

TRÌNH ĐỘ: CAO ĐẲNG

....., năm

TUYÊN BỐ BẢN QUYỀN

Tài liệu này thuộc loại sách giáo trình nên các nguồn thông tin có thể được phép dùng nguyên bản hoặc trích dùng cho các mục đích về đào tạo và tham khảo.

Mọi mục đích khác mang tính lệch lạc hoặc sử dụng với mục đích kinh doanh thiếu lành mạnh sẽ bị nghiêm cấm.

Contents

LỜI GIỚI THIỆU.....	8
CHƯƠNG 1. TỔNG QUAN VỀ HOẠT ĐỘNG NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI	10
1.1. Khái niệm, chức năng của ngân hàng thương mại.....	11
1.1.1. Khái niệm ngân hàng thương mại.....	11
1.1.2. Chức năng của Ngân hàng thương mại.....	14
1.2. Khái quát hoạt động của ngân hàng thương mại.....	17
1.2.1. Nghiệp vụ tài sản Nợ và vốn của NHTM.....	17
1.2.2. Nghiệp vụ tài sản Có.....	20
1.2.3. Nghiệp vụ kinh doanh dịch vụ ngân hàng.....	22
1.2.4. Các nghiệp vụ ngoại bảng.....	24
1.3. Đánh giá hoạt động ngân hàng thương mại.....	25
1.3.1. C – Capital – Vốn tự có.....	26
1.3.2. A – Asset quality – Chất lượng tài sản Có.....	26
1.3.3. M – Management ability – Năng lực quản lý.....	26
1.3.4. E – Earning – Khả năng sinh lời.....	26
1.3.5. L – Liquidity – Khả năng thanh toán.....	27
CHƯƠNG 2. NGUỒN VỐN VÀ QUẢN LÝ NGUỒN VỐN.....	28
2.1. Nguồn vốn và nghiệp vụ nguồn vốn của NHTM.....	29
2.1.1. Vốn chủ sở hữu.....	29
2.1.2. Tiền gửi.....	34
2.1.3. Tiền vay.....	35
2.1.4. Các loại vốn nợ khác.....	36
2.1.5. Đặc điểm và nhân tố ảnh hưởng đến nguồn vốn nợ.....	37
2.2. Quản lý vốn Nợ.....	38
2.2.1. Mục tiêu quản lý.....	38
2.2.2. Nội dung quản lý.....	39
2.3. Phát triển công cụ nợ mới.....	44
CHƯƠNG 3. TÀI SẢN VÀ QUẢN LÝ TÀI SẢN.....	45
3.1. Các khoản mục tài sản và đặc điểm.....	47

3.1.1. Tiền tại quỹ.....	47
3.1.2. Tiền gửi.....	47
3.1.3. Chứng khoán.....	47
3.1.4. Tín dụng.....	48
3.1.5. Các tài sản nội bảng khác.....	50
3.1.6. Tài sản ngoại bảng.....	51
3.2. Quản lý tài sản.....	51
3.2.1. Quản lý tiền tại quỹ và tiền gửi.....	51
3.2.2. Quản lý chứng khoán.....	52
3.2.3. Quản lý tín dụng.....	53
3.2.4. Quản lý tài sản nội bảng khác.....	53
3.2.5. Quản lý tài sản ngoại bảng.....	54
CHƯƠNG 4. CHÍNH SÁCH TÍN DỤNG VÀ PHÂN TÍCH TÍN DỤNG.....	55
4.1. Phân tích tín dụng.....	55
4.1.1. Quy trình tín dụng.....	56
4.1.2. Phân tích tín dụng.....	58
4.2. Chính sách tín dụng.....	67
4.2.1. Khái niệm.....	67
4.2.2. Vai trò của chính sách tín dụng.....	67
4.2.3. Các yếu tố ảnh hưởng đến chính sách tín dụng.....	67
4.2.4. Nội dung của chính sách tín dụng.....	68
CHƯƠNG 5. CÁC NGHIỆP VỤ TÍN DỤNG.....	71
5.1. Phân loại tín dụng.....	73
5.1.1. Phân loại theo thời hạn tín dụng.....	73
5.1.2. Phân loại theo hình thức tài trợ.....	73
5.1.3. Phân loại theo hình thức đảm bảo.....	74
5.1.4. Phân loại theo rủi ro.....	74
5.1.5. Phân loại khác.....	75
5.2. Cho vay.....	75
5.2.1. Thấu chi.....	75
5.2.2. Cho vay theo hạn mức.....	76

5.2.3. Cho vay từng lần.....	79
5.3. Chiết khấu.....	80
5.3.1. Khái niệm chiết khấu.....	80
5.4. Cho thuê.....	82
5.4.1. Khái niệm cho thuê.....	83
5.4.2. Đặc điểm của cho thuê tài chính.....	83
5.4.3. Quy trình cho thuê tài chính.....	84
5.4.4. Những vấn đề chủ yếu.....	85
5.5. Bảo lãnh.....	88
5.5.1. Khái niệm bảo lãnh.....	88
5.5.2. Quy trình bảo lãnh.....	88
5.5.3. Các hình thức bảo lãnh.....	90
5.5.4. Bản chất và ý nghĩa của bảo lãnh.....	91
5.6. Bảo thanh toán.....	92
5.6.1. Khái niệm Bảo thanh toán.....	92
5.6.2. Quy trình bảo thanh toán.....	93
5.6.3. Các hình thức bảo thanh toán.....	94
5.6.4. Lợi ích của bảo thanh toán.....	95

LỜI GIỚI THIỆU

Giáo trình môn học Ngân hàng thương mại là tài liệu được biên soạn để phục vụ cho việc giảng dạy, học tập của giáo viên và sinh viên ngành Tài chính ngân hàng hệ cao đẳng chính qui. Giáo trình được biên soạn theo chương trình môn học Ngân hàng thương mại ở bậc cao đẳng ngành Tài chính ngân hàng đã được Hội đồng Khoa học và Đào tạo nhà trường thông qua. Giáo trình gồm 5 chương với mục tiêu của từng chương như sau:

Chương 1: Tổng quan về ngân hàng và các dịch vụ ngân hàng

- Lịch sử hình thành và phát triển của ngân hàng thương mại
- Chức năng của ngân hàng
- Các nghiệp vụ, sản phẩm mà ngân hàng cung cấp
- Vai trò của ngân hàng trong nền kinh tế
- Các loại hình ngân hàng
- Lịch sử hình thành và phát triển của hệ thống ngân hàng tại Việt Nam

Chương 2: Nguồn vốn và quản lý nguồn vốn

- Xác định được 4 đặc điểm, 3 vai trò và 5 loại hình nguồn vốn chủ sở hữu trong NHTM
- Phân biệt được vốn chủ sở hữu và vốn tự có của NHTM
- Đặc điểm của tiền gửi, tiền vay và vốn nợ khác của NHTM
- Mục tiêu và nội dung quản lý vốn Nợ tại NHTM
- Mục tiêu và nội dung quản lý vốn chủ sở hữu tại NHTM

Chương 3: Tài sản và quản lý tài sản

- Nắm được cơ cấu tài sản chung của ngân hàng thương mại.
- Phân biệt được sự giống và khác nhau của giữa tài sản của 1 doanh nghiệp kinh doanh và tài sản của 1 ngân hàng thương mại.
- Trình bày được các loại tài sản của ngân hàng phù hợp với mục đích và nội dung sử dụng của chúng.
- Trình bày được nhu cầu của quản lý tài sản, phương thức quản lý với từng loại tài sản khác nhau.
- Tính được lãi suất trước thuế (LSTT), lãi suất sau thuế (LSST), ROA, ROE của ngân hàng.

- Phân tích được nhu cầu về quản lý tài sản của NHNN đối với các NHTM.

- Phân tích được chức năng và các bộ phận chủ yếu của hệ thống tài chính.

Chương 4: Chính sách tín dụng và phân tích tín dụng

- Phân tích nội dung, ý nghĩa của quy trình tín dụng
- Phương pháp phân tích tín dụng tại NHTM

Chương 5: Các nghiệp vụ tín dụng

- Trình bày khái niệm, quy trình của từng hình thức cấp tín dụng
- Phân biệt sự khác nhau giữa các hình thức cấp tín dụng
- Phân tích và minh họa về từng hình thức cấp tín dụng

Giáo trình không những phục vụ cho việc giảng dạy, học tập môn học Ngân hàng thương mại mà còn là tài liệu tham khảo cho học sinh - sinh viên trong quá trình thực tập các môn học/mô đun khác của ngành Tài chính – Ngân hàng

Mặc dù đã hết sức cố gắng, song do biên soạn lần đầu, giáo trình không tránh khỏi những thiếu sót. Kính mong đồng nghiệp và bạn đọc đóng góp ý kiến để giáo trình được hoàn thiện hơn.

Hải Dương, tháng 6 năm 2017

NHÓM TÁC GIẢ

CHƯƠNG TRÌNH MÔN HỌC

Tên môn học: NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI

Mã môn học: MH 11

Thời gian thực hiện môn học: 4 tín chỉ = 105 giờ (LT: 30 giờ, TH: 100 giờ, KT: 5 giờ)

Vị trí, tính chất của môn học:

- Vị trí: (Được tiến hành khi HS đã được tích lũy những kiến thức về ngân hàng thương mại, tài chính doanh nghiệp.....) là môn học trong chương trình đào tạo nghề nghiệp theo hướng tiếp cận năng lực. Nội dung môn học có kết cấu đặc biệt, được người học lĩnh hội dựa trên các kiến thức tổng quan về nghề nghiệp và chương trình đào tạo của trường thông qua việc tìm hiểu thông tin, so sánh và tổng kết tư duy. Được đào tạo trước các môn học chung/ bắt buộc/cơ sở và các mô đun chuyên môn.

- Tính chất: Là môn học cơ sở trang bị cho người học năng lực chung - năng lực định hướng nghề nghiệp. Giúp người học có cái nhìn tổng quát và rõ ràng về nghề nghiệp và chương trình đào tạo. Người học có thể tránh được nhầm lẫn trong định hướng nghề nghiệp, củng cố hoặc bỏ lựa chọn nghề nghiệp của họ ngay từ đầu. Bên cạnh đó, có cái nhìn tổng thể còn giúp người học xây dựng mối liên hệ giữa nghề và những phần cần học trong toàn bộ chương trình đào tạo. Giúp người học có động lực học tập, học tập tốt hơn và phân bổ thời gian học tập hợp lý.

Mục tiêu môn học:

- Về kiến thức:

- + Tìm hiểu nghề nghiệp
- + Tìm hiểu về chương trình đào tạo
- + Tìm hiểu về khả năng nghề nghiệp của bản thân

- Về kỹ năng:

- + So sánh yêu cầu của nghề và khả năng của bản thân
- + Tổng kết được các vấn đề liên quan đến bản thân, nghề nghiệp và chương trình đào tạo.

- + Xác định hướng học tập và rèn luyện cho cá nhân

- Về năng lực tự chủ và trách nhiệm:

- + Chủ động trong hoạt động nhóm và làm việc nhóm
- + Bày tỏ quan điểm bản thân và tranh luận theo hướng tích cực với bạn bè và người làm nghề có kinh nghiệm về những yêu cầu được giao thực hiện.
- + Có trách nhiệm hoàn thành công việc nhóm, cá nhân
- + Tuân thủ pháp luật

Nội dung môn học:

CHƯƠNG 1. TỔNG QUAN VỀ HOẠT ĐỘNG NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI

Mã chương: MH11.1

Giới thiệu: Nội dung của chương hướng đến các nội dung cơ bản về hoạt động ngân hàng

Mục tiêu:

Sau khi học xong bài này, học viên sẽ:

- Hiểu được khái niệm ngân hàng thương mại và vai trò của Ngân hàng thương mại.
- Nắm bắt được các hoạt động của một ngân hàng thương mại.
- Đọc được các báo cáo tài chính và đánh giá khái quát hoạt động của ngân hàng thương mại.

Nội dung của chương:

TÌNH HUỐNG DẪN NHẬP

Tình huống				
Bảng cân đối Ngân hàng Thương mại Cổ phần Á Châu (ACB)				
		Thuyết minh	30.6.2010 (Triệu đồng)	31.12.2009 (Triệu đồng)
B	NỢ PHẢI TRẢ VÀ VỐN CHỦ SỞ HỮU			
I	Các khoản nợ Chính phủ và Ngân hàng Nhà nước	10	9.898.308	10.256.943
II	Tiền gửi và vay các tổ chức tín dụng khác	11	21.234.012	10.449.828
III	Tiền gửi của khách hàng	12	98.407.478	86.919.196
IV	Các công cụ tài chính phái sinh và các khoản nợ tài chính khác	4	-	23.351
V	Vốn tài trợ, ủy thác đầu tư, cho vay tổ chức tín dụng chịu rủi ro		277.234	270.304
VI	Trái phiếu và chứng chỉ tiền gửi	13	27.435.604	26.582.588
VII	Các khoản nợ khác	14		
1	Các khoản lãi, phí phải trả		1.352.851	1.114.642
2	Các khoản phải trả và cộng nợ khác		8.429.621	22.157.908
	TỔNG NỢ PHẢI TRẢ		167.035.108	157.774.760
VIII	VỐN VÀ CÁC QUỸ			
	Vốn và các quỹ của chủ sở hữu Ngân hàng mẹ	16		
1	Vốn điều lệ		7.814.138	7.814.138
2	Các quỹ dự trữ		967.486	952.949
3	Chênh lệch tỷ giá hối đoái		105.037	-
4	Lợi nhuận chưa phân phối		1078.056	1.339.200
IX	Lợi ích của cổ đông thiểu số		-	-
	TỔNG NỢ PHẢI TRẢ VÀ VỐN CHỦ SỞ HỮU		176.999.825	167.881.047
	CÁC CAM KẾT VÀ NỢ TIỀM TÀNG	24	3.550.934	3.010.53

Câu hỏi

1. Căn cứ vào bảng cân đối liệt kê các nghiệp vụ chủ yếu của ngân hàng.
2. Đánh giá khái quát hoạt động kinh doanh của ngân hàng.

1.1. Khái niệm, chức năng của ngân hàng thương mại

1.1.1. Khái niệm ngân hàng thương mại

1.1.1.1. Sơ lược quá trình hình thành và phát triển ngân hàng thương mại

Quá trình hình thành của ngân hàng thương mại xuất hiện đầu tiên từ các tổ chức nhận tiền gửi (chủ kinh doanh vàng bạc). Đầu tiên là các ngân hàng tiền gửi (NHTG) không thay đổi, tức là tiền vàng khách hàng gửi vào phải trả lại đúng vàng đó cho khách hàng đó. Tiếp theo, tiền gửi của khách hàng này sẽ trả cho ông khách hàng khác, khi đó được gọi là NHTG thay đổi.

Khi tiền gửi trong ngân hàng nằm im trong khi nền kinh tế có nhu cầu ngày càng tăng, NHTG trở thành ngân hàng kinh doanh tiền gửi từ nhận phí đến không thu phí và trả lãi với mục đích lợi nhuận. Tiếp theo đó, hình thành nên các tổ chức nhận và kinh doanh tiền gửi, đó là giai đoạn thế kỷ thứ 15 đến thế kỷ 17. Đây là thời kỳ kinh tế trọng thương, đồng nhất tiền với của cải



và đây là thời kỳ ai có nhiều tiền có nhiều quyền lực. Thời kỳ thương mại quốc tế tại châu Âu rất phát triển. Như vậy, **NHTM ra đời trên cơ sở sản xuất và lưu thông hàng hoá, do đó tiền tệ đáp ứng đủ các chức năng vốn có của nó.**

Quá trình phát triển của Ngân hàng thương mại:

- **Giai đoạn từ thế kỷ 15 - đầu thế kỷ 18**

Ngân hàng vào thời gian này bắt đầu từ chủ kinh doanh vàng bạc. Những gia đình có của cải vật chất thừa từ quá trình sản xuất và trao đổi trở thành mục tiêu của tranh cướp. Người ta chỉ tìm thấy sự an toàn cho các tài sản khi đem gửi nó vào nhà thờ, cho các nhà quyền quý và chủ yếu là các thợ vàng. Bởi vì thợ vàng có lực lượng bảo vệ, có thể đem lại sự đảm bảo cho tài sản của họ. Một cách tự phát một số nhà chủ kinh doanh vàng bạc trở thành nơi giữ của cải và tài sản của công chúng. Hoạt động của các đối tượng này mang hình thức như những tiệm cầm đồ với bảng kết toán đơn giản như sau:

Tài sản nợ		Tài sản có	
Của cải sản vật do công chúng gửi:	1000	Dự trữ cho đến cuối kỳ:	1000
Tổng tài sản nợ:	1000	Tổng tài sản có:	1000

* Phát kiến thứ nhất: Khi người gửi tiền vào, thợ kim hoàn sẽ cấp cho một giấy biên nhận mà nó xác nhận quyền sở hữu số tiền gửi trong kho. Đồng thời những người gửi tiền phải trả phí. Sau một thời gian, người ta phát hiện rằng có thể sử dụng giấy biên nhận làm phương tiện thanh toán thay cho tiền vàng và đây là phương tiện thanh toán khá thuận lợi.

Sự thanh toán bằng giấy biên nhận càng đặc biệt thuận lợi nếu cả hai tác nhân mua bán đều có gửi tiền hay tài sản ở cùng một nơi gửi. Việc thanh toán bằng giấy biên nhận rất phát triển vì việc cất giữ và bảo quản giấy biên nhận hoặc mang đi theo người vừa nhẹ nhàng, dễ dàng và an toàn hơn các loại tiền hoặc tài sản khác.

* Phát kiến thứ hai: Các nhà ngân hàng phát hiện rằng trong một đơn vị thời gian nhất định (ví dụ như một ngày) có rất nhiều người đến rút tiền nhưng đồng thời có rất nhiều người



đến gửi tiền. Sự xê dịch về tổng khoản ký gửi và tổng khoản rút ra thường không lớn và về mặt dài hạn, các khoản gửi và rút thường triệt tiêu nhau.

Do vậy, tiền được cất giữ trong kho hầu như không đổi trong những khoảng thời gian rất dài.

Đặc biệt trong thời kỳ này sản xuất hàng hoá, lưu thông hàng hóa phát triển, nhu cầu vốn cho sản xuất kinh doanh tăng lên, lúc này các ngân hàng (các nhà thợ kim hoàn) cảm thấy phí phạm nếu dự trữ 100% trong kho. Họ nhận thấy chỉ cần giữ lại một lượng % nhất định nhằm đảm bảo khả năng chi trả thường xuyên, phần còn lại họ tiến hành cho vay sinh lời. Khi đó trên bảng cân đối xuất hiện thêm khoản mục cho vay:

Tài sản Nợ		Tài sản Có	
Của cải, sản vật do công chúng gửi:	200	Dự trữ cho đến cuối kỳ:	1000
Cho vay:	800	Tổng tài sản có:	1000

Vào thời gian tiếp theo, các nhà thợ vàng cảm thấy hoạt động cho vay có lãi → họ thu hút người gửi tiền và phát hành cho họ giấy biên nhận (chứng thư) bằng cách bảo quản hộ tài sản không thu phí rồi dần dần dẫn tới trả cho người gửi tiền một khoản %. Với quy định đó khả năng huy động vốn của người gửi tiền lớn tạo được quỹ cho vay lớn thoả mãn đáng kể nhu cầu cho vay trong nền kinh tế. Bên cạnh nghiệp vụ hoạt động cho vay, những người gửi tiền còn làm nghiệp vụ trung gian thanh toán và các nghiệp vụ khác như vận chuyển tiền, đổi tiền.

Như vậy, bắt đầu từ thế kỷ 15 đã xuất hiện một ngân hàng hoạt động giống như một ngân hàng thực sự. Ngoài trừ hoạt động cho vay, ngân hàng còn phát ra chứng thư tiền gửi. Chứng thư này được con người chấp nhận như một phương tiện thanh toán trong giao dịch và trao đổi.

- **Giai đoạn từ thế kỷ 18 - cuối thế kỷ 19**

Đến thế kỷ 18 các chứng thư tiền gửi càng phát triển hơn và ở châu Âu chúng được sử dụng rộng rãi như là tiền. Lúc đầu các chứng thư chỉ được phát ra mỗi khi có một khoản gửi mới vào ngân hàng bằng tiền vàng hoặc tiền đúc. Thế nhưng vì chứng thư được chấp nhận một cách hết sức rộng rãi như là tiền, do các ngân hàng đều có liên đới với nhau, nhiều lúc nhu cầu về tiền loại này trong nền kinh tế cho các hoạt động sản xuất và thương mại tăng lên rất bất ngờ, vượt quá số lượng hiện có.

Khi đại đa số nhân dân đã quen với ý nghĩ đó và chấp nhận tiền chứng thư một cách tin tưởng, không do dự. Các ngân hàng vì nhu cầu hoạt động của mình dần dần phát ra nhiều hơn loại tiền này. Người ta gọi đó là nghiệp vụ phát hành, loại chứng thư trên là tiền ngân hàng. Tình trạng các ngân hàng tư nhân là chủ yếu, họ phát hành tiền một cách liều lĩnh vượt quá số vàng bảo đảm trong kho.

Ví dụ: Năm 1837 tại Massachusetts, một ngân hàng tư nhân đã phát hành ra 500.000 \$ tiền mà vàng bảo chứng là 86.48\$, hoặc đến trước cuộc chiến tranh Bắc Mỹ năm 1861 có 7000 loại tiền ở Mỹ được phát hành trong khi đó chỉ có 5000 loại tiền được bảo chứng. Nếu trong một lúc nào đó, khách hàng cùng đưa nhau đến ngân hàng đổi tiền giấy lấy tiền vàng sẽ dẫn đến hoảng loạn tài chính. Để giải quyết mâu thuẫn trên n ước của các quốc gia can thiệp vào hoạt động ngân hàng với mục đích làm giảm bớt số lượng ngân hàng phát hành tiền vào lưu thông bằng cách ban hành các đạo luật quy định những điều kiện của những ngân hàng được phép phát hành tiền.

- **Giai đoạn nửa đầu thế kỷ 19 – nay:**

Khủng hoảng kinh tế xảy ra năm 1929 – 1933 đòi hỏi có sự can thiệp mạnh hơn của chính phủ vào hệ thống ngân hàng. Vì vậy, hệ thống ngân hàng được chia thành hai cấp ngân hàng phát hành tiền, chủ yếu là từ một ngân hàng nhà nước sở hữu và ngân hàng chuyên doanh là ngân hàng chủ yếu kinh doanh tiền tệ.

Năm 1870, ngân hàng Nga được Chính phủ Hoàng gia Nga giao cho độc quyền phát hành tiền. Đến năm 1914, quốc hội Hoa Kỳ sáp nhập 12 ngân hàng lớn nhất của Mỹ thành hệ thống dự trữ liên bang và giao cho nó quyền phát hành.

1.1.1.2. Khái niệm ngân hàng thương mại

Dựa trên cơ sở các chức năng của Ngân hàng thương mại thực hiện trong nền kinh tế, Ngân hàng được hiểu là loại hình tổ chức tài chính cung cấp một danh mục các dịch vụ tài chính đa dạng nhất – đặc biệt là tín dụng, tiết kiệm và các dịch vụ thanh toán – và thực hiện nhiều chức năng tài chính nhất so với bất kỳ một tổ chức kinh doanh nào trong nền kinh tế.



Dựa trên góc độ quản lý luật pháp, như ở Mỹ “ngân hàng được định nghĩa như một công ty thành viên của công ty Bảo hiểm tiền gửi Liên bang”.

- Mỗi cách đưa ra khái niệm đều có những ưu nhược điểm riêng. Nếu các khái niệm dựa trên cơ sở các chức năng thì ưu điểm là đơn giản cho công việc nghiên cứu, dễ nhớ đối với tất cả mọi người. Nhưng nhược điểm là khó xác định đối với luật pháp. Hơn thế, hoạt động ngân hàng không ngừng phát triển với những dịch vụ mới.
- Nếu theo quan điểm thứ hai thì ưu điểm là có tính khái quát cao và đảm bảo rằng ngân hàng có thể hoạt động trong những lĩnh vực mà ngân hàng không cấm. Tuy nhiên, nhược điểm là gây ra những khó khăn trong phân biệt hoạt động của ngân hàng với các tổ chức tài chính phi ngân hàng. Đặc biệt, khi hiện nay ngày càng nhiều tổ chức tài chính phi ngân hàng cung cấp các dịch vụ ngân hàng.

Ở Việt Nam, Theo Luật tổ chức tín dụng năm 2010: “Ngân hàng thương mại là loại hình ngân hàng được thực hiện tất cả các *hoạt động ngân hàng* và các hoạt động kinh doanh khác theo quy định của Luật nhằm mục tiêu lợi nhuận”.

Trong đó, hoạt động ngân hàng là việc kinh doanh, cung ứng thường xuyên một hoặc một số các nghiệp vụ nhận tiền gửi, cấp tín dụng và cung ứng dịch vụ thanh toán qua tài khoản.

- Nhận tiền gửi là hoạt động nhận tiền của tổ chức, cá nhân dưới hình thức tiền gửi không kỳ hạn, tiền gửi có kỳ hạn, tiền gửi tiết kiệm, phát hành chứng chỉ tiền gửi, kỳ phiếu, tín phiếu và các hình thức nhận tiền gửi khác theo nguyên tắc có hoàn trả đầy đủ tiền gốc, lãi cho người gửi tiền theo thỏa thuận.
- Cấp tín dụng là việc thỏa thuận để tổ chức, cá nhân sử dụng một khoản tiền hoặc cam kết cho phép sử dụng một khoản tiền theo nguyên tắc có hoàn trả bằng nghiệp vụ cho vay, chiết khấu, cho thuê tài chính, bảo thanh toán, bảo lãnh ngân hàng và các nghiệp vụ cấp tín dụng khác
- Cung ứng dịch vụ thanh toán qua tài khoản là việc cung ứng phương tiện thanh toán; thực hiện dịch vụ thanh toán séc, lệnh chi, ủy nhiệm chi, nhờ thu, ủy nhiệm

thu, thẻ ngân hàng, thư tín dụng và các dịch vụ thanh toán khác cho khách hàng thông qua tài khoản của khách hàng.

Tóm lại, có thể hiểu ngân hàng thương mại như sau: Ngân hàng thương mại là một loại hình trung gian tài chính, cung cấp danh mục dịch vụ tài chính đa dạng, với hoạt động cơ bản là nhận tiền gửi, cho vay và thanh toán vì mục tiêu lợi nhuận.

1.1.2. Chức năng của Ngân hàng thương mại

1.1.2.1. Tạo tiền

Người ta cho rằng một trong những chức năng chủ yếu của các ngân hàng thương mại là tạo và hủy tiền, liên quan đến mục đích của các ngân hàng thương mại là tìm kiếm lợi nhuận, thông qua các hoạt động kinh doanh cụ thể. Với mục đích tìm kiếm lợi nhuận, các ngân hàng thương mại không thể quan tâm như là một yêu cầu cho chính sự tồn tại và phát triển của mình là tạo tiền.



Tạo tiền, cùng với các chức năng khác của ngân hàng thương mại hợp thành một hệ thống các chức năng, phản ánh bản chất của các ngân hàng thương mại. Chức năng này được thực hiện thông qua các hoạt động tín dụng và đầu tư trong mối liên hệ chặt chẽ với ngân hàng của mỗi nước. Vậy thực chất hoạt động tạo tiền của ngân hàng là gì? Có 2 mức độ tạo tiền như sau:

- Khi một khách hàng vay, anh ta sẽ ký một giấy cam kết trả tiền và nhận khoản tiền gửi của ngân hàng (trên tài khoản giao dịch). Giấy cam kết trả tiền không phải là tiền, nó không thể dùng để mua hàng hoá và dịch vụ. Nhưng tiền gửi là tiền và có thể được tiêu ở mọi nơi. Do đó, trong khi cho vay, các ngân hàng đã tạo tiền bằng cách thiết lập các khoản tiền gửi có thể chi tiêu dưới tên người vay;
- Toàn bộ hệ thống ngân hàng cũng tạo tiền khi các khoản tiền gửi được sinh sôi trên cơ sở dòng tín dụng từ ngân hàng này đến ngân hàng khác.

Ví dụ, ông A, sau khi nhận được khoản vay, quyết định mua hàng của ông B có tài khoản (TK) tại ngân hàng B. Việc thanh toán được thực hiện bằng hình thức chuyển khoản. Như vậy, Ngân hàng B có một lượng tiền trên TK của khách hàng B và NH này quyết định cho một khách hàng C vay tiền sau khi đã trừ đi dự trữ bắt buộc. Ông C lại mua hàng của ông D bằng phương thức chuyển khoản. Cứ như thế, từ khoản tiền ban đầu của ông A, toàn bộ hệ thống ngân hàng tạo ra một lượng tiền lớn gấp bội.

Có thể khái quát thành lý thuyết như sau: Khi khách hàng sử dụng khoản tiền vay thì khoản vốn đó sẽ chảy sang ngân hàng khác dưới dạng tiền gửi và từ đó tạo ra các khoản cho vay mới. Trong khi không có một ngân hàng riêng lẻ nào có thể cho vay lớn hơn dự trữ dư thừa, toàn bộ hệ thống ngân hàng có thể tạo ra một lượng tiền gửi gấp bội thông qua hoạt động cho vay. Nếu không có sự rò rỉ từ hệ thống ngân hàng (chẳng hạn, khách hàng rút tiền mặt từ tài khoản giao dịch hay dự trữ không sử dụng) một khoản tiền gửi 1\$ ban đầu trong hệ thống ngân hàng sẽ tạo ra: $1/RR \times$ số tiền gửi mới (trong đó RR là tỷ lệ dự trữ bắt buộc do NHTW đưa ra. $1/RR$ thường được gọi là số nhân tiền. Nếu dự trữ bắt buộc là 5% thì mỗi đồng tiền gửi mới sẽ tạo ra 20 đồng trong toàn bộ hệ thống).

Như vậy, NHTW có thể thực hiện mở rộng hoặc thu hẹp lượng tiền thông qua tác động vào số nhân tiền hoặc số tiền gửi mới. Và cụ thể, việc tác



qua 3 công cụ của NHTU là: tỷ lệ dự trữ bắt buộc tác động vào số tiền tệ, cửa sổ chiết khấu và nghiệp vụ thị trường mở tác động đến lượng tiền gửi mới.

Ý nghĩa kinh tế của các chức năng tạo tiền của các ngân hàng thương mại phản ánh trước hết từ nhu cầu bên trong của chính hệ thống và trong từng ngân hàng thương mại riêng lẻ. Điều hiển nhiên là để có thể hoạt động và đặc biệt cho sự phát triển các hoạt động tín dụng và đầu tư của các ngân hàng thương mại, yêu cầu bản thân các ngân hàng thương mại, bằng các nghiệp

vụ kinh doanh truyền thống phải tạo điều kiện cho việc tăng trưởng nguồn vốn, phù hợp với yêu cầu tăng trưởng kinh tế.

Trong ý nghĩa đó, các ngân hàng thương mại có vai trò rất quan trọng trong việc thực hiện chính sách này, trong mối quan hệ với ngân hàng trung ương ở mỗi nước. Tín dụng ngân hàng trong trường hợp này thực hiện vay trò của nó như là một kênh dẫn để thông qua đó, tiền cung ứng được tăng lên hoặc giảm xuống phù hợp với chính sách tiền tệ quốc gia.

1.1.2.2. Trung gian tài chính

Về vai trò trung gian tài chính thể hiện thông qua việc ngân hàng tập trung các nguồn tiền nhàn rỗi và đáp ứng các nhu cầu về vốn cho nền kinh tế. Chúng ta đã biết bản chất của ngân hàng là một trung gian tài chính. Trung gian tài chính đơn giản là khái niệm dùng để chỉ những công việc kinh doanh đòi hỏi sự tiếp xúc với 2 loại cá nhân và tổ chức trong nền kinh tế:

- Các cá nhân và tổ chức thâm hụt trong chi tiêu, tức là chi tiêu cho tiêu dùng và đầu tư vượt quá thu nhập và vì thế họ là những người cần bổ sung vốn từ bên ngoài thông qua việc vay mượn;
- Các cá nhân và tổ chức thặng dư trong chi tiêu, tức là thu nhập hiện tại của họ lớn hơn các khoản chi tiêu cho hàng hóa, dịch vụ và do vậy họ có tiền để tiết kiệm.

Các ngân hàng thực hiện nhiệm vụ không thể thiếu là làm trung gian giữa hai nhóm nêu trên, cung cấp những dịch vụ tài chính thuận lợi cho nhóm thặng dư để thu hút vốn và cho vay số vốn đối với nhóm “thâm hụt”. Sự hiệu quả trong hoạt động của các ngân hàng với vai trò trung gian tài chính thể hiện cụ thể trên các khía cạnh:

Ngân hàng chia những khoản cho vay có giá trị lớn thành các khoản nhỏ để biến chúng thành sản phẩm huy động tiền gửi, điều này phục vụ hàng triệu người và ngược lại, chia những khoản tiền huy động giá trị lớn thành những khoản cho vay nhỏ đối với cá nhân.

- Ngân hàng sẵn sàng chấp nhận các khoản cho vay nhiều rủi ro trong khi lại đưa ra các sản phẩm ít rủi ro cho người gửi tiền.
- Ngân hàng giúp khách hàng đảm bảo khả năng thanh khoản. Các công cụ tài chính được coi là thanh khoản nếu chúng được bán một cách nhanh chóng với rủi ro tổn thất thấp.

Ví dụ, khách hàng có thể sử dụng hợp đồng hạn mức tín dụng để tiến hành vay vốn trong bất kỳ thời điểm nào họ cần trong thời hạn của hợp đồng. Hoặc khách hàng sau khi đã gửi tiền, kể cả gửi tiền kỳ hạn, họ cũng có thể rút tiền bất kỳ lúc nào, tất nhiên là sẽ không được hưởng lãi như thoả thuận



ban đầu.

- Một lý do làm cho ngân hàng phát triển và thịnh vượng là khả năng thẩm định thông tin. Các dữ liệu đúng đắn về đầu tư, tài chính bao giờ cũng vừa ít ỏi, vừa đắt. Tuy nhiên, một số người cho vay và đi vay biết nhiều thông tin hơn người khác; một số cá nhân và tổ chức có các thông tin bên trong và điều này cho phép họ lựa chọn các sản phẩm đầu tư mang lợi nhuận cao.

Sự phân bổ không đồng đều thông tin và năng lực phân tích thông tin được gọi là tình trạng thông tin không cân xứng. Sự không cân xứng đó làm giảm tính hiệu quả của thị trường nhưng tạo ra khả năng sinh lợi cho ngân hàng, nơi có chuyên môn và kinh nghiệm đánh giá các công cụ tài chính và có khả năng chọn lựa các công cụ với các yếu tố rủi ro – lợi nhuận hấp dẫn nhất.

- Khả năng tập hợp và phân tích thông tin tài chính cũng giúp giải thích tại sao ngân hàng lại tồn tại.

Hầu hết người vay tiền và người gửi tiền đều muốn giữ bí mật tình trạng tài chính của họ, đặc biệt là trước các đối thủ cạnh tranh. Ngân hàng là nơi họ có thể tìm đến vì ngân hàng sẵn sàng cam kết giữ bí mật và đồng thời được pháp luật quy định và bảo vệ việc giữ bí mật các thông tin của khách hàng.

Người gửi tiền không có thời gian và cũng không có kỹ năng trong việc thẩm định người vay vốn. Do đó họ đã chuyển quá trình thẩm định kiểm tra đến các ngân hàng, nơi đã đầu tư nhân tài vật lực vào quá trình này. Thực tế, ngân hàng hoạt động như một đại lý của người gửi tiền, kiểm tra điều kiện tài chính của khách hàng xin vay vốn để đảm bảo cho việc người gửi tiền sẽ thu hồi đủ cả vốn và lãi.

- Bằng cách cho vay số lượng lớn, các ngân hàng với tư cách là người được uỷ thác, có thể đa dạng hoá và giảm rủi ro tổn thất và kết quả là tăng tính an toàn cho người gửi tiền.
- Khi một khách hàng vay vốn nhận được sự chấp thuận của ngân hàng, khách hàng đó sẽ nhận được vốn vay một cách dễ dàng và tốn ít chi phí hơn việc huy động vốn ở bất kỳ nguồn nào. Điều này thông báo cho thị trường là người vay tiền hoàn toàn đáng tin cậy và chắc chắn họ sẽ hoàn trả toàn bộ khoản vay.

1.1.2.3. Trung gian thanh toán

Về vai trò trung gian trong quá trình thanh toán được thể hiện qua các sản phẩm cung ứng dịch vụ thanh toán cho nền kinh tế. Với đặc trưng kinh doanh tiền tệ, ngân hàng nắm giữ tài khoản của rất nhiều khách hàng khác nhau, bên cạnh đó mỗi ngân hàng lại có một hệ thống chi nhánh và ngân hàng đại lý rộng khắp, việc thanh toán qua ngân hàng đã trở thành một bộ phận không thể thiếu trong hoạt động thanh toán của dân cư

cũng như các tổ chức. Việc sử dụng séc, thanh toán tiền mua – bán hàng bằng uỷ nhiệm thu, uỷ nhiệm chi và nhiều hình thức khác đã trở nên quen thuộc với người dân, đặc biệt là người dân ở các nước phát triển.

Ở các nước phát triển, việc sử dụng tiền mặt là rất hạn chế, thậm chí người dân sẽ mất phí khi rút tiền mặt ra khỏi ngân hàng. Họ đều nhận thức được thanh toán qua ngân hàng bằng các hình thức như sử dụng thẻ, séc... thuận tiện hơn rất nhiều so với mang nhiều tiền mặt trong ví. Đối với các doanh nghiệp, đặc biệt là doanh nghiệp kinh doanh xuất nhập khẩu thì thanh toán qua ngân hàng trở nên đặc biệt quan trọng. Thanh toán theo phương thức L/C, nhờ thu, chuyển tiền... là một phần tất yếu trong hoạt động thanh toán quốc tế của các doanh nghiệp.

Ngày nay, các hình thức dịch vụ thanh toán mà các ngân hàng cung ứng ngày càng đa dạng với sự xuất hiện của các loại thẻ: thẻ ghi có (thẻ tín dụng), thẻ ATM, thẻ ghi nợ, thẻ tiền lẻ...

1.2. Khái quát hoạt động của ngân hàng thương mại

NHTM phải hoạt động theo một cơ chế phù hợp với khuôn khổ pháp luật của Nhà nước và xuất phát từ chính sách chế độ chung do ngân hàng trung ương (NHTW) quy định. Nói chung, mọi hoạt động của NHTM được quy thành ba dạng nghiệp vụ:

- Nghiệp vụ tài sản Nợ, tức là huy động vốn;
- Nghiệp vụ tài sản Có, tức là cho vay;
- Nghiệp vụ trung gian như bảo lãnh, thông tin thị trường, tư vấn...

Ba loại nghiệp vụ này có quan hệ hữu cơ với nhau thúc đẩy nhau cùng phát triển. Có huy động được nhiều vốn mới có vốn cho vay mở rộng tín dụng; cho vay có hiệu quả mới thu được nợ và huy động vốn nhiều hơn. Muốn cho vay và huy động tốt phải làm tốt nghiệp vụ trung gian.

