụng vay tiền. Việc quy định thời hạn cho vay nhằm thực hiện nguyên tắc cho vay phải hoàn trả đúng hạn. Bởi vậy, xác định chính xác thời hạn cho vay có ý nghĩa rất quan trọng trong việc đảm bảo tôn trọng các nguyên tắc cho vay cũng như đảm bảo cho việc sử dụng vốn vay có hiệu quả. Vì thế thời hạn cho vay được xác định căn cứ vào sự thoả thuận giữa Ngân hàng và doanh nghiệp. Nhưng sự thoả thuận về thời hạn cho vay phải dựa trên các cơ sở sau đây:

- Căn cứ vào chu kỳ luân chuyển vốn của đối tượng vay. Nếu thời hạn cho vay mà Ngân hàng ấn định quá ngắn so với chu kỳ luân chuyển vốn thì doanh nghiệp khó có thể trả nợ đúng hạn, nếu họ cố gắng để có thể trả nợ đúng hạn thì lại

khó khăn cho việc tổ chức sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp. Ngược lại nếu thời hạn cho vay mà Ngân hàng ấn định quá dài so với chu kỳ luân chuyển vốn của đối tượng vay thì doanh nghiệp rất có thể sử dụng số vốn đó vào chu kỳ sản xuất kinh doanh tiếp theo, hoặc dùng vào kinh doanh cho một mục đích khác; điều đó sẽ gây nên sự khó khăn khi đến hạn trả nợ, thậm chí gây nên sự tổn thất về vốn.

- Căn cứ vào khả năng thu nhập từ các nguồn tổng hợp khác của doanh nghiệp, với yêu cầu doanh nghiệp phải tận thu các nguồn thu nhập đó để trả nợ cho Ngân hàng.

- Căn cứ vào tính chất nguồn vốn của Ngân hàng. Chúng ta biết rằng nguồn vốn kinh doanh của Ngân hàng chủ yếu là nguồn vốn huy động. Ngân hàng phải hoàn trả khi khách hàng có yêu cầu rút tiền hoặc khi đến hạn. Bởi vậy, khi xác định thời hạn cho vay, Ngân hàng phải chú ý tới tính chất nguồn vốn của mình với nguyên tắc luôn phải đảm bảo khả năng thanh toán chi trả.

Như vậy, tùy theo đặc điểm kinh doanh của doanh nghiệp, sự luân chuyển vốn của món vay và tính chất nguồn vốn của Ngân hàng mà các Ngân hàng thương mại và doanh nghiệp thoả thuận với nhau về thời hạn cho vay. Thông thường thời hạn của một món vay ngắn hạn không quá 12 tháng.

Khi Ngân hàng áp dụng phương thức cho vay từng lần thì với mỗi món vay đều được Ngân hàng phân kỳ hạn trả nợ và quy định mức trả nợ mỗi kỳ hạn. Tuy nhiên đối với các món vay của doanh nghiệp có thu nhập không thường xuyên hoặc các món vay mà thời hạn vay ngắn (dưới 1 tháng) thì có thể không phân kỳ hạn trả nợ mà chỉ thoả thuận thời hạn trả nợ cuối cùng.

Khi đã xác định được mức cho vay, thời hạn cho vay, kỳ hạn trả nợ cán bộ tín dụng lập tờ trình, thông qua trưởng phòng kinh doanh để trình giám đốc Ngân hàng phê duyệt. Trong phạm vi quyền phán quyết của mình, giám đốc Ngân hàng có thể quyết định cho vay hay không cho vay. Sau khi đã có quyết định Ngân hàng phải thông báo cho khách hàng biết để ký kết hợp đồng tín dụng. Hợp đồng tín dụng là cơ sở pháp lý xác định trách nhiệm trong quan hệ tín dụng giữa Ngân hàng và khách hàng. Trong hợp đồng này phải nêu rõ:

- Thể thức cho vay (cho vay từng lần), số tiền cho vay, thời hạn cho vay.
- Lãi suất và các chi phí khác phải trả cho Ngân hàng, cách tính và thu lãi.
- Cách thức sử dụng tiền vay (tiền mặt, chuyển khoản).
- Cách thức trả nợ: kỳ hạn, mức trả mỗi kỳ hạn.
- Các đảm bảo tín dụng: Bảo lãnh hay cầm cố, thế chấp hoặc hình thức bảo đảm khác. Đồng thời ghi rõ quyền ưu tiên của ngân hàng trên vật đảm bảo, thể thức thực hiện quyền này khi người vay không trả được nợ đúng hạn.
- Quy định của người phải chịu các phí tổn cho việc lập hợp đồng và án phí nếu có tranh chấp xảy ra.
- Các điều kiện chấm dứt hợp đồng và bồi thường thiệt hại khi vi phạm hợp đồng.

iii. Giải quyết cho vay- thu nợ

+ Cho vay

Đối với khách hàng được Ngân hàng cho vay theo kế hoạch thì mỗi khi phát sinh nhu cầu vay vốn để mua vật tư hàng hoá hay trang trải các nhu cầu tài chính khác thì khách hàng phải làm đơn xin vay và cung cấp những tài liệu có liên quan chứng minh nhu cầu vay nằm trong kế hoạch hoặc phương án vay vốn đã được Ngân hàng chấp thuận.

Nhận được đơn xin vay, cán bộ tín dụng đối chiếu với kế hoạch và hồ sơ gốc, nếu nhu cầu vay vốn là hợp lý và còn mức cho vay thì thông qua trưởng phòng, trình giám đốc duyệt cho vay.

Ở đây cũng cần lưu ý rằng: trường hợp nhu cầu vay vốn không thuộc kế hoạch cho vay đã được chấp thuận, nhưng nếu xét thấy nhu cầu vay đó là cần thiết và hợp lý thì cán bộ tín dụng có thể lập bổ sung bản báo cáo về nhu cầu vay đó và xử lý theo trình tự như phần lập và xét duyệt kế hoạch vay vốn đã trình bày ở trên.

Đối với những khách hàng vay vốn lần đầu, những khách hàng mà Ngân hàng cho vay theo từng dự án thì mỗi khi phát sinh nhu cầu vay vốn thì phải gửi cho Ngân hàng đầy đủ các hồ sơ để Ngân hàng làm căn cứ xem xét tính toán cho vay.

Những đơn xin vay đã được giám đốc Ngân hàng phê duyệt sẽ được chuyển cho cán bộ tín dụng để cán bộ tín dụng hướng dẫn khách hàng lập hợp đồng tín dụng nhận nợ. Sau đó đơn xin vay và hợp đồng tín dụng vay tiền được cán bộ tín dụng chuyển cho bộ phận kế toán để cán bộ kế toán tiến hành phát tiền vay.

Tùy theo mục đích của việc sử dụng vốn vay, trên cơ sở các yêu cầu hợp lý của khách hàng thì Ngân hàng có thể:

Cho vay chuyển khoản để trả thẳng cho người thụ hưởng, Ngân hàng cho vay để chuyển vào tài khoản thu tín dụng, séc bảo chi,... hoặc Ngân hàng cho vay bằng tiền mặt.

Ngân hàng không cho vay đảo nợ (cho vay để thu nợ cũ), cho vay để thu lãi, cho vay để khách hàng kinh doanh sai chức năng nhiệm vụ sản xuất kinh doanh của họ.

+ Thu nợ

*** Định thời hạn cho vay và kỳ hạn nợ**

Thời hạn cho vay của mỗi món vay được xác định trên cơ sở thoả thuận giữa Ngân hàng và khách hàng. Sự thoả thuận được căn cứ vào đặc điểm kinh doanh của từng khách hàng, chu kỳ luân chuyển vốn của món vay và tính chất nguồn vốn của Ngân hàng. Sau khi đã thoả thuận, thời hạn cho vay đó được ghi vào hợp đồng tín dụng vay tiền.

*** Thu nợ**

Về nguyên tắc, Ngân hàng thu nợ theo từng kỳ hạn, khách hàng có thể trả nợ trước thời hạn quy định, kết thúc thời hạn cho vay khách hàng phải có trách nhiệm trả hết nợ vay Ngân hàng.

Thông thường trước ngày đến hạn của từng kỳ hạn hay thời hạn nợ, Ngân hàng lập và gửi thông báo về khoản nợ đến hạn cho khách hàng để họ biết và chuẩn bị tiền trả nợ. Khách hàng có thể chủ động trả nợ bằng cách nộp tiền mặt vào Ngân hàng hoặc lập uỷ nhiệm chi để nghị Ngân hàng trích tài khoản tiền gửi thanh toán của họ để thu nợ. Đến ngày trả nợ, nếu khách hàng chưa chủ động trả thì Ngân hàng được quyền trích tiền từ tài khoản tiền gửi của khách hàng để thu nợ. Số tiền mà khách hàng không trả hết thì tùy theo từng nguyên nhân cụ thể mà Ngân hàng có thể cho gia hạn nợ hoặc chuyển sang nợ quá hạn (Theo quy định của Ngân hàng nhà nước Việt Nam thì nếu đến hạn trả nợ lãi hoặc gốc của bất kỳ kỳ hạn nào mà khách hàng không trả được thì ngân hàng có quyền chuyển toàn bộ số dư nợ còn lại của khách hàng đó sang nợ quá hạn).

Trong trường hợp đặc biệt vì những lý do khách quan muốn gia hạn nợ thì phải làm đơn xin gia hạn nợ trước khi món vay đến hạn. Trong đơn phải giải trình rõ nguyên nhân gây nên sự chậm trả, đồng thời nêu lên những biện pháp khắc phục hữu hiệu trong một thời gian cụ thể. Nhận được đơn xin gia hạn thì cán bộ tín dụng dưới sự chỉ đạo của trưởng phòng tín dụng phải thu thập thông tin, phân tích nguyên nhân, đánh giá khả năng trả nợ trong tương lai để lập tờ trình, trình giám đốc Ngân hàng quyết định.

Thời hạn cho gia hạn nợ tối đa bằng thời gian khắc phục nguyên nhân gây nên chậm trả và chu kỳ luân chuyển vốn của đối tượng vay, song phải trong phạm vi thời gian được phép gia hạn do các Ngân hàng thương mại quy định mà được ghi rõ trong các văn bản thể lệ tín dụng được ban hành trong từng thời kỳ.

1.2.2.2 Phương thức cho vay theo hạn mức tín dụng

Cho vay vốn lưu động theo hạn mức tín dụng là phương thức cho vay mà việc cho vay và thu nợ căn cứ vào quá trình nhập, xuất vật tư, hàng hóa. Ngân hàng cho vay khi doanh nghiệp có nhu cầu vốn phát sinh để nhập vật tư, hàng hoá và Ngân hàng thu nợ khi doanh nghiệp có thu nhập từ việc tiêu thụ sản phẩm hàng hoá.

Cho vay theo hạn mức tín dụng thường áp dụng cho các doanh nghiệp mà trong quá trình hoạt động sản xuất kinh doanh họ thường xuyên có nhu cầu vay trả, có tốc độ luân chuyển vốn tín dụng nhanh, có tín nhiệm với Ngân hàng trong quan hệ tín dụng tức là vay vốn và trả nợ sòng phẳng.

Nếu Ngân hàng cho các doanh nghiệp vay vốn lưu động theo phương thức cho vay theo hạn mức tín dụng thì quá trình cho vay được tiến hành như sau:

+ Lập kế hoạch vay vốn, xác định hạn mức và ký kết hợp đồng tín dụng.

Để thực hiện nguyên tắc cho vay có mục đích, tiền vay được phát ra theo tiến độ thực hiện kế hoạch sản xuất kinh doanh, đảm bảo hiệu quả kinh tế đồng thời làm cho Ngân hàng chủ động trong việc cung cấp vốn cho doanh nghiệp thì đối với những doanh nghiệp được Ngân hàng cho vay theo hạn mức tín dụng phải căn cứ vào kế hoạch sản xuất kinh doanh, kế hoạch tài chính của họ mà lập kế hoạch vay vốn lưu động, gửi đến Ngân hàng từ trước quý kế hoạch.

Trong kế hoạch đó, xác định rõ nhu cầu vốn vay trong quý. Yếu tố này thường được xác định bằng công thức sau:

$$\begin{array}{l} \text{Nhu cầu vay} \\ \text{vốn lưu động} \\ \text{quý kế hoạch} \end{array} = \begin{array}{l} \text{Nhu cầu vốn lưu động} \\ \text{cho sản xuất kinh doanh} \\ \text{ bình quân quý kế hoạch} \end{array} - \begin{array}{l} \text{Vốn lưu động tự có} \\ \text{và tự huy động quý} \\ \text{kế hoạch} \end{array}$$

Trong đó:

* Nhu cầu vốn cho sản xuất kinh doanh bình quân quý là nhu cầu vốn lưu động cần thiết cho: dự trữ vật tư hàng hoá chuẩn bị cho sản xuất; chi phí sản xuất lưu thông; dự trữ thành phẩm chuẩn bị cho bán ra của cả đơn vị chính và của các đơn vị phụ thuộc (nếu có).

Yếu tố này thường được tính theo phương pháp sau:

$$\begin{array}{l} \text{Nhu cầu Vốn lưu} \\ \text{động cho SXKD} \\ \text{ bình quân quý} \end{array} = \frac{\begin{array}{l} \text{Tổng chi phí cho SXKD (DN sản xuất)} \\ \text{Doanh số bán theo giá vốn (DN lưu thông)} \end{array}}{\text{Vòng quay Vốn lưu động quý}}$$

mà:

$$\begin{array}{l} \text{Vòng quay vốn lưu} \\ \text{động quý kế hoạch} \end{array} = \frac{\text{Doanh thu thuần}}{\text{Tài sản lưu động bình quân quý}}$$

Khi tính tài sản dự lưu động bình quân quý phải loại trừ vật tư hàng hoá ứ đọng, kém mất phẩm chất.

* Vốn lưu động tự có, coi như tự có, tự huy động dùng vào kinh doanh là vốn lưu động ngân sách cấp; vốn tự bổ sung; vốn liên doanh; các khoản tạm thời sử dụng như các loại quỹ, các khoản phải nộp nhưng chưa nộp, lãi chưa phân phối; các khoản vốn vay của cán bộ công nhân viên, vay kiểu bào; các khoản đi chiếm dụng hợp lý có thể dùng vào kinh doanh...

Sau khi nhận được kế hoạch vay vốn do doanh nghiệp gửi đến, Ngân hàng phải tiến hành thẩm định lại để xác định nhu cầu vốn vay đó sao cho chính xác, hợp lý. Mặt khác, Ngân hàng tự cân đối nguồn vốn của mình, xem xét nguồn vốn Ngân hàng có thể phân bổ cho doanh nghiệp là bao nhiêu. Việc phân bổ nguồn vốn phải được thực hiện trên nguyên tắc: Tổng dư nợ được xác định cho quý kế hoạch của tất cả các khách hàng, không được vượt qua khả năng nguồn vốn của Ngân hàng đó. Và phải ưu tiên vốn cho các doanh nghiệp truyền thống, có tín nhiệm đồng thời phải giữ được tỷ trọng cơ cấu đầu tư tín dụng hợp lý.

Trên cơ sở nhu cầu vốn vay của doanh nghiệp và khả năng nguồn vốn của Ngân hàng có thể đáp ứng thì Ngân hàng cùng khách hàng thoả thuận với nhau về hạn mức tín dụng. Hạn mức tín dụng vốn lưu động quý là giới hạn mức cho vay suốt trong cả quý. Có nghĩa là ở bất kỳ thời điểm nào trong quý kế hoạch, số dư nợ vay Ngân hàng về vốn lưu động (trên tài khoản cho vay theo hạn mức tín dụng) cũng không được vượt quá con số này.

Cùng với việc xác định hạn mức tín dụng thì Ngân hàng và khách hàng phải xác định chỉ tiêu thời hạn cho vay kế hoạch. Thời hạn cho vay theo hạn mức

tín dụng là số ngày của một vòng luân chuyển vốn vay diễn ra trên tài khoản cho vay theo hạn mức tín dụng. Doanh nghiệp chủ động xác định số vòng quay vốn vay quý kế hoạch để xác định số ngày của một vòng luân chuyển vốn vay trên cơ sở khả năng trả nợ và mức dư nợ bình quân quý.

Thời hạn cho vay (T_{cv}) xác định theo công thức:

$$T_{cv} = \frac{90}{\text{Số vòng quay vốn vay}}$$

Trong đó: số vòng quay của vốn vay (VTD) được xác định theo công thức:

$$VTD = \frac{\text{Doanh số trả nợ KH quý}}{\text{Dư nợ bình quân KH quý}}$$

Sau khi đã xác định được các chỉ tiêu kế hoạch tín dụng nói trên, Ngân hàng và doanh nghiệp sẽ cùng nhau ký kết hợp đồng tín dụng cho quý kế hoạch. Hợp đồng tín dụng đó là một văn bản pháp luật, quy định trách nhiệm của doanh nghiệp với tư cách là người đi vay và Ngân hàng với tư cách là người cho vay trong việc thực hiện quan hệ tín dụng đã ký kết đó.

+ Giải quyết cho vay, thu nợ

i. Cho vay

Khi đã ký kết hợp đồng tín dụng xong, Ngân hàng mở cho doanh nghiệp một tài khoản cho vay theo hạn mức tín dụng mang tên doanh nghiệp đó.

Hàng ngày khi có phát sinh các khoản chi trả tiền mua vật tư, hàng hoá, thanh toán các khoản chi phí sản xuất và lưu thông, dịch vụ... mà trên tài khoản tiền gửi không còn tiền thì doanh nghiệp có thể xuất trình cho Ngân hàng các hồ sơ sau đây xin vay vốn:

Bảng kê giấy tờ thanh toán xin vay vốn (séc, uỷ nhiệm chi...) và xuất trình các chứng từ hoá đơn kèm theo (nếu có).

Hợp đồng mua bán vật tư hàng hoá (nếu có). Ngân hàng kiểm tra tính hợp pháp hợp lệ của các chứng từ, xem xét mục đích, đối tượng và tính hợp lý của việc xin vay để quyết định số tiền cho vay phát ra. Ngân hàng phát tiền vay theo các chứng từ thanh toán hợp lệ nhưng phải trong phạm vi hạn mức dư nợ cho vay trong quý đã được thoả thuận ghi trong hợp đồng tín dụng. Hay nói cách khác, số tiền Ngân hàng giải quyết cho vay từng lần được khống chế trong phạm vi hạn mức tín dụng còn lại, được xác định theo công thức:

$$\text{Mức cho vay còn lại} = \text{Hạn mức tín dụng quý} - \text{Dư nợ thực tế trước khi cho vay}$$

Khi phát tiền vay, Ngân hàng quy định hướng sử dụng tiền vay dựa theo nguồn gốc phát sinh của các khoản phải trả.

Nếu tiền vay là để thanh toán các khoản nợ vật tư hàng hoá, nhận cung cấp dịch vụ... đối với những đơn vị có tài khoản tiền gửi tại Ngân hàng thì Ngân hàng sẽ chuyển thẳng số tiền cho vay cho đơn vị thụ hưởng.

Nếu khoản tiền vay là để thanh toán các khoản nợ của những người cung cấp không có tài khoản tiền gửi ở Ngân hàng thì số tiền cho vay được phát ra bằng tiền mặt.

ii. Thu nợ

Hàng ngày trong quý, khi doanh nghiệp có thu nhập thì toàn bộ số tiền thu bán hàng và các khoản thu khác thuộc vốn lưu động, doanh nghiệp thông thường phải nộp trực tiếp vào tài khoản cho vay theo hạn mức tín dụng để trả nợ.

Ngân hàng quy định toàn bộ thu nhập thuộc vốn lưu động được dùng để trả nợ sẽ tác dụng:

- Đối với doanh nghiệp: động viên được toàn bộ vốn tạm thời nhàn rỗi vào việc trả nợ, làm giảm thấp số dư nợ, do đó giảm được lợi tức tín dụng, tăng lợi nhuận cho doanh nghiệp.

- Đối với Ngân hàng: với việc quy định này sẽ đảm bảo cho việc tăng nhanh vòng quay vốn tín dụng, Ngân hàng khai thác được phần lớn nguồn vốn tiền tệ tạm thời nhàn rỗi, được giải phóng ra khỏi quá trình tái sản xuất của doanh nghiệp để phục vụ cho việc kinh doanh của mình. Song Ngân hàng chỉ thu nợ khi doanh nghiệp còn có dư nợ với Ngân hàng. Nếu tài khoản cho vay không còn dư nợ, các khoản thu được chuyển vào tài khoản tiền gửi của doanh nghiệp để doanh nghiệp tùy ý sử dụng theo nhu cầu của họ.

+ Thanh lý hợp đồng tín dụng.

Khi kết thúc quý thực hiện, Ngân hàng cùng doanh nghiệp tiến hành thanh lý hợp đồng tín dụng. Việc thanh lý hợp đồng tín dụng này thường được tiến hành trong vòng 5 ngày của đầu quý tiếp theo với nội dung chủ yếu là xem xét tình hình thực hiện kế hoạch trả nợ của quý như thế nào.

Trước hết Ngân hàng phải tính thời hạn cho vay thực tế để so sánh với thời hạn cho vay kế hoạch.

Nếu khách hàng thực hiện tốt kế hoạch trả nợ, dư nợ cuối quý là lành mạnh, đảm bảo đúng kế hoạch trả nợ thì Ngân hàng tiếp tục cho khách hàng vay theo phương thức này theo hạn mức tín dụng mới mà hai bên đã thoả thuận.

Nếu dư nợ không lành mạnh: Sử dụng vốn vay sai mục đích, nợ khó có khả năng thu hồi thì chuyển sang nợ quá hạn, đồng thời quý kế tiếp ngân hàng nếu có cho vay thì áp dụng phương thức cho vay từng lần.

Một hình thức đặc biệt của phương thức cho vay theo hạn mức là **Thấu chi**, sau đây chúng ta sẽ nghiên cứu hình thức cho vay này.

1.2.2.3. Thấu chi (Vượt chi tài khoản)

* **Khái niệm:** Là loại tín dụng mà qua đó Ngân hàng cho phép khách hàng được sử dụng vượt quá số tiền mà họ đã ký thác ở Ngân hàng trên tài khoản vãng lai với một số lượng và thời hạn nhất định.

Tài khoản vãng lai là tài khoản có tính chất đặc biệt, trong đó khách hàng và Ngân hàng cam kết trả nợ lẫn nhau bằng phương pháp bù trừ. Với những tài khoản tiền gửi khác, khách hàng chỉ được phép sử dụng (rút tiền) trong giới hạn số dư có của tài khoản đó, nếu sử dụng quá số tiền trên là vi phạm vì phát hành séc không có hay thiếu tiền bảo chứng. Ngược lại, đối với tài khoản vãng lai giữa Ngân hàng và khách hàng thoả thuận tính vãng lai của tài khoản, tức là tài khoản có thể là dư có, có thể là dư nợ, số dư nợ được hai bên thoả thuận đến một giới hạn tối đa nào đó (hạn mức dư nợ), quá hạn mức này thì các tờ séc của khách hàng bị coi như thiếu hay không có bảo chứng.

Như vậy, nếu tài khoản dư có thì số dư đó thể hiện tiền gửi của khách hàng ở Ngân hàng và thông thường Ngân hàng phải trả cho khách hàng lãi tiền gửi. Nếu tài khoản dư nợ thì số nợ đó thể hiện tiền Ngân hàng cho vay và khách hàng phải trả lãi tiền vay cho Ngân hàng.

Qua phần đã trình bày trên chúng ta thấy tín dụng thấu chi có các đặc điểm sau:

- Giữa Ngân hàng và khách hàng thoả thuận một hạn mức tín dụng để khách hàng được sử dụng số dư nợ trên tài khoản vãng lai trong một thời hạn nhất định.

- Khách hàng sử dụng vốn bằng cách phát hành séc mang số hiệu tài khoản vãng lai hoặc bằng các công cụ thanh toán khác.

- Doanh số cho vay có thể lớn hơn hạn mức nếu trong quá trình sử dụng tiền trên tài khoản khách hàng có tiền nộp vào bên có.

- Hạn mức tín dụng mà Ngân hàng và khách hàng đã thoả thuận với nhau chưa phải là tiền Ngân hàng cho vay mà chỉ khi nào khách hàng sử dụng (có xuất hiện dư nợ của tài khoản vãng lai) mới được coi là Ngân hàng cho vay và được tính tiền lãi trên số dư nợ đó.

- Vượt chi tài khoản là kỹ thuật cho vay mà số dư nợ thường xuyên biến động vì thế khó thực hiện được đảm bảo tín dụng bằng hình thức bảo đảm đối vật.

*** Kỹ thuật cho vay, thu nợ**

Trước hết khách hàng làm đơn xin vay dưới hình thức vượt chi tài khoản gửi tới Ngân hàng, đồng thời nộp kèm theo các hồ sơ khác theo yêu cầu của Ngân hàng. Nội dung của đơn xin vay và các hồ sơ tài liệu khác cũng tương tự như đã trình bày trong phần nghiên cứu về tín dụng ứng trước.

Sau khi nhận và thẩm định các hồ sơ vay vốn Ngân hàng và khách hàng tính toán, thoả thuận hạn mức tín dụng mà Ngân hàng cấp cho khách hàng trong thời gian thực hiện kế hoạch hay phương án sản xuất kinh doanh đó.

Hạn mức tín dụng là mức dư nợ tối đa mà Ngân hàng đồng ý cho phép khách hàng được sử dụng trên tài khoản vãng lai bằng cách phát hành các chi phiếu.

Hạn mức tín dụng được xác định cũng dựa trên hai cơ sở chủ yếu là nhu cầu vốn vay Ngân hàng cần thiết hợp lý của khách hàng. Và khả năng nguồn vốn mà Ngân hàng có thể đáp ứng cho họ. Trong đó nhu cầu vốn vay được xác định bằng cách lấy nhu cầu vốn lưu động cho sản xuất kinh doanh ở thời điểm cao nhất trừ

đi vốn tự có và các nguồn vốn khác mà khách hàng có thể huy động vào sản xuất kinh doanh được.

Khi đã xác định được hạn mức tín dụng thì Ngân hàng cùng khách hàng ký kết hợp đồng tín dụng như trường hợp tín dụng ứng trước đã trình bày ở phần trên.

Trên cơ sở số tiền hiện có trên tài khoản vãng lai khách hàng đương nhiên được phép lập chi phiếu để lĩnh tiền. Khi tài khoản vãng lai hết tiền (dư có = 0) khách hàng vẫn được phép lập chi phiếu để rút tiền, nhưng chỉ được phép rút thêm trong phạm vi dư nợ mà Ngân hàng đã ấn định và trong thời hạn chi vượt đã thoả thuận.

Về nguyên tắc, nếu khách hàng sử dụng quá hạn mức tín dụng đó thì coi như họ đã vi phạm hợp đồng tín dụng và phải chịu các hình thức chế tài thích hợp, tuy nhiên nếu vì lý do khách quan dẫn đến nhu cầu vốn vay tăng lên, Ngân hàng xét thấy nhu cầu đó là cần thiết và hợp lý thì Ngân hàng có thể điều chỉnh nâng hạn mức tín dụng cho khách hàng.

Khác với hình thức tín dụng ứng trước, trong hình thức tín dụng này, Ngân hàng không tính lãi trên số tiền thoả thuận cho vay mà tính lãi trên số dư nợ thực tế của tài khoản vãng lai trong những ngày dư nợ. Cũng chính vì vậy mà trong quá trình hoạt động khi khách hàng có tiền họ có thể nộp tiền vào tài khoản vãng lai để trả nợ nhằm giảm lãi phải trả cho Ngân hàng.

Nếu còn dư nợ thì gần hết thời hạn cho vay, Ngân hàng làm văn bản thông báo cho khách hàng để họ biết và chủ động trả nợ. Số nợ không trả hết mà không được Ngân hàng cho gia hạn thêm thì sẽ bị Ngân hàng áp dụng các biện pháp xử lý như trong hợp đồng tín dụng đã thoả thuận nhằm truy đòi đủ số tiền đã cho vay.

** Ưu nhược điểm của loại tín dụng thấu chi:*

- *Ưu điểm:*

Đối với khách hàng loại tín dụng vượt chi tài khoản tạo cho khách hàng những thuận lợi đáng kể nhờ vào sự chủ động, linh hoạt khi sử dụng. Thật vậy, bao giờ việc cho phép vượt chi trên tài khoản vãng lai cũng giúp cho việc cân đối ngân quỹ mà tránh phải đi xin vay nhiều lần với thủ tục phức tạp trong một kỳ, khi mà ngay sau đó lại có những khoản thu được chuyển vào tài khoản để giảm bớt việc phải trả lãi cho Ngân hàng.

Do tính chủ động và linh hoạt như vậy mà tín dụng vượt chi tài khoản đáp ứng được yêu cầu của những doanh nghiệp mong muốn quản lý vốn có hiệu quả, do đó hầu hết các doanh nghiệp có yêu cầu sử dụng hình thức tín dụng này nhằm điều hoà thường xuyên ngân quỹ của họ.

- *Nhược điểm:*

Với hình thức tín dụng này, Ngân hàng luôn luôn phải dự trữ vốn để sẵn sàng đáp ứng nhu cầu của khách hàng khi họ còn hạn mức tín dụng, nhưng trên thực tế họ có thể không sử dụng hoặc không sử dụng hết hạn mức tín dụng đó. Trong khi ấy Ngân hàng không được tính lãi trên toàn bộ số tiền và thời hạn cho vay đã thoả thuận

(để giải quyết mâu thuẫn này các Ngân hàng thường yêu cầu khách hàng phải trả một khoản phí cam kết theo một tỷ lệ nhất định tính trên hạn mức tín dụng, không kể đến việc hạn mức tín dụng đó được sử dụng như thế nào).

Mặt khác tiền Ngân hàng cho vay không nhằm mục đích cụ thể nào theo chỉ định của Ngân hàng mà thường do khách hàng tùy ý sử dụng. Các đảm bảo nếu có chỉ là yếu tố phụ, Ngân hàng khó có thể kiểm soát được việc sử dụng tiền vay, vì vậy sự rủi ro của Ngân hàng có thể nhiều hơn các nghiệp vụ tín dụng khác. Vì những nhược điểm trên mà Ngân hàng thường áp dụng hình thức tín dụng này đối với những khách hàng quen thuộc, có tín nhiệm và Ngân hàng có ý muốn giúp đỡ mà thôi.

1.3. Tín dụng bằng chữ ký

1.3.1. Khái niệm

Tín dụng bằng chữ ký là hình thức Ngân hàng đứng ra cam kết với các chủ nợ trong khuôn khổ một hợp đồng bảo lãnh là sẽ thi hành nghĩa vụ tín dụng mà một người khác là người mắc nợ chính không thực hiện được hợp đồng tín dụng.

Với một cách khác, tín nhiệm một khách hàng nào đó, Ngân hàng cấp cho người này chữ ký của Ngân hàng để họ vay tiền nơi khác hoặc xin hưởng một kỳ hạn trong việc trả tiền.

Trong nghiệp vụ tín dụng bằng chữ ký, Ngân hàng không phải cấp tiền mà chỉ cấp cho khách hàng chữ ký của mình nhằm đảm bảo để khách hàng đi vay các tổ chức tín dụng hoặc doanh nghiệp khác. Ngoài ra Ngân hàng còn đảm bảo để khách hàng được hưởng một ưu đãi nào đó trong nghiệp vụ kinh doanh của họ như nhận được hàng trước lúc đóng thuế, không phải đóng tiền bảo đảm đối với các hợp đồng đấu thầu, hay được trì hoãn một thời gian trong việc nộp thuế doanh nghiệp...

Cần lưu ý rằng một khi Ngân hàng đã cam kết bằng chữ ký thì Ngân hàng phải có nghĩa vụ thực hiện cam kết đó tức là khi người được bảo lãnh không trả nợ được thì Ngân hàng phải xuất quỹ ra để trả thay. Đương nhiên khi đó Ngân hàng trở thành người thay thế các quyền của một chủ nợ, có nghĩa là Ngân hàng có thể sử dụng các phương tiện (biện pháp) mà chủ nợ được sử dụng để thực hiện quyền của mình.

Theo nguyên tắc việc bảo lãnh không kèm theo việc xuất tiền nên nó thường hấp dẫn và khuyến khích Ngân hàng, vì thế Ngân hàng phải biết kiểm chế không nên cấp cho khách hàng quá rộng rãi, thiếu căn cứ. Ngân hàng phải đánh giá kỹ lưỡng khách hàng trước khi thực hiện bảo lãnh đồng thời không được sao nhãng việc theo dõi thường xuyên và hạch toán chặt chẽ những cam kết qua bảo lãnh và ngoài ra những cam kết này phải được thông báo về trung tâm rủi ro thuộc Ngân hàng trung ương. Mặt khác bảo lãnh của Ngân hàng chỉ hạn chế trong khuôn khổ một số tiền nhất định nên nó cũng chỉ hạn chế trong một khoảng thời gian nhất định.

Tín dụng bằng chữ ký có các loại sau:

- Tín dụng chấp nhận.
- Mở tín dụng có xác nhận.

- Bảo lãnh của Ngân hàng.
- Bảo đơan.

1.3.2. Kỹ thuật nghiệp vụ tín dụng bằng chữ ký

1.3.2.1. Tín dụng chấp nhận

Chấp nhận có nghĩa là Ngân hàng bằng lòng cho khách hàng mượn chữ ký để họ có thể vay tiền ở một Ngân hàng khác. Thuộc loại này có hai hình thức:

* Tín dụng chấp nhận trực tiếp:

Nếu Ngân hàng đồng ý cấp tín dụng cho khách hàng bằng hình thức này thì khách hàng phát hành một hối phiếu mà trong đó Ngân hàng là người thụ lệnh (người chịu trách nhiệm phải thanh toán hối phiếu). Ngân hàng ghi trên hối phiếu: “đã xem và chấp nhận” kèm theo chữ ký. Sau đó khách hàng mang hối phiếu đó đến chiết khấu ở một Ngân hàng khác. Như vậy với hình thức chấp nhận này Ngân hàng đã tạo điều kiện cho khách hàng dễ dàng vay tiền ở một Ngân hàng khác nhằm đáp ứng vốn cho nhu cầu sản xuất kinh doanh của họ.

Trước khi đến hạn thanh toán của hối phiếu, khách hàng phải trả tiền cho Ngân hàng thụ lệnh để Ngân hàng này trả cho Ngân hàng chiết khấu khi hối phiếu đến hạn.

* Tín dụng chấp nhận gián tiếp:

Hình thức tín dụng chấp nhận gián tiếp áp dụng trong trường hợp một khách hàng nào đó đến một địa phương khác hay ra nước ngoài để mua hàng hoá hay thực hiện một hoạt động nhất định, họ không muốn đem theo tiền mặt thì Ngân hàng sẽ cấp một tín dụng thư, đồng thời gửi tín dụng thư cho Ngân hàng nơi khách hàng đến. Khi khách hàng cần tiền thì phát hành hối phiếu ghi tên Ngân hàng cấp tín dụng thư là người thụ lệnh và đem chiết khấu ở Ngân hàng nơi họ đến.

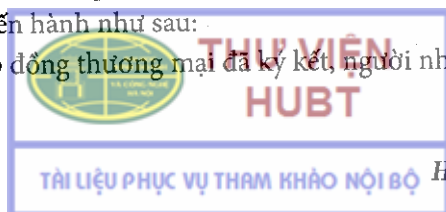
1.3.2.2. Mở thư tín dụng có xác nhận

Trong thương mại quốc tế, nhà nhập khẩu và xuất khẩu thường không quen biết nhau vì vậy người mua không dám trả tiền trước, còn người bán lại muốn nhận được tiền ngay khi giao hàng. Để hai bên yên tâm với sự đảm bảo lẫn nhau thì phải có sự chấp nhận trách nhiệm thanh toán của một người thứ ba, người thứ ba đó chính là Ngân hàng. Ngân hàng của người mua chấp nhận bảo đảm thanh toán với Ngân hàng của người bán. Ngân hàng của người bán chấp nhận bảo đảm hàng sẽ được giao đúng theo điều kiện thoả thuận giữa người mua và người bán.

Phương thức tín dụng này thường được gọi là tín dụng chứng từ, đó là một sự thoả thuận, trong đó một Ngân hàng theo yêu cầu của khách hàng sẽ trả một số tiền nhất định cho người thứ ba (người bán hàng hoá) hoặc chấp nhận hối phiếu do người thứ ba ký phát trong phạm vi số tiền đó, khi người thứ ba này xuất trình cho Ngân hàng bộ chứng từ thanh toán phù hợp với những quy định để ra trong thư tín dụng.

Trình tự được tiến hành như sau:

- Trên cơ sở hợp đồng thương mại đã ký kết, người nhập khẩu lập thủ tục xin mở thư tín dụng.



- Ngân hàng mở thư tín dụng gửi thư tín dụng cho Ngân hàng đại diện ở nước ngoài (thường là Ngân hàng phục vụ người xuất khẩu), nơi định xứ của nhà xuất khẩu, trong thư có quy định các điều kiện quy định giao hàng và thanh toán.

- Ngân hàng đại diện thông báo cho người xuất khẩu về nội dung thư tín dụng đã mở.

- Nhà xuất khẩu nếu thấy nội dung thư tín dụng phù hợp yêu cầu thì tiến hành xuất chuyển hàng hoá, giao hàng cho cơ quan vận tải.

- Sau khi xuất chuyển hàng hóa, nhà xuất khẩu lập bộ chứng từ thanh toán gửi cho Ngân hàng đại diện để Ngân hàng đại diện gửi Ngân hàng mở thư tín dụng.

- Ngân hàng mở tín dụng thư kiểm tra bộ chứng từ nếu thấy phù hợp thì thanh toán tiền cho người xuất khẩu.

- Ngân hàng mở thư tín dụng đòi tiền người nhập khẩu và chuyển giao bộ chứng từ cho người nhập khẩu.

- Người nhập khẩu kiểm tra bộ chứng từ, nếu thấy phù hợp thì hoàn trả tiền cho Ngân hàng, nếu không thì có quyền từ chối trả tiền.

Ta thấy rằng nhà xuất khẩu đã có Ngân hàng đại diện tại nước mình cam kết sẽ thanh toán tiền hàng khi họ trình tài liệu đầy đủ. Nhưng nhà xuất khẩu vẫn không khỏi e ngại rằng có thể xảy ra khó khăn xuất phát từ Ngân hàng mở thư tín dụng, một Ngân hàng xa lạ với họ hoặc do sự thay đổi bất thường về quan hệ kinh tế, chính trị giữa hai nước đó. Để vũng lòng hơn nhà xuất khẩu yêu cầu Ngân hàng đại diện xác nhận tín dụng. Khi đã chấp nhận việc xác nhận tín dụng có nghĩa là Ngân hàng đại diện tự chấp nhận lấy mọi sự rủi ro có thể xảy ra.

Nếu Ngân hàng đại diện muốn có đảm bảo đầy đủ hơn thì có thể yêu cầu Ngân hàng mở thư tín dụng phải được một Ngân hàng khác có uy tín hơn (ví dụ Ngân hàng Trung ương) xác nhận tín dụng.

Như vậy mở tín dụng có xác nhận là hình thức đảm bảo của Ngân hàng trong thanh toán quốc tế.

1.3.2.3. Bảo lãnh của Ngân hàng

Bảo lãnh là sự cam kết của Ngân hàng về việc thực hiện thay cho khách hàng các nghĩa vụ mà khách hàng không thực hiện được.

Trong loại tín dụng bằng chữ ký thì bảo lãnh là hình thức được áp dụng phổ biến. Tuy nhiên bảo lãnh là một nghiệp vụ tín dụng cũng có thể xảy ra rất nhiều rủi ro, những rủi ro này xuất phát từ những người được Ngân hàng bảo lãnh. Bởi vậy Ngân hàng phải nghiên cứu một cách kỹ lưỡng về uy tín, về năng lực tài chính của khách hàng trước khi ký bảo lãnh.

Bảo lãnh của Ngân hàng thương mại thực hiện trong các trường hợp sau:

*** Bảo lãnh đóng thuế doanh nghiệp**

Là sự cam kết của Ngân hàng đối với cơ quan thuế vụ để nhà doanh nghiệp là người mà Ngân hàng bảo lãnh được hưởng một kỳ hạn trong việc nộp thuế doanh nghiệp.

Theo luật định đến kỳ hạn nộp thuế (thuế lợi tức, thuế môn bài, VAT) thì các doanh nghiệp phải nộp thuế mà không có quyền từ chối. Song vào thời điểm ấy vì một lý do nào đó mà nhà doanh nghiệp chưa thể nộp thuế, được cần phải trì hoãn một thời gian. Trong trường hợp đó họ có thể đề nghị Ngân hàng giúp đỡ bằng cách bảo lãnh cho họ.

Nếu có nhu cầu ấy thì trước hết khách hàng phải làm đơn gửi tới Ngân hàng, trong đó trình bày rõ lý do mà không nộp được tiền thuế, và nêu phương hướng khắc phục. Đồng thời khách hàng phải nộp kèm theo các hồ sơ khác như: Bảng tổng kết tài sản, báo cáo về công nợ, báo cáo thu chi tài chính.. để Ngân hàng xem xét. Sau khi thẩm định, xem xét xong, nếu thấy lý do gây nên chậm trả thuế là khách quan và trong tương lai gần (1, 2, 3 tháng sau) khách hàng có thu nhập để nộp thuế thì Ngân hàng chấp nhận bảo lãnh. Ngân hàng yêu cầu khách hàng ký phát một Lệnh phiếu với cam kết sẽ trả tiền thuế cho cơ quan thuế vụ trong một khoảng thời gian xác định cụ thể nào đó. Ngân hàng sẽ ghi bảo lãnh và ký tên trên tờ Lệnh phiếu ấy. Lúc này, thay vì việc phải nộp tiền cho cơ quan thuế vụ thì khách hàng nộp cho họ tờ Lệnh phiếu đó, như vậy khách hàng sẽ được hưởng một kỳ hạn trong việc nộp thuế (kéo dài thời hạn nộp thuế). Đương nhiên khi hết thời gian bảo lãnh (đã ghi trên Lệnh phiếu) mà khách hàng không nộp tiền thuế được thì Ngân hàng phải đứng ra nộp tiền thuế thay, khi đó Ngân hàng trở thành chủ nợ của doanh nghiệp.

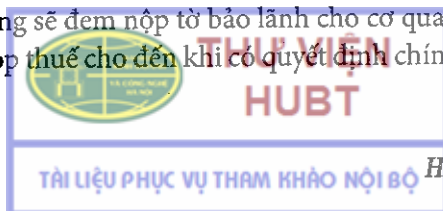
* **Bảo lãnh để đóng thuế xuất - nhập khẩu.** Là sự cam kết của Ngân hàng đó đối với cơ quan thuế vụ để các nhà doanh nghiệp là người mà Ngân hàng bảo lãnh có thể lấy hàng ra khỏi kho cảng để sử dụng hay để xuất khẩu đi.

Theo luật định các nhà xuất khẩu hoặc nhập khẩu đều phải nộp thuế trước khi thực hiện việc xuất nhập khẩu hàng hoá. Nếu chưa nộp thuế thì chưa được lấy hàng đi, nhưng cũng vì một lý do nào đó mà khách hàng chưa có tiền thì họ có thể xin Ngân hàng bảo lãnh nhằm hoãn trả tiền thuế một thời gian nhất định.

Cách thức tiến hành cũng giống như bảo lãnh đóng thuế doanh nghiệp.

* **Bảo lãnh thuế còn đang khiếu nại**

Như trên đã trình bày, theo luật định đến kỳ hạn nộp thuế, đối tượng nộp thuế phải thực hiện nghĩa vụ của mình. Những ai đang còn khiếu nại về khoản thuế do cơ quan thuế tính toán và thông báo vẫn phải thực hiện thanh toán với danh nghĩa tạm thời trong khi chờ đợi cuối cùng. Trường hợp ngoại lệ, người nợ thuế có thể được Nhà nước hoãn trả tiền với điều kiện có bảo lãnh. Trong trường hợp này họ thường đề nghị Ngân hàng đứng ra bảo lãnh cho họ. Sau khi đã xem xét kỹ lưỡng Ngân hàng có thể thực hiện bảo lãnh cho họ. Hình thức tiến hành thường là Ngân hàng viết một văn tự bảo lãnh trong đó nêu rõ người và mục đích bảo lãnh của Ngân hàng, khách hàng sẽ đem nộp tờ bảo lãnh cho cơ quan thuế. Như vậy, khách hàng sẽ được hoãn nộp thuế cho đến khi có quyết định chính thức về việc nộp thuế của khách hàng đó.



*** Bảo lãnh để tạm nhập khẩu hàng hoá**

Một số hàng hóa được nhập khẩu để tiếp tục gia công, chế biến trong nước rồi được tái xuất sang một nước khác. Theo luật định những hàng hoá này được miễn thuế xuất nhập khẩu với điều kiện người nhập khẩu được Ngân hàng đứng ra bảo lãnh. Nếu hết thời gian bảo lãnh (thời gian tạm nhập khẩu hàng hoá) mà số hàng hoá đó không được tái xuất đi thì Ngân hàng phải đứng ra nộp tiền thuế thay. Cách thức tiến hành tương tự như phân bảo lãnh thuế còn đang khiếu nại.

*** Bảo lãnh dự thầu**

Thông thường đối với những hợp đồng lớn, đặc biệt là những hợp đồng thiết kế, xây dựng hay cung cấp máy móc thiết bị thì người chủ công trình (chủ thầu) thường lựa chọn đối tác thi công qua đấu thầu.

Theo luật lệ của cơ quan đấu thầu, người dự thầu phải ký quỹ một số tiền nhất định (có thể bằng tiền mặt hoặc bằng chứng khoán) để được dự thầu. Trong trường hợp người đấu thầu không đủ tiền thì họ có thể nộp bản cam kết bảo lãnh của Ngân hàng để tham dự đấu thầu. Vậy bảo lãnh dự thầu là cam kết của ngân hàng với chủ thầu sẽ trả tiền thay trong phạm vi thời hạn và số tiền bảo lãnh nếu bên dự thầu vi phạm quy chế dự thầu nhưng không nộp hoặc nộp không đủ số tiền phạt cho chủ thầu.

Mục đích của bảo lãnh dự thầu là đảm bảo chắc chắn rằng người dự thầu không rút lui hoặc thay đổi hồ sơ dự thầu trước khi chủ thầu công bố kết quả đấu thầu và bên dự thầu sẽ chấp nhận ký kết hợp đồng nếu được thông báo thắng thầu. Bên đứng ra bảo lãnh phải bồi hoàn mọi chi phí đấu thầu, thiệt hại cho người thụ hưởng khi người trúng thầu không ký hợp đồng.

Các loại bảo lãnh dự thầu:

- Bảo lãnh dự thầu xây lắp.
- Bảo lãnh dự thầu cung ứng máy móc thiết bị hàng hóa.

Số tiền và thời hạn bảo lãnh của ngân hàng là số tiền và thời hạn ghi trong thư bảo lãnh, khớp đúng với đề nghị của bên được bảo lãnh có trách nhiệm về việc đề nghị số tiền và thời hạn bảo lãnh của chủ thầu.

*** Bảo lãnh thực hiện hợp đồng**

Bảo lãnh thực hiện hợp đồng là cam kết của ngân hàng về việc thực hiện hợp đồng của bên được bảo lãnh. Trong trường hợp bên được bảo lãnh không thực hiện hợp đồng mà không nộp hoặc nộp không đủ tiền phạt cho bên yêu cầu bảo lãnh thì Ngân hàng bảo lãnh trả thay trong phạm vi số tiền và thời hạn bảo lãnh.

Số tiền và thời hạn bảo lãnh của ngân hàng là số tiền và thời hạn ghi trong thư bảo lãnh, khớp đúng với đề nghị của bên được bảo lãnh, phù hợp với hợp đồng thực hiện nhưng không trái với quy định chung.

Các loại bảo lãnh thực hiện hợp đồng:

- Bảo lãnh thực hiện hợp đồng xây lắp.
- Bảo lãnh thực hiện hợp đồng cung ứng máy móc, thiết bị, hàng hoá.

*** Bảo lãnh bảo hành**

Là loại bảo lãnh trong đó ngân hàng bảo lãnh cam kết với chủ thầu trong trường hợp nhà thầu vi phạm chất lượng sản phẩm phải bồi thường cho chủ thầu mà nhà thầu không bồi thường hoặc bồi thường không đủ thì ngân hàng bảo lãnh phải chịu trách nhiệm trả thay cho nhà thầu.

Loại bảo lãnh này thường được áp dụng trong đấu thầu xây dựng để bảo hành công trình hoặc bảo lãnh các hợp đồng máy móc, thiết bị.

Các loại bảo lãnh bảo hành:

- Bảo lãnh đảm bảo chất lượng công trình
- Bảo lãnh đảm bảo chất lượng máy móc thiết bị

*** Bảo lãnh hoàn thanh toán (bảo lãnh tiền ứng trước)**

Trong phần lớn hợp đồng thương mại, người mua sẽ cam kết chuyển trước cho người bán một số tiền nhằm mục đích cung ứng trước về vốn và là bằng chứng thực hiện nghĩa vụ mua hàng đã thoả thuận, tạo điều kiện cho người cung cấp sản xuất, thu gom hàng và nhanh chóng giao hàng cho người mua. Tuy nhiên, người mua chỉ có thể chuyển tiền đặt cọc sau khi nhận được thư bảo lãnh của ngân hàng cam kết hoàn trả tiền đặt cọc trong trường hợp người bán không hoàn thành nghĩa vụ của họ theo hợp đồng.

Số tiền hoàn trả có thể được cộng thêm lãi nếu trong bảo lãnh quy định. Số tiền đặt cọc sẽ được bảo lãnh 100% và tương ứng với 10% đến 20% giá trị hợp đồng. Tiền bảo lãnh sẽ được giảm dần theo các chuyển hàng hay tiến độ thực hiện công trình, tương ứng với điều này là trách nhiệm bảo lãnh cũng giảm xuống.

Các loại bảo lãnh tiền ứng trước:

- Bảo lãnh tiền ứng trước tiền thi công công trình.
- Bảo lãnh tiền ứng trước sản xuất máy móc thiết bị.

*** Bảo lãnh thanh toán**

Đây là cam kết của ngân hàng với bên thụ hưởng về việc thanh toán tiền theo đúng hợp đồng cơ sở của người được bảo lãnh. Trong trường hợp người được bảo lãnh không thanh toán hoặc thanh toán không đủ số tiền theo hợp đồng thì ngân hàng bảo lãnh sẽ chịu trách nhiệm trả thay cho người được bảo lãnh.

Bảo lãnh thanh toán nhằm mục đích tránh tổn thất cho người thụ hưởng trong trường hợp người được bảo lãnh không thanh toán hoặc thanh toán không đủ số tiền theo đúng hợp đồng.

Số tiền và thời hạn bảo lãnh phù hợp với số tiền và thời hạn thanh toán trong hợp đồng cơ sở.

Các loại bảo lãnh thanh toán:

- Bảo lãnh thanh toán tiền xây lắp công trình.
- Bảo lãnh thanh toán tiền đặt cọc máy móc thiết bị.

** Bảo đon (bảo lãnh Thương phiếu)*

Là sự cam kết của Ngân hàng với tư cách là người thứ ba, đảm bảo về sự thanh toán của một Thương phiếu. Với sự bảo lãnh đó Ngân hàng sẽ trả tiền thay trong trường hợp Thương phiếu không được thanh toán khi đến hạn. Sau khi trả tiền xong Ngân hàng bảo lãnh được hưởng tất cả quyền lợi của người thụ hưởng tức là quyền được hưởng số tiền ghi trên Thương phiếu, quyền khởi tố những người thụ hưởng tức là quyền được hưởng số tiền ghi trên Thương phiếu, quyền khởi tố những người ký tên chuyển nhượng trên Thương phiếu.

Về hình thức, việc bảo lãnh tiến hành rất đơn giản, Ngân hàng bảo lãnh phải ký tên trên bề mặt của Thương phiếu, chỉ cần ký tên không hoặc có thể viết trước chữ ký “nhận bảo lãnh”.

Ngoài thông lệ ký bảo lãnh ngay trên Thương phiếu, còn có thể thực hiện bảo lãnh bằng cách lập một văn tự bảo lãnh riêng có ghi rõ các chi tiết có liên quan đến Thương phiếu như: ngày đến hạn, số tiền, họ tên người chủ tạo, người thụ tạo.

2. CHO VAY HỘ NÔNG DÂN

2.1. Đặc điểm kinh tế hộ nông dân

Hộ nông dân được hiểu là một gia đình có tên trong bản kê khai hộ khẩu riêng, gồm có một người làm chủ hộ và những người cùng sống trong cùng hộ gia đình ấy.

Thực chất, hộ gia đình ở nông thôn Việt Nam là những người gắn bó máu mủ huyết tộc. Người chủ hộ thường là người cha (hoặc mẹ) và các thành viên là con cái trong gia đình đó. Đặc điểm của hộ nông dân Việt Nam là gắn bó với nhau về cả vật chất và tinh thần, có quyền lợi cùng hưởng và có khó khăn cùng chia sẻ.

Sau những năm đổi mới kinh tế kinh tế hộ gia đình đã từng bước khẳng định được vai trò, vị trí của mình. Đến nay Hộ nông dân đã giữ vị trí quan trọng trong nền kinh tế nông nghiệp Việt Nam. Hộ nông dân đã là một chủ thể đối với các quyết định đầu tư sản xuất, có điều kiện để tiếp cận với nền kinh tế thị trường. Qua nghiên cứu thực tiễn cho thấy kinh tế hộ nông dân ở nước ta mang rõ những đặc điểm sau đây:

** Đất đai canh tác hạn hẹp, manh mún*

Đất đai canh tác ở các vùng kinh tế nông nghiệp ở nước ta nói chung là nhỏ bé, qua kết quả điều tra nông thôn và nông nghiệp, tổng diện tích đất đai của các hộ có khoảng 6,5 triệu ha. Bình quân chung cả nước một hộ nông dân có khoảng 0,54 ha. So với các nước trong khu vực, quy mô đất đai của hộ nông thôn nước ta quá thấp (Thái Lan bình quân một hộ có trên 1 ha đất đai các loại, Indonexia 1,23 ha). Quy mô đất đai nhỏ bé lại bị xé nhỏ do việc thực hiện cơ chế khoán đến hộ sản xuất. Do đó đất đai canh tác trở nên manh mún và mức sử dụng trung bình của một hộ ngày càng giảm xuống do quá trình tách hộ. Điều này mâu thuẫn với yêu cầu của sản xuất hàng hoá và ứng dụng khoa học kỹ thuật vào sản xuất nông nghiệp.

** Công cụ sản xuất thủ công, lạc hậu, năng suất lao động thấp:*

Qua điều tra của các cơ quan chức năng bình quân một hộ sản xuất ở nước ta có từ 6-7 công cụ lao động thủ công, trong khi Nhật Bản mỗi hộ có 60 công cụ các loại, Đài Loan 30 chiếc, Trung Quốc 12 chiếc;

Trong cơ cấu năng lực sử dụng ở nông thôn nước ta thì 38% là sức người (Thế giới 15%), 35% là sức động vật (Thế giới 28%) và 27% là sức máy (Thế giới 57%). Như vậy ở nước ta lao động thủ công và cơ bắp chiếm tỷ lệ cao, bởi vậy năng suất lao động trong nông nghiệp của chúng ta còn khá thấp.

Trong điều kiện kinh tế thị trường, các hộ không nhất thiết phải mua sắm các loại máy móc công cụ mà thông qua hoạt động dịch vụ cho thuê các hộ có thể giải quyết nhu cầu này. Do đó vấn đề cần phải suy nghĩ là phải phát triển hệ thống dịch vụ nông nghiệp đa dạng như thế nào cho tốt để hỗ trợ cho nông dân phát triển sản xuất. Muốn làm được điều này phải có vốn đầu tư.

** Lao động dôi thừa, sản xuất còn lệ thuộc nhiều vào thiên nhiên*

Hiện nay, lực lượng thiếu việc làm ở nông thôn là khá lớn. Đa phần số lao động này còn trẻ, khoẻ. Sự gia tăng dân số trong nông thôn còn khá cao, bình quân 2,3% năm. Hàng năm số lao động gia tăng trong nông thôn, kể cả tăng tự nhiên lẫn tăng cơ học ước tính 3,65%. Từ trước tới nay, chúng ta quan niệm rằng, lao động ở nông thôn rất dồi dào, đó là một lợi thế của Việt Nam. Nhưng trong một chừng mực nào đó đây cũng là một áp lực đối với kinh tế nông thôn.

Mặt khác trình độ dân trí trong nông thôn còn thấp, điều đó làm sự tiếp thu những tiến bộ khoa học kĩ thuật để ứng dụng vào sản xuất, kinh doanh của chủ hộ và các thành viên gia đình bị hạn chế, việc sản xuất còn lệ thuộc nhiều vào những điều kiện tự nhiên. Do vậy, trong sản xuất nông hộ thường bị rủi ro nhiều. Đây là một vấn đề cần sớm được khắc phục trong quá trình phát triển nông nghiệp nông thôn nước ta.

** Sự chuyển dịch cơ cấu kinh tế của hộ nông dân diễn ra chậm*

Trong những năm gần đây, đã có sự chuyển dịch cơ cấu kinh tế, nhưng chủ yếu vẫn là ngành trồng trọt, phát triển VAC, nuôi trồng thủy sản... Tuy nhiên sự chuyển dịch đó diễn ra còn chậm chạp chưa đồng đều. Việc chuyển sang các ngành phi nông nghiệp của các hộ sản xuất còn hạn chế, hộ thuần nông vẫn còn chiếm một tỷ lệ lớn.

** Vốn kinh doanh nhỏ bé và luôn thiếu:*

Qua điều tra cho thấy hiện nay phần lớn hộ nông dân là thiếu vốn sản xuất (bình quân mỗi hộ thiếu từ 1,5 đến 2 triệu đồng). Không phải chỉ có các hộ nghèo mới thiếu vốn sản xuất mà các hộ có kinh tế khá giả hơn cũng đang trong tình trạng này. Do đó giải quyết vấn đề vốn cho hộ sản xuất là một giải pháp hàng đầu tạo tiền đề cho các hộ khai thác các nguồn lực để đưa vào quá trình tái sản xuất.

Nói tóm lại kinh tế hộ sản xuất nước ta vẫn còn nằm trong trạng thái sản xuất nhỏ, manh mún, năng suất lao động thấp, sản xuất hàng hoá mới ở bước đầu, sự

chuyển dịch cơ cấu còn chậm chạp do đó các hộ sản xuất rất lúng túng trước biến động của thị trường đầy rủi ro. Vì vậy, sự giúp đỡ của Nhà nước là rất cần thiết, đặc biệt là giúp đỡ về vốn để tạo tiền đề cho sự phát triển của kinh tế hộ nông dân.

2.2. Vai trò của tín dụng ngân hàng đối với hộ sản xuất

Để tiến hành sản xuất kinh doanh thì các hộ cần phải có đủ vốn cần thiết. Từ nền kinh tế nông nghiệp tự cấp tự túc đi lên phần đông các hộ sản xuất đều thiếu vốn để phát triển sản xuất hàng hoá. Vì vậy, nếu Nhà nước không có sự giúp đỡ về vốn đến từng hộ sản xuất thì họ không có đủ điều kiện đầu tư phát triển sản xuất hàng hoá và tình trạng phân hoá giàu nghèo cùng với tình trạng cho vay nặng lãi sẽ tăng lên ở nông thôn.

Để tạo vốn cho hộ sản xuất có thể kết hợp nhiều biện pháp khác nhau, trong đó biện pháp cơ bản là Ngân hàng phải cho vay trực tiếp đến từng hộ gia đình. Đó chính là chính sách lớn của Nhà nước hiện nay. Qua quá trình hoạt động thực tế của mình hệ thống các Ngân hàng thương mại Việt Nam đã thể hiện vai trò to lớn của tín dụng Ngân hàng đối với sự phát triển kinh tế hộ sản xuất cụ thể là:

2.2.1. Tín dụng Ngân hàng đã cấp vốn cho từng hộ sản xuất có nhu cầu vay vốn giúp họ tận dụng khai thác mọi tiềm năng: đất đai, lao động và tài nguyên thiên nhiên từ đó đóng góp ngày càng nhiều hơn, phong phú hơn hàng hoá để cung cấp cho sản xuất công nghiệp, xuất khẩu và đáp ứng nhu cầu lương thực, thực phẩm toàn xã hội.

Tín dụng Ngân hàng đã tạo điều kiện duy trì các ngành nghề truyền thống, phát triển các nghề mới nhằm giải quyết công ăn việc làm cho từng hộ, giúp họ tăng thu nhập, cải thiện đời sống.

Dựa vào lợi thế so sánh giữa các vùng, các địa phương khi có vốn đầu tư người dân đã khôi phục, duy trì và phát triển các ngành nghề truyền thống, ngành nghề mới thu hút nhiều lao động, tạo công ăn việc làm, góp phần xây dựng nông thôn giàu có, văn minh.

2.2.2. Tín dụng Ngân hàng là công cụ tài trợ phát triển cơ sở hạ tầng ở nông thôn, tạo điều kiện cho từng hộ sản xuất tiếp thu công nghệ mới vào sản xuất kinh doanh

Với phương châm “Nhà nước và nhân dân cùng làm” việc xây dựng kết cấu hạ tầng cho nông thôn đã và đang được thực hiện. Tín dụng Ngân hàng không những tham gia vào quá trình sản xuất bằng hình thức cho vay vốn lưu động mà còn đầu tư trung và dài hạn nhằm xây dựng cơ sở vật chất kỹ thuật tiên tiến phục vụ cho sản xuất và đời sống của người dân nông thôn như: xây dựng mạng lưới điện, trạm bơm, hệ thống thuỷ lợi, đường sá, hệ thống nước sạch, cải tiến công cụ lao động, đầu tư cho dịch vụ phục vụ sản xuất và sinh hoạt.

2.2.3. Tín dụng Ngân hàng hạn chế cho vay nặng lãi trong nông thôn

Tình trạng cho vay nặng lãi ở nông thôn đã tồn tại từ lâu và có tác động rất lớn đến sản xuất và đời sống. Với mức lãi suất quá cao nó là nguyên nhân gây ra những

tiêu cực ở nông thôn. Bởi vậy tín dụng ngân hàng thâm nhập sâu vào đời sống nông thôn thì đã hạn chế được đáng kể nạn cho vay nặng lãi, tạo điều kiện cho kinh tế hộ sản xuất vươn lên và thực tế các ngân hàng thương mại Việt Nam đã và đang trở thành người bạn đồng hành trên con đường đi lên của các hộ nông dân.

2.2.4. Tín dụng Ngân hàng giúp hộ sản xuất làm quen và từng bước thực hiện chế độ hạch toán kinh tế, sử dụng vốn vay có hiệu quả

Trong sản xuất hàng hoá, để đảm bảo cho sự tồn tại của mình thì bất cứ một đơn vị sản xuất kinh doanh nào cũng phải tiến hành hạch toán kinh tế để sản phẩm của mình được thị trường chấp nhận và kinh doanh có lãi. Các hộ sản xuất nước ta chủ yếu là hộ nông dân nên phần lớn còn quen với suy nghĩ “Lấy công làm lãi”. Thường tiến hành sản xuất trong khi hiệu quả sản xuất kinh doanh chưa được coi trọng đúng mức. Vài năm gần đây Ngân hàng đã có sự quan tâm hơn tới các hộ sản xuất, các hộ được vay vốn của Ngân hàng song phải thực hiện nguyên tắc hoàn trả cho Ngân hàng đầy đủ, đúng hạn cả gốc và lãi. Do đó, đòi hỏi các hộ phải tính toán hiệu quả, sử dụng vốn vay có mục đích để sau khi trả nợ gốc, lãi cho Ngân hàng các hộ vẫn có phần thu nhập của mình.

2.2.5. Tín dụng Ngân hàng giúp hộ sản xuất tiếp cận và mở rộng sản xuất hàng hoá

Khi không có tín dụng Ngân hàng, sản xuất của hộ gia đình phổ biến mang tính tự cung tự cấp. Tín dụng Ngân hàng cung cấp vốn cho hộ sản xuất, một phần sản phẩm của hộ sẽ trở thành hàng hoá, đồng thời thông qua thị trường họ có thể định hướng cho sản xuất của mình sao cho sản phẩm sản xuất ra đáp ứng được nhu cầu đa dạng của người mua. Để đáp ứng ngày càng tốt những nhu cầu đa dạng đó buộc hộ phải mở rộng quy mô sản xuất, tìm mọi biện pháp nâng cao chất lượng sản phẩm để tiêu thụ nhanh, với lợi nhuận cao. Như vậy nhờ có tín dụng Ngân hàng mà tính chất sản xuất hàng hoá ngày càng tăng lên trong cách làm, cách nghĩ của người nông dân.

2.3. Kỹ thuật nghiệp vụ cho vay hộ sản xuất

2.3.1. Hồ sơ vay vốn

* **Hồ sơ pháp lý:** Muốn được vay vốn, khi có nhu cầu vay hộ nông dân phải gửi cho ngân hàng thương mại các tài liệu sau đây:

- Các tài liệu chứng minh năng lực pháp luật dân sự hành vi dân sự;
- + Xác nhận hộ khẩu đối với hộ gia đình, cá nhân ở nông thôn;
- + Sổ hộ khẩu đối với hộ gia đình, cá nhân ở đô thị.
- Đăng ký kinh doanh (đối với cá nhân phải đăng ký kinh doanh);
- Hợp đồng hợp tác (đối với tổ hợp tác);
- Giấy uỷ quyền cho người đại diện.

* **Hồ sơ vay vốn:**

- Đối với hộ vay không phải thực hiện thế chấp, cầm cố, bảo lãnh:
Giấy đề nghị kiểm phương án vay vốn.



- Đối với hộ phải thực hiện thế chấp, cầm cố, bảo lãnh:
 - + Giấy đề nghị vay vốn;
 - + Dự án hoặc phương án sản xuất, kinh doanh, dịch vụ, đời sống;
 - + Hồ sơ bảo đảm tiền vay.
- Đối với cho vay hộ gia đình, cá nhân vay qua tổ vay vốn: ngoài các hộ sơ đã quy định trên đối với từng hộ gia đình, cá nhân phải có thêm: Biên bản thành lập tổ vay vốn, Hợp đồng làm dịch vụ vay vốn.
- Đối với cho vay hộ gia đình, cá nhân vay thông qua doanh nghiệp: Ngoài những hồ sơ đã quy định như trên, phải có thêm: Hợp đồng làm dịch vụ.
- Đối với cho vay doanh nghiệp để chuyển tài vốn cho hộ gia đình, cá nhân: ngoài hồ sơ đã quy định như trên đối với doanh nghiệp, phải có thêm: Danh sách hộ gia đình, cá nhân đề nghị ngân hàng cho vay, Hợp đồng cung ứng vật tư, tiền vốn cho hộ gia đình, cá nhân nhận khoán.

2.3.2. Quy trình xét duyệt và cho vay

Cho vay tại hội sở của ngân hàng:

Cán bộ tín dụng trực tiếp nhận hồ sơ vay vốn của khách hàng, có trách nhiệm đối chiếu danh mục hồ sơ như quy định, kiểm tra tính hợp pháp, hợp lệ của từng loại hồ sơ; báo cáo trưởng phòng tín dụng hoặc tổ trưởng tín dụng.

Trưởng phòng (tổ trưởng) tín dụng cử cán bộ thẩm định các điều kiện vay vốn theo quy định.

Trưởng phòng tín dụng hoặc tổ trưởng tín dụng có trách nhiệm kiểm tra hồ sơ vay vốn, kiểm tra tính hợp lệ, hợp pháp của hồ sơ và báo cáo thẩm định do cán bộ tín dụng trình, tiến hành xem xét, tái thẩm định (nếu cần thiết), ghi ý kiến vào báo cáo thẩm định, tái thẩm định (nếu có) và trình giám đốc quyết định.

Giám đốc chi nhánh Ngân hàng cho vay xem xét, kiểm tra lại hồ sơ vay vốn và báo cáo thẩm định, tái thẩm định (nếu có) do phòng tín dụng trình lên; xem xét quyết định cho vay hoặc không cho vay và giao cho phòng tín dụng (Nếu không cho vay thì thông báo cho khách hàng biết bằng văn bản, nếu cho vay thì ngân hàng cùng khách hàng lập hợp đồng tín dụng, nếu khoản vay vượt quyền phán quyết thì phải trình lên ngân hàng cấp trên).

Sau khi hoàn tất các khâu công việc trên, nếu khoản vay được giám đốc ký duyệt cho vay thì bộ phận tín dụng chuyển hồ sơ cho bộ phận kế toán thực hiện nghiệp vụ hạch toán kế toán, thanh toán. Thủ quỹ thực hiện giải ngân cho khách hàng (nếu cho vay bằng tiền mặt). Cán bộ tín dụng vào sổ theo dõi cho vay, thu nợ.

Sau khi thực hiện giải ngân, cán bộ tín dụng phải tiến hành kiểm tra tình hình sử dụng vốn vay cho đến khi thu hồi hết nợ.

Hàng tháng (cuối tháng), kế toán cho vay tiến hành sao kê các khoản vay vốn đã quá hạn, sắp đến hạn, báo cáo giám đốc để chỉ đạo, điều hành.

Cho vay qua Tổ tín dụng lưu động tại xã: (được áp dụng đối với cho vay hộ gia đình, cá nhân, tổ hợp tác). Giám đốc chi nhánh ngân hàng nơi cho vay quyết định

thành lập tổ tín dụng lưu động và thông báo công khai để nhân dân biết về cán bộ, lịch làm việc, địa điểm làm việc của tổ.

Tổ tín dụng lưu động tối thiểu phải có 3 người, gồm: Cán bộ làm nghiệp vụ tín dụng là tổ trưởng; Cán bộ làm nghiệp vụ kế toán là thành viên; Cán bộ làm nghiệp vụ thủ quỹ là thành viên.

Tổ tín dụng lưu động có nhiệm vụ:

- + Nhận và thẩm định hồ sơ vay vốn trình lãnh đạo phê duyệt.
- + Thực hiện giải ngân cho hộ gia đình, cá nhân, tổ hợp tác theo hồ sơ được giám đốc chi nhánh phê duyệt;
- + Tiến hành thu nợ, thu lãi theo thoả thuận trong hợp đồng tín dụng, sổ vay vốn.

Cho vay hộ gia đình, cá nhân thông qua tổ vay vốn:

Tổ vay vốn do các thành viên là hộ gia đình, cá nhân tự nguyện thành lập, có truyền thống đoàn kết tương trợ, cùng cư trú tại thôn, xóm (khóm, ấp).

Trình tự thành lập tổ vay vốn: Thông qua danh sách tổ viên; Bầu lãnh đạo tổ; thông qua quy ước hoạt động; Trình uỷ ban nhân dân xã (phường) công nhận và cho phép hoạt động.

Trách nhiệm và quyền hạn của tổ trưởng vay vốn: Nhận giấy đề nghị vay vốn của tổ viên; Cùng cán bộ tín dụng thẩm định, lập danh sách tổ viên đề nghị ngân hàng cho vay; Kiểm tra, giám sát, đôn đốc tổ viên sử dụng vốn đúng mục đích, trả nợ, trả lãi đúng theo thoả thuận.

Trách nhiệm của Ngân hàng: Hướng dẫn hộ nông dân lập thủ tục vay và trả nợ; Thẩm định các điều kiện vay vốn; Thực hiện giải ngân, thu nợ, thu lãi đến từng tổ viên đồng thời kiểm tra điển hình việc sử dụng vốn vay của từng tổ viên.

Đối với việc cho vay vốn qua tổ vay vốn, để được vay vốn, tổ viên phải gửi cho tổ trưởng giấy đề nghị vay vốn và các tài liệu khác như đã nêu ở trên; Tổ trưởng nhận hồ sơ của tổ viên, tổ chức họp bình xét nhu cầu vay vốn, sau đó tổng hợp danh sách tổ viên có đủ điều kiện vay vốn, đề nghị ngân hàng xét cho vay; nếu được ngân hàng chấp thuận cho vay từng tổ viên phải trực tiếp ký hợp đồng tín dụng với ngân hàng.

Cho vay hộ gia đình thông qua doanh nghiệp:

Đối tượng thực hiện, là các hộ gia đình, cá nhân nhận khoán của các doanh nghiệp đã thực hiện giao khoán.

Cho vay hộ gia đình, cá nhân thông qua doanh nghiệp được thực hiện trên nguyên tắc: Vốn vay phải trực tiếp tới hộ gia đình, cá nhân cần vốn sản xuất, kinh doanh, Ngân hàng cho vay ký hợp đồng với doanh nghiệp làm dịch vụ vay vốn cho hộ gia đình, cá nhân trong đó có nội dung:

Doanh nghiệp chịu trách nhiệm một số khâu công việc sau: Nhận giấy đề nghị vay vốn của hộ gia đình, cá nhân để nghị ngân hàng cho vay; Lập danh sách hộ gia đình, cá nhân để nghị ngân hàng cho vay; Cùng cán bộ ngân hàng giải ngân, thu nợ, thu lãi; Kiểm tra, đôn đốc hộ vay sử dụng vốn đúng mục đích.

Trách nhiệm của Ngân hàng cho vay là: Hướng dẫn doanh nghiệp và hộ lập thủ tục vay và trả nợ; Tái thẩm định hoặc thẩm định điển hình khi nhận được hồ sơ xin vay; Tổ chức giải ngân, thu nợ, thu lãi đến từng hộ vay vốn; Kiểm tra điển hình việc sử dụng vốn vay của hộ gia đình, cá nhân.

Cho vay trực tiếp doanh nghiệp để chuyển tải vốn cho hộ gia đình, cá nhân nhận khoán:

Doanh nghiệp là chủ thể trong mọi quan hệ giao dịch với ngân hàng.

Điều kiện vay vốn ngoài các điều kiện được quy định nêu trên phải có thêm: doanh nghiệp phải có hợp đồng cung ứng vật tư, tiền vốn, tiêu thụ sản phẩm cho hộ gia đình, cá nhân nhận khoán.

Ngân hàng tiến hành các bước công việc tiếp theo như phần trên đã nêu.

2.3.3. Mức và thời hạn cho vay

Nói chung mức cho vay có thể cung cấp cho một hộ sản xuất tương đương với nhu cầu về vốn đang thiếu của hộ sản xuất căn cứ trên phương án sản xuất, kinh doanh cụ thể:

Đối với phương thức cho vay từng lần:

$$\text{Mức cho vay} = \frac{\text{Tổng nhu cầu VLD của phương án}}{\text{Vốn tự có, tự huy động tham gia trong kỳ}}$$

Đối với phương thức cho vay theo Hạn mức tín dụng:

$$\text{Mức cho vay} = \frac{\text{Nhu cầu VLD trong kỳ}}{\text{Vốn tự có, tự huy động tham gia trong kỳ}}$$

Song do để đảm bảo cho sự an toàn, hạn chế rủi ro, các tổ chức tín dụng có thể xét cho vay theo giá trị tài sản thế chấp, tài sản cầm cố hoặc bảo lãnh. Trong trường hợp hộ sản xuất không có tài sản thế chấp, cầm cố hoặc bảo lãnh thì căn cứ vào phương án sản xuất và khả năng thu nhập do hộ để ra (sau khi đã thẩm định) mà ngân hàng quyết định mức cho vay cho phù hợp.

Thời hạn cho vay: Thời hạn cho vay luôn luôn gắn liền với chu kỳ sản xuất kinh doanh, khả năng hoàn vốn, và tính chất của nguồn vốn.

- Theo chu kỳ sản xuất kinh doanh thì thời hạn cho vay sẽ được tính từ lúc phát tiền vay cụ thể cho đến lúc người sản xuất thu hoạch được sản phẩm và tiêu thụ được sản phẩm. Tuy nhiên thời gian tiêu thụ được sản phẩm là một thời gian khó dự đoán trước được chính xác mà nó phụ thuộc vào thị trường, bởi vậy khi xem xét cho vay ngân hàng và khách hàng phải cùng phân tích, đánh giá khả năng diễn biến của thị trường để xác định thời hạn cho vay hợp lý.

- Theo khả năng thanh toán của hộ: Ngoài nguồn thu chính để trả nợ ngân hàng là thu từ bán sản phẩm hàng hoá của chính dự án sản xuất kinh doanh mà hộ đã đầu tư, hộ còn nhiều nguồn thu khác. Nếu nắm bắt được khả năng các nguồn thu của hộ xin vay, cán bộ tín dụng có thể yêu cầu hộ xin vay thanh toán nợ vay vào

lúc nào hộ xin vay có khả năng thanh toán. Ví dụ: một hộ xin vay để chăn nuôi lợn thịt, theo chu kỳ sinh trưởng thì sau 7 tháng lợn mới được xuất chuồng, song theo kế hoạch đến tháng thứ năm hộ có thể có thu nhập từ việc bán cá, bởi vậy thời hạn cho vay có thể rút ngắn hai tháng.

Ở các nước tiên tiến người ta thường áp dụng cách tính này để thu nợ người vay ngay khi người vay nhận được nguồn thanh toán. Điều này cho phép ngân hàng thu nợ tốt hơn và người vay sử dụng nguồn vốn cũng vốn cũng hiệu quả hơn.

- Theo tính chất nguồn vốn:

Nghĩa là tổ chức tín dụng căn cứ vào thời hạn mà các nguồn vốn cho phép để quy định thời hạn cho vay nhằm tránh mất khả năng thanh toán. Kỳ hạn nguồn vốn dài có thể cho vay dài hạn và ngược lại.

3. CHO VAY TIÊU DÙNG

3.1. Khái niệm, đặc điểm và lợi ích của cho vay tiêu dùng

3.1.1. Khái niệm

Cho vay tiêu dùng là loại cho vay nhằm đáp ứng nhu cầu tiêu dùng của các cá nhân và hộ gia đình.

3.1.2. Đặc điểm của cho vay tiêu dùng

- Nhu cầu tín dụng rất phong phú vì khách hàng vay vốn rất đa dạng và mục đích sử dụng vốn cũng rất linh hoạt.

- Tín dụng tiêu dùng thường có rủi ro cao hơn các loại cho vay trong lĩnh vực sản xuất kinh doanh vì vậy lãi suất của tín dụng tiêu dùng cũng thường cao hơn lãi suất cho vay trong các lĩnh vực này.

- Thời hạn trong tín dụng tiêu dùng khá đa dạng, cả ngắn hạn, trung hạn và dài hạn.

3.1.3. Lợi ích của tín dụng tiêu dùng

3.1.3.1. Đối với Ngân hàng thương mại

- Tín dụng tiêu dùng giúp ngân hàng thương mại mở rộng quan hệ với khách hàng, từ đó làm tăng khả năng huy động các loại tiền gửi từ dân cư cho ngân hàng.

- Tín dụng tiêu dùng tạo điều kiện cho ngân hàng thương mại đa dạng hóa hoạt động kinh doanh, từ đó tăng lợi nhuận và phân tán rủi ro cho ngân hàng.

3.1.3.2. Đối với khách hàng

- Tín dụng tiêu dùng là một phương thức hữu hiệu để giải quyết những nhu cầu cấp bách về vốn cho các cá nhân và hộ gia đình.

- Tín dụng tiêu dùng là phương thức góp phần cải thiện mức sống của người tiêu dùng khi họ chưa có đầy đủ khả năng thanh toán ở hiện tại.

3.1.3.3. Đối với nền kinh tế

- Tín dụng tiêu dùng có vai trò quan trọng trong việc kích cầu từ đó tạo yếu tố kích thích sản xuất phát triển, góp phần thúc đẩy tăng trưởng kinh tế.

- Tín dụng tiêu dùng có hiệu quả sẽ góp phần đảm bảo cho sự an sinh xã hội.

3.2. Nội dung các loại cho vay tiêu dùng

3.2.1. Căn cứ vào phương thức hoàn trả

Căn cứ vào phương thức hoàn trả thì tín dụng tiêu dùng được chia là ba loại:

3.2.1.1. Tín dụng tiêu dùng trả góp

Là loại tín dụng tiêu dùng trong đó người đi vay phải trả cho ngân hàng (bao gồm cả tiền gốc và lãi) làm nhiều lần, theo từng kỳ hạn nhất định trong thời hạn cho vay.

Loại cho vay này thường áp dụng đối với những khoản vay lớn và thời hạn vay dài.

Với loại cho vay này, thông thường có 3 phương pháp trả góp phổ biến sau đây:

Phương pháp gộp:

Theo phương pháp này thì vốn gốc và lãi được tính gộp và chia đều cho các kỳ hạn trả nợ, theo công thức sau:

$$T = \frac{C + I}{n}$$

Với $I = C \times i \times n$

Trong đó:

T: Số tiền phải trả nợ cho ngân hàng mỗi kỳ hạn.

C: Vốn gốc.

I: Số lãi vay mà khách hàng phải trả cho Ngân hàng.

n: Số kỳ hạn.

i: Lãi suất cho vay mỗi kỳ hạn.

Phương pháp lãi đơn:

Theo phương pháp này Vốn gốc được thanh toán đều nhau giữa các kỳ hạn còn tiền lãi được tính trên số dư nợ còn lại, theo công thức sau:

$$T(k) = T_v + T_L(k)$$

Trong đó:

$$T_v = \frac{C}{n}$$

Với:

T(k): Số tiền thanh toán ở kỳ k.

T_v : Vốn gốc thanh toán mỗi kỳ hạn.

C: Vốn gốc.

n: Số kỳ hạn thanh toán tiền vay.

$T_L(k)$: Lãi khách hàng phải trong kỳ hạn k.

i: Lãi suất cho vay mỗi kỳ hạn.

$$T_L(k) = [C - (n - 1) \times T_v] \times i$$

Phương pháp hiện giá:

Theo phương pháp này, số tiền thanh toán mỗi kỳ hạn (bao gồm cả gốc và lãi) bằng nhau theo công thức sau đây:

$$T = \frac{C \times i - (1 + i)^n}{(1 + i)^n - 1}$$

3.2.1.2. Tín dụng tiêu dùng phi trả góp

Là một phương thức cho vay tiêu dùng mà trong đó khách hàng chỉ thanh toán cho ngân hàng một lần khi đến hạn.

Theo phương thức này việc thanh toán tiền gốc và lãi được thực hiện bằng các phương pháp sau đây:

- Tiền gốc (C) và lãi (Cn) được thanh toán một lần vào cuối hạn cho vay:

Trong đó

$$C_n = C \times i \times n$$

- Tiền gốc (C) được thanh toán vào cuối hạn còn tiền lãi mỗi kỳ (Ck) được thanh toán đều đặn theo từng kỳ hạn, trong đó:

$$C_k = C \times i$$

3.2.2. Căn cứ vào kỹ thuật cho vay

Xét ở góc độ nghiệp vụ và tính phổ biến của nó người ta có thể phân tín dụng tiêu dùng thành tín dụng trực tiếp và gián tiếp, xuất phát từ việc ngân hàng thương mại có thể thực hiện những khoản cho vay tiêu dùng trực tiếp với khách hàng xin vay tại ngân hàng hoặc dưới hình thức gián tiếp bằng cách mua các phiếu tiêu dùng từ những người bán hàng hóa hoặc cung cấp dịch vụ tiêu dùng.

3.2.2.1. Tín dụng tiêu dùng trực tiếp

a. Tín dụng trả theo định kỳ

Là phương thức, trong đó khách hàng vay và trả trực tiếp với ngân hàng với mức trả và thời hạn trả mỗi lần được quy định khi cho vay.

Nếu được cấp tiền vay, toàn bộ số tiền vay được ghi nợ tài khoản cho vay và ghi có Tài khoản tiền gửi cá nhân hoặc giao tiền mặt cho khách hàng.

b. Thấu chi

Là nghiệp vụ cho phép một khách hàng rút tiền từ tài khoản vãng lai của họ vượt quá số dư có, tới một hạn mức đã được thỏa thuận.

Để có thể cho vay, thông thường giữa ngân hàng và khách hàng phải thỏa thuận: hạn mức; lãi suất; yêu cầu đảm bảo phí các loại, bảo đảm tín dụng (nếu cần); thời điểm tái xét thời hạn có hiệu lực của hạn mức...

Trong nghiệp vụ này khách hàng phải trả lãi số tiền mà anh ta sử dụng theo mức lãi suất đã thỏa thuận, tức trên số dư nợ thực tế của tài khoản vãng lai. Nó không quy định cho các đối tượng là các mặt hàng cụ thể nào và không đòi hỏi phải thanh toán nhiều lần bằng các phân bằng nhau.

c. Thẻ tín dụng

- Khái niệm

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.

Phương thức thẻ tín dụng bao gồm một sự thỏa thuận 3 bên: người giữ thẻ; ngân hàng và người bán hàng. Ở đây, thẻ đã bảo đảm cho người bán hàng một điều là người giữ thẻ đã được ngân hàng bảo lãnh một số tiền nhất định.

- Phân loại thẻ tín dụng

Thẻ tín dụng (Credit card) là một dịch vụ tín dụng thanh toán với hạn mức chi tiêu nhất định được ngân hàng phát hành thẻ chấp nhận theo hợp đồng cung cấp cho khách hàng căn cứ vào khả năng tài chính, số tiền ký quỹ hoặc tài sản thế chấp. Nó là một dạng tín dụng tuần hoàn dành cho khách hàng để thanh toán tiền hàng hóa, dịch vụ, rút tiền mặt từ các điểm cung cấp hàng hóa, dịch vụ (cơ sở chấp nhận thẻ) hoặc các điểm rút tiền tự động. Thực chất đây là việc ngân hàng phát hành cho chủ thẻ vay tiền từ ngân hàng để mua hàng hóa dịch vụ trước và trả tiền sau một chu kỳ nhất định (thường là 10 đến 45 ngày) mà không tính lãi trong thời hạn tín dụng do ngân hàng quy định.

Thẻ tín dụng là công cụ thanh toán hiện đại, văn minh và có tính thông dụng toàn cầu. Thẻ tín dụng không chỉ thanh toán giới hạn trong phạm vi lãnh thổ của một quốc gia mà nó được chấp nhận thanh toán ở tất cả các cơ sở có trưng biểu tượng của thẻ đó trên khắp thế giới. Ví dụ như sử dụng thẻ tín dụng VISA hay MASTER Card, chủ thẻ có thể mua sắm hàng hoá dịch vụ ở trên 14 triệu điểm thanh toán và rút tiền trên toàn thế giới.

Hiện nay trên thế giới có khá nhiều loại thẻ do các ngân hàng đại lý của các tổ chức thẻ quốc tế phát hành. Có thể phân loại thẻ dựa trên các tiêu chí khác nhau cụ thể là:

+ Phân loại theo công nghệ sản xuất: Có 3 loại

* Thẻ khắc chữ nổi (Embossed Card):

Là loại thẻ mà trên bề mặt thẻ được khắc nổi các thông tin cần thiết. Ngày nay, người ta không còn sử dụng loại thẻ này nữa vì kỹ thuật của nó quá thô sơ, dễ bị lợi dụng, làm giả, mà kết hợp với những kỹ thuật mới như băng từ hoặc chip thông minh.

* Thẻ băng từ (Magnetic Stripe):

Thẻ được sản xuất dựa trên kỹ thuật những thông tin của thẻ và chủ thẻ được mã hóa trên băng từ ở mặt sau của thẻ. Thẻ này được sử dụng phổ biến trong vòng 20 năm trở lại đây nhưng có thể bị lợi dụng để lấy cắp tiền do có một số nhược điểm như: thông tin ghi trong thẻ hẹp và mang tính cố định nên không thể áp dụng kỹ thuật mã hoá an toàn, có thể đọc được dễ dàng bằng thiết bị gắn với máy vi tính.

* Thẻ thông minh (Smart Card):

Đây là thế hệ mới nhất của thẻ, dựa trên kỹ thuật vi xử lý tin học, gắn vào thẻ một "chip" điện tử có cấu trúc giống như một máy tính hoàn hảo. Thẻ có tính an toàn và

bảo mật rất cao. Tuy vậy, do là một công nghệ mới và có nhiều ưu điểm như vậy nên giá thành cao, hệ thống máy móc chấp nhận loại thẻ này cũng đắt nên sử dụng còn chưa phổ biến như thẻ từ. Việc phát hành và chấp nhận thanh toán loại thẻ này mới chỉ phổ biến ở các nước phát triển dù các tổ chức thẻ quốc tế vẫn đang khuyến khích các Ngân hàng thành viên đầu tư để phát hành và chấp nhận loại thẻ này nhằm làm giảm tỷ lệ rủi ro do giả mạo thẻ. Trên thực tế tổ chức thẻ VISA quốc tế quy định các Ngân hàng phát hành phải đưa vào sử dụng loại hình thẻ này kể từ năm 2008.

+ Phân loại theo chủ thẻ phát hành:

* Thẻ do Ngân hàng phát hành:

Là loại thẻ do Ngân hàng phát hành giúp cho khách hàng sử dụng linh động tài khoản của mình tại Ngân hàng hoặc sử dụng số tiền do Ngân hàng cấp tín dụng.

Đây là loại thẻ được sử dụng rộng rãi nhất hiện nay, không chỉ trong phạm vi một quốc gia mà còn trên phạm vi toàn cầu.

Ví dụ như: VISA, MASTERCARD, JCB...

* Thẻ do các tổ chức phi Ngân hàng phát hành:

Đó là các loại thẻ du lịch giải trí của các tập đoàn kinh doanh lớn, hoặc cũng có thể là thẻ do các công ty xăng dầu, các cửa hiệu lớn phát hành...

Ví dụ: Thẻ Dinners Club, Amex

+ Phân theo phạm vi lãnh thổ:

* Thẻ nội địa:

Là thẻ được giới hạn sử dụng trong phạm vi một quốc gia do vậy đồng tiền giao dịch phải là đồng bản tệ của nước đó. Hoạt động của loại thẻ này rất đơn giản, chỉ do một Ngân hàng hoặc một tổ chức điều hành từ việc phát hành, xử lý trung gian cho đến thanh toán. Thẻ có nhược điểm là việc sử dụng chỉ giới hạn trong phạm vi một quốc gia vì vậy việc kinh doanh sẽ không có hiệu quả nếu số cơ sở chấp nhận thẻ ít.

* Thẻ quốc tế:

Thẻ sử dụng các loại ngoại tệ mạnh để thanh toán, được chấp nhận trên phạm vi toàn cầu. Thẻ được hỗ trợ quản lý trên toàn thế giới bởi các tổ chức tài chính lớn như MASTERCARD, VISA... hoạt động thống nhất, đồng bộ. Thẻ quốc tế rất được ưa chuộng vì tính an toàn tiện lợi của nó.

+ Phân loại theo mục đích và đối tượng sử dụng:

* Thẻ kinh doanh (Business Card):

Là loại thẻ phát hành cho nhân viên của một công ty sử dụng, nhằm giúp công ty quản lý chặt chẽ việc chi tiêu của các nhân viên vì mục đích chung của công ty trong kinh doanh.

* Thẻ du lịch và giải trí:

Là loại thẻ được phát hành để phục vụ cho ngành du lịch, giải trí.

+ Phân loại theo hạn mức của thẻ:

*** Thẻ vàng (Gold card):**

Là loại thẻ ưu hạng phù hợp với mức sống và nhu cầu tài chính của khách hàng có thu nhập cao. Thẻ được phát hành cho các đối tượng có uy tín, có khả năng tài chính lành mạnh, nhu cầu chi tiêu lớn. Điểm khác biệt của thẻ vàng so với thẻ thường là hạn mức tín dụng lớn.

*** Thẻ thường (Standard Card):**

Là một loại thẻ tín dụng nhưng mang tính phổ thông, phổ biến, được sử dụng rộng rãi trên toàn thế giới, có hạn mức tín dụng thấp hơn thẻ vàng.

Tóm lại: Mặc dù phân thành nhiều loại khác nhau nhưng các loại thẻ nói trên đều có một đặc điểm chung nhất đó là dùng để thanh toán tiền hàng hoá dịch vụ. Mỗi loại thẻ có những tiện ích nhất định của nó và nó có vai trò bổ sung cho nhau để mang đến cho khách hàng sự hài lòng nhất. Do đó, tại Mỹ người ta ước tính trung bình một người đang làm việc sử dụng đồng thời 8 loại thẻ khác nhau, trung bình 3 thẻ/người (kể cả chưa đủ tuổi trưởng thành).

- Các tiện ích sử dụng của dịch vụ thẻ tín dụng

So với các phương thức thanh toán không dùng tiền mặt truyền thống khác, thẻ ngân hàng có một số ưu thế nhất định bởi vì nó đem lại sự tiện lợi cũng như đảm bảo sự an toàn và hiệu quả kinh tế cho khách hàng trong quá trình sử dụng. Vì vậy, thẻ ngân hàng được xem là phương tiện thanh toán thay thế tiền mặt hàng đầu trong các giao dịch tiêu dùng. Mặt khác, chính các tiện ích đối với chủ thẻ lại gián tiếp tác động đến hoạt động kinh doanh của các điểm cung cấp hàng hóa, dịch vụ (hay gọi là cơ sở chấp nhận thẻ) trong việc thúc đẩy quá trình tiêu thụ hàng hóa, dịch vụ trong toàn xã hội. Mối quan hệ tương hỗ đó là nền tảng thuận lợi cho dịch vụ thẻ ngày càng phát triển.

*** Tiện ích đối với khách hàng (chủ thẻ - Cardholder)**

i. Là phương tiện thanh toán an toàn và tiện dụng:

Trước hết, xét dưới góc độ bảo mật của giao dịch, thẻ là một phương tiện giao dịch tiện lợi và an toàn. Công nghệ sản xuất thẻ ở trình độ cao, cộng với các biện pháp chống giả mạo như mã hóa thông số từ tính hoặc kỹ thuật vi mạch điện tử khiến nhìn chung thẻ rất khó bị làm giả. Có thể nói, nó là một công cụ thanh toán thay thế tiền mặt có nhiều lợi thế. Số tiền của khách hàng được đảm bảo bằng chữ ký, ảnh của chủ thẻ hoặc bằng mã số bảo mật riêng mà chỉ có duy nhất chủ thẻ biết. Vì vậy, việc thẻ bị rơi hoặc mất cắp chưa chắc đã bị rủi ro mất tiền, điều này khác với Tiền mặt khi mất nghĩa là khả năng mất tiền là chắc chắn.

Ngoài ra, xét trên phương diện tiện dụng, thay cho việc phải cầm trong tay một lượng tiền mặt để phục vụ cho nhu cầu thanh toán thì khách hàng chỉ cần một tấm thẻ gọn nhẹ rất thuận lợi trong thanh toán và tránh được rủi ro cầm tiền mặt. Hơn nữa, thuận tiện hơn nhiều so với tiền mặt, khi sử dụng thẻ tín dụng khách hàng có khả năng chi tiêu đa ngoại tệ, không bị lệ thuộc vào một loại ngoại tệ của một nước nào.

Với tư cách là một phương tiện thanh toán, thẻ ngân hàng được coi là một phương tiện chiếm ưu thế tuyệt đối trong thanh toán tiêu dùng. Thẻ ngân hàng cho phép chủ thẻ mua hàng hóa, dịch vụ ở bất cứ một cơ sở chấp nhận thẻ hoặc một ngân hàng thanh toán nào hoặc đối với thẻ ATM là tại các điểm có đặt máy ATM phục vụ tự động 24/24. Ngoài ra, với máy ATM, khách hàng có thể tự thực hiện các giao dịch đơn giản như sao kê hoạt động tài khoản, chuyển tiền, thanh toán dịch vụ thường xuyên như điện thoại, điện nước... hoặc sao kê tài khoản ngay tại máy ATM. Các giao dịch thẻ được thực hiện nhanh hơn nhiều so với giao dịch trực tiếp hoặc giao dịch tiền mặt tại các quầy giao dịch. Ở Việt Nam hiện nay, rất nhiều gia đình có con du học ở nước ngoài sử dụng dịch vụ thẻ tín dụng quốc tế để thanh toán chi phí học tập, sinh hoạt ở nước ngoài một cách kịp thời và nhanh chóng, đồng thời quản lý và kiểm soát hiệu quả việc chi tiêu của con em thông qua sao kê hàng tháng gửi về cho các gia đình.

Tuy nhiên, còn có điều bất lợi của việc sử dụng thẻ là mức độ tiện dụng của thẻ lại phụ thuộc vào số lượng điểm tiếp nhận thẻ hoặc số máy ATM. Nếu số lượng này ít thì khách hàng chỉ có thể mua hàng hóa và dịch vụ hoặc rút tiền tại một số ít địa điểm nhất định. Tuy nhiên, việc đó chỉ tồn tại ở một số ít nước mới bắt đầu tham gia vào thị trường thẻ như Việt Nam, còn ở các nước phát triển khác trên thế giới số điểm sử dụng thẻ nhiều và rất thuận lợi cho người sử dụng.

ii. Mở rộng năng lực tài chính của khách hàng:

Đối với loại thẻ tín dụng, thẻ tín dụng là một dạng cho vay thanh toán nên khách hàng có thể sử dụng tiền ứng trước để phục vụ nhu cầu thanh toán của mình. Nói cách khác, thẻ tín dụng cho phép khách hàng tự do sử dụng tín dụng của ngân hàng mà không phải đến ngân hàng xin vay, và hàng tháng họ phải thanh toán số đã chi tiêu cho ngân hàng căn cứ trên sao kê các khoản chi tiêu. Khác với cho vay thông thường khi đến hạn khách hàng phải thanh toán hết một lần số nợ, thẻ tín dụng cho phép khách hàng có thể thanh toán một lượng tiền tối thiểu hoặc có thể trả nhiều hơn hạn mức tối thiểu này mà không bị một khoản tiền phạt nào từ ngân hàng. Vì vậy, thông thường, khách hàng không trả hết ngay một lần mặc dù họ có đủ tiền thanh toán để được hưởng lợi ích này (theo thống kê, khoảng 70% khách hàng không trả ngay toàn bộ số tiền phải thanh toán). Do đó, thẻ tín dụng cung cấp cho khách hàng khả năng mở rộng các giao dịch tài chính của mình, đặc biệt trong trường hợp cần chi tiêu ngay trong tháng nhưng cuối tháng mới có tiền thì có thể được đáp ứng ngay nhu cầu thanh toán thông qua sử dụng thẻ.

Trên thực tế, cũng có nhiều khách hàng chỉ thanh toán ở mức số tiền tối thiểu mà ngân hàng quy định và chấp nhận trả lãi cho số dư còn lại. Tuy nhiên, mức phí và lãi này là chấp nhận được, đặc biệt là trong trường hợp khi khách hàng thực hiện các giao dịch ở một nước khác, chi phí này là nhỏ hơn rất nhiều so với chi phí giao dịch quốc tế.

iii. Tối đa hóa lợi ích kinh tế với một chi phí hợp lý:

Với tiện ích an toàn và tiện dụng nêu trên, thẻ ngân hàng cũng đã gián tiếp đem lại lợi ích kinh tế không nhỏ thể hiện qua tiện ích tiết kiệm về thời gian, về chi phí

đi lại giao dịch... Khi khách hàng sử dụng thẻ tín dụng, khách hàng sẽ được tiêu tiền trước và trả tiền sau miễn phí (đặc trưng của thẻ tín dụng là “tiêu trước trả sau”). Trong trường hợp phát hành thẻ phải ký quỹ hoặc phải có số dư tiền gửi thanh toán nhất định tại ngân hàng thì ngoài các tiện ích dịch vụ thẻ mang lại thì khách hàng còn được hưởng lãi suất trên số dư chưa sử dụng đến (tương đương với lãi không kỳ hạn) hoặc khách hàng có thể sử dụng thẻ để thế chấp, ký quỹ khi cần thiết. Trong khi đó, chi phí thực sự cho việc sử dụng thẻ không phải là lớn. Trên thực tế ngoài khoản lệ phí bắt buộc thường niên mà chủ thẻ phải nộp (ví dụ với thẻ tín dụng: 200 000 VND cho thẻ vàng và 100 000 VND cho thẻ chuẩn) thì hầu như toàn bộ giao dịch phát sinh của chủ thẻ không bị tính lãi, trừ đối với thẻ tín dụng sẽ bị tính lãi trên số tiền quá hạn thanh toán theo sao kê hàng tháng.

Ngoài ra, chủ thẻ còn được hưởng những ưu đãi nhất định về dịch vụ giá trị gia tăng khác... khi thanh toán bằng thẻ tín dụng nội địa tại các điểm cung cấp hàng hóa, dịch vụ là thành viên liên kết phát hành thẻ với ngân hàng.

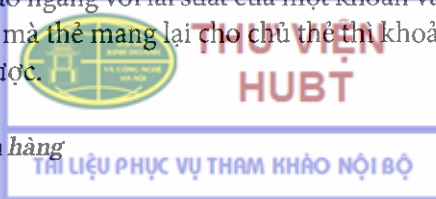
Đối với thẻ tín dụng, tính đa dạng về hạn mức là một trong những đặc điểm nổi bật đem lại sự hài lòng cho khách hàng. Nhiều loại thẻ tín dụng có hạn mức rất cao dành cho khách VIP có thu nhập cao (thẻ Dinner Club chuyên dành cho những người có thu nhập tối thiểu 200 000 USD hàng năm) hoặc có những thẻ dành cho khách hàng có thu nhập trung bình (thẻ Master Card mà VCB phát hành có hạn mức từ 60 – 90 triệu VND cho thẻ vàng và 10 – 60 triệu VND cho thẻ chuẩn). Ngoài ra, ngân hàng cũng đặt ra hạn mức cho các giao dịch mà khách hàng thực hiện trong một ngày nhằm hạn chế tổn thất cho khách hàng trong trường hợp khách hàng bị mất thẻ hoặc lộ mã số cá nhân (số PIN).

Ngoài ra, trong xã hội hiện đại ngày nay, có những phương tiện khi sử dụng thì được coi là hợp thời, ví dụ như xe máy, điện thoại cầm tay... Thẻ ngân hàng ngày nay dường như cũng đang trở thành một thứ mốt và đối với khách hàng là người tiêu dùng đã có một sức mạnh tâm lý thúc đẩy nhất định. Hơn nữa, với việc ra đời Internet và các dịch vụ toàn cầu khác trong xã hội hiện đại ngày nay, thẻ tín dụng đóng vai trò rất lớn trong việc cho phép người mua hàng có thể đặt mua hàng qua Internet. Có thể nói thương mại điện tử phát triển dựa vào rất nhiều khả năng sử dụng tiền điện tử, đặc biệt là thẻ thanh toán.

iv. Kiểm soát được chi tiêu:

Với sao kê hàng tháng do Ngân hàng gửi đến chủ thẻ hoàn toàn có thể kiểm soát được chi tiêu của mình trong tháng, đồng thời tính toán được phí và lãi nếu trả cho mỗi khoản giao dịch.

