

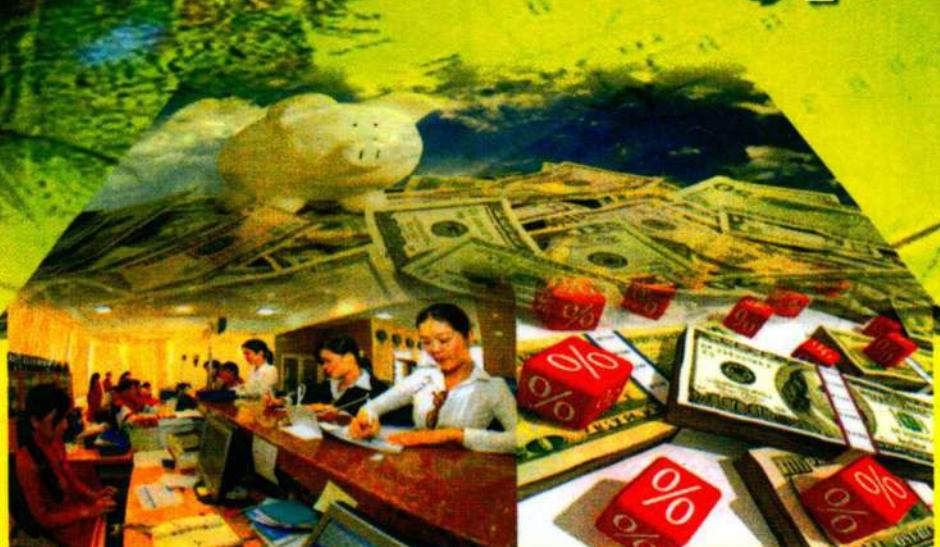


TRƯỜNG ĐẠI HỌC KINH TẾ QUỐC DÂN
VIỆN NGÂN HÀNG - TÀI CHÍNH

Chủ biên: PGS.TS. Phan Thị Thu Hà

Giáo trình

NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI



NHÀ XUẤT BẢN ĐẠI HỌC KINH TẾ QUỐC DÂN
2014

TRƯỜNG ĐẠI HỌC KINH TẾ QUỐC DÂN
VIỆN NGÂN HÀNG - TÀI CHÍNH

----- ♪ ♫ -----

Chủ biên: PGS.TS. Phan Thị Thu Hà

Giáo trình
NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI

NHÀ XUẤT BẢN ĐẠI HỌC KINH TẾ QUỐC DÂN
2014

Các tác giả tham gia biên soạn giáo trình

PGS.TS Phan Thị Thu Hà, Trường Đại học Kinh tế quốc dân:
chương 1, 2, 3, 4, 5, 7, 12, 14

Ths. Lê Phong Châu, Trường Đại học Kinh tế quốc dân: chương 8, 9

TS. Lê Thanh Tâm, Trường Đại học Kinh tế quốc dân: chương 11, 13

PGS.TS. Nguyễn Huy Hoàng : Finance Department

Merrick School of Business

University of Baltimore: Chương 10

TS. Phạm Long, Trường Đại học Kinh tế quốc dân: chương 15

Ths. Nguyễn Thị Ngọc Diệp, Trường Đại học Kinh tế quốc dân:
chương 6

MỤC LỤC

LỜI GIỚI THIỆU.....	1
CHƯƠNG 1: TỔNG QUAN VỀ NGÂN HÀNG VÀ HOẠT ĐỘNG NGÂN HÀNG	3
1.1. LỊCH SỬ HÌNH THÀNH VÀ PHÁT TRIỂN CỦA NGÂN HÀNG ..	3
1.1.1. Lịch sử hình thành	3
1.1.2. Lịch sử phát triển.....	4
1.2. CHỨC NĂNG CỦA NGÂN HÀNG	8
1.2.1. Trung gian tài chính	8
1.2.2. Trung gian thanh toán	10
1.2.3. Tạo phương tiện thanh toán.....	11
1.3. CÁC DỊCH VỤ NGÂN HÀNG.....	12
1.3.1. Nhận tiền gửi.....	12
1.3.2. Cấp tín dụng	13
1.3.3. Các dịch vụ khác	15
1.4. VAI TRÒ CỦA NGÂN HÀNG	18
1.5. CÁC LOẠI HÌNH NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI	18
1.5.1 Các loại hình ngân hàng thương mại chia theo hình thức sở hữu	18
1.5.2 Các loại hình ngân hàng thương mại chia theo tính chất hoạt động	19
1.5.3 Các loại hình ngân hàng thương mại chia theo cơ cấu tổ chức ..	20
1.6. HỆ THỐNG NGÂN HÀNG VIỆT NAM.....	21
1.6.1. Ngân hàng trong giai đoạn 1951 - 1990.....	21
1.6.2. Hệ thống ngân hàng trong chuyên đổi cơ chế kinh tế (sau 1990).....	23
1.6.3. Tổ chức bộ máy và điều hành của ngân hàng	25
1.6.4. Các nhân tố tác động tới hoạt động ngân hàng tại Việt Nam....	28
Tóm tắt chương	33
Các thuật ngữ chính	33
Câu hỏi thảo luận	33
CHƯƠNG 2: NGUỒN VỐN VÀ QUẢN LÝ NGUỒN VỐN	35
2.1. NGUỒN VỐN VÀ NGHIỆP VỤ HUY ĐỘNG VỐN CỦA NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI	35
2.1.1. Phân loại nguồn vốn của NHTM.....	35

2.1.2. Vốn chủ sở hữu	36
2.1.3. Vốn nợ	38
2.2. ĐẶC ĐIỂM NGUỒN VỐN VÀ CÁC NHÂN TỐ ẢNH HƯỞNG TỚI QUY MÔ VÀ CƠ CẤU NGUỒN VỐN	45
2.2.1. Đặc điểm tiền gửi và các nhân tố ảnh hưởng tới quy mô, cơ cấu tiền gửi.....	45
2.2.2. Đặc điểm tiền vay và nhân tố ảnh hưởng tới quy mô, cấu trúc tiền vay	47
2.2.3. Đặc điểm các nguồn khác	48
2.3. QUẢN LÝ VỐN NỢ	48
2.3.1. Mục tiêu quản lý	48
2.3.2. Nội dung quản lý	49
Bài đọc thêm	62
Tóm tắt chương	65
Thuật ngữ chính	65
Câu hỏi và bài tập.....	65
CHƯƠNG 3: TÀI SẢN VÀ QUẢN LÝ TÀI SẢN CỦA NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI	67
3.1. CÁC KHOẢN MỤC TÀI SẢN VÀ ĐẶC ĐIỂM CÁC KHOẢN MỤC TÀI SẢN	67
3.1.1 Ngân quỹ	67
3.1.2. Chứng khoán	69
3.1.3. Tín dụng	70
3.1.4. Các tài sản khác	74
3.2. QUẢN LÝ TÀI SẢN	77
3.2.1. Khái niệm	77
3.2.2. Mục tiêu.....	77
3.2.3. Nội dung quản lý	79
3.3. MỐI LIỀN HỆ GIỮA NGUỒN VỐN VÀ TÀI SẢN	89
3.3.1. Mối liên hệ sinh lời	89
3.3.2. Mối liên hệ an toàn.....	90
Tóm tắt chương	91
Các thuật ngữ chính trong chương	91
Câu hỏi và bài tập.....	92

CHƯƠNG 4: CÁC NGHIỆP VỤ TÍN DỤNG.....	95
4.1. PHÂN LOẠI CÁC NGHIỆP VỤ TÍN DỤNG CỦA NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI.....	95
4.2. XÁC ĐỊNH QUY MÔ CHO VAY.....	96
4.2.1. Tín dụng theo món (từng lần)	96
4.2.2. Tín dụng theo hạn mức tín dụng	99
4.3. CÁC NGHIỆP VỤ TÍN DỤNG THEO CÁCH THỨC CẤP TÍN DỤNG	108
4.3.1. Chiết khấu	108
4.3.2. Cho vay	110
4.3.3. Cho thuê	118
4.3.4. Bảo lãnh (Tái bảo lãnh).....	124
4.3.5. Bao thanh toán.....	129
4.4. CÁC NGHIỆP VỤ TÍN DỤNG THEO HÌNH THỨC ĐÀM BẢO	134
4.4.1. Các tài sản đam bảo trong tín dụng	134
4.4.2. Các nghiệp vụ đàm bảo	138
4.4.3. Quy trình đàm bảo tiền vay	140
4.5. MỘT SỐ NGHIỆP VỤ TÍN DỤNG KHÁC.....	143
4.5.1. Cho vay tiêu dùng	143
4.5.2. Cho vay các định chế tài chính.....	147
Tóm tắt chương	149
Các thuật ngữ chính trong chương	149
Phụ lục chương 4	150
Câu hỏi và bài tập.....	157
CHƯƠNG 5: QUY TRÌNH TÍN DỤNG VÀ PHÂN TÍCH TÍN DỤNG	161
5.1. QUY TRÌNH TÍN DỤNG.....	161
5.1.1. Khái niệm và mục tiêu của quy trình tín dụng	161
5.1.2. Nội dung quy trình tín dụng	163
5.2. PHÂN TÍCH TÍN DỤNG	168
5.2.1. Khái niệm, mục tiêu, yêu cầu của phân tích tín dụng	168
5.2.2. Các phương pháp phân tích tín dụng.....	169
5.2.3. Nội dung phân tích tín dụng	169
Tóm tắt chương	191
Các thuật ngữ chính trong chương	192
Câu hỏi, bài tập	192

CHƯƠNG 6: DỊCH VỤ THANH TOÁN CỦA NGÂN HÀNG.....	193
6.1. TỔNG QUAN VỀ DỊCH VỤ THANH TOÁN CỦA NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI.....	194
6.1.1. Lịch sử hình thành và phát triển dịch vụ thanh toán của Ngân hàng thương mại.....	194
6.1.2. Những yêu cầu, điều kiện trong dịch vụ thanh toán của Ngân hàng thương mại.....	195
6.1.3. Vai trò của hoạt động thanh toán đối với Ngân hàng thương mại	196
6.2. DỊCH VỤ THANH TOÁN TRONG NUỐC CỦA NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI.....	196
6.2.1. Hình thức thanh toán bằng Ủy nhiệm chi.....	197
6.2.2. Hình thức thanh toán bằng Ủy nhiệm thu	198
6.2.3. Hình thức thanh toán bằng Séc.....	199
6.2.4. Hình thức thanh toán bằng Thẻ	202
6.3. THANH TOÁN VỐN GIỮA CÁC NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI.....	204
6.3.1. Sự cần thiết của thanh toán vốn giữa các ngân hàng.....	204
6.3.2. Điều kiện tổ chức thanh toán vốn giữa các ngân hàng.....	205
6.3.3. Phân loại hệ thống thanh toán vốn giữa các ngân hàng	205
6.3.4. Các phương thức thanh toán vốn giữa các Ngân hàng thương mại	207
6.4. DỊCH VỤ THANH TOÁN QUỐC TẾ CỦA NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI.....	212
6.4.1. Khái niệm thanh toán quốc tế của Ngân hàng thương mại	212
6.4.2. Các phương tiện thanh toán quốc tế	212
6.4.3. Các phương thức thanh toán quốc tế	215
Các thuật ngữ quan trọng	222
Câu hỏi ôn tập	222
CHƯƠNG 7: ĐỊNH GIÁ CÁC DỊCH VỤ NGÂN HÀNG.....	223
7.1. CÁC LOẠI GIÁ SẢN PHẨM CỦA NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI.....	223
7.1.1. Lãi suất (năm).....	223
7.1.2. Phí và chênh lệch giá.....	227
7.2. ĐỊNH GIÁ CÁC SẢN PHẨM CỦA NGÂN HÀNG	228
7.2.1. Những nhân tố tác động đến giá sản phẩm	228
7.2.2. Phương pháp định giá.....	229

7.3. XÁC ĐỊNH LÃI SUẤT TÍN DỤNG	231
7.3.1. Xác định lãi suất tín dụng theo phương pháp tổng hợp chi phí và thu nhập	232
7.3.2. Xác định lãi suất tín dụng theo lãi suất cơ bản.....	242
7.4. ĐỊNH GIÁ NGUỒN HUY ĐỘNG.....	244
7.4.1. Chi phí huy động	244
7.4.2. Xác định lãi suất huy động	245
7.5. ĐỊNH GIÁ CÁ BIỆT	249
7.5.1. Nguyên tắc định giá	249
7.5.2. Nội dung	249
7.6. ĐỊNH GIÁ CÁC DỊCH VỤ KHÁC CỦA NGÂN HÀNG	250
7.6.1. Nguyên tắc định giá.....	251
7.6.2. Phương pháp định giá.....	251
7.7. XÁC ĐỊNH PHÍ SUẤT TÍN DỤNG	252
7.7.1. Chi phí trả ngân hàng làm tăng phí suất.....	253
7.7.2. Chi phí không trả cho ngân hàng làm tăng phí suất	253
Tóm tắt chương	254
Các thuật ngữ quan trọng	254
Câu hỏi và bài tập	255
CHƯƠNG 8: QUẢN LÝ RỦI RO TRONG HOẠT ĐỘNG KINH DOANH CỦA NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI	257
8.1. TỔNG QUAN VỀ RỦI RO CỦA NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI ..	258
8.1.1. Khái niệm về rủi ro trong hoạt động kinh doanh của ngân hàng	258
8.1.2. Phân loại rủi ro của ngân hàng thương mại	258
8.2. QUẢN LÝ RỦI RO	268
8.2.1. Khái niệm quản lý rủi ro	268
8.2.2. Mục tiêu quản lý rủi ro	269
8.2.3. Nguyên tắc quản lý rủi ro	269
8.2.4. Mô hình tổ chức quản lý rủi ro	271
8.2.5. Nội dung quản lý rủi ro	275
Tóm tắt	283
KIỂM TRA KHÁI NIỆM	284
CHƯƠNG 9: QUẢN LÝ RỦI RO TÍN DỤNG	287
9.1. KHÁI QUÁT VỀ RỦI RO TÍN DỤNG	287
9.1.1. Khái niệm và bản chất của rủi ro tín dụng	287
9.1.2. Nguyên nhân gây ra rủi ro tín dụng	289

9.1.3. Tác động của rủi ro tín dụng	292
9.2. QUẢN LÝ RỦI RO TÍN DỤNG	293
9.2.1. Khái niệm quản lý rủi ro tín dụng	293
9.2.2. Mục tiêu quản lý rủi ro tín dụng.....	294
9.2.3. Nội dung quản lý rủi ro tín dụng.....	294
Tóm tắt	322
Kiểm tra khái niệm.....	323
CHƯƠNG 10: QUẢN LÝ RỦI RO NGOẠI HỐI	325
10.1. PHÂN TÍCH MỨC ĐỘ RỦI RO NGOẠI HỐI CỦA NGÂN HÀNG	326
10.1.1. Khái niệm rủi ro ngoại hối	326
10.1.2. Xác định trạng thái ròng cho từng dòng tiền.....	326
10.1.3. Ước lượng mức độ biến động của từng dòng tiền.....	328
10.1.4. Phân tích tác động danh mục dòng tiền.....	330
10.2. NGHIỆP VỤ PHÒNG HỘ NGOẠI HỐI.....	335
10.2.1. Sử dụng hợp đồng kỳ hạn.....	335
10.2.2. Sử dụng hợp đồng tương lai	340
10.2.3. Sử dụng thị trường tiền tệ (Money Market Hedge - MMH)	342
10.2.4. Sử dụng hợp đồng quyền chọn ngoại tệ	344
10.2.5. Sử dụng hợp đồng hoán đổi ngoại tệ (Swap)	350
10.2.6. Phòng hộ hay không phòng hộ	356
Danh mục thuật ngữ	356
Câu hỏi và bài tập.....	357
CHƯƠNG 11: QUẢN LÝ RỦI RO LÃI SUẤT.....	359
11.1. TỔNG QUAN VỀ RỦI RO LÃI SUẤT	360
11.1.1. Khái niệm rủi ro lãi suất	360
11.1.2. Các mô hình đo lường rủi ro lãi suất	360
11.2. QUẢN LÝ RỦI RO LÃI SUẤT	368
11.2.1. Khái niệm quản lý rủi ro lãi suất	368
11.2.2. Nội dung quản lý rủi ro lãi suất	369
Tóm tắt chương	396
Các thuật ngữ quan trọng	397
Câu hỏi và bài tập.....	397
CHƯƠNG 12: QUẢN LÝ THANH KHOẢN	401
12.1. CÁC VẤN ĐỀ CHUNG VỀ THANH KHOẢN	401
12.1.1. An toàn thanh khoản và sự cần thiết quản lý thanh khoản....	401

12.1.2. Các khái niệm về thanh khoản	402
12.2. CÁC LÝ THUYẾT THANH KHOẢN.....	404
12.2.1. Lý thuyết cho vay thương mại	405
12.2.2. Lý thuyết về khả năng chuyển đổi của tài sản.....	406
12.2.3. Lý thuyết về dòng tiền dự tính	406
12.2.4. Lý thuyết về quản lý nợ.....	407
12.3. QUẢN LÝ THANH KHOẢN	408
12.3.1. Mục tiêu quản lý thanh khoản	408
12.3.2. Quy trình quản lý thanh khoản	409
12.3.3. Nội dung quản lý thanh khoản	410
Các thuật ngữ chính trong chương	433
Câu hỏi và bài tập.....	433
CHƯƠNG 13: QUẢN LÝ RỦI RO HOẠT ĐỘNG	435
13.1. TỔNG QUAN VỀ RỦI RO HOẠT ĐỘNG CỦA NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI.....	435
13.1.1. Khái niệm rủi ro hoạt động	435
13.1.2. Nguyên nhân gây ra rủi ro hoạt động	436
13.1.3. Tồn thắt của rủi ro hoạt động	441
13.1.4. Mối quan hệ giữa rủi ro hoạt động và các loại rủi ro khác	442
13.2. QUẢN LÝ RỦI RO HOẠT ĐỘNG.....	442
13.2.1. Khái niệm	442
13.2.2. Nội dung quản lý rủi ro hoạt động	443
13.3. TRƯỜNG HỢP NGHIÊN CỨU: MỨC ĐỘ ÁP DỤNG CÔNG NGHỆ THÔNG TIN TRONG QUẢN LÝ RỦI RO HOẠT ĐỘNG CỦA MỘT SỐ NHTM VIỆT NAM	453
Phụ lục: Tính toán vốn tối thiểu cho rủi ro hoạt động theo Basel II.....	455
Tóm tắt chương	462
Các thuật ngữ quan trọng	463
Câu hỏi và bài tập.....	463
CHƯƠNG 14: QUẢN LÝ VỐN CHỦ SỞ HỮU.....	465
14.1. VAI TRÒ CỦA VỐN CHỦ SỞ HỮU TRONG HOẠT ĐỘNG CỦA NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI.....	465
14.1.1 Tạo lập tư cách pháp nhân và duy trì hoạt động của ngân hàng	465
14.1.2. Là một nguồn tài trợ cho các hoạt động.....	466
14.1.3. Bảo vệ lợi ích của người gửi tiền	466

14.1.4. Điều chỉnh các hoạt động của ngân hàng.....	467
14.2. CÁC BỘ PHẬN CẤU THÀNH CỦA VỐN CHỦ SỞ HỮU	467
14.2.1 Trên quan điểm của chủ ngân hàng.....	467
14.2.2. Vốn ngân hàng trên quan điểm của ngân hàng trung ương...473	
14.3. QUẢN LÝ VỐN CHỦ SỞ HỮU.....	475
14.3.1. Khái niệm	475
14.3.2. Đảm bảo an toàn theo quy định của ngân hàng trung ương..475	
14.3.3. Đảm bảo hiệu quả sử dụng vốn chủ sở hữu	483
Tóm tắt chương	488
Các thuật ngữ chính	488
Phụ lục.....	489
Câu hỏi và bài tập.....	498
CHƯƠNG 15: PHÂN TÍCH KẾT QUẢ KINH DOANH CỦA NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI.....	499
15.1. KHÁI NIỆM VÀ MỤC TIÊU	499
15.1.1. Khái niệm	499
15.1.2. Mục tiêu.....	500
15.2. QUY TRÌNH/ TỔ CHỨC PHÂN TÍCH	500
15.2.1. Lựa chọn Phương pháp phân tích.....	500
15.2.2. Thu thập và xử lý thông tin - số liệu phân tích	501
15.2.3. Lựa chọn tiêu chí phân tích phản ánh kết quả kinh doanh	501
15.2.4. Phân tích kết quả hoạt động kinh doanh	502
15.2.5. Đánh giá kết quả hoạt động kinh doanh.....	503
15.2.6. Xác định hướng phát triển và giải pháp	504
15.3. CÁC BÁO CÁO TÀI CHÍNH	504
15.3.1. Các báo cáo tài chính chủ yếu.....	504
15.3.2. Một số khoản mục chủ yếu trên bản cân đối kế toán hợp nhất.....	508
15.4. NỘI DUNG PHÂN TÍCH	510
15.4.1. Phân tích quy mô, cơ cấu và tăng trưởng các hoạt động.....	511
15.4.2. Phân tích doanh thu và chi phí	520
15.4.3. Phân tích các tỷ lệ sinh lời và rủi ro	526
Tóm tắt chương	530
Câu hỏi và bài tập.....	531
TÀI LIỆU THAM KHẢO.....	532

Lời giới thiệu

Ngân hàng vẫn được ví như huyết mạch của nền kinh tế. Nghiên cứu về ngân hàng và hoạt động ngân hàng là cần thiết để vận hành và quản lý hệ thống này có hiệu quả trong tiến trình phát triển kinh tế của mỗi quốc gia. Nhằm đáp ứng yêu cầu này, Viện Ngân hàng - Tài chính trường Đại học Kinh tế Quốc dân đã biên soạn Giáo trình **Ngân hàng thương mại**. Giáo trình gồm 15 chương, trình bày các vấn đề cơ bản về quản trị và nghiệp vụ của ngân hàng thương mại.

Chúng tôi xin chân thành cảm ơn các thầy, cô giáo Viện Ngân hàng - Tài chính, Bộ môn Ngân hàng thương mại Trường Đại học Kinh tế Quốc dân, cảm ơn các nhà khoa học tại các trường đại học và các định chế tài chính, đã góp những ý kiến quý báu và động viên chúng tôi trong quá trình biên soạn Giáo trình.

Giáo trình được viết dựa trên việc tiếp thu có chọn lọc nhiều sách và tài liệu viết về ngân hàng thương mại, cũng như chính sách, thực tiễn hoạt động của ngân hàng thương mại Việt Nam. Tuy vậy, nhiều vấn đề trong Giáo trình hiện vẫn còn đang được tranh luận. Bên cạnh những vấn đề mới, những nội dung hay, Giáo trình khó tránh khỏi những thiếu sót. Chúng tôi mong nhận được những ý kiến đóng góp của bạn đọc để Giáo trình xuất bản lần sau được hoàn thiện hơn.

TẬP THẾ TÁC GIẢ

Chương I

TỔNG QUAN VỀ NGÂN HÀNG VÀ HOẠT ĐỘNG NGÂN HÀNG

Ngân hàng là một trong các tổ chức tài chính quan trọng nhất của nền kinh tế. Ngân hàng bao gồm nhiều loại tuỳ thuộc vào sự phát triển của nền kinh tế nói chung và hệ thống tài chính nói riêng, trong đó ngân hàng thương mại thường chiếm tỷ trọng lớn nhất về quy mô tài sản, số lượng các ngân hàng. Việc nghiên cứu hoạt động của ngân hàng và hệ thống ngân hàng, vai trò của nó trong nền kinh tế, ảnh hưởng của các nhân tố tới sự phát triển bền vững của hệ thống ngân hàng là rất cần thiết.

1.1. LỊCH SỬ HÌNH THÀNH VÀ PHÁT TRIỂN CỦA NGÂN HÀNG

1.1.1. Lịch sử hình thành

Lịch sử hình thành và phát triển của ngân hàng gắn liền với lịch sử phát triển của nền sản xuất hàng hoá. Quá trình phát triển kinh tế là điều kiện và đòi hỏi sự phát triển của ngân hàng. Đến lượt mình, sự phát triển của hệ thống ngân hàng trở thành động lực thúc đẩy phát triển kinh tế.

Trước hết, ngân hàng là doanh nghiệp kinh doanh tiền tệ. Hoạt động ngân hàng bắt đầu với nghiệp vụ đổi tiền hoặc dúc tiền của các thợ vàng. Yêu cầu phải có đơn vị tiền tệ kim loại với trọng lượng và hàm lượng xác định tạo điều kiện cho trao đổi hàng hóa dẫn đến việc *dúc tiền*. Việc dúc tiền sau đó được nhà nước độc quyền thực hiện. Việc lưu hành những *đồng tiền* riêng của mỗi quốc gia hoặc vùng lãnh thổ kết hợp với thương mại và giao lưu quốc tế tạo ra yêu cầu về dịch vụ *đổi tiền* tại các cửa khẩu hoặc trung tâm thương mại. Lợi nhuận thu được từ chênh lệch giá mua bán.

Người làm nghề đổi tiền thường là người giàu, trước đó có thể đã làm nghề cho vay nặng lãi. Họ thường có két tốt để cất giữ để đảm bảo an toàn. Do yêu cầu cất trữ tiền của các lãnh chúa, các nhà buôn... nhiều người làm

nghề đổi tiền thực hiện luôn cả nghiệp vụ cất trữ hộ. Thực hiện cất trữ hộ làm tăng thu nhập, tăng khả năng đa dạng các loại tiền, tăng quy mô tài sản của người kinh doanh tiền tệ. Việc cất trữ hộ nhiều người khác là điều kiện để thực hiện thanh toán hộ. Thanh toán qua trung gian làm này sinh thanh toán không dùng tiền mặt, đến lượt nó, những ưu điểm của thanh toán không dùng tiền mặt đã thu hút các thương gia gửi tiền nhiều hơn. Trong điều kiện lưu thông tiền kim loại (bạc hoặc vàng), các chủ cửa hàng vàng bạc vừa đổi tiền, thanh toán hộ và cho vay nặng lãi.

Đầu tiên, những người làm nghề kinh doanh tiền tệ đã dùng vốn của mình - vốn tự có để cho vay. Lượng vốn nhỏ trong khi nhu cầu vay rất cao đã dẫn đến mức lãi suất cao - đó chính là hoạt động cho vay nặng lãi. Từ hoạt động thực tiễn, họ nhận thấy thường xuyên có người gửi tiền vào và có người lấy tiền ra, song tất cả người gửi tiền không rút tiền cùng một lúc, đã tạo số dư thường xuyên ở trong két. Do tính chất vô danh của tiền, họ có thể sử dụng tạm thời một phần tiền gửi của người gửi tiền để cho vay. Hoạt động cho vay như vậy tạo nên lợi nhuận lớn, nên họ tìm cách mở rộng thu hút tiền gửi bằng cách trả lãi cho người gửi tiền. Nhờ vào cung cấp các tiện ích khác nhau mà họ huy động được ngày càng nhiều tiền gửi, là điều kiện để mở rộng cho vay và hạ lãi suất cho vay phù hợp với nhu cầu của các thương gia.

Hoạt động cho vay với lãi suất thấp, quy mô lớn dựa trên tiền gửi của khách hàng, làm thay đổi cơ bản hoạt động của nghề kinh doanh tiền tệ, từ kè buôn tiền - cho vay nặng lãi thành nhà kinh doanh tiền tệ - Ngân hàng.

Ngân hàng là tổ chức kinh doanh tiền tệ, với các dịch vụ chính là huy động tiền gửi, cấp tín dụng và thực hiện thanh toán.

1.1.2. Lịch sử phát triển

Hoạt động ngân hàng đầu tiên - ngân hàng của các thợ vàng, hoặc ngân hàng của những kẻ cho vay nặng lãi - thực hiện cho vay với các cá nhân, chủ yếu là những người giàu: quan lại, địa chủ...nhằm mục đích phục vụ tiêu dùng. Nhiều chủ ngân hàng lớn còn mở rộng cho vay đối với vua chúa, nhằm tài trợ một phần nhu cầu chi tiêu cho chiến tranh. Hình thức cho vay chủ yếu là cho phép khách hàng chi nhiều hơn số tiền gửi tại ngân hàng, một hình thức cho vay có nhiều rủi ro. Do lợi nhuận từ cho vay rất cao,

nhiều chủ ngân hàng đã lạm dụng ưu thế của chứng chỉ tiền gửi (lưu thông thay vàng hoặc bạc), phát hành chứng chỉ tiền gửi không để cho vay. Thực trạng này đã đẩy nhiều ngân hàng đến chỗ mất khả năng thanh toán và phá sản.

Sự sụp đổ của các ngân hàng gây khó khăn cho hoạt động thanh toán, ảnh hưởng xấu tới hoạt động buôn bán. Hơn nữa, lãi suất cao nên những nhà buôn không thể sử dụng nguồn vay này. Trước tình hình đó nhiều nhà buôn góp vốn lập ngân hàng, với chức năng chủ yếu là tài trợ ngắn hạn (tài trợ cho tài sản lưu động) và thanh toán hộ, gắn liền với quá trình luân chuyển của tư bản thương nghiệp. Ngân hàng này được gọi là ngân hàng thương mại. Ngân hàng thương mại thực hiện các hoạt động như huy động tiền gửi, thanh toán, cất giữ hộ, chủ yếu cho các nhà buôn vay dưới hình thức chiết khấu thương phiếu. Đây là các khoản cho vay ngắn hạn, dựa trên quá trình luân chuyển của hàng hoá với lãi suất phải thấp hơn tỷ suất lợi nhuận được tạo ra do sử dụng tiền vay.

Tại mỗi nước, trong những điều kiện lịch sử cụ thể đã hình thành nên nhiều loại hình ngân hàng khác như ngân hàng tiền gửi, ngân hàng tiết kiệm, ngân hàng phát triển, ngân hàng đầu tư, tạo nên hệ thống các ngân hàng. Trong đó, trừ ngân hàng trung ương có chức năng xây dựng và quản lý chính sách tiền tệ quốc gia, các ngân hàng còn lại dù có một số nghiệp vụ khác nhau song đều là các tổ chức thực hiện kinh doanh tiền tệ.

Cùng với sự phát triển kinh tế và công nghệ, hoạt động ngân hàng với 3 nội dung chính là nhận tiền gửi, thanh toán và cấp tín dụng đã có những bước tiến rất nhanh. Trước hết đó là sự đa dạng các loại hình ngân hàng và các hoạt động ngân hàng. Từ các ngân hàng tư nhân, quá trình tích tụ và tập trung vốn trong ngân hàng đã dẫn đến hình thành ngân hàng cổ phần. Quá trình gia tăng vai trò quản lý Nhà nước đối với hoạt động ngân hàng đã tạo ra các ngân hàng thuộc sở hữu Nhà nước; các ngân hàng liên doanh, các tập đoàn ngân hàng phát triển mạnh trong những năm cuối thế kỷ 20. Nhiều dịch vụ mới đang ngày càng phát triển. Ngân hàng thương mại từ chỗ chỉ cho vay ngắn hạn là chủ yếu đã mở rộng cho vay trung và dài hạn, cho vay để đầu tư vào bất động sản. Nhiều ngân hàng mở rộng cho vay tiêu dùng, kinh doanh chứng khoán, cho thuê... Các hình thức huy động cũng ngày càng

phong phú. Các loại hình tiền gửi khác nhau được đưa ra nhằm đáp ứng tối đa nhu cầu của khách hàng. Công nghệ ngân hàng đang góp phần làm thay đổi các hoạt động cơ bản của ngân hàng. Thanh toán điện tử thay thế dần thanh toán thủ công, đây nhanh tốc độ, tính thuận tiện, an toàn trong thanh toán. Các loại thẻ đang thay thế dần tiền giấy; dịch vụ ngân hàng 24 giờ, dịch vụ ngân hàng tại nhà đang tạo ra các tiện ích ngày càng lớn cho cộng đồng.

Quá trình phát triển của các ngân hàng không những làm tăng số lượng các ngân hàng mà còn làm tăng quy mô của mỗi ngân hàng. Tích tụ và tập trung vốn đã tạo ra các công ty ngân hàng lớn để tài trợ cho những ngành công nghiệp và dịch vụ toàn cầu.

Bên cạnh các dịch vụ ngân hàng truyền thống, các dịch vụ hiện đại, liên kết đang được các ngân hàng cung cấp, làm giảm dần ranh giới giữa các ngân hàng và tổ chức tài chính phi ngân hàng. Thực tế, rất nhiều tổ chức tài chính - bao gồm cả các công ty tài chính, công ty môi giới chứng khoán, quỹ tương hỗ và công ty bảo hiểm hàng đầu đều đang mở rộng cung cấp một số các dịch vụ ngân hàng. Ngược lại, ngân hàng cũng đang mở rộng phạm vi cung cấp dịch vụ về bất động sản và môi giới chứng khoán, tham gia hoạt động bảo hiểm, đầu tư vào quỹ tương hỗ và thực hiện nhiều dịch vụ mới khác.

Quá trình phát triển của ngân hàng đang tạo ra mối liên hệ ràng buộc ngày càng chặt chẽ, sự phụ thuộc lẫn nhau ngày càng lớn giữa chúng. Các hoạt động ngân hàng xuyên quốc gia, ngân hàng đa quốc gia đã và đang thúc đẩy hình thành các hiệp hội, các tổ chức liên kết các ngân hàng nhằm tạo ra các chính sách chung, công nghệ và quy trình tương thích để kiểm soát chung, để kết nối và tạo sự thống nhất trong điều hành và vận hành hệ thống ngân hàng trong mỗi quốc gia, khu vực và quốc tế.

Lịch sử phát triển của các ngân hàng cũng đã chứng kiến nhiều khùng hoảng và hoảng loạn ngân hàng trong mỗi quốc gia, khu vực và thế giới, gây tổn thất rất lớn cho nền kinh tế và mất ổn định chính trị. Có thể nói, các vụ sụp đổ ngân hàng cũng là một khâu tất yếu trong tiến trình phát triển của ngân hàng. Các nhà quản lý đã và đang không ngừng cải tiến chính sách

quản lý để hạn chế khủng hoảng, gia tăng hiệu quả hoạt động ngân hàng và tạo điều kiện cho sự phát triển của ngành công nghiệp ngân hàng.

Các ngân hàng có thể được khái niệm qua chức năng, các dịch vụ hoặc vai trò mà chúng thực hiện trong nền kinh tế, như là *doanh nghiệp kinh doanh tiền tệ*, là *trung gian tài chính*, là *tổ chức tín dụng*: Khái niệm trên cơ sở xem xét những loại hình dịch vụ mà chúng cung cấp: *Ngân hàng là các 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 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*. Một số khái niệm dựa trên các hoạt động chủ yếu. Ví dụ Luật các tổ chức tín dụng của nước Cộng hòa xã hội chủ nghĩa Việt Nam (2011) ghi: “*Ngân hàng là loại hình tổ chức tín dụng có thể được thực hiện tất cả các hoạt động ngân hàng theo quy định của Luật này*”, “*Hoạt động ngân hàng là việc kinh doanh, cung ứng thường xuyên một hoặc một số các nghiệp vụ sau đây*:

- a) Nhận tiền gửi;
- b) Cấp tín dụng;
- c) Cung ứng dịch vụ thanh toán qua tài khoản.”

Dịch vụ tài chính (trong hiệp định GATTs)

A. Tất cả các dịch vụ bảo hiểm và dịch vụ liên quan

- 1. Dịch vụ bảo hiểm nhân thọ, tai nạn và y tế
- 2. Dịch vụ bảo hiểm phi nhân thọ
- 3. Tái bảo hiểm và nhượng tái bảo hiểm
- 4. Dịch vụ hỗ trợ bảo hiểm (môi giới và đại lý)

B. Dịch vụ ngân hàng và dịch vụ tài chính khác (trừ bảo hiểm)

- 1. Nhận tiền gửi và các loại quỹ có thể hoàn lại trong công chúng
- 2. Các hình thức cho vay bao gồm tín dụng hàng, tín dụng cầm cố, quản lý và tài trợ các giao dịch thương mại
- 3. Cho thuê tài chính
- 4. Thanh toán và chuyển tiền
- 5. Bảo lãnh và ủy thác
- 6. Kinh doanh với danh nghĩa bản thân hoặc khách hàng trên thị trường hối đoái, thị trường mua bán thặng hoặc các thị trường sau:

- Các công cụ của thị trường tiền tệ (séc, hối phiếu, chứng nhận tiền gửi..)
- Ngoại hối
- Các sản phẩm phái sinh bao gồm nhưng không giới hạn mua bán giao sau và quyền mua bán cổ phiếu
 - Các công cụ tỷ giá hối đoái và lãi suất kèo cả các sản phẩm như thỏa thuận tỷ giá hoán đổi và tỷ giá mua kỳ hạn
 - Các chứng khoán có thể chuyển nhượng
 - Các công cụ khác có thể giao dịch và các tài sản tài chính, bao gồm cả vàng thỏi

7. Tham gia vào các hoạt động chứng khoán bao gồm bảo đảm và đặt chỗ như một đại lý và điều khoản dịch vụ liên quan đến hoạt động đó

8. Môi giới tiền tệ

9. Quản lý tài sản như quản lý tiền mặt và chứng từ, quản lý vốn đầu tư, quản lý quỹ lương hưu, dịch vụ cất giữ tài sản và dịch vụ tín thác

10. Dịch vụ giải quyết và thanh toán các tài sản tài chính bao gồm cả các chứng thư tài chính, các chứng từ phát sinh và các chứng từ có thể chuyển đổi khác

12. Các dịch vụ tư vấn và tài chính phụ khác được liệt kê trong điều 1b của MTN.TNC/W/50 bao gồm cả diễn giải và phân tích số dư tài khoản, nghiên cứu về đầu tư trực tiếp và gián tiếp, tư vấn về mua lại và về chiến lược và cơ cấu lại công ty

13. Cung cấp và chuyển tiếp thông tin tài chính, xử lý các dữ liệu tài chính và các phần mềm có liên quan do nhà cung cấp làm và các dịch vụ tài chính khác

C. Các mục khác

1.2. CHỨC NĂNG CỦA NGÂN HÀNG

1.2.1. Trung gian tài chính

Ngân hàng là một trung gian tài chính với hoạt động chủ yếu là chuyển tiết kiệm thành đầu tư dưới hình thức nhận tiền gửi và cấp tín dụng.

Hai loại cá nhân và tổ chức trong nền kinh tế: (1) các cá nhân và tổ chức tạm thời có nhu cầu chi cho tiêu dùng và đầu tư vượt quá thu nhập/hoặc vốn hiện có, vì vậy phát sinh nhu cầu bổ sung vốn; và (2) các cá nhân và tổ chức có thu nhập/hoặc vốn hiện tại lớn hơn các khoản chi cho hàng hoá, dịch vụ, vì vậy có tiền để tiết kiệm. Tiền sẽ chuyển từ nhóm thứ (2) sang nhóm thứ (1) nếu cả hai cùng có lợi. Như vậy lợi nhuận là động lực

tạo ra mối quan hệ tài chính giữa hai nhóm. Dòng tiền di chuyển với điều kiện phải quay trở lại với một lượng lớn hơn trong một khoảng thời gian nhất định thì đó quan hệ tín dụng. Nếu không thì đó là quan hệ cấp phát hoặc hùn vốn.

Lấy quan hệ tín dụng làm ví dụ. Người có tiền tiết kiệm đòi 1% cho chi phí giao dịch, 2% phòng rủi ro và 3% là thu nhập ròng từ số tiền tiết kiệm mà anh ta đang phải tạm thời từ bỏ quyền sử dụng, tổng cộng 6% trên số tiền cho vay. Người vay phải chi 1% chi phí giao dịch, 6% trả cho người có tiền, tổng cộng phí tổn tín dụng là 7%. Nếu việc sử dụng tiền vay có thể mang lại cho người vay tỷ lệ sinh lời lớn hơn 7% (giả sử là 10%) thì quan hệ tín dụng sẽ được thiết lập. Quan hệ tín dụng trực tiếp đã có từ rất lâu và tồn tại cho đến ngày nay (dân cư cho nhau vay, doanh nghiệp, nhà nước vay của dân...). Tuy nhiên, quan hệ trực tiếp bị nhiều giới hạn do sự không phù hợp về quy mô, thời gian, không gian...người tiết kiệm có 100 đơn vị tiền tệ và tạm thời chưa tiêu dùng trong 6 tháng thì người vay lại có nhu cầu vay 50 đơn vị tiền tệ trong vòng 10 năm... Đây là điều kiện cần để này sinh trung gian tài chính - ngân hàng - trong quá trình chuyển tiết kiệm thành đầu tư.

Do chuyên môn hoá, ngân hàng có thể làm giảm chi phí giao dịch ví dụ từ 2% xuống còn 1% ở ví dụ trên, chi phí rủi ro từ 2% xuống 1%, ngân hàng có thể trả cho người tiết kiệm 3,5% với cam kết không có rủi ro (lớn hơn 3% thu nhập trước đó) và đòi người sử dụng 6,5% (nhỏ hơn 7% trước đó). Chênh lệch $6,5\% - 3,5\% = 3\%$ chính là lãi gộp của ngân hàng. Ngân hàng sẵn sàng chấp nhận các khoản cho vay nhiều rủi ro trong khi lại đảm bảo ít rủi ro cho người gửi tiền. Như vậy ngân hàng đã làm tăng thu nhập cho người tiết kiệm và giảm chi phí cho người đầu tư thông qua đáp ứng nhu cầu vốn, tiết kiệm, thanh khoản cho họ. Đây là điều kiện đủ để hình thành trung gian tài chính. Với chi phí và rủi ro thấp, ngân hàng tập hợp lượng đồng đảo hàng triệu các nhà đầu tư và người tiết kiệm thành khách hàng của mình, qua đó giải quyết các mâu thuẫn của tín dụng trực tiếp, trở thành trung gian tài chính hiệu quả.

Cơ sở cho chức năng trung gian tài chính của ngân hàng là *khả năng đảm định thông tin của ngân hàng*. Sự phân bổ không đều thông tin và năng lực phân tích thông tin được gọi là tình trạng "thông tin không cân xứng" 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 lựa chọn những công cụ với các yếu tố rủi ro-lợi nhuận hấp dẫn nhất.

1.2.2. Trung gian thanh toán

Khi ngân hàng nhận tiền gửi và cho vay - trung gian tài chính - tất yếu dẫn đến cơ sở của thanh toán hộ. Trước tiên là thanh toán hộ giữa những khách hàng có tiền gửi ở cùng một ngân hàng, sau đó mở rộng ra khi hệ thống thanh toán liên ngân hàng hình thành. Ngân hàng thực hiện thanh toán giá trị hàng hóa và dịch vụ theo lệnh của khách hàng.

Hàng triệu khách hàng mờ tài khoản và gửi tiền tại ngân hàng là cơ sở để ngân hàng trở thành trung gian thanh toán lớn nhất và có thể duy nhất hiện nay ở hầu hết các quốc gia. Tiền được chuyển từ tài khoản của khách hàng A tại ngân hàng này sang tài khoản của khách hàng B tại ngân hàng khác, mờ đầu hoặc kết thúc một quá trình luân chuyển hàng hóa, hoặc quan hệ kinh tế. Để việc thanh toán nhanh chóng, thuận tiện và tiết kiệm chi phí, ngân hàng đưa ra cho khách hàng nhiều hình thức thanh toán như thanh toán bằng séc, uỷ nhiệm chi, nhò thu, thẻ... ngân hàng cũng đầu tư lớn, thiết lập mạng lưới thanh toán rộng khắp tại các chi nhánh, phòng giao dịch, ATM, POS, thanh toán trên mạng... kết nối các quỹ và cung cấp tiền giấy khi khách hàng cần. Các ngân hàng còn thực hiện thanh toán bù trừ với nhau thông qua ngân hàng Trung ương hoặc thông qua các trung tâm thanh toán. Công nghệ thanh toán qua ngân hàng càng đạt hiệu quả cao khi quy mô sử dụng công nghệ đó càng được mở rộng. Vì vậy, công nghệ thanh toán hiện đại qua ngân hàng thường được được các nhà quản lý tìm cách áp dụng rộng rãi. Ngân hàng kết nối với các tổ chức cung cấp dịch vụ thông tin, dịch vụ công, các công ty, nhằm cung cấp dịch vụ thanh toán 24/24, trên phạm vi toàn cầu với chi phí thấp và tính tiện ích cao. Nhiều hình thức thanh toán được chuẩn hoá góp phần tạo tính thống nhất, bảo mật trong thanh toán không chỉ giữa các ngân hàng trong một quốc gia mà còn giữa các ngân hàng trên toàn thế giới. Các trung tâm thanh toán quốc tế được thiết lập đã làm tăng hiệu quả của thanh toán qua ngân hàng, biến ngân hàng trở thành trung tâm thanh toán quan trọng và có hiệu quả, phục vụ đắc lực cho phát triển kinh tế mỗi quốc gia và toàn cầu.

Thực hiện chức năng trung gian thanh toán mang lại lợi ích lớn cho ngân hàng. Ngoài doanh thu từ phí, ngân hàng còn mở rộng huy động và cho vay.

1.2.3. Tạo phương tiện thanh toán

Tiền có một chức năng quan trọng là làm phương tiện thanh toán. Hệ thống ngân hàng tham gia tạo nên phương tiện thanh toán là tiền ghi sổ. Các ngân hàng không tạo được tiền kim loại. Các ngân hàng thợ vàng tạo phương tiện thanh toán khi phát hành giấy nhận nợ với khách hàng. Ban đầu các ngân hàng đã tạo ra tiền giấy thay cho tiền kim loại dựa trên số lượng tiền kim loại đang nắm giữ. Với nhiều ưu thế, dần dần giấy nợ của ngân hàng đã thay thế tiền kim loại làm phương tiện lưu thông và phương tiện cất trữ; nó trở thành tiền giấy.

Với nhu cầu có đồng tiền quốc gia duy nhất đã dẫn đến việc Nhà nước tập trung quyền lực phát hành (in) tiền giấy vào một tổ chức hoặc là Bộ Tài chính hoặc là Ngân hàng Trung ương, chấm dứt việc các ngân hàng thương mại tạo ra các giấy bạc của riêng mình.

Trong điều kiện phát triển thanh toán qua ngân hàng, các khách hàng nhận thấy nếu họ có được số dư trên tài khoản tiền gửi thanh toán, họ có thể chi trả để có được hàng hóa và các dịch vụ theo yêu cầu. Tiền trên tài khoản tiền gửi thanh toán tại ngân hàng là phương tiện thanh toán song hành cùng tiền giấy.

Theo quan điểm hiện đại, đại lượng tiền tệ bao gồm nhiều bộ phận. Thứ nhất là tiền giấy trong lưu thông, thứ hai là số dư trên tài khoản tiền gửi thanh toán của khách hàng tại ngân hàng, thứ ba là tiền gửi trên tài khoản tiền gửi tiết kiệm và tiền gửi có kỳ hạn,... Khi ngân hàng cho vay, số dư trên tài khoản tiền gửi thanh toán của khách hàng tăng lên, bằng cách đó, các ngân hàng đã tạo ra phương tiện thanh toán cho khách hàng.

Toàn bộ hệ thống ngân hàng tham gia tạo phương tiện thanh toán khi các khoản tiền gửi được mở rộng từ ngân hàng này đến ngân hàng khác trên cơ sở mở rộng cho vay. Khi khách hàng tại một ngân hàng sử dụng khoản tiền vay để chi trả thì sẽ tạo nên khoản thu (tức là tăng số dư tiền gửi) của một khách hàng khác tại một ngân hàng khác, từ đó tạo ra các khoản cho vay mới. Toàn bộ hệ thống ngân hàng có thể tạo ra khối lượng

tiền gửi thanh toán nhiều gấp bội so với lượng tiền cơ sở thông qua hoạt động tín dụng.

Như vậy, chức năng tạo phương tiện thanh toán của ngân hàng được phát sinh dựa trên chức năng trung gian tài chính (huy động và cấp tín dụng) và chức năng trung gian thanh toán. Khi thực hiện chức năng này, hệ thống ngân hàng tham gia cung tiền, tác động tới lượng tiền cung ứng, qua đó tới lạm phát và tăng trưởng kinh tế.

1.3. CÁC DỊCH VỤ NGÂN HÀNG

Ngân hàng là một doanh nghiệp cung cấp dịch vụ cho xã hội. Thành công của ngân hàng phụ thuộc vào năng lực xác định các dịch vụ tài chính mà xã hội có nhu cầu, thực hiện cung cấp các dịch vụ đó một cách có hiệu quả.

1.3.1. Nhận tiền gửi

a. *Tiền gửi tiết kiệm của cá nhân và tiền gửi có kỳ hạn của tổ chức*

Ngân hàng là tổ chức thu hút tiết kiệm lớn nhất trong hầu hết mọi nền kinh tế. Hàng triệu cá nhân, hộ gia đình và các doanh nghiệp, các tổ chức kinh tế xã hội đều gửi tiền tại ngân hàng nhằm mục tiêu đảm bảo an toàn và sinh lời. Ngân hàng mở dịch vụ nhận tiền gửi để bảo quản hộ người có tiền với cam kết hoàn trả đúng hạn. Trong cuộc cạnh tranh để tìm và giành được các khoản tiền gửi, các ngân hàng đã trả lãi cho tiền gửi như là phần thưởng cho khách hàng về việc sẵn sàng hi sinh nhu cầu tiêu dùng trước mắt và cho phép ngân hàng sử dụng tạm thời để kinh doanh.

Ngân hàng cung cấp dịch vụ giữ tiền một cách thuận lợi thông qua hệ thống mạng lưới dày đặc, giúp khách hàng có thể gửi tiền vào ngân hàng mọi lúc, mọi nơi với chi phí thấp nhất. Nhiều tiện ích được kết nối với tài khoản tiền gửi, cho phép khách hàng có thể sử dụng tiền thuận tiện.

Ngân hàng cung cấp dịch vụ giữ tiền một cách an toàn do ngân hàng có két sắt, được kiểm soát chặt chẽ nhằm đảm bảo khả năng chi trả và tham gia bảo hiểm tiền gửi.

Ngân hàng cung cấp dịch vụ giữ tiền có trả lãi. Chi phí trả lãi tiền gửi là khoản chi phí rất lớn của ngân hàng và là thu nhập quan trọng của nhiều hộ gia đình.

b. Cung cấp tài khoản giao dịch và thực hiện ủy thác

Ngân hàng mở tài khoản tiền gửi giao dịch cho mọi tổ chức và cá nhân có nhu cầu. Khi khách hàng gửi tiền vào ngân hàng, ngân hàng không chỉ bảo quản mà còn thực hiện các lệnh của khách hàng trên phạm vi quốc gia hoặc toàn cầu như chi hộ, thu hộ, chuyển tiền, quản lý hộ...

Ngân hàng cung cấp các tiện ích trong thanh toán thông qua mờ rộng mạng lưới, kết nối hệ thống thanh toán trong và ngoài nước, áp dụng công nghệ hiện đại,... Các tiện ích của thanh toán qua ngân hàng (an toàn, nhanh chóng, chính xác, tiết kiệm chi phí) đã góp phần rút ngắn thời gian kinh doanh và nâng cao thu nhập cho khách hàng.

1.3.2. Cấp tín dụng

a. Cho vay thương mại

Cho vay thương mại là các khoản cho vay ngắn hạn, tài trợ cho tài sản lưu động của doanh nghiệp (thường dưới 12 tháng). Ngay ở thời kỳ đầu, các ngân hàng đã chiết khấu thương phiếu mà thực tế là cho vay đối với những người bán (người bán chuyển các khoản phải thu cho ngân hàng để lấy tiền trước). Sau đó ngân hàng mở rộng cho vay trực tiếp đối với các khách hàng (là người mua), giúp họ có vốn để mua hàng dự trữ nhằm mở rộng sản xuất kinh doanh.

b. Tài trợ cho dự án

Bên cạnh cho vay ngắn hạn, các ngân hàng ngày càng trở nên năng động trong việc tài trợ trung dài hạn theo các dự án của doanh nghiệp (thường trên 12 tháng): cho vay để mua sắm tài sản cố định, tài trợ xây dựng nhà máy, phát triển ngành công nghệ cao. Một số ngân hàng còn cho vay để đầu tư vào đất, phát triển khu công nghiệp, khu chế xuất, giao thông.

c. Cho vay tiêu dùng

Ngân hàng cho vay tiêu dùng (chủ yếu là trung và dài hạn) để mua nhà và các tài sản lâu bền, trang trải chi phí học tập, du lịch ...

Trong giai đoạn đầu hầu hết các ngân hàng không tích cực cho vay tiêu dùng vì tin rằng các khoản cho vay tiêu dùng rủi ro và nợ tương đối cao. Sự gia tăng thu nhập của người tiêu dùng và sự cạnh tranh trong cho vay với các hằng bán lẻ đã hướng các ngân hàng tới người tiêu dùng như là

một khách hàng tiềm năng. Sau chiến tranh thế giới lần thứ hai, tín dụng tiêu dùng đã trở thành một trong những loại hình tín dụng tăng trưởng nhanh nhất ở các nước có nền kinh tế phát triển.

d. Tài trợ các hoạt động của chính phủ

Khả năng huy động và cho vay với khối lượng lớn của ngân hàng đã trở thành trọng tâm chú ý của chính phủ. Do nhu cầu chi tiêu lớn và thường là cấp bách trong khi thu không đủ, hoặc chưa kịp, chính phủ các nước đều muốn tiếp cận với các khoản cho vay của ngân hàng. Ngày nay, chính phủ giành quyền cấp phép hoạt động và kiểm soát các ngân hàng. Một số quốc gia quy định các ngân hàng được cấp giấy phép thành lập với điều kiện là họ phải cam kết thực hiện với mức độ nào đó các chính sách của chính phủ và tài trợ cho chính phủ. Các ngân hàng thường mua trái phiếu chính phủ theo một tỷ lệ nhất định trên tổng lượng tiền gửi mà ngân hàng huy động được.

Ngân hàng được hưởng lợi từ tài trợ cho chính phủ. Trái phiếu chính phủ có độ an toàn cao, có thể cầm cố hoặc chiết khấu tại ngân hàng trung ương. Do vậy các ngân hàng mua trái phiếu chính phủ nhằm mục tiêu tăng thu nhập và an toàn thanh khoản.

e. Bảo lãnh

Bảo lãnh của ngân hàng là cam kết của ngân hàng đối với người thụ hưởng về việc sẽ thực hiện nghĩa vụ tài chính nếu khách hàng của ngân hàng không thực hiện/ hoặc thực hiện không đầy đủ như cam kết. Do khả năng thanh toán của ngân hàng cho một khách hàng rất lớn và do ngân hàng nắm giữ tiền gửi của các khách hàng, nên ngân hàng có uy tín trong bảo lãnh cho khách hàng. Trong những năm gần đây, dịch vụ bảo lãnh ngày càng đa dạng và phát triển mạnh. Ngân hàng thường bảo lãnh cho khách hàng của mình mua chịu hàng hoá và trang thiết bị, phát hành chứng khoán, vay vốn của tổ chức tín dụng khác...

f. Cho thuê tài chính (Leasing)

Cho thuê tài chính (thuê mua) là việc ngân hàng mua thiết bị và cho khách hàng thuê với thời gian sao cho tiền thuê thu được phải bù đắp được chi phí và có lãi cho ngân hàng. Khách hàng có quyền mua lại tài sản thuê.

Cho thuê của ngân hàng được xếp vào tín dụng trung và dài hạn. Ngân hàng thường thành lập bộ phận cho thuê/ hoặc công ty cho thuê độc lập. Ngân hàng cũng kết nối với các hàng sản xuất để đảm bảo chất lượng tài sản cho thuê.

1.3.3. Các dịch vụ khác

a. Mua bán ngoại tệ

Một trong những dịch vụ ngân hàng đầu tiên là trao đổi (mua bán) ngoại tệ. Ngân hàng có thể mua bán ngoại tệ cho khách hàng: mua bán một loại tiền này lấy một loại tiền khác và hưởng chênh lệch giá mua bán. Dịch vụ này đáp ứng nhu cầu của khách hàng trong xuất nhập khẩu hàng hóa và dịch vụ, vay và trả nợ nước ngoài, thậm chí cả nhu cầu tích trữ ngoại tệ của dân chúng.

b. Bảo quản tài sản hộ

Các ngân hàng thực hiện việc giữ vàng và các giấy tờ có giá và các tài sản khác cho khách hàng trong két (vì vậy còn gọi là dịch vụ cho thuê két). Ngân hàng thường giữ hộ những tài sản tài chính, giấy tờ cầm cố, hoặc những giấy tờ quan trọng khác của khách với tiện ích an toàn, bí mật, thuận tiện. Dịch vụ này phát triển cùng với nhiều dịch vụ khác như mua bán hộ các giấy tờ có giá cho khách, thanh toán hộ lãi hoặc cỗ tức...

c. Quản lý ngân quỹ

Các ngân hàng mở tài khoản và giữ tiền của phần lớn các doanh nghiệp và cá nhân. Nhờ đó, ngân hàng thường có mối liên hệ chặt chẽ với nhiều khách hàng. Do có kinh nghiệm trong quản lý ngân quỹ và khả năng trong việc thu ngân, nhiều ngân hàng đã cung cấp cho khách dịch vụ quản lý ngân quỹ, quản lý việc thu chi cho khách hàng và tiến hành đầu tư phần thặng dư tiền mặt tạm thời vào các chứng khoán sinh lợi và tín dụng ngắn hạn cho đến khi khách hàng cần tiền mặt để thanh toán.

Quản lý ngân quỹ gắn với tiền gửi của doanh nghiệp và cá nhân, giúp giảm thời gian và chi phí của khách hàng, tăng thu nhập cho khách hàng từ kinh doanh ngân quỹ, đảm bảo ngân quỹ tối ưu.

Hộp 1.1 Các loại hình dịch vụ ngân hàng điện tử

- Giao dịch qua mạng toàn cầu Internet (Internet Banking) là một loại hình dịch vụ ngân hàng hiện đại cho phép khách hàng có thể giao dịch ngân hàng thông qua mạng Internet 24 / 7 ở bất cứ đâu. Giao dịch ngân hàng qua mạng toàn cầu Internet (Internet Banking) thúc đẩy các giao dịch nhanh hơn, tiết kiệm thời gian và tiền.

- Giao dịch qua mạng điện thoại (Phone Banking): khách hàng chỉ cần dùng hệ thống điện thoại thông thường để nghe được các thông tin về sản phẩm dịch vụ ngân hàng, thông tin tài khoản của mình và thậm chí có thể thực hiện được một số loại giao dịch.

- Giao dịch qua tin nhắn SMS của điện thoại di động (SMS Banking) là loại dịch vụ ngân hàng điện tử mới nhất hiện nay dựa trên công nghệ điện tử viễn thông không dây của mạng điện thoại di động, kết nối điện thoại di động của khách hàng với trung tâm cung cấp dịch vụ ngân hàng điện tử và kết nối Internet trên điện thoại di động sử dụng giao thức truyền thông.

- Giao dịch qua hệ thống ATM (Automatic Teller Machine): Ngoài chức năng chủ yếu là cho phép khách hàng rút tiền mặt, ATM còn cung cấp một loạt các tiện ích khác như cho phép khách hàng vẫn tin tài khoản, chuyển tiền giữa các tài khoản, thanh toán hóa đơn,...

- Hệ thống thanh toán điện tử tại các điểm bán hàng (POS): dịch vụ chuyển tiền điện tử tại điểm bán hàng, có thể là tại siêu thị, nơi mà khách hàng sử dụng thẻ để thanh toán.

- Dịch vụ ngân hàng qua vô tuyến truyền hình tương tác: đây là một loại hình dịch vụ có tính hai chiều được cung cấp thông qua hệ thống truyền hình kỹ thuật số.

- Dịch vụ ngân hàng tại nhà (HomeBanking): là một loại dịch vụ ngân hàng điện tử cho phép khách hàng có thể chủ động thực hiện các giao dịch ngân hàng từ văn phòng của họ.