1.2.1. Nghiệp vụ tài sản Nợ và vốn của NHTM

1.2.1.1. Nghiệp vụ tiền gửi

Đây là nghiệp vụ phản ánh khả năng thu hút vốn nhằm tạo cho ngân hàng nguồn vốn vững chắc trong kinh doanh. Các hình thức của nghiệp vụ này rất đa dạng để thích hợp với từng loại khách hàng. Hiện nay tại các nước có các hình thức sau:

- **Tiền gửi không kỳ hạn**

Thực hiện dưới hai dạng:

- Tiền gửi thanh toán (hay còn được gọi là tiền gửi tài khoản séc)

Đây là loại tiền gửi khách hàng có thể rút tiền ra bất cứ lúc nào mà không cần báo trước cho ngân hàng. Ngân hàng đảm bảo chi trả theo yêu cầu khách hàng 24/24, khách hàng có quyền ký séc thanh toán nên còn được gọi là tài khoản séc. Mục đích của khách hàng khi gửi tiền thanh toán là để an toàn, tiện lợi trong thanh toán không dùng tiền mặt và nhất là được ngân hàng đáp ứng các dịch vụ ngân hàng. Vì vậy thông thường ngân hàng không trả lãi cho số dư trên tài khoản này và nếu có thì rất nhỏ (thường dưới 0,5%).

Tài khoản thanh toán có thể được mở dùng chung cho 2 người (thường là hai vợ chồng). Ở các nước tư bản phát triển như Mỹ, Thụy Điển, Canada có khoảng 90% hộ gia đình có tài khoản tiền gửi thanh toán tại ngân hàng để giao dịch hàng ngày.

Thông thường tài khoản tiền gửi thanh toán có số dư Có, tuy nhiên tại nhiều nước hiện các ngân hàng cũng cho phép nó có số dư Nợ tức là thấu chi, khi đó tiền gửi sẽ được quản lý trên tài khoản vắng lai.

- Tiền gửi không kỳ hạn phi giao dịch

Đây cũng là loại tiền gửi mà khách hàng có thể rút tiền ra bất cứ lúc nào không cần báo trước cho ngân hàng. Mục đích của người gửi tiền không phải là lãi, cũng không phải là phương tiện thanh toán mà là đảm bảo an toàn tài sản

trong khoảng thời gian tạm thời nhàn rỗi vốn của khách hàng. Thông thường lãi suất của loại tiền gửi này thấp để khuyến khích khách hàng tích cực hoạt động, tránh tình trạng nhàn rỗi của vốn.



- **Tiền gửi có kỳ hạn**

Đây là loại tiền gửi mà khách hàng chỉ được rút tiền khi thời hạn gửi tiền ấn định đã kết thúc. Nếu khách hàng rút tiền trước ngày đáo hạn thì theo quy định ngân hàng sẽ tước bỏ tiền lãi của số tiền gửi này.

Vì thời gian gửi tiền đã ấn định, nên ngân hàng có được số tiền trong suốt thời hạn đó và có thể sử dụng số tiền trong cùng thời gian. Chính vì vậy, ngân hàng thường trả lãi suất cao cho loại tiền gửi này.

Tiền gửi có kỳ hạn rất phù hợp với những khách hàng có khoản tiền thặng dư không sử dụng ngay. Hình thức áp dụng tiền gửi có kỳ hạn tại các ngân hàng cũng rất đa dạng có loại kỳ hạn 1, 3, 6, 9, 12 tháng, 2, 5 năm. Với mỗi kỳ hạn, ngân hàng áp dụng một lãi suất tương ứng với nguyên tắc thời hạn càng dài thì lãi suất càng cao.

- **Tiền gửi tiết kiệm**

Là loại tiền gửi khi khách hàng gửi tiền vào ngân hàng, ngân hàng sẽ cấp cho khách hàng một sổ tiết kiệm. Khách hàng phải quản lý và mang theo người mỗi khi đến ngân hàng giao dịch. Hình thức tiết kiệm mà hiện nay các nước đang áp dụng có hai loại chính sau:

- Tiền gửi tiết kiệm khi rút tiền phải báo trước theo thời hạn do luật định.

Ví dụ: Ở Đức nếu khách hàng rút số tiền trên 2000 DEM thì phải báo trước 3 ngày. Mỹ nếu rút số tiền là 10000 \$ thì phải báo trước 30 ngày.

Tiền gửi tiết kiệm phải báo trước và gửi tại ngân hàng một khoảng thời gian nhất định. Có nghĩa là ngân hàng phải gửi vào một thời gian nhất định, sau đó muốn rút tiền phải báo trước một thời gian.

Ví dụ: Ở Nhật, khách hàng không thể rút ra khi chưa quá 7 ngày kể từ ngày gửi tiền và khi rút tiền phải báo trước 2 ngày.

- Tiền gửi tiết kiệm trong một thời gian nhất định chỉ được rút trong phạm vi số lần rút đã được thỏa thuận (thường 2 hoặc 3 lần trong một năm kể từ ngày gửi vào). Ở Nhật, tài khoản tiết kiệm loại I có ngạch tối thiểu là 300.000 Yên bị hạn chế số lần rút tiền, nếu vượt quá số lần rút thì người gửi phải trả thêm phí.

Ngân hàng các nước hiện nay thường áp dụng lãi suất cho tiền gửi tiết kiệm thấp hơn lãi suất tiền gửi có kỳ hạn. Bởi vì tiền gửi tiết kiệm xét cho cùng cũng là loại tiền gửi không kỳ hạn nhưng không được quyền ký séc.



1.2.1.2. Nghiệp vụ đi vay

Nghệp vụ đi vay là nghiệp vụ được thực hiện bằng việc các NHTM chủ động đi vay trên thị trường. Nghiệp vụ này bao gồm các loại sau:

- Đi vay các thành phần dân cư, tổ chức kinh tế.
- Đi vay ở các tổ chức tín dụng khác.

Hai loại này NHTM tiến hành đi vay bằng cách phát hành giấy tờ có giá. Nó bao gồm:

- Phát hành kỳ phiếu: Huy động các khoản vốn có thời hạn < 12 tháng.
- Phát hành trái phiếu: Huy động các khoản vốn có thời hạn > 12 tháng.
- Phát hành chứng chỉ tiền gửi: Huy động các khoản vốn ngắn hạn nhưng có mệnh giá rất lớn.

Ngoài ra đối với việc đi vay tổ chức tín dụng khác, NHTM còn có thể thực hiện thông qua

hình thức tái chiết khấu giấy tờ có giá.

- Vay NHTW: Được thực hiện dưới hình thức:
 - Vay chiết khấu, tái chiết khấu giấy tờ có giá hay thế chấp thương phiếu.
 - Vay cầm cố giấy tờ có giá.
 - Vay theo chỉ định của NHTW.



1.2.1.3. Nghiệp vụ tài sản Nợ khác

Là nghiệp vụ ngân hàng thu hút vốn bằng việc uỷ thác hoặc làm đại lý cho các tổ chức trong và ngoài nước hoặc có thể từ các phương tiện trong thanh toán được ngân hàng áp dụng. Tạo vốn thông qua dịch vụ uỷ thác hoặc làm đại lý cho một dự án đầu tư nào đó, chuyển tiền cho một khách hàng hoặc uỷ thác phân chia lợi nhuận, tiền hưu trí của doanh nghiệp... khi đó ngân hàng sẽ được phép sử dụng khoản vốn trong thời gian đến khi thực hiện xong dịch vụ uỷ thác hoặc làm đại lý.

1.2.1.4. Vốn tự có (Vốn chủ sở hữu) của ngân hàng

Đây là nguồn vốn thực có của một ngân hàng.

- Tùy vào hình thức sở hữu mà vốn ngân hàng được tạo lập bằng các hình thức khác nhau.
 - Nếu NHTM là NHTM công (NHTM nhà nước), nguồn vốn ngân hàng do ngân sách cấp 100%.
 - Nếu NHTM cổ phần, nguồn vốn được hình thành bằng cách đóng góp của các cổ đông dưới hình thức mua cổ phiếu của ngân hàng.
- Vốn tự có của ngân hàng được tạo lập bằng các khoản mục.
 - Vốn điều lệ ($\geq$ vốn pháp định): Là vốn do những người hùn vốn mua cổ phần đóng góp, được ghi rõ trong điều lệ khi thành lập ngân hàng hoặc sau này khi có sửa đổi điều lệ.
 - Quỹ dự trữ:
 - Quỹ bổ sung vốn lưu động.
 - Quỹ dự phòng bù đắp rủi ro.
 - Các khoản lãi không chia.
 - Một số quỹ khác:
 - Quỹ phúc lợi khen thưởng.
 - Quỹ phát triển kỹ thuật nghiệp vụ.



Thông thường nguồn vốn ngân hàng chiếm tỷ lệ nhỏ trong tổng nguồn vốn hoạt động của ngân hàng (ở Mỹ 7%) nhưng nó có vai trò rất quan trọng được thể hiện:

- Thế lực tài chính đối với khách hàng.
- Là cơ sở để thu hút vốn mở rộng đầu tư cơ sở vật chất kỹ thuật và mở rộng phạm vi hoạt động của ngân hàng.
- Vốn ngân hàng được coi là một cái “đệm” để chống đỡ các khoản tổn thất, các giảm giá tài sản Có của ngân hàng và tránh sự vỡ nợ và phá sản của ngân hàng.

1.2.2. Nghiệp vụ tài sản Có

Các nghiệp vụ bên tài sản Có của NHTM thể hiện việc sử dụng vốn của ngân hàng, bao gồm:

1.2.2.1. Nghiệp vụ ngân quỹ

Nghiệp vụ ngân quỹ là nghiệp vụ liên quan trực tiếp đến việc đảm bảo an toàn trong thanh toán và chi trả của NHTM. Nghiệp vụ ngân quỹ bao gồm:

- **Nghiệp vụ dự trữ bắt buộc**

Dự trữ bắt buộc là khoản tiền mà NHTW yêu cầu các ngân hàng phải thường xuyên duy trì theo tỷ lệ pháp định tính trên cơ sở nguồn vốn huy động của ngân hàng. Tỷ lệ dự trữ bắt buộc tùy thuộc vào chính sách tiền tệ của từng thời kỳ vì đó là công cụ của chính sách tiền tệ.

Cách tính dự trữ bắt buộc là tính trên từng loại tiền gửi không kỳ hạn, có kỳ hạn, hoặc tính trên tổng số tiền gửi. Ngân hàng không được sử dụng dự trữ bắt buộc, chỉ trong trường hợp ngân hàng đứng trước bờ phá sản thì ngân hàng trung ương mới cho ngân hàng sử dụng.

Mức dự trữ bắt buộc do NHTW quy định, buộc các ngân hàng phải tuân thủ. Nếu kiểm tra thấy không đảm bảo mức dự trữ bắt buộc, thì ngân hàng trung ương có thể phạt hoặc rút giấy phép kinh doanh.

Dự trữ bắt buộc được gửi vào tài khoản tại NHTW và không được hưởng lãi.

- **Nghiệp vụ dự trữ đảm bảo khả năng thanh toán**

Để đảm bảo khả năng thanh toán thường xuyên cho người gửi tiền bằng cách phát séc hoặc rút tiền mặt bất cứ lúc nào, ngân hàng cần phải dự trữ, khoản này được gọi là tiền dự trữ quá mức hay dự trữ đảm bảo khả năng thanh toán.

Khoản dự trữ này bao gồm các bộ phận:

- Tiền gửi của ngân hàng tại NHTW: Thực hiện giao dịch thanh toán với các ngân hàng khác thông qua vai trò trung gian của NHTW.
- Tiền mặt tại quỹ: Đáp ứng yêu cầu giao dịch thường xuyên đối với khách hàng. Dự trữ tiền mặt phụ thuộc vào: Môi trường hoạt động của ngân hàng (khách hàng lớn hay nhỏ), tính thời vụ (tết hay thời kỳ lập xuân mua giống).
- Chứng khoán có tính lỏng cao.
- Tiền gửi tại ngân hàng khác: Phục vụ một số nghiệp vụ trong thanh toán, mua hộ bán hộ chứng khoán, chuyển tiền cho khách hàng.



1.2.2.2. Nghiệp vụ cho vay

Đây là hoạt động chủ lực của ngân hàng, nguồn thu từ hoạt động cho vay chiếm một tỷ lệ lớn (khoảng 80%) trong tổng thu nghiệp vụ của ngân hàng. Tuy nhiên hoạt động cho vay là hoạt động có nhiều rủi ro nhất.

NHTM cho khách hàng vay dưới các hình thức chủ yếu sau đây:

- **Nghiệp vụ cho vay ngắn hạn**

Là loại cho vay mà các NHTM cung cấp cho các đơn vị sản xuất kinh doanh với thời hạn tối

đa không quá 12 tháng. Mục đích của loại tín dụng này là nhằm bổ sung vốn lưu động phục vụ các nhu cầu sản xuất kinh doanh.

- **Nghiệp vụ tín dụng trung và dài hạn**

- Khái niệm tín dụng trung và dài hạn

Tín dụng trung và dài hạn là hình thức tín dụng mà các ngân hàng cung cấp cho các tổ chức kinh tế với thời hạn cho vay trên một năm nhằm đầu tư vào TSCĐ.

- Tín dụng trung hạn: Thời hạn cho vay khoảng 1-5 năm.
- Tín dụng dài hạn: Thời hạn cho vay từ 5 năm trở lên.

- Mục đích

- Xây dựng mới, cải tạo, mở rộng, khôi phục, thay thế TSCĐ.
- Cải tiến kỹ thuật, hợp lý hoá sản xuất.

- Tín dụng trung và dài hạn thường có hai dạng:

- Cho vay theo dự án: Là hình thức tín dụng trung và dài hạn mà ngân hàng tiến hành cho vay dựa trên dự án đầu tư của khách hàng.
- Cho thuê tài chính: Là hình thức ngân hàng cấp tín dụng trung và dài hạn cho khách hàng dưới hình thức cho thuê tài sản. Theo quy định của Ủy ban Tiêu chuẩn Kế toán quốc tế, bất cứ một giao dịch cho thuê nào thoả mãn ít nhất một trong bốn tiêu chuẩn sau được gọi là cho thuê tài chính
 1. Quyền sở hữu tài sản được chuyển giao khi chấm dứt thời hạn hợp đồng.
 2. Hợp đồng có qui định quyền chọn mua.
 3. Thời hạn hợp đồng bằng phần lớn thời gian hoạt động của tài sản.
 4. Hiện giá của các khoản tiền thuê lớn hơn hoặc gần bằng giá trị của tài sản thuê.

1.2.2.3. Nghiệp vụ đầu tư

Hoạt động tín dụng đem lại phần lớn lợi nhuận cho ngân hàng nhưng nguồn lợi quan trọng thứ hai là khoản đầu tư.

- **Đầu tư chứng khoán**

Trong nghiệp vụ này ngân hàng tham gia vốn vào hai loại chứng khoán:

- Chứng khoán nhà nước;
- Chứng khoán công ty.

Mục tiêu mà ngân hàng tiến hành đầu tư chứng khoán là nhằm cung cấp cho ngân hàng tính đa dạng trong hoạt động, tăng lợi tức và trợ giúp thanh khoản.

- **Hùn vốn liên doanh**

Ngân hàng có thể tham gia vào việc thành lập công ty và dự phần vào cổ phiếu sáng lập đồng thời cử người tham gia vào hội đồng quản trị công ty. Việc tham dự vốn vào các công ty sẽ giúp cho ngân hàng nắm được hoạt động của các công ty và qua đó thực hiện các nghiệp vụ tín dụng an toàn.

Nghiệp vụ đầu tư cũng có rất nhiều rủi ro như rủi ro tín dụng, rủi ro thị trường, rủi ro lãi suất... do đó ngân hàng chỉ nên dành một tỷ trọng vốn nhất định cho hoạt động này.



1.2.2.4. Nghiệp vụ tài sản Có khác

Thông thường hoạt động này chiếm tỷ trọng rất nhỏ trong tổng tài sản, thường bao gồm tài sản cố định như trụ sở, máy móc thiết bị nhưng hoạt động này có vị trí rất quan trọng vì nó phản ánh hình ảnh của ngân hàng trước công chúng.

1.2.3. Nghiệp vụ kinh doanh dịch vụ ngân hàng

Trong hoạt động kinh doanh hiện nay của ngân hàng, hoạt động cung cấp dịch vụ của ngân hàng ngày càng phát triển. Đây là loại hình kinh doanh không có rủi ro nhưng ngân hàng vừa thu được dịch vụ phí, vừa thu hút được khách hàng. Nền kinh tế ngày càng phát triển, dịch vụ ngân hàng ngày càng đa dạng để đáp ứng yêu cầu khách hàng. Nó bao gồm các hình thức chủ yếu sau:

1.2.3.1. Dịch vụ ngân hàng trên thị trường chứng khoán

Ngân hàng thể hiện vai trò quan trọng của mình trên thị trường chứng khoán thông qua việc cung cấp các dịch vụ chứng khoán như:

- **Trên thị trường sơ cấp**

Ngân hàng cung cấp dịch vụ:

- Tư vấn về mặt pháp luật cho việc thành lập và phát hành chứng khoán công ty.
- Lựa chọn chứng khoán phát hành.
- Ngân hàng làm đại lý phát hành chứng khoán.
- Bảo lãnh phát hành chứng khoán.

- **Trên thị trường thứ cấp**

Ngân hàng cung cấp dịch vụ mua hộ, bán hộ chứng khoán cho khách hàng, tư vấn về mặt giá cả chứng khoán khi mua bán. Ngoài ra, ngân hàng còn làm dịch vụ đại diện cho khách hàng trong việc lưu giữ và quản lý chứng khoán như: thu hồi vốn chứng khoán đến hạn, thu lãi chứng khoán, cổ tức và ghi Có vào tài khoản của họ gửi tại ngân hàng.



1.2.3.2. Dịch vụ uỷ thác

Bao gồm:

- **Dịch vụ uỷ thác cho cá nhân**

- Dịch vụ uỷ thác thanh lý các tài sản: tức là ngân hàng thực hiện phân chia tài sản trong di chúc của người đã chết.
- Ngân hàng đóng vai trò là người giám hộ và bảo quản tài sản cho những người chưa đến tuổi thành niên.

- **Dịch vụ uỷ thác đối với doanh nghiệp**

Khi có yêu cầu của doanh nghiệp, ngân hàng có thể đảm đương việc trợ cấp hưu trí cho cán bộ công nhân viên, phân chia lợi nhuận, chia tiền thưởng cổ phần.

1.2.3.3. Dịch vụ thanh toán quốc tế

Trong hoạt động thanh toán quốc tế, ngân hàng thực hiện nhiều dịch vụ cho cả đơn vị xuất khẩu và đơn vị nhập khẩu. Khoản dịch vụ này đem lại nhiều ngoại tệ cho ngân hàng và mở rộng quan hệ quốc tế. Trong hoạt động này ngân hàng cung cấp các dịch vụ chính sau:



- Trong phương thức thanh toán chuyển tiền, ngân hàng đóng vai trò trung gian thanh toán cho đơn vị nhập khẩu.
- Trong phương thức nhờ thu trơn: Ngân hàng cung cấp dịch vụ chuyển hối phiếu, nhờ thu hộ hối phiếu.
- Trong phương thức nhờ thu kèm chứng từ: Ngân hàng chuyên nhờ thu bộ chứng từ, khống chế bộ chứng từ, và thanh toán chuyển tiền theo yêu cầu nhà nhập khẩu cho nhà xuất khẩu.
- Trong phương thức thanh toán tín dụng chứng từ: Ngân hàng cung cấp dịch vụ mở thư tín dụng, thông báo thư tín dụng, chuyển bộ chứng từ về ngân hàng mở thư tín dụng hoặc đánh điện đòi tiền ngân hàng mở thư tín dụng.

1.2.3.4. Dịch vụ cho thuê kết sắt

Bảo quản an toàn tài sản có giá của khách hàng là một trong những dịch vụ lâu đời nhất được các NHTM thực hiện. Những tài sản này rất đa dạng như: vàng bạc, kim cương, giấy tờ có giá, bằng cấp... ngân hàng chỉ đơn thuần cung cấp kho bảo quản kết sắt và có trách nhiệm kiểm tra lối ra vào kết sắt.

1.2.3.5. Những dịch vụ ngân hàng khác

- Dịch vụ chuyển khoản từ tài khoản này sang tài khoản khác ở cùng một ngân hàng hay ở hai ngân hàng khác nhau thông qua phương tiện như séc, lệnh chi.
- Dịch vụ thu hộ và chi hộ cho khách hàng có tài khoản tiền gửi thanh toán tại ngân hàng.
- Dịch vụ chi lương cho các doanh nghiệp có nhu cầu. Đến tháng doanh nghiệp chỉ cần gửi bảng lương qua ngân hàng, theo đó ngân hàng sẽ ghi nợ vào tài khoản doanh nghiệp đó và chi lương cho những người có tên trong danh sách tiền lương, có thể bằng tiền mặt hoặc ghi có vào tài khoản của người lĩnh lương.
- Dịch vụ chuyển tiền từ địa phương này sang địa phương khác.
- Dịch vụ tư vấn về tài chính, tiền tệ, kinh tế, luật pháp và cung cấp thông tin kinh tế.
- Đại lý bảo hiểm.
- Dịch vụ lập dự án đầu tư phân tích kinh tế theo yêu cầu khách hàng, đàm

phần trong ký kết hợp đồng.

1.2.4. Các nghiệp vụ ngoại bảng

Là nghiệp vụ ngân hàng chưa xuất vốn nhưng để đảm bảo an toàn hoạt động của mình cũng như theo dõi quá trình hoạt động kinh doanh của mình các NHTM có thể tiến hành quản lý những nội dung này ở ngoại bảng.

Nghệp vụ ngoại bảng bao gồm các hình thức:

1.2.4.1. Nghiệp vụ bán tài sản vẫn còn trách nhiệm liên đới

Bán món cho vay: Nghiệp vụ bán món cho vay gồm một hợp đồng bán toàn bộ hoặc một phần dòng tiền mặt từ một món cho vay và do đó món cho vay này được loại bỏ khỏi bảng cân đối tài sản.

Nhưng trong trường hợp hợp đồng ghi điều kiện nếu ngân hàng mua món vay không thu hồi được khoản tín dụng thì ngân hàng bán phải có trách nhiệm hoàn trả. Khi đó ngân hàng bán sau khi bán



khoản vay vẫn phải theo dõi ngoại bảng cho đến khi món vay hết thời hạn.

1.2.4.2. Nghiệp vụ mở L/C

- Mở L/C cho các nhà nhập khẩu trong trường hợp nhà nhập khẩu chỉ ký quỹ một phần hoặc không ký quỹ.

Khi mở L/C, ngân hàng đứng ra cam kết rằng nhà nhập khẩu sẽ trả tiền cho nhà xuất khẩu khi họ đã vận chuyển hàng hoá. Trong trường hợp nhà nhập khẩu không có khả năng trả tiền khi đó ngân hàng phải đứng ra trả tiền cho nhà xuất khẩu.

- Mở L/C chờ đợi: Ngân hàng mở L/C chờ đợi trong trường hợp đảm bảo cho khách hàng khi phát hành chứng khoán và các doanh nghiệp chỉ huy động vốn một cách dễ dàng nếu như ngân hàng mở L/C chờ đợi và đảm bảo chứng khoán phát hành ra. Tuy một chứng khoán được đảm bảo không xuất hiện trên bảng cân đối tài sản của

ngân hàng nhưng nó vẫn đặt ngân hàng trước rủi ro vỡ nợ: nếu người phát hành chứng khoán vỡ nợ thì ngân hàng phải thanh toán cho người sở hữu chúng.

1.2.4.3. Nghiệp vụ bảo lãnh

Trong hoạt động thương mại thường có những sự không khớp về thời gian chi trả và thời gian nhận hàng, do đó cần có sự đảm bảo về chi trả của người thứ ba, thường đó là ngân hàng. Khi cấp bảo lãnh ngân hàng không phải chi tiền ra mà chỉ nhận đảm bảo cho người có nợ đối với chủ nợ. Như vậy, ngân hàng chỉ chi tiền khi con nợ không thực hiện trách nhiệm của mình đối với chủ nợ. Nghiệp vụ này không đưa vào theo dõi trong bảng cân đối tài sản nhưng nó liên quan đến hoạt động của ngân hàng nếu khách hàng được ngân hàng bảo lãnh không thực hiện đúng nghĩa vụ. Vì vậy, nghiệp vụ này được theo dõi ngoại bảng. Nghiệp vụ này có rất nhiều hình thức:

- Bảo lãnh để khách hàng đi vay ngân hàng khác.
- Bảo lãnh để khách hàng mua chịu hàng hoá.
- Bảo lãnh trong nhận thầu, đấu thầu...

1.2.4.4. Nghiệp vụ phái sinh

Công cụ phái sinh: Là những công cụ được phát hành trên cơ sở những công cụ đã có như cổ phiếu, trái phiếu, nhằm nhiều mục tiêu khác nhau như phân tán rủi ro, bảo vệ lợi nhuận hoặc tạo lợi nhuận. Các chứng khoán phái sinh sẽ là đòn bẩy, làm tăng nhiều lần giá trị các đối tượng đầu tư như cổ phiếu, trái phiếu, để đảm bảo rằng nếu giá của cổ phiếu, trái phiếu có thay đổi bao nhiêu thì giá của các công cụ phái sinh vẫn sẽ được duy trì ở mức ban đầu. Thị trường các chứng khoán phái sinh là thị trường phát hành và mua đi bán lại các chứng từ tài chính, như quyền mua cổ phiếu, chứng quyền, hợp đồng quyền chọn. Các công cụ phái sinh rất phong phú và đa dạng, nhưng nhìn chung có bốn công cụ chính là Hợp đồng kỳ hạn (forwards), Hợp đồng tương lai (futures), Quyền chọn (options) và Hợp đồng hoán đổi (swaps).

1.3. Đánh giá hoạt động ngân hàng thương mại

Ngân hàng thương mại là một loại hình doanh nghiệp đặc biệt kinh doanh tiền tệ nên việc đánh giá nó thường được xem xét dưới hai góc độ khác nhau đó là: đánh giá theo giá trị đối với toàn bộ nền kinh tế của một nước; đánh giá theo những yêu cầu của nền kinh tế tiền tệ của một nước. Những yêu cầu này được đề ra trong những quy định có tính pháp quy của một nước, sau đó sẽ được xem xét dưới góc độ chủ quan của NHTM.

Một phương pháp phân tích hoạt động khá phổ biến là phân tích hoạt động kinh doanh của NHTM theo mô hình CAMEL đây là một mô hình phân tích thường được sử dụng. Theo mô hình này, để đánh giá một NHTM cần dựa vào 5 chỉ tiêu:

- C – Capital – Vốn tự có;
- A – Asset quality – chất lượng tài sản Có;
- M – Management ability – Năng lực quản lý;
- E – Earning – Khả năng sinh lời;
- L – Liquidity – Khả năng thanh toán.

Theo lý thuyết CAMEL, nếu quản lý tốt các yếu tố trên sẽ giảm thiểu rủi ro và đảm bảo an toàn trong hoạt động kinh doanh của ngân hàng.

1.3.1. C – Capital – Vốn tự có

Các tổ chức tín dụng cần duy trì mức vốn đảm bảo chống đỡ những rủi ro đặc trưng của tổ chức tín dụng và khả năng quản lý để xác định, đo lường, kiểm soát và điều chỉnh được những rủi ro này. Các loại hình và mức độ rủi ro tác động đến hoạt động của một tổ chức tín dụng sẽ quyết định đến mức vốn cần duy trì thêm trên mức vốn tối thiểu theo quy định để đề phòng những hậu quả xấu mà những rủi ro này có thể xảy ra đối với mức vốn của tổ chức tín dụng.

1.3.2. A – Asset quality – Chất lượng tài sản Có

Chất lượng tài sản Có được đánh giá dựa trên mức độ, sự phân bổ và tình trạng của các nhóm tài sản; mức độ đảm bảo dự phòng nợ. Bên cạnh đó, cần xem xét đến mức độ tập trung tín dụng hoặc đầu tư, bản chất và số lượng của nhóm nợ đặc biệt, tính hợp lý của chính sách cho vay hoặc quy trình thủ tục tín dụng.



1.3.3. M – Management ability – Năng lực quản lý

Năng lực quản lý được đánh giá dựa trên trình độ học vấn, năng lực điều hành và lãnh đạo, khả năng tuân thủ pháp luật và các quy định, khả năng lên kế hoạch và đối phó với những biến động của môi trường, những kết quả và sự thành công trong quản lý. Việc đánh giá cũng cần xem xét đến chất lượng của những hoạt động kinh doanh và tất cả các chính sách cho vay, đầu tư và kinh doanh.

1.3.4. E – Earning – Khả năng sinh lời

Yếu tố này được xem xét dựa trên khả năng xử lý với các khoản nợ và khả năng đảm bảo sự tăng trưởng của thu nhập, chất lượng và cấu phần của thu nhập ròng, mức độ thu nhập của nguồn vốn và đề phòng với những bất thường. Trong chỉ tiêu này, để có thể đánh giá dễ dàng hơn, chúng ta nên sử dụng một số chỉ số sau:

- Chỉ số thứ nhất:

$$\text{Tỷ suất thu nhập lãi} = \frac{\text{Thu nhập lãi ròng}}{\text{Tài sản sinh lời}}$$

Ý nghĩa: Thể hiện khả năng đem lại lợi nhuận từ tài sản sinh lợi (Tài sản sinh lợi là những tài sản có khả năng mang lại lợi nhuận cho ngân hàng như các khoản cho vay, đầu tư...).

- Chỉ số thứ hai:

$$\text{Tỷ suất doanh lợi tài sản} = \frac{\text{Lợi nhuận sau thuế}}{\text{Bình quân tổng giá trị tài}}$$

sản

Ý nghĩa: Phản ánh thu nhập mà các cổ đông nhận được từ hoạt động kinh doanh ngân hàng. Đây là chỉ tiêu tổng hợp đánh giá kết quả hoạt động kinh doanh của NHTM.

- Chỉ số thứ ba:

$$\frac{\text{Tỷ suất lợi nhuận trên vốn chủ sở hữu}}{\text{Lợi nhuận sau thuế}} = \frac{\text{Lợi nhuận sau thuế}}{\text{Vốn chủ sở hữu}}$$

Ý nghĩa: Phản ánh thu nhập mà các cổ đông nhận được từ hoạt động kinh doanh ngân hàng. Đây là chỉ tiêu tổng hợp đánh giá kết quả hoạt động kinh doanh của NHTM.

1.3.5. L – Liquidity – Khả năng thanh toán

Mức độ thanh khoản được đánh giá theo tính lỏng của các khoản tiền gửi, tần suất và mức độ sử dụng nguồn vốn đi vay của tổ chức tín dụng, năng lực chuyên môn liên quan đến cơ cấu tài sản Nợ, mức độ sẵn có của tài sản có thể chuyển thành tiền mặt.

Sau đây là chỉ số phổ biến dùng để đánh giá khả năng thanh khoản của NHTM:

- Tỷ số thành phần tiền biến động

$$\text{Tỷ số thành phần tiền biến động} = \frac{\text{Tiền gửi nhanh}}{\text{Tổng số tiền gửi}}$$

Ý nghĩa: Cho biết mức độ biến động của nguồn vốn huy động hay rõ ràng hơn là lượng tiền gửi của khách hàng. Chỉ số này càng lớn thì nhu cầu thanh khoản càng lớn và ngân hàng cần phải chủ động chuẩn bị tiền để đảm bảo thanh toán cho nhu cầu này

- Chỉ số trạng thái ngân quỹ

$$\text{Chỉ số trạng thái ngân quỹ} = \frac{\text{Ngân quỹ}}{\text{Tổng tài sản}}$$

Ý nghĩa: Tương tự như chỉ số trạng thái tiền mặt, chỉ số này đánh giá tỷ trọng các tài sản có tính thanh khoản cao trong tổng số tài sản của ngân hàng. Chỉ số này cũng có quan hệ thuận chiều với khả năng thanh khoản của NH và quan hệ nghịch chiều với tính sinh lời cũng như độ rủi ro thanh khoản của ngân hàng.

- Chỉ số chứng khoán thanh khoản

$$\text{Chỉ số chứng khoán thanh khoản} = \frac{\text{Chứng khoán Chính phủ}}$$

Ý nghĩa: Chứng khoán Chính phủ bao gồm các trái phiếu, kỳ phiếu, tín phiếu Kho bạc. Đây là các chứng khoán có độ thanh khoản cao nhất. Nếu chỉ tiêu chứng khoán thanh khoản càng lớn thì ngân hàng càng có khả năng thanh toán cao. Theo chuẩn mực quốc tế thì các NHTM cần duy trì tối thiểu chỉ tiêu này ở mức 4% để đảm bảo khả năng thanh khoản trong hoạt động.

- Chỉ số tiền gửi cơ sở

$$\text{Chỉ số tiền gửi cơ sở} = \frac{\text{Tiền gửi cơ sở}}{\text{Tổng tài sản Nợ}}$$

Ý nghĩa: Tiền gửi cơ sở là các khoản tiền gửi có tính ổn định cao, thường là các khoản tiền gửi của dân cư và các tổ chức kinh tế, các nguồn vốn huy động từ việc phát hành các chứng chỉ, công cụ nợ. Nếu chỉ tiêu “tiền gửi cơ sở” càng lớn thì ngân hàng càng được coi là có khả năng thanh khoản ổn định do huy động được nhiều nguồn ổn định, đảm bảo an toàn tốt.

CHƯƠNG 2. NGUỒN VỐN VÀ QUẢN LÝ NGUỒN VỐN

Mã chương : MH11.2

Giới thiệu: Nội dung của chương hướng đến các loại nguồn tiền được truyền tải tới ngân hàng theo các kênh dẫn khác nhau, đặc điểm và phương pháp quản lý chúng nhằm thực hiện mục tiêu kinh doanh mà ngân hàng đề ra

Mục tiêu

- Biết được 4 đặc điểm, 3 vai trò và 5 loại hình của vốn chủ sở hữu trong NHTM;
- Phân biệt được vốn chủ sở hữu và vốn tự có của NHTM;
- Biết được đặc điểm của tiền gửi, tiền vay và vốn nợ khác của NHTM;
- Biết được mục tiêu và nội dung quản lý vốn nợ tại NHTM;
- Biết được nội dung quản lý vốn chủ sở hữu tại NHTM.

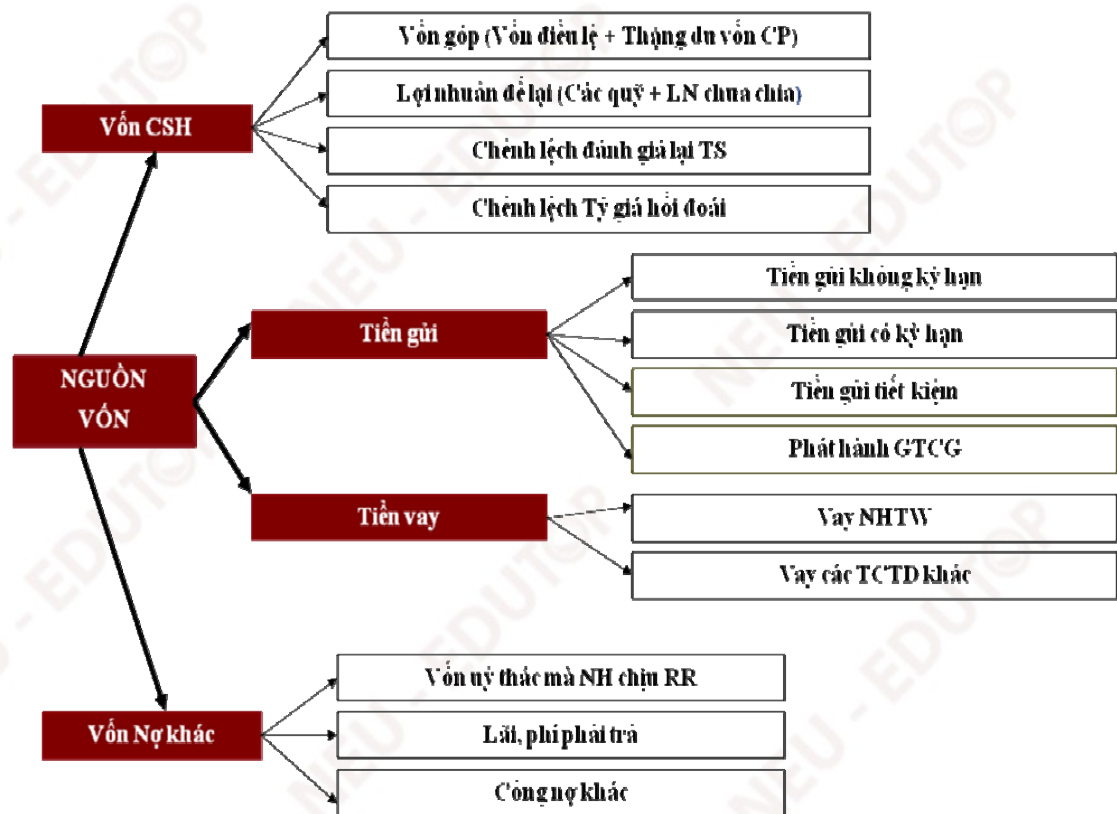
Nội dung chương:

Tình huống dẫn nhập

SẢN PHẨM TIỀN GỬI

Vì lý do sức khỏe, bác An xin nghỉ hưu sớm. Cơ quan trả cho bác một khoản tiền. Song, trong thời gian tới, bác và gia đình chưa có kế hoạch sử dụng khoản tiền này nên bác quyết định đem đến gửi NH. Tuy nhiên, khi tìm hiểu bác thấy hiện tại NH có rất nhiều sản phẩm tiền gửi. Bác băn khoăn chưa biết nên chọn loại sản phẩm nào.

Khách hàng nên dùng sản phẩm tiền gửi nào của ngân hàng?



2.1. Nguồn vốn và nghiệp vụ nguồn vốn của NHTM

2.1.1. Vốn chủ sở hữu

2.1.1.1. Khái niệm

Để bắt đầu hoạt động ngân hàng (được pháp luật cho phép) chủ ngân hàng phải có một lượng vốn nhất định. Đây là loại vốn ngân hàng có thể sử dụng lâu dài, hình thành trang thiết bị, nhà cửa cho ngân hàng.

VCSH là số vốn do chủ sở hữu ngân hàng đóng góp ban đầu và được bổ sung trong quá trình kinh doanh.

2.1.1.2. Đặc điểm

- Chỉ chiếm 5% đến 10% tổng nguồn vốn.
- Ổn định và luôn được bổ sung trong quá trình phát triển.
- Có thể sử dụng lâu dài nhưng có chi phí cao hơn Nợ.
- Chủ sở hữu có thể tham gia vào các quyết định của ngân hàng một cách trực tiếp (thông qua HĐQT) hay gián tiếp (thông qua Đại hội đồng cổ đông).

Nguồn hình thành ban đầu

Tùy theo tính chất của mỗi ngân hàng mà nguồn gốc hình thành vốn ban đầu khác nhau. Nếu là ngân hàng thuộc sở hữu Nhà nước, ngân sách Nhà nước cấp (vốn của Nhà nước). Nếu là ngân hàng cổ phần, các cổ đông góp thông qua mua cổ phần hoặc cổ phiếu. Ngân hàng liên doanh do các bên liên doanh góp, ngân hàng tư nhân là vốn thuộc sở hữu tư nhân.

Nguồn vốn bổ sung trong quá trình hoạt động

Trong quá trình hoạt động, ngân hàng gia tăng vốn của chủ theo nhiều phương thức khác nhau tùy thuộc vào điều kiện cụ thể.

Nguồn từ lợi nhuận: Trong điều kiện thu nhập ròng lớn hơn không, chủ ngân hàng có xu hướng gia tăng vốn của chủ bằng cách chuyển một phần thu nhập ròng thành vốn đầu tư. Tỷ lệ tích lũy tùy thuộc vào cân nhắc của chủ ngân hàng về tích lũy và tiêu dùng. Những ngân hàng lâu năm, thu nhập ròng lớn, nguồn vốn tích lũy từ lợi nhuận sẽ cao so với vốn của chủ hình thành ban đầu.