Giá cho tất cả những lợi ích mà thẻ mang lại là khoản phí thường niên mà chủ thẻ phải chịu và tỷ lệ lãi nếu khoản chi tiêu không được trả Ngân hàng đúng hạn, lãi suất này có thể cao ngang với lãi suất của một khoản vay thấu chi. Tuy nhiên, với tất cả những lợi ích mà thẻ mang lại cho chủ thẻ thì khoản phí này không đáng kể, có thể chấp nhận được.



* Tiện ích đối với các điểm tiếp nhận thẻ (CSCNT):

Với tư cách là một chủ thể tham gia quan trọng trong quá trình thanh toán thẻ, các điểm tiếp nhận thẻ (Merchant) cũng được hưởng lợi ích không nhỏ từ dịch vụ thẻ, cụ thể:

Thứ nhất, mỗi điểm tiếp nhận thẻ là một cơ sở kinh doanh hoạt động vì mục tiêu tối đa hóa lợi nhuận thông qua việc tối đa hóa lượng hàng hóa, dịch vụ bán được. Do đó, việc ngày càng có nhiều người sử dụng thẻ tín dụng đã tác động tới họ như là một nhu cầu của thị trường. Trước hết, việc chấp nhận thanh toán thẻ mang lại lợi ích cho các CSCNT như một biện pháp để mở rộng thị trường và doanh số. Nhờ vào tiện ích mở rộng khả năng tài chính cho chủ thẻ, thẻ tín dụng đã giúp chủ thẻ chi tiêu vượt quá khả năng tài chính ngắn hạn của mình. Vô hình chung, nó trở thành một lực đẩy tích cực đối với sức mua từ đó tăng cung ứng hàng hoá dịch vụ cho các CSCNT.

Thứ hai, với việc chấp nhận thẻ thanh toán, người bán hàng có khả năng giảm thiểu các chi phí về quản lý tiền mặt như bảo quản, kiểm đếm, nộp vào tài khoản ở Ngân hàng... Ngoài ra, việc thanh toán giữa người mua và người bán được Ngân hàng bảo đảm vừa nhanh chóng, thuận tiện và chính xác.

Thứ ba, việc chấp nhận thanh toán bằng thẻ cũng được xem là một biện pháp tích cực giúp các điểm tiếp nhận thẻ được hưởng lợi ích từ chính sách khách hàng của ngân hàng. Ngoài việc cung cấp đầy đủ các máy móc thiết bị cần thiết phục vụ cho thanh toán thẻ (máy EDC cả tay hoặc kết nối mạng), hiện nhiều ngân hàng gắn các ưu đãi về tín dụng, về dịch vụ thanh toán... với hợp đồng chấp nhận thanh toán thẻ như một chính sách khách hàng khép kín.

Thứ tư, thẻ tín dụng quốc tế được coi là một phương tiện thanh toán quốc tế. Hiện nay, gần như đại đa số doanh số thanh toán thẻ tín dụng quốc tế ở Việt Nam đều là doanh số thanh toán của khách nước ngoài. Vô hình chung trở thành một biện pháp xuất khẩu tại chỗ và là một phương pháp để các điểm tiếp nhận thẻ mở rộng thị trường tiêu thụ hàng hóa và dịch vụ của mình ra thị trường nước ngoài. Đặc biệt là khi việc mua bán hàng qua Internet và kinh doanh thương mại điện tử đang ngày một phát triển hơn.

- Vai trò của dịch vụ thẻ đối với hoạt động kinh doanh của NHTM và nền kinh tế

Mặc dù ra đời sau các phương tiện thanh toán khác, nhưng thẻ tín dụng ngày càng khẳng định vai trò của nó trong đời sống kinh tế hiện đại.

+ Đối với NHTM:

* Góp phần thu hút khách hàng:

Nhờ vào những tiện ích mà thẻ ngân hàng đem lại cho khách hàng, dịch vụ này đã có vai trò quan trọng trong việc thu hút, giữ chân khách hàng. Thông thường, khi khách hàng sử dụng dịch vụ thẻ thì sẽ kéo theo sử dụng các dịch vụ khác, đặc biệt là dịch vụ bán lẻ, ví dụ như mở tài khoản thanh toán, tín dụng, tiết kiệm... Ngoài ra, với những khách hàng đã từng có quan hệ với ngân hàng thì phát triển dịch vụ thẻ

sẽ tạo cơ hội giữ chân khách hàng, khi khách hàng có nhu cầu sử dụng dịch vụ này thì khách hàng sẽ không cần phải tìm đến một ngân hàng khác. Hơn nữa, dịch vụ thẻ với biểu hiện về một hình thức thanh toán của xã hội văn minh, hiện đại, nó đã tạo uy tín, hình ảnh đẹp trong con mắt của khách hàng về một ngân hàng hiện đại và tiện nghi. Qua đó củng cố được lòng tin của khách hàng vào ngân hàng để ngày càng có nhiều khách hàng đến với ngân hàng và sử dụng nhiều hơn nữa dịch vụ của ngân hàng, nâng cao khả năng cạnh tranh của ngân hàng.

* Góp phần tạo lợi nhuận cho ngân hàng:

Cùng với những hoạt động kinh doanh khác, kinh doanh thẻ đã góp phần tạo nên lợi nhuận cho ngân hàng thông qua một số khoản thu như sau:

i. Lãi cho vay: Đối với thẻ tín dụng, nó không chỉ đơn thuần là một dịch vụ thanh toán mà nó còn là một dịch vụ cho vay với độ an toàn cao. Thông thường, vào cuối tháng, khách hàng sẽ nhận được sao kê chi tiêu trong đó ghi rõ số tiền đã sử dụng và số tiền tối thiểu phải thanh toán lại cho ngân hàng. Trường hợp khách hàng không có khả năng thanh toán hết (chỉ thanh toán ở số tối thiểu) thì số dư nợ còn lại sẽ được tính lãi như một khoản ngân hàng cho khách hàng vay. Đây là một khoản thu không nhỏ mang lại cho ngân hàng.

ii. Chiết khấu thương mại: đây là khoản thu đối với loại thẻ tín dụng. Khoản thu này phát sinh trên doanh số thanh toán của các điểm tiếp nhận thẻ. Khi các CSCNT trình hóa đơn thanh toán bằng thẻ tín dụng lên ngân hàng, ngân hàng sẽ tính chiết khấu một khoản trên doanh thu. Tỷ lệ chiết khấu này thường phụ thuộc vào tình hình thị trường, lưu lượng hàng bán và quy mô các hóa đơn mua hàng hóa, dịch vụ.

iii. Lệ phí thường niên, phí phát hành thẻ: Là khoản phí mà chủ thẻ phải trả cho quyền sử dụng thẻ, ví dụ với loại thẻ Visa Card do Ngân hàng ngoại thương Việt nam phát hành có 2 mức phí là 200 000 VND cho một thẻ vàng và 100 000 VND cho một thẻ thường, hoặc đối với thẻ VCB connect phí phát hành thẻ là 100.000 VND.

iv. Phí rút tiền mặt: Là khoản phí thu được trên mỗi giao dịch rút tiền mặt được áp dụng đối với thẻ tín dụng và thẻ ghi nợ.

v. Phí đại lý thanh toán: Với các giao dịch làm đại lý thanh toán thẻ của ngân hàng phát hành, ngân hàng đại lý sẽ được hưởng một phần chiết khấu trên doanh số thanh toán hộ. Với nhiều ngân hàng trong giai đoạn đầu thâm nhập vào thị trường thẻ thì đây là nguồn thu lớn nhất.

vi. Các khoản thu phụ khác: Phí tăng hạn mức tín dụng tạm thời, phí cấp lại thẻ mất cắp, thất lạc, phí tra soát...

Ngoài ra, việc sử dụng thẻ thanh toán tạo điều kiện cho các Ngân hàng có thể mở rộng thị trường và khách hàng mà không cần phải mở thêm nhiều chi nhánh, do đó tiết kiệm được các chi phí về mở rộng mạng lưới cho ngân hàng.

* Góp phần cải thiện công tác thanh toán:

Hoạt động kinh doanh thẻ của hệ thống NHTM đã tạo điều kiện cho cả NHTM và khách hàng có thể tự động hóa các giao dịch, đẩy nhanh tốc độ thanh toán, nâng

cao chất lượng dịch vụ. Ngoài ra, sự phát triển của hoạt động kinh doanh thẻ còn tạo ra một động lực thúc đẩy các hình thức thanh toán khác thông qua việc thúc đẩy sự hiện đại hoá công nghệ trong mỗi ngân hàng. Đồng thời quy mô của thị trường thẻ tăng lên đi kèm với số lượng gia tăng của các điểm tiếp nhận thẻ trong quan hệ giao dịch với ngân hàng. Bản thân các điểm tiếp nhận này cũng là các tổ chức kinh tế như khách sạn, nhà hàng, siêu thị, trung tâm thương mại... và cũng có nhiều nhu cầu sử dụng các loại hình giao dịch dành cho giới doanh nhân. Vô hình chung khi phát triển thị trường thẻ đã đồng thời phát triển thị trường dành cho các hình thức thanh toán khác.

* Hoạt động kinh doanh thẻ trực tiếp tác động đến việc rộng tín dụng cho ngân hàng

Thẻ tín dụng là một cách dễ nhất cho ngân hàng mở rộng tín dụng và cũng là một phương thức thuận tiện cho người đi vay. Do hạn mức tín dụng là tuần hoàn, khách hàng có thể vay tiền, hoàn trả và vay lại tiếp một cách khá dễ dàng. Bởi vậy, thông qua hoạt động thẻ tín dụng, ngân hàng tăng cường được công tác cho vay của mình.

* Làm tăng lượng vốn huy động cho ngân hàng

Trong cơ chế phát hành và thanh toán thẻ tín dụng, để thuận tiện trong thanh toán, các CSCNT khi ký hợp đồng tiếp nhận thẻ thường mở tài khoản tại ngân hàng thanh toán (đây không phải là điều kiện bắt buộc nhưng lại đem lại nhiều lợi ích cho các CSCNT). Sau khi giao dịch thẻ phát sinh, CSCNT gửi hóa đơn thanh toán cho ngân hàng và ngân hàng sẽ căn cứ vào đó để ghi có vào tài khoản tiền gửi của CSCNT. Chính điều này đã làm tăng số dư tài khoản tiền gửi nói chung và tăng vốn huy động cho ngân hàng. Ngoài ra, khi đã mở tài khoản tại ngân hàng thì mọi thanh toán của CSCNT sẽ được thực hiện qua tài khoản này, khi đó số dư tiền gửi sẽ trở thành một con số đáng kể.

Ngoài ra, ngân hàng có thể có thêm nguồn vốn huy động từ các chủ thẻ. Thông thường, để được phát hành thẻ, chủ thẻ sẽ phải ký quỹ hoặc có số dư tài khoản tiền gửi nhất định theo quy định của ngân hàng (trừ trường hợp là tín chấp đối với phát hành thẻ tín dụng). Do đó, tổng số dư tiền gửi của ngân hàng cũng sẽ tăng theo.

* Đa dạng hoá hoạt động kinh doanh Ngân hàng góp phần phân tán rủi ro:

Thẻ tín dụng ra đời, làm phong phú thêm các sản phẩm dịch vụ Ngân hàng, mang đến cho Ngân hàng một phương tiện thanh toán đa tiện ích, thoả mãn tất nhất nhu cầu của khách hàng. Không chỉ có vậy, ở các nước phát triển, phát triển dịch vụ phát hành và thanh toán thẻ Ngân hàng có thêm cơ hội để phát triển các dịch vụ khác song song như: đầu tư hoặc bảo hiểm cho các sản phẩm. Thông tin về các loại hình dịch vụ này sẽ được gửi đến cho khách hàng sử dụng thẻ cùng với sao kê hàng tháng của Ngân hàng.

Như vậy, kinh doanh thẻ còn tạo ra sự "hỗ trợ chéo" rất có hiệu quả cho Ngân hàng, từ đa dạng hoá hoạt động kinh doanh đó sẽ làm phân tán rủi ro trong hoạt động

kinh doanh của mỗi NHTM. Hơn nữa, tỷ lệ lợi nhuận tương đối cao từ kinh doanh thẻ có thể bù đắp cho những hoạt động kém sinh lời hơn của Ngân hàng trong những giai đoạn nhất định.

+ Đối với nền kinh tế - xã hội:

Hoạt động kinh doanh thẻ của hệ thống NHTM ngày càng phát triển nó đã thể hiện vai trò lớn của mình trong sự phát triển kinh tế - xã hội. Điều này được thể hiện trên các mặt sau:

** Góp phần giảm khối lượng tiền mặt trong lưu thông từ đó tiết giảm chi phí xã hội*

Là một phương tiện thanh toán không dùng tiền mặt, vai trò đầu tiên của thẻ là làm giảm khối lượng tiền mặt trong lưu thông. Ở những nước phát triển, thanh toán tiêu dùng bằng thẻ chiếm tỉ trọng lớn nhất trong tổng số các phương tiện thanh toán. Nhờ vậy mà khối lượng cũng như áp lực tiền mặt trong lưu thông giảm đáng kể. Từ đó, việc sử dụng thẻ trong thanh toán được xem như một giải pháp để giảm chi phí lưu thông trong toàn xã hội so với hình thức thanh toán bằng tiền mặt. Đặc biệt, đối với ngân hàng sẽ giảm được chi phí kiểm đếm, in ấn, bảo quản và giảm bớt được sự tham gia của nhân viên ngân hàng.

** Tăng nhanh khối lượng chu chuyển, thanh toán trong nền kinh tế*

Hầu hết mọi giao dịch thẻ trong phạm vi quốc gia hay toàn cầu đều được thực hiện và thanh toán trực tuyến (Online) vì vậy tốc độ chu chuyển, thanh toán nhanh hơn nhiều so với những giao dịch qua các phương tiện thanh toán khác như: séc, uỷ nhiệm thu, uỷ nhiệm chi... Thay vì thực hiện các giao dịch trên giấy tờ, với giao dịch thẻ, mọi thông tin đều được xử lý qua hệ thống máy móc điện tử thuận tiện, nhanh chóng.

** Góp phần thực hiện biện pháp “kích cầu” của nhà nước*

Sự tiện lợi mà thẻ mang lại cho người sử dụng, cơ sở chấp nhận thẻ, Ngân hàng.... khiến cho ngày càng có nhiều người ưa chuộng sử dụng thẻ, tăng cường chi tiêu bằng thẻ. Điều này làm cho thẻ trở thành một công cụ hữu hiệu góp phần thực hiện biện pháp “kích cầu” của nhà nước. Khuyến khích phát hành, thanh toán thẻ cũng là khuyến khích tăng cầu tiêu dùng. Điều này cũng tạo nên một kênh cung ứng vốn hiệu quả của các Ngân hàng thương mại.

** Cải thiện môi trường văn minh thương mại, thu hút khách du lịch và đầu tư nước ngoài:*

Thanh toán bằng thẻ là giảm bớt các giao dịch thủ công, tiếp cận với một phương tiện văn minh của thế giới do đó sẽ tạo ra một môi trường thương mại văn minh, hiện đại hơn. Đây cũng là một yếu tố thu hút khách du lịch, các nhà đầu tư nước ngoài vào trong nước.

- Cơ chế phát hành và thanh toán thẻ tín dụng

+ Cơ chế phát hành thẻ tín dụng:

i. Các hình thức phát hành

Thẻ tín dụng ra đời gắn liền với hai hình thức phát hành:

Hình thức phát hành thẻ đầu tiên là phát hành đơn lẻ. Các ngân hàng phát hành thẻ riêng của mình và thương lượng với các cửa hàng chấp nhận hình thức này. Sau đó các cửa hàng sẽ gửi các hóa đơn thanh toán thẻ cho Ngân hàng để Ngân hàng đòi tiền của chủ thẻ. Phạm vi sử dụng thẻ chỉ bó hẹp trong những điểm tiếp nhận thẻ ký hợp đồng với Ngân hàng phát hành. Hình thức này làm tăng chi phí và khó khăn trong việc mở rộng các điểm tiếp nhận thẻ.

Hình thức phát hành thẻ đầu tiên đã được khắc phục vào cuối những năm 60 khi xuất hiện hai tổ chức Visa International và Mastercard International ở Mỹ. Phạm vi sử dụng hai loại thẻ này mang tính toàn cầu. Hai tổ chức này có tới 50.000 thành viên được uỷ quyền thanh toán và phát hành thẻ với biểu tượng chung của tổ chức. Hình thức này đem lại chi phí phát hành thấp, khả năng lưu hành thẻ rộng rãi đem lại nhiều tiện ích cho khách hàng.

ii. Cơ sở pháp lý và nguyên tắc phát hành

Việc phát hành thẻ tín dụng phải căn cứ vào luật pháp nước sở tại, các qui định và luật lệ hiện hành của tổ chức thẻ tín dụng quốc tế, qui chế về thẻ tín dụng do ngân hàng đó qui định.

Thẻ tín dụng được phát hành dựa trên nguyên tắc tín dụng có bảo đảm. Để có quyền sử dụng thẻ, khách hàng phải đáp ứng được các yêu cầu về tín chấp, thế chấp và các điều kiện đảm bảo khác. Vì hình thức thẻ tín dụng nằm trong nghiệp vụ tín dụng ngắn hạn của ngân hàng nên nguồn vốn phát hành chủ yếu là vốn huy động ngắn hạn.

iii. Thủ tục phát hành

Việc phát hành thẻ tuân theo các bước sau:

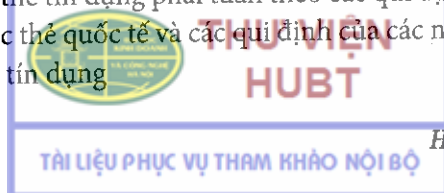
Bước 1: Khách hàng gửi hoá đơn và các hồ sơ cần thiết yêu cầu sử dụng thẻ tín dụng của ngân hàng

Bước 2: Khi nhận được hồ sơ yêu cầu phát hành thẻ bộ phận phát hành thẻ sẽ tiến hành thẩm định và ra quyết định chấp nhận hoặc từ chối phát hành. Với những hồ sơ được chấp nhận, phải gửi thông báo quyết định chấp nhận phát hành cùng với hợp đồng sử dụng thẻ cho khách hàng tới trung tâm phát hành thẻ đồng thời xác định các hạn mức cho khách hàng.

Bước 3: Trung tâm thẻ sẽ tiến hành mở tài khoản thẻ tín dụng cho khách hàng cập nhập hồ sơ và tiến hành in thẻ. Sau khi in xong thẻ và xác định số PIN thẻ (Personal Identical Number), thẻ được trao cho bộ phận phát hành thẻ để trao thẻ cho khách hàng đảm bảo an toàn bí mật.

+ Cơ chế thanh toán

Việc thanh toán thẻ tín dụng phải tuân theo các qui định của luật pháp, luật lệ hiện hành của tổ chức thẻ quốc tế và các qui định của các ngân hàng tham gia phát hành, thanh toán thẻ tín dụng



Các chủ thể tham gia vào qui trình thanh toán thẻ tín dụng

Chủ thẻ: là cá nhân được ngân hàng phát hành thẻ cho phép sử dụng thẻ theo hạn mức tín dụng được cấp hoặc theo số dư trên tài khoản thẻ. Chủ thẻ bao gồm chủ thẻ chính và chủ thẻ phụ.

Người chịu trách nhiệm thanh toán: Là người chịu trách nhiệm thanh toán toàn bộ các khoản chi tiêu phát sinh từ việc sử dụng thẻ và là chủ thẻ chính (nếu là thẻ cá nhân) hoặc tổ chức, công ty xin cấp thẻ (nếu là thẻ do công ty uỷ quyền cho cá nhân sử dụng).

Cơ sở chấp nhận thẻ (CSCN): là các tổ chức hay cá nhân cung ứng hàng hoá, dịch vụ chấp nhận thẻ làm phương tiện thanh toán.

Ngân hàng phát hành thẻ: là thành viên chính thức của tổ chức thẻ quốc tế hoặc các Ngân hàng được Ngân hàng Trung ương cho phép thực hiện nghiệp vụ phát hành thẻ (đối với các ngân hàng trong nước).

Ngân hàng thanh toán thẻ: là thành viên chính thức hoặc thành viên liên kết của tổ chức thẻ quốc tế hoặc là các ngân hàng được ngân hàng phát hành thẻ uỷ quyền thực hiện nghiệp vụ thanh toán thẻ.

Ngân hàng đại lý thanh toán thẻ: là Ngân hàng được Ngân hàng thanh toán thẻ uỷ quyền thực hiện một số dịch vụ chấp nhận thanh toán thẻ thông qua hợp đồng Ngân hàng đại lý.

Trung tâm thẻ: là phòng quản lý thẻ trung ương - đại diện của các ngân hàng trong quan hệ đối ngoại trực tiếp về phát hành, sử dụng và thanh toán thẻ với các tổ chức thẻ quốc tế và các Ngân hàng khác - chịu trách nhiệm điều hành hoạt động phát hành, cấp phép, tra soát, thanh toán thẻ và quản lý rủi ro; đồng thời là trung tâm phát hành và thanh toán thẻ giữa các chi nhánh trong hệ thống của ngân hàng.

Tổ chức thẻ quốc tế: là hiệp hội các tổ chức tài chính, tín dụng tham gia phát hành và thanh toán thẻ quốc tế, hiện tại bao gồm: Tổ chức thẻ VISA, tổ chức thẻ MASTERCARD, Công ty thẻ American Express, Công ty thẻ JCB.

Bước 1: Chủ thẻ sử dụng thẻ tín dụng để mua hàng hoá hoặc rút tiền mặt tại cơ sở chấp nhận thẻ hoặc ngân hàng đại lý thanh toán.

Bước 2: Các cơ sở chấp nhận thẻ hoặc ngân hàng đại lý thanh toán cung cấp hàng hoá dịch vụ theo qui định trong hợp đồng chấp nhận thẻ ký kết với ngân hàng thanh toán.

Bước 3: Các cơ sở chấp nhận thẻ lập hoá đơn về giao dịch và hoá đơn đó sẽ được gửi đến hoặc ngân hàng thanh toán hoặc ngân hàng đại lý thanh toán trong vòng bốn ngày kể từ ngày giao dịch phát sinh.

Bước 4: Các ngân hàng này sẽ ghi có cho tài khoản của điểm tiếp nhận thẻ đồng thời lưu hoá đơn làm chứng từ gốc để tra soát và giải quyết khiếu nại phát sinh khi cần thiết.

Bước 5: Ngân hàng thanh toán sau đó sẽ lập bộ chứng từ nhờ thu gửi trung tâm thanh toán của tổ chức thẻ quốc tế để thanh toán với ngân hàng phát hành.

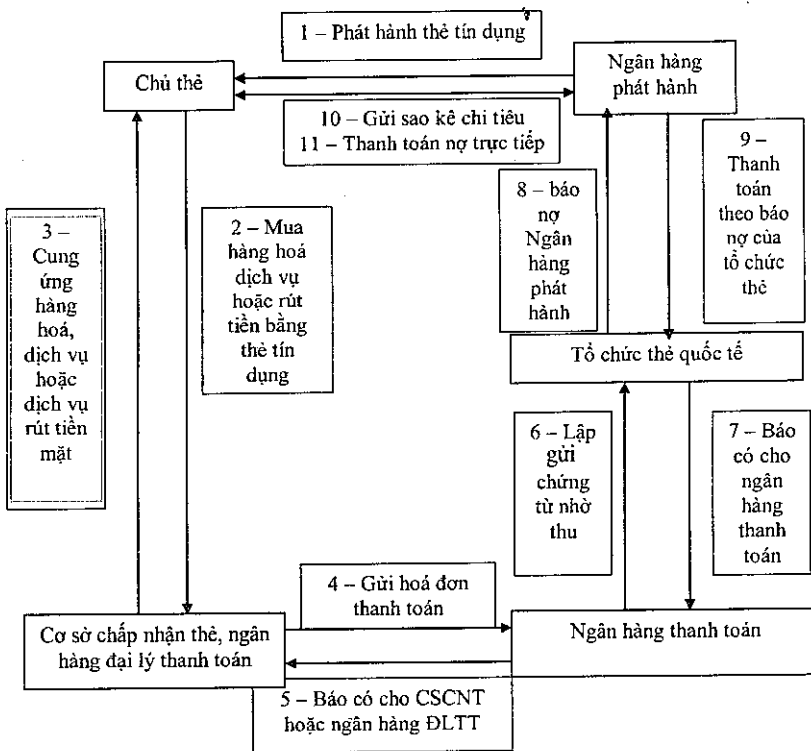
Bước 6: Khi nhận được báo có từ trung tâm, ngân hàng đại lý và ngân hàng thanh toán đối chiếu với hồ sơ gốc và làm thủ tục tất toán tài khoản nhờ thu.

Bước 7+ 8: Tại ngân hàng phát hành, căn cứ bảng kê do tổ chức thẻ quốc tế gửi tới nhờ thu, báo có cho trung tâm số tiền đã thanh toán theo bảng kê và làm thủ tục thanh toán.

Bước 9: Ngân hàng phát hành sẽ gửi sao kê hàng tháng cho chủ thẻ yêu cầu thanh toán.

Bước 10: Chủ thẻ phải thanh toán tối thiểu 20% số dư (bao gồm dư nợ kỳ trước và tổng số phát sinh trong kỳ kể cả phí và lãi)

Cơ chế phát hành và thanh toán thẻ tín dụng có thể được tổng hợp qua sơ đồ sau:



Quá trình thông tin và thanh toán, ngân hàng phát hành tổ chức thẻ quốc tế thường được thực hiện qua mạng ONLINE. Còn giữa Ngân hàng phát hành, Ngân hàng thanh toán và các điểm tiếp nhận thẻ có thể thực hiện bằng hai cách: ONLINE (thông tin về thẻ được kiểm tra trực tiếp thông qua mạng với Ngân hàng phát hành) hoặc OFFLINE (kiểm tra tính chính xác của thẻ thông qua việc định dạng mã số bằng máy cà tay). Thanh toán bằng ONLINE chỉ mất 10 giây cho mỗi giao dịch, qui trình thanh toán khép kín và tốc độ thanh toán thẻ đã đưa thẻ tín dụng là dịch vụ thanh toán điện tử hàng đầu của ngân hàng.

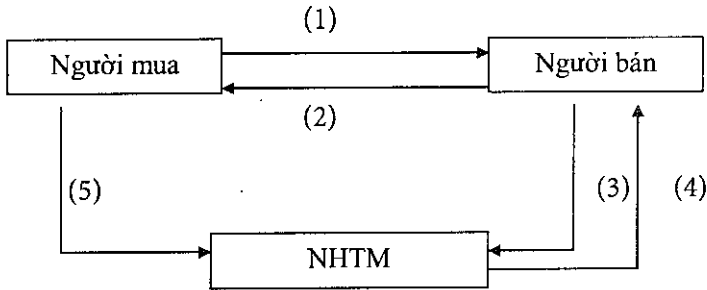
Mỗi thẻ có một mức tín dụng nhất định và mức này có thể thay đổi tùy nhu cầu của khách hàng và mức độ tín nhiệm của ngân hàng (tăng lên hoặc giảm xuống).

3.2.2.2. 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 hóa 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 hai cách sau:

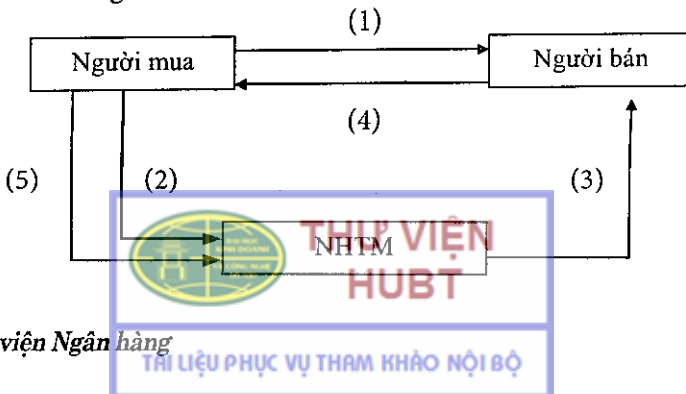
Cách 1- Ngân hàng, người bán hàng và người mua hàng phải thỏa thuận được với nhau về số tiền vay, mức và thời hạn trả dần, sau đó ngân hàng cho người mua hàng vay phần tiền chưa trả đủ cho người bán hàng để giao cho người bán hàng và giữ lại quyền sở hữu tài sản cho đến khi người mua trả góp đủ. Có thể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



Trong đó:

1. Người mua trả trước 20%-30% giá trị của tài sản
2. Người bán giao tài sản cho người mua đồng thời giữ lại quyền sở hữu tài sản
3. Người bán giao quyền sở hữu tài sản cho ngân hàng làm thế chấp và phiếu bán hàng.
4. Ngân hàng trả phần tiền còn thiếu cho người bán (70%-80%)
5. 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 hành vi mua bán chịu tài sản nên xuất hiện kì phiếu; ngân hàng chiết khấu kì phiếu của người bán... Sơ đồ như sau:



Trong đó:

1. Người mua mua chịu hàng hóa 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 được xác định

3.3. Nghiệp vụ cho vay thu nợ

3.3.1. Thủ tục

3.3.1.1. Hồ sơ do khách hàng lập và cung cấp

Một khoản tín dụng tiêu dùng được thực hiện thường là sau khi khách hàng phải thực hiện nhiều qui định so với khoản tín dụng khác. Các ngân hàng khác nhau và các khoản tín dụng tiêu dùng ở từng loại khác nhau cũng có những thủ tục cụ thể khác nhau. Do vậy để được vay các cá nhân phải thỏa mãn được các qui định này sao cho ngân hàng nắm được những thông tin nhất định và theo một tiêu chuẩn nhất định. Thường thì các thủ tục do các ngân hàng qui định gồm:

- Đơn xin vay: thực chất là một lời đề nghị một khoản tín dụng định kỳ, vãng lai hoặc thế tín dụng, cùng với mục đích và thời hạn hoàn trả.

- Các tài liệu liên quan tới thông tin về người vay và thuyết minh khoản tín dụng như:

+ Tài liệu pháp lý: quốc tịch, tuổi, nơi cư trú... (như Chứng minh thư nhân dân hoặc hộ chiếu của người vay và đồng sở hữu, sổ hộ khẩu)

+ Các tài liệu thông tin: nghề nghiệp, nguồn thu nhập, thu nhập hàng tháng, tình trạng gia đình, học vấn,...

+ Các tài liệu thuyết minh khoản tín dụng: nhu cầu chi phí; mức vốn tự có; nhu cầu tài trợ (tổng số và chia ra các kỳ hạn...). Các tài liệu đảm bảo cho khoản tín dụng (nếu có), gồm các tài liệu minh chứng: tài sản thế chấp, vật cầm cố, cam kết bảo lãnh hoặc các đảm bảo khác như tiền gửi hoặc vàng...

- Hợp đồng mua tài sản

- Bản cam kết trả nợ từ thu nhập hàng tháng (nếu có)

3.3.1.2. Hồ sơ do ngân hàng lập

- Báo cáo thẩm định, tái thẩm định

- Biên bản họp Hội đồng tín dụng

- Các loại thông báo: thông báo từ chối cho vay, thông báo gia hạn nợ, thông báo nợ đến hạn, thông báo nợ quá hạn, thông báo tạm ngưng cho vay, thông báo chấm dứt cho vay

3.3.1.3. Hồ sơ do khách hàng và ngân hàng cùng lập

- Hợp đồng tín dụng

- Giấy nhận nợ



- Hợp đồng bảo đảm tiền vay
- Biên bản kiểm tra sau khi cho vay
- Biên bản xác định rủi ro bất khả kháng (trường hợp bị rủi ro)

3.3.2. Trình tự nghiệp vụ cho vay

Bước 1: Tiếp nhận Hồ sơ

Cán bộ tín dụng tiếp xúc khách hàng và tiến hành phỏng vấn, hướng dẫn khách hàng lập hồ sơ vay vốn.

Cán bộ tín dụng tiếp nhận hồ sơ vay vốn của khách hàng có trách nhiệm đối chiếu danh mục hồ sơ theo quy định, kiểm tra tín hợp pháp, hợp lệ của từng loại hồ sơ;

Cán bộ tín dụng báo cáo trưởng phòng tín dụng về kết quả phỏng vấn cũng như bộ hồ sơ vay vốn của khách hàng.

Trưởng phòng tín dụng phân công cán bộ thẩm định các điều kiện vay vốn của khách hàng.

Bước 2: Thẩm định khách hàng

Các yếu tố mà ngân hàng xem xét sau khi đã nhận được các thủ tục hợp lệ gồm:

- Năng lực của khách hàng: Ngân hàng thường xem xét khách hàng trên các mặt: năng lực pháp lý; năng lực tài chính; năng lực thực hiện các nghĩa vụ cam kết...
- Mục đích của khoản vay
- Các bảo đảm tín dụng
- Số lượng tiền xin vay
- Thời hạn xin vay và các kỳ hạn trả nợ.

Việc đánh giá khách hàng có thể được thực hiện bằng nhiều phương pháp khác nhau, như: Phương pháp cho điểm theo hệ thống điểm số theo quy định của ngân hàng; phương pháp phán đoán...

Khi thẩm định ngân hàng thường đặc biệt quan tâm những khách hàng được vay vốn phải thoả mãn các điều kiện sau:

Để vay tiêu dùng tại các NHTM, khách hàng phải đảm bảo các điều kiện sau:

Điều kiện chung:

- Khách hàng phải tự có vốn tối thiểu theo quy định (tùy theo hình thức đảm bảo khoản vay).
- Có hộ khẩu thường trú tại địa bàn nơi ngân hàng có trụ sở và một số vùng lân cận được ngân hàng đó chấp nhận.
- Phải có nguồn thu nhập đảm bảo thanh toán nợ cho ngân hàng.
- Có tài sản bảo đảm cho khoản vay theo đúng quy định của ngân hàng.
- Cam kết thực hiện đầy đủ quy định trong quy chế cho vay của ngân hàng và các quy định của pháp luật.

Điều kiện riêng:

- Điều kiện riêng với cá nhân vay mua nhà, nhận chuyển nhượng quyền sử dụng đất, mua các hộ trong khu chung cư mới, khu đô thị mới:

+ Có vốn tự có trực tiếp tham gia tối thiểu (thường là 40% tổng nhu cầu vốn).

+ Đáp ứng các quy định riêng có (của UBND tỉnh) tại mỗi địa phương để đủ điều kiện mua nhà, nhận chuyển nhượng quyền sử dụng đất.

- Điều kiện riêng với cá nhân vay mua nhà, nhận chuyển nhượng quyền sử dụng đất, mua các hộ ngoài khu chung cư mới, khu đô thị mới:

Nhà đất thuộc đối tượng vay vốn phải có giấy tờ hợp pháp chứng minh quyền sở hữu, quyền sử dụng, được phép mua bán, chuyển nhượng theo quy định của pháp luật, không nằm trong diện giải tỏa, tranh chấp, không trong quy hoạch sử dụng vào mục đích khác.

- Điều kiện riêng với cho vay xây dựng, sửa chữa nhà.

+ Có vốn tự có tối thiểu 30% tổng nhu cầu vốn.

+ Được cơ quan Nhà nước có thẩm quyền cấp giấy phép xây dựng, sửa chữa nhà.

- Điều kiện riêng đối với cho vay mua ô tô:

Chiếc xe ô tô muốn mua phải là chiếc xe còn tốt, có nguồn gốc rõ ràng.

Căn cứ vào kết quả thẩm định, cán bộ tín dụng lập tờ trình để trình lãnh đạo. Trên cơ sở tờ trình thẩm định của cán bộ tín dụng, Trưởng phòng tín dụng tiến hành xem xét và tái thẩm định (nếu cần thiết), ghi ý kiến vào báo cáo thẩm định, tái thẩm định trình giám đốc ra quyết định.

Bước 3: Ra quyết định tín dụng

Giám đốc ngân hàng căn cứ vào báo cáo thẩm định và tái thẩm định do Trưởng phòng tín dụng trình, quyết định cho vay hoặc không cho vay và giao cho phòng tín dụng:

- Nếu không cho vay thì cán bộ tín dụng thông báo cho khách hàng biết.

- Nếu cho vay thì ngân hàng cùng khách hàng lập hợp đồng tín dụng và hợp đồng bảo đảm tiền vay. Một số nội dung quan trọng trong hợp đồng tín dụng:

Hạn mức cho vay:

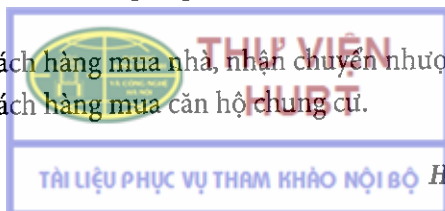
- Mức cho vay được xác định căn cứ vào nhu cầu vay vốn của khách hàng, khả năng hoàn trả nợ vay của khách hàng vay, khả năng nguồn vốn của ngân hàng và giá trị tài sản bảo đảm

- Mức cho vay tối đa tính trên nhu cầu vốn đầu tư, quy định cụ thể cho từng đối tượng. Ví dụ như:

+ Là 70% đối với các trường hợp: cho vay đầu tư xây dựng mới hay sửa chữa nhà ở.

+ Là 60% với khách hàng mua nhà, nhận chuyển nhượng quyền sử dụng đất.

+ Là 50% với khách hàng mua căn hộ chung cư.



Lãi suất cho vay:

- Lãi suất vay áp dụng cho khách hàng vay trả góp có thể xác định trên cơ sở lãi suất huy động tiết kiệm 12 tháng của ngân hàng cộng với biên độ tùy theo thời hạn và mức độ rủi ro của từng khoản vay cụ thể.

- Lãi suất vay áp dụng cho khách hàng vay phi trả góp có thể xác định trên cơ sở lãi suất huy động tiết kiệm cùng kỳ hạn của ngân hàng cộng với một biên độ tùy theo mức độ rủi ro của khoản vay cũng như mức cho vay.

Thời hạn vay:

Trong từng trường hợp cụ thể và theo nhu cầu của khách hàng, ngân hàng sẽ xem xét và xác định thời hạn cho vay đối với khách hàng.

Bước 4: Giám sát tín dụng và thu nợ

Giám sát tín dụng

Sau khi cho vay ngân hàng thường tiếp tục theo dõi khách hàng mà các nội dung thường được các ngân hàng quan tâm đó là:

- Sự ổn định của công việc và nguồn thu nhập.
- Diễn biến tài khoản tiền gửi của khách hàng.
- Mục đích sử dụng tiền vay.
- Các bảo đảm tín dụng.
- Tình trạng tài sản hình thành từ vốn vay.

Khi khách hàng có biểu hiện mất khả năng trả nợ hoặc có dấu hiệu không trung thực trong thời hạn vay (sang tên chuyển nhượng tài sản cầm cố một cách bất hợp pháp, tẩu tán tài sản), cán bộ tín dụng phải báo cáo với cấp có thẩm quyền để có phương án xử lý kịp thời.

Thu hồi nợ

- Phương thức thu nợ: Trường hợp khách hàng vay ngắn hạn, lịch trả gốc sẽ do hai bên thoả thuận. Trường hợp khách hàng vay trung dài hạn, khách hàng phải trả gốc và lãi hàng tháng hoặc hàng quý.

- Việc trả lãi và gốc vay của các khoản vay có thể được tiến hành vào đúng ngày nhận nợ và phải được quy định trong hợp đồng tín dụng.

- Việc trả nợ có thể bằng tiền mặt, chuyển khoản hoặc các phương thức thanh toán khác.

+ Trường hợp khách hàng trả toàn bộ nợ trước hạn trong vòng 30 ngày kể từ ngày nhận thì nên quy định một mức lãi suất phạt.

+ Trường hợp vì lý do khách quan, khách hàng có thể đề nghị gia hạn nợ của một số kỳ hạn sang các kỳ hạn tiếp theo. Việc gia hạn nợ cần tuân theo các quy định hiện hành của pháp luật.

IV. CÔNG TÁC KIỂM TRA TÍN DỤNG

Tất cả các tổ chức kinh tế và cá nhân vay vốn Ngân hàng phải chịu sự kiểm tra, kiểm soát của Ngân hàng về việc vay vốn từ khi vay đến khi trả hết nợ. Ngân hàng

thực hiện việc kiểm tra nhằm đảm bảo sự an toàn vốn vay, đồng thời góp phần giúp doanh nghiệp sử dụng vốn có hiệu quả. Việc kiểm tra thông qua hệ thống tài liệu sổ sách kế toán và những nguồn thông tin khác mà Ngân hàng tập hợp được hay kiểm tra tình hình sản xuất kinh doanh trực tiếp tại cơ sở của khách hàng. Khách hàng có trách nhiệm cung cấp những thông tin về tình hình hoạt động, các tài liệu cần thiết để cán bộ Ngân hàng tiến hành kiểm tra.

Việc kiểm tra được tiến hành thường xuyên từ trước khi cho vay, trong khi cho vay và sau khi cho vay. Nội dung cụ thể như sau:

1. KIỂM TRA TRƯỚC KHI CHO VAY

Cán bộ tín dụng được phân công, phụ trách khách hàng vay vốn nào phải lập hồ sơ kinh tế theo dõi sát tình hình hoạt động kinh doanh, tình hình tài chính (trong đó chú ý tới tình hình công nợ, tình hình quan hệ vay vốn với Ngân hàng và các tổ chức tín dụng khác) của khách hàng đó, nhằm kịp thời tham gia ý kiến với khách hàng để lựa chọn phương án sản xuất kinh doanh tối ưu, đồng thời để cung cấp cho giám đốc Ngân hàng những thông tin cần thiết về khách hàng, làm cơ sở cho việc ra quyết định.

Khi khách hàng đặt quan hệ tín dụng Ngân hàng kiểm tra các điều kiện vay vốn, kiểm tra tính hợp pháp hợp lệ của các hồ sơ xin vay, thẩm định về tính khả thi của các dự án sản xuất kinh doanh. Một khoản tín dụng chỉ được cấp một khi ngân hàng đã tin tưởng chắc chắn vào thái độ sẵn sàng trả nợ và khả năng trả nợ của khách hàng. Để có được một quyết định chính xác: cấp tín dụng hay không, ngân hàng phải phân tích hàng loạt các nguồn thông tin có liên quan, và nguồn sơ khởi đầu tiên có được là lấy từ hồ sơ đề nghị cấp tín dụng. Xét về mặt kinh tế, mặc dù quan hệ tín dụng chưa hình thành, nhưng đây là giai đoạn chuẩn bị những điều kiện cần thiết để quan hệ tín dụng được thiết lập lành mạnh. Xét về mặt thủ tục hành chính, thì đây là giai đoạn hình thành đầy đủ các giấy tờ, văn bản chứng tỏ khách hàng thực sự có nhu cầu về vốn tín dụng, cũng như chứng minh được tính hợp pháp về nhân thân khách hàng và tính tự nguyện xin cấp tín dụng của khách hàng.

Để có thể đánh giá về khách hàng trước khi cho vay, thì trước hết Ngân hàng phải điều tra, thu thập, tổng hợp các thông tin về khách hàng và phương án vay vốn. Nhìn chung, trong thực tế các NH có thể thu thập được thông tin về khách hàng từ nhiều nguồn khác nhau: qua phỏng vấn trực tiếp người xin vay, hồ sơ lưu trữ tại ngân hàng, các nguồn tin bên ngoài, trung tâm thông tin tín dụng của ngân hàng hay qua kiểm tra thực tế tại địa điểm kinh doanh của người vay và các báo cáo tài chính của họ.

Trong công tác kiểm tra trước khi cho vay ngân hàng thường tập trung vào các vấn đề trọng yếu là:

- *Năng lực pháp lý*: Việc đánh giá năng lực pháp lý cho biết người vay có đủ khả năng chịu trách nhiệm trước pháp luật về việc thực hiện nghĩa vụ trả nợ cho ngân

hàng hay không và đây cũng là cơ sở pháp lý tối thiểu để giải quyết trước pháp luật những tranh chấp giữa ngân hàng và khách hàng.

- *Tính cách và uy tín của khách hàng:* Uy tín của khách hàng bao gồm những uy tín giữa họ với ngân hàng trong các giao dịch trước đó, uy tín với bạn hàng, uy tín với các cơ quan chức năng của nhà nước... Đối với khách hàng là một cá nhân, cách sống của anh ta, mối quan hệ, thái độ đối với những người xung quanh: gia đình, bạn bè, đồng nghiệp, việc thực hiện các nghĩa vụ...

- *Năng lực tài chính:* Khả năng tài chính của khách hàng là một trong những yếu tố quan trọng quyết định khả năng trả nợ cho ngân hàng. Đối với khách hàng là cá nhân, khả năng tài chính thường được đánh giá qua tình trạng thu nhập của họ (mức và sự ổn định của thu nhập), qua giá trị các tài sản thuộc sở hữu riêng của khách hàng. Đối với khách hàng là doanh nghiệp, khả năng tài chính về cơ bản được đánh giá qua việc phân tích các báo cáo tài chính của doanh nghiệp. Một trong các phương pháp để đánh giá tình hình tài chính của khách hàng là phân tích các chỉ tiêu tài chính. Phân tích tỉ lệ tài chính là một trong nhiều phương pháp có thể được sử dụng hỗ trợ cho công tác phân tích và tìm hiểu các báo cáo tài chính của khách hàng trong quá trình đánh giá tín dụng. Tỉ lệ là một chỉ số toán học so sánh một yếu tố với một yếu tố khác. Tỷ lệ được lập bởi việc tập hợp hai số liệu hoặc nhóm số liệu, tạo ra một mối quan hệ nào đó. Sự tăng hay giảm của các con số tỷ lệ được tạo ra từ các số liệu mà ta thấy từ bảng tổng kết tài sản, từ các tài liệu kế toán khác, trong một vài năm (quý) sẽ cho thấy các xu hướng. Xu hướng nghịch không thuận lợi sẽ giúp cho việc tìm hiểu, kiểm tra phải được thực hiện theo phương hướng nào để rồi khuyến nghị khách hàng tiến hành các biện pháp điều chỉnh đảm bảo cho việc kinh doanh liên tục có lãi và đảm bảo khả năng trả nợ của khách hàng, việc phân tích các xu hướng của tỷ lệ tài chính chủ yếu sẽ giúp ngân hàng nắm bắt sâu sắc tình hình nội tại của khách hàng.

- *Phương án sản xuất kinh doanh và khả năng trả nợ của khách hàng:*

Phương án sản xuất kinh doanh là một tập hợp những đề xuất về nhu cầu vốn, cách thức sử dụng vốn, kết quả tương xứng thu được trong một khoảng thời gian xác định được đối với hoạt động cụ thể để sản xuất kinh doanh. Một phương án SXKD của khách hàng khả thi là một trong những căn cứ quan trọng hàng đầu để ngân hàng đi đến quyết định cho vay vốn. Hay nói cách khác, trước khi quyết định cho vay vốn, bao giờ ngân hàng cũng nghiên cứu kỹ phương án SXKD của doanh nghiệp để tự trả lời phương án kinh doanh đó có thực tế không? có những yếu tố ngoại lai nào tác động để quá trình thực hiện nó không? hiệu quả thực tiễn của phương án như thế nào?...

- *Bảo đảm tiền vay:*

Việc thực hiện bảo đảm tín dụng nhằm thiết lập các cơ sở kinh tế và pháp lý nhằm bảo vệ quyền lợi cho chủ nợ, giúp ngân hàng có nguồn thu nợ thứ hai khi

người vay không thực hiện trả nợ theo quy định. Tuy nhiên để bảo đảm tín dụng thực sự trở thành một nguồn thu dự phòng thì đòi hỏi ngân hàng phải đánh giá kỹ lưỡng về tài sản trước khi chấp nhận nó.

2. KIỂM TRA TRONG KHI CHO VAY

Trong quá trình cho vay, Ngân hàng phải kiểm tra và phúc tra những nội dung sau đây:

- Kiểm tra mục đích, đối tượng vay vốn, kiểm tra mức vay và thời hạn xin vay dựa trên cơ sở phúc tra về tính hiện thực và hiệu quả của phương án xin vay.
- Kiểm tra tính hợp pháp, hợp lý của hồ sơ vay vốn của lần vay đó, gồm: hợp đồng mua bán, giá cả, phương thức và chứng từ thanh toán, hồ sơ và giá trị tài sản thế chấp cầm cố hay bảo lãnh...

3. KIỂM TRA SAU KHI CHO VAY

Công việc kiểm tra này được tiến hành từ khi Ngân hàng phát tiền vay cho đến khi thu hết nợ. Nội dung kiểm tra chủ yếu là:

- Sau khi cho vay ra, trong một thời gian nhất định (từ 5 đến 10 ngày) cán bộ tín dụng kiểm tra việc sử dụng vốn vay trực tiếp tại trụ sở kinh doanh của khách hàng theo các nội dung đã thoả thuận giữa khách hàng và Ngân hàng mà đã được cam kết và ghi vào đơn xin vay và hợp đồng tín dụng vay tiền như mục đích sử dụng tiền vay, kết quả thực hiện kế hoạch hoặc phương án sản xuất kinh doanh cũng như kế hoạch vay vốn - trả nợ Ngân hàng. Ngân hàng theo dõi các hợp đồng tín dụng còn dư nợ, đôn đốc khách hàng trả nợ đúng hạn.

- Theo định kỳ cán bộ tín dụng phải kiểm tra và phân tích nợ luân chuyển bình thường, nợ quá hạn và khó đòi để đề nghị các biện pháp xử lý thích hợp nhằm luôn đảm bảo sự lành mạnh hoá trong quan hệ tín dụng.

- Ngân hàng nên đặc biệt chú ý kiểm tra các bảo đảm tiền vay, trong đó:

+ Đối với bảo đảm bằng tài sản, ngân hàng kiểm tra hiện trạng tài sản (với những tài sản do người vay trực tiếp sử dụng, quản lý) và đánh giá lại TS bảo đảm theo giá hiện hành, nếu thấy cần thiết yêu cầu khách hàng thực hiện bổ sung.

+ Đối với bảo đảm bằng bảo lãnh NH cần thu thập các thông tin có liên quan đến người bảo lãnh, đặc biệt là về uy tín của họ, mặt khác kiểm tra tài sản bảo đảm của người bảo lãnh (bảo lãnh bằng tài sản).

+ Đối với tài sản hình thành từ vốn vay ngân hàng: Căn cứ vào số liệu kế toán của khách hàng và các tài liệu liên quan như: bảng kê vật tư, hàng hoá mà Ngân hàng kiểm tra đảm bảo nợ hàng tháng, hàng quý hoặc đột xuất.

Giá trị vật tư hàng hoá nhận làm đảm bảo tiền vay là những giá trị của các đối tượng vay vốn, sử dụng và luân chuyển được bình thường, thuộc quyền sở hữu của khách hàng hiện đang có trong kho, trên dây chuyền sản xuất, vật tư hàng hoá đã trả tiền đang trên đường về, vật tư đã xuất ra bên ngoài thuê gia công chế biến, vật tư đã xuất kho cho bên mua nhưng chưa thu được tiền đang còn trong thời

hạn thanh toán trừ đi vật tư hàng hoá nhập kho nhưng chưa trả tiền, tiền nhận ứng trước của người mua, vốn tự có coi như vốn tự có và tự huy động, khấu hao tài sản cố định.

Giá trị vật tư hàng hoá, chi phí nhận làm đảm bảo nợ vay này được đối chiếu với tổng dư nợ Ngân hàng. Nếu xảy ra tình trạng giá trị vật tư làm đảm bảo nhỏ hơn số dư nợ Ngân hàng (đây là trường hợp thiếu đảm bảo) thì Ngân hàng sẽ xử lý hoặc thu hồi nợ thiếu đảm bảo từ tài khoản tiền gửi hoặc chuyển sang nợ quá hạn.

Nếu có tình hình giá trị vật tư làm đảm bảo lớn hơn số dư nợ (đây là trường hợp thừa đảm bảo) Ngân hàng có thể xét cho vay thêm vốn theo yêu cầu của khách hàng nếu Ngân hàng có nguồn vốn nhưng phải trong phạm vi mức cho vay đã thoả thuận.

Căn cứ vào kết quả kiểm tra tùy mức độ vi phạm cao hay thấp mà Ngân hàng sẽ áp dụng các mức xử lý sao cho thích hợp. (Nội dung các hình thức xử lý vi phạm đã được trình bày trong chương...).

CÂU HỎI

1. Trình bày đặc điểm của tín dụng ngắn hạn.
2. Trình bày nội dung của nghiệp vụ chiết khấu. Phân tích ưu điểm của nghiệp vụ này đối với ngân hàng thương mại.
3. Trình bày sự khác nhau giữa phương thức thấu chi, cho vay từng lần và cho vay theo hạn mức tín dụng. Phân tích ưu, nhược điểm của mỗi phương thức cho vay đó.
4. Phân tích đặc điểm của tín dụng bằng chữ ký (bảo lãnh ngân hàng).
5. Trình bày nội dung các hình thức Bảo lãnh ngân hàng (cho ví dụ minh hoạ).
6. Phân tích vai trò của tín dụng ngân hàng đối với nông nghiệp, nông thôn và hộ sản xuất.
7. Phân tích đặc điểm của kinh tế hộ. Những đặc điểm đó ảnh hưởng như thế nào đến hoạt động tín dụng của Ngân hàng.
8. Trình bày các hình thức cho vay trực tiếp đối với hộ sản xuất.
9. Trình bày các hình thức cho vay gián tiếp đối với hộ sản xuất.
10. Phân tích đặc điểm của tín dụng tiêu dùng.
11. Trình bày sự khác nhau giữa tín dụng tiêu dùng trả góp và tín dụng tiêu dùng phi trả góp.
12. Phân tích các tiện ích sử dụng của dịch vụ thẻ tín dụng.
13. Trình bày quy trình phát hành và thanh toán thẻ tín dụng.
14. Trình bày nghiệp vụ cho vay, thu nợ trong tín dụng tiêu dùng.
15. Phân tích cơ sở để ngân hàng xác định mức cho vay và thời hạn cho vay.

BÀI TẬP

Bài 1

Ngày 13/6/2005 doanh nghiệp A gửi đến NH bảng kê chứng từ kèm theo các chứng từ xin chiết khấu như sau:

Chứng từ	Số tiền	Ngày phát hành	Ngày đến hạn
Hối phiếu 003	60 trđ	30/4/2005	30/7/2005
Tín phiếu Kho Bạc	30 trđ	15/4/2005	15/7/2005
Lệnh phiếu 001	15 trđ	14/5/2005	14/8/2005
Trái phiếu Kho Bạc	50 trđ	20/7/2000	20/7/2005
Hối phiếu 005	36 trđ	20/3/2005	30/6/2005
Lệnh phiếu 002	40 trđ	1/6/2005	1/10/2005

Yêu cầu:

1. Hãy xem xét quyết định việc chiết khấu các chứng từ trên (có giải thích)
2. Tính toán chiết khấu đối với những chứng từ NH nhận chiết khấu.

Biết rằng:

- Khả năng nguồn vốn NH đáp ứng đủ nhu cầu vay của khách hàng
- Theo quy định NH chỉ nhận chiết khấu những chứng từ có thời hạn còn lại không dưới 20 ngày và không quá 90 ngày.
- Lãi suất chiết khấu: 9%/năm, tỷ lệ hoa hồng ký hậu: 0,6%/năm, tối thiểu là 20.000đ; hoa hồng phí cố định là 15.000 đ cho mỗi phiếu
- Hạn mức chiết khấu tối đa ấn định cho khách hàng là 150 trđ; dư nợ tài khoản chiết khấu tại thời điểm khách hàng xin chiết khấu: 60 trđ
- Doanh nghiệp A là khách hàng có tín nhiệm với NH và nội dung kinh tế của thương phiếu đảm bảo tốt.
- Ngân hàng thực hiện chiết khấu ngày 15/6/2005.

Bài 2

Ngày 16/8/2005, một khách hàng đề nghị NH gia hạn nợ thương phiếu mệnh giá 300 trđ, có thời hạn thanh toán ngày 31/8/2005. Ngân hàng chấp thuận gia hạn đến ngày 30/9/2005 và yêu cầu khách hàng lập một thương phiếu mới để thay thế cho thương phiếu cũ.

Hãy xác định mệnh giá của thương phiếu thay thế, biết rằng lãi suất chiết khấu là 9%/ năm.

Bài 3

Ngày 15/10, Công ty cổ phần Đáp Long đem đến Ngân hàng 3 thương phiếu để chiết khấu.

- Thương phiếu thứ nhất có mệnh giá là 56 triệu đồng và đến hạn ngày 15/11
- Thương phiếu thứ hai đến hạn ngày 30/11

- Thương phiếu thứ ba có mệnh giá 89 triệu đồng và đến hạn vào ngày 5/12.
- Giá trị còn lại của 3 thương phiếu sau khi NH đã khấu trừ là 187 triệu đồng

Yêu cầu: Hãy xác định mệnh giá của thương phiếu thứ hai

Biết rằng: Lãi suất chiết khấu là 10%/năm hoa hồng phí cố định của một thương phiếu là 1 triệu.

Bài 4

Ngày 15/8/200X, một doanh nghiệp A mang đến NHTMB 5 thương phiếu để chiết khấu trong đó:

- Các thương phiếu P1, P2, P3 đều có mệnh giá là 6 triệu đồng/1ThF
- Hai thương phiếu còn lại P4, P5 có mệnh giá là 15 triệu đồng/1ThF

Sau khi thực hiện chiết khấu những thương phiếu do doanh nghiệp A mang đến ngân hàng thương mại B thu được 612000 đ

Yêu cầu: Xác định ngày đến hạn thanh toán của thương phiếu thứ nhất và số tiền trả cho doanh nghiệp A.

Biết rằng:

- Thương phiếu thứ 2 sẽ được thanh toán vào ngày 14/10/200X, thương phiếu thứ 3 sẽ được thanh toán vào ngày 31/10/200X và 2 thương phiếu còn lại đều được thanh toán vào 28/9/200X.

- Lãi suất chiết khấu là 8.5%/ năm (Các thương phiếu trên đều đầy đủ các điều kiện để chiết khấu)

- Ngân hàng không thu tiền hoa hồng khi thực hiện chiết khấu cho khách hàng.

Bài 5

Hãy tính hiệu quả kinh tế (lãi, lỗ) của phương án kinh doanh phân bón của DNNN X với các số liệu sau:

- Số lượng phân bón dự kiến mua: 12.000 tấn
- Giá mua: 1.600.000 đ/tấn
- Giá bán: 1.750.000 đ/tấn
- Chi phí vận chuyển: 55.000 đ/tấn
- Chi phí bán hàng đóng gói: 22.000 đ/tấn
- Lãi suất vay vốn lưu động: 0,7%/tháng
- Thời gian luân chuyển hàng hóa: 3 tháng
- Thời gian thu hồi vốn của lô hàng: 4 tháng
- Vốn chủ sở hữu tham gia phương án: 30%

Bài 6

Công ty TNHH Sản xuất kinh doanh đồ Gỗ xuất khẩu Bình Hào có nhu cầu vay từng lần để thực hiện hợp đồng xuất khẩu hàng cho một nhà nhập khẩu Nga. Tổng giá trị hợp đồng đã được quy đổi: 4680 triệu đồng (giả thiết hợp đồng đảm bảo nguồn thanh toán chắc chắn), thời gian giao hàng thỏa thuận trong hợp đồng

Chương 7: Nghiệp vụ tín dụng ngắn hạn của NHTM

là 17/11/04. Bên nhập khẩu ứng trước tiền hàng là 1280 triệu đồng, số tiền còn lại sẽ được thanh toán sau khi giao hàng 2 tháng.

Để thực hiện hợp đồng, Công ty cần thực hiện những khoản chi phí sau:

- Chi phí mua nguyên vật liệu: 2135 triệu đồng.
- Chi trả công lao động: 567 triệu đồng.
- Khấu hao tài sản cố định: 1213 triệu đồng.
- Các chi phí khác: 89 triệu đồng.

Công ty xuất trình hợp đồng mua nguyên liệu ký ngày 15/8/04 trị giá 1010 triệu đồng, điều kiện thanh toán sau 1 tháng để đề nghị NH cho vay 1010 triệu đồng. Khoản vay được bảo đảm bằng tài sản thế chấp với giá thị trường 3500 triệu đồng với đầy đủ hồ sơ hợp lệ.

Yêu cầu:

1. Hãy cho biết Ngân hàng có nên giải quyết cho vay đối với Công ty không? Vì sao?

2. Xác định mức cho vay, thời hạn cho vay?

Biết rằng:

- Lãi suất cho vay hiện hành 0.8%/tháng
- Vốn tự có của Công ty tham gia vào phương án KD: 689 triệu đồng.
- NH quy định mức cho vay tối đa bằng 70% giá trị tài sản thế chấp.

Bài 7

Một công ty may mặc xuất khẩu có phương án tài chính 31/12/2005 như sau:

Đơn vị: trđ

Tài sản		Nguồn vốn	
A. Tài sản lưu động	316.500	A. Nợ phải trả	455.200
1. Tiền	22.000	1. Nợ ngắn hạn	244.700
2. Các khoản phải thu	105.000	- Vay ngắn hạn	134.000
3. Hàng tồn kho	175.000	- Nợ phải trả người bán	86.500
4. Tài sản lưu động khác	14.500	- Nợ phải trả khác	24.200
B. Tài sản cố định ròng	328.500	2. Nợ dài hạn	210.500
		B. Vốn chủ sở hữu	189.800
Tổng cộng	645.000	Tổng cộng	645.000

Yêu cầu:

1. Kiểm tra tính hợp lý của phương án tài chính theo vòng quay các khoản phải thu và vòng quay hàng tồn kho

2. Xác định hạn mức tín dụng vốn lưu động cho công ty A trên cơ sở phương án tài chính hợp lý

Biết rằng:

- Vòng quay các khoản phải thu tối thiểu là 16 vòng và vòng quay hàng tồn kho là 8 vòng.
- Doanh thu thuần dự kiến của công ty trong năm 2005 là 1.470 tỷđ. Giá vốn hàng bán bằng 75% doanh thu thuần.
- Chính sách cho vay của ngân hàng quy định doanh nghiệp phải có vốn lưu động ròng tham gia tối thiểu là 20% trên tài sản lưu động.

Bài 8

Phương án tài chính của một công ty có các dữ kiện (theo đơn vị trđ):

- Các khoản phải thu:	8200
- Hàng tồn kho:	10500
- Các khoản phải trả người bán:	7800
- Tiền:	1200
- Các khoản nợ ngắn hạn khác:	3100
- Tài sản lưu động khác:	800
- Vốn lưu động ròng:	1000

Chính sách tín dụng của ngân hàng quy định: vốn lưu động ròng phải tham gia ít nhất 25% trên mức chênh lệch giữa tài sản lưu động và nợ ngắn hạn phi ngân hàng
Yêu cầu;

1. Lập phương án tài chính vay vốn cho doanh nghiệp.
2. Giải thích thành phần của các khoản: vốn lưu động ròng, nợ phi ngân hàng.
3. Xác định hạn mức tín dụng cho doanh nghiệp (Có giải thích).

Bài 9

Để thực hiện kế hoạch kinh doanh 6 tháng cuối năm 200X, doanh nghiệp A lập kế hoạch kinh doanh cho quý III, kèm các hồ sơ vay vốn lưu động gửi đến NHTM A. Trong giấy đề nghị vay vốn của doanh nghiệp, mức xin vay là 721,5 triệu đồng. Qua thẩm định hồ sơ vay, ngân hàng xác định được các số liệu sau:

- Giá trị vật tư hàng hoá cần mua vào trong quý là:	855,5 trđ
- Chi phí trả lương và tiền công nhân viên:	566,8 trđ
- Chi phí quản lý kinh doanh chung là:	121,65 trđ
- Chi phí khấu hao nhà xưởng và thiết bị:	241 trđ
- Tổng số VLĐ tự có của khách hàng A là:	721,25 trđ
- Giá trị tài sản thế chấp:	1023,5 trđ

Tại thời điểm này Ngân hàng tiến hành xây dựng kế hoạch cân đối vốn kinh doanh Quý III/200X cho thấy:

- Nguồn vốn của ngân hàng bao gồm:
 - + VHD: 132951 trđ, trong đó VHD có kỳ hạn trên 24 tháng là 1500 trđ
 - + VTC: 15370 trđ.
 - + Vốn nhận điều hoà: 34955,35 trđ
 - + Vốn khác: 8848,75 trđ

Ngân hàng căn cứ vào khả năng nguồn vốn có thể bố trí cho khách hàng A số dư nợ kế hoạch bằng 0,4% số vốn sử dụng vào kinh doanh.

Yêu cầu:

Theo anh (chị) mức vốn khách hàng A đề nghị NHTM A có hợp lý không? Tại sao?

Biết rằng:

- Tỷ lệ DTBB là 2% và tỷ lệ dự trữ đảm bảo khả năng thanh toán là 8%.
- Ngân hàng thường cho vay tối đa bằng 70% giá trị tài sản thế chấp
- Để thực hiện kế hoạch SXKD trên doanh nghiệp còn vay của TCTD Z là 87,75trđ.

Bài 10

Cuối tháng 9 năm 2005, Công ty chế biến hàng xuất khẩu X gửi NHTM A hồ sơ vay vốn lưu động để thực hiện phương án SXKD của doanh nghiệp trong quý 4 năm 2005. Sau khi xem xét, cán bộ tín dụng của NH đã thống nhất về một số tình hình của doanh nghiệp như sau:

- Giá trị tài sản thế chấp là 6400 trđ
- Tổng chi phí để thực hiện phương án kinh doanh: 12.185 trđ

Trong đó:

- Chi phí vật tư (nguyên liệu chính, vật liệu phụ,...): 7.230 trđ
- Tiền lương CBCNV: 2.980 trđ
- Khấu hao TSCĐ: 1205 trđ
- Các chi phí SXKD khác: 770 trđ

Sau khi tính toán ngân hàng thấy rằng nguồn vốn ngân hàng có khả năng đáp ứng đủ nhu cầu vay vốn lưu động của doanh nghiệp, bằng 1,4% tổng nguồn vốn của ngân hàng. Kế hoạch cân đối vốn kinh doanh quý 4/2005 của ngân hàng có các chỉ tiêu như sau:

Đv:trđ

Sử dụng vốn	Nguồn vốn
Nghiệp vụ ngân quỹ	Vốn huy động
+ Dự trữ bắt buộc	+ Huy động dưới 24 tháng
+ Quỹ đảm bảo khả năng thanh toán	+ Huy động trên 24 tháng
Nghiệp vụ kinh doanh tín dụng 210.520	Vốn đi vay 18.600
Sử dụng vốn khác 46.280	Vốn tự có 32.400

- Vốn huy động dưới 24 tháng chiếm 65% vốn huy động

Trong tháng 12/2005 doanh nghiệp có phát sinh các nghiệp vụ kinh tế như sau:

Ngày 3/12: Khế ước số 15/9 đến hạn, số tiền: 242 trđ (trên tài khoản tiền gửi của công ty có đủ tiền để trả nợ NH)

- Ngày 11/12 Vay mua vật tư 480 trđ
 Vay chi thường cho công nhân 78 trđ
 Vay thanh toán tiền điện cho SXKD 52 trđ
- Ngày 17/12: Vay nộp thuế xuất khẩu 35 trđ
 Vay thanh toán tiền lương cho công nhân 235 trđ
 Vay tổ chức tham quan cho CBCNV 36 trđ
- Ngày 25/12: Vay để trả nợ cho NHTM B số tiền 370 trđ
 Vay mua vật tư 150 trđ

Yêu cầu:

- 1/ Xác định mức vốn cho vay NH thực hiện đối với khách hàng
- 2/ Tính tỷ lệ dự trữ bắt buộc và đảm bảo khả năng thanh toán ngân hàng A phải thực hiện trong quý 4/2005
- 3/ Giải quyết các nghiệp vụ kinh tế phát sinh trong tháng 12/2005 (có giải thích)

Biết rằng:

- Để thực hiện phương án kinh doanh, doanh nghiệp sử dụng VLD tự có là 4.120 trđ và đi vay từ NHTM B là 3.010 trđ
- Trong nghiệp vụ ngân quỹ theo kế hoạch cân đối vốn của ngân hàng, dự trữ bắt buộc chiếm 40%
- Đến cuối ngày 30/11 công ty đã nhận tiền vay để thực hiện phương án kinh doanh số tiền là 3043 trđ, dư nợ tài khoản cho vay vốn lưu động của công ty là 4170 trđ
- Ngân hàng A thường cho vay tối đa bằng 70% giá trị tài sản thế chấp
- Các số liệu trên được giả định

Bài 11

Trong tháng 9 năm 200X, công ty gốm sứ Hải Dương gửi đến NHTM A kế hoạch vay vốn lưu động quý 4/200X. Sau khi xem xét kế hoạch SXKD quý 4 của công ty với các số liệu như sau:

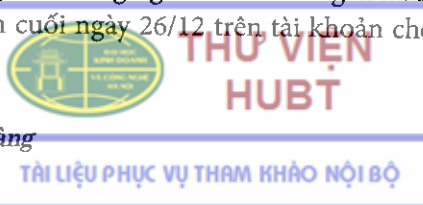
- Tổng chi phí để thực hiện kế hoạch kinh doanh quý 4 là 37638 trđ

Trong đó:

- + Chi phí nguyên vật liệu (nguyên liệu chính, vật liệu phụ,...): 26516,8 trđ
- + Tiền lương CBCNV: 6168 trđ
- + Khấu hao tài sản cố định: 2546 trđ
- + Lợi nhuận định mức: 1506 trđ
- + Các chi phí SXKD khác: 901,2 trđ
- Doanh số trả nợ kế hoạch quý 4: 21520,8 trđ

Sau khi cân đối nhu cầu vay vốn của tất cả các khách hàng với khả năng nguồn vốn của mình, NH đã quyết định đáp ứng đầy đủ nhu cầu vay của doanh nghiệp và xác định HMTD bằng 0,1% tổng nguồn vốn của ngân hàng.

Từ ngày 1/10 đến cuối ngày 26/12 trên tài khoản cho vay theo hạn mức của doanh nghiệp có:



Phát sinh Nợ: 20715,6 trđ

Phát sinh Có: 21598,8 trđ

Trong 5 ngày cuối quý, doanh nghiệp có phát sinh một số nghiệp vụ kinh tế như sau:

Ngày 27/12: Vay để trả tiền mua men và bột màu: 854 trđ

Vay thanh toán tiền mua thiết bị: 187 trđ

Ngày 28/12: Vay chi thường quý 3 cho CBCNV: 405 trđ

Vay thanh toán tiền điện cho SXKD: 42 trđ

Ngày 29/12: Thu tiền bán hàng: 870 trđ

Vay thanh toán tiền chi quảng cáo: 18 trđ

Ngày 30/12: Vay thanh toán tiền mua ô tô chở hàng: 500 trđ

Vay mua xi măng phục vụ XD: 150 trđ

Ngày 31/12: Thu tiền nhận gia công lô hàng cho công ty Y: 525 trđ

Vay thanh toán tiền công xếp dỡ hàng hoá: 5 trđ

Vay để nộp thuế thu nhập doanh nghiệp: 450 trđ

Yêu cầu:

1/ Xác định HMTD quý 4/200X

2/ Giải quyết các nghiệp vụ kinh tế phát sinh trong 6 ngày đầu tháng 10 (có giải thích)

3/ Xác định VLĐ tự có và các nguồn vốn khác doanh nghiệp sử dụng vào kinh doanh trong quý V/200X

Biết rằng:

- Dư nợ tài khoản cho vay theo hạn mức cuối ngày 30/9/200X: 5916 trđ

- Vòng quay vốn tín dụng KH quý 4 bằng vòng quay vốn lưu động

Trong kế hoạch cân đối vốn kinh doanh quý 4/200X của NH, nguồn vốn huy động là 5040 tỷ, trong đó vốn huy động có kỳ hạn trên 24 tháng là 1440 tỷ và các chỉ tiêu sử dụng vốn gồm có:

Dự trữ bắt buộc và dự trữ đảm bảo khả năng thanh toán. thanh toán:

Nghiệp vụ kinh doanh tín dụng: 5412 tỷ

NGHIỆP VỤ KINH DOANH KHÁC: 276 TỶ

- Tỷ lệ dự trữ bắt buộc là 3% và dự trữ đảm bảo thanh toán là 7%.

- Xí nghiệp không phát sinh NQH và dư nợ cuối quý 4 là dư nợ lành mạnh.

(Các số liệu trên đều được giả định)

Bài 12

Một doanh nghiệp dệt may xuất khẩu được ngân hàng thương mại A cho vay theo phương thức cho vay theo hạn mức tín dụng. Sau khi xem xét kế hoạch vay vốn lưu động quý 4/200X của doanh nghiệp, ngân hàng đã thống nhất về một số tình hình như sau:

- Giá trị vật tư hàng hoá cần mua vào trong quý là: 14895,5 trđ



**THƯ VIỆN
HUYẾT**

Chương 7: Nghiệp vụ tín dụng ngắn hạn của NHTM

- Chi phí cho SXKD khác của khách hàng trong quý là: 655 trđ
- Giá trị sản lượng hàng hoá thực hiện: 13233.5 trđ
- Tài sản lưu động:
 - + Đầu kỳ: 3720 trđ, trong đó vật tư hàng hoá kém phẩm chất chiếm 15%
 - + Cuối kỳ: 4650 trđ, trong đó dự trữ vật liệu xây dựng cơ bản: 250 trđ
- Vốn lưu động tự có và các nguồn vốn khác doanh nghiệp dùng vào kinh doanh: 2730 trđ

- Giá trị tài sản thế chấp: 2812trđ

Từ ngày 1/10/200X đến hết ngày 26/12/200X trên tài khoản cho vay theo HMTD của doanh nghiệp: - Doanh số phát sinh nợ: 4500 trđ

- Doanh số phát sinh có: 3820 trđ

Trong 5 ngày cuối quý doanh nghiệp có phát sinh một số nghiệp vụ kinh tế như sau:

- Ngày 27/12: Vay mua vật tư 450 trđ
Thu tiền nhận gia công sản phẩm 70 trđ
- Ngày 28/12: Vay thanh toán tiền điện khu nhà ở của cán bộ công nhân viên 25 trđ
- Ngày 29/12: Vay thanh toán sửa chữa thường xuyên máy móc thiết bị 38 trđ
Thu tiền bán hàng 458 trđ
- Ngày 30/12: Vay mua vật liệu xây dựng cho công trình mở rộng SX 65 trđ
- Ngày 31/12: Vay mua vật tư 160 trđ
Vay thanh toán tiền vận chuyển máy móc thiết bị 20trđ

Yêu cầu:

- 1/ Ngân hàng phải thực hiện dự trữ bắt buộc và dự trữ ĐBKNTT là bao nhiêu?
- 2/ Xác định HMTD quý 4/200X cho doanh nghiệp
- 3/ Giải quyết các nghiệp vụ kinh tế phát sinh trong 5 ngày cuối quý(có giải thích)

Biết rằng:

- Sau khi tính toán dựa trên nguồn vốn kế hoạch quý 4/200X của NHTM A gồm:
 - + Vốn huy động: 18285914trđ + Vốn tự có: 940194trđ
 - + Vốn vay 2.871037trđ + Vốn khác: 180355trđ
- Ngân hàng thấy rằng có thể cho vay tối đa đối với doanh nghiệp bằng 0,03% dư nợ đối với khu vực KTQD.
 - Tỷ lệ dự trữ bắt buộc: 5%, tỷ lệ DTĐBKNTT: 8%
 - Vốn huy động trên 24 tháng chiếm 60% tổng vốn huy động
 - Tổng dư nợ của ngân hàng chiếm 75% tổng tài sản có. Trong đó dư nợ khu vực KTQD chiếm 40% tổng dư nợ.
 - Số dư tài khoản cho vay theo HMTD của doanh nghiệp cuối ngày 30/9/200X: 860 trđ
 - Xí nghiệp không phát sinh NQH và dư nợ cuối quý 4 là dư nợ lành mạnh.

Chương VIII

NGHIỆP VỤ TÍN DỤNG TRUNG VÀ DÀI HẠN

I. ĐẶC ĐIỂM CỦA TÍN DỤNG TRUNG, DÀI HẠN

1. KHÁI NIỆM

Trong nền kinh tế, nhu cầu tín dụng trung, dài hạn thường xuyên phát sinh, bởi các doanh nghiệp luôn phải tìm cách phát triển mở rộng sản xuất, mua sắm máy móc thiết bị, đổi mới công nghệ sản xuất, đổi mới kỹ thuật tin học... để củng cố và tăng cường sức cạnh tranh của doanh nghiệp trên thị trường. Muốn làm được điều này đòi hỏi doanh nghiệp phải có một khối lượng vốn lớn với một thời gian dài.

Nhu cầu về vốn có thể được thoả mãn bởi vốn tự có của doanh nghiệp, hoặc vốn do doanh nghiệp phát hành các trái phiếu, cổ phiếu. Tuy nhiên, trong thực tế, vốn tự có khó có thể đáp ứng nổi nhu cầu về vốn trung, dài hạn của doanh nghiệp, và việc phát hành các trái phiếu, cổ phiếu để gọi vốn thì không phải doanh nghiệp nào cũng làm được và được phép làm. Chính vì vậy, các doanh nghiệp thường tìm đến với các ngân hàng thương mại nhờ sự giúp đỡ và các ngân hàng thương mại cho các doanh nghiệp vay khối lượng vốn lớn với thời gian dài bằng hình thức tín dụng trung, dài hạn.

Như vậy, có thể hiểu tín dụng trung, dài hạn chính là các khoản cho vay có thời hạn dài trên 1 năm. Từ 1 đến 5 năm được coi là tín dụng trung hạn và từ 5 năm trở lên được coi là tín dụng dài hạn.

Tín dụng trung, dài hạn nhằm thoả mãn các nhu cầu về mua sắm máy móc thiết bị, xây dựng cơ sở vật chất, cải tiến công nghệ sản xuất, mở rộng sản xuất, nâng cao chất lượng sản phẩm, chiếm lĩnh thị trường của doanh nghiệp.

Trong nền kinh tế thị trường ở các nước có nền công nghiệp phát triển, hình thức vay vốn trung, dài hạn rất được các doanh nghiệp ưa dùng.

Trước hết, so với việc tạo vốn dưới hình thức phát hành trái phiếu, cổ phiếu thì vay vốn trung, dài hạn doanh nghiệp không phải chịu sự chi phối, sự kiểm soát của các cổ đông, không phải đối phó với việc trả lãi trái phiếu, lãi cổ phần ưu đãi khi việc sử dụng vốn có khó khăn hoặc không cần thiết nữa. Đồng thời cũng tránh được sự phân chia quyền lực lãnh đạo do việc phát hành trái phiếu, cổ phiếu có thể gây nên.

Hơn nữa, vay vốn trung, dài hạn do tính linh hoạt nên nó thoả mãn các cơ hội kinh doanh của các doanh nghiệp nhanh hơn. Khi có cơ hội kinh doanh cần phải mở rộng sản xuất tăng sản lượng sản phẩm để chiếm lĩnh thị trường thì doanh nghiệp

vay vốn, khi cơ hội sản xuất kinh doanh không còn thì vốn được hoàn trả ngân hàng cho vay. Thậm chí doanh nghiệp vay vốn có thể trả nợ sớm trước hạn khi họ không cần đến việc sử dụng vốn vay đó nữa.

Đồng thời việc vay vốn trung, dài hạn so với hình thức huy động vốn bằng phát hành trái phiếu, cổ phiếu doanh nghiệp cũng tránh được các chi phí phát hành, chi phí đăng ký chứng khoán, lệ phí bảo hiểm... và lại được ngân hàng cho vay góp ý giúp đỡ trong việc soạn thảo dự án đầu tư, trong quan hệ thanh toán với khách hàng, tư vấn về lĩnh vực đầu tư cung cấp các thông tin cần thiết bổ ích... liên quan đến hoạt động đầu tư và lĩnh vực kinh doanh của doanh nghiệp vay vốn.

Đối với điều kiện nền kinh tế Việt Nam hiện nay, nhu cầu vốn trung và dài hạn rất lớn, trong khi các doanh nghiệp chưa có nhiều thời gian để tích lũy vốn và chưa tích lũy được nhiều. Đồng thời việc đầu tư trực tiếp của công chúng qua việc mua trái phiếu, cổ phiếu do các doanh nghiệp phát hành còn là một vấn đề và rất hạn chế. Cho nên, trong thực tiễn nhu cầu về vốn trung, dài hạn của các doanh nghiệp chủ yếu được đáp ứng bởi vốn tự có của doanh nghiệp và đa phần còn lại bằng sự tài trợ của hệ thống ngân hàng thương mại thông qua nghiệp vụ tín dụng trung, dài hạn.

2. ĐẶC ĐIỂM

2.1. Thời gian hoàn vốn chậm

Việc phân định tín dụng ngắn hạn, tín dụng trung, dài hạn bên cạnh việc dựa vào lý do thời hạn tín dụng còn được dựa vào tính chất của các tài sản do vốn vay hình thành. Khác với tín dụng ngắn hạn, những hoạt động kinh tế diễn ra với thời hạn trong vòng một năm thường không thuộc phạm vi của tín dụng trung và dài hạn. Tín dụng trung và dài hạn là nhằm hình thành mới hoặc hiện đại hoá cơ sở vật chất kỹ thuật của doanh nghiệp.

Thực hiện được mục đích đó không thể ngày một ngày hai là xong, mà cần phải có một thời gian dài, thậm chí rất dài. Thời hạn này lệ thuộc rất nhiều vào tính chất, đặc điểm của chu kỳ sản xuất kinh doanh, thời gian thi công thực hiện xây dựng công trình, quy mô và mức độ phức tạp của công trình, công nghệ sản xuất... của doanh nghiệp.

Một dự án có công nghệ sản xuất lạc hậu thì thời gian sống của sản phẩm cũng sẽ ngắn và do vậy thời gian hoàn vốn cũng phải ngắn. Trong thực tiễn các ngân hàng thương mại thường không thể tài trợ cho các dự án có công nghệ sản xuất nhanh lỗi thời, nhanh lạc hậu.

Hơn nữa, không giống với tín dụng thời hạn ngắn, tài sản do vốn vay trung, dài hạn cấu tạo thành tham gia vào quá trình hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp vay vốn và sinh lời gắn liền với tuổi thọ của nó qua nhiều giai đoạn dài. Nguồn vốn dùng để hoàn trả nợ căn bản được tạo nên trên cơ sở thông qua sự hoạt động của tài sản đó.

Chính vì vậy, mà thời hạn hoàn vốn thường rất dài, và đã được coi là đặc điểm không thể thiếu được trong cho vay trung, dài hạn.

2.2. Lãi suất cao

Tín dụng trung, dài hạn diễn ra trong một thời gian dài, thực chất là việc nhà tài trợ bỏ vốn ở thời điểm hiện tại và mong muốn nhận được một khoản vốn lớn hơn trong tương lai xa. Trong khoảng thời gian dài đó, việc sử dụng vốn vay cũng như việc thực hiện các hoạt động khác của doanh nghiệp vay vốn luôn bị chi phối, ảnh hưởng trực tiếp, gián tiếp bởi vô vàn các yếu tố phức tạp như: tình hình chính trị, tình hình kinh tế - xã hội, các yếu tố thuộc về môi trường tự nhiên: hạn hán, lũ lụt, động đất... Sự biến động bất thường của các yếu tố này, cho dù chủ đầu tư có tài giỏi, có đầu óc phán đoán, có nhiều khả năng, nhiều kinh nghiệm cũng không thể dự đoán, lường trước hết được những thay đổi, những đảo lộn có thể xảy ra trong quá trình thực hiện hoạt động đầu tư so với kế hoạch, với dự tính ban đầu. Do đó nó có thể tác động và gây nên những hậu quả, những tổn thất, thiệt hại cho bên vay cũng như ngân hàng.

Chẳng hạn, tình hình chính trị trong nước, quốc tế rối ren, bất ổn, chiến tranh xảy ra, quan hệ giữa các nước bị ngừng trệ thì công cuộc đầu tư khó có thể diễn ra theo ý muốn của chủ đầu tư, nhất là những trường hợp dự án đầu tư có liên quan tới thị trường nước ngoài như việc mua sắm máy móc thiết bị, công nghệ sản xuất hoặc tiêu thụ sản phẩm sau này...

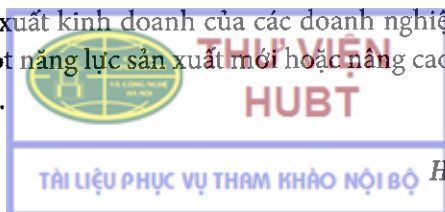
Tình hình kinh tế - xã hội diễn biến không bình thường, giá trị đồng tiền giảm sút, tỷ lệ lạm phát gia tăng, giá cả các hàng hoá biến động bất thường... thì mọi kế hoạch, dự định hoạt động của doanh nghiệp vay vốn bị xáo trộn, gặp khó khăn, vốn của các nhà tài trợ bỏ vào đó khó được bảo toàn.

Thực tế lãi suất đối với một khoản vay thường tùy thuộc nhiều vào mức lãi suất chung, khối lượng khoản vay, thời hạn vay và tùy thuộc vào nhu cầu cần vốn của người vay. Khác với cho vay ngắn hạn, việc thoả mãn nhu cầu vay đối với khách hàng trong cho vay trung và dài hạn khó khăn phức tạp hơn, nó liên quan nhiều đến các điều kiện diễn biến kinh tế trong tương lai, các chi phí phát sinh trong việc tạo vốn của ngân hàng, quá trình thẩm định, xem xét, thực hiện và giám sát khoản vay nhiều hơn, kỳ hạn cho vay dài cũng làm ảnh hưởng lớn đến tính thanh khoản của ngân hàng... Hơn nữa, trong cho vay trung, dài hạn các hoạt động sinh lời của doanh nghiệp vay vốn diễn ra và trải qua một thời gian tương đối dài nên thường có nhiều rủi ro hơn trong cho vay ngắn hạn.

Chính vì lẽ đó, lãi suất trong cho vay trung, dài hạn thường phải cao hơn lãi suất cho vay ngắn hạn.

2.3. Giá trị khoản vay lớn

Tín dụng trung, dài hạn thực sự cần thiết và nó gắn chặt với sự ra đời và quá trình hoạt động sản xuất kinh doanh của các doanh nghiệp trong nền kinh tế thị trường. Nó tạo ra một năng lực sản xuất mới hoặc nâng cao năng lực sản xuất hiện có của doanh nghiệp.



Thực chất tín dụng trung, dài hạn chính là tín dụng vốn cố định, mà đối tượng chủ yếu của nó là những chi phí để hình thành nên cơ sở vật chất kỹ thuật mới hoặc cải tạo, mở rộng, nâng cấp cơ sở vật chất kỹ thuật đã có sẵn của doanh nghiệp.

Đây là một hoạt động liên quan tới nhiều ngành, nhiều lĩnh vực, bao gồm những công việc hết sức đa dạng và phức tạp phát sinh những khối lượng công việc lớn nhỏ khác nhau. Để thực hiện được phải có sự sắp xếp, bố trí các công việc một cách khoa học, tiến hành thực hiện theo một trình tự nhất định, có sự quản lý chặt chẽ. Đặc biệt đòi hỏi không thể thiếu được, đó là doanh nghiệp phải có một khối lượng vốn lớn nhằm thực hiện hàng loạt các công việc mà chung quy lại là để đạt được một trong những mục đích quan trọng nhất, có ý nghĩa cả về mặt giá trị lẫn vai trò đối với quá trình hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp đó là tạo ra một tài sản cố định, một năng lực sản xuất mới.

Vì vậy, giá trị khoản vay lớn cũng là một đặc điểm của tín dụng trung, dài hạn.

Tóm lại, việc nghiên cứu các đặc điểm trên nhằm phân biệt một cách rõ nét giữa tín dụng trung, dài hạn với các hình thức tín dụng khác. Đồng thời qua đây giúp các nhà quản lý tăng cường trong việc quản lý tín dụng, đặc biệt có những cơ sở đúng đắn khi xem xét ra quyết định cho vay.

II. NGUYÊN TẮC CẤP TÍN DỤNG TRUNG, DÀI HẠN

1. Vốn vay phải được sử dụng đúng mục đích đã cam kết trong hợp đồng vay vốn

Muốn vay vốn trung, dài hạn, doanh nghiệp phải soạn thảo được dự án đầu tư, tức là phải tập hợp các kết quả nghiên cứu, các nội dung có liên quan ảnh hưởng đến sự vận hành và tính sinh lợi của công cuộc đầu tư. Dự án đầu tư phải thể hiện một cách rõ ràng, đầy đủ việc sử dụng vốn theo các mục đích cụ thể. Dự án đầu tư phải phân chia các khoản mục sử dụng vốn chi tiết để ngân hàng cho vay có thể thẩm định được khả năng trả nợ của dự án.

Các khoản mục về sử dụng vốn trung, dài hạn rất đa dạng và phong phú, chẳng hạn:

- Chi phí dùng đất xây dựng (mua đất, thuê đất).
- Chi phí xây dựng nhà xưởng.
- Chi phí mua công nghệ sản xuất.
- Chi phí mua sắm máy móc thiết bị.
- Chi phí bảo quản, bảo dưỡng thiết bị theo yêu cầu kỹ thuật.
- Chi phí gia công thiết bị.
- Chi phí thuê chuyên gia hướng dẫn kỹ thuật (nếu có).
- Chi phí lắp đặt.
- Chi phí xây dựng cơ sở hạ tầng: điện, nước, đường sá...

Mục tiêu của dự án đầu tư vừa phải đảm bảo lợi ích chính đáng của chủ đầu tư trên cơ sở pháp luật, vừa phải phù hợp với đường lối, chính sách phát triển kinh tế

của đất nước, hoạt động của dự án không gây ảnh hưởng đến môi trường và mang lại hiệu quả kinh tế - xã hội. Dự án đầu tư phải được cơ quan có thẩm quyền thẩm định và phê duyệt.

Thực hiện yêu cầu của nguyên tắc này, đòi hỏi mọi khoản tín dụng ngân hàng cấp ra phải nhằm vào các mục đích rõ ràng để thực hiện dự án đầu tư. Đồng thời doanh nghiệp vay vốn cũng phải sử dụng vốn đúng với mục đích mà hai bên đã thoả thuận cam kết và ghi trong hợp đồng vay vốn.

2. VỐN VAY PHẢI ĐƯỢC HOÀN TRẢ NỢ GỐC VÀ LÃI ĐÚNG HẠN

Hoàn trả là thuộc tính vốn có của tín dụng, là tiêu thức để phân biệt giữa phương thức cấp phát vốn của Nhà nước với phương thức cho vay vốn của các ngân hàng. Sự hoàn trả luôn là mối quan tâm hàng đầu của các ngân hàng khi cấp tín dụng, và thu hồi nợ đúng hạn là cơ sở để các ngân hàng thương mại tồn tại và phát triển.

Chúng ta biết rằng, nguồn vốn tín dụng của các ngân hàng thương mại chủ yếu là nguồn vốn huy động, tức là ngân hàng thương mại luôn đóng vai trò là người “đi vay để cho vay”. Khi tập trung huy động vốn, ngân hàng thương mại phải đảm bảo và có trách nhiệm hoàn trả đầy đủ, kịp thời cho người gửi khi họ có nhu cầu rút tiền gửi. Vì vậy, trong cho vay nói chung cũng như trong cho vay trung, dài hạn nói riêng ngân hàng cũng đòi hỏi khách hàng vay vốn phải hoàn trả ngân hàng đúng hạn.

Mặt khác, trong quá trình thực hiện các nghiệp vụ tín dụng của mình, ngân hàng cũng phải bù đắp các chi phí như: trả lãi tiền gửi, trả lương cán bộ nhân viên, chi phí ấn chỉ, nộp thuế, trích lập các quỹ... Điều này đòi hỏi ngân hàng phải thu thêm khoản chênh lệch ngoài số vốn đã cho vay, đó chính là phần lãi.

Để thực hiện được nguyên tắc này, trong cho vay trung, dài hạn, ngân hàng cho vay và doanh nghiệp vay vốn phải thống nhất tính toán, xác định rõ thời hạn cho vay và kỳ hạn trả nợ của dự án. Đồng thời thường xuyên theo dõi, đôn đốc doanh nghiệp trong việc thực hiện trả nợ, trả lãi.

3. VỐN VAY PHẢI ĐƯỢC ĐẢM BẢO THEO QUY ĐỊNH

Trong nền kinh tế thị trường, hoạt động tín dụng của ngân hàng luôn chứa đựng khả năng rủi ro. Vì thời hạn cho vay dài, nên tín dụng trung, dài hạn thường có rủi ro cao hơn cho vay ngắn hạn. Bởi vậy, khi cho vay các ngân hàng luôn chú trọng đến việc đảm bảo tiền vay và coi đó là nguyên tắc.

Tôn trọng nguyên tắc này, trong quá trình cho vay sẽ giúp cho ngân hàng có thể thực hiện thu nợ bằng cách phát mại các tài sản làm đảm bảo nếu doanh nghiệp không thực hiện được nghĩa vụ trả nợ khi đến kỳ hạn.

Thực hiện nguyên tắc này, khi cho vay trung, dài hạn vốn phát ra phải được đảm bảo theo đúng quy định. Thông thường doanh nghiệp vay vốn phải có tài sản đảm bảo chắc chắn. Tài sản dùng để đảm bảo cho nợ vay phải có giá trị lâu dài và không bị mất giá theo thời gian.

Tuy nhiên, đối với các doanh nghiệp có uy tín lớn trên thị trường, có tài sản kinh doanh lớn và kinh doanh trên nhiều ngành nghề, nhiều lĩnh vực, vốn riêng

của doanh nghiệp tham gia thực hiện dự án chiếm tỷ lệ lớn, dự án khả thi và có hiệu quả kinh tế chắc chắn thì việc đảm bảo vốn vay có thể được nới lỏng hơn vì doanh nghiệp này có khả năng trả nợ tiềm tàng.

Giá trị các tài sản làm đảm bảo nợ vay phải được xem xét, đánh giá một cách chính xác, mức đảm bảo nợ phải chọn ở mức hợp lý, theo quy định và phải nhỏ hơn giá trị tài sản đảm bảo.

III. CÁC HÌNH THỨC CẤP TÍN DỤNG TRUNG, DÀI HẠN

1. TÍN DỤNG TRUNG, DÀI HẠN THEO DỰ ÁN ĐẦU TƯ

1.1. Khái niệm

Tín dụng trung và dài hạn theo dự án đầu tư là việc ngân hàng 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 phục vụ đời sống.

1.2. Thủ tục vay vốn

1.2.1. Những hồ sơ làm căn cứ xét duyệt cho vay

Để được vay vốn khách hàng phải có đầy đủ các điều kiện vay vốn và phải lập hồ sơ vay vốn gửi đến ngân hàng.

Hồ sơ bao gồm:

- Giấy đề nghị vay vốn: Phải nói rõ tên, địa chỉ của khách hàng vay, số tiền cần vay, mục đích vay vốn, các cam kết về sử dụng tiền vay, trả nợ trả lãi và các cam kết khác.

- Các tài liệu pháp lý về bên vay:

+ Quyết định thành lập doanh nghiệp.

+ Quyết định bổ nhiệm giám đốc.

+ Quyết định bổ nhiệm kế toán trưởng.

+ Điều lệ hoạt động.

+ Giấy phép kinh doanh, giấy phép hành nghề...

- Hồ sơ dự án đầu tư và các tài liệu liên quan đến dự án đầu tư:

+ Báo cáo nghiên cứu dự án khả thi (luận chứng kinh tế - kỹ thuật hoặc báo cáo kinh tế - kỹ thuật).

+ Văn bản quyết định đầu tư của cấp có thẩm quyền (cho phép và cấp giấy phép đầu tư).

+ Quyết định phê duyệt tổng dự toán của cấp có thẩm quyền.

+ Các tài liệu về thiết kế.

+ Giải trình hiệu quả kinh tế của dự án.

+ Các hợp đồng liên quan đến cung ứng thiết bị, tiêu thụ sản phẩm...

+ Quyết định kết quả đấu thầu (hoặc quyết định chỉ định thầu).

+ Các loại giấy phép: quyết định giao đất, hợp đồng thuê đất để thực hiện dự án, giấy phép xây dựng, giấy phép sử dụng các công trình hạ tầng...

+ Văn bản chấp thuận của Bộ, Sở Khoa học công nghệ môi trường.
+ Lịch trả nợ, cam kết uỷ nhiệm trích tài khoản tiền gửi để trả nợ.
+ Hợp đồng mua bảo hiểm công trình xây dựng với công ty bảo hiểm được phép hoạt động.

- Các tài liệu liên quan phản ánh thực trạng tài chính:

+ Bảng cân đối kế toán (bảng tổng kết tài sản) các năm liền kề.

+ Báo cáo kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh.

+ Báo cáo lưu chuyển tiền tệ.

+ Tình hình công nợ.

- Các giấy tờ pháp lý về đảm bảo tiền vay.

1.2.2. Kiểm tra thẩm định hồ sơ

Nhận được hồ sơ, tùy thuộc vào việc phân cấp quản lý, trong phạm vi thời hạn theo quy định ngân hàng cho vay xem xét kỹ các tài liệu nhận được nhằm đánh giá đầy đủ, chính xác về dự án đầu tư và các khả năng của khách hàng vay vốn để quyết định cho vay hay không cho vay.

Thời gian thẩm định và xét duyệt cho vay đối với cho vay trung hạn thường quy định:

- Các dự án do chi nhánh trực tiếp thẩm định xét duyệt cho vay, thời hạn không quá 30 ngày.

- Đối với các dự án cấp trung ương xét duyệt, thời gian thẩm định tối đa không quá 45 ngày, trong đó, thời gian thẩm định và xét duyệt cho vay tại trung ương không quá 20 ngày.

Trên cơ sở các hồ sơ doanh nghiệp vay vốn gửi đến, ngân hàng phải xem xét tính hợp pháp, tính hợp lệ, tính đầy đủ của hồ sơ. Đồng thời thẩm định và đánh giá kỹ lưỡng về dự án và khách hàng vay vốn theo đúng quy định.

Trong thẩm định dự án và đánh giá khách hàng hiện nay, ngân hàng cần lưu ý một số vấn đề:

- Phải đánh giá tình hình tài chính hiện tại và tương lai của doanh nghiệp vay vốn, đặc biệt đánh giá khả năng sinh lời của dự án, thẩm định kỹ lưỡng về thị trường mà doanh nghiệp sẽ cung cấp sản phẩm, bao gồm: thị trường trong nước, thị trường nước ngoài, thị trường tương lai, dự báo về số lượng và giá cả sản phẩm bán ra, khả năng cạnh tranh của dự án...

- Phải xem xét tính ổn định trong hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp vay vốn: nhìn chung các doanh nghiệp có quá trình hoạt động ổn định và phát triển thường là các đối tượng có khả năng phát triển lâu dài và bền vững, do vậy ngân hàng cần quan tâm hơn.

- Thẩm định kỹ khả năng của bộ máy quản lý doanh nghiệp: xem xét họ có dễ thích nghi với môi trường kinh doanh? Có khả năng năng động, xoay chuyển trong mọi tình huống biến động của môi trường kinh doanh hay không?

Một doanh nghiệp có bộ máy quản lý tối nhìn chung không thể là đối tượng cho vay trung, dài hạn của ngân hàng được, bởi vì khi ngân hàng quyết định cho vay chính là ngân hàng đã quyết định gắn bó hoạt động kinh doanh của ngân hàng với doanh nghiệp.

- Phải đánh giá được vị thế của doanh nghiệp vay vốn, khả năng cạnh tranh của doanh nghiệp với các đối thủ khác trên thị trường: một doanh nghiệp có khả năng cạnh tranh cao vì chất lượng sản phẩm tốt, giá thành sản phẩm thấp hoặc có mạng lưới khách hàng trung thành... Ngân hàng cũng nên lưu ý hơn trong việc thiết lập quan hệ cho vay trung và dài hạn.

- Ngoài ra, ngân hàng cho vay cũng cần xem xét đến các vấn đề về pháp luật, văn hoá- xã hội, chính trị của dự án: vì một dự án có ý nghĩa chính trị, ý nghĩa kinh tế- xã hội cao cũng thường được sự hỗ trợ cao của Nhà nước và ngược lại...

1.3. Tổ chức cho vay và thu nợ

1.3.1. Tổ chức cho vay

Để tiến hành cho vay vốn, ngân hàng cùng khách hàng phải ký kết hợp đồng và thoả thuận mức vốn đầu tư duy trì cho suốt cả thời gian đầu tư của dự án.

Hợp đồng cho vay là một bản thoả thuận giữa bên vay và bên cho vay, được ghi thành văn bản và được hai bên ký kết. Về mặt pháp lý, hợp đồng tín dụng này là một bằng chứng về cam kết nghĩa vụ của một bên đối với bên kia và quyền lợi của các bên được hưởng khi họ thực hiện tốt các cam kết của mình. Đồng thời qua đây cũng nhằm ràng buộc trách nhiệm của người vay trong quan hệ với ngân hàng.

Hợp đồng tín dụng phải có nội dung và điều kiện vay, mục đích sử dụng tiền vay, hình thức vay, số tiền vay, lãi suất, thời hạn vay, hình thức bảo đảm, giá trị tài sản bảo đảm, phương thức trả nợ và những cam kết khác được các bên thoả thuận.

Chẳng hạn: cam kết không cho người khác vay, cam kết không đứng ra bảo lãnh cho người khác, cam kết duy trì tỷ lệ vốn tự có tối thiểu, cam kết duy trì số dư bù...