- Ngoài ra còn có thêm các loại hình khác như giao dịch ngân hàng qua web trên điện thoại di động (WAP Banking), qua tổng đài điện thoại (Call Center / Contact center), giao dịch ngân hàng qua thư điện tử, Fax, Video (Mail Banking, Fax Banking, Video Banking).... Các tiện ích chính của dịch vụ bao gồm: cung cấp thông tin, vẫn tin, chuyển khoản, thanh toán, đăng ký, tư vấn và một số nghiệp vụ kinh doanh ngân hàng khác.

d. Cung cấp dịch vụ uỷ thác và tư vấn

Do hoạt động trong lĩnh vực tài chính các ngân hàng có rất nhiều chuyên gia về quản lý tài chính. Vì vậy, nhiều cá nhân và doanh nghiệp đã nhờ ngân hàng quản lý tài sản và quản lý hoạt động tài chính hộ. Dịch vụ uỷ thác bao gồm uỷ thác vay hộ, uỷ thác cho vay hộ, uỷ thác phát hành, uỷ thác đầu tư.... Thậm chí, các ngân hàng đóng vai trò là người được uỷ thác trong di chúc, quản lý tài sản cho khách hàng đã qua đời, bảo quản các tài sản có giá. Nhiều khách hàng còn coi ngân hàng như một chuyên gia tư vấn tài chính. Ngân hàng sẵn sàng tư vấn về đầu tư, về quản lý tài chính, về thành lập, mua bán, sáp nhập doanh nghiệp...

e. Cung cấp dịch vụ môi giới chứng khoán

Nhiều ngân hàng đang cung cấp đủ các dịch vụ tài chính cho phép khách hàng thỏa mãn mọi nhu cầu. Đây là một trong những lý do chính khiến các ngân hàng bắt đầu bán các dịch vụ môi giới chứng khoán, cung cấp cho khách hàng cơ hội mua cổ phiếu, trái phiếu với chi phí thấp. Trong nhiều trường hợp, các ngân hàng tổ chức ra công ty chứng khoán hoặc công ty môi giới chứng khoán để cung cấp dịch vụ môi giới.

Với đội ngũ phân tích chứng khoán chuyên nghiệp, công nghệ hiện đại, hoạt động môi giới kết hợp với tư vấn, hỗ trợ tài chính tạo tiện ích rất lớn cho nhà đầu tư, đặc biệt là nhà đầu tư cá nhân.

f. Cung cấp các dịch vụ bảo hiểm

Thông qua tổ chức công ty bảo hiểm con hoặc liên kết với công ty bảo hiểm ngân hàng cung cấp dịch vụ bảo hiểm.

m cho khách hàng, như bảo hiểm tài sản, bảo hiểm tín dụng. Ngân hàng cung cấp dịch vụ tiết kiệm gắn với bảo hiểm như tiết kiệm an sinh, tiết kiệm hưu trí...

Ngân hàng đã bán bảo hiểm cho khách hàng, điều đó bảo đảm việc hoàn trả trong trường hợp khách hàng bị chết, bị tàn phế hay gặp rủi ro trong hoạt động, mất khả năng thanh toán,...

g. Cung cấp các dịch vụ đại lý

Nhiều ngân hàng trong quá trình hoạt động không thể thiết lập chi nhánh hoặc văn phòng ở khắp mọi nơi. Nhiều ngân hàng (thường ngân hàng lớn) cung cấp dịch vụ ngân hàng đại lý cho các ngân hàng khác như thanh

toán hộ, phát hành hộ các chứng chỉ tiền gửi, làm ngân hàng đầu mối trong đồng tài trợ...

1.4. VAI TRÒ CỦA NGÂN HÀNG

Thông qua các dịch vụ mà ngân hàng cung cấp, ngân hàng thể hiện vai trò của mình trong tiến trình phát triển của mỗi quốc gia. Nhiều nghiên cứu khẳng định vai trò quan trọng và to lớn của hệ thống ngân hàng. Tuy nhiên vai trò tích cực đến đâu còn phụ thuộc nhiều vào cách thức quản lý hệ thống ngân hàng của mỗi quốc gia.

Hệ thống ngân hàng là một kênh huy động vốn chính, có hiệu quả, đáp ứng nhu cầu bồi sung vốn của hầu hết các doanh nghiệp và cá nhân. Hơn nữa việc phân bổ vốn qua ngân hàng (dưới hình thức tín dụng) luôn gắn liền với kiểm tra giám sát của ngân hàng. Điều này đã góp phần nâng cao hiệu quả huy động và sử dụng vốn của nền kinh tế.

Các khoản tín dụng của ngân hàng cho Chính phủ là nguồn tài chính quan trọng để đầu tư phát triển. Ngân hàng thực hiện các chính sách kinh tế, đặc biệt là chính sách tiền tệ, vì vậy là công cụ quan trọng trong chính sách kinh tế của Chính phủ nhằm phát triển kinh tế bền vững.

Ngân hàng là tổ chức cho vay chủ yếu đối với các doanh nghiệp, cá nhân, hộ gia đình, qua đó thúc đẩy sản xuất và tiêu dùng phát triển.

Ngân hàng đóng vai trò người thu quỹ cho toàn xã hội. Đàm bảo an toàn các quỹ tiền tệ, thanh toán thông suốt, góp phần tiết kiệm chi phí của toàn xã hội.

1.5. CÁC LOẠI HÌNH NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI

Có thể phân chia ngân hàng theo các tiêu thức khác nhau tùy theo yêu cầu quản lý.

1.5.1 Các loại hình ngân hàng thương mại chia theo hình thức sở hữu

a. *Ngân hàng sở hữu cá nhân*

Là ngân hàng do cá nhân thành lập bằng vốn của cá nhân hoặc gia đình. Loại ngân hàng thường nhỏ, phạm vi hoạt động trong từng địa phương, gắn liền với doanh nghiệp và cá nhân ở địa phương. Chủ ngân hàng

thường rất am hiểu tình hình của người vay, vì vậy hạn chế được sự lừa đảo của khách. Tuy nhiên, do kém đa dạng, nên khi địa phương đó gặp rủi ro (ví dụ thiên tai, mất mùa...) ngân hàng thường không tránh được tổn thất lớn.

b. Ngân hàng sở hữu của các cổ đông (ngân hàng cổ phần)

Ngân hàng này được thành lập thông qua phát hành các cổ phiếu. Việc nắm giữ cổ phiếu cho phép người sở hữu có quyền tham gia quyết định các hoạt động của ngân hàng, hưởng cổ tức từ thu nhập của ngân hàng. Ngân hàng cổ phần có khả năng tăng vốn nhanh chóng, vì vậy thường là các ngân hàng lớn. Các tổ hợp ngân hàng lớn nhất thế giới hiện nay là các ngân hàng cổ phần. Ngân hàng cổ phần thường có phạm vi hoạt động rộng, hoạt động đa năng, có nhiều chi nhánh hoặc công ty con. Khả năng đa dạng hóa cao nên ngân hàng cổ phần có thể giảm rủi ro song thường phải gánh chịu các rủi ro từ cơ chế quản lý phân quyền (nhiều chi nhánh được phân quyền lớn và hoạt động tương đối độc lập với trụ sở ngân hàng mẹ, giám đốc các chi nhánh này có thể có hành vi lạm dụng hoặc bất cẩn gây tổn thất cho ngân hàng).

c. Ngân hàng sở hữu Nhà nước

Đây là loại hình ngân hàng mà vốn sở hữu do Nhà nước cấp, có thể là nhà nước trung ương hoặc tinh, thành phố. Ngân hàng này được thành lập nhằm thực hiện một số mục tiêu nhất định thường là do chính sách của chính quyền trung ương hoặc địa phương quy định. Tại các nước đi theo con đường phát triển Xã hội chủ nghĩa, Nhà nước thường quốc hữu hoá các ngân hàng tư nhân hoặc tự xây dựng ngân hàng của nhà nước. Những ngân hàng sở hữu Nhà nước thường được Nhà nước hỗ trợ về tài chính và bảo lãnh phát hành giấy nợ, do vậy rất ít khi bị phá sản.

d. Ngân hàng liên doanh

Ngân hàng liên doanh được hình thành dựa trên góp vốn của hai hoặc nhiều bên, thường là giữa ngân hàng trong nước với ngân hàng nước ngoài, hoặc ngân hàng với công ty tài chính để tận dụng các ưu thế của nhau.

1.5.2. Các loại hình ngân hàng thương mại chia theo tính chất hoạt động

a. Tính chất đơn năng/chuyên doanh

Ngân hàng hoạt động theo hướng đơn năng : chỉ tập trung cung cấp

một số dịch vụ ngân hàng ví dụ như chỉ cho vay đối với xây dựng cơ bản, hoặc đối với nông nghiệp; hoặc chỉ cho vay (không bảo lãnh hoặc cho thuê)... Tính chuyên môn hoá cao cho phép ngân hàng có được đội ngũ cán bộ giàu kinh nghiệm, tinh thông nghiệp vụ. Tuy nhiên ngân hàng thường gặp rủi ro lớn khi ngành, hoặc lĩnh vực hoạt động mà ngân hàng phục vụ sa sút. Ngân hàng đơn năng có thể là ngân hàng nhỏ, phạm vi hoạt động hẹp, hoặc là những ngân hàng sở hữu của công ty (nhiều tập đoàn công nghiệp tổ chức ngân hàng để phục vụ cho các thành viên của tập đoàn).

b. Tính chất đa năng

Là ngân hàng cung cấp mọi dịch vụ ngân hàng cho mọi đối tượng. Đây là xu hướng hoạt động chủ yếu hiện nay của các ngân hàng thương mại. Ngân hàng đa năng thường là ngân hàng lớn (hoặc sở hữu công ty). Tính đa dạng sẽ giúp ngân hàng tăng thu nhập và hạn chế rủi ro.

c. Tính chất dịch vụ bán buôn

Dịch vụ ngân hàng cung cấp cho Chính phủ, các định chế tài chính và các doanh nghiệp lớn với giá trị dịch vụ lớn.

d. Tính chất dịch vụ bán lẻ

Dịch vụ ngân hàng cung cấp cho hàng triệu khách hàng cá nhân, doanh nghiệp vừa và nhỏ dựa trên việc sử dụng e-banking...

1.5.3 Các loại hình ngân hàng thương mại chia theo cơ cấu tổ chức

a. Ngân hàng sở hữu công ty

Ngân hàng thường sở hữu các công ty như chứng khoán, mua bán nợ, bảo hiểm,... Do luật nhiều nước cấm hoặc hạn chế ngân hàng tham gia trực tiếp vào một số loại hình kinh doanh như chứng khoán, bất động sản, cho thuê tài chính... nên các ngân hàng lớn đã thành lập, hoặc mua lại công ty hoạt động trong các lĩnh vực trên nhằm mở rộng hoạt động. Các ngân hàng cũng thường liên kết sở hữu các công ty chuyên mua, công ty thẻ, viễn thông ...nhằm cung cấp công nghệ cao cho hoạt động ngân hàng.

b. Ngân hàng thuộc sở hữu công ty

Nhiều tập đoàn kinh tế/tập đoàn tài chính thành lập ngân hàng để đa dạng và hỗ trợ các hoạt động của tập đoàn. Ngân hàng có thể là sở hữu của

các tập đoàn công nghiệp (ngân hàng công nghiệp), hoặc năng lượng, thương mại...

c. Ngân hàng đơn nhất

Ngân hàng đơn nhất là ngân hàng không có chi nhánh, tức là các dịch vụ ngân hàng chỉ do 1 hội sở ngân hàng cung cấp.

d. Ngân hàng có chi nhánh

Ngân hàng có chi nhánh là ngân hàng cung cấp dịch vụ ngân hàng thông qua nhiều đơn vị ngân hàng. Việc thành lập chi nhánh thường bị kiểm soát chặt chẽ bởi ngân hàng trung ương thông qua các quy định về mức vốn sở hữu, về chuyên môn của đội ngũ cán bộ, về sự cần thiết của dịch vụ ngân hàng trong vùng...

1.6. HỆ THỐNG NGÂN HÀNG VIỆT NAM

1.6.1. Ngân hàng trong giai đoạn 1951 - 1990

Tổ chức tín dụng đầu tiên của nước Việt Nam dân chủ cộng hoà là Nha tín dụng, được thành lập 1951. Đây là tiền thân của Ngân hàng Nhà nước Việt Nam. Ngân hàng Nhà nước Việt Nam với hệ thống các chi nhánh tinh và chi điểm huyện, đã từng là tổ chức tín dụng lớn nhất và duy nhất trong hàng chục năm. Chức năng chính của Ngân hàng Nhà nước Việt Nam là huy động tiền gửi của các doanh nghiệp, các cơ quan đoàn thể, các tổ chức kinh tế và dân cư để cho vay. Ngân hàng Nhà nước vừa là cơ quan quản lý tiền tệ tín dụng vừa là tổ chức kinh doanh không vì mục tiêu lợi nhuận.

Trong cơ chế kế hoạch hoá tập trung và trong điều kiện chiến tranh, Ngân hàng Nhà nước phải thực hiện các kế hoạch tiền tệ tín dụng được giao. Lãi suất, tỷ giá, tỷ lệ cho vay ...phải hướng vào phục vụ các doanh nghiệp nhà nước, các hợp tác xã và phục vụ quốc phòng để hoàn thành các kế hoạch 5 năm, phát triển kinh tế miền Bắc đồng thời chi viện cho tiền tuyến. Trong điều kiện như vậy, hiệu quả tài chính trong hoạt động của ngân hàng không thể đặt lên hàng đầu. Ngân hàng nhà nước trở thành kênh cấp vốn của Nhà nước cho các ngành, các lĩnh vực thông qua hình thức tín dụng. Phần

lớn doanh nghiệp và hợp tác xã vay ngân hàng 100% vốn lưu động và 70 - 90 % vốn cố định.

Ngân hàng Nhà nước đã đóng vai trò quan trọng trong công cuộc kháng chiến chống Pháp, chống Mĩ cứu nước, xây dựng chủ nghĩa xã hội ở miền Bắc, kiến thiết đất nước sau 1975. Nhiều công trình xây dựng, nhà máy, trường học, các hợp tác xã hình thành và phát triển thông qua tài trợ của Ngân hàng Nhà nước. Thanh toán không dùng tiền mặt qua ngân hàng được mở rộng tạo điều kiện cho Nhà nước kiểm soát các hoạt động kinh tế. Ngân hàng Nhà nước Việt Nam là người đại diện cho Việt Nam trong hệ thống ngân hàng các nước xã hội chủ nghĩa, tiếp nhận và quản lý các khoản tài trợ của các nước ủng hộ công cuộc xây dựng và bảo vệ tổ quốc của nhân dân Việt Nam.

Sau 1975, cùng với khó khăn của các nước xã hội chủ nghĩa, viện trợ cho Việt Nam giảm sút. Việt Nam phải đối đầu với hàng loạt các thách thức lớn: Giải quyết nạn đói sau chiến tranh, các vấn đề xã hội cấp bách, các công trình, nhà máy bị tàn phá, thiếu ngoại tệ mạnh để nhập khẩu thiết bị và hàng tiêu dùng thiết yếu...các chính sách bao cấp trong kinh tế đã đẩy các doanh nghiệp vào tình trạng trì trệ không lối thoát.

Ngân hàng nhà nước phải in tiền để tài trợ cho nhu cầu chi tiêu của các doanh nghiệp, các đơn vị hành chính sự nghiệp. Lượng tiền cung ứng gia tăng trong điều kiện sản lượng không tăng kịp đã đẩy lạm phát lên cao trong những năm 80. Lạm phát gia tăng làm xói mòn tiết kiệm, khuyến khích tích trữ và đầu cơ, dẫn đến gia tăng mạnh nhu cầu vay vốn từ ngân hàng. Lãi suất thực âm, tỷ giá bị bóp méo, tiền lương không đủ trang trải các chi phí tối thiểu... Vòng xoáy này gây sức ép ngân hàng phải in nhiều tiền hơn. Ngân hàng không bao toàn được vốn, không tính toán được hiệu quả kinh tế, bị kéo vào vòng xoáy của siêu lạm phát.

Tình trạng độc quyền trong hệ thống ngân hàng (Chỉ có Ngân hàng Nhà nước và một số ngân hàng chuyên doanh khác cũng thuộc sở hữu nhà nước, được Nhà nước phân chia ranh giới phục vụ) đã góp phần duy trì tình trạng trì trệ trong các ngân hàng, làm giảm vai trò là trung gian tài chính hoạt động vì mục tiêu hiệu quả kinh tế.

1.6.2. Hệ thống ngân hàng trong chuyển đổi cơ chế kinh tế (sau 1990)

Hệ thống Ngân hàng Việt Nam đã được đổi mới một cách đáng kể trong quá trình chuyển đổi từ nền kinh tế tập trung sang nền kinh tế thị trường có điều tiết vĩ mô của Nhà nước.

Từ mô hình hệ thống Ngân hàng của nền kinh tế kế hoạch hoá tập trung chuyển sang mô hình Ngân hàng của nền kinh tế thị trường, mô hình tổ chức có sự thay đổi căn bản đó là tách biệt chức năng quản lý hoạt động ngân hàng với chức năng kinh doanh tiền tệ, đa dạng hoá các loại hình ngân hàng, từng bước xoá bỏ độc quyền, chuyển sang cạnh tranh có sự quản lý của nhà nước. Kể từ đầu những năm 90 hệ thống các Ngân hàng thương mại đã không ngừng phát triển về loại hình và nghiệp vụ góp phần quan trọng vào sự tăng trưởng kinh tế đất nước.

Giai đoạn này Việt Nam có 4 Ngân hàng thương mại quốc doanh : Ngân hàng Ngoại thương Việt Nam, Ngân hàng Công thương Việt Nam, Ngân hàng Đầu tư và Phát triển Việt Nam, Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển nông thôn Việt Nam. Đây là những ngân hàng thương mại lớn của Việt Nam, chiếm thị phần chủ yếu. Trong giai đoạn đầu, các ngân hàng thương mại quốc doanh phải hoạt động trong môi trường khó khăn: gánh chịu việc xử lý các tồn đọng nặng nề của cơ chế cũ, tình hình tài chính mất cân đối, nợ quá hạn khê định cao do các tổ chức kinh tế làm ăn thua lỗ, lạm phát cao, lãi suất thực âm, tỷ giá ngoại tệ còn bao cấp.

Đến đầu năm 1990, cả nước đã có tới 15 ngân hàng thương mại cổ phần và các hợp tác xã tín dụng do các cấp chính quyền thành lập ở cả thành thị lẫn nông thôn. Trong môi trường chưa ổn định, các tổ chức tín dụng này đều còn non nớt, tình trạng mất khả năng chi trả của nhiều tổ chức tín dụng đã làm mất lòng tin của dân chúng. Đến quý I năm 1990 với 791 tỷ đồng đã cho vay thì 510 tỷ đồng quá hạn và đến quý III năm 1990 hầu hết các tổ chức tín dụng lâm vào tình trạng mất khả năng chi trả.

Tháng 5/1990, 2 Pháp lệnh Ngân hàng (Pháp lệnh Ngân hàng Nhà nước và Pháp lệnh Ngân hàng, Hợp tác xã tín dụng và Công ty tài chính) ra đời, tạo khung pháp lý quan trọng cho hoạt động ngân hàng, tạo nên bước ngoặt quan trọng trong hoạt động của toàn hệ thống ngân hàng.

Hai pháp lệnh Ngân hàng đã khẳng định hệ thống Ngân hàng là hệ thống 2 cấp bao gồm Ngân hàng Nhà nước Việt Nam - tổ chức xây dựng và điều hành chính sách tiền tệ và các ngân hàng thương mại, hợp tác xã tín dụng, công ty tài chính - doanh nghiệp kinh doanh tiền tệ. Pháp lệnh đã khẳng định tính đa hình thức sở hữu, đa loại hình, đa thành phần và kinh doanh đa năng của hệ thống ngân hàng thương mại. Pháp lệnh đã mở đường cho quá trình phát triển các loại hình ngân hàng tại Việt Nam, bao gồm *ngân hàng quốc doanh, ngân hàng thương mại cổ phần, ngân hàng liên doanh giữa Việt Nam và nước ngoài, chi nhánh ngân hàng nước ngoài tại Việt Nam*.

Được xây dựng từ năm đầu chuyển đổi cơ chế, Pháp lệnh đã không thể đáp ứng yêu cầu phát triển của hệ thống tài chính ở Việt Nam trong giai đoạn nửa sau của những năm 90. Trước tình hình đó, Quốc hội đã thông qua Luật về Ngân hàng Nhà nước và Luật về các tổ chức tín dụng ở nấc thang pháp lý cao hơn, Luật các tổ chức tín dụng đã tạo môi trường pháp lý mới cho sự phát triển của các ngân hàng.

Các ngân hàng thương mại mở rộng đối tượng phục vụ cho mọi thành phần kinh tế, mở rộng thị trường. Nhiều nghiệp vụ ngân hàng mới bước đầu được thực hiện như nghiệp vụ chiết khấu các giấy tờ có giá, tài trợ bán hàng trả góp, tín dụng thuê mua, đấu thầu tín phiếu kho bạc, hùn vốn mua cổ phần các doanh nghiệp....

Nhằm nâng cao hiệu quả hoạt động, các ngân hàng thương mại nhà nước từng bước cổ phần hóa, bỏ dần các cấp trung gian, tách biệt dần các hoạt động chính sách và hoạt động thương mại, áp dụng phương pháp quản trị hiện đại, đổi mới công nghệ phù hợp với yêu cầu quản lý kinh doanh, nâng cao chất lượng phục vụ khách hàng, bước đầu hình thành các công ty con, triển khai các nghiệp vụ mới.

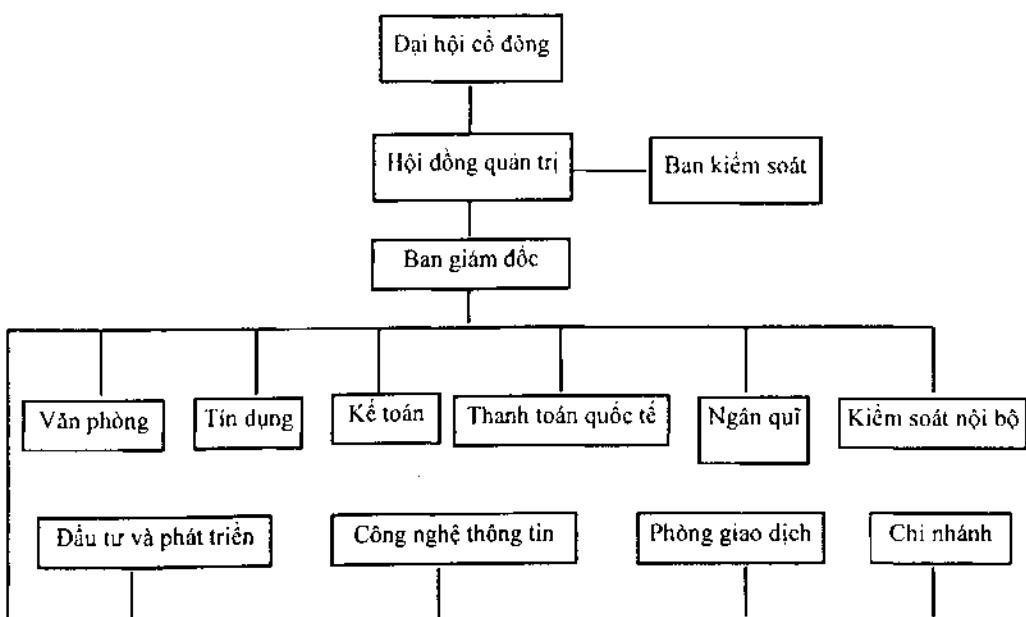
Thành tựu của hệ thống ngân hàng Việt Nam trong thời gian qua là kết quả của nhiều nhân tố tác động. Cùng với quá trình cải cách kinh tế nói chung, Đảng và Nhà nước đặc biệt quan tâm tới cải cách trong lĩnh vực ngân hàng. Các chính sách tiền tệ - tín dụng của Nhà nước đã góp phần thúc đẩy sự phát triển của hệ thống ngân hàng. Kinh tế thị trường đã thúc đẩy quá trình xâm nhập và phát triển của tư tưởng và tác phong kinh doanh mới

trong các ngân hàng. Sự có mặt của các chi nhánh ngân hàng nước ngoài và ngân hàng liên doanh cũng đã góp phần tạo ra những động lực mới cho sự phát triển của hệ thống ngân hàng thương mại Việt Nam.

1.6.3. Tổ chức bộ máy và điều hành của ngân hàng

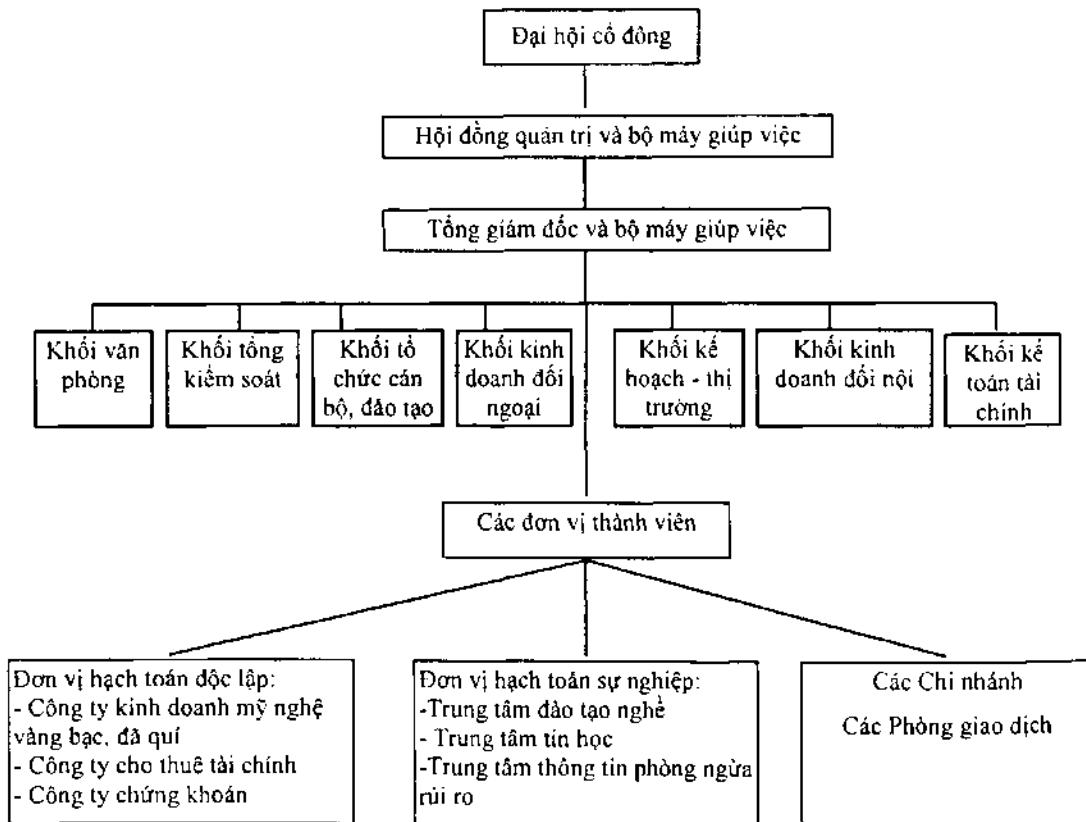
Ngân hàng là một doanh nghiệp. Tuỳ theo quy mô hoạt động, hình thức sở hữu và chiến lược hoạt động mà mỗi ngân hàng phải tìm hình thức tổ chức phù hợp.

Sơ đồ 1.2: Tổ chức bộ máy của ngân hàng cổ phần không sở hữu công ty



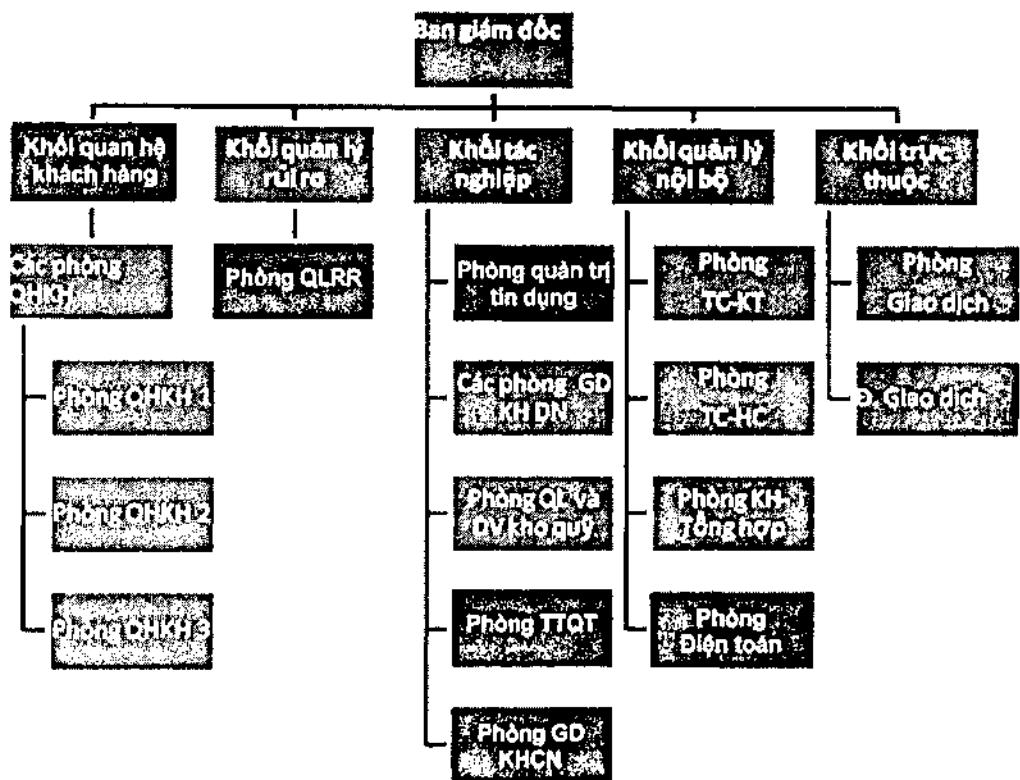
Tổ chức bộ máy của ngân hàng lớn, sở hữu công ty thường gồm nhiều bộ phận (phòng ban, khối), các công ty con, công ty liên doanh, chi nhánh hơn ngân hàng nhỏ và không sở hữu công ty.

Sơ đồ 1.3: Tổ chức bộ máy của ngân hàng cổ phần sở hữu công ty



Ngân hàng lớn thường có nhiều chi nhánh, sở hữu nhiều công ty, hoạt động trên nhiều lĩnh vực, thị trường và có thể có nhiều chi nhánh ở nước ngoài. Ngân hàng lớn cung cấp dịch vụ bán buôn có những khách hàng lớn (tổng công ty, các tập đoàn kinh tế...). Vì vậy tổ chức bộ máy của ngân hàng phải mang tính chuyên môn hoá cao. Tại các phòng chuyên môn tập trung các chuyên gia về tư vấn, nghiên cứu thị trường, phân tích tài chính công ty, ngành, quốc gia, các chuyên gia về cho vay, chứng khoán, luật, nhân sự, công nghệ...

Sơ đồ 1.4: Mô hình tổ chức của chi nhánh



Tổ chức bộ máy của ngân hàng lớn còn thể hiện ở tổ chức bộ máy của các đơn vị thành viên. Các chi nhánh của ngân hàng lớn bao gồm nhiều phòng chuyên sâu như tín dụng công ty, tín dụng tiêu dùng, thẩm định và bảo lãnh, kế toán và thanh toán quốc tế, uỷ thác, ...

Các ngân hàng nhỏ thường ít chi nhánh, hoạt động trong phạm vi địa phương, nghiệp vụ kém đa dạng. Để thích ứng với quy mô nhỏ, ngân hàng thường tổ chức bộ máy gọn, mỗi phòng có thể kiêm nhiệm nhiều nhiệm vụ ví dụ phòng tín dụng vừa cho vay doanh nghiệp vừa cho vay tiêu dùng, vừa phân tích dự án...Ngân hàng nhỏ đòi hỏi mỗi cán bộ phải thông thạo nhiều công việc. So với ngân hàng lớn, mỗi liên kết giữa các phòng của ngân hàng nhỏ chặt chẽ hơn, khả năng kiểm soát của Ban giám đốc đối với các bộ phận cao hơn.

Tổ chức bộ máy của ngân hàng thường phải phân định rõ ràng chức năng nhiệm vụ của Hội đồng quản trị (quản trị điều hành) và Ban Tổng giám đốc (quản trị kinh doanh), phân tách hoạt động kiểm soát, kiểm toán nội bộ nhằm đảm bảo an toàn, hạn chế rủi ro trong ngân hàng.

Tổ chức bộ máy của ngân hàng không ngừng thay đổi trước thay đổi của môi trường kinh doanh. Sự phát triển của các tổ chức tài chính mới, sự ra đời của các sản phẩm ngân hàng, sự thay đổi về nhu cầu tiết kiệm hay vay mượn, sự phát triển của công nghệ, quá trình đa dạng hóa, toàn cầu hóa tạo mối liên kết mới... đều dẫn đến sự thay đổi bộ máy tổ chức của ngân hàng

Tổ chức bộ máy nhằm mục tiêu chủ yếu là tăng hiệu suất công việc, dẫn đến tăng thu nhập, giảm rủi ro cho ngân hàng. Mỗi chi nhánh, công ty con, phòng ban tổ chức ra đều làm gia tăng chi phí nhân công, chi phí quản lý, chi phí đầu tư... Hơn nữa, nếu phân định nhiệm vụ không rõ ràng có thể dẫn đến trùng lặp giữa các bộ phận. Do vậy tổ chức bộ máy phải nghiên cứu tính hiệu quả của các phòng, các chi nhánh. Tổ chức bộ máy vừa phải đảm bảo quyền và hiệu quả hoạt động của Hội đồng quản trị, Ban giám đốc vừa tăng tính độc lập tương đối của các bộ phận trong ngân hàng.

1.6.4. Các nhân tố tác động tới hoạt động ngân hàng tại Việt Nam

1.6.4.1. Chính phủ thực hiện chính sách giảm bao cấp và can thiệp trực tiếp

Trong thời kỳ bao cấp, Nhà nước bao cấp cho các ngân hàng và doanh nghiệp. Đồng thời với chính sách này là quy định của Nhà nước về đối tượng cho vay, lãi suất, ngành nghề... Mỗi doanh nghiệp chỉ được quan hệ với một ngân hàng trên địa bàn, lãi nộp ngân sách, lỗ ngân sách bù...

Cạnh tranh và quá trình mở rộng dịch vụ ngân hàng được thúc đẩy bởi sự giảm bớt bao cấp và can thiệp trực tiếp của Chính phủ, tạo quyền chủ động cho các ngân hàng. Các hoạt động của ngân hàng chính sách được tách biệt với các hoạt động của ngân hàng thương mại. Từng bước, nợ xấu được tính đủ và bù đắp bằng quỹ dự phòng tồn thắt. Các ngân hàng được chủ động cung cấp nhiều dịch vụ ngân hàng, quyết định đối tượng cho vay, lãi suất và các điều kiện cho vay, mức phí... các doanh nghiệp được quyền giao dịch với nhiều ngân hàng.

Giảm và xoá bao cấp của Nhà nước đối với ngân hàng đã tạo sân chơi bình đẳng cho mọi loại hình ngân hàng, buộc các ngân hàng phải cạnh tranh, thực sự kinh doanh trên cơ sở phục vụ khách hàng.

1.6.4.2. Sự phát triển dịch vụ tài chính trên thế giới và trong khu vực

Sự phát triển của các tổ chức tài chính, sự thay đổi công nghệ, đòi hỏi cao hơn của khách hàng đã dẫn đến yêu cầu gia tăng số lượng và chất lượng dịch vụ ngân hàng. Sự hiện diện của các chi nhánh ngân hàng nước ngoài tại Việt Nam, sự phát triển các tổ chức tài chính phi ngân hàng cho thấy dịch vụ tài chính phát triển rất nhanh, đa dạng, rộng khắp. Hàng nghìn sản phẩm dịch vụ tài chính được cung cấp trên thị trường tài chính quốc tế đã tạo áp lực lên các ngân hàng thương mại nội địa.

Các ngân hàng đang mở rộng dịch vụ cung cấp cho khách hàng. Quá trình này làm tăng những nguồn thu mới đồng thời cũng gia tăng chi phí của ngân hàng và dẫn đến rủi ro phá sản cao hơn. Các ngân hàng Việt Nam từ đầu năm 90 mới chỉ cung cấp chủ yếu dịch vụ tiền gửi, cho vay các doanh nghiệp, hộ sản xuất và dịch vụ thanh toán đến năm 2000 đã cung cấp các dịch vụ chiết khấu, cho thuê, bảo lãnh, dịch vụ chứng khoán, cho vay người tiêu dùng, thanh toán thẻ, thanh toán qua mạng... Ngân hàng phát triển thêm các dịch vụ ngân hàng bán buôn, cung cấp tài chính cho các tổ chức tài chính, các công ty mẹ trong các tập đoàn kinh tế... Ngân hàng cũng phát triển thêm các dịch vụ ngân hàng bán lẻ, cung cấp dịch vụ ngân hàng 24 giờ, đa tiện ích cho hàng triệu khách hàng...Đa dạng hóa các dịch vụ đòi hỏi ngân hàng phải nâng cao trình độ của nhân viên ngân hàng, thiết lập các phòng chức năng thích ứng cho dịch vụ mới, tổ chức lại bộ máy điều hành...

1.6.4.3. Xu hướng đa dạng hóa gắn liền với mở rộng phạm vi hoạt động

Đa dạng hóa và mở rộng thị trường là điều kiện để hạn chế rủi ro và cung cấp cho khách hàng về hình ảnh một ngân hàng toàn diện. Mở rộng phạm vi hoạt động có nghĩa là không ngừng gia tăng khách hàng, thị phần, lĩnh vực hoạt động, vùng lãnh thổ. Ngân hàng phải là “bách hóa tài chính”. Đây là cách thức để gia tăng doanh lợi và đạt hiệu quả cao.

Thời kỳ đổi mới cơ chế, dưới ảnh hưởng của công nghệ và toàn cầu hóa, ngân hàng cần phải đa dạng các loại dịch vụ và mở rộng hoạt động

bằng cách vươn tới các thị trường mới trong và ngoài nước. Các ngân hàng chuyên doanh của Việt Nam từng bước chuyển sang mô hình đa năng, cung cấp tất cả các dịch vụ của ngân hàng. Ví dụ các ngân hàng đều nỗ lực mở rộng nghiệp vụ thanh toán quốc tế (trước đây là dịch vụ riêng có của Ngân hàng Ngoại thương Việt Nam), mở rộng cho vay xây dựng cơ bản, cho vay trong lĩnh vực nông nghiệp và nông thôn... Nhiều ngân hàng thành lập các công ty con như công ty bảo hiểm, chứng khoán, cho thuê... Nhiều ngân hàng liên doanh với các ngân hàng nước ngoài hoặc phát triển các chi nhánh tại các vùng của đất nước và quốc tế, hoặc phát triển mạng lưới ngân hàng đại lý. Nhiều ngân hàng mua lại ngân hàng khác. Xu hướng này đang biến ngân hàng Việt Nam trở thành tổ chức tài chính đa năng với cấu trúc tập đoàn.

1.6.4.4. Sự gia tăng cạnh tranh

Sự cạnh tranh trong lĩnh vực dịch vụ tài chính đang ngày càng trở lên quyết liệt khi ngân hàng và các đối thủ cạnh tranh mở rộng danh mục dịch vụ. Các ngân hàng, các quỹ đầu tư, các quỹ hưu trí, các hiệp hội tiết kiệm... đang cạnh tranh để tìm kiếm các nguồn tiết kiệm và thị trường dịch vụ. Áp lực cạnh tranh đóng vai trò như một lực đẩy tạo ra sự phát triển dịch vụ cho tương lai.

Cạnh tranh thúc đẩy các ngân hàng Việt Nam cung cấp các tiện ích ngày càng tốt hơn cho khách hàng. Công chúng có một mức thu nhập khá hơn từ khoản tiết kiệm của mình. Nhiều loại tài khoản tiền gửi mới được phát triển. Lãi suất cho vay và điều kiện cho vay cũng thông thoáng hơn. Đầu năm 90, thời gian xét duyệt cho vay có khi phải vài tuần, cho đến vài tháng, thời gian chuyển tiền cũng hàng chục ngày. Hiện nay, chỉ sau khoảng 5-10 ngày, ngân hàng phải trả lời có cho vay hay không, chuyển tiền chỉ mất vài giờ hoặc vài phút. Cạnh tranh buộc các ngân hàng trong nước phải áp dụng công nghệ mới, thay đổi tư duy về tuyển dụng nhân sự, mức lương, quảng cáo và đặc biệt chú ý tới chất lượng các dịch vụ.

1.6.4.5. Áp lực gia tăng vốn chủ sở hữu

Vốn chủ sở hữu là điều kiện ban đầu để thành lập ngân hàng, là nguồn tài trợ chính cho xây dựng trụ sở ngân hàng, mua sắm thiết bị. Vốn chủ sở

hữu có chức năng quan trọng là chống đỡ rủi ro cho những người gửi tiền. Do vậy, mức tối thiểu luôn được các cơ quan chức năng kiểm soát ngân hàng quan tâm. Rất nhiều các chỉ tiêu hoạt động của ngân hàng bị ràng buộc với vốn chủ sở hữu như mức huy động tối đa, mức cho vay tối đa cho một khách hàng, số lượng chi nhánh...

Rất nhiều ngân hàng ở Việt Nam được thành lập vào cuối những năm 80 và đầu những năm 90. Đây là giai đoạn chuyển đổi cơ chế tại Việt Nam. Do thị trường tài chính chưa phát triển, dân chúng chưa quen với cổ phần và hơn nữa thu nhập của đại bộ phận dân cư còn thấp, thu ngân sách nhỏ nên phần lớn các ngân hàng được thành lập với mức vốn chủ sở hữu thấp (các ngân hàng thương mại quốc doanh được cấp 200 tỷ VND, các ngân hàng cổ phần từ 5- 50 tỷ). Vốn thấp đang hạn chế các ngân hàng Việt Nam tiếp cận với các khách hàng có nhu cầu vay lớn, gây gánh nặng tài chính cho quốc gia khi các ngân hàng bị phá sản, hạn chế các ngân hàng mở rộng quy mô hoạt động, gia tăng số lượng và chất lượng dịch vụ.

Nhu cầu mở rộng chi nhánh, thành lập các công ty con, tăng dư nợ cho khách hàng lớn đang buộc các ngân hàng phải tăng vốn chủ sở hữu. Theo Hiệp Định Basel, tỷ lệ vốn chủ sở hữu có điều chỉnh trên tài sản điều chỉnh qua hệ số rủi ro tối thiểu là 8%. Áp lực của thị trường tài chính quốc tế, áp lực của hạn chế rủi ro buộc nhiều ngân hàng Việt Nam phải tăng vốn chủ sở hữu thông qua quá trình tự tích luỹ, phát hành cổ phiếu mới, cổ phần hoá, sáp nhập, lành mạnh hoá tinh hình tài chính và hạn chế tồn thắt.

1.6.4.6. Sự gia tăng rủi ro

Rủi ro tín dụng, rủi ro thanh khoản, rủi ro thị trường... là rủi ro nội tại của hoạt động ngân hàng.

Trong nhiều năm, lãi suất của ngân hàng thương mại do Ngân hàng Nhà nước quy định và bị "đóng" lại, ít thay đổi (có khi 2-3 năm mới thay đổi một lần). Do vậy các tài sản và nguồn của ngân hàng đều ít nhạy cảm lãi suất. Sau 1996, lãi suất trở nên linh hoạt hơn, khách hàng và ngân hàng làm quen với tình trạng thay đổi lãi suất nhiều lần trong năm, thậm chí trong tháng. Cạnh tranh đã tạo nên phân biệt lãi suất giữa các ngân hàng. Mật độ ngân hàng, sự tiện lợi khi giao dịch với ngân hàng và quy mô thu nhập gia

tăng đã khiến cho việc di chuyển của khách hàng ngày càng tăng, làm tăng tính nhạy cảm của tài sản và nguồn đối với lãi suất.

Việc tạo ra các sản phẩm ngân hàng như thẻ, hợp đồng phái sinh,... trong khi kinh nghiệm của cán bộ ngân hàng còn ít, việc mở rộng tín dụng tới các ngành, vùng mới, tham gia vào thị trường tài chính quốc tế... đều làm gia tăng rủi ro cho các ngân hàng.

Hàng loạt các HTX tín dụng bị đổ bể, nhiều ngân hàng thương mại có phần phải bị kiểm soát đặc biệt, hàng tỷ đồng thất thoát hoặc quá hạn, khó đòi, trộm cắp, lừa đảo trong ngân hàng ngày càng tăng...

Áp lực gia tăng rủi ro buộc các ngân hàng phải xây dựng và hoàn thiện chiến lược quản trị rủi ro. Các chuẩn mực quốc tế về quản trị rủi ro dần được áp dụng nhằm chuẩn hóa hoạt động và đội ngũ cán bộ ngân hàng.

1.6.4.7. Cách mạng công nghệ

Công nghệ hiện đại làm thay đổi cơ bản hoạt động ngân hàng. Lao động thủ công trong những năm 80 tại các ngân hàng Việt Nam đang được thay thế dần bằng hệ thống máy tính. Các hoạt động huy động, chi trả tiền gửi cho khách đang được thực hiện trên máy. Ngân hàng đang mở rộng dịch vụ ngân hàng qua mạng, ngân hàng qua điện thoại. An toàn và sang trọng đang là đòi hỏi trong việc xây dựng mới các trụ sở ngân hàng. Để mở rộng thanh toán, các ngân hàng lắp đặt máy rút tiền tự động tại các siêu thị, công sở. Kinh doanh ngoại tệ trên thị trường hối đoái quốc tế đòi hỏi ngân hàng phải nối mạng với các trung tâm tiền tệ quốc tế.

Công nghệ làm gia tăng tính tiện ích, đa tiện ích trong dịch vụ ngân hàng, phát triển dịch vụ ngân hàng mới, thu hút hàng triệu khách hàng trên toàn cầu. Công nghệ hiện đại cho phép ngân hàng vươn xa hơn, liên kết với nhau để cùng sử dụng. Điều này tạo cơ hội cho các ngân hàng hợp tác, cạnh tranh, sáp nhập, chi phối lẫn nhau nhiều hơn. Việc giảm tương đối nhân công và gia tăng chi phí cố định là xu hướng trong hoạt động của ngân hàng dưới ảnh hưởng của công nghệ thông tin.

Tóm tắt chương

Ngân hàng, trong đó ngân hàng thương mại chiếm số lượng đông đảo nhất, là tổ chức cung cấp các dịch vụ tài chính. Trong chương này, chúng ta đã nghiên cứu quá trình hình thành và phát triển của ngân hàng, các chức năng cơ bản và các dịch truyền thống cũng như hiện đại của hệ thống ngân hàng, cấu trúc tổ chức, mô hình hoạt động của ngân hàng hiện đại. Bên cạnh nghiên cứu các nguyên lý chung, chúng ta cũng xem xét một số vấn đề của hệ thống ngân hàng thương mại Việt Nam.

Các thuật ngữ chính

Ngân hàng	Dịch vụ ngân hàng
Ngân hàng thương mại	Ngân hàng đa năng
Tín dụng ngân hàng	Ngân hàng chuyên doanh
Hoạt động ngân hàng	Tổ chức tín dụng
Trung gian tài chính	Dịch vụ ngân hàng bán buôn
Trung gian thanh toán	Dịch vụ ngân hàng bán lẻ

Câu hỏi thảo luận

1. Trình bày lịch sử hình thành và phát triển của ngân hàng thương mại.
2. Phân tích chức năng "Trung gian tài chính" của ngân hàng thương mại.
3. Phân tích chức năng "Trung gian thanh toán" của ngân hàng thương mại.
4. Trình bày các dịch vụ của ngân hàng thương mại.
5. Trình bày quá trình hình thành và phát triển của hệ thống ngân hàng Việt Nam.

Chương 2

NGUỒN VỐN VÀ QUẢN LÝ NGUỒN VỐN

Ngân hàng kinh doanh tiền tệ dưới hình thức huy động vốn, cho vay, đầu tư và cung cấp các dịch vụ khác. Hoạt động huy động vốn gồm các nội dung chủ yếu như: Xác lập mục tiêu, Xây dựng chính sách và quy trình huy động (chính sách quy mô, lãi suất, kỳ hạn), Tổ chức thực hiện các nghiệp vụ, kiểm tra, kiểm soát và đánh giá kết quả huy động.

Chương Nguồn vốn và quản lý nguồn vốn tập trung nghiên cứu Hoạt động huy động vốn nợ - chiếm khoảng 90% tổng nguồn vốn của ngân hàng - bao gồm hình thức, các biện pháp huy động và các phương pháp quản lý nhằm thực hiện mục tiêu kinh doanh mà ngân hàng đề ra.

2.1. NGUỒN VỐN VÀ NGHIỆP VỤ HUY ĐỘNG VỐN CỦA NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI

2.1.1. Phân loại nguồn vốn của NHTM

Ngân hàng huy động vốn dưới hình thức tiền tệ. Nguồn vốn của ngân hàng thường được phân loại :

- Theo tính chất hoàn trả : Vốn của chủ ngân hàng và các khoản nợ
- Theo thời hạn nợ : Nguồn ngắn hạn ($t \leq 12$ tháng), trung hạn (12 tháng $< t \leq 5$ năm), dài hạn ($t > 5$ năm)
- Theo loại tiền : Nội tệ, ngoại tệ, kim loại quý
- Theo khách hàng : Các khoản tiền của chính phủ, các định chế tài chính, doanh nghiệp, cá nhân
- Theo phương thức huy động: Nhận gửi (tiền gửi thanh toán, tiết kiệm, tiền gửi khác), đi vay (vay NHTW, vay tổ chức tài chính khác, bằng cách phá hàng giấy nợ), nợ khác.

- Theo mục tiêu của khách hàng : Tiền gửi thanh toán, tiền gửi tiết kiệm, tiền gửi ủy thác ...

2.1.2. Vốn chủ sở hữu

Để bắt đầu hoạt động ngân hàng (được pháp luật cho phép) chủ ngân hàng phải có một lượng vốn nhất định gọi là vốn pháp định. Đây là loại vốn ngân hàng có thể sử dụng lâu dài, không phải hoàn trả, hình thành nên trang thiết bị, nhà cửa ngân hàng. Nguồn hình thành và nghiệp vụ hình thành loại vốn này rất đa dạng tùy theo tính chất sở hữu, năng lực sinh lời của chủ ngân hàng và sự phát triển của thị trường tài chính.

2.1.2.1. Nguồn vốn 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 sáng lập đóng 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.

Huy động vốn chủ sở hữu khi ngân hàng mới thành lập là rất khó khăn. Quy mô vốn pháp định của ngân hàng thường lớn, chi phí thành lập cao. Do vậy, cổ phần được chia cho nhà đầu tư giàu có, thường là chủ các ngân hàng hoặc doanh nghiệp khác.

2.1.2.2. Nguồn bổ sung trong quá trình hoạt động

Trong quá trình hoạt động, ngân hàng gia tăng vốn chủ sở hữu 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 bằng giữ lại một phần thu nhập ròng. Tỷ lệ tích luỹ (giữ lại) tùy thuộc vào cân nhắc của chủ ngân hàng về lợi nhuận tích luỹ và đem chia. Những ngân hàng lâu năm, thu nhập ròng lớn, nguồn vốn tích luỹ từ lợi nhuận thường chiếm tỷ trọng lớn. Đây là nguồn tăng vốn chủ sở hữu thường xuyên.

Nguồn bổ sung từ phát hành thêm cổ phần, góp thêm, cấp thêm...để mở rộng quy mô hoạt động, đổi mới trang thiết bị, hoặc đáp ứng yêu cầu gia

tăng vốn chủ sở hữu do ngân hàng trung ương 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.

2.1.2.3. Các quỹ

Ngân hàng có nhiều quỹ. Nguồn hình thành các quỹ này có thể từ thu nhập trước hoặc sau thuế của ngân hàng. Mỗi quỹ có mục đích sử dụng và cách hình thành riêng.

Quỹ dự phòng tồn thắt nhằm bù đắp những tồn thắt trong hoạt động ngân hàng, góp phần bảo toàn vốn.

Dư cuối kỳ của quỹ = Dư đầu kỳ của quỹ + phát sinh tăng trong kỳ - phát sinh giảm trong kỳ.

Số phát sinh tăng phụ thuộc chủ yếu vào rủi ro của ngân hàng, được trích lập hàng quý hoặc hàng tháng, coi như khoản mục chi phí trước thuế. Số phát sinh giảm phụ thuộc vào phần bù đắp khoản nợ nội bảng (nợ xấu) được ngân hàng xử lý chuyển ra ngoại bảng. Tùy vào chính sách trích lập và sử dụng dự phòng khác nhau tại mỗi quốc gia mà quy mô của quỹ sẽ khác nhau.

Quỹ bảo toàn vốn nhằm bù đắp hao mòn của vốn dưới tác động của lạm phát. Quỹ này thường được trích theo tỷ lệ trên lợi nhuận sau thuế.

Quỹ thặng dư vốn 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.

Các ngân hàng còn có thể có quỹ nghiên cứu phát triển, quỹ đào tạo, phúc lợi, quỹ khen thưởng, quỹ giám đốc...

Tuỳ theo quy định cụ thể của từng nước, một số quỹ ngân hàng không thể sử dụng lâu dài (sử dụng hết trong năm), hoặc được tính như chi phí trước thuế như quỹ phúc lợi, quỹ khen thưởng, quỹ giám đốc, quỹ dự phòng... và vì vậy có thể không được tính vào vốn chủ sở hữu.

Ví dụ về các khoản mục vốn chủ sở hữu của NHTM

Khoản mục	31/12/X	31/12/X+ 1
Vốn điều lệ	12.100	12.100
Quỹ bổ sung vốn điều lệ	240	240
Quỹ dự phòng tài chính	500	450
Lợi nhuận đề lại	1.200	3700
Quỹ đầu tư phát triển	30	30

Vốn điều lệ là số vốn ghi trong điều lệ. Tại thời điểm lập báo cáo tài chính vốn điều lệ là số vốn thực có. Đây là toàn bộ giá trị cổ phần hoặc vốn góp của các chủ sở hữu (cổ phần thường và cổ phần ưu đãi), lợi nhuận bổ sung vốn điều lệ hàng năm và thặng dư vốn.

2.1.3. Vốn nợ

Vốn nợ là nguồn chiếm tỷ trọng lớn (thường gấp nhiều lần vốn chủ sở hữu), phải trả khi có yêu cầu, hoặc khi đến hạn, được phân loại theo nhiều tiêu chí như theo kỳ hạn, mục đích, loại tiền, cách thức huy động, ...

2.1.3.1. Tiền gửi và các nghiệp vụ huy động tiền gửi

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

Để gia tăng tiền gửi trong môi trường cạnh tranh và để có được nguồn tiền có chất lượng ngày càng cao, các ngân hàng đã đưa ra nhiều sản phẩm và thực hiện nhiều hình thức huy động khác nhau.

a. Tiền gửi thanh toán (tiền gửi giao dịch, hoặc tiền gửi phát séc)

Đây là tiền của khách hàng gửi vào ngân hàng để nhờ ngân hàng giữ và thanh toán hộ. Ngân hàng mở tài khoản tiền gửi thanh toán cho khách hàng. Yêu cầu của ngân hàng là khách hàng phải có tiền và chi thanh toán trong phạm vi số dư. Các nhu cầu chi trả hợp pháp của khách hàng đều được ngân hàng thực hiện. Các khoản thu bằng tiền của khách hàng đều có thể được nhập vào tài khoản tiền gửi thanh toán theo yêu cầu. Ngân hàng cung

cấp nhiều tiện ích gắn với tiền gửi thanh toán như thu hộ, chi hộ, phát séc, chuyển tiền, phát hành thẻ, ...

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 ngân hàng với mức phí thấp.

Ngân hàng thu lợi từ phí thanh toán, hoặc phí rút tiền, phí mở thẻ... Hơn nữa, ngân hàng còn sử dụng số dư tiền gửi thanh toán của khách hàng cho nhu cầu dự trữ của mình và sử dụng một phần số dư tiền gửi thanh toán để cho vay (tạo nên doanh thu từ lãi).

Để huy động được nhiều tiền gửi thanh toán, ngân hàng áp dụng nhiều biện pháp. Quan trọng nhất là khả năng thanh toán nhanh, chính xác, an toàn và rẻ. Mạng lưới rộng cả trong nước và quốc tế, công nghệ hiện đại, kỹ năng của nhân viên là những đòi hỏi nhằm đáp ứng yêu cầu thanh toán của khách hàng. Đó cũng là chi phí lớn mà ngân hàng phải bỏ ra khi cung cấp dịch vụ thanh toán. Bên cạnh đó là khả năng cho vay, cung cấp ngoại tệ bởi vì khách hàng (đặc biệt là doanh nghiệp) khi mở tài khoản thanh toán tại ngân hàng đều hướng tới nhu cầu vay mượn, thanh toán quốc tế.

Với khách hàng cá nhân, dịch vụ thanh toán 24/24h, mọi lúc, mọi nơi, an toàn là yêu cầu hàng đầu. Ngân hàng bỏ chi phí đầu tư rất lớn để lắp đặt ATM, thuê địa điểm mở phòng giao dịch, phát triển dịch vụ ngân hàng điện tử...

Ngân hàng kết hợp tài khoản tiền gửi thanh toán với tài khoản cho vay (thâu chi - chi trả trên số dư có của tài khoản tiền gửi thanh toán) đối với một số khách hàng.

b. Tiền gửi có kỳ hạn của doanh nghiệp, các tổ chức

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 doanh 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 gửi 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 được hưởng lãi suất cao hơn tuỳ theo độ dài của kỳ hạn.

Ngân hàng có thể cung cấp dịch vụ kết nối 2 loại tài khoản này cho khách hàng, cho phép khách hàng tự động di chuyển tiền nhằm tối ưu hóa lợi ích tài chính.

Sản phẩm “Đầu tư tự động” của LienVietPostBank là một trong những sản phẩm huy động vốn được các Doanh nghiệp lựa chọn nhiều nhất bởi thông qua sản phẩm này, LienVietPostBank đã mang lại lợi ích tài chính để vừa nâng cao hiệu quả sử dụng vốn nhàn rỗi ngắn hạn, đồng thời vẫn đảm bảo tính linh hoạt cho các Doanh nghiệp. Ngoài ra, sản phẩm “Đầu tư tự động” giúp cho các Doanh nghiệp quản lý tốt nhất nguồn vốn của mình từ nhiều tài khoản kinh doanh khác nhau và sử dụng nguồn vốn linh hoạt như tài khoản tiền gửi thanh toán thông thường vì nguồn vốn được điều chuyển tự động qua lại giữa tài khoản tiền gửi thanh toán và tài khoản đầu tư tự động với mức lãi suất hấp dẫn.

(*Nguồn:* báo cáo thường niên 2011 LienVietPostBank)

c. Tiền gửi tiết kiệm của dân cư / khách hàng cá nhân

Các tầng lớp dân cư đều có các khoản thu nhập tạm thời chưa sử dụng cho tiêu dùng cá nhân (các khoản tiền tiết kiệm). Các cá nhân đều tìm các cơ hội để bảo toàn và gia tăng sinh lời trên tiền tiết kiệm của mình. Các hình thức đầu tư được sử dụng như gửi tiết kiệm, mua chứng khoán chính phủ hoặc công ty, mua vàng, bất động sản hoặc ngoại tệ mạnh. Một số người sử dụng cho vay trong các hội, cho vay người thân... với lãi suất cao hơn gửi vào ngân hàng.

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. Ngân hàng mở cho mỗi người tiết kiệm nhiều trương mục tiết kiệm (hoặc là sổ tiết kiệm) cho mỗi kỳ hạn và mỗi lần gửi khác nhau. 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, tiết kiệm

linh hoạt, tiết kiệm hưu trí...). Số tiết kiệm này không dùng để thanh toán tiền hàng và dịch vụ song có thể cầm cố để vay vốn nếu được ngân hàng cho phép.

Ngân hàng thực hiện nhiều biện pháp chăm sóc khách hàng, đặc biệt đối với khách hàng có tiền gửi lớn (khuyến mại, tư vấn đầu tư, kết nối với tài khoản tiền gửi thanh toán ...)

Ngân hàng nghiên cứu khả năng tiết kiệm của dân cư của từng vùng, từng thời kỳ, ảnh hưởng của lạm phát, biến động tỷ giá, các kênh đầu tư khác ảnh hưởng tới tiết kiệm như đầu tư vào vàng, ngoại tệ, chứng khoán...để đưa ra chính sách huy động tiết kiệm phù hợp.

d. 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.