Nguồn bổ sung từ phát hành thêm cổ phần, góp thêm, cấp thêm... để mở rộng quy mô hoạt động, hoặc để đổi mới trang thiết bị hoặc để đáp ứng yêu cầu gia tăng vốn của chủ do Ngân hàng Nhà nước quy định... Đặc điểm của hình thức huy động này là không thường xuyên, song giúp cho ngân hàng có được lượng vốn sở hữu lớn vào lúc cần thiết.

2.1.1.3. Cơ cấu vốn chủ sở hữu

Vốn điều lệ

- Vốn điều lệ chiếm tỷ trọng lớn trong VCSH (75% - 85%).
- Vốn điều lệ của NHTM Nhà nước do Bộ Tài chính cấp từ Ngân sách Nhà nước.
- Vốn điều lệ của NHTM cổ phần do cổ đông, trong đó đại cổ đông góp vốn, thể hiện bằng sở hữu một số lượng cổ phiếu theo luật định.
- Vốn điều lệ của Ngân hàng liên doanh là phần vốn liên doanh giữa các bên tham gia góp vốn.
- Vốn điều lệ của Ngân hàng có vốn nước ngoài là phần vốn của chủ sở hữu nước ngoài.

Một số quy định đối với NHTM cổ phần:

- Tổng giá trị mệnh giá của cổ phần ưu đãi tối đa là 20% vốn điều lệ.
- NHTM cổ phần phải có tối thiểu 100 cổ đông và không hạn chế số lượng tối đa.
- Cổ đông là cá nhân được sở hữu tối đa 10% vốn điều lệ.
- Cổ đông là tổ chức được sở hữu tối đa 20% vốn điều lệ.
- Cổ đông cùng những người có liên quan của cổ đông đó được sở hữu tối đa 20% vốn điều lệ.

Thặng dư vốn cổ phần

Là chênh lệch giữa giá phát hành và mệnh giá cổ phiếu phát hành lần đầu của ngân hàng.

- Phần thặng dư vốn dùng để thực hiện dự án đầu tư thì chỉ được sử dụng để bổ sung vốn điều lệ sau 3 năm kể từ khi dự án đã hoàn thành và đưa vào khai thác sử dụng.
- Phần thặng dư vốn không để thực hiện dự án đầu tư chỉ được sử dụng để bổ sung vốn điều lệ sau 1 năm kể từ thời điểm kết thúc đợt phát hành.

→ Quy định này giúp bảo vệ nguồn thặng dư vốn, nhằm vào mục tiêu phát triển dài hạn.

Lợi nhuận giữ lại (các quỹ)

- Lợi nhuận được sử dụng để tái đầu tư, mở rộng sản xuất kinh doanh sau khi NH tiến hành chia cổ tức.
- Đối với các Ngân hàng thuộc sở hữu nhà nước thì việc tái đầu tư còn phụ thuộc vào

chính sách của nhà nước.

- Đối với các Ngân hàng cổ phần hay Ngân hàng liên doanh phụ thuộc vào HĐQT và các cổ đông.
 - Quỹ dự trữ bổ sung vốn điều lệ: 5% LNST hàng năm, tối đa không vượt quá vốn điều lệ.
 - Quỹ dự phòng tài chính: 10% LNST, tối đa không vượt quá 25% vốn điều lệ.
 - Quỹ khen thưởng phúc lợi.
 - Quỹ đầu tư phát triển.

Chênh lệch đánh giá lại tài sản

- Chênh lệch giữa giá trị thị trường được đánh giá lại và giá trị sổ sách của tài sản (gồm TSCĐ và Tài sản tài chính).
- Trước khi chuyển đổi mục đích sử dụng của tài sản, cần phải đánh giá lại giá trị.
- Chênh lệch có thể (+) hoặc (-).

Chênh lệch tỷ giá hối đoái

- Chênh lệch giá trị tính bằng VND khi quy đổi những tài sản/nguồn vốn của NH bằng ngoại tệ sử dụng tỷ giá tại thời điểm lập báo cáo so với giá trị VND quy đổi tại thời điểm phát sinh tài sản/nguồn vốn đó.
- Chênh lệch có thể (+) hoặc (-).

Vốn điều lệ của NHTM cổ phần sau khi trừ đi 70 tỷ đồng cho bản hiệu, hiệu số còn lại, cứ 20 tỷ đồng vốn điều lệ, NHTM mới được thành lập 1 chi nhánh

Ngân hàng có nhiều quỹ. Mỗi quỹ có mục đích riêng. Trước tiên là quỹ sự phòng tổn thất. Quỹ này được trích lập hàng năm và được tích lũy lại nhằm bù đắp những tổn thất có thể xảy ra.

Quỹ bảo toàn vốn nhằm bù đắp hao mòn của vốn dưới tác động của lạm phát.

Quỹ thặng dư là phần đánh giá lại tài sản của ngân hàng và chênh lệch giữa thị giá và mệnh giá cổ phiếu khi phát hành cổ phiếu mới.

Tùy theo quy định cụ thể của từng nước, các ngân hàng có thể có quỹ phúc lợi, quỹ khen thưởng, quỹ giám đốc...

Các quỹ của ngân hàng thuộc sở hữu của chủ ngân hàng. Nguồn hình thành các quỹ này từ thu nhập của ngân hàng. Tuy nhiên một số quỹ NH không thể sử dụng lâu dài.

2.1.1.4. Vai trò của vốn chủ sở hữu

- Điều kiện bắt buộc để có giấy phép hoạt động.
- Là tấm đệm chống lại rủi ro phá sản, tạo niềm tin cho công chúng và đảm bảo với chủ nợ về sức mạnh tài chính của NH.
- Quyết định quy mô hoạt động của NHTM, xác định tỷ lệ an toàn, cung cấp năng lực tài chính, điều tiết sự tăng trưởng và phát triển của NH.

VCSH góp phần bảo vệ lợi ích của người gửi tiền Kinh doanh ngân hàng thường xuyên đối đầu với rủi ro. Các khoản tổn thất của ngân hàng sẽ được bù đắp bằng VCSH (đầu tiên là quỹ dự phòng rủi ro, sau đó là lợi nhuận tích lũy và cuối cùng là vốn cổ phần). Trong trường hợp ngân hàng phá sản hoặc ngừng hoạt động, các khoản

tiền gửi sẽ được hoàn trả trước, sau đó đến nghĩa vụ với chính phủ và người lao động, các khoản vay, cuối cùng mới đến chủ giấy nợ có khả năng

chuyển đổi, cổ phần ưu đãi, cổ phần thường. Như vậy, nếu quy mô VCSH càng lớn người gửi tiền và người cho vay càng cảm thấy an tâm hơn về ngân hàng (với điều kiện như nhau). Khi cơ quan bảo hiểm tiền gửi để thành lập, VCSH góp phần giảm bớt rủi ro cho cơ quan bảo hiểm.

VCSH tạo lập tư cách pháp nhân và duy trì hoạt động của ngân hàng

Để hoạt động, điều kiện đầu tiên của ngân hàng phải có số vốn tối thiểu ban đầu (vốn pháp định). Số vốn này trước hết dùng để mua sắm (hoặc thuê) trang thiết bị, nhà cửa cần thiết cho quá trình kinh doanh, phần còn lại tham gia vào quá trình kinh doanh của ngân hàng như cho vay hoặc mua chứng khoán. Để cạnh tranh tốt, các ngân hàng phải không ngừng đổi mới công nghệ ngân hàng, nâng cao năng suất lao động và an toàn cho ngân hàng. VCSH được sử dụng để nhập công nghệ mới, mở thêm chi nhánh hoặc quầy giao dịch, mở văn phòng đại diện...

VCSH góp phần điều chỉnh các hoạt động của ngân hàng

Rất nhiều quy định về hoạt động của ngân hàng của các nhà chức trách tiền tệ có liên quan chặt chẽ đến VCSH. Ví dụ quy mô nguồn tiền gửi được tính theo tỷ lệ với VCSH, quy mô cho vay tối đa với một hoặc một nhóm khách hàng, nắm giữ cổ phiếu của công ty khác, mở chi nhánh, mua sắm tài sản cố định, thành lập công ty con... đều tính theo tỷ lệ với VCSH. Như vậy, quy mô và cấu trúc hoạt động của ngân hàng đều được điều chỉnh theo VCSH.

2.1.1.5. Những nhân tố ảnh hưởng đến VCSH

- Chính sách của Chính phủ:
 - Quy định Vốn điều lệ $\geq$ vốn pháp định.
 - Quy định các tỷ lệ đảm bảo an toàn.
- Chính sách và kết quả kinh doanh của NH:
 - NH muốn mở rộng quy mô, đa dạng hóa hoạt động: Phát hành thêm cổ phiếu, giữ lại lợi nhuận.
 - NH kinh doanh có lãi: tăng các quỹ tái đầu tư.
- Môi trường kinh doanh: đòi hỏi tăng VCSH để tăng năng lực cạnh tranh.

Một ngân hàng khi thành lập cần bao nhiêu VCSH? Nếu là ngân hàng mới việc phát hành cổ phiếu là không dễ dàng. Vốn của cá nhân để thành lập ngân hàng tư nhân thường là nhỏ. Ngân hàng thuộc sở hữu Nhà nước. Do vậy, chủ ngân hàng đều có xu hướng ưu thích quy định VCSH ban đầu (pháp định) thấp để thuận tiện cho việc khai trương hoạt động của ngân hàng. Tuy nhiên, điều này lại ảnh hưởng đến an toàn của hệ thống, an toàn cho người gửi tiền và khiến các cấp quản lý vĩ mô lo ngại. Các vụ phá sản ngân hàng (đang ngày gia tăng) thường gây ra những hoảng loạn lớn trong dân chúng và những tổn thất khó lường hết được. Vốn của chủ ngân hàng được sử dụng để trả nợ cho người gửi tiền, giảm bớt khó khăn cho ngân sách, hoặc tổn thất cho người gửi tiền. Việc quy định vốn pháp định lớn sẽ hạn chế gia tăng số lượng các ngân hàng và cạnh tranh giữa các ngân hàng.

Chính sách của chính phủ ảnh hưởng quyết định tới qui mô VCSH của NHTM. Với mục tiêu khuyến khích ngân hàng tư nhân hoặc ngân hàng có quy mô vừa và nhỏ, NHTW có thể quy định VCSH ban đầu thấp và ngược lại. Tuy nhiên, ngân hàng quy mô nhỏ thường có phạm vi hoạt động hẹp, khả năng đa dạng không cao, vì vậy sức chống đỡ rủi ro kém hơn các ngân hàng lớn.

Chính sách và kết quả kinh doanh của ngân hàng ảnh hưởng tới quy mô và cấu trúc của VCSH. Ngân hàng làm ăn phát đạt và có chính sách gia tăng sức mạnh sẽ mở rộng VCSH và có khả năng mở rộng VCSH thông qua phát hành thêm cổ phiếu hoặc tự tích lũy. Những ngân hàng nhỏ, khả năng sinh lời thấp thì khả năng mở rộng VCSH cũng bị hạn chế. Vốn ngân hàng càng lớn càng tạo cho người gửi tâm lý an toàn. Họ hi vọng rằng khi bỏ ra một số tiền lớn những người chủ sở hữu quan trọng của ngân hàng sẽ phải cố gắng hết sức để kinh doanh an toàn. Do vậy, để tăng uy tín, thu hút nhiều tiền gửi, ngân hàng phải tăng quy mô VCSH.

2.1.2. Tiền gửi

2.1.2.1. Khái niệm

Nhận tiền gửi là hoạt động nhận tiền gửi của tổ chức, cá nhân dưới hình thức tiền gửi không kỳ hạn, tiền gửi có kỳ hạn, tiền gửi tiết kiệm, phát hành chứng chỉ tiền gửi, kỳ phiếu, tín phiếu và các hình thức nhận tiền gửi khác theo nguyên tắc có hoàn trả đầy đủ tiền gốc, lãi cho người gửi tiền theo thỏa thuận.

Tiền gửi của khách hàng là nguồn tài nguyên quan trọng nhất của ngân hàng thương mại. Khi một ngân hàng bắt đầu hoạt động, nghiệp vụ đầu tiên là mở tài khoản tiền gửi để giữ hộ và thanh toán hộ khách hàng, bằng cách đó ngân hàng huy động tiền của các doanh nghiệp, các tổ chức và của dân cư.

2.1.2.2. Phân loại

Tiền gửi là nguồn tiền quan trọng chiếm tỷ trọng lớn trong tổng nguồn tiền của ngân hàng. Để gia tăng cạnh tranh và để có được nguồn tiền có chất lượng ngày càng cao, các ngân hàng đã đưa ra và thực hiện nhiều hình thức huy động khác nhau.

- **Tiền gửi thanh toán (tiền gửi giao dịch hoặc tiền gửi thanh toán):** Đây là tiền của doanh nghiệp hoặc cá nhân gửi vào ngân hàng giữ và thanh toán hộ. Trong phạm vi số dư cho phép, các nhu cầu chi trả của doanh nghiệp và cá nhân đều được ngân hàng thực hiện. Các khoản thu bằng tiền của doanh nghiệp và cá nhân có thể

được nhập vào tiền gửi thanh toán theo yêu cầu. Nhìn chung, lãi suất của khoản tiền này rất thấp (hoặc bằng không), thay vào đó chủ tài khoản có thể được hưởng các dịch vụ của ngân hàng với mức phí thấp. Ngân hàng mở tài khoản tiền gửi thanh toán (tài khoản có thể phát hành séc) cho khách hàng. Thủ tục mở rất đơn giản. Yêu cầu của ngân hàng là khách hàng phải có tiền và chỉ thanh toán trong phạm vi số dư. Một số ngân hàng kết hợp tài khoản tiền gửi thanh toán và tài khoản cho vay (thấu chi – chi trội trên số dư có của tài khoản tiền gửi thanh toán). Một số ngân hàng sử dụng nhiều hình thức biến tướng của tài khoản thanh toán để nâng lãi suất loại tiền gửi này nhằm cạnh tranh với các tổ chức tín dụng khác.

- **Tiền gửi có kỳ hạn của doanh nghiệp và các tổ chức xã hội:** nhiều khoản thu bằng tiền của doanh nghiệp và các tổ chức xã hội sẽ được chi trả sau một thời gian xác định. Tiền gửi thanh toán tuy rất thuận tiện cho hoạt động thanh toán song lãi suất lại thấp. Để đáp ứng nhu cầu tăng thu của người gửi tiền, ngân hàng đã đưa ra hình thức tiền gửi có kỳ hạn. Người gửi không được sử dụng các hình thức thanh toán đối với tiền gửi thanh toán để áp dụng đối với loại tiền này. Nếu cần chi tiêu người gửi phải đến ngân hàng để rút tiền ra. Tuy không thuận

lợi cho tiêu dùng bằng hình thức tiền gửi thanh toán, song tiền gửi có kỳ hạn có lãi suất cao hơn tùy theo độ dài của kỳ hạn.

- **Tiền gửi tiết kiệm của dân cư:** Các tầng lớp dân cư đều có những khoản thu nhập tạm thời chưa sử dụng đến (các khoản tiết kiệm). Trong điều kiện có khả năng tiếp cận với ngân hàng, họ đều có thể gửi tiết kiệm nhằm thực hiện các mục tiêu bảo toàn và sinh lời đối với các khoản tiết kiệm, đặc biệt là nhu cầu bảo toàn. Nhằm thu hút ngày càng nhiều tiền tiết kiệm các ngân hàng đều cố gắng khuyến khích dân cư thay đổi thói quen giữ vàng và tiền mặt tại nhà bằng cách mở rộng mạng lưới huy động, đưa ra các hình thức huy động đa dạng và lãi suất cạnh tranh hấp dẫn (Ví dụ như tiền gửi với các kỳ hạn khác nhau, tiết kiệm bằng ngoại tệ, bằng vàng...) cho mỗi kỳ hạn và mỗi lần gửi khác nhau. Sổ tiết kiệm này không dùng để thanh toán tiền hàng và dịch vụ song có thể thế chấp để vay vốn nếu được ngân hàng cho phép.
- **Tiền gửi của các ngân hàng khác:** Nhằm mục đích nhờ thanh toán hộ và một số mục đích khác, ngân hàng thương mại này có thể gửi tiền tại ngân hàng khác. Tuy nhiên, quy mô nguồn này thường không lớn.

2.1.3. Tiền vay

2.1.3.1. Khái niệm

Tiền gửi là nguồn quan trọng nhất của ngân hàng thương mại. Tuy nhiên, khi cần ngân hàng thương mại vay mượn thêm. Tại nhiều nước, ngân hàng Trung ương thường quy định tỷ lệ giữa nguồn tiền huy động và vốn của chủ. Do vậy, nhiều ngân hàng vào những giai đoạn cụ thể phải vay mượn thêm để đáp ứng nhu cầu chi trả khi khả năng huy động bị hạn chế.

2.1.3.2. Phân loại

Vay NHNN (Ngân hàng trung ương):

Đây là khoản vay nhằm giải quyết nhu cầu cấp bách trong chi trả của ngân hàng thương mại. Trong trường hợp thiếu hụt dự trữ (thiếu dự trữ bắt buộc, dự trữ thanh toán) ngân hàng thương mại thường vay Ngân hàng Nhà nước. Hình thức vay chủ yếu của Ngân hàng Nhà nước là chiết khấu (hoặc tái cấp vốn). Các thương phiếu đã được ngân hàng thương mại chiết khấu (hoặc tái chiết khấu) trở thành tài sản của họ. Khi cần tiền, ngân hàng mang những thương phiếu này lên tái chiết khấu tại Ngân hàng Nhà nước. Nghiệp vụ này làm thương phiếu của NHTM giảm đi và dự trữ (tiền mặt hoặc tiền gửi tại NHNN) tăng lên. NHNN điều hành việc vay mượn này một cách chặt chẽ, NHTM phải thực hiện

các điều kiện đảm bảo và kiểm soát nhất định. Thông thường, NHNN chỉ tái chiết khấu cho những thương phiếu có chất lượng (thời gian đáo hạn ngắn, khả năng trả nợ cao) và phù hợp với mục tiêu của NHNN trong từng thời kỳ. Trong điều kiện chưa có thương phiếu, NHNN cho NHTM vay dưới hình thức tái cấp vốn theo hạn mức tín dụng nhất định.

Vay các tổ chức tín dụng khác:

Đây là nguồn ngân hàng vay mượn lẫn nhau và vay các tổ chức tín dụng (TCTD) khác trên thị trường liên ngân hàng. Các ngân hàng đang có dự trữ vượt yêu cầu do có kết dư gia tăng bất ngờ về các khoản tiền huy động hoặc giảm cho vay sẽ có thể sẵn lòng cho các ngân hàng khác vay để tìm kiếm lãi suất cao hơn. Ngược lại, các ngân hàng đang thiếu hụt dự trữ có nhu cầu vay mượn tức thời để đảm bảo thanh khoản. Như vậy, nguồn vay mượn từ các ngân hàng khác là để đáp ứng nhu cầu

dự trữ và chi trả cấp bách, và trong nhiều trường hợp nó bổ sung hoặc thay thế cho nguồn vay mượn từ NHNN. Quá trình vay mượn rất đơn giản. Ngân hàng vay chỉ cần liên hệ trực tiếp với ngân hàng cho vay hoặc thông qua ngân hàng đại lý (hoặc NHNN). Khoản vay có thể không cần đảm bảo, hoặc đảm bảo bằng các chứng khoán của Kho bạc. Kết quả là, dự trữ của ngân hàng cho vay giảm đi và của ngân hàng đi vay tăng lên.

Vay trên thị trường vốn

Giống như các doanh nghiệp khác, các ngân hàng cũng vay mượn bằng cách phát hành các giấy nợ (kỳ phiếu, tín phiếu, trái phiếu) trên thị trường vốn. Rất nhiều NHTM thiếu nguồn tiền gửi trung và dài hạn dẫn đến không đáp ứng được nhu cầu cho vay trung và dài hạn. Do vậy, các khoản vay trung và dài hạn nhằm bổ sung cho các nguồn tiền gửi, đáp ứng nhu cầu cho vay và đầu tư trung và dài hạn. Do vậy, các khoản vay trung và dài hạn nhằm bổ sung cho các nguồn tiền gửi. Thông thường, đây là khoản vay không đảm bảo. Những ngân hàng có ủy thác và trả lãi suất cao sẽ vay mượn được nhiều hơn. Các ngân hàng nhỏ thường khó vay mượn trực tiếp từ bằng cách này, họ thường phải vay thông qua ngân hàng đại lý hoặc được bảo lãnh của Ngân hàng Đầu tư. Khả năng vay mượn còn phụ thuộc vào trình độ phát triển của thị trường tài chính, tạo khả năng chuyển đổi cho các công cụ nợ dài hạn của ngân hàng. Nghiệp vụ vay mượn tương đối phức tạp. Ngân hàng cần nghiên cứu kỹ thị trường để quyết định quy mô, mệnh giá, lãi suất và thời gian vay mượn thích hợp. Các vấn đề chuyển nhượng, điều chỉnh lãi suất, bảo quản hộ... cũng được các ngân hàng quan tâm.

2.1.4. Các loại vốn nợ khác

Loại này bao gồm nguồn ủy thác, nguồn thanh toán, các nguồn khác.

- **Tiền ủy thác**

NHTM thực hiện các dịch vụ ủy thác như ủy thác cho vay, ủy thác đầu tư, ủy thác cấp phát, ủy thác giải ngân và thu hộ... Các hoạt động này tạo nên nguồn ủy thác tại ngân hàng. Ví dụ Ngân hàng Nông nghiệp và phát triển nông thôn cho vay ủy thác hộ Nhà nước đối với một số dự án trồng rừng với nguồn Ngân sách hoặc nguồn ODA. Theo

hợp đồng giữa các bên, các nguồn vốn trên được chuyển về Ngân hàng Nông nghiệp và phát triển nông thôn, để từ đó chuyển tải đến các địa điểm đã được xác định trước. Cùng với sự phát triển của các mối quan hệ đa phương, rất nhiều tổ chức kinh tế xã hội có cùng mục tiêu phát triển như của ngân hàng, có nguồn tài chính, đã sử dụng mạng lưới ngân hàng như các kênh dẫn vốn tới các mục tiêu. Kết quả là hình thành nguồn ủy thác, làm gia tăng vốn của ngân hàng.

- **Tiền trong thanh toán**

Các hoạt động thanh toán không dùng tiền mặt có thể hình thành nguồn trong thanh toán (séc trong quá trình chi trả, tiền ký quỹ để mở L/C...). Những ngân hàng là ngân hàng đầu mối trong đồng tài trợ có kết số dư từ tiền của các ngân hàng thành viên chuyển về để thực hiện cho vay.

- **Tiền khác**

Các khoản nợ khác như thuế chưa nộp, lương chưa trả...

Khoản mục			Số dư (31/12/X) Đơn vị tỷ VNĐ
1	Tiền gửi của doanh nghiệp và cá nhân		50.946
	1.1.	Tiền gửi của doanh nghiệp	15.521
	1.2.	Tiền gửi của cá nhân	35.425
2	Tiền gửi của các tổ chức tài chính		7.27
3	Phát hành kỳ phiếu, trái phiếu		3,8
4	Vay NHNN và các tổ chức tín dụng khác		4.335
5	Các khoản phải trả khác		791
6	Nguồn khác		1.100
7	Vốn chủ sở hữu		1.814
	7.1.	Vốn điều lệ	1.150
	7.2.	Các quỹ và lãi chưa phân phối	664
Tổng nguồn			66.259,8

2.1.5. Đặc điểm và nhân tố ảnh hưởng đến nguồn vốn nợ

2.1.5.1. Đối với nguồn tiền gửi

Đặc điểm chung của tiền gửi là chúng phải được thanh toán khi khách hàng yêu cầu ngay cả khi đó là tiền gửi có kỳ hạn chưa đến hạn. Sự thay đổi, đặc biệt là tiền gửi ngắn hạn, làm thay đổi yêu cầu thanh khoản của ngân hàng.

Quy mô của tiền gửi rất lớn so với các nguồn khác. Thông thường nguồn này chiếm hơn 50% tổng vốn và là mục tiêu tăng trưởng hàng năm của ngân hàng.

Tiền gửi là đối tượng phải dự trữ bắt buộc, do vậy chi phí tiền gửi thường cao hơn lãi trả cho tiền gửi. Ở nhiều nước, ngân hàng phải mua bảo hiểm cho tiền gửi.

Tiền gửi, đặc biệt là tiền gửi ngắn hạn thường nhạy cảm với các biến động về lãi suất, tỷ giá, thu nhập, chu kỳ chi tiêu và các nhân tố khác. Lãi suất cao là một nhân tố kích thích các doanh nghiệp, dân cư gửi và cho vay. Trong điều kiện có lạm phát, người có tiền tiết kiệm thường quan tâm đến lãi suất thực, điều đó có nghĩa là lãi suất thực dương mới thực sự hấp dẫn các nguồn tiết kiệm. Các yếu tố khác như địa điểm ngân hàng, mạng lưới chi nhánh và quầy tiết kiệm, các loại hình huy động đa dạng, các dịch vụ đa dạng... đều ảnh hưởng đến quy mô và cấu trúc của nguồn tiền. Thời vụ chi tiêu ảnh hưởng đến quy mô và tính ổn định của nguồn tiền. Vào dịp tết, nguồn tiền tiết kiệm cũng như tiền gửi của doanh nghiệp có xu hướng giảm sút, đặc biệt trong điều kiện thanh toán tiền mặt còn phổ biến. Tại các thành phố lớn, nơi tập trung tầng lớp dân cư có thu nhập cao, hình thành nguồn gửi tiền lớn. Thu nhập gia tăng là điều kiện để gia tăng quy mô và thay đổi kỳ hạn của nguồn tiền. Khi ngân hàng mở rộng cho vay, tiền gửi của các doanh nghiệp và cá nhân cũng gia tăng. Các nguồn tiền gửi thanh toán thường biến động mạnh (kém ổn định) hơn tiền gửi tiết kiệm.

Ngân hàng nghiên cứu các nhân tố ảnh hưởng đến tiền gửi thông qua nghiên cứu đặc điểm thị trường nguồn tiền của ngân hàng để có biện pháp quản lý và sử dụng thích ứng. Tuy nhiên, ngân hàng thường khó dự tính được chính xác việc thay đổi quy mô và kết cấu của tiền gửi.

2.1.5.2. Đối với tiền vay

Tỷ trọng của loại nguồn này trong tổng nguồn thường thấp hơn nguồn tiền gửi. Các khoản đi vay thường với thời hạn và quy mô xác định trước, do vậy tạo thành nguồn ổn định cho ngân hàng.

Khác với nhận tiền gửi, ngân hàng không nhất thiết phải đi vay thường xuyên, ngân hàng chỉ vay lúc cần thiết, ngân hàng hoàn toàn chủ động quyết định khối lượng vay phù hợp với nhu cầu sử dụng. Nguồn vay có thể không phải chịu dự trữ bắt buộc và bảo hiểm tiền gửi. Tuy nhiên do rủi ro lớn hơn nên lãi suất cho tiền vay thường lớn hơn lãi suất cho tiền gửi với cùng kỳ hạn. Các khoản vay NHNN và vay ngân hàng khác tuy lãi suất thấp song thường có thời hạn ngắn, chỉ nhằm đảm bảo thanh toán tức thời khi nhu cầu thanh toán của ngân hàng tăng cao. Vay NHNN phụ thuộc rất lớn vào chính sách tiền tệ trong từng thời kỳ. Việc vay mượn các ngân hàng khác trên cùng địa bàn cũng gặp khó khăn khi nhiều ngân hàng đang thiếu phương tiện thanh toán. Muốn mở rộng quy mô vay mượn trên thị trường liên ngân hàng, một ngân hàng cần vươn tới thị trường liên ngân hàng quốc tế với khả năng phân tích rủi ro lãi suất và rủi ro hối đoái.

2.1.5.3. Đối với các nguồn khác

Phần lớn các nguồn khác ngân hàng phải trả lãi (lãi suất danh nghĩa bằng không). Tuy nhiên chi phí để có và duy trì chúng là rất đáng kể. Ví dụ để có nguồn ủy thác ngân hàng phải tìm kiếm chủ đầu tư, tìm hiểu yêu cầu của họ, nghiên cứu các dự án mà họ tài trợ... Nhìn chung, các nguồn khác trong ngân hàng thường không lớn (trừ một số ngân hàng có dịch vụ ủy thác cho Nhà nước hoặc các tổ chức quốc tế). Việc gia tăng những nguồn này nằm trong chính sách tăng thu cho ngân hàng, bị ảnh hưởng rất lớn đến khả năng thực hiện và mở rộng các loại hình dịch vụ khác.

2.2. Quản lý vốn Nợ

Nguồn vốn của ngân hàng bao gồm 2 loại chính nếu phân chia theo hình thức sở hữu: vốn của ngân hàng và vốn nợ. Khác với nhiều loại hình doanh nghiệp, vốn của chủ ngân hàng thường chiếm tỷ trọng nhỏ trong tổng nguồn vốn, vốn nợ là nguồn vốn chủ yếu của ngân hàng. Quản lý vốn của chủ ngân hàng sẽ được nghiên cứu trong bài Vốn chủ sở hữu.

2.2.1. Mục tiêu quản lý

Vốn nợ là tài nguyên chính của ngân hàng. Chất lượng và số lượng của nó ảnh hưởng đáng kể tới chất lượng và số lượng các khoản cho vay và đầu tư. Mục tiêu quản lý nợ không nằm ngoài mục tiêu quản lý chung của ngân hàng, đó là an toàn và sinh lợi.

Quản lý nợ nhằm mục tiêu cụ thể sau:

- Tìm kiếm các nguồn nhằm đáp ứng yêu cầu về quy mô cho vay và đầu tư;
- Đa dạng hóa các nguồn nhằm tìm kiếm cơ cấu nguồn có chi phí thấp, và phù hợp với nhu cầu sử dụng;
- Duy trì tính ổn định của nguồn tiền;
- Tìm kiếm các công cụ nợ mới nhằm phát triển thị trường nợ của ngân hàng.

2.2.2. Nội dung quản lý

Phần lớn các khoản nợ của ngân hàng liên quan đến chi phí trả lãi. Chi phí trả lãi là bộ phận chi phí lớn nhất đối với ngân hàng. Vì vậy, chi phí này có ảnh hưởng quyết định đối với thu nhập của ngân hàng. Chi phí trả lãi bị tác động trực tiếp bởi:

- Quy mô, cơ cấu các nguồn phải trả lãi;
- Lãi suất cá biệt.

Nội dung đầu tiên trong quản lý các khoản nợ là quản lý quy mô, cơ cấu và lãi suất các khoản nợ. Tiếp theo, tính ổn định của các khoản nợ quyết định một phần an toàn trong kinh doanh ngân hàng và thời hạn tín dụng. Vì vậy, nội dung thứ 2 là quản lý tính ổn định của các khoản nợ. Cuối cùng, tính thanh khoản của các khoản nợ được nhà quản lý quan tâm. Nợ phản ánh khả năng tìm kiếm các khoản nợ mới nhanh chóng và với lãi suất thấp nhằm tăng cường khả năng thanh khoản cho ngân hàng

2.2.2.1. Quản lý quy mô và cơ cấu

Quản lý quy mô và cơ cấu nhằm đưa ra và thực hiện các biện pháp để gia tăng quy mô và thay đổi cơ cấu một cách hiệu quả nhất.

Gia tăng nguồn theo một chuẩn mực nào đó là một chỉ tiêu phản ánh chất lượng hoạt động của ngân hàng, là điều kiện để ngân hàng mở rộng quy mô hoạt động, nâng cao tính thanh khoản và tính ổn định của nguồn vốn. Cơ cấu nợ ảnh hưởng đến cơ cấu tài sản và quyết định chi phí của ngân hàng. Quản lý quy mô và cơ cấu nợ gồm nội dung sau:

- Thống kê đầy đủ, kịp thời các thay đổi về các loại nguồn, tốc độ quay vòng của mỗi loại;
- Phân tích kỹ lưỡng các nhân tố gắn liền với thay đổi đó (các nhân tố ảnh hưởng và bị ảnh hưởng)
- Lập kế hoạch nguồn cho từng giai đoạn phù hợp với yêu cầu sử dụng
- Công tác thống kê nguồn, sẽ cho các nhà quản lý nghiên cứu mối liên hệ giữa số lượng, cấu trúc nguồn với các nhân tố ảnh hưởng cũng như thấy được đặc tính của thị trường nguồn của ngân hàng.
- Trong điều kiện cụ thể, các nguồn của ngân hàng có thể có tốc độ và quy mô thay đổi khác nhau. Các ngân hàng lớn có quy mô nguồn lớn và tốc độ tăng trưởng nguồn có thể không cao như các ngân hàng nhỏ. Những ngân hàng ở trung tâm tiền tệ có cơ cấu nguồn khác với những ngân hàng ở xa.

Những nhân tố ảnh hưởng và bị ảnh hưởng bởi quy mô và kết cấu của nguồn tiền thường xuyên thay đổi và cần phải được nghiên cứu kỹ lưỡng. Đây là cơ sở để ngân hàng đưa ra các quyết định phù hợp để thay đổi quy mô và kết cấu nguồn tiền. Vào gần dịp tết, quy mô của tiền gửi tiết kiệm có thể giảm xuống tương đối, hoặc nếu ngân hàng phục vụ chủ yếu các doanh nghiệp xây lắp, tiền gửi của họ tăng giảm tùy thuộc vào mùa xây dựng. Từ đó, nhà quản lý ngân hàng cần phân chia các loại khách hàng gắn với quy mô và tốc độ gia tăng của mỗi nguồn. Các khách hàng hoặc nhóm khách hàng có tiền gửi lớn cần được đặc biệt chú ý, các nhóm khách hàng truyền thống, các nhóm khách hàng nhạy cảm với những thay đổi công nghệ, lãi suất và chất lượng dịch vụ kèm theo cần phải được nghiên cứu cụ thể. Nhà quản lý cũng cần xem xét thị phần nguồn tiền của các ngân hàng khác trên địa bàn và khả năng cạnh tranh của họ.

Kế hoạch nguồn cần được xây dựng cho từng giai đoạn, bao gồm kế hoạch gia tăng quy mô của mỗi nguồn, nhằm đáp ứng nhu cầu cho vay, đầu tư hoặc nhu cầu chi trả cho các doanh nghiệp và dân chúng, khả năng thay đổi cơ cấu nguồn hoặc tìm nguồn mới. Kế hoạch nguồn được đặt trong kế hoạch sử dụng và lợi nhuận kỳ vọng, bao gồm kế hoạch về lãi suất, mở chi nhánh hoặc điểm huy động, loại nguồn, tiếp thị...

2.2.2.2. Quản lý lãi suất chi trả

Quản lý lãi suất của các khoản nợ là xác định các loại cơ cấu lãi suất và thay đổi lãi suất cho nhau, nhằm đảm bảo duy trì quy mô và kết cấu nguồn phù hợp với



Quản lý lãi suất của các khoản nợ là một bộ phận trong quản lý chi phí c

cao càng có thể huy động được lớn, tự do mở rộng cho vay và đầu tư. Tuy nhiên, lãi suất cao làm gia tăng chi phí của ngân hàng, và nếu doanh thu tăng không kịp chi phí, lợi nhuận của ngân hàng sẽ giảm tương ứng. Vì vậy, quản lý lãi suất của nguồn vốn có liên quan chặt chẽ đến quản lý lãi suất cho vay và đầu tư của ngân hàng.

Nội dung quản lý lãi suất

- Nghiên cứu các nhân tố ảnh hưởng đến lãi suất huy động;
- Đa dạng hóa lãi suất

Lãi suất huy động vốn gắn liền với mỗi loại sản phẩm của ngân hàng và với mỗi ngân hàng. Lãi suất huy động thay đổi thường xuyên dưới ảnh hưởng của nhiều nhân tố, như:

- Khả năng tiết kiệm và gia tăng tiết kiệm của quốc gia;
- Nhu cầu đầu tư của các doanh nghiệp, Nhà nước và hộ gia đình;
- Tỷ lệ lạm phát;
- Tỷ lệ sinh lời của các hoạt động đầu tư khác;
- Trình độ phát triển của thị trường tài chính;
- Khả năng sinh lời của ngân hàng;
- Độ an toàn của các ngân hàng...

Trên cơ sở tác động của hàng loạt các yếu tố, hình thành nên lãi suất huy động của NHTM. Lãi suất huy động tại mỗi ngân hàng được phân biệt theo nhiều hình thức khác nhau:

- Lãi suất phân biệt theo thời gian: thời gian huy động càng dài lãi suất càng cao.
- Lãi suất phân biệt theo loại tiền (VNĐ, USD, EUR...)
- Lãi suất phân biệt theo mục đích gửi, theo mục đích huy động.
- Lãi suất phân biệt theo rủi ro của ngân hàng: các ngân hàng nhỏ hoặc ngân hàng tư nhân lãi suất cao hơn các ngân hàng lớn hoặc NHNN.
- Lãi suất phân biệt theo dịch vụ đi kèm: VD như tiết kiệm có thưởng, tiết kiệm bảo hiểm lãi suất thấp hơn tiết kiệm khác.
- Lãi suất phân biệt theo quy mô...

Nhìn chung, tiện ích mà ngân hàng cung cấp cho người gửi tiền và người cho vay càng cao thì lãi suất càng thấp. Một số nguồn tiền lãi suất ngân hàng trả bằng không và người gửi phải trả phí để hưởng tiện ích của ngân hàng.

Có nhiều mức lãi suất danh nghĩa khác nhau tùy theo tính chất của từng khoản nợ, đó là mức lãi suất cá biệt. Ví dụ lãi suất tiền gửi tiết kiệm VNĐ loại thời hạn 6 tháng là 0.55%/ tháng; loại 12 tháng là 0.6%/tháng; loại tiết kiệm 12 tháng USD là 3%/năm... Trong quá trình cạnh tranh để mở rộng nguồn tiền, các ngân hàng đều cố gắng tạo ra các ưu thế của riêng mình trong đó có ưu thế về lãi suất cạnh tranh. Một ngân hàng có thể đưa ra lãi suất danh nghĩa cao hơn các ngân hàng khác, tức là đã tạo lãi suất cạnh tranh nhằm thu hút thêm nguồn tiền mới. Tuy nhiên, ngân hàng này cũng có thể tạo lãi suất cạnh tranh

bằng các phương pháp khác như trả lãi nhiều lần trong kỳ hoặc trả lãi trước. Khi trả lãi nhiều lần trong kỳ, lãi tương đương (A) sẽ lớn hơn lãi suất danh nghĩa mà ngân hàng cam kết trả.

$$A \text{ (còn được ký hiệu NEC)} = (1+i/n)^n - 1 \text{ Trong}$$

đó: i là lãi suất danh nghĩa trong kỳ

n là số lần trả lãi trong kỳ.



Khi trả lãi trước, lãi suất tương đương với trả lãi sau. (B) cũng lớn hơn lãi suất danh nghĩa trả trước.

$$B \text{ (còn được ký hiệu là NEC)} = i/(1-i)$$

Trong đó: i là lãi suất trả trước

Các ngân hàng thường sử dụng phương pháp trên trong điều kiện bị khống chế về lãi suất tối đa hoặc để thay đổi tạm thời quy mô của các khoản mục chi phí trả lãi trong kỳ.

Để phục vụ cho việc quản lý chi phí trả lãi và hoạch định các mức lãi suất cạnh tranh (gồm lãi suất tiền gửi và lãi suất tiền vay), các ngân hàng thường tính toán lãi suất bình quân.