Mức cho vay: được ngân hàng xác định trên cơ sở chênh lệch giữa tổng nhu cầu vốn cần thiết hợp lý của dự án, với vốn tự có tham gia đầu tư dự án và các nguồn vốn huy động khác (nếu có).

$$\text{Mức cho vay} = \text{Tổng nhu cầu vốn của dự án} - \text{Vốn tự có} - \text{Nguồn vốn huy động khác}$$

Việc xác định mức cho vay phải trên cơ sở khai thác sử dụng tối đa triệt để vốn tự có và vốn huy động khác của doanh nghiệp tham gia thực hiện dự án. Vốn tự có tham gia thực hiện dự án tối thiểu phải đảm bảo đủ theo đúng tỷ lệ quy định.

Theo quy định của Ngân hàng Công thương Việt Nam hiện nay:

- Đối với các dự án cải tiến kỹ thuật, mở rộng sản xuất, hợp lý hoá sản xuất, khách hàng phải có vốn tự có tham gia vào dự án tối thiểu bằng 10% tổng vốn đầu tư của dự án.

Chương 8: Nghiệp vụ tín dụng trung và dài hạn

- Đối với dự án đầu tư xây dựng cơ bản mới, khách hàng phải có vốn tự có tham gia vào dự án tối thiểu bằng 30% tổng vốn đầu tư của dự án.

- Đối với các dự án phục vụ đời sống, khách hàng phải có vốn tự có tham gia vào dự án tối thiểu bằng 40% tổng vốn đầu tư của dự án.

Theo quy định của Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển nông thôn Việt Nam:

- Đối với cho vay trung, dài hạn, khách hàng phải có vốn tự có tối thiểu 30% trong tổng nhu cầu vốn vay.

- Riêng cho vay đời sống, khách hàng phải có vốn tự có tối thiểu 40% trong tổng nhu cầu vốn vay.

Nguồn vốn huy động khác của doanh nghiệp tham gia vào dự án có thể là vốn liên doanh liên kết, vốn cổ phần.

Trong cho vay trung, dài hạn, việc ấn định mức cho vay tối đa đối với dự án còn phải căn cứ vào giá trị tài sản thế chấp cầm cố bảo đảm nợ vay và giới hạn cho vay tối đa đối với một khách hàng theo quy định (theo Luật các tổ chức tín dụng: “tổng dư nợ cho vay đối với một khách hàng không được vượt quá 15% vốn tự có của tổ chức tín dụng”).

Bên cạnh việc tính toán xác định mức cho vay đối với dự án, ngân hàng và khách hàng còn phải xác định chỉ tiêu thời hạn cho vay và thời hạn trả nợ.

Thời hạn cho vay: là khoảng thời gian được xác định kể từ khi doanh nghiệp nhận món vay đầu tiên cho đến khi doanh nghiệp trả hết nợ ngân hàng. Chỉ tiêu thời hạn cho vay được xác định theo công thức sau:

$$T_{cv} = T_{xd} + T_{tn}$$

Trong đó:

T_{cv} : Thời hạn cho vay.

T_{xd} : Thời hạn xây dựng hoặc thời gian thực hiện dự án.

T_{tn} : Thời hạn trả nợ.

Thời hạn trả nợ: là khoảng thời gian được tính kể từ khi doanh nghiệp vay vốn trả món nợ đầu tiên cho đến khi doanh nghiệp trả hết nợ ngân hàng. Chỉ tiêu thời hạn trả nợ được xác định như sau:

$$T_{tn} = \frac{V}{N}$$

Trong đó: V: Gốc tiền vay.

N: Số nợ trả bình quân hàng năm.

Số nợ trả bình quân hàng năm bao gồm:

+ Khấu hao cơ bản của tài sản cố định được hình thành từ vốn vay ngân hàng: một dự án khi đi vào hoạt động sẽ mang lại cho nhà đầu tư các khoản doanh thu. Trong khoản doanh thu đó có một phần là khấu hao cơ bản của tài sản cố định đã đầu tư bằng vốn vay. Phần này được dùng để trả nợ ngân hàng cho vay là đương nhiên và được xác định như sau:

$$\begin{aligned} & \text{KHTSCĐ hình thành bằng vốn vay} = \text{Giá trị tài sản cố định đầu tư bằng vốn vay} \times \text{Tỷ lệ KHCB TSCĐ} \\ & \text{Hoặc:} \\ & = \text{Giá trị tài sản cố định} \times \text{Tỷ lệ vốn vay} \times \text{Tỷ lệ khấu hao cơ bản tài sản cố định} \end{aligned}$$

+ Một phần lợi nhuận do công trình vay vốn mang lại: bộ phận này nhiều hay ít còn phụ thuộc vào việc thực hiện nghĩa vụ của doanh nghiệp đối với ngân sách nhà nước, chế độ trích lập các quỹ theo quy định, chính sách của doanh nghiệp và sự thoả thuận của hai bên đã ký trong hợp đồng vay vốn. Phần này có thể xác định như sau:

$$\text{Lợi nhuận dùng trả nợ ngân hàng} = \text{Lợi nhuận ròng hàng năm} \times \text{Tỷ lệ dùng trả nợ}$$

+ Ngoài hai nguồn dùng để trả nợ cơ bản trên, đôi khi doanh nghiệp vay vốn còn có thể sử dụng các nguồn vốn hợp pháp khác để trả nợ. Chẳng hạn sử dụng các khoản thu từ các tài khoản sinh lời khác của doanh nghiệp. Song điều này không phải là đương nhiên, vì doanh nghiệp vay vốn có thể phải sử dụng nó vào các mục đích khác hơn là trả nợ vay. Bởi vậy, trong thực tế, các ngân hàng cho vay chỉ nên quan tâm chủ yếu vào sự sinh lời của vốn đầu tư từ ngân hàng, không nên quá hy vọng vào các nguồn vốn khác của doanh nghiệp trong việc trả nợ.

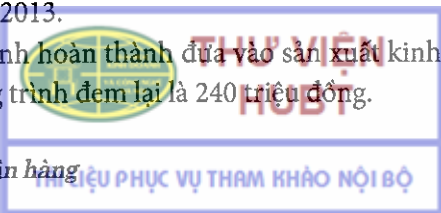
- Quá trình phát tiền vay trong cho vay trung và dài hạn được thực hiện theo tiến độ của dự án, trên cơ sở có khối lượng công trình hoàn thành. Từng lần nhận tiền vay khách hàng vay vốn phải gửi đến ngân hàng những tài liệu làm căn cứ cho việc phát tiền vay như: biên bản nghiệm thu và bàn giao, bảng kê khối lượng công trình hoàn thành, phiếu giá thanh toán và những tài liệu chứng từ liên quan khác...

Ngân hàng tiến hành kiểm tra và phát tiền vay trong phạm vi mức cho vay và dự toán được duyệt.

Ví dụ 1:

Tháng 6-2013 một doanh nghiệp sản xuất vật liệu xây dựng gửi đến ngân hàng hồ sơ xin vay vốn cố định để thực hiện mở rộng sản xuất kinh doanh. Sau khi xem xét thẩm tra hồ sơ, ngân hàng đã xác định được một số chỉ tiêu như sau:

- Tổng giá trị dự toán công trình: 1000 triệu đồng.
- Vốn tự có của doanh nghiệp tham gia thực hiện dự án là 30% tổng giá trị dự toán của công trình.
- Theo kế hoạch công trình bắt đầu khởi công thực hiện ngày 01-08-2013, hoàn thành ngày 31-12-2013.
- Khi công trình hoàn thành đưa vào sản xuất kinh doanh, dự kiến lợi nhuận hàng năm do công trình đem lại là 240 triệu đồng.



- Doanh nghiệp trích lập các quỹ và nộp ngân sách Nhà nước hàng năm 40%.
Phần còn lại được dùng trả nợ ngân hàng.

- Giá trị tài sản thế chấp là 1200 triệu đồng.
- Tỷ lệ khấu hao cơ bản tài sản cố định hàng năm là 12%.

Yêu cầu:

1. Hãy xác định mức cho vay tối đa đối với công trình.
2. Xác định thời hạn cho vay dự án.

Biết rằng:

- Nguồn vốn ngân hàng đủ đáp ứng nhu cầu vốn hợp lý của khách hàng.
- Mức cho vay tối đa so với giá trị tài sản đảm bảo không quá 70% (theo quy định).
- Doanh nghiệp vay vốn thoả thuận với ngân hàng hàng năm sẽ sử dụng các nguồn thu khác để trả nợ ngân hàng là 22 triệu đồng.

Lời giải:

1. Xác định mức cho vay:

- Mức cho vay xác định theo nhu cầu vay của doanh nghiệp:

$$\text{Mức cho vay} = 1000 - 1000 \times 30\% = 700 \text{ triệu đồng.}$$

- Mức cho vay tính trên giá trị tài sản làm đảm bảo:

$$\text{Mức cho vay} = 1200 \times 70\% = 840 \text{ triệu đồng.}$$

Vậy mức cho vay tối đa đối với công trình là 700 triệu đồng.

2. Xác định thời hạn cho vay:

Theo công thức: $T_{cv} = T_{xd} + T_m$

- Về thời gian xây dựng ta có:

T_{xd} : từ 01-08-1999 đến 31-12-1999: là 5 tháng.

- Về thời gian trả nợ ta có:

$$T_m = \frac{V}{N}$$

$V = 700$ triệu đồng.

N : số nợ trả bình quân hàng năm:

+ Khấu hao cơ bản tài sản cố định dùng để trả nợ:

$$700 \times 12\% = 84 \text{ triệu đồng.}$$

+ Lợi nhuận dùng trả nợ: $240 - (240 \times 40\%) = 144$ triệu đồng.

+ Vốn hợp pháp khác dùng trả nợ: 22 triệu đồng.

Cộng: 250 triệu đồng.

Như vậy: Thời hạn trả nợ = $\frac{700}{250} = 2,8$ năm = 33,6 tháng

Thời hạn cho vay = 5 tháng + 33,6 tháng = 38,6 tháng.

1.3.2. Thu nợ, thu lãi

1.3.2.1. Thu nợ

Thực hiện thu nợ trong cho vay trung, dài hạn được tiến hành khi toàn bộ công trình hoàn thành đưa vào sử dụng hoặc khi có giá trị tài sản cố định hoàn thành đưa vào sử dụng.

Để tiến hành thu nợ đòi hỏi phải xác định được kế hoạch trả nợ, kỳ hạn nợ và số tiền trả nợ cho mỗi kỳ hạn nợ.

Mỗi định kỳ hạn nợ dài hay ngắn tùy thuộc vào sự thoả thuận giữa người vay vốn với ngân hàng cho vay. Thông thường kỳ hạn nợ trong cho vay trung, dài hạn có thể được xác định theo tháng, quý, vụ.

Khi định kỳ hạn nợ và số tiền trả nợ của từng kỳ hạn thường được xác định dựa vào tính chất của khoản vay, sự chu chuyển của vốn vay trong chu kỳ sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp vay vốn, đồng thời xem xét đến toàn bộ nguồn thu mà doanh nghiệp có thể dùng để trả nợ trong từng thời điểm để định thời điểm trả nợ và rút ngắn thời hạn trả nợ.

Khi bên vay đã cam kết trả nợ theo định kỳ nào thì phải chấp hành theo đúng cam kết. Nếu đến kỳ trả nợ mà doanh nghiệp không trả nợ thì coi như vi phạm cam kết.

Căn cứ vào kỳ hạn nợ đã được xác định, ngân hàng cho vay tiến hành thu nợ như sau:

+ Đến kỳ hạn nợ, doanh nghiệp vay vốn phải chủ động trích tài khoản tiền gửi, nộp tiền mặt hoặc ngân phiếu thanh toán... để trả nợ.

+ Nếu đến kỳ hạn nợ doanh nghiệp không chủ động trả nợ, ngân hàng cho vay chủ động trích tài khoản tiền gửi của doanh nghiệp để thu nợ.

+ Trường hợp đến kỳ hạn nợ mà doanh nghiệp vay vốn không trả hết, ngân hàng sẽ chuyển sang nợ quá hạn và sẽ thu ngay khi tài khoản tiền gửi của doanh nghiệp có tiền.

Thu nợ trong cho vay trung, dài hạn còn được tiến hành trong các trường hợp đặc biệt sau: doanh nghiệp vay vốn có sự thanh lý, bán tài sản được hình thành từ vốn vay ngân hàng; doanh nghiệp sử dụng vốn vay sai mục đích hoặc vi phạm những cam kết trong hợp đồng vay vốn; doanh nghiệp không chấp hành đúng quy định của Nhà nước về quản lý đầu tư xây dựng cơ bản; doanh nghiệp có quyết định giải thể hay có sự sáp nhập.

1.3.2.2. Thu lãi

Lãi suất cho vay trung, dài hạn lệ thuộc vào lãi suất chung của nền kinh tế, thông thường lãi suất cho vay bằng lãi suất huy động cộng phí nghiệp vụ ngân hàng cộng lợi nhuận của ngân hàng.

Lãi suất cho vay phải đảm bảo đồng nền không bị giảm sức mua do yếu tố lạm phát, phải đảm bảo cho người đi vay có được một mức lợi nhuận trong sản xuất

kinh doanh hợp lý đồng thời phải đảm bảo sự duy trì và phát triển của hoạt động kinh doanh ngân hàng.

Ở nhiều nước trong nền kinh tế thị trường lãi suất cho vay trung, dài hạn có thể là lãi suất cố định trong suốt thời gian vay vốn, nhưng cũng có thể quy định một lãi suất biến đổi lên xuống tùy thuộc vào biến động của thị trường.

Lãi suất cho vay trung, dài hạn hiện nay ngân hàng thương mại Việt Nam đang áp dụng tùy từng dự án và do hai bên vay và cho vay thỏa thuận nhưng phải phù hợp với quyết định của Ngân hàng Nhà nước về lãi suất cho vay.

Thu lãi trong cho vay trung, dài hạn cũng được phân thành kỳ hạn theo tháng, quý, năm... và dựa trên số kết dư ở mỗi kỳ hạn nợ và lãi suất ở mỗi kỳ hạn nợ đã ghi trên hợp đồng vay vốn.

Tuy nhiên, cũng có những trường hợp thu lãi một lần cùng với nợ gốc ở mỗi kỳ hạn nợ hoặc ngân hàng nhập lãi vào nợ gốc ở từng kỳ hạn và thu một lần với nợ gốc.

2. TÍN DỤNG THUÊ MUA

Tín dụng thuê mua là một phương thức tài trợ vốn trung, dài hạn. Theo phương thức này người vay được sử dụng tài sản mình cần trên cơ sở đi thuê, không phải bỏ vốn mua mà chỉ phải chi tiền thuê tài sản đó cho công ty tín dụng thuê mua và khi hết hạn hợp đồng thuê người vay được quyền mua lại tài sản đó.

Thực chất đây là một phương thức vay tài sản thông qua một hợp đồng cho thuê, kèm theo lời hứa đơn phương bán cho người thuê theo một giá nhất định có tính đến những số tiền thuê đã trả.

Trong hoạt động tài trợ vốn dưới hình thức tín dụng thuê mua thông thường có 3 chủ thể tham gia: bên thuê, bên cho thuê và người cung cấp.

Bên thuê: chủ yếu là các doanh nghiệp hoạt động trên lĩnh vực công nghiệp và thương nghiệp. Khi phát sinh nhu cầu về hình thức tài trợ này, họ phải lựa chọn người cung ứng và thương lượng thỏa thuận về các loại tài sản mình cần, các đặc tính kỹ thuật, chủng loại, giá cả, phương thức thanh toán, cách thức giao nhận và các điều kiện về bảo hành bảo dưỡng...

Trên cơ sở đó bên thuê lập hồ sơ xin thuê mua gửi bên cho thuê để bên cho thuê xem xét và đi mua. Hồ sơ xin thuê mua gần giống như hồ sơ xin cấp tín dụng.

Bên cho thuê: thường là các tổ chức tín dụng, các tổ chức tài chính. Sau khi thẩm tra xét duyệt hồ sơ, xác nhận chi tiết về tài sản, giá cả, phương thức thanh toán... mà bên thuê và người cung ứng đã thỏa thuận, bên cho thuê tiến hành ký hợp đồng cho thuê với bên thuê và hợp đồng mua tài sản với người cung ứng.

Hợp đồng thuê mua dựa trên một thời hạn mà theo nguyên tắc là “không thể thay đổi” và bên thuê không thể chấp dứt cam kết của mình. Thời hạn ấy thường ứng với thời hạn khấu hao theo chế độ thuế của tài sản và giá các số tiền thuê bằng giá tài sản, các chi phí khai thác và lãi của bên cho thuê.

Trong tín dụng thuê mua bên cho thuê luôn giữ quyền sở hữu đối với tài sản đã cho thuê, còn việc bảo dưỡng, sửa chữa và các vấn đề kỹ thuật liên quan đến tài sản

được tài trợ bằng thuê mua không thuộc trách nhiệm của bên cho thuê mà thuộc trách nhiệm của bên thuê hay người cung ứng những tài sản đó.

Người cung ứng: đàm phán với bên thuê về tài sản, giá cả, phương thức giao nhận, phương thức thanh toán và các vấn đề về bảo hành bảo dưỡng..., đồng thời ký hợp đồng mua bán tài sản với bên cho thuê và có trách nhiệm giao tài sản theo đúng hợp đồng.

Thời hạn cho thuê được bắt đầu và có hiệu lực khi bên thuê nhận được tài sản theo đúng hợp đồng, bên cho thuê nhận được thông báo xác nhận về việc giao nhận tài sản đó, để thực hiện thanh toán cho nhà cung ứng.

Trong thời hạn thuê, bên thuê trả tiền thuê định kỳ theo bảng tính sẵn đã chấp nhận ghi trong hợp đồng. Khi hợp đồng hết thời hạn, bên thuê có thể lựa chọn theo 3 cách:

- Huỷ bỏ hợp đồng, trả lại tài sản cho tổ chức tín dụng hoặc công ty tài chính cho thuê.

- Tiếp tục lập hợp đồng thuê tiếp với giá rất hạ.

- Mua lại theo giá còn lại đã thoả thuận.

Tài trợ vốn dưới hình thức tín dụng thuê mua đối với bên thuê mặc dù giá thường đắt, song có nhiều điểm thuận lợi:

- Nó cho phép bên thuê nhận được một khoản tài trợ là 100% các đầu tư, và tiết kiệm được việc sử dụng các vốn tự có của mình.

- Nó không đè nặng lên bảng tổng kết tài sản, và nó cho phép duy trì hay ít ra cũng không làm nặng thêm năng lực đi vay.

- Nhờ việc thuê mua bên thuê cũng có thể tìm thấy khả năng đổi mới thường xuyên hơn về tài sản để thoả mãn các cơ hội kinh doanh, nhất là với trường hợp mà kỹ thuật bị lỗi thời nhanh.

Tuy nhiên, trong thực tiễn các công ty tín dụng thuê mua khi tài trợ vốn dưới hình thức này cũng cần phải có sự cân nhắc và hết sức thận trọng bởi vì nhiều trường hợp trong quan hệ vay vốn dưới hình thức tín dụng thuê mua có thể có những sự lạm dụng thái quá từ phía bên thuê. Chẳng hạn doanh nghiệp rơi vào tình cảnh nợ nần nặng nề đã bảo hoà về tín dụng, khả năng về tự tài trợ quá yếu kém, họ rất dễ đến với các công ty tín dụng thuê mua để tìm kiếm sự tài trợ dưới hình thức này.

Đối với bên cho thuê: Trong bất cứ trường hợp nào bên cho thuê cũng giữ quyền sở hữu đối với tài sản đã cho thuê, vì thế trong trường hợp bên thuê có khó khăn thì tình thế của bên cho thuê về phương diện pháp lý vẫn được đảm bảo ở mức độ cao, bởi vì trường hợp này tương tự như thế chấp pháp lý.

Tín dụng thuê mua là một phương thức tài trợ các đầu tư có một tính chất đặc biệt được hình thành ở Mỹ, nó lan truyền đến châu Âu vào những năm 1960 và phát triển mạnh mẽ. Ngày nay hình thức này đang được áp dụng rộng rãi ở nhiều nước trên thế giới.



Ở Việt Nam hoạt động tín dụng thuê mua mới được thực hiện trong những năm gần đây. Ngày 07/05/2014 Chính phủ ban hành Nghị định số 39/2014/NĐ-CP “về hoạt động của công ty tài chính và công ty cho thuê tài chính”. Theo Nghị định này: cho thuê tài chính là hoạt động tín dụng trung dài hạn thông qua việc cho thuê máy móc thiết bị và các động sản khác. Bên cho thuê cam kết mua máy móc thiết bị và động sản theo yêu cầu của bên thuê và nắm giữ quyền sở hữu đối với tài sản cho thuê. Bên thuê sử dụng tài sản thuê và thanh toán tiền thuê trong suốt thời hạn thuê đã được 2 bên thoả thuận và không được huỷ bỏ hợp đồng trước thời hạn. Khi kết thúc thời hạn thuê bên thuê được chuyển quyền sở hữu mua lại hoặc tiếp tục thuê tài sản đó theo các điều kiện đã thoả thuận trong hợp đồng thuê.

3. TÍN DỤNG TUẦN HOÀN

Tín dụng tuần hoàn được coi là tín dụng trung, dài hạn khi thời hạn của hợp đồng được kéo dài từ 1 đến vài năm và người vay rút tiền ra khi cần và được trả nợ khi có nguồn, trong thời gian hợp đồng có hiệu lực.

Trong các doanh nghiệp cổ phần khi có nhu cầu về vốn trung, dài hạn, doanh nghiệp có thể gia tăng việc phát hành cổ phiếu, nhưng cũng có thể vay ngân hàng dưới hình thức tín dụng tuần hoàn, sau đó sử dụng phần lợi nhuận tính trả cho cổ đông để trả nợ đồng thời tăng vốn góp của cổ đông lên.

Thực chất, đây là một hình thức cải biến cơ cấu tài chính của doanh nghiệp, chuyển nợ vay ngân hàng thành vốn trung, dài hạn.

Doanh nghiệp vay vốn cũng có thể yêu cầu ngân hàng chuyển tín dụng tuần hoàn thành tín dụng trung, dài hạn và thậm chí có thể gia hạn kéo dài nhiều năm với điều kiện có tài sản đảm bảo cho khoản vay một cách chắc chắn. Việc chuyển đổi này thường được diễn ra vào cuối giai đoạn của hợp đồng và điều đó còn tùy thuộc vào mức độ thực hiện hợp đồng và tình hình tài chính của khách hàng vay vốn.

4. CHO VAY ĐỒNG TÀI TRỢ

4.1. Khái niệm

Trong hoạt động thực tiễn của các ngân hàng thương mại trong lĩnh vực tín dụng, không ít các trường hợp mức cho vay hoặc mức rủi ro mà bản thân một ngân hàng không tự đảm đương nổi, do đó dẫn đến có sự phối hợp liên kết giữa các ngân hàng cùng tham gia tài trợ cho một dự án.

Cho vay đồng tài trợ là quá trình cho vay của một nhóm tổ chức tín dụng (từ hai tổ chức tín dụng trở lên) cho một dự án do một tổ chức tín dụng làm đầu mối, phối hợp với các bên tài trợ để thực hiện, nhằm nâng cao năng lực, hiệu quả trong hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp và của tổ chức tín dụng.

Trong thực tế cũng có hoạt động tài trợ vốn một cách tương tự, đó là trường hợp hai hoặc nhiều ngân hàng tham gia cùng tài trợ cho một dự án, nhưng giữa các ngân hàng không có sự liên kết. Mỗi ngân hàng tiến hành đàm phán độc lập

với khách hàng. Sau đó, các ngân hàng thoả thuận với nhau về những điều kiện tín dụng để thực hiện ký kết hợp đồng tín dụng. Mỗi ngân hàng tự cung cấp số tiền cho vay khách hàng, tự tiến hành thu nợ thu lãi... trường hợp này, trong nền kinh tế thị trường, được gọi là tài trợ song song.

4.2. Tổ chức cho vay đồng tài trợ

Trong cho vay đồng tài trợ phải có một ngân hàng đứng ra với tư cách làm ngân hàng đầu mối. Ngân hàng đầu mối đàm phán với khách hàng theo các điều kiện do các ngân hàng cùng tài trợ đưa ra và ký kết hợp đồng tín dụng, thực hiện thu hút vốn của các ngân hàng cùng tài trợ và chuyển giao cho khách hàng, thực hiện việc thu nợ và chia lãi.

4.2.1. Các bên quan hệ đồng tài trợ

Quan hệ tín dụng dưới hình thức đồng tài trợ gồm có hai bên tham gia: bên đồng tài trợ và bên nhận tài trợ.

- Bên đồng tài trợ: tối thiểu phải có từ hai ngân hàng thành viên trở lên, mỗi ngân hàng thành viên là một tổ chức tín dụng hoặc nhiều khi cũng có thể là một chi nhánh của một tổ chức tín dụng được uỷ quyền. Các ngân hàng thành viên sẽ cùng nhau bàn bạc chọn ra một tổ chức tín dụng để làm đầu mối. Trong thực tế, thông thường tổ chức tín dụng làm đầu mối là tổ chức tín dụng mà doanh nghiệp có nhu cầu vay vốn, hiện đang có mở tài khoản tiền gửi thanh toán. Hoặc cũng có thể là một tổ chức tín dụng có vị thế, uy tín lớn, có nhiều kinh nghiệm trong việc quản lý và điều hành, được các tổ chức tín dụng thành viên khác rất tin tưởng. Nhìn chung, mọi quan hệ về tín dụng giữa bên đồng tài trợ và bên nhận tài trợ đều được thực hiện thông qua tổ chức tín dụng làm đầu mối.

- Bên nhận tài trợ: thường là một pháp nhân hoặc cá nhân có nhu cầu vay vốn đầu tư cho dự án. Nhưng nhu cầu vay vốn để thực hiện dự án đó có thể quá lớn, vượt quá giới hạn tối đa cho phép cho vay của tổ chức tín dụng mà khách hàng giao dịch, hoặc cũng có thể là do hiện tại bản thân tổ chức tín dụng đang thực hiện một chính sách tín dụng, mà mục tiêu đa dạng hoá hoạt động kinh doanh, phân tán rủi ro không cho phép tổ chức tín dụng đơn phương mạo hiểm tài trợ cho dự án.

4.2.2. Tổ chức phối hợp thực hiện đồng tài trợ

Các khách hàng khi phát sinh nhu cầu, muốn được ngân hàng tài trợ vốn để thực hiện dự án, lẽ đương nhiên khách hàng phải lập và gửi hồ sơ để nghị vay vốn tới tổ chức tín dụng nơi họ đang đặt quan hệ. Tổ chức tín dụng tiếp nhận hồ sơ và tiến hành thẩm định sơ bộ, nếu thấy dự án có tính khả thi và có hiệu quả kinh tế rõ ràng nhưng nhu cầu vay vốn của khách hàng có mức cho vay và mức rủi ro bản thân tổ chức tín dụng không đơn phương tài trợ được, thì có thể chọn phương thức đồng tài trợ.

Để tổ chức thực hiện, tổ chức tín dụng trực tiếp nhận hồ sơ trước hết cần dự kiến các tổ chức tín dụng có khả năng tham gia và tiến hành mời đồng tài trợ.

Khi mời đồng tài trợ, yêu cầu đối với tổ chức tín dụng mời phải nêu rõ các dự kiến của mình về một số vấn đề như hình thức, thời hạn tài trợ, lãi suất, phí và số tiền đề nghị tham gia tài trợ cho dự án. Đồng thời, cũng phải gửi kết quả thẩm định sơ bộ về khách hàng và về dự án cho các tổ chức tín dụng được mời.

Trong khoảng thời gian tổ chức tín dụng mời đồng tài trợ để nghị, sau khi nghiên cứu hồ sơ xin vay của doanh nghiệp, tổ chức tín dụng được mời phải trả lời bằng văn bản, đồng ý hay không đồng ý tham gia đồng tài trợ. Nếu muốn tham gia, tổ chức tín dụng được mời còn phải trả lời các đề nghị cụ thể của tổ chức tín dụng mời đồng tài trợ. Trường hợp, nếu còn thiếu các thành viên tham gia thì tổ chức tín dụng mời đồng tài trợ có thể mời tiếp các tổ chức tín dụng khác tham gia. Sau đợt mời đồng tài trợ (không quá hai đợt) nếu:

- Không thống nhất được việc thực hiện cùng tài trợ thì tổ chức tín dụng trực tiếp nhận hồ sơ của doanh nghiệp có thể xử lý như sau:

Xem xét lại khả năng tài trợ đơn phương của ngân hàng mình, nếu thấy nhu cầu vay vốn của khách hàng không vượt quá giới hạn mà pháp luật cho phép và bản thân có đủ nguồn vốn thì tài trợ.

Nếu tổ chức tín dụng nhận hồ sơ không có đủ khả năng tài trợ đơn phương thì thông báo cho doanh nghiệp biết về việc không thể cho vay, kể cả bằng hình thức đồng tài trợ.

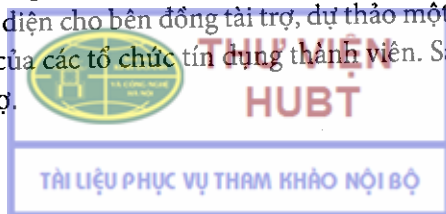
- Trường hợp đã thống nhất được việc thực hiện đồng tài trợ thì các thành viên tham gia tiến hành thẩm định tài liệu hồ sơ xin vay do bên vay gửi đến để quyết định cho vay. Để nâng cao chất lượng và hiệu quả trong thẩm định dự án và phân tích đánh giá khách hàng, tùy theo tình hình thực tế, các bên tham gia có thể thống nhất thành lập hội đồng thẩm định chung hoặc cũng có thể không thành lập hội đồng thẩm định chung. Nghĩa là các bên tự tiến hành thẩm định đơn phương.

Trước khi tiến hành thiết lập và thực hiện quan hệ tín dụng đối với bên nhận tài trợ, các thành viên bên đồng tài trợ phải cùng nhau thỏa thuận thống nhất xây dựng và ký kết hợp đồng đồng tài trợ. Đồng thời, các bên cũng phải có trách nhiệm và nghĩa vụ thực hiện đúng các điều khoản của hợp đồng.

Hợp đồng đồng tài trợ: Là một bản cam kết được thiết lập giữa các tổ chức tín dụng tham gia đồng tài trợ về việc thực hiện quyền và nghĩa vụ của mỗi tổ chức tín dụng thành viên trong toàn bộ quá trình cho vay để thực hiện dự án.

Mức vốn tham gia đồng tài trợ của mỗi ngân hàng thành viên là do các bên đồng tài trợ thỏa thuận, nhưng không được vượt quá giới hạn cho vay đối với một khách hàng theo quy định của Luật các tổ chức tín dụng.

Sau khi ký kết hợp đồng về đồng tài trợ, tổ chức tín dụng được cử làm đầu mối có trách nhiệm đại diện cho bên đồng tài trợ, dự thảo một hợp đồng tín dụng và lấy ý kiến thống nhất của các tổ chức tín dụng thành viên. Sau đó, thảo luận và ký kết với bên nhận tài trợ.



Về nội dung của hợp đồng tín dụng này, cũng giống như hợp đồng tín dụng song phương mà các ngân hàng vẫn thường ký kết với các khách hàng vay vốn. Nghĩa là, hợp đồng phải nêu rõ: nội dung và điều kiện vay, mục đích sử dụng tiền vay, hình thức vay, số tiền vay, lãi suất, thời hạn cho vay, hình thức đảm bảo... phương thức trả nợ và những cam kết ràng buộc khác được đôi bên thỏa thuận. Ngoài ra hợp đồng tín dụng trong cho vay dưới hình thức đồng tài trợ có thể ghi thêm một số ghi chú như:

- Tên các thành viên tài trợ
- Số tiền và tỷ trọng tài trợ
- Phương thức tài trợ của từng thành viên
- Chữ ký của các thành viên tham gia tài trợ

4.2.3. Phát tiền vay, thu nợ, thu lãi

Quá trình phát tiền vay để thực hiện dự án được đồng tài trợ, cũng tương tự như trong cho vay trung và dài hạn mà các ngân hàng thương mại thường thực hiện. Từng lần thực hiện việc giải ngân cho khách hàng tổ chức tín dụng làm đầu mối đều phải ký kế ước cho vay.

Thu nợ, thu lãi: việc thu nợ, thu lãi được diễn ra giữa tổ chức tín dụng làm đầu mối với bên nhận tài trợ. Quá trình này được căn cứ vào kỳ hạn nợ, số tiền trả nợ của từng kỳ mà hai bên đã thỏa thuận ghi trong hợp đồng tín dụng.

- Đến kỳ hạn nợ, bên nhận tài trợ phải chủ động trả nợ, bao gồm cả nợ gốc và lãi vay cho tổ chức tín dụng đầu mối như đã thỏa thuận, hoặc cũng có thể trả cho bên thứ ba là một hoặc một số tổ chức tín dụng thành viên.

- Trường hợp đến kỳ hạn trả nợ, nhưng bên nhận tài trợ không chủ động trong việc trả nợ thì tổ chức tín dụng đầu mối có trách nhiệm đôn đốc nhắc nhở. Qua quá trình đôn đốc, nếu bên nhận tài trợ vẫn không trả nợ, thì theo sự thỏa thuận của các thành viên, tổ chức tín dụng đầu mối được thực hiện các quyền của một chủ nợ mà pháp luật cho phép để thu hồi nợ.

Trong những trường hợp đặc biệt, cũng giống như các mối quan hệ thông thường, bên nhận tài trợ cũng có thể trả nợ trước hạn hoặc vì một lý do nào đó xin gia hạn nợ, xin giảm lãi, giảm phí... Những trường hợp đó bên nhận tài trợ phải có thông báo trước bằng văn bản cho tổ chức tín dụng đầu mối, để tổ chức này bàn bạc thống nhất với các thành viên tài trợ cùng giải quyết.

Trong nền kinh tế thị trường, ở các nước có nền công nghiệp phát triển như ở Mỹ, các nước thuộc thị trường châu Âu, hình thức cho vay đồng tài trợ phát triển rất mạnh mẽ. Khi tham gia đồng tài trợ, các ngân hàng đồng thành viên được yêu cầu đóng góp một khoản cho vay nhất định và tuân theo những thỏa ước mà ngân hàng đứng đầu ký kết với khách hàng. Các ngân hàng tham gia đồng tài trợ được tổ chức và liên kết với nhau rất chặt chẽ trong quá trình đồng tài trợ. Biểu hiện bên đồng tài trợ thường được phân chia làm bốn loại ngân hàng và mỗi loại ngân hàng có vị trí vai trò và chức năng riêng trong suốt quá trình tổ chức cho vay:

- Ngân hàng đứng đầu (Lead manager): ngân hàng này có trách nhiệm trong việc tổ chức hợp tác các ngân hàng đồng tài trợ với nhau, đồng thời chỉ huy việc đàm phán các khoản cho vay với khách hàng.

- Ngân hàng quản lý (Managers): là một vài ngân hàng thành viên, sát cánh bên cạnh ngân hàng đứng đầu trong việc tổ chức các ngân hàng khác tham gia hợp tác, tham mưu cho ngân hàng đứng đầu trong việc quản lý các khoản cho vay và kiểm soát khách hàng

- Ngân hàng đại lý (Agent): là ngân hàng có trách nhiệm thực hiện các chức năng như:

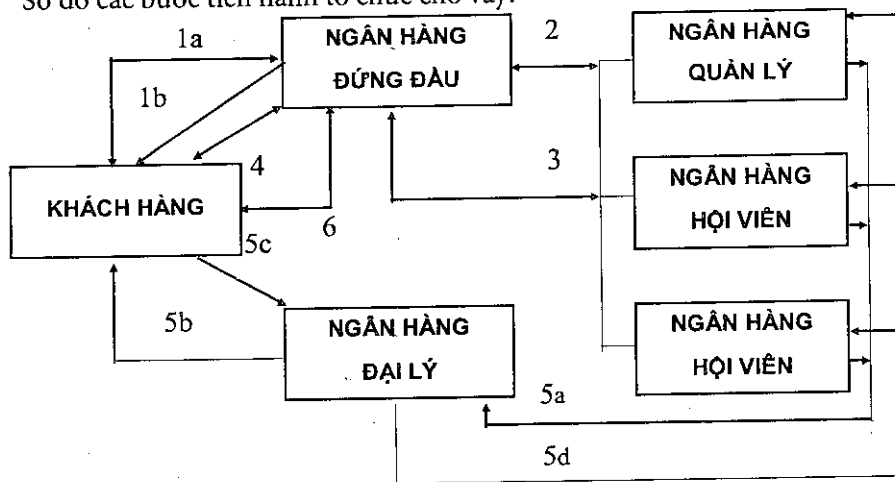
+ Tập hợp vốn từ các ngân hàng thành viên tham gia đồng tài trợ khi thông báo rút tiền vay của khách hàng được đưa ra.

+ Tính toán các khoản nợ, các khoản lãi và các khoản phí phải trả của khách hàng

+ Phân phối lại cho các ngân hàng thành viên nợ gốc và lãi

- Các ngân hàng hội viên (Participats): Thường là các ngân hàng có chuyên môn, quy mô nhỏ hơn các loại ngân hàng trên, không có được các điều kiện thuận lợi để thực hiện tốt các chức năng trên.

Sơ đồ các bước tiến hành tổ chức cho vay:



Bước 1:

1a: Khách hàng liên hệ xin vay

1b: Ngân hàng đứng đầu ký kết bản hợp đồng ghi nhớ (hợp đồng tạm)

Bước 2: Ngân hàng đứng đầu mời các ngân hàng tham gia cho vay đồng tài trợ

Bước 3: Các ngân hàng cam kết bằng văn bản đồng ý tham gia đồng tài trợ

Bước 4: Ngân hàng đứng đầu ký hợp đồng chính thức cho vay với khách hàng

Bước 5:

5a: Các ngân hàng thành viên đóng góp vốn tham gia như đã cam kết với ngân hàng đứng đầu



- 5b: Ngân hàng đại lý tập trung và chuyển vốn cho khách hàng
- 5c: Ngân hàng đại lý nhận tiền hoàn trả (nợ và lãi) của khách hàng
- 5d: Ngân hàng đại lý phân phối khoản trả của khách hàng cho ngân hàng hội viên

Bước 6: Kết thúc hợp đồng, ngân hàng đứng đầu làm thủ tục giải phóng trách nhiệm.

CÂU HỎI

1. Phân biệt những đặc điểm của tín dụng trung dài hạn với tín dụng ngắn hạn.
2. Nêu những nội dung cơ bản của các hình thức cấp tín dụng trung và dài hạn.

BÀI TẬP

Bài 1

Ngày 15/6/200X nhà máy dệt Hà Nội gửi đến NHCT A kế hoạch vay, sau khi thẩm định ngân hàng đã nhất trí với nhà máy về chỉ tiêu kế hoạch quý III/200X trong đó nêu rõ: Vòng quay VLD kế hoạch là 3 vòng. TSLĐ bình quân 5200 trđ. Trong thời gian này NHCT A xây dựng kế hoạch cân đối vốn QIII/200X thấy:

Vốn huy động chiếm 75% tổng nguồn vốn của ngân hàng. Căn cứ vào tổng nguồn vốn ngân hàng phân bổ 180000trđ cho dư nợ ngắn hạn, 54000trđ cho dư nợ trung và dài hạn. Còn lại thực hiện quỹ đảm bảo khả năng thanh toán (đúng bằng 25% nguồn vốn huy động).

Đầu tháng 7 năm 200X ngân hàng và nhà máy đã ký kết HĐTD vốn lưu động QIII/200X trong đó nêu rõ:

- Thời hạn trả nợ kế hoạch (Số ngày của 1 vòng quay VTD) là 28 ngày
- Doanh số trả nợ kế hoạch đúng bằng 90% giá trị sản lượng hàng hoá thực hiện QIII/200X. Từ 1/7/200X đến 25/9/200X trên tài khoản cho vay theo HMTD đã diễn ra:

- + Doanh số phát sinh Nợ: 14.573,5 trđ.
- + Doanh số phát sinh Có: đúng bằng doanh số trả nợ theo kế hoạch quý

Trong 5 ngày cuối quý đã phát sinh:

- Ngày 26/9 Vay mua sợi 180 trđ
- Ngày 27/9 Nộp tiền thu bán hàng 260 trđ
- Ngày 28/9 Vay mua sợi 200,5 trđ
- Ngày 29/9 Vay để trả cổ tức cho cổ đông 80 trđ
- Ngày 30/9 Nộp tiền thu bán hàng 700 trđ

Yêu cầu:

1. Theo kế hoạch QIII/200X NHCT A phải thực hiện quỹ đảm bảo khả năng thanh toán với số tiền là bao nhiêu?
2. HMTD vốn lưu động QIII/200X giữa NH với nhà máy đã ký kết là bao nhiêu?

3. Giải quyết các nghiệp vụ kinh tế phát sinh trong 5 ngày cuối tháng 9/200X
(có giải thích)

Biết rằng:

- Nhà máy được NH cho vay VLD theo phương thức cho vay theo HMTD
- Dư nợ tài khoản cho vay theo HMTD tới ngày 30/6 là 3.854 trđ
- Nhà máy hoạt động kinh doanh tốt, có tín nhiệm với NH
- Khả năng vốn của ngân hàng đáp ứng đủ nhu cầu vốn hợp lý trong SXKD

của nhà máy

Bài 2

Trong tháng 3 năm 200X công ty kỹ nghệ thực phẩm Việt Nam(FIC) gửi đến NHTM A hồ sơ xin vay vốn cố định để thực hiện dự án mở rộng sản xuất kinh doanh (Công ty tự làm) đáp ứng nhu cầu hàng hoá của người tiêu dùng. Sau khi xem xét và thẩm định dự án đầu tư, ngân hàng đã thống nhất với doanh nghiệp về các số liệu sau:

- + Tổng mức vốn đầu tư thực hiện dự án: 3 190 trđ
- + Vốn tự có thực hiện dự án bằng 35% tổng mức vốn đầu tư cho dự án.
- + Các nguồn vốn khác tham gia dự án là 350 trđ.
- + Giá trị tài sản thế chấp: 2 800 trđ
- + Lợi nhuận thu được hàng năm của doanh nghiệp sau khi thực hiện dự án:

1274trđ, tăng 30% so với trước khi thực hiện dự án.

Tại thời điểm ngân hàng xét duyệt hồ sơ vay vốn của FIC, tình hình nguồn vốn và sử dụng vốn của ngân hàng dự tính như sau:

Đơn vị: Tr.đ

Tài sản có		Tài sản nợ	
Ngân quỹ		Vốn huy động	2 516 000
Nghiệp vụ kinh doanh	277 920	* Huy động tiền gửi	1 316 000
tín dụng	2 252 000	* Huy động kỳ phiếu,	1 200 000
Cho vay ngắn hạn		trái phiếu	945 000
Cho vay trung dài hạn		Vốn tự có	659 000
Nghiệp vụ kinh doanh khác	1 590 080	Nguồn vốn khác	
TSC = 4 120 000		TSN = 4 120 000	

Trong tháng 5 doanh nghiệp có phát sinh một số nghiệp vụ kinh tế như sau:

- Ngày 10/5: Vay mua xi măng và sắt xây dựng: 265 trđ
Vay để mua bột mì, muối đường: 220 trđ
- Ngày 23/5: Vay để thanh toán tiền với cát: 85 trđ
Vay để thanh toán tiền vận chuyển thiết bị: 30 trđ
- Ngày 30/5: Vay thanh toán tiền mua thiết bị: 500 trđ

Yêu cầu: Chọn phương án đúng trong số các phương án sau và giải thích

1/ Mức cho vay đối với dự án là:

- a. 1723,5 trđ b. 1 960 trđ c. 200 800 trđ

2/ Thời hạn cho vay đối với dự án là:

- a. 5 năm 6 tháng b. 3 năm c. 2 năm 6 tháng

3/ Giải quyết các nghiệp vụ kinh tế phát sinh trong tháng 5/2002

Biết rằng:

- Trong nguồn vốn huy động của ngân hàng có vốn huy động trung dài hạn bằng 40% vốn huy động kỳ phiếu trái phiếu và ngân hàng được phép sử dụng 25% vốn huy động ngắn hạn để cho vay trung dài hạn.

- Tỷ lệ khấu hao tài sản cố định 20%/ năm

- Doanh nghiệp cam kết dùng toàn bộ phần lợi nhuận tăng thêm sau khi thực hiện dự án để trả nợ ngân hàng.

- Dư nợ tín dụng trung dài hạn chiếm 35% tổng dư nợ

- Các nguồn khác dùng để trả nợ ngân hàng hàng năm: 50,7 trđ

- Dư nợ tài khoản cho vay vốn cố định của doanh nghiệp cuối ngày 9/5 là: 540 trđ (Trước dự án này doanh nghiệp không có dư nợ vay vốn cố định tại ngân hàng)

- Dự án được thực hiện ngày 16/4/200X và hoàn thành đưa vào sử dụng ngày 16/10/200X.

Bài 3

Được sự bảo lãnh bằng tín chấp của Hội nông dân Việt Nam, ngày 25/6/200X công ty kinh doanh XNK Hữu Nghị đã gửi đến NHTM A hồ sơ vay vốn với số tiền xin vay là 25 tỷ đồng, thời hạn 5 năm để thực hiện dự án xây dựng nhà máy sản xuất giấy dầu chống thấm. Sau khi xem xét và thẩm định ngân hàng đã xác định được các số liệu như sau:

- Chi phí XDCB:

+ Chi phí đền bù giải phóng mặt bằng: 40 triệu đồng

+ Làm đường vào vị trí đất nhà máy: 60 triệu đồng

+ Chi cho cơ sở hạ tầng:

▪ Điện: Làm trạm hạ thế và kéo đường dây vào nhà máy điện, dự trù kinh phí 30 triệu đồng

▪ Nước: Dùng giếng khoan, có bể lọc và hệ thống xử lý nước bằng dàn lọc để khử sắt tổng cộng kinh phí là 70 triệu đồng.

▪ Tôn nển: Chi phí để tôn nển cao 1,5 mét là 390 triệu đồng

+ Nhà xưởng, kho vật tư, kho thành phẩm, nhà xe, bể chứa: 3140 triệu đồng

+ Khu văn phòng, nhà nghỉ công nhân, phòng bảo vệ : 1050 triệu đồng

- Chi phí XDCB khác: 60 triệu đồng

- Chi phí mua thiết bị: 20000 triệu đồng

- VTC của chủ dự án tham gia để thực hiện dự án là 30% tổng nhu cầu vốn đầu tư cho dự án.

- Vốn khác(thu được từ những khoản tận thu trên địa bàn): 168 triệu đồng
- Tỷ lệ KHCB hàng năm là 15%.
- Lợi nhuận và các nguồn khác khách hàng cam kết dùng để trả nợ hàng năm là: 2337 trđ

- Thời gian bắt đầu thực hiện dự án vào ngày 15/8/200X và hoàn thành vào ngày 15/2 năm sau và được đưa vào sử dụng ngay sau khi hoàn thành.

Cũng vào thời điểm này ngân hàng lập kế hoạch cân đối vốn kinh doanh quý 3/200X cho thấy: tổng nguồn vốn của ngân hàng là 26 028 000 triệu đồng. Trong đó:

+ Vốn huy động: 21658 000 trđ (VHĐ dưới 24 tháng là 19358000 trđ)

+ Vốn tự có: 1 074 395 trđ

+ Vốn khác: 3 295 605 trđ

Căn cứ vào khả năng đó ngân hàng bố trí cho công ty số dư nợ kế hoạch tối đa bằng 0,5 % số vốn mà NHTM A dùng vào kinh doanh.

Yêu cầu:

Theo anh (chị) mức xin vay và thời hạn xin vay mà công ty đề nghị NHTM A có hợp lý hay không? Tại sao? Theo anh (chị) mức cho vay và thời hạn cho vay bao nhiêu là hợp lý?

Biết rằng

▪ Tỷ lệ DTBB là 5% và dự trữ đảm bảo khả năng thanh toán là 8%

▪ Công ty không có nợ với các ngân hàng khác. (Các số liệu trên đều được giả định)

Bài 4

Trước quý I/2004 Công ty Nhựa Tân Tiến gửi đến Ngân hàng Công thương hồ sơ vay vốn cố định để thực hiện dự án mở rộng phân xưởng sản xuất ống nước. Sau khi thẩm định Ngân hàng đã nhất trí về các số liệu như sau:

+ Tổng mức vốn đầu tư thực hiện dự án gồm:

- Chi phí XD/CB: 1600 triệu đồng.

- Chi phí XD/CB khác: 350 triệu đồng.

- Tiền mua thiết bị: 1980 triệu đồng.

- Chi phí vận chuyển thiết bị: 15 triệu đồng

- Chi phí khấu hao tài sản cố định: 100 triệu đồng

+ Vốn tự có của doanh nghiệp tham gia thực hiện dự án bằng 32% giá trị dự toán của dự án.

+ Lợi nhuận doanh nghiệp thu được hàng năm trước khi đầu tư là 1350 triệu đồng. Biết rằng sau khi đầu tư thực hiện dự án lợi nhuận tăng thêm 24% so với trước khi đầu tư.

+ Tỷ lệ khấu hao tài sản cố định hàng năm: 15%

+ Các nguồn khác tham gia thực hiện dự án: 159 triệu đồng.

Yêu cầu:

1. Xác định mức cho vay và thời hạn cho vay đối với dự án.
2. Giả sử Ngân hàng xác định thời hạn cho vay là 3 năm, Doanh nghiệp phải sử dụng nguồn khác để trả nợ Ngân hàng hàng năm là bao nhiêu?

Biết rằng:

- Toàn bộ lợi nhuận tăng thêm sau khi thực hiện dự án dùng để trả nợ cho Ngân hàng.

- Nguồn khác dùng trả nợ hàng năm: 138.66 triệu đồng

- Giá trị tài sản thế chấp: 4560 triệu đồng.

- Khả năng nguồn vốn của ngân hàng đáp ứng đủ nhu cầu vay của doanh nghiệp.

- Dự án khởi công ngày 1/1/2004 và được hoàn thành đưa vào sử dụng vào ngày 1/7/2004.

- Công ty không có nợ với các tổ chức tín dụng khác.

- Các số liệu trên đều được giả định.



**THƯ VIỆN
HUBT**

Chương IX

NGHIỆP VỤ ĐẦU TƯ TÀI CHÍNH

I. KHÁI NIỆM, ĐẶC ĐIỂM VÀ MỤC TIÊU CỦA NGHIỆP VỤ ĐẦU TƯ TÀI CHÍNH

1. KHÁI NIỆM

Như đã trình bày ở các chương trước, có thể thấy rằng hoạt động kinh doanh chủ yếu và mang lại thu nhập lớn nhất cho ngân hàng là hoạt động kinh doanh tín dụng, tài trợ vốn cho hoạt động kinh doanh của các doanh nghiệp và các nhu cầu trong đời sống sinh hoạt của cá nhân, hộ gia đình. Tuy nhiên, trên thực tế không phải toàn bộ vốn kinh doanh của ngân hàng được sử dụng để cho vay. Trước hết đó là do đặc tính thanh khoản thấp của các khoản cho vay, có thể nói hầu hết các khoản vay đều không thể mang bán trong những trường hợp NH có nhu cầu gấp về thanh khoản. Lý do thứ hai là hoạt động tín dụng có mức độ rủi ro cao, đặc biệt với những ngân hàng vừa và nhỏ, chỉ giới hạn hoạt động trong phạm vi một địa bàn nào đó, khi hoạt động kinh tế của địa bàn có biến động theo chiều hướng xấu sẽ lập tức gây rủi ro cho ngân hàng. Để giải quyết những vấn đề trên, bên cạnh hoạt động tín dụng các ngân hàng còn sử dụng một phần nguồn vốn của mình tham gia hoạt động *đầu tư tài chính*. Tức là ngân hàng mua các chứng khoán như: trái phiếu kho bạc, tín phiếu kho bạc, trái phiếu công ty, cổ phiếu nhằm các mục đích sau:

- Tìm kiếm lợi nhuận
- Nâng cao khả năng thanh khoản
- Đa dạng hóa các hoạt động kinh doanh nhằm phân tán rủi ro

2. ĐẶC ĐIỂM

2.1. Đầu tư tài chính là một hoạt động kinh doanh của ngân hàng có chi phí điều hành tương đối thấp

Đặc điểm này được thể hiện ở chỗ quá trình quản lý nghiệp vụ đầu tư không mất nhiều thời gian lao động như các hoạt động kinh doanh khác của ngân hàng, chẳng hạn nghiệp vụ kinh doanh tín dụng. Mặc dù cũng có những ngoại lệ, nhưng nhìn chung cho vay thường là một hoạt động trực diện với khách hàng, thông qua các cuộc thương lượng về thời hạn và giá trị của tín dụng cũng như các yếu tố có liên quan, còn trong nghiệp vụ đầu tư, ngân hàng chỉ tiến hành lựa chọn từ một loạt các chứng khoán **hiện có**, với các kỳ hạn định sẵn. Trong hoạt động tín dụng, người vay thường khởi xướng việc giao dịch và sau đó ngân hàng cần trải qua quá trình tìm hiểu đánh giá khách hàng để đi đến quyết định cho vay, còn trong nghiệp

vụ đầu tư, ngân hàng lại là người chủ động khởi xướng trên cơ sở những thông tin sẵn có về các chứng khoán đầu tư. Trong quan hệ tín dụng, ngân hàng hoặc là chủ nợ chính hoặc là một trong số vài chủ nợ của người vay, nhưng trong đầu tư, ngân hàng thường là một trong nhiều chủ nợ.

2.2. Đầu tư tài chính là nghiệp vụ lớn thứ hai, sau nghiệp vụ kinh doanh tín dụng

Ở nhiều quốc gia, đặc biệt những quốc gia có thị trường tài chính phát triển, khoản mục tài sản lớn thứ hai trong bảng cân đối của các ngân hàng thương mại là nghiệp vụ đầu tư tài chính, nghĩa là các chứng khoán mà ngân hàng nắm giữ. Chẳng hạn tại Mỹ, các chứng khoán đầu tư chiếm trung bình khoảng 16% tổng tài sản của các ngân hàng. Ngân hàng đã có được nhiều lợi ích từ việc thực hiện nghiệp vụ này. Nhìn chung, các chứng khoán đầu tư được mua vào để tạo ra thu nhập dưới dạng lợi tức hoặc cổ tức và đảm bảo tính thanh khoản cho các ngân hàng thương mại. Trong những thời kỳ kinh tế suy thoái khi mà nhu cầu về tín dụng tương đối thấp thì các chứng khoán đầu tư là một nguồn thu nhập thay thế tốt. Khi mà nền kinh tế được phục hồi và nhu cầu tín dụng tăng cao thì các chứng khoán đầu tư đến hạn có thể sẽ được chuyển thành các khoản cho vay hoặc các chứng khoán ngắn hạn có thể được bán ra để tài trợ cho những khoản cho vay và các cơ hội đầu tư chứng khoán có thu nhập cao hơn. Bởi vậy ở một khía cạnh nào đó các chứng khoán đầu tư chính là một nguồn dự trữ bổ sung sau dự trữ thứ cấp để đáp ứng các nhu cầu thanh khoản của ngân hàng.

Các chứng khoán đầu tư còn có những vai trò khác, ví dụ chúng có thể được sử dụng như là vật bảo đảm cho các khoản tiền gửi của các cơ quan chính phủ hoặc các khoản vay từ NHTW cũng như các hợp đồng mua lại. Một số các chứng khoán đô thị có thể được sử dụng để giảm thuế thu nhập, hơn thế nữa việc đầu tư các chứng khoán còn làm tăng khả năng đa dạng hoá danh mục tài sản của ngân hàng hoặc có được lợi thế từ sự thay đổi về lãi suất làm tăng giá trị vốn tự có. Cả hai lợi thế này đều nhằm tối đa hoá lợi nhuận thu được cho một đơn vị rủi ro. Gần đây các ngân hàng đã sử dụng các chứng khoán để điều chỉnh rủi ro lãi suất của họ và để đáp ứng các yêu cầu về vốn được điều chỉnh theo mức độ rủi ro.

2.3. Để thay đổi đối tượng đầu tư

Đặc điểm này được thể hiện ở chỗ khi ngân hàng muốn thay đổi về mục tiêu đầu tư cho phù hợp với những biến động của thị trường, môi trường đầu tư hoặc các yêu cầu trong hoạt động kinh doanh, ngân hàng có thể dễ dàng thay đổi các đối tượng đầu tư, điều chỉnh danh mục đầu tư phù hợp với mong muốn của mình. Chẳng hạn, khi dự kiến lãi suất thị trường sẽ biến động giảm trong thời gian tới gây ảnh hưởng làm tăng giá trái phiếu, ngân hàng có thể thay thế các chứng khoán ngắn hạn bằng các chứng khoán dài hạn để kiếm được lợi nhuận cao hơn từ hoạt động đầu tư. Hoặc khi tình hình hoạt động kinh doanh và tình trạng tài chính của công ty phát hành chứng khoán ngân hàng đang nắm giữ có những biến động theo

chiều hướng xấu, ngân hàng có thể thay thế các chứng khoán đó bằng những chứng khoán khác có chất lượng tốt hơn. Khác với nghiệp vụ tín dụng, tại đó ngân hàng có quan hệ trực tiếp với khách hàng và không thể nhanh chóng, dễ dàng thay đổi các khách hàng vay vốn theo mong muốn của mình.

3. MỤC TIÊU

Các mục tiêu đầu tư khác nhau của NH có thể được liệt kê như sau:

3.1. Tìm kiếm lợi nhuận

Lợi nhuận NH thu được trong nghiệp vụ đầu tư tài chính có nguồn gốc từ các khoản thu về lợi tức, cổ tức của các chứng khoán đầu tư. Do vậy nếu đặt cao mục tiêu này NH có thể tập trung mua các chứng khoán có mức sinh lời cao. Ngoài ra, khoản kiếm được do chênh lệch giá mua và giá bán của các chứng khoán cũng góp phần làm tăng lợi nhuận cho NH.

3.2. Kiểm soát rủi ro lãi suất

Đây là một nhân tố khác cần xem xét khi NH thực hiện nghiệp vụ đầu tư tài chính. Trong nhiều trường hợp, NH không thể dễ dàng bán đi các khoản cho vay của mình nhằm điều chỉnh chênh lệch kỳ hạn và thời lượng giữa tài sản có và tài sản nợ. Ngược lại, các chứng khoán có thể được bán theo ý muốn của các nhà quản lý NH, chẳng hạn nếu NH dự đoán sắp tới lãi suất thị trường sẽ thay đổi, họ có thể mua và bán các chứng khoán với các kỳ hạn khác nhau nhằm điều chỉnh chênh lệch về thời lượng và qua đó làm giảm khả năng rủi ro lãi suất cho NH.

Ví dụ, trong thời kỳ lãi suất thấp, người gửi tiền thường do dự trong việc mua các chứng chỉ tiền gửi dài hạn và người đi vay sẽ ưa thích những hợp đồng vay dài hạn nhiều hơn bình thường. Sự khác nhau về thời hạn của tiền gửi và các khoản cho vay sẽ làm cho NH có chênh lệch thời lượng dương trong suốt thời kỳ lãi suất thấp. Nếu lãi suất tăng lên sẽ gây ra rủi ro lãi suất cho NH. Để hạn chế rủi ro lãi suất, NH có thể rút ngắn thời hạn của danh mục chứng khoán đầu tư bằng cách mua các chứng khoán có lãi suất thả nổi nhằm làm giảm chênh lệch về thời lượng.

3.3. Mục tiêu thanh khoản

Để đáp ứng các yêu cầu rút tiền và yêu cầu chi trả của khách hàng gửi tiền, ngân hàng luôn phải thực hiện dự trữ dưới dạng tiền mặt hoặc tiền gửi tại ngân hàng trung ương và các TCTD khác (dự trữ sơ cấp). Tuy nhiên, do đặc điểm không sinh lời của loại tài sản này, các ngân hàng thường không dự trữ quá nhiều. Thực hiện nghiệp vụ đầu tư tài chính nâng cao mức sinh lợi của NH nhưng cũng đảm bảo cho NH có được nguồn cung thanh khoản trong những trường hợp khách hàng có nhu cầu rút tiền cao hơn mức dự kiến của NH. Những tài sản tài chính ngắn hạn mà NH nắm giữ như: tín phiếu kho bạc, hối phiếu ngân hàng,... có tính thanh khoản cao và có rất ít yếu tố rủi ro được NH xem như là dự trữ thứ cấp (dự trữ bổ sung) để đáp ứng nhu cầu chi trả mang tính chất thời vụ và chu kỳ được dự kiến trước và các nhu cầu đột xuất không dự kiến trước. Các tài sản tài chính

dài hạn như trái phiếu sẽ trở thành dự trữ thứ cấp khi sắp đến hạn thanh toán. Ngoài ra, những tài sản này cũng có thể được sử dụng để trợ giúp thanh khoản cho dự trữ thứ cấp trong những trường hợp cần thiết.

3.4. Đa dạng hóa hoạt động kinh doanh nhằm giảm thấp rủi ro

Sự đa dạng là quy tắc cơ bản và quan trọng trong chính sách đầu tư vì nó giúp NH giảm bớt được rủi ro. Khi ngân hàng đầu tư các chứng khoán thì rủi ro của danh mục chứng khoán sẽ không được xem xét một cách riêng rẽ mà sẽ được đánh giá trong một bối cảnh rộng hơn của toàn bộ tài sản mà ngân hàng nắm giữ. Theo cách này, ảnh hưởng của một chứng khoán đối với rủi ro trên một đơn vị lợi nhuận của toàn bộ danh mục tài sản của NH có thể được xem xét. Ví dụ, một danh mục chứng khoán có khả năng làm giảm mức độ rủi ro của toàn bộ tài sản NH, đặc biệt nếu lợi nhuận của chứng khoán không tương quan hoàn toàn với lợi nhuận của các khoản cho vay. Chẳng hạn, nếu lợi nhuận của hoạt động tín dụng giảm do lãi suất giảm, những lợi nhuận thu được từ các chứng khoán lại tăng do lãi về vốn tăng lên (giá trái phiếu tăng), xét tổng thể thì lợi nhuận của NH sẽ ít biến động hơn (ít rủi ro hơn) so với trường hợp toàn bộ tài sản của NH là các khoản cho vay. Việc giảm thiểu rủi ro thuộc loại này được gọi là kết quả của việc *đa dạng hoá danh mục đầu tư*. Lưu ý rằng *đa dạng hóa* là một khái niệm phức tạp hơn việc chỉ mua một số các tài sản khác nhau. Cũng cần chú ý là mức sinh lợi của tài sản có những dạng khác nhau để có thể thu được lợi ích của việc *đa dạng hoá*.

II. CÁC LOẠI CHỨNG KHOÁN ĐẦU TƯ

Số lượng các công cụ tài chính được các ngân hàng lựa chọn trong danh mục đầu tư rất lớn và đa dạng. Các loại công cụ tài chính khác nhau về mức độ rủi ro, độ nhạy cảm với lạm phát, với sự thay đổi chính sách của Nhà nước và các điều kiện kinh tế. Nhìn chung, có thể phân chia các công cụ tài chính này thành hai nhóm lớn: (1) các công cụ của thị trường tiền tệ, với kỳ hạn thường không quá một năm, có mức rủi ro thấp và tính thị trường cao; và (2) các công cụ của thị trường vốn, với kỳ hạn trên một năm, nhìn chung có mức lợi tức cao và tiềm năng thu lãi do biến động về giá chứng khoán.

1. CÁC CÔNG CỤ CỦA THỊ TRƯỜNG TIỀN TỆ

Các công cụ của thị trường tiền tệ là những phiếu nợ có tính thanh khoản cao, ngắn hạn và có rất ít yếu tố rủi ro. Kỳ hạn của tất cả các loại phiếu nợ này thường trong vòng 1 năm hoặc ngắn hơn. Chứng khoán thị trường tiền tệ thường trả lãi cho mỗi nhà đầu tư dưới hình thức bán thấp hơn mệnh giá. Ví dụ, tín phiếu kho bạc kỳ hạn 90 ngày, mệnh giá 100.000 USD được bán với giá 98.000 USD khi phát hành. Đến ngày đáo hạn, người nắm giữ các công cụ nợ này sẽ nhận được số tiền bằng với mệnh giá ghi trên phiếu.

Các công cụ của thị trường tiền tệ gồm có các loại: tín phiếu kho bạc, các chứng chỉ tiền gửi, giấy chấp nhận thanh toán của ngân hàng, chứng thư thương mại, hợp đồng mua lại.

1.1. Tín phiếu kho bạc

Là loại phiếu nợ ngắn hạn do Kho bạc Nhà nước phát hành, có những kỳ hạn khác nhau, thường không quá 1 năm kể từ ngày phát hành. Tín phiếu kho bạc có tính thanh khoản cao, chuyển đổi thành tiền dễ dàng, dễ bán, có chi phí chuyển nhượng thấp và ít rủi ro. Tín phiếu kho bạc thường được phát hành thấp hơn mệnh giá, người mua tín phiếu sẽ được nhận lại số tiền bằng với mệnh giá vào ngày đáo hạn. Khoản chênh lệch giữa giá phát hành và mệnh giá chính là tiền lãi của người mua phiếu.

1.2. Chứng chỉ tiền gửi

Là giấy biên nhận do một ngân hàng thương mại phát hành, xác nhận một khoản tiền gửi có kỳ hạn của người được cấp, chứng chỉ tiền gửi không được rút khi chưa đến hạn kỳ. Ngân hàng trả tiền lãi và vốn cho người gửi tiền khi đến hạn. Tuy nhiên, các chứng chỉ tiền gửi có thể được bán cho người khác, nếu người chủ sở hữu cần tiền trước ngày chứng chỉ đến hạn. Các chứng chỉ tiền gửi ngắn hạn có thể mua bán nhanh.

1.3. Chứng thư thương mại

Là những phiếu nợ ngắn hạn không có bảo đảm do các công ty lớn, có uy tín phát hành trực tiếp ra công chúng, thay vì đi vay ngân hàng. Ở Mỹ các chứng thư thương mại thường có kỳ hạn ngắn, nếu thời hạn quá 270 ngày công ty phát hành phải đăng ký với Ủy ban giao dịch chứng khoán và do vậy hầu như không có loại này.

Các chứng thư thương mại được xem là loại tài sản tương đối an toàn và có thể mua bán trên các thị trường thứ cấp.

1.4. Hối phiếu được ngân hàng chấp nhận

Là hối phiếu do một công ty phát hành trong quan hệ thương mại quốc tế, yêu cầu thanh toán trong một thời hạn nhất định và được ngân hàng bảo đảm bằng việc “chấp nhận” thanh toán cho hối phiếu đó. Các hối phiếu đã được ngân hàng chấp nhận có thể mua bán trên thị trường thứ cấp theo phương thức chiết khấu giống như các loại phiếu nợ ngắn hạn khác. Nói chung, những hối phiếu ngân hàng này được nhiều người nắm giữ do có độ an toàn cao.

1.5. Hợp đồng mua lại

Thực tế là những món vay ngắn hạn (thường với kỳ hạn thanh toán trong vòng hai tuần, chủ yếu là các khoản vay qua đêm), trong đó các tín phiếu kho bạc được dùng làm vật bảo đảm một tài sản có mà người cho vay nhận được nếu người đi vay không thanh toán nợ.

2. CÁC CÔNG CỤ THỊ TRƯỜNG VỐN

2.1. Chứng khoán Chính phủ

Trái phiếu kho bạc có kỳ hạn dài hơn tín phiếu kho bạc, có hai loại: trung hạn và dài hạn. Tại nhiều quốc gia, trái phiếu trung hạn có thể có kỳ hạn từ 1 đến 10 năm trong khi trái phiếu dài hạn có kỳ hạn từ 10 đến 30 năm. Cả hai loại trái phiếu

này đều được thanh toán tiền lãi theo định kỳ và được bán bằng hoặc gần bằng mệnh giá trái phiếu.

2.2. Chứng khoán công ty

2.2.1. Trái phiếu công ty

Trái phiếu công ty, còn gọi là chứng khoán nợ, là một loại giấy chứng nhận nợ có kỳ hạn của công ty phát hành, trả lãi định kỳ và hoàn trả vốn khi trái phiếu đến hạn.

+ Trái phiếu công ty có những đặc điểm sau:

* Có thời gian đáo hạn. Khi đến hạn thì người mua được hoàn trả cả vốn và lãi.

* Trái phiếu có lợi tức cố định, tiền lãi phải trả cho trái phiếu không phụ thuộc vào kết quả kinh doanh của công ty.

* Người nắm giữ trái phiếu được tự do chuyển nhượng quyền sở hữu trái phiếu cho người khác.

+ Các loại trái phiếu công ty:

* Trái phiếu không có bảo đảm (Unsecured bonds) là loại trái phiếu được phát hành chỉ dựa vào uy tín của công ty. Công ty không đưa bất động sản hay tài sản khác của công ty ra làm vật bảo đảm cho trái phiếu. Vì thế loại này chỉ do các công ty lớn, có nhiều danh tiếng phát hành.

* Trái phiếu có bảo đảm (Secured bonds) là loại trái phiếu mà công ty phát hành có đưa tài sản thuộc sở hữu của mình làm vật thế chấp, bảo đảm cho trái phiếu.

* Trái phiếu có thể chuyển đổi (Convertible bonds) là loại trái phiếu mà người chủ sở hữu có đặc quyền được chuyển đổi trái phiếu của mình thành một số lượng nhất định những cổ phiếu thường. Điều khoản chuyển đổi làm tăng cơ hội kiếm lời cho người mua trái phiếu khi giá cổ phiếu tăng lên trên thị trường, những nhà đầu tư sành sỏi biết rằng, dù có khả năng hưởng thêm lợi nhuận khi cổ phiếu tăng giá, song tính chất bảo đảm an toàn của loại trái phiếu này lại không cao.

* Trái phiếu thu nhập (Income bonds) hay trái phiếu điều chỉnh (Adjustment bonds) là loại chứng khoán lai tạp. Tiền lãi chỉ được trả cho người mua trái phiếu khi nào công ty có lãi. Nó được phát hành khi tái đầu tư vốn cho một công ty có nguy cơ phá sản để đổi lại loại trái phiếu đang lưu hành.

* Trái phiếu có thể mua lại (Callable bonds) là loại trái phiếu mà trong đó, có quy định một điều khoản là cho phép công ty mua lại trái phiếu trước khi đến hạn. Thông thường công ty chấp nhận trả cho người có trái phiếu theo giá lớn hơn mệnh giá khi công ty muốn mua lại trái phiếu đó.

2.2.2. Cổ phiếu công ty

Cổ phiếu là giấy chứng nhận quyền sở hữu của người nắm giữ cổ phiếu trong một công ty cổ phần. Cổ phiếu không có kỳ hạn, nó tồn tại cùng với sự tồn tại của công ty phát hành.

Đầu tiên, cổ phiếu có ghi tên người sở hữu, gọi là cổ phiếu ký danh. Hình thức này có nhược điểm là khi muốn chuyển nhượng cho người khác phải được Hội đồng

quản trị cho phép, điều này gây trở ngại cho việc lưu thông cổ phiếu trên thị trường chứng khoán. Vì vậy, đến thế kỷ 18, cổ phiếu vô danh ra đời và sang thế kỷ 19 thì cổ phiếu vô danh gần như hoàn toàn thay thế cho cổ phiếu ký danh.

Cổ phiếu công ty có hai loại: cổ phiếu thường và cổ phiếu ưu đãi.

* Cổ phiếu thường, còn gọi là chứng khoán vốn, là giấy chứng nhận phần hùn của người nắm giữ cổ phiếu đó trong công ty cổ phần. Người chủ sở hữu cổ phiếu thường, gọi là cổ đông, có quyền bầu cử Hội đồng quản trị và bỏ phiếu các vấn đề chính của công ty, vì họ chính là chủ sở hữu của công ty. Cổ phiếu thường có hai đặc điểm quan trọng, là quyền đòi hỏi cuối cùng và trách nhiệm hữu hạn.

- Quyền đòi hỏi cuối cùng, nghĩa là các cổ đông thường là những người đứng cuối cùng trong hàng ngũ những người có quyền đòi hỏi đối với tài sản và lợi tức của công ty. Trong trường hợp công ty phá sản, các cổ đông thường chỉ được chia những gì còn lại sau khi đã chi trả cho tất cả những đối tượng khác, như cơ quan thuế, các nhà cung cấp và các chủ nợ. Còn đối với doanh nghiệp đang hoạt động, cổ đông chỉ được chia phần lợi nhuận hoạt động kinh doanh còn lại sau khi trả lãi và nộp thuế lợi tức.

- Trách nhiệm hữu hạn có nghĩa là trong trường hợp phá sản, cổ đông chỉ có thể bị mất khoản đầu tư (cổ phần) vào công ty của họ. Các cổ đông không chịu trách nhiệm cá nhân đối với các món nợ của công ty, trách nhiệm của họ là hữu hạn.

Hầu hết các công ty cổ phần đều ấn định mệnh giá cho mỗi cổ phiếu thường. Mệnh giá này được in trên tờ cổ phiếu. Mệnh giá cổ phiếu không liên quan trực tiếp đến giá thị trường của cổ phiếu đó, nó chỉ có ý nghĩa vào thời điểm đầu tiên phát hành cổ phiếu. Ngoài ra, còn có cổ phiếu không có mệnh giá dành cho các sáng lập viên công ty, loại cổ phiếu này có đặc điểm là chỉ được hưởng lãi sau khi lợi tức còn lại đã chia cho các cổ đông.

* Cổ phiếu ưu đãi: là loại cổ phiếu có những đặc điểm của chứng khoán vốn lẫn chứng khoán nợ. Với đặc điểm của chứng khoán nợ, cổ phiếu ưu đãi hứa hẹn mang lại một khoản cổ tức cố định hàng năm, nhưng không mang lại quyền bầu cử. Với đặc điểm của chứng khoán vốn, cổ phiếu ưu đãi cũng bị xếp hạng chi trả sau trái phiếu trong trường hợp công ty phá sản.

Cổ phiếu ưu đãi có các loại sau:

- Cổ phiếu ưu đãi không lũy kế lãi: là loại cổ phiếu ưu đãi mà trong trường hợp công ty làm ăn thua lỗ, công ty không có tiền trả cổ tức cho cổ phiếu ưu đãi loại này thì khoản cổ tức đó sẽ bị mất luôn.

- Cổ phiếu ưu đãi có lũy kế lãi: là loại cổ phiếu mà cổ tức của nó, nếu một năm nào đó, công ty không có lãi để chi trả thì cổ tức đó được nợ lại cho năm tới và sẽ được trả gộp luôn cùng với năm tới hay sẽ được trả vào một năm nào đó mà công ty có đủ tiền để trả.

- Cổ phiếu ưu đãi dự phân: người chủ sở hữu loại cổ phiếu này ngoài việc được nhận cổ tức đã công bố có thể nhận thêm khoản cổ tức đặc biệt, nếu cổ tức của cổ phiếu thường vượt quá một lượng tiền nhất định.

- Cổ phiếu ưu đãi có thể thu hồi: là loại cổ phiếu ưu đãi mà khi phát hành có ghi kèm điều khoản là công ty có thể thu hồi bằng cách bồi hoàn một số tiền, cộng thêm một khoản thưởng nhất định cho người sở hữu.

- Cổ phiếu ưu đãi được chuyển đổi: loại cổ phiếu này bao gồm một điều khoản cho phép người chủ sở hữu chuyển đổi nó thành một số lượng nhất định cổ phiếu thường.

III. CHÍNH SÁCH ĐẦU TƯ CỦA NGÂN HÀNG

Chính sách đầu tư của ngân hàng nên được hình thành một cách chính thức để các nhà quản lý ra các quyết định phù hợp với mục tiêu chung của ngân hàng. Nhìn chung chính sách của ngân hàng phải hướng vào việc tối đa hoá lợi nhuận trên một đơn vị rủi ro cho một danh mục đầu tư chứng khoán mặc dù là các yêu cầu quản lý, các nhu cầu cho vay, luật về thuế, các nguồn thanh khoản và các nhân tố khác (có thể hạn chế tỷ lệ lợi nhuận/rủi ro) đòi hỏi một giải pháp tối ưu trong khuôn khổ cho phép.

Chính sách của ngân hàng cần có đủ độ linh hoạt để cho phép nó thay đổi mục tiêu đầu tư phù hợp với những thay đổi về điều kiện kinh tế tài chính cũng như những sự cạnh tranh đối với các tổ chức tín dụng khác. Chẳng hạn như ngân hàng cần phải quyết định việc phân chia tài sản giữa mục tiêu thanh khoản và mục tiêu đầu tư như thế nào. Việc nắm giữ các chứng khoán có tính lỏng cao sẽ làm giảm rủi ro do bỏ lỡ các cơ hội cho vay có lợi nhuận cao trong điều kiện thiếu nguồn vốn; những chứng khoán đầu tư dài hạn tuy có lợi nhuận cao nhưng thường bị bán lỗ để đáp ứng yêu cầu về thanh khoản. Việc quản lý tài sản nợ có xu hướng giảm bớt việc coi trọng tính thanh khoản của tài sản có trong đó các ngân hàng tăng tỷ phần các chứng khoán đầu tư trong tổng tài sản. Hơn nữa môi trường lãi suất biến động vào những năm 1970 và đầu những năm 1980 giống như là một lời nhắc nhở có tính thuyết phục cao rằng rủi ro và lợi nhuận tiềm năng của những chứng khoán đầu tư đã tăng lên một cách đáng kể với trước đây. Bởi vậy chính sách đầu tư có thể có ảnh hưởng lớn đối với khả năng thu lợi nhuận của ngân hàng.

Chính sách đầu tư cần phải được xây dựng như là một bản hướng dẫn đối với các nhà quản lý trong việc phân bổ trách nhiệm, xác định mục tiêu đầu tư và đánh giá kết quả của các danh mục đầu tư (phụ đính A đưa ra ví dụ về một chính sách đầu tư của một ngân hàng lớn tại Mỹ). Qui mô và thành phần chung của một danh mục chứng khoán đầu tư sẽ ảnh hưởng đến số lượng và chất lượng của cán bộ ngân hàng tham gia hoạt động đầu tư.

Các ngân hàng lớn, chẳng hạn ở Mỹ những NH có tài sản lớn hơn 500 triệu đôla hoặc tương đương như vậy, cần phải cống hiến một nỗ lực lớn hơn để xây dựng chính sách đầu tư so với ngân hàng nhỏ, đơn giản là vì họ sử dụng nguồn lớn hơn cho nghiệp vụ đầu tư chứng khoán. Một lý do khác là vì rất nhiều những NH nhỏ thường theo những hướng dẫn đầu tư của những NH lớn mà họ có quan hệ đại lý.

Các chính sách đầu tư nên được chỉ đạo bởi nguyên tắc tối đa hoá lợi nhuận trong phạm vi của các quy định, điều kiện về thuế, nhu cầu về thanh khoản,

mối quan hệ ngân hàng đại lý, trình độ quản lý và các loại rủi ro đầu tư khác nhau. Ngân hàng có thể lựa chọn giữa chính sách thụ động không đòi hỏi một sự quản lý tích cực và chính sách năng động được thiết kế đặc biệt để lợi dụng các điều kiện thị trường hiện hành.

1. CÁC CHÍNH SÁCH ĐẦU TƯ THỤ ĐỘNG

Có hai chính sách thuộc loại này được sử dụng để quản lý danh mục đầu tư là chính sách phân cách kỳ hạn (còn được gọi là chiến lược bậc thang) và chính sách chia kỳ hạn (barbell). Các ngân hàng nhỏ thường sử dụng các chính sách này vì dễ thực hiện. Mặt khác, mục tiêu đầu tư của những NH này thường chỉ có tầm quan trọng thứ yếu vì phần lớn nguồn vốn dư thừa của họ được chuyển ngược về những NH lớn mà họ có quan hệ đại lý để đối lấy các mức lãi suất cạnh tranh trên thị trường tiền tệ và các dịch vụ tài chính.

1.1. Chính sách chia đều kỳ hạn

Nội dung của chính sách này là việc trải đều nguồn vốn đầu tư cho một số kỳ cụ thể trong phạm vi thời gian đầu tư của NH. Ví dụ, nếu NH có một danh mục đầu tư trị giá 10 trUSD, và phạm vi thời gian đầu tư của nó là 5 năm, NH sẽ mua 2 trUSD các chứng khoán có kỳ hạn 1 năm, 2 trUSD chứng khoán có kỳ hạn 2 năm,...cho đến khi 10 trUSD được phân phối đều trong thời gian 5 năm đã dự kiến.

Chính sách này không chỉ đơn thuần là việc thiết lập mà cả việc duy trì, khi các chứng khoán 1 năm đến hạn, vốn gốc đã được thanh toán lại được tiếp tục đầu tư cho các chứng khoán có kỳ hạn 5 năm để luôn giữ cho kỳ hạn của các chứng khoán được phân cách đều trong phạm vi thời gian 5 năm.

Ưu, nhược điểm:

Ưu: - Giảm thiểu các hoạt động bán chứng khoán, do vậy giảm thiểu được các chi phí giao dịch.

- NH luôn kiếm được mức lợi nhuận trung bình vì các chứng khoán đầu tư được giải đều cho các thời điểm khác nhau trên đường cong lợi tức.

Nhược: - NH chỉ thụ động đối với các điều kiện thay đổi của lãi suất

- Mục tiêu thanh khoản của NH có thể bị ảnh hưởng nếu nhu cầu vay vốn lớn hơn các chứng khoán đầu tư ngắn hạn.

1.2. Chính sách lựa chọn kỳ hạn

Nội dung của chính sách này là NH sẽ mua các chứng khoán ngắn hạn và dài hạn với tỷ phần lớn hơn các chứng khoán trung hạn. Chính sách này cho phép NH có được thu nhập cao hơn ở những chứng khoán dài hạn và khả năng thanh khoản tốt hơn nhờ việc mua một số lượng đáng kể các chứng khoán ngắn hạn.

Một cách để duy trì được chính sách này là NH tái đầu các chứng khoán ngắn hạn đến hạn vào các chứng khoán ngắn hạn có kỳ hạn dài nhất, và bán những chứng khoán dài hạn có kỳ hạn ngắn nhất để tái đầu tư vào những chứng khoán dài hạn có kỳ hạn dài nhất.

2. CHÍNH SÁCH ĐẦU TƯ NĂNG ĐỘNG

Các ngân hàng lớn với những danh mục đầu tư có quy mô đáng kể và nhu cầu về các khoản cho vay có mức độ biến thiên lớn hơn ở những NH nhỏ đặc biệt quan tâm đến việc sử dụng một hay nhiều hơn các chính sách đầu tư năng động với mục đích tối đa hóa lợi nhuận đầu tư của họ. Vì những chính sách này đòi hỏi một trình độ quản lý và mức độ các hoạt động mua bán chứng khoán nhất định, nhà quản lý NH cần phải so sánh các chi phí gia tăng với những lợi ích tiềm tàng khi lựa chọn chính sách đầu tư thích hợp.

Nhìn chung, các chính sách đầu tư năng động có thể được phân thành hai nhóm: các chính sách đầu tư dựa vào đường cong lợi tức và các chính sách hoán đổi trái phiếu.

2.1. Các chính sách đầu tư dựa vào đường cong lợi tức

Nội dung chủ yếu của các chính sách này là NH cố gắng lợi dụng sự thay đổi lãi suất dự kiến trong tương lai bằng cách phối hợp các hoạt động đầu tư với hình dạng và vị trí của đường cong lợi tức.

Đường cong lợi tức có xu hướng thay đổi mức và dạng của nó trong các giai đoạn khác nhau của chu kỳ kinh tế. Khi kinh tế suy thoái, mức lãi suất thấp do sự suy yếu nhu cầu về vốn của các hãng kinh doanh, đường cong lợi tức có dáng nghiêng lên trên và có phần dốc hơn so với các thời kỳ khác. Trong thời kỳ kinh tế tăng trưởng, mức của đường cong lợi tức tăng đáp lại sự tăng lên nhu cầu vốn của các hãng kinh doanh và có dáng thoải dần nhưng nhìn chung vẫn nghiêng lên trên. Cuối cùng, tại điểm kết thúc của thời kỳ tăng trưởng kinh tế, đường cong lợi tức ở mức cao nhất của nó và có thể mang những dáng khác nhau (có thể là phẳng, nghiêng xuống dưới hoặc có dạng cong). Đến một mức nào đó, lãi suất cao sẽ đẩy nền kinh tế đi xuống và đường cong lợi tức sụt xuống trong một thời gian ngắn rồi lặp lại toàn bộ quá trình.

2.1.1. Chính sách chuyển hướng đầu tư (switching strategy)

- Khi đường cong lợi tức có vị trí tương đối thấp và có dáng nghiêng lên trên, NH thường mua các chứng khoán ngắn hạn. Khi lãi suất tăng lên trong những tháng (năm) sắp tới, các chứng khoán liên tiếp được tái đầu tư vào những chứng khoán có thu nhập cao hơn. Bên cạnh đó, các chứng khoán này còn tạo ra khả năng thanh khoản để đáp ứng nhu cầu tăng thêm của hoạt động tín dụng.

- Khi đường cong lợi tức có vị trí tương đối cao, NH chuyển sang mua các chứng khoán dài hạn. Nếu lãi suất trong tương lai giảm xuống, NH sẽ kiếm được các khoản lãi về vốn từ những chứng khoán dài hạn này do giá chứng khoán tăng lên. Khi lãi suất được dự kiến là đã xuống đến mức thấp nhất, NH bán các chứng khoán dài hạn và sử dụng số vốn và lãi về vốn thu được để đầu tư vào các chứng khoán ngắn hạn.

Chính sách này cho phép NH kiếm lời nhiều hơn để tối đa hóa thu nhập từ lãi suất. Tuy nhiên, cũng có những vấn đề cần phải xem xét. Việc tính toán thời gian trên thị trường là vấn đề then chốt cho sự thành công. Ví dụ, nếu lãi suất vẫn tiếp

tục tăng lên sau khi NH đã kéo dài kỳ hạn của danh mục chứng khoán đầu tư (do dự đoán lãi suất sẽ giảm), NH buộc phải đáp ứng các nhu cầu thanh khoản của mình hoặc bằng cách phải tìm kiếm nguồn với chi phí cao hơn, hoặc phải bán lỗ các chứng khoán dài hạn (cộng thêm chi phí giao dịch). Một dự đoán sai lầm như vậy có thể có những ảnh hưởng nghiêm trọng đến khả năng sinh lợi của NH. Như vậy để tránh nguy cơ nói trên, NH nên giữ lại một số các chứng khoán ngắn hạn để duy trì khả năng thanh khoản của danh mục đầu tư.

2.1.2. Chính sách bám sát đường cong lợi tức (*riding the yield curve*)

Để có thể sử dụng chiến lược này cần có các điều kiện như sau:

- Đường cong lợi tức phải có dáng nghiêng lên trên
- Mức lãi suất phải được dự đoán không tăng nhiều như đã thể hiện trên đường cong lợi tức trong thời gian sắp tới.

Theo chính sách này, nhà quản lý đầu tư sẽ mua các chứng khoán có kỳ hạn dài hơn phạm vi thời gian đầu tư của NH. Với một đường cong lợi tức nghiêng về phía trên, khi thời gian qua đi và thời hạn của chứng khoán giảm xuống, thu nhập từ lãi suất của các chứng khoán sẽ giảm phù hợp với hình dạng của đường cong lợi tức. Giá chứng khoán tăng lên sẽ giúp NH kiếm được khoản thu nhập về vốn khi chứng khoán được bán ra vào cuối phạm vi thời gian đầu tư của NH.

Để ước tính mức lợi tức thu được khi sử dụng chính sách này có thể sử dụng công thức sau:

$$Y_h = Y_o + \frac{Tr(Y_o - Y_m)}{Th}$$

Trong đó:

Y_h = Mức lợi tức thu được do nắm giữ chứng khoán

Y_o = Mức lãi suất ban đầu của chứng khoán khi mua chứng khoán

Y_m = Mức lãi suất thị trường của chứng khoán khi chứng khoán được bán ra

Tr = Thời hạn còn lại của chứng khoán từ khi chứng khoán được bán ra

Th = Thời gian nắm giữ chứng khoán (phạm vi thời gian đầu tư)

Ví dụ:

Giả sử có $Y_o = 0,1$; $Tr = 1$ năm; $Th = 1$ năm; $Y_m = 0,09$

Ta tính được:

$$Y_h = 0,1 + \frac{1(0,1 - 0,09)}{1} = 0,11 \text{ hay } 11\%$$

Chừng nào lãi suất chứng khoán giảm so với mức lãi suất ban đầu khi mua chứng khoán, tức là $Y_m < Y_o$, thì $Tr(Y_o - Y_m)/Th$ cho ta một ước tính gần đúng mức thu nhập về vốn do sử dụng chiến lược này. Ngược lại, nếu lãi suất tăng lên như lý thuyết trông đợi của đường cong lợi tức, tức là $Y_m > Y_o$ thì việc bán lỗ các chứng khoán sẽ làm cho mức lợi tức thu được do nắm giữ chứng khoán nhỏ hơn mức lãi suất ban đầu của chứng khoán: $Y_h < Y_o$.

Rõ ràng là sử dụng chính sách đầu tư dựa vào đường cong lợi tức kể cả chính sách chuyển hướng đầu tư hay kiểm soát đường cong lợi tức đều đòi hỏi một khả năng dự báo thị trường đáng kể. Theo lý thuyết trông đợi thì mức lợi nhuận trung bình là trùng với các điểm trên đường cong lợi tức. Như vậy, việc sử dụng các chính sách đường cong lợi tức có liên quan đến việc dự báo những thay đổi lãi suất mà thị trường không dự đoán trước được. Về mặt này, dù việc “khôn hơn” thị trường có thể xảy ra thì sử dụng chính sách năng động này cho một quy mô lớn cũng là không thận trọng. Vì lý do này, trong nghiệp vụ đầu tư tài chính, NH không nên quá nhấn mạnh vào chính sách đường cong lợi tức và nên sử dụng nó cùng với một hay nhiều chính sách đầu tư khác.

2.2. Chính sách hoán đổi trái phiếu

Hoán đổi trái phiếu là việc đổi một trái phiếu lấy một trái phiếu khác vì các lý do lợi nhuận và rủi ro. Nghiệp vụ hoán đổi được thực hiện khi có dự đoán trong tương lai lãi suất có những thay đổi hoặc đơn giản chỉ là vì nghiệp vụ này là một sự lựa chọn tốt hơn cả. Ví dụ NH có thể thực hiện một *hoán đổi thuế* nếu lãi suất trái phiếu công ty cao hơn lãi suất trái phiếu thành phố tương đương trước thuế hiện NH đang nắm giữ. Nếu trái phiếu thành phố bị bán lỗ, khoản tiết kiệm về thuế sẽ bằng mức thuế cận biên nhân với khoản lỗ do bán trái phiếu. Như vậy, dù cho mức lợi tức trước thuế của trái phiếu thành phố và mức lợi tức trái phiếu công ty là có thể so sánh được thì một hoán đổi thuế vẫn có thể được thực hiện nhằm giảm bớt gánh nặng về thuế của NH. Đối lại, nếu mức thuế cận biên của NH giảm xuống vì một lý do nào đó (ví dụ: lợi nhuận giảm hay có sự thay đổi các luật thuế có thể áp dụng được), thì NH có thể chọn hoán đổi trái phiếu thành phố lấy trái phiếu công ty. Có thể lập luận ngược lại cho việc hoán đổi trái phiếu công ty lấy trái phiếu thành phố.

Một sự *hoán đổi thay thế* hay *hoán đổi giá* đòi hỏi việc bán chứng khoán có thể so sánh được với những chứng khoán được mua vì chứng khoán mua vào có mức lợi tức cao hơn. Trong một thị trường có hiệu quả, nơi mà giá chứng khoán phản ánh công khai tất cả các thông tin sẵn có thì rất khó tìm được những sự không cân đối thuộc loại này, nhưng đôi khi có thể tìm được những chứng khoán bị định giá sai (ví dụ: sự mất cân bằng thị trường tạm thời). Các NH có tham gia hoạt động hàng ngày của thị trường ở các loại chứng khoán khác nhau có khả năng thực hiện những hoán đổi thay thế. Một tài khoản mua bán được duy trì vì những mục đích điều chỉnh và các kết quả mua bán lãi hay lỗ sẽ được ghi chép trong một tài khoản riêng về lợi nhuận hoạt động của NH.

Một *hoán đổi mức lợi tức* là việc đổi trái phiếu có mức lợi tức thấp lấy trái phiếu có mức lợi tức cao hơn và ngược lại. Sự đánh đổi giữa lợi nhuận kiếm được từ lợi tức của trái phiếu với các thu nhập về vốn trong một hoán đổi như vậy có thể bị ảnh hưởng hoặc bởi sự khác biệt về rủi ro lãi suất hay những khác biệt về thuế.

Cuối cùng, một *hoán đổi số lượng* có nghĩa là việc trao đổi hai trái phiếu có cùng mức rủi ro. Giống như ở trường hợp hoán đổi thay thế, loại hoán đổi này đòi hỏi

một mức giá chứng khoán thấp hoặc cao khác thường để có thể kiếm lợi nhuận. Ngân hàng sẽ tìm cách bán (mua) các chứng khoán có giá quá cao (quá thấp) và mua (bán) các chứng khoán được định giá đúng trên thị trường. Khi cân bằng thị trường đã được khôi phục thì các hoạt động mua bán ngược lại sẽ được thực hiện.

IV. QUY TRÌNH NGHIỆP VỤ ĐẦU TƯ TÀI CHÍNH

1. PHÂN TÍCH CHỨNG KHOÁN ĐẦU TƯ

1.1. Phân tích kỹ thuật

Phân tích kỹ thuật là quá trình nghiên cứu xu hướng lên xuống của giá cả thị trường chứng khoán, và khuynh hướng lên xuống của một loại chứng khoán để xem xét thời điểm thích hợp cho việc mua bán chứng khoán. Các nhà phân tích kỹ thuật không phủ nhận giá trị của thông tin cơ bản sẽ được phản ánh vào giá của chứng khoán (lý thuyết thị trường có hiệu quả). Tuy nhiên, họ cũng tin rằng có những yếu tố không hiệu quả trên thị trường, chẳng hạn không phải bất cứ nhà đầu tư nào cũng nhận được đầy đủ các thông tin về thị trường một cách đúng lúc, mặt khác phản ứng của các nhà đầu tư trước cùng một thông tin có thể sẽ khác nhau. Thực tế này cho thấy các nhà đầu tư khôn ngoan có thể kiếm lợi bằng cách bám sát thị trường để khai thác những xu hướng về giá trong ngắn hạn.

1.1.1. Lý thuyết Dow

Lý thuyết Dow, lấy tên nhà sáng lập Charles Dow, là một phương pháp phân tích kỹ thuật với mục tiêu là cố gắng nhận biết rõ ràng các xu hướng dài hạn và tạm thời của thị giá cổ phiếu. Hai chỉ số sử dụng trong quá trình phân tích là số bình quân ngành công nghiệp Dow Jones (DJIA) và số bình quân ngành vận tải Dow Jones (DJTA). Lý thuyết này cho rằng có ba xu hướng vận động đồng thời của giá cổ phiếu được giao dịch trên thị trường:

- Xu hướng chính hay chủ yếu là xu hướng vận động dài hạn của giá (có thể tăng hoặc giảm), thường kéo dài từ 4 năm trở lên.

- Các xu hướng phụ hay trung gian do độ lệch của giá so với đường xu hướng cơ bản gây ra. Những độ lệch này bị loại trừ bằng các quá trình điều chỉnh mức giá về các giá trị xu hướng. Các xu hướng phụ này có thể kéo dài hai tuần, một tháng hoặc lâu hơn.

- Xu hướng thứ yếu là những dao động hàng ngày có tầm quan trọng ít hơn, không có ảnh hưởng về lâu dài đối với giá.

Lý thuyết Dow đi liền với các khái niệm về mức “thấp điểm” và mức “cao điểm” của giá cổ phiếu. Mức “thấp điểm” là giá trị mà dưới giá trị đó thị trường không có khả năng rút hơn nữa. Mức “cao điểm” là giá trị mà trên giá trị đó thị trường rất khó tăng lên nữa. Các mức cao điểm và thấp điểm được xác định bởi lịch sử vừa qua của giá.

1.1.2. Các phương pháp phân tích biểu đồ

Để theo sát diễn biến của giá cổ phiếu, các nhà phân tích kỹ thuật sử dụng hai loại biểu đồ: biểu đồ hình cột và đồ thị điểm.

- Biểu đồ hình cột: được lập khá đơn giản với trục tung biểu thị mức giá chứng khoán và trục hoành biểu thị thời gian quan sát. Sau mỗi phiên giao dịch sẽ kẻ một đường nối các mức giá cao nhất và giá thấp nhất trong ngày. Trên đường kẻ đó đánh dấu các mức giá mở cửa và đóng cửa (giá mở cửa được biểu thị bằng một đường vạch sang trái và giá đóng cửa bằng một đường vạch sang phải). Cứ mỗi tuần giao dịch lại được đánh dấu bằng một đường kẻ đậm hơn các đường khác.

- Đồ thị điểm: Khác với biểu đồ hình cột, trên đồ thị điểm không biểu thị thời gian quan sát, và đồ thị này chỉ ghi lại những biến động của giá chứng khoán. Nếu giá không biến động, đồ thị vẫn được giữ nguyên. Trên đồ thị, mỗi biến động giá tăng sẽ được đánh dấu (x) và biến động giá giảm được đánh dấu (o). Mỗi dấu x và o được đánh trong một ô trên đồ thị, mỗi ô biểu thị một mức biến động giá nhất định (có thể là 1/4 hoặc 1/8 điểm,...). Nếu giá biến động ít hơn các mức đó sẽ không được đánh dấu trên đồ thị. Mỗi khi giá chứng khoán có sự biến động ngược chiều, nhà phân tích sẽ chuyển sang đánh dấu vào các ô trong một cột mới bên phải.

Trong quá trình theo dõi diễn biến giá cả, các nhà phân tích nhận biết các mô hình, và qua đó dự đoán xu hướng biến động giá của từng loại chứng khoán hoặc sự biến động của cả thị trường. Những dự đoán này cho phép họ đưa ra các quyết định về thời điểm mua hoặc bán các chứng khoán có lợi nhất. Chẳng hạn, nếu giá thị trường thể hiện mô hình “đỉnh đầu và hai vai” thì khi chỉ số giá “khoét vào vai phải” người ta tin rằng giá chứng khoán sẽ có xu hướng hạ, sẽ có đỉnh điểm thấp hơn và đây là lúc nên bán cổ phiếu.

1.2. Phân tích cơ bản

Để có thể ra các quyết định đầu tư chính xác (quyết định về việc lựa chọn mua, bán hay nắm giữ các chứng khoán) ngân hàng cũng như bất kỳ một nhà đầu tư nào khác trên thị trường đều cần phải thực hiện tốt việc phân tích chứng khoán đầu tư. Các phân tích cơ bản chủ yếu được thực hiện trên cơ sở phân tích các chỉ số phản ánh tình hình hoạt động kinh doanh, hoạt động tài chính của công ty phát hành chứng khoán như các chỉ tiêu về doanh số hoạt động, tài sản có, tài sản nợ, mức sinh lời,... Ngoài ra ngân hàng cũng cần thực hiện phân tích đánh giá những biến động có tính chu kỳ hay cơ cấu của nền kinh tế để từ đó có được dự đoán chính xác về xu hướng biến động trong hoạt động kinh doanh của công ty, trên cơ sở đó ngân hàng có thể đưa ra các quyết định chính xác về thời điểm mua hoặc bán các chứng khoán.

Cũng giống như việc thực hiện phân tích tín dụng đối với các khoản vay, việc phân tích chứng khoán đầu tư chủ yếu được thực hiện dựa trên các báo cáo tài chính của công ty: bảng cân đối tài sản, báo cáo lưu chuyển tiền tệ, báo cáo thu nhập. Phương pháp phân tích chủ yếu cũng thực hiện phân tích tỉ lệ tài chính.

Khi đánh giá các chỉ tiêu ngân hàng phải so sánh kỳ này với kỳ trước, so sánh số thực tế với kế hoạch để thấy được mức độ phát triển của doanh nghiệp. Đặc biệt cần phải so sánh với các tiêu chuẩn chung cũng như tiêu chuẩn riêng của ngành để đánh giá doanh nghiệp trong mối quan hệ với các doanh nghiệp khác, trên cơ sở đó

đánh giá chính xác tình hình sản xuất kinh doanh, tình hình tài chính và xu hướng phát triển của doanh nghiệp, tạo điều kiện lựa chọn chính xác đối tượng đầu tư. So sánh mức độ trung bình của các thông số giữa ngành này với ngành này với ngành khác để đánh giá hiệu quả sử dụng vốn giữa các ngành. Các chỉ tiêu tài chính cần phân tích đánh giá có thể được phân thành các nhóm hệ số cơ bản như sau:

- **Các hệ số về cơ cấu tài chính:** phản ánh mức độ độc lập hay phụ thuộc của doanh nghiệp đối với các chủ nợ, mức độ tự tài trợ của doanh nghiệp cho hoạt động kinh doanh của mình, bao gồm các chỉ tiêu: hệ số nợ, tỷ suất tự tài trợ, tỷ suất tự tài trợ TSCĐ

- **Các hệ số về khả năng thanh toán:** phản ánh khả năng doanh nghiệp có thể thanh toán nợ cho các chủ nợ (cả gốc và lãi), bao gồm: Hệ số khả năng thanh toán tổng quát, hệ số thanh toán hiện thời, hệ số thanh toán nhanh và hệ số thanh toán lãi vay.

- **Các chỉ số về hoạt động:** Các chỉ số này dùng để đo lường hiệu quả sử dụng vốn, tài sản của một doanh nghiệp bằng cách so sánh doanh thu với việc bỏ vốn vào kinh doanh dưới các loại tài sản khác nhau, bao gồm các chỉ tiêu: Số vòng quay hàng tồn kho, kỳ thu tiền trung bình, vòng quay vốn lưu động, vòng quay tổng vốn.

- **Các chỉ số sinh lời:** phản ánh kết quả hoạt động kinh doanh của công ty, bao gồm: Tỷ suất doanh lợi doanh thu (ROS), tỷ suất doanh lợi tổng tài sản (ROA), doanh lợi vốn chủ sở hữu (ROE).