2.1.3.2. Tiền vay và nghiệp vụ đi vay của ngân hàng thương mại

Tiền gửi là nguồn quan trọng nhất của ngân hàng thương mại. Tuy nhiên, khi cần, ngân hàng thường vay mượn thêm để ứng nhu cầu chi trả khi khả năng huy động tiền gửi bị hạn chế. Nguồn vay chủ yếu đáp ứng nhu cầu thanh khoản cấp bách, hoặc nhu cầu về nguồn vốn có tính ổn định cao với thời gian thường là trung và dài hạn.

a. Vay NHNN (vay 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 tái chiết khấu (và tái cấp vốn). Các thương phiếu đã được các 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 dự trữ của ngân hàng thương mại (tiền mặt hoặc tiền gửi tại ngân hàng Nhà nước) tăng lên. Ngân hàng Nhà nước điều hành vay mượn này một cách chặt chẽ; ngân hàng thương mại phải thực hiện các điều kiện đảm bảo và kiểm soát nhất định. Thông thường Ngân hàng Nhà nước 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 ngân hàng Nhà nước trong từng thời kỳ. Trong điều kiện không có thương phiếu, ngân hàng Nhà nước cho ngân hàng thương mại vay dưới hình thức tái cấp vốn theo hạn mức tín dụng nhất định.

b. Vay các tổ chức tín dụng khác

Đây là nguồn các ngân hàng vay mượn lẫn nhau và vay của các tổ chức tín dụng 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 bù sung hoặc thay thế cho nguồn vay mượn từ ngân hàng Nhà nước. Quá trình vay mượn rất đơn giản. Ngân hàng vay chỉ cần liên hệ trực tiếp (điện thoại) với ngân hàng cho vay hoặc thông qua ngân hàng đại lý (hoặc người môi giới tiền tệ) để thỏa thuận về quy mô, lãi suất, thời hạn vay. Khoản vay thường không cần đảm bảo, hoặc được đảm bảo bằng các chứng khoán có chất lượng cao. Kết quả là dự trữ của ngân hàng cho vay giảm đi và của ngân hàng đi vay tăng lên.

Vay trên thị trường liên ngân hàng có thể qua đêm vài ngày cho đến vài tháng. Lãi suất vay phụ thuộc nhiều vào cửa sổ chiết khấu của Ngân hàng Nhà nước và uy tín của ngân hàng đi vay. Khi Ngân hàng Nhà nước áp dụng chính sách thắt chặt tiền tệ, thường lãi suất liên ngân hàng gia tăng.

Để thuận tiện cho việc vay mượn này, các ngân hàng thường cung cấp cho nhau hạn mức tín dụng và xếp hạng tín nhiệm các định chế tài chính.

c. Vay bằng cách phát hành giấy nợ

Giống như các doanh nghiệp khác, các ngân hàng cũng vay mượn bằng cách phát hành các giấy nợ (ký phiếu, tín phiếu, trái phiếu) trên thị trường vốn. Rất nhiều ngân hàng thương mại 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 bù sung cho các nguồn tiền gửi, đáp ứng nhu cầu cho vay và đầu tư trung và dài hạn. Thông thường đây là khoản vay không có đảm bảo. Những ngân hàng có uy tín hoặc trả lãi suất cao sẽ vay mượn được nhiều hơn. Các ngân hàng nhỏ thường khó vay mượn

trực tiếp bằng cách này; họ thường phải vay thông qua các 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 hạn vay mượn thích hợp. Các vấn đề chuyển nhượng, điều chỉnh lãi suất, bảo quản hộ... cũng được các ngân hàng quan tâm trong khi phát hành giấy nợ.

Tùy quy định của mỗi quốc gia, việc ngân hàng thương mại phát hành giấy nợ phải được sự đồng ý của ngân hàng trung ương. Một số ngân hàng thương mại có khả năng phát hành giấy nợ để vay trên thị trường vốn quốc tế.

2.1.3.3. Vốn nợ khác

Loại này bao gồm nguồn uỷ thác, nguồn trong thanh toán, các nguồn khác

a. Tiền uỷ thác

Ngân hàng thương mại thực hiện các dịch vụ uỷ thác như uỷ thác cho vay, uỷ thác đầu tư, uỷ thác cấp phát, uỷ thác giải ngân và thu hộ... Các hoạt động này tạo nên nguồn uỷ thác tại ngân hàng. Ví dụ Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển nông thôn Việt Nam cho vay uỷ thác cho 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 chuyên về Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển nông thôn Việt Nam, để từ đó chuyển đến khách hàng đã được xác định trước. Cùng với sự phát triển các mối quan hệ đa phương, rất nhiều các tổ chức kinh tế xã hội có cùng mục tiêu phát triển như ngân hàng, có nguồn tài chính, đã sử dụng mạng lưới ngân hàng như các kênh dẫn vốn tới các mục tiêu. Ngân hàng có thể cung cấp dịch vụ ủy thác cho cá nhân. Các cá nhân, bên cạnh hình thức gửi tiết kiệm truyền thống, có thể ủy thác cho ngân hàng đầu tư vào cổ phiếu, bất động sản ...

b. 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...

c. Tiền khác

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

2.1.3.4. Nguồn vay nợ có thể chuyển đổi thành cổ phần

Các khoản vay trung và dài hạn của ngân hàng thương mại mà có khả năng chuyển đổi thành vốn cổ phần được coi là nguồn vốn lưỡng tính - giấy nợ có khả năng chuyển đổi. Khi chưa chuyển thành vốn cổ phần, đây là các khoản nợ với tính chất phải hoàn trả gốc và lãi. Mặc dù được hạch toán vào vốn nợ (vay bằng cách phát hành giấy nợ) song nó lại được ngân hàng trung ương coi là một bộ phận của vốn sở hữu của ngân hàng (vốn bổ sung) do nguồn này này có một số đặc điểm như sử dụng lâu dài, chủ nợ có thể không được hưởng lãi nếu ngân hàng thua lỗ và có thể không phải hoàn trả khi đến hạn (nếu chủ nợ chuyển thành vốn cổ phần).

Bảng 2.1 Nguồn vốn của ngân hàng thương mại X

Đơn vị: Tỷ VNĐ

Khoản mục	Số dư (31/12/X)
1 Tiền gửi của doanh nghiệp và cá nhân	50946
1.1 Tiền gửi của doanh nghiệp	15521
1.2 Tiền gửi tiết kiệm của cá nhân	35425
2 Tiền gửi của các tổ chức tài chính	7270
3 Phát hành kỳ phiếu, trái phiếu	3,8
4 Vay Ngân hàng Nhà nước và các tổ chức tín dụng khác	4335
5 Các khoản phải trả khác	791
6 Nguồn khác	1100
7 Vốn chủ sở hữu	1814
7.1 Vốn điều lệ	1150
7.2 Các quỹ và lãi chưa phân phối	664
Tổng nguồn	66259,8

2.1.3.5. Nợ tiềm tàng

Đây là các cam kết (các nghĩa vụ) ghi ngoại bảng, phản ảnh số vốn ngân hàng có thể vay được từ các định chế tài chính khác thông qua hợp đồng hạn mức tín dụng. Các định chế tài chính thường xây dựng kế hoạch cấp hạn mức/xin hạn mức tín dụng của định chế khác. Hợp đồng hạn mức vay vốn cho phép một ngân hàng nhanh chóng vay vốn từ ngân hàng khác, đảm bảo đáp ứng nhu cầu thanh khoản cấp bách.

2.2. ĐẶC ĐIỂM NGUỒN VỐN VÀ CÁC NHÂN TỐ ẢNH HƯỞNG TỚI QUY MÔ VÀ CƠ CẤU NGUỒN VỐN

2.2.1. Đặc điểm tiền gửi và các nhân tố ảnh hưởng tới quy mô, cơ cấu 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 và chưa đến hạn. Sự thay đổi, đặc biệt là tiền gửi ngắn hạn, gây áp lực lớn đối với thanh khoản của ngân hàng trong điều kiện hệ thống kém ổn định.

Quy mô của tiền gửi rất lớn so với các nguồn khác. Thông thường nguồn này chiếm hơn 50% tổng nguồn vốn, khoảng 70% nguồn vốn nợ và là mục tiêu tăng trưởng hàng năm của các ngân hàng. Tiền gửi là đối tượng phải dự trữ bắt buộc. Ở nhiều nước, ngân hàng phải mua bảo hiểm cho tiền gửi. Do vậy chi phí tiền gửi thường cao hơn lãi trả cho tiền gửi. Cơ cấu tiền gửi (kỳ hạn, khách hàng) ảnh hưởng lớn tới tính ổn định của nguồn vốn và tới cơ cấu của tài sản. 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 nhiều 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 tới lãi suất thực, điều đó có nghĩa là lãi suất thực dương mới thực sự hấp dẫn các nguồn tiền 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 tới 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 bằng tiền mặt còn phổ biến. Tại các thành phố lớn, nơi tập trung tầng lớp dân cư có thu nhập cao, hình thành người 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.

**Bảng 2.2: Những nhân tố được người dân quan tâm khi gửi tiền
theo điều tra của Bảo hiểm tiền gửi Việt Nam**

Uy tín của ngân hàng		10.47 %	51 phiếu
Được bảo hiểm tiền gửi		21.15 %	103 phiếu
Lãi suất		25.87 %	126 phiếu
Tất cả các yếu tố trên		42.51 %	207 phiếu

Tổng 487 phiếu

(Nguồn: <http://www.div.gov.vn>, mục thăm dò ý kiến)

Tiền gửi thanh toán có lãi suất rất thấp, hoặc bằng không, được coi như nguồn rẽ đối với ngân hàng. Tuy nhiên nguồn này kém ổn định, áp lực cầu thanh khoản cao, biểu hiện vòng quay của tiền gửi thanh toán rất cao. Do vậy nguồn này chủ yếu để đảm bảo dự trữ và cho vay ngắn hạn trên thị trường liên ngân hàng. Các ngân hàng lớn, đô thị, khả năng thanh toán tốt

thường có tỷ lệ tiền gửi thanh toán cao hơn ngân hàng nhỏ, ngân hàng nông thôn.

Tiền gửi tiết kiệm là nguồn tiền gửi có tỷ trọng thường là lớn nhất và có tính ổn định cao tại các ngân hàng. Trong điều kiện ổn định vĩ mô, thu nhập của người dân cao, ngân hàng có thể huy động tiết kiệm tới 5 - 10 năm và tiết kiệm trở thành nguồn tài trợ cho các dự án dài hạn.

2.2.2. Đặc điểm tiền vay và nhân tố ảnh hưởng tới quy mô, cấu trúc tiền vay

Tỷ trọng của loại nguồn này trong tổng nguồn thường thấp hơn nguồn tiền gửi, các khoản đi vay thường là 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 đi vay thường xuyên. 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 sự trừng phạt và bảo hiểm tiền gửi. Tuy nhiên do rủi ro lớn hơn nên lãi suất trả cho tiền vay thường lớn hơn lãi suất trả cho tiền gửi với cùng kỳ hạn. Các khoản vay Ngân hàng Nhà nước 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 khách hàng tăng cao. Vay Ngân hàng Nhà nước 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.

Vay thông qua phát hành các giấy nợ trung và dài hạn đóng vai trò quan trọng trong việc tạo và gia tăng các nguồn trung và dài hạn ổn định cao cho ngân hàng. Ngân hàng có thể sử dụng nguồn này để cho vay các dự án, tài trợ cho trang thiết bị và bất động sản của doanh nghiệp và người tiêu dùng. Các nhân tố ảnh hưởng quan trọng nhất là thu nhập của dân cư và ổn định vĩ mô, uy tín của ngân hàng, sau đến là các kỹ thuật nghiệp vụ của ngân hàng nhằm tạo tính thanh khoản của các giấy nợ và thuận tiện đối với người cho vay. Mặc dù lãi suất thường cao hơn các nguồn khác, song ngân hàng vẫn phải sử dụng phát hành giấy nợ trung và dài hạn khi

tiền gửi không đáp ứng được yêu cầu như ổn định, quy mô dù lớn trong khoảng thời gian xác định.

2.2.3. Đặc điểm các nguồn khác

Phần lớn các nguồn khác ngân hàng không 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 các nguồn uy thác ngân hàng phải tìm kiếm các 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 các dịch vụ uy thác cho nhà nước hoặc cho các tổ chức quốc tế). Việc gia tăng các nguồn này nằm trong chính sách tăng nguồn thu cho ngân hàng và bị ảnh hưởng rất lớn bởi khả năng thực hiện và mở rộng các loại hình dịch vụ khác.

2.3. QUẢN LÝ VỐN NỢ

Nguồn vốn của ngân hàng bao gồm 2 loại chính nếu phân chia theo hình thức sở hữu: vốn của chủ 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 chủ yếu của ngân hàng.

2.3.1. 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 vốn nợ không nằm ngoài mục tiêu quản lý chung của ngân hàng đó là an toàn và sinh lợi. Quản lý vốn nợ nhằm mục tiêu cụ thể sau:

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

2.3.2. Nội dung quản lý

Để huy động vốn, ngân hàng phải trả phí. Chi phí huy động bao gồm chi phí trả lãi và chi phí phi lãi, trong đó chi phí trả lãi là bộ phận chi phí lớn nhất đối với ngân hàng, vì vậy, có ảnh hưởng quyết định đối với thu nhập của ngân hàng.

Nội dung đầu tiên trong quản lý vốn nợ là quản lý quy mô, cơ cấu và chi phí lãi suất cũng như chi phí phi lãi gắn với các khoản nợ. Tiếp theo, tính ổn định của vốn nợ quyết định một phần an toàn trong kinh doanh ngân hàng và thời hạn tín dụng. Vì vậy, quản lý tính ổn định, tính thanh khoản của của vốn nợ được nhiều nhà quản lý ngân hàng quan tâm. Nó 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.

2.3.2.1. Quản lý quy mô và cơ cấu vốn nợ

Quản lý quy mô và cơ cấu nhằm thiết lập quy mô, tốc độ tăng trưởng quy mô, cơ cấu hợp lý, đưa ra và thực hiện các biện pháp để gia tăng quy mô và thay đổi cơ cấu một cách có hiệu quả nhất.

Gia tăng nguồn theo 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 cho vay và đầu tư, nâng cao tính thanh khoản và tính ổn định của nguồn vốn. Cơ cấu nợ ảnh hưởng tới cơ cấu tài sản và quyết định chi phí của ngân hàng. Quản lý quy mô và cơ cấu vốn 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 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 một 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 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 kĩ 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. Khi ngân hàng Nhà nước thay đổi chính sách tiền tệ, quy mô và cơ cấu nguồn của ngân hàng cũng sẽ bị thay đổi theo. 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 phụ thuộc nhiều vào mùa xây dựng.

Nhà quản lý phân chia các loại khách hàng gắn với quy mô và tốc độ gia tăng của mỗi nguồn. Ví dụ khách hàng là định chế tài chính, doanh nghiệp lớn, doanh nghiệp vừa và nhỏ, tổ chức, cá nhân... Các khách hàng, hoặc nhóm khách hàng có tiền gửi lớn cần được đặc biệt chú ý, các nhóm khách hàng truyền thống, tiềm năng, các nhóm khách hàng nhạy cảm với những thay đổi về công nghệ, lãi suất và chất lượng dịch vụ kèm theo được nghiên cứu cụ thể.

Nhà quản lý cũng xem xét thị phần nguồn của các ngân hàng khác trên địa bàn và khả năng cạnh tranh của họ như lãi suất và tiện ích kèm theo, các sản phẩm, kênh phân phối... Việc học tập các đối thủ cạnh tranh là điều cần thiết để duy trì quy mô và cấu trúc huy động phù hợp.

Kế hoạch nguồn cần được xây dựng cho từng giai đoạn, bao gồm kế hoạch gia tăng quy mô của mỗi nguồn (ví dụ tăng x%), 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 kiếm 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, ...

Kế hoạch quy mô và cơ cấu nguồn được nghiên cứu từ các chi nhánh, tập hợp tại Hội sở chính và sau đó được phân bổ lại cho các chi nhánh. Ngân hàng cũng nghiên cứu chính sách mua bán vốn giữa hội sở và chi nhánh nhằm xác định kết quả tài chính cho từng chi nhánh trong công tác huy động vốn.

Ngân hàng lên cân đối vốn - nguồn và sử dụng vốn - cho từng kỳ hạn, loại tiền, chi nhánh, trong năm kế hoạch, quý, hàng tháng và thậm chí hàng ngày. Từng chi nhánh lên cân đối vốn để xác định lượng vốn điều chuyển đi/về

- hoặc mua và bán. Ngân hàng lên cân đối vốn để xác định quy mô và kỳ hạn cho vay/đi vay trên thị trường liên ngân hàng, mua/bán giấy tờ có giá...

Các biện pháp huy động vốn được xây dựng và tổ chức thực hiện từ hội sở chính xuống các chi nhánh, phòng giao dịch, từ việc gia tăng tiện ích cho khách hàng (lãi suất, khuyến mại, thuận tiện, lịch sự...) đến giao khoán gắn với tiền công, tiền thường cho từng cán bộ ngân hàng.

Ví dụ minh họa về quy mô, cơ cấu, tăng trưởng nguồn vốn của NHTMCP Quân đội

Chi tiêu	2008		2009		2010	
	Số dư (triệu đồng)	Tỷ trọng (%)	Số dư (triệu đồng)	Tỷ trọng (%)	Số dư (triệu đồng)	Tỷ trọng (%)
1 Các khoản nợ chính phủ và NHNN		0	4.708.749	8	8.768.803	9
2 Tiền gửi và vay các TCTD khác	8.531.866	22	11.696.905	20	16.916.652	17
3 Tiền gửi của khách hàng	27.162.881	70	39.978.447	67	65.740.838	68
4 Vốn tài trợ, ủy thác, đầu tư, cho vay	834.361	2	474.629	1	117.008	0
5 Phát hành giấy tờ có giá	2.137.326	6	2.420.537	4	5.410.642	6
6 Các khoản nợ khác	1.003.019	2	2.233.513	3	2.928.142	3
Tổng nợ (1 - 6)	39.669.453		61.512.780		99.882.085	
7 Vốn điều lệ	3.939.725	89	6.172.886	90	7.553.765	85
8 Quỹ	195.573	4	317.879	5	547.245	6
9 Lợi nhuận chưa phân phối	288.766	7	397.307	6	781.339	9
Tổng Vốn chủ sở hữu (7 - 9)	4.424.064	10	6.888.072	10	8.882.349	8%
Tổng nợ phải trả và Vốn chủ sở hữu	44.093.517	100	68.400.852	100	108.764.434	100

Nguồn: Báo cáo kiểm toán NHTMCP Quân đội các năm 2008, 2009, 2010

2.3.2.2. Quản lý chi phí trả lãi

$$\text{Chi phí trả lãi} = \sum \text{nguồn phải trả lãi} \times \text{lãi suất mỗi nguồn}$$

Như vậy chi phí trả lãi được quyết định bởi

- Quy mô, cơ cấu các nguồn phải trả lãi

- Lãi suất cá biệt ngân hàng trả cho mỗi loại nguồn

Quy mô và cơ cấu phù hợp với yêu cầu sử dụng là mục tiêu quyết định. Quy mô và cơ cấu nguồn vốn lại tạo nên chi phí trả lãi thông qua lãi suất chi trả.

Nội dung quản lý lãi suất chi trả

- Nghiên cứu các nhân tố ảnh hưởng tới lãi suất huy động
- Đa dạng hóa lãi suất
- Nghiên cứu ảnh hưởng của lãi suất tới quy mô và cơ cấu

2.3.2.2.1. *Lãi suất danh nghĩa*

Lãi suất huy động gắn liền với mỗi loại sản phẩm của ngân hàng và với mỗi ngân hàng. Có nhiều mức lãi suất danh nghĩa khác nhau tuỳ theo tính chất của từng nguồn, đó là các mức lãi suất cá biệt. Ví dụ, lãi suất tiết kiệm VND thời hạn 6 tháng 12%/năm; 12 tháng là 13%/năm; tiết kiệm 12 tháng USD là 3% / năm...

Lãi suất huy động danh nghĩa 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
- Chính sách tiền tệ của ngân hàng nhà nước
- 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 ngân hàng,

Trên cơ sở tác động của hàng loạt các yếu tố hình thành nên lãi suất huy động của ngân hàng thương mại, 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 thì lãi suất càng cao.
- Lãi suất phân biệt theo loại tiền

- 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.
- Lãi suất phân biệt theo các dịch vụ đi kèm ví dụ như tiết kiệm có thường, 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 được hưởng tiện ích của ngân hàng.

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. Nếu các yếu tố khác là như nhau, một ngân hàng có thể đưa ra lãi suất danh nghĩa cao hơn các ngân hàng khác, tức là đã tạo ra lãi suất cạnh tranh nhằm thu hút thêm nguồn tiền mới; hoặc khuyến mại, hoặc bằng các phương pháp như trả lãi làm nhiều lần trong kỳ, trả lãi trước, áp dụng lãi suất thả nổi, sản phẩm mới với lãi suất mới....

Bên cạnh lãi suất ngân hàng niêm yết trả cho các loại nguồn huy động (lãi suất cá biệt), một số khoản chi phí huy động được tính vào lãi suất nếu chi phí đó phát sinh trực tiếp, riêng cho loại nguồn đó. Ví dụ tiết kiệm 12 tháng, lãi suất 12%/năm, đồng thời ngân hàng tổ chức khuyến mại cho nguồn này bằng vé cào trúng thưởng, tổng số tiền thưởng là A đ, thành 1%. Lãi suất của nguồn tiết kiệm 12 tháng sẽ là 13%/năm.

Quản lý lãi suất của các khoản nợ là xác định các loại và cơ cấu lãi suất trả cho các nguồn tiền khác nhau nhằm đảm bảo duy trì quy mô và kết cấu nguồn phù hợp với yêu cầu sinh lợi của ngân hàng. Các ngân hàng lớn thường nghiên cứu thị trường, tính toán các bộ phận cấu thành lãi suất huy động, dự báo các nhân tố tác động đến lãi suất huy động để xác định lãi suất chi trả. Các ngân hàng nhỏ phải dựa vào lãi suất của ngân hàng lớn, cộng với tỷ lệ nhất định để xác lập mức lãi suất của mình.

Quản lý lãi suất của các khoản nợ là một bộ phận trong quản lý chi phí của ngân hàng. Lãi suất càng cao so với đối thủ trên thị trường có thể huy

động được càng lớn, từ đó mà mở rộng cho vay và đầu tư. Tuy nhiên, lãi suất cao làm gia tăng chi phí của ngân hàng và nếu doanh thu không tăng kịp chi phí, lợi nhuận của ngân hàng sẽ giảm tương ứng. Thực tế cho thấy ngân hàng đặt lãi suất cao hơn thường là ngân hàng nhỏ, tính cạnh tranh trong huy động vốn thấp và thường là đang gặp phải vấn đề thanh khoản.

Bên cạnh mức lãi suất công bố dành cho mọi khách hàng, các ngân hàng nghiên cứu chuyển một phần lãi suất thành các khoản khuyến mại, dồn vào một số giải thưởng nhằm tác động vào tâm lý thích may rủi. Ngân hàng cũng xây dựng các mức lãi suất khác nhau dành cho nhóm khách hàng có quy mô tiền gửi lớn, hoặc sử dụng nhiều dịch vụ ngân hàng. Một số trường hợp ngân hàng thỏa thuận riêng với khách hàng về lãi suất.

Lãi suất huy động danh nghĩa có thể bị khống chế bởi lãi suất trần hoặc sàn do ngân hàng nhà nước quy định nhằm đảm bảo lợi ích cho người gửi tiền hoặc người vay

2.3.2.2.2 Lãi suất hiệu quả

Với các cách thức trên ngân hàng đã tạo nên mức lãi suất khác biệt với lãi suất danh nghĩa. Đó là lãi suất hiệu quả (chi phí hiệu quả), NEC - net Effective Cost

✓ Trả lãi nhiều lần trong kỳ

Khi trả lãi nhiều lần trong kỳ, lãi suất cuối kỳ (NEC) sẽ lớn hơn lãi suất danh nghĩa mà ngân hàng cam kết trả.

$$NEC \text{ trả } n \text{ lần} = (1 + i/n)^n - 1$$

Trong đó: i là lãi suất danh nghĩa trong kỳ,

n là số lần trả lãi trong kỳ.

Ví dụ số tiền tiết kiệm là 100 tr, kỳ hạn 12 tháng, lãi suất 12%/ năm, trả lãi 2 lần trong kỳ. 6 tháng đầu lãi ngân hàng phải trả là:

$$100 \times 12\% / 2 = 6 \text{ triệu.}$$

Trong trường hợp này ngân hàng sẽ nhập lãi vào gốc (nếu khách hàng không lấy lãi ra), vậy lãi 6 tháng sau là :

$$106 \text{ tr} \times 12\% / 2 = 6,36 \text{ tr.}$$

Cả năm ngân hàng phải chi 12,36 tr. Do vậy lãi suất thực sẽ là

$$NEC = 12,36 / 100 = 12,36\%$$

✓ Trả lãi trước

Khi trả lãi trước, lãi suất cuối kỳ cũng lớn hơn lãi suất danh nghĩa trả trước.

$$NEC \text{ trả lãi trước} = i / (1-i)$$

Trong đó: i là lãi suất trả trước.

Ví dụ: ngân hàng phát hành kỳ phiếu trả lãi trước, kỳ hạn 12 tháng, lãi suất 10%/ năm. Số lãi ngân hàng trả cho số tiền mua kỳ phiếu 100 tr là :

$$100 \text{ tr} \times 10\% = 10 \text{ tr}$$

Vậy số tiền mà khách hàng nộp vào ngân hàng để có tờ kỳ phiếu 100 tr là:

$$100 - 10 = 90 \text{ tr}$$

Như vậy lãi suất thực của kỳ phiếu:

$$NEC = 10 \text{ tr} / 90 \text{ tr} = 11,11..%$$

Các ngân hàng thường sử dụng phương pháp trên trong điều kiện bị không chế về lãi suất danh nghĩa tối đa, hoặc để tăng tiện ích thanh khoản cho người gửi tiền, hoặc thay đổi tạm thời quy mô của khoản mục chi phí trả lãi trong kỳ.

✓ Ảnh hưởng dự trữ

Ngân hàng thương mại phải đảm bảo dự trữ bắt buộc và dự trữ thanh toán, do vậy số tiền có thể cho vay và đầu tư thường nhỏ hơn nguồn huy động.

Ví dụ ngân hàng huy động 100 tr lãi suất 12 %/năm, tỷ lệ dự trữ bắt buộc và thanh toán là 15%. Lãi ngân hàng phải trả cho người gửi tiền

$$100 \text{ tr} \times 12\% = 12 \text{ tr}$$

Số tiền mà ngân hàng có thể cho vay và đầu tư

$$100 \text{ tr} - 100 \text{ tr} \times 15\% = 85 \text{ tr}$$

$$\text{Lãi suất thực NEC} = 12 \text{ tr} / 85 \text{ tr} = 14,117\% / \text{năm}$$

✓ Lãi suất bình quân

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 của một nguồn hay một nhóm nguồn trong kỳ, 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 chiến lược nguồn vốn.

Ví dụ một ngân hàng có các số liệu về nguồn vốn sau:

Nguồn	Số dư 1/1	Lãi suất 1/1	Số dư ½	Lãi suất 1/2	Số dư 1/3	Lãi suất 1/3
Nguồn dưới 12 tháng	100	10%	120	11%	140	10,5%
Nguồn trung hạn	60	12%	70	13%	75	12,5%
Nguồn dài hạn	40	13%	50	14%	55	13,8%

(Giá 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 của các nguồn tại một thời điểm, hoặc trong 3 tháng.

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

$$Lsbq = \frac{(100 \times 10\% + 60 \times 12\% + 40 \times 13\%)}{200} = 0,112, \text{ tức là } 11,2\%$$

Lãi suất bình quân của nguồn ngắn hạn trong 3 tháng:

$$Lsbq = \frac{(100 \times 10\% + 120 \times 11\% + 140 \times 10,5\%)}{360} = 0,10527,$$

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.

Ngân hàng sử dụng lãi suất bình quân để so sánh sức cạnh tranh trong huy động vốn, đồng thời điều chỉnh cơ cấu nguồn.

Ví dụ có 2 ngân hàng với quy mô và cơ cấu huy động sau:

NHA	Quy mô	Lãi suất	NHB	Quy mô	Lãi suất
Tiền gửi thanh toán	100	3%	Tiền gửi thanh toán	60	3%
Tiền gửi tiết kiệm	100	15%	Tiền gửi tiết kiệm	140	15%
Tổng	200	9%	Tổng	200	11,4%

Hai ngân hàng có quy mô và lãi suất huy động cá biệt giống nhau song chi phí trả lãi khác nhau. ngân hàng A trả 9% trong khi ngân hàng B trả 11,4%. Lãi suất bình quân - lãi suất hiệu quả NEC trở thành so sánh về năng lực cạnh tranh về lãi suất giữa hai ngân hàng.

2.3.2.3. 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 vốn nợ và các nhân tố ảnh hưởng
- Xác định kỳ hạn thực của vốn nợ và các nhân tố ảnh hưởng
- Xem xét khả năng chuyển hoán kỳ hạn của nguồn

2.3.2.3.1 kỳ hạn danh nghĩa

Nguồn huy động thường gắn liền với kỳ hạn nhất định, được ngân hàng tuyên bố, đó là kỳ hạn danh nghĩa của nguồn. 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 bình thường (không có khủng hoảng xảy ra) cũng có một số người gửi 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 chỉ tiêu 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. Một khía cạnh khác liên quan tới 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
- Ôn 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 rất khó khăn hoặc đòi hỏi chi phí cao.

2.3.2.3.2. Kỳ hạn thực tế

Nghiên cứu các nhân tố ảnh hưởng tới 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.

Ví dụ, 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 khoản tiền gửi.

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

(i) 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 các chi phí để dịch chuyển. Các món tiền nhỏ bé thường ít bị hấp dẫn khi lãi suất tăng ít. Các món tiền gửi đã gần đến hạn có thể ít bị dịch chuyển: người gửi cố gắng chờ đến hạn để hưởng lãi suất đầy đủ.

(ii) Sự dịch 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 tới 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 liên tục 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 chi 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 sao cho vừa đảm bảo gia tăng tổng nguồn, tiết kiệm chi phí, lại vừa tăng tính ổn định là nội dung

cơ bản trong quản lý nguồn vốn của ngân hàng. Các cách khác nhau để cải tiến sự ổn định của khoản vốn nợ:

- Dựa vào loại những 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 nợ.

- Xây dựng mối liên hệ với người gửi lớn sao cho họ tránh rút tiền gửi trong lúc khùng hoảng.

- Đa dạng hóa 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 nguồn vốn.

2.3.2.4. Phân tích tính thanh khoản của vốn nợ

Đối với nhiều ngân hàng phân tích tính thanh khoản của vốn nợ 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 tới 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 tuỳ 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 huy động nợ sẽ cho phép các ngân hàng có nhiều cơ hội tiếp xúc với các nguồn mới. 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 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 song có thể có được trong thời gian ngắn, nhằm đáp ứng nhu cầu thanh khoản tức thời. Các nguồn mà ngân hàng có ưu thế cũng cần được xem xét.

2.3.2.5 Phát triển các công cụ huy động nợ mới

Lịch sử phát triển của các ngân hàng cũng là lịch sử phát triển các công cụ huy động nợ bao gồm tiền gửi và phi tiền gửi. 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 khuếch trương, hướng tới mục tiêu là các tầng lớp dân cư. Mở rộng quy mô, kéo dài kỳ hạn, đa dạng hoá các loại tiền gửi tiết kiệm nhằm huy động mọi nguồn tiền 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 tiền tiết kiệm của họ. Ngoài loại hình tiết kiệm truyền thống, các ngân hàng thương mại Việt Nam đã đưa ra các loại tiền gửi với kỳ hạn và lãi suất linh hoạt. Bên cạnh huy động tiết kiệm, nhiều ngân hàng đã phát hành chứng chỉ tiền gửi, kỳ phiếu, trái phiếu (có loại có thể chuyển đổi), tạo công cụ nợ mới, làm phong phú thị trường vốn nợ của các ngân hàng.

Bên cạnh vay ngân hàng Nhà nước và vay trên 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 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.

BÀI ĐỌC THÊM

MỘT SỐ LOẠI HÌNH TIẾT KIỆM HIỆN ĐẠI Ở VIỆT NAM HIỆN NAY

1. TIẾT KIỆM THƯỜNG

Phương thức gửi tiền cổ điển nhất hiện mà tất cả ngân hàng thương mại sử dụng để huy động vốn là loại hình tiết kiệm thông thường. Đây là phương thức gửi tiền với nhiều mức lãi suất hấp dẫn và kỳ hạn phong phú, lãi suất cố định trong suốt thời gian gửi. Gốc và lãi sẽ tự động được chuyển sang kỳ hạn mới tương đương khi đáo hạn (nếu khách hàng không đến lấy).

TIẾT KIỆM THƯỜNG TẠI HÀ NỘI

Lĩnh lãi cuối kỳ - (Áp dụng từ ngày 14/06/2006)

Loại kỳ hạn	Lãi suất			
	VND (%/tháng)	VND (%/năm)	USD (%/năm)	EUR (%/năm)
Khung kỳ hạn	0.20	2.40	1.30	1.00
01 tháng	0.60	7.20	3.50	1.40
02 tháng	0.63	7.56	3.80	
03 tháng	0.70	8.40	4.10	1.70
06 tháng	0.72	8.64	4.40	1.90
09 tháng	0.75	9.00	4.50	2.00
12 tháng	0.77	9.24	4.90	2.30
18 tháng	0.80	9.60	4.95	
24 tháng	0.81	9.72	5.00	

Nguồn: Biểu lãi suất của Ngân hàng TMCP Kỹ Thương (Techcombank)

2. TIẾT KIỆM GỬI GÓP

Đây là loại hình tiết kiệm có kỳ hạn mà trong đó khách hàng đăng ký gửi tiền vào sổ tiết kiệm gửi góp do ngân hàng mở trong một thời gian nhất định theo thỏa thuận để có một khoản tiền lớn hơn trong tương lai.

- TIẾT KIỆM AN SINH

Đây là loại hình tiết kiệm gửi góp hay còn gọi là tiết kiệm tích lũy, trong đó khách hàng sẽ gửi đều các khoản tiền tại các thời điểm cách nhau trong một thời hạn xác định do khách hàng lựa chọn. Loại hình tiết kiệm này rất phù hợp với các khách hàng có nguồn thu nhập ổn định với những tiện ích đặc biệt. Nếu Quý khách hàng có nhu cầu tích lũy cho mục đích chung (chưa xác định), thì có thể sử dụng sản phẩm Tiết kiệm An sinh. Còn nếu quý khách hàng có nhu cầu tích lũy cho các mục đích cụ thể như mua nhà, mua xe ô tô... thì hãy chọn sản phẩm tương ứng là: TKAS Nhà ở, TKAS Giáo dục; (Mời Quý Khách xem chi tiết trong chuyên mục liên quan).

- TIẾT KIỆM TÍCH LŨY

Tiết kiệm tích lũy là hình thức tiết kiệm theo đó quý khách gửi một khoản tiền cố định đều đặn theo định kỳ 1,3 hoặc 6 tháng trong thời gian từ 1 đến 18 năm theo thoả thuận để có được một khoản tiền nhằm thực hiện dự định lớn trong tương lai.

- TIẾT KIỆM BẬC THANG

Là sản phẩm huy động tiền gửi tiết kiệm có kỳ hạn, theo đó khách hàng gửi tiền sẽ được hưởng lãi suất tương ứng với từng mức tiền gửi theo quy tắc mức tiền gửi càng lớn thì lãi suất càng cao.

Đơn vị %/năm

Số tiền gửi	Kỳ hạn 13 tháng		Kỳ hạn 18 tháng		Kỳ hạn 24 tháng	
	LS	Biên độ	LS	Biên độ	LS	Biên độ
Dưới 50 Triệu	7.68	0.90	7.80	0.90	8.04	0.90
Từ 50 đến dưới 100 Tr	7.80	0.90	7.86	0.90	8.10	0.90
Từ 100 đến dưới 200 Tr	7.86	0.90	7.92	0.90	8.16	0.90
Từ 200 đến dưới 500 Tr	7.92	0.90	7.98	0.90	8.22	0.90
Từ 500 Tr trở lên	7.98	0.90	8.04	0.90	8.28	0.90

4. TIẾT KIỆM DỰ THƯỞNG

Về thực chất tiết kiệm dự thưởng vẫn là tiết kiệm thông thường nhưng có thêm những chương trình khuyến mãi hấp dẫn đi kèm như là: chương trình gửi tiền tiết kiệm trúng vàng, trúng ô tô, nhà. Người gửi có thể phải gửi ở quy mô và thời hạn nhất định mới được tham gia; lãi suất có thể thấp hơn lãi suất tiết kiệm thông thường.

5. MỘT SỐ HÌNH THỨC TIẾT KIỆM KHÁC

TIẾT KIỆM PHÁT LỘC

Tiết kiệm Phát lộc là một hình thức tiết kiệm đặc biệt dạng kỳ phiếu, được huy động trong từng giai đoạn nhất định, có kỳ hạn đa dạng cho sự lựa chọn của khách hàng, ngoài ra mang lại lãi suất cao hơn các hình thức tiết kiệm thông thường.

Tài khoản tiết kiệm F@stSaving

Tài khoản tiết kiệm không kỳ hạn F@stSaving - sản phẩm lần đầu tiên có tại Việt Nam - là một hình thức tiết kiệm hiệu quả dành cho các khách hàng muốn được hưởng lãi suất cao hơn lãi suất không kỳ hạn cho các khoản tiền chưa cần sử dụng ngay trong tài khoản cá nhân của mình và có thể linh hoạt sử dụng tiền tiết kiệm ngay khi cần.

Tóm tắt chương

Huy động vốn - hoạt động tạo nguồn vốn cho ngân hàng thương mại - đóng vai trò quan trọng, ảnh hưởng tới kết quả hoạt động cuối cùng của ngân hàng. Trong chương này, chúng ta đã nghiên cứu các hình thức huy động vốn, tập trung vào các biện pháp huy động vốn nợ của ngân hàng thương mại, từ phát triển hoạt động thanh toán để huy động tiền gửi thanh toán đến quản lý chi phí trả lãi, gia tăng tiện ích cho người gửi tiền để huy động tiết kiệm. Chúng ta cũng nghiên cứu cách thức ngân hàng quản lý vốn nợ trên các khía cạnh quy mô, tăng trưởng quy mô, tiết kiệm chi phí huy động và đảm bảo thanh khoản.

Thuật ngữ chính

Vốn chủ sở hữu	Kỳ hạn danh nghĩa	Tiền vay
Vốn nợ	Kỳ hạn thực	NEC
Tiền gửi	Chi phí trả lãi	Chi phí phi lãi

Câu hỏi và bài tập

1. Trình bày các hình thức huy động vốn và phân tích các nhân tố ảnh hưởng đến quá trình huy động vốn của ngân hàng thương mại.
 2. Phân tích các nguồn tiền gửi và đặc điểm của chúng.
 3. Phân tích các hình thức đi vay và các nhân tố ảnh hưởng đến hoạt động đi vay của ngân hàng thương mại.
 4. Phân tích mục tiêu và nội dung quản lý các khoản nợ của ngân hàng thương mại.
 5. Một ngân hàng huy động :
 - Loại tiết kiệm 12 tháng lãi suất 9%/ năm, trả gốc và lãi khi đến hạn;
 - Loại tiết kiệm 12 tháng, lãi suất 8%.năm, trả lãi 6 tháng 1 lần;
 - Loại tiết kiệm 12 tháng, lãi suất 7%.năm, trả lãi trước;
- Yêu cầu: Tính NEC và so sánh lãi suất huy động

6. Một ngân hàng huy động

- Tiền gửi thanh toán với lãi suất là 0,5%/ tháng

- Tiết kiệm 3 tháng với lãi suất là 0,9%/ tháng, trả gốc và lãi khi đến hạn;

- Tiết kiệm 6 tháng với lãi suất danh là 1%/ tháng, trả gốc và lãi khi đến hạn;

- Tiết kiệm 12 tháng, lãi suất là 1,05%/ tháng trả lãi 6 tháng 1 lần;

- Tiết kiệm 24 tháng, lãi suất là 1,1%/ tháng trả lãi 6 tháng 1 lần.

Yêu cầu: Tính NEC của mỗi nguồn tiền biết rằng tỷ lệ dự trữ bắt buộc đối với tiền gửi thanh toán là 5%/năm, đối với tiết kiệm ngắn hạn là 3%/năm, đối với tiết kiệm trung hạn là 2 %/năm.

7. Một NHTM có dự tính rằng có thể thu hút tiền gửi với quy mô như trong bảng dưới đây với những mức lãi suất tương ứng như sau:

Khối lượng tiền gửi mới dự tính(tỷ VND)	5	15	20	22	25
Lãi suất bình quân năm (%)	5,5	6	6,5	7	7,5

Giá định NHTM muốn đạt được tỷ lệ thu nhập biên là 8%.

Yêu cầu: NHTM nên đặt lãi suất tiền gửi ở mức nào để có thể tối đa hoá lợi nhuận?

8/ Tổng nguồn vốn của một NHTM là 6000 triệu VND, trong đó

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

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

- Tiền gửi tiết kiệm: 2200 triệu, tỷ lệ chi phí trả lãi và chi phí khác cho loại tiền gửi này là 12%.

- Vốn đi vay: 1000 triệu với tỷ lệ chi phí là 12%

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

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

Chương 3

TÀI SẢN VÀ QUẢN LÝ TÀI SẢN CỦA NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI

Cùng với huy động vốn, ngân hàng thương mại tiến hành sử dụng số vốn đó, hình thành nên các loại tài sản của ngân hàng, trong đó tín dụng và đầu tư vào cổ phiếu là hai loại tài sản lớn và quan trọng. Tài sản của ngân hàng chủ yếu là tài sản tài chính, với đặc điểm có quy mô lớn, rủi ro cao.

Quản lý tài sản là một trong những nội dung quản lý ngân hàng và được xem xét theo nhiều khía cạnh, liên quan tới nhiều chương như quản lý thanh khoản, quản lý tín dụng... Chương này sẽ tập trung xem xét các loại tài sản của một ngân hàng thương mại, đặc điểm của chúng, mục tiêu và cách thức quản lý sao cho đạt hiệu quả cao xét trên phương diện an toàn và sinh lợi.

3.1. CÁC KHOẢN MỤC TÀI SẢN VÀ ĐẶC ĐIỂM CÁC KHOẢN MỤC TÀI SẢN

Ngân hàng thương mại là doanh nghiệp kinh doanh tiền tệ. Vì vậy, phần lớn tài sản của ngân hàng là các tài sản tài chính, gồm các hợp đồng cho vay, hợp đồng thuê - mua, các chứng khoán, các khoản tiền gửi.... Một phần nhỏ trong khối tài sản của ngân hàng là tài sản cố định như nhà cửa, trang thiết bị... Mỗi loại tài sản được hình thành theo các cách thức khác nhau và vì những mục tiêu khác nhau song đều tập trung đảm bảo an toàn và sinh lợi cho ngân hàng.

3.1.1 Ngân quỹ¹

Ngân quỹ của một ngân hàng thường gồm:

¹ Một số ngân hàng gọi là vốn khả dụng, hoặc tiền ngân hàng Trung ương, hoặc quỹ dự trữ bao gồm dự trữ bắt buộc và dự trữ thanh toán. Để tránh nhầm lẫn với các quỹ phía nguồn vốn, chúng tôi sử dụng từ ngân quỹ.

3.1.1.1. Tiền mặt

Tiền mặt có thể gồm nội tệ, ngoại tệ (ở những nước ngoại tệ được sử dụng trong lưu thông, hoặc chấp nhận tiền gửi ngoại tệ). Một vài ngân hàng còn kẽ vàng và các kim khí quý đá quý khác.² Tiền mặt dùng để chi trả bằng tiền nhanh chóng, tuy nhiên, tiền mặt không sinh lời và trên phương diện an toàn thì thường là đối tượng của trộm cướp, thụt két, làm giả. Tiền mặt gắn với chi phí phát sinh như bảo quản, kiêm đếm, vận chuyển.... Trong xu hướng mở rộng mạng lưới (chi nhánh, ATM), tiền mặt phải được phân tán tại nhiều địa điểm, chi phí về tiền mặt sẽ gia tăng.

3.1.1.2. Tiền gửi tại ngân hàng khác

Tiền gửi tại ngân hàng khác gồm tiền gửi tại ngân hàng trung ương, tại các ngân hàng và tổ chức tín dụng khác. Ngân hàng thương mại phải thực hiện dự trữ bắt buộc. Hình thức dự trữ bắt buộc có thể khác nhau ở 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 rất nhiều các khoản thanh toán giữa các ngân hàng được thực hiện qua ngân hàng Trung ương, hoặc qua ngân hàng đại lý (thanh toán qua các nước khác nhau). Vì vậy tiền gửi tại ngân hàng khác còn nhằm mục tiêu thanh toán liên ngân hàng. Khoản tiền gửi này có thể sinh lời song rất thấp.

Ngân hàng với vai trò thủ quỹ cho nền kinh tế, có trách nhiệm chi trả kịp thời mọi nhu cầu của người gửi tiền dưới hình thức chuyển khoản và cá bằng tiền mặt. Do vậy, ngân hàng luôn phải giữ một lượng tiền mặt (tại các chi nhánh, phòng giao dịch, ATM) và tiền gửi tại các ngân hàng và tổ chức tín dụng khác. Lượng tiền mặt nhiều hay ít phụ thuộc vào nhu cầu chi tiêu và khả năng thu hút tiền mặt mỗi thời kỳ, 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 tỷ 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 ngân hàng Nhà nước và các ngân

² Một số ngân hàng xếp vàng bạc đá quý vào tài sản khác (hoạt động kinh doanh vàng bạc đá quý). Tuy nhiên, ở một số nước ví dụ Việt Nam, vàng bạc đá quý dùng để thanh toán như tiền giấy, do vậy được xếp vào ngân quỹ.

hàng khác được hưởng lãi) song lại là tài sản có tính thanh khoản - tính lỏng cao nhất, đáp ứng nhu cầu chi trả thường xuyên. Do vậy, mỗi ngân hàng đều có găng 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 tại 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.

3.1.2. Chứng khoán

Ngân hàng thương mại nắm giữ chứng khoán vì mục tiêu thanh khoản và sinh lời. Ngân hàng giữ nhiều loại chứng khoán, có thể xếp loại theo nhiều tiêu thức, ví dụ như theo tính thanh khoản, theo chủ thể phát hành, theo mục tiêu nắm giữ...

Chứng khoán của chính phủ trung ương hoặc địa phương: phát hành bởi Kho bạc Nhà nước, hoặc do quỹ đầu tư của thành phố/tỉnh, do ngân hàng phát triển hoặc các định chế tài chính của nhà nước; bao gồm các loại ngắn hạn, trung hạn và dài hạn. Chứng khoán chính phủ được chia thành chứng khoán của chính phủ quốc gia, của các nước khác như OECD... Tại các nước có thị trường vốn phát triển, chứng khoán ngắn hạn của chính phủ được coi là có chất lượng cao do dễ mua bán trên thị trường thứ cấp.

Chứng khoán của các ngân hàng khác, các công ty tài chính: bao gồm các cổ phiếu và các giấy nợ do các ngân hàng, các công ty tài chính phát hành hoặc chấp nhận thanh toán. Nhìn chung ngân hàng thường nắm giữ chứng khoán của các tổ chức tài chính nổi tiếng. Ngoài ra, ngân hàng còn nắm giữ chứng khoán của các công ty khác.

Ngân hàng giữ chứng khoán vì chúng mang lại thu nhập cho ngân hàng và có thể bán đi để gia tăng ngân quỹ khi cần thiết. Ngân hàng thường chia chứng khoán thành 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. 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, được giữ như một tài sản đệm cho

ngân quỹ: chúng sinh lời cao hơn ngân quỹ và khi cần có thể bán để gia tăng ngân quỹ. Độ an toàn của chứng khoán chính phủ thuộc nhiều vào khả năng trả nợ của chính phủ nước phát hành... Một số loại chứng khoán chính phủ có thể bán tại hầu hết các thị trường tài chính thế giới. Nhiều ngân hàng nắm giữ chứng khoán chính phủ vì chúng có thể được miễn thuế, hoặc là do yêu cầu của chính quyền các cấp.³ 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. Một số giấy nợ của các công ty tài chính quốc tế nổi tiếng còn được các ngân hàng ưa chuộng hơn cả chứng khoán chính phủ.

Chứng khoán chính phủ có thời gian đáo hạn dài, chứng khoán trung và dài hạn của các công ty khác có lệc sinh lời cao. Ngân hàng thường nắm giữ những chứng khoán đến ngày đáo hạn để thu lợi hoặc bán để hưởng chênh lệch giá. Ngân hàng cũng nắm chứng khoán công ty để thực hiện quyền tham dự, kiểm soát hoạt động của công ty.

3.1.3. 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.

3.1.3.1. Phân loại tín dụng theo thời gian

Phân chia theo thời gian có ý nghĩa quan trọng đối với ngân hàng vì thời gian liên quan mật thiết đến 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 chủ yếu tài trợ cho tài sản lưu động của doanh nghiệp, cho vay tiêu dùng ngắn hạn, hoặc cho vay trên thị trường liên ngân hàng

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,

³ Điều kiện để thành lập ngân hàng ở nhiều nước là ngân hàng phải tham gia vào quá trình tài trợ cho sự phát triển kinh tế - xã hội địa phương. Chứng khoán của chính phủ (đặc biệt là ở địa phương) thường được sử dụng để gọi vốn cho các công trình phúc lợi của địa phương.

Tín dụng dài hạn: trên 5 năm⁴ 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.

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

3.1.3.2. Phân loại tín dụng theo quy trình nghiệp vụ

Tín dụng bao gồm cho vay, chiết khấu, cho thuê, bảo lãnh...⁵

- 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.

- Chiết khấu giấy tờ có giá là việc ngân hàng mua giấy tờ có giá trước khi đến hạn và bảo lưu quyền truy đòi.

- Cho thuê là việc ngân hàng bỏ tiền mua tài sản để cho khách hàng thuê theo những thoả thuận nhất định.

- Bảo lãnh là việc ngân hàng cam kết thực hiện nghĩa vụ tài chính đối với bên thứ 3 nếu khách hàng của ngân hàng không thực hiện được.

Tín dụng thường được định lượng theo 2 chỉ tiêu: Doanh số cho vay trong kỳ và dư nợ cuối kỳ.

Dư nợ cuối kỳ = Dư nợ đầu kỳ + Phát sinh tăng trong kỳ (doanh số cho vay trong kỳ) - Phát sinh giảm trong kỳ (doanh số thu nợ trong kỳ)

Doanh số cho vay trong kỳ là tổng số tiền mà ngân hàng đã cho vay ra

⁴Có thể có những qui định khác về thời gian trung và dài hạn. Có ngân hàng qui định trung hạn tới 7 năm và dài hạn là trên 7 năm.

⁵Theo Luật các tổ chức tín dụng của nước Cộng hoà Xã hội chủ nghĩa Việt nam, hoạt động tín dụng bao gồm cho vay, cho thuê tài chính, chiết khấu, bảo lãnh và một số hoạt động khác do Ngân hàng Nhà nước qui định. Việc mua trái phiếu của khách hàng cũng là một hình thức tài trợ cho khách hàng. Trong mục này, tín dụng chỉ bao gồm việc tài trợ trực tiếp. Phần tài trợ thông qua nắm giữ trái phiếu được xếp vào "chứng khoán"; bảo lãnh được nghiên cứu trong tài sản ngoại bảng.

trong kỳ, doanh số thu nợ trong kỳ là tổng số tiền mà ngân hàng đã thu nợ trong kỳ. Dư nợ cuối kỳ là số tiền mà ngân hàng hiện đang còn cho vay vào thời điểm cuối kỳ.

Một số ngân hàng thường ghi giảm dư nợ phần trích lập dự phòng tồn thắt hoặc lãi được nhận trước.

$$\text{Dư nợ ròng} = \text{Dư nợ} - \text{dự phòng tồn thắt}$$

Dư nợ ròng phản ánh số tiền cho vay có khả năng thu được trong tương lai, loại trừ các khoản tín dụng không có khả năng thu hồi khỏi tài sản nội bảng.

3.1.3.3. Phân loại tín dụng theo đảm bảo

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 chi 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.

3.1.3.4. Tín dụng phân loại theo rủi ro.

Tín dụng bao gồm các khoản có độ an toàn cao hay thấp. Để phân loại theo tiêu thức này, ngân hàng cần nghiên cứu các mức độ rủi ro. Một số

ngân hàng lớn chia tới 10 - 15 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 trù dự phòng cho các khoản tín dụng rủi ro cao.

a. *Nợ quá hạn*

Nợ quá hạn là nợ đến hạn không/ chưa trả được. Nợ quá hạn có thể được phân loại:

- 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/ khê định: Nợ quá hạn quá lâu, khả năng trả nợ rất kém, tài sản thế chấp nhỏ hoặc bị giảm giá, khách hàng chây Ý...

b. *Nợ lành mạnh, hoặc nợ dù tiêu chuẩn*

Nợ lành mạnh, hoặc nợ dù tiêu chuẩn là các khoản nợ có khả năng thu hồi cao. Khách hàng có tình hình tài chính tốt, dự án vay có hiệu quả, không phát sinh nợ quá hạn

c. *Nợ có vấn đề*

Nợ có vấn đề là các khoản nợ có dấu hiệu 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 có vấn đề có thể được chia theo nhiều cấp độ khác nhau phản ánh mức độ rủi ro.

3.1.3.5. Phân loại khác

Theo ngành kinh tế: Tín dụng công nghiệp, tín dụng nông nghiệp, tín dụng dịch vụ, tín dụng bất động sản, tín dụng chứng khoán...

Theo đối tượng tín dụng: Tín dụng vốn cố định, tín dụng vốn lưu động.

Theo mục đích: tín dụng tiêu dùng, tín dụng sản xuất kinh doanh

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 những lĩnh vực mà ngân hàng có lợi thế. 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, tài sản bảo đảm, hạn mức và chính sách mở rộng phù hợp.

Dưới đây là ví dụ về phân loại nợ của BIDV

Bảng 3.1: Quy mô và cơ cấu dư nợ của BIDV (đơn vị tỷ VND)

Dư nợ	2009	2008	Tăng trưởng	%
Cho vay thương mại	193.962	150.725	43.237	29%
Cho thuê tài chính	2.878	2.501	377	15%
Cho vay ODA	8.268	6.009	2.259	38%
Cho vay ủy thác đầu tư	539	500	39	8%
Cho vay theo chỉ định của Chính phủ, KHNN	755	1.246	-491	-39%
Nợ cho vay được khoanh và nợ chờ xử lý	0	1,2	-1,2	-100%
Tổng dư nợ trước dự phòng rủi ro	206.402	160.982	45.420	28%

(Nguồn: Báo cáo thường niên của BIDV 2009, 2008)

3.1.4. Các tài sản khác

3.1.4.1. Tài sản uỷ thác

Tài sản uỷ thác được hình thành theo sự uỷ thác của khách hàng. Ngân hàng làm dịch vụ uỷ thác cho các ngân hàng khác, các tổ chức chính phủ hoặc phi chính phủ. Hợp đồng uỷ thác rất đa dạng như uỷ thác cho vay, đầu tư, quản lý ...

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 tồn thắt do WB chịu. Ngân hàng Nông nghiệp chi thực hiện cho vay hộ (thẩm định theo yêu cầu của WB, giải ngân và thu nợ hộ và hưởng hoa hồng (phi uỷ thác).⁶ 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. Quy mô của tài sản uỷ thác phụ thuộc vào khả năng cung cấp dịch vụ uỷ thác có chất lượng cao của ngân hàng.

⁶ Ngân hàng đưa dư nợ uỷ thác (cho vay hộ) vào phần dư nợ (tín dụng) nếu ngân hàng chịu rủi ro.

3.1.4.2. Phần hùn vốn (lên kết)

Ngân hàng có thể tham gia góp vốn với các tổ chức khác, ví dụ như tham gia hùn vốn vào các ngân hàng liên doanh, các công ty liên kết. Loại tài sản này thể hiện đầu tư dài hạn của ngân hàng tại các doanh nghiệp khác. Và trong nhiều trường hợp, ngân hàng tham gia quản lý tại các công ty này. Mức độ an toàn và sinh lợi của loại tài sản này phụ thuộc vào các công ty liên doanh, liên kết.

3.1.4.3. Tài sản cố định

Nhà cửa và trang thiết bị của ngân hàng phục vụ cho quá trình kinh doanh của ngân hàng và cho thuê. Tòa 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 kỳ, ứng trước cho cán bộ ngân hàng...

3.1.4.4. Tài sản ngoại bảng

a. Các hợp đồng cam kết

Ngân hàng đưa ra những cam kết của mình đối với khách hàng, hình thành nên tài sản là hợp đồng cam kết, ví dụ như hợp đồng bảo lãnh, hợp đồng tương lai, hợp đồng quyền chọn... Các tài sản này tạo nên thu nhập cho ngân hàng (phi) song cũng chứa nhiều rủi ro.

Cam kết cấp hạn mức tín dụng (phần cam kết mà khách hàng chưa sử dụng)

Tài sản quản lý hộ: ngân hàng có thể quản lý hộ tài sản cho khách hàng, cất giữ hộ... theo di chúc, theo yêu cầu.

Tài sản đảm bảo của khách hàng (chứng khoán, sổ đỏ,...) ngân hàng nắm giữ.

Các khoản nợ xấu chuyển ngoại bảng sau khi đã sử dụng dự phòng để xử lý. Ngân hàng tiếp tục đòi nợ, hoặc phát mại tài sản đảm bảo...

Những loại tài sản này hình thành không do sử dụng nguồn vốn mà ngân hàng đang huy động nên được xếp vào tài sản ngoại bảng. Một số loại khác không phải là tài sản sở hữu của ngân hàng. Tài sản ngoại bảng phản ánh dung lượng công tác của ngân hàng, tạo nên thu nhập và rủi ro cho ngân hàng.

Ví dụ về quy mô và cơ cấu tài sản của NHTM Cổ phần Bưu điện Liên Việt.

Bảng 3.2: Bảng cân đối kế toán của NHTM Cổ phần Bưu điện Liên Việt
(số liệu trên bản cân đối kế toán, đơn vị triệu VNĐ)

A TÀI SẢN	2011	2010
I Tiền mặt tại quỹ	164.049	88.943
II Tiền gửi tại Ngân hàng Nhà nước Việt Nam	1.390.298	400.319
III Tiền gửi và cho vay các tổ chức tín dụng	19.838.675	5.542.829
1 Tiền gửi	19.838.675	5.264.830
2 Tiền cho vay	-	280.100
3 Dự phòng rủi ro cho vay các tổ chức tín dụng	-	(2.101)
IV Chứng khoán kinh doanh	1	1
1 Chứng khoán kinh doanh	1	1
V Các công cụ tài chính phái sinh và các tài sản	38.840	-
VI Cho vay khách hàng	12.639.981	9.755.415
1 Cho vay khách hàng	12.757.139	9.833.703
2 Dự phòng rủi ro cho vay khách hàng	(117.158)	(78.288)
VII Chứng khoán đầu tư	16.819.516	15.971.148
1 Chứng khoán đầu tư sẵn sàng để bán	16.819.516	15.971.148
VIII Góp vốn, đầu tư dài hạn	24.731	24.731
4 Đầu tư dài hạn khác	24.731	24.731
IX Tài sản cố định	601.242	355.924
1 Tài sản cố định hữu hình	323.148	200.807
a Nguyên giá	427.899	242.364
b Giá trị hao mòn lũy kế	(104.751)	(41.557)
3 Tài sản cố định vô hình	278.094	155.117
a Nguyên giá	298.427	165.253
b Giá trị hao mòn lũy kế	(20.333)	(10.136)
X Tài sản có khác	4.615.003	2.845.412
1 Các khoản phải thu	2.918.912	2.441.323
2 Các khoản lãi, phí phải thu	866.202	360.266
4 Tài sản có khác	829.889	43.823
Trong đó: Lợi thế thương mại	738.929	-
TỔNG TÀI SẢN	56.132.336	34.984.722

(Nguồn: Báo cáo thường niên của NHTMCP Bưu điện Liên Việt 2010, 1011)

3.2. QUẢN LÝ TÀI SẢN

3.2.1. Khái niệm

Quản lý tài sản là hoạt động của ngân hàng thương mại với nội dung chuyên hoá nguồn vốn - tiền gửi, tiền vay, vốn của chủ - thành các loại tài sản như ngân quỹ, tín dụng, chứng khoán, tài sản khác theo một phương thức thích hợp, nhằm thoả mãn các mục tiêu mà ngân hàng đặt ra.

3.2.2. Mục tiêu

Mục tiêu quản lý tài sản của ngân hàng thương mại cũng chính là mục tiêu quản lý ngân hàng, đó là tối đa hoá lợi ích của chủ ngân hàng trên cơ sở đảm bảo an toàn.