- (1) Lãi suất bình quân của một nguồn hay một nhóm nguồn trong kỳ;
- (2) Lãi suất bình quân của các nguồn phải trả lãi tại một thời điểm hoặc trong kỳ. Lãi suất bình quân cho thấy xu hướng thay đổi lãi suất của nguồn, mức độ thay đổi lãi suất mỗi nguồn, sự kết hợp giữa lãi suất cá biệt và tỷ trọng mỗi nguồn; nó cũng cho thấy những nguồn đắt tương đối (lãi suất cá biệt > lãi suất bình quân) và các nguồn rẻ tương đối (lãi suất cá biệt < lãi suất bình quân). Điều này rất có ý nghĩa đối với hoạch định chiến lược nguồn vốn.

VD: Một ngân hàng có các số liệu về nguồn vốn sau:

Nguồn	Số dư 1/1	Lãi suất 1/1	Số dư 1/2	Lãi suất 1/2	Số dư 1/3	Lãi suất 1/3
Nguồn dưới 12 tháng	100	10%	120	11%	140	10.50%
Nguồn trung hạn	60	12%	70	13%	75	12.50%
Nguồn dài hạn	40	13%	50	14%	55	13.80%

(Giả sử số dư và lãi suất không thay đổi trong tháng, lãi trả hàng tháng)

Với các lãi suất danh nghĩa trên, ta có thể tính lãi suất bình quân cho từng nguồn trong 3 tháng, lãi suất bình quân cho các nguồn tại một thời điểm, hoặc trong 3 tháng.

Lãi suất bình quân của các nguồn vào ngày 1/1:

$$L_{sbq} = \frac{(100 \times 10\% + 60 \times 12\% + 40 \times 13\%)}{200} = 0,112 \text{ tức là } 11.2\%$$

Lãi suất bình quân của nguồn ngắn hạn trong 3 tháng

$$L_{sbq} = \frac{(100 \times 10\% + 120 \times 11\% + 140 \times 10.5\%)}{360} = 0,10527$$

Tức là 10,527%

Lãi suất bình quân đóng vai trò quan trọng trong việc xác định chênh lệch lãi suất (phản ánh khả năng sinh lời của ngân hàng)

2.2.2.3. Quản lý kỳ hạn

Quản lý kỳ hạn là xác định kỳ hạn của nguồn phù hợp với yêu cầu về kỳ hạn của sử dụng, đồng thời tạo sự ổn định của nguồn.

Nội dung quản lý kỳ hạn

- Xác định kỳ hạn danh nghĩa của nguồn và các nhân tố ảnh hưởng;
- Xác định kỳ hạn thực của nguồn và các nhân tố ảnh hưởng;
- Xem xét khả năng chuyển hoán của nguồn.

Kỳ hạn danh nghĩa

Nguồn huy động thường gắn liền với kỳ hạn nhất định. Ví dụ tiền gửi tiết kiệm không kỳ hạn, 3 tháng, 6 tháng... Các kỳ hạn danh nghĩa thường gắn với một mức lãi suất nhất định, theo xu hướng nguồn có kỳ hạn danh nghĩa càng dài, lãi suất càng cao. Trong trường hợp không có khủng hoảng xảy ra cũng có một số người rút tiền trước hạn, song nhìn chung người gửi đều cố gắng duy trì kỳ hạn danh nghĩa để hưởng lãi suất ở mức cao nhất. Do vậy kỳ hạn danh nghĩa là một tiêu chí phản ánh tính ổn định của nguồn vốn.

Việc xác định kỳ hạn danh nghĩa có ý nghĩa quan trọng đối với hoạt động của ngân hàng. Kỳ hạn liên quan tới tính ổn định và vì vậy liên quan tới kỳ hạn của sử dụng. Để cho vay và đầu tư dài hạn ngân hàng cần có khả năng duy trì tính ổn định của nguồn tiền. Mặt khác, kỳ hạn liên quan đến chi phí: các nguồn có tính ổn định cao thường phải có chi phí duy trì cao. Quản lý kỳ hạn, vì vậy là một nội dung đảm bảo an toàn và sinh lợi cho ngân hàng.

Các nhân tố ảnh hưởng đến kỳ hạn danh nghĩa

- Thu nhập
- Ổn định vĩ mô
- Khả năng chuyển đổi của giấy nợ
- Kỳ hạn cho vay và đầu tư...

Mức thu nhập của dân chúng là yếu tố quan trọng. Các khoản tiền gửi và vay với kỳ hạn dài (trên 1 năm) thường là của dân cư. Do vậy, khi thu nhập của dân cư thấp, mức tiết kiệm cũng thấp, hạn chế khả năng cho vay và gửi ngân hàng với kỳ hạn dài. Lạm phát cao, tỷ giá biến động theo hướng không có lợi cho người gửi nội tệ... đều hạn chế việc kéo dài kỳ hạn danh nghĩa. Thị trường tài chính kém phát triển, khả năng chuyển đổi của các giấy nợ thấp (tính thanh khoản của các giấy nợ thấp), việc phát hành giấy nợ với kỳ hạn trên 1 năm là rất khó khăn.

Kỳ hạn thực tế

Nghiên cứu các nhân tố làm ảnh hưởng đến kỳ hạn danh nghĩa tạo cơ sở để ngân hàng đưa ra kỳ hạn huy động phù hợp với thị trường. Tuy nhiên, ngân hàng quan tâm hơn tới kỳ hạn thực tế của nguồn tiền bởi vì kỳ hạn thực tế liên quan chặt chẽ đến kỳ hạn các khoản cho vay và đầu tư.

VD nhiều người gửi tiết kiệm tại một ngân hàng với kỳ hạn danh nghĩa 6 tháng, song khoản tiền gửi có thể được duy trì nhiều lần 6 tháng (các kỳ hạn 6 tháng nối tiếp nhau, người gửi không rút tiền ra khỏi ngân hàng) và trên thực tế trở thành khoản tiền gửi trung và dài hạn.

Kỳ hạn thực tế của khoản tiền gửi là thời gian mà khoản tiền tồn tại liên tục tại một đơn vị ngân hàng. Các nhân tố ảnh hưởng đến kỳ hạn danh nghĩa đều tác động đến kỳ hạn thực tế. Bên cạnh đó, nhu cầu chi tiêu đột xuất và lãi suất cạnh tranh giữa các ngân hàng, lãi suất giữa các nguồn tiền khác nhau cũng ảnh hưởng lớn tới kỳ hạn này. Sự thay đổi lãi suất sẽ gây ra sự dịch chuyển

tiền gửi từ ngân hàng này sang ngân hàng khác, từ kỳ hạn này sang kỳ hạn khác, từ loại tiền này sang loại tiền khác, làm giảm kỳ hạn thực tế của các khoản tiền.

VD ngân hàng A ở Hà Nội tăng lãi suất tiền gửi loại 12 tháng từ 0,55%/tháng lên 0,6%/tháng có thể gây ra 2 loại hiệu ứng:

(1) Tiền gửi từ các ngân hàng khác, hoặc tiền trong dân cư sẽ chảy về ngân hàng A. Điều này phụ thuộc vào lực hấp dẫn của lãi suất gia tăng và cá chi phí để dịch chuyển. Các món tiền nhỏ bé thường ít bị hấp dẫn khi lãi suất tăng ít. Một món tiền gửi tại ngân hàng Cà Mau không dễ di chuyển ra Hà Nội được trong điều kiện công nghệ ngân hàng và chi phí chuyển tiền hiện nay. Các món tiền gửi đã gần đến hạn có thể ít bị di chuyển: người gửi cố gắng chờ đến hạn để hưởng lãi suất đầy đủ.

(2) Sự di chuyển giữa các loại tiền gửi trong nội bộ ngân hàng A. Loại hiệu ứng này không làm gia tăng quy mô của nguồn mà chỉ làm thay đổi kết cấu của nguồn, tác động đến tính ổn định của các nguồn khác kém hấp dẫn hơn về lãi suất.

Một nguồn tiền nào đó trong ngân hàng được tạo ra bởi sự tiếp nối của các khoản huy động và đi vay. Do đó, một nguồn với kỳ hạn danh nghĩa là ngắn hạn, có thể tồn tại liên tục trong nhiều năm tức là thành nguồn có kỳ hạn thực tế là trung và dài hạn. Phân tích và đo lường kỳ hạn thực tế của nguồn tiền là cơ sở để ngân hàng quản lý thanh khoản, chuyển hoán kỳ hạn của nguồn, sử dụng các nguồn có kỳ hạn ngắn để cho vay với kỳ hạn dài hơn.

Phương pháp cơ bản để phân tích kỳ hạn thực tế là dựa trên số liệu thống kê để thấy sự biến động số dư của mỗi nguồn vốn, của nhóm nguồn, tìm số dư thấp nhất trong quý, trong năm, trong nhiều năm và các nhân tố ảnh hưởng đến sự thay đổi, từ đó người quản lý đo được kỳ hạn thực gắn liền với các số dư.

Quản lý kỳ hạn luôn gắn liền với quản lý lãi suất. Một sự gia tăng trong lãi suất nguồn, đều liên quan tới không chỉ tăng quy mô của nguồn, mà còn tới tính ổn định của nguồn giữa các ngân hàng, tính ổn định của nguồn trong từng ngân hàng. Lựa chọn cơ cấu lãi suất cao cho vừa đảm bảo gia tăng nguồn vốn, tiết kiệm chi phí, lại vừa tăng tính ổn định của nguồn là nội dung quản lý nguồn vốn của ngân hàng. Các cách khác nhau để cải thiện sự ổn định của khoản nợ:

- Dựa vào những loại tiền gửi chủ yếu – tiền gửi giao dịch hoặc tiết kiệm. Mặc dù tiền gửi phải hoàn trả theo yêu cầu, song nó tương đối ổn định. Các ngân hàng lớn ngày nay đang cố gắng tăng tiền gửi để giảm vay.
- Xây dựng mối liên hệ với người gửi lớn sao cho họ tránh rút tiền gửi trong lúc khủng hoảng.
- Đa dạng các nguồn tiền tức là huy động từ nhiều nguồn khác nhau. Điều này sẽ giảm sự phụ thuộc của ngân hàng vào một khách hàng.
- Phát triển quản lý tài sản bên cạnh quản lý các khoản nợ

2.2.2.4. Phân tích tính thanh khoản của nguồn vốn

Đối với nhiều ngân hàng phân tích tính thanh khoản của nguồn vốn đang trở thành trọng tâm quản lý nguồn vốn. Tính thanh khoản của nguồn vốn được đo bằng khả năng tìm kiếm nguồn vốn mới với chi phí và thời gian nhỏ nhất. Nhiều ngân hàng lớn, do thực hiện chuyển hoán kỳ hạn của nguồn (nguồn với kỳ hạn ngắn được chuyển sang đầu tư hoặc cho vay với kỳ hạn dài hơn) và duy trì tỷ lệ dự trữ thấp, rất quan tâm đến khả năng tìm kiếm nguồn vốn mới để đáp ứng nhu cầu thanh khoản, đặc biệt là các nguồn trong ngắn hạn. Tính thanh khoản của nguồn tùy thuộc rất lớn vào thị trường nợ của mỗi ngân hàng và chính sách tiền tệ đang được vận hành. Nhìn chung, các ngân hàng lớn có nhiều chi nhánh và gần các trung tâm tiền tệ có nhiều khả năng tìm kiếm các nguồn nhanh chóng hơn là các ngân hàng nhỏ, ít chi nhánh và ở xa. Hơn nữa, sự phát triển của các công cụ nợ sẽ cho phép ngân hàng có nhiều cơ hội tiếp xúc với các nguồn. Do vậy, tại các nước mà thị trường nợ kém phát triển, tính thanh khoản của nguồn vốn của các ngân hàng cũng bị giảm thấp.

Phân tích tính thanh khoản của nguồn vốn bắt đầu từ việc phân tích thị trường nguồn vốn của mỗi ngân hàng để thấy được đặc điểm của mỗi nguồn (như quy mô, tốc độ tăng trưởng, vòng quay, lãi suất và sự biến đổi của lãi suất, tỷ trọng thị trường của ngân hàng so với các tổ chức tín dụng

khác...). Ngân hàng cần tập trung phân tích nguồn vay mượn từ ngân hàng Nhà nước và từ các tổ chức tín dụng khác. Các nguồn này tuy ngắn hạn nhưng có thể có được trong thời gian ngắn nhằm đáp ứng nhu cầu thanh khoản trong ngắn hạn. Các nguồn mà ngân hàng có ưu thế cũng cần được xem xét.

2.3. Phát triển công cụ nợ mới

Lịch sử phát triển của các ngân hàng cũng là lịch sử phát triển của các công cụ nợ. Bên cạnh vay NHNN và vay thị trường liên ngân hàng trong nước, các ngân hàng đang vươn tay tới thị trường liên ngân hàng quốc tế. Nhiều ngân hàng đang phát triển và sử dụng các chứng chỉ tiền gửi, các hợp đồng mua bán lại, các giấy nợ ngân hàng. Cạnh tranh ngày càng gay gắt giữa các ngân hàng và giữa các tổ chức ngân hàng và phi ngân hàng, cách mạng công nghệ đang làm cho thị trường tài chính liên tục phát triển và tạo ra các sản phẩm mới.

Trong quá trình phát triển và hội nhập, thị trường các công cụ nợ của các ngân hàng thương mại Việt Nam đang có những bước tiến quan trọng. Các công cụ nợ truyền thống đang được mở rộng, tiền gửi thanh toán đang được khuyến khích, hướng tới mục tiêu là các tầng lớp dân cư. Mở rộng quy mô, kéo dài kỳ hạn đa

dạng hóa các loại tiền gửi tiết kiệm nhằm huy động mọi nguồn tiền nhàn rỗi trong dân cư đang là hoạt động trọng tâm của ngân hàng. Dân chúng đã biết đến ngân hàng như là nơi đảm bảo an toàn và sinh lợi cho các khoản tiết kiệm của họ. Ngoài loại hình tiết kiệm ngân hàng bằng nội tệ truyền thống, các NHTM Việt Nam đã đưa ra các loại tiền gửi bằng ngoại tệ hoặc đảm bảo bằng ngoại tệ, tiền gửi trên 12 tháng. Bên cạnh huy động tiết kiệm, nhiều ngân hàng đã phát hành kỳ phiếu, trái phiếu (có loại có thể chuyển đổi), tạo công cụ nợ mới, làm phong phú thị trường nguồn vốn của ngân hàng

CHƯƠNG 3. TÀI SẢN VÀ QUẢN LÝ TÀI SẢN

Mã chương: MH11.3

Giới thiệu:

Bài này giới thiệu tài sản, cơ cấu tài sản và phương pháp quản lý trong một NHTM. Ngoài ra bài học cũng cung cấp cách thức đánh giá hiệu quả quản lý tài sản, các chỉ số cần thiết cho người học.

Mục tiêu

- Nắm được cơ cấu tài sản chung của ngân hàng thương mại.

- Phân biệt được sự giống và khác nhau của giữa tài sản của 1 doanh nghiệp kinh doanh và tài sản của 1 ngân hàng thương mại.
- Trình bày được các loại tài sản của ngân hàng phù hợp với mục đích và nội dung sử dụng của chúng.
- Trình bày được nhu cầu của quản lý tài sản, phương thức quản lý với từng loại tài sản khác nhau.
- Tính được lãi suất trước thuế (LSTT), lãi suất sau thuế (LSST), ROA, ROE của ngân hàng.
- Phân tích được nhu cầu về quản lý tài sản của NHNN đối với các NHTM.
- Phân tích được chức năng và các bộ phận chủ yếu của hệ thống tài chính.

Nội dung chương:

Tình huống dẫn nhập

KHỦNG HOẢNG NGÂN HÀNG HOA KÌ

Cuộc khủng hoảng cho vay dưới chuẩn (tiếng Anh: subprime mortgage crisis) bắt nguồn từ các khoản vay thế chấp bất động sản rủi ro ở Mỹ bắt đầu từ tháng 7 năm 2007, đã gây ra cuộc khủng hoảng tài chính từ năm 2007 đến 2011. Cuộc khủng hoảng này chính thức bắt đầu từ quý II năm 2006 với sự đổ vỡ của các khoản tín dụng bất động sản, khi mà những người vay, với điều kiện kinh tế trung bình, không còn khả năng trả nợ. Đến tháng 2/2007, được phát hiện thông qua việc công bố dự trữ năm trước của HSBC, nó đã trở thành cuộc khủng hoảng mở khi các cuộc đấu thầu chứng khoán định kỳ không có người tham gia vào tháng 7/2007. Theo các chuẩn mực kế toán lúc bấy giờ, các chứng khoán này được định giá với giá trị gần bằng 0. Cũng thời điểm đó, những người nắm giữ các chứng khoán này cũng không thể bán được chúng trên thị trường. Sự bất tín nhiệm lan đến các chứng khoán phái sinh khác (ABS, RMBS, CMBS, CDO) và các quỹ đầu tư, quỹ tương hỗ (bao gồm các quỹ thị trường tiền tệ) và hệ thống ngân hàng có khả năng nắm giữ các khoản tín dụng phái sinh.

Việc mất lòng tin đồng loạt đã khiến thị trường chứng khoán Mỹ sụt giảm lần đầu tiên vào hè 2007, được báo hiệu đầu tiên bởi sự chững lại của đầu cơ. Mặc cho nỗ lực của ngân hàng trung ương rót tiền liên tục vào thị trường cho vay liên ngân hàng, kênh này đã bị đóng băng do các ngân hàng mất niềm tin vào khả năng trả nợ của nhau. Khủng hoảng bắt đầu lan rộng khi trường hợp phá sản đầu tiên xuất hiện (Lehman Brothers), sau đó trở thành cuộc khủng hoảng toàn cầu vào tháng 9/2008

Cuộc khủng hoảng này đã gây thất thoát 500 tỷ đôla và một khoản chi 300 tỷ đôla để khắc phục hậu quả. Việc mất mát tài sản của người dân kéo theo sự thịnh nộ và biểu tình, làm sụt giảm của tổng cầu do các hộ gia đình thắt chặt chi tiêu. Các ngân hàng Châu Âu và Châu Á cũng bị ảnh hưởng, đồng đôla mất giá và sự lao dốc của các thị trường chứng khoán làm suy giảm tăng trưởng kinh tế toàn cầu.

1. Nguyên nhân cơ bản dẫn tới cuộc khủng hoảng này là gì?
2. Cơ cấu tài sản của ngân hàng đóng vai trò như thế nào trong khủng hoảng?
3. Tại sao NHNN luôn luôn can thiệp vào việc sử dụng nguồn vốn của các NHTM?

3.1. Các khoản mục tài sản và đặc điểm

3.1.1. Tiền tại quỹ

Bao gồm nội tệ và ngoại tệ. Tùy theo đặc thù của từng quốc gia, một vài ngân hàng còn cất giữ vàng và các kim loại quý, đá quý khác. Ưu điểm của loại tài sản này là chi trả nhanh chóng, tuy nhiên có nhược điểm là không sinh lời, và làm cho ngân hàng trở thành mục tiêu của trộm cướp, thụt két, làm giả... Ngoài những điều trên, tiền tại quỹ còn làm phát sinh chi phí bảo quản, đếm, vận chuyển...

3.1.2. Tiền gửi

Tiền gửi hay cụ thể hơn là tiền gửi tại các ngân hàng nhà nước, tại các ngân hàng và tổ chức tín dụng khác. Ngân hàng thương mại

phải thực hiện dự trữ bắt buộc. Hình thức và tỷ lệ dự trữ bắt buộc có thể khác nhau giữa các nước. Nhiều ngân hàng trung ương yêu cầu ngân hàng thương mại phải duy trì dự trữ bắt buộc

dưới hình thức tiền gửi tại ngân hàng trung ương. Bên cạnh đó NHTM nắm giữ loại tiền gửi này còn vì mục tiêu thanh toán tiện lợi: rất nhiều khoản thanh toán giữa các ngân hàng được thực hiện qua ngân hàng nhà nước (ngân hàng trung ương), hoặc qua ngân hàng đại lý (thanh toán qua các nước khác nhau). Khoản tiền gửi này có thể sinh lời song rất thấp.

Với sứ mệnh khi ra đời của mình, ngân hàng có trách nhiệm chi trả kịp thời mọi nhu cầu của người gửi tiền dưới hình thức chuyển khoản và cả bằng tiền mặt. Do vậy ngân hàng luôn phải giữ một lượng tiền mặt trong két, và tiền gửi tại các ngân hàng và tổ chức tín dụng khác. Lượng tiền mặt trong két nhiều hay ít phụ thuộc vào nhu cầu chi tiêu và khả năng hút tiền mặt mỗi thời kì, khoảng cách giữa ngân hàng thương mại và kho tiền của ngân hàng nhà nước. Các ngân hàng thương mại Việt Nam thường phải giữ tỉ lệ tiền mặt cao do tâm lý và thói quen sử dụng tiền mặt trong thanh toán của đại đa số dân chúng và doanh nghiệp nhỏ. Nhìn chung ngân quỹ của ngân hàng là tài sản không sinh lời (hoặc sinh lời thấp trong trường hợp tiền gửi tại NHNN và các ngân hàng khác được hưởng lãi) song lại là tài sản có tính thanh khoản cao nhất, đáp ứng nhu cầu chi trả thường xuyên. Do vậy, mỗi ngân hàng đều cố gắng giữ ngân quỹ ở mức thấp nhất có thể được. Tỷ trọng ngân quỹ trong tổng tài sản của ngân hàng thường thấp và khác nhau giữa các ngân hàng. Thông thường, ngân hàng gần trung tâm tiền tệ, tỷ lệ này thường thấp hơn so với ngân hàng ở xa. Tỷ lệ này có xu hướng tăng trong giai đoạn kinh tế suy thoái, khi ngân hàng khó tìm kiếm được nhiều cơ hội cho vay và đầu tư.

3.1.3. Chứng khoán

Ngân hàng nắm giữ chứng khoán vì 2 mục tiêu: chứng khoán được coi là tài sản đệm cho ngân quỹ, và vì chứng khoán mang lại thu nhập cao hơn ngân quỹ.

Các loại chứng khoán ngân hàng nắm giữ bao gồm: chứng khoán kinh doanh và chứng khoán đầu tư, trong chứng khoán đầu tư có chứng khoán giữ đến ngày đáo hạn và chứng khoán sẵn sàng để bán.

Ngân hàng thương mại nắm giữ chứng khoán vì mục tiêu thanh khoản và đa dạng hoá tài sản. Ngân hàng thường chia chứng khoán thành 2 loại thanh khoản và kém thanh khoản. Thông thường các chứng khoán có tính thanh khoản cao (chứng khoán thanh khoản) – chứng khoán an toàn, dễ bán, ít giảm giá – là những chứng khoán có tỷ lệ sinh lời thấp, và ngược lại các chứng khoán kém thanh khoản (chứng khoán đầu tư) – rủi ro cao – thường có tỷ lệ sinh lời cao.

Các chứng khoán ngắn hạn của chính phủ thường được xếp hàng đầu trong số các chứng khoán thanh khoản. Tùy theo khả năng trả nợ của chính phủ nước phát hành mà một số loại chứng khoán chính phủ có thể bán tại hầu hết các thị trường tài chính trên thế giới hoặc giới hạn tại địa phương. Sau chứng khoán ngắn hạn của chính phủ là giấy nợ ngắn hạn do các ngân hàng, hoặc các công ty tài chính nổi tiếng phát hành hoặc chấp nhận thanh toán. Sau nữa là các chứng khoán chính phủ có thời hạn dài, chứng khoán trung và dài hạn của các công ty có tỷ lệ sinh lời cao được ngân hàng nắm giữ đến ngày đáo hạn để thu lời. Ngoài các mục tiêu thanh khoản và lợi nhuận đã nói ở trên, Ngân hàng cũng nắm giữ chứng khoán để thực hiện quyền tham dự, kiểm soát hoạt động của tổ chức phát hành.

3.1.4. Tín dụng

Tín dụng là loại tài sản chiếm tỷ trọng lớn nhất ở phần lớn các ngân hàng thương mại, phản ánh hoạt động đặc trưng của ngân hàng. Loại tài sản này được phân chia theo nhiều tiêu thức khác nhau.

3.1.4.1. Tín dụng ngắn hạn, trung hạn, dài hạn

Phân chia theo thời gian có ý nghĩa quan trọng đối với ngân hàng vì thời gian liên quan mật thiết đến tính an toàn và sinh lợi của tín dụng cũng như khả năng hoàn trả của khách hàng. Theo thời gian, tín dụng được phân thành:

- **Tín dụng ngắn hạn:** từ 12 tháng trở xuống tài trợ cho tài sản lưu động.
- **Tín dụng trung hạn:** từ trên 1 năm đến 5 năm tài trợ cho các tài sản cố định như phương tiện vận tải, một số cây trồng vật nuôi, trang thiết bị chống hao mòn.
- **Tín dụng dài hạn:** trên 5 năm tài trợ cho công trình xây dựng như nhà, sân bay, cầu, đường, máy móc thiết bị có giá trị lớn, thường có thời gian sử dụng lâu.

Việc xác định thời hạn trên cũng chỉ có tính chất tương đối vì nhiều khoản cho vay không xác định trước được chính xác thời hạn. Phân chia tín dụng theo thời gian có ý nghĩa quan trọng đối với ngân hàng vì thời gian liên quan mật thiết đến tính an toàn và sinh lợi của tài sản.

Tỷ trọng tín dụng ngắn hạn tại các ngân hàng thương mại thường cao hơn tín dụng trung và dài hạn: Các ngân hàng chủ yếu tài trợ cho tài sản lưu động của khách hàng.

Tín dụng trung và dài hạn thường có tỷ trọng thấp hơn do rủi ro cao hơn, nguồn vốn đắt và khan hiếm hơn. Có nhiều nhân tố ảnh hưởng đến tỷ lệ này như kì hạn và tính ổn định của nguồn vốn, khả năng quản lý thanh khoản của ngân hàng, khả năng dự báo và

3.1.4.2. Theo hình thức tài trợ tín dụng được chia thành cho vay, bảo lãnh, cho thuê...

Cho vay là việc ngân hàng đưa tiền cho khách hàng với cam kết khách hàng phải hoàn trả cả gốc và lãi trong khoảng thời gian xác định. Cho vay là tài sản lớn nhất trong khoản mục tín dụng. Cho vay thường được định lượng theo 2 chỉ tiêu: Doanh số cho vay trong kì và dư nợ cuối kì. Doanh số cho vay trong kì là tổng số tiền mà ngân hàng đã cho vay ra trong kì. Dư nợ cuối kì là số tiền mà ngân hàng hiện đang

còn cho vay vào thời điểm cuối kì. Khi lập các báo cáo tài chính (thời điểm), cho vay được ghi dưới hình thức dư nợ. Một số ngân hàng thường ghi giảm dư nợ phần trích lập dự phòng tổn thất hoặc lãi được nhận trước.

Chiết khấu thương phiếu là việc ngân hàng ứng trước tiền cho khách hàng tương ứng với giá trị của thương phiếu trừ đi phần thu nhập của ngân hàng để sở hữu một thương phiếu chưa đến hạn (hoặc một giấy nợ).

Cho thuê là việc ngân hàng bỏ tiền mua tài sản để cho khách hàng thuê theo những thoả thuận nhất định. Sau thời gian nhất định, khách hàng phải trả cả gốc lẫn lãi cho ngân hàng. Cho thuê tài sản trung và dài hạn (Leasing) được ghi vào khoản mục tài sản theo giá trị tài sản cho thuê trừ đi phần tiền thuê ngân hàng đã thu được (dư nợ cho thuê).

Bảo lãnh là việc ngân hàng cam kết thực hiện các nghĩa vụ tài chính hộ khách hàng của mình. Mặc dù không phải xuất tiền ra, song ngân hàng đã cho khách hàng sử dụng uy tín của mình để thu lợi.

Bảo lãnh được ghi vào tài sản ngoại bảng, đó là giá trị mà ngân hàng cam kết trả thay khách hàng của mình. Phần bảo lãnh ngân hàng phải thực hiện chi trả được ghi vào tài sản nội bảng (mục cho vay bắt buộc, tính vào nợ quá hạn).

3.1.4.3. Tín dụng được chia theo đảm bảo

Không có đảm bảo, có đảm bảo bằng tài sản thế chấp, cầm cố. Về nguyên tắc, mọi khoản tín dụng của ngân hàng đều có đảm bảo. Tuy nhiên, ngân hàng chỉ ghi vào hợp đồng tín dụng loại đảm bảo mà ngân hàng có thể bán đi để thu nợ nếu khách hàng không trả nợ. Cam kết đảm bảo là cam kết của người nhận tín dụng về việc dùng tài sản mà mình đang sở hữu hoặc sử dụng, hoặc khả năng trả nợ của người thứ ba để trả nợ cho ngân hàng.

Tín dụng không cần tài sản đảm bảo có thể được cấp cho các khách hàng có uy tín, thường là khách hàng làm ăn thường xuyên có lãi, tình hình tài chính vững mạnh, ít xảy ra tình trạng nợ nần dây dưa, hoặc món vay tương đối nhỏ so với vốn của người

vay. Các khoản cho vay theo chỉ thị của Chính phủ mà Chính phủ yêu cầu, không cần tài sản đảm bảo. Các khoản cho vay đối với các tổ chức tài chính lớn, các công ty lớn, hoặc những khoản cho vay trong thời gian ngắn mà ngân hàng có khả năng giám sát việc bán hàng... cũng có thể không cần tài sản đảm bảo.

Tín dụng dựa trên cam kết đảm bảo yêu cầu ngân hàng và khách hàng phải ký hợp đồng đảm bảo. Ngân hàng phải kiểm tra, đánh giá được tình trạng của tài sản đảm bảo (quyền sở hữu, giá trị, tính thị trường, khả năng bán, khả năng tài chính của người thứ ba...), có khả năng giám sát việc sử dụng hoặc có khả năng bảo quản tài sản đảm bảo.

3.1.4.4. Tín dụng phân loại theo rủi ro

Tín dụng bao gồm các khoản có độ an toàn cao, khá, trung bình, và thấp. Để phân loại theo tiêu thức này, ngân hàng cần nghiên cứu các mức độ, các căn cứ để chia loại rủi ro. Một số ngân hàng lớn chia tới 10 thang bậc rủi ro tín dụng, tức là xếp loại tín dụng theo các dấu hiệu rủi ro từ thấp đến cao. Cách phân loại này giúp ngân hàng thường xuyên đánh giá lại khoản mục tín dụng, dự trữ quỹ cho các khoản tín dụng rủi ro cao, đánh giá chất lượng tín dụng.

- **Tín dụng lành mạnh:** các khoản tín dụng có khả năng thu hồi cao.
- **Tín dụng có vấn đề:** Các khoản tín dụng có dấu hiệu không lành mạnh như khách hàng chậm tiêu thụ, tiến độ thực hiện kế hoạch bị chậm, khách hàng gặp thiên tai, khách hàng trì hoãn nộp báo cáo tài chính...
- **Nợ quá hạn có khả năng thu hồi:** Các khoản nợ đã quá hạn với thời hạn ngắn và khách hàng có kế hoạch khắc phục tốt, tài sản đảm bảo có giá trị lớn...
- **Nợ quá hạn khó đòi:** Nợ quá hạn quá lâu, khả năng trả nợ rất kém, tài sản thế chấp nhỏ hoặc bị giảm giá, khách hàng chây ì...

3.1.4.5. Phân loại khác

- Theo ngành kinh tế (công, nông nghiệp..).
- Theo đối tượng tín dụng (tài sản lưu động, tài sản cố định).
- Theo mục đích (sản xuất, tiêu dùng...).

Các cách phân loại này cho thấy tính đa dạng hoặc chuyên môn hoá trong cấp tín dụng của ngân

hàng. Với xu hướng đa dạng, các ngân hàng sẽ mở rộng phạm vi tài trợ song vẫn có thể duy trì những lĩnh vực mà ngân hàng có lợi thế. Ví dụ ngân hàng Nông nghiệp và phát triển nông thôn Việt Nam, bên cạnh việc đa dạng hoá các ngành tài trợ, vẫn tập trung tài trợ cho lĩnh vực nông nghiệp và nông thôn. Cách phân loại trên cho phép ngân hàng theo dõi rủi ro và sinh lợi gắn liền với những lĩnh vực tài trợ để có chính sách lãi suất, bảo đảm, hạn mức và chính sách mở rộng phù hợp.

3.1.5. Các tài sản nội bảng khác

3.1.5.1. Tài sản uỷ thác

Tài sản uỷ thác là tài sản được hình thành theo sự uỷ thác của khách hàng. Ngân hàng làm dịch vụ uỷ thác cho vay cho các ngân hàng khác, các tổ chức chính phủ hoặc phi chính phủ. Ví dụ, Ngân hàng Nông nghiệp và phát triển nông thôn Việt Nam cho vay hộ WB theo chương trình xoá đói giảm nghèo tại một số tỉnh tại Việt Nam. Nguồn tiền, các yêu cầu cho vay cũng như toàn bộ tổn thất thuộc về Ngân hàng Thế giới. Ngân hàng Nông nghiệp chỉ thực hiện cho vay hộ và hưởng hoa hồng (phí uỷ thác). Tài sản uỷ thác còn bao gồm chứng khoán uỷ thác (đầu tư uỷ thác). Tuy chiếm tỷ trọng không lớn trong tổng tài sản, song tài sản uỷ thác ít rủi ro và mang lại thu nhập đáng kể cho ngân hàng. Qui mô của tài sản uỷ thác phụ thuộc vào khả năng cung cấp dịch vụ uỷ thác có chất lượng cao của ngân hàng.

3.1.5.2. Phần hùn vốn (liên kết)

Ngân hàng có thể tham gia góp vốn với các tổ chức khác (không thể hiện dưới hình thức nắm giữ chứng khoán), ví dụ như tham gia hùn vốn vào các ngân hàng liên doanh, các công ty...

3.1.5.3. Các tài sản khác

Nhà cửa và trang thiết bị của ngân hàng phục vụ cho quá trình kinh doanh của ngân hàng và cho thuê. Toà nhà ngân hàng là tài sản cố định lớn nhất của ngân hàng. Tuy chiếm tỷ trọng nhỏ trong tổng tài sản song các tài sản này ảnh hưởng tới vị thế, năng suất lao động của ngân hàng. Ngoài ra còn có các khoản ứng trước để mua công cụ nhỏ chưa phân bổ hết trong kì, ứng trước cho cán bộ ngân hàng... Một số ngân hàng còn xếp cả nợ khoanh vào tài sản khác.

3.1.6. Tài sản ngoại bảng

Ngân hàng đưa ra những cam kết của mình đối với khách hàng, hình thành nên một loại tài sản là hợp đồng cam kết, ví dụ như hợp đồng bảo lãnh, hợp đồng tương lai, hợp đồng quyền chọn... ngân hàng có thể quản lý hộ tài sản cho khách hàng, cất giữ hộ... Những loại tài sản này không trực tiếp hình thành do sử dụng nguồn vốn mà ngân hàng huy động nên được xếp vào tài sản ngoại bảng. Tài sản ngoại bảng phản ánh dung lượng công tác của ngân hàng, tạo nên thu nhập và rủi ro cho ngân hàng.

3.2. Quản lý tài sản

3.2.1. Quản lý tiền tại quỹ và tiền gửi

Ngân quỹ của ngân hàng là những tài sản có tính thanh khoản cao nhất, được thiết lập nhằm duy trì khả năng chi trả, và các yêu cầu khác của ngân hàng thương mại.

Trước hết, mỗi ngân hàng đều cần duy trì dự trữ bắt buộc (dự trữ pháp định) theo qui định của ngân hàng Nhà Nước. Dự trữ bắt buộc được tính dựa trên nguồn huy động trong kì tính và tỷ lệ dự trữ bắt buộc cụ thể. Dự trữ bắt buộc được tồn tại trong ngân hàng dưới hình thức ngân quỹ của ngân hàng, có nghĩa là ngân quỹ trong kì của ngân hàng phải đảm bảo thoả mãn số lượng dự trữ bắt buộc mà một ngân hàng phải duy trì

trong kì đó.

Mức dự trữ	Tỷ lệ	Số dư bình quân
bắt buộc	=	dự trữ x của các nguồn phải
trong kỳ	bắt buộc	dự trữ bắt buộc trong kỳ

Tỷ lệ dự trữ bắt buộc thường do Quốc hội qui định, ngân hàng Trung ương (Ngân hàng Nhà Nước), có thể thay đổi tỷ lệ này trong các thời kì khác nhau đối với các nguồn khác nhau, hoặc có thể được phân biệt theo qui mô, theo loại tiền, theo vùng

Các nguồn là đối tượng phải tính dự trữ bắt buộc cũng có thể bị thay đổi tùy theo chính sách của Ngân hàng thay đổi tùy theo chính sách của Ngân hàng

Nhà Nước, thông thường đó là các nguồn tiền gửi. Các nguồn tiền gửi ngắn hạn thường phải tính dự trữ bắt buộc với tỷ lệ cao so với các nguồn khác.

Hình thức biểu hiện của dự trữ bắt buộc cũng khác nhau tại các nước khác nhau, tùy theo khả năng kiểm soát của ngân hàng Nhà Nước. Tại Việt Nam, dự trữ bắt buộc thể hiện ở khoản mục "tiền gửi của ngân hàng thương mại tại ngân hàng Nhà Nước".

Ví dụ, các nguồn tiền gửi phải dự trữ bắt buộc bình quân tháng 1 là 200 tỷ, và tỷ lệ dự trữ bắt buộc là 5% thì mức dự trữ bắt buộc phải có trong tháng 2:

$$200 * 5\% = 10 \text{ tỷ.}$$

Thứ hai, ngân quỹ ngoài đảm bảo dự trữ bắt buộc còn phải đáp ứng yêu cầu chi trả. Ngân hàng phải duy trì khả năng chi trả bằng cách duy trì ngân quỹ với tỷ lệ thích hợp với nhu cầu thanh toán của khách. Tính toán nhu cầu chi trả chủ yếu dựa vào các nguồn tiền gửi ngắn hạn với các tỷ lệ chi trả dự tính và nhu cầu cho vay mà ngân hàng đã cam kết, khả năng huy động các nguồn tiền rẻ để chi trả...

Ngân quỹ ngân hàng sinh lời thấp, vì vậy giữ ngân quỹ nhiều là không kinh tế. Quản lý ngân quỹ, về thực chất là tính toán số ngân quỹ tối thiểu cần giữ trong các thời kì khác nhau, đồng thời cân đối giữa các bộ phận của ngân quỹ (tiền mặt, tiền gửi...) một cách phù hợp với nhu cầu sử dụng của khách hàng. (Phần này sẽ được nghiên cứu kĩ hơn trong bài quản lý thanh khoản).

3.2.2. Quản lý chứng khoán

Chứng khoán có thể được phân chia theo nhiều tiêu thức. Tuy nhiên ngân hàng quan tâm tới chứng khoán trên 2 giác độ chính: an toàn và sinh lợi của chứng khoán. Vì vậy ngân hàng phân loại chứng khoán thành 2 nhóm chính: Các chứng khoán thanh khoản song sinh lời thấp và các chứng khoán kém thanh khoản hơn song sinh lợi cao

Loại thứ nhất được nắm giữ chủ yếu để đáp ứng nhu cầu chi trả, loại thứ hai chủ yếu đáp ứng yêu cầu sinh lợi. Loại thứ nhất thường là chứng khoán của các chính phủ, các tổ chức tài chính hàng đầu trong nước và quốc tế, và có thời gian đến lúc đáo hạn ngắn. Loại thứ hai thường là của Chính phủ, các tổ chức tài chính và các công ty, và có thời gian đáo hạn tương đối dài.