- **Chỉ số giá - Thu nhập (P/E ratio):**

$$P/E = \frac{\text{Giá thị trường hiện hành của cổ phiếu thường}}{\text{Lợi nhuận kiếm được cho mỗi cổ phiếu thường}}$$

Đây là một trong số chỉ tiêu quan trọng nhất, nó phản ánh mối quan hệ giữa khả năng sinh lời với giá thị trường cổ phiếu thường của công ty, qua đó cho phép chúng ta đánh giá “mức độ đắt” tương đối của cổ phiếu thường. Thông thường thì cổ phiếu của những công ty đang phát triển và có triển vọng tốt có tỷ lệ này khá cao. Mặt khác, việc phân tích tỷ lệ này cũng cho phép ngân hàng đánh giá được cảm nhận và sự ưa thích của các nhà đầu tư trên thị trường đối với chứng khoán của công ty. Nếu nhiều người tích cực muốn mua chứng khoán của công ty thì tỷ lệ P/E của công ty sẽ có xu hướng tăng lên.

2. ĐO LƯỜNG LỢI NHUẬN VÀ RỦI RO CỦA CHỨNG KHOÁN ĐẦU TƯ

Markowitz's (1959), người nổi tiếng vì nghiên cứu về lựa chọn đầu tư cá nhân trong điều kiện không chắc chắn đã hình thành lý thuyết danh mục đầu tư hiện đại như là một cơ sở cho hành vi đầu tư của thị trường tài chính. Markowitz tin rằng các nhà đầu tư không chỉ đánh giá mức lợi nhuận kỳ vọng của các chứng khoán đầu tư mà còn đánh giá cả rủi ro của chúng nữa. Giả thiết của Markowitz cho rằng: thái độ của nhà đầu tư đối với các danh mục chỉ phụ thuộc vào (1) lợi nhuận và rủi ro

dự kiến và (2) quá trình lượng hoá rủi ro. Và rủi ro nói chung được thể hiện bằng độ lệch chuẩn của lợi nhuận.

2.1. Lợi nhuận dự kiến

Khi thực hiện nghiệp vụ đầu tư, ngân hàng có thể có hai khoản thu từ một khoản đầu tư vào cổ phiếu hay trái phiếu:

- Thu từ sự tăng giá chứng khoán (hoặc lỗ do giảm giá), khoản thu này ký hiệu là $P_t - P_{t-1}$
- Thu tiền lãi từ các chứng khoán (cổ tức hay lợi tức), ký hiệu là c_t

Như vậy lợi nhuận mà ngân hàng thu được từ một kỳ đầu tư sẽ được tính bằng:

$$r_t = \frac{\text{Biến động giá chứng khoán} + \text{Tiền lãi}}{\text{Giá chứng khoán đầu kỳ}} = \frac{(P_t - P_{t-1}) + c_t}{P_{t-1}}$$

Lợi nhuận dự kiến sẽ được tính trên cơ sở sự dự tính về mức giá của chứng khoán và mức lãi thu được trong kỳ sau. Tuy nhiên, có rất nhiều điều không chắc chắn có thể xảy ra với giá chứng khoán trong kỳ sau và do đó không thể đảm bảo chắc chắn đối với lợi nhuận cuối cùng. Dù vậy, chúng ta vẫn có thể lượng định tình trạng của nền kinh tế để từ đó dự kiến về lợi nhuận.

Ví dụ: Ngân hàng đánh giá tình trạng nền kinh tế và lợi nhuận thu được của một chứng khoán như sau:

Xác suất của lợi nhuận của chứng khoán X

Tình trạng nền kinh tế	Xác suất	Giá cuối cùng	Lợi nhuận(%)
Bùng nổ	0,25	140	44
Tăng trưởng bình thường	0,50	110	14
Suy thoái	0,25	80	-16

Lợi nhuận dự kiến được đo bằng số bình quân gia quyền của lợi nhuận ở các tình trạng nền kinh tế với quyền số là các xác suất. Cụ thể được tính theo công thức sau:

$$E(r) = \sum_{i=1}^n h_i \cdot r_i$$

- Trong đó:
- h_i là xác suất của mỗi tình trạng của nền kinh tế (điều kiện đầu tư)
 - r_i là lợi nhuận của kỳ đầu tư theo tình trạng đó
 - i là tình trạng của nền kinh tế.

Áp dụng công thức để tính lợi nhuận dự kiến thu được từ chứng khoán X trong ví dụ trên, ta được:

$$E(r) = 0,25 \times 44\% + 0,5 \times 14\% + 0,25 \times (-16\%) = 14\%$$

2.2. Rủi ro đầu tư

Trên thực tế nhiều yếu tố có thể xảy ra khiến cho lợi nhuận thực tế không bằng với mức mà ngân hàng đã dự kiến. Khi đó ngân hàng gặp rủi ro trong nghiệp vụ đầu tư chứng khoán. Bất cứ ai quan tâm tới nghiệp vụ này sẽ hỏi, vậy rủi ro là gì? Rủi ro trong nghiệp vụ đầu tư tài chính là xác suất tiềm tàng có thể khiến mức lợi nhuận thu được từ quá trình đầu tư chệch khỏi mức lợi nhuận kỳ vọng.

Để đo lường rủi ro đầu tư, người ta đo độ phân tán của các mức lợi nhuận có thể xảy ra bằng việc tính toán độ lệch chuẩn s của lợi nhuận. Nó chính là căn bậc 2 của phương sai lợi nhuận, được tính bằng tổng các bình phương của các sai số giữa lợi nhuận thực tế với lợi nhuận dự kiến. Nếu trong thực tế càng có nhiều yếu tố bất trắc làm cho các kết quả càng biến động, độ sai số càng lớn, thì giá trị bình quân của các sai số bình phương này càng cao. Do đó, phương sai và độ lệch chuẩn đo lường tính không chắc chắn của lợi nhuận, hay chính là mức rủi ro trong nghiệp vụ đầu tư. Các công thức tính toán như sau:

$$\sigma^2 = \sum_{i=1}^n h_i [r_i - E(r)]^2$$

$$\sigma = \sqrt{\sigma^2}$$

Áp dụng công thức này để tính cho chứng khoán công ty X trong ví dụ nêu trên, ta được:

$$\sigma^2 = 0,25 \times (44 - 14)^2 + 0,5 \times (14 - 14)^2 + 0,25 \times (-16 - 14)^2 = 450$$

$$\sigma = \sqrt{450} = 21,21\%$$

2.3. Lợi nhuận và rủi ro dự kiến của toàn bộ danh mục đầu tư (portfolio)

Danh mục đầu tư là một nhóm các tài sản như là cổ phiếu và trái phiếu do một người đầu tư nắm giữ. Nói chung, các nhà đầu tư thường đầu tư đầu tư vào nhiều nơi thể hiện bằng nhiều loại cổ phiếu và trái phiếu khác nhau. Như vậy, danh mục đầu tư được thiết lập bằng việc đầu tư kết hợp các loại chứng khoán khác nhau theo những tỷ trọng nhất định. Tỷ trọng này được tính bằng tỷ lệ phần trăm của giá trị từng loại chứng khoán so với tổng số tiền đầu tư của một nhà đầu tư (giá trị của cả danh mục đầu tư).

Việc thay đổi tỷ trọng của các loại chứng khoán sẽ cho chúng ta những danh mục đầu tư có mức lợi nhuận và rủi ro dự kiến khác nhau. Trong phần trên ta đã nghiên cứu lợi nhuận và rủi ro của từng loại chứng khoán riêng biệt. Trong phần này chúng ta sẽ tập trung nghiên cứu lợi nhuận và rủi ro dự kiến của doanh mục đầu tư.

- Lợi nhuận dự kiến của danh mục

Lợi nhuận kỳ vọng của một danh mục đầu tư P chính là bình quân gia quyền lợi nhuận của từng loại chứng khoán trong danh mục, và được tính toán bằng công thức:

$$E(r_p) = \sum_{j=1}^N X_j E(r_j)$$

THƯ VIỆN
HUBT

Trong đó: $E(r_p)$ là lợi nhuận dự kiến của danh mục
 X_j là tỷ lệ từng loại chứng khoán trong danh mục
 $E(r_j)$ là lợi nhuận dự kiến của chứng khoán j
 N là tổng số lượng chứng khoán trong danh mục

Có thể xem xét việc tính toán lợi nhuận dự kiến của danh mục đầu tư thông qua một ví dụ đơn giản về danh mục gồm có hai loại chứng khoán X và Y sau đây.

Ví dụ:

Giả sử có các số liệu về các chứng khoán X và Y như sau:

	Chứng khoán X	Chứng khoán Y
Lợi nhuận (%)	9 hoặc 13	15 hoặc 7
Xác suất	0,5 mỗi mức	0,5 mỗi mức
Lợi nhuận dự kiến (%)	11*	11**
Phương sai	4	16
Độ lệch chuẩn	2	4

*Lợi nhuận dự kiến = $(0,5)(9) + (0,5)(13) = 11$

**Lợi nhuận dự kiến = $(0,5)(15) + (0,5)(7) = 11$

Rõ ràng, mặc dù X và Y đều có lợi nhuận dự kiến là 11%, Y có tính rủi ro cao hơn X (độ lệch chuẩn là 4 so với 2). Giả sử khi lợi nhuận của X cao thì lợi nhuận của Y thấp, và ngược lại. Vấn đề đặt ra là liệu danh mục bao gồm một số X và một số Y có ưu việt hơn chút nào (có mức rủi ro thấp hơn) so với khi chỉ đầu tư vào X không.

Chúng ta hãy xây dựng một danh mục bao gồm 2/3 là chứng khoán X và 1/3 là chứng khoán Y.

Áp dụng công thức nêu trên để tính toán cho ví dụ này, ta được:

$$E(r_p) = (2/3)(11) + (1/3)(11) = 11$$

Lợi nhuận dự kiến của toàn bộ danh mục vẫn là 11 nhưng mức rủi ro của danh mục đầu tư là bao nhiêu?

· Rủi ro của danh mục đầu tư

Rủi ro của toàn danh mục có thể tính bằng công thức sau:

$$\sigma^2(r_p) = \sum_{i=1}^n h_i [r_{p,i} - E(r_p)]^2$$

$$\sigma(r_p) = \sqrt{\sigma^2(r_p)}$$

Trong trường hợp danh mục đầu tư chỉ bao gồm hai loại chứng khoán X và Y như ở ví dụ trên, rủi ro của toàn danh mục có thể tính bằng:

$$\sigma_p = \sqrt{X_x^2 \sigma_x^2 + X_y^2 \sigma_y^2 + 2X_x X_y COV_{xy}}$$

Trong đó: σ_p : Độ lệch chuẩn của danh mục

X_x và X_y : Tỷ lệ giá trị của các chứng khoán X và Y trong danh mục.

COV_{xy} : Tương quan biến thiên (hiệp phương sai lợi nhuận) giữa X và Y

Rủi ro liên quan đến từng chứng khoán cá biệt có thể đo lường bằng độ lệch chuẩn hoặc phương sai lợi nhuận. Nhưng khi kết hợp nhiều chứng khoán trong một danh mục, chúng ta cần xem xét tác động qua lại giữa các mức rủi ro chung, gọi là tương quan biến thiên giữa mức thu nhập của các chứng khoán. Chẳng hạn, nếu lợi nhuận của hai loại chứng khoán vận động cùng chiều thì tương quan biến thiên của chúng dương. Nếu lợi nhuận của chúng độc lập với nhau tương quan biến thiên là 0 và vận động nghịch chiều sẽ có tương quan biến thiên âm. Công thức xác định hiệp phương sai:

$$COV_{xy} = \sum_{i=1}^n [h_i (R_{X,i} - \bar{R}_X)(R_{Y,i} - \bar{R}_Y)]$$

Trong đó:

$R_{X,i}$: Lợi nhuận của chứng khoán X trong điều kiện đầu tư i

$R_{Y,i}$: Lợi nhuận của chứng khoán Y trong điều kiện đầu tư i

\bar{R}_X : Lợi nhuận dự kiến của chứng khoán X

\bar{R}_Y : Lợi nhuận dự kiến của chứng khoán Y

Áp dụng công thức cho ví dụ ở trên ta tính được tương quan biến thiên giữa hai chứng khoán X và Y là:

$$\begin{aligned} COV_{xy} &= [0,5.(9 - 11)(15 - 11) + 0,5.(13 - 11)(7 - 11)] \\ &= [(-4) + (-4)] = -8 \end{aligned}$$

và rủi ro của danh mục được tính bằng:

$$\sigma_p = \sqrt{\left(\frac{2}{3}\right)^2 .4 + \left(\frac{1}{3}\right)^2 .16 + 2\left(\frac{2}{3}\right)\left(\frac{1}{3}\right)(-8)} = 0$$

Như vậy, bằng việc đầu tư một phần tiền vào chứng khoán có tính rủi ro cao (Y), chúng ta có thể giảm đáng kể rủi ro so với khi chúng ta dồn toàn bộ vào đầu tư chứng khoán X có ít rủi ro hơn. Nếu chỉ đầu tư vào chứng khoán X, lợi nhuận dự kiến là 11% với độ lệch chuẩn là 2%. Đầu tư theo tỷ lệ 2/3 chứng khoán X và 1/3 chứng khoán Y, lợi nhuận dự kiến và lợi nhuận thực hiện sẽ luôn luôn là 11%, với độ lệch chuẩn là 0.

Hiệu quả của sự đa dạng hoá thể hiện ở chỗ khi đầu tư vào các chứng khoán với tương quan biến thiên âm hay thấp, ngân hàng có thể giảm bớt rủi ro. Lý thuyết đa dạng hoá hiệu quả của Markowitz bao gồm sự kết hợp các chứng khoán với tương quan biến thiên âm nhằm làm giảm rủi ro của danh mục mà không phải hy sinh bất kỳ khoản lợi nhuận nào của danh mục. Điều này đúng cho dù các chứng khoán của danh mục rất rủi ro khi đứng riêng biệt. Vấn đề không phải là đầu tư vào thật nhiều loại chứng khoán mà là đầu tư vào những chứng khoán thích hợp.

Như vậy, hiệp phương sai lợi nhuận chỉ cho ta biết được mối tương tác giữa hai chứng khoán là cùng chiều hay ngược chiều. Tuy nhiên, hệ số này chưa chỉ ra được mức độ biến động của chúng. Để định lượng được mức độ biến thiên này, có thể sử dụng công thức tính hệ số tương quan, (ký hiệu là r) để giới hạn hiệp phương sai lợi nhuận thành những giá trị trong khoảng từ -1 (mối tương quan âm tuyệt đối) và +1 (mối tương quan dương tuyệt đối). Theo toán thống kê học, công thức tính hệ số tương quan như sau:

$$\rho(x,y) = \text{Cov}(x,y)/\sigma_x\sigma_y$$

Vì độ lệch chuẩn luôn dương nên dấu của hệ số tương quan phụ thuộc vào dấu của hiệp phương sai (Cov). Nếu hiệp phương sai giữa hai biến số so sánh dương, ta có hệ số tương quan giữa hai biến số dương và ngược lại. Hệ số tương quan dương thể hiện lợi nhuận hai chứng khoán có quan hệ cùng chiều nhau, và hệ số tương quan dương càng lớn thì hai chứng khoán đó càng có dao động giống nhau. Hệ số tương quan âm thể hiện lợi nhuận hai chứng khoán có quan hệ ngược chiều nhau, và hệ số tương quan âm càng lớn nghĩa là hai chứng khoán đó dao động ngược nhau càng nhiều. Khi hệ số tương quan bằng -1, hai chứng khoán quan hệ hoàn toàn ngược chiều nhau.

Thay các số liệu từ ví dụ vào công thức ta có:

$$\rho(x,y) = (-8)/(2).(4) = -1$$

Với hệ số tương quan lợi nhuận giữa hai chứng khoán là -1, việc đầu tư kết hợp hai chứng khoán X và Y theo một tỷ lệ hợp lý có thể mang lại kết quả là danh mục đầu tư có mức rủi ro bằng không như đã tính toán ở phần trên.

3. LỰA CHỌN DANH MỤC ĐẦU TƯ CÓ HIỆU QUẢ

Khi thực hiện việc quản lý rủi ro trong nghiệp vụ đầu tư tài chính, một điều mà ngân hàng quan tâm là phải chọn lựa được danh mục đầu tư có hiệu quả. Cụ thể là, với cùng một mức độ rủi ro (có cùng độ lệch chuẩn), ngân hàng thường ưa thích các danh mục có mức sinh lợi (lợi nhuận kỳ vọng) cao. Với cùng một mức sinh lợi thì chúng ta sẽ lựa chọn danh mục có mức rủi ro thấp hơn. Việc lựa chọn này dựa trên nguyên tắc lựa chọn danh mục đầu tư chiếm ưu thế.

Danh mục chiếm ưu thế là danh mục có mức thu nhập tối đa ở bất kỳ mức rủi ro nào được chọn hoặc, ngược lại, rủi ro tối thiểu trong số tất cả các tài sản có cùng mức thu nhập dự kiến nhất định.

Việc lựa chọn danh mục đầu tư có thể được minh họa bằng một ví dụ về 6 danh mục chứng khoán như sau:

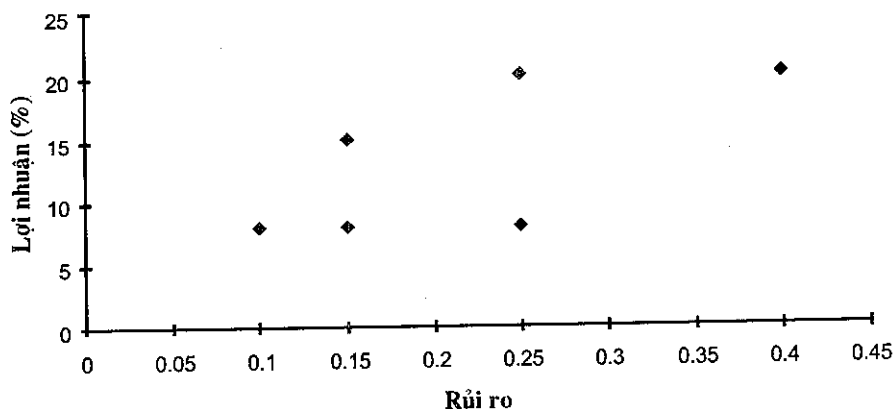


Thống kê rủi ro và lợi nhuận của 6 danh mục đầu tư

Danh mục đầu tư	Mức thu nhập dự kiến	Rủi ro	Có chiếm ưu thế không?
A	15%	0,15	Có
B	8%	0,15	Không, kém A và F
C	8%	0,25	Không, kém B, D và F
D	20%	0,25	Có
E	20%	0,4	Không, kém D
F	8%	0,1	Có

Theo nguyên tắc chọn danh mục chiếm ưu thế, danh mục D và F chiếm ưu thế hơn các danh mục E, B và C tương ứng, vì chúng có mức rủi ro thấp hơn với cùng mức lợi nhuận dự kiến. Tương tự như vậy, danh mục A và D chiếm ưu thế hơn các danh mục B và C tương ứng, vì chúng có lợi nhuận dự kiến lớn hơn ở cùng mức rủi ro. Như vậy, một nhà đầu tư không thích rủi ro, muốn tìm lợi nhuận, sẽ chọn đầu tư vào các danh mục A, D hoặc F hơn là vào danh mục B, C hoặc E.

Đồ thị của 6 danh mục đầu tư trong quan hệ lợi nhuận rủi ro



Trong số các danh mục đầu tư ở ví dụ trên, các danh mục F, A và D là các danh mục đầu tư hiệu quả (efficient set). Tuy nhiên, tùy thuộc vào mức độ chấp nhận mạo hiểm, mỗi ngân hàng có thể có những lựa chọn khác nhau trong tập hợp các danh mục đầu tư hiệu quả đó. Thông thường, với vị trí của một nhà đầu tư, các ngân hàng dù ít hay nhiều đều có mức ngại rủi ro nhất định. Các nhà kinh tế học tài chính hiện đại đã chứng minh một cách định lượng hóa được đặc điểm quan sát này bằng lý thuyết hàm thỏa dụng biểu thị mối quan hệ giữa giá trị thỏa dụng của một đơn vị tiền tệ kiếm thêm được và quy mô của cái (nhiều, ít) của một cá nhân đầu tư. Từ đó, thuyết

tài chính đưa ra một quan điểm là chấp nhận chung là bất cứ một nhà đầu tư hợp lý nào cũng đều có một mức ngại rủi ro nhất định khi phân tích đầu tư.

Nếu ngân hàng ưa thích sự an toàn cao, không thích rủi ro (có mức ngại rủi ro lớn) sẽ thận trọng lựa chọn danh mục đầu tư F. Còn nếu ngân hàng chấp nhận mạo hiểm cao để đạt được mức thu nhập lớn (có mức ngại rủi ro thấp) sẽ chọn danh mục D để đầu tư. Trường hợp ngân hàng dung hòa cả hai mục tiêu lợi nhuận và an toàn (có mức ngại rủi ro trung bình) có thể sẽ chọn danh mục A. Nguyên tắc chọn danh mục đầu tư chiếm ưu thế giả thiết là không có nhà đầu tư có lý trí nào lại chọn danh mục B, C hay E vì những danh mục này không mang lại độ thỏa dụng tối đa cho nhà đầu tư.

V. RỦI RO TRONG NGHIỆP VỤ ĐẦU TƯ TÀI CHÍNH

Như đã trình bày ở trên, rủi ro trong nghiệp vụ đầu tư tài chính được đo lường bởi mức độ biến động lợi nhuận thực tế so với mức lợi nhuận dự kiến. Trong thực tế, hoạt động đầu tư chịu ảnh hưởng của rất nhiều yếu tố và những yếu tố này đều có thể làm thay đổi mức lãi thu được từ các chứng khoán cũng như giá của các chứng khoán so với dự kiến ban đầu của ngân hàng, dẫn đến sự biến động mức lợi nhuận thu được từ hoạt động đầu tư, hay nói khác đi là gây nên rủi ro đầu tư cho ngân hàng. Các yếu tố gây rủi ro đầu tư bao gồm các loại cơ bản như sau:

1. RỦI RO VỠ NỢ

Rủi ro này gắn liền với khả năng mà việc thanh toán nợ gốc và lãi của các chứng khoán không được thực hiện theo đúng thời hạn đã cam kết. Khi có rủi ro này xảy ra, lập tức giá của các chứng khoán sẽ sụt giảm nhanh chóng trên thị trường, thậm chí chứng khoán có thể trở thành vô giá trị, điều này sẽ gây nên tổn thất thiệt hại cho ngân hàng đã đầu tư vào các chứng khoán đó. Nhìn chung các chứng khoán thành thị và chứng khoán công ty có rủi ro tín dụng cao hơn so với các chứng khoán chính phủ. Ở các nước, các công ty định giá tín dụng, chẳng hạn Standard & Poor hay Moody's ở Mỹ xếp hạng các chứng khoán như sau:

Aaa/AAA: Chứng khoán xếp hạng cao nhất và hầu như không có rủi ro vỡ nợ.

Aa/AA: Chứng khoán có chất lượng hơi thấp hơn loại Aaa.

A/A: Chứng khoán thuộc loại trung bình khá, phần nào bị ảnh hưởng khi nền kinh tế có những biến động theo chiều hướng xấu.

Baa/BBB: Chứng khoán thuộc loại trung bình nằm ở ranh giới của sự an toàn và là đối tượng bị ảnh hưởng của môi trường đầu cơ, phụ thuộc vào các điều kiện kinh tế.

Các chứng khoán vô giá trị:

Ba/BB: Chứng khoán loại dưới trung bình có khả năng rủi ro vỡ nợ cao nếu điều kiện kinh tế có những biểu hiện xấu.

B/B, Caa/CCC hay Ca/CC, C/C: Những chứng khoán đầu tư có tính đầu cơ ở các mức độ khác nhau và có chất lượng tín dụng đáng nghi vấn.

DDD, DD, D: Những chứng khoán thuộc loại này hoàn toàn nằm trong loại có khả năng rủi ro vỡ nợ, chỉ khác nhau ở giá trị được thu hồi từ tài sản thanh lý.

Chỉ trừ những trường hợp ngoại lệ, các ngân hàng thường giới hạn hoạt động đầu tư của mình ở bốn loại chứng khoán được xếp hạng đầu tiên.

Việc xếp hạng các chứng khoán cung cấp cho các NH những nguyên tắc chỉ đạo chung trong việc đánh giá rủi ro tín dụng. Tuy nhiên nếu NH phải quyết định lựa chọn giữa các chứng khoán của ba công ty có cùng xếp hạng tín dụng thì việc phân tích tình hình tài chính của các công ty sẽ trở nên cần thiết. Cụ thể, NH cần tính toán một loạt các chỉ tiêu tài chính cho các công ty trên cơ sở các báo cáo kế toán. Những chỉ tiêu này cần được tính toán liên tục trong một khoảng thời gian nhằm giúp cho NH có được sự đánh giá về xu hướng phát triển của công ty. Ngoài ra NH cần so sánh các chỉ tiêu của công ty với chỉ tiêu chung của toàn ngành và của nhóm các công ty có cùng đặc điểm kinh doanh.

Tổn thất của những người nắm giữ các chứng khoán trong trường hợp vỡ nợ:

Cần phải nhận thức rằng cả việc xếp hạng các chứng khoán và việc thực hiện phân tích tài chính chỉ giúp cho NH đánh giá khả năng rủi ro vỡ nợ chứ không phải xác định những tổn thất tiềm tàng mà người nắm giữ chứng khoán phải chịu trong trường hợp xảy ra vỡ nợ thực sự. Những tổn thất này phát sinh từ hai nguồn: trật tự ưu tiên trong việc đòi nợ và các chi phí phá sản. Trong những vụ việc kiện tụng tại các phiên tòa phá sản, việc người nắm giữ các chứng khoán nhận được các khoản thanh toán từ tài sản của công ty phụ thuộc vào trật tự ưu tiên của họ trong việc đòi nợ. Số tiền thực tế trả cho người nắm giữ các chứng khoán phụ thuộc phần lớn vào các chi phí phá sản như án phí, chi phí kế toán, các chi phí liên quan đến việc đánh giá giá trị tài sản của công ty,... Nếu tòa án bán một phần tài sản của công ty, sát nhập nó với một công ty khác hoặc bán toàn bộ tài sản, số tiền thu hồi của người nắm giữ chứng khoán phụ thuộc vào thu nhập từ việc bán tài sản tịch biên (thường có giá trị thấp). Trường hợp tài sản của công ty dễ dàng được chuyển nhượng cho các công ty khác và được định giá cao do nhu cầu của thị trường, những người nắm giữ chứng khoán sẽ phải chịu tổn thất thấp hơn. Do vậy việc xác định tổn thất vỡ nợ tiềm tàng là thực sự cần thiết đối với các NH trước khi đưa ra quyết định đầu tư.

Giá trái phiếu và rủi ro vỡ nợ:

Giá trái phiếu có quan hệ nghịch với rủi ro tín dụng, nghĩa là những trái phiếu có chất lượng thấp thường có lợi tức trung bình cao hơn những trái phiếu có chất lượng cao. Sự khác nhau về lợi tức giữa các trái phiếu chất lượng thấp và trái phiếu chất lượng cao (chênh lệch lợi tức) dường như khác nhau phụ thuộc vào các điều kiện kinh tế. Trong những thời kỳ kinh tế suy thoái, khi mà khả năng vỡ nợ dễ xảy ra thì chênh lệch lợi tức thường cao hơn trong những thời kỳ hưng thịnh. Đối với những nhà quản lý NH, biểu hiện chu kỳ của chênh lệch lợi tức ngụ ý rằng trái phiếu chất lượng thấp mang lại mức lợi nhuận tương đối hứa hẹn trên một đơn vị rủi ro trong thời kỳ suy thoái (khi nhu cầu vay giảm thấp và NH có nhiều dự trữ dư

thừa hơn để đầu tư. Mặc dầu lãi suất thường tăng lên sau thời kỳ suy thoái và do đó sẽ làm giảm giá trái phiếu, những trái phiếu được mua vào trong suốt thời gian kinh tế đi xuống có thể được định kỳ hạn ở những thời điểm khác nhau trong tương lai để vừa tránh được lỗ về vốn vừa tạo khả năng thanh khoản trong giai đoạn kinh tế phát triển.

2. RỦI RO VỀ GIÁ

Rủi ro này đề cập đến mối quan hệ nghịch giữa sự biến động lãi suất và giá trái phiếu. Khi lãi suất thị trường tăng lên sẽ làm cho giá thị trường của các trái phiếu (được tính theo giá trị hiện tại) giảm xuống, kéo theo sự sụt giảm mức lợi nhuận thu được từ hoạt động đầu tư trái phiếu. Ở trường hợp này ngân hàng gặp rủi ro về giá.

Mối quan hệ này đặc biệt thích hợp đối với các nhà quản lý chứng khoán đầu tư của NH, vì NH thường mua chứng khoán khi nhu cầu vay chùng xuống và lãi suất tương đối thấp nhưng rồi có thể cần phải bán lỗ sau này (để đáp ứng nhu cầu vay) trong điều kiện lãi suất cao hơn. Trước nguy cơ tiềm tàng này, NH nên xem xét mua những chứng khoán sẽ đến hạn đúng vào thời kỳ nhu cầu vay tăng lên trong chu kỳ kinh doanh tương lai được dự đoán. Những trái phiếu có thời hạn trên 5 năm thường nằm ngoài phạm vi thời gian này nên thường không được chú trọng trong danh mục đầu tư. Hơn nữa, vì đường cong lợi tức có xu hướng dốc lên trên và thoải dần sau thời gian khoảng 5 năm nên NH có rất ít động cơ về thu nhập để mua các chứng khoán có thời hạn trên 5 năm.

Khi lãi suất đang tương đối cao và thời kỳ mở rộng chu kỳ kinh doanh đang ở mức cao nhất, việc mua các chứng khoán có thời hạn trên 5 năm có thể được cho là đúng. Tại những thời điểm đó nhu cầu vay bắt đầu giảm vì các hãng kinh doanh quyết định là với mức lãi suất cao như vậy thì việc đi vay không thể mang lại lợi nhuận (tức là, giá trị hiện tại ròng NPV của các dự án giảm khi lãi suất tăng lên và các dự tính về doanh thu của hoạt động kinh doanh trong tương lai giảm). Một sự lựa chọn khác mang lại thu nhập cao là mua các chứng khoán dài hạn. Kiếm được mức lợi tức cao trong thời gian dài rõ ràng là một lợi ích của việc làm này vì lãi suất có thể sẽ giảm khi nền kinh tế có chiều hướng đi xuống. Một lợi ích khác (có thể là kém rõ ràng hơn) là nếu sau đó phải bán các chứng khoán dài hạn này để đáp ứng nhu cầu vay thì NH sẽ được hưởng một khoản thu nhập về vốn vì lãi suất có thể sẽ thấp hơn mức tại đó NH mua các chứng khoán. Thời hạn còn lại của các chứng khoán bán đi càng dài thì khoản thu nhập về vốn càng lớn. Tuy nhiên việc làm này không phải là không có những nguy cơ tiềm tàng, do có sự không chắc chắn trong dự báo cả về mức lãi suất trong tương lai lẫn những thay đổi của chu kỳ kinh doanh. Trong trường hợp này, ngân hàng cần cân nhắc so sánh giữa mức sinh lợi với mức rủi ro kỳ vọng để có thể đánh giá đầy đủ rủi ro về giá.

Để đánh giá mức độ rủi ro về giá của trái phiếu, cần phải xem xét không chỉ sự thay đổi dự tính của lãi suất mà còn cả thời lượng của trái phiếu. Thời lượng chính

là thước đo thời gian tồn tại các luồng tiền của trái phiếu. Sự thay đổi giá thị trường (DP) của trái phiếu, được gây ra bởi sự thay đổi mức lãi suất (Di), được tính bằng công thức:

$$\Delta P = -DxBx \frac{\Delta i}{(1+i)}$$

Trong đó: B = giá ban đầu của trái phiếu

D = thời lượng của trái phiếu

Ví dụ:

Nếu một trái phiếu hiện được bán với giá 1000 USD, có thời lượng 5 năm và lãi suất được dự tính tăng từ 5% lên 7% trong năm tới, thì giá trái phiếu sẽ giảm khoảng 95 USD (= 1000 × (-5) × 0,02/1,05).

Dù có cùng mệnh giá và thời hạn nhưng do các trái phiếu có mức lợi tức cao có thời lượng ngắn hơn trái phiếu có mức lợi tức thấp nên trái phiếu có mức lợi tức cao có rủi ro về giá tương đối thấp hơn.

Một điều kiện tiên quyết khi sử dụng khái niệm thời lượng để đánh giá giá trị tương lai của chứng khoán trong danh mục đầu tư là sự ước tính mức thay đổi dự đoán trong tương lai của lãi suất. Về mặt này, các nhà phân tích thị trường khảo sát đường cong lợi tức. Thường thì đường cong lợi tức có dáng nghiêng lên trên, với những chứng khoán có thời hạn dài trả mức lợi tức cao hơn những chứng khoán ngắn hạn.

Rất nhiều nhà quan sát đã cố gắng giải thích hình dáng và sự năng động của đường cong lợi tức trong toàn bộ chu kỳ kinh tế. Bốn lý thuyết nhận được sự ủng hộ trong nhiều năm là: thuyết dự đoán, thuyết phần thưởng thanh khoản, thuyết phân đoạn thị trường và thuyết điều kiện ưa thích.

Theo **thuyết dự đoán đường cong lợi tức**, các nhà đầu tư kiếm được mức lợi nhuận như nhau không kể đến thời gian nắm giữ chứng khoán của họ. Điều này có nghĩa là một nhà đầu tư sẽ kiếm được cùng một mức lợi tức bằng cách hoặc là mua một trái phiếu hai năm và nắm giữ trái phiếu đó trong hai năm hoặc là mua một trái phiếu 1 năm và sau đó mua thêm một trái phiếu 1 năm khác trong năm sau. Mối quan hệ trung bình hình học giữa lãi suất ngắn hạn và dài hạn được cho là luôn giữ vững:

$$(1+{}_0R_2) = \sqrt{(1+{}_0R_1)(1+{}_1r_2)}$$

Trong đó: ${}_0R_2$: lãi suất (giao ngay) 2 năm tại thời điểm hiện tại

${}_0R_1$: lãi suất (giao ngay) 1 năm tại thời điểm hiện tại

${}_1r_2$: lãi suất ẩn trong tương lai 1 năm từ thời điểm sau 1 năm

Thực tế thì mức lãi suất ẩn trong tương lai là một mức lãi suất dự báo. Mức lãi suất này chưa được biết một cách chắc chắn tại thời điểm 0 (hiện tại) nhưng nó

được thể hiện trong mức lãi suất (giao ngay) 2 năm. Để minh họa, có thể giả sử rằng ${}_0R_2 = 10\%$, ${}_0R_1 = 9\%$. Với những thông tin này có thể tính được ${}_1r_2 = 11\%$. Cụ thể: $1 + {}_1r_2 = (1 + 0,10)^2 / (1 + 0,09) = 1 + 0,11$

Như vậy, lãi suất 1 năm được dự tính tăng 2% trong năm sau. Tất nhiên là các dự tính của thị trường không phải là luôn đúng và mức lãi suất dự báo này có thể hoàn toàn không chính xác. Nhưng chúng ta đoán trước là các dự báo về mức lãi suất ẩn tương lai sẽ quá cao trong nửa thời gian và sẽ quá thấp trong nửa thời gian còn lại. Tính trung bình thì thời gian nắm giữ chứng khoán của người đầu tư là không có gì quan trọng.

Theo lý thuyết dự đoán, các dự báo lãi suất cho bất kỳ thời gian nào và bất kỳ loại thời hạn nào của trái phiếu đều có thể ước tính được. Để dự báo lãi suất trái phiếu 2 năm sau đây 2 năm có thể sử dụng các mức lãi suất (giao ngay) 2 năm và 4 năm như sau:

$$(1 + {}_2r_4) = \sqrt{\frac{(1 + {}_0R_4)^4}{(1 + {}_0R_2)^2}}$$

Để dự báo lãi suất trái phiếu 1 năm sau 3 năm, có thể sử dụng lãi suất (giao ngay) 4 năm và 3 năm để tính:

$$(1 + {}_3r_4) = \sqrt[3]{\frac{(1 + {}_0R_4)^4}{(1 + {}_0R_3)^3}}$$

Có thể hình thành các phương trình loại này để ước tính các mức lãi suất dự báo khác

Các bằng chứng thực tế liên tục chỉ ra rằng các mức lãi suất ẩn tương lai luôn cho những ước tính có xu hướng cao hơn mức lãi suất tương lai thực tế. Vì lý do này, nên điều chỉnh mức lãi suất dự báo dựa trên lý thuyết dự đoán theo những yếu tố khác có thể tác động tới mức lợi tức. Một nhân tố có thể gây ảnh hưởng là sự ưa thích thanh khoản của người cho vay trên thị trường tài chính. Những người cho vay tránh rủi ro thích cho vay trong thời gian ngắn hơn, trừ phi một mức phần thưởng được trả cho sự hy sinh tính thanh khoản cao để cho vay vốn trong thời hạn dài. Phần thưởng này được gọi là phần thưởng thanh khoản.

Nhiều nhà phân tích tin rằng **phần thưởng thanh khoản làm cho các dự báo theo lý thuyết dự đoán bị ảnh hưởng tăng lên; nghĩa là đường cong lợi tức thực tế là một tổng của đường cong lợi tức dự tính cộng với phần thưởng thanh khoản**. Ví dụ: trong ví dụ trước của chúng ta:

${}_0R_2 =$ lợi tức dự tính của trái phiếu 2 năm + phần thưởng thanh khoản.

Nếu phần thưởng thanh khoản là 0,5% thì lãi suất 2 năm dự tính sẽ là 9,5% ($=10\% - 0,5\%$). Thay thế mức lãi suất dài hạn đã điều chỉnh này vào ví dụ trước ta sẽ tính được mức lãi suất dự báo mới ${}_1r_2 = 10\%$.

Cụ thể: $1 + {}_1r_2 = (1 + 0,095)^2 / (1 + 0,09) = 1 + 0,10$

Như vậy lãi suất được dự tính chỉ tăng lên 1% chứ không phải 2% như trước khi tính đến phần thưởng thanh khoản.

Một nhân tố khác có thể ảnh hưởng đến mức lợi tức là quan hệ giữa cung và cầu về các công cụ tài chính ngắn hạn và dài hạn của các thành viên khác nhau tham gia thị trường, đặc biệt là chính phủ và các nhà đầu tư chuyên nghiệp. Nhìn chung mọi người đều thừa nhận là có **sự phân cách thị trường** trong hệ thống tài chính do có những đối tượng thành viên khác nhau với những nhu cầu khác nhau trong các thị trường vốn và tiền tệ. Các ngân hàng thương mại, ngân hàng trung ương, các công ty có nhu cầu về vốn lưu động là những thành viên chính trên thị trường tiền tệ, trong khi đó các công ty bảo hiểm, các quỹ hưu trí, và các công ty có nhu cầu vốn cố định để đầu tư cho các dự án lại chiếm ưu thế trên thị trường trái phiếu dài hạn. Sự phân chia này xảy ra do các hãng mong muốn duy trì sự phù hợp trong phần lớn cấu trúc kỳ hạn của tài sản và nợ. Nói chung, lãi suất ngắn hạn dường như biến động nhiều hơn lãi suất dài hạn. Rõ ràng là sự biến động của các nhân tố cung và cầu trong ngắn hạn sẽ có ảnh hưởng lớn nhất đối với hình dạng của đường cong lợi tức, và bởi vậy đối với các dự báo lãi suất tương lai dự tính. Ví dụ khi điều chỉnh theo yếu tố phần thưởng thanh khoản, chúng ta đã ước tính lãi suất 1 năm sẽ tăng khoảng 1% trong năm sau. Mức lãi suất dự báo ngắn hạn này có thể được điều chỉnh thêm nữa cho những thay đổi dự đoán về chính sách tiền tệ, về nhu cầu vốn lưu động của các hãng và về những tác động của ngân hàng thương mại đối với cung và cầu tiền.

Cuối cùng, **thuyết điều kiện ưa thích** tính đến cả ba yếu tố có tác động đến đường cong lợi tức. Nó giả thiết rằng các nhà đầu tư sẽ chuyển từ những chứng khoán có mức thời hạn ưa thích sang những chứng khoán có các mức thời hạn khác nếu sự chênh lệch lợi tức đủ cao để đền bù cho những rủi ro tiềm tàng về giá có liên quan đến sự không ăn khớp về kỳ hạn giữa tài sản và nợ. Như vậy, các dự báo lãi suất sẽ dựa trên các dự đoán của thị trường, phần thưởng thanh khoản và cả sự phân cách thị trường. Các dự báo về những thay đổi tiềm tàng trong tương lai về lãi suất cho phép các nhà quản lý đầu tư đánh giá tác động của những thay đổi này tới giá chứng khoán. Và các ước tính đó có thể sẽ có giá trị trong việc ra các quyết định mua, bán chứng khoán, đặc biệt trong trường hợp NH đang năng động tìm cách quản lý danh mục đầu tư trong các giai đoạn của chu kỳ kinh tế.

3. RỦI RO VỀ TÍNH THỊ TRƯỜNG

Rủi ro này là sự biến động lợi nhuận thu được từ các chứng khoán do những chi phí phải thực hiện cho việc bán chứng khoán. Trên thực tế, không phải trái phiếu nào cũng bán được một cách nhanh chóng và không bị lỗ vốn. Nếu NH phải bán các chứng khoán đầu tư để đáp ứng nhu cầu về thanh khoản, NH sẽ bán các chứng khoán Chính phủ trước khi bán các trái phiếu thành phố và trái phiếu công ty vì thị trường thứ cấp cho CKCP sâu và rộng hơn cho các loại trái phiếu khác.

Để phòng ngừa rủi ro loại này các nhà quản lý đầu tư cần phải đánh giá khả năng mà nhu cầu thanh khoản có thể lớn hơn dự trữ của NH để sau đó việc quyết định mua các chứng khoán đầu tư sẽ phải tính đến nhu cầu thanh khoản tăng thêm tiềm năng này.

Đối với các chứng khoán thành phố và chứng khoán công ty, khối lượng chứng khoán đang lưu hành của một nhà phát hành cụ thể sẽ có ảnh hưởng đáng kể đến tính thị trường của chứng khoán. Các chứng khoán được phát hành với quy mô nhỏ thường có tính thị trường thấp do nhiều nhà đầu tư không kiệt đến việc phát hành đó. Do vậy bằng việc mua các chứng khoán được phát hành rộng rãi NH có thể giảm bớt rủi ro về tính thị trường.

4. RỦI RO MUA LẠI

Các trái phiếu thành phố và trái phiếu công ty được phát hành khi lãi suất ở mức tương đối cao thường có một điều khoản mua lại trong các hợp đồng giao kèo. Điều khoản này cho phép công ty hoặc tổ chức phát hành trái phiếu có quyền mua lại trái phiếu trước kỳ hạn. Trái phiếu có thể được mua lại chỉ khi đã đến hạn thỏa thuận về việc mua lại và giá trái phiếu hiện thời tăng lên ít nhất phải bằng giá mua lại, tức là cao hơn giá ban đầu của trái phiếu. Khi lãi suất liên tục giảm xuống, giá trái phiếu tăng lên đến giá mua lại. Các tổ chức phát hành trái phiếu có thể mua lại trái phiếu nếu đã đến hạn thỏa thuận. Đối với NH nắm giữ trái phiếu, trong trường hợp này có thể gặp rủi ro mua lại; tức là rủi ro khi phải tái đầu tư số tiền thu hồi vào những trái phiếu có mức lợi tức thấp hơn. Để bù đắp cho rủi ro từ việc tái đầu tư này, trong hợp đồng giao kèo thường có mục quy định về phần thưởng mua lại (tức là một khoản tiền trả thêm cho người nắm giữ trái phiếu). Khi trái phiếu được mua lại sớm, mức phần thưởng mua lại cao hơn có thể bù đắp một phần hoặc toàn bộ rủi ro mua lại.

Trong trường hợp các NH cố gắng mua trái phiếu trong thời kỳ lãi suất cao và dự kiến sau đó bán đi để kiếm được các khoản thu nhập về vốn khi lãi suất hạ thì việc đánh giá rủi ro mua lại rất cần được thực hiện. Do các trái phiếu có thể mua lại có thêm phần không chắc chắn nên chúng thường có mức lợi tức cao hơn các trái phiếu khác.

CÂU HỎI

1. Đặc điểm và mục tiêu nghiệp vụ đầu tư tài chính của ngân hàng thương mại.
2. Các loại chứng khoán đầu tư của ngân hàng. Trong số các loại chứng khoán đó, ngân hàng thường đầu tư nhiều nhất vào loại nào? Vì sao?
3. Các chính sách đầu tư của ngân hàng thương mại. Để thực hiện tốt các chính sách đầu tư năng động, các ngân hàng cần đặc biệt quan tâm đến vấn đề gì?
4. Quy trình nghiệp vụ đầu tư của ngân hàng thương mại.
5. Các loại rủi ro thường gặp trong hoạt động đầu tư của ngân hàng.

BÀI TẬP

Bài 1

Nếu một doanh nghiệp trả 60% lợi nhuận ròng hiện tại của họ cho các cổ đông dưới hình thức cổ tức bằng tiền mặt thì việc duy trì 40% thu nhập còn lại sẽ gây ra:

1. Giảm vốn của cổ đông
2. Giảm số dư thu nhập (lợi nhuận)
3. Tăng thặng dư vốn
4. Tăng thu nhập để lại

Trên cơ sở đó có nhận xét gì về chính sách phân chia lợi tức của DN

Bài 2

Sau khi theo dõi sự biến động của các cổ phiếu, các nhà đầu tư của ngân hàng thương mại A có số liệu về thu nhập của 2 cổ phiếu như sau:

Chỉ tiêu	Điều kiện đầu tư thuận lợi	Điều kiện đầu tư bình thường	Điều kiện đầu tư kém thuận lợi
Cổ phiếu công ty A	20%	12%	-10%
Cổ phiếu công ty B	-15%	11%	19%
Xác suất xảy ra các điều kiện đầu tư	40%	40%	20%

Yêu cầu:

1. Xác định tỷ suất lợi nhuận dự kiến và rủi ro của danh mục đầu tư gồm hai cổ phiếu nêu trên với tỷ trọng như sau:

- Danh mục P1 gồm: 100% cổ phiếu A và 0% cổ phiếu B
- Danh mục P2 gồm: 0% cổ phiếu A và 100% cổ phiếu B
- Danh mục P3 gồm: 20% cổ phiếu A và 80% cổ phiếu B

2. Hãy nhận xét về tính chất của hiệp phương sai bao gồm hai chứng khoán trên.

3. Xác định danh mục đầu tư có rủi ro thấp nhất của 2 cổ phiếu nêu trên?

Bài 3

Sau khi theo dõi sự biến động của các cổ phiếu, NHTM A có số liệu về thu nhập của hai cổ phiếu như sau:

Chỉ tiêu	Điều kiện đầu tư thuận lợi	Điều kiện đầu tư bình thường	Điều kiện đầu tư kém thuận lợi
Cổ phiếu công ty A	18%	11%	-5%
Cổ phiếu công ty B	10%	8%	-10%
Xác suất xảy ra các điều kiện đầu tư	20%	50%	30%

Yêu cầu:

1. Hãy nhận xét về tính chất của hiệp phương sai bao gồm hai cổ phiếu trên.
 2. Xác định tỷ suất lợi nhuận dự kiến và rủi ro của danh mục đầu tư gồm hai cổ phiếu nêu trên với tỷ trọng như sau:

- Danh mục P1: 100% cổ phiếu A và 0% cổ phiếu B.
- Danh mục P2: 0% cổ phiếu A và 100% cổ phiếu B.
- Danh mục P3: 25% cổ phiếu A và 75% cổ phiếu B.

Biểu diễn kết quả trên đồ thị. Hãy nhận xét về từng danh mục đầu tư. Nếu là nhà đầu tư, anh (chị) sẽ chọn danh mục đầu tư nào trong số các danh mục đầu tư nêu trên? Tại sao? (Vận dụng hàm hữu dụng)

3. Xác định danh mục đầu tư có rủi ro thấp nhất của hai cổ phiếu nêu trên? Rủi ro và thu nhập của danh mục đầu tư là bao nhiêu?

Bài 4

Qua theo dõi thị trường, ngân hàng thương mại xác định được số liệu về hai loại cổ phiếu trên thị trường mà ngân hàng đang quan tâm như sau:

Thu nhập cổ phiếu B				
Thu nhập cổ phiếu A	0,5%	2%	6%	10%
10%	0,05	a	0,05	0,1
5%	0,05	0,1	0,25	0,15
2%	0,05	0,05	0,1	0

Yêu cầu:

1. Xác định giá trị của a.
 2. Hãy nhận xét về hiệp phương sai biểu diễn tương quan biến thiên về thu nhập của hai cổ phiếu nêu trên.

3. Xác định tỷ suất lợi nhuận dự kiến và rủi ro của danh mục đầu tư gồm hai cổ phiếu nêu trên với tỷ trọng như sau:

- Danh mục P1: 100% cổ phiếu A và 0% cổ phiếu B.
- Danh mục P2: 0% cổ phiếu A và 100% cổ phiếu B.

Biểu diễn kết quả trên đồ thị. Hãy nhận xét về từng danh mục đầu tư (Vận dụng hàm hữu dụng để nhận xét).

4. Nếu NHTM muốn giảm thiểu rủi ro thì nên đầu tư vào hai cổ phiếu trên với tỷ trọng như thế nào? Xác định mức tỷ lệ thu nhập bình quân dự kiến và rủi ro trong trường hợp đó?



Bài 5

Qua theo dõi thị trường, các nhà đầu tư xác định thông tin về các danh mục đầu tư như sau:

TT	Tên danh mục đầu tư	Tỷ lệ thu nhập dự kiến(ErP)	Rủi ro danh mục đầu tư (sP)
1	Danh mục đầu tư P1	7%	10%
2	Danh mục đầu tư P2	8%	11%
3	Danh mục đầu tư P3	9%	12%
4	Danh mục đầu tư P4	10%	13%
5	Danh mục đầu tư P5	11%	14%

Có các nhà đầu tư sau:

- Nhà đầu tư A có hệ số ngại rủi ro là: 3
- Nhà đầu tư B có hệ số ngại rủi ro là: 4
- Nhà đầu tư C có hệ số ngại rủi ro là: 4,5

1. Biểu diễn các danh mục đầu tư trên đồ thị và cho nhận xét.

2. Dựa trên cơ sở lý thuyết thị trường hiệu quả và giá trị hữu dụng, theo anh (chị):

2.1. Có những nhà đầu tư nào chọn danh mục đầu tư P3?

2.2. Đưa ra danh mục đầu tư nào các nhà đầu tư không nên đầu tư.

Biết rằng: $r_0 = 5,8\%$. (trong đó r_0 được gọi là lãi suất có rủi ro bằng không).

Chương X

DỊCH VỤ THANH TOÁN VÀ NGÂN QUỸ

I. DỊCH VỤ THANH TOÁN

1. CUNG ỨNG CÁC PHƯƠNG TIỆN THANH TOÁN

Để nhằm thực hiện tốt hoạt động thanh toán cho khách hàng, các ngân hàng thương mại thường sử dụng các phương tiện thanh toán sau:

1.1. Séc

Séc là một lệnh viết vô điều kiện do chủ tài khoản phát hành để ngân hàng hoặc định chế tài chính khác được phép thanh toán séc trả một số tiền cho người thụ hưởng là chính mình hoặc người thứ ba. Séc có một số loại sau:

- Séc bảo chi: là loại séc được ngân hàng xác nhận có đủ tiền bảo chứng và đảm bảo chi trả tờ séc khi xuất trình cho ngân hàng thụ lệnh.

- Séc ngân hàng: là loại séc do ngân hàng phát hành để cho một chi nhánh của mình hoặc một ngân hàng đại diện trả tiền cho người hưởng thụ.

- Séc du lịch: là loại séc được sử dụng cho những người có tài khoản hoặc không có tài khoản tại ngân hàng, khi đi đến một địa phương khác hoặc ra nước ngoài đều có thể mua séc do ngân hàng phát hành. Trên séc, người mua đứng tên người hưởng thụ.

- Séc cá nhân: là loại séc áp dụng đối với khách hàng có tài khoản đứng tên cá nhân tại ngân hàng để thanh toán tiền hàng hoá, dịch vụ và các khoản thanh toán khác.

- Séc chuyển tiền cầm tay: là loại séc do ngân hàng phát hành theo yêu cầu của khách hàng.

- Séc tiền mặt: là loại séc được sử dụng để rút tiền mặt ở ngân hàng. Người hưởng thụ ghi trên tờ séc là chủ tài khoản hoặc là người được ủy quyền rút tiền mặt.

- Séc chuyển khoản: là loại séc người thụ hưởng không được nhận tiền mặt khi xuất trình séc mà việc thu tiền được thực hiện thông qua ngân hàng bằng cách ghi vào tài khoản tại ngân hàng.

1.2. Thư tín dụng

Thư tín dụng được dùng để thanh toán tiền hàng trong điều kiện bên bán đòi hỏi phải có đủ tiền để chi trả ngay và phù hợp với tổng số tiền đã giao theo hợp đồng hoặc đơn đặt hàng đã ký.

1.3. Ủy nhiệm chi

Ủy nhiệm chi là lệnh chi tiền của chủ tài khoản được lập theo mẫu in sẵn của ngân hàng để yêu cầu ngân hàng trích tiền từ tài khoản của mình trả cho người thụ hưởng. Hình thức này được sử dụng phổ biến trong hoạt động kinh doanh ngân hàng.

1.4. Ủy nhiệm thu

Ủy nhiệm thu là giấy đòi tiền do người thụ hưởng lập gửi cho ngân hàng để ủy nhiệm cho ngân hàng thu hộ tiền hàng hoá, dịch vụ đã cung ứng.

1.5. Thẻ thanh toán

Thẻ thanh toán do ngân hàng phát hành và bán cho khách hàng sử dụng để trả tiền hàng hoá, dịch vụ, các khoản thanh toán khác và rút tiền mặt tại các ngân hàng đại lý hay các quầy trả tiền mặt tự động. Thẻ thanh toán có nhiều loại nhưng trước mắt ngân hàng chỉ áp dụng 3 loại sau:

- Thẻ ghi nợ: áp dụng với khách hàng có quan hệ tín dụng, thanh toán thường xuyên, có tín nhiệm với ngân hàng. Mỗi thẻ có ghi hạn mức tối đa và khách hàng chỉ có thể thanh toán trong phạm vi hạn mức của thẻ.

- Thẻ ký quỹ thanh toán: áp dụng rộng rãi cho mọi khách hàng có lưu ký tiền vào 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 cho khách hàng được ngân hàng đồng ý cho vay tiền. Khách hàng chỉ được thanh toán trong phạm vi hạn mức tín dụng đã được ngân hàng chấp thuận bằng văn bản.

Ngoài các phương tiện chủ yếu trên ở Việt Nam còn có ngân phiếu thanh toán do Ngân hàng Nhà nước phát hành có mệnh giá, có thời hạn thanh toán in sẵn và không ghi tên, do đó, có thể chuyển nhượng bằng cách trao tay.

Ngân phiếu thanh toán dùng để thanh toán tiền hàng hoá, dịch vụ, trả nợ vay ngân hàng, nộp ngân sách, gửi vào tài khoản tiền gửi ngân hàng.

2. DỊCH VỤ THANH TOÁN TRONG VÀ NGOÀI NƯỚC

Trên cơ sở các phương tiện thanh toán được ngân hàng cung cấp, ngân hàng tổ chức các dịch vụ thanh toán như thanh toán chuyển tiền trong nước, thanh toán chuyển tiền quốc tế, thanh toán quốc tế, thanh toán séc du lịch, chi trả kiều hối...

3. DỊCH VỤ THU HỘ, CHI HỘ

Đây là nghiệp vụ hoàn toàn mang tính chất dịch vụ đơn thuần. Ngân hàng không cần phải đầu tư thêm vốn, hay nói cách khác ngân hàng không phải sử dụng tới nguồn vốn kinh doanh của mình để hoạt động phục vụ khách hàng. Nghiệp vụ này không hề ảnh hưởng tới bảng tổng kết tài sản của ngân hàng, mà xuất phát từ yêu cầu của khách hàng bằng tất cả các điều kiện và phương tiện sẵn có ngân hàng sẽ đáp ứng một cách nhanh chóng chính xác các yêu cầu đó và ngân hàng sẽ được khách hàng thanh toán chi phí phục vụ hay còn gọi là “hoa hồng”.

Cùng với sự phát triển của nền kinh tế hàng hoá đặc biệt là trong nền kinh tế theo cơ chế thị trường thì nghiệp vụ thu hộ, chi hộ và chuyển tiền qua ngân hàng ngày càng mở rộng, cơ sở của nó là quan hệ giữa ngân hàng với các tổ chức và cá nhân ngày càng được cải thiện, tăng cường và trở nên gắn bó hơn. Ở các nước kinh tế phát triển mọi tổ chức và cá nhân đều có tài khoản ở các ngân hàng. Ngân hàng thực sự trở thành người thủ quỹ tin cậy của toàn dân. Trong một xã hội có nền kinh tế phát triển, thì ngân hàng trở thành một bộ phận, một yếu tố quan trọng cho cuộc sống của từng cá nhân, từng gia đình, từng doanh nghiệp.

Tuy là những nghiệp vụ hết sức đơn giản và mang tính chất cổ truyền đối với hoạt động ở bất cứ ngân hàng nào, song càng ngày nghiệp vụ này càng được thay đổi về chất, nhờ có sự áp dụng các thành tựu khoa học của các ngân hàng cùng với uy tín của ngân hàng quyết định, nghiệp vụ này đã tạo ra cho ngân hàng những khoản thu nhập không nhỏ.

3.1. Dịch vụ thu hộ

Ngân hàng này được áp dụng chủ yếu trong thanh toán tiền hàng và dịch vụ giữa người mua và người bán trên cơ sở hợp đồng kinh tế hay đơn đặt hàng. Sau khi hoàn thành việc giao hàng cho người mua, người bán sẽ chủ động làm thủ tục uỷ nhiệm cho ngân hàng thu hộ số tiền người mua phải thanh toán. Ở đây quyền chủ động đòi tiền là ở người bán. Người mua và người bán có thể có tài khoản ở cùng một ngân hàng hoặc hai ngân hàng khác nhau, có thể cùng hệ thống hoặc khác đơn vị ngân hàng có thể cùng trong một nước hoặc một bên đối tác ở nước ngoài. Ngoài việc nhờ thu phần tiền bán hàng các doanh nghiệp còn nhờ ngân hàng thu nợ hoặc thu lãi chứng khoán hoặc chứng phiếu đến hạn.

3.2. Dịch vụ chi hộ

Nghiệp vụ chi hộ bắt nguồn từ bên chi trả, được áp dụng trong thanh toán tiền hàng. Dịch vụ cũng như thanh toán phí hàng hoá như chuyển gộp kinh phí trả nợ, thực hiện nghĩa vụ ngân sách... có thể diễn ra trong phạm vi một ngân hàng hoặc khác ngân hàng theo thông lệ bên chi trả chủ động lập uỷ nhiệm chi gửi tới ngân hàng xin trích tài khoản của mình để chuyển vào tài khoản của người thụ hưởng.

Nếu hai bên chi trả và thụ hưởng cùng mở tài khoản ở cùng một ngân hàng thì sau khi kiểm tra tính hợp lệ của chứng từ ngân hàng sẽ thực hiện bút toán ghi Nợ tài khoản của người chi trả và ghi Có tài khoản của người thụ hưởng. Nếu hai bên chi trả và thụ hưởng khác ngân hàng nhưng trong cùng hệ thống thì kế toán ngân hàng bên chi trả sẽ chuyển qua tài khoản liên hàng sang ngân hàng phục vụ người thụ hưởng. Sau khi được chuyển tiền ngân hàng phục vụ bên thụ hưởng sẽ ghi Có vào tài khoản của người thụ hưởng.



Nếu người thụ hưởng không có tài khoản tại ngân hàng tổng hợp chuyển tiền đứng tên cá nhân thì ngân hàng sẽ thanh toán vào tài khoản chuyển tiền phải trả.

Trường hợp thanh toán ngân hàng không cùng một hệ thống thì tùy theo hai ngân hàng đó áp dụng phương pháp thanh toán bù trừ hay thanh toán thông qua tài khoản tiền gửi tại Ngân hàng Nhà nước để hạch toán vào các tài khoản thích hợp và ghi Nợ cho người chi trả, ghi Có cho người thụ hưởng.

II. DỊCH VỤ NGÂN QUỸ

1. DỊCH VỤ THU TIỀN

Việc thu tiền của ngân hàng thương mại được thực hiện trên cơ sở khách hàng nộp tiền vào ngân hàng. Thông thường khách hàng đến nộp tiền trong các trường hợp sau: gửi tiền, trả nợ tiền vay, lãi vay hoặc nộp tiền mặt bán hàng thu được vào ngân hàng.

Quá trình thực hiện dịch vụ này được tuân thủ theo một quy trình nhất định. Để thực hiện quy trình nộp tiền khách hàng cần phải lập giấy nộp tiền và bản kiểm ngân theo mẫu của ngân hàng.

2. DỊCH VỤ PHÁT TIỀN

Dịch vụ phát tiền của ngân hàng tương ứng với việc lĩnh tiền của khách hàng. Thông thường khách hàng đến lĩnh tiền trong trường hợp: rút vốn tiền gửi, lĩnh lãi tiền gửi, nhận tiền vay, rút tiền mặt để chi tiêu. Quá trình thực hiện việc phát tiền của ngân hàng phải được thực hiện theo một quy trình nhất định.

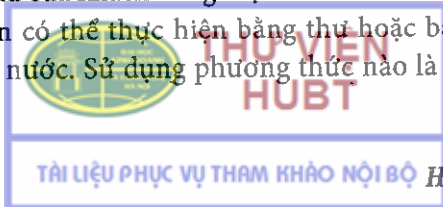
Để thực hiện việc lấy tiền khách hàng phải lập giấy lĩnh tiền theo mẫu quy định của ngân hàng. Điểm lưu ý là phiếu lĩnh tiền phải được chuyển đến kiểm soát viên hay người có thẩm quyền ký duyệt chi trước khi chuyển đến thủ quỹ để nhận tiền. Điểm này có tính bắt buộc trong quá trình thực hiện quy trình mà các ngân hàng đều phải thực hiện.

3. NGHIỆP VỤ CHUYỂN TIỀN

Nghiệp vụ chuyển tiền là một hình thức thanh toán đơn giản, trong đó người chuyển tiền uỷ nhiệm cho ngân hàng chuyển một số tiền nhất định cho người thụ hưởng.

Ngân hàng căn cứ vào giấy uỷ nhiệm chuyển tiền hoặc giấy nộp tiền kiêm uỷ nhiệm chuyển tiền cho người chuyển tiền lập gửi tới. Sau khi kiểm tra các yếu tố trên giấy uỷ nhiệm như tên, địa chỉ người chuyển tiền... ngân hàng sẽ làm thủ tục và thực thi các yêu cầu của khách hàng một cách nhanh chóng, chính xác.

Việc chuyển tiền có thể thực hiện bằng thư hoặc bằng mạng máy vi tính của Ngân hàng Nhà nước. Sử dụng phương thức nào là tùy thuộc vào yêu cầu của khách hàng.



Người chuyển tiền có thể đề nghị ngân hàng trích tài khoản của mình chuyển cho người thụ hưởng và rút tiền mặt hoặc chuyển vào tài khoản của mình hay cho người thụ hưởng ở ngân hàng khác; hoặc yêu cầu ngân hàng chuyển những món tiền nhất định cho người thụ hưởng nhận trực tiếp tại ngân hàng khác.

Trong nhiều thập kỷ của chế độ bao cấp, hệ thống ngân hàng ở Việt Nam là hệ thống một cấp vừa quản lý vừa kinh doanh với mục đích duy nhất là phục vụ các ngành các đơn vị kinh tế, do đó chưa có những quy định cụ thể về thu phí dịch vụ đối với ngân hàng. Ngày nay khi chuyển thành hệ thống ngân hàng hai cấp, hệ thống các ngân hàng thương mại, và các tổ chức tín dụng khác dù là ngân hàng quốc doanh hay ngoài quốc doanh đều chuyển hướng hoạt động kinh doanh, ngân hàng phải là những đơn vị hạch toán kinh doanh, phải tính toán hiệu quả kinh tế, phải đảm bảo lấy thu bù chi và có lãi.

CÂU HỎI

1. Trình bày những nội dung của dịch vụ thanh toán, ngân quỹ.
2. Xu hướng phát triển của các dịch vụ này.

Chương XI

HOẠT ĐỘNG KHÁC CỦA NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI

I. DỊCH VỤ TƯ VẤN

1. KHÁI QUÁT CHUNG VỀ DỊCH VỤ TƯ VẤN

Dịch vụ tư vấn đã sớm được hình thành từ thời Cách mạng công nghiệp, thời kỳ hình thành và phát triển của các nhà máy công nghiệp và cũng là thời kỳ có nhiều thay đổi về cơ cấu tổ chức xã hội. Dịch vụ tư vấn bắt đầu với các hoạt động tư vấn về quản trị nhằm giúp các nhà kinh doanh tìm ra những phương thức tốt hơn trong quá trình quản lý, điều hành doanh nghiệp của họ. Tư vấn tài chính, lúc đầu bao gồm những dịch vụ tư vấn về phương pháp tài trợ cho hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp, về quản lý hoạt động tài chính cũng nhanh chóng được hình thành và phát triển. Một số các chuyên gia có kiến thức và kinh nghiệm trong lĩnh vực tài chính kế toán đã rời bỏ nghề chuyên môn về kế toán để bước sang hoạt động tư vấn trong lĩnh vực tài chính. Một trong số những chuyên gia này là James O. McKinsey, người đã tự thành lập công ty tư vấn vào năm 1925, và ngày nay ông được coi là một trong số những người sáng lập ra ngành tư vấn.

Trong những năm 1920s và 1930s, hoạt động tư vấn đã bắt đầu phát triển không chỉ ở Mỹ, Anh mà cả ở các nước châu Âu và các nước công nghiệp khác như Pháp, Đức, Hà Lan,... Tuy nhiên, trong thời kỳ này phạm vi và doanh số hoạt động của ngành này vẫn còn nhiều hạn chế: số lượng công ty tư vấn ít, chủ yếu là những công ty nhỏ, đối tượng khách hàng và lĩnh vực tư vấn còn hạn hẹp. Mãi đến thời kỳ tái thiết sau Chiến tranh thế giới lần hai, hoạt động tư vấn trên thế giới mới thực sự phát triển mạnh mẽ với sự gia tăng nhanh chóng về số lượng, quy mô, phạm vi hoạt động của các tổ chức cung ứng dịch vụ tư vấn. Ngày nay, hoạt động tư vấn đã trở thành một ngành có vị trí quan trọng với phạm vi rộng khắp toàn thế giới, trong đó nhiều công ty tư vấn lớn đã trở thành những công ty đa quốc gia có chi nhánh ở nhiều nước.

1.1. Khái niệm về tư vấn

Có nhiều định nghĩa khác nhau về tư vấn, tuy nhiên có thể khái quát thành hai cách định nghĩa sau:

- Cách thứ nhất dựa trên quan điểm chung về chức năng của tư vấn:
 - Quá trình tư vấn có thể diễn ra dưới bất kỳ một hình thức trợ giúp nào về nội dung, kết cấu và quá trình thực hiện một nhiệm vụ hoặc một loạt các nhiệm vụ, trong đó người tư vấn không thực sự chịu trách nhiệm tự mình thực hiện nhiệm vụ đó mà chỉ đóng vai trò là người giúp đỡ.

- Hoặc: “Bạn thực hiện việc tư vấn mỗi khi bạn cố gắng thay đổi hoặc cải thiện tình hình nhưng không hề trực tiếp kiểm soát quá trình thực hiện...”

• Cách thứ hai xem xét tư vấn như là một loại dịch vụ có tính chuyên môn đặc biệt và nhấn mạnh một số đặc điểm của dịch vụ đó:

Tư vấn là một loại dịch vụ được thực hiện trên cơ sở hợp đồng ký kết và cung cấp cho bên được tư vấn những trợ giúp của những nhân viên được đào tạo về chuyên môn một cách khách quan và độc lập. Những trợ giúp này tập trung vào việc xác định và phân tích các vấn đề cần giải quyết, kiến nghị các giải pháp, và nếu được yêu cầu có thể giúp đỡ trong quá trình thực hiện các giải pháp đó.

1.2. Các đặc điểm của dịch vụ tư vấn

1.2.1. Mang tính chuyên môn cao

Dù tư vấn được thực hiện như một nghề chuyên môn hay chỉ được cung cấp dưới hình thức một dịch vụ thì nó cũng cung cấp những kiến thức kỹ thuật và các kỹ năng cho thực tế hoạt động kinh doanh của các khách hàng. Một cá nhân nào đó trở thành một chuyên gia tư vấn sau khi đã tích lũy một khối lượng đáng kể những kiến thức cần thiết cả về lý thuyết cũng như các kinh nghiệm thực tiễn trong nhiều tình huống khác nhau; các kỹ năng để giải quyết các vấn đề; khả năng tìm kiếm thông tin, phân tích và tổng hợp những thông tin đó,...nhằm đưa ra các biện pháp phù hợp để trợ giúp các khách hàng trên những lĩnh vực mà họ yêu cầu.

Qua nhiều năm hoạt động trên lĩnh vực này, các chuyên gia tư vấn đã trải qua nhiều kinh nghiệm thực tế với các khách hàng, và học được cách sử dụng những kinh nghiệm đã có để trợ giúp các khách hàng mới đối phó với những tình huống mới. Họ có khả năng nhận biết được những xu hướng chung và các nguyên nhân gây ra những vấn đề không hay và có thể tìm ra những giải pháp phù hợp; họ cũng có khả năng tiếp cận được những thách thức và các cơ hội mới. Các nhân viên tư vấn mới vào nghề có thể học hỏi kinh nghiệm và các bí quyết của đồng nghiệp là những người đi trước.

Tư vấn có thể được thực hiện chủ yếu dựa trên cơ sở kinh nghiệm, hoặc trên cơ sở các nghiên cứu hoặc kết hợp cả hai. Hoạt động tư vấn dựa trên cơ sở các nghiên cứu ngày càng trở nên quan trọng cùng với sự phát triển của các lý thuyết hệ thống, công nghệ thông tin, máy tính,...

1.2.2. Cung cấp những lời khuyên đối với khách hàng

Về bản chất tư vấn là một dịch vụ cung cấp những lời khuyên đối với khách hàng. Điều đó có nghĩa là chuyên gia tư vấn không đứng ra giải quyết vấn đề hoặc quyết định thay cho khách hàng. Họ không có quyền trực tiếp quyết định những thay đổi và thực hiện các giải pháp cần thiết. Các chuyên gia tư vấn chỉ chịu trách nhiệm về chất lượng cũng như sự chính trực của những lời khuyên mà họ đưa ra; còn chính khách hàng là người chịu trách nhiệm về việc thực hiện theo những lời khuyên đó.



Tất nhiên là trong thực tế hoạt động tư vấn có rất nhiều mức độ “khuyên” khác nhau. Không chỉ đưa ra lời khuyên phù hợp mà còn phải đưa ra đúng lúc, đúng cách và đúng đối tượng - đây là những kỹ năng cơ bản và nghệ thuật của một nhà tư vấn. Tóm lại thì nghệ thuật tư vấn được thể hiện ở chỗ: “thực hiện được công việc khi bạn không có trách nhiệm làm việc đó”.

1.2.3. Dịch vụ độc lập

Tư vấn là một dịch vụ độc lập. Một chuyên gia tư vấn cần phải đưa ra những đánh giá không thiên vị trong bất kỳ tình huống nào, phải nói sự thật và đưa ra lời khuyên một cách thẳng thắn, khách quan đối với khách hàng và không bị ảnh hưởng bởi những lợi ích của riêng mình. Sự độc lập của tư vấn được thể hiện trên các khía cạnh:

- Độc lập về kỹ thuật: người tư vấn phải hình thành quan điểm riêng của mình và đưa ra những lời khuyên một cách độc lập, không phụ thuộc vào điều mà khách hàng của họ đang nghĩ hoặc đang muốn nghe.

- Độc lập về tài chính: lợi ích của người tư vấn không phụ thuộc vào những biện pháp mà khách hàng sẽ thực hiện cũng như quyết định của họ. Việc người tư vấn mong muốn có thêm hợp đồng với khách hàng trong tương lai không được ảnh hưởng đến tính khách quan của những lời khuyên người tư vấn cung cấp cho khách hàng.

- Độc lập về quản lý: nhà tư vấn không phải là người dưới quyền của khách hàng do vậy không thể bị tác động bởi những quyết định quản lý của khách hàng.

- Độc lập về chính trị: không một người nào có liên quan đến khách hàng có thể sử dụng quyền lực chính trị để gây ảnh hưởng một cách không chính thức đến quá trình tư vấn.

- Không bị tình cảm chi phối: người tư vấn phải luôn duy trì sự vô tư, không bị chi phối bởi những mối quan hệ cảm thông, tình bạn hoặc các quan hệ tình cảm khác trong quá trình thực hiện công việc tư vấn của mình.

1.2.4. Dịch vụ sinh lợi

Để có thể tồn tại thì các tổ chức cung cấp dịch vụ tư vấn phải yêu cầu khách hàng của họ trả phí. Phí thu được từ khách hàng phải đủ để trang trải các chi phí phát sinh trong quá trình cung cấp dịch vụ tư vấn (trả lương cho nhân viên, tiền thuê hoặc khấu hao thiết bị, văn phòng,...) và đảm bảo khả năng kiếm lợi nhuận cho tổ chức cung cấp dịch vụ tư vấn.

2. CÁC DỊCH VỤ TƯ VẤN CHỦ YẾU DO NGÂN HÀNG CUNG CẤP

Trong những năm gần đây, nhờ có khả năng ứng dụng các thành tựu khoa học, đặc biệt là hệ thống thông tin rộng lớn, nhanh chóng, chính xác, đảm bảo bí mật đã giúp các ngân hàng thương mại phát triển nhanh chóng dịch vụ tư vấn để đáp ứng các nhu cầu tư vấn của khách hàng. Qua dịch vụ này, ngân hàng cung cấp cho khách hàng của họ những lời khuyên tốt nhất, những hiểu biết sâu sắc nhất về những lĩnh vực mà khách hàng yêu cầu. Tuy nhiên với ưu thế hoạt động trong lĩnh vực

tài chính, chủ yếu các dịch vụ tư vấn của ngân hàng là tư vấn về tài chính. Nhờ những lời khuyên có chất lượng của ngân hàng mà khách hàng có được những thông tin tin cậy để có thể dự đoán được những diễn biến kinh tế và thị trường tài chính như giá cả, lãi suất, tỷ giá,... Trên cơ sở đó, khách hàng có thể xây dựng được những phương án kinh doanh tối ưu hoặc có được những quyết định kịp thời trong đầu tư và kinh doanh nhằm giảm thiểu rủi ro và mức độ thiệt hại, đạt được mức lợi nhuận tối đa. Cụ thể các dịch vụ tư vấn về tài chính có những nội dung như sau:

2.1. Dịch vụ điều tra và đánh giá tình hình tài chính của công ty

Ở dịch vụ này ngân hàng cung cấp cho khách hàng một báo cáo phân tích tình hình tài chính của công ty theo các nội dung chủ yếu:

- Tình hình thanh khoản, hay khả năng công ty có thể thanh toán các khoản nợ đến hạn

- Hiệu quả quản lý, chủ yếu được đánh giá thông qua các chỉ số về hoạt động như số ngày một vòng quay hàng tồn kho, kỳ thu tiền trung bình (số ngày của một vòng quay các khoản phải thu), các chỉ số về vòng quay vốn. Những chỉ số này dùng để đo lường hiệu quả sử dụng vốn, tài sản của một doanh nghiệp bằng cách so sánh doanh thu với việc bỏ vốn vào kinh doanh dưới các loại tài sản khác nhau

- Cơ cấu vốn và tình hình đầu tư được đánh giá qua việc phân tích các hệ số nợ, tỷ suất tự tài trợ, tỷ suất đầu tư

- Khả năng sinh lời được đánh giá thông qua các chỉ số sinh lời: tỷ suất doanh lợi doanh thu, doanh lợi tổng vốn, doanh lợi vốn chủ sở hữu.

2.2. Quản lý thanh khoản và vốn lưu động

Mỗi doanh nghiệp đều có một chu kỳ kinh doanh, bắt đầu từ việc mua và dự trữ nguyên vật liệu và các yếu tố đầu vào khác, sử dụng các yếu tố đó để sản xuất ra sản phẩm và cuối cùng là tiêu thụ sản phẩm. Ngay cả các ngành dịch vụ cũng có chu kỳ kinh doanh như vậy có điều thời gian của mỗi chu kỳ thường ngắn hơn. Tiến ra khỏi doanh nghiệp khi nó được dùng để trả cho việc mua vật tư và quay trở về doanh nghiệp khi người mua thanh toán tiền hàng. Nhiệm vụ của người tư vấn là giúp cho khách hàng hiểu rõ được những đặc điểm riêng có trong chu kỳ kinh doanh của họ, và từ đó có thể tìm ra các biện pháp tăng hiệu quả hoạt động nhằm rút ngắn chu kỳ kinh doanh, tăng hiệu quả sử dụng vốn. Kinh nghiệm ở nhiều doanh nghiệp cho thấy rằng có đến 25-40% sự tăng hiệu quả sử dụng vốn là nhờ vào việc phân tích kỹ lưỡng quá trình sử dụng vốn cũng như các công đoạn trong chu kỳ sản xuất kinh doanh và tìm cách thay đổi những điểm bất hợp lý. Ví dụ: Việc tăng cường sự kiểm soát hàng tồn kho sẽ dẫn đến làm giảm mức hàng dự trữ trong kho bình quân, việc tăng cường công tác kiểm tra chất lượng sẽ làm giảm lượng phế liệu phế thải, và việc tích cực thu nợ sẽ làm giảm số ngày của một vòng quay các khoản phải thu. Tất cả những việc làm đó đều dẫn đến làm giảm lượng vốn cần thiết cho hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp và như vậy vốn được sử dụng có hiệu quả hơn.

2.3. Cơ cấu vốn và thị trường tài chính (Lựa chọn cơ cấu tài chính)

Mỗi doanh nghiệp đều cần có một nguồn vốn hợp lý để phục vụ cho hoạt động kinh doanh của mình. Thực tế đã chứng minh rằng việc duy trì hoạt động kinh doanh với một mức vốn không phù hợp là một trong những nguyên nhân chính dẫn đến sự thất bại. Ngoài việc phải có một mức vốn phù hợp, doanh nghiệp cần có cơ cấu vốn hợp lý, tức là cơ cấu phù hợp giữa vốn tự có và nợ vay từ bên ngoài. Ngân hàng có thể tư vấn cho khách hàng của mình về vấn đề này.

Việc sử dụng nguồn vay nợ trong hoạt động kinh doanh mang lại lợi thế cho doanh nghiệp là làm tăng tỷ suất doanh lợi vốn tự có (Lợi nhuận/Vốn tự có) thông qua hiệu ứng đòn bẩy. Tuy nhiên các khoản nợ vay không thể chiếm một tỷ lệ quá lớn trong tổng vốn kinh doanh của doanh nghiệp mà nên ở một mức độ hợp lý. Vấn đề quan trọng là phải xác định được khả năng vay nợ của công ty. Có nhiều cách để thực hiện công việc này nhưng không phải cách nào cũng mang lại những kết quả tối ưu.

2.4. Hợp nhất và mua lại các công ty

Sự hợp nhất các công ty hoặc việc một công ty mua lại một công ty khác mang lại rất nhiều cơ hội cho các dịch vụ tư vấn của NH. Một trong những công việc quan trọng cần thực hiện trước khi quá trình hợp nhất hoặc mua lại diễn ra là định giá chính xác một hoặc cả hai công ty có liên quan. Với những chuyên gia tư vấn có kỹ năng, NH có thể giúp cho khách hàng trong việc này, ngoài ra có thể đưa ra cho họ những lời khuyên về phương pháp thanh toán, kiểm soát trong quá trình hợp nhất, mua lại.

2.4.1. Định giá công ty

Về cơ bản có bốn phương pháp định giá công ty như sau:

- Xác định thị giá hiện hành của các cổ phiếu thường của công ty
- Xác định giá thị trường của tài sản
- Vốn hóa các luồng thu nhập trong tương lai
- Xác định giá trị "thay thế", tức là chi phí để xây dựng một công ty mới thay vì mua lại công ty.

Trong bốn phương pháp nêu trên thì phương pháp đầu tiên được sử dụng phổ biến nhất. Trên thực tế, phương pháp này không hoàn toàn đánh giá chính xác giá trị công ty nhưng nó giúp đưa ra một mức "giá sàn" mà dưới mức này sẽ không thể có sự thương lượng về việc mua công ty. Nếu các cổ phiếu thường của công ty hiện đang được bán với giá 50 \$ mà người mua lại đặt mua công ty với giá thấp hơn 50\$ một cổ phiếu thì đề nghị mua đó sẽ không được chấp thuận. Các chuyên gia tư vấn của NH có thể tư vấn cho khách hàng về các phương pháp định giá công ty và trợ giúp họ trong quá trình thực hiện.

Khi đưa ra lời khuyên về cơ sở cho việc định giá, người tư vấn thường chú ý đến hoàn cảnh cụ thể và các nhu cầu của khách hàng. Nếu khách hàng là người bán công ty thì phương pháp thích hợp là phương pháp xác định mức giá cao nhất:

chuyên gia tư vấn sẽ không lựa chọn phương pháp định giá theo thu nhập hiện tại nếu ông ta ước tính được rằng giá trị thị trường của các tài sản thực và tài sản tài chính của công ty có thể cao hơn. Tuy nhiên, khi khách hàng là người mua công ty thì tình hình sẽ phức tạp hơn. Việc lựa chọn phương pháp định giá phù hợp sẽ phụ thuộc vào những động cơ của công ty trong việc mua công ty và các động cơ này lại phụ thuộc vào các kế hoạch dài hạn và chiến lược của công ty. Nếu việc mua một công ty chỉ đơn giản là một phần của chiến lược đa dạng hóa hoạt động kinh doanh và công ty bị mua sẽ được phép tiếp tục duy trì hoạt động của nó tương đối độc lập thì phương pháp phù hợp để định giá công ty là dựa vào việc vốn hóa các nguồn thu nhập trong tương lai. Trong trường hợp này nhiệm vụ chính của người tư vấn là kiểm tra kỹ lưỡng các nguồn thu nhập hiện tại và dự báo thu nhập tương lai của công ty bị mua nhằm đảm bảo rằng các số liệu đó là đáng tin cậy.

Các chuyên gia tư vấn có nhiều khả năng phải giải quyết các trường hợp khách hàng mua công ty với những lý do hoạt động chứ không chỉ đơn thuần là đa dạng hóa hoạt động kinh doanh: ví dụ như để tăng năng lực sản xuất của công ty hoặc để có thêm các sản phẩm mới bổ sung cho các chủng loại sản phẩm của họ. Trong những trường hợp như vậy thì cần phải xác định được giá trị tài sản và lựa chọn phương pháp “thay thế”.

2.4.2. Phương pháp thanh toán

Việc lựa chọn phương pháp thanh toán trong quá trình mua lại công ty là việc làm tương đối phức tạp đòi hỏi cả những kiến thức chuyên sâu về thị trường tài chính lẫn những kỹ năng đặc biệt trong việc xác định những ảnh hưởng của thuế đối với các phương pháp được sử dụng. Các phương pháp có thể được lựa chọn bao gồm: việc thanh toán bằng tiền mặt cho các cổ phần của công ty khác, thanh toán bằng tiền mặt cho các tài sản của công ty bị mua; việc trao đổi “cổ phiếu lấy cổ phiếu”, sử dụng các trái phiếu hoặc kỳ phiếu, cổ phiếu ưu đãi, trái phiếu có thể chuyển nhượng; hoặc kết hợp các phương pháp này.

2.4.3. Phương pháp kiểm soát

Khi các công ty đã phát triển do những hoạt động hợp nhất, mua lại các công ty khác và nắm giữ nhiều công ty con thì một vấn đề quan trọng đặt ra cho các công ty này là cần phải kiểm soát hoạt động của họ như thế nào. Các chuyên gia tư vấn có thể đưa ra những mô hình quản lý tối ưu cho khách hàng của mình tùy thuộc vào chiến lược phát triển và đa dạng hóa của họ cũng như mức độ đa dạng của các hoạt động kinh doanh.

2.5. Phân tích thẩm định các dự án đầu tư

2.5.1. Lựa chọn các phương pháp phân tích

Nhiệm vụ đầu tiên của các nhân viên tư vấn trong lĩnh vực này là thuyết phục các khách hàng từ bỏ các phương pháp thẩm định đầu tư quá đơn giản và đã lỗi thời, chẳng hạn như phương pháp phân tích mức sinh lời của dự án hoặc thời gian

thu hồi vốn, vì những phương pháp này có thể cho những kết quả đánh giá không chính xác. Thay vào đó các khách hàng nên sử dụng phương pháp phân tích dòng tiền được chiết khấu (DCF). Tuy nhiên, có hai cách để thực hiện phương pháp phân tích này. Cách thứ nhất là tính toán giá trị hiện tại thuần (NPV) và sử dụng kết quả tính toán để ra các quyết định đầu tư. Tuy nhiên, nhân viên tư vấn cũng cần lưu ý rằng phương pháp này đòi hỏi công ty phải tính toán toàn bộ chi phí vốn trung bình của nó và các số liệu để tính thường không ổn định. Một cách khác có thể sử dụng là tính tỷ suất sinh lời nội bộ (IRR), mặc dù cũng có những bất lợi nhất định nhưng lại có ưu điểm là không phải tính toán chi phí vốn của công ty và do vậy đây là cách được các chuyên gia tư vấn ưa dùng.

2.5.2. Phân tích độ nhạy

Để có được kết quả thẩm định dự án chính xác nhiều công ty cần đến sự trợ giúp từ bên ngoài. Giải pháp hữu hiệu nhất là sử dụng phương pháp “phân tích độ nhạy”. Các dự án đều có liên quan đến những yếu tố không chắc chắn cần phải được mô phỏng để mô hình có thể được chạy thử nhiều lần với các giá trị khác nhau cho những biến chủ yếu. Ví dụ, một dự án xây dựng nhà máy sản xuất một sản phẩm mới có thể phải đối phó với tính không chắc chắn cả về thời gian đưa sản phẩm mới vào sản xuất cũng như về sự chấp nhận của thị trường. Do vậy mô hình có thể được chạy với những giả định khác nhau về thời gian nhà máy đi vào hoạt động cũng như doanh số bán hàng và từ kết quả đó có thể thiết lập được một phân phối xác suất của dòng tiền ròng dự kiến.

Các nhân viên tư vấn của NH với những kiến thức chuyên môn và kỹ năng của mình có thể cung cấp dịch vụ tư vấn cho khách hàng trong lĩnh vực này.

2.5.3. Theo dõi hiệu quả của dự án

Nhiều công ty, ngay cả những công ty đã thực hiện những thủ tục khá phức tạp để thẩm định dự án, thường xem nhẹ sự cần thiết của việc theo dõi giám sát có hệ thống hoạt động sau này của dự án. Các công ty thực hiện dự án vì nghĩ rằng có thể kiếm được lợi nhuận cao từ những dự án này. Nếu hoạt động của dự án không mang lại hiệu quả như đã dự tính thì vấn đề quan trọng là phải tìm hiểu được nguyên nhân do đâu. Do nền kinh tế đang gặp những khó khăn và có biểu hiện suy thoái? Do dự án gặp những khó khăn về mặt kỹ thuật không được lường tính trước? Do các nhân viên bán hàng quá lạc quan trong việc dự tính doanh số bán hàng? Việc thiết lập một hệ thống giám sát để trả lời nhanh chóng các câu hỏi trên sẽ có ý nghĩa rất lớn trong việc lựa chọn các dự án, và đây là một trong những dịch vụ hữu ích nhất mà các chuyên gia tư vấn có thể cung cấp cho khách hàng.

2.6. Hoạch định và quản lý tài chính

2.6.1. Hoạch định tài chính

Nhiều doanh nghiệp cần đến sự trợ giúp của các chuyên gia tư vấn trong việc hoạch định tài chính, đặc biệt là các phương pháp thu thập và phân tích thông tin để đưa ra các quyết định về tài chính doanh nghiệp một cách phù hợp. Các thông tin ở đây

có liên quan đến kế toán quản trị nhằm đảm bảo tính kịp thời trong việc ra quyết định của doanh nghiệp. Tư vấn trong việc hoạch định tài chính phải phù hợp với từng đối tượng khách hàng và từng loại hình doanh nghiệp, do vậy thường rất khác nhau giữa các khách hàng. Tuy vậy, đối với phần lớn các khách hàng thì những khía cạnh họ cần tư vấn thường bao gồm:

- Xây dựng kế hoạch lợi nhuận
- Kế hoạch đầu tư tài sản cố định và nguồn tài trợ
- Dự kiến lương và chi trả tiền công
- Nhập và kiểm soát hàng tồn kho
- Dự tính chi phí sản xuất trực tiếp
- Dự tính chi phí chung (chi phí quản lý,...)
- Dự tính chi phí bán hàng, marketing và khuyến mại
- Dự tính chi phí cho việc tuyển dụng và đào tạo nhân viên.

2.6.2. Quản lý tài chính

Trong quá trình tư vấn, các chuyên gia tư vấn phải luôn ghi nhớ các mục tiêu cơ bản của việc quản lý tài chính:

- Nhằm đảm bảo mọi khoản thu và chi phí của doanh nghiệp phải được dự kiến và thực hiện để tạo ra dòng tiền và thu nhập dương, và đảm bảo được khả năng thanh khoản của doanh nghiệp.
- Nhằm giám sát các khoản thu và chi phí thực tế, so sánh với số kế hoạch, qua đó xác định mức độ sai lệch để có sự điều chỉnh phù hợp.

2.7. Các hoạt động tài chính thương mại quốc tế và việc sử dụng thị trường tài chính quốc tế

- Xác định vị thế hối đoái
- Các kỹ thuật phòng chống rủi ro và việc ra quyết định
- Sử dụng các thị trường vốn và tiền tệ quốc tế

3. QUY TRÌNH NGHIỆP VỤ TƯ VẤN

Trong quá trình tư vấn, cả người tư vấn và khách hàng phải thực hiện hàng loạt công việc cần thiết để đạt được mục đích và tạo ra những thay đổi theo mong muốn. Những công việc này thường được tiến hành theo một trình tự nhất định, gọi là quy trình nghiệp vụ tư vấn. Nhìn chung, quy trình này thường bao gồm năm giai đoạn chính: gặp gỡ khách hàng, phân tích vấn đề cần được tư vấn, xác định và lựa chọn giải pháp cần thực hiện, thực hiện các giải pháp và cuối cùng là giai đoạn kết thúc quá trình tư vấn.

3.1. Gặp gỡ khách hàng

Trong giai đoạn này nhân viên tư vấn bắt đầu làm việc với khách hàng. Quá trình làm việc trong giai đoạn này bao gồm những tiếp xúc ban đầu với khách hàng, trao đổi thảo luận về mục đích khách hàng muốn đạt được khi sử dụng dịch vụ tư vấn, chuẩn bị kế hoạch hành động dựa trên kết quả phân tích sơ bộ, thỏa thuận về

những điều khoản trong hợp đồng và kết thúc giai đoạn này là việc ký kết hợp đồng tư vấn giữa ngân hàng và khách hàng.

Có thể nói giai đoạn này có vai trò rất quan trọng vì nó tạo cơ sở để thực hiện các bước tiếp theo trong quá trình tư vấn.

3.2. Phân tích vấn đề cần được tư vấn

Giai đoạn thứ hai thực chất là quá trình phân tích một cách chi tiết vấn đề cần được giải quyết. Trong giai đoạn này, nhân viên tư vấn cùng làm việc với khách hàng nhằm xác định cụ thể mục tiêu cần đạt được trong quá trình tư vấn, phân tích đánh giá quá trình hoạt động của khách hàng, các nguồn lực, nhu cầu và triển vọng của họ. Đồng thời xác định rõ quan điểm của khách hàng về vấn đề cần tư vấn: liệu họ có sẵn sàng thay đổi hay cần phải được thuyết phục. Kết quả của giai đoạn này là việc rút ra những kết luận về những biện pháp khách hàng cần thực hiện để giải quyết vấn đề và đạt được mục tiêu mong muốn của họ.

Để thực hiện tốt giai đoạn này nhằm đảm bảo dịch vụ tư vấn đạt chất lượng cao thì các nhân viên tư vấn phải hết sức quan tâm đến việc thu thập, lựa chọn dữ liệu có liên quan, phân tích, xử lý các thông tin một cách hợp lý.

3.3. Xác định và lựa chọn giải pháp cần thực hiện

Mục tiêu của giai đoạn ba là tìm ra được giải pháp phù hợp để giải quyết vấn đề. Để đạt được mục tiêu này trước hết các chuyên gia tư vấn phải đưa ra một số giải pháp có thể lựa chọn, đánh giá ưu nhược điểm cũng như hiệu quả của từng giải pháp, xây dựng kế hoạch thực hiện và trình bày những đề xuất đối với khách hàng nhằm giúp họ có được quyết định phù hợp. Giai đoạn này đòi hỏi các nhân viên tư vấn cần có sự sáng tạo và phương pháp giải quyết vấn đề chính xác, có hệ thống để lựa chọn được những giải pháp khả thi, loại bỏ những công việc không cần thiết.

3.4. Thực hiện các giải pháp

Trong giai đoạn này, các nhân viên tư vấn của ngân hàng sẽ cộng tác với khách hàng trong việc kiểm chứng sự phù hợp và tính khả thi của các giải pháp mà họ đã đề xuất với khách hàng bằng cách tiến hành thực hiện các giải pháp đó. Kết quả có thể sẽ xảy ra đúng như đã được dự kiến nhưng cũng có thể khác đi, đồng thời có thể sẽ nảy sinh thêm những vấn đề trở ngại chưa dự kiến được, qua đó sẽ phát hiện được những giả định sai cũng như những sai sót trong quá trình xây dựng các giải pháp. Nhờ đó nhân viên tư vấn có thể giúp khách hàng có những điều chỉnh phù hợp trong quá trình thực hiện.

Trên thực tế, có thể có những tổ chức tư vấn bỏ qua giai đoạn này vì họ cho rằng chức năng của họ chỉ dừng lại ở việc đề xuất hướng giải quyết vấn đề cho khách hàng và không phải trực tiếp tham gia vào quá trình thực hiện các giải pháp đó. Tuy nhiên, không phải bất cứ khách hàng nào cũng tự mình giải quyết được vấn đề và trong những trường hợp này, các báo cáo tư vấn cùng với những đề xuất của bên tư vấn sẽ không mang lại hiệu quả như mong muốn.

3.5. Kết thúc quá trình tư vấn

Giai đoạn cuối cùng trong quá trình tư vấn bao gồm một số công việc như sau:

- Đánh giá quá trình hoạt động của các nhân viên tư vấn, các phương pháp giải quyết vấn đề và kết quả đạt được trong quá trình tư vấn (đánh giá này do cả hai phía ngân hàng và khách hàng thực hiện).
- Lập và thảo luận về các báo cáo cuối cùng của quá trình tư vấn.
- Có thể thảo luận về việc tiếp tục duy trì quan hệ hợp tác hoặc các hợp đồng tương lai giữa ngân hàng và khách hàng.
- Thanh lý hợp đồng tư vấn.

4. PHÍ TƯ VẤN

Đối với ngân hàng, tư vấn là một hoạt động kinh doanh dịch vụ nên khách hàng muốn sử dụng dịch vụ này phải trả phí cho ngân hàng. Phí thu được từ khách hàng phải đủ để trang trải các chi phí phát sinh trong quá trình cung cấp dịch vụ tư vấn (trả lương cho nhân viên, tiền thuê hoặc khấu hao thiết bị, văn phòng,...) và đảm bảo khả năng sinh lợi cho ngân hàng. Mức phí cần được xác định một cách hợp lý để đảm bảo sự công bằng cho cả ngân hàng và khách hàng, và mặt khác đảm bảo được tính cạnh tranh của dịch vụ này. Trên thực tế, phí tư vấn có thể được xác định theo một số phương pháp cơ bản như sau:

4.1. Phí xác định theo thời gian làm việc của nhân viên tư vấn

Đây là phương pháp truyền thống và được sử dụng khá phổ biến. Trong nhiều trường hợp, đơn vị thời gian được sử dụng là một ngày làm việc (tám tiếng), hoặc cũng có thể là một giờ, một tuần hay một tháng tùy thuộc vào từng loại dịch vụ tư vấn. Mức phí sẽ được quy định phù hợp với năng lực, trình độ của các nhân viên tư vấn. Chẳng hạn, đối với những vấn đề phức tạp yêu cầu các chuyên gia tư vấn cao cấp thì mức phí sẽ được tính cao hơn cho một đơn vị thời gian làm việc của chuyên gia này (thường cao gấp ba lần các nhân viên tư vấn bình thường). Ngược lại, đối với những vấn đề đơn giản chỉ cần đến những nhân viên tư vấn mới vào nghề thì mức phí khách hàng phải trả sẽ thấp (có thể chỉ bằng 30-50% mức phí của những nhân viên tư vấn có trình độ trung bình).

Phương pháp này có ưu điểm là dễ tính toán và cách tính rõ ràng, tuy nhiên, có thể gây bất lợi đối với khách hàng vì phí được tính theo thời gian chứ không phải theo công việc đã hoàn thành nên họ có thể phải trả tiền cho cả những khoảng thời gian lãng phí của nhân viên tư vấn khi những nhân viên này kéo dài thời gian làm việc một cách không cần thiết.

4.2. Phí xác định theo công việc

Theo phương pháp này, khách hàng sẽ trả phí là một số tiền nhất định cho từng công việc cụ thể. Như vậy, họ biết trước sẽ phải trả bao nhiêu tiền cho mỗi dịch vụ tư vấn, qua đó cũng có thể ước lượng được thời gian cần thiết để hoàn thành công

việc. Mặt khác, họ có thể từ chối thanh toán toàn bộ hoặc một phần số tiền phi nếu công việc không được hoàn thành theo thỏa thuận trong hợp đồng.

Đối với các nhân viên ngân hàng, khi áp dụng phương pháp này cần phải dự tính trước được một cách chính xác thời gian cần thiết và những chi phí phát sinh trong quá trình tư vấn. Ngân hàng sẽ không chấp thuận sử dụng phương pháp này trong những trường hợp việc hoàn thành công việc phụ thuộc vào khách hàng nhiều hơn là phụ thuộc vào nhân viên tư vấn của ngân hàng.

4.3. Phí xác định theo kết quả

Theo phương pháp này, khách hàng chỉ phải trả phí khi việc tư vấn đã mang lại những kết quả cụ thể, và mức phí cao hay thấp sẽ phụ thuộc vào kết quả đạt được nhiều hay ít (chẳng hạn lợi nhuận).

4.4. Phí xác định theo tỷ lệ

Áp dụng đối với các dịch vụ tư vấn có liên quan đến giá trị tài sản, ví dụ như tư vấn trong việc hợp nhất, mua lại công ty, thẩm định dự án đầu tư,... Phương pháp này thường đi kèm với việc sử dụng công thức Lehman (công thức 5-4-3-2-1), trong đó tỷ lệ phí được quy định giảm dần khi giá trị hợp đồng có quy mô tăng lên, ví dụ:

5% trong phạm vi giá trị từ 1 đô la đến 1.000.000 đô la

4% trong phạm vi giá trị từ 1.000.001 đô la đến 2.000.000 đô la

3% trong phạm vi giá trị từ 2.000.001 đô la đến 3.000.000 đô la

2% trong phạm vi giá trị từ 3.000.001 đô la đến 4.000.000 đô la

1% đối với giá trị hợp đồng từ 4.000.001 trở lên.

II. DỊCH VỤ ỦY THÁC

Việc sở hữu tài sản dẫn đến nhu cầu về các dịch vụ quản lý tài sản, và việc quản lý tài sản cho người khác được thực hiện dưới mọi hình thức và với những phương thức khác nhau là công việc của các tổ chức cung cấp dịch vụ ủy thác. Các dịch vụ ủy thác có thể do các cá nhân hoặc các công ty, bao gồm các văn phòng ủy thác của ngân hàng thương mại cung cấp. Do những thuận lợi về đội ngũ nhân viên chuyên nghiệp, có kinh nghiệm, có khả năng hợp tác, làm việc tập thể và có trách nhiệm cao,... nên các văn phòng ủy thác của ngân hàng thường chiếm ưu thế trong việc cung cấp dịch vụ này. Việc cung cấp một dịch vụ ủy thác làm nảy sinh mối quan hệ ủy thác, nghĩa là một bên hoạt động cho lợi ích của bên kia trong phạm vi mối quan hệ của họ và trong hầu hết các trường hợp, bao gồm việc nắm giữ tài sản tài sản được điều hành bởi nhân viên ủy thác vì lợi ích của khách hàng hoặc các bên thứ ba. Nói chung, dịch vụ của phòng ủy thác có thể được chia thành ba lĩnh vực chính: việc xác định đánh giá tài sản, việc điều hành các dịch vụ ủy thác và giám hộ tài sản, và hoạt động của các cơ quan đại diện.

1. CÁC LOẠI DỊCH VỤ ỦY THÁC

Khách hàng sử dụng dịch vụ ủy thác thường rất đa dạng, có thể là các cá nhân, các doanh nghiệp, các tổ chức từ thiện và cơ quan chính quyền. Mỗi đối tượng

khách hàng thường có những nhu cầu, nguyện vọng khác nhau khi sử dụng dịch vụ ủy thác. Sau đây chúng ta sẽ tìm hiểu các dịch vụ ủy thác theo từng nhóm đối tượng khách hàng.