3.2.2.1. *Đảm bảo an toàn (an toàn thanh khoản, an toàn tín dụng và các an toàn khác)*

Ngân hàng huy động hàng nghìn tỷ đồng của các doanh nghiệp, các tổ chức xã hội và của hàng triệu cá nhân để cho vay và đầu tư, trong khi vốn sở hữu của ngân hàng thường chỉ chiếm một phần nhỏ (khoảng dưới 10%). Các vụ sụp đổ ngân hàng, các cơn hoảng loạn tài chính chỉ ra tính nhạy cảm của hệ thống tài chính nói chung và hệ thống ngân hàng nói riêng trước các biến đổi bất thường của nền kinh tế trong nước, khu vực và toàn cầu. Những tồn thaat to lớn trong các ngân hàng ảnh hưởng trực tiếp và nghiêm trọng tới sự ổn định chính trị - kinh tế - xã hội và đời sống của các tầng lớp dân cư. Vì vậy, sự an toàn của hệ thống cũng như mỗi ngân hàng là mối quan tâm thường xuyên của các tầng lớp dân cư, Chính phủ, Ngân hàng Nhà nước và các nhà quản lý ngân hàng. Các bộ Luật, các Nghị định, quy định thường đưa ra các điều khoản cấm, hạn chế, phải thực hiện... liên quan tới hoạt động của ngân hàng. Ví dụ cấm ngân hàng cho vay đối với thành viên hội đồng quản trị của ngân hàng đó, cấm ngân hàng thương mại không trực tiếp kinh doanh bất động sản, quy định tỷ lệ cho vay cao nhất đối với một khách hàng trên vốn chủ sở hữu của ngân hàng,... Các quy định nhìn chung đều hướng hoạt động của các ngân hàng vào khung an toàn. Bên cạnh đó, các cơ quan quản lý còn đặt ra các hình thức kiểm tra, giám sát hoạt động của các ngân hàng cũng như các điều khoản phạt vi phạm từ đơn giản như phạt tiền, đến các hình thức cao hơn như hạn chế hoạt động,

kiểm soát đặc biệt, rút phép... để buộc các ngân hàng phải tuân thủ các quy định an toàn.

Bên cạnh việc thực hiện các quy định của các cơ quan quản lý trên, mỗi ngân hàng đều có chính sách đảm bảo an toàn riêng, phù hợp với từng giai đoạn cụ thể. Nguồn tiền của ngân hàng chủ yếu là tiền gửi của doanh nghiệp và cá nhân, ngân hàng phải có nghĩa vụ chi trả nhanh chóng. Bất cứ một sự chậm trễ nào đều có thể gây ra những bất lợi cho ngân hàng. Khách hàng gửi tiền tuy không có khả năng kiểm soát trực tiếp hoạt động của ngân hàng như những cơ quan quản lý, song họ lại rất nhạy cảm với những thông tin về hoạt động cũng như tư cách đạo đức của người quản lý ngân hàng (cá chính thức và không chính thức) và họ có quyền lựa chọn gửi tiền hoặc rút tiền tương ứng với những thông tin đó. Các khách hàng vay tiền cũng luôn yêu cầu sự nhanh chóng và kịp thời. Điều đáng cân nhắc là nhiều nhu cầu của các loại khách lại mâu thuẫn với yêu cầu an toàn của ngân hàng, ví dụ khách hàng vay tiền thường không muốn phải thế chấp, thường yêu cầu các thủ tục phải nhanh, gọn... Do vậy ngân hàng luôn phải tính toán các nhu cầu của khách hàng và phải đáp ứng những nhu cầu hợp pháp đó một cách tốt nhất. Mỗi ngân hàng cũng phải xây dựng chính sách và quy chế kiểm soát để đảm bảo an toàn như an toàn kho quỹ, tín dụng, các tài sản khác...

3.2.2.2. Tăng khả năng sinh lời

Sự tồn tại và phát triển của ngân hàng chủ yếu dựa vào khả năng sinh lời của ngân hàng. Tăng khả năng sinh lời là cách đảm bảo an toàn nhất. Ngân hàng phải tìm kiếm các khoản thu để vừa bù đắp các khoản chi vừa có thu nhập ròng. Các chỉ tiêu do sinh lời truyền thống như thu nhập ròng sau thuế, thu nhập ròng sau thuế trên tổng tài sản (ROA), hoặc trên vốn của chủ (ROE), lợi tức cổ phần (EPS)... Các chủ sở hữu luôn mong đợi một mức lợi tức hấp dẫn, tương xứng rủi ro mà họ chấp nhận. Nếu lợi tức cổ phần giảm, thị giá cổ phiếu của ngân hàng sẽ giảm giá, uy tín của ngân hàng suy giảm, dẫn đến suy giảm dòng tiền gửi vào ngân hàng. Nếu nhà quản lý ngân hàng không đáp ứng được yêu cầu gia tăng quyền lợi của các cổ đông chính, họ sẽ bị giảm thu nhập, thậm chí bị thôi việc. Tăng khả năng sinh lời cũng là cách tốt nhất để có thể trả lương cao cho người lao động, để tăng năng suất và tinh liêm khiết rất cần thiết đối với cán bộ ngân hàng. Tăng khả năng

sinh lời là biện pháp quan trọng để ngân hàng tăng quỹ tích luỹ (tăng vốn chủ chủ sở hữu), thiết lập quỹ dự phòng lớn, chống đỡ rủi ro, mua sắm, xây dựng cơ sở vật chất hiện đại...

3.2.3. Nội dung quản lý

Mỗi khoản mục tài sản có mục tiêu và nội dung quản lý riêng.

3.2.3.1. Quản lý ngân quỹ

Ngân quỹ của ngân hàng là những tài sản có tính thanh khoản cao nhất, được quản lý nhằm duy trì yêu cầu đảm bảo dự trữ bắt buộc, đảm bảo khả năng chi trả và các yêu cầu khác của ngân hàng.

a. *Dảm bảo dự trữ bắt buộc*

Mỗi ngân hàng đều cần duy trì dự trữ bắt buộc (dự trữ pháp định) theo quy định của ngân hàng Nhà nước. Dự trữ bắt buộc được tính dựa trên nguồn huy động trong kỳ 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 kỳ của ngân hàng phải đảm bảo mãn số lượng dự trữ bắt buộc mà một ngân hàng phải duy trì trong kỳ đó.

Mức dự trữ bắt buộc trong kỳ = Tỷ lệ dự trữ bắt buộc x Số dư bình quân của các nguồn phải dự trữ bắt buộc trong kỳ⁷

Tỷ lệ dự trữ bắt buộc thường do Quốc hội quy định, ngân hàng Trung ương có thể thay đổi tỷ lệ này trong các thời kỳ khác nhau đối với các nguồn khác nhau, hoặc có thể được phân biệt theo quy mô, theo loại tiền, theo vùng...⁸

Các nguồn là đối tượng phải tính dự trữ bắt buộc cũng có thể bị thay đổi tùy theo chính sách của Ngân hàng trung ương, thông thường đó là các nguồn tiền gửi hoặc đi vay của các doanh nghiệp và dân cư. Các nguồn tiền gửi ngắn hạn thường phải tính dự trữ bắt buộc với tỷ lệ cao so với các nguồn khác.

⁷ Kỳ tính là thời gian tính dự trữ bắt buộc. Kỳ tính càng ngắn, quản lý ngân quỹ và dự trữ bắt buộc càng phức tạp.

⁸ Để hạn chế các ngân hàng thương mại Việt Nam gia tăng huy động tiền gửi bằng Đô la Mĩ gửi ra nước ngoài lấy lãi, Ngân hàng Nhà nước Việt Nam đã tăng tỷ lệ dự trữ bắt buộc đối với đô la Mĩ từ 3% (bằng nội tệ) lên 5%, rồi lên 12%. Điều này đã làm cho tiền gửi đô la Mĩ đắt lên đối với các ngân hàng thương mại Việt Nam.

Hình thức biểu hiện của dự trữ bắt buộc cũng khác nhau tại các nước khác nhau, tuỳ theo khả năng kiểm soát của ngân hàng trung ương. Tại Việt Nam, dự trữ bắt buộc thể hiện ở khoản mục "Tiền gửi của ngân hàng thương mại tại ngân hàng Nhà nước".⁹

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 trữ bắt buộc phải có trong tháng 2:

$$200 \times 5\% = 10 \text{ tỷ.}$$

b. *Dự trữ thanh toán*

Ngân quỹ phải đáp ứng yêu cầu chi trả.¹⁰ 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...(xem thêm chương quản lý thanh khoản)

Ngân quỹ ngân hàng sinh lời rất thấp, vì vậy giữ ngân quỹ nhiều là không kinh tế. Quản lý ngân quỹ bao gồm:

- Tính toán số ngân quỹ tối thiểu cần giữ trong các thời kỳ khác nhau, đồng thời cân đối giữa các bộ phận của ngân quỹ (tiền mặt, tiền gửi ngân hàng nhà nước, tiền gửi ngân hàng khác, tiền gửi nội tệ, ngoại tệ...) một cách phù hợp với nhu cầu sử dụng của khách hàng.

- Quản lý ngân quỹ phải dự báo dòng tiền vào và ra trong từng thời kỳ (hàng năm, quý, hàng ngày) và các nhân tố tác động... Đây là nội dung quan trọng nhất trong quản lý ngân quỹ của NHTM.

Các ngân hàng có nhiều chi nhánh rộng khắp, quản lý ngân quỹ của hội sở chính phải cân đối kịp thời và hiệu quả ngân quỹ của các chi nhánh, công ty con. Các ngân hàng thường sử dụng biện pháp mua bán vốn giữa

⁹ Tại những nước phát triển, hình thức biểu hiện của dự trữ bắt buộc có thể bao gồm cả tiền mặt trong két, tiền gửi tại ngân hàng Trung ương, các ngân hàng khác, thậm chí là các chứng khoán ngắn hạn của Chính phủ.

¹⁰ Những nước có thị trường trái phiếu ngắn hạn của chính phủ phát triển, nhu cầu thanh khoản của ngân hàng còn được đáp ứng bằng các chứng khoán thanh khoản cao; trong trường hợp này, ngân hàng có thể duy trì ngân quỹ thấp.

hội sở chính và các chi nhánh để đảm bảo cân đối này. Một số ngân hàng còn phát triển kinh doanh ngân quỹ (sử dụng ngân quỹ để cho vay qua đêm, ngắn hạn...) nhằm tăng sinh lời cho ngân hàng. Do sự không phù hợp dòng tiền vào và ra tại các thời kỳ, ngân hàng lớn có thể sử dụng ngân quỹ để cho vay trên liên ngân hàng với kỳ hạn ngắn.

3.2.3.2. 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 lời 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.¹¹

Công tác quản lý chứng khoán đòi hỏi phải thường xuyên xếp hạng chứng khoán tuỳ theo tính an toàn và thời gian còn lại của chúng. Ví dụ trái phiếu 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 chi nhầm mục đích thu lợi tức, nắm giữ nhằm mục đích thanh khoản (bán để có tiền chi trả), nhằm mục đích đầu cơ (kỷ vọng giá lên cao, bán để hưởng chênh lệch giá)...

¹¹ Cách xếp loại như thế này còn tuỳ thuộc vào sự phát triển của thị trường tài chính, tình hình hoạt động của công ty có chứng khoán phát hành.

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.

Quản lý chứng khoán được thực hiện trên nguyên tắc quản lý danh mục đầu tư. 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.

Các chứng khoán thường xuyên được phân tích với giá thị trường và cuối cùng là nguyên tắc đa dạng hóa "không bỏ trứng vào một giỏ".

3.2.3.3. Quản lý tín dụng

Quản lý tín dụng nhằm mục tiêu an toàn và sinh lời. Tín dụng luôn được đánh giá là một trong các hoạt động ngân hàng phức tạp và có độ rủi ro cao. Để quản lý tín dụng, ngân hàng phải xây dựng chính sách tín dụng, quy trình, phương pháp phân tích tín dụng cũng như tổ chức bộ máy, vận hành hoạt động tác nghiệp, kiểm tra kiểm soát và thường xuyên đánh giá kết quả hoạt động.

3.2.3.3.1. Quản lý tín dụng nhằm đáp ứng nhu cầu thanh khoản

Khoản mục tín dụng thường chiếm tỷ trọng cao nhất, khoảng 50 - 70 % tổng tài sản. Với quy 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 giá tăng huy động bị hạn chế, nhiều ngân hàng phải sử dụng tín dụng như tài sản đảm bảo thanh khoản. Ngân hàng thường nghiêm về nắm giữ các khoản tín dụng ngắn hạn, hoặc các khoản tín dụng có thể chuyển đổi nhanh. Chiết khấu giấy tờ có giá 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 kỳ hạn của nguồn, việc thu nợ nhiều lần trong kỳ (nhiều kỳ hạn nợ) sẽ góp phần tăng tính thanh khoản của khoản cho vay.

3.2.3.3.2. Quản lý tín dụng nhằm mục tiêu sinh lời

Hoạt động tín dụng mang lại thu nhập lớn nhất cho ngân hàng. Doanh thu dự tính từ hoạt động tín dụng (là một bộ phận của doanh thu thu lãi) phụ thuộc vào quy mô, thời gian và lãi suất và cả ba yếu tố này có mối liên hệ khăng khít.

$$\text{Doanh thu từ lãi} = \sum \text{dư nợ} \times \text{lãi suất}$$

Trước hết, ngân hàng nỗ lực tăng quy mô tín dụng như mở rộng mạng lưới, đa dạng hóa 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 quy 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 quy mô với thu nhập ròng từ hoạt động tín dụng thông qua chênh lệch lãi suất biên. Mỗi 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.

Các hình thức cho vay thường có lãi suất khác nhau (lãi suất danh nghĩa). Đồng thời một số nhân tố tác động làm lãi suất sinh lời thực khác biệt với lãi suất danh nghĩa. Các trường hợp khác như cho vay trả lãi trước, cho vay trả góp, hoặc cho vay đảm bảo bằng số dư bù đắp làm lãi suất thực tách biệt khỏi lãi suất danh nghĩa trên hợp đồng.

Ví dụ về tính doanh thu lãi (dự thu từ lãi)

Ngân hàng A ký hợp đồng cho vay 100 triệu, thời hạn 12 tháng, lãi suất 10%/năm, trả gốc và lãi 1 lần cuối kỳ.

- Trường hợp khoản tín dụng có độ an toàn cao

Đến hạn, khách hàng trả đầy đủ gốc và lãi thì lãi thu được là:

$$\text{Doanh thu từ lãi tín dụng} = \text{Dư nợ} \times \text{lãi suất} = 100 \text{ tr} \times 10\% = 10 \text{ triệu}$$

Từ đó lãi suất thực của hợp đồng là : $10 \text{ triệu} / 100 \text{ triệu} = 10\%$ (bằng lãi suất ghi trên hợp đồng).

- Trường hợp phát sinh nợ quá hạn

Nếu đến hạn, khách hàng chỉ mang trả được có 70 triệu, tùy theo trường hợp cụ thể mà ngân hàng sẽ:

(i) thu hết lãi trước rồi thu gốc sau

Lãi thu được = 10 tr

Gốc thu được = 70 - 10 = 60 tr

Lãi suất thực = 10 tr/100tr = 10%

Nợ quá hạn = 100 tr - 60 tr = 40 tr

(ii) thu hết gốc trước rồi thu lãi sau

Gốc thu được = 70 tr

Lãi thu được = 0

Nợ quá hạn (gốc) = 100 - 70 = 30 tr

Nợ quá hạn lãi = 10 tr

(iii) thu một phần gốc và lãi

Số gốc ngân hàng thu được = $70 \times 100 / 110 = 63,63$

Nợ quá hạn là $100 - 63,63 = 36,37$

Lãi ngân hàng thu được : $70 - 63,63 = 6,37$

Lãi treo : $10 - 6,37 = 3,63$

Như vậy lãi suất thực của hợp đồng = $6,37 \times 100\% / 100 = 6,37\%$

Nợ quá hạn làm cho ngân hàng không thu đủ gốc và lãi khi đến hạn, vì vậy lãi dự thu (doanh thu lãi dự tính) thường bị giảm trừ.

Nhìn chung nợ quá hạn của các ngân hàng thường xuyên lớn hơn 0. Nếu coi nợ quá hạn là nợ không sinh lãi (NPL - Non Performing Loan) thì doanh thu từ lãi có thể được tính:

Doanh thu từ lãi = (Dư nợ - nợ quá hạn) x Lãi suất

Trong trường hợp này lãi suất sinh lời thực:

Lãi suất thực = $(1 - \text{tỷ lệ nợ quá hạn}) \times \text{Lãi suất danh nghĩa}$

3.2.3.3. Quản lý tín dụng nhằm hạn chế rủi ro tín dụng

Rủi ro từ hoạt động tín dụng là rất lớn. Tồn thắt nếu xảy ra sẽ làm giảm thu nhập dự tính và có thể gây thua lỗ hoặc phá sản cho ngân hàng. Do vậy, an toàn tín dụng là nội dung chính trong quản lý rủi ro của mọi ngân hàng thương mại. Có hai mối quan hệ giữa rủi ro và sinh lợi trong hoạt động tín dụng. Trước khi tài trợ, mối quan hệ có thể là : Rủi ro càng cao, sinh lợi

kỳ vọng càng lớn; cho vay trung và dài hạn, cho vay tiêu dùng... rủi ro cao hơn thì lãi suất danh nghĩa sẽ cao hơn so với lãi suất cho vay ngắn hạn, hoặc cho vay đối với doanh nghiệp... Tuy nhiên sau khi tài trợ, quan hệ đó lại là tồn thắt càng cao thì sinh lợi càng thấp. Ngân hàng có thể theo đuổi chiến lược tài trợ rủi ro cao hoặc thấp trong ngắn hạn, song đều phải xác lập mối liên hệ rủi ro và sinh lời nhằm đảm bảo gia tăng thu nhập cho chủ sở hữu trong dài hạn.

Ngân hàng thường phân loại rủi ro tín dụng dựa trên thông kê kinh nghiệm và phân tích các điều kiện thị trường. Phân loại này cho phép nhà quản lý xác định các tỷ lệ rủi ro liên quan tới từng nhóm khách hàng, các nguyên nhân gây rủi ro và môi trường này sinh rủi ro. Phân loại cũng giúp nhà quản lý xác định các phép đo rủi ro tín dụng một cách hợp lý và ngưỡng rủi ro mà ngân hàng có thể chấp nhận.

Nghiên cứu và tìm các giải pháp để hạn chế rủi ro, xử lý nợ quá hạn, giải quyết và bù đắp tồn thắt đã xảy ra là một trong những nội dung chính của quản lý tín dụng. Xây dựng quy trình phân tích tín dụng và phổ biến rộng rãi quy trình đó cho mọi khách hàng sẽ góp phần làm cho khách hàng hiểu yêu cầu và nội dung công việc của ngân hàng khi tài trợ. Thiết lập các quỹ và các hợp đồng tài chính nhằm bù đắp tồn thắt xảy ra, thiết lập các ràng buộc pháp lý giữa ngân hàng với khách hàng (tài sản thế chấp...), giữa ngân hàng với cán bộ tín dụng... (khoán thu nhập gắn với rủi ro tín dụng...) là biện pháp mà nhiều ngân hàng đang thực hiện trong môi trường rủi ro đang ngày càng gia tăng.

3.2.3.3.4. Trích lập dự phòng tồn thắt

Trích lập dự phòng là việc ngân hàng ước lượng tồn thắt, chuyển tồn thắt vào chi phí để lập quỹ dự phòng tồn thắt, nhằm bù đắp/ xử lý các khoản tín dụng không thu hồi được.

Theo Điều 12, thông tư 02/2013/TT-NHNN ngày 21/01/2013, **dự phòng cụ thể** được tính theo công thức:

$$R = \sum_{i=1}^n R_i$$

Trong đó:

- R: Tổng số tiền dự phòng cụ thể phải trích của từng khách hàng;

$$- \sum_{i=1}^n R_i$$

- $\sum_{i=1}^n R_i$: là tổng số tiền dự phòng cụ thể của từng khách hàng từ số dư nợ thứ 1 đến thứ n.

R_i: là số tiền dự phòng cụ thể phải trích của từng khách hàng đối với số dư nợ gốc của khoản nợ thứ i. R_i được xác định theo công thức:

$$R_i = (A_i - C_i) \times r$$

Trong đó:

A_i: Số dư nợ gốc thứ i;

Tổng dư nợ của một tổ chức tín dụng được phân loại thành 5 nhóm với tỷ lệ trích dự phòng cụ thể sau:

Nhóm nợ	Tính chất nhóm nợ	Tỷ lệ trích lập dự phòng cụ thể
1	Nợ đủ tiêu chuẩn	0%
2	Nợ cần chú ý	5%
3	Nợ dưới chuẩn	20%
4	Nợ nghi ngờ	50%
5	Nợ có nguy cơ mất vốn	100%

C_i: giá trị khấu trừ của tài sản bảo đảm, tài sản cho thuê tài chính (sau đây gọi chung là tài sản bảo đảm) của khoản nợ thứ i;

r: tỷ lệ trích lập dự phòng cụ thể theo nhóm.

Trường hợp C_i > A_i thì R_i được tính bằng 0.

Dự phòng chung = (Tổng dư nợ - nợ nhóm 5) x tối đa 0,75%

Nếu số tiền phải trích trong kỳ cao, lợi nhuận trước thuế của ngân hàng bị giảm, phản ánh rủi ro tín dụng đang gia tăng.

TNRST = (doanh thu từ lãi + doanh thu khác - Chi phí trả lãi - chi phí khác - dự phòng tồn thắt phải trích trong kỳ) x (1 - thuế suất thuế thu nhập doanh nghiệp).

Ví dụ về trích dự phòng tồn thẩt

Giả sử NHTM có tình hình phân loại nợ và trích dự phòng kỳ t

Nhóm nợ	Tính chất nhóm nợ	Dư nợ	Tài sản đảm bảo	Tỷ lệ trích lập dự phòng cụ thể	Dự phòng cụ thể
1	Nợ đủ tiêu chuẩn	350	150	0%	0
2	Nợ cần chú ý	100	340	5%	0
3	Nợ dưới chuẩn	340	280	20%	1,2
4	Nợ nghi ngờ	210	210	50%	0
5	Nợ có nguy cơ mất vốn	20	10	100%	5

$$\text{Dự phòng chung} = 1000 \times 0.75\% = 7,5$$

$$\text{Tổng dự phòng} = 6,2 + 7,5 = 13,7$$

Nếu dự phòng kỳ t - 1 là 10,7, dự phòng phải trích kỳ này = 13,7 - 10,7 = 3

3.2.3.4. Quản lý các tài sản khác

3.2.3.4.1. 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.

3.2.3.4.2. 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 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 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 quy định về quản lý trang thiết bị để hạn chế trộm cắp, sử dụng lãng phí hoặc bừa bãi gây hỏng, quy định về sửa chữa, bảo dưỡng, hoặc mua bảo hiểm tài sản.

3.2.3.5. 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 lý các tài sản ngoại bảng là quản lý rủi ro.¹²

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 có tình hình tài chính không thật vững chắc chưa 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

¹²Các ngân hàng khi tính toán các chỉ tiêu an toàn đều tính tới tài sản ngoại bảng. Ví dụ, quỹ dự phòng rủi ro khi tính trên tài sản rủi ro, tính cho cả tài sản ngoại bảng. Tỷ lệ vốn của chủ trên tài sản rủi ro cũng tính cho cả tài sản ngoại bảng...

lời thấp, hoặc dự trù vay mượn cấp bách với lãi suất cao, hoặc trích quỹ dự phòng tồn thắt.

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.

3.3. MỐI LIÊN HỆ GIỮA NGUỒN VỐN VÀ TÀI SẢN

Mối liên hệ nguồn vốn và tài sản chính là mối liên hệ giữa huy động và sử dụng vốn.

3.3.1. Mối liên hệ sinh lời

Tài sản mang lại thu nhập chủ yếu cho ngân hàng còn nguồn vốn liên quan tới chi phí chủ yếu của ngân hàng, chi phí trả lãi. Quy mô huy động càng tăng, tài sản càng tăng, khả năng sinh lời có thể càng lớn hoặc ngược lại. Nếu dùng chỉ tiêu chênh lệch thu chi từ lãi (thu nhập từ lãi - chi phí trả lãi) để đo mối liên hệ sinh lời giữa nguồn vốn và tài sản, thì sinh lời của ngân hàng (sinh lời tính trên vốn chủ sở hữu) tăng khi lãi suất bình quân của tài sản sinh lãi phải lớn hơn lãi suất bình quân của nguồn vốn phải trả lãi, hoặc lãi suất biên của tài sản phải lớn hơn lãi suất biên của nguồn vốn. Điều này có nghĩa là nguồn vốn và sự gia tăng nguồn vốn với quy mô và cấu trúc nhất định, cần được phân bổ (tạo thành) các tài sản sinh lời thích hợp. Việc gia tăng cho vay và đầu tư với mức rủi ro hợp lý chính là điều kiện để gia tăng sinh lời.

Ngân hàng có thể theo đuổi lãi suất huy động cao để tìm kiếm các nguồn tiền với quy mô lớn, để cho vay với lãi suất cao, hoặc từ lãi suất cho vay phải chấp nhận trên thị trường, nỗ lực tìm kiếm các nguồn với chi phí thấp. Những ngân hàng không tham gia đặt giá (không đủ lớn để tham gia quyết định lãi suất trên thị trường), phải tự điều chỉnh cơ cấu nguồn vốn và tài sản nhằm thoả mãn yêu cầu sinh lời.

Mối liên hệ sinh lời giữa nguồn và tài sản thường được đo bằng tỷ lệ tài sản sinh lãi và chênh lệch lãi suất.

Tài sản sinh lãi là tài sản mang lại thu nhập từ lãi cho ngân hàng. Một

số tài sản sinh lời song không xếp vào tài sản sinh lãi cho ngân hàng như cổ phiếu, ngân quỹ dùng để kinh doanh ngoại tệ....

Các chỉ tiêu phản ánh sinh lời chủ yếu

$$\text{Tỷ lệ tài sản sinh lãi} = \frac{\text{Tài sản sinh lãi}}{\text{Tổng tài sản bình quân}} \quad (1)$$

$$\text{Lãi gộp} = \text{Doanh thu từ lãi} - \text{chi phí trả lãi} \quad (2)$$

$$\text{Chênh lệch thu chi khác} = \text{doanh thu khác} - \text{chi phí khác} \quad (3)$$

$$\text{Chênh lệch lãi suất cơ bản} = \frac{\text{Doanh thu từ lãi} - \text{Chi phí trả lãi}}{\text{Tài sản sinh lãi bình quân}} \quad (4)$$

$$\text{Chênh lệch lãi suất} = \frac{\text{Doanh thu từ lãi}}{\text{Tài sản sinh}} - \frac{\text{Chi phí trả lãi}}{\text{Nguồn phải trả lãi bình quân}} \quad (5)$$

$$\text{ROA} = \text{Thu nhập ròng sau thuế} / \text{Tổng tài sản bình quân} \quad (6)$$

$$\text{ROE} = \text{Thu nhập ròng sau thuế} / \text{Vốn chủ sở hữu} \quad (7)$$

3.3.2. Mối liên hệ an toàn

Ngân hàng phải duy trì các mối liên hệ an toàn theo Luật định. Ví dụ khoản cho vay cao nhất đối với một khách hàng không vượt quá tỷ lệ quy định trên vốn chủ sở hữu của ngân hàng; đầu tư vào cổ phiếu công ty, hoặc xây dựng nhà cửa, mua sắm thiết bị không được vượt quá tỷ lệ trên vốn chủ sở hữu,...

Quy mô và cấu trúc tiền gửi liên quan chặt chẽ đến ngân quỹ và chứng khoán thanh khoản cũng như kỳ hạn nợ của các khoản tín dụng (xem thêm phần thanh khoản). Một số ngân hàng từ cấu trúc, tính ổn định và thanh khoản của nguồn, sẽ quyết định cấu trúc, tính thanh khoản của tài sản. Một số ngân hàng, ngược lại, từ quy mô và cấu trúc tài sản dự tính sẽ tìm kiếm và quản lý quy mô và cấu trúc nguồn cho thích hợp.

Một danh mục tài sản bao gồm các khoản cho vay và đầu tư rủi ro cao, có thể bị tổn thất lớn (rủi ro tín dụng, rủi ro thị trường...), làm giảm uy tín của ngân hàng. Phản ứng của dân chúng là rút tiền ra khỏi ngân hàng. Nguồn tiền suy giảm nhanh và mạnh sẽ đẩy ngân hàng đến phá sản.

Một danh mục tài sản nếu bao gồm phần lớn các tài sản rủi ro thấp sẽ hạn chế thu nhập của ngân hàng, hạn chế ngân hàng mở rộng quy mô trong môi trường kinh doanh đầy biến động. Khi năng mở rộng thị trường nguồn vốn của Ngân hàng sẽ bị giảm sút.

Tóm tắt chương

Quản lý tài sản chính là quản lý danh mục đầu tư của ngân hàng nhằm mục tiêu an toàn và sinh lời. Mỗi khoản mục tài sản được hình thành đều nhằm mục tiêu cụ thể của ngân hàng.

Quản lý tài sản bao gồm quản lý ngân quỹ, chứng khoán, tín dụng và các tài sản khác (tài sản cố định, tài sản ngoại bảng).

Quản lý tài sản bao gồm xác định mục tiêu ưu tiên mà tài sản cần đạt đến; xác định quy mô, cấu trúc và đặc tính của tài sản dưới tác động của các nhân tố; xác định chính sách và nghiệp vụ của ngân hàng để quản lý tài sản.

Một ngân hàng có thể tổ chức các phận quản lý gắn liền với từng khoản mục tài sản và các bộ phận quản lý liên kết, quản lý tổng thể các khoản mục. Từ mục tiêu cụ thể kết hợp với nghiên cứu môi trường hoạt động mà mỗi ngân hàng sẽ xây dựng phương pháp và nội dung quản lý tài sản phù hợp nhằm tăng tỷ lệ thu nhập rộng cho ngân hàng.

Các thuật ngữ chính trong chương

Ngân quỹ	Tín dụng ngân hàng
Dự trữ bắt buộc	Dự phòng tồn thắt
Tài sản nội bảng	Tài sản ngoại bảng
Tài sản sinh lãi	Tài sản ủy thác
Chứng khoán đầu tư	Chứng khoán thanh khoản
Chênh lệch lãi suất	Chênh lệch lãi suất cơ bản
Lãi suất thực	NPL

Câu hỏi và bài tập

1. Trình bày nội dung các khoản mục tài sản của ngân hàng thương mại. Hãy phân tích những đặc điểm chính.
2. Trình bày mục tiêu quản lý tài sản. Phân tích lý do vì sao ngân hàng phải bị kiểm soát chặt chẽ.
3. Trình bày nội dung quản lý tín dụng, ngân quỹ, chứng khoán.
4. Trình bày nội dung quản lý tài sản nhằm mục tiêu an toàn và sinh lợi.
5. Trình bày các khoản mục tài sản và nguồn vốn của ngân hàng thương mại. Phân tích mối liên hệ cơ bản giữa các khoản mục đó.
6. Một ngân hàng có các khoản mục tài sản như sau (đơn vị tỷ đồng, số dư cuối kỳ, lãi suất % / năm)

Khoản mục	Số dư	Lãi suất (%)	Số dư	Lãi suất (%)	Số dư	Lãi suất (%)
Tiền mặt trong két	1/1	1/1	1/4	1/4	30/6	30/6
Tiền gửi ngân hàng nhà nước	160		150		140	
Tiền gửi ngân hàng khác	400	1,4	400	1,4	300	1,4
Chứng khoán KB ngắn hạn	440	3	400	3,5	350	3,5
Cho vay ngắn hạn	900	6	900	6,5	850	6,8
Cho vay trung hạn	2200	9	2300	9,5	2400	9,8
Cho vay dài hạn	1100	10	1150	11	1200	11,3
Tài sản khác	650	11	700	12	750	12,5
Cộng :	5950		120		120	

Yêu cầu: - Tính lãi suất bình quân của từng tài sản trong 6 tháng.

- Tính lãi suất bình quân của tổng tài sản tại từng thời điểm.
- Tính lãi suất bình quân của tổng tài sản trong 6 tháng đầu năm.

Phân tích sự thay đổi trong quy mô và cấu trúc của tài sản. Hãy đưa ra các giả thiết để giải thích sự thay đổi đó.

7. Ngân hàng M có các số liệu sau (*số dư bình quân năm, lãi suất bình quân năm, đơn vị tỷ đồng*)

Tài sản	Số dư	LS (%)	Nguồn vốn	Số dư	LS (%)
Tiền mặt	3150		Tiền gửi thanh toán	21780	2.5
Tiền gửi tại NHNN	4670	1.5	Tiết kiệm ngắn hạn	15790	10.5
Tiền gửi tại TCTD khác	5750	2.7	TK trung - dài hạn	19867	11.8
Chứng khoán KB ngắn hạn bằng VND	5760	6.5	Vay ngắn hạn	15470	14.5
Cho vay ngắn hạn	25780	13.5	Vay trung - dài hạn	4873	16.1
Cho vay trung hạn	19450	15.3	Vốn chủ sở hữu	2670	
Cho vay dài hạn	13440	18.4			
Tài sản khác	2450				

Biết thu khác = 550, chi khác = 750, thuế suất thu nhập 25%. Tỷ lệ nợ quá hạn với các khoản cho vay ngắn hạn là 5%, với các khoản cho vay trung và dài hạn là 3%. Các khoản quá hạn này hiện thuộc nhóm 4. Các khoản cho vay ngắn hạn không có tài sản bảo đảm, các khoản cho vay trung dài hạn có giá trị tài sản bảo đảm bằng trái phiếu do doanh nghiệp B hiện đang niêm yết trên HNX phát hành, tính lại theo giá thị trường bằng 130% giá trị khoản vay, dự phòng kỳ trước bằng 0. Tính chi phí dự phòng, NIM, ROE.

Chương 4

CÁC NGHIỆP VỤ TÍN DỤNG

Tín dụng là hoạt động cơ bản và đặc trưng của ngân hàng thương mại. Tín dụng ngân hàng bao gồm nhiều hình thức khác nhau dựa trên *sự khác biệt của quy trình cấp tín dụng, hoặc đối tượng, mục tiêu... cấp tín dụng*. Trong quá trình phát triển, trong mỗi hình thức tín dụng, các ngân hàng không ngừng đa dạng các sản phẩm tín dụng nhằm thỏa mãn tốt nhất nhu cầu của khách hàng. Chương Các nghiệp vụ tín dụng tập trung trình bày *cách thức* ngân hàng cấp tín dụng cho các khách hàng theo những mục tiêu và sản phẩm khác nhau. Một nội dung của nghiệp vụ tín dụng là phân tích tín dụng - đánh giá khách hàng trước khi cấp tín dụng - sẽ được nghiên cứu tại chương 5.

4.1. PHÂN LOẠI CÁC NGHIỆP VỤ TÍN DỤNG CỦA NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI

Ngân hàng phân loại tín dụng theo các tiêu thức khác nhau

- ✓ **Phân loại theo cách thức xác định số tiền cho vay**

Tín dụng từng lần, hạn mức

- ✓ **Phân loại theo cách thức cấp tín dụng**

Chiết khấu, cho vay, cho thuê tài chính, bảo lãnh, bao thanh toán, ..

- ✓ **Phân loại theo thời gian (thời hạn tín dụng):**

Tín dụng ngắn hạn: Từ 12 tháng trở xuống; Tín dụng trung hạn: Từ trên 1 năm đến 5 năm (hoặc 7 năm); Tín dụng dài hạn: Trên 5 năm (hoặc 7 năm)

- ✓ **Phân loại theo hình thái tiền tệ**

Tín dụng nội tệ, ngoại tệ vàng

- ✓ **Phân loại theo mục đích sử dụng vốn**

Tín dụng sản xuất kinh doanh, tín dụng tiêu dùng

✓ Phân loại theo khách hàng

Tín dụng cho chính phủ, các định chế tài chính, doanh nghiệp/ hộ kinh doanh, cá nhân

✓ Phân loại theo tài sản bảo đảm:

Tín dụng cầm cố/ thẻ chấp tài sản của khách hàng, tài sản hình thành từ vốn vay, bảo lãnh.

✓ Phân loại theo ngành kinh tế

Tín dụng công nghiệp, nông nghiệp...

Mỗi hình thức tín dụng đều có những đặc điểm riêng về quy trình, hoặc về nội dung nhằm đáp ứng tốt nhất nhu cầu tín dụng của mỗi khách hàng. Bên cạnh đó mỗi tiêu chí phân loại có thể bao hàm tiêu chí khác; ví dụ chiết khấu là hình thức tín dụng ngắn hạn, còn cho thuê tài chính là hình thức tín dụng trung và dài hạn; cho vay doanh nghiệp có thể cho vay từng lần, theo hạn mức, cầm cố hoặc thẻ chấp...còn tín dụng tiêu dùng chủ yếu là trung và dài hạn, từng lần và có tài sản đảm bảo...

4.2. XÁC ĐỊNH QUY MÔ CHO VAY

4.2.1. Tín dụng theo món (từng lần)

4.2.1.1. Khái niệm

Tín dụng theo món là hình thức 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 (khέ ước nhận nợ) khác nhau. Theo từng kỳ hạn nợ trong hợp đồng, ngân hàng sẽ thu gốc và lãi.

4.2.1.2. Quy mô cho vay trực tiếp từng lần

Các tiêu chí quyết định quy mô cho vay cho một khách hàng

A = Nhu cầu tín dụng hợp pháp, hợp lý của khách hàng

B = Giá trị tài sản đảm bảo

C = Quy mô vốn chủ sở hữu

D = Quy định của NHNN về mức cho vay tối đa, về tăng trưởng tín dụng tối đa...

Nhìn chung đối với một khách hàng tiêu chí A, B, C quyết định quy mô cho vay. Ngân hàng xác định quy mô theo tiêu chí có giá trị nhỏ nhất.

a. Cho vay theo nhu cầu

$$\frac{\text{Số lượng} \text{ cho vay tối đa}}{\text{nhu cầu vốn cho sản xuất kinh doanh}} = \frac{\text{Vốn chủ sở hữu tham gia}}{\text{các nguồn vốn khác tham gia vào quá trình sản xuất kinh doanh}} \quad (4.1)$$

Trong đó:

$$\frac{\text{Nhu cầu vốn cho sản xuất kinh doanh}}{\text{nhu cầu vốn đầu tư cho TSLĐ và TSCĐ}} = \frac{\text{Giá trị tài sản và chi phí không thuộc đối tượng tài trợ của ngân hàng}}{\text{(4.2)}}$$

b. Cho vay dựa trên giá trị tài sản đảm bảo:

$$\frac{\text{Số lượng} \text{ cho vay}}{\text{Giá trị tài sản đảm bảo}} = \frac{\text{tỷ lệ cho vay trên giá trị tài sản đảm bảo}}{\text{(4.3)}}$$

Ngân hàng áp dụng cho vay từng lần đối với khách hàng không thiết lập quan hệ tín dụng thường xuyên với ngân hàng hoặc độ tín nhiệm thấp, hoặc vay trung và dài hạn, vay tiêu dùng.

Nếu ngân hàng áp dụng cho vay từng lần đối với khách hàng vay vốn lưu động - vay nhiều lần trong năm - thì có nghĩa khách hàng không được ngân hàng đảm bảo/ cam kết sẽ cho vay đối với nhu cầu tín dụng hợp pháp và hợp lý trong kỳ. Hơn nữa, việc xét duyệt mỗi lần vay sẽ làm khách hàng mất nhiều thời gian và chi phí.

4.2.1.3. Ví dụ về Tính quy mô cho vay:

a. Một doanh nghiệp có báo cáo tài chính sau (số liệu 31/12/X, đơn vị triệu đồng)

✓ **Bảng cân đối kế toán**

Tài sản	Giá trị	Nguồn vốn	Giá trị
1 Tiền mặt và tiền gửi	100	1 Nợ	1800
2 Các khoản phải thu	200	1.1 Nợ ngắn hạn	1000
3 Hàng hoá trong kho	1000	1.1.1 Vay NH	700
4 Tài sản lưu động khác	100	1.2 Vay trung và dài hạn	800
5 Máy móc thiết bị	500	1.2.1 Vay ngân hàng	800
6 Nhà xưởng	600	2 Vốn chủ sở hữu	700

✓ **Báo cáo thu nhập**

- Doanh thu thuần: 6900
- Giá vốn hàng bán: 6000
- Chi phí khác: 650
- Thuế : 80
- Thu nhập sau thuế: 170
- ROE = $170 / 700 = 0,245 (24,5\%)$

Doanh nghiệp làm đơn vay ngân hàng 200 để tăng dự trữ hàng hoá.

b. Phân tích của ngân hàng

Doanh nghiệp vay ngân hàng trung và dài hạn 800 để tài trợ TSCĐ, phần còn lại được tài trợ bằng vốn chủ sở hữu: $1100 - 800 = 300$

Vậy vốn chủ sở hữu tham gia tài trợ TSLĐ = $700 - 300 = 400$

Các nguồn tài trợ TSLĐ = Vay ngân hàng 700 + vốn chủ sở hữu 400 + nợ khác 300

Các nguồn tài trợ Hàng tồn kho = Vay ngân hàng 700 + nợ khác 300

Hoặc vay ngân hàng 700 + (chênh lệch nợ khác - phải thu) 100 + vốn chủ sở hữu 200)

DN làm ăn có hiệu quả, tỷ lệ sinh lời 24,5%

$$\frac{\text{Tỷ lệ nợ}}{\text{Vốn chủ sở hữu}} = \frac{1800}{700} = 2,57$$

Phân tích cho thấy tình hình tài chính của DN là tương đối khả quan: tỷ lệ sinh lời cao, không có hàng chậm luân chuyển, vay trả sòng phẳng, không có nợ quá hạn. Tuy nhiên nếu ngân hàng quyết định cho vay, tỷ lệ nợ / vốn chủ sở hữu sẽ tăng = $2000/700 = 2,86$

Ngân hàng sẽ phân tích lý do doanh nghiệp tăng hàng dự trữ: dự đoán tăng giá, hoặc khả năng tiêu thụ tăng (do thời vụ tiêu dùng...) hay hàng trong kho không hợp thị hiếu, khó tiêu thụ trong thời gian tới (khó trả nợ trong thời gian tới)...để quyết định có cho vay 200 hay không.

4.2.2. Tín dụng theo hạn mức tín dụng

4.2.2.1. Khái niệm

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.

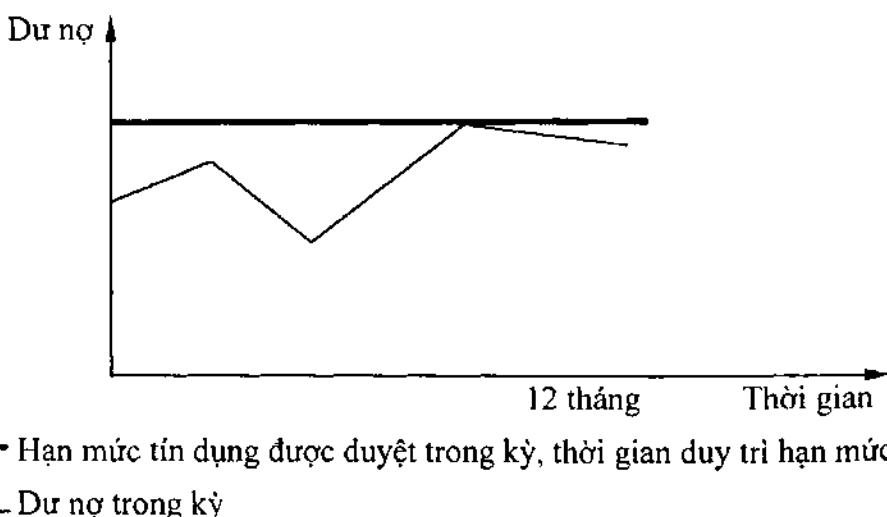
Đó là nguyên nhân của việc ngân hàng cấp tín dụng theo hạn mức.

Tín dụng theo hạn mức là nghiệp vụ theo đó ngân hàng thoả 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 đáp ứng 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 thoả

thuận trong hợp đồng hạn mức. Hạn mức tín dụng được cấp trên cơ sở kế hoạch sản xuất kinh doanh, nhu cầu vốn và nhu cầu vay vốn của khách hàng. Trong kì khách hàng có thể thực hiện vay trả nhiều lần, song dư nợ không được vượt quá hạn mức tín dụng trong kỳ. Một số trường hợp ngân hàng quy định hạn mức cuối kỳ. Dư nợ trong kỳ có thể lớn hơn hạn mức. Tuy nhiên đến cuối kỳ, khách hàng phải trả nợ để dư nợ cuối kì không được vượt quá hạn mức

H4.2: Cho vay theo hạn mức trong kỳ



— Hạn mức tín dụng được duyệt trong kỳ, thời gian duy trì hạn mức
— Dư nợ trong kỳ

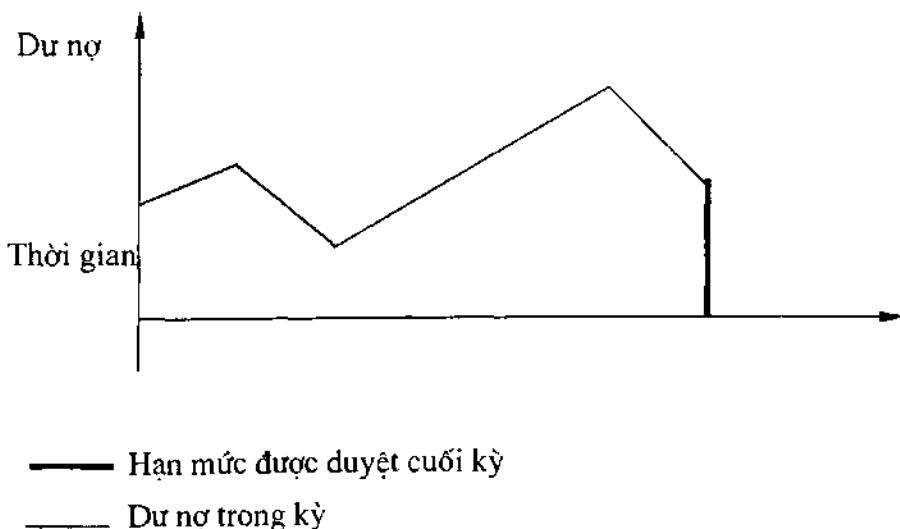
Tín dụng theo hạn mức thực chất gồm hai giai đoạn: ký hợp đồng hạn mức (thường là đầu kỳ) và ký hợp đồng tín dụng cho từng món vay. Hợp đồng hạn mức xác định cam kết của ngân hàng về mức dư nợ tối đa, thời gian duy trì hạn mức (6 tháng, 12 tháng hoặc lâu hơn) và tài sản đảm bảo nếu cần. Hợp đồng cho vay từng món gồm số tiền cho vay, thời hạn cho vay, lãi suất, kỳ hạn nợ ...

Trên cơ sở hợp đồng hạn mức, mỗi lần vay, khách hàng chỉ cần trình bày phương án sử dụng tiền vay, nộp các chứng từ chứng minh đã mua hàng/ dịch vụ và nêu yêu cầu thanh toán. Ngân hàng có thể thu nợ theo kỳ hạn nợ của từng hợp đồng cho vay, hoặc thu nợ khi khách hàng có nguồn thu về tài khoản. Tài sản đảm bảo (nếu có) sẽ được sử dụng cho cả hạn mức.

Ngoài lãi vay, ngân hàng có thể yêu cầu khách hàng phải trả thêm phí cam kết cho hạn mức.

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.

H 4.3: Cho vay theo hạn mức cuối kỳ



Đối với ngân hàng, cam kết cho vay tạo nên áp lực thanh khoản cho ngân hàng. Ngân hàng phải huy động đủ vốn để đáp ứng nhu cầu vay của khách hàng (trong hạn mức). Khách hàng cũng dễ vay món sau để trả nợ món trước. Trong trường hợp các lần vay không tách biệt thành các kỳ hạn nợ cụ thể, ngân hàng khó kiểm soát chất lượng sử dụng vốn từng lần vay. Ngân hàng chỉ có thể phát hiện vấn đề khi khách hàng nộp báo cáo tài chính, dư nợ lâu không giảm sút hoặc có những biểu hiện bất thường.

4.2.2.2. Quy mô hạn mức

4.2.2.2.1. Xác định hạn mức theo tiêu chí A

Ngân hàng xác định hạn mức tín dụng cho khách hàng như sau:
(Không kể các công ty tài chính, các tổ chức tín dụng)

a. Đối với cho vay ngắn hạn để dự trữ hàng hoá, nguyên nhiên vật liệu có tính thời vụ

Bước 1: Xác định nhu cầu dự trữ hợp lý cao nhất trong kỳ: Dựa trên dự trữ thực tế cao nhất kỳ trước, loại trừ dự trữ bất hợp lý

Dự trữ cao nhất hợp lý kỳ trước = Dự trữ thực tế cao nhất - Hàng kém phẩm chất, chậm luân chuyển, hàng không thuộc đối tượng cho vay của NH

Bước 2: Xác định dự trữ cao nhất hợp lý kỳ này

Dự trữ cao nhất hợp lý kỳ trước + gia tăng (- giảm) dự trữ do giá hàng hóa tăng (giảm)

+ Tăng (- giảm) dự trữ do kế hoặc tăng (giảm) sản lượng tiêu thụ

Bước 3: Xác định hạn mức tín dụng cao nhất trong kỳ

$$\begin{array}{lcl} \text{Số lượng} & = & \text{Dự trữ cao nhất hợp lý kỳ này} \\ \text{cho vay tối đa} & & - \quad \text{Vốn chủ sở hữu tham gia dự trữ} \\ & & - \quad \text{các nguồn vốn khác tham gia vào quá trình sản xuất kinh doanh} \end{array} \quad (4.4)$$

b. Đối với cho vay ngắn hạn để dự trữ hàng hoá, nguyên nhiên vật liệu không có tính thời vụ (sản xuất kinh doanh không mang tính thời vụ)

Bước 1: Xác định nhu cầu dự trữ hàng hoá bình quân trong kỳ

$$\text{Nhu cầu dự trữ hàng hóa bình quân} = \frac{\text{Doanh số bán tình theo giá vốn trong kỳ}}{\text{Vòng quay hàng hóa dự trữ trong kỳ}} \quad (4.5)$$

Vòng quay kỳ này được tính theo vòng quay của kỳ trước có điều chỉnh

$$\text{Vòng quay hàng hóa} = \frac{\text{Doanh số bán ra tính theo giá vốn kỳ trước}}{\text{Dự trữ kỳ trước}} \quad (4.6)$$

Bước 2: Xác định nhu cầu tín dụng hợp pháp, hợp lý

Nhu cầu vay ngắn hạn ngân hàng trong kỳ	=	Nhu cầu dự trữ hàng hoá bình quân trong kỳ	Nguồn vốn chủ sở hữu, vay các tổ chức tín dụng khác, chiếm dụng khác tài trợ cho nhu cầu dự trữ hàng hoá bình quân	(4.7)
--	---	---	---	-------

Ngân hàng có thể sử dụng phương pháp này để tính cho nhu cầu về ngân quỹ, phải thu, hàng tồn kho, từ đó tính nhu cầu vốn lưu động của kỳ tới

$$\text{Nhu cầu vốn lưu động} = \text{Nhu cầu về ngân quỹ} + \text{nhu cầu về các khoản phải thu} + \text{nhu cầu về hàng tồn kho}$$

- Nhu cầu ngân quỹ, khoản phải thu = Doanh số phát sinh ngân quỹ, phải thu / Số vòng quay ngân quỹ, phải thu
- Số vòng quay ngân quỹ, phải thu = Doanh thu (giá bán) / ngân quỹ, phải thu bình quân
- Nhu cầu hàng tồn kho = Doanh số phát sinh hàng tồn kho / Số vòng quay hàng tồn kho
- Số vòng quay hàng tồn kho = Doanh thu (giá vốn) / hàng tồn kho bình quân

4.2.2.2.2. Xác định hạn mức theo tiêu chí B, C

- Hạn mức trong kỳ = Giá trị tài sản đảm bảo x Tỷ lệ cho vay trên tài sản đảm bảo
- Hạn mức trong kỳ = Quy mô vốn chủ sở hữu x Hệ số rủi ro từ xếp hạng tín nhiệm

4.2.2.3. Thời hạn trong hợp đồng hạn mức

Thời hạn trong hợp đồng hạn mức là thời gian ngân hàng cam kết duy trì hạn mức. Sau đó, hợp đồng hạn mức sẽ phải ký lại, ngân hàng và khách hàng có thể thỏa thuận về quy mô và thời hạn mới. Thời hạn của hạn mức không trùng với thời hạn tín dụng của mỗi lần vay. Thời hạn của hạn mức phụ thuộc chủ yếu vào kế hoạch kinh doanh và độ tín nhiệm của khách hàng. Nếu hoạt động của khách hàng là tương đối ổn định và có thể dự báo thì thời hạn có thể kéo dài. Trong điều kiện vĩ mô (tỷ giá, giá cả hàng hóa)

có nhiều bất ổn, hạn mức thường xuyên phải điều chỉnh, ngân hàng có xu hướng cấp hạn mức với thời hạn từ một năm trở xuống.

4.2.2.4. Ví dụ cấp hạn mức tín dụng tại NHTM Z qua một phương án cụ thể

a. Phương án cụ thể

I. Giới thiệu chung về khách hàng:

1. Tên doanh nghiệp: Công ty CP X

2. Hình thức sở hữu: Cổ phần

3. Người đại diện theo pháp luật của công ty: Ông Y - Chủ tịch HĐQT kiêm Tổng Giám đốc công ty

4. Trụ sở chính Số nhà Phường Quận

5. Đơn vị chủ quản: Bộ Giao thông vận tải.

6. Ngành nghề kinh doanh chính: Xây dựng các công trình giao thông, kinh doanh xuất nhập khẩu, đào tạo và cung ứng lao động, xuất khẩu lao động.

II. Nhu cầu tín dụng của khách hàng:

1. Đề nghị được cấp tín dụng: 20 tỷ đồng.

2. Hình thức cấp tín dụng: Hạn mức

3. Thời hạn sử dụng hạn mức tín dụng: 12 tháng.

4. Mục đích sử dụng vốn: Bổ sung vốn lưu động phục vụ hoạt động kinh doanh xuất nhập khẩu của công ty.

5. Lãi suất: theo biểu lãi suất của ngân hàng.

6. Hình thức trả nợ: Trả nợ gốc vào cuối kỳ theo từng lần nhận nợ, trả nợ lãi hàng tháng.

b. Thẩm định của ngân hàng

Sau khi tiếp nhận hồ sơ của Công ty, cán bộ quan hệ khách hàng tại ngân hàng thực hiện đi kiểm tra thực tế và tiến hành thẩm định hạn mức tín dụng cho doanh nghiệp và có kết quả thẩm định tín dụng như sau:

I. Thẩm định doanh nghiệp vay vốn

1. Kết quả thẩm định hồ sơ pháp lý của doanh nghiệp

2. Kết quả thẩm định hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp

3. Kết quả thẩm định tình hình tài chính của công ty 3 năm gần nhất

Chỉ tiêu	Năm 1	Năm 2	Năm 3
Các chỉ tiêu tuyệt đối (đơn vị: tỷ đồng)			
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 TB các khoản phải thu	65.7	79.9	118.1
Giá trị TB hàng tồn kho	16.9	22.9	25.2
Giá trị TB các khoản phải trả	91.1	113.4	156.4
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/DTT	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:** doanh thu thuần cũng như lợi nhuận trước thuế của đơn vị liên tục tăng và tăng mạnh;
- **Các chỉ tiêu về khả năng thanh khoản:** Hệ số thanh toán hiện tại của đơn vị ổn định ở mức 1,05; hệ số thanh toán nhanh trung bình của 03

năm gần nhất khoảng 0,85 là mức hợp lý.

- *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.

- *Các chỉ tiêu về rủi ro tài chính:* Hệ số đòn bẩy của đơn vị giảm mạnh 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.

- *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

- 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.

4. Kết quả thẩm định tình hình quan hệ tín dụng của công ty tại các tổ chức tín dụng khác tại thời điểm 31/x

Qua thông tin CIC, trong quá trình quan hệ tại các tổ chức tín dụng khác, công ty luôn trả nợ đúng hạn, chưa để phát sinh nợ quá hạn. Như vậy cho thấy công ty có lịch sử quan hệ tín dụng tại các ngân hàng thương mại tốt, có uy tín trong giao dịch với ngân hàng.

II. Thẩm định nhu cầu tín dụng của công ty

1. Kế hoạch kinh doanh của công ty trong năm tới

Hoạt động xây dựng: trong thời gian qua Ngân hàng 1 và 2 cung cấp tín dụng cho hoạt động xây dựng của công ty và công ty dự định sẽ tiếp tục hợp tác với 02 ngân hàng này để đáp ứng nhu cầu vốn cho hoạt động xây dựng thời gian tới.

Hoạt động kinh doanh nhập khẩu: công ty có nhu cầu vay vốn tại Ngân hàng A để bù sung vốn lưu động cho hoạt động kinh doanh nhập khẩu với kế hoạch kinh doanh trong năm sau:

STT	Mặt hàng	Kế hoạch nhập khẩu	
		Số lượng	Tổng giá trị hợp đồng (1000)
1	Nhựa đường đặc đóng thùng (Iran)	4.000 tấn	USD 1,360
2	Hạt nhựa PP,PE,... (Đài Loan, Hàn Quốc)	300 tấn	USD 381
3	Hóa chất nguyên liệu sản xuất mút xốp, chất xúc tác làm giày (Nhật Bản, Hàn Quốc)	400 tấn	USD 687
4	Máy công trình đã qua sử dụng (Nhật Bản)	45 chiếc	USD 500
5	Linh kiện, phụ tùng xe gắn máy; xe gắn máy nguyên chiếc		USD 150
6	Máy phát điện các loại		USD 100
<i>Tổng</i>			USD 3,178

2. Kế hoạch tài chính của công ty trong năm tới

- Tổng doanh thu kinh doanh nhập khẩu năm tới của công ty là USD 3.654.700 (tương đương 58,5 tỷ đồng).

- Vòng quay vốn lưu động cho hoạt động kinh doanh nhập khẩu trong năm của công ty sẽ là 2,6 vòng/năm.

- Ngoài số dư trên, nhu cầu vốn lưu động của đơn vị còn cần được cộng thêm phần cam kết cho vay cho các L/C đã mở nhưng chưa phải thanh toán với nước ngoài nên chưa nhận nợ, dự kiến là 12,5 tỷ đồng.

c. Ngân hàng tính toán hạn mức tín dụng theo nhu cầu của Công ty

Số dư tài sản lưu động cho hoạt động kinh doanh nhập khẩu của đơn vị năm trước theo kế hoạch trên là: 22,5 tỷ đồng ($58,5/2,6 = 22,5$)

Nhu cầu vốn lưu động cho hoạt động kinh doanh nhập khẩu của đơn vị là
 $22,5 \text{ tỷ đồng} + 12,5 \text{ tỷ đồng} = 35 \text{ tỷ đồng}$

Các nguồn vốn dự kiến để đáp ứng nhu cầu vốn lưu động trên: 15 tỷ đồng, gồm

- Vốn tự có : 5 tỷ đồng
- Vốn từ tiền đặt cọc của khách hàng : 5 tỷ đồng
- Vay ngân hàng khác : 5 tỷ đồng

Vay ngân hàng A (nhu cầu tín dụng hợp pháp và hợp lý) :

$$35 \text{ ý đồng} - 15 \text{ tỷ đồng} = 20 \text{ tỷ đồng} \text{ (tiêu chí A)}$$

d. Ngân hàng tính toán hạn mức tín dụng theo Kết quả xếp hạng tín dụng

Căn cứ theo bảng xếp hạng tín dụng doanh nghiệp của ngân hàng, doanh nghiệp được xếp hạng loại: BB. Hệ số an toàn của doanh nghiệp theo quy định của ngân hàng là $\alpha = 1,1$

Theo Quy định về mức cấp tín dụng tối đa đối với khách hàng ban hành kèm theo Quyết định... ngày.. của Tổng Giám Đốc là :

$$\text{Hạn mức tín dụng} = \alpha \times \text{Vốn CSH}$$

Vốn chủ sở hữu của khách hàng tính bình quân theo tháng là 33,138 tỷ đồng

Vậy hạn mức tín dụng = $1,1 \times 33,138 \text{ tỷ đồng} = 36,451 \text{ tỷ đồng}$ (tiêu chí C)

e. Đề xuất của cán bộ quan hệ khách hàng

- Căn cứ nhu cầu, khả năng thực tế và uy tín của đơn vị với ngân hàng trong thời gian qua, cán bộ đề xuất hạn mức cấp tín dụng cho Công ty CP X năm ... là 20 tỷ đồng.

- Đề xuất chính sách khách hàng về lãi suất, phí: theo mức công bố của ngân hàng

- Thời hạn sử dụng hạn mức tín dụng: 12 tháng

- Thời hạn vay vốn đối với từng lần nhận nợ: 04 tháng.

4.3. CÁC NGHIỆP VỤ TÍN DỤNG THEO CÁCH THỨC CẤP TÍN DỤNG

4.3.1. Chiết khấu

4.3.1.1. Khái niệm

Chiết khấu là việc ngân hàng mua lại có thời hạn, hoặc có bảo lưu quyền truy đòi các giấy tờ có giá của khách hàng. Giấy tờ có giá có đặc điểm chung là giấy nợ (đòi nợ hay nhận nợ), được hiểu là một lệnh hoặc cam kết vô điều kiện để thanh toán một khoản tiền xác định cho người thụ hưởng khi được yêu cầu hoặc tại một thời điểm xác định.