Công tác quản lý chứng khoán đòi hỏi phải thường xuyên xếp hạng chứng khoán tùy theo tính an toàn và thời gian còn lại của chúng. Ví dụ chứng khoán công ty có thời hạn 5 năm, song đã được nắm giữ được 4 năm 8 tháng, tình hình tài chính của công ty trả nợ tốt, thì có thể xếp vào chứng khoán thanh khoản. Chứng khoán 12 tháng song công ty phát hành đang lâm vào tình trạng khó khăn bất thường, ít khả năng cứu vãn thì cũng bị xếp vào chứng khoán kém thanh khoản. Nhiều ngân hàng phân chia nhỏ thang bậc của chứng khoán theo cách xếp loại của các tổ chức tư vấn tài chính quốc tế (theo chất lượng quốc gia, ngành, công ty phát hành chứng khoán). Các chứng khoán cũng có thể được xếp loại theo mục đích nắm giữ chủ yếu, như chứng khoán nắm giữ nhằm mục đích kiểm soát công ty phát hành, nắm giữ chỉ nhằm mục đích thu lợi tức, nắm giữ nhằm mục đích thanh khoản (bán để có tiền chi trả), nhằm mục đích đầu cơ (kỳ vọng giá lên cao, bán để hưởng chênh lệch giá)... Ngân hàng có thể tổ chức phòng quản lý chứng khoán, hoặc phòng ngân quỹ sẽ quản lý các chứng khoán thanh khoản còn phòng chứng khoán (hoặc công ty chứng khoán) sẽ quản lý chứng khoán đầu tư.

Để xếp loại chứng khoán, ngân hàng phải thường xuyên theo dõi, phân tích và đánh giá tình hình tài chính của các công ty phát hành chứng khoán, sự biến động tỷ giá, lãi suất thị trường, giá bất động sản, tình hình chính trị... của mỗi quốc gia, khu vực và toàn cầu.

Ngân hàng thường xem xét một số chỉ tiêu liên quan đến danh mục chứng khoán như rủi ro và thu nhập từ chứng khoán, xu hướng vận động của giá chứng khoán và các nhân tố ảnh hưởng, tỷ lệ chứng khoán thanh khoản trên ngân quỹ hoặc tiền gửi... các tỷ lệ này phản ánh chiến lược quản lý chứng khoán của ngân hàng.

Tỷ lệ thanh khoản của chứng khoán = Chứng khoán thanh khoản

Tổng tài sản

Chứng khoán thanh khoản bổ xung cho ngân quỹ, tạo nên tính thanh khoản cho tài sản, và thường được coi là “tài sản đệm” cho ngân quỹ. Chứng khoán thanh khoản có tỷ lệ sinh lời cao hơn ngân quỹ song tính thanh khoản lại cao hơn tín dụng. Vì vậy, ngân hàng thường phân tích và lựa chọn chứng khoán thanh khoản như mục tiêu quan trọng trong quản lý chứng khoán

Quản lý chứng khoán được thực hiện trên nguyên tắc quản lý danh mục đầu tư. Các chứng khoán thường xuyên được phân tích với giá thị trường và cuối cùng là nguyên tắc đa dạng hoá "không bỏ trứng vào một giỏ".

3.2.3. Quản lý tín dụng

Ngân hàng cấp tín dụng nhằm mục tiêu thu lời, như vậy, mục tiêu an toàn và sinh lợi vẫn là mục tiêu chính trong quản lý tín dụng.

* Khoản mục tín dụng thường chiếm tỷ trọng cao nhất, khoảng 50 -70 % tổng tài sản. Với qui mô như vậy, tín dụng ảnh hưởng tới rất nhiều chiến lược hoạt động của ngân hàng như dự trữ, vay, đầu tư... Khi chứng khoán thanh khoản chưa có hoặc khan hiếm, hoặc khi khả năng gia tăng huy động bị hạn chế, nhiều ngân hàng phải sử dụng tín dụng như tài sản đảm bảo thanh khoản. Ngân

hàng thường nghiêng về nắm giữ các khoản tín dụng ngắn hạn, hoặc các khoản tín dụng có thể chuyển đổi nhanh. Chiết khấu thương phiếu có chất lượng cho phép ngân hàng thương mại có thể tái chiết khấu. Các khoản vay 3 tháng nhanh chóng sẽ được thu hồi để đáp ứng nhu cầu chi trả. Trong điều kiện ngân hàng chuyển hoán kì hạn của nguồn, việc thu nợ nhiều lần trong kì (nhiều kì hạn nợ) sẽ góp phần tăng tính thanh khoản của khoản cho vay.

* Hoạt động tín dụng mang lại thu nhập lớn nhất cho ngân hàng. Thu dự tính từ hoạt động tín dụng (là một bộ phận của thu lãi) phụ thuộc vào qui mô, thời gian và lãi suất và cả ba yếu tố này có mối liên hệ khăng khít. *Trước hết*, ngân hàng sử dụng mọi nỗ lực của mình để tăng qui mô tín dụng như mở rộng mạng lưới, đa dạng hoá các loại hình tín dụng, phát triển công nghệ mới nhằm gia tăng tiện ích cho khách, giảm lãi suất hoặc cung cấp các điều kiện ưu đãi... các biện pháp này một mặt làm *tăng qui mô*, song mặt khác làm tăng chi phí. Do vậy, *thứ hai*, ngân hàng phải nghiên cứu và xác lập mối quan hệ giữa các biện pháp tăng qui mô với thu nhập ròng từ hoạt động tín dụng thông qua chênh lệch lãi suất biên. Mối quan hệ này cho phép ngân hàng phân biệt lãi suất và các điều kiện tài trợ khác với các khách hàng lớn, quan trọng, và liên kết với các tổ chức tín dụng khác trên thị trường.

3.2.4. Quản lý tài sản nội bảng khác

3.2.4.1. Quản lý các tài sản uỷ thác

Tài sản uỷ thác của khách hàng giao cho ngân hàng có rất nhiều loại. Nhiệm vụ của ngân hàng là phải bảo quản, theo dõi và (có thể) tăng thu nhập cho khách hàng. Các khoản cho vay uỷ thác ngân hàng phải theo dõi để giải ngân, thu nợ kịp thời. Nhiều khoản đầu tư, khách hàng uỷ thác cho ngân hàng các quyết định mua, bán. Những ngân hàng lớn đã phát triển phòng uỷ thác cung cấp cho khách hàng các dịch vụ uỷ thác kèm theo tư vấn. Nhà quản lý sẽ xem xét chi phí liên quan tới hoạt động uỷ thác và thu nhập từ phí uỷ thác, các thu khác do mua và bán hộ cho khách với giá buôn (mua bán với khối lượng lớn); mối quan hệ tương tác giữa hoạt động uỷ thác và các hoạt động khác của ngân hàng (như gia tăng tiền gửi, tăng cho vay, tăng thu từ hoạt động thanh toán...). Mục tiêu của quản lý là mở rộng thị trường uỷ thác trên cơ sở nâng cao chất lượng dịch vụ.

3.2.4.2. Quản lý trang thiết bị, nhà cửa của ngân hàng.

Tuy chiếm tỷ trọng không lớn trong tổng tài sản, song các trang thiết bị, nhà cửa của ngân hàng đóng vai trò quan trọng trong hoạt động của ngân hàng: Đó là nơi thực hiện các giao dịch với khách

hàng, lưu giữ và bảo quản các các hợp đồng, tiền, thực hiện các hoạt động thanh toán... các thiệt hại về trang thiết bị như mất cắp, hỏng, cháy... sẽ gây tổn thất lớn cho ngân hàng. Ngoài việc phải tốn kém mua sắm, xây dựng lại, lòng tin của dân chúng và các đối tác vào ngân hàng sẽ giảm sút.

Ngân hàng thường phân loại tài sản để tính khấu hao phù hợp. Ngân hàng thường đưa ra các qui định về quản lí trang thiết bị để hạn chế trộm cắp, sử dụng lãng phí hoặc bừa bãi gây hỏng, qui định về sửa chữa, bảo dưỡng, hoặc mua bảo hiểm tài sản.

3.2.5. Quản lý tài sản ngoại bảng

Tài sản ngoại bảng mang lại thu nhập cho ngân hàng đồng thời gắn với rủi ro. Các cam kết cho vay (hợp đồng về hạn mức), hoặc hợp đồng tài chính tương lai, có thể mang lại cho ngân hàng khoản thu phí cam kết. Các cam kết bảo lãnh được xếp vào hoạt động tín dụng, hàm chứa rủi ro rất cao. Khi phải thực hiện cam kết, khoản cho vay bắt buộc (đồng thời có thể là nợ quá hạn) xảy ra, trở thành tài sản nội bảng. Do vậy về bản chất, quản lí các tài sản ngoại bảng là quản lí rủi ro.

Trước hết, ngân hàng phân loại tài sản ngoại bảng theo thời gian, chủ thể, tính chất rủi ro. Các cam kết bảo lãnh không có tài sản đảm bảo, hoặc cho những khách hàng tình hình tài chính không thật vững chắc chứa đựng rủi ro cao; các hợp đồng tài chính tương lai có thể bị rủi ro lãi suất, hối đoái...

Thứ hai, Ngân hàng phải thực hiện nghiên cứu dự báo về các nhân tố ảnh hưởng đến tài sản ngoại bảng như thị trường nguồn vốn, tỷ giá, lãi suất, sự thành công của các đối tác... Việc nghiên cứu này cho phép ngân hàng xếp loại các tài sản ngoại bảng và hoạch định chính sách trong cung cấp các hợp đồng tài chính tương lai.

Thứ ba, ngân hàng cần dự phòng trước nguồn tài trợ cho tài sản ngoại bảng, như gia tăng ngân quỹ, các chứng khoán thanh khoản với lãi suất sinh lời thấp, hoặc dự trữ vay mượn cấp bách với lãi suất cao, hoặc trích quỹ dự phòng tổn thất.

Một số tài sản nội bảng được đưa ra ngoại bảng để theo dõi, như các khoản nợ không có khả năng thu hồi, lãi treo. Ngân hàng đã sử dụng quỹ dự phòng để bù đắp cho những tài sản này song vẫn theo dõi ở ngoại bảng để nếu có cơ hội sẽ tìm cách thu hồi.

Tóm lược cuối bài

- Tài sản của 1 ngân hàng, cũng như bất cứ một doanh nghiệp nào, là sự chuyển hoá của nguồn vốn nhằm mục đích tối ưu hoá lợi nhuận của chủ sở hữu. Tuy nhiên, do đặc thù của ngân hàng là kinh doanh tiền tệ ảnh hưởng đến hoạt động sản xuất của nền kinh tế, các NHTM phải chịu sự kiểm soát của NHTW, là chủ thể chịu trách nhiệm đảm bảo lượng cung tiền cần thiết và điều hành chính sách tiền tệ.
- Cơ cấu tài sản của 1 ngân hàng gồm: tiền tại quỹ, tiền gửi, chứng khoán, tín dụng, các tài sản nội bảng khác, tài sản ngoại bảng.
- Quản lý tài sản được thực hiện nhằm các mục tiêu đảm bảo an toàn, tăng giá trị vốn chủ sở hữu thông qua tăng lợi nhuận.

Các chỉ tiêu đánh giá hiệu quả quản lý tài sản: lợi nhuận trước thuế, lợi nhuận sau thuế, ROE, ROA

CHƯƠNG 4. CHÍNH SÁCH TÍN DỤNG VÀ PHÂN TÍCH TÍN DỤNG

Mã chương: MH11.4

Giới thiệu

Chương này hướng đến giới thiệu các nội dung liên quan chính sách tín dụng và phân tích tín dụng

Mục tiêu

- Nội dung, ý nghĩa của quy trình tín dụng
- Phương pháp phân tích tín dụng
- Phương pháp phân tích tín dụng tại các Ngân hàng thương mại hiện nay

Nội dung chương:

Tình huống dẫn nhập

KHÁCH HÀNG LÀ CÔNG TY ĐẾN VAY NGÂN HÀNG

Công ty Cổ phần Linh Chi chuyên về hoạt động xây dựng và xuất nhập khẩu lao động có nhu cầu vay ngân hàng thương mại (NHTM) VCB. Trong đơn vay vốn, công ty ghi rõ: số tiền là 20 tỷ VND trong 12 tháng theo hình thức cấp hạn mức tín dụng nhằm bổ sung vốn lưu động phục vụ hoạt động kinh doanh xuất nhập khẩu.

Để được cấp hạn mức tín dụng, các câu hỏi sau cần được giải đáp:

1. Liệu công ty có được cấp hạn mức tín dụng không? (cụ thể: Quy trình ngân hàng phân tích công ty Linh Chi như thế nào? Các nội dung ngân hàng phân tích công ty là gì?)
2. Nếu được cấp, nhu cầu của công ty có được đáp ứng đầy đủ không? Giá trị khoản tín dụng, lãi suất, thời hạn được tính như thế nào?
3. Nếu công ty được cấp tín dụng và gặp khó khăn, Ngân hàng sẽ làm gì để thu nợ?

4.1. Phân tích tín dụng

4.1.1. Quy trình tín dụng

4.1.1.1. Khái niệm và mục tiêu của quy trình tín dụng

Đề hoạt động tín dụng đạt mục tiêu hiệu quả - an toàn và sinh lợi – thiết lập quy trình tín dụng hợp lý, chặt chẽ, phù hợp với môi trường kinh doanh cũng như trình độ quản trị của mỗi ngân hàng là đòi hỏi cấp thiết, là nhân tố quyết định tạo nên thành công của hoạt động tín dụng.

Quy trình tín dụng là bảng tổng hợp mô tả công việc của ngân hàng từ khi tiếp nhận hồ sơ vay vốn của khách hàng cho đến khi quyết định cấp tín dụng, giải ngân, thu nợ và thanh lý hợp đồng tín dụng. Quy trình tín dụng chỉ rõ mối quan hệ giữa các bộ phận có liên quan trong hoạt động tín dụng.

Quy trình tín dụng là căn cứ cho việc phân định rõ trách nhiệm và quyền hạn của từng bộ phận liên quan trong hoạt động tín dụng, là cơ sở cho việc thiết lập các hồ sơ và thủ tục vay vốn về mặt hành chính.

Ngân hàng thiết lập một quy trình tín dụng tạo điều kiện cho ngân hàng xác định, định lượng, giám sát và kiểm soát rủi ro tín dụng. Việc thiết lập quy trình tín dụng phải dựa trên các quá trình tín dụng làm nền tảng cho quản lý rủi ro tín dụng.

Mục tiêu của quy trình tín dụng là góp phần giảm thiểu rủi ro, nâng cao hiệu quả hoạt động tín dụng của các ngân hàng thương mại.

Quy trình tín dụng được thiết kế phù hợp với từng nhóm khách hàng, từng loại cho vay sẽ thu hút nhiều khách hàng và do đó giúp ngân hàng tăng quy mô và tăng lợi nhuận.

Quy trình tín dụng hợp lý góp phần đảm bảo hoạt động cấp tín dụng diễn ra thống nhất, khoa học, tạo cơ chế giám sát hiệu quả, hạn chế, phòng ngừa rủi ro, xác định trách nhiệm của từng khâu, từng bước trong quy trình cấp và quản lý tín dụng, không ngừng nâng cao hiệu quả tín dụng.

4.1.1.2. Nội dung quy trình tín dụng

Tuỳ theo đặc điểm tổ chức và quản trị, mỗi ngân hàng đều tự thiết kế và xây dựng cho mình một quy trình tín dụng riêng nhưng đều bao gồm 3 phần: quy trình tín dụng trước khi giải ngân, trong và sau khi giải ngân.

Quy trình tín dụng được chi tiết thành 5 bước chi tiết. Mỗi nội dung được cụ thể thành các công việc (các bộ phận, cá nhân, quyền hạn và trách nhiệm

Bước 1: Lập hồ sơ tín dụng

Bước 2: Phân tích tín dụng
Bước 3: Quyết định tín dụng

Bước 4: Giải ngân

Bước 5: Giám sát và thanh lý tín dụng

Bước 1: Lập hồ sơ tín dụng.

Khi khách hàng có nhu cầu được cấp tín dụng, nhân viên ngân hàng sẽ thu thập đầy đủ các thông tin và giấy tờ cần thiết, trên cơ sở đó tạo lập hồ sơ cấp tín dụng. Nhìn chung, một bộ hồ sơ tín dụng

cần phải thu thập các thông tin như:

- Năng lực pháp lý, năng lực hành vi dân sự của khách hàng;
- Phương án sử dụng vốn vay;
- Tài sản đảm bảo;
- Khả năng hoàn trả nợ vay (vốn vay + lãi).

Bước 2: Phân tích tín dụng. Nhân viên ngân hàng phân tích khách hàng trên các phương diện khác nhau (cụ thể trong mục 4.1.2) để xác định khả năng và ý chí trả nợ của khách hàng; phân tích những tình huống có thể xảy ra dẫn đến rủi ro cho ngân hàng, dự đoán khả năng khắc phục những rủi ro đó, dự kiến những biện pháp giảm thiểu rủi ro và hạn chế tổn thất cho ngân hàng; phân tích tính chân thật của những thông tin đã thu thập được từ phía khách hàng trong bước 1, từ đó nhận xét thái độ, thiện chí của khách hàng làm cơ sở cho việc ra quyết định cấp tín dụng.

Bước 3: Quyết định tín dụng.

Quyết định phê duyệt tín dụng được thực hiện bởi hội đồng tín dụng, hoặc trưởng/phó phòng, trưởng/phó chi nhánh, tách biệt với chức năng khởi tạo tín dụng và đánh giá rủi ro. Người phê duyệt có thể phê duyệt (có điều kiện) hoặc bác bỏ đề xuất tín dụng hoặc quyết định “tạm ngừng” đề xuất tín dụng để yêu cầu các thông tin bổ sung. Nhận xét và quyết định của Người phê duyệt được gửi cho phòng quản lý rủi ro tín dụng, qua đó tới cán bộ tín dụng có liên quan và cán bộ phòng khách hàng. Nếu được phê duyệt, hợp đồng tín dụng và hợp đồng bảo đảm tiền vay sẽ được soạn thảo và ký kết.

- Nếu đề xuất tín dụng được/không được phê duyệt, cán bộ phòng khách hàng sẽ thông báo cho khách hàng.
- Nếu đề xuất tín dụng yêu cầu phải chỉnh sửa, bổ sung, cán bộ phòng khách hàng sẽ thông báo cho khách hàng, thảo luận về một số điều kiện bổ sung theo yêu cầu.

Bước 4: Giải ngân Ngân hàng có thể nhận được yêu cầu rút vốn từ phía khách hàng cùng với hợp đồng ký kết hoàn chỉnh. Yêu cầu này thường được gửi cho cán bộ phòng khách hàng, sau đó cán bộ phòng khách hàng phải chuyển cho bộ phận quản lý tín dụng để xử lý tác nghiệp.

Bộ phận quản lý tín dụng sẽ kiểm tra mục đích của khoản rút vốn và kiểm tra tính hoàn chỉnh của hợp đồng/hồ sơ vay vốn. Về nguyên tắc giải ngân: phải kiểm tra mục đích sử dụng vốn vay của khách hàng và đảm bảo khả năng thu nợ nhưng đồng thời cũng phải tạo sự thuận lợi, tránh gây phiền hà cho khách hàng.

Bước 5: Giám sát và thanh lý tín dụng

Giám sát và kiểm soát là một yếu tố quyết định của công tác quản lý rủi ro tín dụng. Cán bộ phòng khách hàng phải thường xuyên kiểm tra việc sử dụng vốn vay thực tế của khách hàng, hiện trạng tài sản đảm bảo, tình hình tài chính của khách hàng... để đảm bảo khả năng thu nợ hoặc có biện pháp xử lý kịp thời khi phát hiện những dấu hiệu bất thường.

Trong suốt thời hạn của hợp đồng vay, có thể khách hàng hoặc ngân hàng có yêu cầu điều chỉnh sửa đổi các điều khoản trong hợp đồng tín dụng (xin rút thêm vốn, điều chỉnh lãi suất, tài sản đảm bảo, giảm hạn mức...).

Khi đáo hạn, phòng quản lý tín dụng sẽ gửi thông báo đáo hạn cho khách hàng, và cán bộ phòng khách hàng sẽ có trách nhiệm liên hệ với khách hàng để trao đổi về khả năng và ý định hoàn trả nợ vào ngày đáo hạn của khách hàng.

Nếu khách hàng có thiện chí nhưng không có khả năng hoàn trả nợ, cán bộ phòng khách hàng cần phải cân nhắc xem có được phép gia hạn nợ cho khách hàng không. Nếu như không thể gia hạn nợ cho khách hàng và khách hàng không thể trả hết nợ vào ngày đáo hạn, cán bộ phòng khách hàng

phải thông báo ngay cho người phụ trách trực tiếp và Phòng quản lý rủi ro tín dụng.

Nếu khoản tín dụng được hoàn trả Phòng quản lý tín dụng sẽ cung cấp các bằng chứng về việc trả nợ cho phòng khách hàng và chỉ thị cho phòng khách hàng về việc giải phóng hồ sơ/giải chấp.

Ngoài những quy định chung về các bước cơ bản như trên, từng hình thức cấp tín dụng cụ thể sẽ có quy trình chi tiết riêng, ví dụ như quy trình tài trợ thương mại, quy trình cho vay theo hạn mức hay quy trình cho vay từng lần, cho thuê, bảo lãnh, bao thanh toán...

4.1.2. Phân tích tín dụng

Nội dung trọng tâm của quy trình tín dụng là phân tích tín dụng.

4.1.2.1. Khái niệm, mục tiêu, yêu cầu của phân tích tín dụng

Phân tích/thẩm định tín dụng đối với khách hàng là việc rà soát, thu thập và xử lý thông tin một cách khoa học thông qua sử dụng các công cụ và kỹ thuật phân tích nhằm kiểm tra, đánh giá mức độ tin cậy và rủi ro về mặt kinh tế đối với doanh nghiệp/cá nhân cũng như một phương án hay một dự án sản xuất kinh doanh mà doanh nghiệp/cá nhân đã đề xuất nhằm phục vụ cho việc ra quyết định cấp tín dụng của ngân hàng.

Do đó mục tiêu của phân tích tín dụng là xác định rủi ro và các biện pháp hạn chế rủi ro trước, trong và sau khi cấp tín dụng.

Đối tượng phân tích tín dụng là tất cả các cá nhân/tổ chức có nhu cầu tín dụng. Trong thực tế, có thể chia thành 2 nhóm chính: khách hàng cá nhân và khách hàng doanh nghiệp.

Quy trình và nội dung phân tích tín dụng phải đáp ứng các yêu cầu sau:

- Được xây dựng và thống nhất trong toàn ngân hàng, được Ban lãnh đạo ngân hàng quyết định và phổ biến đến các phòng có liên quan cũng như các cán bộ tín dụng;
- Được xây dựng chi tiết trong nội dung phân tích. Mỗi phòng chức năng trong ngân hàng cũng như cán bộ ngân hàng cần biết mình phải làm gì, đến mức nào.
- Toàn bộ quy trình phải nhằm thực hiện các nguyên tắc tín dụng ngân hàng.

4.1.2.2. Phương pháp phân tích tín dụng

Có nhiều phương pháp phân tích tín dụng, nhưng có thể nhóm thành các phương pháp sau:

- Phương pháp 5Cs: Đây là phương pháp đưa ra các tiêu chí phân tích bao gồm các tiêu chí:
 - (i) Character: tính chất, đặc điểm, tư cách pháp lý của doanh nghiệp và chủ doanh nghiệp;
 - (ii) Capacity: năng lực, khả năng hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp;
 - (iii) Capital: tình hình vốn chủ sở hữu, đòn bẩy tài chính của doanh nghiệp;
 - (iv) Collateral: tài sản bảo đảm;
 - (v) Conditions: các điều kiện khác như vị thế cạnh tranh của doanh nghiệp, vị thế sản phẩm của doanh nghiệp trên thị trường, đối thủ cạnh tranh của doanh nghiệp.
- Phương pháp 6C: Phương pháp này cập nhật và bổ sung một số yếu tố so với phương pháp 5C. Cụ thể, bên cạnh các yếu tố khác giữ nguyên, phương pháp này điều chỉnh yếu tố (iii)

Capital/cash flow: tình hình tài chính, lưu chuyển tiền tệ của doanh nghiệp, và yếu tố (vi) Control: kiểm soát các quy định liên quan đến khoản cấp tín dụng.

- Phương pháp Swot: phân tích các yếu tố liên quan đến khoản cấp tín dụng theo 4 khía cạnh: điểm mạnh, điểm yếu, cơ hội và thách thức. Dựa trên phân tích các yếu tố theo các khía cạnh này, cán bộ ngân hàng kết hợp các phân tích và giải pháp nhằm phát huy được những điểm mạnh, tận dụng được cơ hội đồng thời hạn chế được những điểm yếu.

- Xếp hạng tín dụng doanh nghiệp: Việc phân tích và xếp loại tín dụng đối với doanh nghiệp được thực hiện theo phương pháp so sánh các chỉ tiêu

tài chính đã xác định. Ngân hàng thương mại xây dựng một hệ thống xếp hạng tín dụng thống nhất, từ đó sẽ cho ra kết quả xếp hạng tín dụng đối với khách hàng.

4.1.2.3. Nội dung phân tích tín dụng

Nội dung phân tích gồm 4 nhóm công việc như sau

Phân tích khách hàng

Nội dung phân tích khách hàng khác nhau tùy loại khách hàng, nhưng có thể bao gồm những nội dung sau:

o Phân tích tài chính theo các báo cáo tài chính

- Đánh giá tài sản của khách hàng: Các doanh nghiệp đều có bảng cân đối kế toán (bảng cân đối tài sản), trong đó phần tài sản phản ánh số kết dư giá trị tài sản tại một thời điểm, hoặc kết dư trung bình trong kì. Đối với hộ, hoặc người tiêu dùng ngân hàng yêu cầu các thông tin về tình hình kinh doanh, tài sản cá nhân, lương và các khoản thu nhập khác. Các thông tin về tài sản cho thấy quy mô, chất lượng tài sản, khả năng quản lí của khách hàng trong một khoảng thời gian, rất quan trọng đối với quyết định cho vay. Hơn nữa, tài sản (tất cả hoặc một phần) của khách hàng luôn được coi là vật đảm bảo cho khoản vay, tạo khả năng thu hồi nợ khi khách hàng làm ăn thua lỗ.
- Đánh giá các khoản nợ: Nợ của người vay có thể được phân chia theo nhiều tiêu thức khác nhau. Nhìn chung, các khoản vay ngắn hạn thường dùng tài trợ cho tài sản lưu động, còn các khoản vay trung và dài hạn dùng tài trợ cho tài sản cố định. Do đó, tính tương quan giữa chúng là đối tượng phân tích của ngân hàng. *Ngân hàng quan tâm tới tất cả các chủ nợ của khách hàng*: có thể là các khoản nợ cũ, các khoản nợ của các ngân hàng khác, nợ người cung cấp, nợ người lao động... Vị trí của ngân hàng trong danh sách chủ nợ luôn được nghiên cứu kĩ lưỡng. Nếu ngân hàng giành vị trí quan trọng nhất, nó dễ dàng thu được nợ hơn là các vị trí khác. Ngân hàng cũng xem xét các khoản nợ ưu đãi, nợ có đảm bảo và nợ khác

• Phân tích doanh thu, chi phí

Báo cáo doanh thu, chi phí cho thấy các khoản mục doanh thu (bán hàng, từ hoạt động tài chính, từ thanh lý tài sản...) và chi phí (chi phí nguyên nhiên vật liệu, tiền công, khấu hao, lãi vay...), các loại thuế. Qua các báo cáo nhiều năm, ngân hàng đánh giá tình trạng tăng giảm doanh thu, chi phí, và yếu tố cấu thành, khả năng kiểm soát chi phí của doanh nghiệp, chi phí quan trọng nhất, tác động của thay đổi cơ cấu chi phí, tính phụ thuộc nhạy cảm của doanh thu và chi phí vào các doanh nghiệp khác như thế nào...

Nếu khách hàng vay tiêu dùng, ngân hàng xem xét tính chắc chắn của các khoản thu nhập của

khách hàng (tiền công, lợi tức...), chi phí sinh hoạt...

- **Phân tích luồng tiền:**

Việc trả nợ ngân hàng lại liên quan chặt chẽ tới ngân quỹ của người vay. Báo cáo lưu chuyển tiền tệ là công cụ được ngân hàng quan

tâm. Do vậy ngân hàng phải dự tính các dòng tiền để xác định dòng tiền trả nợ cho ngân hàng.

- **Phân tích tài chính:** Sử dụng các tỷ lệ tài chính để đánh giá tình hình khách hàng.

- **Thẩm định phương án - dự án vay vốn**

Thẩm định phương án - dự án là việc rà soát, kiểm tra, tính toán lại một cách khoa học, khách quan và toàn diện mọi nội dung của dự án và liên quan đến dự án nhằm khẳng định tính hiệu quả cũng như tính khả thi của dự án trước khi quyết định đầu tư.

Thẩm định phương án sản xuất kinh doanh dự án của khách hàng để đánh giá phương án, dự án của khách hàng có thực sự khả thi và xác định rủi ro.

Nội dung thẩm định:

 Thẩm định phương án: Mục đích nhằm đánh giá khách hàng có khả năng thực hiện được phương án sản xuất kinh doanh, kế hoạch kinh doanh hay không,

phương thức thực hiện như thế nào, hiệu quả ra sao. Khách hàng có trả được nợ hay không, có nguồn trả nợ thực tế hay không phụ thuộc vào việc có thực hiện được phương án sản xuất kinh doanh hay không. Do đó thẩm định phương án sản xuất kinh doanh của khách hàng là việc hết sức quan trọng đối với công tác cho vay của Ngân hàng.

 Thẩm định dự án: Nội dung thẩm định dự án bao gồm việc xem xét tính pháp lý của dự án, khả năng triển khai dự án, yếu tố kỹ thuật của dự án, tổng vốn đầu tư, dòng tiền của dự án, hiệu quả mặt tài chính dự án, hiệu quả mặt kinh tế xã hội của dự án, rủi ro trong dự án... Công tác thẩm định đưa ra

những điểm bất hợp lý, sai sót và chưa rõ ràng của dự án, nhằm đánh giá chính xác và trung thực được các chỉ tiêu hiệu quả của dự án.

 Sự cần thiết phải đầu tư: Sự ưu tiên, đóng góp cho các mục tiêu kinh tế - xã hội, lợi nhuận, khả năng thu hồi vốn.

 Phương diện thị trường: Cung cầu sản phẩm, khả năng đáp ứng các nguồn cung cấp, co dãn sản phẩm, độc quyền hay cạnh tranh, xuất khẩu hay tiêu thụ nội địa.

Phương diện kỹ thuật: Xem xét lựa chọn địa điểm (đầu tư mới) giao thông, thị trường, sức khỏe, cơ sở hạ tầng, chất thải, môi trường, địa chất công trình, khí hậu thủy văn, dây chuyền công nghệ, và lựa chọn thiết bị, xem xét việc lựa chọn nguồn cung cấp, kiểm tra các giải pháp xây dựng và trưng trình tiến độ thực hiện dự án.

 Phương diện tổ chức: Xem xét các đơn vị thiết kế - thi công (các đơn vị cung ứng thiết bị công nghệ, các doanh nghiệp là chủ đầu tư) về tư cách pháp nhân, về kỹ năng và kinh nghiệm.

 Phương diện tài chính của dự án: tổng vốn đầu tư, nguồn vốn, dòng tiền của dự án, hiệu quả

về mặt tài chính, kinh tế - xã hội. Tính toán giá thành - chi phí sản xuất; tính toán cơ cấu đầu tư và cơ cấu nguồn vốn, xác định doanh lợi, lợi nhuận trước và sau thuế, lợi nhuận để trả nợ, chênh lệch lợi nhuận và doanh thu trước và sau đầu tư.

☞ Phân tích khả năng trả nợ: phân biệt giữa khả năng trả nợ của dự án và khả năng trả nợ của doanh nghiệp của dự án.

☞ Các chỉ tiêu hiệu quả kinh tế xã hội các chỉ tiêu kinh tế - xã hội như thu hút thêm lao động (tạo thêm lao động mới) hay tăng thu ngoại tệ (thu ngoại tệ - chi phí bằng ngoại tệ).

Các chỉ tiêu hiệu quả tài chính: (i) Chỉ tiêu giá trị hiện tại ròng (NPV), (ii) Chỉ tiêu suất sinh lời nội bộ (IRR), (iii) Thời gian hoàn vốn đầu tư (PP),

(iv) Chỉ tiêu chỉ số doanh lợi (PI).

• **Phân tích tài sản đảm bảo**

Mục tiêu của thẩm định tài sản bảo đảm là đánh giá một cách chính xác khả năng thanh lý các tài sản bảo đảm khi cần thiết. Khả năng thanh lý của tài sản bảo đảm phụ thuộc vào tính chất pháp lý và giá trị thị trường của tài sản. Do vậy, nội dung của thẩm định tài sản bảo đảm chủ yếu tập trung vào khía cạnh pháp lý của tài sản, khả năng thanh lý tài sản đó theo giá trị thị trường và khả năng kiểm soát tài sản của ngân hàng.

Tính pháp lý của tài sản đảm bảo

Hồ sơ tài sản đảm bảo có nội dung không trái với hiến pháp, luật, pháp lệnh và các quy định của cơ quan nhà nước, đảm bảo trình tự, thủ tục, hình thức đúng quy định. Ngân hàng xem xét giấy tờ liên quan đến tài sản như: quyền sở hữu, quyền quản lý, quyền sử dụng hợp pháp, tài sản được phép giao dịch, không có tranh chấp, tài sản phải xác định được số lượng, chủng loại, giá trị tại thời điểm ký kết hợp đồng bảo đảm và phải có khả năng thanh khoản, bảo hiểm của tài sản...

Khả năng kiểm soát tài sản của ngân hàng

Nhìn chung, ngân hàng ưu tiên cho tài sản sau do khả năng kiểm soát tài sản của ngân hàng.

- Giấy tờ có giá bao gồm: cổ phiếu, trái phiếu, hối phiếu, kỳ phiếu, giấy tờ có giá khác trị giá được thành tiền và được phép giao dịch (ngân hàng cầm cố giấy tờ này).
- Nguyên liệu, nhiên liệu, vật liệu, đặc biệt các nguyên liệu đầu vào quan trọng, hàng tiêu dùng (ngân hàng có thể cầm cố trong kho)
- Đất đai và tài sản gắn liền với đất, bao gồm: Nhà ở, công trình kiến trúc khác gắn liền với đất và các tài sản gắn liền với nhà ở; vườn cây lâu năm, rừng sản
- xuất là rừng trồng; các tài sản khác gắn liền với đất (Ngân hàng giữ giấy tờ chứng nhận quyền sở hữu hoặc sử dụng).
- Máy móc, thiết bị, phương tiện giao thông.
- Các hợp đồng chi trả khác: Bảo hiểm, quyền đòi nợ khác.

Khả năng thanh lý tài sản theo giá trị thị trường Đối với ngân hàng, phân tích khả năng thanh lý tài sản theo giá trị thị trường để thu hồi nợ là rất quan

trọng. Giá trị hiện thời và giá trị khi phát mại của

tài sản đảm bảo liên quan tới quy mô cho vay, kỳ hạn thu nợ, và tổn thất ròng của ngân hàng. Nếu định giá tài sản đảm bảo thấp, khách hàng chỉ vay được ít, lợi thế trong cho vay của ngân hàng có thể

giảm trước đối thủ cạnh tranh. Ngược lại, nếu định giá cao, ngân hàng có thể bị tổn thất cao khi giá trị tài sản đảm bảo giảm sút so với món nợ cần thu hồi. Khả năng thanh lý tài sản theo giá trị thị trường phụ thuộc vào tính thanh khoản của tài sản, được xác định bởi chi phí thời gian và chi phí tài chính để chuyển đổi tài sản thành tiền mặt. Tính thanh khoản của tài sản phụ thuộc vào rất nhiều yếu tố, và tại mỗi thời điểm khác nhau với các điều kiện khác nhau thì khả năng chuyển đổi thành tiền của tài sản là khác nhau.

Ngân hàng tiến hành định giá tài sản đảm bảo căn cứ vào giá thị trường hiện hành, giá trị của tài sản được ghi tại sổ sách, hoá đơn, chứng từ; căn cứ vào khả năng biến động về giá trị, khả năng bảo quản, cất giữ...

Ngân hàng tiến hành định giá tài sản đảm bảo thường xuyên tùy theo dấu hiệu rủi ro tín dụng để có kế hoạch thu nợ, yêu cầu khách hàng bổ sung tài sản đảm bảo... Đối với tài sản hình thành từ vốn vay: Tại thời điểm ký kết hợp đồng, giá trị của tài sản được tạm tính căn cứ vào dự toán mức vốn đầu tư của dự án. Sau khi tài sản hình thành từ vốn vay đã được đầu tư xong, ngân hàng xác định lại giá trị của tài sản căn cứ vào giá trị quyết toán.

Các kết quả phân tích trên cho ngân hàng thấy một phần quá khứ và hiện tại và tương lai của khách hàng. Điều ngân hàng quan tâm hơn là khả năng trong tương lai của khách hàng, có thể là trong mấy tháng hoặc mấy năm. Thời hạn càng dài, dự đoán càng khó chính xác, đó là do tác động của các điều kiện kinh tế, thiên tai, các thay đổi bất thường trong đời sống chính trị, khủng hoảng kinh tế vùng, quốc gia, sự sa sút đột ngột của ngành... làm thay đổi các tính toán ban đầu, dẫn đến giảm hoặc mất khả năng trả nợ của khách hàng¹.

4.1.2.4. *Cụ thể nội dung phân tích khách hàng doanh nghiệp*

Nội dung phân tích: bao gồm 4 yếu tố như sau:

- Phân tích tổng quan

Ngân hàng phân tích tổng quan khách hàng theo 5 yếu tố như sau:

-  Năng lực pháp lý;
-  Tư cách vay nợ;
-  Trình độ quản lý, uy tín của chủ doanh nghiệp;
-  Hiện trạng và triển vọng của ngành, của doanh nghiệp so với các đối thủ cạnh tranh, khả năng

gia nhập thị trường của các doanh nghiệp mới, khả năng sản phẩm của doanh nghiệp bị thay thế bởi các “sản phẩm thay thế... tính ổn định của nguồn nguyên liệu đầu vào, các chính sách bảo hộ ưu đãi của Nhà nước, mức độ phụ thuộc của hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp vào các điều kiện tự nhiên;



Lịch sử tín dụng.

- Phân tích tình hình tài chính và kết quả kinh doanh

Ngân hàng phân tích khách hàng doanh nghiệp trên 2 giác độ: mức độ tăng trưởng và cơ cấu của các khoản mục trong báo cáo tài chính; và các nhóm tỷ lệ tài chính.

Về mức độ tăng trưởng và cơ cấu, từ khái quát đến cụ thể, tính toán các khoản biến động lớn hoặc tỷ trọng lớn. Ví dụ, khách hàng được phân tích các dữ liệu của bảng cân đối kế toán (phân tích diễn biến nguồn vốn và sử dụng nguồn), báo cáo kết quả kinh doanh (cơ cấu doanh thu chi phí, đánh giá kết quả kinh doanh).