1.1. Dịch vụ ủy thác được thực hiện đối với cá nhân

1.1.1. Quản lý thanh lý tài sản theo di chúc

Tài sản của người đã mất phải được chia theo luật pháp. Một số người khi chết có để lại di chúc nói lên ý muốn của họ liên quan đến việc phân chia tài sản. Trong di chúc của mình, người chết chỉ định người thực hiện di chúc để thực hiện các ý muốn của họ - thường là phòng ủy thác của ngân hàng thương mại. Trong những trường hợp không có di chúc để lại, luật pháp sẽ quy định người được nhận tài sản, và tòa án sẽ chỉ định người quản lý và phân chia tài sản của người đã mất.

Nhiệm vụ cơ bản của người quản lý tài sản hay thực hiện di chúc bao gồm:

* Xin phép tòa án để hành động: Vì tài sản phải được phân chia phù hợp với luật, một chúc thư phải được chứng thực có hiệu lực nghĩa là phải được chứng minh đó là ý muốn và chúc thư cuối cùng của người đã mất. Tòa án sẽ trao cho người thực hiện di chúc hay người quản lý tài sản các văn tự về di chúc, đây là tài liệu chính thức cho phép tiến hành việc thanh lý tài sản.

* Thu thập và bảo vệ toàn bộ tài sản: trên thực tế đây là một quá trình đòi hỏi sự tỉ mỉ và tốn kém về thời gian. Quá trình này gồm những công việc cụ thể sau:

+ Thu gom:

- Thống kê và xác định các tài sản: các tài khoản tại ngân hàng, mở các kết sắt ký thác an toàn, các bất động sản,...

- Giám sát các lợi tức kinh doanh

+ Bảo vệ tài sản: Công việc này trong nhiều trường hợp có thể trở nên nặng nề đòi hỏi những người có kỹ năng chuyên môn thực hiện.

Ví dụ: - Nếu tài sản là hàng hoá dễ hư hỏng cần phải được chăm sóc và bán đi với mức thiệt hại thấp nhất

- Nếu tài sản là các chứng khoán hay doanh nghiệp cần phải bán thì điều quan trọng là phải xác định thời gian bán phù hợp nhằm đạt được mức giá thỏa đáng.

- Nếu tài sản là bất động sản: cần phải bảo hiểm tài sản, cho thuê và trông nom để tiếp tục sinh lợi và không bị giảm giá trị.

* Chi trả các khoản nợ, thuế và các chi phí điều hành tài sản, chi phí định giá tài sản, án phí,...

* Cung cấp các dịch vụ cá nhân cho các thành viên trong gia đình: chi phí mai táng, các khoản trợ cấp nhằm đáp ứng các nhu cầu ngân quỹ tức thời của gia đình,...

* Phân chia tài sản: theo các điều khoản trong di chúc hoặc theo quy định của luật.

1.1.2. Quản lý điều hành tài sản theo hợp đồng

Nhiệm vụ ủy thác này nảy sinh từ một thỏa thuận giữa người ủy thác và người thụ thác và bao gồm việc chuyển nhượng tài sản từ người khởi xướng hay người ủy

thác sang cho người thụ thác để người này nắm giữ và điều hành tài sản vì lợi ích của người ủy thác, của một hay nhiều người thụ hưởng. Một người nếu muốn bớt đi gánh nặng về trách nhiệm chăm lo tài sản, mà vẫn được hưởng các lợi tức của tài sản có thể ký hợp đồng ủy thác trong suốt cuộc đời mình. Bằng phương pháp này, người lập ủy thác thoả thuận với người thụ thác (ví dụ là phòng ủy thác của ngân hàng thương mại) và giao cho họ các tài sản nhất định. Trong hầu hết các trường hợp, người lập ủy thác giữ lại một phần kiểm soát đối với ủy thác, bao gồm quyền sửa đổi hay hủy bỏ.

Nhiệm vụ cơ bản của người thụ thác với chức năng quản lý điều hành tài sản thường bao gồm:

- Nắm giữ, quản lý tài sản, kiểm soát việc sử dụng tài sản
- Ra các quyết định về đầu tư, chuyển nhượng tài sản
- Sử dụng lợi tức và vốn gốc thu hồi phù hợp với thỏa thuận trong hợp đồng

1.1.3. Giám hộ và bảo quản tài sản

- Giám hộ tài sản

Trên thực tế, người vị thành niên thường được xem là không có năng lực pháp lý về quản lý và nắm giữ tài sản. Khi một người ở tuổi vị thành niên thừa kế tài sản, tòa án chỉ định người giám hộ nắm giữ quản lý tài sản vì lợi ích của người chủ sở hữu tài sản, thông thường trách nhiệm này được giao cho bộ phận ủy thác của ngân hàng thương mại. Sự giám hộ này cũng thường được yêu cầu đối với những người được tòa án quyết định là thiếu năng lực pháp lý (như người bị bệnh tâm thần mất trí,..)

- Bảo quản tài sản

Người bảo quản tài sản được chỉ định ra nhằm mục đích ngăn ngừa sự lãng phí tài sản. Sự dàn xếp này thường diễn ra khi một người sở hữu tài sản trở nên mất năng lực về thể chất để có thể chăm sóc và quản lý tài sản (người bị bệnh, người có tuổi,..). Việc bảo quản tài sản cũng được thiết lập bởi một phiên tòa và người ủy thác phải thực hiện phù hợp với luật thành văn và dưới quyền phán xét của tòa án. Các bộ phận ủy thác của ngân hàng thương mại cũng thường là người được chỉ định có chức năng bảo quản tài sản trong những trường hợp này.

1.1.4. Dịch vụ đại diện

Một dịch vụ đại diện xảy ra khi một người, thường được gọi là người ủy nhiệm, cho phép người khác làm người đại diện và hành động thay cho người ủy nhiệm.

Như vậy, có thể thấy rằng, dịch vụ đại diện khác đáng kể so với dịch vụ ủy thác thuần túy trên nhiều phương diện. Trong ủy thác, quyền hành động với các tài sản ủy thác được chuyển sang cho người thụ thác nhưng trong dịch vụ đại diện, quyền hành động đối với tài sản không được chuyển sang người đại diện mà vẫn ở trong tay người sở hữu.

Văn phòng ủy thác của ngân hàng thương mại có thể cung cấp dịch vụ đại diện trên nhiều lĩnh vực, nhưng chủ yếu là việc cất giữ tài sản, đại lý về quản trị và đại diện tố tụng thực thụ.

- **Cất giữ tài sản:** ở nghiệp vụ này, bộ phận ủy thác của ngân hàng thương mại đại diện cho khách hàng của mình tiếp nhận và bảo quản các tài sản nhất định.

Ví dụ: Khi nhận được các chứng khoán bộ phận ủy thác thu lợi tức và thông báo cho khách hàng biết về các khoản phải thu. Ngoài ra, bộ phận ủy thác có thể tiến hành thu vốn gốc đối với các trái phiếu, tín phiếu, các chứng khoán trao đổi đã đến hạn, và thậm chí mua, bán, nhận và phân chia chứng khoán.

- **Đại lý về quản trị:** thực chất là việc mở rộng quyền cất giữ. Ngoài việc nắm giữ và thu lợi tức, bộ phận ủy thác có thể được ủy nhiệm quản lý các khoản đầu tư hoặc các công việc kinh doanh của người ủy nhiệm.

Ví dụ: Bộ phận ủy thác có thể được quyền chi trả các hóa đơn khác nhau cho người ủy nhiệm, thực hiện sự ủy thác về việc mua bán các chứng khoán, trả thuế, đổi mới các hợp đồng bảo hiểm, thực hiện các quyền lợi khác nhau gắn với vốn cổ phần.

- **Đại diện tố tụng thực thụ:** bộ phận ủy thác có thể được giao quyền thực hiện các chức năng pháp lý nhất định, thay cho người ủy nhiệm.

1.2. Dịch vụ ủy thác được thực hiện đối với doanh nghiệp

Các công ty ủy thác của ngân hàng có thể cung cấp dịch vụ ủy thác đặc biệt cho các doanh nghiệp phục vụ cho các mục đích như: quản lý quỹ hưu trí, phân chia lợi nhuận và tiền thưởng cổ phần, phát hành trái phiếu,...

Rất nhiều công ty lớn lập các quỹ hưu trí cho nhân viên của mình. Trong hầu hết các phương thức, nhân viên đóng một số tiền theo định kỳ tuần hoặc tháng, và công ty cũng góp một số tiền. Cả hai cùng tiết kiệm: nhân viên thì giữ lại một phần thu nhập hiện có cho lúc về hưu, trong khi công ty tiết kiệm vì lợi ích của nhân viên. Các quỹ hưu trí này là các nguồn đầu tư đáng kể và các công ty thường ủy thác việc quản lý cho bộ phận ủy thác của các ngân hàng thực hiện. Văn phòng ủy thác có thể đầu tư các nguồn tiền vào cổ phiếu, trái phiếu và bất động sản. Khi một nhân viên tới tuổi về hưu, người đó sẽ được nhận các lợi ích do quỹ mang lại trên cơ sở đóng góp của chính mình từ trước.

Kết hợp với việc quản lý quỹ hưu trí, văn phòng ủy thác có thể đảm nhận cả việc tính toán tiền lương tuần hoặc tháng và trả lương cho người đã về hưu của công ty. Doanh nghiệp cung cấp cho văn phòng ủy thác của ngân hàng các thông tin cần thiết cho việc tính toán tiền lương của các nhân viên công ty; căn cứ vào đó bộ phận ủy thác tính toán và in các phiếu báo trả lương cùng với bản kê chi tiết từng khoản lương và bản tổng hợp lương. Trường hợp các nhân viên nhận lương bằng tiền mặt, một bản phân tích được in ra nêu rõ các số lượng tiền giấy và tiền xu có các mệnh giá khác nhau cần thiết để chuẩn bị các phong bì lương; trường hợp các nhân viên yêu cầu séc, những tờ séc có thể được in và gửi kèm với phiếu báo trả lương; trường hợp sử dụng phương thức chuyển tiền thì bộ phận dịch vụ lương của ngân hàng được cung cấp chi tiết tài khoản của mỗi nhân viên để họ chuẩn bị và gửi các giấy báo có.

1.3. Dịch vụ ủy thác và làm đại lý cho các tổ chức từ thiện, các tổ chức khác

Các văn phòng ủy thác của ngân hàng thương mại còn cung cấp dịch vụ ủy thác cho các thành phần khác ngoài các cá nhân và các doanh nghiệp.

* Họ có thể đóng vai trò là người thụ thác cho các tổ chức xã hội dưới hình thức quà biếu. Các ủy thác này được tạo ra nhằm các mục đích như:

- Đẩy mạnh việc nghiên cứu, trợ giúp các trường học, trợ cấp học bổng cho sinh viên.

- Giải trí công cộng và cải thiện điều kiện làm việc

- Các mục đích từ thiện và nhân đạo: chăm lo cho người bệnh tật, người già và người cần đến trợ giúp cho các nạn nhân trong việc cai nghiện tẩu và ma túy

* Bộ phận ủy thác có thể đóng vai người quản lý đầu tư đối với quỹ quyên góp.

* Đại diện cho chính quyền thành phố trong việc chi trả các trái phiếu đã phát hành và bảo lãnh cho việc phát hành trái phiếu.

2. TRÁCH NHIỆM CỦA BỘ PHẬN ỦY THÁC

Tại nhiều quốc gia, nhiệm vụ và trách nhiệm cơ bản của các cơ quan ủy thác được quy định cụ thể trong các văn bản pháp luật, nhưng nhìn chung có thể nhận định rằng: “trách nhiệm cơ bản của các cơ quan ủy thác là trung thành, tuân theo các chỉ thị, có khả năng và siêng năng”.

Trong quá trình cung cấp các dịch vụ ủy thác, lòng trung thành của bộ phận ủy thác có ý nghĩa rất lớn. Người thụ thác phải trung thành với người ủy thác và người thụ hưởng và không bao giờ bị thúc đẩy bởi tư lợi. Các lệ phí thích hợp đối với việc thực hiện các dịch vụ đưa ra được chấp nhận, nhưng việc sử dụng vốn ủy thác cho lợi ích riêng của cơ quan ủy thác thì hoàn toàn bị nghiêm cấm. Cơ quan ủy thác bị ràng buộc phải tuân theo hợp đồng về mặt pháp lý, phải có các tiêu chuẩn cao về sự thành thực, sự ứng xử kinh doanh và có trách nhiệm bảo vệ hợp đồng. Bộ phận ủy thác phải tuân theo các chỉ thị và các điều khoản của hợp đồng ủy thác, di chúc, lệnh của tòa án hoặc hợp đồng đại diện. Bộ phận này không thể thay đổi các nghĩa vụ hoặc hành động của mình. Tuy nhiên, trong một số trường hợp đặc biệt, chẳng hạn, người ủy thác qua đời hoặc không có khả năng, thì người thụ thác có thể yêu cầu tòa án thay đổi điều khoản của một văn bản ủy thác.

Bộ phận ủy thác gánh trách nhiệm lớn trong việc điều hành các dịch vụ ủy thác. Khi thiệt hại xảy ra, tòa án có thể yêu cầu bộ phận ủy thác phải trả cho người thụ hưởng toàn bộ hoặc một phần tài sản đã bị thiệt hại, cộng với lợi tức lẽ ra đã có được, hoặc một giá trị tương đương với thiệt hại này sinh. Các trường hợp mà nhân viên của bộ phận ủy thác phải chịu trách nhiệm bồi thường thiệt hại có thể gồm những vi phạm như sau:

- Có hành vi gian lận, như lạm dụng có chứng cứ tội phạm hay lạm dụng lợi tức vì lợi ích của những người khác hơn là những người thừa kế hoặc những người

được thụ hưởng. Hình thức vi phạm này không chỉ buộc nhân viên ủy thác phải trả tiền phạt cho người thụ hưởng mà còn khiến anh ta có thể bị khởi tố hình sự.

- Không chi trả thuế đến hạn.
- Không tái đầu tư được vốn ủy thác trong một khoảng thời gian gây ra thiệt hại lợi tức cho khách hàng.
- Thực hiện các hoạt động đầu tư trái phép gây thiệt hại.
- Thất bại trong việc đa dạng hóa các khoản đầu tư mà pháp luật hoặc các điều khoản quy định trong văn kiện ủy thác cho phép, và thất bại này dẫn đến những thiệt hại không đáng có cho khách hàng.
- Bất cẩn trong việc cho phép một đại diện hoặc người đồng thụ thác vi phạm văn kiện ủy thác, gây thiệt hại cho vốn ủy thác.
- Không thu được tiền cho thuê hay lợi tức khi đến hạn, vì vậy làm cho khách hàng ủy thác bị mất lợi tức.
- Giữ lại các chứng khoán hoặc các tài sản ủy thác khác trong một thời gian một cách bất hợp lý sau khi chúng hạ xuống dưới các tiêu chuẩn về đầu tư ủy thác,...

3. PHÍ ỦY THÁC

Để bù đắp các chi phí phát sinh trong quá trình cung cấp dịch vụ ủy thác, các bộ phận ủy thác của ngân hàng thương mại thường được hưởng những khoản tiền thù lao, mà trong nhiều trường hợp, đặc biệt trong việc quản lý thanh lý tài sản, được quy định bởi các văn bản luật hoặc bởi các tòa án xác nhận di chúc. Tuy nhiên, hầu hết các khoản thù lao khác đều do sự thỏa thuận giữa ngân hàng và khách hàng. Phí ủy thác có thể được tính dưới nhiều hình thức:

- Xác định theo một tỷ lệ nhất định trên lợi tức thu được hàng năm từ các tài sản ủy thác.
- Xác định theo một tỷ lệ nhất định hàng năm trên vốn gốc ủy thác
- Phí ủy thác được tính theo một tỷ lệ trên vốn gốc khi dịch vụ ủy thác đã hoàn thành.

Mức phí cụ thể được quy định phù hợp với từng loại dịch vụ, từng loại tài sản ủy thác, theo nguyên tắc công việc phát sinh càng nhiều, chi phí càng cao thì tỷ lệ tính phí càng cao. Chẳng hạn, đối với việc quản lý các bất động sản, công việc phát sinh thường lớn nên mức phí ủy thác thường khá cao.

Tỷ lệ phí cũng có thể được quy định theo các mức độ khác nhau cho từng quy mô tài sản ủy thác. Ví dụ, có thể là 7% đối với 1000 đô la tài sản đầu tiên mà văn phòng ủy thác có trách nhiệm quản lý, 4% đối với 9000 đô la tài sản tiếp theo, 3% đối với 40.000 đô la kế tiếp và 2% đối với tài sản trên 50.000 đô la.

III. KINH DOANH VÀ CÁC DỊCH VỤ BẢO HIỂM

Các ngân hàng có thể cung cấp dịch vụ bảo hiểm cho tất cả khách hàng của họ thông qua các công ty con (công ty bảo hiểm) hoặc thông qua các nhà môi giới bảo hiểm của mình. Ngân hàng thường cung cấp một loạt các dịch vụ bảo hiểm

cho các khách hàng tư nhân và cũng có bảo hiểm chuyên dụng cho các khách hàng doanh nghiệp. Sau đây là một số loại hình bảo hiểm ngân hàng thường cung cấp cho khách hàng.

1. CÁC LOẠI NGHIỆP VỤ BẢO HIỂM

1.1. Bảo hiểm nhân thọ

Mục tiêu chính của hầu hết các hợp đồng bảo hiểm nhân thọ là bảo đảm cho những người thân được trả một món tiền trong trường hợp người mua bảo hiểm chết hoặc bị thương tật vĩnh viễn, kể từ khi người đó đóng phí bảo hiểm đợt đầu. Mục tiêu thứ hai của một số hợp đồng bảo hiểm nhân thọ là cung cấp một phương tiện tiết kiệm dài hạn cho khách hàng. Ngoài ra, các hợp đồng bảo hiểm nhân thọ có thể được sử dụng để bảo đảm cho việc vay tiền ngân hàng.

* Khách hàng mua bảo hiểm:

- Các cá nhân có điều kiện về tài sản và tài chính để tham gia bảo hiểm
- Chủ các doanh nghiệp mua bảo hiểm cho nhân viên của doanh nghiệp

* Các loại hợp đồng bảo hiểm:

- Hợp đồng bảo hiểm quyền góp

Cung cấp bảo hiểm nhân thọ trong một số năm thỏa thuận trước với một khoản tiền định trước, khoản này là tổng số tiền được bảo hiểm. Số tiền này sẽ được trả hết khi hợp đồng hết hạn hoặc người được bảo hiểm chết tùy thuộc vào sự kiện nào xảy ra trước. Loại bảo hiểm này cung cấp một phương tiện tiết kiệm khi về hưu, khi con cái đến tuổi trưởng thành hoặc khi có nhu cầu mua, xây dựng nhà ở, đồng thời có sự bảo đảm cho những người thân thuộc trong trường hợp người mua bảo hiểm chết sớm. Thời hạn bảo hiểm có thể được xác định phù hợp với nhu cầu của từng người.

- Bảo hiểm trọn đời

Là nghiệp vụ bảo hiểm cho trường hợp người được bảo hiểm chết vào bất kỳ thời điểm nào trong suốt cuộc đời của người đó. Như vậy, công ty bảo hiểm sẽ chỉ trả tiền khi người mua bảo hiểm chết trong bất kỳ thời điểm nào. Phí bảo hiểm thường được đóng suốt đời mặc dù trong một số hợp đồng có nêu rõ phí bảo hiểm sẽ chỉ phải trả đến một độ tuổi nào đó, sau đó hợp đồng sẽ giữ nguyên hiệu lực mà không phải đóng thêm phí.

- Bảo hiểm có thời hạn

Loại này giống như bảo hiểm suốt đời ở chỗ chỉ trả tiền khi người mua bảo hiểm chết, nhưng khác ở chỗ thời gian bảo hiểm bị hạn chế tới một thời hạn cụ thể. Do vậy, công ty bảo hiểm chỉ trả tiền khi người mua bảo hiểm chết trước khi kết thúc thời hạn. Phí bảo hiểm chỉ phải trả trong thời hạn hợp đồng.

1.2. Bảo hiểm phi nhân thọ

Thuộc loại này bao gồm tất cả các nghiệp vụ bảo hiểm tài sản, trách nhiệm dân sự và các nghiệp vụ bảo hiểm không thuộc bảo hiểm nhân thọ.

1.2.1. Bảo hiểm thiệt hại kinh doanh

Đây là dịch vụ bảo hiểm cung ứng cho các doanh nghiệp nhỏ và một số ngành nghề chuyên môn nhất định nhằm bảo đảm sự an toàn về tài sản của khách hàng và tránh được những thiệt hại gây ra do sự biến động về môi trường kinh doanh, điều kiện pháp lý, những sự cố của hệ thống máy tính và các thiết bị điện tử.

* Khách hàng mua bảo hiểm

- Các doanh nghiệp nhỏ: cửa hàng sách, hàng rau quả thực phẩm, hàng bán bánh, hàng kem,...

- Các ngành nghề chuyên môn: kế toán, bác sĩ, nha sĩ,...

* Lĩnh vực bảo hiểm

- Bảo hiểm về hỏa hoạn và các thảm họa: bảo hiểm cho khách hàng trước những thiệt hại gây ra do hỏa hoạn, bão, sét, lũ lụt, bạo loạn và đình công. Loại bảo hiểm này nhằm bảo hiểm cho các tổn thất về lợi nhuận. Chẳng hạn, do một vụ hỏa hoạn trầm trọng, một hợp đồng bảo hiểm như vậy có thể phải bù đắp cả các chi phí thường xuyên như lương bổng và lãi suất, chi phí nhà xưởng hiện tại cùng với các chi phí liên quan đến các giao kèo thay thế, các kế hoạch, các sổ sách và chứng từ kinh doanh.

- Bảo hiểm ngừng hoạt động kinh doanh: bảo hiểm cho khách hàng trước những thiệt hại do ngừng hoạt động kinh doanh vì một sự cố nhất định.

- Bảo hiểm về pháp lý: bảo hiểm đối với các chi phí pháp lý và những thiệt hại khách hàng phải gánh chịu.

- Các bảo hiểm khác: bảo hiểm thiết bị, bảo hiểm trộm cắp,...

1.2.2. Bảo hiểm trách nhiệm của chủ phương tiện

Loại bảo hiểm này bảo hiểm cho những thiệt hại do lỗi của người sử dụng phương tiện giao thông gây ra cho những người khác trong các trường hợp tai nạn giao thông. Đây là loại bảo hiểm bắt buộc và chủ phương tiện phải mua bảo hiểm trước khi đăng ký sở hữu phương tiện. Trong trường hợp bị tai nạn, lái xe có thể gọi đến công ty bảo hiểm để nhận được sự trợ giúp về y tế, pháp lý,...

* Khách hàng mua bảo hiểm: toàn bộ các chủ phương tiện giao thông: xe ô tô, xe buýt, xe tải, xe máy.

* Phí bảo hiểm: được xác định phù hợp với mức phí bảo hiểm của các công ty bảo hiểm khác có cung cấp dịch vụ bảo hiểm này. Ngân hàng thường giảm mức phí đóng góp đối với những người về hưu.

1.2.3. Bảo hiểm du lịch

Là dịch vụ bảo hiểm cung cấp cho các khách hàng đi du lịch trong và ngoài nước nhằm bồi thường các thiệt hại phát sinh trong chuyến đi của họ.

* Khách hàng mua bảo hiểm: tất cả các khách du lịch, nhưng thường là những người:

- Mua séc du lịch tại ngân hàng

- Xin được cấp thẻ tín dụng có thể sử dụng ở nước ngoài như Visa Card, Master Card.

- Đề nghị vay tiêu dùng cho mục đích đi du lịch.

* Bảo hiểm du lịch đến bù cho khách hàng các loại thiệt hại sau:

- Các chi phí thuốc men và khám chữa bệnh trong trường hợp khách hàng sử dụng các dịch vụ y tế.

- Hành lý tư trang và giấy tờ bị mất trong chuyến du lịch.

- Các chi phí liên quan đến việc hủy bỏ chuyến đi vì những nguyên nhân không dự tính trước được.

- Bị chết vì tai nạn trong chuyến đi.

- Trách nhiệm nhân sự: công ty bảo hiểm sẵn sàng đền bù các thiệt hại về người và tài sản mà người mua bảo hiểm có nghĩa vụ phải chi trả.

Bảo hiểm du lịch có thể bảo hiểm cho từng cá nhân hoặc cả gia đình tham gia trong chuyến đi. Mức phí bảo hiểm được xác định căn cứ vào loại hình bảo hiểm khách hàng lựa chọn, vào địa điểm và thời gian khách thực hiện chuyến du lịch.

2. PHƯƠNG PHÁP XÁC ĐỊNH PHÍ BẢO HIỂM

Để đảm bảo hiệu quả kinh tế trong hoạt động kinh doanh và dịch vụ bảo hiểm, vấn đề quan tâm hàng đầu của NH là khâu lập quỹ bảo hiểm, là nguồn trang trải các khoản chi cần thiết trong phạm vi kinh doanh bảo hiểm. Quỹ bảo hiểm được hình thành chủ yếu từ doanh thu bảo hiểm thực hiện dưới hình thức thu phí bảo hiểm. Đó chính là số tiền các tổ chức và cá nhân tham gia bảo hiểm đóng góp cho các công ty bảo hiểm về các đối tượng được bảo hiểm.

Nhìn chung, phí bảo hiểm được xác định theo hai phương pháp:

- Phương pháp tuyệt đối: phí bảo hiểm được xác định sau thời hạn bảo hiểm.

Phương pháp này đảm bảo cho các công ty bảo hiểm không bao giờ bị lỗ trong hoạt động kinh doanh bảo hiểm.

- Phương pháp thống kê: Phí bảo hiểm được xác định dựa trên cơ sở tài liệu thống kê tình hình rủi ro, tai nạn, tổn thất của các đối tượng tham gia bảo hiểm (con người, tài sản, trách nhiệm) trong một thời gian dài (khoảng 5 năm trước đó) để tính ra mức độ tai nạn tổn thất bình quân trên một đơn vị bảo hiểm. Thực chất của phương pháp thống kê là xác định xác suất rủi ro, tai nạn, tổn thất của các đối tượng tham gia bảo hiểm.

Trên cơ sở tài liệu thống kê và các xác suất rủi ro tính được, công ty bảo hiểm sẽ xác định phí chính là số tiền phải bồi thường (thành phần cơ bản của phí bảo hiểm) và phí phụ là các khoản khác của phí bảo hiểm như: chi phí để phòng hạn chế tổn thất, chi phí cho bộ máy quản lý...

Việc xác định xác suất rủi ro tai nạn tổn thất hết sức quan trọng nhằm đảm bảo mức chi phí cho từng đối tượng bảo hiểm cụ thể hợp lý, đảm bảo tính công bằng cho người tham gia bảo hiểm và hình thành quỹ bảo hiểm để thực hiện các chức năng của bảo hiểm.

Phương pháp xác định xác suất rủi ro tổn thất: trong hoạt động kinh doanh dịch vụ bảo hiểm trên thực tế có nhiều hướng giải quyết khác nhau về phương pháp xác định xác suất rủi ro. Có thể tổng hợp thành hai hướng chính sau đây:

+ Hướng thứ nhất cho rằng: xác suất rủi ro cần được tính cho tất cả các đối tượng (con người, tài sản, trách nhiệm) đã và chưa tham gia bảo hiểm bị rủi ro tai nạn.

Xác suất rủi ro được xác định theo quan điểm này không phải là xác suất thực tế đã xảy ra đối với các đối tượng đã tham gia bảo hiểm (mua bảo hiểm) và phản ánh không đúng mức độ thiệt hại thực tế mà công ty bảo hiểm phải chi trả tiền bồi thường cho người được bảo hiểm. Mặt khác các công ty bảo hiểm không có đủ nguồn tài liệu để tính xác suất rủi ro vì không thể thống kê được số đối tượng chưa tham gia bảo hiểm và tình hình tai nạn tổn thất của đối tượng này.

+ Hướng thứ hai cho rằng: chỉ nên xác định xác suất rủi ro tai nạn cho các đối tượng đã tham gia bảo hiểm bị rủi ro tai nạn.

Xác suất rủi ro được xác định theo quan điểm này là hợp lý vì nó phản ánh đúng xác suất rủi ro thực tế đã xảy ra đối với các đối tượng tham gia bảo hiểm mà cơ quan bảo hiểm có trách nhiệm phải bồi thường cho người đóng phí bảo hiểm. Mặt khác, công ty bảo hiểm có đủ nguồn tài liệu thống kê để tính xác suất rủi ro.

Mỗi nghiệp vụ bảo hiểm có một biểu phí riêng tùy theo đặc thù của từng nghiệp vụ. Vì vậy, xác suất rủi ro phải được tính riêng cho từng nghiệp vụ bảo hiểm trên cơ sở tài liệu thống kê tình hình rủi ro, tai nạn của từng nghiệp vụ bảo hiểm trong thời gian nhất định (khoảng 5 năm trước đó).

Chẳng hạn, đối với nghiệp vụ bảo hiểm trách nhiệm dân sự của chủ xe cơ giới, xác suất tai nạn được tính theo công thức:

$$X_{\text{Incx}} = \frac{X_{\text{Btñ}}}{X_p}$$

Trong đó:

X_{Incx} : xác suất tai nạn

$X_{\text{Btñ}}$: số xe cơ giới tham gia bảo hiểm trách nhiệm dân sự bị tai nạn

X_p : tổng số xe cơ giới tham gia bảo hiểm trách nhiệm dân sự

IV. DỊCH VỤ BẢO QUẢN TÀI SẢN VÀ CHO THUÊ KẾT SẮT

1. BẢO QUẢN VÀ QUẢN LÝ TÀI SẢN, GIẤY TỜ CÓ GIÁ

Bảo quản an toàn vật có giá là một trong những dịch vụ lâu đời nhất được các ngân hàng thương mại thực hiện. Các ngân hàng thường xây dựng hệ thống hầm kho rất kiên cố và lắp đặt các thiết bị ghi âm, quay hình để bảo đảm an toàn tài sản đặt tại ngân hàng. Ngân hàng có thể nhận bảo quản cho khách hàng các chứng khoán, các hợp đồng bảo hiểm, di chúc và các đồ quý giá khác. Có hai phương thức thực hiện việc bảo quản:

- Phương thức bảo quản đóng: khách hàng có thể gửi ngân hàng bảo quản một

chiếc hộp khóa kín, một phong bì gắn kín, một gói hay va li kín,... Trong trường hợp này, ngân hàng không hề biết cụ thể khách hàng gửi bảo quản vật gì.

- Phương thức bảo quản mở: ngân hàng lập biên lai ghi chi tiết những gì được gửi giữ. Phương thức này thường được áp dụng với tài sản là các chứng khoán, giấy tờ có giá.

Khi khách hàng gửi tài sản vào ngân hàng để bảo quản, hai bên sẽ lập Hợp đồng gửi đồ. Theo hợp đồng này, ngân hàng với vai trò người nhận giữ sẽ phải có trách nhiệm bảo quản chu đáo cho các tài sản khách hàng gửi tại ngân hàng. Trường hợp tài sản lưu giữ bị tiêu hủy bởi hỏa hoạn hay bị mất trộm,... thì ngân hàng sẽ không phải chịu trách nhiệm nếu những sự kiện đó xảy ra do nguyên nhân khách quan, không phải do sự thiếu cẩn thận của ngân hàng. Tuy nhiên, từng trường hợp cụ thể sẽ được xử lý riêng. Để đảm bảo sự an toàn khách hàng thường có bảo hiểm các loại rủi ro nói trên cho tài sản ký gửi. Ngân hàng phải chịu trách nhiệm đền bù thiệt hại cho khách hàng nếu đó là do lỗi chủ quan của ngân hàng. Chẳng hạn, nếu ngân hàng giao trả tài sản cho khách hàng không đúng địa chỉ, ngân hàng sẽ phải chịu trách nhiệm.

2. CHO THUÊ KẾT SẮT

Nhiều ngân hàng lập ra các kết sắt bảo quản ký gửi để cho khách hàng thuê. Khách hàng có thể thuê một khoang trong một chiếc kết được thiết kế đặc biệt để bảo quản các tài sản quý giá như chứng khoán, hợp đồng bảo hiểm, những tài liệu cá nhân hoặc những đồ vật khác. Thường thì mỗi khoang có hai chìa khóa, một chìa do khách hàng giữ và một chìa do ngân hàng giữ; các chìa khóa dự phòng do ngân hàng giữ và sẽ chỉ được đem ra dùng trong trường hợp khẩn cấp khi có mặt và theo yêu cầu của khách hàng. ở dịch vụ này, khách hàng có quyền kiểm tra tài sản có giá của họ vào bất kỳ thời điểm nào. Ngân hàng thì có trách nhiệm cung cấp kho bảo quản, kết sắt và những điều kiện thuận lợi cần thiết khác cho các hoạt động bảo quản tài sản ký gửi an toàn của khách hàng. Bên cạnh đó, ngân hàng còn có trách nhiệm quan trọng nữa là kiểm tra lối vào kho. Điều đó có nghĩa là, ngân hàng bảo đảm với khách hàng - những người đã thuê kết hoặc những người đại diện có thẩm quyền - rằng chỉ có họ mới được phép vào. Thủ tục được đặt ra một cách hết sức nghiêm ngặt, bao gồm hai ổ khóa và với sự giám sát rất cẩn thận do những người có trách nhiệm thực hiện.

V. CÁC NGHIỆP VỤ NGOẠI BẢNG

Từ những năm 1980, nền kinh tế giới chúng kiến sự gia tăng các biến động trên thị trường như: biến động về lãi suất, biến động về tỷ giá, lạm phát và các biến động kinh tế khác do xu hướng tự do hóa diễn ra trên toàn thế giới. Những biến động này làm gia tăng mức độ biến thiên của lợi nhuận và do đó làm tăng rủi ro trong hoạt động kinh doanh trên lĩnh vực tài chính. Để đối phó với rủi ro tăng lên này và để thỏa mãn các nhu cầu của khách hàng, tạo ra thu nhập ổn định từ việc thu phí hoạt động, và đặc biệt để làm tăng tỷ lệ Vốn/Tổng tài sản, các ngân hàng đã phát

triển các dịch vụ tài chính mà không thể hiện trên bảng cân đối như là các khoản mục tài sản có hay tài sản nợ - được gọi là các hoạt động ngoại bảng. Nói chung, hầu hết các hoạt động ngoại bảng là những cam kết thực hiện nghĩa vụ của ngân hàng về việc tài trợ các nguồn vốn (trong hoạt động cho vay hay mua các chứng khoán...) khi các yêu cầu được đưa ra. Nói một cách khác, ngân hàng bảo đảm trách nhiệm của một người thứ ba và sẵn sàng thực hiện nghĩa vụ khi rủi ro xảy ra. Những rủi ro của người được ngân hàng đứng ra bảo đảm có thể gây nên những tổn thất tức thì hay có thể gây ảnh hưởng nghiêm trọng đến tình hình cân đối vốn của ngân hàng vì những nghĩa vụ này đã không thể hiện trên bảng cân đối mãi tới khi các nghĩa vụ đó được thực hiện. Hai loại hoạt động ngoại bảng chủ yếu bao gồm: các hoạt động bảo lãnh ngân hàng và các công cụ tài chính phái sinh. Điều quan trọng là các sản phẩm tài chính mới này đã chuyển các hoạt động kinh doanh ngân hàng từ chỗ là các tổ chức nhận tiền gửi và cho vay thành các tổ chức quản lý rủi ro.

1. BẢO LÃNH CỦA NGÂN HÀNG

1.1. Khái niệm:

Bảo lãnh ngân hàng (bank guarantee) đã được bắt đầu sử dụng rộng rãi từ đầu thập niên 70. Sự phát triển nhanh chóng của các nước sản xuất dầu mỏ ở Trung Đông trong thời gian này cho phép họ ký kết những hợp đồng lớn với những công ty phương tây cho những dự án lớn, ví dụ như: các dự án nâng cấp cơ sở hạ tầng, dự án phúc lợi công cộng, dự án công, nông nghiệp và quốc phòng. Nguồn gốc phát sinh nhu cầu về bảo lãnh ngân hàng, đặc biệt là những bảo lãnh thanh toán ngay lần yêu cầu đầu tiên có lẽ xuất phát từ khu vực này.

Hiện nay, việc sử dụng bảo lãnh ngân hàng bùng nổ mạnh mẽ ở các quốc gia trên thế giới và doanh số của nó đạt đến mức kỷ lục. Có thể chắc chắn rằng những thương vụ lớn với nước ngoài hiện nay không thể nào không có một dạng nào đó của bảo lãnh đi kèm. Hơn nữa, bảo lãnh ngân hàng còn được sử dụng rộng rãi trong các hợp đồng thương mại, xây dựng trong nước. Sự tăng trưởng này một phần vì bảo lãnh ngân hàng có thể sử dụng để hỗ trợ cho tất cả các dịch vụ, bao gồm cả các dịch vụ không mang tính tài chính như hợp đồng thương mại, hợp đồng xây dựng và những dịch vụ mang tính tài chính như thỏa ước thấu chi, thỏa ước tham gia liên doanh, tía bảo hiểm và những cam kết tài chính khác. Vậy bảo lãnh ngân hàng là gì?

“Bảo lãnh ngân hàng” là cam kết bằng văn bản của ngân hàng (bên bảo lãnh) với bên có quyền (bên nhận bảo lãnh) về việc thực hiện nghĩa vụ tài chính thay cho khách hàng (bên được bảo lãnh) khi khách hàng không thực hiện hoặc không thực hiện đúng nghĩa vụ đã cam kết với bên nhận bảo lãnh. Khách hàng phải nhận nợ và hoàn trả cho ngân hàng số tiền đã được trả nợ thay.

1.2. Chức năng của bảo lãnh

1.2.1. Bảo lãnh là công cụ bảo đảm

Chức năng quan trọng nhất của bảo lãnh là cung cấp một sự bảo đảm cho người thụ hưởng. Mục đích của bảo lãnh là cung cấp cho người thụ hưởng một

khoản bồi hoàn tài chính cho những thiệt hại do hành vi vi phạm hợp đồng của người được bảo lãnh gây ra. Theo thống kê của những nhà ngân hàng Mỹ thì chỉ có 1% trên tổng số bảo lãnh được phát hành ở Mỹ bị người thụ hưởng yêu cầu thanh toán. Qua đó, phần nào chúng ta có thể thấy rằng bảo lãnh là một công cụ bảo đảm chứ không phải là công cụ thanh toán. Hơn nữa, bảo lãnh được dùng trong những hợp đồng thi công, hợp đồng bảo hành sản phẩm,... thì đây là những thỏa thuận không mang tính mua bán hay thanh toán. Do vậy bảo lãnh chỉ được dùng cho mục đích bảo đảm an toàn cho người thụ hưởng khi có một biến cố vi phạm hợp đồng của người được bảo lãnh.

1.2.2. Bảo lãnh là công cụ tài trợ

Không chỉ là công cụ bảo đảm đối với người thụ hưởng, bảo lãnh còn là công cụ tài trợ thực sự về mặt tài chính cho người được bảo lãnh. Trong rất nhiều trường hợp, thông qua bảo lãnh, người được bảo lãnh không phải xuất quỹ, được thu hồi vốn nhanh chóng, được vay nợ hoặc được kéo dài thời gian thanh toán tiền hàng hóa, dịch vụ, tiền nộp thuế,... Vì vậy, mặc dù không trực tiếp cấp vốn nhưng với việc phát hành bảo lãnh ngân hàng đã giúp cho khách hàng của họ được hưởng những thuận lợi về ngân quỹ như khi được cho vay thực sự.

1.2.3. Bảo lãnh là công cụ đôn đốc hoàn thành hợp đồng

Người thụ hưởng có quyền yêu cầu thanh toán bảo lãnh khi người được bảo lãnh vi phạm hợp đồng. Trong suốt thời gian hiệu lực của bảo lãnh, người thụ hưởng luôn có quyền yêu cầu NH phát hành thanh toán bảo lãnh nếu như người được bảo lãnh vi phạm hợp đồng. Người được bảo lãnh luôn bị áp lực của việc phải bồi hoàn bảo lãnh. Như vậy bảo lãnh có vai trò đốc thúc người được bảo lãnh hoàn tất hợp đồng đã ký kết. Bảo lãnh thực hiện hợp đồng mang ý nghĩa đốc thúc thực hiện hợp đồng nhiều hơn là bồi hoàn.

Trong ba công dụng nêu trên của bảo lãnh, công dụng thứ nhất và công dụng thứ ba có mối liên quan rất chặt chẽ. Bởi lẽ người được bảo lãnh luôn luôn có sự thúc ép thực hiện đúng hợp đồng nên điều này càng làm tăng thêm tính bảo đảm cho người thụ hưởng.

1.3. Các loại bảo lãnh ngân hàng

1.3.1 Phân loại theo mục đích của bảo lãnh

1.3.1.1. Bảo lãnh vay vốn

Ngân hàng cam kết với bên cho vay sẽ chịu trách nhiệm trả thay nếu bên đi vay không trả nợ đầy đủ đúng hạn nợ vay (gốc và lãi) ngay khi người cho vay thông báo là khoản nợ còn lại chưa được trả đúng như đã ký kết và yêu cầu NH thanh toán mà không có sự kiểm tra nào.

Nghiệp vụ bảo lãnh này nhìn chung rất phức tạp. Khối lượng tiền bảo lãnh lớn nên rủi ro của NH trong trường hợp người đi vay không trả được nợ cũng lớn theo. Bất luận dự án của doanh nghiệp có hiệu quả hay không, sản phẩm làm ra có tiêu thụ

được hay không hay bất kỳ hư hỏng nào của nhà máy do thiên tai lũ lụt, hỏa hoạn, đình công,... NH đều phải trả khi có yêu cầu. Như vậy bảo lãnh tín dụng còn gồm cả bảo lãnh rủi ro thương mại nên rất nguy hiểm. NH cần xem xét kỹ lưỡng tính khả thi của dự án, tài sản thế chấp,... trước khi phát hành thư bảo lãnh.

Trị giá tiền bảo lãnh: Theo thỏa thuận. Có thể gồm phần gốc hoặc có tính cả lãi và chi phí. Trong trường hợp đảm bảo cho cả phần lãi và chi phí cần quy định rõ lãi và chi phí đã thỏa thuận chưa hay còn tính tiếp.

Thời hạn hiệu lực: Thời hạn thư bảo lãnh là thời hạn tín dụng đã thỏa thuận. Thời hạn hoàn trả tín dụng tốt nhất là quy định khoảng 10 ngày, là thời gian thích hợp để có thể đi được bằng bưu điện kể từ ngày đến hạn.

1.3.1.2. Bảo lãnh dự thầu

Thông thường, đối với những hợp đồng lớn, đặc biệt là những hợp đồng xây dựng, thiết kế hay cung cấp thiết bị thì người chủ công trình thường lựa chọn đối tác thi công thông qua đấu thầu.

Mục đích của bảo lãnh đấu thầu là bảo đảm cho người dự thầu không rút lui, từ bỏ việc ký hợp đồng hay thay đổi ý định khi đã được trúng thầu. Nếu người dự thầu đã trúng thầu nhưng không ký hợp đồng thì người thụ hưởng sẽ rút tiền thanh toán từ bảo lãnh để trang trải những chi phí đấu thầu thiệt hại do chậm trễ tiến độ thi công hay chi phí để tổ chức lại một cuộc đấu thầu khác.

Chủ công trình sẽ yêu cầu những người đăng ký tham gia đấu thầu phải cung cấp một bảo lãnh ngân hàng gọi là “bảo lãnh dự thầu”, thông thường có trị giá từ một đến năm phần trăm trị giá hợp đồng đấu thầu. Theo bản tính tự nhiên của nó, bảo lãnh dự thầu không có hiệu lực thanh toán một khi người được bảo lãnh (người đăng ký tham gia dự thầu) không được trúng thầu. Như vậy, hợp đồng bảo lãnh của những người dự thầu mà không trúng được thầu sẽ tự động hết hiệu lực.

1.3.1.3. Bảo lãnh thực hiện hợp đồng

Bảo lãnh thực hiện hợp đồng cung cấp một bảo đảm cho người thụ hưởng về việc thực hiện hợp đồng của người được bảo lãnh. Trong trường hợp người được bảo lãnh không thực hiện đúng, đầy đủ những nghĩa vụ đã được ghi trong hợp đồng thì người thụ hưởng có quyền yêu cầu thanh toán bảo lãnh.

Ví dụ: Trong một hợp đồng thương mại, người bán mở một thư bảo lãnh thực hiện hợp đồng cho người mua cam kết rằng nếu người bán không giao hàng, giao hàng trễ hay giao hàng thiếu,... thì người mua có quyền yêu cầu thanh toán thư bảo lãnh. Hay ví dụ sau khi ký hợp đồng thi công xây dựng công trình với người chủ công trình, công ty xây dựng yêu cầu ngân hàng của mình mở một bảo lãnh thực hiện hợp đồng cho người chủ công trình thụ hưởng. Trong trường hợp công ty thi công không thực hiện đúng hợp đồng thi công thì người chủ công trình có quyền lập chứng từ rút tiền thanh toán từ bảo lãnh thực hiện hợp đồng như một khoản bồi hoàn cho những thiệt hại.

Giá trị của bảo lãnh loại này tùy theo giá trị hợp đồng và tùy tính chất của mỗi thương vụ. Tuy nhiên, giá trị bảo lãnh thực hiện hợp đồng thông thường là từ 5 đến 10% trị giá hợp đồng. Bảo lãnh thực hiện hợp đồng có thể có thời hạn kéo dài để bảo đảm cho việc giao hàng, lắp đặt, bảo hành máy,...

1.3.1.4. Bảo lãnh thanh toán

Bảo lãnh thanh toán hoàn toàn có thể được sử dụng như một phương tiện bảo đảm thanh toán trong hợp đồng mua bán, hợp đồng thuê tài chính, hợp đồng đại lý, hợp đồng xây dựng,... Đây là một trong những loại bảo lãnh rất phổ biến ở các nước đang phát triển và có thể được sử dụng thay thế cho tín dụng chứng từ với mục đích bảo đảm cho nghĩa vụ thanh toán, tuy nhiên, bảo lãnh thanh toán khác tín dụng chứng từ về điều kiện thanh toán và cơ chế vận hành.

1.3.1.5. Bảo lãnh miễn khấu trừ giá trị hóa đơn

Ngân hàng bảo lãnh cam kết với người mua về việc thanh toán số tiền khấu trừ giá trị hợp đồng trong trường hợp người bán vi phạm hợp đồng. Sở dĩ có loại bảo lãnh này vì một số hợp đồng giao dịch thường quy định một số điều khoản cho phép người mua giữ lại một phần giá trị hợp đồng. Việc thanh toán nốt số tiền này sẽ được thực hiện sau khi người cung cấp hoàn thành nghĩa vụ của mình và được người mua chấp nhận. Số tiền giữ lại này có thể được thay thế bằng bảo lãnh NH để khỏi ảnh hưởng đến nguồn tài chính của người bán. Như vậy việc bảo lãnh miễn khấu trừ giá trị hợp đồng cho phép người bán nhận được tổng số tiền thanh toán nhưng phải cam kết với người mua rằng số tiền bảo lãnh sẽ được hoàn trả lại cho người mua trong trường hợp người bán không thực hiện hoặc vi phạm các điều kiện của hợp đồng.

1.3.1.6. Bảo lãnh tiền ứng trước (bảo lãnh hoàn thanh toán)

Thông thường với những hợp đồng thương mại có giá trị lớn, để giúp người bán (Nhà xuất khẩu) có vốn đặt hàng và nhanh chóng giao hàng cho người mua (Nhà nhập khẩu), trong hợp đồng thương mại ký kết giữa hai bên thường quy định một điều khoản thỏa thuận người mua ứng trước cho người bán một số tiền (gọi là tiền đặt cọc). Số tiền này thường bằng 5%-10% giá trị hợp đồng.

Để đảm bảo cho người mua nhận lại số tiền đặt cọc đó (kể cả tiền lãi) trong trường hợp nhà xuất khẩu không hoàn thành nghĩa vụ hợp đồng, người mua yêu cầu người bán đề nghị NH bên bán mở bảo lãnh về khoản tiền ứng trước đó gọi là bảo lãnh tiền đặt cọc. Trị giá bảo lãnh bằng số tiền đặt cọc (kể cả tiền lãi) được tính.

1.3.1.7. Bảo lãnh Hải quan

Trong trường hợp hàng hóa được nhập khẩu vào một quốc gia nào đó nhằm mục đích trưng bày tại triển lãm, hay tham dự hội chợ,... trong một khoảng thời gian nhất định rồi sẽ tái xuất thì thường không phải nộp thuế nhập khẩu. Do vậy Hải quan của nước mà hàng hóa được nhập, tái xuất yêu cầu chủ hàng phải có một bảo lãnh nhằm đảm bảo rằng nếu quá thời hạn đã đăng ký mà hàng hóa đó

không tái xuất thì cơ quan Hải quan sẽ rút tiền thanh toán từ thư bảo lãnh để phục vụ cho việc nộp thuế nhập khẩu và tiền phạt.

1.3.1.8. Bảo lãnh hồi phiếu

Đây là sự cam kết của NH trả tiền cho người thụ hưởng khi hồi phiếu đến hạn trả tiền mà bên xin bảo lãnh không trả hoặc trả không đủ. Hình thức thông thường của bảo lãnh hồi phiếu có thể được ghi trên chính hồi phiếu hoặc bằng một chứng thư riêng biệt thường gọi là bảo lãnh mật. Nếu ghi trên hồi phiếu thì NH đứng ra bảo lãnh phải ghi thêm chữ “được bảo lãnh”. Nếu dưới hình thức chứng thư riêng thì phải ghi rõ địa điểm cấp bảo lãnh, các yếu tố có liên quan đến hồi phiếu, số tiền và thời hạn bảo đảm.

1.3.2. Phân loại theo phương thức phát hành bảo lãnh

1.3.2.1. Bảo lãnh trực tiếp

Bảo lãnh trực tiếp là loại bảo lãnh trong đó ngân hàng chịu trách nhiệm phát hành bảo lãnh trực tiếp theo yêu cầu của người được bảo lãnh (không qua trung gian). Sau khi ngân hàng đã bồi thường cho người thụ hưởng bảo lãnh, ngân hàng có thể trực tiếp truy đòi bồi hoàn từ người được bảo lãnh.

Bảo lãnh trực tiếp thường có ba bên tham gia: ngân hàng phát hành bảo lãnh, người được bảo lãnh và người hưởng bảo lãnh. Trong trường hợp người thụ hưởng bảo lãnh là người nước ngoài, có thể xuất hiện một ngân hàng ở cùng quốc gia với người thụ hưởng bảo lãnh với vai trò là ngân hàng thông báo.

1.3.2.2. Bảo lãnh gián tiếp

Bảo lãnh gián tiếp là loại bảo lãnh trong đó người được bảo lãnh sẽ yêu cầu ngân hàng thứ nhất (gọi là ngân hàng chỉ thị) để nghị ngân hàng thứ hai (gọi là ngân hàng phát hành) đưa ra cam kết bảo lãnh cho người thụ hưởng. Trong loại bảo lãnh này, người được bảo lãnh không trực tiếp bồi hoàn cho ngân hàng phát hành bảo lãnh mà chính ngân hàng chỉ thị sẽ chịu trách nhiệm bồi hoàn cho ngân hàng phát hành, thông qua một cam kết gọi là bảo lãnh đối ứng do chính ngân hàng này đưa ra. Sau khi đã bồi hoàn cho ngân hàng phát hành, ngân hàng chỉ thị có quyền truy đòi từ người được bảo lãnh.

Như vậy, trong bảo lãnh gián tiếp có ít nhất bốn bên tham gia: người được bảo lãnh, người thụ hưởng, ngân hàng chỉ thị và ngân hàng phát hành bảo lãnh.

1.3.2.3. Đồng bảo lãnh

Trong những thương vụ hoặc dự án có giá trị lớn, để phân tán rủi ro các ngân hàng có thể thực hiện đồng bảo lãnh. Trường hợp này một ngân hàng đóng vai trò đầu mối phát hành bảo lãnh nhưng có sự tham gia của các ngân hàng thành viên khác. Các ngân hàng thành viên cam kết chịu trách nhiệm theo từng phần đóng góp của mình bằng những bảo lãnh đối ứng. Khi ngân hàng bảo lãnh chính đã thanh toán cho người thụ hưởng thì có quyền truy đòi các ngân hàng thành viên đồng bảo lãnh số tiền mà họ đã cam kết.

1.3.3. Phân loại theo điều kiện thanh toán

1.3.3.1. Bảo lãnh theo yêu cầu

Bảo lãnh theo yêu cầu là loại bảo lãnh mà điều kiện thanh toán của nó là người thụ hưởng bảo lãnh chỉ cần xuất trình văn bản yêu cầu thanh toán cho ngân hàng phát hành. Yêu cầu thanh toán có thể là một trong hai dạng:

- Văn bản yêu cầu thanh toán
- Văn bản tuyên bố sự vi phạm hợp đồng của người được bảo lãnh (ví dụ: người được bảo lãnh không thi công hoàn tất công trình hoặc không thanh toán các hóa đơn,...).

Các văn bản trên đều do người thụ hưởng bảo lãnh đơn phương lập, không cần có sự xác nhận của người được bảo lãnh hoặc của một bên thứ ba nào khác.

1.3.3.2. Bảo lãnh kèm chứng từ

Bảo lãnh kèm chứng từ là loại bảo lãnh mà điều kiện thanh toán yêu cầu phải có chứng từ xác nhận của bên thứ ba (thường là một bên độc lập có đủ tư cách chuyên môn để xác nhận).

Tùy theo nội dung diễn đạt trong văn bản bảo lãnh, có thể có hai loại bảo lãnh kèm chứng từ như sau:

- Loại thứ nhất là bảo lãnh yêu cầu một chứng từ do bên thứ ba phát hành xác nhận sự vi phạm của người được bảo lãnh.
- Loại thứ hai là bảo lãnh thanh toán ngay theo yêu cầu của người thụ hưởng nhưng có điều kiện là trừ trường hợp người được bảo lãnh xuất trình chứng từ của bên thứ ba xác nhận việc hoàn tất nghĩa vụ của người được bảo lãnh.

1.3.3.3. Bảo lãnh kèm phán quyết của trọng tài hoặc Tòa án

Điều kiện thanh toán trong trường hợp này là người thụ hưởng phải xuất trình một phán quyết của tòa án hoặc trọng tài khẳng định việc vi phạm nghĩa vụ của người được bảo lãnh và trách nhiệm bồi hoàn đối với người thụ hưởng.

1.4. Quy trình nghiệp vụ bảo lãnh

1.4.1. Lập hồ sơ và xét duyệt bảo lãnh

Cũng giống như ở các nghiệp vụ tín dụng khác, muốn được ngân hàng chấp thuận thực hiện bảo lãnh, khách hàng phải đạt được các điều kiện cấp tín dụng và trải qua khâu lập hồ sơ xuất trình ngân hàng với các loại tài liệu sau:

- Giấy đề nghị phát hành bảo lãnh
- Các tài liệu chứng minh khả năng tài chính của khách hàng
- Các tài liệu liên quan đến giao dịch được yêu cầu bảo lãnh
- Các tài liệu liên quan đến bảo đảm cho việc phát hành bảo lãnh

Căn cứ vào các tài liệu trên, kết hợp với các thông tin bổ sung từ các nguồn khác, ngân hàng thực hiện quá trình phân tích về khách hàng trước khi chấp nhận phát hành bảo lãnh. Nội dung phân tích cũng giống như ở nghiệp vụ cho vay, trong đó

tập trung vào việc đánh giá uy tín, khả năng hoạt động và năng lực tài chính của khách hàng nhằm xác định khả năng của khách hàng trong việc thực hiện nghĩa vụ trong giao dịch được yêu cầu bảo lãnh.

1.4.2. Soạn thảo và phát hành văn bản bảo lãnh

* Cơ sở soạn thảo:

- Giấy đề nghị phát hành bảo lãnh
- Hợp đồng gốc: nhằm xác định các yếu tố:
 - + Bản chất của giao dịch
 - + Nghĩa vụ của người được bảo lãnh
 - + Thời hạn hiệu lực của hợp đồng gốc

* Nội dung văn bản bảo lãnh:

- Tham chiếu luật áp dụng (cơ sở pháp lý cho việc lập hợp đồng)
- Chỉ định các bên tham gia
- Mục đích của bảo lãnh
- Số tiền bảo lãnh
- Thời hạn hiệu lực của bảo lãnh
- Các điều kiện thanh toán (quy định các chứng từ cần phải xuất trình)
- Các trường hợp miễn trừ trách nhiệm của NH bảo lãnh

Sau khi văn bản bảo lãnh đã được soạn thảo xong, bản chính sẽ được chuyển trực tiếp cho người hưởng bảo lãnh, hoặc thông qua một ngân hàng khác làm nhiệm vụ thông báo.

1.4.3. Thực hiện cam kết bảo lãnh

Trong các trường hợp khách hàng không thực hiện được nghĩa vụ của họ đối với người nhận bảo lãnh, ngân hàng phải thực hiện cam kết bảo lãnh của mình. Quá trình thực hiện cam kết bảo lãnh bao gồm các công việc như sau:

- Kiểm tra chứng từ trước khi thanh toán: ngân hàng có quyền từ chối thực hiện việc thanh toán đối với những chứng từ bất hợp lệ hoặc không đáp ứng đúng các điều kiện đã được quy định
 - Thanh toán cho người thụ hưởng
 - Đòi bồi hoàn từ phía người được bảo lãnh.

1.5. Những rủi ro trong hoạt động bảo lãnh ngân hàng

1.5.1. Rủi ro đối với người thụ hưởng

Người thụ hưởng bảo lãnh có thể gặp rủi ro trong trường hợp ngân hàng phát hành bảo lãnh vì một lý do nào đó không thực hiện nghĩa vụ như đã cam kết trong văn bản bảo lãnh, và như vậy, người thụ hưởng sẽ không được thanh toán khi người được bảo lãnh có những vi phạm. Để hạn chế rủi ro, khách hàng thông thường lựa chọn NH phát hành không chỉ đơn thuần dựa trên yếu tố khả năng tài chính, sự tài trợ,... mà còn xem xét những NH nước ngoài có quan hệ đại lý với NH phát hành.

Nếu NH phát hành có quan hệ đại lý với những NH lớn có uy tín thì người thụ hưởng sẽ dễ dàng chấp nhận việc bảo lãnh.

Có nhiều thông tin để khách hàng đánh giá NH phát hành như: chính sách kinh doanh của NH, trình độ nghiệp vụ, mạng lưới NH đại lý, uy tín của NH trên thương trường, vị trí xếp hạng NH do các công ty kiểm toán lớn thực hiện.

1.5.2. Rủi ro đối với ngân hàng phát hành bảo lãnh

Rủi ro đối với ngân hàng phát hành bảo lãnh có thể phát sinh từ hai phía: do người thụ hưởng cố tình lừa đảo hoặc do người được bảo lãnh không bồi hoàn thanh toán.

- Do sự lừa đảo chứng từ của người thụ hưởng: chẳng hạn người thụ hưởng xuất trình một bộ chứng từ giả, lừa đảo thương mại hay dấu kín sự thật. Có hai trường hợp rủi ro:

+ Ngân hàng phát hành bảo lãnh thanh toán trước khi biết có sự lừa đảo. Nếu đã thanh toán rồi thì ngân hàng phát hành bảo lãnh có quyền yêu cầu người được bảo lãnh phải thanh toán bồi hoàn. Theo như nguyên tắc thì NH phát hành không có nhiệm vụ phải tìm kiếm bằng chứng về sự lừa đảo của người thụ hưởng mà người được bảo lãnh phải làm việc đó.

+ Ngân hàng phát hành bảo lãnh biết được sự lừa đảo trước khi thanh toán cho người thụ hưởng. Nếu NH nhận được một chứng từ của người được bảo lãnh chứng minh sự lừa đảo của người thụ hưởng thì phải ngừng ngay việc thanh toán để người được bảo lãnh có thời gian thưa kiện chờ sự phán quyết của Tòa án

- Do những rủi ro bất khả kháng gây ảnh hưởng đến hoạt động kinh doanh và khả năng tài chính của người được bảo lãnh khiến người này không bồi hoàn được khoản bảo lãnh mà NH đã thanh toán cho người thụ hưởng. Ngoài ra cũng có thể do người được bảo lãnh cố tình không thực hiện việc bồi hoàn.

2. CAM KẾT TÍN DỤNG

2.1. Khái niệm

Cam kết tín dụng thể hiện lời hứa của ngân hàng đối với khách hàng về việc thực hiện một khoản cho vay trong tương lai hoặc một sự bảo lãnh trong những điều kiện nhất định.

Thỏa thuận giữa ngân hàng và khách hàng có thể là chính thức hoặc không chính thức, và một số thỏa thuận không có sự ràng buộc pháp lý đối với ngân hàng và khách hàng tiềm năng. Tuy nhiên, trong điều kiện quan hệ giữa ngân hàng và khách hàng vẫn được duy trì bình thường thì ngân hàng luôn sẵn sàng thực hiện các cam kết tín dụng đối với khách hàng. Các cam kết tín dụng có những ưu và nhược điểm như sau.

Ưu điểm:

- Đối với khách hàng: ngân hàng luôn đảm bảo một nguồn vốn sẵn sàng cho vay khách hàng.



- Đối với ngân hàng: ngân hàng được hưởng phí cam kết và các số dư bù tính trên giá trị tín dụng cam kết

Nhược điểm:

Các cam kết tín dụng đòi hỏi ngân hàng phải luôn chuẩn bị nguồn vốn để sẵn sàng cho vay trong tương lai khi khách hàng có yêu cầu. Chính vì nghĩa vụ này mà ngân hàng luôn phải đối phó với rủi ro thanh khoản, là rủi ro chủ yếu khi thực hiện các khoản tín dụng cam kết. Rủi ro này phát sinh khi một số lượng lớn các khách hàng có yêu cầu sử dụng vốn vay trong cùng một lúc và ngân hàng không có đủ nguồn vốn để tài trợ. Rủi ro thanh khoản này có nhiều khả năng xảy ra trong những thời kỳ thất chặt tín dụng. Do ngân hàng có nghĩa vụ phải cho vay theo các cam kết nên có thể phải tìm mọi cách để tìm kiếm nguồn vốn, kể cả với những chi phí cao. Nếu ngân hàng không thực hiện cam kết của mình, một số khách hàng có thể khởi kiện NH, và như vậy sẽ gây tổn hại đến uy tín của ngân hàng, kéo theo những ảnh hưởng xấu đến khả năng thu lợi nhuận và sự phát triển của ngân hàng trong tương lai.

2.2. Định giá các cam kết tín dụng

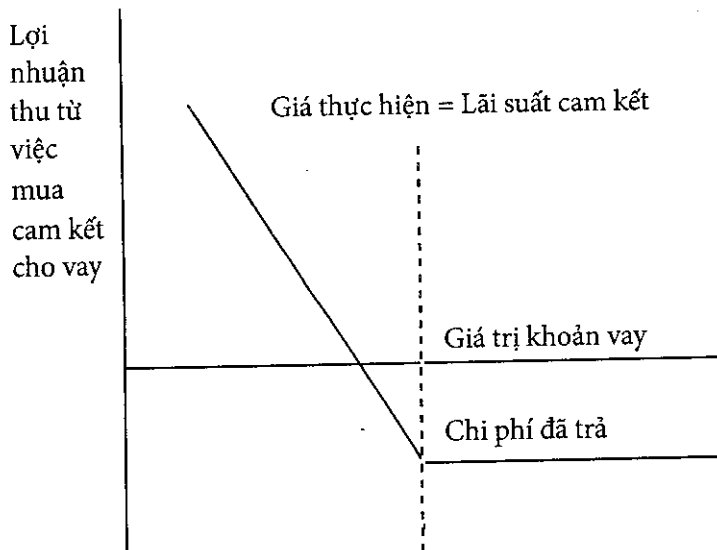
Đối với khách hàng, các cam kết cho vay của ngân hàng có chức năng bảo hiểm quan trọng do nó bảo đảm rằng khách hàng có thể vay tiền khi họ cần trong phạm vi hạn mức cam kết. Về bản chất, việc ngân hàng thỏa thuận các cam kết cho vay theo lãi suất cố định với khách hàng chẳng khác gì việc bán một hợp đồng quyền chọn “bán” cho khách hàng. Tùy theo sự biến động của mức lãi suất thị trường, khách hàng có quyền chọn việc vay tiền hoặc không vay theo hạn mức đã cam kết. Trong điều kiện lãi suất thị trường tăng, khách hàng sẽ lựa chọn việc vay tiền theo cam kết vì họ sẽ được lợi do lãi suất vay theo cam kết thấp hơn lãi suất thị trường sẽ làm giảm giá trị hiện tại của khoản vay. Ngược lại, nếu lãi suất thị trường giảm, người đi vay tương lai không bắt buộc phải vay tiền theo cam kết đã thỏa thuận. Tuy nhiên, để đảm bảo sự công bằng, ngân hàng thường tính phí cho các cam kết tín dụng. Như vậy, phí cam kết chính là giá của cam kết tín dụng mà khách hàng phải trả cho ngân hàng.

Với tư cách là người bán cam kết tín dụng có lãi suất cố định, kết quả thu được của ngân hàng giống như vị trí của người bán một hợp đồng quyền chọn bán (như được mô tả trong hình 11.1.A). Lợi nhuận vào ngày đáo hạn từ việc bán cam kết cho vay được biểu thị trên trục tung, và giá trị của khoản vay (theo giá trị hiện tại) được biểu thị trên trục hoành. Nếu lãi suất thị trường tăng (di chuyển từ phải sang trái) cao hơn lãi suất đã thỏa thuận trong cam kết tín dụng, khách hàng sẽ có mong muốn vay tiền nhiều hơn. Ngược lại, đối với ngân hàng, giá trị hiện tại của số tiền thu được từ khoản vay sẽ giảm vì ngân hàng có nghĩa vụ phải cho vay theo mức lãi suất thấp hơn lãi suất thị trường. Trong trường hợp này, lợi nhuận ngân hàng thu được từ cam kết cho vay được thể hiện ở phần dốc xuống về bên trái trong hình 11.1.A, cho thấy sự giảm dần, thậm chí là một số âm. Tuy nhiên, trong trường hợp lãi suất thị trường giảm thấp hơn mức lãi suất cam kết, khách hàng thường không

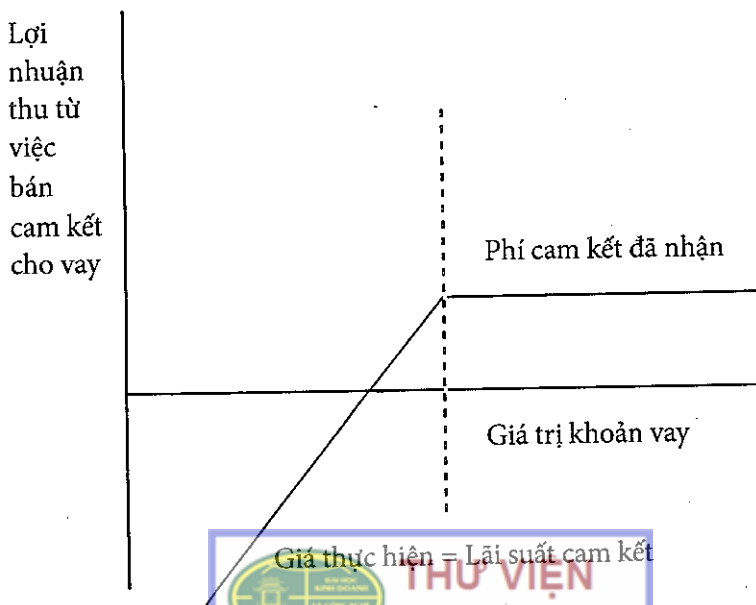
vay tiền ngân hàng vì họ có thể tìm được nguồn tài trợ khác rẻ hơn. Mặc dù vậy họ vẫn phải trả phí cam kết cho ngân hàng và lợi nhuận ngân hàng thu được thể hiện ở phần song song với trục hoành tại mức phí NH đã nhận.

Kết quả thu được đối với khách hàng từ cam kết tín dụng được thể hiện ở hình 11.1.B, và là hình ảnh phản chiếu của hình 11.1.A thể hiện kết quả của ngân hàng.

HÌNH 11.1: CAM KẾT TÍN DỤNG LÃI SUẤT CỐ ĐỊNH



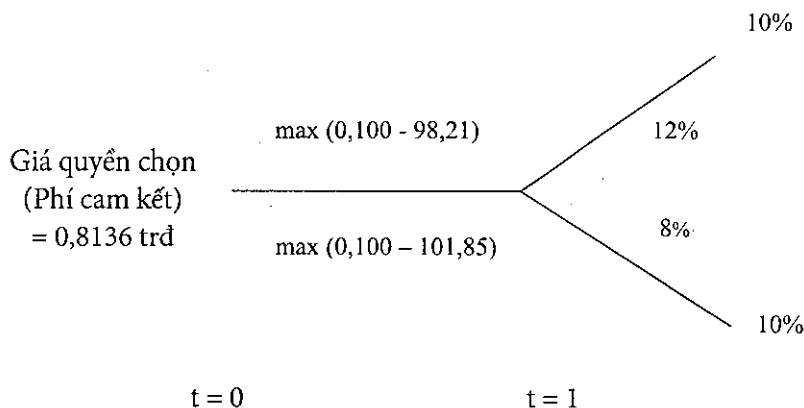
A. Kết quả đối với ngân hàng từ cam kết tín dụng



B. Kết quả đối với khách hàng từ cam kết tín dụng

Hình 11.2 cho thấy một mô hình nhị thức một kỳ đơn giản để minh họa việc định giá một cam kết cho vay có lãi suất cố định. Giả sử lãi suất khoản vay hiện tại ($t = 0$) là 10%. Hãy xem xét một cam kết cho vay 100 trđ trong một năm ($t = 1$) tại mức lãi suất cố định là 10%. Khoản vay này nếu được thực hiện thì sẽ có nghĩa vụ thanh toán là 110 trđ vào ngày đáo hạn ($t = 2$). Lãi suất trên thị trường ban đầu là 10% và giả sử rằng lãi suất sẽ tăng hay giảm 2% so với mức ban đầu vào cuối năm với xác suất 0,5.

HÌNH 11.2 CÂY LÃI SUẤT VÀ GIÁ CỦA CAM KẾT TÍN DỤNG



Nếu lãi suất tăng lên 12%, giá trị hiện tại của số tiền thanh toán cho khoản vay theo cam kết tín dụng sau một năm sẽ giảm xuống còn:

$$110 \text{ trđ} / (1 + 0,12) = 98,21 \text{ trđ.}$$

Khách hàng của ngân hàng thực hiện quyền vay tiền vì giá trị họ nhận được (100 trđ) lớn hơn giá trị họ phải thanh toán (98,21 trđ). Giá trị cam kết tín dụng tại $t = 1$ là: $100 \text{ trđ} - 98,21 \text{ trđ} = 1,79 \text{ trđ}$.

Nếu lãi suất giảm xuống 8%, giá trị hiện tại của khoản vay tại $t = 1$ là: $110 \text{ trđ} / (1 + 0,08) = 101,85 \text{ trđ}$.

Khách hàng của ngân hàng không thực hiện quyền vay tiền và sẽ để cho cam kết tín dụng đáo hạn. Giá trị cam kết tín dụng tại $t = 1$ trong trường hợp này là bằng không.

Như vậy, giá tối thiểu của cam kết tại $t = 0$ được tính bằng:

$$[0,5(1,79) + 0,5(0)] / (1 + 0,1) = 0,8136 \text{ trđ}$$

tức là 813.600 đ cho một cam kết tín dụng trị giá 100 trđ. Ngân hàng sẽ tính phí cam kết cho một cam kết tín dụng trị giá 100 trđ, lãi suất 10%, thời hạn một năm ở mức 813.600 đ.

3. CHUYỂN NHƯỢNG CÁC KHOẢN CHO VAY

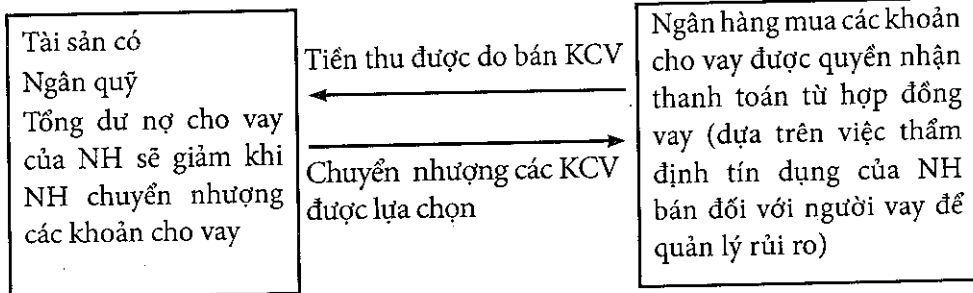
3.1. Khái quát về hoạt động chuyển nhượng các KCV

Trên thực tế, hoạt động chuyển nhượng các khoản cho vay đầu tiên do các NH lớn trên thế giới thực hiện, sau đó lan sang các NH vừa và nhỏ. Nhìn chung các KCV

được chuyển nhượng thường có thời hạn còn lại đến hạn thanh toán trong phạm vi 90 ngày, tuy nhiên cũng có cả những KCV vừa mới được thực hiện. Ngân hàng thực hiện việc chuyển nhượng vẫn giữ lại quyền thu lãi tiền vay và thực hiện giám sát người vay thực hiện các điều khoản trong hợp đồng tín dụng theo sự ủy quyền của NH mua các KCV và được hưởng một khoản phí nhỏ khi thực hiện những công việc này (thường bằng 0,25% hoặc 0,375% tổng giá trị khoản vay). Hoạt động chuyển nhượng các KCV được thể hiện qua sơ đồ sau:

NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI

THỊ TRƯỜNG VỐN VÀ TIỀN TỆ



3.2. Các hình thức chuyển nhượng các KCV

3.2.1. Chuyển nhượng nợ dự phần (Participation loan):

Với hình thức này, ngân hàng chuyển nhượng một phần khoản cho vay đối với một khách hàng lớn cho một hoặc một số ngân hàng khác trong thời gian bằng với thời hạn của khoản vay; và như vậy việc chuyển nhượng nợ sẽ kết thúc khi khoản vay đáo hạn. Ở hình thức này, ngân hàng mua nợ không phải là một bên trong hợp đồng tín dụng giữa ngân hàng và người đi vay. Chỉ trong trường hợp có những thay đổi quan trọng trong hợp đồng vay nợ thì người mua mới có thể tác động đến các điều khoản của hợp đồng tín dụng. Vì thế, người mua phải đối mặt với rủi ro lớn, như ngân hàng bán khoản cho vay bị phá sản hoặc người đi vay không có khả năng trả nợ. Do vậy, người mua các KCV cần phải theo sát cả ngân hàng bán lẫn người đi vay.

3.2.2. Chuyển nhượng nợ (Assignment)

Đây là hình thức chuyển nhượng quyền sở hữu khoản cho vay cho người mua và người mua có quyền yêu cầu trực tiếp đối với người đi vay về việc thanh toán khoản nợ. Ở hình thức này, ngân hàng mua nợ không có quyền truy đòi ngân hàng bán nợ trong trường hợp người vay không thực hiện nghĩa vụ trả nợ. Trong một số trường hợp, điều này có nghĩa người đi vay phải đồng ý với việc bán khoản nợ của họ trước khi sự chuyển nhượng được thực hiện.

3.2.3. Chuyển nhượng nợ từng phần (Loan strip)

Ở hình thức này, ngân hàng chia một khoản nợ dài hạn thành các khoản nợ ngắn hạn, thường có kỳ hạn rất ngắn, khoảng vài ngày hoặc vài tuần và tổ chức mua nợ sẽ nhận được một phần trong tổng số tiền lãi của khoản cho vay. Trường hợp này, ngân

hàng vẫn phải chịu rủi ro vỡ nợ và thường phải dành ra một phần vốn của mình để hỗ trợ khoản cho vay đến khi chúng đến hạn thanh toán.

3.3. Lợi ích và rủi ro của việc chuyển nhượng các KCV

3.3.1. Lợi ích của việc chuyển nhượng các KCV

- Đối với ngân hàng thực hiện việc chuyển nhượng

Có rất nhiều lý do giải thích việc các NH lớn tại nhiều quốc gia tăng cường chuyển nhượng các khoản cho vay trong những năm gần đây.

+ Một là, các NH chuyển nhượng các khoản cho vay vốn là những tài sản có mức thu nhập thấp của mình để có nguồn tài trợ cho những tài sản có mức sinh lời cao hơn khi lãi suất thị trường tăng lên với mục đích tăng thêm lợi nhuận.

+ Hai là, việc bán các khoản cho vay sẽ giúp NH chuyển các tài sản Có vốn có mức thanh khoản thấp thành tài sản có tính thanh khoản cao hơn (như chứng khoán chính phủ) có thể làm tăng khả năng thanh khoản của ngân hàng, đáp ứng tốt hơn nhu cầu rút tiền của khách hàng.

+ Ba là, việc bán các KCV có thể hạn chế rủi ro tín dụng và rủi ro lãi suất cho ngân hàng, mặt khác giúp ngân hàng nhanh chóng có được thu nhập thay vì chờ đợi các KCV đến hạn thanh toán.

+ Bốn là, khi bán các khoản cho vay NH sẽ làm chậm lại mức độ tăng trưởng tài sản của NH, giúp NH duy trì mối tương quan giữa mức tăng tài sản và mức tăng vốn tự có của NH đảm bảo tỷ lệ hợp lý giữa vốn và tài sản nhằm mục đích đảm bảo sự an toàn trong hoạt động kinh doanh NH.

- Đối với NH mua các KCV

Về phía các NH mua các khoản cho vay được chuyển nhượng, hoạt động này giúp họ đa dạng hóa danh mục các khoản cho vay do NH có thể có thêm các khoản cho vay trong những ngành mới, những địa bàn mới nằm ngoài khu vực hoạt động truyền thống của NH. Việc đa dạng này sẽ giúp NH giảm thấp rủi ro, từ đó giảm thấp chi phí và tăng lợi nhuận.

3.3.2. Rủi ro trong việc chuyển nhượng các khoản cho vay

Mặc dù, mang lại nhiều lợi ích cho cả bên mua và bên bán các KCV nhưng hoạt động chuyển nhượng các KCV cũng tiềm ẩn những rủi ro như sau:

- Thường thì những khoản cho vay có chất lượng cao là những KCV có tính thị trường cao, dễ tìm được người mua. Tuy nhiên, nếu một NH không cẩn trọng trong hoạt động này họ có thể bán đi hết những khoản cho vay lành mạnh, để lại danh mục cho vay với phần lớn các khoản cho vay chất lượng kém, từ đó làm tăng mức rủi ro cho NH. Nếu điều này xảy ra sẽ gây nên sự chú ý của cơ quan giám sát NH và cơ quan này có thể yêu cầu NH phải tăng thêm vốn tự có để đảm bảo sự an toàn.

- Một KCV do một NH bán cho 1 NH khác có thể dễ dàng trở thành KCV đáng nghi vấn. Điều đó có thể do NH bán đã thực hiện không tốt khâu thẩm định tín

dụng, đánh giá sai về khả năng tài chính của người vay. Chính vì vậy, khi mua một hợp đồng vay NH mua không chỉ xem xét kỹ về tình hình tài chính của người vay mà cả của NH bán hợp đồng vay đó.

CÂU HỎI

1. Các đặc điểm của dịch vụ tư vấn. Ngân hàng thường cung cấp dịch vụ tư vấn cho khách hàng trong lĩnh vực nào? Trình bày một số loại dịch vụ tư vấn của NH.
2. Quy trình nghiệp vụ tư vấn và phương pháp xác định phí tư vấn.
3. Các loại dịch vụ ủy thác của ngân hàng thương mại. Ngân hàng có trách nhiệm như thế nào khi cung cấp dịch vụ ủy thác cho khách hàng?
4. Các loại dịch vụ bảo hiểm ngân hàng thường cung cấp đối với khách hàng. Phương pháp xác định phí bảo hiểm?
5. Các loại bảo lãnh ngân hàng. Quy trình nghiệp vụ bảo lãnh của ngân hàng thương mại?
6. Khi thực hiện các cam kết tín dụng đối với khách hàng, ngân hàng có những nguy cơ rủi ro nào?
7. Tại sao ngân hàng tính phí cam kết cho các cam kết tín dụng? Phương pháp xác định phí cam kết.
8. Lợi ích và rủi ro đối với ngân hàng thương mại khi thực hiện hoạt động chuyển nhượng các khoản cho vay.



**THƯ VIỆN
HUB**

Chương XII

THANH TOÁN QUỐC TẾ

I. TỔNG QUAN VỀ THANH TOÁN QUỐC TẾ

1. KHÁI NIỆM THANH TOÁN QUỐC TẾ

Quan hệ đối ngoại của mỗi quốc gia bao gồm tổng thể các lĩnh vực: Kinh tế, chính trị, hợp tác văn hoá, khoa học kỹ thuật, du lịch... Quan hệ đối ngoại này cũng có thể được phân chia làm 2 loại: quan hệ mậu dịch và quan hệ phi mậu dịch.

Quan hệ mậu dịch là những mối quan hệ có liên quan trực tiếp, phát sinh trên cơ sở trao đổi hàng hoá và dịch vụ thương mại quốc tế.

Quan hệ phi mậu dịch thì ngược lại, nó không mang tính chất thương mại, như: quan hệ về ngoại giao, văn hoá, du lịch...

Trong các mối quan hệ nêu trên thì quan hệ kinh tế chiếm vị trí quan trọng, là cơ sở cho các mối quan hệ khác. Trong quá trình hoạt động, tất cả các quan hệ quốc tế đều cần thiết và liên quan đến vấn đề tài chính. Kết thúc từng kỳ, từng niên hạn các quan hệ quốc tế đều được đánh giá kết quả hoạt động, do đó cần thiết đến nghiệp vụ thanh toán quốc tế.

Thanh toán quốc tế là việc thực hiện các nghĩa vụ tiền tệ, phát sinh trên cơ sở các hoạt động kinh tế và phi kinh tế giữa các tổ chức hay cá nhân nước này với tổ chức hay cá nhân nước khác, hoặc giữa một quốc gia với một tổ chức quốc tế, thường được thông qua quan hệ giữa các Ngân hàng của các nước có liên quan.

2. NGÂN HÀNG ĐẠI LÝ VÀ CÁC TÀI KHOẢN LIÊN QUAN

Khác với hoạt động thanh toán nội địa, thanh toán quốc tế hầu như không sử dụng phương tiện tiền mặt (trừ lĩnh vực thanh toán phi mậu dịch có sự tham gia tiền mặt của các nước có liên quan). Việc thanh toán được thực hiện chủ yếu bằng chuyển khoản, bù trừ (clearing) trên các tài khoản mở tại ngân hàng với nhau. Để thực hiện các giao dịch thanh toán quốc tế, một trong những khâu quan trọng cần tiến hành ở giai đoạn đầu là: ngân hàng ở các nước liên quan cần phải thiết lập quan hệ ngân hàng đại lý. Các ngân hàng này phải ký kết với nhau các Thỏa ước (Thỏa ước ngân hàng). Trong thỏa ước cần quy định cụ thể và trao cho nhau những nội dung chủ yếu:

- Các mẫu chữ ký có liên quan.
- Các khoá mã telex, Swift.
- Các điều khoản và điều kiện.

- Danh mục ngân hàng đại lý.
- Hợp đồng tín dụng, trong đó bao gồm thoả thuận về hạn mức tín dụng trong thời gian luân chuyển chứng từ, hạn mức tín dụng phục vụ việc xác nhận chứng từ, đảm bảo cho các hối phiếu được xác nhận, tỷ lệ ký quỹ, phí thanh toán...

Trong thương mại quốc tế có sự tham gia của các ngân hàng với chức năng là trung tâm thanh toán. Chi nhánh ngân hàng ở nước ngoài, các ngân hàng đại lý có quan hệ tài khoản trực tiếp thường được gọi là ngân hàng thanh toán loại A; Các ngân hàng này trực tiếp hạch toán các nghiệp vụ xuất nhập khẩu hàng hoá và dịch vụ. Trong trường hợp hai ngân hàng chưa thiết lập được quan hệ đại lý (thường được gọi là ngân hàng thanh toán loại B) thì nghiệp vụ thanh toán vẫn có thể được thực hiện bằng cách thông qua một ngân hàng thứ ba làm trung gian. Ngân hàng trung gian này phải có quan hệ tài khoản với cả hai ngân hàng kia.

Thiết lập tài khoản giữa các ngân hàng giao dịch là một trong những điều kiện tiên quyết của thanh toán quốc tế; Có các tài khoản chủ yếu sau:

- Tài khoản NOSTRO: Là tài khoản tiền gửi thanh toán của một ngân hàng (nội địa) mở tại một ngân hàng nước ngoài bằng ngoại tệ, tài khoản này luôn luôn dư nợ.

- Tài khoản LORO (VOSTRO) Là tài khoản tiền gửi thanh toán của một ngân hàng nước ngoài mở tại ngân hàng nội địa, ngân hàng này quản lý hộ và hạch toán theo những chỉ thị của ngân hàng nước ngoài, bằng nội tệ. Hai tài khoản nêu trên luôn đối ứng nhau.

Ví dụ: Tokyo bank mở tài khoản NOSTRO tại City bank hạch toán bằng USD (là ngoại tệ của Japan); thì ngược lại ở góc độ City bank mở tài khoản LORO quản lý hộ Tokyo bank bằng USD (bản tệ của Mỹ)

3. NHỮNG VĂN BẢN PHÁP LÝ ĐIỀU CHỈNH QUAN HỆ THANH TOÁN QUỐC TẾ

Mỗi quốc gia có những luật pháp riêng, phong tục tập quán riêng... Vì vậy khi tham gia thanh toán quốc tế thường có những bất đồng, tranh chấp giữa các bên gây thiệt hại về thời gian và tiền của. Để khắc phục những tổn tại trên yêu cầu các tổ chức, các nhà xuất nhập khẩu khi ký kết hợp đồng kinh tế đối ngoại cần phải chú ý: Chấp hành tuyệt đối những quy định, luật pháp trong nước, đồng thời cũng cần phải hiểu biết và tuân thủ những luật, lệ quốc tế. Trên thế giới, các quốc gia cùng với các tổ chức quốc tế đã ký kết những Thoả ước, Hiệp định liên quan. Đây là những văn bản mang tính chất pháp lý quốc tế điều chỉnh quan hệ thanh toán. Dưới đây là những văn bản chủ yếu điều chỉnh trực tiếp thanh toán quốc tế:

3.1. Quy tắc và thực hành thống nhất về tín dụng chứng từ (Uniform customs and Practice for Documentary Credits - UCPDC - gọi tắt là UCP)

Văn bản UCP do Phòng thương mại Quốc tế (International Chamber of Commerce - ICC) soạn thảo và ban hành.

Bản UCP đầu tiên được soạn thảo và công bố năm 1933 và được Hội nghị ICC lần thứ 7 tại Viene thông qua, ấn phẩm và có hiệu lực cùng năm 1933. Sau đó, nó đã được ICC chỉnh sửa bổ sung hoàn chỉnh qua năm lần sửa đổi vào các năm 1951, 1962, 1974, 1983 và lần cuối gần đây là bản sửa đổi 10/1993, có hiệu lực từ 1/1/1994 ấn phẩm có tên UCP 500. Nhưng các văn bản (UCP) ra đời sau không huỷ bỏ các văn bản ra đời trước đó, cho nên 6 văn bản UCP ban hành vào các năm khác nhau đều có giá trị thực hành thanh toán quốc tế. Việc áp dụng văn bản UCP nào là do ý nguyện của các bên quyết định và nhất thiết phải dẫn chiếu vào nội dung của Thư tín dụng (áp dụng UCP số hiệu nào).

UCP là văn kiện tập hợp toàn bộ những quy tắc và định nghĩa thống nhất quốc tế, được hầu hết các quốc gia (hơn 165 quốc gia) công nhận.

UCP cũng phân định rất rõ ràng, cụ thể quyền lợi, nghĩa vụ, và trách nhiệm của tất cả các bên tham gia vào giao dịch Tín dụng chứng từ.

Cần lưu ý rằng, UCP là văn bản mang tính chất quy phạm tùy ý, có nghĩa là khi áp dụng nó thì các bên tham gia phải thoả thuận và ghi vào hợp đồng. Một khi ngân hàng phát hành đã nêu rõ trong tín dụng thư được phát hành là: “*tham chiếu theo UCPDC...*” (Subject to UCPDC...) thì toàn bộ giao dịch Tín dụng chứng từ sẽ phải được tuân thủ theo những quy định trong UCP đó. Đương nhiên, các bên cũng có thể thoả thuận khác, miễn sao có dẫn chiếu.

Chỉ có UCP bản gốc bằng tiếng Anh do ICC phát hành mới có giá trị pháp lý, giải quyết các tranh chấp, phát sinh giữa các bên liên quan thanh toán Tín dụng chứng từ, các bản dịch sang tiếng các nước chỉ có giá trị tham khảo.

UCP chỉ áp dụng trong thanh toán quốc tế, không áp dụng trong thanh toán nội địa.

Hiện nay ở Việt nam, tất cả các ngân hàng thương mại được phép hoạt động nghiệp vụ kinh doanh đối ngoại, khi tiến hành các giao dịch thanh toán theo phương thức tín dụng chứng từ, đều có cam kết tuân thủ thực hiện văn bản UCP hiện hành.

3.2. Quy tắc thống nhất về Nhờ thu (Uniform Rules For Collections - URC)

Với mục đích tạo điều kiện thuận lợi cho việc thực hiện thống nhất, các nguyên tắc thực hành nghiệp vụ nhờ thu trong thương mại quốc tế, phạm vi toàn thế giới, Phòng thương mại Quốc tế (ICC) đã soạn thảo và ấn hành văn bản mang tên: “Quy tắc thống nhất về nhờ thu” (URC).

Bản URC đầu tiên đã được phát hành từ năm 1956. Sau đó đã được sửa đổi vào những năm 1967, 1978. Bản URC được sửa đổi năm 1978 có hiệu lực từ ngày 1/1/1979 với tên gọi URC 1979 Revision - ICC Publication No. 322. Để phù hợp với sự phát triển của thương mại quốc tế theo hướng mở rộng và đa dạng hoá, một số nội dung của URC số No. 322 không còn phù hợp nữa vì vậy trên cơ sở những ý kiến đóng góp của các Phòng thương mại quốc gia và của các ngân hàng thương

mại ở các nước, Phòng thương mại Quốc tế đã tiến hành bổ sung sửa đổi văn bản này có tên *Uniform Rules For Collection, ICC Publication No. 522, 1995 Revision, in force on Jan. 01, 1996* (Quy tắc thống nhất về Nhờ thu, Phòng thương mại quốc tế ban hành số 522 có hiệu lực từ ngày 1/1/1996 gọi tắt là URC No. 522).

Văn bản URC số 522 quy định những vấn đề có tính nguyên tắc về khái niệm, hình thức và cơ cấu của Nhờ thu, về quyền lợi, nghĩa vụ và trách nhiệm của ngân hàng cũng như của các bên có liên quan, về các chi phí, các chứng từ trong Nhờ thu.

3.3. Các nguồn luật điều chỉnh quan hệ thanh toán hối phiếu

Hối phiếu là một loại phương tiện thanh toán rất thông dụng trong hoạt động thương mại quốc gia và quốc tế.

Trong phạm vi quốc gia, mỗi nước đều sử dụng nguồn luật riêng của mình. Còn trên phạm vi quốc tế hiện nay một số Điều ước quốc tế và luật quốc gia về hối phiếu, cũng được ngân hàng và các bên tham gia hoạt động thương mại quốc tế sử dụng tham chiếu; Cụ thể gồm có:

- Công ước Geneve 1930 - Luật thống nhất về Hối phiếu (Uniform Law for Bill of Exchange - ULB).

- Hệ thống luật của các nước thuộc khối Anglo-saxon, dựa trên cơ sở luật hối phiếu của Anh quốc (Bill of Exchange Act 1882).

- Ngày 11/04/1980, Ủy ban Liên hợp quốc ban hành Luật thương mại quốc tế (United Nations Commission on International Trade Law); ban hành công ước về Hối phiếu quốc tế năm 1988.

3.4. Nguồn luật điều chỉnh quan hệ thanh toán séc

Séc được coi là một phương tiện thanh toán khá phổ biến ở các quốc gia trên thế giới.

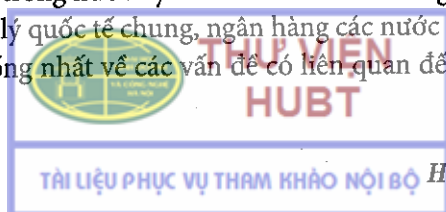
Nhìn chung, các quốc gia sử dụng séc làm phương tiện thanh toán quốc tế, đều áp dụng những quy định có liên quan tới việc lưu thông séc trong công ước Geneve 1931 (Geneve conventions for check 1931).

Công ước này được thoả thuận và ký kết bởi các nước Tây Âu tại Geneve năm 1931. Nội dung chủ yếu đề cập tới những quy định thống nhất về: hình thức, nội dung, tính chất, việc phát hành và lưu thông séc, quyền lợi và nghĩa vụ của các bên có liên quan tới séc.

Ngoài công ước séc Geneve 1931, hiện nay trong thương mại quốc tế cũng tồn tại hệ thống luật về séc Anh, Mỹ.

3.5. Thoả ước ngân hàng

Để tạo điều kiện thuận lợi cho quá trình triển khai thực hiện thanh toán các hợp đồng do chủ thể trong nước ký kết với chủ thể nước ngoài, ngoài việc áp dụng những văn bản pháp lý quốc tế chung, ngân hàng các nước thường ký kết với nhau những Thoả ước, thống nhất về các vấn đề có liên quan đến hoạt động tiền tệ, tín dụng, thanh toán.



4. HỢP ĐỒNG THƯƠNG MẠI QUỐC TẾ

4.1. Khái niệm

Hợp đồng thương mại quốc tế (hay còn gọi là hợp đồng xuất nhập khẩu, hợp đồng ngoại thương...) là một văn bản thoả thuận có hiệu lực pháp lý giữa các bên mua bán thuộc các quốc gia khác nhau, trong đó quy định bên bán có trách nhiệm giao hàng, chuyển quyền sở hữu đối với hàng hoá cùng với các chứng từ liên quan và nhận tiền thanh toán, còn bên mua có nghĩa vụ thanh toán tiền hàng và nhận hàng.

Trong thương mại quốc tế, người bán thường chào hàng theo hình thức: báo giá, catalog, hoặc hoá đơn tạm. Bảng chào giá của người bán được xem như lời mời mua hàng. Nếu người mua đáp lại bản chào giá bằng một đơn đặt hàng, người bán xem đó là một lời đề nghị và tùy người bán chấp nhận hay từ chối. Nếu người bán chấp nhận bản đề nghị thì bản này trở thành hợp đồng bán hàng, sẽ ràng buộc hai bên mua bán.

Báo nhận đơn đặt hàng:

Trong thương mại quốc tế, sự báo nhận đơn đặt hàng được xem như: Hợp đồng bán hàng, sự xác nhận đồng ý bán hàng hoặc làm phiếu bán hàng.

Đơn đặt hàng:

Người mua thường nêu sẵn những điều kiện mua hàng chính trong đơn đặt hàng của họ. Người bán phải kiểm tra xem những điều kiện đã ghi trên đơn này có thể chấp nhận được hay không. Nếu thấy có điều kiện nào đó trong đơn đặt hàng không thể chấp nhận được thì người bán phải làm rõ vấn đề này với người mua trước khi báo nhận đơn đặt hàng.

Hoá đơn tạm:

Khi người nhập khẩu cần xin giấy phép nhập khẩu hoặc giấy phép mua ngoại tệ để thanh toán hàng nhập, người này có thể cần đến hoá đơn tạm của nhà chuyên chở hàng hoá. Hoá đơn tạm phải mô tả chính xác hàng hoá của hợp đồng và chi tiết đóng gói (nếu cần). Nếu điều kiện này không được thực hiện, người nhập khẩu có thể gặp khó khăn trong việc khai với hải quan lúc hàng nhập về.

Hợp đồng mua bán ngoại thương có đầy đủ những đặc điểm như mọi hợp đồng mua bán khác, cũng là một hợp đồng kinh tế. Sự khác nhau cơ bản giữa hợp đồng mua bán ngoại thương với các hợp đồng mua bán khác là ở chỗ: Hợp đồng mua bán ngoại thương có yếu tố quốc tế, được thể hiện qua các dấu hiệu:

+ **Chủ thể của hợp đồng:** Một trong các bên ký kết hợp đồng có trụ sở kinh doanh ở nước ngoài (quốc tịch khác).

+ **Đối tượng của hợp đồng:** Là hàng hoá phải qua biên giới, hoặc không phải qua biên giới nhưng hàng được các tổ chức quốc tế dùng ở lãnh thổ Việt nam (sứ quán, công trình đầu tư nước ngoài...).

+ **Đồng tiền thanh toán:** Có sự tham gia của nội tệ, ngoại tệ và tiền tệ quốc tế.

Chủ thể của hợp đồng là dấu hiệu quan trọng nhất. Hợp đồng mua bán ngoại thương có thể phải chịu cả sự điều chỉnh của luật pháp và tập quán quốc tế. Tập quán ở đây là những thói quen được hình thành trong thương mại và hàng hải, trong thanh toán quốc tế. Tập quán được lặp đi lặp lại nhiều lần và thường xuyên, trở thành thói quen duy nhất ở khu vực, có nội dung cụ thể, có tính hướng dẫn, khi áp dụng chúng không có sự giải thích khác nhau, nên được công nhận như một quy tắc mặc nhiên phải tuân thủ.

Nếu luật pháp quốc gia điều chỉnh quan hệ mua bán trong nước thì luật điều chỉnh quan hệ ngoại thương có thể chọn từ các nguồn luật quốc gia sau:

- Luật nước bán hàng.
- Luật nước mua hàng.
- Luật nơi ký kết hợp đồng.
- Luật nơi thực hiện nghĩa vụ.
- Luật quốc tịch.
- Luật lựa chọn

Ngoài ra các bên ký kết hợp đồng còn phải tôn trọng các Điều ước quốc tế (như Công ước Bruxelles ngày 24/4/1924 về Vận đơn đường biển; Công ước vận chuyển đường biển của Liên hiệp quốc; Công ước Hamburg 1978; Luật về hối phiếu Công ước Geneve 1930; về séc - Geneve 1931...). Giá trị pháp lý của các Điều ước quốc tế thuộc về 3 quy phạm sau:

- Quy phạm bắt buộc: Khi ký hợp đồng các tổ chức hữu quan phải tuân thủ.
- Quy phạm tùy ý: Cho vận dụng hoặc không vận dụng.
- Quy phạm hướng dẫn.

Khi lựa chọn luật quốc gia khác để điều chỉnh quan hệ ngoại thương, cần chú ý các nguyên tắc:

- Hoàn toàn tự nguyện.
- Không trái luật pháp của nhà nước mình.
- Không hạn chế năng lực pháp lý và năng lực hành vi của chủ thể.
- Không làm phương hại đến lợi ích của nhà nước.

4.2. Nội dung của hợp đồng thương mại quốc tế

Gồm các phần sau:

Phần mở đầu (Preamble). Thường có các nội dung sau:

- Tên và số hợp đồng
- Ngày và nơi ký hợp đồng
- Các bên ký hợp đồng (bên bán, bên mua); tên đơn vị, địa chỉ thư, tên điện tín, số điện thoại, fax, tên và chức vụ người ký hợp đồng.
- Cam kết ký hợp đồng.

Các điều khoản (điều kiện) của hợp đồng. Có hai loại điều khoản:

a/ Điều khoản chủ yếu (Condition): Là những điều khoản nếu một bên trong hợp đồng không thực hiện, bên kia có quyền huỷ hợp đồng và bắt phạt bên gây thiệt hại. Các điều khoản chủ yếu là:

- Tên hàng,
- Chất lượng,
- Thời hạn giao hàng,
- Giá cả,
- Thanh toán,
- Địa điểm giao hàng.

b/ Điều khoản không chủ yếu (Warranty): Nếu một bên vi phạm, bên kia không có quyền huỷ hợp đồng mà chỉ có quyền đòi hỏi bên kia thực hiện và bắt phạt.

Điều khoản hợp đồng mua bán ngoại thương có thể chia ra thành ba nhóm:

- Các điều khoản về thương mại như: đối tượng hợp đồng (tên hàng), số lượng, chất lượng hàng, giá cả, thời hạn và điều kiện giao hàng, điều kiện thanh toán, bao bì đóng gói, trình tự giao nhận hàng, khiếu nại...

- Các điều khoản về vận tải: Quy định nghĩa vụ các bên đưa hàng từ người bán tới người mua.

- Các điều kiện pháp lý: Quy định thưởng, phạt.

Phần ký kết

- Hợp đồng được lập thành mấy bản, mỗi bên giữ mấy bản, hiệu lực như nhau.

- Hiệu lực hợp đồng từ lúc nào.

- Bên bán, bên mua ký.

5. ĐIỀU KIỆN THƯƠNG MẠI QUỐC TẾ (INCOTERMS - 2000)

- Là sự phân chia trách nhiệm giữa các bên trong việc giao nhận hàng như thuê công cụ vận tải, bốc dỡ hàng hoá, mua bảo hiểm, khai báo hải quan, nộp thuế XNK...

- Phân chia giữa hai bên các chi phí về việc giao hàng như: phí chuyên chở, phí bốc hàng, phí dỡ hàng, phí lưu kho, phí bảo hiểm, tiền thuế.

- Sự chi chuyển từ người bán sang người mua, những rủi ro và tổn thất về hàng hóa.