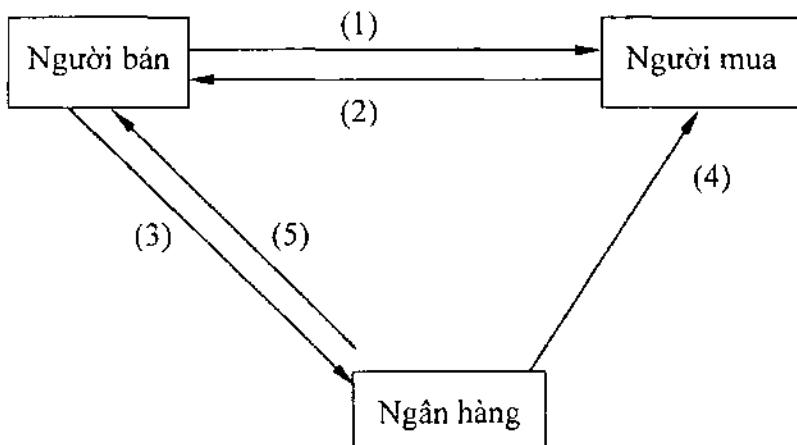
Chiết khấu là việc ngân hàng ứng trước tiền cho khách hàng (người thụ hưởng) tương ứng với giá trị của giấy nợ trừ đi phần thu nhập của ngân hàng để sở hữu một giấy nợ chưa đến hạn. Đối với ngân hàng, việc bù

tiền ra hiện tại để thu về một khoản lén hơn trong tương lai với lãi suất xác định trước được coi như là hoạt động tín dụng.

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).

4.3.1.2. Quy trình chiết khấu giấy nợ thương mại

H 4.1: Quy trình chiết khấu



(1) Người bán bán chịu hàng hóa cho người mua

(2) Thương phiếu - giấy nhận nợ được lập, người mua ký chấp nhận trả tiền và giao cho người bán

(3) Trong thời hạn hiệu lực, khách hàng (người bán) yêu cầu ngân hàng chiết khấu. Trước khi chấp nhận chiết khấu, ngân hàng sẽ kiểm tra tín nhiệm - khả năng trả nợ của người ký phát (người mua) hoặc người thụ hưởng. Nếu khả năng trả nợ của người ký phát cao, ngân hàng có thể chiết khấu miễn truy đòi người thụ hưởng, 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 thương phiếu chuyển nhượng cho ngân hàng. Ngân hàng chuyên tiền.

(5) Đến hạn, ngân hàng chuyên giấy nợ đến người mua đòi tiền. Trong trường hợp chiết khấu có truy đòi, nếu người mua không trả nợ, ngân hàng sẽ đòi các bên ký hậu.

Tái chiết khấu

Ngân hàng chiết khấu khi muốn có tiền để đáp ứng nhu cầu thanh khoản thì có thể chiết khấu lại tại một ngân hàng khác: đây là nghiệp vụ tái chiết khấu. 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; nhờ đó mà ngân hàng chiết khấu có được một khoản lợi tức do chênh lệch giữa lãi suất chiết khấu và lãi suất tái chiết khấu.

Bên cạnh áp dụng lãi suất chiết khấu, ngân hàng có thể yêu cầu khách hàng trả thêm phần lệ phí đối với những trường hợp cụ thể có liên quan đến rủi ro và chi phí đòi tiền.

Nghiệp vụ chiết khấu được coi là đơn giản, dựa trên sự tín nhiệm giữa ngân hàng và những người ký tên trên giấy nợ. Để thuận tiện cho khách hàng thường xuyên chiết khấu giấy nợ thương mại, ngân hàng thường ký hợp đồng chiết khấu (cấp cho khách hàng hạn mức chiết khấu trong kỳ). Khi cần chiết khấu, khách hàng chỉ cần gửi giấy nợ lên ngân hàng xin chiết khấu. Ngân hàng sẽ kiểm tra chất lượng của thương phiếu và thực hiện chiết khấu. Do tối thiểu có hai người cam kết trả tiền cho ngân hàng nên độ an toàn của chiết khấu tương đối cao. Hơn nữa, ngân hàng thương mại có thể tái chiết khấu tại Ngân hàng trung ương với chi phí thấp.

4.3.2. Cho vay

Cho vay là việc ngân hàng cấp tiền cho khách hàng với cam kết khách hàng phải hoàn trả cả gốc là lãi trong khoảng thời gian xác định. Ngân hàng có thể cho vay bằng tiền mặt hoặc chuyển khoản, tiền có thể chuyển tới tài khoản của khách hàng hoặc tài khoản của người bán hàng cho khách hàng.

Ngân hàng cũng thiết kế các loại/ kiểu cho vay phù hợp với khách hàng, ví dụ khách hàng vay mượn nhiều lần trong năm, vay món nhỏ, vay thời vụ, vay xuất nhập khẩu,... Cho vay qua thẻ, qua mạng được phát triển mạnh cùng với sự phát triển của công nghệ thông tin.

4.3.2.1. Thấu chi

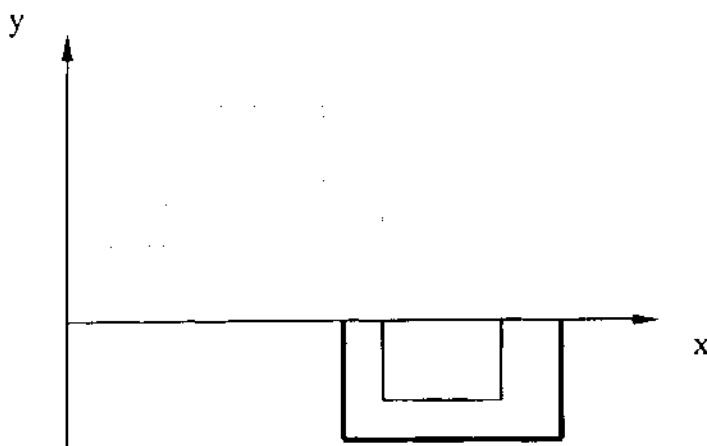
a. Khái niệm

Thấu chi là nghiệp vụ, qua đó ngân hàng cho phép khách hàng 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. Như vậy, thấu chi là một hình thức cho vay theo hạn mức.

b. Quy trình

Thấu chi dựa trên cơ sở thu và chi của khách hàng không phù hợp về thời gian và quy mô, ví dụ thu nhập đều đặn trong năm, song chi tiêu cao trong vài tháng. Do vậy, hình thức cho vay này tạo điều kiện thuận lợi cho khách hàng trong quá trình thanh toán: chủ động, nhanh, kịp thời. Thấu chi là hình thức tín dụng ngắn hạn, linh hoạt, thủ tục đơn giản, có thể cấp cho cả doanh nghiệp lẫn cá nhân vài ngày trong tháng vài tháng trong năm dùng để trả lương, thanh toán 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.

H 4.4: Thấu chi



Trục y : Số dư tiền gửi thanh toán (đồng)

Trục x : Thời gian

— Hạn mức thấu chi

— Vay ngân hàng (thực hiện thấu chi)

— Số dư tiền gửi thanh toán

Để được thầu chi, khách hàng làm đơn xin ngân hàng hạn mức thầu chi và thời gian thầu chi (có thể phải trả phí cam kết cho ngân hàng). Trong quá trình hoạt động, khách hàng có thể ký séc, lập uỷ nhiệm chi,... vượt quá số dư tiền gửi để chi trả (song trong hạn mức thầu chi). Ví dụ, ngân hàng cấp hạn mức thầu chi hàng tháng trên thẻ ghi nợ, có thể 50 triệu đồng (hạn mức cứng), hoặc 10 lần tháng lương của chủ thẻ (hạn mức động). Quy mô hạn mức dựa trên việc nghiên cứu khách hàng (thu nhập đều đặn, ổn định). Nếu khách hàng vay trong tháng và tháng sau trả hết nợ, hạn mức lại được lập lại (tuần hoàn).

Khi khách hàng thực hiện chi trội (vay nợ), ngân hàng sẽ tính lãi. Một số loại ngân hàng không yêu cầu trả lãi nếu khách hàng trả đúng hạn và dùng thẻ để mua hàng trong siêu thị, trên mạng. Khi khách hàng có tiền nhập về tài khoản tiền gửi ngân hàng sẽ thu nợ gốc và lãi.

4.3.2.2. Cho vay qua thẻ tín dụng

Cho vay qua thẻ phát triển nhanh, rộng khắp, là một hình thức dịch vụ ngân hàng bán lẻ / dịch vụ ngân hàng hiện đại. Thẻ được cấp cho khách hàng cá nhân - số lượng đông, nhu cầu dịch vụ tài chính lớn - với các tiện ích thanh toán nhanh chóng, mọi lúc mọi nơi, sử dụng thuận tiện, chi phí rẻ.

Thẻ tín dụng là một hình thức của tín dụng hạn mức. Ngân hàng cấp cho chủ thẻ hạn mức nhất định trong khoảng 1 đến vài tháng để phục vụ nhu cầu chi tiêu. Quy mô hạn mức phụ thuộc vào nguồn thu nhập để trả nợ (ví dụ tiền lương), hoặc tài sản đảm bảo. Nhìn chung thẻ tín dụng không được rút tiền mặt tại ATM, mà phải thanh toán chuyển khoản. Sau thời hạn nhất định, chủ thẻ phải trả nợ cho ngân hàng, lúc đó hạn mức trên thẻ được lập lại (hạn mức tuần hoàn).

4.3.2.3. Cho vay luân chuyển

a. Khái niệm

Cho vay luân chuyển là nghiệp vụ cho vay dựa trên luân chuyển của hàng hoá. Doanh nghiệp thiếu vốn khi mua hàng ngân hàng sẽ cho vay và thu nợ khi doanh nghiệp bán hàng.

b. Quy trình

Đầu năm hoặc quý, người vay phải làm đơn xin vay luân chuyển. Ngân hàng và khách hàng thỏa thuận với nhau về phương thức vay, hạn mức tín dụng, các nguồn cung cấp hàng hóa và khả năng tiêu thụ. Việc cho vay dựa trên luân chuyển của hàng hóa nên ngân hàng và doanh nghiệp phải nghiên cứu kế hoạch luân chuyển hàng hóa để dự đoán dòng tiền trong thời gian tới.

Ví dụ, các siêu thị hàng ngày nhập hàng từ nhiều nhà cung cấp và luôn có doanh thu. Hóa đơn nhập hàng được tập hợp hàng ngày và gửi lên ngân hàng để ngân hàng thanh toán cho người cung cấp (ngân hàng cho vay siêu thị), tiền thu bán hàng chuyển về ngân hàng để trả nợ. Ngân hàng sẽ tính tỷ lệ thu nợ trên doanh thu hàng ngày của siêu thị.

Ví dụ về kế hoạch luân chuyển hàng hóa trong 2 kỳ

Dư đầu kỳ	Mua trong kỳ	Bán trong kỳ (giá mua)	Dư cuối kỳ	Mua trong kỳ	Bán trong kỳ (giá mua)	Dư cuối kỳ
120	20	12	128	20	10	138

Kỳ 1 khi mua doanh nghiệp có thể vay ngân hàng 20, khi bán, ngân hàng sẽ thu nợ 12, kỳ 2 cho vay 20, thu nợ 10...

Người vay cam kết các khoản vay sẽ được trả cho người bán và mọi khoản thu bán hàng đều dùng để trả vào tài khoản tiền vay trước khi được trích trả lại tài khoản tiền gửi thanh toán của khách hàng.

Theo hình thức này, giá trị hàng hóa mua vào (có hoá đơn, hợp pháp, hợp lệ đúng đối tượng) đều là đối tượng được ngân hàng cho vay; thu nhập bán hàng đều là nguồn để chi trả cho ngân hàng. Các khoản phải thu và hàng hoá trong kho trở thành đảm bảo cho khoản cho vay.

Cho vay luân chuyển thường áp dụng đối với các doanh nghiệp thương nghiệp hoặc doanh nghiệp sản xuất có chu kỳ tiêu thụ ngắn ngày, có quan hệ vay trả thường xuyên với ngân hàng.

Cho vay luân chuyển rất thuận tiện cho các khách hàng. Thủ tục vay chỉ cần thực hiện 1 lần cho nhiều lần vay. Khách hàng được đáp ứng nhu cầu vốn kịp thời, vì vậy việc thanh toán cho người cung cấp sẽ nhanh gọn.

Nếu doanh nghiệp gặp khó khăn trong tiêu thụ (hàng hoá tồn đọng...) thì ngân hàng sẽ gặp khó khăn trong việc thu hồi vốn do thời hạn của khoản vay không được quy định rõ ràng.

4.3.2.4. Cho vay trả góp (tín dụng trả góp)

a. Khái niệm

Cho vay trả góp là hình thức cho vay, theo đó ngân hàng yêu cầu khách hàng trả gốc làm nhiều lần trong thời hạn tín dụng đã thỏa thuận. Cho vay trả góp thường được áp dụng đối với phần lớn các khoản tín dụng của ngân hàng, đặc biệt các khoản vay trung và dài hạn, tài trợ cho tài sản cố định hoặc hàng lâu bền.

b. Quy trình

Số tiền trả mỗi lần được tính toán sao cho phù hợp với khả năng trả nợ (thường là từ khấu hao và thu nhập sau thuế của dự án, hoặc từ thu nhập hàng tháng của người tiêu dùng). Việc chia thành nhiều lần trả nợ (nhiều kỳ hạn nợ) phù hợp với dòng tiền của khách hàng góp phần hạn chế sử dụng vốn sai mục đích.

Cho vay trả góp có 2 hình thức tính lãi. Thứ nhất lãi tính trên dư nợ giảm dần (gốc giảm đến đâu, lãi giảm đến đó) và lãi tính trên dư nợ đầu kỳ. Với cách thứ nhất, khách hàng phải trả ngân hàng lãi suất ghi trên hợp đồng; với cách thứ hai, khách hàng trả lãi suất cao hơn trong hợp đồng. Tại nhiều quốc gia, ngân hàng buộc phải ghi rõ cách tính lãi suất khi cho vay.

Ví dụ cách tính lãi thứ nhất

Ngân hàng cho vay 120 tr, thời hạn 12 tháng, lãi suất 12%/năm, trả gốc và lãi 2 lần trong kỳ, cuối kỳ, trả gốc đều. Đây là hình thức cho vay trả góp, tuy nhiên ngân hàng hầu như không ghi trên hợp đồng là “cho vay trả góp”. Ngân hàng tính lãi như sau

$$\text{Lãi 6 tháng} : 120 \times 12\% / 2 = 7,2 \text{ triệu}$$

$$\text{Lãi 6 tháng cuối năm} : 60 \times 12\% / 2 = 3,6 \text{ triệu}$$

$$\text{Tổng lãi khách hàng phải trả} : 10,8 \text{ triệu}$$

$$\text{Lãi suất thực} : 10,8 / 90 = 0,12 (12\% / \text{năm})$$

Ví dụ cách tính lãi thứ hai

Ngân hàng cho vay trả góp, số tiền 120 tr, thời hạn 12 tháng, lãi suất 12%/năm, trả gốc và lãi hàng tháng, cuối tháng, trả gốc đều.

Ngân hàng hầu hết ghi trên hợp đồng là “cho vay trả góp”. Ngân hàng tính lãi như sau

$$\text{Lãi 12 tháng} : 120 \times 12\% / = 14,4 \text{ triệu}$$

$$\text{Tổng lãi khách hàng phải trả} : 14,4 \text{ triệu}$$

$$\text{Gốc khách hàng phải trả} \text{ hàng tháng} 10 \text{ triệu}$$

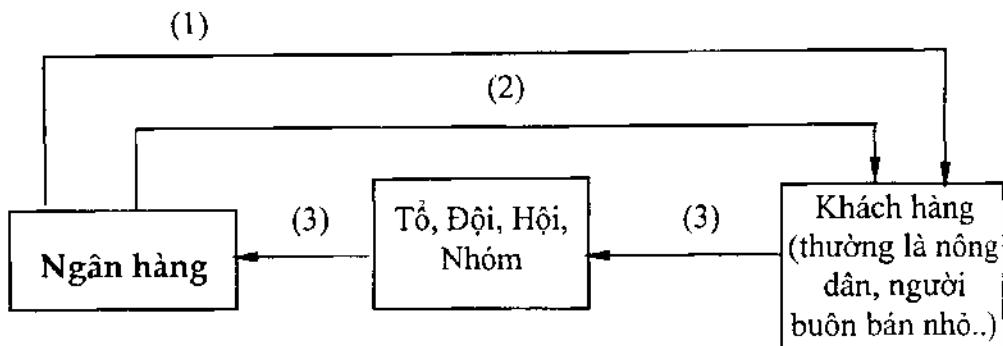
$$\text{Lãi suất thực} : 14,4 / 65 = 0,22153 (22,15\% / \text{năm})$$

Nhìn chung, ngân hàng không ghi “cho vay trả góp” trong trường hợp tính lãi kiều thứ nhất. Kiểu tính lãi thứ hai (thường gọi là lãi trả góp) áp dụng cho khách hàng vay món nhỏ, hoặc vay nóng (thời gian ngắn).

4.3.2.5. Cho vay gián tiếp

Phần lớn cho vay của ngân hàng là cho vay trực tiếp. Bên cạnh đó ngân hàng cũng phát triển các hình thức cho vay gián tiếp. Đây là hình thức cho vay thông qua các tổ chức kinh tế - xã hội. Các tổ, đội, hội, nhóm như nhóm sản xuất, Hội Nông dân, Hội Cựu chiến binh, Hội Phụ nữ ... thường liên kết các thành viên theo một mục đích riêng, song chủ yếu đều hỗ trợ lẫn nhau, bảo vệ quyền lợi cho mỗi thành viên. Vì vậy, việc phát triển kinh tế, làm giàu, xoá đói giảm nghèo luôn được các tổ chức này rất quan tâm. Ngân hàng có thể chuyển một vài khâu của hoạt động cho vay sang các tổ chức, như thu nợ, phát tiền vay... Tổ chức cũng có thể đứng ra tín chấp cho các thành viên vay, hoặc các thành viên trong nhóm bảo lãnh cho một thành viên vay. Điều này rất thuận tiện khi người vay không có hoặc không đủ tài sản thế chấp.

H 4.5: Cho vay gián tiếp



(1) Phân tích tín dụng trước khi cho vay

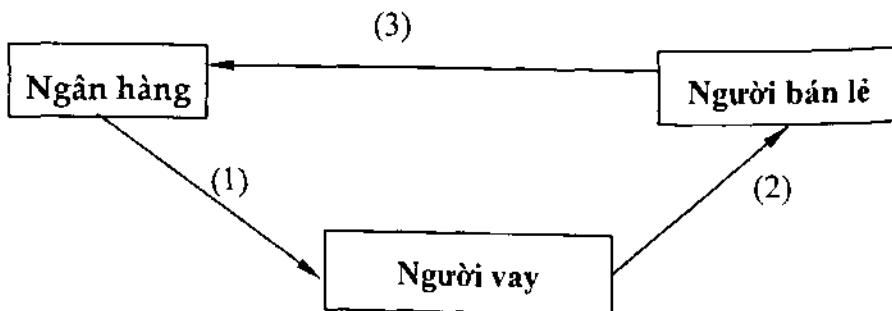
(2) Ngân hàng phát tiền vay trực tiếp cho khách hàng

(3) Các tổ chức thu nợ hộ/ bảo lãnh/ cho ngân hàng

Cho vay qua tổ nhóm, hội thúc đẩy tính liên kết trong nhóm (giám sát, hỗ trợ lẫn nhau trong sản xuất kinh doanh), tận dụng uy tín của nhóm.

Ngân hàng cũng có thể cho vay thông qua người bán lẻ các sản phẩm đầu vào của quá trình sản xuất, tiêu dùng. Việc cho vay theo cách này sẽ hạn chế người vay sử dụng tiền sai mục đích, gắn kết trách nhiệm của khách hàng vay với người cung cấp.

H 4.6: Cho vay gián tiếp



(1) Ngân hàng ký hợp đồng tín dụng với người vay (khách hàng)

(2) Người vay mua hàng (nguyên liệu cho sản xuất, cây giống, con giống...)

(3) Người bán tập trung các hoá đơn bán hàng gửi lên ngân hàng để nghị thanh toán. Sau đó ngân hàng thu nợ của khách hàng (hoặc nhờ người bán thu hộ)

Cho vay gián tiếp thường được áp dụng đối với thị trường có nhiều món vay nhỏ, người vay phân tán, cách xa ngân hàng. Trong trường hợp như vậy, cho vay qua trung gian có thể tiết kiệm chi phí cho vay (phân tích, giám sát, thu nợ...).

Cho vay qua trung gian đều nhằm giảm bớt rủi ro, chi phí của ngân hàng. Tuy nhiên nó cũng bộc lộ các khuyết điểm. Nhiều trung gian đã lợi dụng vị thế của mình, để tăng lãi suất cho vay lại, hoặc giữ lấy số tiền của các thành viên khác cho riêng mình. Các nhà bán lẻ có thể lợi dụng để bán hàng kém chất lượng hoặc với giá đắt cho người vay vốn.

Ví dụ: Công ty Bất động sản thông báo bán nhà,... khách mua nhà sẽ được ngân hàng Z cho vay tối 70 - 90 % giá trị căn hộ, thời gian trả nợ lên tới 20 năm, bảo đảm bằng chính căn hộ mua...

4.3.2.5. Mua giấy nợ

Ngân hàng mua giấy nợ của công ty (trái phiếu công ty), của chính phủ, hoặc của tổ chức tài chính khác - là hình thức nhiều khi được gọi là tín dụng gián tiếp hoặc tín dụng đa phương. Đây là hoạt động đầu tư vào chứng khoán nợ của ngân hàng. Tuy nhiên do tính chất phải hoàn trả và rủi ro, ngân hàng coi đây là hình thức cấp tín dụng cho khách hàng.

Nhiều khách hàng sử dụng biện pháp huy động vốn bằng cách phát hành trái phiếu, chủ yếu là trái phiếu trung và dài hạn, trả gốc một lần cuối kỳ. Ngân hàng khó kiểm soát mục đích cũng như quá trình sử dụng vốn của doanh nghiệp giống như cho vay trực tiếp song phương. Đây là hình thức cấp tín dụng không có đảm bảo bằng tài sản (trừ khi trái phiếu được tổ chức có uy tín bảo lãnh), vì vậy ngân hàng quan tâm tới uy tín, khả năng trả nợ của người vay, lãi suất và tính thanh khoản của giấy nợ. Thông thường ngân hàng chỉ nắm giữ trái phiếu chính phủ, các định chế tài chính và các doanh nghiệp lớn, có tên tuổi.

4.3.3. Cho thuê

4.3.3.1. Khái niệm

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 này 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. Từ đó này sinh nhu cầu cho thuê - đi thuê. Cho thuê có hai hình thức chủ yếu là cho thuê nghiệp vụ/cho thuê hoạt động và cho thuê tài chính.

Cho thuê nghiệp vụ 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. Hoạt động cho thuê của ngân hàng thương mại chủ yếu là cho thuê tài chính.

Hoạt động chủ yếu của ngân hàng là cho vay để khách hàng mua tài sản. Tuy nhiên trong nhiều trường hợp, khách hàng không đủ (hoặc chưa đủ) điều kiện để vay và để mở rộng tín dụng, ngân hàng đã cho khách hàng thuê tài sản theo yêu cầu. Cho thuê là việc ngân hàng bù tiền mua tài sản để cho khách hàng thuê theo những thoả thuận nhất định. Khách hàng phải trả cả gốc lẫn lãi cho ngân hàng theo kỳ hạn nợ.

Khái niệm theo chuẩn mực Kế toán Quốc tế (IAS 17): Cho thuê tài chính là cho thuê tài sản có sự chuyển giao phần lớn rủi ro và lợi ích gắn liền với quyền sở hữu của tài sản. Quyền sở hữu có thể chuyển giao vào cuối thời hạn thuê.

Theo Nghị định số 16/2001/NĐ-CP ngày 02/05/2001 của Chính phủ Việt Nam về tổ chức và hoạt động của Công ty Cho thuê tài chính đưa ra khái niệm cho thuê tài chính: "Cho thuê tài chính là hoạt động tín dụng trung và dài hạn thông qua việc cho thuê máy móc, thiết bị, phương tiện vận chuyển và các động sản khác trên cơ sở hợp đồng cho thuê giữa bên cho thuê với bên thuê. Bên cho thuê cam kết mua máy móc, thiết bị, phương tiện

vận chuyển và các động sản khác theo yêu cầu của bên thuê và nắm giữ quyền sở hữu đối với các tài sản cho thuê. Bên thuê sử dụng tài sản thuê và thanh toán tiền thuê trong suốt thời hạn thuê đã được hai bên thỏa thuận".

Từ khái niệm cho thuê tài chính theo tiêu chuẩn Kế toán Quốc tế và ở Việt Nam trên đây, có thể hiểu cho thuê tài chính như một hình thức cho thuê tài sản trung và dài hạn có kèm theo điều khoản là bán lại tài sản cho người thuê khi hợp đồng kết thúc, với giá cả được thỏa thuận từ trước hoặc người thuê được quyền thuê tiếp theo các điều kiện đã được hai bên thỏa thuận.

4.3.3.2. Đặc điểm cho thuê tài chính

Một giao dịch cho thuê tài chính phải thỏa mãn một trong những điều kiện sau đây:

- Khi kết thúc thời hạn cho thuê theo hợp đồng, bên thuê được chuyển quyền sở hữu tài sản thuê hoặc được tiếp tục thuê theo sự thỏa thuận của hai bên;

- Khi kết thúc thời hạn cho thuê theo hợp đồng, bên thuê được quyền ưu tiên mua tài sản thuê theo giá danh nghĩa thấp hơn giá trị thực tế của tài sản tại thời điểm mua lại;

- Thời hạn cho thuê một loại tài sản ít nhất phải bằng 60% thời gian cần thiết để khấu hao tài sản cho thuê;

- Tổng số tiền thuê một loại tài sản quy định tại hợp đồng cho thuê tài chính ít nhất phải tương đương với giá trị của tài sản đó tại thời điểm ký hợp đồng.

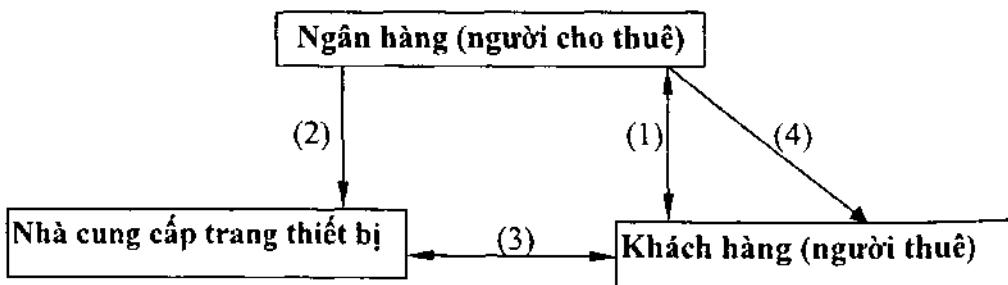
Như vậy, cho thuê tài chính khác hẳn với hình thức cho thuê tài sản đơn thuần hay hình thức bán hàng trả góp về phương thức sở hữu, tính chất cũng như mối quan hệ giữa các bên tham gia. Trong hoạt động cho thuê tài chính, bên thuê tài sản chỉ có quyền sử dụng tài sản thuê, chứ không có quyền sở hữu và định đoạt. Khi sử dụng tài sản thuê, bên thuê phải trả một khoản tiền nhất định theo kỳ (tháng, quý) đã được ghi trong hợp đồng - khoản tiền này đủ để bù đắp khấu hao cơ bản cộng với khoản lãi của ngân hàng.

4.3.3.3. Quy trình cho thuê tài chính

4.3.3.3.1. Ngân hàng mua tài sản để cho thuê

Đây là hình thức cho thuê tài chính phổ biến. Trong một số trường hợp, quan hệ này chỉ gồm 2 bên Ngân hàng (người cho thuê) và Khách hàng (người thuê) khi tài sản thuê thông dụng, sẵn có trên thị trường (ô tô, cầu thang máy, nhà xưởng...). Ngân hàng mua tài sản và giao cho khách hàng thuê. Trong những trường hợp hàng hóa thuê có tính đặc chủng, yêu cầu kỹ thuật hoặc kỹ thuật riêng biệt, cho thuê tài chính sẽ gồm 3 bên Ngân hàng (người cho thuê), Khách hàng (người thuê) và người cung cấp. Khách hàng thuê sẽ có vai trò nhất định trong việc xác định chất lượng của tài sản thuê.

H 4.7: Thuê - mua



(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 thuê - mua với khách hàng;

(2) (3) Ngân hàng tìm kiếm nhà cung cấp để ký hợp đồng mua (hoặc người thuê chỉ định / tìm kiếm nhà cung cấp)

(2) (3) Ngân hàng hoặc 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;

(2) Ngân hàng thanh toán tiền hàng và nhận giấy chứng nhận quyền sở hữu đối với tài sản;

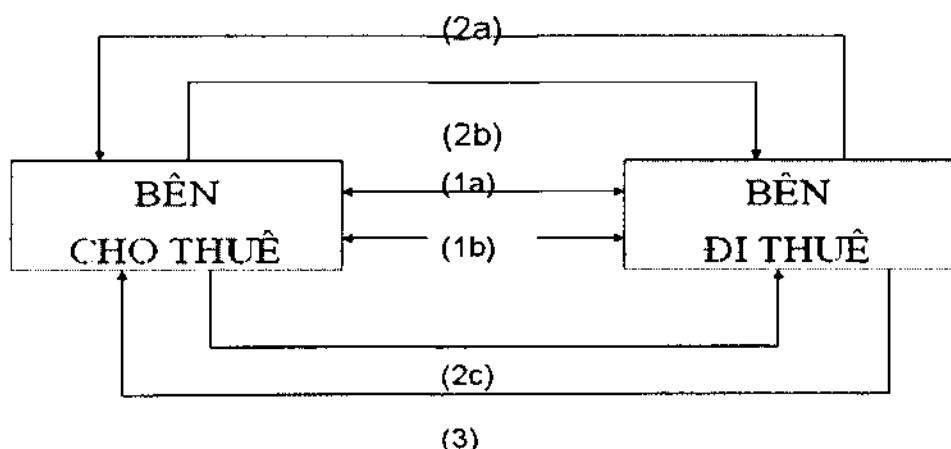
(4) Ngân hàng kiểm soát tình hình sử dụng tài sản thuê, thu tiền thuê, hoặc thu hồi tài sản nếu thấy người thuê vi phạm;

4.3.3.3.2. 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 phải thẩm định kỹ giá trị của tài sản, hiệu quả sử dụng tài sản, thời gian thuê lại...

Phương pháp này giúp khách hàng có ngay khoản tiền cần thiết, tài sản vẫn được sử dụng bình thường và khi khó khăn ngân quỹ qua đi hoàn toàn có quyền mua lại tài sản đó.

H 4.8: Ngân hàng mua tài sản của người đi thuê và cho thuê lại



(1a) Bên đi thuê bán tài sản cho ngân hàng với yêu cầu thuê lại (hợp đồng mua bán)

(1b) 2 bên thỏa thuận hợp đồng thuê mua: số tiền, thời gian, tiền thuê...

(2a) (2b) Bên đi thuê / bên bán tài sản chuyển giao quyền sở hữu tài sản cho ngân hàng; ngân hàng chuyển tiền lại

(2c) Ngân hàng thu tiền thuê hàng kỳ, kiểm soát tài sản cho thuê

(3) Bên đi thuê mua lại tài sản, kết thúc hợp đồng thuê - mua

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

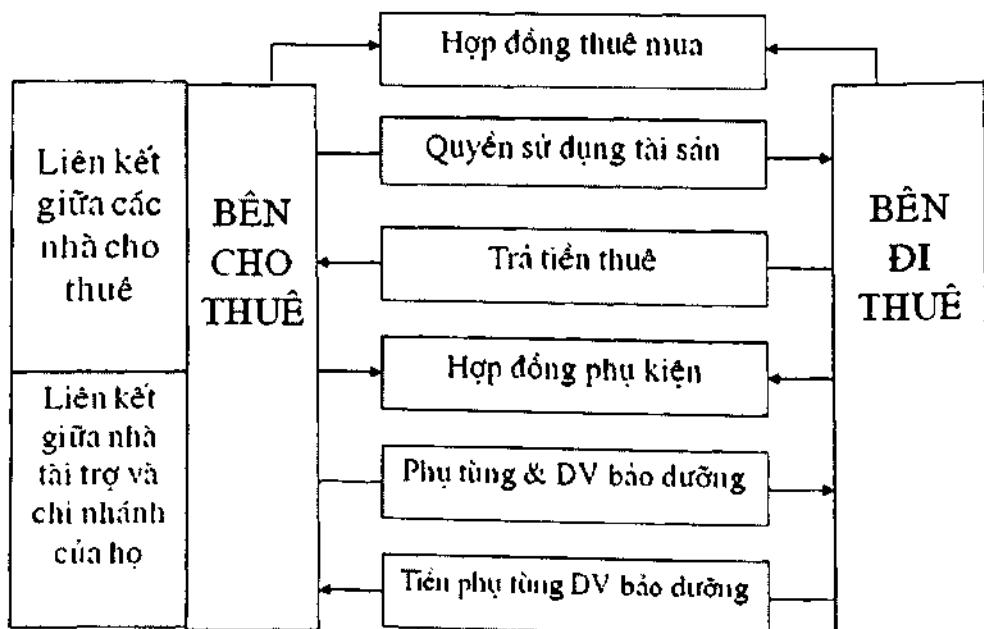
Tùy theo những yêu cầu cụ thể của người đi thuê với ngân hàng, hoặc giữa ngân hàng với người cung cấp mà ngân hàng có thể đi thuê tài sản hoặc mua trả góp để cho thuê.

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

4.3.3.3.4. Ngân hàng cho thuê liên kết (Syndicated Lease)

Trong trường hợp người thuê cần thuê nhiều hạng mục tài sản, thời gian dài, yêu cầu bảo hành, cung cấp phụ tùng thay thế, sửa chữa nhỏ và sửa chữa lớn, kết hợp thuê tài chính và thuê vận hành...ngân hàng có thể liên kết các nhà cho thuê, các nhà cung cấp tài sản và dịch vụ khác để đáp ứng nhu cầu của khách hàng

H 4.9: Cho thuê liên kết (Syndicated Lease)



4.3.3.4. Những vấn đề chủ yếu trong cho thuê tài chính

- Trong nghiệp vụ cho thuê, ngân hàng phải xuất tiền theo yêu cầu của khách hàng và sau thời gian nhất định phải thu đủ gốc và lãi. Tài sản cho thuê thường là tài sản cố định. Khách hàng phải trả gốc và lãi dưới hình thức tiền thuê hàng kỳ.

- 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 huỷ 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.

- 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. Nếu thời gian thuê đảm bảo trả toàn bộ gốc và lãi, tiền thuê trả hàng kỳ (gồm gốc và lãi) thấp hơn so với trong hợp đồng thuê mà người thuê chỉ trả một phần gốc và lãi.

- 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 thuê hưởng là ngân hàng. Khi tài sản thuê bị hỏng/ thất thoát, cơ quan bảo

hiếm phải trả tiền bồi thường cho ngân hàng. Sau khi trừ gốc và lãi còn phải thu, ngân hàng sẽ chuyển số tiền còn thừa về cho người đi thuê.

- Nhìn chung khách hàng thuê không cần phải có tài sản đảm bảo (khác với đi vay) vì tài sản thuê là của ngân hàng. Tuy nhiên để giảm bớt rủi ro, ngân hàng thường yêu cầu khách hàng phải bỏ ra một phần chi phí (mua bảo hiểm, chi phí lắp đặt, vận chuyển...)

- Ngân hàng có thể lập Phòng cho thuê hoặc Công ty cho thuê để thực hiện và quản lý hoạt động cho thuê.

Nghiệp vụ cho thuê tài chính phát triển song song với hoạt động cho vay, cùng bổ sung và hỗ trợ lẫn nhau, tạo nên sự phong phú đa dạng trong hình thức cung ứng vốn cho nền kinh tế. Tuy nhiên, do nét đặc thù của nền kinh tế mỗi nước mà nghiệp vụ này được sử dụng rộng rãi hay ở phạm vi hẹp. Ở những nước có nền kinh tế phát triển, nghiệp vụ cho thuê tài chính được sử dụng khá phổ biến, bởi nó phù hợp với sự đa dạng hóa trong các loại hình sản xuất và phương thức sở hữu.

4.3.4. Bảo lãnh (Tái bảo lãnh)

4.3.4.1. Khái niệm

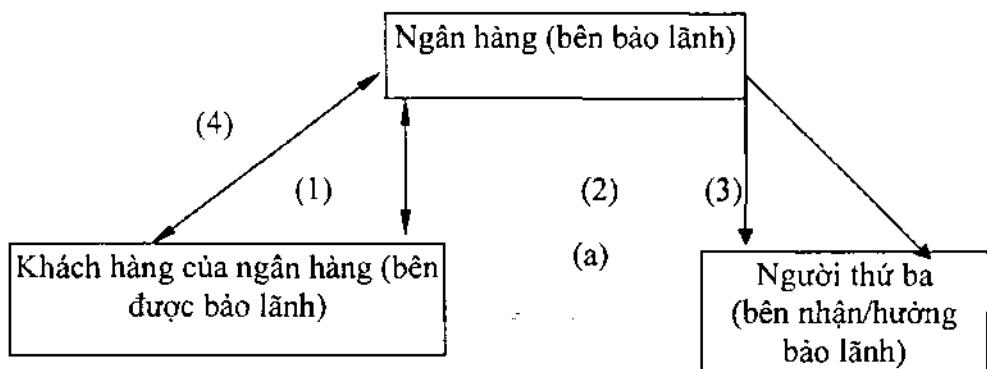
“Cam kết bảo lãnh”: Là văn bản bảo lãnh của tổ chức tín dụng, bao gồm:

“Thư bảo lãnh”: là cam kết đơn phương bằng văn bản của tổ chức tín dụng về việc tổ chức tín dụng 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.

“Hợp đồng cấp bảo lãnh”: là văn bản thỏa thuận giữa tổ chức tín dụng với khách hàng và các bên liên quan (nếu có) về quyền và nghĩa vụ của các bên trong việc thực hiện bảo lãnh của tổ chức tín dụng cho khách hàng.

4.3.4.2. Quy trình bảo lãnh của ngân hàng

H 4.10: Bảo lãnh của ngân hàng



(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. Nếu đồng ý, ngân hàng và khách hàng sẽ ký hợp đồng cấp bảo lãnh và phát hành thư bảo lãnh

- Nêu rõ nội dung hợp đồng kinh tế giữa khách hàng với bên thứ 3
- Ghi rõ số tiền, thời hạn hiệu lực, điều kiện bảo lãnh.

Ngân hàng phân tích khách hàng, hợp đồng kinh tế giữa khách hàng và bên thứ ba, yêu cầu bảo lãnh của bên thứ ba. Qua đó, ngân hàng xác định rủi ro và các biện pháp phòng ngừa.

Hợp đồng cấp 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.

(2) Ngân hàng (hoặc khách hàng) thông báo về thư bảo lãnh cho bên thứ ba (bên nhận bảo lãnh)

(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;

Phát hành thư bảo lãnh cho bên thứ ba: Nội dung chính của thư bảo lãnh

- Số tiền và thời hạn bảo lãnh của NH;

- 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 : - Mở thư tín dụng, ký hối phiếu nhận nợ. Lựa chọn hình thức nào là tùy thuộc chủ yếu vào yêu cầu của bên thứ ba. Bảo lãnh thanh toán được thực hiện dưới hình thức mở thư tín dụng (bao 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: 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.

(4) Theo như hợp đồng cấp 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).

4.3.4.3. Hình thức bảo lãnh

Ngân hàng cung cấp đa dạng các sản phẩm bảo lãnh tùy thuộc vào yêu cầu của khách hàng

a. Bảo lãnh 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.

b. Bảo lãnh thực hiện hợp đồng

Là cam kết của ngân hàng về việc chi trả tồn thắt cho khách hàng nếu khách hàng không thực hiện đầy đủ hợp đồng như cam kết, gây tồn thắt 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 tồn thắt cho bên thứ ba. Bảo lãnh của ngân hàng một mặt bù đắp một phần tồn thắt cho bên thứ ba, mặt khác thúc đẩy khách hàng nghiêm chỉnh thực hiện hợp đồng.

c. Bảo lãnh 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.

d. Bảo lãnh hoàn trả vốn vay (bao 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 song 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 sẽ trả gốc và lãi đúng hạn nếu khách hàng (người đi vay) không trả được.

e. *Bảo lãnh 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.

4.3.4.4. *Bản chất và ý nghĩa của bảo lãnh ngân hàng*

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 tiền thanh toán 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...

4.3.5. Bao thanh toán

4.3.5.1. Khái niệm bao thanh toán

Theo công ước về bao thanh toán quốc tế của UNIDROIT 1988, nghiệp vụ bao thanh toán được định nghĩa như là một dạng tài trợ bằng việc mua bán các khoản nợ ngắn hạn trong giao dịch thương mại giữa tổ chức tài trợ và bên cung ứng. Theo đó, tổ chức tài trợ thực hiện tối thiểu hai trong số các chức năng sau:

- Tài trợ bên cung ứng (gồm cho vay và ứng trước tiền),
- Quản lý sổ sách liên quan đến các khoản phải thu,
- Thu nợ các khoản phải thu,
- Bảo đảm rủi ro không thanh toán của bên mua hàng.

Theo Quyết định số 1096/2004/QĐ-NHNN ban hành ngày 06/09/2004 của Thủ tướng Chính phủ, bao thanh toán là một hình thức cấp tín dụng của tổ chức tín dụng cho bên bán hàng thông qua việc mua bán các khoản phải thu phát sinh từ việc mua bán hàng hóa giữa bên bán hàng và bên mua hàng thỏa thuận trong hợp đồng mua bán.

- Đảm bảo việc thu nợ, tránh các rủi ro không trả nợ hoặc không có khả năng trả nợ của người mua.

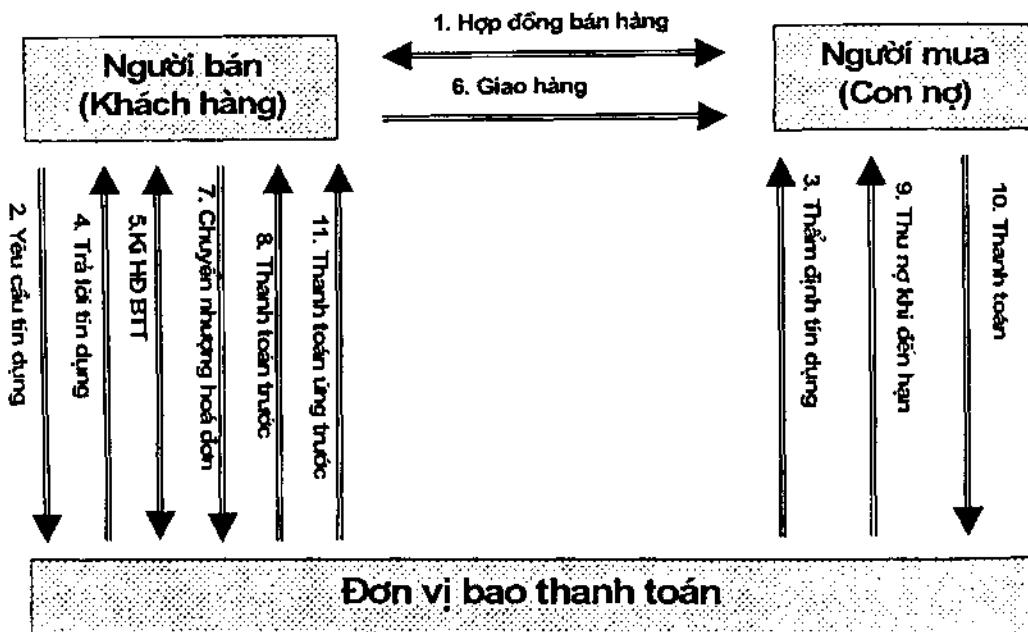
- Có thể trả trước toàn bộ hay một phần các khoản nợ của người mua cùng với một khoản hoa hồng tài trợ và phí thu nợ. Mọi rủi ro không thu được tiền hàng đều do người tài trợ gánh chịu.

- Ngoài ra, nghiệp vụ bao thanh toán còn bao gồm một số dịch vụ như cấp các thông tin kinh tế, tiền tệ, tín dụng và thương mại nhằm tăng thu và giữ tốt quan hệ với khách hàng lâu dài.

4.3.5.2. Quy trình bao thanh toán

a. *Hệ thống một đơn vị bao thanh toán (Điển hình được sử dụng nghiệp vụ bao thanh toán trong nước)*

H 4.11: Quy trình bao thanh toán trong nước



(1) Người bán và người mua tiến hành thương lượng trên hợp đồng mua bán hàng hóa.

(2) Người bán đề nghị đơn vị bao thanh toán tài trợ với tài sản đảm bảo chính là khoản phải thu trong tương lai từ hợp đồng mua bán hàng hóa.

(3) Đơn vị bao thanh toán tiến hành thẩm định khả năng thanh toán tiền hàng của người mua.

(4) Nếu xét thấy có thể thu được tiền hàng từ người mua theo đúng hạn hợp đồng mua bán, đơn vị bao thanh toán sẽ thông báo đồng ý tài trợ cho người bán.

(5) Đơn vị bao thanh toán xuất khẩu và người bán thỏa thuận và ký kết hợp đồng bao thanh toán.

(6) Người bán giao hàng cho người mua theo đúng thỏa thuận trong hợp đồng mua bán hàng hóa.

(7) Người bán chuyển giao bản gốc hợp đồng mua bán hàng hóa, chứng từ bán hàng và các chứng từ khác liên quan đến các khoản phải thu cho đơn vị bao thanh toán.

(8) Đơn vị bao thanh toán ứng trước một phần tiền cho người bán theo thỏa thuận trong hợp đồng bao thanh toán.

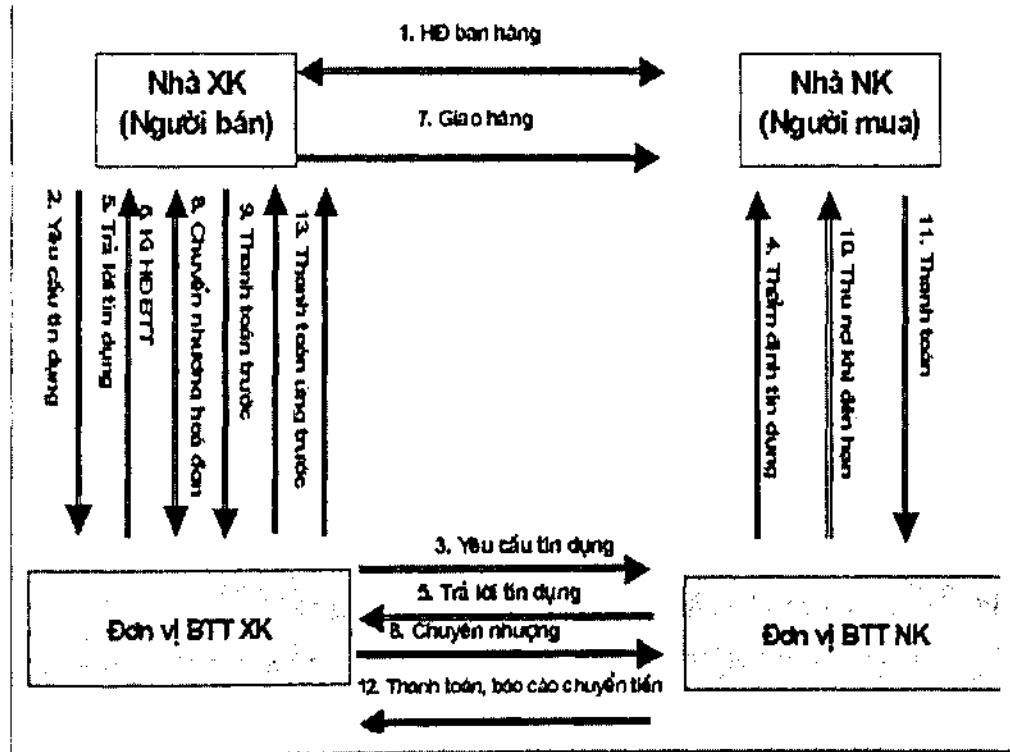
(9) Khi đến hạn thanh toán, đơn vị bao thanh toán tiến hành thu hồi nợ từ người mua.

(10) Người mua thanh toán tiền hàng cho đơn vị bao thanh toán.

(11) Sau khi đã thu hồi tiền hàng từ phía người mua, đơn vị bao thanh toán thanh toán nốt tiền chuyen nhuong khoản phải thu cho người bán.

b. *Hệ thống hai đơn vị bao thanh toán* (Điển hình được sử dụng trong bao thanh toán quốc tế)

H 4.12: Quy trình bao thanh toán quốc tế



(1) Người bán và người mua tiến hành thương lượng trên hợp đồng mua bán hàng hóa.

(2) Người bán đề nghị đơn vị bao thanh toán xuất khẩu tài trợ với tài sản đảm bảo chính là khoản phải thu trong tương lai từ hợp đồng mua bán hàng hóa.

(3) Đơn vị bao thanh toán xuất khẩu đề nghị đơn vị bao thanh toán nhập khẩu cùng thực hiện hợp đồng bao thanh toán.

(4) Đơn vị bao thanh toán nhập khẩu thực hiện phân tích các khoản phải thu, tình hình hoạt động và khả năng tài chính của bên mua hàng.

(5) Đơn vị bao thanh toán nhập khẩu đồng ý tham gia giao dịch bao thanh toán với đơn vị bao thanh toán xuất khẩu. Đơn vị bao thanh toán xuất khẩu chấp thuận tài trợ cho người bán.

(6) Đơn vị bao thanh toán xuất khẩu và người bán thỏa thuận và ký kết hợp đồng bao thanh toán.

(7) Người bán giao hàng cho người mua theo đúng thỏa thuận trong hợp đồng mua bán hàng hóa.

(8) Người bán chuyển giao bản gốc hợp đồng mua bán hàng hóa, chứng từ bán hàng và các chứng từ khác liên quan đến các khoản phải thu cho đơn vị bao thanh toán xuất khẩu.

Đơn vị bao thanh toán xuất khẩu tiếp tục chuyển nhượng các chứng từ trên cho đơn vị bao thanh toán nhập khẩu.

(9) Đơn vị bao thanh toán xuất khẩu chuyển tiền ứng trước cho người bán theo thỏa thuận trong hợp đồng bao thanh toán.

(10) Khi đến hạn thanh toán, đơn vị bao thanh toán nhập khẩu tiến hành thu hồi nợ từ người mua.

(11) Người mua thanh toán tiền hàng cho đơn vị bao thanh toán nhập khẩu.

(12) Đơn vị bao thanh toán nhập khẩu trích trừ phí và lãi (nếu có) rồi chuyển số tiền còn lại cho đơn vị bao thanh toán xuất khẩu.

(13) Đơn vị bao thanh toán xuất khẩu trích trừ phí rồi chuyển số tiền còn lại cho người bán.

4.3.5.3. Các loại hình bao thanh toán.

a. Bao thanh toán truy đòi - miễn truy đòi

- Bao thanh toán 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, tồn thắt 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.

b. Bao thanh toán có thông báo - 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.

- 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.

c. Bao thanh toán trong nước - xuất nhập khẩu

- 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.

4.3.5.4. Một số vấn đề chủ yếu về bao thanh toán

Bao thanh toán kết hợp giữa tài trợ ngắn hạn và quản lý/ thu hộ các khoản phải thu. Với khả năng đòi nợ và tài trợ cao, ngân hàng có nhiều lợi thế khi cung cấp dịch vụ tiện ích này cho doanh nghiệp. Nếu các ngân hàng liên kết lại trong Hiệp hội bao thanh toán thì hiệu quả dịch vụ này sẽ cao hơn đồng thời hạn chế tình trạng nợ nần dây dưa của doanh nghiệp.

Bao thanh toán, đặc biệt bao thanh toán quốc tế thường gấp phải các thủ tục pháp lý phức tạp. Tỷ lệ tài trợ (úng trước) cũng như phí của ngân hàng cũng là vấn đề cản trở khách hàng sử dụng dịch vụ.

4.4. CÁC NGHIỆP VỤ TÍN DỤNG THEO HÌNH THỨC ĐÀM BẢO

4.4.1. Các tài sản đảm bảo trong tín dụng

Trong nhiều trường hợp, ngân hàng yêu cầu khách hàng phải có tài sản đảm bảo khi nhận tín dụng, lý do khách hàng luôn phải đối đầu với rủi ro trong kinh doanh, có thể mất khả năng trả nợ cho ngân hàng do thu nhập từ hoạt động giảm sút mạnh. Những biến cố không mong đợi có thể gây cho ngân hàng những tổn thất lớn. Chính vì vậy, trừ những khách hàng có uy tín cao, nhiều khách hàng phải có tài sản đảm bảo khi nhận tín dụng của ngân hàng. Yêu cầu phải có tài sản đảm bảo, ngân hàng muốn có được nguồn trả nợ thứ hai khi nguồn thứ nhất là thu nhập từ hoạt động không đảm bảo trả nợ.

Tài sản đảm bảo có thể được phân loại theo các tiêu chí khác nhau:

a. Phân loại theo tính chất an toàn

Ngân hàng chia tài sản đảm bảo thành hai loại : loại 1 và loại 2

✓ Loại 1

Loại 1 là các tài sản thuộc sở hữu hoặc sử dụng lâu dài của khách hàng, hoặc bảo lãnh của bên thứ ba cho khách hàng của ngân hàng. Những đảm bảo này không được hình thành từ khoản tín dụng của chính ngân hàng. Đảm bảo loại 1 có thể có giá trị lớn hơn, nhỏ hơn hoặc bằng giá trị của khoản tín dụng tùy thuộc vào dự đoán của ngân hàng về rủi ro. Các khoản tín dụng dựa trên tài sản đảm bảo loại 1 thường đảm bảo an toàn cho ngân hàng.

✓ Loại 2

Loại 2 là những tài sản được hình thành từ nguồn tài trợ của ngân hàng. Ví dụ khi ngân hàng cho người nông dân vay 10 triệu để mua bò, người nông dân không có tài sản đảm bảo loại 1, thì số bò hình thành từ vốn vay sẽ có thể trở thành đảm bảo loại 2. Đây là biện pháp cuối cùng để ngân hàng có thể hạn chế việc người vay bán tài sản được hình thành từ vốn vay.

Tuy nhiên khi người vay không có khả năng trả nợ thì phần lớn các tài sản này cũng đều bị giảm giá, khó bán. Do đó tài sản loại 2 thường mang lại rủi ro cao hơn cho ngân hàng. Tài sản đảm bảo loại 2 áp dụng cho khách hàng mà tài sản loại 1 có ít, hoặc không thể trở thành tài sản đảm bảo cho ngân hàng.

b. Phân loại theo hình thái tài sản đảm bảo

✓ **Đảm bảo bằng hàng hoá trong kho như nguyên vật liệu, sản phẩm...**

Đây là hình thức phổ biến đối với doanh nghiệp, thuận lợi cho khách hàng và ngân hàng nếu có kho bãi riêng, hoặc có phương thức bảo quản thích hợp. Nhân tố tác động đến việc chấp nhận hàng hoá làm đảm bảo:

- Khả năng kiểm soát hàng hoá đảm bảo. Nếu hàng đảm bảo thuộc kho người vay, hoặc kho người vay thuê, ngân hàng phải nắm quyền kiểm soát việc bán hàng hoá đó; nếu không ngân hàng phải có kho để cất giữ hàng đảm bảo. Ngân hàng phải nắm giữ hàng hoặc giấy tờ lưu kho để đảm bảo người vay không mang thế chấp cho ngân hàng khác, hoặc rút hàng ra bán. Ngân hàng cũng xem xét việc những đảm bảo này có thể đã mang đảm bảo cho tổ chức tín dụng khác để vay vốn. Khi có nhu cầu vay, người vay phải trình cho ngân hàng kiểm soát hàng hoá trong kho (Sau khi trừ đi hàng hoá đảm bảo nợ khác, hàng kém phẩm chất, hàng hoá được tài trợ bằng nguồn vốn tự có...khoản 70-80 % phần còn lại mới là đối tượng cho vay của ngân hàng - đồng thời là đảm bảo cho khoản vay).

- Tính thị trường của hàng hoá đảm bảo. Ngân hàng quan tâm đến tính ổn định giá trị thị trường của đảm bảo: Hàng hoá phải dễ bán (có thị trường) và giá phải tương đối ổn định.

- Khả năng bảo quản, định giá hàng hóa đảm bảo. Rất nhiều hàng hóa đòi hỏi kỹ thuật bảo quản cao, nếu không sẽ bị giảm giá. Do vậy ngân hàng chỉ thường chấp nhận hàng hoá ít chịu ảnh hưởng của yếu tố môi trường (thực phẩm tươi sống, thuốc men, hầu như không được chấp nhận)

- Hàng hoá phải được bảo hiểm. Bảo hiểm sẽ tránh cho ngân hàng tổn thất lớn khi hàng bị cháy, trộm cướp, hoặc các thiên tai khác.

✓ Đảm bảo bằng tài sản cố định

Nhà máy, trang thiết bị sản xuất và phương tiện vận chuyển, cây con, quyền sử dụng đất, rừng... đều có thể trở thành đảm bảo cho ngân hàng. Khách hàng cần phải đăng ký với sở địa chính, hoặc các cơ quan có thẩm quyền về việc chuyển nhượng hoặc đã thế chấp bất động sản cho ngân hàng. Các nhân tố tác động tới việc chấp nhận tài sản cố định làm đảm bảo cho các khoản tài trợ :

- Quyền sở hữu hợp pháp hoặc quyền thuê lâu dài. Tài sản cố định phải bán được khi cần thiết. Điều này liên quan đến quyền sở hữu hoặc quyền sử dụng của tài sản và khả năng chuyển nhượng tài sản đó. Ngân hàng cũng quan tâm đến tranh chấp và di chúc cũng như các quy định pháp luật đối với tài sản đảm bảo.

- Tính thị trường của tài sản đảm bảo. Giá cả của tài sản cố định thường có những giai đoạn thay đổi giá rất lớn. Máy móc đã lắp đặt, vận hành thường bị giảm giá lớn so với giá trị còn lại. Nhiều loại tài sản cố định bị tác động mạnh của hao mòn vô hình. Bên cạnh đó có nhiều loại tài sản cố định thì giá trị thường xuyên gia tăng như cây trồng vật nuôi. Ngân hàng thường phải nghiên cứu những tính chất này để định tỷ lệ tài trợ hợp lý vừa đảm bảo an toàn cho ngân hàng vừa đáp ứng yêu cầu vốn của khách hàng.

- Bảo hiểm. Ngân hàng yêu cầu khách hàng phải mua bảo hiểm đối với tài sản cố định làm đảm bảo cho khoản tài trợ.

✓ Đảm bảo bằng các hợp đồng chi trả của người thứ ba.

Nhiều khách hàng ký hợp đồng bán hàng hoá hoặc cung ứng dịch vụ (ví dụ bán hàng, nhận thầu cung cấp, xây dựng...) và nhận về hợp đồng thanh toán. Một số hợp đồng thanh toán liên quan đến bảo hiểm xã hội, bảo hiểm nhân thọ hoặc các bảo hiểm khác. Hợp đồng thanh toán là cam kết của người thứ ba về việc sẽ thanh toán số tiền trong thời hạn nhất định với những điều kiện cụ thể cho khách hàng. Hợp đồng này có thể trở thành đảm bảo cho khách hàng để nhận tài trợ của ngân hàng. Các nhân tố ảnh hưởng là:

- Khả năng chi trả của người thứ ba. Việc tài trợ cho khách hàng dựa trên các hợp đồng chi trả đã chuyển trọng tâm phân tích tín dụng từ khách hàng sang người thứ ba. Tình hình tài chính, uy tín, tinh sòng phẳng trong

thanh toán là những yếu tố ngân hàng cân nhắc. Ví dụ Ngân hàng thường dễ chấp nhận hợp đồng bảo hiểm của các công ty bảo hiểm có tên tuổi.

- **Khả năng thực hiện hợp đồng** với người thứ ba của khách hàng. Nếu người cung cấp hàng hoá và dịch vụ hoặc người mua bảo hiểm không có khả năng thực hiện hợp đồng cam kết thì bên thanh toán sẽ không thực hiện cam kết thanh toán. Ngân hàng sẽ xem xét các loại bảo hiểm, các điều kiện hạn chế,.. để đánh giá khả năng thực hiện hợp đồng của khách hàng khách hàng.