- Phân tích các tỷ lệ tài chính doanh nghiệp

Gồm 5 nhóm tỷ lệ tài chính như: khả năng thanh khoản, cơ cấu vốn, khả năng hoạt động, khả năng sinh lời và phân tích Dupont. Cụ thể một số nhóm tỷ lệ như sau:



Nhóm tỷ lệ về khả năng thanh khoản:

Đo khả năng của người vay trong việc đáp ứng trách nhiệm tài chính ngắn hạn. Nhìn chung các tỷ lệ này càng cao thì khả năng thanh toán của người vay có thể càng tốt.

$$\text{Tỷ lệ thanh toán tức thời} = \frac{\text{Tiền và các khoản tương đương tiền}}{\text{Các khoản nợ ngắn hạn (gồm các khoản nợ ngắn hạn và trung, dài hạn đến hạn trả trong kỳ)}}$$

Mẫu số phản ánh nợ đến hạn sắp phải trả, trong khi đó tử số gồm tiền mặt trong két và tiền gửi ngân hàng hiện có, các khoản đang trong quá trình thu (sắp thu). Đáng chú ý là tiền mặt và tiền gửi có thể giảm nhanh chóng do người vay cần thanh toán tiền mua hàng hoá hoặc trả lương, các khoản đang trong quá trình thu có thể không thu được. Do đó, ngân hàng sẽ xem xét kỹ lưỡng các khoản đang trong quá trình thu, tính số ngày của một kỳ thu, loại trừ nợ nần dây dưa.

$$\text{Tỷ lệ thanh toán nhanh} = \frac{\text{Tài sản lưu động} - \text{Hàng tồn kho}}{\text{Các khoản nợ ngắn hạn (gồm các khoản nợ ngắn hạn và trung, dài hạn đến hạn trả trong kỳ)}}$$

$$\text{Tỷ lệ thanh toán hiện thời} = \frac{\text{Tài sản lưu động}}{\text{Nợ ngắn hạn}}$$

Tài sản lưu động gồm ngân quỹ và hàng hoá của người vay. Điều đáng quan tâm là hàng tồn kho là loại tài sản có tính lỏng thấp nhất trong các loại tài sản lưu động vì chúng thường khó bán (hỏng, mất mát, kém chất lượng...). Ngân hàng phải loại những hàng hoá này ra tài sản lưu động khi tính tỷ lệ thanh toán nhanh và tức thời.

Tuỳ từng trường hợp cụ thể mà ngân hàng phân tích các tỷ lệ thích hợp. Nếu cho vay trong thời gian ngắn 2 - 3 tháng, ngân hàng cần chú ý đến tỷ lệ thanh toán nhanh; còn cho vay 9 -12 tháng ngân hàng cần chú ý đến thanh khoản hiện hành. Cho vay trung và dài hạn (dự án) ngân hàng chú ý đến dòng tiền trả nợ.

 Nhóm tỷ lệ sinh lời:

Khả năng sinh lời của người vay quyết định khả năng hoàn trả vốn và lãi cho ngân hàng. Các tỷ lệ này đều có tử số là thu nhập ròng trước hoặc sau thuế, hoặc doanh thu và mẫu số là vốn cổ phần, tài sản lưu động, tài sản cố định hoặc tổng tài sản... Có thể hỏi là tại sao ngân hàng lại quan tâm tới khả năng sinh lời khi mà luồng tiền có tầm quan trọng đối với khoản trả nợ. Khả năng trả nợ thực chất bắt nguồn từ khả năng tạo thu nhập, tức là người vay có khả năng thu về lượng giá trị lớn hơn giá trị đầu tư ban đầu. Hai tỷ lệ quan trọng nhất khi xem xét đến yếu tố sinh lời là:

Tỷ lệ lợi nhuận ròng trên tổng tài sản:

$$ROA = \frac{\text{Lợi nhuận sau thuế}}{\text{Tổng tài sản}}$$

ROA đo lường khả năng sinh lợi trên mỗi đồng tài sản của công ty. Tài sản của một công ty được hình thành từ vốn vay và vốn chủ sở hữu. Cả hai nguồn này được sử dụng để tài trợ cho các hoạt động của công ty. Vì vậy, hiệu quả của việc chuyển vốn đầu tư thành lợi nhuận được thể hiện rõ nhất qua chỉ tiêu ROA.

Tỷ lệ lợi nhuận ròng trên vốn chủ sở hữu:

$$ROE = \frac{\text{Lợi nhuận sau thuế}}{\text{Vốn chủ sở hữu}}$$

Chỉ số này là thước đo chính xác để đánh giá một đồng vốn bỏ ra và tích lũy tạo ra bao nhiêu đồng lợi nhuận. Chỉ số ROE thường được phân tích để đánh giá hiệu quả của việc sử dụng vốn và khả năng cân đối hài hòa giữa vốn chủ sở hữu và vốn đi vay để khai thác lợi thế cạnh tranh của mình trong quá trình huy động vốn, mở rộng quy mô.

 Tỷ lệ cơ cấu vốn:

Nhóm tỷ lệ đo khả năng tài trợ bằng vốn sở hữu:

$$\text{Tỷ lệ tài trợ bằng vốn sở hữu} = \frac{\text{Vốn sở hữu}}{\text{Tổng tài sản}}$$

$$\text{Hoặc} \quad \frac{\text{Tỷ lệ nợ}}{\text{vốn chủ sở hữu}}$$

Tỷ lệ này cho thấy sức mạnh tài chính của người vay nếu vốn chủ sở hữu càng lớn. Nếu nợ hoặc vốn chủ sở hữu cao (ví dụ trên 4 đến 5 lần) có nghĩa là trong tổng tài sản của người vay, vốn nợ chiếm

đến 80 – 90 %. Chi phí trả lãi cao và chi trả nợ gốc chiếm phần lớn khấu hao hoặc giá thành sản phẩm. Nếu giá bán chỉ cần giảm lượng nhỏ, hoặc lãi suất tăng lên lượng nhỏ cũng có thể làm cho doanh nghiệp gặp khó khăn trong trả nợ ngân hàng. Tùy từng loại hình doanh nghiệp mà ngân hàng xác định giới hạn tỷ lệ này khi tài trợ.

BÀI TẬP TÌNH HUỐNG: Các chỉ số tài chính của công ty Linh Chi trong 3 năm gần nhất như sau (đơn vị Tỷ VND)

Chỉ tiêu	Năm 1	Năm 2	Năm 3
Doanh thu thuần	132,2	222,8	268,0
Lợi nhuận trước thuế	3,8	10,0	17,0
Tổng giá trị tài sản	103,2	162,4	221,5
Vốn chủ sở hữu	10,5	28,3	42,7
Giá trị trung bình các khoản phải thu	65,7	79,9	118,1
Giá trị trung bình hàng tồn kho	16,9	22,9	25,2
Giá trị TB các khoản phải trả	91,1	113,4	156,4

Câu hỏi: Hãy tính các chỉ số tài chính sau của công ty

1. Khả năng sinh lời
2. Cơ cấu vốn
3. Khả năng thanh khoản
4. Hiệu quả quản lý

Đáp án:

Các chỉ tiêu phản ánh khả năng sinh lời (đơn vị: %)			
Tốc độ tăng trưởng doanh thu thuần	7,76	68,58	20,26
Tốc độ tăng trưởng Lợi nhuận trước thuế	15,18	163,90	69,64
Hệ số Lợi nhuận trước thuế/doanh thu thuần	2,88	4,50	6,35
Hệ số Lợi nhuận trước thuế/Tài sản	3,84	7,56	8,87
Hệ số Lợi nhuận trước thuế/Vốn chủ sở hữu	47,44	51,78	47,97
Các chỉ tiêu phản ánh khả năng thanh khoản			
Hệ số thanh toán hiện tại	1,09	1,05	1,11
Hệ số thanh toán nhanh	0,84	0,77	0,93
Các chỉ tiêu phản ánh hiệu quả quản lý			
Số ngày phải thu	179	129	159
Số ngày phải trả	267	201	235
Số ngày hàng tồn kho	50	41	38
Vòng quay Tài sản có (=DTT/Giá trị TB của Tổng TS)	1,33	1,68	1,40
Vòng quay Vốn lưu động (=DTT/Giá trị TB của TSLĐ)	1,44	1,96	1,66
Các chỉ tiêu cơ cấu vốn (đơn vị: %)			
Hệ số đòn bẩy (=Nợ phải trả/Nguồn VCSH)	8,84	4,74	4,19
Hệ số nợ ngắn hạn/Tổng nợ	95,15	93,22	96,81

Ghi chú: Giá trị trung bình = (Giá trị đầu kỳ + Giá trị cuối kỳ)/2.

Các chỉ tiêu về khả năng sinh lời: Những năm vừa qua, doanh thu thuần cũng như lợi nhuận trước thuế của đơn vị liên tục tăng và tăng mạnh: tốc độ tăng trưởng doanh thu thuần... chứng tỏ hoạt động kinh doanh của đơn vị đạt hiệu quả cao. Các hệ số lợi nhuận đều tăng qua các năm.

Các chỉ tiêu về khả năng thanh toán: Hệ số thanh toán hiện tại của đơn vị ổn định ở mức xấp xỉ 1,05; hệ số thanh toán nhanh trung bình của 03 năm gần nhất khoảng 0,85 là mức hợp lý, thể hiện khả năng thanh toán và thanh toán nhanh toàn bộ các khoản nợ ngắn hạn từ nguồn tài sản lưu động đã loại trừ hàng tồn kho của đơn vị là tương đối tốt.

Các chỉ tiêu về hiệu quả quản lý: Số ngày phải thu, số ngày phải trả của đơn vị khá cao, thể hiện đặc thù của doanh nghiệp kinh doanh trong ngành xây dựng. Số ngày phải thu luôn nhỏ hơn số ngày phải trả qua các năm, chứng tỏ đơn vị chiếm dụng vốn từ các khoản chậm trả người bán nhiều hơn bị chiếm dụng vốn từ các khoản phải thu.

Các chỉ tiêu về rủi ro tài chính: Hệ số đòn bẩy của đơn vị giảm mạnh từ 8,84 năm 1 xuống còn 4,74 năm 2 và 4,19 năm 3; thể hiện tỉ trọng nợ trong nguồn vốn của đơn vị có chiều hướng giảm, chứng tỏ công ty đã dần nâng cao tính tự chủ trong tài chính và chủ động trong kinh doanh. Qua số liệu 03 năm cho thấy, năm nào đơn vị cũng huy động nợ nhiều hơn xấp xỉ gấp rưỡi năm trước, nhưng hệ số đòn bẩy vẫn giảm là do vốn chủ sở hữu của đơn vị tăng qua các năm và được bổ sung từ nguồn lợi nhuận sau thuế của công ty.

Chỉ số nợ ngắn hạn so với tổng nợ là khoảng 93% qua các năm, điều này phù hợp với đặc thù của đơn vị hiện nay - hoạt động chủ yếu trong lĩnh vực xây dựng, sau thời gian đầu cần đầu tư vào tài sản cố định, xây dựng trụ sở, mua sắm máy móc thiết bị, nay chủ yếu chỉ cần vốn lưu động để thi công và kinh doanh khác (trong hoạt động xây dựng, đơn vị thường được thanh toán

theo quyết toán từng hạng mục, và theo tiến độ thi công thực tế).

☞ Nhìn chung hoạt động kinh doanh của đơn vị có hiệu quả, tình hình tài chính lành mạnh, doanh thu và lợi nhuận đều tăng trưởng tốt.

- **Thẩm định dự án đầu tư:** Ngân hàng thẩm định dự án đầu tư của doanh nghiệp trên các giác độ: tính pháp lý, thị trường, kỹ thuật, tổ chức quản lý, tài chính, kinh tế - xã hội - môi trường

Ví dụ:

- Thẩm định chi phí đầu tư của dự án gồm: đầu tư TSCĐ (Chi phí hình thành đất đai, chi phí xây dựng cơ bản, chi phí máy móc thiết bị), chi phí lãi vay trong thời gian xây dựng, chi phí về vốn lưu động thường xuyên, chi phí dự phòng...
- Thẩm định doanh thu của dự án gồm: Sản phẩm kinh doanh, mạng lưới và thị trường tiêu thụ, đối tác tiêu thụ chủ yếu, tăng trưởng qua các năm.
- Thẩm định chi phí vận hành: Nguyên, nhiên vật liệu, khấu hao, lương nhân công, chi phí quản lý, lãi vay...
- Thẩm định nguồn vốn đầu tư: Gồm vốn tự có, vốn vay (từ ngân hàng, nhà cung

cấp, cán bộ công nhân viên, phát hành trái phiếu...). Cần xác định tính khả thi của các nguồn vốn đối với doanh nghiệp.

- **Thẩm định tài sản bảo đảm**

Ngân hàng nhận TSDB là:

- Các giấy tờ có giá (chứng khoán, sổ tiết kiệm...);
- Giấy chứng nhận quyền sở hữu đối với nhà;
- Giấy chứng nhận quyền sử dụng đối với đất;
- Máy móc thiết bị;
- Nguyên nhiên vật liệu;
- Các khoản phải thu;
- ...

Yêu cầu của ngân hàng đối với TSDB:

- Thuộc quyền sở hữu hoặc sử dụng (đối với đất) của người vay hoặc người bảo lãnh ;
- Không có tranh chấp pháp lý;
- Có thị trường mua bán để đảm bảo tính thanh khoản;
- Giá trị thị trường ổn định;
- Giá trị thị trường hiện tại lớn hơn phần giá trị món vay được đảm bảo.

4.1.2.5. Cụ thể nội dung phân tích khách hàng cá nhân

Khách hàng cá nhân có 3 đặc trưng cơ bản là:

- (i) chi phí quản lý khoản vay cao, rủi ro lớn do tính minh bạch thông tin kém hơn doanh nghiệp;
- (ii) nhu cầu khách hàng cá nhân thường tập trung vào cho vay tiêu dùng;
- (iii) khách hàng cá nhân thường có tài sản bảo đảm.

Do vậy, nội dung phân tích khách hàng cá nhân tập trung vào 2 nội dung: (i) thẩm định tài sản bảo đảm, và (ii) thẩm định thu nhập ròng của người cho vay.

4.2. Chính sách tín dụng

4.2.1. Khái niệm

Chính sách tín dụng là tổng thể các quy định của ngân hàng về hoạt động tín dụng nhằm đưa ra định hướng và hướng dẫn hoạt động của cán bộ ngân hàng trong việc cấp tín dụng cho khách hàng.

4.2.2. Vai trò của chính sách tín dụng

- Phản ánh cương lĩnh tài trợ của ngân hàng;
- Tài liệu hướng dẫn cán bộ tín dụng và nhân viên ngân hàng;
- Tăng cường chuyên môn hóa trong quản lý tín dụng;
- Thiết lập tính thống nhất trong hoạt động tín dụng;
- Giải quyết các vấn đề liên quan đến tín dụng.

4.2.3. Các yếu tố ảnh hưởng đến chính sách tín dụng

- Nhu cầu tín dụng của khách hàng;
- Khả năng sinh lời của khách hàng;
- Chính sách của chính phủ và chính sách của ngân hàng nhà nước;
- Quy mô, kết cấu, tính ổn định của các khoản tiền gửi, khả năng vay mượn của ngân hàng và vốn chủ sở hữu.

4.2.4. Nội dung của chính sách tín dụng

Chính sách tín dụng bao gồm 6 nội dung cơ bản sau:

4.2.4.1. Chính sách khách hàng

Khách hàng nhận tín dụng của ngân hàng đa dạng, tuy nhiên luật pháp cấm hoặc hạn chế đối với một số đối tượng nhất định. Ngân hàng phân loại khách hàng theo nhiều tiêu chí khác nhau để có các chính sách khác nhau phù hợp cho mỗi đối tượng.

Ví dụ: Đối tượng được cấp tín dụng là các cá nhân, tổ chức... có nhu cầu về việc cấp tín dụng. Người đứng tên vay cho cả tập thể phải được sự ủy quyền của tập thể.

Những đối tượng không được cấp tín dụng hoặc hạn chế cấp tín dụng: là những đối tượng theo quy định của pháp luật hoặc của ngân hàng đưa ra để tránh tình trạng sung đột lợi ích và rủi ro cộng hưởng.

Cụ thể:

- Đối tượng hạn chế tín dụng: Ngân hàng không được cho vay không có bảo đảm, cho vay ưu đãi về lãi suất, về mức cho vay đối với:
 - (i) Tổ chức kiểm toán, kiểm toán viên, thanh tra viên có trách nhiệm kiểm toán, thanh tra tại ngân hàng;
 - (ii) Kế toán trưởng của ngân hàng cho vay, các cổ đông lớn của ngân hàng;
 - (iii) doanh nghiệp có một trong những đối tượng quy định tại khoản 1 Điều 126 của Luật các TCTD sở hữu > 10% VDL của doanh nghiệp.
- Đối tượng không cấp tín dụng: (i) Thành viên HĐQT, Ban kiểm soát, Tổng giám đốc (GD), Phó Tổng GD của ngân hàng; (ii) Bố, mẹ, vợ, chồng, con của thành viên HĐQT, BKS, Tổng GD, Phó Tổng GD

Điều kiện cấp tín dụng

- Có năng lực dân sự;
- Mục đích sử dụng vốn vay hợp pháp;
- Có dự án khả thi hiệu quả;
- Thực hiện đúng các quy định về đảm bảo tiền vay;
- Có khả năng tài chính bảo đảm.

4.2.4.2. Chính sách quy mô và giới hạn tín dụng

Quy mô cấp tín dụng của ngân hàng cho khách hàng phụ thuộc vào nhiều yếu tố như: nhu cầu khách

hàng được ngân hàng tính toán lại, khả năng và mức độ ngân hàng được phép cung cấp theo luật pháp và theo năng lực tài chính của ngân hàng, và giá trị của tài sản bảo đảm.

Ví dụ: theo quy định của pháp luật: (i) Dư nợ cho vay, bảo lãnh, chiết khấu, bao thanh toán đối với 1 khách hàng $\leq 15\%$ vốn tự có của ngân hàng; (ii) Cho thuê tài chính đối với khách hàng 30% vốn tự có của ngân hàng.

Cụ thể về quy mô và giới hạn tín dụng của một NHTM cụ thể: Vietcombank.

4.2.4.3. Lãi suất và phí suất tín dụng

Chính sách lãi suất và phí suất tín dụng của ngân hàng đối với khách hàng phụ thuộc vào nhiều yếu tố: mức độ rủi ro của khách hàng, thời hạn khoản nợ, mức độ cạnh tranh trên thị trường... Mỗi ngân hàng có mức lãi suất tín dụng khác nhau, tùy theo kỳ hạn, loại tiền. Ngân hàng có thể thực hiện thỏa thuận lãi suất đối với từng khách hàng cụ thể. Lãi suất tín dụng do BGD ngân hàng thông qua và phổ biến đến mọi cán bộ tín dụng. Chính sách lãi suất và phí tín dụng cần linh hoạt, đa dạng.

Chính sách lãi suất thả nổi, cố định hoặc kết hợp được áp dụng đối với các loại khách hàng khác nhau.

Phí suất tín dụng là tỷ lệ % tính theo năm của tổng chi phí vay thực tế so với tổng số tiền vay thực tế. Ngân hàng có thể áp dụng cả chính sách lãi suất hoặc phí suất tín dụng đồng thời.

4.2.4.4. Thời hạn tín dụng và kỳ hạn nợ:

Phụ thuộc nhu cầu của khách hàng, khả năng thanh toán của khách hàng, khả năng cân đối nguồn vốn của ngân hàng.

- Thời hạn tín dụng là khoảng thời gian từ khi khách hàng nhận khoản tín dụng đến thời điểm phải trả hết nợ gốc và lãi vay.
- Kỳ hạn nợ: Là khoảng thời gian trong thời hạn cho vay, cuối mỗi khoảng thời gian đó khách hàng phải trả một phần hoặc toàn bộ tiền vay cho ngân hàng

Thời hạn tín dụng = Thời gian thu nợ + Thời gian ân

- Thời hạn tín dụng trung bình: Là khoảng thời gian trung bình mà người đi vay được sử dụng tiền vay. Tính theo phương pháp đơn giản, thời hạn này được xác định bằng cách chia tổng dư nợ mỗi đầu kỳ trả nợ cho tổng dư nợ ban đầu.

Ví dụ:

- Ngân hàng cho vay 100 triệu;
- Thời hạn tín dụng 2 năm;
- Trả gốc đều hàng năm;
- Thời hạn tín dụng trung bình bằng bao nhiêu?
- Thời hạn tín dụng trung bình: $(100 + 50)/100 = 1,5$ năm.

4.2.4.5. Các khoản đảm bảo:

Quy định về loại bảo đảm được chấp thuận, tỷ lệ cấp tín dụng trên tài sản bảo đảm, đánh giá và quản lý bảo đảm.

- Chính sách bảo đảm gồm:
 - Các quy định về trường hợp tài trợ cần đảm bảo bằng tài sản;
 - Các loại bảo đảm cho các loại hình tín dụng;
 - Danh mục các loại bảo đảm được ngân hàng chấp nhận;
 - Tỷ lệ phần trăm cho vay bảo đảm;
 - Đánh giá và quản lý tài sản bảo đảm.
- Ngân hàng có thể chấp nhận các loại tài sản bảo đảm sau:
 - Cầm cố;
 - Thế chấp;
 - Bảo lãnh;
 - Uy tín của khách hàng;
 - Tài sản hình thành từ vốn vay.

Các điều kiện về tài sản bảo đảm phải được tuân thủ chặt chẽ để giảm rủi ro cho ngân hàng khi khách hàng không trả được nợ, và đủ khả năng tạo áp lực cho khách hàng thực hiện các điều khoản trong hợp đồng.

- **Chính sách đối với các tài sản có vấn đề:** gồm quy định về cách thức xác định nợ xấu, mức độ xấu của khoản nợ, trách nhiệm giải quyết, phạm vi thanh lý và khai thác.

Yêu cầu đối với TSDB:

- Thuộc quyền sở hữu hoặc sử dụng (đối với quyền sử dụng đất) của khách hàng hoặc người bảo lãnh;
- Không có tranh chấp về pháp lý;
- Có thị trường mua bán phát triển;
- Giá thị trường của tài sản ổn định (tỷ lệ cho vay càng cao nếu giá trị thị trường càng ổn định).

Tóm lược cuối bài

- Với vai trò là “kim chỉ nam” đối với các ngân hàng, chính sách tín dụng được xây dựng đầy đủ, chi tiết sẽ đảm bảo tính thống nhất trong hoạt động tín dụng của toàn hệ thống, nhờ đó giúp ngân hàng hạn chế được rủi ro tác nghiệp.
- Quá trình phân tích/thẩm định tín dụng đối với khách hàng thông qua việc thu thập và xử lý thông tin một cách khoa học, kết hợp với sử dụng các công cụ và kỹ thuật phân tích nhằm xác định rủi ro là một trong những biện pháp hữu hiệu giúp Ngân hàng hạn chế rủi ro và tổn thất từ hoạt động tín dụng.
- Phân tích tín dụng đồng thời giúp đánh giá được khả năng và ý chí trả nợ của khách hàng, và là một khâu quan trọng trong quy trình cấp tín dụng của ngân hàng.

CHƯƠNG 5. CÁC NGHIỆP VỤ TÍN DỤNG

Mã chương MH11.5

Giới thiệu

Chương này giới thiệu về các nghiệp vụ tín dụng theo các hình thức cấp tín dụng của ngân hàng thương mại.

Mục tiêu

- Trình bày được các khái niệm và quy trình của từng hình thức cấp tín dụng.
- Phân biệt được sự khác nhau giữa các hình thức cấp tín dụng.
- Phân tích và lấy ví dụ minh họa về từng hình thức cấp tín dụng

Nội dung chương:

Tình huống dẫn nhập

Cho vay theo hạn mức tín dụng

Ngày 15/9/2012, doanh nghiệp A đề nghị vay vốn lưu động để thực hiện một phương án kinh doanh là sản xuất quần áo may sẵn. Có các thông tin như sau (đơn vị tiền: triệu đồng):

- Nhu cầu tài sản lưu động: 720
- Vốn tự có trong phương án kinh doanh: 520
- Thời hạn đề nghị vay: 3 tháng. Trả nợ gốc và lãi một lần khi đến hạn từ nguồn tiền hàng thu được theo hợp đồng bán hàng với bên tiêu thụ.
- Tài sản đảm bảo theo thẩm định của ngân hàng:
 - Một bất động sản: 400
 - Một động sản: 300
- Theo chính sách tín dụng của ngân hàng:
 - Vốn tự có của khách hàng tham gia vào phương án tối thiểu chiếm 50% nhu cầu tài sản lưu động.
 - Mức cho vay của ngân hàng tối đa chiếm 50% giá trị tài sản thế chấp và 60% giá trị tài sản cầm cố.
- Khi thẩm định khách hàng, nhân viên tín dụng tập hợp các thông tin sau:
 - Các yếu tố về tài chính, pháp lý, uy tín, tính hợp lý, nguồn trả nợ khả thi... của phương án đều rất tốt, đáp ứng mọi yêu cầu của ngân hàng.
 - Trong hợp đồng thương mại, các khoản phải trả cho phương án với thời hạn 2 tháng là 80 triệu đồng ; các khoản phải thu của phương án bằng 0.

Với phương án trên, khách hàng đề nghị vay 200 triệu đồng. Ngân hàng chấp nhận cấp hạn mức 200 triệu đồng trong thời hạn 3 tháng. Ngày 1/10/2005, khách hàng đề nghị giải ngân toàn bộ hạn mức và được ngân hàng chấp nhận.

1. Ngân hàng xác định hạn mức tín dụng cho phương án là 200 triệu đồng. Đúng hay sai? Vì sao?
2. Ngân hàng chấp nhận giải ngân như vậy đúng hay sai? Vì sao?

5.1. Phân loại tín dụng

5.1.1. Phân loại theo thời hạn tín dụng

Phân chia theo thời hạn tín dụng có ý nghĩa quan trọng với ngân hàng, vì thời hạn liên quan mật thiết đến tính an toàn và sinh lời của tín dụng cũng như khả năng hoàn trả của khách hàng. Tuy nhiên, việc xác định thời hạn trên cũng chỉ có tính chất tương đối vì nhiều khoản cho vay không xác định trước được chính xác thời hạn. Căn cứ vào thời hạn tín dụng, tín dụng được phân thành:

Tín dụng ngắn hạn: Có thời hạn từ 12 tháng trở xuống, thường được dùng để tài trợ cho tài sản ngắn hạn của doanh nghiệp hoặc nhu cầu tiêu dùng có giá trị nhỏ của cá nhân.

Tín dụng trung hạn: Có thời hạn từ trên 1 năm đến 5 năm, thường được dùng để tài trợ cho các tài sản cố định như phương tiện vận tải, một số cây trồng, vật nuôi, trang thiết bị nhanh hao mòn hoặc nhu cầu tiêu dùng có giá trị lớn của cá nhân.

Tín dụng dài hạn: Có thời hạn trên 5 năm, thường được dùng để tài trợ cho các công trình xây dựng như nhà cửa, sân bay, cầu, đường, máy móc thiết bị có giá trị lớn, hoặc nhu cầu tiêu dùng có giá trị lớn của cá nhân. Đây là những tài sản được sử dụng lâu dài. Tỷ trọng tín dụng ngắn hạn tại các ngân hàng thương mại thường cao hơn tín dụng trung và dài hạn, do các ngân hàng chủ yếu có nguồn vốn kỳ hạn ngắn nên tập trung tài trợ cho nhu cầu vốn ngắn hạn của khách hàng. Tín dụng trung và dài hạn thường có tỷ trọng thấp hơn do rủi ro cao hơn, nguồn vốn đắt và khan hiếm hơn. Có nhiều nhân tố ảnh hưởng đến tỷ lệ này như kỳ hạn và tính ổn định của nguồn vốn, khả năng quản lý thanh khoản của ngân hàng, khả năng dự báo và dự phòng rủi ro trong trung và dài hạn...

5.1.2. Phân loại theo hình thức tài trợ

Theo hình thức tài trợ, tín dụng được chia thành cho vay, bảo lãnh, cho thuê tài chính, chiết khấu và bao thanh toán.

Cho vay là hình thức cấp tín dụng, theo đó ngân hàng giao hoặc cam kết giao cho khách hàng một khoản tiền để sử dụng vào mục đích xác định trong một thời gian nhất định theo thỏa thuận với nguyên tắc có hoàn trả cả gốc và lãi. Cho vay là hình thức cấp tín dụng chủ yếu của ngân hàng. Cho vay thường được định lượng theo 2 chỉ tiêu: doanh số cho vay trong kỳ và dư nợ cuối kỳ. Doanh số cho vay trong kỳ là tổng số tiền mà ngân hàng đã cho vay ra trong kỳ. Dư nợ cuối kỳ là số tiền mà ngân hàng hiện đang còn cho vay vào thời điểm cuối kỳ. Trên bảng cân đối kế toán, cho vay được thể hiện dưới hình thức dư nợ cho vay. Một số ngân hàng thường ghi giảm dư nợ bằng phần trích lập dự phòng rủi ro tín dụng.

Chiết khấu là việc mua ngân hàng mua các giấy tờ có giá của người thụ hưởng trước khi đến hạn thanh toán với giá nhỏ hơn giá trị của giấy tờ có giá tại thời điểm đáo hạn. Giá chiết khấu (hay mua của ngân hàng) phụ thuộc vào mệnh giá của giấy tờ có giá, thời gian đáo hạn còn lại và lãi suất thị trường, chứ không phụ thuộc vào lãi suất trên giấy tờ có giá.

Cho thuê tài chính là việc ngân hàng bỏ tiền ra mua tài sản để cho khách hàng thuê theo những thỏa thuận nhất định. Trong thời gian thuê, khách hàng phải trả gốc và lãi cho ngân hàng dưới hình thức

tiền thuê. Trên bảng cân đối kế toán, dư nợ cho thuê được ghi với giá trị bằng giá trị tài sản cho thuê trừ đi phần thu gốc trong tiền thuê ngân hàng đã thu được.

Bảo lãnh ngân hàng là việc ngân hàng cam kết với bên nhận bảo lãnh về việc sẽ thực hiện nghĩa vụ tài chính thay cho khách hàng khi khách hàng không thực hiện hoặc thực hiện không đầy đủ nghĩa vụ đã cam kết; khách hàng phải nhận nợ và hoàn trả cho ngân hàng bảo lãnh theo thỏa thuận. Mặc dù không phải xuất tiền ra, nhưng ngân hàng cho phép khách hàng sử dụng uy tín của mình để tăng thu nhập. Số dư bảo lãnh được ghi vào tài khoản ngoại bảng, đó là giá trị mà ngân hàng cam kết trả thay khách hàng của mình. Phần giá trị bảo lãnh ngân hàng phải trả thay cho khách hàng được ghi vào tài sản nội bảng (mục dư nợ cho vay và được tính lãi quá hạn).

Bao thanh toán là hình thức cấp tín dụng cho bên bán hàng thông qua việc mua lại các khoản phải thu phát sinh từ việc mua, bán hàng hoá, cung ứng dịch vụ theo hợp đồng mua, bán hàng hoá, cung ứng dịch vụ. Khi bán các khoản phải thu cho ngân hàng, người bán hàng về cơ bản đã chuyển quyền sở hữu các khoản phải thu cho ngân hàng thực hiện bao thanh toán, bằng cách chỉ định ngân hàng có được tất cả các quyền liên quan đến các khoản phải thu. Theo đó, ngân hàng có được quyền nhận các khoản thanh toán của người mua với số tiền nhận nợ trong hợp đồng mua, bán hàng hoá, cung ứng dịch vụ, và trong bao thanh toán miễn truy đòi, ngân hàng còn phải chịu những tổn thất nếu người mua không trả số tiền nhận nợ đó. Thông thường, người mua được thông báo về việc bán khoản phải thu, và phải chuyển tiền trả cho ngân hàng khi đến hạn thanh toán.

5.1.3. Phân loại theo hình thức đảm bảo

Theo hình thức đảm bảo, tín dụng được chia thành tín dụng không có đảm bảo (tín chấp) và tín dụng có đảm bảo bằng tài sản (dưới hình thức thế chấp hoặc cầm cố). Về nguyên tắc, mọi khoản tín dụng của ngân hàng đều có đảm bảo. Tuy nhiên, ngân hàng chỉ nhận làm đảm bảo những tài sản mà ngân hàng có thể bán đi để thu hồi nợ nếu khách hàng không trả được nợ.

Cam kết đảm bảo là cam kết của người nhận tín dụng về việc dùng tài sản mà mình đang sở hữu hoặc sử dụng (đối với quyền sử dụng đất), hoặc sẽ có quyền sở hữu/sử dụng (đối với tài sản hình thành từ vốn vay), hoặc tài sản của người thứ ba, để trả nợ cho ngân hàng. Khi cấp tín dụng dựa trên cam kết đảm bảo, ngân hàng và khách hàng phải ký hợp đồng bảo đảm. Trong quá trình quản lý tín dụng, ngân hàng thường xuyên kiểm tra, đánh giá tình trạng của tài sản đảm bảo (quyền sở hữu, giá trị thị trường, khả năng bán lại trên thị trường, khả năng tài chính của người bảo lãnh...), giám sát việc vận hành, bảo dưỡng tài sản đảm bảo.

Tín dụng không cần tài sản đảm bảo có thể được cấp cho khách hàng có uy tín, thường là khách hàng có mối quan hệ tín dụng thường xuyên, thu nhập ổn định, tình hình tài chính vững mạnh, ít xảy ra tình trạng nợ nần dây dưa, hoặc món vay tương đối nhỏ so với tổng tài sản của khách hàng. Các khoản cho vay theo chỉ thị của Chính phủ, cho vay đối với các tổ chức tài chính lớn, các công ty lớn, hoặc các khoản cho vay trong thời gian ngắn mà các ngân hàng có khả năng giám sát việc bán hàng... cũng có thể không cần tài sản đảm bảo.

5.1.4. Phân loại theo rủi ro

Các khoản cho vay cần được phân loại theo mức độ rủi ro (hay khả năng thu hồi nợ) để ngân hàng có thể áp dụng biện pháp quản lý phù hợp. Để phân loại theo rủi ro, ngân hàng cần xây dựng căn cứ để đánh giá và xếp loại rủi ro. Thông thường, ngân hàng thiết lập hệ thống xếp hạng tín dụng nội bộ để đánh giá và phân loại nợ theo các thang bậc khác nhau. Một số ngân hàng lớn phân chia tín dụng theo 10 thang bậc rủi ro theo các dấu hiệu rủi ro từ thấp đến cao. Phân loại tín

dụng theo rủi ro giúp ngân hàng thường xuyên đánh giá lại chất lượng tín dụng, làm cơ sở để quản lý một cách thích hợp những khoản cho vay hiện hành, cấp tín dụng bổ sung cho khách hàng, và trích lập dự phòng cho những khoản tín dụng có rủi ro cao.

Thông thường, ngân hàng phân loại tín dụng thành 5 nhóm như sau:

- **Nhóm 1 (Nợ đủ tiêu chuẩn)** bao gồm: Các khoản nợ được ngân hàng đánh giá là có khả năng thu hồi đầy đủ cả nợ gốc và lãi đúng hạn, và các cam kết ngoại bảng được ngân hàng đánh giá là khách hàng có khả năng thực hiện đầy đủ nghĩa vụ theo cam kết.
- **Nhóm 2 (Nợ cần chú ý)** bao gồm: Các khoản nợ được ngân hàng đánh giá là có khả năng thu hồi đầy đủ cả nợ gốc và lãi nhưng có dấu hiệu khách hàng suy giảm khả năng trả nợ, và các cam kết ngoại bảng được ngân hàng đánh giá là khách hàng có khả năng thực hiện nghĩa vụ theo cam kết nhưng có dấu hiệu suy giảm khả năng thực hiện cam kết.
- **Nhóm 3 (Nợ dưới tiêu chuẩn)** bao gồm: Các khoản nợ được ngân hàng đánh giá là không có khả năng thu hồi nợ gốc và lãi khi đến hạn (có khả năng tổn thất), và các cam kết ngoại bảng được ngân hàng đánh giá là khách hàng không có khả năng thực hiện đầy đủ nghĩa vụ theo cam kết.
- **Nhóm 4 (Nợ nghi ngờ)** bao gồm: Các khoản nợ được ngân hàng đánh giá là có khả năng tổn thất cao, và các cam kết ngoại bảng mà khả năng khách hàng không thực hiện cam kết là rất cao.
- **Nhóm 5 (Nợ có khả năng mất vốn)** bao gồm: Các khoản nợ được ngân hàng đánh giá là không còn khả năng thu hồi, mất vốn, và các cam kết ngoại bảng mà khách hàng không còn khả năng thực hiện nghĩa vụ cam kết.

5.1.5. Phân loại khác

Theo ngành kinh tế (công, nông nghiệp...)

Theo đối tượng tín dụng (tài sản lưu động, tài sản cố định) Theo mục đích (cho vay sản xuất, cho vay tiêu dùng...)

Các cách phân loại này cho thấy tính đa dạng hoặc chuyên môn hóa trong cấp tín dụng của ngân hàng. Với xu hướng đa dạng, các ngân hàng sẽ mở rộng phạm vi tài trợ song vẫn có thể duy trì lĩnh vực mà ngân hàng có lợi thế. Ví dụ, Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn Việt Nam, bên cạnh việc đa dạng hóa các ngành tài trợ, vẫn tập trung tài trợ cho lĩnh vực nông nghiệp và nông thôn. Cách phân loại trên cho phép ngân hàng theo dõi rủi ro và khả năng sinh lợi gắn liền với những lĩnh vực tài trợ, để có chính sách lãi suất, đảm bảo, hạn mức và chính sách mở rộng phù hợp.

5.2. Cho vay

5.2.1. Thấu chi

Thấu chi là nghiệp vụ qua đó ngân hàng cho phép người vay được chi trội (vượt) trên số dư tiền gửi thanh toán của mình đến một giới hạn nhất định và trong khoảng thời gian xác định. Giới hạn này được gọi là hạn mức thấu chi.

Để được thấu chi, khách hàng cần làm đơn xin ngân hàng hạn mức thấu chi và thời gian thấu chi (có thể phải trả phí cam kết cho ngân hàng). Trong quá trình hoạt động, khách hàng có thể ký séc,

lập ủy nhiệm chi, mua thẻ... vượt quá số dư tiền gửi để chi trả (song trong hạn mức thấu chi). Khi khách hàng có tiền nhập về tài khoản tiền gửi ngân hàng sẽ thu nợ gốc và lãi. Số tiền lãi mà khách hàng phải trả được tính theo công thức:

$$\text{Lãi suất thấu chi} \times \text{Thời gian thấu chi} \times \text{Số tiền thấu chi}$$

Các khoản chi quá hạn mức thấu chi sẽ chịu lãi suất phạt và bị đình chỉ sử dụng hình thức này.

Thấu chi dựa trên cơ sở thu và chi của khách hàng không phù hợp về thời gian và quy mô. Thời gian và số lượng tiền dùng để thanh toán còn thiếu có thể được dự đoán dựa vào ngân quỹ, song có thể không chính xác. Do vậy, hình thức cho vay này tạo điều kiện thuận lợi cho khách hàng trong quá trình thanh toán được nhanh chóng, chủ động, kịp thời.

Thấu chi là hình thức tín dụng ngắn hạn, linh hoạt, thủ tục đơn giản, phần lớn không có tài sản đảm bảo, có thể cấp cho cả doanh nghiệp lẫn cá nhân vài ngày trong tháng, vài tháng trong năm, dùng để trả lương, chi các khoản phải nộp, mua hàng... Hình thức này nhìn chung chỉ sử dụng đối với các khách hàng có độ tin cậy cao, thu nhập đều đặn và kỳ thu nhập ngắn.