Trong nhiều trường hợp khi các bên ký kết hợp đồng không biết rõ những tập quán thương mại của nhau, việc đó có thể gây ra sự hiểu lầm, tranh chấp và kiện tụng gây lãng phí thì giờ và tiền của. Để giải quyết vấn đề này, Phòng Thương Mại Quốc Tế (International Chamber of Commerce - ICC) đã xuất bản lần đầu năm 1936 một bộ quy tắc quốc tế để giải thích các điều kiện thương mại. Những quy tắc đó được mang tên Incoterms 1936 (Điều kiện thương mại quốc tế 1936). Sau đó Incoterms tiếp tục được bổ sung sửa đổi vào các năm 1953, 1967, 1976, 1980, 1990 và nay là Incoterms 2000 (có hiệu lực từ ngày 1/1/2000), nhằm làm cho chúng phù hợp với thực tiễn thương mại quốc tế hiện hành. Sau đây là những điều khoản giao hàng trong thương mại quốc tế:

5.1. Giao tại xưởng (EXWorks - EXW)

Tùy theo địa điểm giao hàng, người ta có thể gọi điều kiện này là “Giao tại nhà máy” - Exfactory (nếu giao tại nhà máy) hoặc “Giao tại kho” - EX Warehouse; nhưng gọi chung là “giao tại phân xưởng”. Theo điều kiện này.

Người bán phải:

Đặt hàng hoá dưới quyền định đoạt của người mua trong thời hạn địa điểm do hợp đồng quy định. Nếu hợp đồng không quy định địa điểm thì đó là nơi vẫn thường giao mặt hàng đó lên phương tiện vận tải của người mua.

Người mua phải:

Nhận hàng tại xưởng của bên bán, chịu mọi rủi ro và phí tổn để chuyển chở hàng hoá về địa điểm đích.

Điều khoản này áp dụng cho mọi phương thức vận tải

5.2. Giao cho người chuyên chở (Free carrier - FCA)

Áp dụng cho mọi phương thức vận tải kể cả vận tải đa phân thức.

Người bán phải:

- Cung cấp hàng hoá theo đúng hợp đồng, hoá đơn thương mại, hoặc thông điệp điện tử tương đương.

- Chịu mọi rủi ro và chi phí để lấy giấy phép xuất khẩu, mọi thủ tục hải quan.

- Giao hàng cho người chuyên chở hoặc một người khác do người mua chỉ định hoặc do người bán lựa chọn, tại địa điểm quy định vào ngày quy định hoặc thời gian giao hàng.

Việc giao hàng hoàn thành:

- Nếu như địa điểm giao hàng là cơ sở của người bán, thì việc giao hàng hoàn thành khi hàng đã được bốc lên phương tiện vận tải do người chuyên chở được người mua chỉ định hoặc một người khác thay mặt người mua đưa tới

- Nếu địa điểm quy định là các địa điểm khác với khoản trên, thì việc giao hàng hoàn thành khi hàng được đặt dưới quyền định đoạt của người chuyên chở hoặc một người khác do người mua chỉ định, khi hàng hoá vẫn chưa được dỡ khỏi phương tiện chuyên chở của người bán.

- Nếu người mua không có chỉ dẫn chính xác, thì người bán có thể giao hàng cho người chuyên chở theo cách mà phương thức vận tải hoặc số lượng hoặc tính chất của hàng hoá đòi hỏi.

Người mua phải:

- Trả tiền hàng theo quy định trong hợp đồng thương mại.

- Chịu mọi rủi ro và chi phí để lấy giấy phép nhập khẩu hoặc sự cho phép chính thức khác và thực hiện, nếu có quy định, mọi thủ tục hải quan đối với việc nhập khẩu hàng hóa và quá cảnh.

5.3. Giao dọc mạn tàu (Free Along Sideship - FAS)

Điều khoản này chỉ áp dụng cho phương tiện vận chuyển đường biển và đường sông.

Người bán phải:

- Cung cấp hàng hóa theo đúng hợp đồng và hóa đơn thương mại, hoặc thông điệp điện tử tương đương.

- Tự chịu rủi ro và chi phí để lấy giấy phép xuất khẩu hoặc sự cho phép chính thức khác và thực hiện, nếu có quy định, mọi thủ tục hải quan bắt buộc phải có đối với việc xuất khẩu hàng hoá.

- Đặt hàng hoá dọc theo mạn chiếc tàu mà người mua chỉ định tại điểm bốc hàng do người mua quy định tại cảng bốc hàng trong thời hạn quy định.

- Chịu mọi rủi ro về mất mát và hư hại đối với hàng hoá cho đến thời điểm hàng hoá được giao như quy định.

- Trả mọi chi liên quan đến hàng hoá cho đến thời điểm hàng hoá đã được giao như quy định. Phải trả chi phí về các thủ tục hải quan cũng như thuế quan, thuế và các lệ phí khác khi xuất khẩu, thông báo đầy đủ cho người mua biết hàng hoá đã được giao dọc theo mạn chiếc tàu được chỉ định.

- Bằng chi phí của mình, cung cấp cho người mua bằng chứng thông thường về việc giao hàng.

- Trả phí tổn cho các hoạt động kiểm tra hàng hoá bắt buộc phải có đối với việc giao hàng.

Bằng chi phí của mình, đóng gói hàng hoá bắt buộc phải có đối với việc vận chuyển hàng hoá, bì đóng gói phải được ghi mã hiệu phù hợp.

- Giúp đỡ người mua (nếu có yêu cầu) lấy các chứng từ hoặc thông điệp điện tử tương đương mà người mua để nhập khẩu hàng hoá và nếu cần để quá cảnh, người mua chịu rủi ro và chi phí. Cung cấp cho người mua các thông tin cần thiết (nếu có yêu cầu) để mua bảo hiểm cho hàng hoá.

Người mua phải:

- Trả tiền hàng như quy định trong hợp đồng.

- Tự chịu rủi ro và chi phí để lấy các giấy phép nhập khẩu hoặc sự cho phép chính thức khác và thực hiện, nếu có quy định, mọi thủ tục hải quan đối với việc nhập khẩu hàng hoá và quá cảnh.

- Ký hợp đồng vận tải và chịu chi phí vận chuyển hàng hoá từ cảng bốc hàng quy định.

- Nhận hàng khi hàng hoá đã được giao như quy định.

- Chịu mọi rủi ro về mất mát hoặc hư hại đối với hàng hoá:

+ Từ thời điểm hàng đã được giao như quy định và

+ Từ ngày quy định hoặc ngày cuối cùng của thời hạn quy định cho việc giao hàng.

- Trả mọi chi phí liên quan tới hàng hoá kể từ thời điểm hàng đã được giao như quy định. Trả mọi chi phí phát sinh thêm do tàu của người mua chỉ định không đến đúng thời hạn hoặc không thể nhận hàng hoặc đình chỉ xếp hàng trước thời hạn được thông báo theo như quy định. Nếu có quy định thì phải trả tất cả các loại thuế quan, thuế và lệ phí khác cũng như các chi phí làm thủ tục hải quan phải nộp khi nhập khẩu hàng hoá và quá cảnh.

- Thông báo đầy đủ cho người bán về tên tàu, điểm bốc hàng và thời gian giao hàng mà người mua yêu cầu.

- Chấp nhận các bằng chứng của việc giao hàng, chứng từ vận tải hoặc thông điệp điện tử tương đương.

- Trả phí tổn cho mọi giám định trước khi gửi hàng, trừ khi việc giám định đó được tiến hành theo lệnh của các cơ quan có thẩm quyền của nước xuất khẩu.

- Trả mọi phí tổn và lệ phí phát sinh để lấy các chứng từ, hoàn trả cho người bán những phí tổn mà người bán phải chịu trong việc giúp đỡ người mua như quy định.

5.4. Giao hàng trên tàu (Free On Board - FOB)

Điều khoản này áp dụng cho phương tiện vận chuyển đường biển và đường sông.

Người bán phải:

- Cung cấp hàng hoá theo đúng hợp đồng bán hàng.

- Giao hàng lên tàu do bên mua chỉ định tại cảng xếp hàng chỉ định. Ngay khi gửi hàng xong phải thông báo cho người mua biết những chi tiết về lô hàng đó để người mua dùng vào mục đích bảo hiểm.

- Chịu mọi rủi ro và phí tổn về hàng hoá cho đến khi hàng đã lên tàu.

- Thanh toán mọi khoản thuế xuất khẩu, thuế khác và những chi phí phát sinh liên quan đến lô hàng xuất khẩu.

- Chịu chi phí đóng gói và kiểm tra hàng hoá.

- Cung cấp cho người mua bộ chứng từ hoàn hảo về việc giao hàng và chứng từ khác nếu có yêu cầu.

Người mua phải:

- Ký kết hợp đồng thuê tàu, thông báo cho người bán ngày giao hàng, tên tàu chở hàng, trả cước phí vận chuyển tại nơi đến.

- Trả tiền hàng, chịu các phí tổn và rủi ro về hàng hoá kể từ khi hàng được xếp lên tàu.

- Chịu chi phí và mua bảo hiểm cho tổng giá trị lô hàng (110% giá CIF).

- Chịu mọi phí tổn và rủi ro về lô hàng nếu người mua không chỉ định được tên tàu trong thời hạn giao hàng quy định (trừ khi hợp đồng quy định khác).

- Thanh toán thuế nhập khẩu, nếu có và chi phí lưu kho khi hàng đến.

Một số điều khoản biến dạng của FOB

a. FOB điều khoản tàu chơ (FOB Liner Terms) hoặc (FOB berth terms).

Vì tiền cước tàu chơ đã bao gồm cả chi phí bốc dỡ hàng, nên người bán không phải trả chi phí bốc dỡ hàng.

b. FOB chở tới đích (FOB shipment to destination).

Ngoài những nghĩa vụ chung của FOB, người bán còn có trách nhiệm thuê tàu chở hàng đến cảng đích theo sự uỷ thác của người mua và do người mua chịu phí tổn.

c. FOB san hàng (FOB Trimming) hoặc FOB xếp hàng (FOB stowed).

Người bán hàng còn nhận trách nhiệm và chịu chi phí san hàng hoặc xếp hàng trong khoang tàu.

Rủi ro và tổn thất về hàng hoá chuyển từ người bán sang người mua, sau khi hàng đã được san xong trong khoang tàu.

d. FOB dưới cần cẩu (FOB under tackle).

Rủi ro và tổn thất về hàng hoá chuyển từ người bán sang người mua, kể từ khi móc cẩu vào hàng hoá đưa vào tàu, tại cảng bốc hàng.

5.5. Giá hàng và cước vận chuyển. (Cost and Freight - C & F - CFR)

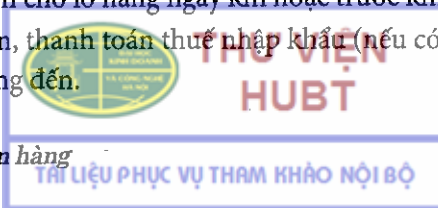
Điều khoản này áp dụng cho phương tiện vận chuyển đường biển và đường sông. Giao hàng tại cảng đến được chỉ định.

Người bán phải:

- Cung cấp hàng hoá phù hợp với hợp đồng.
- Xếp hàng lên tàu đúng thời hạn, thanh toán cước phí vận chuyển hàng tới cảng đến đã được thoả thuận.
- Thông báo cho người mua ngay khi hàng được xếp lên tàu.
- Chịu mọi rủi ro và phí tổn cho đến khi hàng được xếp lên tàu.
- Cung cấp cho người mua bộ vận đơn đường biển hoàn hảo.
- Chịu các phí tổn đóng gói bao bì, phí kiểm tra, thanh toán thuế xuất khẩu và các chi phí liên quan đến lô hàng xuất khẩu.

Người mua phải:

- Chấp nhận và thanh toán các chứng từ đại diện cho hàng hoá được xuất trình phù hợp với hợp đồng.
- Nhận hàng tại cảng dỡ hàng đã thoả thuận, thanh toán phí dỡ hàng như phí chuyển hàng qua tàu nhỏ và lệ phí bến bãi.
- Chịu mọi rủi ro và phí tổn từ khi hàng được xếp lên tàu.
- Mua bảo hiểm cho lô hàng ngay khi hoặc trước khi giao hàng.
- Khai hải quan, thanh toán thuế nhập khẩu (nếu có) chịu lệ phí lưu kho cảng phát sinh từ lúc hàng đến.



5.6. Giá hàng, phí bảo hiểm, cước vận chuyển. (Cost Insurance, Freight - CIF) Tại cảng đã quy định.

Điều khoản này chỉ áp dụng trong vận chuyển bằng đường biển và đường sông.

Người bán phải:

- Cung cấp hàng hoá phù hợp với hợp đồng.
- Xếp hàng lên tàu đúng thời hạn, thanh toán cước phí vận chuyển hàng tới cảng đến đã được thoả thuận.
- Cung cấp cho người mua bộ vận đơn đầy đủ, hoàn hảo, đã xếp lên tàu, được lập theo lệnh và ký hậu để trống hoặc theo lệnh của bất cứ ai do người mua chỉ định.
- Cung cấp cho người mua giấy chứng nhận (hoặc hợp đồng) bảo hiểm, lập theo dạng được giao dịch, ký hiệu để trống, bảo hiểm rủi ro hàng hải như đã ghi trên hợp đồng và giá trị bảo hiểm phải bằng 110% giá CIF ghi trên hoá đơn.
- Cung cấp hoá đơn đã được ký và những chứng từ cần thiết khác (nếu người mua yêu cầu).
- Chịu mọi chi phí và rủi ro về xin giấy phép xuất khẩu hoặc giấy phép của chính quyền cần thiết cho xuất khẩu hàng hoá.
- Thanh toán mọi khoản nghĩa vụ, thuế, lệ phí khác phát sinh liên quan đến việc xuất khẩu hàng hoá.

Người mua phải:

- Chấp nhận những chứng từ tượng trưng cho hàng hoá, thanh toán tiền hàng nếu những chứng từ được lập đúng theo hợp đồng.
- Tiếp nhận hàng hoá tại cảng dỡ hàng đã thoả thuận, chịu mọi chi phí tổn dỡ hàng bao gồm chi phí chuyển qua tàu nhỏ và lệ phí bến bãi.

Chú ý: Nếu hàng hoá được bán theo giá "CIF dỡ lên bờ" C&F landed on (CIF landed) thì phí dỡ hàng do người bán phải chịu:

- Thanh toán mọi khoản thuế hải quan và những thứ thuế nhập khẩu khác vào thời điểm nhận hàng từ chủ tàu, phải xin phép nhập khẩu nếu hải quan yêu cầu.
- Chịu mọi rủi ro về lô hàng từ khi hàng được xếp lên tàu.

Những điều khoản biến dạng của CIF.

a. CIF cộng lệ phí và lãi: (CIF charges and interest - CIF & I).

Giá hàng hoá bao gồm: Giá CIF cộng thêm khoản lệ phí ngân hàng và lãi ước tính cho việc chiết khấu hối phiếu.

b. CIF cộng hoa hồng: (CIF and commission - CIF & C).

Giá hàng hoá bao gồm: Giá CIF cộng thêm phí hoa hồng phải trả cho người trung gian ở nước xuất khẩu.

c. CIF cộng hối đoái: (CIF and Exchange - CIF & E).

Giá hàng hoá bao gồm: Giá CIF cộng thêm một khoản tiền liên quan đến việc chuyển đổi từ đồng tiền nước nhập khẩu sang đồng tiền nước xuất khẩu (có thể

là khoản hoa hồng hoặc phí đổi tiền, hoặc khoản tiền phải bù đắp cho người xuất khẩu do biến động của tỷ giá).

d. CIF cộng bảo hiểm chiến tranh: (CIF & War - CIF &W).

Giá hàng hoá bao gồm: Giá CIF cộng thêm phí bảo hiểm chiến tranh mà người bán mua theo yêu cầu của người mua hàng

e. CIF cộng bảo hiểm có tổn thất riêng: CIF with Average - CIF & WA).

Giá hàng hoá bao gồm: Giá CIF cộng thêm phí bảo hiểm loại "có tổn thất riêng" mà người bán mua theo yêu cầu của người mua hàng.

f. CF điều kiện tàu chợ: (CF liner terms) hoặc CIF điều kiện tàu chợ (CIF liner terms).

Điều kiện tàu chợ Liner terms hoặc berth terms, chi phí bốc dỡ hàng đã tính gộp trong tiền cước (trong giá bán). Vì vậy người mua không phải trả phí dỡ hàng ở cảng đến.

g. CIF lên bờ đã nộp thuế: (CIF Landed duty paid).

Giá hàng hoá bao gồm: Giá CIF cộng thêm chi phí dỡ hàng lên bờ và tiền thuế nhập khẩu, nên người bán chịu chi phí này.

h. CIF dưới cần cầu: (CIF under Ship's tackle).

Theo điều khoản này thì rủi ro về hàng hoá được chuyển từ người bán sang người mua, kể từ khi cần cầu trên tàu móc vào hàng để đưa vào tàu tại cảng xếp hàng.

5.7. Cước phí trả tới đích (Carriage paid to - CPT)

Điều khoản này áp dụng cho mọi phương thức vận tải

Người bán phải:

- Ký hợp đồng vận chuyển và trả cước đến địa điểm quy định.
- Giao hàng cho người vận tải đầu tiên (ở cảng xếp hàng).
- Lấy giấy phép xuất khẩu, nộp thuế và lệ phí xuất khẩu (nếu cần).
- Cung cấp hoá đơn, chứng từ vận tải cho người mua,

Người mua phải:

- Nhận hàng khi hàng đã giao cho người vận tải đầu tiên và khi hoá đơn và vận đơn (nếu tập quán yêu cầu) được giao cho mình.
- Chịu mọi rủi ro và tổn thất về hàng hoá kể từ khi hàng được giao cho người vận tải đầu tiên.

5.8. Cước phí và phí bảo hiểm trả tới đích (Freight or carriage and insurance paid to... - CIF) áp dụng cho mọi phương tiện vận chuyển

Người bán phải:

- Ký hợp đồng chuyên chở và trả tiền cước đến địa điểm đích quy định.
- Giao hàng cho người vận tải đầu tiên (ở cảng xếp hàng).
- Lấy giấy phép xuất khẩu, nộp thuế và lệ phí xuất khẩu (nếu cần)

- Ký kết hợp đồng bảo hiểm cho hàng hoá và trả phí bảo hiểm đó.
- Cung cấp cho người mua hợp đồng, chứng từ vận tải và đơn bảo hiểm hoặc bằng chứng khác thể hiện là hàng đã được bảo hiểm.

Người mua phải:

- Nhận hàng khi hàng đã được giao cho người vận tải đầu tiên và khi hợp đồng, đơn bảo hiểm, (chứng từ vận tải, nếu tập quán yêu cầu) được giao cho mình.
- Chịu mọi rủi ro và tổn thất về hàng hoá kể từ khi hàng đã được giao cho người vận tải đầu tiên.

5.9. Giao trên tàu (Deliver exship - DES)

Áp dụng cho vận chuyển bằng đường biển, đường sông.

Người bán phải:

- Đặt hàng hoá dưới quyền định đoạt của người mua trên tàu, tại cảng dỡ hàng.
- Cung cấp B/L hoặc lệnh giao hàng cho người mua để họ có thể nhận hàng tại tàu.

Người mua phải:

- Nhận hàng trên tàu tại cảng dỡ hàng và trả chi phí dỡ hàng xuống.
- Lấy giấy phép nhập khẩu, nộp thuế và lệ phí nhập khẩu (nếu cần).
- Chịu mọi rủi ro và tổn thất về hàng hoá kể từ khi hàng đã được đặt dưới quyền định đoạt của mình, tại địa điểm dỡ hàng thường lệ tại cảng dỡ.

5.10. Giao trên cầu cảng. (Deliver exquay - DEQ)

Áp dụng cho vận chuyển bằng đường biển, đường sông.

Người bán phải:

- Cung cấp hàng hoá theo đúng hợp đồng và hoá đơn thương mại hoặc thông điệp điện tử tương đương.
- Chịu rủi ro và chi phí để lấy giấy phép xuất khẩu, mọi thủ tục hải quan và quá cảnh.
- Phải ký hợp đồng vận tải và chịu chi phí để chuyên chở hàng hoá tới cầu tàu quy định ở cảng đến quy định.
- Đặt hàng hoá dưới quyền định đoạt của người mua trên cầu tàu trong thời hạn quy định.
- Chịu mọi rủi ro về mất mát hoặc hư hại về hàng hoá cho đến thời điểm hàng hoá đã được như quy định.

- Trả chi phí liên quan đến hàng hoá cho đến thời điểm hàng hoá được giao lên cầu tàu như quy định. Nếu có quy định cho phí về các thủ tục hải quan bắt buộc phải có với việc xuất khẩu cũng như mọi loại thuế quan, thuế và các lệ phí khác phải nộp khi xuất khẩu hàng hoá và quá cảnh.

- Thông báo cho người mua và dự kiến thời gian đến của chiếc tàu được chỉ định.
- Bằng chi phí của mình, cung cấp cho người mua lệnh giao hàng, chứng từ vận tải hoặc thông điệp điện tử tương đương.

- Trả phí tổn cho hoạt động kiểm tra đối với việc giao hàng. Bằng chi phí của mình, đóng gói hàng hoá, ghi ký mã hiệu phù hợp trên bao bì đóng gói.

- Giúp đỡ người mua để lấy các chứng từ hoặc thông điệp điện tử (người mua chịu phí tổn và rủi ro). Cung cấp cho người mua các thông tin cần thiết để mua bảo hiểm cho hàng hoá.

Người mua phải:

- Trả tiền hàng như quy định trong hợp đồng.
- Chịu rủi ro và chi phí để lấy giấy phép nhập khẩu, mọi thủ tục hải quan nhập khẩu hàng hoá.

- Phải nhận hàng khi hàng hoá được giao khỏi quy định.

- Chịu mọi rủi ro về mất hoặc hư hại đối với hàng hoá kể từ thời điểm hàng hoá đã được giao trên cầu tàu trong thời hạn quy định

- Chịu mọi chi phí liên quan đến hàng hoá kể từ thời điểm hàng hoá đã được giao như quy định.

- Thông báo cho người bán thời điểm, điểm nhận hàng tại cảng đến.

- Chấp nhận lện giao hàng hoặc chứng từ vận tải như quy định.

- Phải trả phí tổn cho mọi giám định trước khi gửi hàng (nếu có).

- Trả mọi phí tổn và lệ phí phát sinh để lấy các chứng từ

5.11. Giao tại biên giới (Delivered at Frontier - DAF)

Áp dụng cho mọi phương tiện vận tải.

Người bán phải:

- Giao hàng tại biên giới đã quy định, hoặc địa điểm quy định trên biên giới đó, sau khi đã hoàn thành thủ tục về xuất khẩu hàng hoá đó.

- Cung cấp cho người mua các chứng từ, sao cho người mua có thể nhận hàng tại biên giới đó (chứng từ vận tải hoặc biên lai kho hàng).

Người mua phải:

- Nhận hàng tại biên giới quy định, hoặc địa điểm quy định trên biên giới đó.

- Trả tiền cước chuyên chở về đích.

- Lấy giấy phép nhập khẩu, nộp thuế nhập khẩu, thuế quan và lệ phí nhập khẩu (nếu cần).

- Chịu mọi rủi ro và tổn thất về hàng hoá kể từ khi hàng đã được đặt dưới quyền định đoạt của mình tại điểm giao hàng trên biên giới.

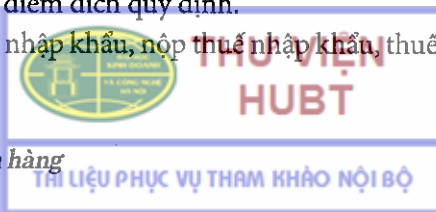
5.12. Giao tại đích đã nộp thuế (Delivered duty paid - DDP)

Áp dụng cho mọi phương tiện vận chuyển.

Người bán phải:

- Giao hàng tại điểm đích quy định.

- Lấy giấy phép nhập khẩu, nộp thuế nhập khẩu, thuế quan và lệ phí nhập khẩu (nếu cần).



- Cung cấp cho người mua các chứng từ vận tải và biên lai kho hàng sao cho người mua có thể nhận hàng tại địa điểm đích quy định.

- Chịu mọi rủi ro và tổn thất về hàng hoá kể từ khi hàng đã được đặt dưới quyền định đoạt của người mua ở địa điểm đích quy định.

Người mua phải:

- Nhận hàng tại địa điểm quy định.

5.13. Giao tại đích chưa nộp thuế. (Delivered Duty Unpaid - DDU)

Áp dụng cho mọi phương tiện vận chuyển. Điều khoản này giống điều khoản DDP trừ một điểm: người mua phải chịu nộp các thứ thuế.

5.14. Giao tại ga đường sắt, hoặc giao lên toa chở hàng. (“Toa chở hàng” ở đây là toa chở hàng đường sắt) - Free on rail or Free on truck (FOR/FOT)

Người bán phải:

Giao hàng cho công ty vận tải đường sắt và cung cấp cho mọi người mua chứng từ vận tải và hoá đơn.

Người mua phải:

Trả tiền cước phí xin giấy phép xuất khẩu và trả tiền thuế xuất khẩu.

5.15. Giao lên máy bay FOA (FOB airport)

Người bán phải:

Giao hàng tại sân bay khởi hành.

Người mua phải:

Trả tiền cước phí và mua bảo hiểm.

6. CÁC ĐIỀU KIỆN THANH TOÁN QUY ĐỊNH TRONG HỢP ĐỒNG THƯƠNG MẠI QUỐC TẾ.

Thông thường trong quan hệ thanh toán quốc tế, những vấn đề liên quan tới quyền lợi và nghĩa vụ của mỗi bên đều được quy tụ thành những điều kiện được gọi là điều kiện thanh toán quốc tế. Những điều kiện đó bao gồm: Điều kiện về tiền tệ, về địa điểm, về thời gian, phương tiện, và phương thức thanh toán.

6.1. Điều kiện về tiền tệ

Điều kiện về tiền tệ có nghĩa là quy định thống nhất sử dụng đơn vị tiền tệ nào để tính toán và thanh toán, trong hợp đồng xuất nhập khẩu, đồng thời quy định phương thức xử lý khi có sự biến động về giá trị của đồng tiền đó xảy ra. Có 2 nội dung chính trong điều kiện này:

6.1.1. Phân biệt loại tiền sử dụng trong hợp đồng

Khi thoả thuận về điều kiện tiền tệ trong hợp đồng ngoại thương, cần chú ý phân biệt rõ các thuật ngữ được sử dụng trong phân loại tiền tệ sau đây:

- Nếu ta căn cứ vào hình thái tồn tại của tiền tệ, có thể phân biệt hai dạng:

+ Tiền mặt (cash): bao gồm tiền giấy và tiền kim loại của từng quốc gia. Trong thanh toán quốc tế, dạng tiền mặt ngày nay ít được sử dụng và chỉ chiếm tỷ trọng rất nhỏ trong tổng khối lượng thanh toán chung.

+ Tiền ghi sổ hoặc tiền chuyển khoản (Credit currency): Có thể coi đây là một dạng tiền “vô hình” tồn tại dưới dạng những con số ghi trên các tài khoản, sổ sách kế toán tại ngân hàng. Dạng tiền tệ này thường chiếm tỷ trọng rất lớn trong tổng khối lượng thanh toán chung.

- Nếu căn cứ vào mục đích sử dụng công cụ tiền tệ trong thanh toán, có thể phân biệt hai loại:

+ Tiền tệ tính toán (Account currency): Là đơn vị tiền tệ dùng để tính toán, biểu hiện giá cả hàng hoá và tính toán tổng giá trị hợp đồng xuất nhập khẩu.

+ Tiền tệ thanh toán (Payment currency): Là đơn vị tiền tệ được dùng để thanh toán công nợ, thanh toán giá trị hợp đồng xuất nhập khẩu khi đến hạn.

- Nếu căn cứ vào phạm vi sử dụng của tiền tệ, có thể phân biệt 3 loại tiền như sau:

+ Tiền tệ thế giới (World currency): Cho đến nay, thuật ngữ này dùng để chỉ vai trò của vàng tiền tệ. Chưa có một đồng tiền quốc gia nào có thể đóng vai trò tiền tệ thế giới thay cho vàng. Nhưng ngày nay, trong thực tế vàng không được sử dụng để tính toán và thanh toán các hợp đồng xuất nhập khẩu, mà chỉ được sử dụng để thanh toán cuối cùng (định kỳ) khi cán cân thanh toán quốc tế của một nước bị thâm hụt và là dự trữ ngoại hối quốc gia.

+ Tiền tệ quốc tế (International currency): Đó là các đơn vị tiền tệ được hình thành trên cơ sở các Hiệp định của các khối, các tổ chức kinh tế - tài chính quốc tế như SDR (Special Drawing Right - quyền rút vốn đặc biệt) của Quỹ tiền tệ quốc tế (IMF); EURO (đơn vị tiền tệ của khối cộng đồng kinh tế châu Âu - EU), thuộc Liên minh tiền tệ châu Âu.

+ Tiền tệ quốc gia (National money): Đó là đơn vị tiền tệ riêng của mỗi nước như: USD, HKD, JPY... Đây là những đồng tiền của các nước phát triển (đồng tiền mạnh, tự do chuyển đổi) được sử dụng trong thanh toán và tín dụng quốc tế.

Trong thực tế, việc lựa chọn và sử dụng đơn vị tiền nào để thanh toán hợp đồng thương mại quốc tế, nói chung phụ thuộc rất nhiều yếu tố như: So sánh tương quan vị thế giữa hai bên - mua bán; vị trí của đồng tiền thanh toán trên thế giới, tập quán thương mại quốc tế...

Tuy nhiên, để đi đến quyết định sử dụng đơn vị tiền tệ nào, cần đặc biệt quan tâm tới khả năng đảm bảo hối đoái của nó.

6.1.2. Điều kiện đảm bảo hối đoái

Nhằm đảm bảo giá trị thực tế của các khoản thu nhập tiền tệ từ hợp đồng ngoại thương; hạn chế tối đa những tổn thất gây ra bởi sự biến động thường xuyên của tỷ giá hối đoái trên thị trường; người ta có thể thoả thuận với nhau những điều kiện đảm bảo hối đoái trong hợp đồng. Có hai phương pháp chủ yếu để xác định điều kiện đảm bảo hối đoái:

Đảm bảo hối đoái theo một đơn vị tiền tệ:

Theo phương pháp này, người ta lựa chọn một đơn vị tiền tệ tương đối ổn định, từ đó xác định quan hệ tỷ giá với đồng tiền thanh toán để đảm bảo giá trị của đơn vị tiền tệ thanh toán. Có thể xảy ra hai trường hợp:

Trường hợp 1: Trong hợp đồng thoả thuận đồng tiền tính toán và thanh toán cùng sử dụng chung một đơn vị tiền tệ; đồng thời xác định tỷ giá giữa đồng tiền đó với một đồng tiền khác (đồng tiền quốc gia hoặc đồng tiền quốc tế như: SDR, EURO,...).

Khi đến thời hạn trả tiền, nếu tỷ giá đó có sự thay đổi, thì giá cả hàng hoá và tổng giá trị hợp đồng thương mại cũng phải được điều chỉnh một cách tương ứng.

Trường hợp 2: Trong hợp đồng quy định dùng đồng tiền tính toán và thanh toán là hai đơn vị tiền tệ khác nhau. Khi thanh toán tiền, căn cứ vào tỷ giá giữa đồng tiền tính toán và đồng tiền thanh toán để xác định số tiền cần phải trả. Trong thực tế, trường hợp này thường xảy ra nhiều hơn.

Đảm bảo hối đoái theo một “rổ tiền tệ”.

Đảm bảo hối đoái theo một đơn vị tiền tệ, dù là đơn vị tiền tệ của một quốc gia hay quốc tế, nhìn chung đều có mức độ hạn chế nhất định về tính chính xác của nó. Đặc biệt trong điều kiện thế giới ngày nay, sức mua của các đồng tiền đều thường xuyên biến động và biến động lớn.

Do vậy, để tăng thêm mức độ chính xác của điều kiện đảm bảo hối đoái, người ta không chỉ dựa vào một đơn vị tiền tệ mà dựa vào một số đơn vị tiền tệ các quốc gia (tức là một “rổ tiền tệ”) để tính toán.

Khi áp dụng phương pháp này, các bên phải thoả thuận số lượng và số loại tiền tệ được đưa vào “rổ tiền tệ” và phương pháp xác định tỷ giá của ngoại tệ đó so với đồng tiền được đảm bảo, vào lúc ký kết hợp đồng và lúc thanh toán. Từ đó tiến hành điều chỉnh lại tổng giá trị của hợp đồng thương mại đã ký kết.

Đảm bảo hối đoái theo “rổ tiền tệ” thường được tiến hành bằng hai cách như sau:

Cách 1: Tổng giá trị hợp đồng thương mại được điều chỉnh căn cứ vào mức bình quân tỷ lệ biến động của tỷ giá hối đoái cả “rổ tiền tệ”.

Cách 2: Tổng giá trị hợp đồng được điều chỉnh căn cứ vào tỷ lệ biến động của bình quân tỷ giá hối đoái của cả “rổ tiền tệ” tại thời điểm thanh toán so với lúc ký kết hợp đồng.

Ngoài hai phương pháp xác định điều kiện đảm bảo hối đoái đã trình bày ở trên, người ta cũng có thể sử dụng điều kiện đảm bảo vàng. Tuy nhiên, phương pháp này trong thực tế ngày nay rất ít được sử dụng.

Trong kinh tế thị trường, nhằm phòng tránh rủi ro hối đoái và để kinh doanh thu lợi nhuận; các nhà xuất nhập khẩu và ngân hàng thường áp dụng các nghiệp vụ giao dịch Spot, Forward, Swap, Options,... trên thị trường hối đoái.

6.2. Điều kiện về địa điểm thanh toán

Điều kiện về địa điểm thanh toán có nghĩa là việc quy định nghĩa vụ thanh toán tiền trong hợp đồng thương mại quốc tế sẽ được thực hiện ở đâu? Về phương diện lý thuyết, việc thanh toán giá trị hợp đồng có thể diễn ra ở nước người xuất khẩu, nước người nhập khẩu hoặc ở một nước thứ ba nào đó.

Tuy nhiên, trong thực tế việc quy định địa điểm thanh toán chủ yếu phụ thuộc tương quan “thế và lực” giữa hai bên trong quan hệ hợp đồng. Ví dụ, với một lô hàng hoá nào đó trên thị trường quốc tế, tại địa điểm đàm phán ký kết hợp đồng ngoại thương, tương quan cung cầu nghiêng về phía cung lớn hơn cầu, thì điều kiện địa điểm thanh toán rất có thể do bên mua quy định. Đương nhiên cũng cần phải xem xét nhiều yếu tố, nhiều mặt quan hệ khác nữa mới có thể khẳng định được.

6.3. Điều kiện về thời gian thanh toán

Điều kiện về thời gian thanh toán chỉ rõ, thời hạn người nhập khẩu phải trả tiền cho người xuất khẩu theo quy định trong hợp đồng xuất nhập khẩu.

Điều kiện về thời gian thanh toán có ảnh hưởng trực tiếp tới tốc độ luân chuyển vốn, tới khả năng hạn chế rủi ro về các yếu tố như lãi suất, tỷ giá hối đoái...

Vì vậy, trong thực tế đàm phán ký kết hợp đồng ngoại thương, vấn đề này cũng là một nội dung không dễ dàng đi tới sự thống nhất giữa hai bên.

Điều kiện về thời gian thanh toán thường được thoả thuận theo một trong ba cách thức sau đây:

Trả tiền trước:

Theo quy định này, bên nhập khẩu sẽ phải trao cho bên xuất khẩu một phần hoặc toàn bộ số tiền hàng trị giá hợp đồng ngay sau khi ký kết hợp đồng hoặc sau khi người xuất khẩu chấp nhận đơn đặt hàng của người nhập khẩu, nhưng còn chưa giao hàng.

Điều kiện trả tiền trước tạo cơ hội thuận lợi cho bên xuất khẩu trên hai phương diện: Trước hết, thông qua hành vi này, bên xuất khẩu đã nhận được một khoản tín dụng thương mại do bên nhập khẩu cung ứng. Và sau nữa, đây cũng chính là điều kiện ràng buộc người nhập khẩu trong việc mua hàng, tránh rủi ro cho người xuất khẩu.

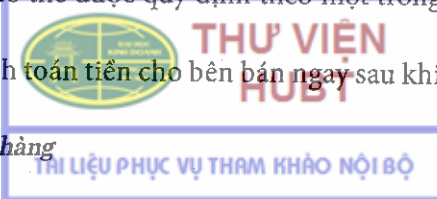
Căn cứ để xác định điều kiện trả tiền trước có thể được dựa trên hai cơ sở sau:

- Xác định một số lượng ngày nhất định, kể từ sau ngày ký kết hợp đồng hoặc ngày hợp đồng có hiệu lực thì hành.
- Xác định một số lượng ngày nhất định trước ngày giao hàng (nếu giao hàng nhiều đợt thì tính ngày giao hàng đợt đầu).

Trả tiền ngay:

Điều kiện này có thể được quy định theo một trong những nội dung cụ thể sau đây:

- Bên mua thanh toán tiền cho bên bán ngay sau khi bên bán đã hoàn thành



nghĩa vụ giao hàng (chưa đưa lên phương tiện vận tải) tại nơi giao hàng được chỉ định.

Nơi giao hàng được chỉ định đã được giải thích thống nhất trong Incoterms 1990 của ICC bao gồm:

- Giao hàng tại xưởng (EXW).
- Giao dọc mạn tàu (FAS).
- Giao tại biên giới (DAF).
- Giao cho người vận tải (FCA)
- Bên mua thanh toán tiền cho bên bán ngay sau khi bên bán đã hoàn thành nghĩa vụ giao hàng trên phương tiện vận tải nơi giao hàng quy định.

Giao hàng trên phương tiện vận tải được sử dụng phổ biến nhất là “giao hàng trong tàu” (F.O.B) tại cảng giao hàng hoặc “giao hàng trên boong tàu”(F.O.D) tại cảng giao hàng.

- Bên mua thanh toán tiền cho bên bán ngay sau khi nhận được bộ chứng từ thanh toán.

Sau khi hoàn thành nghĩa vụ xuất chuyển hàng hoá của mình, bên bán lập bộ chứng từ thanh toán yêu cầu bên mua thanh toán tiền ngay.

Việc chuyển giao bộ chứng từ cho bên mua có thể được thực hiện trực tiếp thông qua đường bưu điện, qua thuyền trưởng hoặc qua hệ thống ngân hàng quốc tế.

- Bên mua trả tiền cho bên bán ngay sau khi nhận xong hàng tại nơi quy định hoặc tại cảng đến. Nơi quy định có thể là một địa điểm cụ thể, tại địa điểm ở nước người mua...

Trả tiền sau:

Điều kiện trả tiền sau có thể được quy định theo một trong những nội dung cụ thể sau đây:

- Bên mua thanh toán tiền cho bên bán sau một số lượng ngày nhất định, kể từ ngày nhận được thông báo của bên bán đã hoàn thành nghĩa vụ giao hàng (chưa đưa lên phương tiện vận tải) tại nơi giao hàng được chỉ định.

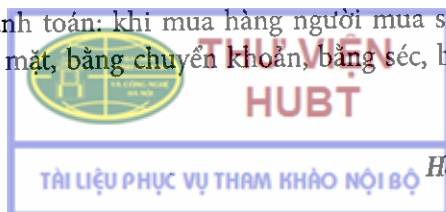
- Bên mua thanh toán tiền cho bên bán sau một số lượng ngày nhất định, kể từ ngày bên bán đã hoàn thành nghĩa vụ giao hàng trên phương tiện vận tải tại nơi giao hàng quy định.

- Bên mua thanh toán tiền cho bên bán sau một số lượng ngày nhất định, kể từ ngày nhận được bộ chứng từ.

- Bên mua thanh toán tiền cho bên bán sau một số lượng ngày nhất định, kể từ ngày nhận xong hàng.

6.4. Điều kiện về phương tiện và phương thức thanh toán

Phương tiện thanh toán: khi mua hàng người mua sẽ phải thanh toán cho người bán bằng tiền mặt, bằng chuyển khoản, bằng séc, bằng hối phiếu hay thẻ thanh toán...



Phương thức thanh toán, hiểu một cách đơn giản là: Một cách thức nhất định, thông qua đó người mua trả tiền để nhận hàng và người bán nhận tiền, giao hàng.

Tùy theo những hoàn cảnh và điều kiện cụ thể, các bên tham gia trong quan hệ thương mại quốc tế sẽ lựa chọn và thoả thuận với nhau, cùng sử dụng một phương thức thanh toán thích hợp trên nguyên tắc cùng có lợi.

Phương thức thanh toán là một điều kiện rất quan trọng trong hợp đồng xuất nhập khẩu.

Các phương thức thanh toán được sử dụng phổ biến trong quan hệ thương mại quốc tế bao gồm:

- Phương thức chuyển tiền.
- Phương thức nhờ thu.
- Phương thức tín dụng chứng từ.

7. BỘ CHỨNG TỪ THÔNG DỤNG TRONG THƯƠNG MẠI QUỐC TẾ.

Gắn liền với quá trình thực hiện các giao dịch thương mại quốc tế, bộ chứng từ xuất hiện. Đó là những bằng chứng pháp lý, làm cơ sở để giải quyết những vấn đề có liên quan đến quan hệ thương mại và quan hệ thanh toán quốc tế.

Bộ chứng từ trong thương mại quốc tế bao gồm nhiều loại chứng từ khác nhau. Tùy theo đặc điểm, nội dung của từng mối quan hệ giữa các đối tác trong hợp đồng, bộ chứng từ này sẽ được thành lập với những nội dung, số lượng, số loại khác nhau.

Có nhiều tiêu chí để phân loại chứng từ. Theo ICC (International Chamber of Commerce) chứng từ trong thương mại thường được phân chia thành 2 loại như sau:

- Chứng từ tài chính (Financial Documents) như: Hối phiếu, Lệnh phiếu, Séc...
- Chứng từ thương mại (Commercial Documents) gồm: Chứng từ hàng hoá, Chứng từ vận tải, Chứng từ bảo hiểm.

7.1. Chứng từ tài chính

Chứng từ tài chính là những chứng từ (phương tiện) được sử dụng để thanh toán hàng hoá, dịch vụ. Những chứng từ đó là: Hối phiếu, Lệnh phiếu, Séc... Nội dung những chứng từ này được giới thiệu chi tiết ở chương 2.

7.2. Chứng từ thương mại

Thông thường bao gồm những chứng từ dưới đây:

7.2.1. Hoá đơn thương mại (Commercial invoice)

Hoá đơn thương mại là một loại chứng từ kế toán do nhà xuất khẩu thiết lập, trong đó thể hiện lượng giá trị hàng hoá, dịch vụ đã được cung cấp cho nhà nhập khẩu và sẽ được nhà nhập khẩu thanh toán. Trong một hoá đơn thương mại bao gồm những nội dung chủ yếu sau: Tên nhà xuất khẩu, nhà nhập khẩu, số hiệu, ngày, tháng và nơi lập, chữ ký của người lập mô tả về hàng hoá, đơn giá, số lượng hàng hoá và tổng giá trị hàng hoá, điều kiện giao hàng và thanh toán...

Hoá đơn thương mại là một chứng từ cơ bản được coi là trung tâm của bộ chứng từ. Trong trường hợp không sử dụng hối phiếu để thanh toán thì hoá đơn thương mại được sử dụng làm cơ sở để thanh toán tiền hàng. Hoá đơn thương mại còn là cơ sở cho việc hoàn thành thủ tục hải quan về hàng hoá.

Ngoài hoá đơn thương mại thông dụng, trong thương mại đôi khi cũng xuất hiện một số loại hoá đơn khác như:

- Hoá đơn tạm (Provisional invoice): Có nội dung yết giá tạm tính hoặc giá trị từng phần của giao hàng.

- Hoá đơn chính thức (Final invoice): Được sử dụng để yết giá tổng giá trị hàng hoá phải thanh toán khi hoàn thành hợp đồng.

- Hoá đơn chiếu lệ (Pro-forma invoice): Được sử dụng tương tự như thư chào hàng, không ghi ký mã hiệu hàng hoá được giao.

- Hoá đơn hải quan (Customs invoice): Đây là chứng từ xác nhận hoàn tất thủ tục hải quan.

- Hoá đơn lãnh sự (Consular invoice): Hoá đơn này do lãnh sự quán của bên nhập khẩu tại nước bên xuất khẩu cấp để chứng nhận bên xuất khẩu không bán phá giá; hàng hoá phù hợp với quy định luật pháp nước sở tại và làm cơ sở để tính thuế nhập khẩu.

7.2.2. Giấy chứng nhận xuất xứ (Certificate of Origin)

Giấy chứng nhận xuất xứ là một văn bản cung cấp bằng chứng về quốc gia, xuất xứ của hàng hoá. Thông thường giấy chứng nhận này được Phòng thương mại quốc tế của nước sở tại, cơ quan có thẩm quyền ký phát hành.

Nội dung chủ yếu của giấy chứng nhận xuất xứ gồm: bên xuất khẩu, bên nhập khẩu, mô tả hàng hoá, chi tiết về việc giao hàng, chứng nhận quốc gia xuất xứ, ngày và nơi ký phát, xác nhận (chữ ký) của cơ quan có thẩm quyền.

7.2.3. Giấy chứng nhận kiểm nghiệm (Certificate of Inspection)

Giấy chứng nhận kiểm nghiệm hàng hoá là một văn bản cung cấp bằng chứng về kiểm nghiệm tiêu chuẩn hàng hoá và chi tiết kết quả kiểm nghiệm đó, do cơ quan có thẩm quyền ký phát, tùy theo từng trường hợp, theo yêu cầu của các bên xuất nhập khẩu hàng hoá sẽ được kiểm nghiệm về số lượng hoặc chất lượng.

7.2.4. Giấy chứng nhận chất lượng (Quality Certificate)

Giấy chứng nhận chất lượng, thông thường do một tổ chức trung gian có thẩm quyền cấp phát. Chứng từ này có thể hạn chế được rủi ro cho nhà nhập khẩu.

7.2.5. Bảng kê đóng gói (Packing List)

Bảng kê đóng gói, liệt kê chi tiết những hàng hóa được đóng gói trong một kiện hàng, cùng với những thông tin về chất liệu dùng làm bao bì đóng gói. Nội dung của bảng kê đóng gói cũng nêu những chi tiết về ký mã hiệu hàng hoá, số lượng, trọng lượng tịnh, trọng lượng cả bì, kích cỡ và số kiện hàng...

7.2.6. Vận đơn đường biển (Bill of Lading)

Đây là một loại chứng từ vận tải, do các hãng vận chuyển bằng đường biển ký phát hành cung cấp cho người gửi hàng. Vận đơn đường biển là bằng chứng của hợp đồng vận chuyển, xác nhận hàng hoá đã được chủ hàng giao cho người vận chuyển; nó cũng là biên lai nhận hàng ở cảng đến, cũng là chứng từ xác nhận quyền sở hữu hàng hoá được vận chuyển của người cầm giữ bản gốc vận đơn. Để nhận được hàng hoá chỉ cần có một bản vận đơn đường biển gốc. Nhưng trong thực tế vận đơn thường được lập thành 3 bản gốc, người nhập khẩu muốn nhận được cả bộ vận đơn (3 bản gốc) vì họ không muốn 2 bản kia do người khác cầm (để phòng rủi ro). Còn những bản vận đơn đường biển photo thường được gửi qua thuyền trưởng tới người nhập khẩu. Vận đơn đường biển là một chứng từ quan trọng có giá trị, được chuyển nhượng từ người này sang người khác.

Nội dung chủ yếu của vận đơn đường biển bao gồm: hãng tàu vận chuyển, người gửi hàng, tên tàu vận chuyển, hành trình vận chuyển, mô tả vắn tắt về hàng hoá, ký mã hiệu hàng vận chuyển, chuyển tải (được phép hay cấm), ngày giao hàng, cước phí (đã trả hay chưa trả), số bản gốc vận đơn được lập, tình trạng hàng hoá vận chuyển, chữ ký của hãng tàu vận chuyển (thông thường thuyền trưởng được uỷ quyền ký phát hành). Mặt sau của vận đơn đường biển nêu rõ nguồn luật áp dụng và các điều khoản của hợp đồng chuyên chở.

7.2.7. Vận đơn liên hợp (Combined Transport Bill of Lading)

Vận đơn liên hợp được sử dụng trong trường hợp hàng hoá được chuyên chở bằng cách kết hợp nhiều phương thức vận chuyển khác nhau. Chức năng của vận đơn này cũng tương tự như vận đơn đường biển, khi hãng vận chuyển hoặc người phụ trách điều phối vận tải liên hợp cam kết lãnh trách nhiệm chuyên chở hàng từ nơi nhận tới nơi giao hàng cuối cùng.

Vận đơn liên hợp được cấp chung cho suốt chặng hành trình vận chuyển. Khi áp dụng vận tải, hàng hoá mặc nhiên được phép chuyển tải từ phương tiện vận tải này sang phương tiện vận tải khác.

- Trong trường hợp gửi hàng hoá bằng đường sông: sử dụng vận đơn đường sông, là chứng từ có giá. Bộ chứng từ vận đơn đường sông hoàn hảo có thể được chuyển nhượng. Chứng từ này do chủ xà lan hoặc công ty vận tải đường sông lập.

- Trong trường hợp gửi hàng hoá bằng đường bộ: sử dụng vận đơn đường bộ hoặc vận đơn (biên lai đường sắt). Các chứng từ này không phải là chứng từ không có chức năng xác nhận quyền sở hữu đối với hàng hoá, do vậy không được chuyển nhượng.

- Trường hợp gửi hàng bằng đường hàng không: Sử dụng vận đơn hàng không (biên lai gửi hàng), đây không phải là chứng từ xác nhận quyền sở hữu về hàng hoá, nên không được chuyển nhượng.

- Trường hợp gửi hàng qua đường bưu điện: Sử dụng biên lai bưu điện, nó không được chuyển nhượng.

7.2.8. Chứng từ bảo hiểm

Chứng từ bảo hiểm là một trong những chứng từ quan trọng trong giao dịch thương mại quốc tế; đặc biệt là khi hợp đồng áp dụng điều kiện giao hàng CIF hoặc CIP.

Chứng từ bảo hiểm hàng hoá ngoại thương thường bao gồm: hợp đồng bảo hiểm (Đơn bảo hiểm) và giấy chứng nhận bảo hiểm. Cả 2 loại này cũng có khả năng chuyển nhượng giống như vận đơn đường biển theo đó cho phép bên được bảo hiểm chuyển nhượng cho người khác quyền đòi bồi thường bảo hiểm bằng cách ký hậu để trống hay ký hậu theo lệnh.

- Hợp đồng bảo hiểm hàng hoá (Cargo Insurance Policy).

Hợp đồng bảo hiểm là một văn bản thoả thuận giữa các bên, theo đó bên bảo hiểm cam kết sẽ bồi thường cho bên được bảo hiểm một khoản tiền bảo hiểm nhất định khi xảy ra sự kiện bảo hiểm nhất định. Đổi lại bên bảo hiểm được hưởng một khoản phí bảo hiểm về dịch vụ cung cấp do bên được bảo hiểm trả.

Nội dung chủ yếu của hợp đồng bảo hiểm:

- + Bên bảo hiểm, bên được bảo hiểm.
- + Ngày và nơi lập hợp đồng bảo hiểm.
- + Số tiền được bảo hiểm.
- + Hàng hoá được bảo hiểm.
- + Tên tàu, những chi tiết chuyến vận chuyển.
- + Điều kiện bảo hiểm.
- + Nơi trả tiền bồi thường.
- + Số bản gốc hợp đồng bảo hiểm được lập.
- + Chữ ký của bên bảo hiểm.

Mặt sau của hợp đồng bảo hiểm thể hiện những nội dung của các điều kiện bảo hiểm và luật áp dụng. Hợp đồng bảo hiểm có ý nghĩa quan trọng trong bộ chứng từ thương mại quốc tế. Nó là bằng chứng về một hợp đồng bảo hiểm đã được ký kết với đầy đủ các chi tiết về rủi ro được bảo hiểm, mức bảo hiểm. Hợp đồng bảo hiểm cũng là chứng từ xác nhận quyền sở hữu, người được bảo hiểm có quyền chuyển nhượng, quyền thụ hưởng, bồi thường bảo hiểm cho người khác theo thủ tục ký hậu.

- Giấy chứng nhận bảo hiểm (Cargo Insurance Certificate):

Giấy chứng nhận bảo hiểm do hãng bảo hiểm lập hoặc do bên mua bảo hiểm điền vào mẫu in sẵn. Nội dung của giấy chứng nhận bảo hiểm dựa theo hợp đồng bảo hiểm đã ký kết và tương ứng với từng chuyến hàng được chuyên chở.

Về hiệu lực pháp lý, hợp đồng bảo hiểm có giá trị hơn giấy chứng nhận bảo hiểm. Trong trường hợp xảy ra khiếu nại, kiện tụng thì trọng tài, toà án thường căn cứ vào hợp đồng bảo hiểm để xem xét và phán quyết.

II. CÁC PHƯƠNG TIỆN THANH TOÁN TRONG THƯƠNG MẠI QUỐC TẾ

Để tiến hành các nghiệp vụ thanh toán quốc tế được thuận tiện, có hiệu quả, trong thương mại quốc tế thường sử dụng các phương tiện thanh toán thích hợp.

Tùy theo điều kiện, hoàn cảnh cụ thể của mỗi quan hệ thương mại, quan hệ thanh toán, có thể lựa chọn và sử dụng một trong những phương tiện thanh toán như: Hối phiếu, lệnh phiếu, séc, thẻ...

Các phương tiện thanh toán trong thương mại đã xuất hiện khá lâu trên thương trường quốc tế. Một mặt, nó đóng vai trò hỗ trợ tích cực cho quá trình lưu thông tiền tệ, lưu thông hàng hoá và dịch vụ nói chung. Mặt khác, nó cũng chính là công cụ cho sự vận động của quan hệ tín dụng thương mại quốc tế. Phương tiện thanh toán cũng đóng vai trò quan trọng trong việc tạo tiền đề cho các hoạt động tín dụng chiết khấu, tái chiết khấu, cầm cố... của hệ thống ngân hàng.

Cùng với sự phát triển mạnh mẽ các hoạt động thương mại quốc tế, các phương tiện thanh toán quốc tế cũng được sử dụng một cách rộng rãi trên thế giới, đáp ứng yêu cầu gia tăng về khối lượng thanh toán cũng như các nghiệp vụ ngân hàng có liên quan.

Sau đây là những nội dung cơ bản về từng loại phương tiện thanh toán:

1. HỐI PHIẾU (BILL OF EXCHANGE, DRAFT)

Trong thương mại quốc tế, hối phiếu được sử dụng làm phương tiện thanh toán tiền hàng một cách rất phổ biến. Hối phiếu không chỉ là phương tiện thanh toán mà nó cũng chính là một công cụ tín dụng.

1.1. Khái niệm

Hối phiếu là một tờ mệnh lệnh trả tiền vô điều kiện do một người ký phát cho một người khác, yêu cầu người này khi nhìn thấy phiếu, đến một ngày nhất định hoặc đến một ngày có thể xác định trong tương lai, phải trả một số tiền nhất định cho người nào đó hoặc theo lệnh của người này trả cho một người khác hoặc trả cho người cầm phiếu.

Qua khái niệm này ta thấy hối phiếu có những đặc điểm:

1.2. Đặc điểm của hối phiếu

- Tính trừu tượng của hối phiếu.

Trên hối phiếu không cần phải ghi nội dung quan hệ tín dụng mà chỉ cần ghi rõ số tiền phải trả và những nội dung có liên quan tới việc trả tiền đó thôi. Đồng thời hiệu lực pháp lý của hối phiếu cũng không bị ràng buộc do nguyên nhân gì mà hối phiếu đó đã được phát sinh.

- Tính bắt buộc trả tiền của hối phiếu.

Người có nghĩa vụ trả tiền hối phiếu phải trả tiền theo đúng nội dung ghi trên hối phiếu, tuyệt đối không thể viện những lý do riêng của mình để từ chối việc trả tiền cho người hưởng lợi hối phiếu.

- Tính lưu thông của hối phiếu.

Hối phiếu có thể được chuyển nhượng một hay nhiều lần trong thời gian hiệu lực của nó. Bởi vì, hối phiếu có một giá trị tiền tệ nhất định và thời hạn nhất định. Đồng thời nó lại có đặc tính bắt buộc và trừu tượng. Tất cả những đặc điểm trên tạo cho hối phiếu khả năng sử dụng như một phương tiện lưu thông.

Từ khái niệm chung về hối phiếu như trên, dưới đây ta có thể nêu ra khái niệm đơn giản về hối phiếu thương mại như sau:

Khái niệm: Hối phiếu thương mại là một tờ mệnh lệnh trả tiền vô điều kiện do người xuất khẩu ký phát đòi tiền người nhập khẩu. Yêu cầu người này phải trả một số tiền nhất định cho người hưởng lợi quy định trong hối phiếu tại một địa điểm nhất định và trong một thời gian nhất định.

1.3. Lập hối phiếu

1.3.1. Hình thức

- Hối phiếu phải được lập thành văn bản theo mẫu thống nhất. (Hối phiếu dưới dạng nói, điện tín, điện thoại... đều không có giá trị).

- Ngôn ngữ tạo lập hối phiếu là ngôn ngữ viết, đánh máy bằng một thứ tiếng thống nhất (thông thường bằng tiếng Anh).

- Có thể lập thành một hay nhiều bản có đánh số thứ tự và có giá trị như nhau (Hối phiếu không có bản chính và bản phụ) nhưng chỉ có giá trị thanh toán ở một bản nhất định.

1.3.2. Nội dung

Những nội dung bắt buộc:

- Tiêu đề "Hối phiếu" (Bill of Exchange) hoặc (Draft), không có tiêu đề này thì tờ hối phiếu sẽ vô giá trị.

- Địa điểm ký phát: Thông thường địa chỉ người lập là địa điểm ký phát.

- Ngày tháng ký phát: Có ý nghĩa quan trọng trong việc xác định, thời hạn trả tiền. (Đồng thời để xác định thời hạn tối đa xuất trình hối phiếu), để kiểm tra tính đồng nhất về thời gian của bộ chứng từ thanh toán quy định trong thư tín dụng...

- Mệnh lệnh trả tiền vô điều kiện.

- Số tiền nhất định: Số tiền ghi cụ thể, đơn giản, rõ ràng, đơn vị tiền tệ, viết bằng số và bằng chữ.

- Thời hạn trả tiền: Có thể là trả ngay hoặc trả sau.

- Địa điểm trả tiền: Cần được ghi rõ trên hối phiếu.

- Người hưởng lợi: Được quy định ở mặt trước. Trước hết là người ký phát hối phiếu hoặc một người khác do người ký phát chỉ định.
- Người trả tiền: Ghi ở mặt trước, thường là ở góc trái hối phiếu.
- Người ký phát: ghi ở mặt trước, góc phải cuối cùng của hối phiếu.

1.4. Quyền lợi và nghĩa vụ của những người có liên quan tới hối phiếu

1.4.1. Người ký phát hối phiếu

Người ký phát hối phiếu trong thương mại quốc tế là người xuất khẩu, người cung ứng các dịch vụ có liên quan tới xuất nhập khẩu hàng hoá.

- Trách nhiệm của người ký phát hối phiếu:
 - + Phải ký phát hối phiếu đúng luật.
 - + Khi hối phiếu bị từ chối trả tiền, người ký phát hối phiếu phải hoàn toàn trả lại tiền cho những người hưởng lợi của hối phiếu (trừ trường hợp hối phiếu miễn truy đòi).
- Quyền lợi của người ký phát hối phiếu:
 - + Được quyền hưởng lợi số tiền ghi trên hối phiếu
 - + Được chuyển nhượng quyền hưởng lợi đó cho người khác.

1.4.2. Người trả tiền hối phiếu

Người trả tiền hối phiếu thương mại là người nhập khẩu, người sử dụng các dịch vụ có liên quan tới việc xuất nhập khẩu hàng hoá.

Khi sử dụng hối phiếu là phương tiện đòi tiền trong phương thức tín dụng chứng từ, người trả tiền lại là Ngân hàng mở thư tín dụng hay Ngân hàng xác nhận. Tất nhiên, trách nhiệm trả tiền của Ngân hàng chỉ giới hạn trong thời hạn hiệu lực và số tiền của thư tín dụng đó.

- Trách nhiệm của người trả tiền hối phiếu.
 - + Trả tiền hối phiếu theo đúng những điều quy định trong hối phiếu.
 - + Nếu là hối phiếu có kỳ hạn, người trả tiền phải ký chấp nhận trả tiền khi nhìn thấy hối phiếu.

Người có nghĩa vụ trả tiền chỉ có quyền từ chối trả tiền khi chưa ký chấp nhận hối phiếu.

1.4.3. Người thụ hưởng hối phiếu

Là người có quyền được nhận số tiền ghi trên hối phiếu, có thể là:

- Người ký phát hối phiếu, hoặc là
- Người được người ký phát chỉ định, hoặc là
- Người được chuyển nhượng quyền hưởng lợi hối phiếu, bằng thủ tục ký hậu.

1.4.4. Người chuyển nhượng hối phiếu

Là người đem quyền được hưởng lợi hối phiếu của mình chuyển cho người khác bằng thủ tục ký hậu.

Như vậy, người chuyển nhượng đầu tiên của hối phiếu là người ký phát hối phiếu.

1.4.5. Người cầm hối phiếu

Là người có quyền nhận tiền của hối phiếu khi hối phiếu được trả tiền.

Đối với hối phiếu được chuyển nhượng, người cầm hối phiếu là người hưởng lợi cuối cùng của hối phiếu. Nếu hối phiếu không ghi tên người hưởng lợi thì bất cứ người nào cầm hối phiếu cũng trở thành người hưởng lợi.

1.5. Chấp nhận hối phiếu

Hối phiếu có kỳ hạn sau khi ký phát phải được xuất trình cho người trả tiền để người này ký chấp nhận trong thời hạn quy định.

Hối phiếu đã được chấp nhận, khi đến hạn người trả tiền phải trả đầy đủ, nếu không sẽ chịu trách nhiệm trước pháp luật. Thời hạn chấp nhận phải là trước ngày hết hạn xuất trình hối phiếu.

Hối phiếu được chấp nhận sẽ được lưu thông trên thị trường tiền tệ. Chấp nhận hối phiếu là một nghiệp vụ quan trọng trong lưu thông hối phiếu. Sự chấp nhận được ghi vào mặt trước, góc dưới bên trái của hối phiếu và được thực hiện bằng chữ “chấp nhận” viết kế bên chữ ký của người trả tiền.

Cần phân biệt rõ:

- Ngày chấp nhận: Là ngày mà người trả tiền nhìn thấy hối phiếu và ký chấp nhận trả tiền.
- Ngày trả tiền: Là ngày mà người trả tiền phải trả cho người được hưởng (120 ngày sau ngày giao hàng...).
- Ngày xuất trình hối phiếu: Thường quy định cụ thể, đó là ngày mà người hưởng lợi cuối cùng của hối phiếu phải chuyển hối phiếu đến người trả tiền, nếu để quá ngày đó mà hối phiếu không được xuất trình thì nó sẽ trở nên vô giá trị.
- Nếu không quy định thời hạn xuất trình hối phiếu thì UCP quy định là 12 tháng kể từ ngày ký phát.

1.6. Ký hậu hối phiếu

Muốn chuyển nhượng hối phiếu thì phải ký hậu. Người hưởng lợi ban đầu muốn chuyển nhượng hối phiếu cho người khác thì phải ký tên vào mặt sau của hối phiếu rồi chuyển nó cho người đó (ký tên người chuyển nhượng và ghi tên người nhận chuyển nhượng). Khi ký hậu để trống, nghĩa là chỉ có người chuyển ký, không để tên người được nhận; đối với loại hối phiếu này, thì bất cứ ai cầm hối phiếu đều có thể được nhận tiền.

Hành vi ký hậu có ý nghĩa pháp lý như:

- Thừa nhận sự chuyển nhượng quyền hưởng lợi hối phiếu cho người khác được quy định ở mặt sau hối phiếu.
- Xác định trách nhiệm của người ký hậu về việc trả tiền hối phiếu đối với những người hưởng lợi kế tiếp.

1.7. Bảo lãnh hối phiếu (Guaranteed draft)

Là sự cam kết của người thứ 3 về việc sẽ trả tiền cho người hưởng lợi khi hối phiếu đến hạn trả tiền.

Người bảo lãnh thường là một ngân hàng có uy tín.

1.8. Từ chối trả tiền hối phiếu - Kháng nghị

Trường hợp hối phiếu không được trả tiền, người hưởng lợi hiện hành của hối phiếu có quyền kháng nghị người trả tiền trước pháp luật.

Kháng nghị: Người xuất khẩu có thể chỉ thị cho Ngân hàng.

- Thu tiền, lập một “chứng thư cự tuyệt” (Protest). Chứng thư này do một luật sư hoặc một công chứng viên thực hiện (và ký tên). Chứng thư này phải lập vào ngày hối phiếu bị từ chối hoặc không quá 2 ngày làm việc sau đó (nội dung chứng thư cự tuyệt gồm: Tên người yêu cầu lập chứng thư cự tuyệt, địa điểm lập và nội dung tóm tắt...). Việc lập chứng thư cự tuyệt giúp nhà xuất khẩu có thể tiến hành các biện pháp quản lý sau này.

- Nếu không lập chứng thư cự tuyệt một cách hợp thức thì người phát hành, người chấp nhận, người bảo lãnh sẽ không chịu trách nhiệm về hối phiếu bị từ chối đó.

- Người cầm phiếu (người hưởng lợi) khi bị từ chối thì còn phải gửi thông báo cho các bên liên quan biết (người phát hành, bảo lãnh...) thông báo này phải được gửi trong vòng 2 ngày làm việc, tiếp theo sau ngày lập chứng thư cự tuyệt (hoặc trong vòng 2 ngày làm việc tiếp theo ngày nhận được thông báo do 1 bên tham gia khác gửi đến).

+ Thời hiệu (tổ tụng, hạn định).

Quyền tố tụng sẽ hết hiệu lực sau 4 năm trôi qua:

- Đối với người lập phiếu, hay người bảo lãnh và người ký hậu được kể từ ngày lập chứng thư cự tuyệt.

- Đối với người chấp nhận hối phiếu: Kể từ ngày ký chấp nhận.

1.9. Các loại hối phiếu

Dựa trên các tiêu thức khác nhau, hối phiếu được phân chia thành nhiều loại.

1.9.1. Căn cứ thời hạn trả tiền của hối phiếu

- Hối phiếu trả tiền ngay: Người có nghĩa vụ trả tiền phải trả ngay cho người hưởng lợi khi nhìn thấy hối phiếu.

- Hối phiếu có kỳ hạn: Là loại hối phiếu chỉ được thanh toán sau một số ngày nhất định (30 ngày, 60 ngày, 90 ngày, 120 ngày...) kể từ ngày ký phát (hoặc kể từ ngày nhìn thấy hối phiếu, hoặc ngày giao hàng).

1.9.2. Căn cứ vào chứng từ kèm theo

- Hối phiếu trơn: Là loại hối phiếu mà việc thanh toán nó không kèm theo điều kiện liên quan tới việc có cần giao chứng từ hàng hoá hay không.

- Hối phiếu kèm chứng từ: Là loại hối phiếu khi gửi đến người trả tiền có kèm theo chứng từ hàng hoá và nếu người trả tiền thanh toán hối phiếu thì Ngân hàng mới trao chứng từ hàng hoá.

1.9.3. Căn cứ vào tính chất chuyển nhượng của hối phiếu

- Hối phiếu đích danh (Nominal Draft): Là loại hối phiếu ghi rõ tên người hưởng lợi, hối phiếu không thể chuyển nhượng được.

- Hối phiếu trả cho người cầm phiếu (Bearer Draft) Là loại hối phiếu vô danh. Trên hối phiếu không ghi tên người hưởng lợi mà chỉ ghi "trả cho người cầm phiếu". Như vậy, ai cầm được hối phiếu thì người đó được hưởng lợi, không cần ký hậu.

- Hối phiếu theo lệnh (Order Draft): Là hối phiếu ghi rõ trả theo lệnh của người hưởng lợi. Muốn chuyển nhượng người hưởng lợi phải ký hậu. Hối phiếu này được sử dụng phổ biến nhất trong thương mại quốc tế.

- Hối phiếu tín dụng: Là hối phiếu được phát hành theo 1 L/C. Thông thường loại hối phiếu này thu hút một mức lãi suất thấp hơn trên thị trường chiết khấu.

(Hối phiếu này được chiết khấu phạm vi rộng hơn, người xuất khẩu có lợi hơn)

1.9.4. Căn cứ vào người ký phát hối phiếu

- Hối phiếu thương mại: Do người xuất khẩu ký phát đòi tiền người nhập khẩu trong nghiệp vụ thanh toán hàng hóa, lao vụ. Gồm hối phiếu trơn và hối phiếu kèm chứng từ. Hối phiếu thương mại thường được phát hành theo phương thức Nhờ thu, nên ngân hàng thường không thích chiết khấu hoặc tài trợ loại hối phiếu này, trừ khi người phát hành có uy tín lớn.

- Hối phiếu ngân hàng: Do ngân hàng ký phát, ra lệnh cho ngân hàng đại lý của mình thanh toán một số tiền nhất định cho người hưởng lợi ghi trên hối phiếu.

2. LỆNH PHIẾU (PROMISSORY NOTE)

Lệnh phiếu là một tờ cam kết vô điều kiện, trong đó người ký phát cam kết sẽ trả một số tiền nhất định vào một ngày nhất định cho người hưởng lợi, được chỉ định trên lệnh phiếu hoặc theo lệnh của người hưởng lợi trả cho người khác.

Trong Công ước Geneva 1930 - 1931 các nước tham gia cùng ký kết một văn bản pháp lý có liên quan tới lệnh phiếu. Tuy nhiên, nhìn chung người ta thường sử dụng những nguyên tắc pháp lý về hối phiếu để giải thích các yếu tố quy định lệnh phiếu như ký hậu, thời hạn hiệu lực, số tiền...

Lưu ý rằng, đối với lệnh phiếu, người ta không áp dụng thể thức chấp nhận, bởi lẽ trong phương tiện thanh toán này, người ký phát đồng thời cũng là người thụ lệnh (người trả tiền).

Ngoài ra, nếu xét thấy phạm vi sử dụng lệnh phiếu, nó có thể được sử dụng đối với cả hành vi thương mại và hành vi dân sự (Không có tính chất thương mại).

Tuy nhiên nếu chỉ xét trong phạm vi thương mại, thì lệnh phiếu ít được sử dụng hơn hối phiếu.

Lệnh phiếu là một tờ hứa hẹn vô điều kiện (bằng thứ tiếng viết lệnh phiếu: “bil-let a ordre/ promesse”, “Eigenweheli/ solawechsel”, “orderbrieffe/ promesse”, “vaglia cambiare/ pagbero”, “pagare”) trả một số tiền nhất định ở một thời gian và địa điểm được xác định hoặc có thể xác định, hoặc trả theo lệnh, hoặc trả cho người được xác định (người được trả tiền hoặc người thụ hưởng). Đối lập với các nước tuân theo Công ước Geneva, luật của Anh và Mỹ đồng thời cũng cho phép khoản tiền đó được thanh toán cho người cầm hối phiếu. Dưới đây là mặt trước của tờ lệnh phiếu.

Những nội dung chính của tờ lệnh phiếu

Cũng như trường hợp của hối phiếu, luật thống nhất yêu cầu lệnh phiếu cũng phải bao gồm những yếu tố cơ bản để người ta có thể nhận ra đây là một lệnh phiếu và làm cho nó khác hẳn so với một giấy viết tay có chữ ký hứa trả tiền. Những yếu tố cơ bản đó là:

- Phải có tiêu đề “lệnh phiếu” được diễn đạt bằng ngôn ngữ để thiết lập lệnh phiếu.
- Ngày phát hành lệnh phiếu.
- Chữ ký của người lập lệnh phiếu.
- Là một lời hứa trả tiền vô điều kiện.
- Số tiền phải trả.
- Tên của người phải trả tiền.

So sánh lệnh phiếu với hối phiếu.

Những điểm khác nhau cơ bản giữa hối phiếu và lệnh phiếu là:

- a. Được lập bởi người mắc nợ (người viết), trong khi hối phiếu được lập bởi người chủ nợ (người ký phát)
- b. Là một lời hứa trả tiền, trong khi hối phiếu là một lệnh đòi tiền.
- c. Không yêu cầu phải chấp nhận - Thực ra người lập ký chấp nhận là không xác đáng vì người viết bằng chữ ký của mình nghiêm nhiên trở thành người chấp nhận và phải gánh mọi trách nhiệm của người chấp nhận.
- d. Chỉ có 2 đối tác liên quan, người lập và người thụ hưởng, trong khi hối phiếu phải có 3 đối tác liên quan là: người ký phát, người bị ký phát và người thụ hưởng.

Những điểm giống nhau cơ bản:

Như một sự chấp nhận, một lệnh phiếu đã được ký là một lời nợ công khai. Giống như một hối phiếu nó có thể được lập ra để thanh toán ngay hoặc ở một ngày trong tương lai, nó có thể được chuyển nhượng bằng việc ký hậu, được đảm bảo bằng sự bảo lãnh, được áp dụng ở nhiều nước, được kháng nghị khi không thanh toán.

Nếu người viết cam kết bị vỡ nợ, có quyền truy đòi đối với người ký hậu chuyển nhượng, nếu có thể, thì tương tự như nhau.

Giống như hối phiếu, lệnh phiếu là một chứng từ thương mại được đệ trình tuân theo những điều khoản hợp pháp chính thức, chặt chẽ và giữa các nước thì quy định có thể khác nhau.

Chú thích về lệnh phiếu:

Ở nhiều nước, lệnh phiếu có hàm ý là một công cụ tài chính hơn là một công cụ thương mại. Chúng được sử dụng liên quan tới việc thanh toán các khoản nợ trên tài khoản, các khoản hoàn trả lại theo định kỳ, nợ khó đòi hoặc các khoản vay Ngân hàng.

Tuy nhiên, trong thương mại quốc tế, lệnh phiếu có thể được dùng thay cho hối phiếu mặc dù cách làm này không phổ biến lắm.

Một lệnh phiếu, ít nhất là trong thực tiễn thì nó là một tờ văn bản có một chữ ký, trong khi một tờ hối phiếu đã được chấp nhận là một văn bản thì phải có hai chữ ký, Ngân hàng của người thụ hưởng rất sẵn lòng chiết khấu cuối cùng vì hai lý do: Thiết lập quyền truy đòi đối với người ký phát và có đầy đủ tư cách để tái chiết khấu tại Ngân hàng Trung ương hoặc tại thị trường chiết khấu thứ cấp.

Một điểm chú ý lúc phát hành là số hiệu của các bên liên quan trong danh mục truy đòi.

3. SÉC (CHEQUE, CHECK)

Năm 1931, tại Hội nghị quốc tế ở Gionevơ, các nước Đức, Pháp, Italia, Đan Mạch, Hà Lan, Thụy Sĩ đã ký một bản Công ước quốc tế về Séc. Công ước quốc tế Gionevơ cho đến nay vẫn được coi là luật chính điều chỉnh các quan hệ liên quan đến việc phát hành và sử dụng Séc. Việt Nam khi sử dụng séc trong thanh toán quốc tế cũng áp dụng luật này.

3.1. Định nghĩa Séc

Séc là một tờ mệnh lệnh trả tiền vô điều kiện, do một khách hàng của ngân hàng ký phát, ra lệnh cho ngân hàng trích một số tiền nhất định từ khoản của mình để trả cho người được chỉ định trên séc hoặc trả cho người cầm Séc.

3.2. Thành phần tham gia thanh toán séc

Từ định nghĩa về séc nêu trên, ta có thể thấy các thành phần liên quan đến giao dịch thanh toán séc bao gồm:

Người ký séc: Đó là người chủ tài khoản thanh toán ở Ngân hàng.

Người thụ lệnh: Ngân hàng (thực hiện việc trích tài khoản người ký phát séc trả cho người thụ hưởng).

Người thụ hưởng: Người được hưởng số tiền trên tờ séc.

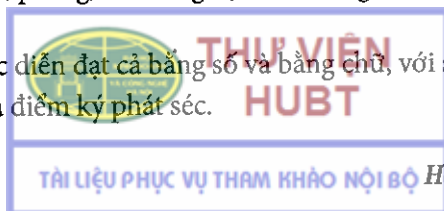
3.3. Những nội dung pháp lý trên tờ séc

Phải có tiêu đề "Séc". Nếu không có tiêu đề này, ngân hàng sẽ từ chối việc thực hiện lệnh của người ký phát.

Số tiền nhất định, phải ghi rõ ràng cụ thể, không được ghi lẫn lộn bên cạnh số tiền đó.

Số tiền phải được diễn đạt cả bằng số và bằng chữ, với số lượng bằng nhau.

- Ngày tháng, địa điểm ký phát séc.



- Tên, địa chỉ người trả tiền, người hưởng lợi.
- Tài khoản trích tiền, Ngân hàng mở tài khoản.
- Chữ ký của người ký phát séc.

3.4. Những điều kiện thiết lập séc

Việc thiết lập séc thanh toán quốc tế phải đáp ứng những điều kiện sau đây:

Người ký phát séc phải có tiền trên tài khoản mở tại Ngân hàng. Số tiền trên tờ séc không vượt quá số dư có trên tài khoản tiền gửi tại Ngân hàng.

Tuy nhiên, theo ULC 1931, người ký phát séc có thể phát hành tờ séc, mà tại thời điểm đó, tài khoản của họ không còn đủ số dư; miễn sao vào thời điểm lúc phải thanh toán tờ séc, trên tài khoản có đủ tiền là được. Nếu không, tờ séc đã phát hành vẫn có giá trị, nhưng người ký phát séc sẽ phải chịu trách nhiệm trước pháp luật.

Để thuận tiện trong việc ký phát và thanh toán, séc được in sẵn theo mẫu. Người ký phát chỉ cần điền vào những chỗ trống theo nội dung thích hợp.

* Thời hạn xuất trình: Là thời hạn mà người hưởng lợi phải chuyển giao tờ séc cho Ngân hàng thụ lệnh để nhận tiền. Trong thời hạn này, người ký phát séc phải duy trì số tiền bằng mệnh giá séc, trên tài khoản tiền gửi tại Ngân hàng để đảm bảo việc thanh toán cho người hưởng lợi.

Theo ULC, thời hạn xuất trình được quy định cụ thể như sau:

- 8 ngày, nếu séc lưu thông trong phạm vi một quốc gia.
- 20 ngày, nếu séc lưu thông giữa các nước, trên cùng một châu lục.
- 70 ngày, nếu séc lưu thông giữa các nước khác châu lục.

Thời hạn xuất trình được tính từ ngày ký phát séc đến ngày xuất trình séc cho Ngân hàng thụ lệnh.

* Thời hạn hiệu lực: Thời hạn hiệu lực của séc đối với Ngân hàng là thời hạn mà trong đó Ngân hàng vẫn đóng vai trò là người thụ lệnh, thực hiện việc chi trả cho người hưởng lợi.

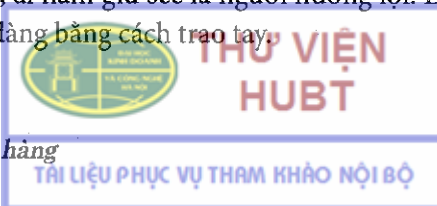
Thời hạn hiệu lực được quy định là 1 năm, kể từ ngày hết hạn xuất trình.

Sau khi hết thời hạn hiệu lực của tờ séc, Ngân hàng thụ lệnh không có nghĩa vụ thực hiện việc chi trả. Tuy nhiên, người ký phát vẫn còn nguyên, nghĩa vụ thanh toán tiền trên séc cho người hưởng lợi, vì tờ séc vẫn còn hiệu lực pháp lý cho một hợp đồng nhân sự.

3.5. Một số loại séc thường sử dụng

Séc vô danh (cheque to bearer): là loại séc không ghi tên người hưởng lợi, thường ghi "pay to the bearer" (trả cho người cầm séc).

Với loại séc này, ai nắm giữ séc là người hưởng lợi. Do vậy loại séc này có thể chuyển nhượng dễ dàng bằng cách trao tay.



Séc đích danh (nominal cheque): là loại séc chỉ định cụ thể tên người hưởng lợi, do đó chỉ có người này mới được lĩnh tiền. Loại séc này không chuyển nhượng được.

Séc theo lệnh (Order Cheque): là loại séc có ghi “pay to the other” (trả theo lệnh). Loại séc này có thể chuyển nhượng được bằng thủ tục ký hậu.

Séc gạch chéo (Crossed cheque): là loại séc mà trên mặt trước của nó có hai gạch chéo song song chạy từ góc này sang góc kia của tờ séc.

Với 2 gạch chéo này, người ký phát đã chỉ thị cho ngân hàng thụ lệnh, chỉ thanh toán cho người hưởng lợi bằng chuyển khoản, không thanh toán bằng tiền mặt.

Có 2 cách gạch chéo:

- Gạch chéo thông thường (Cheque Crossed generally): giữa 2 gạch chéo không ghi tên ngân hàng thanh toán. Do vậy bất cứ ngân hàng nào cũng có thể thực hiện việc thanh toán.

- Gạch chéo đặc biệt (cheque crossed specially): giữa hai gạch chéo có chỉ định cụ thể tên của ngân hàng nhận thanh toán tiền cho người hưởng lợi.

Séc chuyển khoản (Transferable cheque): Là loại séc chỉ chuyên dùng làm phương tiện thanh toán bằng chuyển khoản, không được lĩnh tiền mặt và cũng không chuyển nhượng được.

Séc xác nhận (Certified cheque): Là loại séc được ngân hàng xác nhận việc trả tiền.. Mục đích của việc xác nhận là nhằm đảm bảo khả năng thanh toán của tờ séc, ngăn chặn việc phát hành séc quá số dư trên tài khoản.

Séc Ngân hàng: Là loại séc do một Ngân hàng phát hành ra lệnh cho Ngân hàng đại lý hoặc chi nhánh của họ ở nước ngoài trả một số tiền nhất định cho người được hưởng.

Trường hợp áp dụng:

- Trong trường hợp người chủ nợ (người thụ hưởng) không muốn nhận séc do người mắc nợ phát hành, họ yêu cầu được nhận séc do chính Ngân hàng phát hành.

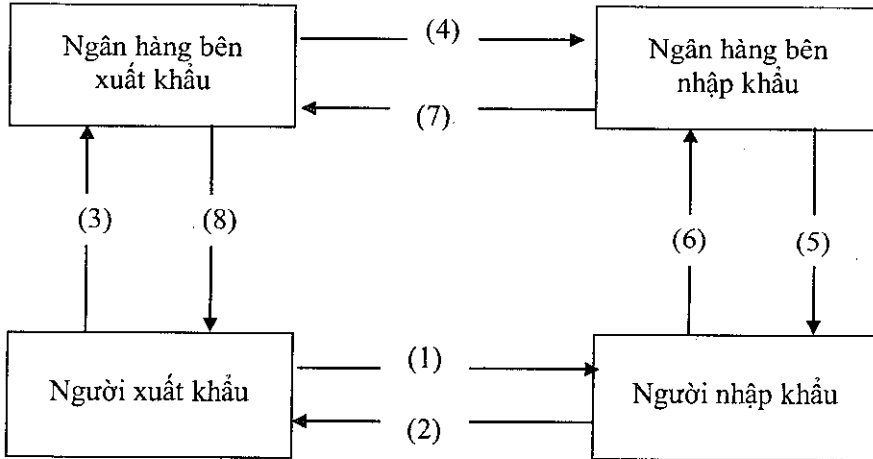
- Những người không có tài khoản tại Ngân hàng nhưng lại muốn trả tiền cho một người ở một nơi khác. Trong trường hợp này họ phải nộp tiền vào Ngân hàng thì sẽ nhận được séc do Ngân hàng ký phát.

- Ngoài những loại séc nêu trên được áp dụng trong hoạt động thương mại, trong lĩnh vực phi mậu dịch còn có loại séc du lịch (séc lữ hành).

Séc du lịch (Travellers Cheque): Là loại séc do Ngân hàng phát hành và được chi trả tại bất cứ chi nhánh hay đại lý nào của Ngân hàng đó trong hay ngoài nước. Séc du lịch thường có thời hạn hiệu lực dài đáp ứng nhu cầu của người đi du lịch.

Trên séc du lịch phải có chữ ký của người hưởng lợi, khi lĩnh tiền tại Ngân hàng người lĩnh tiền phải ký tại quầy để Ngân hàng kiểm tra, nếu đúng Ngân hàng mới trả tiền.

Sơ đồ lưu thông séc:



Chú thích:

- (1) Người xuất khẩu giao hàng.
- (2) Người nhập khẩu trao séc.
- (3) Người xuất khẩu nộp séc vào Ngân hàng để nhờ thu hộ số tiền trên séc.
- (4) Ngân hàng bên xuất khẩu gửi séc sang Ngân hàng bên nhập khẩu để nhờ thu tiền.
- (5) Ngân hàng bên nhập khẩu đòi tiền người nhập khẩu.
- (6) Người nhập khẩu trả tiền
- (7) Ngân hàng nhập khẩu trả tiền cho người hưởng lợi qua Ngân hàng xuất khẩu.
- (8) Ngân hàng bên xuất khẩu thanh toán tiền cho người xuất khẩu.

4. THẺ THANH TOÁN (PAYMENT CARD)

4.1. Khái niệm về thẻ thanh toán

Thẻ thanh toán là sản phẩm dịch vụ tương đối mới của ngân hàng. Ta có thể hiểu một cách đơn giản nhất, thẻ thanh toán là một loại giấy tờ có giá trị đặc biệt được làm bằng chất dẻo tổng hợp, được nhà phát hành ấn định giá trị, dùng để chi trả tiền hàng hoá, dịch vụ hay để rút tiền mặt thông qua các máy đọc thẻ.

Thẻ thanh toán đầu tiên mang tên “Dinner club”, được người Mỹ sử dụng vào năm 1949 để trả tiền ăn tại 27 nhà hàng trong hoặc ven thành phố New York.

Năm 1949, một doanh nhân người Mỹ có tên là Frank X Mc Namara tới ăn tối tại một nhà hàng và khi ăn xong thì mới nhớ ra mình không đem theo tiền mặt, ông bối rối gọi điện về nhà cho người đem tiền đến trả. Chính trong tình huống đó, ông chợt nảy ra ý tưởng về một phương tiện thanh toán thay thế cho tiền mặt và có thể sử dụng ở mọi nơi. Ngay sau đó, thẻ tín dụng đầu tiên ra đời với tên gọi “Dinner club” và đã nhanh chóng chinh phục được khách hàng. Chỉ một năm sau đó, đã có

khoảng 200 người Mỹ sử dụng loại thẻ này. Tiếp nối thành công của thẻ “Dinner club”, ít năm sau đó, hàng loạt thẻ như: Trip change, Golden, Key, Guest club... tiếp tục ra đời. Vào những năm 60, thẻ thanh toán đã dần dần thâm nhập cuộc sống của dân chúng tại các quốc gia châu Âu và đã trở thành một trong những phương tiện thanh toán thông dụng trên thế giới, công nghiệp thẻ ra đời.

Cùng với sự phát triển nhanh chóng của nền văn minh nhân loại và kỹ thuật máy tính phát triển như vũ bão, thẻ thanh toán ngày càng thu hút sự chú ý và nghiên cứu ứng dụng của nhiều nước kể cả những nước đang phát triển.

Ở Việt Nam, ngân hàng đầu tiên thực hiện dịch vụ thanh toán thẻ là ngân hàng Ngoại Thương Việt Nam (VCB). Lần đầu tiên VCB nhận làm đại lý thanh toán thẻ cho ngân hàng BFCE của Singapor vào năm 1990. Năm 1991 có thêm Master card của tổ chức tài chính MBFCS của Malaysia, sau đó là các loại thẻ JCB của Nhật, AMEX của Mỹ. Năm 1993, VCB đã phát hành được Master card sử dụng đồng tiền trong nước, sau đó thẻ Visa cũng được VCB phát hành vào năm 1997. Cho đến nay thì VCB là ngân hàng duy nhất tại Việt nam chấp nhận thanh toán cả 4 loại thẻ tín dụng quốc tế phổ cập nhất thế giới: Visa, Master card, Amex & JCB. Hiện nay các ngân hàng như: Ngân hàng châu Á (ACB), FirstvinaBank, Ngân hàng Công Thương, NHNo&PTNT..., cũng đã tổ chức thực hiện thanh toán bằng thẻ, nhưng chủ yếu là làm đại lý thanh toán.

4.2. Những tiện ích khi sử dụng thẻ thanh toán

Qua nửa thế kỷ không ngừng được các nhà phát hành (bao gồm các công ty, các tập đoàn tài chính...) hoàn thiện, ngày nay, thẻ thanh toán đã đạt tới khả năng tiện ích và an toàn cao. Nhiều loại thẻ đã được phát hành và sử dụng hầu như trên toàn cầu vì những ưu điểm nổi bật của nó.

Trước hết về mặt xã hội và nhà nước, thanh toán bằng thẻ giúp loại bỏ một khối lượng tiền mặt rất lớn lẽ ra phải lưu chuyển trực tiếp trong lưu thông để thanh toán các khoản mua hàng, trả tiền dịch vụ trong cơ chế thị trường đang ngày càng sôi động, phát triển ở tất cả các nước, loại hình thanh toán này cũng không đòi hỏi nhiều thủ tục giấy tờ. Do đó sẽ tiết kiệm được một khối lượng đáng kể về chi phí in ấn, chi phí bảo quản, vận chuyển... Với hình thức thanh toán hiện đại, nhanh chóng, an toàn, hiệu quả này sẽ thúc đẩy nền kinh tế phát triển, giúp nhà nước quản lý nền kinh tế cả về vi mô và vĩ mô. Việc áp dụng công nghệ hiện đại của việc phát hành và thanh toán thẻ quốc tế tạo điều kiện cho việc hội nhập nền kinh tế Việt Nam với kinh tế thế giới.

Đối với người sử dụng thẻ: sử dụng thẻ thanh toán sẽ có nhiều lợi ích hơn so với các phương tiện khác như tiền mặt, hay các phương tiện thanh toán không dùng tiền mặt.

Những tiện lợi đó là:

- Tiện lợi, vì người mua hàng hoá và dịch vụ không cần phải mang theo một lượng tiền lớn khi đi mua hàng. Việc thanh toán được thực hiện nhanh chóng ngay

tại quầy bán hàng thông qua các máy bán hàng. Còn trong việc vận chuyển, mang tiền đi, không cách nào tiện bằng cách gửi tiền mặt vào một nơi và rút tiền mặt ở nhiều nơi khác. Khi cần thiết thông qua hệ thống máy rút tiền an toàn, đơn giản, chi phí lại thấp hơn việc mang theo tiền mặt. Hơn nữa khách hàng có thể rút tiền ngoài giờ làm việc của ngân hàng hay trong ngày nghỉ khi cần chi tiêu.

- An toàn, vì các loại thẻ thanh toán được làm bằng công nghệ cao, mã hoá, các chủ thẻ được cung cấp mã số cá nhân nên đảm bảo bí mật cho khách hàng, các khoản tiền được chuyển trực tiếp vào các tài khoản cho nên tránh mất mát hay trộm cắp.

- Tiết kiệm, dùng thẻ thanh toán vừa mang tính văn minh, hiện đại, nhưng vẫn không bị phân biệt giá so với khi trả bằng tiền mặt. Ngoài ra khi sử dụng hình thức này khách hàng còn được sử dụng một số dịch vụ khác miễn phí hoặc có sự ưu đãi...

- Linh hoạt, khi sử dụng thẻ tín dụng có thể giúp khách hàng điều chỉnh các khoản chi tiêu một cách hợp lý trong một khoảng thời gian nhất định với hạn mức tín dụng, do đó có thể khả năng tiêu dùng cho khách hàng, tạo ra nhiều thuận lợi hơn trong sinh hoạt cũng như trong sản xuất.

Đối với các cơ sở bán hàng, cung ứng dịch vụ có chấp nhận thanh toán thẻ sẽ giúp bán được nhiều hàng hơn, do đó tăng doanh số hơn, chi phí bán hàng giảm và lợi nhuận tăng, làm cho nơi bán hàng trở nên văn minh, hiện đại hơn, tạo cảm giác thoải mái cho khách hàng, thu hút được nhiều khách hàng hơn đến với cửa hàng. Các khoản tiền bán hàng được chuyển trực tiếp vào tài khoản tại ngân hàng, do đó an toàn hơn, lợi ích hơn.

Đối với ngân hàng đạt được một số lợi ích khi thực hiện tham gia thanh toán thẻ như: thanh toán bằng thẻ làm phong phú các hình thức thanh toán của ngân hàng, tăng hiệu quả nghiệp vụ thanh toán, vì đây là phương thức an toàn, nhanh chóng, đem lại uy tín cho ngân hàng, mở rộng đối tượng thanh toán, tăng doanh số thanh toán và tăng lợi nhuận cho ngân hàng. Mặt khác, thông qua phát hành các loại thẻ thanh toán ngân hàng có thể thu hút một số lượng vốn lớn để bổ xung vào nguồn vốn ngắn hạn, thẻ tín dụng cũng được xem là hình thức tín dụng đặc biệt, có khả năng đáp ứng tốt hơn nhu cầu của khách hàng, thu hút khách hàng nhiều hơn.

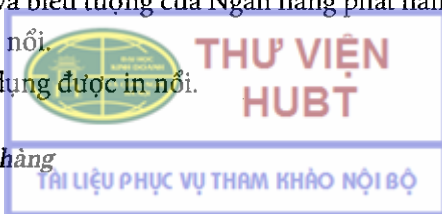
4.3. Những đặc tính kỹ thuật chủ yếu của thẻ thanh toán

Thẻ thanh toán được chế tạo từ một loại chất liệu bằng nhựa cứng ABS hoặc PC cấu tạo với 3 lớp được ép với kỹ thuật cao, hình chữ nhật có góc tròn với kích thước tiêu chuẩn:

84mm × 54mm × 0,76mm.

Mặt trước của thẻ chứa đựng những thông tin như sau:

- Loại thẻ (Tên và biểu tượng của Ngân hàng phát hành thẻ).
- Số thẻ được in nổi.
- Tên người sử dụng được in nổi.



- Ngày bắt đầu có hiệu lực và ngày hết hiệu lực.
 - Biểu tượng của tổ chức thẻ.
 - Các đặc tính để tăng tính an toàn của thẻ, để phòng giả mạo
- Mặt sau của thẻ có băng từ ghi lại những thông tin sau:
- Số thẻ
 - Tên chủ thẻ
 - Thời hạn hiệu lực
 - Bảng lý lịch ngân hàng
 - Mã số bí mật
 - Ngày giao dịch cuối cùng
 - Mức rút tối đa và số dư

Ví dụ:

- Master card: Có 2 hình tròn lồng nhau nằm ở góc dưới phía bên phải (hình tròn bên phải màu vàng da cam, bên trái màu đỏ) và có dòng chữ Master card màu trắng chạy ngang giữa, trên 2 hình tròn lồng nhau là hai quả cầu lồng nhau in chìm. Số thẻ gồm 16 số, chia làm 4 nhóm, mỗi nhóm 4 số, số bắt đầu là 5, ở mặt sau của thẻ có dòng Master card chạy chéo.

- Visa card: Hình chữ nhật có 3 màu, xanh, trắng, vàng có chữ Visa chạy ngang giữa màu trắng, trên hình chữ nhật 3 màu là hình chim bồ câu đang vẫy cánh in chìm. Thẻ Visa có hai loại: 16 số và 13 số. Loại 16 số gồm 4 nhóm đều nhau, số bắt đầu là số 4. Loại 13 số chia làm 4 nhóm, nhóm đầu 4 số và 3 nhóm còn lại mỗi nhóm 3 số, số bắt đầu là 4.

- JCB card: có 16 số, chia làm 4 nhóm đều nhau, hai số bắt đầu là 35.

4.4. Phân loại thẻ thanh toán

Tùy theo từng tiêu thức được phân loại, thẻ thanh toán được phân chia làm nhiều loại khác nhau.

4.4.1. Theo đặc tính kỹ thuật

- Thẻ băng từ (Magenetic Stripe) được sản xuất trên kỹ thuật từ tính với một băng từ chứa hai răng thông tin ở mặt sau của thẻ. Loại thẻ này được sử dụng phổ biến trong vòng hơn 20 năm nay. Tuy nhiên, loại thẻ này có một số nhược điểm như: Khả năng bị lợi dụng cao do thông tin được ghi trong thẻ không tự mã hoá được nên người ta có thể đọc thẻ dễ dàng bằng thiết bị đọc gắn với máy vi tính.

- Thẻ điện tử có gắn bộ vi xử lý chip: Đây là thế hệ mới nhất của thẻ thanh toán, thẻ thông minh dựa trên kỹ thuật vi xử lý tin học nhờ gắn vào thẻ một "chip" điện tử có cấu trúc giống như một máy tính hoàn hảo. Thẻ thông minh có nhiều nhóm với dung lượng nhớ của "chip" điện tử là khác nhau.

4.4.2. Theo chủ thể phát hành

- Thẻ do ngân hàng phát hành: Là loại thẻ giúp cho khách hàng sử dụng linh động tài khoản của mình tại ngân hàng, hoặc sử dụng một số tiền do ngân hàng cấp tín dụng, loại thẻ này hiện nay được sử dụng rất phổ biến, nó không chỉ được lưu hành trong một quốc gia mà còn có thể lưu hành trên toàn cầu. (ví dụ: Visa Card, Master Card...)

- Thẻ do tổ chức phi ngân hàng phát hành: là loại thẻ du lịch và giải trí của các tập đoàn kinh doanh lớn phát hành như: Dinner club, Amex,..., và cũng lưu hành trên toàn cầu.

4.4.3. Theo tính chất thanh toán của thẻ

- Thẻ tín dụng (Credit card): Đây là loại thẻ được sử dụng phổ biến nhất, theo đó người chủ thẻ được sử dụng một hạn mức tín dụng quy định không trả lãi (nếu chủ thẻ hoàn trả số tiền sử dụng đúng thời hạn) để mua hàng hoá, dịch vụ tại những cơ sở, cửa hàng kinh doanh, khách sạn...chấp nhận loại thẻ này.

- Thẻ ghi nợ (Debit card): Đây là loại thẻ có liên quan trực tiếp với tài khoản tiền gửi của chủ thẻ. Loại thẻ này khi mua hàng hoá, dịch vụ, giải trí những giao dịch sẽ được khấu trừ ngay lập tức vào tài khoản của chủ thẻ và đồng thời ghi có ngay (chuyển ngân ngay) vào tài khoản của cửa hàng, khách sạn đó. Thẻ ghi nợ có hai loại cơ bản:

+ Thẻ on-line là thẻ ghi nợ mà giá trị những giao dịch được khấu trừ ngay lập tức vào tài khoản của chủ thẻ.

+ Thẻ off-line là thẻ ghi nợ mà giá trị những giao dịch sẽ được khấu trừ vào tài khoản của chủ thẻ sau đó vài ngày.

- Thẻ rút tiền mặt (Cash Card): là loại thẻ được dùng để rút tiền mặt tại các máy rút tiền tự động ATM hoặc ở ngân hàng. Với chức năng chuyên biệt chỉ dùng để rút tiền, số tiền rút ra mỗi lần sẽ được trừ dần vào số tiền ký quỹ, gồm 2 loại:

+ Loại chỉ dùng để rút tiền mặt tại những máy rút tiền tự động của ngân hàng phát hành.

+ Loại thẻ sử dụng không chỉ để rút tiền ở ngân hàng phát hành mà còn được sử dụng để rút tiền ở các ngân hàng cùng tham gia tổ hợp thanh toán với ngân hàng phát hành thẻ.

4.4.4. Theo hạn mức tín dụng

- Thẻ vàng: là loại thẻ được phát cho những đối tượng có uy tín, khả năng tài chính lành mạnh, nhu cầu chi tiêu lớn. Loại thẻ này có những điểm khác nhau tùy thuộc vào tập quán, trình độ phát triển của mỗi vùng, nhưng chung nhất vẫn là thẻ có hạn mức tín dụng cao hơn thẻ thường.

- Thẻ thường: Đây là loại thẻ căn bản nhất, là loại thẻ mang tính chất phổ biến đại chúng, được hơn 142 triệu người trên thế giới sử dụng mỗi ngày. Hạn mức tối thiểu tùy theo ngân hàng phát hành quy định.

4.4.5. Theo phạm vi sử dụng

- Thẻ dùng trong nước: có 2 loại:

+ Thẻ do tổ chức tài chính hoặc ngân hàng trong nước phát hành, chỉ được dùng trong nội bộ hệ thống tổ chức đó mà thôi.

+ Là loại thẻ thanh toán mang thương hiệu của tổ chức thẻ quốc tế được phát hành để sử dụng trong nước.

- Thẻ quốc tế là loại thẻ thanh toán không chỉ dùng tại quốc gia nó được phát hành mà còn được dùng trên phạm vi quốc tế.

Thẻ tín dụng, với chức năng vừa là phương tiện chi trả, vừa là phương tiện tín dụng đã và đang trở thành công cụ đóng vai trò rất quan trọng đối với hoạt động tiền tệ trong nền kinh tế hiện đại ngày nay, được coi là một loại hình tín dụng đặc biệt.

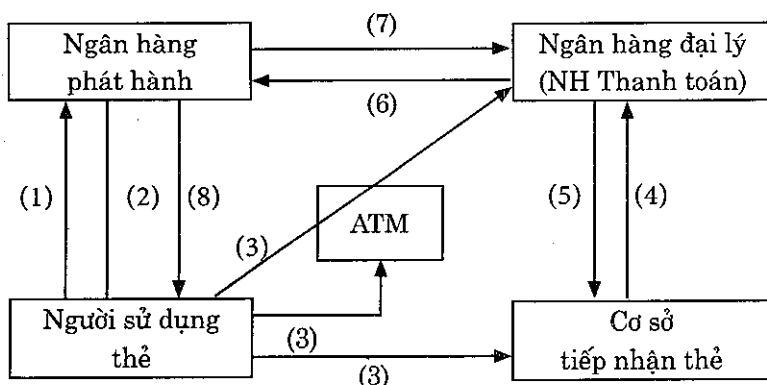
Ở Việt Nam hiện nay đã áp dụng đối với một số loại thẻ như: ATM, thẻ ghi nợ, thẻ ký quỹ thanh toán, thẻ tín dụng.