- **Khả năng chuyển nhượng các cam kết.**

Một số hợp đồng chỉ trả chi thanh toán đối với chính chủ - tức là không được phép chuyển nhượng cho ngân hàng

Nếu khách hàng đã chuyển nhượng cam kết cho người khác thì ngân hàng rất khó thu hồi nợ vì vậy ngân hàng phải xem xét khả năng chuyển nhượng các cam kết. Ví dụ ngân hàng để phòng có những hợp đồng bảo hiểm ngắn hạn, nắm quyền sở hữu hợp pháp bằng cách yêu cầu công ty bảo hiểm viết giấy chuyển nhượng...

✓ **Đảm bảo bằng chứng khoán.**

Các chứng khoán có thể bán với ít nhiều rủi ro. Quản lý chứng khoán là tương đối thuận tiện đối với ngân hàng do phần lớn ngân hàng đều có nghiệp vụ quản lý và kinh doanh chứng khoán. Các nhân tố ảnh hưởng đến việc sử dụng chứng khoán làm đảm bảo:

- **Tính an toàn của chứng khoán.** Ngân hàng quan tâm đến tình hình tài chính, uy tín của các tổ chức sở hữu chứng khoán, tức là người chi trả các chứng khoán. Các chứng khoán của chính phủ, các tổ chức tài chính lớn, hoặc các công ty lớn thường dễ được ngân hàng chấp nhận đảm bảo và tài trợ với tỷ lệ cao. Ngân hàng không chấp nhận đảm bảo bằng chứng khoán của chính khách hàng.

- **Tính thị trường (tính thanh khoản).** Các chứng khoán thường xuyên trao đổi trên thị trường được ngân hàng ưu tiên nhận làm đảm bảo so với các chứng khoán ít trao đổi. Nhiều loại chứng khoán giá cả bị ảnh hưởng của nạn đầu cơ, do vậy ngân hàng phải phân tích kỹ lưỡng tính biến động trong giá trị thị trường của chứng khoán làm đảm bảo.

✓ Đảm bảo bằng bảo lãnh của người thứ ba.

Người thứ ba cam kết thực hiện các nghĩa vụ tài chính đối với ngân hàng thay cho khách hàng khi hàng không thực hiện được. Bảo lãnh là hình thức đảm bảo đối nhân. Đối với người bảo lãnh có uy tín (Nhà nước, các tổ chức tài chính lớn, các công ty lớn...) ngân hàng chấp nhận bảo lãnh không cần tài sản đảm bảo. Đối với những người bảo lãnh chưa có uy tín ngân hàng đòi phải có tài sản đảm bảo cho bảo lãnh đó. Các nhân tố ảnh hưởng gồm:

- Uy tín của người bảo lãnh
- Tài sản đảm bảo của người bảo lãnh

✓ Đảm bảo bằng số dư bù.

Trong một số trường hợp, ngân hàng không đòi đảm bảo dưới hình thái hàng hoá hay bảo lãnh. Các loại đảm bảo loại này đều gắn liền với thủ tục phức tạp không có lợi cho cả ngân hàng lẫn khách hàng. Hơn nữa, ngân hàng dự tính, nếu rủi ro có xảy ra với khách hàng thì tổn thất cũng chỉ chiếm một phần giá trị của món vay. Trong trường hợp này ngân hàng có thể yêu cầu đảm bảo bằng tiền gửi ký quỹ (số dư bù). Số tiền đảm bảo có thể được chuyển sang tài khoản khác của khách hàng, hoặc vẫn lưu trên tài khoản tiền gửi song khách hàng không được quyền sử dụng cho đến khi đã trả nợ hết cho ngân hàng. Đảm bảo bằng ký quỹ thủ tục đơn giản và phần lớn là có giá trị nhỏ hơn món vay (ký quỹ có thể từ 10 đến 100%). Tuy nhiên ký quỹ làm động vốn của khách và trong trường hợp món vay lớn, ngân quỹ của khách hàng nhỏ hoặc cần thiết để lưu chuyển, tỷ lệ ký quỹ cao thi hình thức đảm bảo này lại không phù hợp.

4.4.2. Các nghiệp vụ đảm bảo

4.4.2.1. Cầm cố

a. Khái niệm

Cầm cố là hình thức theo đó người nhận tài trợ của ngân hàng phải chuyển quyền kiểm soát tài sản đảm bảo sang cho ngân hàng trong thời gian cam kết (thường là thời gian nhận tài trợ).

Cầm cố thích hợp với những tài sản ngân hàng có thể kiểm soát và bảo quản tương đối chắc chắn, đồng thời việc ngân hàng nắm giữ không ảnh hưởng đến quá trình hoạt động của người nhận tài trợ, ví dụ như các chứng khoán, các hợp đồng, sổ tiết kiệm, ngoại tệ mạnh, kim loại quý. Các tài sản này gọn nhẹ, dễ quản lý, không chịu ảnh hưởng của các yếu tố môi trường tự nhiên. Đối với hàng hoá, ngân hàng thường chấp nhận các loại ít chịu tác động của môi trường (tính chất lý hoá và công dụng) trong thời gian cầm cố.

b. Quy trình cầm cố

Ngân hàng yêu cầu cầm cố khi xét thấy việc khách hàng nắm giữ tài sản đảm bảo là không an toàn cho ngân hàng. Thường đó là các tài sản mà khách hàng dễ bán, dễ chuyển nhượng.

Khi tài trợ dựa trên đảm bảo bằng cầm cố, ngân hàng kiểm tra tính hợp pháp, hợp lệ, an toàn của vật cầm cố như quyền sở hữu của khách hàng, khả năng chi trả của người cam kết (như công ty phát hành chứng khoán, công ty bảo hiểm...) đối với vật cầm cố, giá trị thị trường khi phát mại... Ngân hàng cùng với khách hàng định giá vật cầm cố, ký hợp đồng cầm cố, quy định quyền và nghĩa vụ đối với các đảm bảo cầm cố như chuyển giao vật cầm cố, nghĩa vụ của ngân hàng trong việc quản lý, giữ gìn vật cầm cố, quyền của ngân hàng phát mại vật cầm cố khi khách hàng vi phạm các cam kết trong hợp đồng tài trợ...

Ví dụ đối với cầm cố chứng khoán được niêm yết tại thị trường chứng khoán: khách hàng làm đơn vay và xin cầm cố chứng khoán; các chứng khoán này có thể sang tên ngân hàng hoặc được ngân hàng lưu giữ với cam kết chuyển lại cho khách hàng. Ngân hàng chuyển đơn chuyển nhượng tới công ty đăng ký chứng khoán để công ty chuyển tên sang cho ngân hàng. Các chứng khoán này thuộc sở hữu ngân hàng. Khi khách hàng trả đủ nợ, ngân hàng sẽ làm thủ tục chuyển nhượng lại.

4.4.2.2. Thể chấp

a. Khái niệm

Là hình thức theo đó người nhận tài trợ phải chuyển các giấy tờ chứng nhận sở hữu (hoặc sử dụng) các tài sản đảm bảo sang ngân hàng nắm giữ trong thời gian cam kết.

Nhiều tài sản của khách hàng trở thành đảm bảo cho các khoản tài trợ của ngân hàng song vẫn tham gia vào quá trình hoạt động. Những tài sản này ngân hàng không thể cầm cố. Ví dụ như máy móc trang thiết bị, nhà đất đang trong quá trình sử dụng, hàng hoá đang trong quá trình luân chuyển. Các tài sản này thường cồng kềnh, phân tán. Hơn nữa việc bán hoặc chuyển nhượng cũng không đơn giản. Tài sản chủ yếu của doanh nghiệp là hàng hoá và tài sản cố định. Vì vậy đảm bảo bằng thế chấp rất phổ biến, đặc biệt đối với doanh nghiệp và người tiêu dùng.

Đảm bảo bằng thế chấp cho phép người nhận tài trợ sử dụng tài sản đảm bảo phục vụ cho hoạt động kinh doanh. Đó là một thuận lợi. Tuy nhiên, quá trình sử dụng sẽ làm biến dạng tài sản, hơn nữa, do khả năng kiểm soát tài sản đảm bảo của ngân hàng bị hạn chế, khách hàng có thể lợi dụng phân tán, làm giảm giá trị của tài sản, gây thiệt hại cho ngân hàng.

b. Quy trình thế chấp

Khi tài trợ dựa trên đảm bảo bằng thế chấp, ngân hàng phải xem xét kĩ vật thế chấp. Trong hợp đồng thế chấp (kí cùng với hợp đồng tài trợ), phải có phần mô tả vật thế chấp (diện tích, các mốc đánh dấu, giấy tờ sở hữu đối với đất, giá trị thị trường, công dụng, loại công nghệ, quyền sở hữu ... đối với máy móc thiết bị, phương tiện vận chuyển, năm tuổi, khả năng sinh trưởng... đối với cây trồng vật nuôi, các sản phẩm gắn với đất...). Như vậy ngân hàng cần phải có các nhà chuyên môn (hoặc thuê) dù khả năng đánh giá tài sản đảm bảo. Nếu định giá quá cao, quy mô tài trợ có thể lớn (tài trợ theo tỷ lệ % trên giá trị đảm bảo), có thể gây rủi ro cho ngân hàng. Ngược lại nếu định giá thấp, sẽ ảnh hưởng đến khả năng vay của khách hàng. Sau khi định giá, ngân hàng và khách hàng phải thỏa thuận về nội quy sử dụng đảm bảo, quyền của ngân hàng giám sát đảm bảo, phát mại đảm bảo khi khách hàng vi phạm hợp đồng tài trợ.

4.4.3. Quy trình đảm bảo tiền vay

4.4.3.1. Thẩm định TSĐB

a. Thẩm định tính pháp lý của TSĐB

Việc thế chấp giá trị quyền sử dụng đất, tài sản gắn liền với đất được thực hiện như sau:

Trước hết, cán bộ thẩm định và cán bộ tín dụng phải thẩm định các điều kiện của tài sản là giá trị quyền sử dụng đất và tài sản gắn liền với đất, người sử dụng đất chỉ được thực hiện quyền thế chấp, bảo lãnh bằng quyền sử dụng đất, tài sản gắn liền với đất khi vẫn còn trong thời hạn sử dụng đất.

Thứ hai, cần chú ý đến thông tin về thời hạn giao đất hoặc thời hạn thuê đất ghi trên các giấy tờ giao đất, hợp đồng thuê đất hoặc giấy chứng nhận quyền sử dụng đất. Thêm vào đó, trong các trường hợp thế chấp, bảo lãnh bằng quyền sử dụng đất, tài sản gắn liền với đất thuộc sở hữu chung của hộ gia đình thì ngân hàng yêu cầu tất cả các thành viên có đủ năng lực hành vi dân sự (từ 18 tuổi trở lên và không bị hạn chế, mất năng lực hành vi dân sự theo quy định tại Điều 24, 25 Bộ luật dân sự) trong hộ ký tên vào hợp đồng thế chấp, bảo lãnh và các sửa đổi, bổ sung (nếu có) hoặc phải có văn bản ủy quyền hợp pháp của các thành viên này cho người đại diện ký. Đây được coi là văn bản ủy quyền hợp pháp khi văn bản ủy quyền đó được công chứng đất đai tại phòng công chứng Nhà nước hoặc chứng thực tại UBND xã, phường, thị trấn.

- **Thẩm định về bên bảo lãnh (bên thứ ba):** Ngoài những điều kiện chung về bên bảo lãnh, ngân hàng còn có quy định cụ thể đối với việc bên bảo lãnh không phải thế chấp, cầm cố tài sản trong các trường hợp các định chế tài chính có uy tín, Chính phủ, Công ty mẹ có uy tín.

b. Định giá tài sản đảm bảo và xác định mức cho vay so với giá trị tài sản đảm bảo

- Tài sản đảm bảo tiền vay phải được xác định giá trị tại thời điểm ký kết hợp đồng bảo đảm, việc xác định giá trị tài sản tại thời điểm này chỉ được sử dụng để làm cơ sở xác định mức cho vay của ngân hàng. Việc xác định giá trị tài sản đảm bảo phải được lập thành văn bản riêng kèm theo hợp đồng bảo đảm hoặc ghi trong hợp đồng tín dụng.

- **Định giá tài sản cầm cố, thế chấp và mức cho vay so với giá trị tài sản đảm bảo:** Trong từng trường hợp cụ thể, ngân hàng sẽ xác định từng mức cho vay thích hợp, nhưng nhìn chung là giá trị tài sản đảm bảo tiền vay phải lớn hơn giá trị nghĩa vụ được bảo đảm, mức chênh lệch phải dự kiến đủ để bù đắp phần mất giá tại thời điểm xử lý so với lúc định giá. Và mức cho vay phỏ biến là không vượt quá 80% giá trị tài sản đảm bảo. Tuy nhiên, đối

với một số trường hợp khác như các giấy tờ có giá, sổ tiết kiệm lãi trả lãi sau..., ngân hàng có thể cho khách hàng vay theo mức tối đa giá trị của giấy tờ có giá đó sau khi đã trừ đi nợ gốc và lãi hoặc các chi phí khác (nếu có).

4.4.3.2. Giao nhận, bảo quản xử lý tài sản đảm bảo

a. Giao nhận

Việc giao nhận tài sản đảm bảo, hồ sơ tài sản cầm cố, thế chấp phải được lập thành biên bản. Biên bản giao nhận tài sản, hồ sơ là một bộ phận không thể tách rời của hợp đồng bảo đảm, có hiệu lực pháp lý theo hợp đồng.

Khi nhận cầm cố, thế chấp, ngân hàng với tư cách là bên nhận xác nhận việc đã nhận đầy đủ các tài sản cầm cố, các giấy tờ về tài sản cầm cố, thế chấp (liệt kê thành bảng danh mục). Khi hết thời hạn hợp đồng tín dụng, nếu bên bảo đảm đã thực hiện đầy đủ các nghĩa vụ đã cam kết thì ngân hàng bàn giao lại toàn bộ tài sản, giấy tờ đã nhận cho bên bảo đảm theo đúng quy trình. Tuy nhiên, trong trường hợp khách hàng vay tiếp tục sử dụng tài sản đảm bảo đó để bảo đảm cho nghĩa vụ khác tại ngân hàng thì không cần phải làm thủ tục bàn giao tài sản, giấy tờ mà chỉ cần xác nhận của các bên và thực hiện đăng ký, công chứng theo quy định.

b. Đăng ký giao dịch bảo đảm

Việc đăng ký giao dịch bảo đảm đối với từng loại tài sản là tàu bay, tàu biển, giá trị quyền sử dụng đất và tài sản gắn liền trên đất và các tài sản khác được thực hiện ở các cơ quan chức năng tương ứng theo đúng như quy định chung của pháp luật về đăng ký giao dịch bảo đảm.

c. Bảo quản và tái định giá tài sản đảm bảo

Việc quản lý tài sản cầm cố, giấy tờ liên quan đến tài sản cầm cố, thế chấp áp dụng chế độ quản lý ẩn chỉ quan trọng của ngân hàng. Hiện đối với tài sản đảm bảo có phương thức quản lý tài sản:

- Ngân hàng giữ bản gốc giấy chứng minh quyền Sở hữu tài sản, bản gốc giấy tờ có giá, bản gốc giấy chứng nhận đăng ký tài sản (nếu có).

- Quản lý hoặc thoả thuận với bên bảo đảm về việc thuê bên thứ ba quản lý tài sản .

Trong quá trình thế chấp, cầm cố, ngân hàng phải tiến hành kiểm tra theo định kỳ 6 tháng hoặc tối đa là 12 tháng. Việc kiểm tra, đánh giá lại tài sản đảm bảo phải được lập thành văn bản, có xác nhận của đại diện ngân hàng và bên bảo đảm.

d. Xử lý tài sản đảm bảo

Khi khoản vay đến hạn không trả được (và không gia hạn nợ), ngân hàng chuyển nợ quá hạn và tuỳ tình hình cụ thể mà ngân hàng sẽ quyết định việc xử lý tài sản đảm bảo. Tài sản đảm bảo được xử lý theo phương thức đã thỏa thuận trong hợp đồng tín dụng hoặc hợp đồng bảo đảm. Trong trường hợp các bên không xử lý được theo phương thức đã thỏa thuận, thì ngân hàng có quyền chủ động áp dụng các phương thức xử lý tài sản đảm bảo theo quy định của pháp luật.

4.5. MỘT SỐ NGHIỆP VỤ TÍN DỤNG KHÁC

4.5.1. Cho vay tiêu dùng

Tín dụng tiêu dùng được bắt đầu từ các hằng bán lẻ do yêu cầu đầy mạnh tiêu thụ hàng hoá. Hình thức cho vay tiêu dùng của các hằng là bán trả góp. Một số hằng đã phải vay ngân hàng để bù đắp vốn lưu động thiếu hụt. Ngân hàng cho vay đổi với người tiêu dùng nhằm thoả mãn nhu cầu mua sắm hàng tiêu dùng lâu bền như nhà cửa, phương tiện vận chuyển, học tập, du lịch... Ngân hàng mở rộng cho vay tiêu dùng nhằm đa dạng hóa khách hàng và tăng thu nhập cho ngân hàng.

4.5.1.1. Cơ sở cho vay tiêu dùng của NHTM

- Nhu cầu vay tiêu dùng gia tăng mạnh mẽ gắn liền với nhu cầu về hàng tiêu dùng lâu bền như nhà, xe, đồ gỗ sang trọng, nhu cầu du lịch...đối với lực lượng khách hàng rộng lớn.

- Nhiều hằng lớn tự tài trợ chủ yếu bằng phát hành cổ phiếu, nhiều công ty tài chính cạnh tranh với ngân hàng trong cho vay làm cho thị phần cho vay doanh nghiệp của ngân hàng bị giảm sút, buộc ngân hàng phải mở rộng thị trường cho vay tiêu dùng để gia tăng thu nhập.

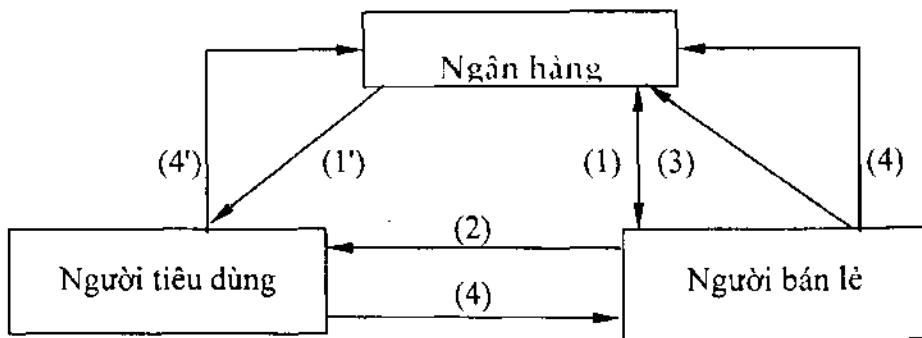
- Người tiêu dùng có thu nhập đều đặn (tiền công) để trả nợ ngân hàng. Một số tầng lớp người tiêu dùng có thu nhập khá hoặc cao. Vay tiêu

dùng giúp họ nâng cao mức sống, tăng khả năng được đào tạo...giúp họ nhiều cơ hội tìm kiếm công việc có mức thu nhập cao hơn, dù khả năng trả nợ ngân hàng.

4.5.1.2. Hình thức cho vay tiêu dùng

Ngân hàng cho vay đối với người tiêu dùng để mua hàng trả góp hàng hoá lâu bền như xe máy, nhà cửa... Phương thức cho vay có thể cho vay trực tiếp đối với người mua, hoặc thông qua tài trợ cho các doanh nghiệp bán lẻ hàng lâu bền, các công ty xây dựng, để các doanh nghiệp này bán hàng trả góp. Ngân hàng có thể tài trợ toàn bộ hoặc một phần giá trị hàng hoá.

H 4.13: Cho vay trả góp đối với người tiêu dùng



(1) Ngân hàng ký hợp đồng với doanh nghiệp bán lẻ về việc tài trợ (toute bộ hoặc một phần) cho người mua hàng trả góp. Ngân hàng sẽ phân tích tình hình tiêu thụ của doanh nghiệp và khả năng mở rộng tiêu thụ nếu thực hiện bán trả góp cũng như khả năng thu tiền sau khi bán. Nếu mối liên hệ của doanh nghiệp với khách hàng không tốt thì khả năng thu hồi tiền trả góp gấp khó khăn.

(2) Ngân hàng cũng có thể ký hợp đồng trực tiếp với người mua về cho vay để trả tiền cho doanh nghiệp bán lẻ. Trường hợp này ngân hàng phải phân tích tình hình thu nhập của ngân hàng và yêu cầu tài sản đảm bảo nếu cần. Trong trường hợp cho vay mua nhà, ngân hàng yêu cầu người mua phải thế chấp ngôi nhà vừa mua cho ngân hàng.

(3) Doanh nghiệp bán hàng cho khách và ký hợp đồng trả góp với khách.

(4) Doanh nghiệp tập trung hoá đơn bán hàng đưa lên ngân hàng để ngân hàng thanh toán.

- (5) Doanh nghiệp thu tiền trả góp của người mua và nộp cho ngân hàng
- (6) Người mua trực tiếp trả tiền cho ngân hàng nếu ngân hàng cho vay trực tiếp đối với người mua.

4.5.1.3. Chính sách cho vay tiêu dùng

Cho vay tiêu dùng được coi là thị trường lớn của ngân hàng, nhất là tại các vùng dân cư đông, thu nhập trên mức trung bình. Ngân hàng thường yêu cầu lãi suất cao để bù đắp các khoản chi phí cao trên một món vay.

Cho vay tiêu dùng phụ thuộc lớn vào thu nhập của dân cư (tình trạng công ăn việc làm). Nếu người vay bị chết, ốm, hoặc bị mất việc, ngân hàng sẽ khó thu được nợ. Nhiều khoản cho vay với thời hạn dài (mua nhà thế chấp). Vì vậy, (i) nhiều ngân hàng lớn lập phòng cho vay tiêu dùng để chuyên theo dõi cho vay tiêu dùng; (ii) Xác định đối tượng khách hàng được vay tiêu dùng; (iii) xây dựng mô hình chấm điểm - xếp hạng tín dụng và thực hiện xếp hạng tín dụng đối với người tiêu dùng; (iv) xây dựng các sản phẩm cho vay tiêu dùng như mua nhà, mua xe, du học,... (v) yêu cầu người vay phải mua bảo hiểm thất nghiệp, nhân thọ, bảo hiểm hàng hoá đã mua... (vi) yêu cầu phải có TSĐB (thường là tài sản hình thành từ vốn vay) trong phần lớn các trường hợp.

Ví dụ về Sản phẩm cho vay tiêu dùng của một số NHTM Việt Nam

Đối tượng cho vay	CBCNV đang công tác tại: - Các cơ quan hành chính sự nghiệp; Cty Nhà nước; Cty cổ phần, Cty TNHH Việt Nam; Cty liên doanh, Cty nước ngoài, Tổ chức/ Hiệp hội nước ngoài.
Điều kiện cho vay	KH trên 22 tuổi và tuổi + thời hạn vay không quá 55 đối với nữ và 60 đối với nam Thu nhập ròng hàng tháng trên 5 triệu đồng Thời gian công tác trên 2 năm và công tác tối thiểu tại đơn vị hiện tại là 12 tháng Có điện thoại cố định tại nơi cư trú
Mức cho vay	Tối đa 250 triệu đồng
Thời gian cho vay	12 - 36 tháng
Phương thức trả nợ	Trả gốc + lãi hàng tháng với số tiền cố định

Yêu cầu hồ sơ vay vốn	- Giấy đề nghị vay vốn kiêm phương án vay tiêu dùng tín chấp; CMND; Hộ khẩu thường trú/ KT3 tại nơi đăng ký vay; Sao kê giao dịch tài khoản 3 tháng gần nhất hoặc Giấy xác nhận lương/Bản sao bảng lương 3 tháng gần nhất; Bản sao Hóa đơn/ Giấy báo cước điện thoại tại nhà đang ở tháng gần nhất; Bản sao chứng từ chứng minh thu nhập khác (nếu có).
Phương thức vay	Trực tiếp hoặc qua mạng Internet
Tên sản phẩm	- Cho vay trả góp mua nhà ở, nền nhà; Cho vay trả góp xây dựng, sửa chữa nhà; Cho vay mua căn hộ Phú Mỹ Hưng, mua biệt thự Riveria
Điều kiện cho vay	Cá nhân, hộ gia đình người Việt Nam; Thu nhập: đảm bảo khả năng trả nợ, không quy định mức cụ thể; Có vốn tự có và tài sản thế chấp, cầm cố (nhà, đất, sổ tiết kiệm...) thuộc sở hữu của người vay hoặc của bên thứ ba
Mức cho vay	Tối đa 70% giá trị nhà mua
Thời gian cho vay	Tối đa 10 năm
Loại tiền vay	VND hoặc vàng (SJC 99,99)
Tài sản bảo đảm	- Tài sản hình thành từ vốn vay - Tài sản theo quy định của pháp luật
Phương thức trả nợ	- Vay ngắn hạn: trả lãi hàng tháng và vốn trả vào cuối kỳ - Vay trung, dài hạn: trả dần (vốn + lãi) hàng tháng Lãi tính trên số dư nợ gốc thực tế
Yêu cầu hồ sơ vay vốn	- Giấy đề nghị vay vốn ; CMND/Hộ chiếu; Hộ khẩu/Giấy chứng nhận tạm trú, Giấy đăng ký kết hôn; Các giấy tờ xác định mục đích vay vốn: Giấy phép xây dựng, Hợp đồng mua bán; Các giấy tờ chứng minh khả năng tài chính của người vay; Các giấy tờ liên quan đến tài sản bảo đảm
Tên sản phẩm	- Cho vay cầm cố, thế chấp sổ tiết kiệm, GTCG
Đối tượng cho vay	- Sổ tiết kiệm, GTCG do ngân hàng A và 04 NHTM quốc doanh (Vietcombank, BIDV, Agribank, Vietinbank) phát hành. - Trái phiếu kho bạc Nhà nước, số dư tài khoản vàng hiện vật, ngoại tệ mặt (USD, EUR), ...
Loại tiền cho vay	VND, EUR, USD vàng
Mức cho vay	Không quy định mức cho vay tối đa, tùy thuộc theo nhu cầu của khách hàng
Thời gian cho vay	Không quy định cụ thể, tùy thuộc vào nhu cầu của KH
Phương thức trả nợ	Nợ gốc và lãi có thể trả theo một hoặc nhiều kỳ trong thời gian vay
Yêu cầu hồ sơ vay vốn	- Giấy đề nghị vay vốn; Hồ sơ pháp lý liên quan đến khoản vay; Tài liệu liên quan đến tài sản cầm cố

4.5.2. Cho vay các định chế tài chính

4.5.2.1. Quan hệ liên ngân hàng

Định chế Tài chính (Financial Institution) thường bao gồm các ngân hàng, công ty tài chính, công ty cho thuê tài chính, công ty chứng khoán, công ty bảo hiểm và công ty quản lý quỹ, các tổ chức tài chính vi mô.

Các định chế tài chính quan hệ với nhau chủ yếu nhận tiền gửi, vay mượn, thanh toán. Một ngân hàng thương mại thường thiết lập mối quan hệ với nhiều ngân hàng trên thế giới dưới hình thức “ngân hàng đại lý”, hoặc tham gia hệ thống thanh toán toàn cầu, quốc gia. Các ngân hàng nhỏ hơn thường thiết lập quan hệ với ngân hàng lớn để có thể vay mượn những lúc cần thiết. Các giao dịch này có thể là cho vay liên ngân hàng, đầu tư tiền gửi, tài trợ thương mại... Giá trị của các giao dịch này rất lớn.

Cho vay định chế tài chính được thực hiện trên thị trường liên ngân hàng - thị trường 24 giờ, giao dịch qua hệ thống điện thoại, chủ yếu là tín chấp. Thị trường liên ngân hàng hình thành nên lãi suất liên ngân hàng, ví dụ như LIBOR, SIBOR, nổi tiếng được sử dụng nhiều trong các dịch cho vay với lãi suất thả nổi của các ngân hàng trên toàn thế giới.

4.5.2.2. Quy trình cho vay

Cho vay định chế tài chính là các khoản cho vay lớn, thường là ngắn hạn và có tính đột xuất cao trong tình trạng thanh khoản khó dự báo. Vì vậy ngân hàng áp dụng hình thức cho vay theo hạn mức. Việc cấp hạn mức như là một bước đầu tiên, cần thiết để đánh giá định chế tài chính trước khi ngân hàng có quan hệ giao dịch, đảm bảo hoạt động tín dụng đối với định chế tài chính an toàn, hiệu quả.

Theo thông lệ quốc tế, hạn mức cấp cho các định chế tài chính là các giới hạn về mức độ rủi ro mà ngân hàng đó chấp nhận, hoặc các giới hạn khác được đặt ra nhằm cho phép và không chế một mức độ rủi ro nhất định của ngân hàng đó trong quan hệ với các định chế tài chính khác. Hạn mức mà ngân hàng cấp cho các định chế tài chính khác thường được giới hạn như sau:

Hạn mức được cấp dựa trên cơ sở tín chấp : Đây là loại hạn mức hết sức phô biến trong hoạt động giao dịch giữa các định chế tài chính. Do được đánh giá là các khách hàng rất có uy tín, khả năng trả nợ tốt nên hầu hết các

ngân hàng đều tiến hành thẩm định và cấp một hạn mức tín chấp nhất định cho các định chế tài chính khác.

Hạn mức được cấp dựa trên cơ sở tài sản đảm bảo: Trong nhiều trường hợp, định chế tài chính có thể mất khả năng trả nợ. Do đó, ngân hàng yêu cầu phải có tài sản đảm bảo. Hình thức đảm bảo chủ yếu là cầm cố như trái phiếu chính phủ, trái phiếu của các định chế tài chính có uy tín như các ngân hàng quốc doanh, ngân hàng phát triển... hoặc các loại ngoại tệ mạnh như USD, EUR...

Kỳ hạn tối đa của các giao dịch sử dụng hạn mức là 12 tháng. Hạn mức cấp cho toàn bộ Hội sở chính và các chi nhánh, không bao gồm các đơn vị trực thuộc hay các công ty mà định chế tài chính đó là chủ sở hữu hoặc có góp vốn.

Phụ thuộc vào năng lực tài chính, số vốn nhàn rỗi chưa sử dụng trong từng thời kỳ, ngân hàng xây dựng chính sách lựa chọn định chế tài chính như quy mô vốn và hệ số CAR, tình hình tài chính lành mạnh, kinh doanh có lãi....để cấp hạn mức. Hệ thống tiêu chí đánh giá rủi ro chung các định chế tài chính - hệ thống tiêu chí xếp hạng tín nhiệm nội bộ - bao gồm:

- (1) Dánh giá về xếp hạng rủi ro quốc gia
- (2) Dánh giá môi trường kinh doanh quốc gia
- (3) Dánh giá mức độ phát triển của nền tài chính quốc gia
- (4) Dánh giá về quản lý, điều hành
- (5) Dánh giá về kế hoạch và chiến lược kinh doanh
- (6) Dánh giá trình độ và trang bị quản lý rủi ro
- (7) Dánh giá khả năng hỗ trợ từ phía chính phủ và tổ chức quốc tế
- (8) Dánh giá về vị thế cạnh tranh và uy tín trên thị trường
- (9) Dánh giá về mức độ đa dạng hóa trong kinh doanh

Trong nhiều trường hợp các ngân hàng sử dụng Xếp hạng tín nhiệm của các tổ chức định hạng thế giới như Fitch Ratings và/hoặc Standard & Poor và/hoặc Moody's;

Hạn mức tín dụng đối với định chế tài chính chủ yếu được tính dựa trên uy tín chứ không phải nhu cầu vay vốn trong kỳ của định chế. Chính

sách về quản lý hạn mức đối với các định chế tài chính được thực hiện theo chính sách quản lý tín dụng nói chung của ngân hàng.

Cho vay được thực hiện thông qua hệ thống điện thoại liên ngân hàng. Quy mô, lãi suất, kỳ hạn được thỏa thuận song phương, phụ thuộc rất lớn vào tình trạng vốn khả dụng của các ngân hàng. Trong tình trạng bình thường về thanh khoản, lãi suất liên ngân hàng thường thấp hơn lãi suất huy động tiết kiệm 12 tháng. Tuy nhiên khi thị trường nóng, thanh khoản của hệ thống giảm, lãi suất liên ngân hàng tăng cao. Mặc dù đã cấp hạn mức, ngân hàng vẫn có thể từ chối cho vay, hoặc yêu cầu tài sản đảm bảo. Hạn mức có thể được thay đổi theo quyết định của hội đồng quản trị.

Tóm tắt chương

Ngân hàng thực hiện tài trợ theo nhiều nghiệp vụ khác nhau nhằm đáp ứng yêu cầu ngày càng đa dạng của hàng triệu khách hàng, từ nhu cầu của quốc gia, các tổ chức tài chính, các tổ chức liên chính phủ và phi chính phủ, các doanh nghiệp, hộ gia đình và cá nhân. Chương 4 tập trung nghiên cứu các cách thức ngân hàng cấp tín dụng như: chiết khấu, cho vay, cho thuê, bảo lãnh, bao thanh toán... với nội dung chính là quy trình cấp tín dụng, cách xác định quy mô tín dụng. Tài sản đảm bảo Bên cạnh đó, chúng ta cũng xem xét việc ngân hàng không ngừng mở rộng và hoàn thiện các sản phẩm tín dụng theo hướng mang lại tiện ích nhiều hơn cho khách hàng đồng thời đảm bảo an toàn và lợi ích của ngân hàng.

Các thuật ngữ chính trong chương

Nghiệp vụ tín dụng	Bảo lãnh	Hạn mức tín dụng
Nghiệp vụ tín dụng	Cho thuê tài chính	Hoa hồng ký hiệu
Chiết khấu	Cho vay tiêu dùng	Cầm cố
Bao thanh toán	Cho vay luân chuyển	Số dư bù
Thấu chi	Cho vay trả góp	Bảo đảm tiền vay
		Thế chấp

Phụ lục chương 4

MẪU: HỢP ĐỒNG TÍN DỤNG TRONG CHO VAY TÙNG LẦN

**CỘNG HÒA XÃ HỘI CHỦ NGHĨA VIỆT NAM
ĐỘC LẬP - TỰ DO - Hạnh Phúc**

HỢP ĐỒNG TÍN DỤNG

(Áp dụng đối với trường hợp cho vay tùng lần, cho vay theo dự án, cho vay trả góp)
Số:.... /NH.....

Căn cứ xác lập hợp đồng:

- Nêu các Luật điều chỉnh và văn bản quy phạm pháp luật có liên quan;
- Các văn bản thỏa thuận trước đó của các bên (nếu có).

Hôm nay, ngày tháng năm tại, chúng tôi gồm:

1. Bên cho vay (Bên A)

Ngân hàng A chi nhánh Z, trụ sở, điện thoại

Người đại diện: Ông/bà....Chức vụ

Giấy ủy quyền của Tổng giám đốc

2. Bên đi vay (Bên B):

Khách hàng vay....Trụ sở....Điện thoại

Người đại diện: Ông/Bà....Chức vụ

Giấy ủy quyền của Tổng giám đốc

Hai bên cùng thỏa thuận việc bên A cho bên B vay tiền theo nội dung dưới đây

Điều 1: Số tiền, thời hạn, phương thức cho vay và mục đích sử dụng

Số tiền vay, thời hạn vay (từ ngày đến ngày), thời hạn rút tiền, thời gian ân hạn (nếu có), phương thức cho vay, mục đích sử dụng tiền vay

Điều 2 Lãi suất và phí

Lãi suất trong hạn, quá hạn, các loại phí, mức phí, cách tính lãi, phí

Điều 3 Điều kiện nhận tiền vay

Bên B chỉ được rút tiền sau khi hoàn thành thủ tục đảm bảo tiền vay, chỉ được sử dụng đúng mục đích. Tiền vay phải được chuyển khoản cho người thụ hưởng.

Trường hợp khác phải được sự đồng ý của bên A

Mỗi lần rút tiền bên B phải xuất trình đầy đủ các tài liệu chứng minh rõ nhu cầu sử dụng vốn và lập giấy nhận nợ

**MẪU VỀ HỢP ĐỒNG TÍN DỤNG TRONG CHO VAY HẠN MỨC
CỘNG HÒA XÃ HỘI CHỦ NGHĨA VIỆT NAM**

Độc lập - Tự do - Hạnh phúc

00-----

HỢP ĐỒNG TÍN DỤNG

(áp dụng đối với trường hợp cho vay theo phương thức hạn mức)

Số:..... /NH.....

Căn cứ xác lập hợp đồng:

1. Bên cho vay (Bên A):

Ngân hàng Chi nhánh/Sở Giao dịch:.....

Trụ sở tại:....

Điện thoại:... Fax: ...

Người đại diện: Ông/bà.....Chức vụ:

Giấy uỷ quyền số ngày...../....../200...

2. Bên đi vay (Bên B):

Trụ sở tại:....

Điện thoại:... Fax: ...

Người đại diện: Ông/bà.....Chức vụ:

Giấy uỷ quyền số ngày...../....../200...

Hai bên cùng thoả thuận việc Bên A cho Bên B vay tiền theo nội dung dưới đây:

Điều 1. Hạn mức cho vay, thời hạn duy trì hạn mức cho vay, mục đích sử dụng tiền vay

- Hạn mức cho vay (bao gồm dư nợ của hợp đồng tín dụng cũ (số.....ngày.....) chuyển sang- nếu có):.....

- Thời hạn duy trì hạn mức cho vay:.....tháng, kể từ ngàyđến ngày.....

- Mục đích sử dụng tiền vay:...

Điều 2. Thời hạn cho vay

Thời hạn cho vay cụ thể của mỗi lần giải ngân được ghi trên từng giấy nhận nợ

Điều 3. Lãi suất tiền vay và phí áp dụng

- Lãi suất trong hạn:.....

- Lãi suất phạt quá hạn:.....

- Các loại phí, mức phí áp dụng:.....

- Cách thức tính lãi, phí (nếu có):...

Điều 4: Điều kiện nhận tiền vay

- Bên B chỉ được rút tiền vay sau khi đã hoàn thành thủ tục bảo đảm tiền vay cho Bên A (đối với trường hợp cho vay có bảo đảm bằng tài sản của khách hàng vay, bên thứ ba; bảo lãnh của bên thứ ba).

- Trong thời gian duy trì hạn mức cho vay, Bên B chỉ được rút vốn phù hợp với tiến độ và yêu cầu sử dụng vốn thực tế, đảm bảo dư nợ cho vay không vượt quá hạn mức cho vay quy định tại Điều 1 hợp đồng này. Quá thời hạn trên, Bên B chỉ được rút vốn khi được Bên A chấp thuận gia hạn thời gian duy trì hạn mức cho vay bằng văn bản.

- Bên B chỉ được rút tiền vay sử dụng vào mục đích quy định tại Điều 1 hợp đồng này.
 - Mỗi lần rút tiền vay, Bên B phải xuất trình đầy đủ các tài liệu chứng minh rõ nhu cầu sử dụng vốn vay và lập giấy nhận nợ.
 - Tiền vay phải được chuyển khoản cho người thụ hưởng, trường hợp khác phải được sự đồng ý của Bên A.
- Điều 5: Loại tiền nhận nợ, trả nợ (gốc, lãi), trả phí**
- Điều 6: Trả nợ gốc, lãi, phí**
- 6.1. Trả nợ gốc:**
Bên B thực hiện trả nợ gốc theo đúng thời hạn ghi tại Giấy nhận nợ hoặc văn bản sửa đổi, bổ sung hợp đồng tín dụng (trường hợp cơ cấu lại thời hạn trả nợ).
- 6.2. Trả lãi tiền vay, phí:**
- 6.3.** Nếu Bên B đồng thời có cả nợ trong hạn và nợ quá hạn (bao gồm cả lãi suất quá hạn nếu có), thì số tiền Bên B trả nợ Bên A theo hợp đồng này sẽ được thanh toán theo thứ tự sau: lãi trong hạn, lãi suất quá hạn, nợ gốc quá hạn, nợ gốc trong hạn, phí và các chi phí khác liên quan (nếu có).
- Điều 7:

Luật điều chỉnh hoạt động bao thanh toán

Công ước UNIDROIT về Bao thanh toán quốc tế (ký tại Ottawa, Canada, tháng 5-1988)

Nội dung chính của Công ước UNIDROIT bao gồm:

- Định nghĩa về hợp đồng bao thanh toán: là hợp đồng giữa người bán và đơn vị bao thanh toán, theo đó người bán có thể hoặc sẽ chuyển nhượng cho đơn vị bao thanh toán các khoản phải thu phát sinh từ hợp đồng mua bán hàng hóa/ dịch vụ giữa người bán và các bên mua hàng. Đơn vị bao thanh toán phải thực hiện ít nhất 2 trong 4 chức năng của bao thanh toán. Việc chuyển nhượng nói trên phải nói cho các bên mua hàng biết.

- Việc người bán chuyển nhượng các khoản phải thu cho đơn vị bao thanh toán có hiệu lực ngay cả khi giữa người bán và người mua có thỏa thuận cấm không chuyển nhượng, trừ trường hợp luật quốc gia nơi có trụ sở kinh doanh chính của người mua vào thời điểm hợp đồng mua bán hàng hóa giữa người mua và người bán được ký kết, cấm việc chuyển nhượng nêu trên.

- Người mua hàng có nghĩa vụ phải thanh toán cho đơn vị bao thanh toán khi và chỉ khi người mua hàng không biết bất kỳ một ai có quyền cao hơn đơn vị bao thanh toán đối với các khoản nợ và người mua đã nhận được thông báo về việc chuyển nhượng các khoản nợ từ người bán hàng, hoặc từ đơn vị bao thanh toán đã được người bán hàng ủy quyền. Nghĩa vụ thanh toán của người mua đối với đơn vị bao thanh toán chỉ có hiệu lực đối với những khoản nợ phát sinh từ hợp đồng mua bán hàng ký kết tại thời điểm hoặc trước thời điểm người mua nhận được thông báo về việc chuyển nhượng.

- Người mua không có quyền truy đòi đơn vị bao thanh toán trả lại tiền mà người mua đã thanh toán cho đơn vị bao thanh toán dù người mua có quyền truy đòi số tiền đó từ người bán, trừ 2 trường hợp sau :

+ Đơn vị bao thanh toán chưa thanh toán khoản tiền nói trên cho người bán

+ Đơn vị bao thanh toán đã thanh toán khoản tiền nói trên cho người bán dù vào thời điểm thanh toán, đơn vị bao thanh toán biết người bán không thực hiện hoặc thực hiện sai hoặc thực hiện chậm trễ hợp đồng mua bán.

Luật hiệp hội

Hiện nay trên thế giới có hai hiệp hội bao thanh toán quốc tế lớn nhất là FCI (Factors Chain International) và IFG (International Factors Group). Các hiệp hội có hệ thống luật riêng để điều chỉnh hoạt động bao thanh toán quốc tế của các thành viên. Hệ thống này chủ yếu quy định về phương thức thực hiện và trách nhiệm của mỗi bên tham gia.

Bộ GRIF của IFG có nội dung tương tự như bộ GRIF của FCI. Tuy nhiên cũng có một số điểm khác biệt, cụ thể là:

- IFG và FCI cùng quy định về dung sai thời hạn thanh toán của từng hóa đơn trong hạn mức đã cấp so với thời hạn thanh toán thông thường đã thống nhất khi cấp thời hạn thanh toán. FCI cho phép dung sai có thể lên tới 100%, nhưng không vượt quá 45 ngày nhưng IFG buộc thời hạn thanh toán của hóa đơn tối đa là 90 ngày, cho phép dung sai trong trường hợp đặc biệt nhưng không định rõ dung sai tối đa, tối thiểu là bao nhiêu.

- IFG và FCI cũng quy định về việc đại lý bao thanh toán xuất khẩu, khi được yêu cầu, phải hoàn trả tiền cho đại lý bao thanh toán nhập khẩu nếu công cụ thanh toán (VD: séc) không thanh toán được. FCI đặt điều kiện đại lý bao thanh toán nhập khẩu phải nêu yêu cầu hoàn tiền trong vòng 10 ngày làm việc của ngân hàng tại nước đại lý bao thanh toán nhập khẩu tính từ ngày đại lý bao thanh toán xuất khẩu. IFG đặt điều kiện tương tự, nhưng thời gian là 45 ngày.

- IFG và FCI quy định về việc đại lý bao thanh toán nhập khẩu phải phê duyệt trở lại các hóa đơn có tranh chấp đã được giải quyết theo kết quả có lợi cho người xuất khẩu. Ngoài những điều FCI quy định, IIIG đưa thêm nguyên tắc là mọi chi phí phát sinh từ việc giải quyết tranh chấp sẽ được coi là một phần không được phê duyệt của tổng các khoản nợ phải thu từ con nợ có liên quan.

Luật Việt Nam

Thông đốc ngân hàng nhà nước đã ban hành quyết định số 1096/2004/QĐ-NHNN ngày 06 tháng 9 năm 2004 về quy chế hoạt động bao thanh toán của các tổ chức tín dụng. Trong đó có một số điểm đáng lưu ý:

❖ Đối tượng áp dụng:

1. Tổ chức tín dụng thực hiện nghiệp vụ bao thanh toán là các tổ chức tín dụng thành lập và hoạt động theo Luật các Tổ chức tín dụng, gồm:

- Ngân hàng thương mại nhà nước;
- Ngân hàng thương mại cổ phần;
- Ngân hàng liên doanh;
- Ngân hàng 100% vốn nước ngoài;
- Chi nhánh ngân hàng nước ngoài;
- Công ty tài chính.

2. Khách hàng được tổ chức tín dụng bao thanh toán là các tổ chức kinh tế Việt Nam và nước ngoài cung ứng hàng hoá và được thu hưởng các khoản phải thu phát sinh từ việc mua, bán hàng hoá theo thoả thuận giữa bên bán hàng và bên mua hàng tại hợp đồng mua, bán hàng.

❖ Áp dụng các điều ước và tập quán quốc tế

1. Các điều ước quốc tế về bao thanh toán mà CHXHCN Việt Nam ký kết hoặc tham gia có quy định khác với quy định tại Quy chế này thì áp dụng quy định tại điều ước quốc tế đó.

2. Các bên có thể thoả thuận áp dụng các quy tắc, tập quán và thông lệ về bao thanh toán, nếu các quy tắc, tập quán và thông lệ đó không trái với pháp luật Việt Nam.

❖ Điều kiện để được hoạt động bao thanh toán:

1. Ngân hàng Nhà nước cho phép thực hiện hoạt động bao thanh toán trong nước khi tổ chức tín dụng có đủ các điều kiện sau:

a. Có nhu cầu hoạt động bao thanh toán;

b. Tỷ lệ nợ quá hạn trên tổng dư nợ cho vay tại thời điểm cuối tháng của 3 tháng gần nhất dưới 5%; không vi phạm các quy định về an toàn hoạt động ngân hàng;

c. Không thuộc đối tượng đang bị xem xét xử lý vi phạm hành chính trong lĩnh vực tài chính, ngân hàng hoặc đã bị xử lý vi phạm hành chính trong lĩnh vực tài chính, ngân hàng cũng đã khắc phục được hành vi vi phạm.

2. Đối với hoạt động bao thanh toán xuất-nhập khẩu:

Ngoài các điều kiện quy định tại khoản 1 Điều này, tổ chức tín dụng xin hoạt động bao thanh toán xuất-nhập khẩu phải là tổ chức tín dụng được phép hoạt động ngoại hối.

❖ Loại hình bao thanh toán

1. Đơn vị bao thanh toán được thực hiện các hình thức bao thanh toán sau:

a. Bao thanh toán có quyền truy đòi: đơn vị bao thanh toán có quyền 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.

b. Bao thanh toán không có quyền truy đòi: 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 hàng từ chối

thanh toán khoản phải thu do bên bán hàng giao hàng không đúng như thỏa thuận tại hợp đồng mua, bán hàng hoặc vì một lý do khác không liên quan đến khả năng thanh toán của bên mua hàng.

2. *Đơn vị bao thanh toán được thực hiện bao thanh toán trong nước và bao thanh toán xuất-nhập khẩu.*

❖ *Phương thức bao thanh toán*

1. *Bao thanh toán từng lần: Đơn vị bao thanh toán 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.*

2. *Bao thanh toán theo hạn mức: Đơn vị bao thanh toán và bên bán hàng thoả thuận và xác định một hạn mức bao thanh toán duy trì trong một khoảng thời gian nhất định.*

3. *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.*

Câu hỏi và bài tập

1. Hãy trình bày quy trình chiết khấu, thầu chi, cho vay tuần hoàn, cho thuê tài chính, bảo lãnh, bao thanh toán của ngân hàng thương mại.
2. Hãy phân tích vai trò của tài sản đảm bảo trong hoạt động tín dụng của Ngân hàng thương mại.
3. Hãy trình bày các loại tài sản đảm bảo mà Ngân hàng thương mại yêu cầu khi cho vay.
 4. Phân biệt cầm cố với thế chấp.
 5. Một khách hàng lần đầu tiên đến ngân hàng xin vay ngắn hạn 100tr đồng. Với tư cách là một cán bộ tín dụng, yêu cầu:
 - Hãy hướng dẫn cho họ thủ tục vay.
 - Hãy trình bày quy trình phân tích tín dụng.
 - Hãy đưa ra các câu hỏi cần thiết cho khách hàng.
 6. Một công ty là khách hàng truyền thống của ngân hàng bạn đang được vay theo hạn mức tín dụng, hạn mức được duyệt là 1500 tỷ. Ngày 25/7 Công ty xin vay 500 triệu, dư nợ đến thời điểm xin vay là 1200 tỷ.
 - a. Công ty trình bày những khó khăn do chưa tiêu thụ được hàng hóa: Hàng công ty đang bị hàng hóa của công ty khác bán với giá thấp hơn cạnh tranh. Bạn hãy đưa ra phương hướng giải quyết.
 - b. Công ty trình bày phương hướng của công ty mở rộng dự trữ đột xuất cho lô hàng mới. Bạn hãy đưa ra phương án giải quyết.
 7. Doanh nghiệp A muốn xin hạn mức vay vốn lưu động là 18 tỷ đồng. Công ty trình bản báo cáo tài chính gần nhất (số bình quân cả năm, đơn vị tỷ đồng):

- Tiền mặt và tiền gửi ngân hàng	0.5
- Các khoản phải thu	2
- Hàng hóa trong kho	30
- Máy móc thiết bị	90
- Vốn chủ sở hữu	100
- Phải trả	10
- Vay ngân hàng	12.5
- Doanh số bán thuần	190
- Thu nhập ròng sau thuế	6.3

Công ty giải trình rằng do hiện nay đang phải vay từng lần của ngân hàng, kỳ hạn 12 tháng, rất khó khăn cho công ty. Do phải vay thường xuyên, 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 doanh thu thêm 10% trong năm sau. Hãy phân tích và đưa ra phán quyết.

8. Cho Công ty A với số liệu sau:

Bảng cân đối kế toán (đơn vị 1000 đ)

Chỉ tiêu	Năm 1	Năm 2
Tài sản	11.022.033	12.141.226
TSLĐ và ĐT ngắn hạn	4.061.721	6.526.684
Tiền mặt tại quỹ	401.612	157.307
Tiền gửi ngân hàng	478.082	112.420
Các khoản phải thu	1.505.500	2.617.024
Thuế GTGT được khấu trừ	18.177	48.261
Hàng tồn kho	1.188.350	3.591.672
Tài sản lưu động khác	470.000	0
TSCĐ và ĐT dài hạn	6.960.312	5.614.542
Vốn	11.022.033	12.141.226
Nợ phải trả	7.335.041	7.827.048
Nợ ngắn hạn	3.235.041	3.827.048
Nợ dài hạn	1.300.000	1.200.000
Nợ khác	2.800.000	2.800.000
Vốn chủ sở hữu	3.686.992	4.314.178

Cân bộ tín dụng ước tính trong kỳ tới:

Doanh thu trong năm = 62.621 triệu đồng

Giá vốn hàng bán = 56.454 triệu đồng

Doanh số phát sinh ngân quỹ = 130.224 triệu

Doanh số phát sinh các khoản phải thu = 31.196 triệu đồng

Doanh số phát sinh hàng tồn kho = 81.807 triệu

Tài sản đảm bảo tổng giá trị là 2.954.540.000 với tỷ lệ cho vay 65%.

Hãy tính hạn mức tín dụng cho doanh nghiệp.

Bài 1: Hạn mức tín dụng là bao nhiêu nếu:

- Nhu cầu tài sản lưu động bình quân trong kỳ của doanh nghiệp 100.
- Nợ ngắn hạn phi Ngân hàng bình quân trong kỳ 30.
- Doanh nghiệp phải tự duy trì VLĐ thường xuyên không dưới 30% HMTD của Ngân hàng đối với doanh nghiệp.

Bài 2: Một doanh nghiệp đề nghị vay vốn lưu động theo hạn mức tín dụng và có phương án tài chính năm 20xx như sau:

Đơn vị: Triệu đồng.

Tài sản	Giá trị	Nguồn vốn	Giá trị
Tiền	500	Phải trả người bán	8000
Các khoản phải thu	7000	Các khoản nợ khác	1000
Hàng tồn kho	9000	Vốn lưu động ròng	1000
Tài sản lưu động khác	500	Vay ngân hàng	7000
Tổng	17000	Tổng	17000

Hãy xác định mức cho vay tối đa của Ngân hàng, nếu chính sách tín dụng của Ngân hàng quy định vốn lưu động ròng phải tham gia tối thiểu:

a. 30% Chênh lệch giữa tài sản lưu động và tài sản nợ lưu động phi Ngân hàng

b. 10% so với tổng tài sản lưu động.

Bài 3: Tóm tắt lưu chuyển tiền tệ quý I của doanh nghiệp A như sau:

Khoản mục	Tháng 1	Tháng 2	Tháng 3
Thu	1000	1300	2100
Chi	1200	1800	1500
Dư tiền mặt đầu kì	50		
Dư tiền mặt cuối kì	100	120	120

Hãy dự kiến mức vay, trả trong quý (từng tháng và luỹ kế), biết dư nợ cuối năm trước chuyển qua là 130.

Bài 4: Ngày 1/9, công ty A có nhu cầu thanh toán vật tư theo hợp đồng là 1200 triệu đồng. Vốn tài trợ là 875 triệu đồng, vốn của công ty là 600 triệu đồng. Công ty đề nghị vay 600 triệu đồng trong 3 tháng. Tuy nhiên khi nghiên cứu hồ sơ tín dụng thì ngân hàng phát hiện ra có 1 khoản mua chui là 200 triệu đồng, điều chỉnh đến ngày 1/12 mới đáo hạn. Theo anh/chị thì ngân hàng sẽ cấp tín dụng cho khách hàng là bao nhiêu? Biết khách hàng thỏa mãn các điều kiện khác của ngân hàng.

Chương 5

QUY TRÌNH TÍN DỤNG VÀ PHÂN TÍCH TÍN DỤNG

Tín dụng luôn được đánh giá là một trong các hoạt động ngân hàng phức tạp và có độ rủi ro cao, đòi hỏi các cán bộ liên quan phải am hiểu toàn diện mọi lĩnh vực, có đạo đức nghề nghiệp và phải tuân thủ đầy đủ quy trình tín dụng và thực hiện các phương pháp phân tích tín dụng phù hợp để giảm thiểu những khả năng xảy ra tổn thất cho ngân hàng.

Tín dụng theo nghĩa nguyên thuỷ, có nghĩa là sự tin tưởng, là quan hệ dựa trên tín nhiệm lẫn nhau, với hình thức phổ biến nhất là quan hệ vay mượn dựa trên nguyên tắc hoàn trả. Như vậy, hoạt động tín dụng phụ thuộc chủ yếu vào khả năng và ý chí trả nợ của người đi vay.

Chương 5 (làm thế nào để cấp tín dụng được) kết nối với chương 4 (cách thức cấp tín dụng), tập trung nghiên cứu quy trình tín dụng nói chung, áp dụng cho mọi khách hàng, với nội dung chính là phân tích tín dụng nhằm xác định khả năng và ý chí trả nợ của khách hàng.

5.1. QUY TRÌNH TÍN DỤNG

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

Để 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 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 là sự cụ thể hóa nội dung của chính sách tín dụng. Hoạt động tín dụng được vận hành theo chủ trương đường lối đã được vạch ra trong chính sách tín dụng sẽ đảm bảo hạn chế rủi ro theo mục tiêu mà ngân hàng đã định. Những quy định về trình tự, thủ tục trong quy trình tín dụng đảm bảo sự thống nhất trong hoạt động tín dụng của toàn hệ thống, nhờ đó mà các ngân hàng hạn chế được rủi ro tác nghiệp.

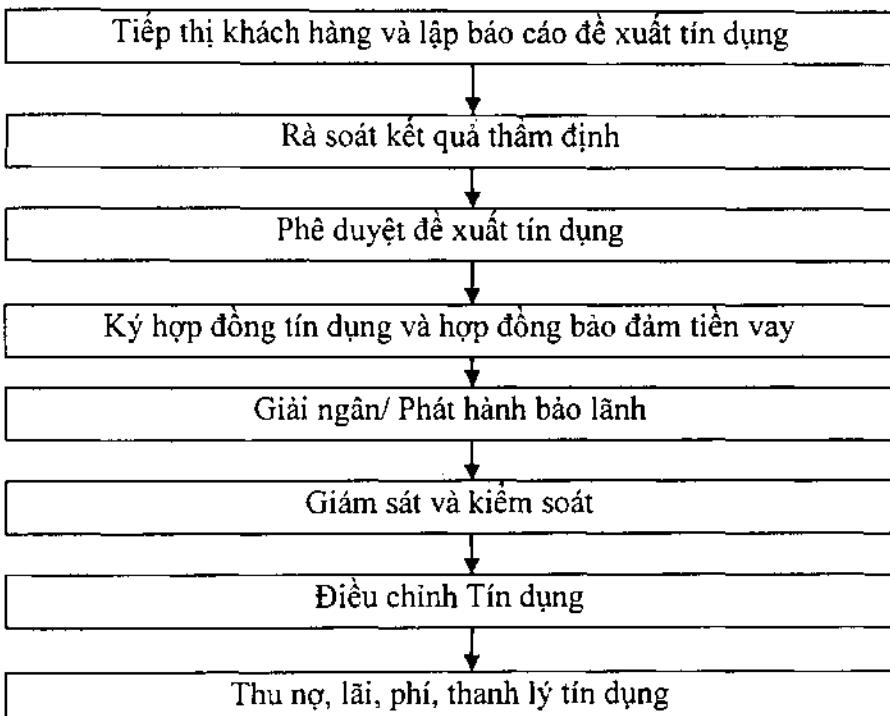
Quy trình tín dụng tạo ra một đội ngũ cán bộ tín dụng có trình độ chuyên môn cao, thông thạo kỹ năng phân tích tín dụng, chuyên sâu về các nghiệp vụ tín dụng, vì vậy, làm tăng hiệu quả và công suất làm việc.

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.

5.1.2 Nội dung quy trình tín dụng

Sơ đồ 5.1: Quy trình tín dụng tại NHTM



Tùy 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 8 nội dung. Mỗi nội dung được cụ thể thành các công việc (các bộ phận, cá nhân, quyền hạn và trách nhiệm).

a. Tiếp thị khách hàng và lập báo cáo đề xuất tín dụng

Nhân viên ngân hàng nghiên cứu thị trường, môi trường và tìm kiếm khách hàng, tìm hiểu nhu cầu vay vốn, giới thiệu chính sách tín dụng của ngân hàng cho khách hàng. 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 vay vốn và đề xuất tín dụng (đề nghị cho vay).

Nhìn chung, một bộ hồ sơ vay vốn 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)

Như vậy ở bước này, nhân viên ngân hàng phân tích và thẩm định bước đầu khả năng và ý chí trả nợ của khách hàng. Đề xuất tín dụng là quyết định cho vay bước đầu.

b. Rà soát kết quả thẩm định

Đề xuất tín dụng phải được rà soát lại một cách độc lập bởi bộ phận quản lý rủi ro tín dụng (không tiếp xúc với khách hàng để hạn chế rủi ro đạo đức):

- Phân tích những tình huống có thể xảy ra dẫn đến rủi ro cho ngân hàng, dự đoán khả năng khắc phục, dự kiến những biện pháp giảm thiểu rủi ro và hạn chế tồn thắt 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 cho vay.