5.2.2. Cho vay theo hạn mức

Để đầu tư vào tài sản lưu động, doanh nghiệp thường phải vay vốn ngắn hạn từ ngân hàng nhiều lần trong năm, khách hàng và ngân hàng thường gặp một số vấn đề sau: Trong một năm, khách hàng có nhu cầu vay - trả nhiều lần, tuy nhiên, số dư nợ của mỗi kỳ vay - trả tương đối ổn định và có thể dự tính trước (hạn mức đối với từng khách hàng).

Khách hàng muốn được ngân hàng cam kết đảm bảo nhu cầu tín dụng, để việc vay mượn nhanh chóng và chắc chắn. Ngân hàng cũng muốn biết trước nhu cầu tín dụng của khách hàng để chuẩn bị nguồn vốn.

Nếu ngân hàng áp dụng cho vay từng lần, mỗi một lần “vay-trả nợ”, khách hàng phải làm đơn đề nghị, trình bày dự án sử dụng vốn vay. Ngân hàng sẽ phải phân tích khách hàng, ký hợp đồng tín dụng, xác định quy mô cho vay, tài sản đảm bảo... tốn kém thời gian và công sức của cả ngân hàng và khách hàng.

Đó là nguyên nhân của việc ngân hàng cho vay theo hạn mức.

Cho vay theo hạn mức là nghiệp vụ theo đó ngân hàng thỏa thuận cấp cho khách hàng hạn mức tín dụng trong khoảng thời gian và cho vay theo hạn mức tín dụng đó. Như vậy, khi cấp hạn mức, ngân hàng cam kết cho vay nếu khách hàng đủ điều kiện.

Hạn mức tín dụng là mức dư nợ vay tối đa được duy trì trong một thời hạn nhất định (thường là 1 năm) mà ngân hàng và khách hàng đã thỏa thuận trong hợp đồng hạn mức tín dụng. Hạn mức tín dụng được cấp trên cơ sở kế hoạch sản xuất kinh doanh, nhu cầu vốn.

Hạn mức tín dụng được cấp trên cơ sở nhu cầu vốn để thực hiện kế hoạch sản xuất kinh doanh, và nhu cầu vay vốn của khách hàng. Ngân hàng ước lượng hạn mức tín dụng đối với doanh nghiệp như sau

- Đối với vay ngắn hạn để dự trữ hàng hóa, nguyên nhiên liệu có tính thời vụ\

Xác định nhu cầu dự trữ hợp lý cao nhất trong kỳ:

Dự trữ thực tế cao nhất kỳ trước sau khi loại trừ những dự trữ bất hợp lý (hàng kém phẩm chất, chậm luân chuyển, hàng ko thuộc đối tượng cho vay...).

Xác định dự trữ cao nhất hợp lý kỳ này:

Dự trữ cao nhất hợp lý kỳ trước + Δ dự trữ (do giá hàng hóa thay đổi) + Δ dự trữ (do kế hoạch thay đổi sản lượng tiêu thụ).

Xác định hạn mức tín dụng cao nhất trong kỳ:

Dự trữ cao nhất hợp lý kỳ này - Vốn chủ sở hữu và các nguồn khác dùng để tài trợ cho hàng dự trữ.

- Đối với vay ngắn hạn để dự trữ hàng hóa, nguyên nhiên liệu không có tính thời vụ

Bước 1: Xác định nhu cầu dự trữ hàng hóa, nguyên nhiên liệu bình quân trong kỳ:

$$\text{Nhu cầu dự trữ hàng hóa bình quân trong kỳ} = \frac{\text{Doanh số bán hàng tính theo giá vốn trong kỳ}}{\text{Vòng quay hàng hóa dự trữ trong kỳ}}$$

Vòng quay tính được dựa trên doanh số bán hàng của kỳ trước:

$$\text{Vòng quay hàng hóa dự trữ kỳ trước} = \frac{\text{Doanh số bán hàng tính theo giá vốn kỳ trước}}{\text{Dự trữ hàng hóa bình quân kỳ trước}}$$

Bước 2: Xác định nhu cầu tín dụng:

$$\begin{array}{lcl} \text{Nhu cầu vay ngắn hạn} & & \text{Nhu cầu dự trữ} \\ \text{ngân hàng} & = & \text{hàng hóa bình} - \text{Vốn chủ sở hữu và các} \\ & & \text{quân trong kỳ} & \text{nguồn khác dùng để tài trợ} \\ & & & \text{cho hàng dự trữ bình quân} \end{array}$$

- Đối với tín dụng trung và dài hạn

$$\text{Nhu cầu vay ngân hàng} = \text{Nhu cầu đầu tư dự án} - \text{Vốn chủ sở hữu và các nguồn khác dùng để tài trợ}$$

Nếu doanh nghiệp chưa vay ngân hàng, ngân hàng có thể cho vay bằng nhu cầu vừa tính. Nếu đã và đang vay ngân hàng thì số tiền có thể vay thêm là:

$$\text{Số tiền có thể vay thêm} = \text{Nhu cầu vay ngắn hạn ngân hàng} - \text{Dư nợ đến thời điểm xin vay}$$

Trong kỳ, khách hàng có thể thực hiện vay trả nhiều lần, song dư nợ không được vượt quá hạn mức tín dụng. Mỗi lần vay, khách hàng chỉ cần trình bày phương án sử dụng tiền vay, nộp các chứng từ chứng minh đã mua hàng hóa hoặc dịch vụ và nêu yêu cầu vay. Sau khi kiểm tra tính chất hợp pháp và hợp lệ của chứng từ, ngân hàng sẽ phát tiền cho khách hàng.

Đây là hình thức cho vay thuận tiện cho những khách hàng vay mượn thường xuyên, vốn vay tham gia thường xuyên vào quá trình sản xuất kinh doanh (ngân hàng cam kết cho vay, thời gian xét duyệt

cho từng lần vay nhanh, đảm bảo tiền vay thuận tiện). Đối với khách hàng có uy tín, ngân hàng sẽ thu nợ khi khách hàng có thu nhập, chứ không định kỳ hạn nợ cụ thể cho từng lần vay, do đó tạo điều kiện chủ động quản lý ngân quỹ cho khách hàng.

Ví dụ về tính hạn mức tín dụng:

Công ty thương mại Sao Mai muốn xin hạn mức vay vốn lưu động ngân hàng NN&PTNT X là 18 tỷ đồng. Công ty trình bản báo cáo tài chính gần nhất (số dư bình quân cả năm, đơn vị tính: tỷ đồng):

TÀI SẢN	Số dư	NGUỒN VỐN	Số dư
1. TSLĐ	32,5	1. Nợ phải trả	22,5
- Vốn bằng tiền	0,5	- Các khoản phải trả	10
- Các khoản phải thu	2	- Vay ngắn hạn ngân hàng X	12,5
- Hàng dự trữ	30		
2. TSCĐ	90	2. Vốn chủ sở hữu	100
- Nguyên giá	250		
- Hao mòn lũy kế	(160)		
Tổng Tài sản	122,5	Tổng Nguồn vốn	122,5

Doanh thu thuần : 190

Lợi nhuận sau thuế: 12,3

Hiện tại công ty đang vay ngân hàng theo phương thức cho vay từng lần. Phương thức này gây nhiều khó khăn cho công ty, hơn nữa nhu cầu vay phát sinh thường xuyên nên công ty đề nghị ngân hàng chuyển thành phương thức cho vay theo hạn mức. Công ty cũng trình phương án mở rộng dự trữ để tăng thêm doanh thu 10% trong năm sau. Hãy phân tích và đưa ra phán quyết. Biết vòng quay vốn lưu động năm sau của công ty không thay đổi.

Đáp án:

Phân tích Bảng cân đối kế toán của doanh nghiệp, có thể thấy trong năm nay doanh nghiệp đang dùng 100 tỷ đồng Vốn chủ sở hữu dùng để tài trợ cho TSCĐ (90 tỷ đồng) và TSLĐ (10 tỷ đồng). Nguồn để tài trợ cho TSLĐ (32,5 tỷ đồng) gồm có VCSH (10 tỷ đồng), Tín dụng TM (10 tỷ đồng) và Vay NH X (12,5 tỷ đồng).

Năm sau:

Công ty cần vay NH để tài trợ cho các chi phí của mình nhưng không cần tài trợ cho toàn bộ chi phí trong năm mà chỉ cần đủ cho 1 vòng quay vốn. Vậy trước hết tính số vòng quay vốn năm nay (và cũng là vòng quay vốn năm sau):

$VVLĐ = \text{Doanh thu} / \text{TSLĐ} = 190 / 32,5 = 5,8 \text{ vòng}$

Năm sau Doanh thu tăng 10% nhưng vòng quay VLĐ không thay đổi, nên doanh nghiệp cần lượng TSLĐ là:

$\text{TSLĐ} = (190 \times 1,1) / 5,8 = 36,03 \text{ tỷ đồng}$

Vậy nhu cầu vốn lưu động của doanh nghiệp năm sau là 36,03 tỷ đồng, nhưng doanh nghiệp đã có VCSH (10 tỷ đồng), Tín dụng thương mại (10 tỷ đồng), nên chỉ cần vay thêm NH 16,03 tỷ đồng.

NH xét đến các chỉ tiêu tài chính như ROA, ROE, vòng quay vốn, cơ cấu vốn, khả năng thanh toán... và lịch sử tín dụng của doanh nghiệp để xem xét việc chuyển hình thức vay vốn từ cho vay từng lần sang cho vay theo hạn mức tín dụng. Nếu được thì hạn mức tín dụng được duyệt sẽ là 16,03 tỷ đồng.

5.2.3. Cho vay từng lần

Cho vay từng lần là hình thức cho vay phổ biến của ngân hàng. Mỗi lần vay khách hàng phải làm đơn và trình ngân hàng phương án sử dụng vốn vay. Ngân hàng sẽ phân tích khách hàng, thẩm định dự án và ký hợp đồng cho vay, xác định mục đích, quy mô cho vay, thời hạn giải ngân, thời hạn trả nợ, lãi suất và yêu cầu đảm bảo (nếu cần)... Mỗi món vay được tách biệt nhau thành các hồ sơ (khế ước nhận nợ) khác nhau. Theo từng kỳ hạn nợ trong hợp đồng, ngân hàng sẽ thu gốc và lãi.

Nhu cầu vay ngân hàng = Nhu cầu vốn theo phương án sử dụng vốn vay - Vốn chủ sở hữu và các nguồn vốn khác tham gia vào phương án sử dụng vốn vay

Trong đó:

Giá trị các khoản mục chi

Nhu cầu vốn theo phương án sử dụng vốn vay = Nhu cầu vốn để thực hiện phương án - giá trị các khoản mục chi phí không thuộc đối tượng tài trợ của ngân hàng

Nếu cho vay dựa trên giá trị tài sản đảm bảo:

Số tiền vay ngân hàng ≤ Giá trị tài sản đảm bảo × Tỷ lệ cho vay trên giá trị tài sản đảm bảo.

Ngân hàng áp dụng cho vay từng lần đối với khách hàng không có quan hệ tín dụng thường xuyên với ngân hàng hoặc độ tín nhiệm thấp, hoặc vay trung và dài hạn. Việc xét duyệt nhu cầu vay mỗi khi phát sinh làm khách hàng mất nhiều thời gian và chi phí, thậm chí có thể bị lỗ mất cơ hội kinh doanh cho thời gian xét duyệt quá lâu. Tuy nhiên, hình thức cho vay này lại giúp ngân hàng được cập nhật thông tin về khách hàng trước khi cấp tín dụng, và quản lý nhu cầu vay theo từng hồ sơ riêng rẽ.

Ví dụ về cho vay từng lần:

Để thực hiện kế hoạch kinh doanh quý III năm 2013, Doanh nghiệp Sao Khuê đã gửi hồ sơ vay vốn lưu động đến Ngân hàng M kèm kế hoạch kinh doanh. Trong giấy đề nghị vay vốn của doanh nghiệp, nhu cầu vay là 500 triệu đồng. Qua thẩm định hồ sơ vay vốn, ngân hàng xác định được các số liệu sau:

- Giá trị vật tư hàng hoá cần mua vào trong quý: 800 triệu đồng
- Chi phí trả lương nhân viên: 560 triệu đồng

- Chi phí quản lý kinh doanh chung: 120 triệu đồng
- Chi phí khấu hao nhà xưởng và thiết bị: 240 triệu đồng
- Tổng số vốn lưu động tự có của khách hàng: 720 triệu đồng
- Giá trị tài sản thế chấp: 700 triệu đồng

Ngân hàng có thể duyệt mức cho vay theo như doanh nghiệp đề nghị không? Giả định ngân hàng có đủ nguồn vốn để thực hiện cho vay doanh nghiệp, doanh nghiệp chỉ vay NH M để thực hiện dự án này. NH chỉ cho vay tối đa 70% giá trị của tài sản thế chấp.

Đáp án:

Nhu cầu vốn để thực hiện phương án kinh doanh = 1.480 triệu đồng

Vốn lưu động tự có = 720 tỷ đồng ☹️ Nhu cầu vay vốn NH = $1480 - 720 = 760$ triệu đồng

70% giá trị TSDB = 490 triệu đồng

Nếu cho vay 760 triệu đồng thì quá rủi ro.

Nếu cho vay 490 triệu đồng thì không đủ để thực hiện phương án kinh doanh, ảnh hưởng đến sự thành công của phương án và khả năng thu nợ của ngân hàng Ngân hàng sẽ xét các trường hợp sau:

1. Đề nghị doanh nghiệp bổ sung tài sản đảm bảo với giá trị tối thiểu bằng 400 triệu đồng ($270/0,7 = 385$ triệu đồng). Nếu được, **NH giải ngân cho vay 760 triệu đồng.**
2. Đề nghị doanh nghiệp tìm các nguồn tài trợ khác (Vốn tự có, vay NH khác, Tín dụng nhà cung cấp, Vay CBCNV...). Nếu được, **NH giải ngân cho vay 490 triệu đồng.**
3. Đề nghị doanh nghiệp tìm người bảo lãnh cho món vay 270 triệu đồng. Nếu được, **NH giải ngân cho vay 760 triệu đồng.**
4. Xem xét lại quan hệ tín dụng trong quá khứ với doanh nghiệp và tính khả thi, khả năng sinh lời của phương án vay vốn để cho vay tín chấp với giá trị món vay 270 triệu đồng. Nếu được, **NH giải ngân cho vay 760 triệu đồng.**
5. Đề nghị khách hàng điều chỉnh phương án kinh doanh để giảm bớt nhu cầu đầu tư. Nếu được, **NH giải ngân cho vay 490 triệu đồng.**
6. Nếu không thể áp dụng giải pháp nào trong các giải pháp trên, NH từ chối cho vay vì quá rủi ro.

Chú ý: Mặc dù trên đơn xin vay doanh nghiệp chỉ đề nghị vay **500 triệu đồng**, nhưng sau khi thẩm định lại thông tin trên hồ sơ tín dụng, NH tính toán lại nhu cầu là **760 triệu đồng**. Doanh nghiệp lại không vay tại NH khác, không có các nguồn tài trợ khác. Nếu NH cho vay 500 triệu đồng cũng không đủ để thực hiện phương án kinh doanh trên, ảnh hưởng đến sự thành công của phương án và khả năng thu nợ của NH. Do vậy, **NH không nên cho vay 500 triệu đồng.**

5.3. Chiết khấu

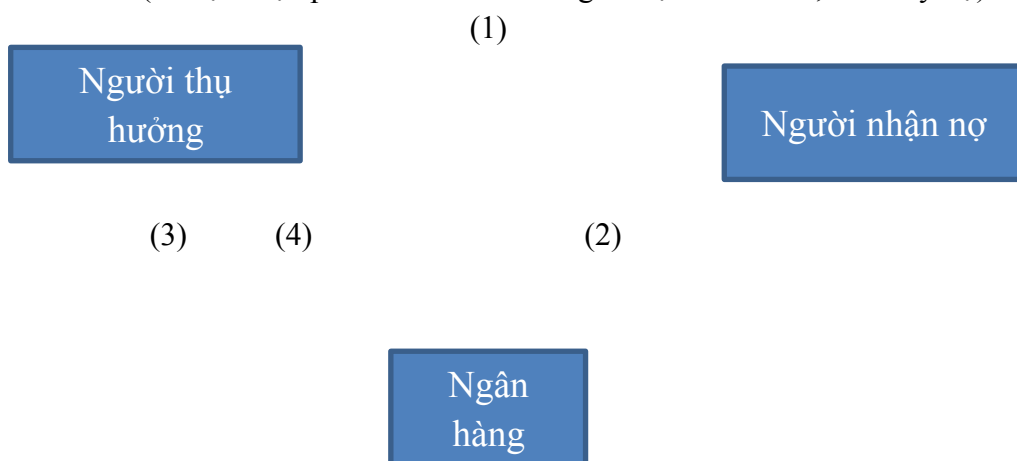
5.3.1. Khái niệm chiết khấu

Chiết khấu là việc ngân hàng ứng trước cho khách hàng (người sở hữu giấy tờ có giá) một số tiền

bằng giá trị khi đáo hạn của giấy tờ có giá chưa đến hạn thanh toán trừ đi chi phí chiết khấu của ngân hàng để sở hữu giấy tờ có giá đó. Đối với ngân hàng, việc bỏ tiền ra tại hiện tại để thu về một khoản lớn hơn trong tương lai với lãi suất xác định trước được coi như là hoạt động tín dụng. Những giấy tờ có giá được ngân hàng nhận chiết khấu phải có kỳ hạn và cho phép chủ sở hữu giấy tờ có giá có quyền đòi nợ từ người nhận nợ khi đáo hạn, do vậy ngân hàng chỉ chiết khấu các giấy nợ.

Một số quan điểm cho rằng chiết khấu là việc ngân hàng mua giấy nợ của người thụ hưởng trước khi đến hạn thanh toán. Điều này đúng với chiết khấu miễn truy đòi (không đòi người thụ hưởng, chỉ đòi người trả nợ). Nếu là chiết khấu có truy đòi, ngân hàng có quyền đòi nợ người nhận nợ trên giấy tờ có giá khi đáo hạn, hoặc đòi người khách hàng (người đã chiết khấu giấy tờ có giá) nếu người nhận nợ mất khả năng thanh toán. Quyền truy đòi giúp ngân hàng được san sẻ rủi ro nên chi phí chiết khấu trong trường hợp có truy đòi thường thấp hơn miễn truy đòi.

Căn cứ vào cơ sở phát hành giấy nợ, có thể chia thành hai loại: giấy nợ thương mại (là loại được phát hành trên cơ sở giao dịch thương mại như mua bán hàng hoá, cung ứng dịch vụ) và giấy nợ tài chính (là loại được phát hành trên cơ sở giao dịch tài chính, như vay nợ).



Hình 5.3. Quy trình chiết khấu

- (1) Người thụ hưởng và Người nhận nợ phát sinh giao dịch (bán chịu hàng hóa, cho vay).
- (2) Trên cơ sở giao dịch phát sinh, một giấy nhận nợ được lập (ví dụ như thương phiếu, hối phiếu, kỳ phiếu...) trên đó nêu rõ cam kết trả tiền của người nhận nợ cho người thụ hưởng (hoặc người sở hữu giấy nợ) vào một thời điểm nhất định trong tương lai.
- (3) Trước thời điểm đáo hạn, người thụ hưởng (hoặc người sở hữu giấy nợ) yêu cầu ngân hàng chiết khấu. Trước khi chấp nhận chiết khấu, ngân hàng kiểm tra khả năng trả nợ của người nhận nợ hoặc người thụ hưởng. Nếu khả năng trả nợ của người nhận nợ cao, ngân hàng có thể chiết khấu miễn truy đòi, ngược lại ngân hàng sẽ yêu cầu người thụ hưởng ký hậu, cam kết trả tiền cho ngân hàng.
- (4) Ngân hàng chấp nhận chiết khấu, người sở hữu chuyển giấy nợ cho ngân hàng, và nhận tiền.
- (5) Đến thời điểm đáo hạn của giấy nợ, ngân hàng chuyển giấy nợ đến người nhận nợ đòi tiền. Trong trường hợp chiết khấu có truy đòi, nếu người nhận nợ không trả nợ, ngân hàng sẽ đòi tiền từ người ký hậu.

Sau khi chiết khấu, ngân hàng muốn có vốn thanh khoản có thể tái chiết khấu tại một ngân hàng khác hoặc tại ngân hàng trung ương. Rủi ro của ngân hàng tái chiết khấu được giảm thiểu nhờ có sự bảo đảm của ngân hàng chiết khấu. Chính vì vậy, lãi suất tái chiết khấu thường nhỏ hơn lãi suất

chiết khấu và nhờ đó ngân hàng chiết khấu có được một khoản lợi tức do chênh lệch giữa lãi suất chiết khấu và lãi suất tái chiết khấu.

Nghiệp vụ chiết khấu được coi là đơn giản, dựa trên sự tín nhiệm giữa ngân hàng và người nhận nợ trên giấy nợ. Để thuận tiện cho khách hàng, ngân hàng có thể ký với khách hàng một hợp đồng chiết khấu với một hạn mức chiết khấu nhất định có giá trị trong một khoảng thời gian xác định. Khi cần chiết khấu, khách hàng chỉ cần gửi giấy nợ đến ngân hàng để xin chiết khấu. Ngân hàng sẽ kiểm tra chất lượng của giấy nợ và thực hiện chiết khấu. Do có tối thiểu hai người cam kết trả tiền, cùng với việc lựa chọn những giấy nợ có độ an toàn cao để chiết khấu, hình thức cấp tín dụng này được coi là khá an toàn đối với ngân hàng (trừ trường hợp chiết khấu miễn truy đòi). Hơn nữa, ngân hàng còn có thể tái chiết khấu giấy nợ trong trường hợp cần tiền để chi trả. Tuy nhiên, đối tượng khách hàng được sử dụng hình thức này chỉ giới hạn ở những người có giấy nợ đảm bảo yêu cầu về chất lượng của ngân hàng

Ví dụ về chiết khấu:

Ví dụ 1: NH A nhận được yêu cầu chiết khấu sổ tiết kiệm của khách hàng vào ngày 15/06/200X. Số tiền ghi trên sổ là 100 triệu đồng, kỳ hạn 1 năm, gửi vào ngày 15/08/200X-1, lãi suất 1,2%/tháng, trả lãi cuối kỳ. Lãi suất chiết khấu hiện tại của NH là 1,5%/tháng. Nếu rút trước hạn khách hàng chỉ được hưởng lãi suất của tiền gửi không kỳ hạn là 0,35%/th. Tính số tiền khách hàng được nhận về. Chiết khấu giúp khách hàng lợi hơn rút tiền trước hạn bao nhiêu tiền?

Đáp án:

Nếu giữ sổ đến ngày 15/08/200X, khách hàng sẽ nhận được số tiền là: $100 \times (1 + 1,2\% \times 12) = 114,4$ triệu đồng

Nếu rút trước hạn và hưởng lãi không kỳ hạn, khách hàng sẽ nhận được số tiền là: $100 \times (1 + 0,35\% \times 10) = 103,5$ triệu đồng

Khi khách hàng đề nghị chiết khấu, NH coi như cho khách hàng vay trước số tiền sẽ được lĩnh (114,4 triệu đồng) trong 2 tháng với lãi suất 1,5%/tháng, số tiền lãi khách hàng phải trả là: $114,4 \times 1,5\% \times 2 = 3,432$ triệu đồng

Vậy khách hàng sẽ nhận được số tiền là:

$114,4 - 3,432 = 110,968$ triệu đồng $> 103,5$ triệu đồng

Ví dụ 2: Ngày 15/06/200X, NH A nhận được yêu cầu chiết khấu của khách hàng một lượng trái phiếu do NH B phát hành vào ngày 15/08/200X-2, có mệnh giá là 250 triệu đồng, kỳ hạn 2 năm, lãi suất 11%/năm, trả lãi cuối hàng năm. NH mua lại trái phiếu với giá bằng 108% mệnh giá. Tính lãi suất chiết khấu của ngân hàng. Tính lãi suất sinh lời thực của trái phiếu vào năm thứ hai sau khi chiết khấu đối với nhà đầu tư với giả thiết nhà đầu tư mua trái phiếu từ đầu năm đầu tư thứ hai (16/8/200X-1) với giá bằng mệnh giá.

Đáp án:

Trái phiếu 2 năm, phát hành ngày 15/08/200X-2, lãi suất 11%/năm, trả lãi cuối hàng năm nên đến ngày 15/06/200X, chủ sở hữu đã nhận 1 kỳ lãi (năm 200X-1) và nếu giữ trái phiếu đến ngày 15/08/200X sẽ nhận được số tiền là:

$250 \times (1 + 11\%) = 277,5$ triệu đồng

Ngày 15/06/200X, NH A nhận chiết khấu (mua lại) với giá bằng 108% mệnh giá, tức là với số tiền:

$250 \times 108\% = 270$ triệu đồng

Như vậy, NH A đã cho khách hàng vay trước số tiền 277,5 triệu đồng trong 02 tháng với chi phí 7,5 triệu đồng ($= 277,5 - 270$). Vậy lãi suất chiết khấu (danh nghĩa) của NH là:

$$(7,5 \times 12) / (277,5 \times 2) = 16,22\%/\text{năm}$$

Tính lãi suất sinh lời thực của trái phiếu vào năm thứ hai sau khi chiết khấu đối với nhà đầu tư:

$$\text{Tỷ lệ sinh lời} = (20/250) \times (12/10) = 9,6\%/\text{năm}$$

5.4. Cho thuê

5.4.1. Khái niệm cho thuê

Hoạt động chủ yếu của ngân hàng là cho vay để khách hàng mua tài sản. Tuy nhiên trong nhiều trường hợp, khách hàng chưa có đủ điều kiện để vay như không đủ vốn tự có hay không có tài sản đảm bảo. Đáp ứng nhu cầu mở rộng tín dụng, ngân hàng có thể mua tài sản theo yêu cầu khách hàng để cho khách hàng thuê. Khách hàng có quyền sử dụng tài sản theo mục đích của mình, nhưng tài sản vẫn thuộc sở hữu của ngân hàng, ngân hàng nên có thể thu hồi hoặc bán/cho người khác thuê khi người thuê không trả được nợ. Điều này góp phần làm giảm thiệt hại cho ngân hàng.

Hoạt động cho thuê bắt nguồn từ doanh nghiệp sản xuất hoặc cung cấp thiết bị, nhà cửa có giá trị lớn, thời gian sử dụng dài. Do người mua không đủ tiền mua, hoặc chỉ có nhu cầu sử dụng trong thời gian ngắn hơn thời gian khấu hao của tài sản... đã làm nảy sinh nhu cầu thuê (không mua) trong khi các doanh nghiệp sản xuất và cung cấp có nhu cầu tiêu thụ để tăng doanh thu và giảm hao mòn của tài sản. Ngoài ra, đi thuê tài sản có sẵn của bên cho thuê giúp giảm bớt thời gian tìm kiếm, mua sắm tài sản. Hơn nữa, đi thuê tài sản không đòi hỏi phải có tài sản thế chấp. Đây là lợi thế đặc biệt có ý nghĩa đối với những doanh nghiệp đang trong giai đoạn khởi đầu. Từ đó phát sinh nhu cầu cho thuê/đi thuê.

Cho thuê có hai hình thức chủ yếu là cho thuê hoạt động và cho thuê tài chính. Cho thuê hoạt động đáp ứng nhu cầu thuê chủ yếu trong thời gian ngắn, người đi thuê không có dự định “mua” tài sản đó để sử dụng lâu dài, ví dụ cho thuê phòng trong khách sạn, cho thuê xe ô tô ngắn ngày... Cho thuê tài chính đáp ứng nhu

cầu thuê trong thời gian dài, và người đi thuê có quyền mua lại tài sản hoặc sở hữu tài sản khi hết hợp đồng thuê. Quyền sở hữu tài sản được chuyển giao cho bên thuê vào cuối kỳ thuê tài chính hoặc khi bên thuê kết thúc hợp đồng thuê trước hạn và thực hiện đầy đủ các nghĩa vụ theo hợp đồng thuê tài chính. Hoạt động cho thuê của ngân hàng chủ yếu là cho thuê tài chính.

Vậy cho thuê tài chính là một hình thức cấp tín dụng trung và dài hạn, theo đó bên cho thuê cho khách hàng (bên thuê) quyền sử dụng tài sản trong một thời hạn nhất định, với điều kiện bên thuê phải trả tiền thuê và không được hủy bỏ hợp đồng trước hạn. Khi kết thúc thời hạn cho thuê, bên thuê được nhận quyền sở hữu tài sản thuê hoặc được tiếp tục thuê theo sự thỏa thuận của hai bên.

Tài sản cho thuê tài chính là các động sản được mua trong nước hoặc mua từ nước ngoài thông qua hình thức nhập khẩu tài sản. Các tài sản này chủ yếu là các tài sản cố định phục vụ hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp như dây chuyền máy móc thiết bị, phương tiện vận chuyển... có tính chuyên dụng cao. Nếu là tài sản nhập khẩu, khách hàng thuê tài chính được miễn thuế nhập khẩu, theo quy định của Bộ Tài chính

5.4.2. Đặc điểm của cho thuê tài chính

Theo quy định của Ủy Ban Tiêu Chuẩn Kế Toán Quốc Tế (IASB), một giao dịch được coi là cho

thuê tài chính nếu thỏa mãn 1 trong 4 điều kiện:

1. Quyền sở hữu tài sản thuê được chuyển giao cho bên thuê khi thời hạn thuê kết thúc và bên thuê đã thanh toán đủ tiền thuê theo quy định.
2. Hợp đồng thuê có quy định bên thuê có quyền chọn mua tài sản theo giá tượng trưng khi thời hạn cho thuê kết thúc.
3. Thời hạn cho thuê chiếm phần lớn thời gian hữu dụng của tài sản (trừ trường hợp tài sản cho thuê đã qua sử dụng).
4. Giá trị hiện tại của khoản tiền thuê tối thiểu bằng giá trị thị trường của tài sản tại thời điểm ký hợp đồng thuê.

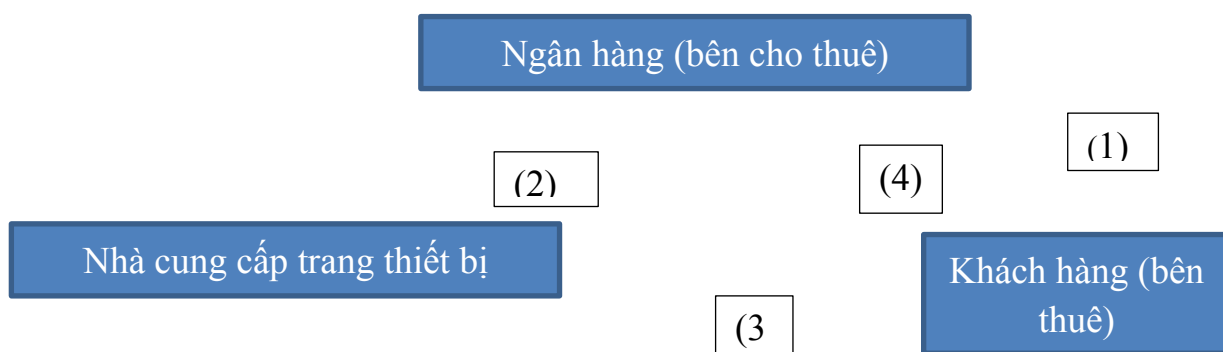
Theo NĐ16/2001/CP, giao dịch được coi là cho thuê tài chính nếu thỏa mãn 1 trong 4 điều kiện sau:

1. Khi hết thời hạn thuê, bên thuê được quyền nhận quyền sở hữu tài sản thuê hoặc được tiếp tục thuê theo sự thỏa thuận của 2 bên;
2. Khi kết thúc thời hạn thuê, bên thuê được quyền ưu tiên mua tài sản thuê theo giá danh nghĩa thấp hơn giá trị thực tế của tài sản thuê tại thời điểm mua lại;
3. Thời hạn thuê tài sản ít nhất phải bằng 60% thời gian cần thiết để khấu hao tài sản thuê;
4. Tổng số tiền thuê tài sản ít nhất phải tương đương với giá trị của tài sản đó tại thời điểm ký hợp đồng.

Giữa cho thuê tài chính và cho thuê hoạt động, có một số điểm khác biệt như sau:

Tiêu thức	Cho thuê tài chính	Cho thuê hoạt động
1. Chuyển quyền sở hữu hoặc bán cho bên thuê	Có	Không có
2. Thời hạn thuê	Ít nhất bằng 60% thời hạn sử dụng	Rất ngắn so với thời hạn sử dụng
3. Mức thu hồi vốn của một hợp đồng thuê	Tiền thuê tương đương với số vốn đầu tư	Tiền thuê rất nhỏ so với số vốn đầu tư
4. Quyền huỷ ngang hợp đồng	Không được quyền huỷ ngang	Được quyền huỷ ngang
5. Trách nhiệm bảo trì, mua bảo hiểm và trả thuế đối với tài sản	Bên thuê chịu	Bên cho thuê chịu
6. Trách nhiệm đối với rủi ro	Bên thuê chịu, kể cả những rủi ro không do họ gây ra	Bên cho thuê chịu, trừ những tổn thất do gây ra bởi bên thuê
7. Cung ứng tài sản thuê	Do bên thuê đặt hàng, giao nhận và sử dụng tài sản	Do bên cho thuê cung cấp
8. Trích khấu hao	Bên thuê trích	Bên cho thuê trích

5.4.3. Quy trình cho thuê tài chính



- (1) Khách hàng làm đơn gửi ngân hàng nêu yêu cầu về tài sản cần thuê, nêu yêu cầu về quy cách, chất lượng tài sản thuê. Sau khi phân tích dự án và tình hình tài chính của khách hàng, nếu đồng ý, ngân hàng ký hợp đồng cho thuê tài chính với khách hàng;
- (2) Ngân hàng tìm kiếm nhà cung cấp để ký hợp đồng mua (hoặc người thuê chỉ định tìm kiếm nhà cung cấp);
- (3) Khách hàng gặp nhà cung cấp để nêu yêu cầu về quy cách, chất lượng tài sản thuê, nhận tài sản thuê, kiểm soát chất lượng tài sản thuê. Nhà cung cấp có thể phải cam kết bảo hành cho ngân hàng;
- (4) Ngân hàng kiểm soát tình hình sử dụng tài sản thuê, thu tiền thuê, hoặc thu hồi tài sản nếu thấy người thuê vi phạm.

Ngân hàng mua tài sản của người đi thuê và cho thuê lại

Trong những trường hợp khách hàng có tài sản cố định song lại thiếu hụt ngân quỹ (để mua nguyên nhiên vật liệu, trả lương...), việc vay ngân hàng gặp khó khăn... Khách hàng có thể bán tài sản cố định cho ngân hàng (lấy tiền) và thuê tài chính lại tài sản đó. Trong trường hợp này, ngân hàng tiến hành thẩm định kỹ giá trị của tài sản, hiệu quả sử dụng tài sản, thời gian thuê lại... Tài sản đó phải phù hợp với yêu cầu của bên cho thuê, và thời gian thuê không quá thời gian khấu hao còn lại của tài sản.

Ngân hàng thuê tài sản để cho thuê, hoặc mua trả góp tài sản để cho thuê

Tuỳ theo những yêu cầu cụ thể của người đi thuê với ngân hàng, hoặc giữa ngân hàng với người cung cấp mà ngân hàng có thể đi thuê tài sản hoặc mua trả góp để cho thuê. Nếu khách hàng yêu cầu thuê với thời gian ngắn hơn thời gian khấu hao của tài sản, tài sản đó ngân hàng lại khó cho thuê lại, ngân hàng có thể chọn hình thức đi thuê để cho thuê. Nếu có khó khăn về nguồn vốn để mua tài sản cho thuê, ngân hàng có thể sử dụng hình thức mua trả góp để cho thuê.

5.4.4. Những vấn đề chủ yếu

Trong nghiệp vụ cho thuê, ngân hàng xuất tiền theo yêu cầu của khách hàng với kỳ vọng thu đủ gốc và lãi khi hết hạn hợp đồng thuê. Khách hàng phải trả gốc và lãi dưới hình thức tiền thuê hàng kỳ. Lãi suất được thoả thuận giữa bên cho thuê và bên thuê, tính trên giá trị thuê (số tiền cho vay để mua tài sản). Lãi suất có thể cố định hoặc thả nổi, tuỳ thuộc vào thoả thuận của 2 bên, và vào chính sách của bên cho thuê.

Ngoài tiền thuê, khách hàng còn phải trả tiền trả trước, tiền ký quỹ, phí quản lý, phí mua lại và phí bảo hiểm tài sản thuê

Tiền ký quỹ là khoản tiền mà bên thuê chuyển cho bên cho thuê để đảm bảo thực hiện hợp đồng thuê. Bên thuê sẽ được nhận lại khoản tiền này vào cuối thời hạn thuê hoặc theo thoả thuận của 2 bên trong.

Tiền trả trước là khoản tiền mà bên thuê thanh toán trước một phần giá trị của tài sản thuê (thường bằng 20%-30% giá trị của tài sản khi bắt đầu thuê), phần còn lại sẽ được bên cho thuê thanh toán. Tiền trả trước này có thể thực hiện theo 2 cách: (1) bên thuê trả tiền trả trước cho bên bán và cần có các chứng từ xác nhận, hoặc (2) bên thuê trả tiền trả trước cho bên cho thuê, sau đó bên cho thuê chuyển 100% giá mua cho bên bán.

Phí quản lý là khoản tiền mà bên thuê thanh toán cho bên cho thuê để bên cho thuê thực hiện các công tác dịch vụ hỗ trợ cho bên thuê. Phí quản lý được 2 bên thoả thuận và đề cập trong hợp đồng

thuê.

Chi phí mua lại là khoản tiền mà bên thuê thanh toán cho bên cho thuê vào cuối thời hạn thuê hoặc vào thời điểm mà 2 bên đã thỏa thuận trước. Bên cho thuê sẽ xuất hóa đơn theo giá trị của phí mua lại để chuyển giao quyền sở hữu tài sản thuê cho bên thuê.

Phí bảo hiểm tài sản thuê là khoản tiền mà bên thuê phải trả cho công ty bảo hiểm để được đền bù cho những tổn thất có thể phát sinh trong thời gian thuê. Người được hưởng bảo hiểm là bên cho thuê. Thời gian bảo hiểm bắt đầu từ khi hợp đồng thuê có hiệu lực cho đến khi hết thúc hợp đồng.

Nếu kết thúc hợp đồng thuê tài chính trước hạn, khách hàng phải thanh toán cho bên thuê số vốn gốc chưa trả, thuế VAT (vì theo Luật thuế Giá trị gia tăng của Việt Nam, Thuế GTGT của tài sản thuê tài chính được khấu trừ), các khoản lãi vay quá hạn (nếu có), phí mua lại và khoản tiền phạt kết thúc hợp đồng trước hạn. Tiền phạt kết thúc hợp đồng thuê trước hạn được đề cập trong hợp đồng thuê.

Thời hạn cho thuê có thể gồm hai phần: thời hạn cơ bản và thời hạn gia hạn thêm. Thời hạn cơ bản là thời hạn người đi thuê không được phép hủy hợp đồng; thời hạn gia hạn thêm là thời hạn ngân hàng có thể cho người đi thuê tiếp tục thuê, hoặc người đi thuê mua lại, trả lại tài sản. Đối với tài sản khó bán, hoặc khó cho thuê lại, thời hạn cơ bản phải đảm bảo cho ngân hàng thu được gốc và lãi.