Thanh toán bằng thẻ là phương thức thanh toán không dùng tiền mặt và nó đòi hỏi phải có số thiết bị kỹ thuật hỗ trợ cho việc thanh toán được đơn giản, nhanh gọn và an toàn. Các thiết bị hỗ trợ nhiều như máy trả hoá đơn, điện thoại, ATM...

Các máy ATM được nối mạng điện toán. Chủ thẻ được cấp một số nhận dạng cá nhân (PIN) để ghi nhớ và số đó, sau khi anh ta đã đưa thẻ vào máy, sẽ được bấm lên bàn phím. Hành động này nối máy ATM với máy tính của ngân hàng. Thông qua thông tin lưu trữ trên dải từ tính của thẻ "tra cứu" tài khoản của khách hàng. Máy rút tiền sau đó có thể đưa ra số tiền mặt mà người cầm thẻ muốn rút với giới hạn nào đó, cho người cầm thẻ biết số dư trong tài khoản của anh ta tại ngân hàng.

Việc thanh toán, chi trả tiền mua hàng hoá, dịch vụ được thực hiện thông qua máy bán hàng, máy thanh toán bằng thẻ được đặt tại các cửa hàng (chuyển tiền điện tử tại điểm bán hàng- EFTPOS). Chuyển tiền điện tử tại điểm bán hàng là một bước tiến tới "xã hội phi tiền mặt", khi đó không cần phải mang theo một lượng tiền lớn mà chỉ cần một ít tiền lẻ. Hệ thống này cho phép các cửa hàng ghi nợ vào tài khoản ngân hàng hay tài khoản thẻ tín dụng của người mua tại điểm bán hàng, đồng thời ghi có vào tài khoản của nhà bán lẻ. Do vậy, khi sử dụng hệ thống EFTPOS, người cầm thẻ có thể thanh toán tiền hàng hoá tại các cửa hàng bán lẻ ngay lập tức bằng cách đưa lệnh thanh toán vào máy tính của ngân hàng. Khách hàng xác nhận giao dịch bằng cách bấm mã số cá nhân hay ký phiếu mua hàng, sau khi máy tính đã kiểm tra và thấy rằng khách hàng còn đủ tiền thì tài khoản sẽ được chuyển vào tài khoản của người thụ hưởng. Có nghĩa là tài khoản của khách hàng sẽ được ghi nợ và tài khoản của nhà bán lẻ sẽ được ghi có tương ứng.

Sơ đồ thanh toán thẻ



Ghi chú:

(1) Người sử dụng thẻ (khách hàng) viết đơn và lập bộ hồ sơ cần thiết yêu cầu được sử dụng thẻ gửi đến ngân hàng phát hành.

Trong bộ hồ sơ này khách hàng (là cá nhân hoặc các tổ chức) phải cung cấp đầy đủ, chính xác các thông tin cần thiết như: họ và tên, địa chỉ, nơi công tác, số chứng minh thư, nguồn thu nhập chính và thường xuyên...

(2) Ngân hàng phát hành thẻ cho người sử dụng và thông báo cho ngân hàng đại lý (ngân hàng thanh toán) và cơ sở tiếp nhận thanh toán thẻ.

Căn cứ vào đơn và hồ sơ yêu cầu phát hành thẻ của khách hàng, bộ phận thẩm định của ngân hàng tiến hành thẩm tra hồ sơ và quyết định chấp nhận hay từ chối phát hành thẻ (có thể yêu cầu ký quỹ hoặc không cần ký quỹ). Đối với những hồ sơ được quyết định phát hành thì ngân hàng sẽ tiến hành phát hành thẻ cho khách hàng và gửi hồ sơ, hợp đồng ký kết tới trung tâm thẻ, đồng thời xác định hạn mức cho khách hàng (đối với thẻ tín dụng). Trung tâm thẻ sẽ tiến hành mở tài khoản thẻ cho khách hàng, cập nhật hồ sơ và tiến hành in thẻ, cung cấp cho khách hàng thẻ và mã số PIN, mã số này chỉ mình chủ thẻ mới biết được (đảm bảo bí mật cho chủ thẻ).

(3) Người sử dụng thẻ mua hàng hoá, dịch vụ và thanh toán bằng cách giao thẻ cho cơ sở tiếp nhận. Hoặc người sử dụng thẻ rút tiền ở máy rút tiền tự động (ATMs) hoặc ở ngân hàng đại lý.

(4) Cơ sở tiếp nhận thẻ nộp biên lai vào ngân hàng đại lý để đòi tiền (trong vòng 10 ngày kể từ ngày cơ sở tiếp nhận được thẻ)

(5) Ngân hàng đại lý trả tiền cho cơ sở tiếp nhận thẻ (trong vòng 1 ngày kể từ khi ngân hàng đại lý nhận được thẻ).

(6) Ngân hàng đại lý chuyển biên lai để thanh toán và lập bảng kê gửi cho ngân hàng phát hành thẻ.

(7) Ngân hàng phát hành hoàn lại số tiền mà ngân hàng đại lý đã thanh toán.

(8) Người sử dụng thẻ muốn sử dụng tiếp hoặc sử dụng hết số tiền trên thẻ, thì ngân hàng phát hành hoàn tất quá trình sử dụng thẻ.

III. CÁC PHƯƠNG THỨC THANH TOÁN QUỐC TẾ

Trong các điều kiện thanh toán quốc tế, phương thức thanh toán có một vị trí quan trọng. Quan hệ thanh toán quốc tế được thực hiện thông qua các phương thức thanh toán. Phương thức thanh toán là phương pháp, cách thức tiến hành nghiệp vụ nhất định, thông qua đó người nhập khẩu trả tiền, nhận hàng và người xuất khẩu giao hàng, nhận tiền.

Có nhiều phương thức thanh toán quốc tế khác nhau. Mỗi phương thức có những ưu, nhược điểm riêng biệt, để phù hợp với từng mối quan hệ thương mại và trong những hoàn cảnh điều kiện cụ thể, các bên sẽ thỏa thuận lựa chọn một phương thức thanh toán nhất định. Sau đây là một số phương thức thanh toán chủ yếu đang được sử dụng trong thương mại quốc tế:

1. PHƯƠNG THỨC THANH TOÁN CHUYỂN TIỀN (REMITTANCE/TRANSFER)

1.1. Khái niệm

Thanh toán bằng chuyển tiền là một phương thức thanh toán, trong đó khách hàng (người có yêu cầu chuyển tiền) yêu cầu ngân hàng phục vụ mình, chuyển một số tiền nhất định cho một người khác (người thụ hưởng) ở một địa điểm nhất định.

1.2. Các bên tham gia thanh toán

- Người yêu cầu chuyển tiền (Remitter): Là người yêu cầu ngân hàng thay mình thực hiện chuyển tiền ra nước ngoài; thường là người nhập khẩu, người mắc nợ hoặc người có nhu cầu chuyển vốn.

- Người thụ hưởng (Beneficiary): Là người được nhận số tiền chuyển tới thông qua ngân hàng; thường là người xuất khẩu, chủ nợ hoặc nói chung là người được người chuyển tiền chỉ định.

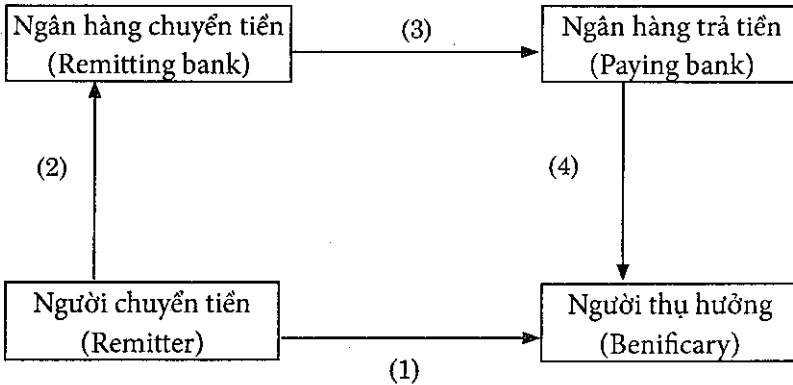
- Ngân hàng nhận uỷ nhiệm chuyển tiền (Remitting Bank): là ngân hàng phục vụ người chuyển tiền.

- Ngân hàng trả tiền (Paying Bank): là ngân hàng trực tiếp trả tiền cho người thụ hưởng. Thường là ngân hàng đại lý hay chi nhánh của ngân hàng chuyển tiền và ở nước người thụ hưởng.



**THƯ VIỆN
HUBT**

Sơ đồ phương thức thanh toán chuyển tiền



Chú thích:

- (1) Người XK chuyển giao hàng và bộ chứng từ hàng hoá cho người NK.
- (2) Người nhập khẩu sau khi kiểm tra hàng hoá (hoặc bộ chứng từ hàng hoá), nếu thấy phù hợp yêu cầu theo thoả thuận đôi bên, lập thủ tục chuyển tiền gửi ngân hàng phục vụ mình.
- (3) Ngân hàng chuyển tiền làm thủ tục chuyển tiền qua ngân hàng đại lý (hoặc chi nhánh) ngân hàng trả tiền.
- (4) Ngân hàng trả tiền thanh toán tiền chi người thụ hưởng.

1.3. Nội dung của giấy uỷ nhiệm chuyển tiền

Để tiến hành phương thức thanh toán này, người yêu cầu chuyển tiền phải lập giấy uỷ nhiệm chuyển tiền (Lệnh chuyển tiền- Payment order-) gửi ngân hàng phục vụ mình. Nội dung chủ yếu gồm các yếu tố sau đây:

- Tên họ, địa chỉ người yêu cầu chuyển tiền.
- Số liệu tài khoản và tên ngân hàng mở tài khoản.
- Số tiền yêu cầu chuyển.
- Tên họ, địa chỉ người thụ hưởng;
- Số hiệu tài khoản và tên ngân hàng mở tài khoản;
- Lý do chuyển tiền.
- Phí chuyển tiền

Ngoài giấy uỷ nhiệm chuyển tiền với nội dung như trên, người yêu cầu chuyển tiền phải xuất trình những văn bản cần thiết có liên quan, để làm căn cứ xem xét tính pháp lý của tiền cần chuyển ra nước ngoài. Ví dụ như: Giấy phép nhập khẩu, Hợp đồng mua bán ngoại thương, tờ khai Hải quan...



1.4. Hình thức chuyển tiền

Phương thức thanh toán chuyển tiền có thể được thực hiện bằng hai hình thức chủ yếu:

1.4.1. Chuyển tiền thư (Mail Transfer - M/T)

Chuyển tiền thư là hình thức chuyển tiền trong đó lệnh thanh toán của ngân hàng chuyển tiền được thể hiện trong nội dung một bức thư mà ngân hàng này gửi cho ngân hàng thanh toán qua bưu điện.

Thư chuyển tiền là chỉ thị của ngân hàng chuyển tiền đối với ngân hàng thanh toán, yêu cầu ngân hàng này chi trả một khoản tiền được ấn định cho người thụ hưởng được chỉ định trong thư.

Nội dung chủ yếu của thư chuyển tiền thường bao gồm:

- Số tiền phải trả cho người thụ hưởng.
- Họ tên, địa chỉ và số tài khoản của người thụ hưởng.
- Cách thức ngân hàng chuyển tiền hoàn lại tiền cho ngân hàng thanh toán.

1.4.2. Chuyển tiền điện (Telegraphic Transfer - T/T)

Chuyển tiền điện là một hình thức trong đó lệnh thanh toán của ngân hàng chuyển tiền được thể hiện trong nội dung một bức điện gửi tới ngân hàng thanh toán thông qua fax hoặc telex hoặc qua mạng liên lạc viễn thông SWIFT (Society for Worldwide Interbank Financial Telecommunication - Hiệp Hội Liên lạc viễn thông tài chính liên ngân hàng thế giới). Nội dung chủ yếu của chỉ thị chuyển tiền điện cũng tương tự như trong thư chuyển tiền.

Hai hình thức chuyển tiền nêu trên, mỗi hình thức đều có ưu và nhược điểm riêng. Ví dụ: chuyển tiền thư chi phí thấp, nhưng thời gian thanh toán chậm; còn chuyển tiền điện thì chi phí điện tín cao nhưng thời gian thanh toán rất nhanh và người chuyển tiền không bị đọng vốn. Vì vậy tùy hoàn cảnh cụ thể khách hàng có thể lựa chọn hình thức chuyển tiền thích hợp.

Khi cần chuyển ngoại tệ ra nước ngoài, thông thường ở các nước, người chuyển tiền phải dùng bản tệ để mua số ngoại tệ cần chuyển ở tại ngân hàng theo tỷ giá hiện hành.

Chuyển tiền là một phương thức thanh toán quốc tế đơn giản nhất về thủ tục và thực hiện nhanh chóng. Phương thức này được thực hiện trực tiếp giữa người chuyển tiền và người nhận tiền, ngân hàng đóng vai trò trung gian thanh toán theo sự uỷ nhiệm và hưởng hoa hồng. Vì vậy khi áp dụng phương thức thanh toán chuyển tiền yêu cầu các bên liên quan phải có sự tín nhiệm nhau cao.

2. PHƯƠNG THỨC THANH TOÁN NHỜ THU (COLLECTION OF PAYMENT)

2.1. Định nghĩa Nhờ thu (Uỷ thác thu)

Nhờ thu là một phương thức thanh toán, trong đó người xuất khẩu (người bán hàng) sau khi hoàn thành nghĩa vụ chuyển giao hàng hoá hoặc cung ứng

dịch vụ cho khách hàng, uỷ thác cho ngân hàng phục vụ mình thu hộ số tiền ở người nhập khẩu (người mua hàng), trên cơ sở tờ hối phiếu do người xuất khẩu ký phát hành.

2.2. Các thành phần tham gia trong thanh toán Nhờ thu

Trong phương thức thanh toán Nhờ thu thường có 4 bên tham gia:

- Người uỷ thác thu tiền: Là người xuất khẩu hoặc cung ứng dịch vụ (người bán), là người gửi giấy Nhờ thu, người phát hành hối phiếu đòi tiền (Drawer).

- Ngân hàng chuyển chứng từ nhờ thu (Remitting Bank): Là ngân hàng phục vụ bên người xuất khẩu, nhận sự uỷ thác thu tiền.

- Ngân hàng thu tiền (Collecting Bank): Là ngân hàng phục vụ nhà nhập khẩu, thường là ngân hàng đại lý hay chi nhánh của ngân hàng chuyển chứng từ, là ngân hàng xuất trình thu hộ tiền (Presenting Bank).

- Người trả tiền (Drawee): Là người nhập khẩu, người sử dụng dịch vụ được cung ứng (người mua).

2.3. Nội dung của giấy nhờ thu kèm chứng từ

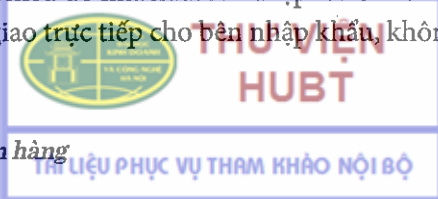
1. Ngày tháng và nơi chốn phát hành nhờ thu
2. Người phát hành hối phiếu nhờ thu (người xuất khẩu).
3. Người trả tiền hối phiếu.
4. Ngân hàng chuyển chứng từ nhờ thu
5. Ngân hàng thu tiền
6. Nội dung của nhờ thu
7. Những chứng từ được gửi kèm để nhờ thu tiền.
8. Số tiền nhờ thu.
9. Những chỉ thị đối với ngân hàng thu tiền
10. Những chỉ thị đặc biệt đối với ngân hàng khi thu được tiền
11. Dẫn chiếu Nhờ thu theo URC No 522 của ICC

2.4. Các hình thức Nhờ thu

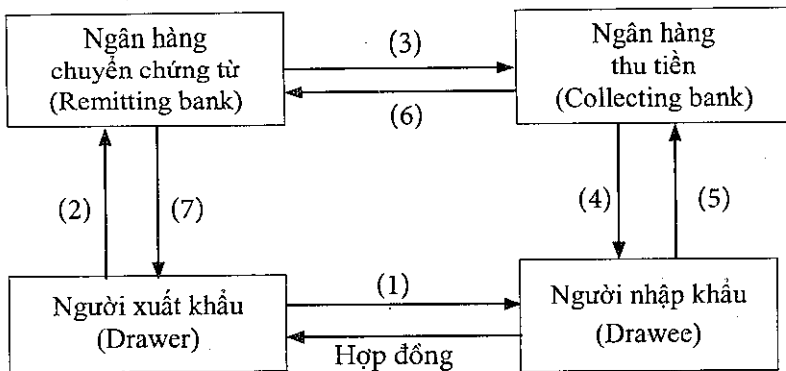
Có nhiều tiêu trí để phân loại Nhờ thu. Căn cứ vào chứng từ trong thanh toán Nhờ thu được phân thành 2 loại sau:

2.4.1. Nhờ thu trơn (Clean Collection)

Nhờ thu trơn là phương thức thanh toán trong đó bên xuất khẩu trong đó nhà xuất khẩu uỷ nhiệm cho ngân hàng phục vụ mình thu hộ số tiền ở người nhập khẩu, chỉ căn cứ vào hối phiếu do nhà xuất khẩu lập ra. Các chứng từ thương mại do bên xuất khẩu chuyển giao trực tiếp cho bên nhập khẩu, không qua ngân hàng.



Sơ đồ thực hiện nghiệp vụ thanh toán Nhờ thu trơn



Ghi chú:

(1) Người xuất khẩu chuyển giao hàng hoá, đồng thời cũng chuyển giao chứng từ hàng hoá sang người nhập khẩu.

(2) Người xuất khẩu lập hối phiếu và giấy nhờ thu, gửi tới ngân hàng phục vụ mình nhờ thu hộ tiền ở người nhập khẩu.

(3) Ngân hàng phục vụ người xuất khẩu chuyển hối phiếu sang ngân hàng phục vụ người nhập khẩu để nhờ thu tiền.

(4) Ngân hàng phục vụ người nhập khẩu chuyển hối phiếu đòi tiền tới người nhập khẩu.

(5) Người nhập khẩu thanh toán tiền (hoặc ký chấp nhận hối phiếu).

(6) Ngân hàng phục vụ người nhập khẩu chuyển tiền thu được (hoặc hối phiếu đã được ký chấp nhận) sang ngân hàng phục vụ người xuất khẩu.

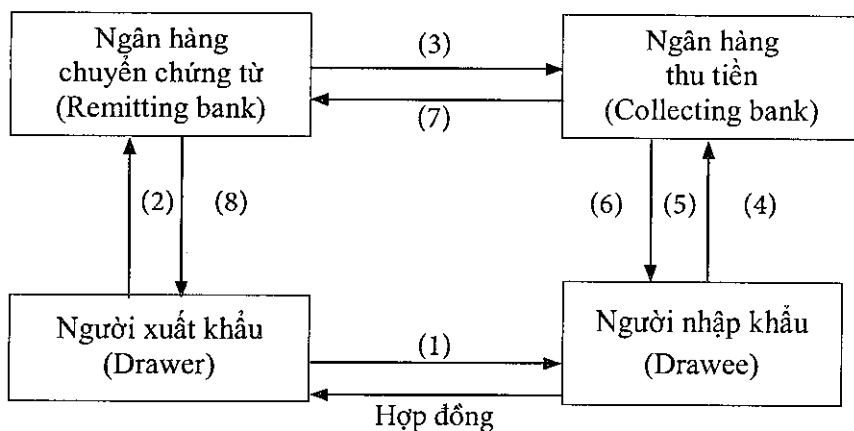
(7) Ngân hàng phục vụ người xuất khẩu thanh toán cho nhà xuất khẩu.

Nhìn chung phương thức thanh-toán nhờ thu trơn không đảm bảo quyền lợi cho người xuất khẩu, vì giữa việc nhận hàng và thanh toán của người nhập khẩu không có sự ràng buộc lẫn nhau. Cũng có thể người nhập khẩu vẫn nhận hàng nhưng lại gây trở ngại trong khâu thanh toán. Ngược lại đối với người nhập khẩu cũng có thể gặp trở ngại: Người nhập khẩu đã trả tiền hối phiếu đến trước, nhưng khi nhận được hàng hoá đến sau thì số lượng và chất lượng không đúng với hợp đồng đã ký. Vì vậy Nhờ thu không kèm chứng từ thường chỉ được áp dụng phổ biến trong trường hợp hai bên xuất, nhập khẩu phải có sự tin nhiệm nhau cao. Trong thực tế giao dịch thương mại, phương thức thanh toán nhờ thu trơn ít được sử dụng.

2.4.2. Nhờ thu kèm chứng từ (Documentary Collection)

Nhờ thu kèm chứng từ là một phương thức thanh toán, trong đó người xuất khẩu uỷ nhiệm cho ngân hàng phục vụ mình thu hộ số tiền ở người nhập khẩu, không chỉ căn cứ vào hối phiếu mà còn căn cứ vào bộ chứng từ gửi kèm theo, yêu cầu ngân hàng chỉ trao bộ chứng từ hàng hoá cho người nhập khẩu sau khi họ đã thanh toán tiền hoặc ký chấp nhận thanh toán trên tờ hối phiếu có kỳ hạn.

Sơ đồ trình tự thực hiện nghiệp vụ thanh toán nhờ thu kèm chứng từ



Chú thích:

(1). Người xuất khẩu chuyển giao hàng hoá sang người nhập khẩu theo điều kiện của hợp đồng.

(2). Người xuất khẩu lập bộ chứng từ thanh toán theo quy định (gồm chứng từ hàng hoá và hối phiếu) và viết giấy nhờ thu, gửi tới ngân hàng phục vụ mình nhờ thu hộ tiền ở người nhập khẩu.

(3). Ngân hàng nhận uỷ thác thu, chuyển bộ chứng từ thanh toán và giấy nhờ thu sang ngân hàng phục vụ người nhập khẩu ở nước ngoài để thu tiền người nhập khẩu.

(4). Ngân hàng thu tiền báo cho người nhập khẩu và đề nghị họ thanh toán.

(5). Người nhập khẩu trả tiền (hoặc ký chấp nhận hối phiếu có kỳ hạn).

(6). Ngân hàng thu tiền trao bộ chứng từ hàng hoá cho người nhập khẩu để họ đi nhận hàng.

(7). Ngân hàng thu tiền chuyển số tiền đã thu được (hoặc tờ hối phiếu đã được ký chấp nhận) sang ngân hàng bên người xuất khẩu.

(8). Ngân hàng thanh toán tiền (hoặc trao tờ hối phiếu đã được ký chấp nhận) cho người xuất khẩu.

So với phương thức thanh toán nhờ thu trơn, thì nhờ thu kèm chứng từ đảm bảo quyền lợi cho người xuất khẩu hơn vì đã có sự ràng buộc chặt chẽ giữa việc thanh toán và nhận hàng. Ngân hàng không chỉ là trung gian thu hộ đơn thuần, mà còn tham gia khống chế bộ chứng từ trong thanh toán.

Trong Nhờ thu kèm chứng từ gồm có hai loại:

- Nhờ thu D/P (Documents against Payment - trả tiền trao chứng từ).

Phương thức thanh toán này được áp dụng trong trường hợp mua bán trả tiền ngay (sử dụng hối phiếu trả tiền ngay). Ngân hàng thu tiền yêu cầu người nhập khẩu phải trả tiền ngay, sau đó ngân hàng mới trao chứng từ hàng hoá cho người nhập khẩu.

- Nhờ thu D/A (Documents against Acceptance - chấp nhận trả tiền trao chứng từ).

Phương thức thanh toán này được áp dụng trong trường hợp mua bán chịu (sử dụng hối phiếu có kỳ hạn). Quy trình thực hiện nhờ thu D/A cũng tương tự nhờ thu D/P, chỉ khác ở khâu thanh toán. Theo D/A, người nhập khẩu chỉ phải ký chấp nhận trả tiền vào hối phiếu kỳ hạn thì sẽ được ngân hàng trao chứng từ hàng hoá.

2.5. Những lưu ý khi sử dụng phương thức thanh toán Nhờ thu

Để thực hiện trình tự thanh toán nhờ thu, trước hết người xuất khẩu phải lập chỉ thị nhờ thu, kèm theo các chứng từ nhờ thu, gửi tới ngân hàng uỷ thác thu. Các ngân hàng liên quan trong nghiệp vụ Nhờ thu chỉ thực hiện theo đúng những chỉ thị trong nhờ thu và nội dung phù hợp với quy định của URC được dẫn chiếu.

Chỉ thị Nhờ thu là một văn bản pháp lý điều chỉnh quan hệ giữa người nhờ thu với ngân hàng, thông thường bao gồm những nội dung chủ yếu sau:

- . Loại Nhờ thu.
- . Ngày, tháng, năm phát hành nhờ thu.
- . Người yêu cầu nhờ thu (người ký phát hối phiếu).
- . Người trả tiền.
- . Ngân hàng nhận uỷ thác thu (ngân hàng chuyển chứng từ).
- . Ngân hàng thu tiền (ngân hàng xuất trình).
- . Số tiền và loại tiền nhờ thu.
- . Bộ chứng từ nhờ thu.
- . Điều kiện thanh toán (D/A hoặc D/P).
- . Cách thanh toán và thông báo.
- . Phí nhờ thu phải trả.
- . Cách xử lý khi bị từ chối thanh toán.

.....

Về điều kiện thanh toán, người xuất khẩu cần chỉ thị rõ cho ngân hàng thanh toán theo điều kiện nào D/P hoặc D/A.

Về phí nhờ thu có thể quy định như sau:

- Người xuất khẩu chịu toàn bộ phí nhờ thu trả cho các ngân hàng liên quan.
Hoặc:

- Người xuất khẩu chịu phí trả cho ngân hàng nhờ thu chuyển chứng từ. Người nhập khẩu chịu phí trả cho ngân hàng thu tiền.

- Trong trường hợp Nhờ thu bị từ chối thanh toán một cách hợp lệ, có thể người xuất khẩu sẽ phải chịu mọi chi phí trả cho các ngân hàng liên quan.

Khi người nhập khẩu từ chối thanh toán hoặc từ chối ký chấp nhận hối phiếu, hoặc người nhập khẩu không có khả năng thanh toán, thì ngân hàng thu tiền (ngân hàng bên người nhập khẩu) phải thông báo ngay sự việc này cho ngân hàng

phục vụ người xuất khẩu và thực hiện theo các yêu cầu nêu trong chỉ thị nhờ thu. Các yêu cầu đó có thể là:

- . Thực hiện kháng nghị.
- . Tổ chức bán đấu giá hàng hoá hoặc liên hệ người nhập khẩu khác.
- . Lưu kho và bảo vệ hàng hoá trong khi chờ chỉ thị xử lý tiếp theo.
- . Đưa hàng trở về nước người xuất khẩu.

Tóm lại: Phương thức thanh toán Nhờ thu hoàn toàn dựa vào sự tín nhiệm của các bên xuất nhập khẩu. Thông thường người xuất khẩu không có lợi nhiều, bởi vì việc thanh toán phụ thuộc vào người nhập khẩu. Ngân hàng tham gia thanh toán với tư cách trung gian, hưởng hoa hồng. Ngân hàng chỉ thực hiện theo đúng những chỉ thị trong nhờ thu của người xuất khẩu, không chịu trách nhiệm về thanh toán tiền hàng.

Phương thức thanh toán nhờ thu thường được áp dụng: đối với hàng hoá mới bán lần đầu, hàng ứ đọng khó tiêu thụ, hoặc thanh toán cước phí vận tải, bảo hiểm, tiền bồi thường, hoa hồng,...

3. PHƯƠNG THỨC THANH TOÁN TÍN DỤNG CHỨNG TỪ (DOCUMENTARY CREDIT)

3.1. Định nghĩa Tín dụng chứng từ

Theo “Quy tắc và thực hành thống nhất về tín dụng chứng từ” (UCP No. 500) tín dụng chứng từ được định nghĩa như sau:

Nhằm phục vụ mục đích của những điều khoản này, những thuật ngữ “tín dụng chứng từ” và “tín dụng dự phòng” (dưới đây gọi là tín dụng), có nghĩa là bất cứ một sự thoả thuận nào, dù cho được gọi hoặc mô tả như thế nào, theo đó một ngân hàng (ngân hàng phát hành) hành động theo yêu cầu và theo chỉ thị của một khách hàng (người yêu cầu phát hành tín dụng) hoặc nhân danh chính mình:

1. Phải thực hiện việc trả tiền theo lệnh của một người thứ ba (người thụ hưởng), hoặc phải chấp nhận và trả tiền hối phiếu do người thụ hưởng ký phát, hoặc
2. Ủy quyền cho ngân hàng khác thực hiện việc trả tiền như vậy, hoặc chấp nhận và trả tiền hối phiếu đó, hoặc
3. Ủy quyền cho ngân hàng khác chiết khấu, dựa vào những chứng từ đã được quy định đảm bảo rằng các điều khoản và điều kiện của tín dụng đã được phù hợp.

Để thực hiện các mục đích của những điều khoản này, các chi nhánh của một ngân hàng ở các nước khác được coi là một ngân hàng khác.

Từ định nghĩa của UCP nêu trên, chúng ta có thể diễn đạt theo một cách khác như sau:

Tín dụng chứng từ là một văn bản cam kết dùng trong thanh toán, trong đó một ngân hàng (ngân hàng phát hành) theo yêu cầu của một khách hàng

(người yêu cầu mở tín dụng) sẽ trả tiền cho người thứ ba, hoặc trả cho bất cứ người nào theo lệnh của người thứ ba đó (người thu hưởng); hoặc sẽ trả, chấp nhận, chiết khấu hối phiếu do người thụ hưởng phát hành; hoặc cho phép ngân hàng khác trả tiền, chấp nhận hay chiết khấu hối phiếu đó, khi xuất trình đầy đủ các chứng từ đã quy định và mọi điều khoản điều kiện của thư tín dụng đã được thực hiện đầy đủ.

Từ định nghĩa Tín dụng chứng từ chúng ta có thể thấy thực chất của tín dụng là một sự cam kết thanh toán có điều kiện, bằng văn bản của ngân hàng phát hành tín dụng.

3.2. Các thành phần tham gia thanh toán tín dụng chứng từ

Trong quá trình thực hiện thanh toán tín dụng chứng từ, thông thường có các thành phần tham gia như sau:

- Người yêu cầu phát hành thư tín dụng (Applicant for Credit): là người nhập khẩu.

- Ngân hàng phát hành (Issuing Bank): là ngân hàng phục vụ người nhập khẩu, ngân hàng mở thư tín dụng.

- Người thụ hưởng (Beneficiary): là người xuất khẩu.

- Ngân hàng thông báo (Advising Bank): là ngân hàng phục vụ người xuất khẩu. Ngân hàng thông báo có thể là ngân hàng đại lý hoặc là chi nhánh của ngân hàng phát hành ở nước người xuất khẩu.

Ngoài các thành phần tham gia thanh toán nêu trên, trong thực tế tùy thuộc vào từng loại thư tín dụng có thể xuất hiện thêm một số ngân hàng khác:

- Ngân hàng xác nhận (Confirming Bank): là ngân hàng được chỉ định trong tín dụng chứng từ, thực hiện xác nhận (đảm bảo) tín dụng chứng từ theo yêu cầu của ngân hàng phát.

- Ngân hàng được chỉ định (Norminated Bank): ngân hàng này được chỉ định trong thư tín dụng. Tùy theo từng loại thư tín dụng mà ngân hàng này có thể thực hiện một trong các nghiệp vụ sau:

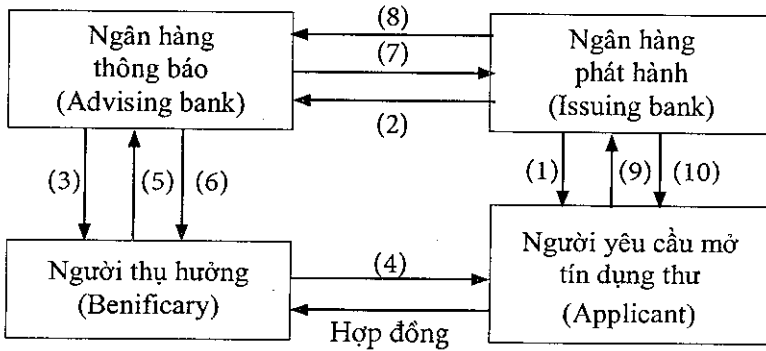
+ Ngân hàng chỉ định thanh toán (Norminated Paying Bank)

+ Ngân hàng chỉ định chấp nhận (Norminated Accepting Bank).

+ Ngân hàng chỉ định chiết khấu (Norminated Negotiating Bank).

- Ngân hàng bồi hoàn (Reimbursing Bank): là ngân hàng được ngân hàng phát hành uỷ nhiệm thực hiện thanh toán giá trị tín dụng thư cho ngân hàng được chỉ định thanh toán hoặc chiết khấu. Ngân hàng bồi hoàn thường tham gia trong trường hợp giữa ngân hàng phát hành và ngân hàng được chỉ định không có quan hệ tài khoản trực tiếp với nhau.

3.3. Sơ đồ trình tự thực hiện nghiệp vụ thanh toán Tín dụng chứng từ



Chú thích:

Trước hết người xuất khẩu và người nhập khẩu phải ký kết hợp đồng thương mại, trong đó lựa chọn điều khoản thanh toán là tín dụng chứng từ.

(1) Người nhập khẩu căn cứ vào hợp đồng thương mại, viết đơn đề nghị mở tín dụng thư cho người xuất khẩu hưởng, gửi tới ngân hàng phục vụ mình.

(2) Ngân hàng phục vụ người nhập khẩu căn cứ vào đơn xin mở tín dụng, nếu đáp ứng các yêu cầu, ngân hàng sẽ phát hành thư tín dụng và thông qua ngân hàng phục vụ người xuất khẩu để thông báo tới người thụ hưởng.

(3) Ngân hàng thông báo khi nhận được thư tín dụng sẽ khẩn trương thông báo, chuyển giao thư tín dụng này cho người xuất khẩu.

(4) Người xuất khẩu nếu chấp nhận nội dung thư tín dụng đã mở thì tiến hành giao hàng theo điều kiện hợp đồng.

(5) Sau khi đã hoàn thành việc giao hàng người xuất khẩu lập bộ chứng từ thanh toán theo thư tín dụng, gửi tới ngân hàng phục vụ mình để nghị thanh toán.

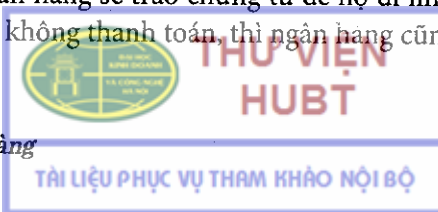
(6) Ngân hàng này được chỉ định là ngân hàng thanh toán, tiến hành kiểm tra bộ chứng từ nếu thấy phù hợp với các điều khoản trong thư tín dụng thì tiến hành thanh toán cho người xuất khẩu (trả tiền ngay, hoặc chấp nhận, hoặc chiết khấu).

(7) Sau khi đã thanh toán, ngân hàng chuyển bộ chứng từ sang ngân hàng phát hành và đòi tiền.

(8) Ngân hàng phát hành kiểm tra bộ chứng từ, nếu đáp ứng những điều kiện của thư tín dụng thì hoàn lại tiền cho ngân hàng đã thanh toán.

(9) Ngân hàng phát hành báo cho người nhập khẩu biết bộ chứng từ đã đến, đề nghị họ làm thủ tục thanh toán.

(10) Người nhập khẩu kiểm tra bộ chứng từ, nếu phù hợp thì tiến hành trả tiền (hoặc chấp nhận), ngân hàng sẽ trao chứng từ để họ đi nhận hàng. Trong trường hợp người nhập khẩu không thanh toán, thì ngân hàng cũng không trao chứng từ cho họ.



3.4. Quyền hạn và trách nhiệm của các bên tham gia phương thức thanh toán Tín dụng chứng từ

3.4.1. Người nhập khẩu

Trong hợp đồng thương mại người nhập khẩu và người xuất khẩu đã thoả thuận về điều khoản thanh toán là áp dụng phương thức tín dụng chứng từ. Trước khi người xuất khẩu giao hàng, người nhập khẩu phải làm thủ tục mở thư tín dụng trước một thời gian hợp lý. Người nhập khẩu dựa vào hợp đồng thương mại đã ký, viết đơn đề nghị mở thư tín dụng (theo mẫu quy định của ngân hàng) gửi tới ngân hàng phục vụ mình.

Theo yêu cầu của ngân hàng có thể người nhập khẩu phải gửi kèm theo đơn một số giấy tờ cần thiết như: bản sao hợp đồng thương mại, quota, giấy uỷ quyền trích ngoại tệ...

Tùy theo quan hệ giữa người nhập khẩu và ngân hàng, tính chất của từng nghiệp vụ giao dịch; người nhập khẩu thường phải ký quỹ một số tiền của thư tín dụng. Tỷ lệ ký quỹ này có thể tới 100% giá trị của tín dụng.

Người nhập khẩu phải trả một khoản thu phí cho ngân hàng (theo tỷ lệ phụ thuộc số tiền và thời hạn của tín dụng, do ngân hàng quy định).

Người nhập khẩu cũng có quyền đề nghị ngân hàng phát hành bổ sung, sửa đổi hoặc huỷ bỏ thư tín dụng theo đúng quy định của UCP.

Mặc dù ngân hàng đã thanh toán, nhưng người nhập khẩu vẫn có quyền từ chối thanh toán lại cho ngân hàng một phần hoặc toàn bộ số tiền của thư tín dụng, nếu họ kiểm tra phát hiện bộ chứng từ không phù hợp với những điều kiện của thư tín dụng.

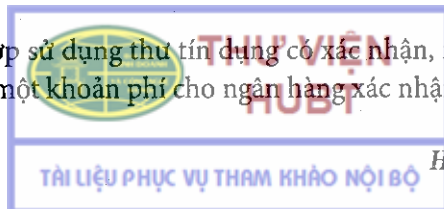
3.4.2. Người xuất khẩu

Khi người xuất khẩu nhận được thư tín dụng do ngân hàng thông báo chuyển đến phải tiến hành kiểm tra kỹ lưỡng xem có phù hợp với nội dung của hợp đồng thương mại không. Nếu phát hiện có nội dung không phù hợp hoặc bất lợi thì họ có quyền yêu người nhập khẩu thực hiện bổ sung, sửa đổi thư tín dụng. Người xuất khẩu chỉ giao hàng hoá theo hợp đồng, sau khi đã có thư tín dụng phù hợp và là văn bản chính thức.

Sau khi đã hoàn thành việc giao hàng, trong thời hạn quy định người xuất khẩu khẩn trương lập bộ chứng từ thanh toán theo đúng quy định của thư tín dụng và xuất trình tới ngân hàng được chỉ định trong thời gian hiệu lực.

Khi người xuất khẩu, xuất trình bộ chứng từ phù hợp về hình thức và phù hợp với các điều kiện của thư tín dụng thì họ sẽ được nhận tiền bán hàng. Tùy theo quy định trong thư tín dụng có thể người xuất khẩu phải thanh toán một khoản phí cho ngân hàng.

Trong trường hợp sử dụng thư tín dụng có xác nhận, người xuất khẩu (người thụ hưởng) phải trả một khoản phí cho ngân hàng xác nhận.



3.4.3. Ngân hàng phát hành thư tín dụng (Issuing bank)

Ngân hàng phát hành căn cứ vào đơn xin mở thư tín dụng của người nhập khẩu, căn cứ vào hợp đồng thương mại và các đơn từ phù hợp để tiến hành phát hành thư tín dụng.

Để phòng tránh rủi ro trong thanh toán, trước khi phát hành thư tín dụng ngân hàng phải kiểm tra khả năng tài chính của người nhập khẩu. Ngân hàng quyết định việc ký quỹ, tỷ lệ ký quỹ đối với người nhập khẩu. Ngân hàng còn phải căn cứ vào UCP và thoả ước ngân hàng để phát hành thư tín dụng. Tín dụng thư được phát hành thông qua ngân hàng thông báo để chuyển tới người thụ hưởng.

Khi người nhập khẩu yêu cầu và có sự nhất trí của các bên, ngân hàng tiến hành bổ sung sửa đổi thư tín dụng. Sau đó thông báo ngay những nội dung đã được sửa đổi cho người xuất khẩu biết, qua ngân hàng thông báo.

Khi ngân hàng thanh toán gửi bộ chứng từ đến, ngân hàng phát hành phải kiểm tra xem có phù hợp với những điều khoản trong thư tín dụng không. Nếu phù hợp thì trả tiền cho ngân hàng thanh toán, nếu không phù hợp, ngân hàng có quyền từ chối việc hoàn lại số tiền đã thanh toán. Ngân hàng phát hành chỉ chịu trách nhiệm kiểm tra “bề ngoài” của các chứng từ, không chịu trách nhiệm kiểm tra tính xác thực, tính pháp lý của chứng từ.

Ngân hàng phát hành chịu trách nhiệm chính về việc thanh toán giá trị của tín dụng. Khi người nhập khẩu đã thanh toán, ngân hàng giao chứng từ để họ có cơ sở nhận hàng. Ngân hàng cũng được miễn trách nhiệm trong những trường hợp bất khả kháng như: chiến tranh, đình công, bạo loạn, động đất, lụt bão...

3.4.4. Ngân hàng thông báo (Advising bank)

Khi nhận được thư tín dụng từ ngân hàng phát hành gửi tới, phải kiểm tra mẫu chữ ký (hoặc mã điện tín) để tránh sự gian lận. Sau đó cần khẩn trương chuyển thư tín dụng và thông báo tới người xuất khẩu.

Khi nhận được bộ chứng từ thanh toán do người xuất khẩu xuất trình, phải kiểm tra và chuyển ngay toàn bộ chứng từ đó tới ngân hàng phát hành (hoặc ngân hàng được chỉ định thanh toán). Ngân hàng không chịu trách nhiệm về những hậu quả phát sinh do sự chậm trễ, mất mát chứng từ trên đường được gửi tới ngân hàng phát hành.

3.4.5. Ngân hàng thanh toán (Paying bank)

Ngân hàng thanh toán có thể là ngân hàng phát hành thư tín dụng hoặc là một ngân hàng được chỉ định, hoặc chính là ngân hàng thông báo. Trách nhiệm của ngân hàng thanh toán cũng giống như ngân hàng phát hành. Khi nhận được bộ chứng từ của người xuất khẩu gửi đến phải tiến hành kiểm tra, nếu phù hợp với những điều kiện của thư tín dụng thì thực hiện việc thanh toán (trả tiền ngay hoặc chấp nhận hoặc chiết khấu). Sau đó chuyển bộ chứng từ thanh toán tới ngân hàng phát hành.

3.4.6. Ngân hàng xác nhận (Confirming bank)

Trong trường hợp người thụ hưởng không tin tưởng vào khả năng thanh toán của ngân hàng phát hành, họ thường yêu cầu sử dụng thư tín dụng được xác nhận. Ngân hàng xác nhận là ngân hàng có uy tín trong lĩnh vực tài chính tiền tệ trên thương trường quốc tế.

Ngân hàng xác nhận chịu trách nhiệm thanh toán số tiền trong thư tín dụng cho người thụ hưởng. Ngân hàng này được phép yêu cầu ngân hàng phát hành phải đặt tiền ký quỹ xác nhận theo tỷ lệ, có thể tới 100% giá trị tín dụng và còn được hưởng phí xác nhận.

3.5. Thư tín dụng (Letter of Credit - L/C)

3.5.1. Khái niệm thư tín dụng

Thư tín dụng là một văn bản (thư hoặc điện tín) do ngân hàng phát hành mở ra, trên cơ sở yêu cầu của người nhập khẩu; trong đó ngân hàng này cam kết trả tiền cho người thụ hưởng, nếu họ xuất trình đầy đủ bộ chứng từ thanh toán phù hợp với nội dung của thư tín dụng.

Thư tín dụng là một phương tiện chủ yếu của phương thức thanh toán tín dụng chứng từ. Nó còn là văn bản cam kết có điều kiện của ngân hàng phát hành đối với người xuất khẩu. Nếu không mở được thư tín dụng thì cũng không có phương thức thanh toán tín dụng chứng từ và người xuất khẩu cũng không giao hàng cho người nhập khẩu. Thư tín dụng là cơ sở pháp lý chủ yếu của việc thanh toán. Nó ràng buộc các thành phần tham gia trong phương thức thanh toán tín dụng chứng từ như: người nhập khẩu, người xuất khẩu, ngân hàng thông báo, ngân hàng phát hành...

3.5.2. Tính chất của thư tín dụng

Thư tín dụng do ngân hàng phát hành lập ra, có tính chất “độc lập” so với hợp đồng thương mại. Khi viết đơn yêu cầu mở thư tín dụng, người nhập khẩu phải dựa vào hợp đồng thương mại đã ký với người xuất khẩu; trên cơ sở đơn này và những điều kiện cần thiết ngân hàng phát hành thư tín dụng. Khi thư tín dụng đã được mở, trong quá trình hoạt động nó độc lập so với hợp đồng thương mại. Trong quá trình thanh toán, ngân hàng không dựa vào hàng hoá mà chỉ căn cứ vào việc kiểm tra bộ chứng từ phù hợp với các điều khoản của thư tín dụng. Như vậy trong phương thức thanh toán này thừa nhận bộ chứng từ phù hợp là đại diện cho hàng hoá được giao. Nếu xảy ra rủi ro thực tế về giao nhận hàng hoá, thì việc giải quyết sẽ do hai bên xuất, nhập khẩu thực hiện theo điều kiện của hợp đồng, ngân hàng không chịu trách nhiệm về hàng hoá.

3.5.3. Những nội dung chủ yếu của thư tín dụng

a. Số hiệu thư tín dụng:

Để tạo điều kiện thuận lợi trong việc trao đổi thông tin giữa các bên liên quan, trên mỗi thư tín dụng đều có số hiệu riêng. Số hiệu này còn được sử dụng để ghi vào các chứng từ thanh toán.



b. Địa điểm và ngày phát hành thư tín dụng:

Địa điểm phát hành thư tín dụng là nơi ngân hàng phát hành mở thư tín dụng để cam kết trả tiền cho người thụ hưởng. Địa điểm này còn có ý nghĩa quan trọng, liên quan đến việc tham chiếu luật lệ để giải quyết khi có những bất đồng.

Ngày phát hành thư tín dụng, là ngày bắt đầu phát sinh và có hiệu lực về sự cam kết của ngân hàng phát hành thư tín dụng đối với người thụ hưởng. Là ngày bắt đầu tính thời hạn hiệu lực thư tín dụng và cũng là căn cứ để người xuất khẩu kiểm tra xem người nhập khẩu có thực hiện mở thư tín dụng đúng thời hạn như đã thoả thuận trong hợp đồng thương mại.

c. Loại thư tín dụng:

Trong đơn đề nghị mở thư tín dụng người nhập khẩu phải nêu rõ loại thư tín dụng cần mở. Dựa trên cơ sở này ngân hàng sẽ phát hành đúng loại thư tín dụng đó. Bởi vì mỗi loại thư tín dụng đều có những nội dung tính chất khác nhau, quyền lợi và nghĩa vụ của các bên liên quan cũng khác nhau.

d. Tên, địa chỉ của những thành phần liên quan đến phương thức thanh toán tín dụng chứng từ.

Tùy từng loại thư tín dụng, các thành phần tham gia thanh toán cũng khác nhau. Thông thường những thành phần đó là:

- Người yêu cầu mở thư tín dụng.
- Người thụ hưởng.
- Ngân hàng phát hành.
- Ngân hàng thông báo.
- Ngân hàng thanh toán.
- Ngân hàng xác nhận (nếu có).

-.....

e. Số tiền của thư tín dụng (kim ngạch)

Số tiền của thư tín dụng phải được ghi rõ bằng số và bằng chữ và phải thống nhất với nhau. Đơn vị tiền tệ phải rõ ràng không nên ghi số tiền dưới dạng một số tuyệt đối vì như vậy sẽ gây khó khăn trong việc giao hàng và thanh toán cho người xuất khẩu. Trong thư tín dụng thường ghi số tiền ở một số lượng giới hạn mà người xuất khẩu có thể thực hiện được. Khi thanh toán sẽ dựa vào thực tế giá trị hàng hóa của nhà xuất khẩu đã giao, trong phạm vi kim ngạch của tín dụng.

f. Thời hạn hiệu lực của thư tín dụng

Thời hạn hiệu lực của thư tín dụng là khoảng thời gian mà ngân hàng phát hành cam kết trả tiền cho người thụ hưởng, khi người này xuất trình bộ chứng từ trong thời hạn đó và phù hợp với các điều khoản của thư tín dụng.

Thời hạn hiệu lực được tính kể từ ngày phát hành đến ngày hết hạn hiệu lực của thư tín dụng. Ngày hết hạn hiệu lực thường được gắn liền với nơi (địa điểm) hết hiệu lực.

Thời hạn hiệu lực của thư tín dụng có liên quan đến một số thời hạn sau:

- Ngày giao hàng. Ngày giao hàng phải nằm trong thời hạn hiệu lực của thư tín dụng và không được trùng với ngày cuối cùng hết hiệu lực của tín dụng

- Ngày xuất trình chứng từ thanh toán. Sau khi giao hàng, trong một thời gian hợp lý người xuất khẩu phải lập bộ chứng từ theo quy định, xuất trình tới ngân hàng để thanh toán. Ngày xuất trình chứng từ cũng nằm trong hiệu lực của tín dụng.

- Ngày phát hành thư tín dụng. Ngày phát hành phải trước ngày giao hàng một thời gian hợp lý. Nếu phát hành thư tín dụng chậm, sẽ gây trở ngại cho người xuất khẩu trong việc giao hàng. Nhưng nếu thư tín dụng được phát hành quá sớm so với ngày giao hàng, thì sẽ bất lợi cho người nhập khẩu vì họ bị đọng vốn.

- Ngày hết hiệu lực của thư tín dụng phải sau ngày giao hàng một thời hạn hợp lý.

- Thời hạn giao hàng. Thời hạn này do hợp đồng thương mại quy định và cũng được ghi trong thư tín dụng. Đây là thời hạn cuối cùng người xuất khẩu phải chuyển giao xong hàng cho người nhập khẩu, kể từ khi thư tín dụng có hiệu lực.

- Giữa thời hạn giao hàng và thời hạn hiệu lực của thư tín dụng có mối liên quan chặt chẽ với nhau. Nếu hai bên thoả thuận gia hạn thời gian giao hàng thêm một số ngày, thì ngân hàng phát hành thư tín dụng cũng sẽ đương nhiên hiểu rằng thời hạn hiệu lực của thư tín dụng cũng được kéo dài thêm một số ngày tương ứng. Nhưng ngược lại nếu thời hạn hiệu lực của thư tín dụng được gia hạn, thì không có nghĩa là thời hạn giao hàng cũng được kéo dài.

g. Thời hạn trả tiền của thư tín dụng

Thời hạn trả tiền có liên quan đến việc trả tiền ngay hay trả chậm được quy định trong hợp đồng thương mại. Thời hạn trả tiền có thể nằm trong thời hạn hiệu lực của thư tín dụng (trả tiền ngay), hoặc nằm ngoài hiệu lực của thư tín dụng (trả tiền chậm). Trong trường hợp thanh toán chậm, sau ngày giao hàng thì cần lưu ý: Sử dụng hối phiếu có kỳ hạn, phải được xuất trình để người có nghĩa vụ thanh toán ký chấp nhận trong thời hạn hiệu lực của thư tín dụng.

h. Những nội dung liên quan đến hàng hoá

Trong thư tín dụng cũng ghi rõ: tên hàng, số lượng, trọng lượng, giá cả, quy cách phẩm chất, bao bì ký mã hiệu...

i. Những nội dung liên quan đến vận chuyển, giao nhận hàng hoá

Trong nội dung của thư tín dụng cũng đề cập đến điều kiện cơ sở giao hàng, nơi gửi hàng, giao hàng, cách thức vận chuyển, cách giao hàng (cho phép hay không cho phép giao hàng từng phần, chuyển tải được phép hay không).

j. Các chứng từ phải xuất trình khi thanh toán

Bộ chứng từ thanh toán có một ý nghĩa rất quan trọng đối với các bên liên quan: người nhập khẩu, người xuất khẩu, ngân hàng...

Tuỳ theo từng loại tín dụng, quy định các chứng từ cụ thể trong bộ chứng từ, số lượng từng loại, yêu cầu về việc ký phát từng loại chứng từ.

- Thông thường bộ chứng từ gồm có những chứng từ chủ yếu sau:
- Hối phiếu thương mại.
- Hoá đơn thương mại đã ký.
- Vận đơn đường biển.
- Bảng kê đóng gói chi tiết.

-.....

k. Cam kết của ngân hàng phát hành thư tín dụng

Ở giác độ pháp lý thư tín dụng thực chất là một hợp đồng kinh tế mang tính chất quốc tế. Do vậy người ký phát tín dụng cũng phải có năng lực hành vi, năng lực pháp lý để tham gia quan hệ dân luật. Sự cam kết của ngân hàng là một nội dung ràng buộc trách nhiệm pháp lý của ngân hàng phát hành đối với thư tín dụng mà họ đã mở.

Phần cam kết của ngân hàng phát hành trong thư tín dụng được diễn đạt như sau:

Chúng tôi cam kết với những người ký phát, hoặc những người cầm hối phiếu hợp pháp rằng các hối phiếu được lập ra và được chiết khấu phù hợp với các điều khoản của tín dụng này sẽ được thanh toán ngay khi xuất trình và các hối phiếu đã được chấp nhận theo các điều khoản của tín dụng này sẽ được thanh toán khi đến hạn.

Để đảm bảo sự thống nhất, tính chất pháp lý của thư tín dụng; ở phần cuối của thư tín dụng thường dẫn chiếu: thư tín dụng này áp dụng theo UCP số 500 do Phòng thương mại quốc tế Pari phát hành bản sửa đổi năm 1993 (The Credit will be subject to the Uniform Customs and Practice for Documentary Credits - 1993 Revision, Publication No 500 of ICC, Paris).

3.6. Các loại thư tín dụng (Letter of credit - L/C)

3.6.1. Thư tín dụng có thể huỷ ngang (Revocable L/C)

Thư tín dụng có thể huỷ ngang là loại thư tín dụng mặc dù đã được ngân hàng phát hành ra, trong khi nhà xuất khẩu chuẩn bị giao hàng, nó vẫn có thể bị sửa đổi một số điều khoản hoặc huỷ bỏ toàn bộ mà không cần báo trước cho người thụ hưởng biết. Việc sửa đổi, huỷ bỏ L/C chỉ được thực hiện trước khi hàng hoá được giao hoặc vận đơn chưa được chuyển nhượng. Loại thư tín dụng này không đảm bảo quyền lợi cho người xuất khẩu, vì vậy ngày nay hầu như nó không được sử dụng trong thương mại quốc tế, chỉ tồn tại trên lý thuyết.

3.6.2. Thư tín dụng không thể huỷ ngang (Irrevocable L/C)

Đây là loại thư tín dụng sau khi đã được phát hành, ngân hàng phải cam kết thực hiện theo đúng những điều khoản của nó, không được tự ý sửa đổi, huỷ bỏ. Tuy nhiên thư tín dụng này vẫn có thể được bổ sung, sửa đổi khi có sự thoả thuận nhất trí của các bên liên quan. Thư tín dụng không thể huỷ ngang được áp dụng rất phổ biến trong thương mại quốc tế. theo quy định của UCP No. 500 nếu không có ghi chú đặc biệt về loại thư tín dụng muốn mở, thì ngân hàng được quyền hiểu đó là thư tín dụng không thể huỷ ngang.

3.6.3. Thư tín dụng không thể huỷ ngang có xác nhận (Confirmed irrevocable L/C)

Trong thương mại quốc tế khi người xuất khẩu không tin tưởng vào khả năng tài chính của ngân hàng phát hành L/C, họ thường yêu cầu sử dụng loại thư tín dụng không huỷ ngang có xác nhận. Đây là loại thư tín dụng không huỷ ngang, được một ngân hàng có uy tín đảm bảo (xác nhận) trả tiền cho người thụ hưởng, theo yêu cầu của ngân hàng phát hành L/C. Trách nhiệm của người xác nhận rất cao, phải đảm bảo thanh toán số tiền của thư tín dụng. Vì vậy, ngân hàng xác nhận có quyền yêu cầu ngân hàng phát hành phải ký quỹ theo tỷ lệ giá trị của thư tín dụng. Ngoài ra ngân hàng xác nhận còn thu được một khoản phí xác nhận L/C. Vì có 2 ngân hàng cam kết trả tiền, cho nên loại thư tín dụng này rất đảm bảo quyền lợi cho người xuất khẩu.

3.6.4. Thư tín dụng không thể huỷ ngang, miễn truy đòi (Intervocable without recourse L/C)

Đây là loại thư tín dụng không thể huỷ ngang, mà sau khi người thụ hưởng đã được trả tiền, thì ngân hàng mở không có quyền đòi lại tiền trong bất kỳ tình huống nào.

Khi sử dụng loại thư tín dụng này, người xuất khẩu phải ghi trên hối phiếu: “Miễn truy đòi người ký phát” (Without recourse to drawers). Đồng thời trong thư tín dụng cũng phải ghi như vậy.

3.6.5. Thư tín dụng chuyển nhượng (Transferable L/C)

Là L/C không thể huỷ bỏ trong đó quy định quyền của ngân hàng trả tiền được trả toàn bộ hay một phần số tiền của L/C cho một hay nhiều người theo lệnh của người hưởng lợi đầu tiên. L/C chuyển nhượng chỉ được chuyển một lần, chi phí chuyển nhượng do người hưởng lợi đầu tiên chịu.

Loại L/C này được áp dụng trong trường hợp người hưởng lợi thứ nhất không đủ số lượng hàng hoá để xuất khẩu, hoặc không có hàng, họ chỉ là người môi giới thương mại.

3.6.6. Thư tín dụng tuần hoàn (Revolving L/C)

Là loại L/C không thể huỷ bỏ sau khi sử dụng xong hoặc hết thời hạn hiệu lực thì nó lại tự động có giá trị như cũ và cứ như vậy nó tuần hoàn đến khi nào tổng giá trị hợp đồng được thực hiện.

Ví dụ: Tổng giá trị hợp đồng là 1.200.000 USD được thực hiện trong vòng 12 tháng. Để tránh thiệt hại cho người mua mở L/C có giá trị lớn thời hạn dài, gây nên ứ đọng vốn không cần thiết, người mua có thể mở một L/C trị giá 300.000 USD thời hạn hiệu lực 3 tháng với điều kiện tuần hoàn 4 lần trong năm.

L/C tuần hoàn cần ghi rõ ngày hết hạn hiệu lực cuối cùng, số lần tuần hoàn với giá trị tối thiểu của mỗi lần đó. Nếu việc tuần hoàn căn cứ vào thời hạn hiệu lực trong mỗi lần tuần hoàn thì phải ghi rõ số cho phép số dư của L/C trước cộng dồn

vào những L/C kế tiếp hay không, nếu không cho phép thì gọi nó là L/C tuần hoàn tích lũy (Cumulative revolving L/C).

Có 3 cách tuần hoàn:

+ Tuần hoàn tự động là loại L/C tự động có giá trị như cũ, không cần có sự thông báo của ngân hàng mở L/C cho người xuất khẩu biết.

+ Tuần hoàn hạn chế là loại L/C mà chỉ khi nào ngân hàng mở L/C thông báo cho người xuất khẩu biết thì L/C kế tiếp mới có giá trị hiệu lực.

+ Tuần hoàn bán tự động là loại L/C mà sau khi L/C trước được sử dụng xong hoặc hết hiệu lực, nếu sau một vài ngày mà ngân hàng mở L/C không có ý kiến gì về L/C kế tiếp thì nó lại tự động có giá trị như cũ.

L/C tuần hoàn được chia thành 2 loại:

+ L/C tuần hoàn có tích lũy (Cumulative revolving L/C): là loại L/C cho phép chuyển kim ngạch L/C trước vào L/C sau và cứ như vậy cho tới L/C cuối cùng.

+ L/C tuần hoàn không tích lũy (Non cumulative revolving L/C): là loại L/C tuần hoàn không cho phép chuyển số dư của L/C trước vào L/C sau.

L/C tuần hoàn thường được dùng khi các bên tin cậy lẫn nhau, khi mua hàng thường xuyên, định kỳ, khối lượng lớn và trong thời hạn dài.

3.6.7. Thư tín dụng giáp lưng (Back to back L/C)

Sau khi nhận được một L/C (L/C gốc) của ngân hàng nước ngoài phát hành, người xuất khẩu sử dụng L/C này để thế chấp mở một L/C khác cho người thụ hưởng khác ở nước ngoài, với nội dung tương tự với L/C ban đầu, L/C mở sau gọi là L/C giáp lưng.

Nhìn chung, L/C gốc và L/C giáp lưng có nhiều điểm giống nhau, nhưng xét riêng chúng còn có một số khác biệt là:

+ Số chứng từ của L/C giáp lưng phải nhiều hơn số chứng từ của L/C gốc.

+ Kim ngạch của L/C giáp lưng phải nhỏ hơn L/C gốc, khoản chênh lệch này do người trung gian hưởng dùng để trả chi phí cho L/C giáp lưng và phần hoa hồng của họ.

+ Thời hạn giao hàng của L/C giáp lưng phải sớm hơn L/C gốc.

Nghiệp vụ L/C giáp lưng rất phức tạp, đòi hỏi phải có sự phối hợp chính xác các điều kiện của L/C gốc với L/C giáp lưng, nhất là các vấn đề liên quan tới vận đơn và các chứng từ hàng hoá khác.

Tuy vậy, trong quan hệ buôn bán với các nước tư bản chủ nghĩa khi sử dụng trung gian ta có thể áp dụng loại L/C này. Khi Việt nam chưa được phá bỏ lệnh cấm vận, thì L/C loại này được sử dụng khá phổ biến.

3.6.8. Thư tín dụng đối ứng (Reciprocal L/C)

Là loại L/C chỉ bắt đầu có hiệu lực khi L/C kia đối ứng với nó đã mở ra. Trong L/C ban đầu thường phải ghi L/C này chỉ có giá trị khi người hưởng lợi đã mở một

L/C đối ứng với nó để cho người mở hưởng và trong L/C đối ứng phải ghi câu: “L/C này đối ứng với L/C số..... mở ngày..... qua ngân hàng”.

L/C đối ứng được sử dụng trong phương thức hàng đổi hàng (Barter) ngoài ra không loại trừ khả năng dùng trong phương thức gia công thương mại quốc tế.

3.6.9. Thư tín dụng dự phòng (Stand by L/C)

Việc ngân hàng mở L/C đứng ra thanh toán tiền hàng cho người xuất khẩu là thuộc khái niệm trước đây về tín dụng chứng từ, nhưng trong thời đại ngày nay không loại trừ khả năng người xuất khẩu nhận được L/C rồi nhưng không có khả năng giao hàng. Vì vậy, để đảm bảo quyền lợi cho người nhập khẩu, ngân hàng mở L/C dự phòng sẽ cam kết với người nhập khẩu sẽ thanh toán lại cho họ trong trường hợp người xuất khẩu không hoàn thành nghĩa vụ giao hàng theo L/C đã để ra. L/C như thế gọi là L/C dự phòng. Nó được áp dụng phổ biến ở Mỹ trong quan hệ một bên là người đặt hàng (người mua) và một bên là người sản xuất (người bán). Các khoản tín dụng mà người đặt hàng cấp cho người sản xuất như đặt tiền cọc, tiền ứng trước, phí mở L/C... chiếm tỷ trọng 10-15% trị giá của đơn đặt hàng. Việc bảo đảm hoàn lại số tiền đó cho người đặt hàng khi người sản xuất không hoàn thành nghĩa vụ giao hàng có ý nghĩa quan trọng trong thương mại quốc tế.

Thư tín dụng dự phòng không mang tính chất là phương thức thanh toán hàng hoá xuất nhập khẩu, mà chỉ có tính chất là phương thức đảm bảo cho việc giao hàng, thực hiện đúng hợp đồng.

3.6.10. Thư tín dụng thanh toán dần (Deferred payment L/C)

Là loại L/C không thể huỷ bỏ, trong đó ngân hàng mở L/C hay ngân hàng xác nhận L/C cam kết với người hưởng lợi sẽ thanh toán dần dần toàn bộ số tiền của L/C trong những thời hạn quy định trong L/C đó.

3.6.11. Tín dụng điều khoản đỏ (Red Clause Credit)

Tín dụng này có tên “điều khoản đỏ” bởi vì điều khoản trong L/C được viết bằng mực đỏ, để lưu ý tính chất riêng của loại tín dụng này.

Thực chất đây là loại tín dụng ứng trước.

Thư tín dụng này kèm theo một điều khoản đặc biệt uỷ nhiệm cho ngân hàng thông báo hoặc ngân hàng xác nhận, ứng tiền trước cho người hưởng trước khi họ xuất trình chứng từ hàng hoá.

Loại tín dụng này thường được sử dụng như một phương tiện cấp vốn cho bên bán trước khi giao hàng. Do đó nó có giá trị đối với những người môi giới và những người buôn bán. Trong các lĩnh vực thương mại đòi hỏi một hình thức cấp vốn trước và ở đó người mua sẽ sẵn sàng có những chuyển nhượng theo tính chất này.

Tóm lại, chúng ta có thể nhận xét một cách tổng quát về phương thức thanh toán tín dụng chứng từ như sau: trong thực tế khi các bên mua bán chưa có sự tín nhiệm nhau, thì thanh toán L/C là phương thức phổ biến, được các bên tham gia hợp đồng ngoại thương ưa chuộng vì nó bảo vệ quyền lợi, bình đẳng cho tất cả các bên

(người mua, người bán, ngân hàng). Hiện nay ở Việt nam và ở các nước đang phát triển, tỷ trọng thanh toán bằng L/C chiếm khoảng 80% trong tổng số kim ngạch hàng hoá xuất nhập khẩu.

Tuy nhiên, chi phí sử dụng phương thức tín dụng chứng từ cao hơn nhiều so với các phương thức thanh toán khác. Khách hàng thường phải trả các khoản chi phí như: phí mở L/C, phí thông báo, phí xác nhận... Mặt khác, để mở được L/C khách hàng nhập khẩu thường phải có một khoản tiền ký quỹ, nghĩa là họ phải có một khả năng tài chính nhất định hoặc nếu không phải ký quỹ thì người nhập khẩu phải là khách hàng truyền thống và có uy tín trong quan hệ tín dụng với ngân hàng mở L/C; điều này hạn chế phần nào các giao dịch ngoại thương.

4. PHƯƠNG THỨC MỞ TÀI KHOẢN GHI SỔ (OPEN ACCOUNT).

Ngoài các phương thức thanh toán chủ yếu nêu trên, trong thương mại còn sử dụng phương thức thanh toán mở tài khoản ghi sổ.

4.1. Khái niệm

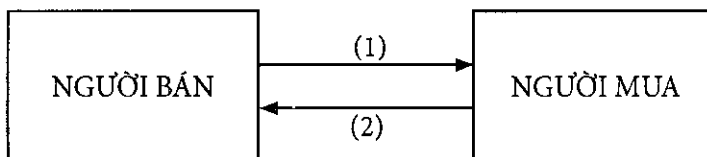
Phương thức thanh toán mở tài khoản là người bán mở một tài khoản (quyển sổ) trên đó ghi các khoản tiền mà người mua nợ về tiền hàng hoá hay khoản chi khác có liên quan đến việc mua hàng (theo tháng, quý hoặc nửa năm) thanh toán nợ hình thành trên tài khoản.

Lưu ý: - Đây là phương thức thanh toán không có sự tham gia của ngân hàng với chức năng là người mở tài khoản và thực hiện thanh toán.

- Chỉ mở tài khoản đơn biên, không mở tài khoản song biên. Nếu người mua mở tài khoản để ghi thì tài khoản ấy chỉ là tài khoản theo dõi, không có giá trị thanh toán giữa hai bên.

- Chỉ có hai bên tham gia thanh toán: người bán và người mua.

4.2. Trình tự tiến hành nghiệp vụ tài khoản ghi sổ



Ghi chú:

1. Giao hàng hoặc dịch vụ và gửi chứng từ hàng hoá.
2. Báo nợ trực tiếp.

Chỉ sau khi hai bên mua bán kết thúc hợp đồng hoặc theo định kỳ, bên nào nợ sẽ phải chuyển tiền thanh toán cho bên kia theo phương thức chuyển tiền.

4.3. Trường hợp áp dụng:

- Thường sử dụng trong thanh toán nội địa.
- Hai bên mua bán thật sự tin cậy lẫn nhau.

- Được sử dụng trong phương thức mua bán Hàng đổi hàng, nhiều lần, thường xuyên định kỳ.

- Phương thức này rất có lợi cho người mua.

- Được sử dụng trong thanh toán tiền gửi bán hàng ở nước ngoài.

- Cũng được sử dụng thanh toán cước phí vận tải, phí bảo hiểm, tiền hoa hồng trong dịch vụ môi giới, uỷ thác, tiền lãi trong cho vay và đầu tư.

Lưu ý:

- Quy định thống nhất loại tiền sử dụng để ghi trên tài khoản.

- Căn cứ ghi nợ của người bán là hoá đơn giao hàng.

- Căn cứ nhận nợ của người mua là: giá trị hoá đơn giao hàng và kết quả nhận hàng tại nơi nhận hàng.

- Phương thức chuyển tiền cần được thống nhất giữa hai bên.

- Giá hàng trong phương thức ghi sổ thường cao hơn giá hàng bán ngay, Chênh lệch này là tiền lãi phát sinh của số tiền ghi sổ trong khoản thời gian bằng định kỳ thanh toán theo mức lãi suất được người mua chấp nhận.

- Định kỳ thanh toán có hai cách quy định:

+ Quy định x kể từ ngày giao hàng đối với từng chuyển hàng.

+ Quy định theo mức thời gian của niên lịch.

- Việc chuyển tiền thanh toán chậm của người mua được giải quyết như thế nào, có phạt trả chậm không, mức phạt bao nhiêu, cách tính như thế nào.

- Nếu phát sinh sự khác nhau giữa số tiền ghi nợ của người bán và số tiền nhận nợ của người mua thì giải quyết như thế nào?

CÂU HỎI

1. Giải thích: Quy tắc và thực hành thống nhất về tín dụng chứng từ (UCP) là một văn bản pháp lý quốc tế tùy ý?

2. Phân tích những nội dung cơ bản của một hợp đồng thương mại quốc tế? Điều kiện thanh toán quốc tế trong hợp đồng thương mại bao gồm những nội dung gì? Vì sao khi ký kết hợp đồng thương mại các bên rất quan tâm đến “Điều kiện tiền tệ”?

3. Hãy giải thích điều kiện giao hàng FOB và CIF thường được quy định trong thương mại quốc tế. Phân tích ý nghĩa của bộ chứng từ hoàn hảo đối với các bên liên quan trong thương mại quốc tế?

4. Nêu những đặc điểm cơ bản của tờ Hối phiếu thương mại. Vì sao Hối phiếu có thể lưu thông chuyển nhượng trong thời hạn hiệu lực? Khi kiểm tra để thanh toán một tờ hối phiếu có kỳ hạn, thì ngân hàng cần chú ý đến những yếu tố gì?

5. Hãy trình bày những tiêu chí để phân loại hối phiếu? Trong thương mại quốc tế loại hối phiếu nào được sử dụng phổ biến nhất? Giải thích. So sánh những điểm giống và khác nhau cơ bản giữa Hối phiếu và Lệnh phiếu.

6. Trình bày những nội dung pháp lý của một tờ séc. Trong thương mại quốc tế loại séc nào được sử dụng phổ biến nhất? Vì sao? Hãy nêu những tiện ích khi sử dụng thẻ thanh toán. Bằng sơ đồ hãy tóm tắt trình tự thanh toán thẻ.

7. Tóm tắt quy trình nghiệp vụ thanh toán Chuyển tiền. Phân tích những ưu nhược điểm của phương thức thanh toán Chuyển tiền đối với các bên liên quan.

8. Bằng sơ đồ, hãy trình bày quy trình thanh toán Nhờ thu kèm chứng từ. So sánh để phân biệt những điểm giống và khác nhau cơ bản giữa D/P và D/A.

9. Những nội dung cơ bản của một Lệnh nhờ thu chứng từ? Phân tích những ưu, nhược điểm của phương thức thanh toán Nhờ thu chứng từ đối với các bên liên quan.

10. Những thành phần chủ yếu tham gia trong phương thức thanh toán Tín dụng chứng từ. Phân tích những nghiệp vụ chủ yếu của các ngân hàng tham gia thanh toán Tín dụng chứng từ.

Chương XIII

TÀI TRỢ XUẤT NHẬP KHẨU

Với chính sách kinh tế mở cửa và hàng loạt biện pháp cải cách kinh tế của Đảng và Chính phủ, các hoạt động xuất nhập khẩu, vay nợ viện trợ, đầu tư nước ngoài, du lịch... của nước ta trở nên sôi động từ sự phát triển của các hoạt động ngoại thương, các đơn vị kinh tế có nhu cầu mua bán ngoại tệ, vay ngân hàng vốn kinh doanh cũng như nhu cầu thiết lập các mối quan hệ thanh toán qua ngân hàng ngày càng lớn. Điều đó đòi hỏi các ngân hàng thương mại phải đáp ứng kịp thời và đầy đủ các nghiệp vụ kinh doanh đối ngoại. Hiện nay kinh doanh đối ngoại không còn là lĩnh vực riêng của ngân hàng ngoại thương Việt Nam nữa mà tất cả các ngân hàng, không phân biệt quy mô, hình thức sở hữu, lĩnh vực hoạt động đều tham gia vào cuộc cạnh tranh trong kinh doanh đối ngoại.

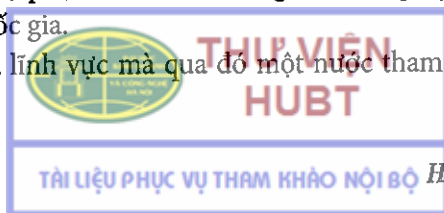
Hiện nay các nghiệp vụ kinh doanh đối ngoại của các ngân hàng thương mại Việt Nam đã được đa dạng hoá bao gồm nhiều hoạt động phong phú như thanh toán quốc tế, kinh doanh mua bán ngoại tệ, tín dụng tài trợ xuất nhập khẩu, bảo lãnh. Tín dụng tài trợ xuất nhập khẩu là một lĩnh vực mới mẻ và phức tạp. Tuy nhiên nó lại đóng một vai trò quan trọng trong hoạt động kinh tế nói chung và hoạt động kinh doanh xuất nhập khẩu nói riêng. Mỗi một phương thức thanh toán đòi hỏi phải có một phương thức tín dụng tương ứng phục vụ cho nó. Các ngân hàng phải nắm được xu hướng hoạt động và nhu cầu của các doanh nghiệp xuất nhập khẩu nhằm đưa ra một loạt các phương thức tín dụng để doanh nghiệp có thể lựa chọn phương thức tối ưu phòng tránh được rủi ro một cách tốt nhất. Trong chương này tác giả xin giới thiệu một số nghiệp vụ tài trợ xuất nhập khẩu phổ biến được áp dụng trên thế giới và Việt Nam.

I. ĐẠI CƯƠNG VỀ TÍN DỤNG TÀI TRỢ XUẤT NHẬP KHẨU

1. HOẠT ĐỘNG NGOẠI THƯƠNG VÀ VAI TRÒ CỦA NÓ TRONG NỀN KINH TẾ THỊ TRƯỜNG

Hoạt động ngoại thương là sự trao đổi hàng hoá và dịch vụ giữa các nước thông qua việc mua bán. Sự trao đổi đó là hình thức của mối quan hệ xã hội rộng lớn trên toàn cầu, phản ánh sự phụ thuộc lẫn nhau giữa những người sản xuất hàng hoá riêng biệt của các quốc gia.

Ngoại thương là lĩnh vực mà qua đó một nước tham gia vào phân công lao động quốc tế.



Với tư cách là một ngành kinh tế quan trọng trong nền kinh tế “mở”, ngoại thương đóng một vai trò hết sức cần thiết đối với một quốc gia:

- Tạo vốn cho đầu tư sản xuất: Thông qua buôn bán quốc tế đặc biệt là xuất khẩu đã mang lại nguồn vốn ngoại tệ cho đất nước.

- Thông qua việc buôn bán quốc tế làm thay đổi cơ cấu vật chất của tổng sản phẩm xã hội, thu nhập quốc dân.. thích ứng với nhu cầu tiêu dùng trong nước.

- Nâng cao hiệu quả của nền kinh tế tạo môi trường thuận lợi cho sản xuất kinh doanh. Thông qua xuất nhập khẩu đảm nhiệm lưu thông hàng hoá trong nước và nước ngoài. Với những lợi ích có được khi tham gia buôn bán quốc tế đã cho thấy, bất kì một quốc gia nào muốn hội nhập vào quá trình này đều phải mở cửa và tích cực tham gia vào hoạt động kinh tế đối ngoại.

Với tư tưởng đổi mới sâu sắc và toàn diện của Đại hội Đảng toàn quốc lần thứ VI, nền kinh tế nước ta đã từng bước phát triển hoà nhập vào nền kinh tế rộng lớn của thế giới. Với đường lối đa phương hoá và đa dạng hoá các quan hệ quốc tế, các giao lưu kinh tế giữa nước ta với cộng đồng thế giới diễn ra một cách năng động và sâu sắc, diễn ra không chỉ ở một số vùng, một số khu vực mà còn trải rộng khắp các châu lục, không chỉ diễn ra trong một số lĩnh vực truyền thống mà là trên nhiều lĩnh vực của đời sống kinh tế và xã hội.

Phát triển kinh tế đối ngoại là hướng đi đúng đắn đưa Việt Nam hội nhập vào trào lưu phát triển của khu vực và thế giới, khắc phục tình trạng lạc hậu. Trong đó, ngoại thương và đầu tư nước ngoài là hai lĩnh vực phát triển mạnh nhất trong kinh tế đối ngoại. Nó góp phần to lớn trong công cuộc đổi mới kinh tế mang đến sức mạnh, tạo đà cho sự tăng trưởng và phát triển, nhất là trong giai đoạn hiện nay, khi chúng ta đang rất thiếu vốn và thâm hụt cán cân thanh toán quốc tế.

2. TÍN DỤNG TÀI TRỢ XUẤT NHẬP KHẨU

2.1. Vai trò của vốn trong hoạt động sản xuất kinh doanh

Tiền tệ ra đời là một trong những phát minh vĩ đại của loài người và làm thay đổi bộ mặt của nền kinh tế xã hội. Mọi vận động của sản xuất và tiêu dùng liên quan mật thiết với sự vận động của tiền tệ và chúng thường xuyên tác động qua lại lẫn nhau. Tiền tệ đã trở thành thước đo chung cho mọi hoạt động kinh tế. Khái niệm vốn xuất hiện và vai trò của nó ngày càng trở nên quan trọng. Khi nền kinh tế còn mang tính tự cung tự cấp, vốn ít được chú ý. Tuy nhiên vốn được đặc biệt quan tâm kể từ sau cuộc cách mạng công nghiệp (thế kỉ 18). Vốn được thể hiện dưới nhiều hình thức khác nhau như vốn kĩ thuật, vốn tài chính.. Vốn được sử dụng trong quá trình sản xuất và tái sản xuất nhằm duy trì tiềm lực sẵn có và tạo ra tiềm lực lớn hơn cho sản xuất kinh doanh, dịch vụ xã hội và sinh hoạt trong mỗi gia đình.

2.2. Sự cần thiết của tín dụng tài trợ xuất nhập khẩu

Hoạt động xuất nhập khẩu hàng hoá và dịch vụ đóng vai trò vô cùng quan trọng trong hoạt động kinh tế quốc dân. Ví dụ, tỷ trọng xuất khẩu Đức chiếm 1/3,

Thụy Sĩ chiếm 50% tổng thu nhập quốc dân. Hoạt động kinh tế đối ngoại không chỉ đối với các tổ hợp lớn mà kể cả các tổ hợp nhỏ và vừa cũng thu được những kết quả tốt đẹp trong hoạt động ngoại thương.

Để thực hiện thành công nghiệp vụ xuất nhập khẩu bên cạnh vấn đề chất lượng và khả năng cạnh tranh trong xuất khẩu của sản phẩm, chúng ta cần quan tâm đến vấn đề tài chính phục vụ sự nghiệp xuất khẩu. Sự phát triển ngày càng tăng trong hoạt động ngoại thương và số thành viên tham dự hoạt động này ngày càng lớn đã làm cho nhu cầu về hoạt động tài chính ngày càng trở nên cấp thiết, nhất là trong thương mại xuyên lục địa. Việc tạo điều kiện về tài chính đã là một công cụ của hoạt động cạnh tranh bên cạnh những yếu tố như cạnh tranh về giá, chất lượng sản phẩm, thời hạn cung ứng và dịch vụ thương mại. Hoạt động ngoại thương càng phát triển thì các hình thức thanh toán cũng đa dạng và tất yếu dẫn tới sự đa dạng của các hình thức cho vay xuất nhập khẩu. Mỗi một hình thức thanh toán đòi hỏi phải có một hình thức tài chính tương ứng, phục vụ nó, đảm bảo nó. Ngược lại, hoạt động tín dụng tài trợ ngoại thương càng thuận lợi bao nhiêu thì mối quan hệ thương mại càng được mở rộng bấy nhiêu. Chất lượng của hoạt động tài chính ngoại thương là cơ sở để tạo lòng tin cho bạn hàng trong thương mại, tạo điều kiện thuận lợi cho quá trình lưu thông hàng hoá tạo thêm sức mạnh cạnh tranh trên toàn thế giới. Cạnh tranh về thanh toán là một trong những yếu tố quyết định sẽ dẫn đến sự thắng lợi của mọi cạnh tranh khác trong hoạt động ngoại thương.

Hoạt động kinh tế đối ngoại tạo điều kiện thuận lợi về tài chính không chỉ cho nhà nhập khẩu. Việc đó đã thúc đẩy phát triển sản xuất tạo ra sự cân bằng trong cán cân thanh toán xuất nhập khẩu của một nước. Trong đó, vai trò của ngân hàng lúc này là hết sức quan trọng để góp phần thực hiện thắng lợi chiến lược kinh tế này. Ngân hàng phải nắm được hướng đi của các nhà kinh doanh xuất khẩu đặc biệt khi khối lượng ngoại tệ của họ chưa được dồi dào. Thị trường hàng hoá và dịch vụ đòi hỏi cạnh tranh tích cực sẽ là những nguyên nhân khiến nhà xuất khẩu đi tìm kiếm nguồn đầu tư để thực hiện việc chuyển giao hàng hoá của mình ra nước ngoài.

Ngoại thương là ngành kinh tế quan trọng trong nền kinh tế mở của chúng ta. Do đó sự phát triển của nghiệp vụ tài trợ ngoại thương nói riêng, nghiệp vụ ngân hàng quốc tế nói chung là tất yếu khách quan:

- Sự phát triển của kinh tế ngoại thương và vai trò lớn của nó đặt ra yêu cầu ngân hàng thương mại cần hỗ trợ vốn cho ngoại thương phục vụ quá trình buôn bán quốc tế.

- Sự hội nhập của Việt Nam vào trào lưu phát triển kinh tế của khu vực và thế giới, xu hướng phát triển kinh tế kéo theo sự lớn mạnh của hệ thống ngân hàng. Đồng thời sự xâm nhập của các ngân hàng nước ngoài vào Việt Nam cũng là một trong những lý do thúc đẩy mở rộng nghiệp vụ tài trợ xuất nhập khẩu của ngân hàng thương mại Việt Nam.

Sự phát triển của khoa học kĩ thuật trong giao dịch thông tin cũng là một lí do cho các ngân hàng thương mại phát triển nghiệp vụ này. Chiến lược công nghiệp hoá của Việt Nam thể hiện sự kết hợp đồng bộ cả hai chiến lược công nghiệp hoá của thế giới thay thế nhập khẩu và hướng về xuất khẩu. Mô hình này hoàn toàn mới so với trước đây ở chỗ lấy xuất khẩu làm định hướng chính đồng thời vẫn coi trọng nhập khẩu. Do vậy chiến lược công nghiệp hoá - hiện đại hoá của Việt Nam có sự kết hợp đồng bộ giữa chiến lược phát triển hướng nội và chiến lược phát triển hướng ngoại theo trình độ từ thấp đến cao, từ trình tự đến nhảy vọt trong đó ưu tiên phát triển hướng ngoại để tranh thủ đón bắt thời cơ, ứng dụng khoa học kĩ thuật hiện đại rút ngắn sự chênh lệch trình độ phát triển với thế giới bên ngoài.

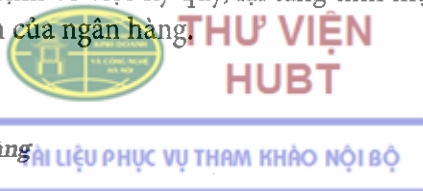
II. NGHIỆP VỤ TÀI TRỢ XUẤT NHẬP KHẨU

1. TÀI TRỢ NHẬP KHẨU

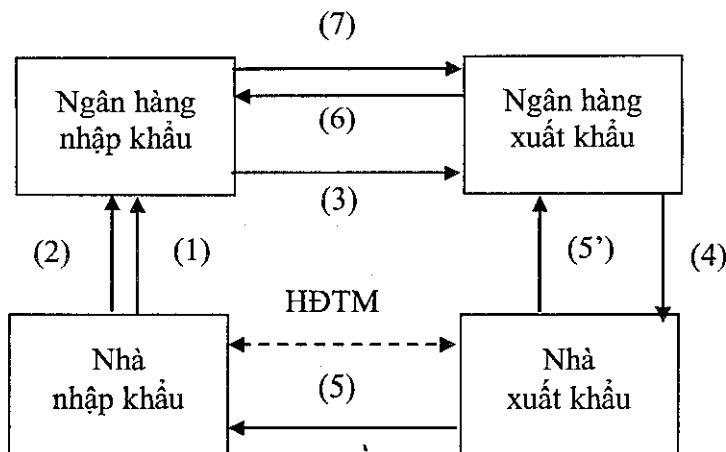
1.1. Cho vay mở L/C

Khi thực hiện một thương vụ quốc tế có rất nhiều vấn đề đặt ra. Đứng về phía nhà nhập khẩu, họ muốn biết chắc chắn rằng hàng hoá mà họ nhận được sẽ phù hợp với mọi điều kiện trong hợp đồng. Còn về phía nhà xuất khẩu, họ cũng rất muốn nhìn thấy khả năng thanh toán của nhà nhập khẩu trước khi hàng hoá được giao. Chính vì thế, thư tín dụng (L/C) đã ra đời nhằm bảo đảm quyền lợi cho cả hai bên mua và bán.

L/C được mở theo yêu cầu của người nhập khẩu. Nhưng trước khi mở L/C, ngân hàng có một số điều kiện mà người nhập khẩu phải đáp ứng như phải có giấy phép kinh doanh xuất nhập khẩu; mặt hàng nhập khẩu không phải là hàng cấm; giá trị lô hàng hợp lý và khả năng tiêu thụ tốt; đơn vị nhập khẩu phải có tình hình tài chính ổn định, có uy tín vv... Sau đó, ngân hàng sẽ tiến hành thẩm định hồ sơ để quyết định mức ký quỹ L/C của khách hàng. Mức ký quỹ cao hay thấp phụ thuộc vào rất nhiều yếu tố khác nhau như: khả năng thanh toán và uy tín của khách hàng, loại L/C mà khách hàng xin mở, loại hàng hoá nhập khẩu và khả năng tiêu thụ của nó... Trên cơ sở đó, ngân hàng sẽ đưa ra mức ký quỹ của doanh nghiệp. Tuy nhiên, khoản tiền ký quỹ có thể là quá cao so với khả năng hiện có của doanh nghiệp. Hơn nữa, đây lại là khoản tiền bị phong toả trong suốt thời gian thực hiện hợp đồng nên vốn lưu động của doanh nghiệp vì thế cũng bị thu hẹp. Khi đó, căn cứ trên uy tín của khách hàng, hiệu quả của thương vụ hoặc trên tài sản đảm bảo, ngân hàng có thể xét cho vay để mở L/C. Hình thức cho vay này vừa giải quyết được khó khăn về vốn lưu động cho người nhập khẩu, vừa đảm bảo tuân thủ những quy định về việc ký quỹ, lại tăng tính hiệu quả và an toàn trong hoạt động kinh doanh của ngân hàng.



Sơ đồ 1.1. Quy trình thực hiện cho vay mở L/C



(1) Nhà nhập khẩu làm đơn yêu cầu mở thư tín dụng (L/C) gửi đến ngân hàng phục vụ mình.

(2) Ngân hàng thẩm định và xét duyệt các điều kiện liên quan đến quyết định cho vay mở L/C.

(3) Phát hành L/C

(4) Ngân hàng của người xuất khẩu thông báo về L/C cho người xuất khẩu

(5) Giao hàng

(6), (5') Xuất trình chứng từ đòi tiền

(7) Phát tiền vay

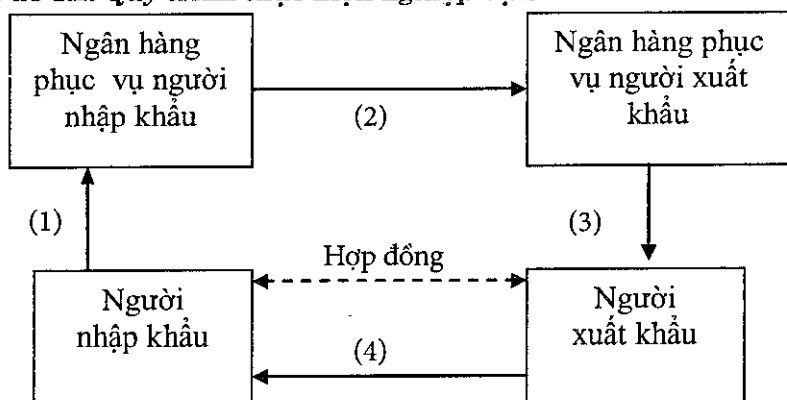
1.2. Bảo lãnh thanh toán

Trong kinh doanh, rủi ro là yếu tố không tránh khỏi, đặc biệt là đối với kinh doanh quốc tế thì rủi ro tiềm ẩn lại càng lớn. Chính vì thế, nghiệp vụ bảo lãnh ngoại thương đã ra đời như một biện pháp hữu hiệu để hạn chế rủi ro trong thương mại quốc tế. Và để phục vụ cho mục đích này, có rất nhiều hình thức bảo lãnh đã ra đời tương ứng với các hoạt động xuất khẩu và nhập khẩu. Tuy nhiên, khi nói đến những nghiệp vụ bảo lãnh phổ biến nhất trong ngoại thương hiện nay người ta không thể không nói đến bảo lãnh thanh toán.

Bảo lãnh thanh toán là một hình thức tài trợ của ngân hàng đối với người nhập khẩu. Nó ra đời trong trường hợp người xuất khẩu không nắm chắc về khả năng tài chính cũng như uy tín của đối tác. Do vậy, mục đích của hình thức bảo lãnh này là bảo đảm cho người xuất khẩu sẽ được thanh toán khi đến hạn và việc phát hành thư bảo lãnh phải được tiến hành trước khi hàng hoá được giao. Ngân hàng được chọn làm ngân hàng bảo lãnh thường là ngân hàng có uy tín rất cao trên thị trường thương mại quốc tế. Khi thực hiện bảo lãnh thanh toán cho một thương vụ, ngân hàng cam kết sẽ trả tiền cho người hưởng theo những điều kiện nhất định, ví dụ, ngân hàng trả tiền khi nhận được văn bản chính thức đòi tiền của bên xuất

khẩu, trong đó bên xuất khẩu tuyên bố người mua (bên nhập khẩu) đã vi phạm các nghĩa vụ theo các điều kiện và điều khoản của hợp đồng bảo lãnh. Như vậy, xét một cách toàn diện, nghiệp vụ bảo lãnh ra đời đã đem lại rất nhiều lợi ích cho các bên tham gia. Đối với người nhập khẩu, một khoản phí bảo lãnh cho sự thành công của thương vụ là một cái giá quá rẻ. Còn đối với nhà xuất khẩu, sự bảo lãnh của một ngân hàng uy tín cũng đồng nghĩa với việc họ hoàn toàn có thể yên tâm về việc khoản nợ sẽ được thanh toán. Và khi cần thiết, họ có thể dễ dàng đem bộ chứng từ đi chiết khấu để tiếp tục thực hiện tái sản xuất. Đối với ngân hàng, nghiệp vụ bảo lãnh mang đến một lợi ích vô hình nhưng đặc biệt giá trị, đó là vị thế của ngân hàng. Việc được chọn là ngân hàng bảo lãnh đã chứng tỏ và càng củng cố hơn nữa uy tín của ngân hàng trên thị trường quốc tế.

Sơ đồ 1.2. Quy trình thực hiện nghiệp vụ bảo lãnh



(1) Người nhập khẩu yêu cầu ngân hàng phục vụ mình phát hành thư bảo lãnh thanh toán

(2) Sau khi xem xét và thẩm định các điều kiện liên quan, ngân hàng phục vụ người nhập khẩu phát hành thư bảo lãnh gửi đến ngân hàng phục vụ người xuất khẩu.

(3) Ngân hàng phục vụ người xuất khẩu gửi thư bảo lãnh thanh toán đến cho người xuất khẩu

(4) Người xuất khẩu giao hàng cho người nhập khẩu

1.3. Tài trợ bằng việc phát hành L/C

Hiện nay, thanh toán tín dụng chứng từ được sử dụng phổ biến, chiếm tỷ lệ cao trong doanh số thanh toán xuất nhập khẩu nhằm thúc đẩy thương mại quốc tế phát triển. Ở phương thức này, ngân hàng phát hành thư tín dụng (Issuing bank) thay mặt cho người nhập khẩu thực hiện trách nhiệm thanh toán với nước ngoài khi người xuất khẩu đáp ứng được những quy định của L/C. Vì vậy, ngân hàng cần phải chắc chắn rằng đến ngày thanh toán người nhập khẩu phải có đủ tiền để trả cho người xuất khẩu, để ngân hàng có thể hạn chế rủi ro. Từ đó, vấn đề đặt ra ngay từ đầu là ngân

hàng phải thực hiện tốt thủ tục mở L/C. Bằng việc phát hành L/C, ngân hàng đã tạo ra cam kết thanh toán một cách chắc chắn với người xuất khẩu. Người xuất khẩu biết rằng chắc chắn sẽ nhận được tiền nếu anh ta lập được bộ chứng từ hàng hoá phù hợp với L/C. Vì thế người xuất khẩu sẵn sàng và yên tâm giao hàng. Bằng việc làm này, cùng một lúc ngân hàng đã tài trợ cho nhà nhập khẩu không chỉ vốn mà cả uy tín của chính ngân hàng phát hành L/C- điều vô cùng quan trọng trong thương mại hiện nay. Thực tế cho thấy nhiều người xuất khẩu nước ngoài đã chỉ thị rõ thương vụ chỉ được thực hiện khi L/C được mở do **một ngân hàng chỉ định nào đó**.

1.4. Tài trợ chấp nhận hối phiếu

Hối phiếu (Bill of Exchange - B/E) là phương tiện thanh toán được sử dụng hết sức rộng rãi. Căn cứ vào thời gian thanh toán, có hối phiếu trả tiền ngay và hối phiếu kỳ hạn. B/E kỳ hạn chỉ có giá trị khi người có trách nhiệm thanh toán kí chấp nhận lên hối phiếu. Người kí chấp nhận hối phiếu trong các phương thức thanh toán có khác nhau. Trong phạm vi tài trợ nhập khẩu của ngân hàng, ta xét trường hợp ngân hàng kí chấp nhận hối phiếu. Trong kỹ thuật nghiệp vụ thanh toán quốc tế ở chương 9, chúng ta biết đó là ngân hàng phát hành L/C (issuing bank). Khi tiếp nhận hối phiếu kỳ hạn do người xuất khẩu đòi tiền theo phương thức thanh toán tín dụng chứng từ, IB sẽ chấp nhận B/E. Cho dù đó là hình thức chấp nhận bằng điện hay bằng thư thì đều mang ý nghĩa vô cùng quan trọng là sẽ chắc chắn trả tiền khi B/E đó tới hạn. Sau khi chấp nhận hối phiếu, ngân hàng được quyền trao chứng từ cho người nhập khẩu để nhận hàng.

Về bản chất, tài trợ chấp nhận B/E là dạng *tài trợ uy tín* của ngân hàng phát hành thư tín dụng cho người nhập khẩu trong quá trình thanh toán với người xuất khẩu. Tuy nhiên, theo hình thức tài trợ này ngân hàng dễ gặp rủi ro bởi nếu đến hạn thanh toán ngân hàng không nhận được giá trị hối phiếu từ người nhập khẩu thì lúc này ngân hàng không viện ra bất kì lí do gì để từ chối trả tiền người xuất khẩu nước ngoài.

1.5. Cho vay thanh toán bộ chứng từ hàng nhập

Theo đúng quy trình, người nhập khẩu phải nộp tiền vào ngân hàng để thanh toán cho người xuất khẩu thì mới nhận được bộ chứng từ để nhận hàng, bán hàng và thu hồi vốn. Thế nhưng, khoảng thời gian từ lúc người nhập khẩu nộp tiền vào ngân hàng cho đến khi thu hồi đủ vốn là một khoảng thời gian khá dài và nó làm giảm hiệu quả sử dụng vốn của doanh nghiệp. Do đó, nhà nhập khẩu cần có khoản tài trợ từ ngân hàng, vay ngân hàng để thanh toán cho bộ chứng từ hàng nhập.

Muốn vậy, người nhập khẩu phải lập một phương án sản xuất kinh doanh của lô hàng gửi đến ngân hàng. Đồng thời, họ phải lên kế hoạch tài chính nhằm xác định khả năng thanh toán để có thể dự kiến được khoản thiếu hụt cần tài trợ tại thời điểm thanh toán. Trên cơ sở phân tích cũng như xem xét các phương án và kế hoạch đó, ngân hàng sẽ ra quyết định tài trợ và xác định mức tài trợ đối với doanh nghiệp. Thông thường, khoản vay này của doanh nghiệp được đảm bảo bằng tài sản

thể chấp. Nếu không có tài sản, khách hàng thường phải thế chấp bằng chính lô hàng nhập. Tuy nhiên, đối với một số doanh nghiệp có tình hình sản xuất kinh doanh ổn định và có uy tín, ngân hàng có thể cho vay mà không yêu cầu thế chấp hay ký quỹ. Ngoài ra, để đảm bảo cho khả năng thu hồi vốn đúng hạn, ngân hàng giám sát rất chặt chẽ quá trình vận chuyển, xếp dỡ và tiêu thụ hàng hoá, đặc biệt là trong trường hợp doanh nghiệp ký quỹ bằng chính lô hàng nhập.

2. CÁC NGHIỆP VỤ TÀI TRỢ XUẤT KHẨU

2.1. Tài trợ chiết khấu bộ chứng từ

Chiết khấu bộ chứng từ là hình thức ngân hàng tài trợ cho nhà xuất khẩu thông qua việc mua lại (cho vay) trên cơ sở bộ chứng từ hoàn hảo mà người xuất khẩu xuất trình. Nhờ có sự hỗ trợ này của ngân hàng, nhà xuất khẩu có thể tiếp tục thực hiện quá trình tái sản xuất, đảm bảo sản xuất kinh doanh liên tục, không bị gián đoạn trong thời gian chờ thanh toán từ phía đối tác nước ngoài.

Nghiệp vụ này thường được áp dụng trong cả phương thức thanh toán tín dụng chứng từ và phương thức nhờ thu.

Có hai hình thức chiết khấu bộ chứng từ, đó là chiết khấu truy đòi và chiết khấu miễn truy đòi.

2.1.1. Chiết khấu miễn truy đòi (hay còn gọi là chiết khấu đóng)

Chiết khấu bộ chứng từ miễn truy đòi là việc ngân hàng mua lại bộ chứng từ hoàn hảo của người xuất khẩu với giá mua bằng giá trị bộ chứng từ trừ đi phí chiết khấu và số tiền tương đương với thu nhập mà ngân hàng mất đi do việc cấp tín dụng cho người xuất khẩu trong thời gian bộ chứng từ chưa đến hạn.

Mức độ rủi ro của chiết khấu này khá cao bởi đây là hình thức mua bán đứt bộ chứng từ, nghĩa là sau khi bán bộ chứng từ cho ngân hàng rồi thì doanh nghiệp không còn bất kỳ trách nhiệm gì trong việc thanh toán nữa. Điều này cũng đồng nghĩa với việc ngân hàng hoàn toàn phải chấp nhận rủi ro trong mọi trường hợp kể từ khi quyết định mua bộ chứng từ. Do đó, trước khi nhận chiết khấu bộ chứng từ dưới hình thức miễn truy đòi thì ngân hàng phải nghiên cứu và cân nhắc rất kỹ càng để phòng những biến cố có thể xảy ra. Vì vậy nghiệp vụ này chủ yếu được áp dụng ở những nước phát triển, còn ở các nước đang phát triển do có nhiều hạn chế về trình độ kỹ thuật nghiệp vụ của ngân hàng, của nhà xuất khẩu nên rủi ro không thu được tiền là khó tránh khỏi.

2.1.2. Chiết khấu được phép truy đòi (hay còn gọi là chiết khấu mở)

Ngân hàng xem xét để cho nhà xuất khẩu vay khi họ xuất trình bộ chứng từ hoàn hảo. Số tiền cho vay chính là mức tài trợ của ngân hàng cho nhà xuất khẩu. Trong hình thức này, nhà xuất khẩu có trách nhiệm hoàn trả lại số tiền tài trợ nếu bộ chứng từ không được thanh toán. Người nhận tài trợ phải trả lãi theo lãi suất cho vay ngắn hạn đối với từng loại ngoại tệ trên số ngày ngân hàng thực sự ứng trước tiền hàng. So với chiết khấu miễn truy đòi, trong hình thức này ngân hàng

gặp ít rủi ro hơn, vì thế điều kiện xem xét cho vay ứng trước được ngân hàng đưa ra đơn giản hơn điều kiện chiết khấu miễn truy đòi.

2.2. Factoring

Factoring là hợp đồng được kí kết giữa người xuất khẩu và bên tài trợ (Nhà factor, Nhà Bao thanh toán), theo đó, người xuất khẩu nhượng (bán) cho tổ chức tài trợ các khoản thu phát sinh từ những hợp đồng xuất khẩu.