Nếu đề xuất tín dụng được đánh giá là không hoàn chỉnh hoặc không đầy đủ, bộ phận quản lý rủi ro tín dụng sẽ nhận xét và chuyển trả lại bộ phận lập đề xuất tín dụng. Ngược lại, bản đề xuất tín dụng và nhận xét của bộ phận quản lý rủi ro tín dụng sẽ được chuyển lên cấp có thẩm quyền phê duyệt tín dụng phù hợp.

c. Phê duyệt 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 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 chính 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.

d. Ký hợp đồng tín dụng và hợp đồng bảo đảm tiền vay (Các thủ tục thực hiện sau phê duyệt tín dụng)

Cán bộ ngân hàng soạn thảo dự thảo hợp đồng tín dụng (loại hình tín dụng, mục tiêu vay vốn, hạn mức, lãi suất, thời hạn tín dụng và kỳ hạn nợ, điều kiện đảm bảo, trả nợ ...). Hợp đồng tín dụng sẽ được phòng quản lý rủi ro tín dụng kiểm soát lại, sau đó chuyển cho cán bộ phòng khách hàng để thương lượng hợp đồng với khách hàng và lấy đủ chữ ký.

Nếu khách hàng không chấp nhận được bản thảo hợp đồng hoặc yêu cầu sửa đổi thì một đề xuất sửa đổi phải được lập và phê duyệt trước bởi cùng một cấp phê duyệt đã phê duyệt ban đầu.

Toàn bộ hợp đồng tín dụng và hồ sơ vay vốn cuối cùng phải được kiểm soát bởi phòng quản lý rủi ro tín dụng.

e. Giải ngân/ Phát hành bảo lãnh

Khi khách hàng có yêu cầu rút vốn cùng với hợp đồng ký kết hoàn chỉnh. Yêu cầu này được gửi cho cán bộ phòng khách hàng, sau đó tới bộ phận quản lý tín dụng để xử lý tác nghiệp.

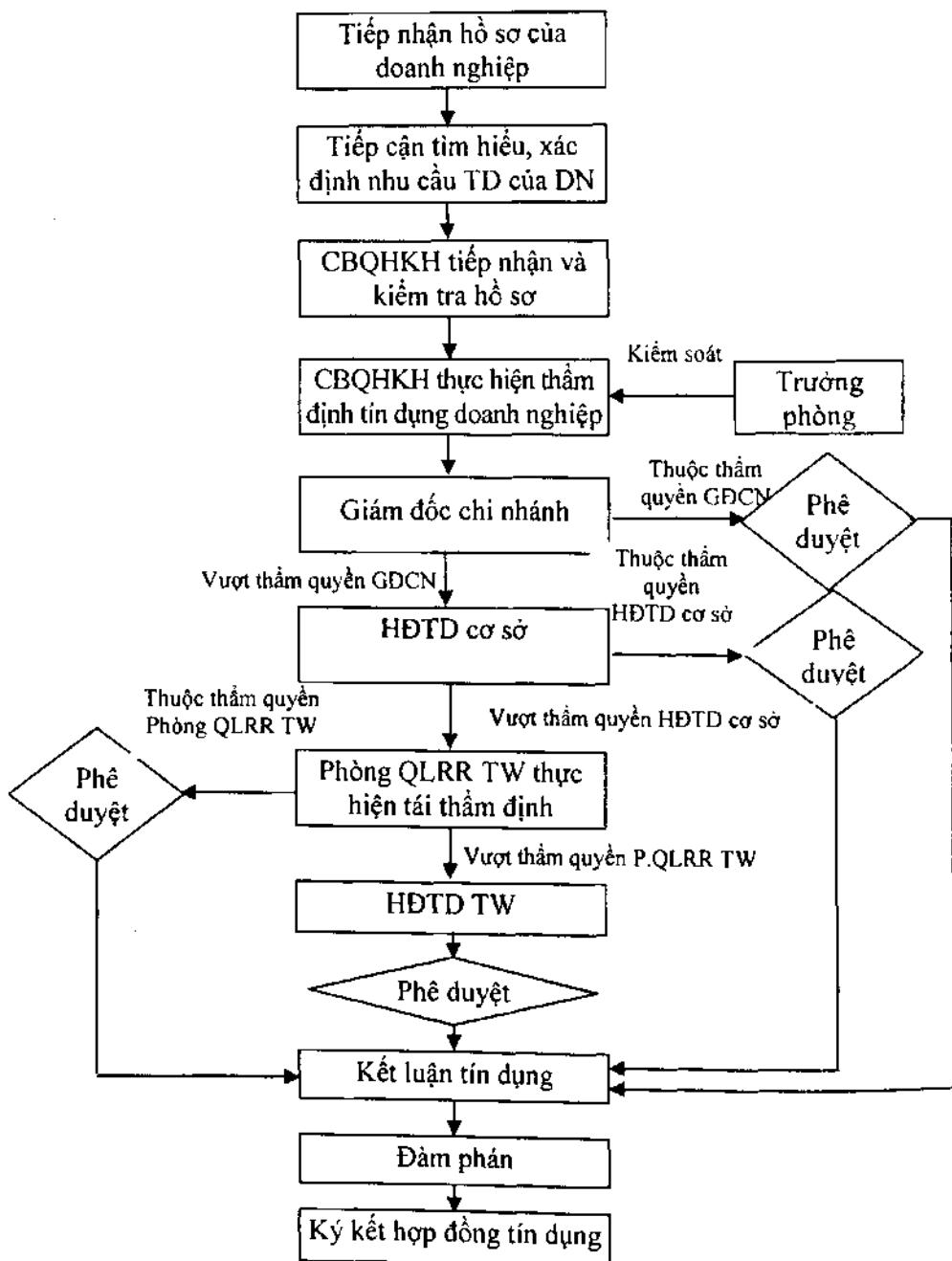
Bộ phận quản lý tín dụng sẽ kiểm tra mục đích của khoản rút vốn và kiểm tra tính hoàn chỉnh của hợp đồng/hồ sơ vay vốn.

f. Giám sát và kiểm soát

Giám sát và kiểm soát là một yếu tố quyết định của công tác quản lý rủi ro tín dụng. Các báo cáo về hạn mức và hợp đồng hoặc báo cáo thời hạn tài sản bảo đảm cùng với các khoản mục vượt hạn mức và các báo cáo khác về các trường hợp ngoại lệ của từng khách hàng sẽ được phòng quản lý tín dụng soạn thảo và chuyển cho phòng khách hàng và phòng quản lý rủi ro tín dụng.

Cán bộ phòng khách hàng 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.

Sơ đồ 5.2: Chi tiết Quy trình thẩm định tín dụng (4 bước đầu) đối với doanh nghiệp tại chi nhánh VCB chi nhánh Hà Nội theo mô hình tín dụng mới của VCB



g. Điều chỉnh/ sửa đổi tín dụng

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...). Cả ngân hàng và khách hàng đều phải thảo luận về những điều chỉnh/ sửa đổi này trên cơ sở đảm bảo an toàn và sinh lời cho ngân hàng cũng như tạo điều kiện thuận lợi cho khách hàng.

Nếu điều chỉnh không làm tăng đáng kể rủi ro cho ngân hàng thì cán bộ phòng khách hàng có thể lập và đệ trình một đề xuất sửa đổi đơn giản. Một số điều chỉnh (tăng) hạn mức nhỏ, (giảm) lãi suất nhỏ, bổ sung thêm người vay, thay thế người bảo lãnh tốt hơn, thay đổi nhỏ về tài sản đảm bảo...được xếp vào trường hợp này.

Nếu điều chỉnh làm tăng đáng kể rủi ro cho ngân hàng thì cán bộ phòng khách hàng phải lập lại đề xuất tín dụng.

h. Thu nợ, lãi, phí, thanh lý tín dụng, rà soát định kỳ

Phòng quản lý tín dụng gửi thông báo đáo hạn cho khách hàng và cán bộ phòng khách hàng 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 xem xét việc 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.

Công tác rà soát toàn diện phải được thực hiện ít nhất 1 lần hàng năm. Đối với những khoản mục có mức rủi ro được đánh giá là cao thì phải thực hiện rà soát toàn diện nửa năm một lần.

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 xác định hạn mức hay quy trình cho vay tiêu dùng, cho thuê, bảo lãnh, bao thanh toán...

5.2. PHÂN TÍCH TÍN DỤNG

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

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

a. Khái niệm

Quan hệ tín dụng phần lớn được xác lập thông qua phân tích tín dụng với trọng tâm là xác định khả năng và ý muốn của người nhận tín dụng trong việc hoàn trả đúng hạn cả gốc và lãi. Phân tích/thẩm định tín dụng đối với khách hàng là việc 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 rủi ro đối với khách hàng cũng như một phương án hay một dự án sản xuất kinh doanh mà doanh nghiệp đã đề xuất nhằm phục vụ cho việc ra quyết định cấp tín dụng của ngân hàng.

b. Mục tiêu

Mục tiêu của phân tích tín dụng là xác định rủi ro và các biện pháp hạn chế rủi ro thông qua xác định uy tín, tư cách pháp lý, sức mạnh tài chính và khả năng thanh toán của người vay,... trong quá khứ, hiện tại và tương lai, hiệu quả của dự án, khả năng phát mại tài sản.

c. Yêu cầu

Trong môi trường giao tăng cạnh tranh giữa các ngân hàng, đòi hỏi ngân hàng phải thực hiện phân tích toàn diện, nhanh, gọn và tiết kiệm chi phí; đây cũng là hoạt động liên quan đến trách nhiệm của nhiều phòng ban và cán bộ ngân hàng. Do vậy 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 và các nhân viên làm công tác 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.**

5.2.2. Các phương pháp phân tích tín dụng

- Phân tích toàn diện khách hàng

Đây là phương pháp tiến hành từ tổng quát đến chi tiết sau đó rút ra kết luận. Đây cũng là một phương pháp phổ biến mà các ngân hàng hiện đang sử dụng. Phân tích sơ bộ sẽ thực hiện những nội dung cơ bản ảnh hưởng đến khách hàng và hoạt động sản xuất kinh doanh cũng như phương án sản xuất kinh doanh của khách hàng. Phân tích chi tiết sẽ đi sâu vào thẩm định các nội dung liên quan đến khách hàng, thẩm định hồ sơ, thẩm định tình hình tài chính và hoạt động sản xuất kinh doanh của khách hàng, thẩm định phương án/dự án xin vay vốn của khách hàng.

- Phân tích trọng tâm, trọng điểm, phân tích nhanh

Áp dụng đối với một số thời điểm hoặc giai đoạn có biến động đột xuất, hoặc khi sự cố xảy ra

- Phân tích SWOT

Phân tích điểm mạnh, điểm yếu, cơ hội và thách thức của khách hàng dưới các tác động của các nhân tố bên trong và bên ngoài

5.2.3. Nội dung phân tích tín dụng

Ngân hàng tiến hành xem xét, thu thập thông tin cần thiết cho đến khi rút ra được kết luận về khả năng thu hồi nợ khi cấp tín dụng đối với khách hàng.

5.2.3.1. Thu thập và xử lý thông tin

Thu thập và xử lý thông tin về khách hàng là công việc thường xuyên từ trước khi cấp tín dụng, trong quá trình cấp tín dụng, đến lúc ngân hàng thu đủ gốc và lãi.

Chất lượng thông tin thể hiện ở các thuộc tính: đầy đủ, kịp thời, chính xác, đó là thông tin có chất lượng và là thông tin hữu ích trong quá trình thẩm định tín dụng. Các thông tin này ngân hàng có thể thu thập từ các nguồn sau: hồ sơ đề nghị cấp tín dụng của khách hàng, thông tin lưu trữ tại ngân hàng, thông tin từ phòng vấn và điều tra và từ một số nguồn khác.

a. Nguồn thông tin

✓ Phòng vấn trực tiếp là rất quan trọng, bao gồm việc gặp gỡ trực tiếp giữa ngân hàng và khách hàng: thăm quan nhà xưởng, văn phòng, nói chuyện với giám đốc và người lao động, xem xét vật thế chấp... Phòng vấn trực tiếp giúp cán bộ ngân hàng loại trừ các báo cáo "ma", cảm nhận cái đang diễn ra...

✓ Ngân hàng yêu cầu hoặc mua các thông tin về giám đốc, đội ngũ nhân sự, công nghệ... của khách hàng qua các cơ quan quản lý, qua các bạn hàng, chủ nợ khác của khách hàng, qua các trung tâm thông tin hoặc tư vấn, qua đơn vị kiểm toán hoặc xếp hạng.... Mua hoặc tìm kiếm các thông tin qua các trung gian giúp phân tích người vay qua các mối liên hệ của họ, cho thấy uy tín, tình trạng rủi ro, phát triển hay suy thoái.

✓ Ngân hàng cần yêu cầu khách hàng cung cấp một bộ hồ sơ đầy đủ thể hiện những thông tin liên quan đến khách hàng và khoản vay. Các thông tin bao gồm: tư cách pháp nhân, tình hình hoạt động sản xuất kinh doanh, tình hình tài chính, kế hoạch sản xuất kinh doanh và hiệu quả phương án kinh doanh. Các báo cáo này cho thấy các số liệu trong nhiều năm đã qua cũng như kế hoạch (dự đoán) làm ăn của khách hàng, vì vậy giúp ngân hàng có cơ sở để dự đoán về tình hình của khách hàng trong tương lai gần. Ngân hàng sử dụng các báo cáo này để ước tính nhu cầu vốn, trong đó có nhu cầu tài trợ, đánh giá khả năng sinh lời và khả năng trả nợ, các thiệt hại có thể xảy ra nếu khách hàng không trả, hoặc không trả đầy đủ, giá trị các tài sản có thể phát mại khi cần thiết....

✓ Thông tin từ cơ sở dữ liệu lưu trữ tại ngân hàng về khách hàng: Đây là thông tin mà ngân hàng đã thu thập trước kia khi khách hàng có các quan hệ với ngân hàng: như mở tài khoản giao dịch, tín dụng, ... và lưu trữ lại để sử dụng cho các quá trình hợp tác giữa hai bên về sau. Đây là nguồn thông tin khá quan trọng, vì nó đã được kiểm chứng và đáng tin cậy. Hơn nữa, nó giúp tiết kiệm thời gian khi phải thu thập lại các thông tin liên quan.

✓ Ngân hàng thu thập thông tin trên các phương tiện thông tin đại chúng, các báo cáo khoa học, kế hoạch phát triển vùng, ngành, định mức kinh tế kỹ thuật,... để xác định/ dự báo các vấn đề liên quan tới khách hàng và dự án của khách hàng.

b. Xử lý thông tin

Ngân hàng đánh giá chất lượng các nguồn thông tin, đối chiếu, so sánh các thông tin quá khứ, hiện tại từ nhiều nguồn khác nhau để lựa chọn các thông tin.

- Đánh giá các nguồn thông tin: độ tin cậy của nguồn (báo cáo tài chính được kiểm toán bởi cơ quan kiểm toán có uy tín, tổ chức cung cấp thông tin lớn với các thông tin đã được xử lý như cơ quan thống kê, tổ chức xếp hạng...).

- Phân loại thông tin, đối chiếu để tìm sai lệch, khác biệt của các nguồn.

- Xử dụng phương pháp định lượng để xử lý thông tin với mẫu lớn

Thu thập và xử lý thông tin được coi là quan trọng nhất, quyết định tính chính xác của các hoạt động phân tích. Đây cũng là công việc khó khăn của ngân hàng trong điều kiện thị trường thay đổi nhanh chóng và khó lường, số lượng khách hàng lớn.

5.2.3.2. Phân tích khách hàng

5.2.3.2.1. Phân tích tài chính theo các báo cáo tài chính

a. Đánh giá tài sản của khách hàng

Các doanh nghiệp đều có bảng cân đối kế toán, trong đó phần tài sản phản ánh số kết dư giá trị tài sản tại một thời điểm. Đối với hộ sản xuất, 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 lý 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.

- Ngân quỹ

Ngân quỹ của khách hàng bao gồm tiền mặt trong két, tiền gửi tại ngân hàng. Tiền gửi và tiền mặt là tài sản có thể dùng để chi trả ngay, song thường chiếm tỷ trọng nhỏ trong tổng tài sản của khách hàng.

- Các khoản phải thu

Các khoản phải thu luôn có khả năng chuyển thành tiền gửi hoặc tiền mặt. Ngân hàng xem xét kĩ phải thu để loại trừ các khoản bán chịu không thu được, khó thu được hoặc đã bán lại cho người khác. Các khoản cho vay ngắn hạn liên quan chặt chẽ tới tình hình ngân quỹ của khách hàng, đặc biệt thời hạn cho vay có thể tính toán dựa trên số ngày của kỳ thu tiền.

- **Chứng khoán**

Chứng khoán bao gồm cổ phiếu và trái phiếu, là các tài sản tài chính. Các tài sản này tăng góp phần tăng doanh thu và có thể mang bán khi cần tiền để tăng khả năng chi trả. Ngân hàng phân tích thị giá của chứng khoán, tính thanh khoản cũng như dự phòng giảm giá chứng khoán.

- **Hàng hoá trong kho**

Rất nhiều các món vay ngắn hạn với mục tiêu tăng dự trữ hàng hoá. Do đó, ngân hàng quan tâm tới số lượng, chất lượng, giá cả, mẫu mã, bảo hiểm, rủi ro đối với hàng hoá trong kho. Ngoài xem xét trên sổ sách, ngân hàng còn yêu cầu người vay mở kho hàng kiểm tra để loại trừ hàng hoá kém chất lượng, chậm tiêu thụ, phát hiện hàng giả, hàng người khác gửi...

- **Tài sản cố định**

Tài sản cố định gồm nhà cửa, sân bãi, trang thiết bị, phương tiện vận chuyển, thiết bị văn phòng... thường là đối tượng tài trợ trung và dài hạn. Tài sản cố định của doanh nghiệp được ngân hàng xem xét theo giá trị sổ sách và giá trị thị trường, cách thức khấu hao, hiện trạng sử dụng, tài sản đi thuê và cho thuê....Ngân hàng cũng phân tích tính hiện đại/ lạc hậu về công nghệ của máy móc thiết bị.

b. Đánh giá các khoản nợ

Nợ của người vay có thể được phân chia theo nhiều tiêu thức khác nhau.

- **Phân chia nợ theo thời gian**

Về thời gian, gồm nợ ngắn hạn (vay ngắn hạn) và nợ trung và dài hạn (vay trung và dài hạn); ngân hàng còn xem xét các khoản nợ đến hạn trong năm (các khoản nợ ngắn và trung, dài hạn phải trả trong năm) và các khoản nợ phải trả trong các năm sau, nợ thương mại và nợ ngân hàng,... 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 đặc biệt quan tâm tới nợ quá hạn và các nguyên nhân, lãi suất vay và trật tự ưu tiên trong thanh toán nợ. Nếu khoản cho vay của ngân hàng phải trả trong năm thì các khoản nợ đến hạn và ngân quỹ trong năm của khách hàng là hai yếu tố chính tạo nên quyết định cho vay của ngân hàng.

- Phân chia nợ theo chủ nợ

Ngân hàng quan tâm tới tất cả các chủ nợ của khách hàng; 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 giành vị trí ưu tiên, ngân hàng dễ dàng thu được nợ hơn.

- Phân chia nợ theo tiêu chí khác

Ngân hàng cũng xem xét các khoản nợ ưu đãi, nợ có đảm bảo và nợ khác. Các tài sản đã làm đảm bảo cho khoản vay cũ cần phải được tính lại theo giá thị trường và bị loại trừ; nếu chúng được lấy làm tài sản đảm bảo cho khoản vay mới thì cần tính toán giá trị so với dư nợ hiện tại.

c. *Phân tích doanh thu, chi phí*

Báo cáo kết quả kinh doanh cho thấy các khoản mục doanh thu (từ 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...

d. *Phân tích dòng tiền*

Nhiều khách hàng tạo ra lợi nhuận trong quá khứ, thậm chí có khả năng tạo ra lợi nhuận trong tương lai. Tuy nhiên việc trả nợ ngân hàng lại liên quan chặt chẽ tới dòng tiền của người vay. Ngân hàng phân tích chính sách tín dụng thương mại của khách hàng, các khoản vay và trả khác nhau,

các nguồn thu và xác suất thu được ...Ngân hàng dự tính các dòng tiền của khách hàng để xác định quy mô, thời điểm trả nợ.

e. Sử dụng các tỷ lệ

Sau khủng hoảng 1929 -1933, rất nhiều các nhà ngân hàng phát hiện rằng họ không thu được nợ (và như vậy là không có khả năng chi trả) ngay cả khi họ cho vay các khoản vốn lưu động phù hợp.¹³ Cùng với các khoản cho vay ngắn hạn, đã xuất hiện ngày càng nhiều các khoản cho vay trung và dài hạn mà mối tương quan với vốn của chủ sở hữu và các luồng trả nợ trở nên rất quan trọng. Để quá trình phân tích tín dụng được thực hiện với thời gian ngắn và phần nào được tiêu chuẩn hóa, các ngân hàng đều xây dựng các tỷ lệ phản ánh tính hình tài chính của người vay có liên quan đến khả năng trả nợ. Các tỷ lệ này được tính cho 1 khách hàng trong nhiều năm, tính cho nhiều khách hàng để xác định các mức trung bình ngành, vùng, nhóm khách hàng, được điều chỉnh trong điều kiện cụ thể để tạo nên các tỷ lệ chuẩn/ ngưỡng.

✓ Nhóm tỷ lệ khả năng thanh toán

Nhóm tỷ lệ khả năng thanh toán do 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.

- Tỷ lệ thanh toán tức thời = Tiền và các khoản tương đương tiền / nợ đến hạn trả trong kỳ (gồm các khoản nợ ngắn hạn và trung, dài hạn đến hạn trả).

- Tỷ lệ thanh toán nhanh = (Tài sản lưu động - Hàng tồn kho)/ nợ ngắn hạn

- Tỷ lệ thanh toán ngắn hạn = Tài sản lưu động / nợ ngắn hạn.

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 kĩ lưỡng các khoản đang trong quá trình thu, tính số ngày của một kỳ thu, loại trừ nợ nần đây dưa.

¹³ Theo lý thuyết cho vay thương mại, tính thanh khoản của ngân hàng (khả năng chi trả) sẽ được đảm bảo nếu ngân hàng thực hiện các khoản cho vay thương mại (cho vay ngắn hạn) phù hợp với nguồn tiền chủ yếu là 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 mốt, 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 ngắn hạn. Cho vay trung và dài hạn (dự án) ngân hàng chú ý đến dòng tiền trả nợ.

✓ Nhóm tỷ lệ hoạt động

Nhóm tỷ lệ hoạt động bao gồm hiệu suất sử dụng tài sản (tổng tài sản, tài sản lưu động, hàng tồn kho, các khoản phải thu).

$$\text{Vòng quay} = \frac{\text{Doanh thu thuần}}{\text{Giá trị trung bình của khoản phải thu}}$$

$$\text{Vòng quay} = \frac{\text{Doanh thu thuần}}{\text{Giá trị trung bình vốn lưu động}}$$

Vòng quay thường được ngân hàng phân tích cho các tài sản ngắn hạn của khách hàng. Từ đó, ngân hàng xác định được số ngày của 1 kỳ/ vòng luân chuyển, là cơ sở xác định thời hạn và kỳ hạn nợ trong cho vay ngắn hạn.

✓ 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 từ 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.... 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. Do vậy nếu khách hàng vay có khả năng sinh lời, thì kết cục họ sẽ có khả năng trả nợ.

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

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.

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

Chỉ tiêu này là thước đo chính xác để đánh giá một đồng vốn bỏ ra tích lũy tạo ra bao nhiêu đồng lợi nhuận. ROE thường được phân tích để đánh giá hiệu quả của việc sử dụng vốn và khả năng cân đối 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.

✓ Nhóm tỷ lệ cơ cấu tài chính

Tỷ lệ tài trợ bằng vốn chủ sở hữu = vốn chủ sở hữu / tổng tài sản.

Hệ số nợ = Nợ / vốn chủ sở hữu

Tỷ lệ này cho thấy sức mạnh tài chính của người vay. Nếu nợ / vốn chủ sở hữu cao (ví dụ trên 4 đến 5 lần) có nghĩa là trong tổng tài sản của người vay, nợ chiếm đến 80 - 90 %. Chi phí trả lãi cao và chi trả nợ gốc chiếm phần lớn giá thành sản phẩm và khấu hao. 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.

5.2.3.2.2. Phân tích các yếu tố phi tài chính

Các yếu tố phi tài chính của người vay được đề cập đến bao gồm: tư cách (Character), năng lực (CAPacity), bảo đảm (Collateral), điều kiện (Conditions), quan hệ với ngân hàng và các chủ nợ khác.... Tất cả các tiêu chí này được đánh giá tốt thì khoản vay mới được coi là khả thi.

Cán bộ tín dụng phải chắc chắn rằng người vay có mục đích tín dụng rõ ràng và có thiện chí nghiêm chỉnh trả nợ khi đến hạn. Để xác định được tư cách của người vay cán bộ tín dụng tìm hiểu các nội dung sau:

- Mục đích sử dụng vốn vay rõ ràng.
- Mục đích sử dụng vốn vay phù hợp với chính sách tín dụng hiện hành của ngân hàng.
- Người vay tỏ thái độ trách nhiệm trong việc sử dụng vốn vay, trung thực và nỗ lực hết sức để hoàn trả nợ khi đến hạn.

Để xác định khả năng và ý chí trả nợ của khách hàng, bên cạnh các chỉ tiêu tài chính, ngân hàng đặc biệt chú ý phân tích các chỉ tiêu phi tài chính. Các chỉ tiêu phi tài chính của doanh nghiệp có thể bao gồm:

a. *Khả năng trả nợ từ lưu chuyển tiền tệ (2 chỉ tiêu)*

- Khả năng trả nợ trung dài hạn.

- Nguồn trả nợ của khách hàng theo đánh giá của cán bộ tín dụng

b. *Trình độ quản lý và môi trường nội bộ của doanh nghiệp (9 chỉ tiêu)*

- Nhân thân của người đứng đầu doanh nghiệp

- Kinh nghiệm chuyên môn của người đứng đầu doanh nghiệp

- Học vấn của người đứng đầu doanh nghiệp

- Năng lực điều hành của người đứng đầu doanh nghiệp

- Quan hệ của ban lãnh đạo doanh nghiệp với các cơ quan hữu quan

- Tính năng động và độ nhạy bén của ban lãnh đạo doanh nghiệp với sự thay đổi của thị trường

- Môi trường kiểm soát nội bộ, cơ cấu tổ chức của doanh nghiệp

- Môi trường nhân sự nội bộ của doanh nghiệp

- Tầm nhìn, chiến lược kinh doanh của doanh nghiệp trong từ 2 đến 5 năm tới

c. *Quan hệ với Ngân hàng (11 chỉ tiêu)*

- Lịch sử trả nợ của khách hàng trong 12 tháng qua

- Số lần cơ cấu lại trong 12 tháng qua

- Tỷ trọng nợ cơ cấu lại trên tổng dư nợ

- Tình hình nợ quá hạn của dư nợ hiện tại

- Lịch sử quan hệ các cam kết ngoại bảng

- Tình hình cung cấp thông tin của khách hàng theo yêu cầu của ngân hàng trong 12 tháng qua

- Tỷ trọng doanh thu chuyển qua ngân hàng trong tổng doanh thu (trong 12 tháng qua) so với tỷ trọng tài trợ vốn của ngân hàng trong tổng số vốn được tài trợ của doanh nghiệp.

- Mức độ sử dụng các dịch vụ (tiền gửi và các dịch vụ khác) của ngân hàng

- Thời gian quan hệ tín dụng với ngân hàng

- Tình trạng nợ quá hạn tại các ngân hàng khác trong 12 tháng qua

- Định hướng quan hệ tín dụng với khách hàng

d. *Các nhân tố bên ngoài (7 chỉ tiêu)*

- Triển vọng ngành

- 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

- Ảnh hưởng của các chính sách của các nước - thị trường xuất khẩu chính

- Mức độ phụ thuộc của hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp vào các điều kiện tự nhiên

e. *Các đặc điểm hoạt động khác (11 chỉ tiêu)*

- Sự phụ thuộc vào một số ít nhà cung cấp (các yếu tố đầu vào)

- Sự phụ thuộc vào một số ít người tiêu dùng (sản phẩm đầu ra)

- Tốc độ tăng trưởng doanh thu của doanh nghiệp trong 3 năm gần đây

- Tốc độ tăng trưởng của lợi nhuận (sau thuế) trong 3 năm gần đây

- Số năm hoạt động của doanh nghiệp trong ngành

- Phạm vi hoạt động của doanh nghiệp (Phạm vi tiêu thụ sản phẩm)

- Uy tín của doanh nghiệp với người tiêu dùng

- Mức độ bảo hiểm tài sản

- Ảnh hưởng của sự biến động nhân sự đến hoạt động kinh doanh

- Khả năng tiếp cận các nguồn vốn

- Triển vọng phát triển của doanh nghiệp

Ngân hàng phân tích năng lực hành vi và năng lực pháp lý của người vay. Theo pháp luật ở hầu hết các nước quy định người dưới 18 tuổi không đủ tư cách pháp lý để ký kết hợp đồng tín dụng. Tương tự người đại diện cho công ty ký kết hợp đồng tín dụng phải là người được uỷ quyền hợp pháp của công ty. Nếu công ty có đối tác kinh doanh, ngân hàng phải biết được thoả thuận đối tác kinh doanh để xác định xem ai là người có được uỷ quyền ký hợp đồng tín dụng cho công ty.

Khi đánh giá khía cạnh đảm bảo tiền vay, ngân hàng xác định người vay có tài sản nào có chất lượng để hỗ trợ cho việc trả nợ. Ngân hàng phân tích đến các yếu tố liên quan đến tài sản đảm bảo như: tuổi thọ, điều kiện và mức độ chuyên dụng của tài sản, công nghệ hiện đại hay lạc hậu, ...

Ngân hàng phân tích xu hướng hiện hành về công việc kinh doanh và ngành nghề của người vay, cũng như khi điều kiện kinh tế thay đổi sẽ ảnh hưởng đến khoản tín dụng như thế nào. Để đánh giá xu hướng ngành và điều kiện kinh tế có ảnh hưởng đến hoạt động kinh doanh của khách hàng, hầu hết các ngân hàng đều tìm hiểu các dữ liệu liên quan. Cụ thể khách hàng vay có bao nhiêu nguồn cung cấp nguyên vật liệu, tình hình lao động, thay đổi nhanh trong kỹ thuật, tính phụ thuộc vào các doanh nghiệp khác, tác động của nhiên cứu và phát triển, cầu cung với giá, nhập khẩu có lớn hay nhỏ, chiến lược cạnh tranh, chính sách của chính phủ ảnh hưởng mạnh/yếu tới hoạt động của khách hàng...

Ngân hàng coi trọng phân tích mối quan hệ ngân hàng với khách hàng như khách hàng truyền thống, lớn, vay mượn thường xuyên, sử dụng nhiều/ít dịch vụ, quan hệ với một/ nhiều tổ chức tín dụng, số lần trả nợ không đúng hạn...

3.2.3.3. Thẩm định phương án/ dự án vay vốn

Thẩm định phương án - dự án vay vốn là việc rà soát, kiểm tra, tính toán lại một cách khoa học, khách quan và toàn diện mọi nội dung của của dự án và liên quan đến dự án nhằm khẳng định tính hiệu quả cũng như xác định rủi ro của dự án trước khi quyết định cấp tín dụng.

a. Thẩm định phương án - áp dụng trong cho vay ngắn hạn

Mục đích của việc thẩm định phương án kinh doanh, hoặc kế hoạch sản xuất kinh doanh là 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, 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

✓ Đối với các phương án kinh doanh thương mại

Các yếu tố đầu vào được thể hiện qua các hợp đồng, báo giá, biên bản xét thầu. Trên cơ sở hồ sơ do khách hàng cung cấp kết hợp với tìm hiểu trên thị trường, chuyên viên phân tích tín dụng phải đánh giá số lượng, chủng loại, đơn giá, chất lượng sản phẩm hàng hoá, điều khoản về thời hạn giao hàng và phương thức thanh toán của hợp đồng để xác định nhu cầu tín dụng hợp pháp và hợp lý.

Xem xét khả năng tiêu thụ trên các phương diện hàng hoá, chất lượng, giá cả so với mặt bằng thị trường tại thời điểm đó. Những trường hợp khách hàng đã có hợp đồng đầu ra thì cần xem xét kỹ nội dung hợp đồng và hình thức của hợp đồng đặc biệt là các điều khoản về hàng hoá, chất lượng, hiệu lực hợp đồng, thời hạn giao hàng, điều khoản thanh toán. Những trường hợp chưa có hợp đồng đầu ra, cần phân tích tình hình tiêu thụ mặt hàng đó trên thị trường, tình hình tồn kho, phương thức bán hàng và khả năng bán hàng của khách hàng để đánh giá khả năng tiêu thụ và phải đặc biệt lưu ý phân tích kỹ những trường hợp khách hàng mới kinh doanh mặt hàng đó, chưa có kinh nghiệm.

Ngoài ra, nếu bán hàng trả chậm hoặc thanh toán sau, chuyên viên tín dụng còn cần phân tích độ uy tín về thanh toán của khách hàng mua.

Thẩm định các yếu tố đầu ra nhằm xác định khả năng trả nợ của khách hàng.

✓ Đối với các phương án sản xuất hoặc thi công xây dựng

Xem xét uy tín của người cung cấp, số lượng, chất lượng của nguyên liệu có phù hợp với yêu cầu của sản phẩm hay không, định mức hao phí nguyên vật liệu, phương thức thanh toán, thời hạn giao hàng,

(điều này đặc biệt quan trọng với các doanh nghiệp thực hiện sản xuất theo hình thức gia công).

Dánh giá khả năng tổ chức sản xuất và tiêu thụ, hoặc thi công của khách hàng, bao gồm xem xét công suất, năng lực sản xuất, thi công của doanh nghiệp. Kế hoạch và tiến độ sản xuất, thi công. Các chính sách, phương thức bán hàng tiêu thụ sản phẩm. Sản lượng, doanh số bán hàng của loại sản phẩm đó hàng tháng cũng như trong thời kỳ trước đó và dự kiến tình hình tiêu thụ trong thời gian tới.

b/ *Thẩm định dự án - áp dụng trong cho vay trung và dài hạn*

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 :** 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, cơ cấu 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 khoẻ, cơ sở hạ tầng, chất thái, môi trường, địa chất công trình, khí hậu thuỷ 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 chương 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, dùng 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, 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 có dự án.

- Các chỉ tiêu hiệu quả 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) Giá trị hiện tại ròng (NPV), (ii) Tỷ suất sinh lời nội bộ (IRR), (iii) Thời gian hoàn vốn đầu tư (PP),...

5.2.3.4. Thẩm định tài sản đảm bảo

Tài sản bảo đảm cho khoản cấp tín dụng nhằm tạo một tấm đệm an toàn cho ngân hàng trước rủi ro khách hàng mất khả năng thanh toán gốc và lãi cho ngân hàng. Mục tiêu của phân tích 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 phân tích 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.

a. 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...

b. Khả năng kiểm soát tài sản của ngân hàng

Ngân hàng không chấp nhận tài sản đảm bảo nếu ngân hàng không thể kiểm soát quá trình sử dụng tài sản đó của người vay. Tài sản đảm bảo quá xa địa điểm ngân hàng, gây tổn kém cho quá trình kiểm tra, tài sản có hình thái vật chất dễ thay đổi, biến dạng (hàng tươi sống), tài sản người vay dễ làm thay đổi hình thái... đều không được ngân hàng chấp nhận.

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.

c. *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 tồn thắt 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 tồn thắt 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 hàng.¹⁴

5.2.3.5. Ví dụ Phân tích tín dụng doanh nghiệp của NHTM TT

A. Phương án cụ thể

I. Giới thiệu chung về khách hàng:

1. Tên doanh nghiệp: Công ty CP X

2. Hình thức sở hữu: Cổ phần

3. Người đại diện theo pháp luật của công ty: Ông Y - Chủ tịch HĐQT kiêm Tổng Giám đốc công ty

4. Trụ sở chính/ Số nhà/ Phường/ Quận

5. Đơn vị chủ quản: Bộ Giao thông vận tải.

6. Ngành nghề kinh doanh chính: Xây dựng các công trình giao thông, kinh doanh xuất nhập khẩu, đào tạo và cung ứng lao động, xuất khẩu lao động.

II. Nhu cầu tín dụng của khách hàng:

1. Đề nghị được cấp tín dụng: 20 tỷ đồng.

2. Hình thức cấp tín dụng: Hạn mức

3. Thời hạn sử dụng hạn mức tín dụng: 12 tháng.

¹⁴ Thời hạn tài trợ càng dài, phạm vi hoạt động càng rộng, rủi ro càng lớn, đòi hỏi ngân hàng phải xây dựng chiến lược dự báo.

4. Mục đích sử dụng vốn: Bổ sung vốn lưu động phục vụ hoạt động kinh doanh xuất nhập khẩu của công ty.

5. Lãi suất: theo biểu lãi suất của ngân hàng.

6. Hình thức trả nợ: Trả nợ gốc vào cuối kỳ theo từng lần nhận nợ, trả nợ lãi hàng tháng.

B. Phân tích tín dụng của NHTM TT

Sau khi tiếp nhận hồ sơ của Công ty, cán bộ quan hệ khách hàng tại ngân hàng thực hiện đi kiểm tra thực tế và tiến hành phân tích và có kết quả thẩm định tín dụng như sau:

I. Thẩm định doanh nghiệp vay vốn

1. Kết quả thẩm định hồ sơ pháp lý của doanh nghiệp:

- Hồ sơ pháp lý của công ty đầy đủ, hợp lệ. Công ty có trụ sở chính tại địa bàn. Như vậy, công ty có đầy đủ tư cách pháp nhân và năng lực pháp lý theo quy định pháp luật.

- Các vị trí lãnh đạo chủ chốt của công ty (các thành viên, vị trí, kinh nghiệm)

- Ngành kinh doanh của công ty thực hiện phù hợp với nội dung ngành nghề trên đăng ký kinh doanh của công ty.

Kết luận: Các cán bộ lãnh đạo, quản lý của công ty đều là những người có kinh nghiệm trong quản lý và trong lĩnh vực hoạt động kinh doanh của công ty. Các vị trí lãnh đạo được phân công nhiệm vụ rõ ràng, cụ thể, điều này sẽ tạo cho hoạt động của doanh nghiệp có hiệu quả hơn.

2. Kết quả thẩm định hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp:

Công ty X được thành lập dựa trên Quyết định số.. ngày ... Từ khi thành lập cho đến nay, công ty đã thi công và hoàn thành nhiều dự án lớn như:

2.1 Hoạt động kinh doanh chủ yếu

✓ Xây dựng các công trình giao thông.

✓ Kinh doanh XNK (nhựa đường đặc, các máy công trình đã qua sử dụng, hoá chất, linh kiện và phụ tùng xe gắn máy 2 bánh, xe máy nguyên chiếc, ô tô nguyên chiếc, hạt nhựa, nhôm thỏi, nhôm tấm,...)

✓ Đào tạo và cung ứng lao động, xuất khẩu lao động

Kết luận: Vị thế và danh tiếng trên thị trường của công ty:Công ty đã và đang khẳng định được vị thế, uy tín của mình trong ngành giao thông vận tải, thương hiệu đã có được chỗ đứng tương đối vững chắc trên thị trường. Phòng kinh doanh của công ty với những cán bộ giàu kinh nghiệm, hoạt động lâu năm trong lĩnh vực kinh doanh, công ty đã thiết lập được quan hệ với một số bạn hàng thường xuyên, có nhu cầu sản phẩm khá lớn, thanh toán tín nhiệm và đang từng bước xây dựng, mở rộng thị trường tiêu thụ.

2.2 Năng lực kinh doanh của công ty

✓ Tổng số lao động hiện có: 340 người, trong đó: Nhân viên quản lý : 230 người (hầu hết là các thạc sỹ, cử nhân kinh tế, kỹ sư). Công nhân kỹ thuật: 110 người. Ngoài ra, công ty thường thuê thêm các lao động là nhân công địa phương, ký hợp đồng thời vụ tại các công trường.

✓ Các đơn vị thành viên:

+ Công ty TNHH Tư vấn (*hạch toán độc lập*)

+ Trung tâm Đào tạo và Cung ứng lao động xuất khẩu (*hạch toán độc lập*)

+ Trung tâm Phát triển lao động (*hạch toán độc lập*)

+ Chi nhánh công ty tại miền Trung (*hạch toán độc lập*)

+ 02 Xi nghiệp xây dựng công trình (*hạch toán phụ thuộc*)

+ 5 đội xây dựng công trình (*hạch toán báo số*)

+ Ban điều hành dự án các tỉnh phía Nam (*hạch toán báo số*)

2.3 Cơ sở sản xuất

Hiện nay, công ty đã và đang hoàn chỉnh đồng bộ dây chuyền thi công nền, móng, mặt đường, từ đó có đủ năng lực thi công các dự án lớn với 15 ô tô tải từ 13 - 23 tấn, 9 máy xúc, 5 máy ủi, 3 máy san, 11 máy lu rung, 5 máy lu tịnh, 4 máy lu lopolitan, 3 máy rái, 2 máy phun nhũ tương, 2 máy xúc lật, 2 máy phát điện, 1 máy sơn dẻo nhiệt, 2 máy đầm đất, 2 trạm trộn bê tông nhựa nóng,..., cùng với nhiều thiết bị thí nghiệm tiên tiến được lắp đặt tại phòng thí nghiệm hiện trường. Ở tất cả các công trường thi công, công ty đều xây dựng các kho chứa vật tư tập kết để chờ thi công, đảm bảo lưu trữ vật tư an toàn, chất lượng, kịp tiến độ thi công.

2.4 Quan hệ với các đối tác cung cấp sản phẩm dịch vụ đầu vào

Công ty đang từng bước xây dựng quan hệ và tạo được uy tín với các nhà cung cấp trong và ngoài nước:

✓ Lĩnh vực xây dựng: các nhà cung cấp nguyên vật liệu cho công ty thường là các nhà cung cấp tại địa phương nơi có công trình thi công, vì vậy ngoài các đối tác đã tạo dựng quan hệ, công ty thường xuyên phải hợp tác với các đối tác mới. Công ty thường tạo dựng uy tín dần dần với các nhà cung cấp này, từ chỗ phải ứng trước 100% tiền hàng, tới chỉ còn phải ứng trước một phần và được trả chậm 1-2 tháng.

✓ Lĩnh vực kinh doanh: phương thức thanh toán của công ty cho các nhà cung cấp chủ yếu là L/C trả ngay. Các đối tác cung cấp sản phẩm chủ yếu:

+ Cung cấp nhựa đường đặc: IRAN ASEMAN - Iran, SAMCO FZE - U.A.E, AYEGH ISFAHAN - Iran,...

+ Cung cấp máy công trình đã qua sử dụng: COSMO INTERNATIONAL Co., Ltd; SEIFUKU SANGYO Co., Ltd; SNISHIN KINZOKU Co., Ltd - Japan,...

+ Cung cấp hóa chất Methylene Clorid: SAMSUNG FINE CHEMICALS - Hàn Quốc (qua Linkers (Far EAST) Pte Ltd - Singapore),...

+ Cung cấp hóa chất TDI: OCI Corporation - Korea,...

+ Cung cấp phụ tùng xe gắn máy 2 bánh: GUANGXI ORIENT FASHION IMPORT & EXPORT Co., Ltd - China,...

2.5 Quan hệ với đối tác đầu ra

✓ Đối với lĩnh vực xây dựng: Công ty đã phát huy lợi thế về tình hình tài chính lành mạnh, năng lực thiết bị, năng lực thi công, giữ vững uy tín với chủ đầu tư, từ đó ký kết được nhiều hợp đồng sử dụng nguồn vốn trái phiếu chính phủ. Thực hiện những hợp đồng này công ty thường được ứng trước và thanh toán khối lượng kịp thời, đúng tiến độ. Các công trình công ty hoàn thành bàn giao được các chủ đầu tư như: Ban Quản lý dự án Thăng Long, Ban Quản lý Dự án Công trình giao thông Hải Dương, Sơn La, Ban Quản lý và Điều hành dự án chuyên ngành GTVT Bến Tre, Ban Quản lý Dự án I, Ban Quản lý Dự án Hồ

Chí Minh, Ban Quản lý Dự án giao thông 9, Ban Quản lý Dự án 85,... đánh giá cao về chất lượng, kỹ thuật, mỹ thuật

✓ Đối với lĩnh vực kinh doanh khác công ty đã thiết lập được quan hệ với một số bạn hàng thường xuyên, có nhu cầu sản phẩm khá lớn, thanh toán tín nhiệm như:....

+ Công ty thường nhập hàng theo đơn đặt hàng của các khách hàng trong nước, yêu cầu đặt cọc 10%-20% giá trị lô hàng để đảm bảo thực hiện hợp đồng, sau đó bán nguyên lô hàng nhập khẩu và cho trả chậm trong vòng 3-4 tháng.

✓ Phân tích SWOT đối với hoạt động kinh doanh nhập khẩu của công ty:

Hoạt động NK	ĐIỂM MẠNH	ĐIỂM YẾU
Thị trường	Nhu cầu thị trường khá lớn và ổn định	Nhu cầu thị trường về một số mặt hàng thay đổi theo thời vụ
Sản phẩm	Mang tính đặc thù, thiết yếu đối với một số ngành sản xuất	Nguồn cung cấp chưa đa dạng
Kênh phân phối	Nhu cầu thường xuyên, thanh toán tín nhiệm	Chưa phát triển được kênh phân phối rộng hơn
CƠ HỘI	THÁCH THỨC	
Sản phẩm	Các mặt hàng nhập khẩu là những mặt hàng trong nước chưa sản xuất được, hoặc chưa đáp ứng được các yêu cầu về chất lượng, giá cả.	Nguồn cung cấp nhựa đường đặc có thể gặp khó khăn về mặt chính trị. Giá cả mặt hàng nhựa đường đặc thay đổi liên tục theo chiều hướng tăng, đòi hỏi công ty phải nhanh nhẹn khai thác được nguồn cung cấp.

3. Kết quả thẩm định tình hình tài chính của công ty 3 năm gần nhất

Chỉ tiêu	Năm 1	Năm 2	Năm 3
Các chỉ tiêu tuyệt đối (đơn vị: tỷ đồng)			
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 TB các khoản phải thu	65.7	79.9	118.1
Giá trị TB hàng tồn kho	16.9	22.9	25.2
Giá trị TB các khoản phải trả	91.1	113.4	156.4
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/DTT	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 cố (=DTT/Giá trị TB của Tổng TS)	1,33	1,68	1,40
Vòng quay Vốn lưu động (=DTT/Giá trị TB của TSLD)	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 2005 xuống còn 4,74 năm 2006 và 4,19 năm 2007; 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.

✓ *Chi 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.

4. Kết quả thẩm định tình hình quan hệ tín dụng của công ty tại các tổ chức tín dụng khác: tại thời điểm 31/x

Tên tổ chức	Số dư hiện tại (tỷ VND)	Biện pháp đảm bảo tín dụng
1. ngân hàng 1	64.5	Thế chấp tài sản hình thành từ vốn vay trung hạn
2. ngân hàng 2	24.96	Tín chấp
3. ngân hàng 3	3.94	Thế chấp tài sản hình thành từ vốn vay
4. ngân hàng 4	0.308	Thế chấp tài sản hình thành từ vốn vay
Cộng	93.708	

(Nguồn: tham khảo thông tin từ CIC: trung tâm thông tin tín dụng)

Qua thông tin CIC cho thấy, trong quá trình quan hệ tại các tổ chức tín dụng khác, công ty luôn trả nợ đúng hạn, chưa để phát sinh nợ quá hạn (nợ không dù tiêu chuẩn). Như vậy cho thấy công ty có lịch sử quan hệ tín dụng tại các ngân hàng thương mại tốt, có uy tín trong giao dịch với ngân hàng.

Tóm tắt chương

Chương 5 trình bày 2 nội dung cơ bản trong hoạt động tín dụng của NHTM, đó là quy trình cấp tín dụng (trình tự và nội dung các bước), phân tích tín dụng (phân tích khả năng và ý chí trả nợ của khách hàng).

Quy trình tín dụng được chi tiết thành 8 nội dung, mỗi nội dung được cụ thể thành các công việc, quy định rõ quyền hạn và trách nhiệm của các cá nhân, các bộ phận trong ngân hàng tham gia vào quá trình cấp tín dụng, kể từ khi khởi tạo tín dụng đến khi kết thúc/ thanh lý hợp đồng tín dụng.

Phân tích tín dụng nhằm xác định khả năng và ý chí trả nợ của khách hàng, là một khâu quan trọng trong quy trình cấp tín dụng của ngân hàng.

Phân tích tín dụng chính là quá trình xác định rõ rệt và các biện pháp để phòng, tập trung vào (i) phân tích khách hàng - các chỉ tiêu tài chính và phi tài chính của khách hàng; (ii) phân tích phương án/ dự án vay vốn; (iii) tài sản đảm bảo và các yếu tố khác.

Các thuật ngữ chính trong chương

Quy trình tín dụng	Phán quyết tín dụng
Báo cáo tài chính	Phân tích tín dụng
Xếp hạng tín nhiệm	Giới hạn tín dụng
Tiêu chí tài chính	Tiêu chí phi tài chính
Chấm điểm tín dụng.	

Câu hỏi, bài tập

1. Hãy trình bày nội dung, các bước trong quy trình tín dụng.
2. Hãy trình bày khái niệm, mục tiêu, nội dung chính phân tích tín dụng (phân tích khách hàng, thẩm định dự án, tài sản đảm bảo).
3. Lấy ví dụ về báo cáo tài chính của 1 doanh nghiệp và thực hiện tính toán các chỉ tiêu tài chính cần thiết.
4. Lấy ví dụ về 1 dự án và thực hiện tính toán các chỉ tiêu tài chính cần thiết.

Chương 6

DỊCH VỤ THANH TOÁN CỦA NGÂN HÀNG

Giới thiệu chung

Thanh toán là một trong các dịch vụ cơ bản và quan trọng của ngân hàng thương mại. Dịch vụ này không chỉ đem lại thu nhập cho ngân hàng thương mại, đó là phí dịch vụ thanh toán, mà còn giúp ngân hàng thương mại huy động được nguồn vốn với chi phí thấp, đó là tiền gửi không kỳ hạn của khách hàng tại ngân hàng để sử dụng cho các chi trả, giao dịch thanh toán của mình. Do vậy, ngân hàng thương mại luôn hoàn thiện để dịch vụ đó được chuyên nghiệp hơn, nhanh chóng hơn. Bên cạnh đó, thanh toán vốn giữa các ngân hàng nhằm góp phần hoàn thành quá trình thanh toán giữa các chủ thể trong nền kinh tế không mở Tài khoản tiền gửi tại cùng một ngân hàng hay trong cùng một quốc gia. Đồng thời, các ngân hàng thương mại cũng thường xuyên có nhu cầu điều chuyển vốn giữa các chi nhánh trong nội bộ một ngân hàng, cũng như nhu cầu chuyển tiền giữa các ngân hàng khác hệ thống... phát sinh khi các ngân hàng có sự vay mượn, gửi tiền lẫn nhau... đáp ứng yêu cầu kinh doanh.

Chương này giúp tìm hiểu về hoạt động thanh toán trong nước và quốc tế, cũng như hệ thống thanh toán vốn của ngân hàng thương mại

Nội dung của chương tập trung vào các vấn đề sau:

1. Dịch vụ thanh toán trong nước của ngân hàng thương mại
2. Hệ thống thanh toán vốn giữa các ngân hàng thương mại
3. Dịch vụ thanh toán quốc tế của ngân hàng thương mại

6.1. TỔNG QUAN VỀ DỊCH VỤ THANH TOÁN CỦA NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI

6.1.1. Lịch sử hình thành và phát triển dịch vụ thanh toán của ngân hàng thương mại

Cùng với sự phát triển của nền kinh tế dịch vụ thanh toán của ngân hàng thương mại ngày càng hoàn thiện và phát triển. Ngay từ khi ngân hàng thương mại còn là hình thức sơ khai (các thợ vàng), dịch vụ thanh toán đã được hình thành. Thời đó, các thợ vàng thanh toán hộ các chủ thể gửi tiền vàng tại mình bằng cách bù trừ trên những giấy nhận nợ. Dần dần, việc thanh toán hộ được mở rộng ra giữa các chủ thể gửi tiền vàng tại các thợ vàng khác nhau. Và khi ngân hàng thương mại được hình thành, cùng với sự phát triển của hoạt động sản xuất lưu thông hàng hóa trong nền kinh tế, việc thanh toán hộ ngày càng được mở rộng và không thể thiếu trong các giao dịch, trở thành một hoạt động dịch vụ của ngân hàng, dịch vụ thanh toán qua ngân hàng.

Thanh toán qua ngân hàng là việc chi trả tiền hàng hóa, dịch vụ hoặc cho, gửi, biếu, tặng...tiền giữa các cá nhân và tổ chức trong nền kinh tế thông qua ngân hàng.

Trên thực tế luôn tồn tại hai hình thức: thanh toán bằng tiền mặt và thanh toán không dùng tiền mặt. Tuy nhiên, thanh toán bằng tiền mặt tất yếu sẽ dẫn đến hệ quả là kém an toàn cho người thanh toán; phát sinh nhiều chi phí, thời gian; lượng cung tiền trong lưu thông lớn, khó khăn trong việc kiểm soát của Nhà nước.

Thanh toán không dùng tiền mặt qua ngân hàng là sự vận động của tiền tệ, qua chức năng phương tiện thanh toán, được thực hiện qua bút toán ghi sổ bằng cách trích chuyển tiền từ tài khoản này sang tài khoản khác hoặc bằng cách bù trừ lẫn nhau thông qua vai trò trung gian của ngân hàng thương mại.

Sở dĩ dịch vụ thanh toán phát triển nhất trong hệ thống ngân hàng là do xuất phát từ vai trò làm trung gian thanh toán của ngân hàng thương mại. Khi đó, ngân hàng thương mại là người tổ chức, cung ứng các sản phẩm dịch vụ thanh toán chính cho khách hàng. Có nghĩa rằng, ngân hàng thương

mại vừa là người thiết kế các phương tiện thanh toán không dùng tiền mặt vừa là người trực tiếp thực hiện việc chi trả cho khách hàng.

6.1.2. Những yêu cầu, điều kiện trong dịch vụ thanh toán của ngân hàng thương mại

Khi thực hiện thanh toán không dùng tiền mặt thì chu chuyển vốn thường tách rời với quá trình chu chuyển hàng hóa, dịch vụ...về không gian và thời gian. Bên cạnh đó, hoạt động thanh toán diễn ra không chỉ trong một chi nhánh ngân hàng mà còn diễn ra giữa các chi nhánh ngân hàng khác nhau xuất phát từ chính yêu cầu sử dụng sản phẩm từ khách hàng. Do vậy, khi cung cấp dịch vụ này ngân hàng phải đảm bảo các yêu cầu như: nhanh chóng, thuận tiện, an toàn trong khi chuyển tiền.

Tuy nhiên, để ngân hàng phục vụ được tốt, khách hàng cũng phải thực hiện đúng các quy định do ngân hàng đặt ra khi sử dụng dịch vụ. Nói cách khác, khi ngân hàng cung ứng dịch vụ thanh toán và khách hàng sử dụng những dịch vụ đó thì cả ngân hàng và khách hàng đều phải thực hiện đầy đủ và nghiêm túc các quy định về thanh toán do ngân hàng đặt ra. Việc mở tài khoản tiền gửi không kỳ hạn ở ngân hàng và duy trì số dư nhất định để thực hiện các giao dịch là yêu cầu đầu tiên nếu khách hàng muốn sử dụng dịch vụ này. Bên cạnh đó, vì mục đích sử dụng tiền trên tài khoản chủ yếu để thực hiện các giao dịch chi trả, thanh toán tiền hàng hóa dịch vụ, phát hành séc...nên để đảm bảo ngân hàng không bị khách hàng khiếu nại về việc chuyển sai số tiền, hoặc trả một tờ séc không đủ điều kiện thanh toán, hoặc không để khách hàng lợi dụng tài khoản để chuyển tiền bất hợp pháp... ngân hàng thường yêu cầu khách hàng cung cấp những thông tin cần thiết về chủ tài khoản và mục đích khi thanh toán chi trả.

Ngoài ra, yêu cầu tiếp theo là khách hàng cần hiểu rõ từng thể thức thanh toán mà ngân hàng cung ứng để có thể chấp hành đúng các quy định của từng thể thức cũng như sử dụng chúng trong từng giao dịch cụ thể.

Về phía ngân hàng, để phục vụ tốt khách hàng, ngân hàng cần phải trang bị, đầu tư thiết bị cơ sở vật chất để thực hiện thanh toán nhằm đảm bảo nhanh chóng, an toàn, thuận tiện... Do vậy, mặc dù ngân hàng trả lãi cho tiền gửi không kỳ hạn rất thấp nhưng lợi ích này không đủ bù đắp chi phí đầu tư cho hoạt động thanh toán nên khi khách hàng sử dụng dịch vụ thanh

toán của ngân hàng thường phải trả một khoản phí dịch vụ để ngân hàng bù đắp những chi phí đã bỏ ra.

6.1.3. Vai trò của hoạt động thanh toán đối với ngân hàng thương mại

- Phát huy chức năng trung gian thanh toán của ngân hàng thông qua việc thanh toán theo yêu cầu của khách hàng, bảo vệ quyền lợi cho khách hàng trong giao dịch thanh toán, tư vấn hướng dẫn khách hàng những biện pháp kỹ thuật nghiệp vụ thanh toán nhằm hạn chế rủi ro, tạo sự tin tưởng cho khách hàng trong việc mua bán giao dịch trong nước và với nước ngoài.

- Mở rộng hoạt động tín dụng của ngân hàng. Trong quá trình thực hiện thanh toán, khách hàng không đủ năng lực về vốn sẽ cần đến sự tài trợ của ngân hàng, ngân hàng sẽ cấp tín dụng cho khách hàng một cách chủ động và tích cực.

- Tăng cường nguồn vốn huy động bằng nội và ngoại tệ, cụ thể là tiền gửi thanh toán của khách hàng.

- Tăng thu nhập cho ngân hàng. Thông qua cung cấp dịch vụ thanh toán cho khách hàng, ngân hàng thu một khoản phí để bù đắp cho các chi phí của ngân hàng và tạo ra lợi nhuận kinh doanh cần thiết. Phí dịch vụ thanh toán cấu thành nên thu nhập và lợi nhuận của ngân hàng.

- Thúc đẩy phát triển các hoạt động kinh doanh khác. Với xu hướng phát triển, các ngân hàng ngày nay hoạt động là đa năng, tạo ra một dây chuyền kinh doanh khép kín, mỗi nghiệp vụ là một mắt xích không thể thiếu. Trong đó thanh toán là một mắt xích quan trọng trong việc chấp nối và thúc đẩy phát triển các hoạt động kinh doanh khác của ngân hàng như kinh doanh ngoại tệ, bảo lãnh ngân hàng...

6.2. DỊCH VỤ THANH TOÁN TRONG NƯỚC CỦA NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI

Như chúng ta đã biết, vai trò của hoạt động thanh toán đối với các chủ thể trong nền kinh tế và với toàn bộ nền kinh tế là rất to lớn. Do vậy, để phát triển hoạt động thanh toán của mình, các ngân hàng thương mại luôn đáp ứng yêu cầu thanh toán của khách hàng một cách nhanh nhất và an toàn nhất.

Khi thanh toán qua ngân hàng, khách hàng (cả người chuyển tiền và người thụ hưởng) không nhất thiết phải có tài khoản tiền gửi tại ngân hàng. Khi đó, người cần chuyển sẽ nộp tiền mặt vào và nhờ ngân hàng chuyển tới địa chỉ xác định (gọi là thanh toán qua ngân hàng bằng tiền mặt). Còn người thụ hưởng, nếu không có tài khoản tiền gửi tại ngân hàng, khi nhận được thông báo lệnh tiền sẽ đến ngân hàng rút tiền mặt. Hình thức thanh toán này ở Việt Nam còn gọi là chuyển tiền theo chứng minh thư. Tuy nhiên, nếu hoạt động thanh toán qua ngân hàng chỉ được thực hiện như vậy sẽ gây nên sự nghèo nàn, đơn điệu trong hoạt động kinh doanh của ngân hàng. Và như đã phân tích ở trên, hình thức này chỉ sử dụng phổ biến tại những quốc gia có nền kinh tế đang hoặc kém phát triển vì có nhiều hạn chế đối với cả khách hàng, ngân hàng và cả nền kinh tế. Do vậy, theo sự phát triển của nền kinh tế thanh toán qua ngân hàng không chỉ dừng lại ở đó mà còn phong phú hơn bằng cách khách hàng mở tài khoản tiền gửi thanh toán tại ngân hàng, có nhu cầu chuyển trả thì lập chứng từ yêu cầu ngân hàng trích từ tài khoản chuyển tới địa chỉ xác định, đó là thanh toán không dùng tiền mặt.