Ngân hàng không cam kết cung cấp dịch vụ bảo dưỡng tài sản, không chịu trách nhiệm về những thiệt hại đối với tài sản cho thuê. Tài sản thuê tài chính được bên thuê sử dụng theo các quy định về bảo hành và bảo trì của nhà cung cấp. Trường hợp tài sản bị hư hỏng, bên thuê phải thông báo cho bên bán để được sử dụng dịch vụ bảo hành (nếu có) hoặc được hỗ trợ trong việc sửa chữa tài sản. Ngoài ra, bên thuê còn phải thông báo cho bên cho thuê và công ty bảo hiểm để được hưởng các đền bù tổn thất theo cam kết trong hợp đồng bảo hiểm tài sản

Lãi suất cho thuê thường cao do bao gồm chi phí tìm kiếm người cung cấp, chi phí dàn xếp, và phụ thuộc vào thời hạn thuê. Ngoài ra, bên thuê còn phải trả các khoản phí khác như phí quản lý, phí bảo hiểm, tiền ký quỹ...

Ngân hàng có quyền thu hồi tài sản nếu thấy người thuê không thực hiện đúng hợp đồng, song đồng thời ngân hàng phải có trách nhiệm cung cấp đúng loại tài sản cần cho khách hàng và phải bảo đảm về chất lượng của tài sản đó.

Ngân hàng gặp rủi ro khi khách hàng kinh doanh không có hiệu quả, hoặc lừa đảo không trả tiền thuê đầy đủ và đúng hạn. Nhiều tài sản thuê mang tính đặc chủng, khó bán, khó cho thuê lại, khi thu hồi chi phí tháo dỡ cao... nên rủi ro cho thuê rất cao đối với ngân hàng. Do vậy, khi cho thuê, ngân hàng phải tiến hành phân tích tín dụng đồng thời phân tích thị trường tài sản cho thuê, đánh giá nhà cung cấp, lựa chọn các hình thức cho thuê thích hợp. Ngân hàng yêu cầu người thuê phải mua bảo hiểm tài sản và người thụ hưởng là ngân hàng.

Rủi ro trong cho thuê tài chính đối với ngân hàng khá lớn do tài sản thuê có tính đặc chủng, khó cho thuê lại, dễ bị mất giá nếu bán lại, nên nhiều quốc gia quy định ngân hàng phải thành lập pháp nhân mới khi thực hiện cho thuê tài chính. Pháp nhân này hoạt động dưới hình thức công ty trách nhiệm hữu hạn hoặc công ty cổ phần, nhờ đó giúp hạn chế tối đa giá trị tổn thất đối với ngân hàng bằng số vốn góp vào vốn điều lệ của công ty cho thuê tài chính. Hoạt động dưới hình thức công ty con thuộc ngân hàng cũng giúp công ty cho thuê tài chính tập trung nâng cao tính chuyên môn hoá, đồng thời vẫn có thể được ngân hàng mẹ hỗ trợ vốn dưới dạng các khoản cho vay.

Ví dụ về cho thuê tài chính:

Một doanh nghiệp đề nghị Công ty cho thuê tài chính Vietlease cho thuê một dây chuyền sản xuất giấy vở học sinh có giá bán do nhà cung cấp công bố là 15 tỷ đồng. Dây chuyền có thời gian khấu hao là 10 năm. Sau khi xem xét kế hoạch kinh doanh của doanh nghiệp, Công ty Vietlease đồng ý cho thuê tài chính với thời gian 6 năm. Doanh nghiệp phải trả trước cho nhà cung cấp 30% giá trị dây chuyền. Lãi suất cho thuê tài chính là 14%/năm. Tính số tiền lãi và gốc mà doanh nghiệp phải trả, nếu:

- Tiền thuê được trả theo niên kim cố định vào cuối mỗi quý.
- Gốc được trả đều vào cuối mỗi quý. Lãi cũng được trả vào cuối quý, tính trên dư nợ gốc.

Đáp án:

Lãi suất cho thuê tài chính là 14%/năm hay 3,5%/quý (=14%/4).

Số tiền gốc vay trong hợp đồng thuê tài chính là: $15 \times 70\% = 10,5$ tỷ đồng. Tiền gốc và lãi phải trả trong vòng 24 quý (6 năm).

- Nếu tiền thuê được trả theo niên kim cố định vào cuối mỗi quý:

$$\text{Tiền thuê} = \frac{10,5 \times 3,5\%}{1 - (1 + 3,5\%)^{-24}} = 0,654 \text{ tỷ đồng}$$

Bảng tính lãi và gốc mỗi quý

Kỳ trả nợ	Tiền lãi	Tiền gốc	Kỳ trả nợ	Tiền lãi	Tiền gốc
1	0,368	0,368	13	0,217	0,437
2	0,355	0,299	14	0,202	0,452
3	0,344	0,310	15	0,186	0,468
4	0,333	0,321	16	0,170	0,484
5	0,322	0,332	17	0,153	0,501
6	0,310	0,343	18	0,135	0,519
7	0,298	0,355	19	0,117	0,537
8	0,286	0,368	20	0,098	0,556
9	0,273	0,381	21	0,079	0,575
10	0,260	0,394	22	0,058	0,595
11	0,246	0,408	23	0,038	0,616
12	0,232	0,422	24	0,016	0,638

- Nếu gốc được trả đều vào cuối mỗi quý. Lãi cũng được trả vào cuối quý, tính trên dư nợ gốc.

$$\text{Tiền gốc trả mỗi quý} = 10,5/24 = 0,438$$

Bảng tính lãi và gốc mỗi quý

Kỳ trả nợ	Tiền lãi	Tiền gốc	Kỳ trả nợ	Tiền lãi	Tiền gốc
1	0,368	0,438	13	0,184	0,438
2	0,352	0,438	14	0,168	0,438
3	0,337	0,438	15	0,153	0,438
4	0,322	0,438	16	0,138	0,438

5	0,306	0,438	17	0,123	0,438
6	0,291	0,438	18	0,107	0,438
7	0,276	0,438	19	0,092	0,438
8	0,260	0,438	20	0,077	0,438
9	0,245	0,438	21	0,061	0,438
10	0,230	0,438	22	0,046	0,438
11	0,214	0,438	23	0,031	0,438
12	0,199	0,438	24	0,015	0,438

5.5. Bảo lãnh

5.5.1. Khái niệm bảo lãnh

Bảo lãnh ngân hàng ngày càng được khách hàng sử dụng rộng rãi như một loại hình dịch vụ không thể thiếu, bao gồm cả các khách hàng doanh nghiệp và khách hàng cá nhân. Nhu cầu sử dụng dịch vụ bảo lãnh phát sinh khi khách hàng cần ngân hàng chứng minh năng lực tài chính, khả năng thanh toán của mình hoặc cần ngân hàng chứng minh khả năng thực hiện các cam kết của hợp đồng. Các ví dụ điển hình về bảo lãnh thường thấy bao gồm: (i) Chứng minh năng lực tài chính khi tham gia đấu thầu, khi ký kết các hợp đồng kinh tế, (ii) Bảo lãnh của ngân hàng cho doanh nghiệp khi mua hàng trả chậm, (iii) Bảo lãnh thực hiện hợp đồng, (iv) Bảo lãnh tài chính cho các học sinh và sinh viên Việt nam có điều kiện đi du học tại các trường Đại học nổi tiếng trên thế giới, (v) Bảo lãnh của một ngân hàng hoặc một tổ chức tài chính nhà nước để doanh nghiệp vay vốn của một ngân hàng khác...

Bảo lãnh của ngân hàng là việc cam kết của ngân hàng dưới hình thức thư bảo lãnh về thực hiện nghĩa vụ tài chính thay cho khách hàng của ngân hàng khi khách hàng không thực hiện đúng nghĩa vụ như cam kết.

Bảo lãnh thường có ba bên: bên hưởng bảo lãnh, bên được bảo lãnh và bên bảo lãnh. Bảo lãnh của ngân hàng thường có nghĩa là ngân hàng là bên bảo lãnh, khách hàng là người được bảo lãnh và người hưởng bảo lãnh là bên thứ ba.

Bảo lãnh ngân hàng được xem như là một loại hình tín dụng đặc biệt bởi nhờ có nó mà một cá nhân hay một doanh nghiệp không phải bỏ ra một khoản tiền vốn (hoặc không phải đi vay) để đặt cọc, giam chân tại chỗ nhằm bảo đảm thực hiện nghĩa vụ của mình trong giao kết dân sự với đối tác. Bảo lãnh ngân hàng đã và đang mang tới các lợi ích cho khách hàng như: (i) Góp phần hạn chế sử dụng nguồn vốn lưu động của doanh nghiệp; (ii) Hạn chế việc sử dụng tiền mặt, qua đó tăng cường tính an toàn trong giao dịch; (iii) Giảm thiểu rủi ro trong trường hợp người mua và người bán không biết nhau; (iv) Tiết kiệm thời gian, chi phí cho các bên liên quan; và, (v) Nâng cao vị thế, vai trò và uy tín của doanh nghiệp trong quan hệ với đối tác...

5.5.2. Quy trình bảo lãnh

Ngân hàng (bên bảo lãnh)

Khách hàng của ngân hàng (bên được bảo lãnh)

Người thứ ba
(bên nhận/hưởng bảo lãnh)

Hình 5.5: Quy trình bảo lãnh

(a) Khách hàng ký các hợp đồng với bên thứ ba về thanh toán, về xây dựng, hay vay vốn... Bên thứ ba yêu cầu phải có bảo lãnh của ngân hàng;

(1) Khách hàng làm đơn xin được bảo lãnh gửi ngân hàng, nêu rõ nội dung hợp đồng kinh tế giữa khách hàng với bên thứ 3, số tiền, thời hạn hiệu lực, điều kiện bảo lãnh. Ngân hàng thực hiện phân tích khách hàng để tìm hiểu về yêu cầu bảo lãnh, xác định mức độ rủi ro và các biện pháp phòng ngừa cần thiết. Nếu đồng ý, ngân hàng và khách hàng ký hợp đồng bảo lãnh và ngân hàng phát hành thư bảo lãnh cho bên thứ 3, hoặc cả 3 bên tham gia ký hợp đồng bảo lãnh;
Ngân hàng (hoặc khách hàng) thông báo về thư bảo lãnh cho bên thứ ba (bên nhận bảo lãnh) nếu hình thức thu bảo lãnh được sử dụng

(2) Ngân hàng (hoặc khách hàng) thông báo về thư bảo lãnh cho bên thứ ba (bên nhận bảo lãnh) nếu hình thức thu bảo lãnh được sử dụng

(3) Theo như đã thoả thuận với bên thứ ba, ngân hàng thực hiện nghĩa vụ bảo lãnh với bên thứ ba nếu nghĩa vụ đó xảy ra;

(4) Theo như hợp đồng bảo lãnh đã ký với khách hàng, ngân hàng yêu cầu khách hàng phải thực hiện các nghĩa vụ tài chính đối với ngân hàng (trả nợ gốc, lãi, phí).

Cam kết bảo lãnh bằng văn bản bảo lãnh của ngân hàng có thể bao gồm các hình thức là Thư bảo lãnh; và/hoặc Hợp đồng bảo lãnh. Với hình thức "Thư bảo lãnh", ngân hàng thực hiện cam kết đơn phương bằng văn bản về việc sẽ thực hiện nghĩa vụ tài chính thay cho khách hàng khi khách hàng không thực hiện hoặc thực hiện không đúng nghĩa vụ đã cam kết với bên nhận bảo lãnh. Trong khi đó, "Hợp đồng bảo lãnh" là thoả thuận bằng văn bản giữa ngân hàng và bên nhận bảo lãnh hoặc giữa ngân hàng, bên nhận bảo lãnh, khách hàng và các bên liên quan (nếu có) về việc ngân hàng sẽ thực hiện nghĩa vụ tài chính thay cho khách hàng khi khách hàng không thực hiện hoặc thực hiện không đúng nghĩa vụ đã cam kết với bên nhận bảo lãnh. Hình thức Hợp đồng bảo lãnh phức tạp hơn bởi cam kết của nhiều bên trong giao dịch dân sự. Tuy nhiên, do cụ thể hơn, chặt chẽ hơn về trách nhiệm, tính pháp lý dường như cao hơn nên bên nhận bảo lãnh thường sử dụng loại hình này.

Hợp đồng bảo lãnh là hợp đồng độc lập với hợp đồng kinh tế giữa khách hàng và bên thứ ba, thể hiện ràng buộc tài chính giữa ngân hàng và bên thứ ba. Nội dung chính của hợp đồng:

- Số tiền và thời hạn bảo lãnh của ngân hàng;
- Các điều khoản vi phạm hợp đồng kinh tế của khách hàng dẫn đến nghĩa vụ chi trả của ngân hàng cho bên thứ ba;
- Các tài liệu cần thiết mà bên thứ ba cần có để chứng minh sự vi phạm hợp đồng của bên được bảo lãnh;
- Hình thức bảo lãnh;

- Phí bảo lãnh, số tiền ký quỹ hoặc tài sản đảm bảo cho bảo lãnh mà khách hàng phải thực hiện đối với ngân hàng;
- Trách nhiệm trả nợ của khách hàng cho ngân hàng khi ngân hàng phải thực hiện nghĩa vụ với bên thứ ba.

Nội dung chính của thư bảo lãnh:

- Số tiền và thời hạn bảo lãnh của ngân hàng;
- Các điều khoản vi phạm hợp đồng kinh tế dẫn đến nghĩa vụ chi trả của ngân hàng;
- Các tài liệu cần thiết mà bên thứ ba cần có để chứng minh sự vi phạm hợp đồng của bên được bảo lãnh, những thiệt hại mà khách hàng gây ra cho bên thứ ba;
- Các hình thức chi trả của ngân hàng cho bên thứ ba bao gồm mở thư tín dụng, ký hối phiếu nhận nợ hoặc chuyển tiền trả thẳng cho bên thứ 3. Lựa chọn hình thức nào là tùy thuộc chủ yếu vào yêu cầu của bên thứ 3. Bảo lãnh thanh toán được thực hiện dưới hình thức mở thư tín dụng (bảo lãnh mở L/C trả chậm). Độ an toàn của hình thức này rất cao do tính pháp lý quốc tế của L/C. Bảo lãnh vay vốn (thường vay của các tổ chức tín dụng nước ngoài) được thực hiện dưới hình thức ký phát hối phiếu, trong đó thư bảo lãnh kèm theo hối phiếu trả tiền đã được ngân hàng ký với ngày trả tiền đúng vào ngày khách hàng phải trả cho bên thứ ba. Nếu người được bảo lãnh vay của các tổ chức tín dụng trong nước, sau khi nhận được yêu cầu chi trả từ bên thứ 3 kèm các giấy tờ cần thiết, ngân hàng thực hiện nghĩa vụ bảo lãnh bằng cách chuyển tiền vào tài khoản do bên thứ 3 xác định.

5.2.3. Các hình thức bảo lãnh

- Bảo lãnh bảo đảm tham gia dự thầu

Là cam kết của ngân hàng với chủ đầu tư (hay chủ thầu) về việc trả tiền phạt thay cho bên dự thầu nếu bên dự thầu vi phạm các quy định trong hợp đồng dự thầu.

Trong hoạt động kinh tế, rất nhiều hoạt động được thực hiện thông qua đấu thầu như đấu thầu cung cấp thiết bị, xây dựng. Để tìm kiếm được các nhà thầu có đủ năng lực và hạn chế những rủi ro khi nhà thầu vi phạm các điều khoản tham gia dự thầu như trúng thầu song không thực hiện hợp đồng, không kê khai đúng các yêu cầu của chủ đầu tư... chủ đầu tư thường yêu cầu bên dự thầu phải ký quỹ (đặt cọc) dự thầu. Nếu vi phạm, bên dự thầu sẽ bị mất tiền ký quỹ. Do ký quỹ gây ra nhiều thủ tục phiền phức cho cả hai bên, đặc biệt làm đọng vốn của bên tham gia dự thầu, tiền ký quỹ được thay thế bằng bảo lãnh của ngân hàng.

- Bảo lãnh thực hiện hợp đồng

Là cam kết của ngân hàng về việc chi trả tổn thất thay cho khách hàng nếu khách hàng không thực hiện đầy đủ hợp đồng như cam kết, gây tổn thất cho bên thứ ba.

Các hợp đồng được bảo lãnh như hợp đồng cung cấp hàng hoá, xây dựng, thiết kế... Việc khách hàng vi phạm hợp đồng như cung cấp không đúng

hạn, không đúng chất lượng cam kết... đều có thể gây tổn thất cho bên thứ ba. Bảo lãnh của ngân hàng một mặt bù đắp một phần tổn thất cho bên thứ ba, mặt khác thúc đẩy khách hàng nghiêm chỉnh thực hiện hợp đồng.

- Bảo lãnh đảo đảm hoàn trả tiền ứng trước

Nhiều người cung cấp yêu cầu khách hàng (người mua hàng hoá dịch vụ) phải đặt trước một phần tiền trong giá trị hợp đồng cung cấp. Tiền đặt cọc vừa giúp bên cung cấp có một phần vốn để sản xuất kinh

doanh, vừa có tác dụng ràng buộc người mua phải mua hàng đã đặt. Tuy nhiên, để phòng người cung cấp không cung cấp hàng đồng thời lại không trả tiền đặt cọc, bên mua yêu cầu bên cung cấp phải có bảo lãnh của ngân hàng về việc sẽ trả tiền ứng trước. Vậy bảo lãnh bảo đảm hoàn trả tiền ứng trước là cam kết của ngân hàng về việc sẽ hoàn trả tiền ứng trước cho bên mua (người hưởng bảo lãnh) nếu bên cung cấp (người được bảo lãnh) không trả.

- Bảo lãnh đảm bảo hoàn trả vốn vay (bảo lãnh vay vốn)

Nhiều tổ chức tín dụng khi cho vay đòi hỏi phải có đảm bảo hoặc bằng hàng hoá, chứng khoán, bất động sản, hoặc bảo lãnh của người thứ ba... Nhà nước, doanh nghiệp, tổ chức tín dụng có nhu cầu vay vốn bằng cách phát hành trái phiếu. Nếu uy tín của người vay trên thị trường đó chưa cao, việc phát hành sẽ rất khó khăn. Điều đó nảy sinh nhu cầu bảo lãnh vay vốn. Bảo lãnh đảm bảo hoàn trả vốn vay là cam kết của ngân hàng đối với người cho vay (tổ chức tín dụng, các cá nhân...) về việc trả gốc và lãi đúng hạn nếu khách hàng (người đi vay) không trả được

- Bảo lãnh đảm bảo thanh toán
- Là cam kết của ngân hàng về việc sẽ thanh toán tiền theo đúng hợp đồng thanh toán cho người thụ hưởng nếu khách hàng của ngân hàng không thanh toán đủ.

5.5.4. Bản chất và ý nghĩa của bảo lãnh

Bảo lãnh là một hình thức tài trợ của ngân hàng cho khách hàng, qua đó khách hàng có thể tìm nguồn tài trợ mới, mua được hàng hoá hoặc thực hiện được các hoạt động sản xuất kinh doanh nhằm thu lợi.

Bảo lãnh là hình thức tài trợ thông qua uy tín. Ngân hàng không phải xuất tiền ngay khi bảo lãnh, do vậy bảo lãnh được coi như tài sản ngoại bảng. Tuy nhiên khi khách hàng không thực hiện được cam kết, ngân hàng phải thực hiện nghĩa vụ chi trả cho bên thứ ba. Khoản chi trả này được xếp vào loại tài sản "xấu" trong nội bảng, cấu thành nợ quá hạn. Chính vì vậy, bảo lãnh cũng chứa đựng các rủi ro như một khoản cho vay và đòi hỏi ngân hàng phân tích khách hàng như khi cho vay.

Bảo lãnh của ngân hàng tạo mối liên kết trách nhiệm tài chính và san sẻ rủi ro. Trách nhiệm tài chính trước hết thuộc về khách hàng, trách nhiệm của ngân hàng là thứ cấp khi khách hàng không thực hiện nghĩa vụ với bên thứ ba. Do mối liên hệ giữa ngân hàng với khách hàng có khả năng ràng buộc khách hàng phải thực hiện các cam kết. Bảo lãnh cũng góp phần giảm bớt thiệt hại tài chính cho bên thứ ba khi tổn thất xảy ra.

Ngân hàng cố gắng tìm kiếm các khoản thu từ bảo lãnh nhằm bù đắp chi phí. Phí bảo lãnh được tính theo tỷ lệ phần trăm trên số tiền bảo lãnh. Ngoài phí, ngân hàng có thể yêu cầu khách hàng phải ký quỹ, tạo nguồn vốn cho ngân hàng với mức lãi suất rất thấp. Bảo lãnh cũng góp phần mở rộng các dịch vụ khác như kinh doanh ngoại tệ, tư vấn, thanh toán...

Ví dụ về bảo lãnh:

Công ty Cổ phần tin học Âu Lạc Việt sẽ tham dự đấu thầu cung cấp thiết bị công nghệ thông tin cho gói thầu "Thiết bị công nghệ thông tin và phần mềm hệ thống" thuộc dự án "Ứng dụng công nghệ thông tin phục vụ công tác quản lý, Giáo dục đào tạo và nghiên cứu khoa học của Bộ giáo dục đào tạo". Khi tham gia đấu thầu cần chứng minh năng lực tài chính, Công ty đã gửi hồ sơ đề nghị Ngân hàng M bảo lãnh đấu thầu. Ngân hàng M đồng ý phát hành thư bảo lãnh dự thầu với nội dung như sau:

- Ngân hàng M cam kết với bên mời thầu bảo lãnh cho nhà thầu tham dự đấu thầu gói thầu này với giá trị 20 tỷ đồng, và cam kết sẽ chuyển ngay cho bên mời thầu khoản tiền nêu trên

khi bên mời thầu có văn bản thông báo nhà thầu vi phạm các quy định về đấu thầu nêu trong hồ sơ mời thầu.

- Bảo lãnh này có hiệu lực kể từ ngày 14/06/2011 đến hết ngày 14/11/2011.
- Bất cứ yêu cầu nào của bên mời thầu liên quan đến bảo lãnh này phải gửi đến ngân hàng M trong thời hạn nói trên.

Tuy nhiên đến ngày 20/11/2011, bên mời thầu đã có văn bản thông báo Công ty Âu Lạc Việt vi phạm quy định đấu thầu và yêu cầu NHM thực hiện cam kết bảo lãnh.

Ngân hàng M có thực hiện nghĩa vụ tài chính của mình hay không? Tại sao?

Đáp án:

Cam kết bảo lãnh chấm dứt hiệu lực trong các trường hợp sau:

- Khi bảo lãnh được hủy bỏ theo sự thỏa thuận của các bên liên quan;
- Khi bảo lãnh được hủy bỏ hoặc thay thế bằng một biện pháp bảo đảm khác;
- Khi bên nhận bảo lãnh đồng ý miễn thực hiện nghĩa vụ cho bên bảo lãnh;
- Khi người được bảo lãnh đã thực hiện đầy đủ nghĩa vụ của họ cho bên nhận bảo lãnh;
- Khi Ngân hàng bảo lãnh đã thực hiện xong nghĩa vụ trả thay của mình;
- Nghĩa vụ bảo lãnh được chấm dứt theo qui định của pháp luật (ví dụ khi hợp đồng gốc bị tuyên bố là vô hiệu...);

Trong trường hợp trên, Hợp đồng bảo lãnh hết hạn vào ngày 14/11/2011, nên nghĩa vụ bảo lãnh của ngân hàng đã chấm dứt, và Ngân hàng M từ chối thực hiện cam kết bảo lãnh.

5.6. Bao thanh toán

5.6.1. Khái niệm Bao thanh toán

Theo *Hiệp hội Bao thanh toán Quốc tế* (FCI), bao thanh toán là một dịch vụ tài chính trọn gói, kết hợp việc tài trợ vốn lưu động, phòng ngừa rủi ro tín dụng, theo dõi công nợ và thu hồi nợ. Đó là sự thỏa thuận giữa đơn vị bao thanh toán và người bán, thường là không truy đòi, nhưng cũng người bán có thể có trách nhiệm đảm bảo khả năng chi trả của người mua. Nếu người mua mất khả năng chi trả, đơn vị bao thanh toán sẽ thay người mua trả tiền cho người bán (bao thanh toán có truy đòi).

Theo quy chế hoạt động Bao thanh toán của các tổ chức tín dụng ban hành kèm theo quyết định số **1096/2004/NHNN/QĐ-NHNN** ngày 06/09/2004: “Bao thanh toán là một hình thức cấp tín dụng của tổ chức tín dụng cho bên bán hàng thông qua việc mua lại các khoản phải thu phát sinh từ việc mua bán hàng hóa và cung ứng dịch vụ đã được bên bán hàng và bên mua hàng thỏa thuận trong hợp đồng mua bán hàng hoá và cung ứng dịch vụ”.

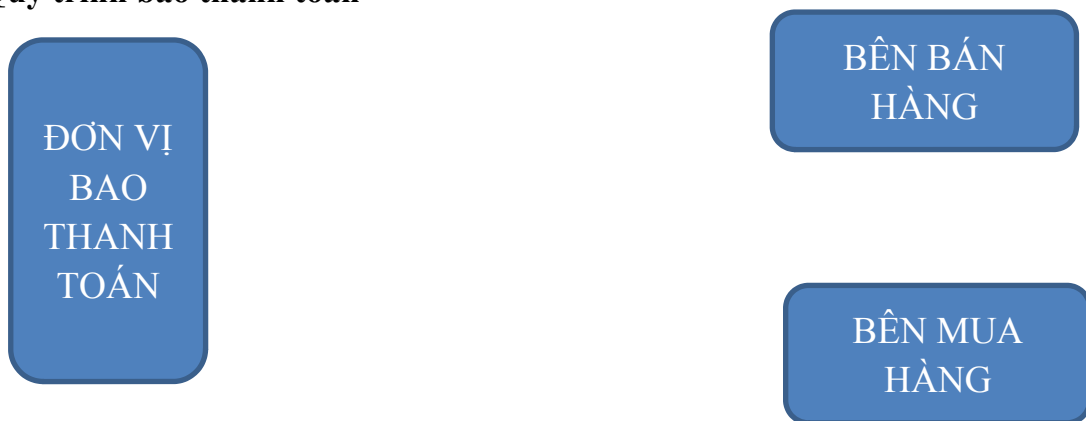
Như vậy, hoạt động bao thanh toán tại Việt Nam có một số đặc điểm như sau:

Một là, bao thanh toán là một hình thức cấp tín dụng ngắn hạn của tổ chức tín dụng. Theo đó, hoạt

động bao thanh toán phải gắn trực tiếp với chức năng tài trợ tín dụng, các nghiệp vụ quản lý sổ sách, quản lý thu nợ không được coi là một chức năng độc lập trong hoạt động bao thanh toán; tổ chức thực hiện bao thanh toán phải tuân thủ các điều kiện, thủ tục và các mức hạn chế để bảo đảm an toàn. và bên mua hàng, và bên bán hàng phải chuyển giao toàn bộ và giấy tờ liên quan đến giao dịch mua, bán để xác lập và chuyển quyền đòi nợ cho bên bao thanh toán

Hai là, hoạt động bao thanh toán dựa trên quan hệ về quyền mua bán quyền tài sản là quyền đòi nợ. Đơn vị bao thanh toán phải tiến hành phân tích toàn diện và trực tiếp các giao dịch làm phát sinh các khoản phải thu, tình hình tài chính và hoạt động của bên bán

5.6.2. Quy trình bao thanh toán



Hình 5.6: Quy trình bao thanh toán

- (1) Phát sinh hợp đồng mua bán giữa bên bán hàng và mua hàng;
- (2) Bên bán hàng đề nghị đơn vị bao thanh toán thực hiện bao thanh toán các khoản phải thu:
 - Đơn vị bao thanh toán thực hiện phân tích các khoản phải thu, tình hình hoạt động và khả năng tài chính của bên bán hàng và bên mua hàng;
 - Đơn vị bao thanh toán và bên bán hàng thoả thuận và ký kết hợp đồng bao thanh toán.
- (3) Bên bán hàng gửi văn bản thông báo về hợp đồng bao thanh toán cho bên mua hàng và các bên liên quan, trong đó nêu rõ việc bên bán hàng chuyển giao quyền đòi nợ cho đơn vị bao thanh toán và hướng dẫn bên mua hàng thanh toán cho đơn vị bao thanh toán;
- (4) Bên mua hàng gửi văn bản cho bên bán hàng và đơn vị bao thanh toán xác nhận về việc đã nhận được thông báo và cam kết về việc thực hiện thanh toán cho đơn vị bao thanh toán. Trường hợp bên mua hàng không có văn bản cam kết thực hiện thanh toán cho đơn vị bao thanh toán thì việc tiếp tục thực hiện bao thanh toán giữa bên bán và đơn vị bao thanh toán sẽ do hai bên quyết định và tự chịu trách nhiệm khi có rủi ro phát sinh;
- (5) Bên bán hàng chuyển giao bảng kê kèm bản gốc hợp đồng mua bán hàng hoá, cung ứng dịch vụ; chứng từ mua bán hàng hoá, cung ứng dịch vụ và các chứng từ khác liên quan đến các khoản phải thu cho đơn vị bao thanh toán. Nếu tài liệu nêu

trên là bản sao có chứng thực của cơ quan có thẩm quyền thì sẽ do bên bán hàng, đơn vị bao thanh toán thoả thuận và tự chịu trách nhiệm về quyết định của mình khi có rủi ro phát sinh;

- (6) Đơn vị bao thanh toán chuyển tiền ứng trước cho bên bán hàng theo thoả thuận trong hợp đồng bao thanh toán;
- (7) Đơn vị bao thanh toán theo dõi, thu nợ từ bên mua hàng;
- (8) Đơn vị bao thanh toán tất toán tiền với bên bán hàng theo quy định trong hợp đồng bao thanh toán;

Đối với hoạt động ***bao thanh toán xuất - nhập khẩu***: quy trình nghiệp vụ bao thanh toán có thể được thực hiện theo như trên hoặc được thực hiện thông qua đơn vị bao thanh toán nhập khẩu. Đơn vị bao thanh toán nhập khẩu chịu trách nhiệm phân tích khoản phải thu, tình hình hoạt động, khả năng tài chính của bên mua hàng là bên nhập khẩu trong hợp đồng xuất - nhập khẩu; thực hiện việc thu nợ theo uỷ quyền của đơn vị bao thanh toán xuất khẩu và cam kết sẽ thanh toán thay cho bên nhập khẩu trong trường hợp bên nhập khẩu không có khả năng thanh toán khoản phải thu

Trường hợp hoạt động bao thanh toán thực hiện qua đơn vị bao thanh toán nhập khẩu, đơn vị bao thanh toán xuất khẩu và đơn vị bao thanh toán nhập khẩu phải thoả thuận và ký kết một hợp đồng riêng phù hợp với quy định của pháp luật, trong đó quy định cụ thể về quyền lợi và nghĩa vụ của mỗi bên.

5.6.3. Các hình thức bao thanh toán

Bao thanh toán có thể chia thành nhiều hình thức khác nhau, dựa trên các phương thức khác nhau.

Phân loại theo ý nghĩa bảo hiểm rủi ro thanh toán:

- Bao thanh toán có truy đòi: Là hình thức bao thanh toán, trong đó đơn vị bao thanh toán có quyền truy đòi lại số tiền đã ứng trước cho bên bán hàng khi bên mua hàng không có khả năng hoàn thành nghĩa vụ thanh toán khoản phải thu. Vì vậy, trong bao thanh toán truy đòi, tổn thất chỉ thực sự xảy ra trong trường hợp khoản phải thu không được thanh toán và người bán không thể bù đắp khoản thiếu hụt.
- Bao thanh toán miễn truy đòi: Là hình thức bao thanh toán, trong đó đơn vị bao thanh toán chịu toàn bộ rủi ro khi bên mua hàng không có khả năng hoàn thành nghĩa vụ thanh toán khoản phải thu. Đơn vị bao thanh toán chỉ có quyền đòi lại số tiền đã ứng trước cho bên bán hàng trong trường hợp bên mua từ chối thanh toán khoản phải thu do bên bán giao hàng không đúng hợp đồng hoặc vì lý do khác không liên quan đến khả năng thanh toán của bên mua hàng.

Phân loại theo tính chất có thông báo hay không thông báo:

- Bao thanh toán có thông báo: Là hình thức bao thanh toán, trong đó người mua được thông báo là khoản thanh toán tiền hàng được chuyển nhượng cho đơn vị bao thanh toán. Trong bao thanh toán có thông báo, người bán có nghĩa vụ phải cung cấp cho đơn vị bao thanh toán biên lai giao hàng, giấy chuyển nhượng khoản tiền hàng và 2 liên hóa đơn, trong đó nêu rõ đơn vị bao thanh toán và chỉ ra rằng khoản tiền hàng đã được bán cho đơn vị bao thanh toán.
- Bao thanh toán không thông báo: Là hình thức bao thanh toán, trong đó người mua không

biết việc khoản tiền hàng mình phải thanh toán đã được chuyển cho đơn vị bao thanh toán.

Phân loại theo phạm vi thực hiện:

- Bao thanh toán trong nước: Là việc bao thanh toán dựa trên hợp đồng mua bán, trong đó bên bán hàng và bên mua hàng đều là người cư trú theo quy định của pháp luật về quản lý ngoại hối.
- Bao thanh toán xuất nhập khẩu (bao thanh toán quốc tế): Là việc bao thanh toán dựa trên hợp đồng xuất nhập khẩu, trong đó bên bán hàng và bên mua hàng cư trú ở những quốc gia khác nhau

Phân loại theo phương thức bao thanh toán:

- Bao thanh toán từng phần: Là phương thức áp dụng đối với khách hàng (Bên bán hàng) có nhu cầu bao thanh toán từng lần. Mỗi lần bao thanh toán, ngân hàng và bên bán hàng thực hiện các thủ tục cần thiết và ký hợp đồng bao thanh toán đối với các khoản phải thu của bên bán hàng.
- Bao thanh toán theo hạn mức: Là phương thức áp dụng đối với khách hàng có nhu cầu bao thanh toán thường xuyên, kinh doanh ổn định. Ngân hàng và bên bán hàng thỏa thuận và xác định một hạn mức bao thanh toán duy trì trong một khoảng thời gian nhất định. Trong thời gian hiệu lực của hợp đồng hạn mức bao thanh toán, khách hàng có thể vừa được ứng trước, vừa thanh toán khoản ứng trước và đảm bảo số dư ứng trước không vượt quá hạn mức ứng trước.

Phân loại theo số lượng ngân hàng tham gia một hợp đồng bao thanh toán:

- Bao thanh toán đơn: Chỉ có một ngân hàng (một đơn vị bao thanh toán) tham gia vào hợp đồng bao thanh toán.
- Đồng bao thanh toán: Hai hay nhiều đơn vị bao thanh toán cùng thực hiện hoạt động bao thanh toán cho một hợp đồng mua, bán hàng, trong đó một đơn vị bao thanh toán làm đầu mối thực hiện việc tổ chức đồng bao thanh toán.

5.6.4. Lợi ích của bao thanh toán

Đối với bên bán hàng

Thứ nhất, bên bán hoàn toàn có thể tăng lượng vốn lưu động và khả năng thanh khoản do được tài trợ ứng trước. Bên bán được cải thiện tình hình ngân quỹ, được cung cấp nguồn tài chính để đảm bảo hoạt động sản xuất kinh doanh ổn định. Điều này cho phép bên bán tận dụng lợi thế chiết khấu khi bán hàng, đương đầu với nhu cầu hàng hóa lưu kho tăng cao và đáp ứng được những yêu cầu tài trợ mang tính thời vụ.

Thứ hai, bên bán nâng cao hiệu quả hoạt động nhờ chuyên môn hóa sản xuất. Người bán không còn phải tốn chi phí để duy trì và điều hành một bộ phận chuyên trách việc xem xét khách hàng có đủ điều kiện mua chịu hay không, cũng như phải kiểm tra và thu hồi các khoản nợ này nữa. Với kinh nghiệm, nguồn lực vật chất và nguồn nhân lực được đào tạo bài bản của mình, các tổ chức bao thanh toán sẽ giải quyết nhanh chóng, chuyên nghiệp và hiệu quả mọi vấn đề liên quan đến các hóa đơn và việc thu hồi nợ.

Thứ ba, vì tài sản thế chấp không còn là điều kiện bắt buộc nên bên bán có thể giải quyết được nhu cầu cấp bách về vốn. Đây có thể được coi là vấn đề rất quan trọng đối với những quốc gia mà công nghệ ngân hàng chưa phát triển đến trình độ cao, việc quyết định cấp tín dụng hay không phần lớn phụ thuộc vào tài sản đảm bảo của khách hàng.

Thứ tư, bên bán có cơ hội tiếp cận với những cơ hội giao thông quốc tế, khi bao thanh toán được áp dụng rộng rãi, được sự tư vấn của đơn vị bao thanh toán để hạn chế những rủi ro trong quan hệ

mua bán với các nước khác tới mức thấp nhất

Đối với bên mua hàng

Khi tham gia bao thanh toán, bên mua hàng dễ đàm phán điều khoản thanh toán tốt hơn (tăng thời hạn trả chậm) với bên bán hàng, có thể tập trung thanh toán cho các nhà cung cấp về một ngân hàng và nhanh chóng đặt hàng mà không bị trì hoãn do các trở ngại về vấn đề thiếu vốn từ đơn vị sản xuất.

Đối với đơn vị bao thanh toán (ngân hàng)

Tạo được một nguồn doanh thu không nhỏ từ nghiệp vụ bao thanh toán (phí, lãi suất), đồng thời đa dạng hóa dịch vụ, hướng tới các dịch vụ trọn gói, tăng tính cạnh tranh, nâng cao uy tín, thương hiệu của ngân hàng.

Đối với các quốc gia áp dụng bao thanh toán

Thứ nhất, việc áp dụng bao thanh toán thường xuyên và hiệu quả sẽ giúp tăng cao lợi thế cạnh tranh và thu hút giao thương quốc tế trong điều kiện quốc gia đó còn nhiều hạn chế về luật thương mại, hệ thống luật pháp sẵn và kinh nghiệm quản lý. Đặc biệt là trong hoạt động giao thương quốc tế, các bên rất hạn chế giao dịch đối với bên mua tại các quốc gia có luật thương mại yếu kém vì cơ sở giao dịch không được bảo đảm. Điều này cũng đồng nghĩa với sự phát triển của quốc gia đó có nhiều hạn chế, sự hấp dẫn đầu tư cũng giảm sút.

Thứ hai, bao thanh toán đem lại lợi thế đối với việc tài trợ các khoản phải thu giữa các quốc gia. Trong xu thế toàn cầu hoá, hội nhập hóa như hiện nay thì việc giao thương mua bán giữa các quốc gia, giữa các công ty của quốc gia này với các công ty của quốc gia khác là điều rất thường xuyên. Thông qua sản phẩm bao thanh toán, những quốc gia của bên bán có thể tăng cường tài trợ trực tiếp cho bên bán để tăng cường phát triển kinh tế nhưng cũng đồng thời đảm bảo nguồn thu ngoại tệ cho đất nước.

Tóm lược cuối bài

Tín dụng là nghiệp vụ tạo nên tỷ trọng tài sản lớn nhất và mang lại nhiều doanh thu nhất cho NHTM. Nghiệp vụ cấp tín dụng bao gồm cho vay, chiết khấu, cho thuê tài chính, bảo lãnh và bao thanh toán, trong đó cho vay hình thức tín dụng chủ yếu với tỷ trọng lớn nhất trong danh mục cấp tín dụng của ngân hàng, và cũng là nguồn thu nhập chính của ngân hàng. Mỗi hình thức cấp tín dụng đều có ưu nhược điểm riêng đối với cả ngân hàng và khách hàng. Việc lựa chọn hình thức nào phụ thuộc vào nhu cầu vay vốn, khả năng hoàn trả nợ... của khách hàng, cũng như khả năng đáp ứng của từng ngân hàng