Factoring là một hình thức tài chính trong hoạt động xuất khẩu. Đó là những hoạt động mua bán những khoản thanh toán chưa tới hạn và ngắn hạn từ những hoạt động xuất khẩu cung ứng hàng hoá và dịch vụ. Do đó chúng ta có thể gọi Factoring là hoạt động bao thanh toán. Khác với các hoạt động trên, Factoring không sử dụng L/C cũng như các hối phiếu ngoại thương vì Factoring chỉ được sử dụng cho những hoạt động xuất khẩu thường xuyên theo định kì, theo hợp đồng dài hạn và cho nhiều nhà xuất khẩu khác nhau trong cùng một nước hoặc cho nhiều nước trong cùng một thời điểm. Do đó đối tượng mua bán của Factoring là những tổ hợp kinh tế vừa và lớn với doanh số hoạt động xuất khẩu hàng năm.

2.2.1. Chức năng của nghiệp vụ Factoring

*** Chức năng dịch vụ thanh toán**

Tổ chức Export Factor đảm nhiệm mọi thanh toán cho nhà xuất khẩu về những thanh toán chuyển nhượng, đảm nhiệm nghiệp vụ nhờ thu hoặc thông báo cho nhà nhập khẩu, giải quyết những vướng mắc trong thanh toán. Do đó Export factor thực hiện tất cả những nghiệp vụ ngân hàng phục vụ nhà xuất khẩu. Hơn nữa nó còn thực hiện chức năng kiểm tra và giám sát khả năng thanh toán của nhà nhập khẩu.

*** Chức năng tài chính:**

Export factor đảm nhiệm chức năng tài chính tín dụng cho nhà xuất khẩu và cơ sở để nó đảm nhiệm việc này là mối quan hệ giao dịch giữa Export Factor và Import Factor.

+ Nghiệp vụ tài chính ứng trước: Dù hợp đồng factoring được ký kết từ trước, nhưng ngày có hiệu lực là thanh toán theo định kỳ thanh toán của nhà nhập khẩu. Do đó, nhà xuất khẩu muốn sử dụng vốn trước ngày này, anh ta có thể vay của tổ chức factoring. Đây là khoản tín dụng ứng trước. Tín dụng ứng trước này thực hiện như tín dụng luân chuyển và nhà xuất khẩu trả lãi cho khoản tín dụng này như lãi suất thông thường và hạn mức tín dụng từ 70-90% khoản thanh toán.

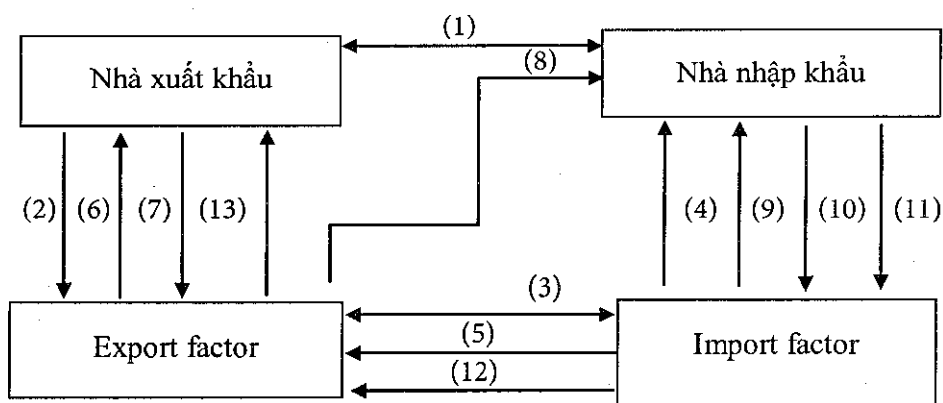
+ Nghiệp vụ chiết khấu nhà xuất khẩu có thể bán các chứng từ thanh toán và vận chuyển cho export factor và nhận tiền ngay lập tức nhưng tỷ lệ chiết khấu khá cao (10-30%) và phụ thuộc vào khả năng thanh toán của nhà nhập khẩu.

*** Chức năng đảm nhận rủi ro**

Đặc thù của Factoring chủ yếu là miễn truy đòi, nên mọi rủi ro thanh toán đều do Factor chịu.



2.2.2. Quy trình nghiệp vụ Factoring



(1) Thỏa thuận thương mại giữa nhà nhập khẩu và xuất khẩu trong đó qui định rõ định kỳ cung ứng thường xuyên.

(2) Đơn đề nghị mua thanh toán các khoản xuất liên tục do nhà xuất khẩu nhập gửi tổ chức export factor.

(3) Quan hệ giao dịch trên cơ sở hợp đồng giữa export factor và import factor.

(4) Import factor kiểm tra gián tiếp hoạt động kinh doanh và khả năng thanh toán của nhà nhập khẩu thông qua ngân hàng phục vụ nhà nhập khẩu.

(5) Import factor thông báo kết quả kiểm tra cho export factor

(6) Thông báo của export factor cho nhà xuất khẩu về hạn mức mua khoản thanh toán (hạn mức này phụ thuộc vào khả năng của nhà nhập khẩu)

(7) Nhà xuất khẩu công nhận thỏa thuận và bán khoản thanh toán cho export factor, chuyển quyền sở hữu các khoản cho export factor

(8) Export factor thông báo cho nhà nhập khẩu về việc chuyển quyền sở hữu và chuyển nợ.

(9) Import factor thông báo cho nhà nhập khẩu về việc họ đảm nhiệm nhờ thu cũng như quan hệ giao dịch thay cho export factor.

(10) Nhà nhập khẩu thanh toán cho import factor.

(11) Nhà nhập khẩu có quyền phản hồi thanh toán khi có vấn đề xảy ra với hàng nhập hoặc không chấp nhận thanh toán.

(12) Import factor hạch toán nghiệp vụ vào tài khoản giao dịch cho export factor

(13) Export factor tất toán nghiệp vụ khi thanh toán chứng từ cho nhà xuất khẩu và trừ đi lệ phí bao thanh toán.

2.2.3. Các loại Factoring chủ yếu

a. Factoring kỳ hạn (Maturity Factoring):

Nhà Factor xuất khẩu không tài trợ cho người xuất khẩu ngay sau khi mua bộ chứng từ mà tài trợ theo định kỳ (ví dụ hàng tháng trả một lần...) hoặc căn cứ vào kỳ hạn thanh toán bình quân.

Trình tự thực hiện loại hình tài trợ này như sau:

Bước một: Sau khi nhận được đơn đặt hàng trả chậm từ người nhập khẩu, người xuất khẩu thông báo cho Factor xuất khẩu biết.

Bước hai: Với sự trợ giúp của Factor nhập khẩu, Factor xuất khẩu tiến hành phân tích độ tín nhiệm của người nhập khẩu.

Bước ba: Nếu chấp nhận tài trợ, Factor xuất khẩu sẽ ký hợp đồng bao thanh toán toàn bộ và chịu mọi rủi ro thương mại.

Bước bốn: Người xuất khẩu thông báo cho người nhập khẩu chuyển tiền trực tiếp cho Factor.

Bước năm: Tới thời điểm thanh toán như thoả thuận, Factor xuất khẩu chuyển tiền cho người xuất khẩu sau khi trừ các khoản phí và hoa hồng nghiệp vụ.

b. Factoring thông thường (Conventional Factoring)

Ngoài chức năng quản lý và đảm nhận rủi ro thanh toán, Factor xuất khẩu còn thực hiện chức năng tài trợ (ứng trước) cho người xuất khẩu một phần giá trị khoản phải thu. Khoản tài trợ này được tính lãi với mức lãi suất cao hơn lãi suất thị trường.

2.3. Tín dụng chiết khấu hối phiếu

Xét về thời gian thanh toán, hối phiếu bao gồm 2 loại: Trả tiền ngay và kì hạn. Trong những điều kiện nhất định, người xuất khẩu phải chấp nhận ý muốn sử dụng hối phiếu kì hạn của nhà nhập khẩu. Do đó nhà xuất khẩu gặp nhiều khó khăn trong việc thu hồi vốn, sử dụng vốn và gặp phải những rủi ro liên quan đến tỷ giá hối đoái, uy tín, sự phá sản của người trả tiền... Tuy nhiên những khó khăn này có thể được gỡ bỏ khi có nghiệp vụ chiết khấu hối phiếu của ngân hàng.

Chiết khấu hối phiếu (Draft Discounting) thực chất là ngân hàng mua lại quyền thụ hưởng giá trị hối phiếu khi đến hạn thanh toán từ người thụ hưởng hợp pháp trên hối phiếu. Tài trợ chiết khấu hối phiếu là dạng tài trợ ngắn hạn của ngân hàng cho người thụ hưởng hối phiếu. Trong thương mại quốc tế, người thụ hưởng hối phiếu thường là nhà xuất khẩu. Do đó tài trợ chiết khấu hối phiếu được xem là tài trợ xuất khẩu.

Ngân hàng thực hiện nghiệp vụ chiết khấu hối phiếu cho những hối phiếu kỳ hạn còn giá trị hiệu lực và đã được con nợ ký chấp nhận lên hối phiếu.

Mức tài trợ chiết khấu hối phiếu chính là số tiền chiết khấu, được xác định theo công thức sau:

$$M_d = M \left[1 - \frac{r_d \cdot t}{360} \right] - C$$

Trong đó:

M_d : là mức độ tài trợ chiết khấu do ngân hàng cấp cho khách hàng

M : là mệnh giá hối phiếu

t : là thời hạn hiệu lực còn lại của hối phiếu

r_d : là lãi suất chiết khấu

C : là phí hoa hồng nghiệp vụ



Thông qua nghiệp vụ này giúp cho nhà xuất khẩu có điều kiện thu hồi vốn nhanh mà không phải chờ đến hạn thanh toán hối phiếu. Tuy nhiên điều này làm bộc lộ khả năng rủi ro cho ngân hàng chiết khấu. Mức độ rủi ro phụ thuộc khả năng tài chính và thiện chí của con nợ chấp nhận hối phiếu. Vì vậy để hạn chế rủi ro, ngân hàng chiết khấu thường áp dụng mức lãi suất chiết khấu cao và bảo lưu quyền truy đòi đối với nhà xuất khẩu. Tuy nhiên, đối với những chấp phiếu ngân hàng thì lãi suất chiết khấu lại thấp và nó được áp dụng chế độ tài trợ ưu đãi (ví dụ như người xuất khẩu được miễn truy đòi)

III. CÁC NGHIỆP VỤ TÀI TRỢ THỰC HIỆN TẠI NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI VIỆT NAM

1. TÀI TRỢ NHẬP KHẨU

Hiện nay các ngân hàng thương mại Việt nam thực hiện tài trợ nhập khẩu theo hình thức mở L/C, thư cam kết và lập các chứng từ có giá.

1.1. Tài trợ theo hình thức mở L/C

Khi áp dụng phương thức thanh toán tín dụng chứng từ (Documentary Credit - DC), ngân hàng phục vụ nhà nhập khẩu sẽ mở L/C cho người xuất khẩu thông qua ngân hàng thông báo (Advising Bank), như vậy ngân hàng phát hành L/C đã tài trợ cho nhà nhập khẩu. Hình thức tài trợ này thường thể hiện dưới những dạng sau đây:

1.1.1. Ngân hàng tài trợ uy tín cho đơn vị nhập khẩu

Kĩ thuật nghiệp vụ thanh toán DC đã chỉ rõ nhà nhập khẩu cần thực hiện thủ tục ký quỹ mở L/C. Tỷ lệ ký quỹ được áp dụng đối với các đơn vị nhập khẩu là khác nhau phụ thuộc vào mối quan hệ giữa khách hàng và ngân hàng, uy tín của nhà nhập khẩu... Mức ký quỹ khác nhau thể hiện mức tài trợ khác nhau của ngân hàng.

Khi ngân hàng ký quỹ 100% giá trị L/C thì không có nghĩa là ngân hàng tài trợ vì mặc dù không được tài trợ về vốn nhưng lại được tài trợ uy tín của ngân hàng. Ngân hàng cam kết thanh toán cho nhà xuất khẩu của nước ngoài khi họ nhận được bộ chứng từ hoàn hảo phù hợp với L/C. Mọi vấn đề thanh toán với nước ngoài đều được thực hiện bởi ngân hàng phát hành L/C chứ không phải bởi nhà nhập khẩu.

Thực tế hiện nay, có nhiều trường hợp nhà xuất khẩu nước ngoài chỉ chấp nhận ký kết và thực hiện hợp đồng thương mại khi có sự tài trợ uy tín của một ngân hàng chỉ định nào đó. Vì vậy tài trợ bằng uy tín giữ vai trò hết sức quan trọng trong việc thúc đẩy phát triển thương mại hiện nay.

1.1.2. Tài trợ vốn vay

Ngân hàng cho nhà nhập khẩu vay để mở L/C. Theo hình thức này phòng thanh toán sẽ mở L/C cho đơn vị dựa trên kế ước vay tiền giữa ngân hàng và nhà nhập khẩu đó. Kế ước vay tiền mặc dù được ký kết trước thời điểm thanh toán nhưng nhà nhập khẩu chỉ phải trả lãi tiền vay kể từ ngày thanh toán.

1.2. Quy trình nghiệp vụ tài trợ nhập khẩu cho vay mở L/C, cho vay thanh toán mở L/C của NHTM Việt Nam

Quy trình nghiệp vụ cho vay gồm 4 phần tương ứng với 4 giai đoạn của quá trình cho vay, gồm: (i) Quy trình xét duyệt cho vay; (ii) Quy trình phát tiền vay; (iii) Quy trình kiểm tra sử dụng vốn vay và (iv) Quy trình thu hồi nợ vay.

Tại mỗi phần gồm 3 nội dung cụ thể: (i) Nguyên tắc thực hiện; (ii) Trình tự thực hiện và (iii) Trách nhiệm và nhiệm vụ cụ thể của các thành viên tham gia.

Quy trình nghiệp vụ cho vay mở L/C và thanh toán L/C được thực hiện tuân thủ quy trình cho vay nói chung, đã được trình bày trong những chương trước, vì vậy ở phần này chỉ đề cập đến những nét đặc trưng.

1.2.1. Quy trình xét duyệt cho vay

1.2.1.1. Nhận và kiểm tra hồ sơ vay vốn của khách hàng

Trong hồ sơ vay vốn của khách hàng, ngoài các loại giấy tờ phản ánh tư cách pháp lý, tình hình tài chính và hoạt động sản xuất - kinh doanh của bên vay, nhất thiết phải có hợp đồng xuất nhập khẩu hàng hoá. Hợp đồng này đóng vai trò quan trọng trong xét duyệt cho vay.

1.2.1.2. Thẩm định cho vay và quyết định cho vay

Đây là bước thực hiện mang ý nghĩa hết sức quan trọng, liên quan trực tiếp đến hiệu quả của khoản vay, vì vậy đòi hỏi phải đảm bảo đánh giá chính xác mức độ rủi ro của khoản vay thông qua chủng loại hàng hoá, sự biến động của giá cả, điều kiện thanh toán... được quy định trong hợp đồng xuất nhập khẩu.

Thu thập thông tin trong thẩm định cho vay mở L/C, cho vay thanh toán L/C được xem là cơ bản để đưa ra quyết định cho vay. Thông tin cần thiết liên quan tới hợp đồng xuất nhập khẩu hàng hoá được thu thập từ nhiều kênh khác nhau như trên mạng, thị trường hoặc những nhà kinh doanh cùng mặt hàng.

Quyết định cho vay, từ chối cho vay, hoặc các quyết định khác được đưa ra kịp thời ngay sau khi thẩm định theo quy trình cho vay nói chung.

1.2.2. Quy trình phát tiền vay

Quy trình phát tiền vay trong cho vay mở L/C và thanh toán L/C bao gồm 3 nội dung cụ thể, đó là: Nguyên tắc thực hiện; Trình tự thực hiện quy trình phát tiền vay; Trách nhiệm, nhiệm vụ của các thành viên tham gia được đề cập tại những chương trước. Tuy nhiên hình thức cho vay này có đặc điểm là việc phát tiền chỉ được thực hiện khi ngân hàng phát hành L/C trả tiền lô hàng nhập, tức là vào thời điểm ngân hàng tiếp nhận bộ chứng từ hoàn hảo theo L/C đó.

1.2.3. Quy trình kiểm tra sử dụng vốn vay

Trên cơ sở tuân thủ quy trình cho vay nói chung, giai đoạn này có đặc điểm nổi bật là ngân hàng cần kiểm tra việc hàng hoá theo L/C đó đã thực sự vào Việt Nam hay không. Vì vậy ngân hàng cần kiểm tra chặt chẽ các chứng từ sau khi nhận hàng.

1.2.4. Quy trình thu hồi nợ vay

Để thu hồi nợ gốc, nợ lãi khi đến hạn, trong quá trình thực hiện thu nợ, chuyển nợ quá hạn cũng như việc xử lý tài sản bảo đảm để thu nợ được hiệu quả cần theo dõi việc tiêu thụ hàng hoá, nguyên nhân chậm trả và những nguyên nhân khác nhằm đưa ra phương án phù hợp.

2. TÀI TRỢ XUẤT KHẨU

2.1. Tài trợ chiết khấu bộ chứng từ

2.1.1. Tài trợ chiết khấu miễn truy đòi

Thực chất là ngân hàng thực hiện việc mua lại bộ chứng từ hoàn hảo của nhà xuất khẩu. Mức tài trợ thể hiện ở số tiền thanh toán ngay do Giám đốc các ngân hàng thương mại quyết định trên cơ sở lãi suất cho vay trong thời gian dự tính. Giá mua bộ chứng từ là lớn hay nhỏ phụ thuộc vào độ rủi ro thanh toán bộ chứng từ đó. Hiện nay, các ngân hàng thương mại Việt Nam có thể mua bộ chứng từ dao động từ 97- hơn 99% giá trị của bộ chứng từ đó.

Rõ ràng rằng, khi ngân hàng thực hiện nghiệp vụ này thì rủi ro là khó tránh khỏi. Vì vậy, hình thức tài trợ chiết khấu miễn truy đòi ít được áp dụng ở Việt Nam. Hình thức tài trợ này chủ yếu được các ngân hàng thương mại Việt Nam áp dụng trong phương thức thanh toán tín dụng chứng từ khi hội tụ đủ các điều kiện chính sau đây:

- Người xuất khẩu có yêu cầu thanh toán ngay bằng văn bản.
- L/C được phép thanh toán ngay và được đòi tiền bằng điện tại ngân hàng thanh toán.
- Bộ chứng từ phải hoàn hảo.
- Ngân hàng mở L/C (Issuing Bank) hoặc ngân hàng được uỷ quyền trả tiền (Paying Bank) là ngân hàng có uy tín, có quan hệ tốt với ngân hàng thương mại Việt Nam, thường xuyên thanh toán nhanh chóng, sòng phẳng. (Ví dụ: Vietcombank TW chỉ chủ yếu mua đứt bộ chứng từ đối với khách hàng xuất khẩu có đối tác là nhà nhập khẩu Nhật và Đài Loan).

2.1.2. Tài trợ chiết khấu được phép truy đòi (ứng trước tiền hàng)

Hầu hết các ngân hàng Việt Nam với tư cách là ngân hàng xuất khẩu đều chờ khi có báo có của ngân hàng nước ngoài mới thanh toán cho nhà xuất khẩu. Vì vậy vấn đề sử dụng vốn đối với nhà xuất khẩu gặp nhiều khó khăn.

Để tháo gỡ bớt khó khăn cho nhà xuất khẩu, các ngân hàng thương mại Việt Nam thực hiện cho vay trên cơ sở người xuất khẩu xuất trình bộ chứng từ hoàn hảo. Trong nghiệp vụ này, rủi ro của ngân hàng ít hơn so với chiết khấu miễn truy đòi. Mức tài trợ được áp dụng ở Việt Nam theo quy định của từng ngân hàng. Ví dụ: Vietcombank được phép ứng trước 98% giá trị bộ chứng từ. Với giá trị bộ chứng từ nhỏ hơn 100.000 USD, mức tài trợ do phòng thanh toán quyết định còn nếu lớn hơn 100.000 USD thì do lãnh đạo ngân hàng quyết định. Đối với số tiền ứng trước này,

ngân hàng thu lãi theo lãi suất cho vay ngắn hạn (được công bố trong thời kì đó) theo số ngày mà ngân hàng thực sự ứng trước cho khách hàng.

Do có rủi ro nên các ngân hàng thương mại Việt Nam chỉ thực hiện chiết khấu nếu có các điều kiện sau:

- Bộ chứng từ xuất trình hoàn hảo.
- Người xuất khẩu không có nợ quá hạn (trường hợp ngoại lệ do Giám đốc quyết định)
- Khách hàng (nhà xuất khẩu) có cam kết hoàn lại số tiền đã được ứng trước và trả lãi nếu số tiền đó bị nhà nhập khẩu từ chối thanh toán

2.2. Tài trợ cho vay xuất khẩu

Tài trợ cho vay xuất khẩu tuy chưa được sử dụng rộng rãi ở Việt Nam song nó góp phần quan trọng trong việc khắc phục khó khăn cho nhà xuất khẩu Việt Nam. Sau khi ký hợp đồng thương mại, người xuất khẩu cần tiền để thu mua hàng hoá. Người xuất khẩu đến ngân hàng để vay tiền. Khi ngân hàng kí hợp đồng cho vay (khế ước) cần quan tâm đến những vấn đề sau đây:

- Luận chứng KTKT của đơn vị
- Bảo lãnh của đơn vị chủ quản
- Phương án kinh doanh
- Hợp đồng thương mại

.....

Trên thực tế đối với những hàng hóa thương mại thông thường ít được cho vay. Mặc dù các ngân hàng vận dụng chính sách hỗ trợ xuất khẩu nhưng đối với hàng hoá thương mại thông thường thì phải theo chủ trương của Nhà nước tức là phải dựa trên mức chung đã được qui định. Ngân hàng chủ yếu cho vay xuất khẩu đối với hàng trả nợ thay thế cho Nhà nước, ví dụ hàng xuất sang Irắc, Libi, Hungari, các nước thuộc Liên Xô cũ. Đối với những trường hợp trên, việc cho vay của ngân hàng rất an toàn vì có đảm bảo đầu vào. Khi thu tiền từ nước ngoài về thường có xác nhận nợ của nước ngoài. Dựa trên xác nhận nợ, Bộ Tài chính chuyển tiền cho nhà xuất khẩu trả cho ngân hàng, nhờ đó Bộ Tài chính giảm được lượng ngoại tệ phải trả cho nước ngoài.

CÂU HỎI

1. Các loại hình và đặc điểm của tài trợ xuất nhập khẩu?
2. So sánh giữa tài trợ của Factor với tài trợ của ngân hàng chiết khấu chứng từ?
3. Nhận xét lãi suất tín dụng tài trợ xuất khẩu của Việt Nam hiện nay?
4. Những lợi ích của người xuất khẩu tham gia tài trợ Factoring?
5. Chức năng của tài trợ bao thanh toán?
6. Phân biệt L/C và bảo lãnh thanh toán.
7. Phân biệt chiết khấu hối phiếu và chiết khấu chứng từ.
8. Phân biệt cho vay mở L/C và thanh toán L/C.

Chương XIV

NGHIỆP VỤ KINH DOANH NGOẠI HỐI

Trong nền kinh tế thị trường, hoạt động kinh doanh kiếm lời của các ngân hàng thương mại không còn dừng lại ở một số nghiệp vụ truyền thống như tín dụng, thanh toán... mà các ngân hàng đã vươn xa hơn trên nhiều lĩnh vực khác nữa, đó là dịch vụ, đầu tư ngoại tệ hay kinh doanh ngoại hối. Trong phạm vi chương này, chúng ta sẽ nghiên cứu nội dung các nghiệp vụ kinh doanh ngoại hối. Vấn đề quan trọng liên quan đến lĩnh vực này đó là vấn đề tỷ giá. Do đó khi bắt đầu nghiên cứu nó, đòi hỏi mỗi sinh viên phải nắm vững những khái niệm, thuật ngữ cũng như những điểm cơ bản nhất của tỷ giá, để từ đó chúng ta sẽ thấy dễ dàng hơn trong việc tiếp cận với nội dung chủ yếu của các nghiệp vụ kinh doanh như thế nào.

I. NHỮNG VẤN ĐỀ CƠ BẢN TRONG KINH DOANH NGOẠI HỐI

1. TỶ GIÁ HỐI ĐOÁI

Hối đoái (exchange) - Là sự chuyển đổi đồng tiền này lấy đồng tiền khác. Ví dụ đổi USD lấy JPY, hay đổi EUR lấy CHF hoặc đổi VND lấy USD. Quá trình chuyển đổi được thực hiện trên thị trường hối đoái.

Tỷ giá hối đoái (exchange rate) - Là tỷ lệ chuyển đổi của hai đồng tiền. Hay nói cách khác: Là giá của một đồng tiền được biểu thị bằng một số đơn vị đồng tiền khác. Ví dụ $1\text{USD} = 8,3250\text{ CNY}$; $1\text{USD} = 15580\text{ VND}$.

Trên thế giới có nhiều loại tiền khác nhau, những đồng tiền được giao dịch trên thị trường ngoại hối nhiều nhất là những đồng tiền mạnh ổn định và tự do chuyển đổi như USD, EUR, JPY và GBP...

2. KÝ HIỆU CÁC ĐỒNG TIỀN

Thị trường ngoại hối hoạt động liên tục 24/24 giờ trong ngày, mọi tiêu chí trên thị trường luôn được tiêu chuẩn hoá, trong đó có ký hiệu các đồng tiền. Để tiện lợi trong giao dịch, đòi hỏi các giao dịch viên phải nắm được ký hiệu các đồng tiền một cách chính xác. Tổ chức tiêu chuẩn Quốc tế (ISO) quy định: đồng tiền mỗi nước được cấu tạo bằng 3 ký tự. Hai ký tự đầu chỉ tên nước và ký tự sau cùng chỉ tên đồng tiền. Dưới đây là ký hiệu một số các đồng tiền.

Ký hiệu các đồng tiền theo tổ chức tiêu chuẩn Quốc tế (ISO)

STT	Tên nước	Tên đồng tiền	Ký hiệu
1	Australia	Australian Dollar	AUD
2	Brunei Darussalam	Brunei Dollar	BND
3	Cambodia	Riel	KHR
4	China	Yuan Renminbi	CNY
5	Cuba	Cuban Peso	CUP
6	Lao People's De. Republic	Kip	LAK
7	Russian Federation	Russian Ruble	RUR
8	United Kingdom	Pound Sterling	GBP
9	United States	US Dollar	USD
10	Viet Nam	Dong	VND
11	Hong Kong	Hong Kong Dollar	HKD
12	Japan	Yen	JPY
13	India	Indian Rupee	INR

3. CÁC LOẠI TỶ GIÁ HỐI ĐOẠI

- **Tỷ giá chính thức:** Là tỷ giá được ấn định trong từng phiên giao dịch. Tỷ giá chính thức được xác định ở hầu hết các thị trường. Trong chế độ tỷ giá thả nổi có quản lý thì tỷ giá chính thức là cơ sở để xác định các loại tỷ giá khác. Không phải bất cứ đồng tiền nào cũng được yết giá chính thức, mà chỉ một số ngoại tệ chủ yếu yết với đồng bản tệ.

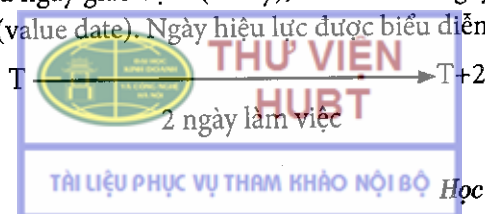
- **Tỷ giá điện hối:** Là tỷ giá chuyển ngoại hối bằng điện.

- **Tỷ giá thư hối:** Là tỷ giá chuyển ngoại hối bằng thư.

- **Tỷ giá mua và tỷ giá bán:** Thông thường trong giao dịch mua bán ngoại tệ, ngân hàng cung cấp cho khách hàng một cặp tỷ giá gồm có tỷ giá mua và tỷ giá bán. Tỷ giá mua là tỷ giá, tại đó ngân hàng sẵn sàng mua vào đồng tiền yết giá, còn tỷ giá bán là tỷ giá, tại đó ngân hàng sẵn sàng bán ra đồng tiền yết giá. Ví dụ: 1 USD = (15570 - 15590) VND. Trong đó 15570 là tỷ giá mua của ngân hàng, 15590 là tỷ giá bán của ngân hàng.

- **Tỷ giá giao ngay:** Là tỷ giá được thoả thuận trong ngày giao dịch nhưng ngày thanh toán chậm nhất là 2 ngày làm việc sau đó.

Nếu ký hiệu T là ngày giao dịch (today), thì T + 2 là ngày thanh toán hay còn gọi là ngày hiệu lực (value date). Ngày hiệu lực được biểu diễn trên trục sau:



và NZD. Ngoài 4 đồng tiền trên còn có hai đồng tiền EUR và SDR luôn luôn đóng vai trò là đồng tiền yết giá đối với các đồng tiền còn lại.

Ví dụ: Tỷ giá tại thị trường London yết như sau:

1GBP = 1,4526 USD

1GBP = 1,7954CHF

II. CÁC LOẠI RỦI RO NGOẠI HỐI

Rủi ro là tính tất yếu đối với lĩnh vực kinh doanh nói chung, trong đó có kinh doanh ngoại hối nói riêng. Một số loại rủi mà ta thường gặp trong lĩnh vực ngoại hối là: rủi ro tỷ giá; rủi ro về trạng thái ngoại hối; rủi ro tỷ lệ Swap; rủi ro thực hiện và rủi ro chuyển đổi, rủi ro nghiệp vụ.

1. RỦI RO TỶ GIÁ HỐI ĐOÁI

Tỷ giá hối đoái giữa các đồng tiền luôn biến động trên thị trường. Sự biến động này xuất phát từ nhiều nguyên nhân: Cung cầu ngoại tệ trên thị trường; cán cân thanh toán quốc tế, chính sách thuế quan, năng suất lao động, tình hình kinh tế, chính sách xã hội của mỗi nước. Những biến cố khó lường trước có thể xảy ra dẫn đến việc mua bán ngoại tệ của các ngân hàng gặp rủi ro. Ví dụ, một NH mua USD theo tỷ giá CHF/USD = 1,7864 nhưng bán ra 1,7860 vậy NH bị lỗ 0,0004 CHF trên 1 USD. Nếu NH mua bán đồng thời 10 tr. USD thì lỗ lên tới 4000 CHF.

2. RỦI RO TRẠNG THÁI NGOẠI HỐI

Việc mua và bán ngoại tệ tạo ra một trạng thái ngoại hối. Tại một thời điểm nào đó, số ngoại hối mua vào lớn hơn ngoại hối bán ra, thì gọi là trạng thái ngoại hối dương. Ngược lại, nếu số ngoại hối bán ra lớn hơn số ngoại hối mua vào, thì gọi là trạng thái ngoại hối âm.

Công thức tính trạng thái ngoại hối như sau:

$$TTNH = A - B$$

Ký hiệu:

TTNH - Trạng thái ngoại hối

A - là tài sản Có ngoại hối cộng (+) ngoại hối mua vào

B - là tài sản Nợ ngoại hối cộng (+) ngoại hối bán ra

Nếu $A > B$ ⇨ Trạng thái ngoại hối dương

Nếu $A < B$ ⇨ Trạng thái ngoại hối âm

Nếu $A = B$ ⇨ Trạng thái ngoại hối bằng không (không có trạng thái ngoại hối).

Trạng thái ngoại hối dương sẽ có lợi khi tỷ giá tăng và sẽ thiệt hại nếu tỷ giá giảm.

Trạng thái ngoại hối âm sẽ bất lợi nếu tỷ giá tăng và ngược lại sẽ có lợi khi tỷ giá giảm.

Nếu số ngoại hối mua vào bằng số ngoại hối bán ra thì trạng thái ngoại hối sẽ cân bằng (hay bằng không). Việc thay đổi tỷ giá sẽ không ảnh hưởng tới trạng thái ngoại hối. Ví dụ tỷ giá VND/USD = 15580 và trạng thái của USD được phản ánh như trong bảng 14.2.

Bảng 14.2: Trạng thái đồng USD - xu hướng lãi và lỗ

Ngoại tệ mua (USD)	Ngoại tệ bán (USD)	Chênh lệch	Trạng thái ngoại hối
+ 70	- 30	+ 40	Trạng thái ngoại hối dương - Lãi, nếu tỷ giá tăng. - Lỗ, nếu tỷ giá giảm.
+ 40	- 60	- 20	Trạng thái ngoại hối âm - Lãi, nếu tỷ giá giảm. - Lỗ, nếu tỷ giá tăng.
+ 50	-50	0	Trạng thái ngoại hối cân bằng không lãi và không lỗ

3. RỦI RO TỶ LỆ SWAPS (TỶ LỆ HOÁN ĐỔI)

Rủi ro tỷ lệ Swap trở nên quan trọng khi thời hạn và khối lượng kinh doanh đã thoả thuận xong nhưng thời hạn thanh toán thì chưa chấm dứt.

Ví dụ: Một ngân hàng mua 3 triệu USD 01 tháng và bán thời hạn 02 tháng. Theo ví dụ này, hai khoản mua bán có giá trị là bằng nhau nhưng thời hạn lại không đồng nhất. Điều đó có nghĩa là ở đây không có rủi ro về tỷ giá, nhưng lại có rủi ro về tỷ lệ Swap, tức rủi ro sẽ xuất hiện vào cuối tháng 2 nếu vị thế này được hình thành qua thực hiện một nghiệp vụ Swap mà tỷ lệ Swap lại phát triển không thuận lợi.

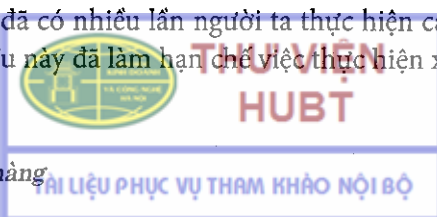
Tuy nhiên, tỷ lệ Swap được hình thành thông qua tỷ giá giao ngay và chênh lệch lãi suất của hai đồng tiền. Do đó, khi lãi suất của hai đồng tiền thay đổi, thì tỷ lệ swap cũng thay đổi theo. Hay nói cách khác rủi ro tỷ lệ swap thực chất là rủi ro lãi suất. So với rủi ro tỷ giá thì rủi ro tỷ lệ swap ít hơn, nhưng khi giao dịch với khối lượng lớn thì cần phải thận trọng.

4. RỦI RO THỰC HIỆN

Rủi ro thực hiện xuất hiện trong điều kiện, một trong bạn hàng là đối tác kinh doanh không thực hiện hợp đồng. Ví dụ, một ngân hàng ký được 1 hợp đồng bán cho khách hàng A 1 triệu USD, đối khoản là SGD với tỷ giá 1USD = 1.6555 SGD. Nguồn USD này ngân hàng ký hợp đồng mua từ một khách hàng B. Sau đó phát hiện khách hàng B bị phá sản, trong khi đó tỷ giá thị trường đã thay đổi 1 USD = 1,6575. Trường hợp này ngân hàng bị lỗ 200SGD.

5. RỦI RO CHUYỂN ĐỔI VÀ RỦI RO KINH DOANH

Rủi ro chuyển đổi xuất hiện trong trường hợp khi chuyển đổi đồng tiền này ra đồng tiền khác bị cấm do quy chế quản lý ngoại hối mỗi nước quy định. Trong những năm 30 & 40 đã có nhiều lần người ta thực hiện cái gọi là “đóng băng” tài sản ở ngân hàng. Điều này đã làm hạn chế việc thực hiện xuất nhập khẩu của một số nước.



Ngoài ra, do thao tác kỹ thuật, hạch toán nhầm lẫn các hoạt động kinh doanh ngoại tệ cũng dẫn đến rủi ro. Ví dụ: một người kinh doanh quên không lập chứng từ mua bán, sau khi thực hiện hợp đồng thì khoản kinh doanh trong bảng cân đối của ngân hàng không thống nhất với thực trạng giao dịch và hậu quả là thiệt hại phát sinh khi thanh toán sau này, hoặc thiệt hại lãi suất thông qua việc rút tiền quá mức trên tài khoản của khách hàng nước ngoài. Những nguyên nhân nêu trên là nguồn gốc phát sinh ra rủi ro nghiệp vụ ngân hàng.

III. NỘI DUNG CÁC NGHIỆP VỤ KINH DOANH NGOẠI HỐI

1. NGHIỆP VỤ KINH DOANH GIAO NGAY

1.1. Khái niệm

Giao dịch ngoại hối giao ngay là một thoả thuận ở ngày hôm nay, nhưng việc thanh toán được thực hiện trong vòng 2 ngày làm việc kể từ ngày ký kết hợp đồng. Giá trị của hợp đồng này phụ thuộc vào tỷ giá giao ngay và khối lượng giao dịch.

Mua bán giao ngay thực chất là mua bán số dư tiền gửi. Việc chuyển các khoản tiền từ tài khoản người mua sang tài khoản người bán được thực hiện bằng các phương tiện khác nhau như: telex, kỳ phiếu ngân hàng (bank drafts) hay thanh toán qua hệ thống điện tử.

Các yếu tố liên quan đến nghiệp vụ mua bán giao ngay:

- Tỷ giá giao ngay (spot rate) là tỷ giá được niêm yết trên thị trường tại thời điểm giao dịch. Tỷ giá được yết trực tiếp hay gián tiếp là phụ thuộc vào cách yết giá truyền thống của các thị trường hoặc phụ thuộc và một số đồng tiền chủ yếu. Ở Việt Nam, tỷ giá giao ngay yết tại các ngân hàng thương mại theo phương pháp trực tiếp, nghĩa là VND là đồng tiền định giá, USD là đồng tiền yết giá.

- Ngày thanh toán hay còn gọi là ngày giá trị (value date) là ngày mà các khoản tiền mua, bán được chuyển vào các tài khoản thích hợp.

Đứng trên giác độ lý luận mà xem xét, thì tỷ giá giao ngay được biểu thị theo công thức sau đây:

$$E(i/j) = a \Leftrightarrow 1j = ai$$

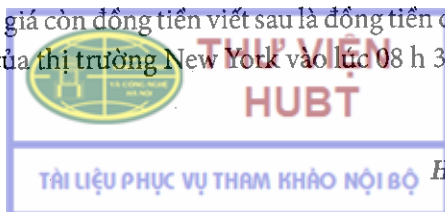
Trong đó:

j - là đồng tiền yết giá có đơn vị là 1 và là đơn vị cố định

i - là đồng tiền định giá có đơn vị biến đổi.

Ví dụ: $E(\text{VND}/\text{USD}) = 15.585$. Trong đó USD là đồng tiền yết giá, còn VND là đồng tiền định giá, và giá 1USD bằng 15585 VND.

Tuy nhiên trong thực tế người ta thường yết ngược lại, tức là đồng tiền viết trước là đồng tiền yết giá còn đồng tiền viết sau là đồng tiền định giá. Có thể quan sát các tỷ giá giao ngay của thị trường New York vào lúc 08 h 32 phút ngày 29/06/2000 trong bảng 14.3.



Bảng 14.3: Tỷ giá tại thị trường New York 08 h 32 phút ngày 29/06/2000.

Ký hiệu đồng tiền	Tỷ giá		Nguồn cung cấp	Tỷ giá cao nhất	Tỷ giá thấp nhất
	Tỷ giá mua	Tỷ giá bán			
EUR=	0,9422	0,9432	Tokyo Mitsub	0,9433	0,9418
JPY=	105,15	105,18	ANZ	105,53	105,18
GBP=	1,5114	1,5121	BCI	1,5136	1,5116
CHF=	1,6436	1,6446	N.B.B	1,6445	1,6422
CAD=	1,4762	1,4772	N.B.B	1,4778	1,4767
AUD=	0,6035	0,6040	Macquarie BK	0,6051	0,6028
NZD=	0,4663	0,4670	Nat BK NZ	0,4701	0,4663
EUR JPY=	99,180	99,200	BNL	99,41	99,200
EUR CHF=	1,5502	1,5506	ABN Amro	1,5508	1,5494
EUR GBP=	0,6233	0,6243	N.B.B	0,6233	0,6224
GBP JPY=	159,83	159,89	DLJ New York		
CHF JPY=	64,15	64,25	Citi bank		
AUD NZD=	1,2869	1,2899	NAB		

Nguồn: Reuter NFX - Thị trường ngoại hối New York

Bảng tỷ giá trên chỉ ra rằng: Cột Ký hiệu các đồng tiền (từ EUR đến NZD) biểu thị tỷ giá giao ngay của các đồng tiền với USD. Ví dụ: Từ tỷ giá EUR JPY đến tỷ giá AUD JPY biểu thị tỷ giá chéo của các đồng tiền. Ví dụ: EUR CHF = 1,5502/06, ý nói trong đó tỷ giá mua vào 1 EUR = 1,5502 CHF và bán ra 1,5506 CHF. Hay tỷ giá chéo giao ngay CHF JPY = 64,15/25, trong đó tỷ giá mua 1 CHF = 64,15 JPY và bán ra 1 CHF = 64,25 JPY.

1.2. Kỹ thuật giao dịch giao ngay

1.2.1. Giao dịch bán lẻ

Các công ty gọi là (khách hàng) có nhu cầu ngoại tệ thì giao dịch trực tiếp với các ngân hàng thương mại. Từ các ngân hàng này, khách hàng có thể nắm được thông tin về tỷ giá mua, bán, cũng như dịch vụ tư vấn của ngân hàng. Chẳng hạn một khách hàng cần mua ngoại tệ bằng nội tệ để thanh toán trả tiền ngay cho khách hàng nước ngoài hoặc một khách hàng khác cũng cần mua một số lượng ngoại tệ này, cùng lúc đó lại có nhiều nguồn ngoại tệ khác thu về do xuất khẩu hàng hoá, thì ngân hàng không thể áp dụng một cách dịch vụ giống nhau cho cả hai khách hàng nêu trên. Ngân hàng có thể sử dụng các cách dịch vụ khác nhau để đem lại kết quả tốt nhất cho các khách hàng của mình, đồng thời ngân hàng cũng có lợi thu được phí. Có các trường hợp xảy ra trong mua bán ngoại tệ của khách hàng như sau:

Trường hợp 1: Khách hàng mua bằng nội tệ

Ví dụ: (Thứ 3) Ngày 25/2/2003 trưởng phòng kế toán của một công ty XNK Mỹ (gọi là CTM) gọi cho ngân hàng Citybank cần mua 5 triệu EUR để thanh toán trả tiền ngay cho công ty XNK Pháp (gọi là CTP). Sau khi biết tỷ giá của Citybank đưa ra, nếu CTM đồng ý với tỷ giá này thì CTM cung cấp cho Citybank tên, địa chỉ và số hiệu tài khoản của mình tại Citybank. Đồng thời cũng cung cấp địa chỉ số liệu tài khoản của CTP, tên và địa chỉ của ngân hàng phục vụ công ty này tại Pháp. Giả sử ngân hàng của CTP là Credit Lyonnais Bank, viết tắt CReBank.

Những thông tin do CTM cung cấp cho Citybank trong ngày 25/2 mang tính chất là một thoả thuận miệng. Sau đó, cùng ngày ngân hàng này gửi một tờ hợp đồng bán ngoại tệ cho công ty XNK (CTM) trong đó ghi số ngoại tệ mà công ty đặt mua là 5 tr. EUR và số USD tương đương là 1 tr. theo tỷ giá thoả thuận ban đầu (ví dụ 1EUR =1,2 USD). Vào ngày hiệu lực (sau 2 ngày làm việc tức là thứ 5 ngày 27/2), tại Citybank tài khoản của CTM ghi “nợ” 1,2 triệu USD, đồng thời một bức điện được chuyển qua bưu điện hay điện tín (trước năm 1977) và nay qua hệ thống Swift tới CReBank. Ngân hàng này trích tài khoản Nostro của Citybank để ghi “có” 5 triệu EUR vào tài khoản của CTP.

Trường hợp 2: Khách hàng mua ngoại tệ trong trường hợp có nhiều ngoại tệ khác thu được do xuất khẩu hàng hoá

Để có lợi nhất cho khách hàng, ngân hàng thường sử dụng nghiệp vụ ác -bít để làm dịch vụ cho họ. Quy trình thực hiện như sau:

Xác định tỷ giá chéo của hai đồng tiền, trong đó có một đồng tiền cần mua và một đồng tiền cần bán.

Tính toán kết quả.

Xử lý và hạch toán kết quả vào tài khoản thích hợp.

Để thuận tiện trong giao dịch ngoại tệ thì các nhà giao dịch phải nắm chắc những ngày nghỉ làm việc của các nước liên quan đến đồng tiền mà ngân hàng mình giao dịch.

Ví dụ về những ngày giao dịch trong tháng ba như sau:

Thứ hai	Thứ ba	Thứ tư	Thứ năm	Thứ sáu	Thứ bảy	Chủ nhật
					1	2
3	US 4	5	J 6	7	8	9
G 10	11	12	13	H 14	15	16
17	18	A 19	20	21	22	23
24	S 25	26	27	28	28	30

Số liệu trên đây cho thấy cả hai bộ phận của thị trường hối đoái đã tồn tại song song và phát triển. Trong đó thị trường giao dịch ngoại hối trực tiếp có tốc độ phát triển nhanh hơn. Năm 1970, doanh số giao dịch hai chiều trên Thị trường liên ngân hàng trực tiếp chỉ có 5 tỷ nhưng đến năm 1992 thì doanh số này đã tăng lên 192 tỷ

1.2.2.2. Kinh doanh chênh lệch giá

Ngân hàng tham gia giao dịch trên thị trường hối đoái với mục đích dịch vụ khách hàng (cân bằng trạng thái ngoại hối giúp họ), hoặc cân bằng trạng thái ngoại hối cho chính bản thân ngân hàng mình. Ngân hàng thường xuyên trực tiếp tham gia mua bán trên thị trường vì động cơ kiếm lời do chênh lệch tỷ giá tạo ra.

Ví dụ:

Tỷ giá USD/EUR	Mua vào	Bán ra
Ngân hàng Credit Lyonnais	1,2345	1,2350
Ngân hàng Frechbank	1,2340	1,2342
Ngân hàng Napolbank	1,2346	1,2349

Một ngân hàng có thể kiếm lời bằng cách:

- Mua EUR tại ngân hàng Frechbank ở tỷ giá 1,2342 USD
- Bán EUR cho ngân hàng Napolbank ở tỷ giá 1,2346 USD
- Lãi thu được.....0,0004 USD

Mặc dù chênh lệch tỷ giá mua và bán chỉ có 4 điểm trên 1 EUR, nhưng khoản lời mang lại sẽ không nhỏ, bởi vì mỗi giao dịch trên thị trường không chỉ một trăm, một nghìn mà có thể hàng trăm nghìn, hoặc thậm chí lên tới vài ba triệu USD.

Tuy nhiên việc kiếm lời do chênh lệch tỷ giá trong điều kiện như hiện nay có phần hạn chế, vì vấn đề tiếp nhận thông tin trên thị trường không còn là điều khó khăn, bức xúc như cách đây khoảng vài ba thập kỷ trở về trước. Nếu một ngân hàng nào đó chào với giá cao hơn nơi khác, thì cầu về đồng tiền đó sẽ tăng và rốt cục giá đồng tiền đó sẽ giảm và làm cho tỷ giá trở lại ngang bằng như một số ngân hàng khác. Việc kiếm lời luôn được thực hiện thông qua các tỷ giá chéo của các đồng tiền trên các thị trường khác nhau.

Ví dụ: Theo nguồn Reuter, tỷ giá trên các thị trường như sau:

Tại London	USD/GBP = 1,5150/60
Tại Mỹ	USD/AUD = 0,6434/44
Tại Úc	AUD/ GBP = 2,3655/65

Để kinh doanh GBP tính bằng AUD, ta có thể thực hiện theo quy trình sau:

Bước 1: Xác định tỷ giá chéo AUD/GBP tại London:

Bước 2: So sánh tỷ giá chéo tìm được ở bước 1 với tỷ giá AUD/GBP tại Úc.

Bước 3: Ra quyết định mua, bán sao cho kiếm được lời, nghĩa là mua GBP với giá thấp và bán GBP với giá cao.



Chương 14: Nghiệp vụ kinh doanh ngoại hối

Bước 4: Tính kết quả kinh doanh và kiểm chứng kết quả kinh doanh bằng bảng luồng tiền.

Qua ví dụ trên, ta có kết quả tính toán sau:

1. Tỷ giá chéo tại thị trường London, AUD/GBP = 2,3510/62

2. Tỷ giá niêm yết tại Úc AUD/GBP = 2,3655/65

Nhà kinh doanh có thể thực hiện:

- Mua GBP tại London theo tỷ giá 1GBP = 2,3562 AUD

- Bán GBP tại Úc theo tỷ giá niêm yết 1GBP = 2,3655 AUD

Lãi thu được trên một GBP..... 0,0093 AUD

3. Kết quả kinh doanh được kiểm chứng qua bảng luồng tiền sau đây:

Thị trường	GBP	USD	AUD	Tỷ giá áp dụng
London	+ 1	-1,5160		1 GBP = 1,5160 USD
Mỹ		+1,5160	- 2,3562	1AUD = 0,6434 USD
Úc	-1		+2,3655	1GBP = 2,3655 AUD
Trạng thái	0	0	+0,0093	

2. NGHIỆP VỤ KINH DOANH KỲ HẠN

Kinh doanh ngoại hối kỳ hạn khác với kinh doanh giao ngay là ở chỗ nó được thoả thuận trong ngày hôm nay, nhưng ngày thanh toán (ngày giá trị) lại được ấn định vào một ngày cụ thể trong tương lai. Giá trị của một giao dịch kỳ hạn phụ thuộc vào tỷ giá kỳ hạn và khối lượng giao dịch.

Việc xác định tỷ giá kỳ hạn cũng gần tương tự như xác định giá hàng hoá bán chịu. Tức là nó có liên quan đến giá bán hiện tại và lãi suất của giá hàng đó trong thời gian bán chịu. Cho nên tỷ giá kỳ hạn có mối quan hệ chặt chẽ với tỷ giá giao ngay của ngày hôm nay và lãi suất của nó trong N ngày giao dịch. Nhưng bởi vì tỷ giá là giá cả của hai đồng tiền, nên lãi suất xuất hiện trong trường hợp này không chỉ có một loại lãi suất mà là hai loại lãi suất. Cũng như tỷ giá giao ngay thì cũng có hai loại tỷ giá, đó là tỷ giá mua và tỷ giá bán. Vì lý do này mà việc xác định tỷ giá kỳ hạn sẽ phức tạp hơn nhiều. Có hai phương pháp xác định tỷ giá kỳ hạn, đó là phương pháp lãi suất và phương pháp điểm. Công thức tổng quát xác định tỷ giá theo phương pháp lãi suất:

$$F = S \pm P ; F = S + \frac{S \times (R_2 \times R_1) \times t/dpy}{1 + R_1 \times t/dpy}$$

Trong đó:

F - Tỷ giá kỳ hạn

S - Tỷ giá giao ngay

R_2 - Lãi suất của đồng tiền định giá hay của đồng tiền nội tệ tính theo tỷ lệ %/ năm

R_1 - Lãi suất của đồng tiền yết giá hay đồng ngoại tệ tính theo tỷ lệ %/ năm

P - Chênh lệch lãi suất của hai đồng tiền

t - Thời hạn của hợp đồng giao dịch mua hoặc bán

dpv- số ngày của năm cơ sở (360 ngày hoặc 365 ngày)

$F > S$ nếu $R_2 > R_1$

$F < S$ nếu $R_2 < R_1$

Ví dụ: Tỷ giá giao ngay S (CHF/USD) = 1,5454

Lãi suất USD_{90 ngày} (R1) = 5%

Lãi suất CHF_{90 ngày} (R2) = 6%

$$F = S \pm P; F = 1,5454 + \frac{1,5454 \times (0,06 - 0,05) \cdot 1/4}{1 + 0,05 \times 1/4} = 1,5492$$

Vậy: F(CHF/USD) = 1,5492

Tỷ giá tính toán theo phương pháp lãi suất thường được áp dụng cho khách hàng bán lẻ là các doanh nghiệp hay công ty hoạt động trong lĩnh vực xuất nhập khẩu.

Cách yết tỷ giá kỳ hạn:

Thứ nhất, đối với khách hàng không phải là ngân hàng thì yết theo kiểu trọn gói (outright).

Thứ hai, đối với khách hàng là các ngân hàng thì yết giá theo phương pháp điểm, nghĩa là yết tỷ giá giao ngay và các điểm gia tăng hay khấu trừ với các kỳ hạn khác nhau của các đồng tiền

Kỹ thuật tính tỷ giá mua, bán kỳ hạn và điểm kỳ hạn

Tính tỷ giá bán

Tỷ giá bán là tỷ giá mà tại đó, ngân hàng chào giá sẵn sàng bán ra đồng tiền yết giá. Tỷ giá này phụ thuộc vào lãi suất, cung cầu ngoại tệ và tỷ giá giao ngay thị trường. Ví dụ: Một nhà giao dịch của Ngân hàng Thụy Sĩ bắt đầu của ngày làm việc có trạng thái Đô la Mỹ cân bằng. Nhà nhập khẩu máy tính điện tử Mỹ đến ngân hàng này và nói rằng anh ta muốn mua 1 triệu USD thời hạn 3 tháng. Như vậy nhà giao dịch ngân hàng sẽ phải đưa ra tỷ giá bán kỳ hạn 3 tháng cho khách hàng của mình. Tuy nhiên nhà giao dịch ngân hàng cũng biết rằng, nếu anh ta bán kỳ hạn 3 tháng 1 triệu USD cho khách hàng thì có thể gặp phải rủi ro vì trạng thái về đồng ngoại tệ rơi vào thế đoản (oversold in USD). Vì lý do đó, anh ta tự bù đắp rủi ro cho mình bằng cách thực hiện giao dịch trên Thị trường giao ngay (spot market) hoặc thực hiện mua hợp đồng kỳ hạn từ một khách hàng hay một ngân hàng khác. *Vấn đề cần quan tâm ở đây là tỷ giá bán cho khách hàng của mình sẽ là tỷ giá nào?*

Cho biết điều kiện thị trường:

Tỷ giá giao ngay S (CHF/USD) = 1,4600 - 1,4800

Lãi suất 3 tháng USD = 10% - 11%

Lãi suất 3 tháng CHF = 7% - 8%

Để có được tỷ giá bán cho khách hàng của mình, nhà giao dịch ngân hàng sẽ phải thực hiện theo một quy trình như sau:

Bước 1: Ngân hàng ký hợp đồng bán kỳ hạn 1 triệu USD với nhà nhập khẩu thời hạn 3 tháng.

Bước 2: Ngân hàng mua giao ngay 1 triệu USD theo tỷ giá 1,4800. Ngân hàng mua ngay 1 triệu USD theo tỷ giá 1,4800 CHF/1 USD là vì ngân hàng ký hợp đồng bán kỳ hạn 3 tháng 1 triệu USD cho khách hàng của mình thì trạng thái đồng USD sẽ bị đảo ngược. Vì vậy ngân hàng phải mua giao ngay để bù đắp trạng thái đồng USD. Khi mua giao ngay trạng thái đồng USD được cân bằng, nhưng lại phát sinh trạng thái luồng tiền ròng USD trên tài khoản (has a position cash flow in the account USD). Vì vậy, ngân hàng đồng thời sẽ tiến hành:

- Thứ nhất: Cho vay USD kỳ hạn 3 tháng theo lãi suất 10%,

(Vì số 1 triệu USD mua giao ngay chưa phải giao cho khách hàng của mình, ngân hàng chỉ phải giao vào ngày đến hạn, tức sau 3 tháng, do đó số USD này ngân hàng cho vay với lãi suất 10%)

- Thứ hai: Đi vay CHF với lãi suất 8%

(Vì ngân hàng mua giao ngay 1 triệu USD bằng CHF, do đó trên tài khoản bằng đồng CHF của ngân hàng bị âm 1 triệu. Số tiền này chỉ có được từ nhà nhập khẩu khi kết thúc thời hạn hợp đồng 3 tháng).

Vì lãi suất cho vay 10% lớn hơn lãi suất đi vay 8%, nên ngân hàng thu được lãi 2%. Bởi vì thu được lãi 2% trên thị trường tiền tệ, nên tỷ giá thực mua vào của ngân hàng sẽ là tỷ giá giao ngay trừ đi 2%. Vì vậy trên thị trường hối đoái kỳ hạn ngân hàng sẽ bán ra với giá nhỏ hơn 2% so với giá mua giao ngay 1,4800 mà ngân hàng vẫn không bị lỗ. Chênh lệch 2% được tính theo công thức đơn giản sau đây:

* Theo công thức trên ta có:

$$\text{Chênh lệch tỷ giá} = \frac{1,4800 \times 0,02 \times 1/4}{1 + 0,1 \times 1/4} = 0,0072$$

Như vậy, tỷ giá bán cho nhà nhập khẩu Thụy Sĩ sẽ là 1,4728 (1,4800 - 0,0072).
Hay $F(\text{CHF/USD}) = 1,4728$

Một lần nữa ta nhớ lại quy tắc "the thumb rule" (nếu đồng tiền với lãi suất thấp thì khi bán trên thị trường kỳ hạn với giá cao hơn - premium) so với đồng tiền có lãi suất cao hơn, ở trường hợp trên đây tại thị trường giao ngay 1,4800 CHF có thể mua được 1 USD. Đồng thời lãi suất USD > lãi suất CHF thì bán USD trên thị trường kỳ hạn sẽ rẻ hơn hay bị khấu trừ đi vào tỷ giá giao ngay.

Tính tỷ giá mua kỳ hạn

Một khách hàng có nhu cầu bán 1 triệu USD để nhận CHF sau 3 tháng. Vậy tỷ áp dụng cho khách hàng là tỷ giá nào? Hay nói cách khác, ngân hàng tính tỷ giá mua của ngân hàng mình như thế nào? Giả thiết trạng thái đồng USD của ngân hàng vào đầu ngày giao dịch là cân bằng và các điều kiện thị trường như sau:

$$S(\text{CHF/USD}) = 1,4600 - 1,4800$$

Chương 14: Nghiệp vụ kinh doanh ngoại hối

Lãi suất USD 3 tháng 10% - 11%

Lãi suất CHF 3 tháng 7% - 8%

Ngân hàng sẽ thực hiện theo quy trình như sau:

Bước 1: Ký hợp đồng mua kỳ hạn 3 tháng với khách hàng của mình

Vì mua kỳ hạn 3 tháng USD cho nên trạng thái đồng USD sẽ trường (overought). Do đó ngân hàng sẽ tiến hành:

Bước 2: Bán giao ngay theo tỷ giá 1 USD = 1,4600 CHF (vì bán giao ngay USD rước khi nhận được USD từ khách hàng, tài khoản USD của ngân hàng sẽ giảm - overdraft in USD), vì vậy ngân hàng đồng thời sẽ:

Đi vay USD với lãi suất 11%, và

Cho vay CHF với lãi suất 7%

Lỗ trên thị trường tiền tệ 4%

Tính chênh lệch lãi suất lỗ theo công thức:

$$\frac{1,4600 \times 0,04 \times 1/4}{1 + 0,04 \times 1/4} = 0,0142 \text{ CHF}$$

Như vậy trên thị trường giao ngay, ngân hàng bán 1 USD được 1,4600 CHF và lỗ trên thị trường tiền tệ 4% tương đương 0,0146 CHF. Cho nên trên thị trường ỳ hạn, giá mua USD sẽ rẻ đi (discount) đúng bằng 0,0146 CHF.

hay: $S(\text{CHF/USD}) = 1,4600$

Chênh lệch giảm = 0,0142

Vậy: $F(\text{CHF/USD}) = 1,4458$

Tỷ giá kỳ hạn mua và bán của ngân hàng sẽ là:

$$F(\text{CHF/USD}) = 1,4458 / 1,4728$$

Tính điểm tỷ giá kỳ hạn

Có một số cách tính điểm kỳ hạn như sau:

Cách 1: Điểm kỳ hạn là kết quả của tỷ giá kỳ hạn sau khi trừ đi tỷ giá giao ngay.

Công thức tính: $P = F - S$

Trong đó:

P - Điểm kỳ hạn

F - Tỷ giá kỳ hạn

S - Tỷ giá giao ngay

Ví dụ: $S(\text{SGD/USD}) = 1,9865$

Lãi suất USD 3 tháng 7%

Lãi suất SGD 3 tháng 10%

Ta có thể tính tỷ giá (F) theo công thức:

$$F = \frac{\text{Số đơn vị đồng tiền định giá + lãi}}{\text{Số đơn vị đồng tiền yết giá + lãi}}$$

Chương 14: Nghiệp vụ kinh doanh ngoại hối

Lãi tính như sau:

$$\text{Lãi SGD} = \frac{1,9865 \times 0,1 \times 90}{360} = 0,0496$$

$$\text{Lãi USD} = \frac{1,0000 \times 0,07 \times 90}{360} = 0,0175$$

$$F = \frac{1,9865 + 0,0496}{1,0000 + 0,0175} = 2,0010$$

Suy ra điểm kỳ hạn sẽ là:

$$P = 2,0010 - 1,9865 = 0,0145$$

Cách 2: Tính điểm kỳ hạn trên cơ sở chênh lệch lãi suất:

$$\text{Điểm kỳ hạn (P)} = \frac{\text{Tỷ giá giao ngay} \times \text{Chênh lệch lãi suất} \times \text{Kỳ hạn}}{\text{Cơ sở lãi suất}}$$

Với ví dụ trên thì:

$$\text{Điểm kỳ hạn (P)} = \frac{1,9865 \times (0,1 - 0,07) \times 1/4}{1 + 0,07 \times 1/4}$$

Theo cách 2 thì điểm kỳ hạn chỉ gần đúng. Tuy nhiên trong tính toán thì cách hai này đơn giản hơn.

Tính điểm gia tăng và điểm khấu trừ theo phương pháp lãi suất

Khi $F > S$, là do $R_2 > R_1$, cũng có nghĩa là $P > 0$. Trong khi đó P lại chính là chênh lệch lãi suất của hai đồng tiền trong giao dịch kỳ hạn. P là một số dương thì là điểm gia tăng (premium). Ngược lại nếu P là một số âm thì gọi là điểm khấu trừ (discount).

Như vậy trong hai đồng tiền, đồng tiền yết giá có lãi suất thấp thì được gia tăng tỷ giá giao ngay, làm cho tỷ giá kỳ hạn lớn hơn tỷ giá giao ngay ($F > S$). Ngược lại đồng tiền yết giá có lãi suất cao thì sẽ bị khấu trừ vào tỷ giá giao ngay, làm cho tỷ giá kỳ hạn nhỏ hơn tỷ giá giao ngay ($F < S$). Đối với các trường hợp yết tỷ giá khác thì cũng khác nhau về điểm gia tăng và điểm khấu trừ.

Ví dụ 1: Tỷ giá giao ngay $S(\text{USD}/\text{GBP}) = 1,4535$

Tỷ giá kỳ hạn $F(\text{USD}/\text{GBP}) = 1,4545$

Điểm gia tăng $P = + 0,0010$

Yết ngược lại:

Tỷ giá giao ngay $S(\text{GBP}/\text{USD}) = 0,6879$

Tỷ giá kỳ hạn $F(\text{GBP}/\text{USD}) = 0,6875$

Điểm khấu trừ $P = - 0,0004$



Chương 14: Nghiệp vụ kinh doanh ngoại hối

Ví dụ 2: Xác định đồng tiền có điểm *gia tăng hay khấu trừ* bằng phương pháp lãi suất đối với các cặp đồng tiền:

HKD/USD, HKD/CHF, NLG/USD, ITL/HKD, USD/GBP, CNY/CHF, và CNY/GBP, trên cơ sở bảng lãi suất dưới đây: Lãi suất tính theo tỷ lệ (%)/năm.

Ký hiệu đồng tiền	Một tháng	Hai tháng	Ba tháng	Sáu tháng	Mười hai tháng
USD	5-6	5,1-6,2	5,5-6,5	5,5-6,6	5,6-6,7
HKD	4-5	4,5-5,5	4,1-5,5	4- 4,9	4-5,1
CHF	5,1-6,2	5,2-6,3	5,4-6,4	5,3-6,3	5,5-6,5
GBP	9-10	9-10,3	9,3-10,5	9,5-10,7	9,8-10,8
CNY	7-7,5	7-7,8	7,3-8,2	7,4-8,5	7,4-8,7

Nhìn vào bảng lãi suất trên, không cần phải tính toán ta có thể khẳng định ngay được đồng tiền được gia tăng và đồng tiền bị khấu trừ.

Đối với: HKD/USD trong đó USD bị khấu trừ vì $(R_2 < R_1)$

HKD/CHF-----CHF bị khấu trừ vì $(R_2 < R_1)$

NLG/USD-----USD được gia tăng vì $(R_2 > R_1)$

ITL/HKD-----HKD được gia tăng vì $(R_2 > R_1)$

USD/GBP-----GBP được gia tăng vì $(R_2 > R_1)$

CNY/GBP-----GBP bị khấu trừ vì $(R_2 < R_1)$

3. NGHIỆP VỤ KINH DOANH HOÁN ĐỔI TIỀN TỆ

3.1. Khái niệm

Giao dịch hoán đổi tiền tệ là giao dịch bao gồm *đồng thời* hai giao dịch, một giao dịch giao ngay và một giao dịch kỳ hạn.

Giao dịch giao ngay có giá trị trong 2 ngày làm việc, còn giao dịch kỳ hạn thì có giá trị vào một ngày ấn định trong tương lai.

Ví dụ: Một khách hàng A cần một giao dịch hoán đổi 1.000.000 USD đối khoản CHF kỳ hạn 90 ngày. Nghĩa là khách hàng này muốn mua giao ngay 1.000.000 USD và bán 1.000.000 USD kỳ hạn 90 ngày.

Các thông số thị trường như sau:

Tỷ giá giao ngay CHF/USD = 1,7545/55

Tỷ giá swap = 25/35

Nếu giao dịch thứ nhất mua giao ngay 1.000.000 USD ở tỷ giá 1,7555, thì giao dịch thứ 2 sẽ là bán kỳ hạn 90 ngày 1.000.000 USD ở tỷ giá 1,7580 (1,7555 + 0,25). Như vậy, số CHF chi ra để mua 1.000.000 USD hết 1.755.500 và số CHF thu về sau 90 ngày là 1.758.000. Khách hàng A thu được lãi sau 90 ngày là 25.000 CHF (1.758.000 - 1.755.500).

3.2. Tỷ giá swaps

Tỷ giá Swaps = Tỷ giá kỳ hạn - Tỷ giá giao ngay

Tỷ giá Swaps thực chất không phải là tỷ giá, mà nó chỉ là khoản chênh lệch giữa các tỷ giá. Sau đây là ví dụ về tỷ giá Swaps:

Tỷ giá	Mua vào	Bán ra
Tỷ giá giao ngay	JPY/USD = 100,25	JPY/USD = 100,35
Tỷ giá Swaps 90 ngày	+ 35	+ 39
Tỷ giá kỳ hạn 90 ngày	JPY/USD = 100,60	JPY/USD = 100,74

Tỷ giá swaps mua vào (swaps bid rate): là chênh lệch, mà tại đó ngân hàng yết giá sẵn sàng mua kỳ hạn đồng tiền yết giá trong giao dịch swap. Với ví dụ trên, tỷ giá swap mua vào là + 0,35, ý muốn nói tỷ giá kỳ hạn sẽ có điểm gia tăng 35 điểm. Như vậy ngân hàng mua kỳ hạn 90 ngày 1000 USD mất 100,60 JPY và bán ra với tỷ giá giao ngay 100, 25 JPY, ngân hàng bị lỗ 35 điểm kỳ hạn gia tăng.

Tỷ giá swaps bán ra (swaps offer rate): là chênh lệch, mà tại đó ngân hàng sẵn sàng bán kỳ hạn đồng tiền yết giá. Với ví dụ trên, tỷ giá swap là + 0,39 ý nói tỷ giá bán USD kỳ hạn 90 ngày có điểm gia tăng 39 điểm. Ngân hàng yết tỷ giá Swap 39 điểm cũng có nghĩa là ngân hàng sẵn sàng mua USD giao ngay và bán kỳ hạn 90 ngày với chênh lệch 39 điểm. Như vậy ngân hàng mua USD giao ngay ở tỷ giá 100,35 và bán với tỷ giá 100,74. Vậy ngân hàng yết giá có thu nhập 39 điểm kỳ hạn gia tăng.

Lợi thế của giao dịch swaps

Muốn đánh giá lợi thế của giao dịch swaps như thế nào, ta phải quan sát ví dụ sau đây:

Một công ty của Thụy Sĩ đang có trạng thái dư thừa tạm thời 1.000.000 USD nhưng lại ở trạng thái thiếu hụt CHF với thời hạn 30 ngày. Giả thiết các điều kiện thị trường như sau:

Tỷ giá giao ngay CHF/USD = 1,6000

Tỷ giá swaps 30 ngày 20 - 25

Lãi suất kỳ hạn 30 ngày

Đầu tư USD (cho vay) 10%

Đi vay CHF 12%

- Phí tín dụng vay CHF 1%

Phương án 1: Công ty đầu tư USD và đi vay số CHF

Đầu tư 1.000.000 USD kỳ hạn 30 ngày với lãi suất 10%. vậy số lãi thu về sau 30 ngày là: $(1.000.000 \times 10\% \times 30 \text{ ngày}) : 360 = 8.333 \text{ USD}$. Bán số lãi 8.333 USD để nhận CHF bằng hợp đồng kỳ hạn theo tỷ giá 1,602, thu được 13.349,5 CHF.

Đi vay 1.600.000 CHF thời hạn 30 ngày với lãi suất và phí tín dụng 13%. Lãi phải trả là: $(1.600.000 \times 13\% \times 30 \text{ ngày}) : 360 = 17.333,3 \text{ CHF}$.

Chi phí ròng của phương án 1 là: $13.349,5 - 17.333,3 = - 3.983,8 \text{ CHF}$

Chương 14: Nghiệp vụ kinh doanh ngoại hối

Phương án 2: Công ty thực hiện giao dịch Swaps tiền tệ

Bán giao ngay 1.000.000 USD ở tỷ giá 1,600, thu được 1.600.000 CHF.

Mua USD kỳ hạn 30 ngày tại tỷ giá 1,6025, số CHF chi ra là: 1.602.500 CHF

Chi phí ròng của phương án 2 là: $1.602.500 - 1.600.000 = -2.500$ CHF

Ưu thế của phương án 2 so với phương án 1:

$3.983,8 - 2.500 = +1.383,8$ CHF, tương đương 13 điểm kỳ hạn (1.383,8 : 100.000). Như vậy công ty A có thể chấp nhận phương án 2 nếu điểm kỳ hạn nhỏ hơn hoặc bằng 38 điểm (25 + 13), hay chấp nhận tỷ giá nhỏ hơn hoặc bằng 1,6038.

Theo công thức thì điểm kỳ hạn sẽ được tính như sau:

Đầu tư 1 USD kỳ hạn 30 ngày, gốc và lãi sẽ thu được:

$$1 + (1 \times 0,1 \times 30) : 360 = 1,0083$$

Đi vay CHF kỳ hạn 30 ngày cả gốc và lãi phải trả:

$$1,6 + (1,6 \times 0,12 \times 30) : 360 = 1,6160$$

Tỷ giá kỳ hạn 30 ngày sẽ là:

$1,6160 : 1,0083 = 1,6026$. Hay điểm kỳ hạn là 26 điểm (1,6026 - 1,600). Vậy thì điểm hoà vốn trong ví dụ trên là 38 điểm. Nguyên nhân dẫn đến chênh lệch này là công ty vay CHF trên thị trường tiền tệ bị mất phí tín dụng 1%, làm cho lãi suất vay tăng 12% lên 13%. 1% tương đương với mức phí phải trả: $(1.600.000 \times 0,01 \times 30) : 360 = 1333,3$ CHF và bằng số điểm 13,3 (1333,3 : 100.000), dẫn đến phí tín dụng làm tăng chi phí giao dịch trên thị trường tiền tệ tương đương 13 điểm.

Trong trường hợp đi vay mà không mất phí tín dụng hoặc vay với lãi suất thấp, tất nhiên đi vay có thể lợi hơn so với giao dịch swaps trên thị trường hối đoái. Tất nhiên việc vay vốn trên thị trường tiền tệ không phải lúc nào cũng dễ dàng, bởi người vay luôn luôn phải tôn trọng quy định đảm bảo tiền vay bằng những hình thức như cầm cố, thế chấp hay bảo lãnh... Mặt khác, khoản vay ảnh hưởng đến các số của bảng cân đối tài sản của công ty như chỉ số nợ / vốn cổ phần; Chỉ số lợi nhuận / tổng tài sản...

Qua phân tích trên cho thấy:

Đối với công ty, thì giao dịch swaps trên thị trường ngoại hối có lợi hơn so với vay trên thị trường tiền tệ, vì tiết kiệm được chi phí trong giao dịch swap nhiều hơn so với chi phí đi vay trên thị trường tiền tệ 1.383,8 CHF.

Đối với Ngân hàng Trung ương (NHTW), nếu Ngân hàng Trung ương muốn chế ngự tăng giá của đồng bản tệ, thì có thể can thiệp trên thị trường ngoại hối bằng giao dịch swaps. Cụ thể là: bán nội tệ ra, mua ngoại tệ vào, đồng thời để hấp thụ tiền cung thêm này, thì NHTW lại bán trái phiếu Chính phủ qua nghiệp vụ thị trường mở. Như vậy cùng một lúc NHTW vừa cung thêm tiền vào lưu thông, vừa lại không gây ra lạm phát đồng thời dự trữ ngoại tệ vẫn tăng.

4. NGHIỆP VỤ KINH DOANH TƯƠNG LAI

4.1. Cơ sở hình thành kinh doanh ngoại hối tương lai

Đặc điểm:

Đối với hợp đồng kỳ hạn:

- Giá kỳ hạn được thoả thuận từ hôm nay nhưng việc thanh toán lại xảy ra vào một ngày ấn định trong tương lai.
- Hợp đồng kỳ hạn được thoả thuận giữa hai bên mua và bán, ngày đến hạn một hoặc hai bên phải thực hiện hợp đồng.

Đối với hợp đồng tương lai:

- Giá tương lai được thoả thuận từ hôm nay.
- Hợp đồng có thể chấm dứt trước thời hạn, thủ tục chấm dứt hợp đồng được thực hiện tại sàn giao dịch.

4.2. Tổ chức hoạt động của ngoại hối tương lai:

Mọi hoạt động mua bán tương lai được điều hành tại Sở giao dịch, trong đó người mua và người bán hợp đồng ban đầu trở thành người mua và bán với Sở giao dịch. Vì vậy mua bán của khách hàng chính là mua bán với Sở giao dịch chứ không phải tự họ mua bán với nhau.

VD: Giữa hai khách hàng A và B thoả thuận với nhau về một mặt hàng cùng một giá cả của nó cụ thể vào một ngày trong tương lai. Nhưng hợp đồng được ký kết không phải giữa A và B mà là giữa A,B với Sở giao dịch. Nếu A là người bán thì Sở giao dịch là người mua và nếu B là người mua thì Sở giao dịch là người bán.

Mỗi ngày có rất nhiều hợp đồng được ký giữa khách hàng và Sở giao dịch. Tuy nhiên để duy trì hoạt động của Sở giao dịch một cách ổn định thì sở yêu cầu khách hàng phải ký quỹ tại sở.

Hệ thống ký quỹ không thể bảo vệ Sở giao dịch nếu thị trường phát triển theo hướng chỉ tăng giá đối với các hợp đồng mua và giảm giá đối với các hợp đồng bán. Vì vậy một nguyên tắc đặt ra đối với Sở giao dịch là phải điều chỉnh tài khoản ký quỹ của khách hàng, bằng cách yêu cầu khách hàng phải bổ sung thêm mức ký quỹ nếu như số dư tài khoản ký quỹ đã xuống dưới mức 75% mức ký quỹ ban đầu. Nhà kinh doanh không thực hiện ký quỹ bổ sung trong vòng 2 ngày làm việc Sở giao dịch tự động thanh lý hợp đồng này với khách hàng.

4.3. Giao dịch ngoại hối tương lai

Đặc điểm:

Hợp đồng tương lai là những hợp đồng được tiêu chuẩn hoá và được thực hiện tại sàn giao dịch của Sở giao dịch.

+ Những cá nhân hay công ty hay các ngân hàng thương mại gửi các lệnh mua bán ngoại hối cho các nhà môi giới hay thành viên của Sở giao dịch.

Các lệnh mua được đối chiếu với các lệnh bán và công ty thanh toán bù trừ của sàn bảo cho cả hai bên rằng các lệnh đã được đối chiếu và sẽ được thực hiện.

+ Các hợp đồng tương lai có các ngày giá trị giới hạn. Ví dụ tại Sở giao dịch hối đoái Chicago, chỉ có 4 ngày giá trị trong năm đó là vào thứ 4 của tuần thứ 3 trong các tháng 3, 6, 9 và 12, các hợp đồng tương lai được tất toán trước thời hạn khoảng 99%, còn lại 1% thanh toán đúng ngày đến hạn. Giá trị hợp đồng tương lai cố định với số lượng, ví dụ với GBP là 62.500, CHF =125.000, CAD =100.000 trên mỗi hợp đồng.

+ Người mua và người bán hợp đồng tương lai phải ký quỹ tại sở giao dịch, mức ký quỹ ban đầu thường là 4% giá trị hợp đồng và được hạch toán vào tài khoản ký quỹ. Đồng thời trên tài khoản ký quỹ luôn luôn phải duy trì 75% của số tiền ký quỹ. Nếu tại một thời điểm nào đó mà số tiền ký quỹ dưới mức duy trì thì người mua hay bán phải ký quỹ bổ sung cho đủ mức ký quỹ ban đầu. Trường hợp nếu giá trị thị trường của hợp đồng giảm nhưng số dư tài khoản ký quỹ vẫn lớn hơn mức duy trì thì người nắm giữ hợp đồng chưa phải ký quỹ bổ sung, ngược lại, nếu giá trị thị trường của hợp đồng tăng lên thì phần tăng thêm sẽ được ghi có vào tài khoản ký quỹ và người nắm giữ hợp đồng có thể rút ra để sử dụng. Điều đáng lưu ý trong quá trình thực hiện hợp đồng tương lai là việc điều chỉnh tài khoản ký quỹ hàng ngày, quá trình điều chỉnh này gọi là “điều chỉnh giá trị hợp đồng theo điều kiện thị trường”

Những điểm khác nhau giữa hợp đồng tương lai và hợp đồng kỳ hạn:

Tiêu chí	Thị trường kỳ hạn	Thị trường tương lai
Địa điểm giao dịch	Phi tập trung, giao dịch bằng điện thoại, telex hay hệ thống giao dịch điện tử.	Tập trung trên sàn của giao dịch
Số lượng tiền một hợp đồng	Tùy ý, không hạn chế	Một số lượng hạn chế
Các đồng tiền giao dịch	Không giới hạn loại đồng tiền	Giới hạn một số đồng tiền mạnh
Mức biến động tỷ giá	Theo quan hệ cung cầu	Giới hạn bởi sở giao dịch
Ngày đến hạn	Bất kỳ ngày nào	Chỉ 4 ngày trong năm của tháng 3, 6, 9, và tháng 12
Thời hạn giao dịch	Không hạn chế, tối đa có thể 20 năm	Tối đa 12 tháng
Rủi ro tín dụng	Phụ thuộc vào các bên mua và bán, phòng ngừa rủi ro bằng các hạn mức tín dụng	Rủi ro gắn với sở giao dịch, phòng ngừa rủi ro bằng việc ký quỹ và điều chỉnh tài khoản ký quỹ hàng ngày.



Giờ giao dịch	24/24 giờ trong ngày	4 - 8 giờ trong ngày
Thành viên tham gia giao dịch	Không hạn chế	Phải là thành viên của sở giao dịch, nếu không phải là thành viên thì phải thông qua nhà môi giới.

5. KINH DOANH QUYỀN CHỌN (THE OPTIONS TRANSACTION)

Hợp đồng giao dịch kỳ hạn và giao dịch tương lai có đặc điểm buộc những người tham gia hợp đồng phải thực hiện tại thời điểm đến hạn. Nhưng với hợp đồng quyền lựa chọn thì người mua hợp đồng có quyền nhưng không có nghĩa vụ thực hiện nếu như tỷ giá quyền chọn bất lợi.

* **Định nghĩa:** Quyền chọn là một công cụ tài chính, cho phép người mua nó có quyền, nhưng không bắt buộc phải thực hiện hợp đồng nếu xét thấy không có lợi cho mình. Tuy nhiên để giành được quyền lựa chọn, thì người mua quyền mua (mua call) hay mua quyền bán (mua put) phải trả một khoản phí cho người bán.

Ví dụ: Tỷ giá mua quyền chọn CHF/USD = 1,6000; Tỷ giá giao ngay hiện hành tại thời điểm kết thúc hợp đồng là 1,5985. Vậy người mua quyền chọn USD sẽ không thực hiện hợp đồng, vì mua trên thị trường giao ngay sẽ tiết kiệm được 15 điểm.

Bốn chiến lược quyền chọn tiền tệ

Mua quyền chọn mua - Buying a call

Mua quyền chọn bán - Buying a put

Bán quyền chọn mua - Selling a call

Bán quyền chọn bán - Selling a put

Có hai kiểu hợp đồng chọn mua: Hợp đồng quyền chọn theo kiểu Mỹ (American option), nghĩa là cho phép người mua thực hiện hợp đồng bất cứ lúc nào trước khi hợp đồng hết hạn. Còn theo kiểu châu Âu (European Options) chỉ cho phép người mua thực hiện hợp đồng ở ngày đến hạn.

* **Một số thuật ngữ trong giao dịch quyền chọn**

Ngang giá quyền chọn - At The Money (ATM): nếu không tính phí quyền chọn, mà trong quá trình giao dịch không phát sinh khoản lỗ hay lãi nào thì gọi là ngang giá quyền chọn. Nếu tỷ giá quyền chọn bằng tỷ giá giao ngay hiện hành ở bất cứ thời điểm nào trong thời gian hiệu lực của hợp đồng thì gọi là ngang giá quyền chọn giao ngay - *At the money - spot*. Ví dụ: tỷ giá quyền chọn mua USD và tỷ giá giao ngay hiện hành 1 USD = 0,5 AUD gọi là *At the money - spot*. Còn nếu hợp đồng quyền chọn và hợp đồng kỳ hạn bằng nhau và tỷ giá quyền chọn bằng tỷ giá kỳ hạn, thì gọi là ngang giá quyền chọn kỳ hạn *At the money - Forward*. Ví dụ: Tỷ giá quyền chọn và tỷ giá kỳ hạn 3 tháng bằng 1 USD = 0,5005 AUD.

Được giá quyền chọn - In The Money (ITM): Nếu chưa tính phí, mà người nắm giữ hợp đồng quyền chọn tiến hành giao dịch có lãi, thì gọi là được giá quyền chọn

- *in the money*. Được giá quyền chọn là trong trường hợp tỷ giá quyền chọn mua thấp hơn tỷ giá giao ngay hiện hành hay tỷ giá quyền chọn bán cao hơn tỷ giá giao ngay hiện hành.

Ví dụ: Tỷ giá quyền chọn mua SGD/USD = 1,6000, tỷ giá giao ngay SGD/USD = 1,6545. Gọi là được giá quyền chọn.

Giảm giá quyền chọn - Out of The Money (OTM): Người nắm giữ hợp đồng tiến hành giao dịch mà chịu lỗ, gọi là giảm giá quyền chọn. Giảm giá quyền chọn xảy ra trong trường hợp khi tỷ giá quyền chọn mua thấp hơn tỷ giá hiện hành hay tỷ giá quyền chọn bán cao hơn tỷ giá hiện hành, thì gọi là giảm giá quyền chọn. Ví dụ: Tỷ giá quyền chọn mua 1 USD = 1 5000 CHF, tỷ giá giao ngay hiện hành 1 USD = 1,7000 gọi là OTM - S.

Ví dụ: Vế quyền chọn mua USD ITM, ATM, và OTM

Tỷ giá quyền chọn	Tỷ giá giao ngay 1 USD = 1,6000	Tỷ giá kỳ hạn 1 USD = 1,6500
1,5000	ITM - S	ITM - F
1,6000	ATM - S	ITM - F
1,7000	OTM - S	OTM - F

Hãy xác định lỗ lãi trong trường hợp sau đây:

Tỷ giá quyền chọn 1 USD = 1,5000 CHF và tỷ giá giao ngay = 1,6000 hợp đồng quyền chọn ở tỷ giá ITM. Nếu thực hiện mua quyền chọn 1 triệu USD và bán 1 triệu USD theo tỷ giá giao ngay hiện hành thì người mua quyền chọn sẽ có lãi:

$$(1\ 000\ 000 \times 1,6000) - (1\ 000\ 000 - 1,5) = 100\ 000\ \text{CHF}$$

*** Giá hợp đồng quyền chọn và yết giá quyền chọn:**

Giá hợp đồng quyền chọn:

Giá hợp đồng quyền chọn còn gọi là phí quyền chọn, là khoản tiền mà người mua phải trả cho người bán để dành cho mình quyền thực hiện hay không thực hiện hợp đồng. Một hợp đồng quyền chọn dù được thực hiện hay không thực hiện, thì tại thời điểm kết thúc hợp đồng, người mua quyền đều phải trả phí quyền chọn. Trong trường hợp đó người bán quyền sẽ có thu nhập bằng khoản phí do người mua trả.

Phí quyền chọn được thanh toán 1 lần tại thời điểm ký kết hợp đồng, nhưng cũng có thể thanh toán tại thời điểm hợp đồng đến hạn. Tuy nhiên, phí quyền chọn thanh toán tại thời điểm ký hợp đồng sẽ khác với phí thanh toán tại thời điểm kết thúc hợp đồng. Ví dụ: Phí quyền chọn USD = 30.000, hợp đồng quyền chọn 3 tháng; lãi suất 12%/ năm. Thanh toán vào thời điểm hợp đồng hết hạn. Vậy tổng phí phải trả sẽ là:

$$30.000 \times (1 + 0,12 : 4) = 30.900\ \text{CHF}$$

Phương pháp yết giá quyền chọn

Giá quyền chọn được biểu thị 1 dưới 2 dạng, đó là tỷ lệ phần trăm hay điểm tỷ giá. Ví dụ: Giá trị hợp đồng quyền chọn 1.000.000 USD tương đương 1600 000 CHF; giá hợp đồng quyền chọn 30.000 CHF. Tỷ giá giao ngay = 1,7000 CHF/USD. Từ các dữ liệu này ta có thể tính:

a/ Điểm giá quyền chọn: $30.000 \text{ CHF} / 1.000.000 \text{ USD} = 0,0300$, nghĩa là 300 điểm trên 1 USD.

b/ Tỷ lệ % CHF trên CHF: $30.000 \text{ CHF} / 1.600.000 \text{ CHF} = 0,0187$ hay 1,87%, hay 18.700 CHF

c/ Tỷ lệ % của USD trên USD: $30.000 \text{ CHF} / 1,7000 = 17.647 \text{ USD}$, $17.647 \text{ USD} : 1.000.000 \text{ USD} = 0,0176$ hay 1,76 %

d/ Điểm của USD trên CHF: $17.647 \text{ USD} : 1.600.000 \text{ CHF} = 0,0110$ hay 110 điểm trên 1 CHF.

*** Ứng dụng giao dịch quyền chọn**

Tính lỗ, lãi trong hợp đồng mua quyền chọn mua

Giả thiết một nhà nhập khẩu Úc mua hợp đồng quyền chọn GBP và thanh toán bằng AUD. Số lượng tiền giao dịch là 10.000.000 GBP, kỳ hạn 90 ngày, tỷ giá quyền chọn 1 GBP = 3,0000 AUD; phí giao dịch 2%; lãi suất kỳ hạn 90 ngày là 12%. Tính lãi (lỗ) của nhà nhập khẩu. Giả sử tỷ giá giao ngay thị trường tại thời điểm sau 90 ngày là: a/ = 2,9000 và b/ = 3,2000 AUD/1 GBP.

Tính: Phí giao dịch tại thời điểm ký kết hợp đồng:

$$10.000.000 \text{ GBP} \times 0,02 = 200.000 \text{ GBP}$$

- Phí giao dịch tại thời điểm kết thúc hợp đồng:

$$20.000 (1 + 0,12 : 4) = 206.000 \text{ GBP}$$

Trường hợp a: Sau 3 tháng tỷ giá giao ngay thị trường nhỏ hơn tỷ giá quyền chọn, như vậy hợp đồng quyền chọn ở trạng thái giảm giá (OTM - S). Vì vậy nhà nhập khẩu không thực hiện hợp đồng, nhưng nhà nhập khẩu Úc phải mất phí quyền mua là 206.000 GBP.

Trường hợp b: Tỷ giá giao ngay tại thời điểm đáo hạn sau 90 ngày, lớn hơn tỷ giá quyền chọn, hợp đồng quyền chọn ở trạng thái (ITM - S). Do đó nhà nhập khẩu sẽ thực hiện hợp đồng:

Tính: Chi phí quyền chọn mua 10.000.000 GBP theo tỷ giá tại thời điểm ký kết hợp đồng:

$$10.000.000 \times 3,0000 = 30.000.000 \text{ AUD}$$

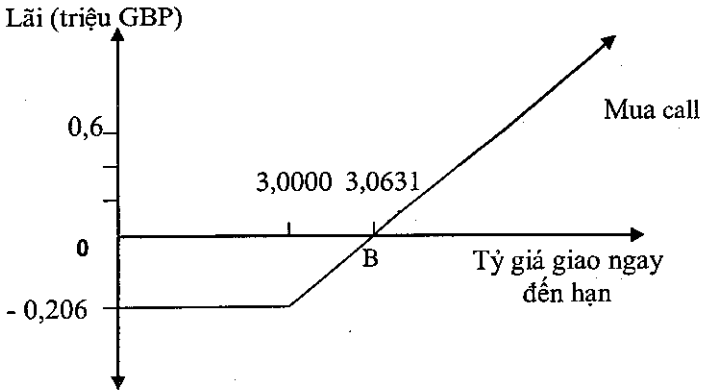
Tỷ giá thực sau khi trả phí quyền chọn (điểm ho à vốn):

$$30.000.000 \text{ AUD} : (10.000.000 - 206.000) = 3,063 \text{ 1 AUD}$$

Ta sử dụng đồ thị dưới đây để biểu thị sự biến động của tỷ giá giao ngay với khoản lỗ (lãi) phát sinh.



Đồ thị 1: Quan hệ lỗ (lãi) và sự biến động tỷ giá đối với hợp đồng mua quyền mua:



Nhìn vào đồ thị trên đây, cho thấy nhà nhập khẩu của Úc không lỗ và cũng không lãi khi tỷ giá giao ngay sau 90 ngày tại điểm hoà vốn (B) = 3,0631AUD trên 1 GBP. Bắt đầu từ tỷ giá lớn hơn 3,0631 thì nhà nhập khẩu Pháp sẽ có lãi.

Tính lỗ (lãi) trong hợp đồng mua quyền chọn bán

Giả thiết một nhà xuất khẩu mua quyền chọn bán GBP và nhận về bằng AUD. Số lượng tiền giao dịch là 10.000.000 GBP, kỳ hạn 90 ngày, tỷ giá quyền chọn 1 GBP = 3,0000 AUD; phí giao dịch 2%; lãi suất kỳ hạn 90 ngày là 12%. Tính lãi (lỗ) của nhà xuất khẩu. Giả sử tỷ giá giao ngay thị trường tại thời điểm sau 90 ngày là: a/ = 2,9000 và b/ = 3,2000 AUD/1 GBP.

- Phí giao dịch tại thời điểm ký kết hợp đồng:

$$10.000.000 \text{ GBP} \times 0,02 = 200.000 \text{ GBP}$$

- Phí giao dịch tại thời điểm kết thúc hợp đồng:

$$200.000 (1 + 0,12 : 4) = 206.000 \text{ GBP}$$

Trường hợp a: Sau 3 tháng tỷ giá giao ngay thị trường nhỏ hơn tỷ giá quyền chọn (2,9000), như vậy hợp đồng quyền chọn ở trạng được giá (ITM- S). Vì vậy nhà xuất khẩu sẽ thực hiện hợp đồng, đồng thời nhà xuất khẩu Úc phải mất phí mua quyền bán là 206.000 GBP.

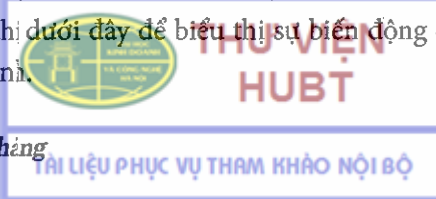
Tính: Thu nhập từ mua quyền chọn bán 10.000.000 GBP theo tỷ giá tại thời điểm ký kết hợp đồng:

$$10.000.000 \times 3,0000 = 30.000.000 \text{ AUD}$$

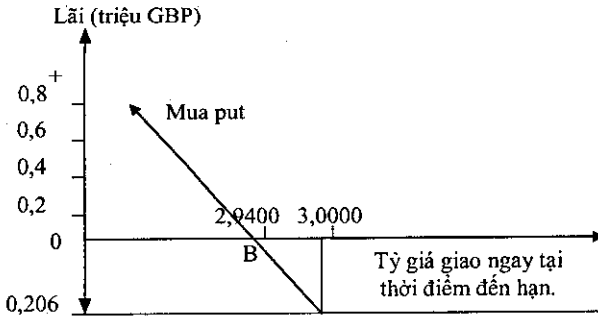
Tỷ giá thực sau khi tính cả phí quyền chọn bán:

$$30.000.000 \text{ AUD} : (10.000.000 + 206.000) = 2,9400 \text{ AUD}$$

Ta sử dụng đồ thị dưới đây để biểu thị sự biến động của tỷ giá giao ngay với khoản lỗ (lãi) phát sinh.



Đồ thị 2: Quan hệ lỗ (lãi) và sự biến động tỷ giá đối với hợp đồng mua quyền bán



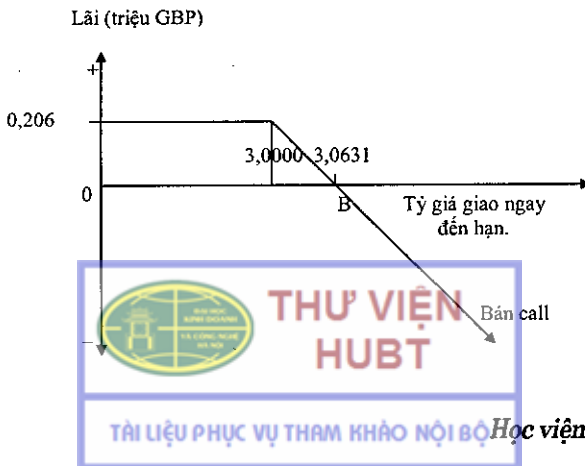
Nhìn vào đồ thị trên đây, cho thấy nhà xuất khẩu của Úc không lỗ và cũng không lãi khi tỷ giá giao ngay sau 90 ngày tại điểm hoà vốn (B) = 2,9400 AUD trên 1 GBP. Bắt đầu từ tỷ giá nhỏ hơn 2,9400 thì nhà xuất khẩu Úc sẽ có lãi.

Trường hợp b: Tỷ giá giao ngay tại thời điểm đáo hạn sau 90 ngày, lớn hơn tỷ giá quyền chọn, hợp đồng quyền chọn ở trạng thái (ITM - S). Do đó nhà xuất khẩu Úc sẽ không thực hiện hợp đồng, vì bán ra thị trường có lãi hơn. Tuy nhiên, nhà xuất khẩu phải mất một khoản phí là 206 000 GBP

Hợp đồng bán quyền chọn mua và hợp đồng bán quyền chọn bán

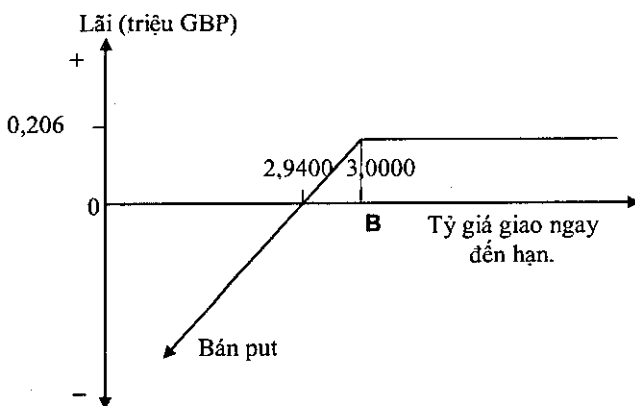
Khác với hợp đồng mua quyền, người mua quyền dù thực hiện hợp đồng hay không thực hiện hợp đồng thì đều phải trả một khoản phí cho người bán quyền. Vì vậy, khoản phí mà người mua phải chi ra chính cũng là khoản thu nhập của người bán quyền lựa chọn. Lợi ích của người mua quyền và người bán quyền đi ngược chiều nhau. Quan sát lại hai trường hợp quyền chọn mua nêu trên ta thấy, khi tỷ giá giao ngay thị trường cao hơn tỷ giá quyền chọn mua, thì người mua quyền sẽ thực hiện hợp đồng. Điểm hoà vốn tại tỷ giá 3,0631 AUD trên 1 GBP. Mọi tỷ giá lớn hơn 3,0631 thì người mua quyền chọn mua sẽ thu được lãi. Vậy thì người bán quyền mua sẽ bị lỗ cũng bắt đầu từ tỷ giá lớn hơn tỷ giá này (quan sát đồ thị 3).

Đồ thị 3: Quan hệ lỗ (lãi) và sự biến động tỷ giá đối với hợp đồng bán quyền chọn mua



Đối với hợp đồng bán quyền chọn bán cũng vậy. Khi tỷ giá giao ngay thị trường tại thời điểm đáo hạn mà nhỏ hơn tỷ giá quyền chọn, thì người mua quyền chọn bán bao giờ cũng thực hiện hợp đồng, vậy người mua quyền có lãi khi tỷ giá giao ngay thị trường phải nhỏ hơn tỷ giá 2,9400 AUD, tỷ giá này tịnh tiến dần về toạ độ gốc của đồ thị 4, thì người bán quyền bán sẽ bị lỗ (quan sát đồ thị 4).

Đồ thị 4: Quan hệ lỗ (lãi) và sự biến động tỷ giá đối với hợp đồng bán quyền chọn bán



CÂU HỎI

1. Nêu khái niệm và đặc điểm của thị trường ngoại hối.
2. Trình bày nội dung các loại tỷ giá.
3. Thế nào là yết giá trực tiếp và yết giá gián tiếp (cho ví dụ minh hoạ)
4. Trạng thái ngoại hối là gì? Tại sao trong kinh doanh ngoại hối người ta luôn quan tâm đến giới hạn trạng thái ngoại hối?
5. Trình bày kỹ thuật giao dịch giao ngay (bán lẻ và bán buôn)
6. Phân tích các yếu tố cấu thành tỷ giá kỳ hạn.
7. Kỹ thuật tính toán tỷ giá kỳ hạn.
8. Trình bày nội dung nghiệp vụ giao dịch hoán đổi.
9. Tổ chức giao dịch kỳ hạn và giao dịch tương lai có những điểm giống và khác nhau nào?
10. Nội dung của nghiệp vụ giao dịch quyền lựa chọn



MỤC LỤC

Lời nói đầu	5
Chương I: Khái quát về hoạt động kinh doanh ngân hàng	7
Chương II: Đặc trưng hoạt động và vai trò của ngân hàng thương mại trong nền kinh tế	22
Chương III: Nguồn vốn kinh doanh của nhtm	26
Chương IV: Nghiệp vụ tạo vốn của ngân hàng thương mại	36
Chương V: Quản lý và điều hành vốn trong hoạt động kinh doanh của ngân hàng thương mại	61
Chương VI: Những vấn đề cơ bản về tín dụng ngân hàng	78
Chương VII: Nghiệp vụ tín dụng ngắn hạn của ngân hàng thương mại	105
Chương VIII: Nghiệp vụ tín dụng trung và dài hạn	171
Chương IX: Nghiệp vụ đầu tư tài chính	195
Chương X: Dịch vụ thanh toán và ngân quỹ	226
Chương XI: Hoạt động khác của ngân hàng thương mại	231
Chương XII: Thanh toán quốc tế	266
Chương XIII: Tài trợ xuất nhập khẩu	329
Chương XIV: Nghiệp vụ kinh doanh ngoại hối	344



GIÁO TRÌNH NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI

NGND - PGS-TS. Tô Ngọc Hưng (Chủ biên)

NHÀ XUẤT BẢN DÂN TRÍ

Số 9 - Ngõ 26 - Hoàng Cầu - Quận Đống Đa - TP. Hà Nội

Số ĐT: (04) 6686 0751 (04) 6686 0752

VPGD: Số 45TT2 - Khu đô thị Văn Phú - Quận Hà Đông - TP. Hà Nội

Email: nxbdantri@gmail.com

Website: nxbdantri.com.vn

Chịu trách nhiệm xuất bản:

BÙI THỊ HƯƠNG

Chịu trách nhiệm nội dung:

NGUYỄN PHAN HÁCH

Biên tập: **Hà Đăng**

Sửa bản in: **Thu Hà**

Vẽ bìa: **Nguyễn Xuân Thanh**

Chế bản: **Lam Hạnh**

In 2000 cuốn, khổ 16×24 cm tại Công ty In Thương mại và Quảng cáo Thăng Long

Số ĐKKHXB: 491-2014/CXB/5-18/DT

Quyết định xuất bản số: 491-5/QĐXB/NXBĐT

do Nhà xuất bản Dân Trí cấp ngày 10 tháng 5 năm 2014

In xong, nộp lưu chiểu năm 2014



THƯ VIỆN
HUBT

TÀI LIỆU PHỤC VỤ THAM KHẢO NỘI BỘ



HỌC VIỆN NGÂN HÀNG

Giáo trình
Ngân hàng thương mại



NHÀ XUẤT BẢN DÂN TRÍ

GIÁO TRÌNH NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI
ISBN: 978-604-935-900-2



Giá: 80.000đ



THƯ VIỆN
HUBT

TÀI LIỆU PHỤC VỤ THAM KHẢO NỘI BỘ