Khi phát triển thanh toán không dùng tiền mặt, ngân hàng mới phát huy hết được chức năng của mình đối với nền kinh tế, đa dạng hóa hoạt động kinh doanh của mình, trở thành ngân hàng đa năng hơn, chuyên nghiệp hơn. Và để khách hàng có thể sử dụng dịch vụ này, ngân hàng đưa ra nhiều sản phẩm dịch vụ thanh toán khác nhau để khách hàng lựa chọn. Tuy nhiên, tại mỗi quốc gia, do thói quen, tập quán thanh toán của nền kinh tế cũng như điều kiện phát triển của hệ thống ngân hàng thương mại mà mỗi quốc gia thường sử dụng những hình thức thanh toán khác nhau.

6.2.1. Hình thức thanh toán bằng Ủy nhiệm chi

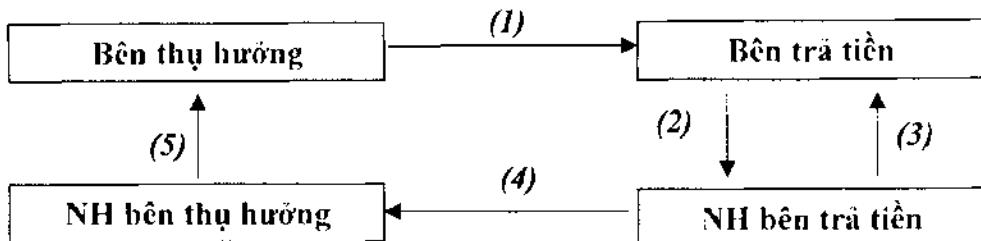
Ủy nhiệm chi là yêu cầu của người trả tiền đối với ngân hàng của mình, nhờ ngân hàng trích từ tài khoản tiền gửi của mình chuyển trả cho địa chỉ xác định.

Ủy nhiệm chi là một thể thức thanh toán được sử dụng phổ biến nhất trong thanh toán. Khi sử dụng ủy nhiệm chi, người chuyển tiền có thể có mối quan hệ thương mại hoặc phi thương mại với người thụ hưởng. Mặt khác, vì việc chuyển trả tiền cho người thụ hưởng là do người trả tiền chủ động lập ủy nhiệm chi yêu cầu ngân hàng nên người trả tiền thường có mối

quan hệ trước với người thụ hưởng, cụ thể là họ phải quen biết nhau hoặc người thụ hưởng tin tưởng người trả tiền về phương diện thanh toán.

Ủy nhiệm chỉ có thể có giá trị thanh toán một lần, cũng có thể có giá trị thanh toán nhiều lần khi sử dụng để thanh toán một số khoản phí thường xuyên. Tuy nhiên, ở Việt Nam, ủy nhiệm chỉ chỉ có giá trị thanh toán một lần.

Sơ đồ 6.1: Quy trình thanh toán ủy nhiệm chỉ chuyển khoản



(1) Hai bên có mối quan hệ thương mại hoặc phi thương mại

(2) Bên trả tiền lập UNC nộp vào ngân hàng của mình nhờ chuyển trả tiền cho người thụ hưởng

(3) Sau khi thanh toán bộ UNC, ngân hàng sẽ thông báo cho khách hàng của mình (gửi giấy báo Nợ)

(4) Đồng thời chuyển tiền cho bên thụ hưởng thông qua ngân hàng của họ

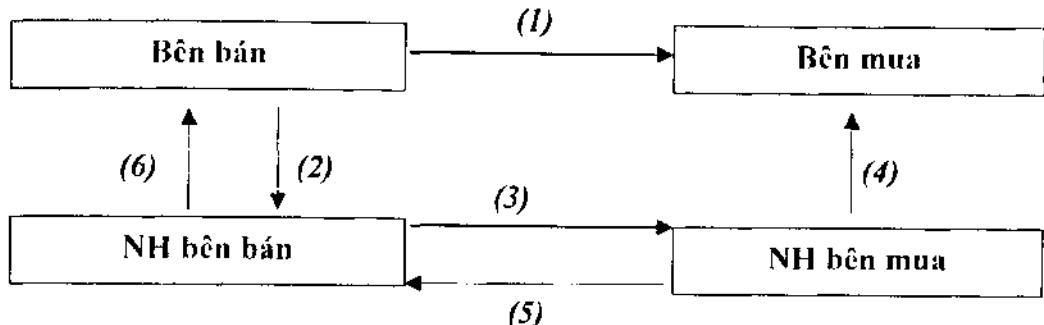
(5) Sau khi chuyển tiền vào tài khoản của bên thụ hưởng, ngân hàng thông báo cho khách hàng của mình (gửi giấy báo Có)

6.2.2. Hình thức thanh toán bằng Ủy nhiệm thu

Ủy nhiệm thu là yêu cầu của người bán đối với ngân hàng, nhờ ngân hàng thu hộ tiền hàng hóa dịch vụ đã cung ứng cho người mua.

Vì là giấy ủy nhiệm cho ngân hàng thu hộ tiền nên ủy nhiệm thu thường được sử dụng khi có quan hệ thương mại. Và để đảm bảo ủy nhiệm thu lập ra là chính xác, ngân hàng luôn yêu cầu khách hàng của mình khi nộp ủy nhiệm thu phải kèm theo cả hóa đơn hàng hóa - dịch vụ đã cung ứng cho người mua. Bên cạnh đó, ngân hàng chỉ chấp nhận thu hộ khi khách hàng có đủ điều kiện và ngân hàng không chịu trách nhiệm về mọi sự tranh chấp giữa người mua và người bán.

Sơ đồ 6.2: Quy trình thanh toán ủy nhiệm thu



(1) Bên bán cung ứng hàng hóa, dịch vụ cho bên mua

(2) Căn cứ vào chứng từ hàng hóa, dịch vụ đã cung ứng, bên bán lập UNT nộp vào ngân hàng của mình nhờ thu hộ tiền.

(3) Để đảm bảo an toàn, ngân hàng bên bán làm thủ tục chuyển bộ UNT nhờ ngân hàng bên mua thu hộ tiền

(4) Sau khi thanh toán bộ UNT, ngân hàng bên mua gửi giấy báo Nợ cho khách hàng của mình.

(5) Đồng thời, ngân hàng bên mua chuyển trả tiền cho bên bán thông qua ngân hàng bên bán

(6) Sau khi chuyển tiền vào tài khoản tiền gửi của bên bán, ngân hàng gửi giấy báo Có cho khách hàng của mình.

6.2.3. Hình thức thanh toán bằng Séc

Séc là giấy tờ có giá, do người trả tiền ký phát, được dùng để thanh toán cho người thụ hưởng. Do vậy, thực chất *séc là lệnh của chủ tài khoản đổi với ngân hàng, được lập trên mẫu in sẵn, yêu cầu ngân hàng trích tiền từ tài khoản của mình trả cho người thụ hưởng*.

Để có thể sử dụng Séc để thanh toán, khách hàng phải thực hiện các điều kiện sau: mở Tài khoản tiền gửi thanh toán tại ngân hàng, sử dụng mẫu séc do ngân hàng phát hành.

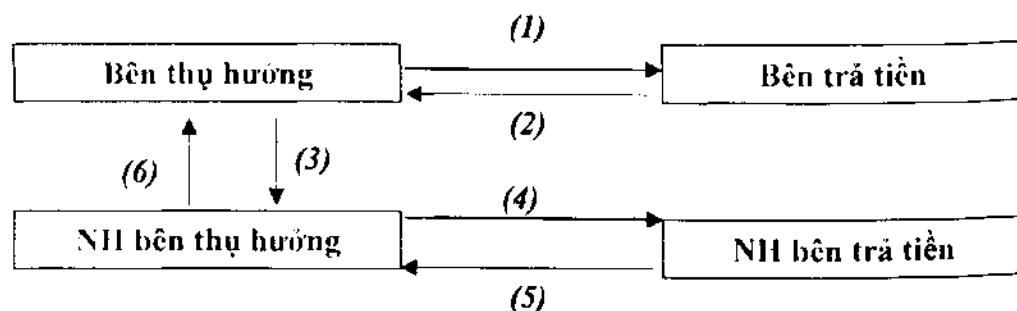
Hiện nay có nhiều loại séc khác, phụ thuộc vào đối tượng sử dụng (séc chuyển khoản, séc cá nhân) vào mục đích sử dụng (séc chuyển tiền, séc linh tinh mặt, séc du lịch) vào mức độ đảm bảo (séc gạch chéo-là séc không được đảm bảo khả năng chi trả; séc bảo chi hay séc định mức-là séc được

ngân hàng đảm bảo khả năng chi trả). Tuy nhiên, do đặc điểm cũng như điều kiện áp dụng của các loại séc trên mà hiện nay, trên thực tế thường sử dụng phổ biến là séc linh tiền mặt, hoặc tỷ trọng sử dụng ít hơn là séc chuyển khoản.

Vì séc là chứng từ có giá trị như tiền, nên khi người trả tiền ký phát séc sẽ dùng nó để thanh toán cho người thụ hưởng. Do vậy, tờ séc có khả năng được chuyển nhượng và người thụ hưởng séc cuối cùng là người nộp tờ séc đó vào ngân hàng để thanh toán. Và để đảm bảo an toàn trong thanh toán, ngân hàng quy định thời hạn của tờ séc, là khoảng thời gian từ lúc nó được phát hành đến lúc nó được xuất trình tại ngân hàng để thanh toán và nó chỉ có giá trị thanh toán trong khoảng thời gian đó.

Bên cạnh đó, ngân hàng cũng đưa ra một số hình thức chế tài để ngăn chặn các hành vi gây cản trở cho lưu thông tờ séc, bảo vệ quyền lợi cho người thụ hưởng, người ký phát.

Sơ đồ 6.3: Quy trình thanh toán Séc



- (1) Hai bên có mối quan hệ thương mại hoặc phi thương mại
- (2) Bên trả tiền ký phát hành Séc và giao trực tiếp cho bên thụ hưởng
- (3) Bên thụ hưởng lập bảng kê nộp séc và nộp cùng tờ Séc vào ngân hàng của mình để nghị thanh toán
- (4) Để đảm bảo an toàn, ngân hàng bên thụ hưởng chuyển Séc cùng bảng kê nộp séc cho ngân hàng bên trả tiền nhờ thanh toán hộ
- (5) Sau khi thanh toán tờ séc, ngân hàng chuyển tiền cho bên thụ hưởng thông qua ngân hàng của họ
- (6) Sau khi chuyển tiền vào tài khoản cho bên thụ hưởng, ngân hàng gửi giấy báo Có cho khách hàng.

Box 6.1

Quy định về vi phạm và xử lý vi phạm ký phát séc không đủ khả năng thanh toán

1. Vi phạm lần thứ nhất

a. Trường hợp tờ séc được xuất trình trong thời hạn thanh toán, nhưng khoản tiền mà người ký phát được sử dụng để ký phát séc tại người bị ký phát không đủ để chi trả toàn bộ số tiền trên tờ séc thì sau khi lập giấy xác nhận từ chối thanh toán theo quy định, người bị ký phát có trách nhiệm gửi thông báo tới người ký phát để yêu cầu người đó thực hiện nghĩa vụ trả số tiền ghi trên séc;

b. Sau khi trực tiếp trả tiền cho người thụ hưởng, người ký phát thông báo cho người bị ký phát về việc đã thực hiện nghĩa vụ trả tiền, đồng thời gửi kèm theo tờ séc đã được thanh toán.

c. Trong thời hạn 05 ngày làm việc kể từ ngày gửi thông báo từ chối thanh toán tới người ký phát, nếu người bị ký phát không nhận được thông báo về việc thực hiện nghĩa vụ trả tiền kèm tờ séc đã được thanh toán của người ký phát, thì người bị ký phát có trách nhiệm đình chỉ ngay và vĩnh viễn quyền ký phát séc của người vi phạm, đồng thời thông báo cho Trung tâm thông tin tín dụng của Ngân hàng Nhà nước Việt Nam về người vi phạm và hình thức xử lý theo quy định.

Tùy từng mức độ vi phạm người ký phát sẽ bị xử lý theo quy định của pháp luật hiện hành về xử phạt vi phạm hành chính trong lĩnh vực tiền tệ và hoạt động ngân hàng.

Người bị ký phát có trách nhiệm lưu giữ thông tin về người ký phát séc không đủ khả năng thanh toán vào hồ sơ lưu của mình.

2. Vi phạm lần thứ hai

Người ký phát tái phạm cách lần thứ nhất dưới 12 tháng, nếu trong thời hạn 5 ngày làm việc kể từ ngày nhận được thông báo của người bị ký phát, người ký phát thanh toán ngay cho người thụ hưởng và gửi thông báo cho người bị ký phát về việc đã thực hiện nghĩa vụ trả tiền kèm tờ séc đã được thanh toán thì người bị ký phát tạm thời đình chỉ thanh toán séc trong vòng 6 tháng, đồng thời thông báo cho Trung tâm thông tin tín dụng của Ngân hàng Nhà nước Việt Nam về người vi phạm theo quy định.

Nếu trong vòng 5 ngày làm việc kể từ ngày gửi thông báo từ chối thanh toán đến người ký phát, người bị ký phát không nhận được thông báo thanh toán tờ séc ký phát không đủ khả năng thanh toán kèm tờ séc đã thanh toán của người ký phát thì người bị ký phát đình chỉ ngay và vĩnh viễn quyền ký phát séc của người vi phạm và xử lý theo các biện pháp quy định.

3. Vi phạm lần thứ ba

Trong 12 tháng nếu người ký phát vi phạm 3 lần, thì người bị ký phát định chi ngay và vĩnh viễn quyền ký phát séc của người vi phạm và xử lý theo các biện pháp quy định.

4. Các tổ chức cung ứng dịch vụ thanh toán có trách nhiệm tra cứu thông tin về người đề nghị được cung ứng séc trảng lần đầu trước khi quyết định cung ứng séc trảng cho người đó. Trung tâm Thông tin tin dụng của Ngân hàng Nhà nước Việt Nam có trách nhiệm cung cấp những thông tin đã lưu trữ nói trên cho các tổ chức cung ứng dịch vụ thanh toán ngay trong ngày nhận được yêu cầu hoặc trong ngày làm việc tiếp theo sau ngày đó.

Lãi suất phạt

Lãi suất phạt chậm trả séc bằng 200% lãi suất cơ bản do Ngân hàng Nhà nước Việt Nam công bố tại thời điểm áp dụng. Số tiền phạt chậm trả được trả cho người thụ hưởng tờ séc.

(Theo Luật Các Công cụ chuyển nhượng của Quốc hội nước CHXHCN Việt Nam và Quyết định 30/2006/QĐ-NHNN ngày 11/7/2006 về Quy chế cung ứng và sử dụng séc).

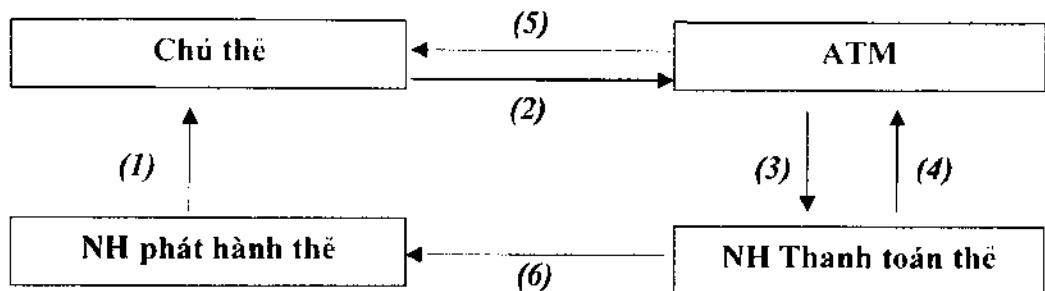
6.2.4. Hình thức thanh toán bằng Thẻ

Thẻ là một hình thức thanh toán hiện đại, do ngân hàng phát hành theo yêu cầu của khách hàng, dùng để rút tiền mặt hoặc chuyển khoản tại máy rút tiền tự động (ATM) hoặc thanh toán tiền hàng hóa dịch vụ tại các cơ sở chấp nhận thẻ (POS).

Có nhiều cách phân loại thẻ nhưng thông thường chia thành 3 loại thẻ: thẻ ghi nợ, thẻ ký quỹ và thẻ tín dụng. Tuy nhiên theo xu hướng phát triển, hiện nay ngân hàng thường cung ứng 2 loại thẻ là thẻ ghi nợ và thẻ tín dụng.

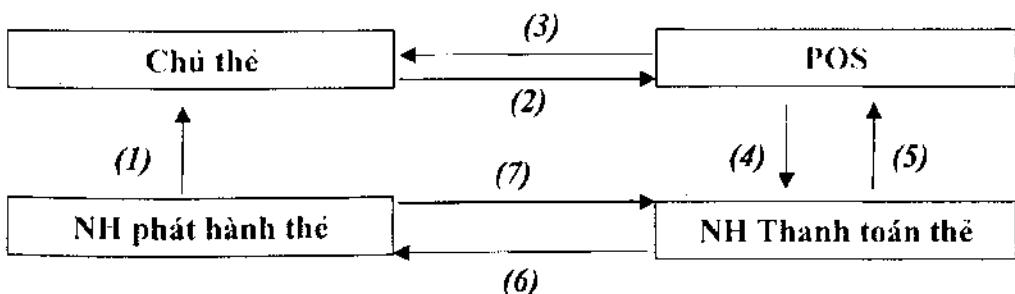
Vì thẻ là hình thức thanh toán hiện đại nên hình thức của thẻ khác biệt so với các thẻ thức truyền thống, thông tin được bảo mật hơn, an toàn hơn, quá trình thanh toán hoàn toàn do hệ thống tự động thực hiện nên thời gian giao dịch rất nhanh.

Sơ đồ 6.4: Quy trình thanh toán Thẻ bằng cách rút tiền mặt hoặc chuyển khoản tại máy ATM



- (1) NH phát hành thẻ cung cấp thẻ cho chủ thẻ
- (2) Chủ thẻ rút tiền mặt tại máy ATM
- (3), (4), (5) Thông qua hệ thống tự động, ngân hàng thanh toán thẻ thực hiện giao dịch và cho phép khách hàng rút tiền mặt
- (6) Ngân hàng thanh toán thẻ thanh toán với ngân hàng phát hành thẻ

Sơ đồ 6.5: Quy trình thanh toán Thẻ tại cơ sở chấp nhận thẻ (POS)



- (1) NH phát hành thẻ cung cấp thẻ cho khách hàng
- (2), (3) Chủ thẻ sử dụng thẻ để thanh toán tiền hàng hóa, dịch vụ cho đơn vị chấp nhận thẻ (POS)
- (4), (5) POS gửi chứng từ cho ngân hàng thanh toán thẻ để nhận tiền
- (6), (7) Ngân hàng thanh toán thẻ thanh toán lại với ngân hàng phát hành thẻ

6.3. THANH TOÁN VỐN GIỮA CÁC NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI

Khi hoạt động sản xuất và lưu thông hàng hóa trong nền kinh tế được mở rộng thì thanh toán qua ngân hàng ngày càng phát triển. Lúc này các chủ thể trong nền kinh tế không chỉ yêu cầu ngân hàng thanh toán chuyển tiền đến địa chỉ xác định ở phạm vi hẹp mà còn yêu cầu chuyển tiền đến các vùng, lãnh thổ khác. Khi đó, bắt buộc các ngân hàng thương mại phải hoàn thiện dịch vụ thanh toán của mình, nhằm đáp ứng những yêu cầu, nhu cầu thanh toán của nền kinh tế. Thanh toán vốn giữa các ngân hàng không chỉ tiếp tục hoàn thành quá trình thanh toán mà còn đáp ứng yêu cầu trong điều chuyển vốn trong nội bộ một hệ thống ngân hàng hay nhu cầu chuyển tiền giữa các chi nhánh khác hệ thống.

6.3.1. Sự cần thiết của thanh toán vốn giữa các ngân hàng

Thanh toán vốn giữa các ngân hàng là nghiệp vụ chuyển tiền giữa các chi nhánh trong nội bộ một hệ thống ngân hàng hoặc giữa các ngân hàng thông qua bù trừ hoặc các hình thức thanh toán khác.

Khi việc thanh toán tiền hàng hóa dịch vụ và các nghĩa vụ khác được thực hiện giữa các khách hàng mở tài khoản tiền gửi tại cùng một chi nhánh ngân hàng hoặc cùng một hệ thống ngân hàng thì sẽ không làm ảnh hưởng đến vốn của hệ thống đó và việc kiểm soát tương đối đơn giản. Tuy nhiên, khi thanh toán giữa các bên mở tài khoản tiền gửi tại các hệ thống ngân hàng thương mại khác thì quá trình này sẽ làm ảnh hưởng đến vốn của các ngân hàng. Khi đó, trên cơ sở thanh toán cho khách hàng của mình, các ngân hàng thực hiện việc thanh toán vốn lẫn nhau. Có như thế hoạt động thanh toán mới hoàn tất.

Ý nghĩa của thanh toán vốn giữa các ngân hàng:

- Thực hiện chức năng thanh toán của ngân hàng đối với nền kinh tế và đối với chính nội bộ ngân hàng.
- Tạo điều kiện cho các ngân hàng có một hệ thống chặt chẽ để thu hút vốn nhàn rỗi của nền kinh tế.
- Phát triển thanh toán không dùng tiền mặt, giúp thanh toán nhanh chóng, an toàn, chính xác, góp phần tăng nhanh vòng quay của vốn, giảm các chi phí về tiền mặt.

- Có tác động, hỗ trợ cho việc xây dựng và thực thi chính sách tiền tệ của Ngân hàng nhà nước.

6.3.2. Điều kiện tổ chức thanh toán vốn giữa các ngân hàng

Để thanh toán vốn giữa các ngân hàng được thực hiện tốt cần phải có các điều kiện sau:

a. Điều kiện về hành lang pháp lý

Nhà nước cũng như Ngân hàng nhà nước phải xây dựng hệ thống các văn bản pháp quy nhằm đảm bảo quá trình thanh toán được thực hiện an toàn, chính xác, nhanh chóng, như các quy định về: chữ ký điện tử, sử dụng các dữ liệu trên các chứng từ cũng như quá trình luân chuyển chứng từ; quy định cụ thể quy trình chuyển tiền điện tử, thanh toán bù trừ (giấy và điện tử)...

b. Điều kiện về vốn thanh toán

Các đơn vị ngân hàng muốn tham gia vào hệ thống thanh toán vốn cần phải đầy đủ vốn để đảm bảo thanh toán kịp thời các khoản toán giữa các ngân hàng. Bao gồm: dự trù thanh toán tiền mặt, tiền gửi thanh toán tại Ngân hàng nhà nước, tiền gửi thanh toán tại các tổ chức tín dụng khác, vay Ngân hàng nhà nước hay các tổ chức tín dụng để đảm bảo thanh toán.

c. Điều kiện về công nghệ

Để đảm bảo quá trình thanh toán vốn giữa các ngân hàng được thực hiện một cách chính xác, an toàn, nhanh chóng thì phải có sự ứng dụng công nghệ thông tin, phải hiện đại hóa công nghệ ngân hàng. Do vậy, cần phải trang bị hệ thống máy vi tính, thiết bị ngoại vi, mạng điện tử, xây dựng hệ thống tự động, chương trình phần mềm tin học...

6.3.3. Phân loại hệ thống thanh toán vốn giữa các ngân hàng

Theo sự phát triển của nền kinh tế, trải qua các thời kỳ phát triển, hệ thống thanh toán vốn giữa các ngân hàng không ngừng cải tiến và ngày càng hoàn thiện để nâng cao chất lượng dịch vụ đáp ứng yêu cầu ngày càng cao của khách hàng. Do vậy, có thể phân loại hệ thống thanh toán vốn giữa các ngân hàng dựa vào những căn cứ sau đây:

6.3.3.1. Căn cứ vào số vốn thực thanh toán giữa các ngân hàng

a. Thanh toán bù trừ

Với hệ thống thanh toán này, các ngân hàng không được thực hiện công việc thanh toán vốn ngay với nhau. Việc thanh toán này chỉ thực hiện sau một thời gian theo quy định (ví dụ ở Việt Nam, các ngân hàng thực hiện vào cuối ngày). Khi kết thúc thời gian quy định, các ngân hàng chỉ thanh toán với nhau phần chênh lệch phải thu và phải trả. Nếu tổng giá trị các khoản phải thu lớn hơn tổng giá trị các khoản phải trả thì ngân hàng đó sẽ thu về số tiền là phần chênh lệch giữa hai tổng giá trị trên. Còn ngược lại thì ngân hàng đó sẽ phải trả số tiền là phần chênh lệch giữa tổng giá trị các khoản phải trả (lớn hơn) và tổng giá trị các khoản phải thu. Do vậy, khi tham gia hệ thống thanh toán này, các ngân hàng không cần phải có vốn lớn để đảm bảo thanh toán các giao dịch thực tế.

b. Thanh toán từng lần

Với hệ thống thanh toán này, các ngân hàng phải thanh toán vốn với nhau đúng như số thực tế cần thanh toán các giao dịch của khách hàng. Do vậy, các ngân hàng tham gia vào hệ thống này đòi hỏi cần phải có vốn trong thanh toán nhiều hơn. Tuy nhiên, hệ thống thanh toán này có thể đảm bảo tính an toàn cao hơn cho các giao dịch có giá trị lớn hay nhanh chóng hơn đối với các giao dịch khẩn.

6.3.3.2. Căn cứ vào các chủ thể tham gia thanh toán

a. Hệ thống thanh toán giữa các chi nhánh trong cùng một hệ thống ngân hàng

Với hệ thống này, chỉ có các chi nhánh cùng hệ thống ngân hàng tham gia thanh toán qua trung tâm thanh toán của hệ thống. Thông thường mỗi hệ thống ngân hàng sẽ xây dựng một hệ thống thanh toán nội bộ riêng cho việc thanh toán vốn giữa các chi nhánh của mình.

b. Hệ thống thanh toán có sự tham gia của các ngân hàng khác hệ thống

Với hệ thống này, do có sự tham gia của nhiều pháp nhân, nên đòi hỏi các điều kiện, quy định về pháp chế và vốn chặt chẽ hơn. Hệ thống thanh toán này thường bao gồm thanh toán giữa các ngân hàng khác hệ

thống cùng nằm trên một địa bàn tỉnh (thành phố) và khác địa bàn tỉnh (thành phố).

6.3.3.3. Căn cứ vào trình độ công nghệ

a. Thanh toán thủ công

Với hệ thống này, các ngân hàng sẽ thanh toán vốn với nhau thông qua việc giao nhận chứng từ giấy qua đường bưu điện hoặc giao nhận trực tiếp tại trung tâm thanh toán. Với đặc điểm như vậy nên hệ thống này có thời gian thực hiện giao dịch dài hoặc phạm vi địa lý của các ngân hàng tham gia thường hẹp.

b. Thanh toán điện tử

Để thực hiện thanh toán theo hệ thống này bắt buộc các chủ thể tham gia phải áp dụng công nghệ thông tin hay trình độ công nghệ phải ở mức độ cao. Khi tham gia thanh toán vốn với hệ thống thanh toán điện tử, các ngân hàng sẽ chuyển chứng từ điện tử qua mạng điện tử cho nhau. Do vậy, để đảm bảo an toàn, chứng từ điện tử phải được công nhận tính pháp lý về mọi yếu tố. Hệ thống này khắc phục những nhược điểm của hệ thống thanh toán thủ công nói trên.

6.3.3.4. Căn cứ vào hình thức tổ chức thanh toán

a. Thanh toán song biên

Các ngân hàng sẽ tự mở tài khoản tiền gửi thanh toán không kỳ hạn tại lẫn nhau và trực tiếp thanh toán với nhau theo yêu cầu giao dịch của khách hàng. Với hệ thống này các ngân hàng sẽ bị phân tán vốn vì phải mở tài khoản tại nhiều ngân hàng khi có nhu cầu toán cho khách hàng ở nhiều ngân hàng khác nhau.

b. Thanh toán đa biên

Có nghĩa là các ngân hàng sẽ thanh toán vốn với nhau thông qua ngân hàng trung tâm. Với hệ thống này các ngân hàng thành viên chỉ phải mở tài khoản tiền gửi thanh toán không kỳ hạn tại ngân hàng trung tâm.

6.3.4. Các phương thức thanh toán vốn giữa các ngân hàng thương mại

Trên cơ sở phân loại hệ thống thanh toán vốn giữa các ngân hàng ở trên, việc thanh toán vốn giữa các ngân hàng được thực hiện bằng nhiều

cách thức, còn gọi là phương thức thanh toán. Cụ thể là các phương thức sau đây:

6.3.4.1. Phương thức thanh toán bù trừ

Phương thức thanh toán bù trừ là phương thức thanh toán vốn giữa các ngân hàng được thực hiện bằng cách bù trừ tổng số phải thu, phải trả và trên cơ sở đó chỉ thanh toán với nhau số chênh lệch (kết quả bù trừ).

Thanh toán bù trừ phát sinh trên cơ sở các khoản tiền hàng hóa, dịch vụ của khách hàng mở tài khoản ở các ngân hàng khác nhau hoặc thanh toán vốn của bản thân ngân hàng. Thanh toán bù trừ có thể diễn ra giữa hai ngân hàng (thanh toán song biên) hoặc giữa nhiều ngân hàng (thanh toán đa biên) nhưng thường trong cùng địa bàn tỉnh (thành phố). Các ngân hàng tham gia thanh toán bù trừ có thể cùng hoặc khác hệ thống.

Tùy thuộc vào phương pháp trao đổi chứng từ và truyền số liệu, có 2 hình thức:

a. Thanh toán bù trừ giấy (truyền thống)

Các ngân hàng trực tiếp chuyển cho nhau chứng từ giấy tại địa điểm giao nhận chứng từ do ngân hàng chủ trì quy định.

b. Thanh toán bù trừ điện tử

Các ngân hàng chuyển hóa chứng từ giao dịch của khách hàng thành chứng từ điện tử và chuyển cho nhau các lệnh thanh toán này qua mạng điện tử.

✓ Trung tâm chủ trì bù trừ: NHNN

- Giữ tài khoản tiền gửi của các thành viên bù trừ
- Thực hiện quyết toán thanh toán qua tài khoản tiền gửi của các thành viên và tài khoản thanh toán bù trừ mở tại trung tâm chủ trì bù trừ.

✓ Các thành viên bù trừ: các ngân hàng thương mại

Chuyển tiền đi, nhận tiền về qua tài khoản tiền gửi tại trung tâm bù trừ và tài khoản thanh toán bù trừ của đơn vị thành viên.

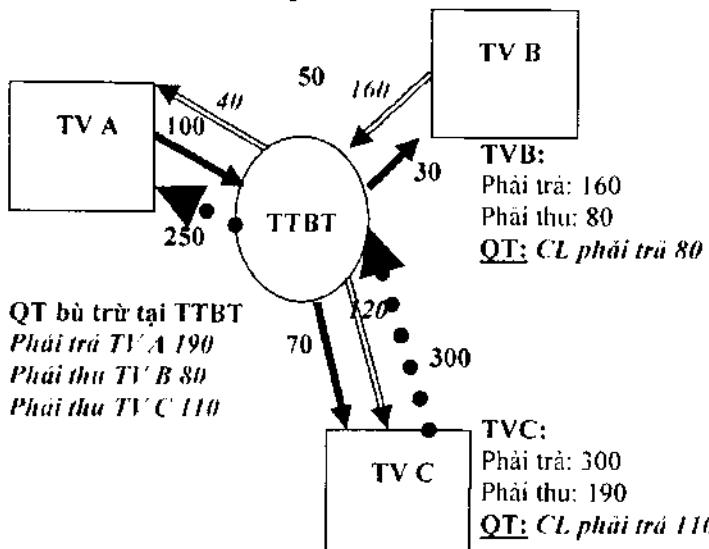
Sơ đồ 6.6: Sơ đồ hệ thống thanh toán bù trừ

TVA:

Phải trả: 100

Phải thu: 290

QT: CL phải thu 190



6.3.4.1. Phương thức thanh toán liên hàng

Là quan hệ thanh toán nội bộ giữa các chi nhánh ngân hàng trong cùng một hệ thống phát sinh trên cơ sở các nghiệp vụ thanh toán không dùng tiền mặt giữa các khách hàng có mở tài khoản tiền gửi thanh toán tại các chi nhánh khác nhau hoặc các nghiệp vụ về chuyển tiền, điều hòa vốn trong nội bộ hệ thống.

Trên thực tế hiện nay tồn tại hai hình thức thanh toán liên hàng:

a. Thanh toán liên hàng truyền thống

- Xử lý chứng từ và kỹ thuật hạch toán bằng phương pháp thủ công.
- Luân chuyển chứng từ giấy thông qua bưu điện dưới hai hình thức: chuyển tiền thường và chuyển tiền điện (điện tín).

b. Thanh toán liên hàng điện tử (còn gọi là chuyển tiền điện tử nội bộ)

Là thanh toán vốn giữa các chi nhánh ngân hàng trong cùng một hệ thống bằng chương trình phần mềm chuyển tiền với sự trợ giúp của hệ thống máy và hệ thống mạng điện tử nội bộ.

✓ Phi tập trung

- Mô hình 2 tầng: Trung tâm thanh toán và các chi nhánh ngân hàng đầu/cuối.

- Mô hình 3 tầng: Trung tâm thanh toán, trung tâm xử lý tinh, các chi nhánh ngân hàng đầu/cuối.

✓ Tập trung

- Toàn bộ tài khoản khách hàng tập trung về Hội sở chính
- Trong hệ thống, không còn ranh giới địa lý

6.3.4.2. Phương thức thanh toán liên ngân hàng

Là phương thức thanh toán giữa các chi nhánh ngân hàng khác hệ thống và không cùng địa bàn tỉnh (thành phố).

Theo sự phát triển của hệ thống ngân hàng, phương thức thanh toán liên ngân hàng trải qua hai hình thức:

a. Thanh toán liên ngân hàng truyền thống

Thanh toán liên ngân hàng truyền thống là hình thức mà việc chuyển chứng từ giữa các chi nhánh ngân hàng được thực hiện bằng cách chuyển chứng từ giấy. Do vậy, để thanh toán theo hình thức này, các chi nhánh ngân hàng thương mại nằm trên địa bàn tỉnh (thành phố) nào phải mở tài khoản tiền gửi thanh toán tại chi nhánh ngân hàng nhà nước tỉnh (thành phố) đó. Việc thanh toán giữa các ngân hàng thương mại được thực hiện thông qua việc thanh toán giữa các chi nhánh ngân hàng nhà nước.

Tuy nhiên, khi nền kinh tế phát triển, hình thức thanh toán này bộc lộ nhiều hạn chế: vốn của ngân hàng thương mại bị phân tán tại các chi nhánh ngân hàng nhà nước; việc chuyển chứng từ giấy mất nhiều thời gian... Do vậy, để hoàn thiện dịch vụ thanh toán, ngân hàng nhà nước và các ngân hàng thương mại cố gắng kết nối với nhau một cách nhanh chóng hơn và an toàn hơn bằng cách xây dựng một hệ thống mạng điện tử.

b. Thanh toán điện tử liên ngân hàng

Thanh toán điện tử liên ngân hàng là hình thức thanh toán mà việc chuyển chứng từ giữa các chi nhánh ngân hàng được thực hiện qua mạng điện tử thông qua ngân hàng nhà nước. Để thực hiện được, ngân hàng nhà nước quy định hệ thống ngân hàng thương mại nào tham gia chi mở một tài khoản tiền gửi thanh toán duy nhất tại Sở giao dịch của ngân hàng nhà nước (Hội sở chính của hệ thống đứng ra mở). Việc thanh toán giữa các chi nhánh

được thực hiện thông qua việc thu hộ, chi hộ giữa chi nhánh và hội sở chính và bù trừ các tài khoản tiền gửi đó của các hệ thống. Hình thức này ra đời giúp khắc phục những hạn chế kẽ trên của hình thức thanh toán truyền thống.

- ✓ Tiêu hệ thống thanh toán giá trị cao/khẩn

Thực hiện thanh toán tổng tức thời: Khi tài khoản đủ số dư thanh toán ngay. Khi tài khoản thiếu số dư sẽ liên tục cập nhật số dư cho đến đủ.

- ✓ Tiêu hệ thống thanh toán giá trị thấp

Thực hiện thanh toán theo hạn mức nợ ròng. Nếu ngân hàng thiếu trong hạn mức phải vay bắt buộc để thực hiện thanh toán. Nếu thiếu quá hạn mức tín dụng sẽ bị phạt và loại ra khỏi hệ thống nếu thiếu nhiều lần.

6.3.4.3. Mở tài khoản tiền gửi lẫn nhau

Phương thức thanh toán này thường được áp dụng giữa các chi nhánh ngân hàng trong cùng hệ thống hoặc giữa các chi nhánh khác hệ thống.

Để thanh toán theo phương thức này, chi nhánh ngân hàng này phải mở tài khoản tiền gửi thanh toán tại chi nhánh ngân hàng kia và ngược lại. Bên cạnh đó, để đảm bảo an toàn trong thanh toán, mẫu dấu của ngân hàng và chữ ký của người có thẩm quyền ra lệnh thanh toán qua tài khoản tiền gửi phải được đăng ký trước với hệ thống.

6.3.4.4. Phương thức ủy nhiệm thu hộ, chi hộ

Đây là phương thức thanh toán giữa hai ngân hàng theo sự thỏa thuận và cam kết với nhau, ngân hàng này sẽ thực hiện thu hộ hoặc chi hộ cho ngân hàng kia trên cơ sở các chứng từ thanh toán của các khách hàng có mở tài khoản tại ngân hàng kia.

Để tiến hành thanh toán, hai ngân hàng phải ký hợp đồng để thống nhất với nhau về nguyên tắc, thủ tục và nội dung thanh toán. Các nghiệp vụ thanh toán thu hộ chi hộ được hạch toán vào tài khoản thu hộ chi hộ giữa các ngân hàng. Theo định kỳ thỏa thuận, hai ngân hàng đối chiếu doanh số phát sinh và số dư tài khoản thu hộ chi hộ để thanh toán cho nhau và tất toán số dư của tài khoản này.

6.4. DỊCH VỤ THANH TOÁN QUỐC TẾ CỦA NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI

6.4.1. Khái niệm thanh toán quốc tế của ngân hàng thương mại

Thanh toán quốc tế là quan hệ thanh toán giữa người chi trả ở nước này với người thụ hưởng ở nước kia thông qua trung gian thanh toán là các ngân hàng ở các nước phục vụ người chi trả và người thụ hưởng.

Thanh toán quốc tế phát sinh trên cơ sở quan hệ kinh tế giữa người thụ hưởng và người chi trả ở các khoảng cách rất xa nhau, khó có đủ thông tin chính xác về nhau; hơn nữa, thanh toán quốc tế ở những nước khác nhau thì các điều kiện về kinh tế, chính trị, phong tục cũng khác nhau. Do vậy, thanh toán quốc tế phải được thực hiện theo thông lệ quốc tế về thanh toán và quy định của từng quốc gia trong từng thời kỳ. Phụ thuộc vào mỗi quan hệ về kinh tế, độ tín nhiệm, loại hàng hóa dịch vụ mua bán, quyền lợi cũng như trách nhiệm... của các bên mà lựa chọn hình thức thanh toán cho phù hợp.

Đối với ngân hàng, việc thanh toán có thể được thực hiện qua tài khoản tiền gửi mở tại các ngân hàng đại lý. Các ngân hàng càng có nhiều quan hệ tiền gửi với nhiều ngân hàng đại lý thì khả năng phục vụ trong thanh toán quốc tế càng tăng lên. Tuy nhiên khi mở tài khoản tiền gửi ở nhiều ngân hàng thì vốn bị phân tán, rủi ro đối tác sẽ cao hơn. Do vậy, các ngân hàng thường mở tài khoản tiền gửi và thanh toán tại những ngân hàng đại lý lớn, có uy tín ở các thị trường có nhiều giao dịch, quan hệ kinh tế để nâng cao hiệu quả sử dụng vốn trong thanh toán quốc tế.

6.4.2. Các phương tiện thanh toán quốc tế

Phương tiện thanh toán thể hiện bằng các chứng từ tài chính được sử dụng trong việc chi trả tiền lắn cho nhau. Hiện nay, trong thanh toán quốc tế, các phương tiện được sử dụng chủ yếu bao gồm: hối phiếu, kỳ phiếu và séc. Tuy nhiên, việc sử dụng công cụ nào còn phụ thuộc vào đặc điểm của giao dịch thương mại, phương thức thanh toán, thỏa thuận giữa người mua người bán và pháp luật của từng nước.

6.4.2.1. Hối phiếu (Draft hoặc Bill of exchange)

a. Khái niệm

Theo Công ước Geneve 1930 về Luật hối phiếu, *Hối phiếu là một tờ mệnh lệnh yêu cầu trả tiền vô điều kiện, do một người ký phát cho người khác, yêu cầu người này: hoặc khi nhìn thấy hối phiếu; hoặc tại một ngày cụ thể trong tương lai; hoặc tại một ngày có thể xác định được trong tương lai, phải trả một số tiền nhất định cho một người nào đó, hoặc theo lệnh của người này trả cho người khác hoặc trả cho người cầm phiếu.*

Theo Luật các công cụ chuyển nhượng Việt Nam, Hối phiếu được định nghĩa như sau: "*Hối phiếu là giấy tờ có giá do người ký phát lập, yêu cầu người bị ký phát thanh toán không điều kiện một số tiền xác định khi có yêu cầu hoặc vào một thời điểm nhất định trong tương lai cho người thu hưởng*".

b. Đặc điểm

✓ Tính trừu tượng của hối phiếu

- Không cần nêu nguyên nhân lập hối phiếu, tức nội dung quan hệ tín dụng của hối phiếu dựa trên cơ sở nào.

- Hiệu lực pháp lý không phụ thuộc vào nguyên nhân sinh ra hối phiếu

- Do có tính trừu tượng nên hối phiếu có thể bị lạm dụng phát hành dưới dạng hối phiếu không, nghĩa là việc phát hành hối phiếu không dựa trên một hợp đồng mua bán thực sự nào, không có hàng hóa làm cơ sở cho hối phiếu.

✓ Tính bắt buộc trả tiền của hối phiếu

Theo pháp luật, người bị ký phát phải trả tiền theo đúng nội dung của hối phiếu, không được viện bất cứ lý do gì để từ chối trả tiền, nghĩa là việc trả tiền không được kèm theo bất cứ điều kiện nào, trừ khi hối phiếu được lập trái với luật điều chỉnh nó.

✓ Tính lưu thông của hối phiếu

Là chứng từ có giá, lại có tính trừu tượng và tính bắt buộc trả tiền, nên hối phiếu có được tính lưu thông, có thể được dùng một hay nhiều lần trong thời hạn của nó để:

- Thanh toán tiền mua hàng hóa hay trả một khoản nợ bất kỳ.
- Chuyển nhượng hối phiếu cho người khác.
- Cầm cổ, thế chấp để vay vốn tại ngân hàng.
- Chiết khấu và tái chiết khấu tại ngân hàng.

6.4.2.2. Kỳ phiếu - Promissory Note (hay còn gọi là Lệnh phiếu)

Kỳ phiếu là một cam kết trả tiền vô điều kiện do người lập phiếu ký phát hứa trả một số tiền nhất định cho một người khác, hoặc trả theo lệnh của người này hoặc trả cho người cầm phiếu.

Nhìn chung, hối phiếu và kỳ phiếu giống nhau về quy tắc lưu thông; các điều mà luật dùng để điều chỉnh hối phiếu cũng được áp dụng tương tự cho một kỳ phiếu.

Hiện nay, trong thương mại quốc tế, người ta thường sử dụng hối phiếu, còn kỳ phiếu hiếm thấy vì lý do sau:

-Hối phiếu do chủ nợ ký phát để đòi nợ, còn kỳ phiếu lại do con nợ ký phát để nhận nợ. Vì chủ nợ ký phát hối phiếu trên cơ sở có một khoản tài sản “Có” nên việc thanh toán được bảo đảm hơn.

-Trong chuyển nhượng, nếu con nợ không trả tiền hối phiếu thì người ký phát (chủ nợ) phải có trách nhiệm thanh toán cho người thụ hưởng, lại càng làm cho hối phiếu được đảm bảo.

-Từ đó, hối phiếu được lưu thông dễ dàng hơn, đặc biệt là trong các nghiệp vụ chuyển nhượng, cầm cổ, thế chấp vay vốn, chiết khấu tại ngân hàng.

6.4.2.3. Séc (Cheque)

Séc là một tờ mệnh lệnh vô điều kiện do một người (chủ tài khoản), ra lệnh cho ngân hàng trích từ tài khoản của mình một số tiền nhất định để trả cho người có tên trên tờ séc, hoặc trả theo lệnh của người này, hoặc trả cho người cầm séc.

Về hình thức, séc là một văn bản giấy, chia thành hai phần có thể tách rời. Phần cuống séc để người phát hành lưu những điều cần thiết. Phần tách rời để trao cho người thụ hưởng.

Séc gồm hai mặt, mặt trước in sẵn tiêu đề để điền các yếu tố bắt buộc của tờ séc, mặt sau dùng để ghi các nội dung về chuyển nhượng và rút tiền mặt.

Séc thường được ngân hàng in sẵn theo mẫu, có những dòng để trống để người phát hành séc điền vào.

6.4.3. Các phương thức thanh toán quốc tế

Phương thức thanh toán quốc tế là một cách thức nhất định để người xuất khẩu thu được tiền nhanh nhất và an toàn nhất; người nhập khẩu trả được tiền và nhận được hàng đầy đủ về số lượng, đúng về chất lượng, đúng thời hạn hợp đồng như đã ký.

Tùy theo từng điều kiện hoàn cảnh cụ thể, các bên đối tác trong quan hệ thương mại quốc tế sẽ lựa chọn và thỏa thuận với nhau cùng sử dụng một phương thức thanh toán quốc tế. Dưới đây là các phương thức thanh toán quốc tế thường sử dụng.

6.4.3.1. Phương thức chuyển tiền (Remittance)

a. Khái niệm

Phương thức chuyển tiền là phương thức thanh toán do người chuyển tiền yêu cầu ngân hàng phục vụ mình chuyển một số tiền nhất định cho người thụ hưởng ở nước ngoài.

b. Các hình thức chuyển tiền

✓ Chuyển tiền bằng thư (Mail Transfer - M/T)

Chuyển tiền bằng thư là hình thức chuyển tiền trong đó lệnh thanh toán của ngân hàng chuyển tiền được thực hiện trong nội dung một bức thư mà ngân hàng này gửi yêu cầu ngân hàng thanh toán thực hiện.

✓ Chuyển tiền bằng điện (Telegraphic Transfer - T/T)

Chuyển tiền bằng điện là hình thức chuyển tiền, trong đó lệnh thanh toán của ngân hàng chuyển tiền được thể hiện trong nội dung một bức điện mà ngân hàng này gửi ngân hàng thanh toán thông qua truyền tin của mạng viễn thông (ví dụ mạng SWIFT).

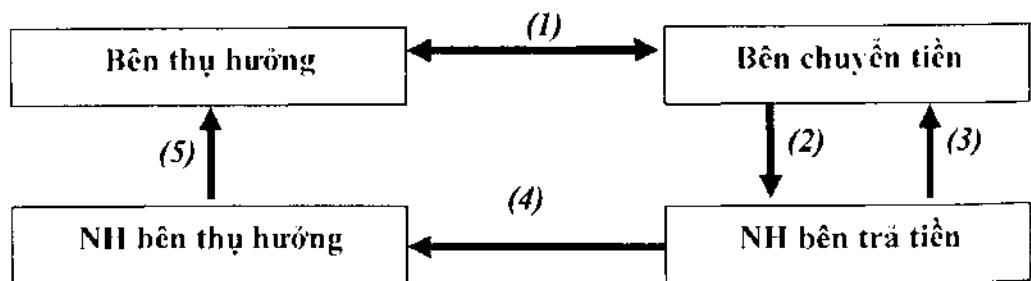
Trong hai hình thức chuyển tiền trên, phí chuyển tiền bằng thư thấp hơn chuyển tiền bằng điện nhưng lại chậm hơn rất nhiều so với chuyển tiền bằng điện.

Thanh toán chuyển tiền là phương thức thanh toán đơn giản, thanh toán trực tiếp giữa người chuyển tiền và người thụ hưởng. Phương thức

chuyển tiền chủ yếu để thanh toán phi ngoại thương và ngân hàng chỉ tham gia với vai trò trung gian chuyển tiền để hưởng phí dịch vụ, ngân hàng không bị ràng buộc gì trách nhiệm đối với người chuyển tiền và người thụ hưởng.

Cơ sở pháp lý của nghiệp vụ chuyển tiền là chế độ quản lý ngoại hối của từng quốc gia trong từng thời kỳ. Việc chuyển tiền phải tuân thủ đúng các quy định trong chế độ quản lý ngoại hối.

Sơ đồ 6.7: Quy trình chuyển tiền quốc tế



6.4.3.2. Phương thức nhờ thu (*Collection of payment*)

a. Khái niệm

Phương thức thanh toán nhờ thu (hay còn gọi là ủy thác thu) là phương thức thanh toán trong đó nhà xuất khẩu sau khi đã hoàn thành việc

cung ứng hàng hóa dịch vụ cho nhà nhập khẩu sẽ ủy thác cho ngân hàng phục vụ mình thu hộ tiền hàng hóa dịch vụ từ nhà nhập khẩu.

b. Các hình thức nhờ thu

✓ **Nhờ thu phiếu trọn (Clean collection)**

Là phương thức thanh toán trong đó bên xuất khẩu ủy thác cho ngân hàng phục vụ mình thu hộ tiền từ bên nhập khẩu căn cứ vào hối phiếu do chính bên xuất khẩu lập ra. Các chứng từ thương mại có liên quan đến giao dịch bên xuất khẩu đã chuyển giao trực tiếp cho bên nhập khẩu, không qua ngân hàng.

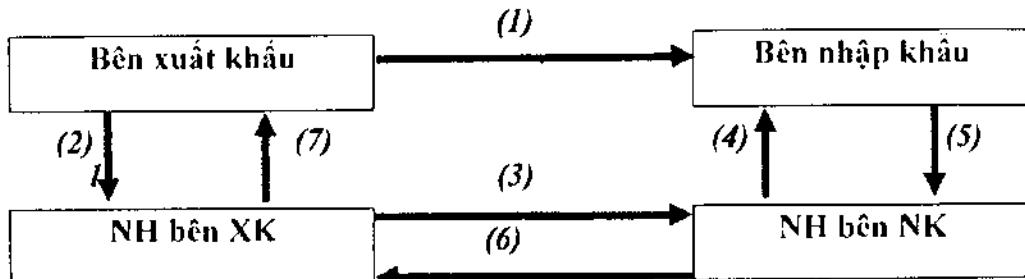
✓ **Nhờ thu kèm chứng từ (Documentary Collection)**

Là phương thức thanh toán, trong đó bên xuất khẩu ủy nhiệm cho ngân hàng thu hộ tiền từ bên nhập khẩu không chỉ căn cứ vào hối phiếu mà còn căn cứ vào bộ chứng từ hàng hóa gửi kèm theo với điều kiện nếu bên nhập khẩu trả tiền hoặc chấp nhận trả tiền (đối với hối phiếu có kỳ hạn) thì sẽ trao bộ chứng từ cho bên nhập khẩu nhận hàng.

Phương thức nhờ thu phiếu trọn không đảm bảo quyền lợi cho bên xuất khẩu vì giữa nhận hàng và thanh toán tiền của bên nhập khẩu không có sự ràng buộc với nhau. Nhờ thu kèm chứng từ đảm bảo quyền lợi cho bên xuất khẩu hơn vì đã có sự ràng buộc chặt chẽ giữa việc thanh toán và nhận hàng của bên nhập khẩu.

Vai trò của ngân hàng không chỉ còn là trung gian đơn thuần mà còn là người định đoạt việc nhận hàng của bên nhập khẩu. Tuy nhiên, ngân hàng vẫn chưa khống chế được việc thực hiện nghĩa vụ trả tiền của bên nhập khẩu, do đó ở một chứng mực nhất định nào đó, quyền lợi của bên xuất khẩu vẫn chưa thực sự được đảm bảo (chẳng hạn bên mua thiếu thiện chí, chậm trả thanh toán). Với đặc điểm như vậy, trên thực tế nhờ thu ít được sử dụng.

Sơ đồ 6.8: Quy trình thanh toán nhờ thu



(1) Bên xuất khẩu giao hàng hóa cho bên nhập khẩu

(2) Sau khi giao hàng hóa, căn cứ vào chứng từ hàng hóa, bên xuất khẩu lập bộ chứng từ gửi tới ngân hàng của mình (NH bên xuất khẩu) nhờ thu.

(3) Ngân hàng bên xuất khẩu sau khi kiểm soát bộ chứng từ thì chuyển sang ngân hàng bên nhập khẩu.

(4) Ngân hàng bên nhập khẩu thông báo cho khách hàng (bên nhập khẩu) của mình biết.

(5) Bên nhập khẩu đến ngân hàng làm thủ tục thanh toán.

(6) Sau khi thanh toán, ngân hàng bên nhập khẩu chuyển tiền sang cho ngân hàng bên xuất khẩu.

(7) Sau khi thanh toán cho bên xuất khẩu, ngân hàng bên xuất khẩu thông báo cho khách hàng.

6.4.3.3. Phương thức tín dụng chứng từ (Letter of credit - L/C)

a. Khái niệm

Thư tín dụng là một văn bản cam kết dùng trong thanh toán, trong đó một ngân hàng (ngân hàng người nhập khẩu) theo yêu cầu của một khách hàng (người nhập khẩu) viết ra cam kết trả cho người thứ ba hoặc bất cứ người nào theo lệnh của người thứ ba một số tiền nhất định, trong một kỳ hạn nhất định với điều kiện người này thực hiện đúng và đầy đủ các điều khoản ghi trong thư tín dụng.

Trong phương thức tín dụng chứng từ, ngân hàng không chỉ là người trung gian thu hộ, chỉ hộ mà còn:

- Là người đại diện cho nhà nhập khẩu thanh toán tiền hàng cho nhà xuất khẩu, bảo đảm cho nhà xuất khẩu nhận được khoản tiền tương ứng với hàng hóa mà họ đã cung ứng.

- Là người bảo đảm cho nhà nhập khẩu nhận được số lượng và chất lượng hàng do bộ chứng từ đại diện và tương ứng với số tiền mình bỏ ra.

Nhà nhập khẩu có cơ sở để tin chắc rằng, ngân hàng sẽ không trả tiền trước khi nhà xuất khẩu giao hàng, bởi vì điều này đòi hỏi nhà xuất khẩu phải xuất trình bộ chứng từ gửi hàng. Trong khi đó, nhà xuất khẩu tin chắc rằng sẽ nhận được tiền hàng xuất khẩu nếu anh ta trao cho ngân hàng một thư tín dụng bộ chứng từ đầy đủ và phù hợp với quy định của L/C.

Phương thức thanh toán bằng thư tín dụng là phương thức thanh toán rất thông dụng, khôi lưỡng thanh toán ngày càng rộng lớn do đã đảm bảo được quyền lợi của nhà xuất khẩu và nhà nhập khẩu. Hiện nay, thanh toán bằng thư tín dụng được thực hiện theo “Các quy tắc và thực hành thống nhất về tín dụng chứng từ” ấn phẩm số 600, bản sửa đổi năm 2007 (UCP 600) do Phòng Thương mại quốc tế ban hành.

b. Các nội dung chủ yếu của L/C

- Hình thức L/C: Số hiệu L/C, địa điểm mở L/C, ngày mở, loại L/C, Tên và địa chỉ các bên liên quan, số tiền của L/C, thời hạn hiệu lực của L/C, những điều kiện quy định về chứng từ hàng hóa khi xuất trình để thanh toán L/C, những điều kiện quy định liên quan đến hàng hóa và gửi hàng, những quy định đặc biệt khác (nếu có).

- Các loại chứng từ cần thiết của L/C: Hối phiếu (Draft), chứng từ hàng hóa (hóa đơn thương mại (Invoice), giấy chứng nhận phẩm chất (Certificate of quality), giấy chứng nhận số lượng (Certificate of weight), chứng từ vận tải (Transport documents), chứng từ bảo hiểm (Insurance policy), giấy chứng nhận xuất xứ (Certificate of origin), chứng nhận xét nghiệm (Certificate of analysis), chứng nhận vệ sinh phòng dịch (Certificate of sanitary health), chứng nhận kiểm tra (Certificate of inspection), chứng nhận hạn ngạch xuất khẩu (Export quota certificate).

c. Các loại thư tín dụng

✓ Xét về phương diện nghĩa vụ và trách nhiệm

- Thư tín dụng có thể hủy ngang

- Thư tín dụng không thể hủy ngang

✓ Xét theo phương diện thanh toán

- Thư tín dụng trả ngay

- Thư tín dụng trả chậm

✓ Ngoài ra còn một số loại thư tín dụng khác

- Thư tín dụng không hủy ngang miễn truy đòi

- Thư tín dụng chuyển nhượng

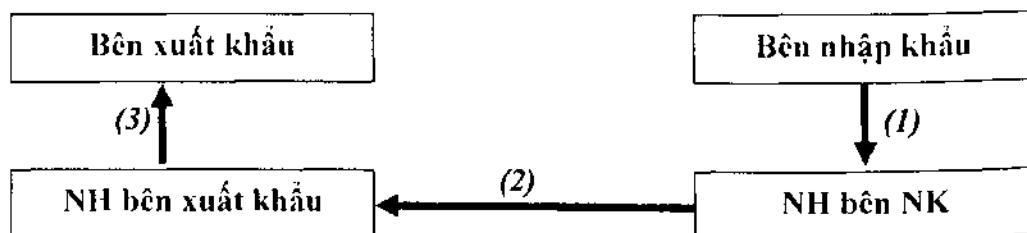
- Thư tín dụng tuần hoàn

- Thư tín dụng giáp lưng

- Thư tín dụng có điều khoản đó

- ...

Sơ đồ 6.9: Quy trình mở L/C

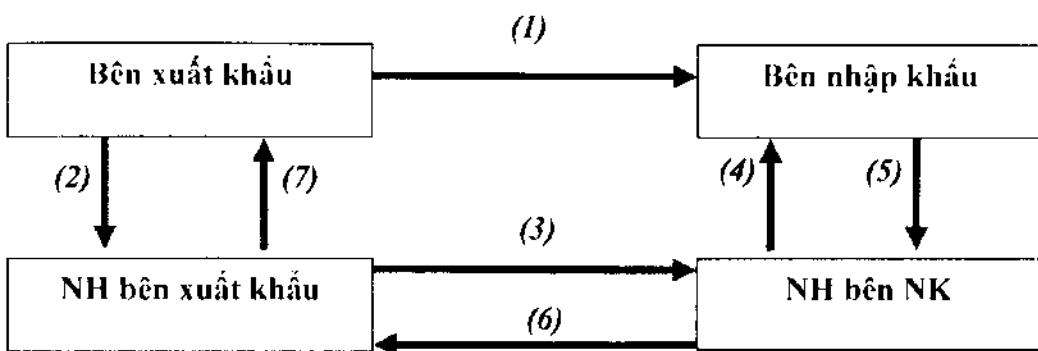


(1) Bên nhập khẩu đến ngân hàng nhờ ngân hàng mở thư tín dụng

(2) Sau khi mở thư tín dụng, ngân hàng bên nhập khẩu (ngân hàng mở L/C) thông báo cho ngân hàng bên xuất khẩu (ngân hàng thông báo L/C)

(3) Ngân hàng bên xuất khẩu thông báo cho nhà xuất khẩu

Sơ đồ 6.10: Quy trình thanh toán L/C



- (1) Bên xuất khẩu chuyển hàng hóa cho bên nhập khẩu
- (2) Căn cứ vào chứng từ hàng hóa và thông báo mở L/C, bên xuất khẩu lập bộ chứng từ thanh toán theo L/C và gửi vào ngân hàng của mình (Ngân hàng bên xuất khẩu) nhờ thu hộ
- (3) Sau khi kiểm soát bộ chứng từ, ngân hàng bên xuất khẩu gửi bộ chứng từ nhờ ngân hàng bên nhập khẩu thu hộ
- (4) Ngân hàng bên nhập khẩu khi nhận được bộ chứng từ sẽ thông báo cho bên nhập khẩu
- (5) Bên nhập khẩu đến ngân hàng làm thủ tục thanh toán cho bên xuất khẩu
- (6) Sau khi thanh toán xong, ngân hàng bên nhập khẩu chuyển tiền ra nước ngoài cho ngân hàng bên xuất khẩu
- (7) Sau khi thanh toán cho bên xuất khẩu, ngân hàng bên xuất khẩu thông báo cho bên xuất khẩu

Các thuật ngữ quan trọng

Thanh toán	Thanh toán qua ngân hàng	Hình thức thanh toán
Ủy nhiệm chi	Thanh toán không dùng tiền mặt	Thanh toán quốc tế
Séc	Thanh toán liên hàng	Ủy nhiệm thu (nhờ thu)
Thẻ	Phương thức thanh toán vốn	Thanh toán bù trừ
Hối phiếu	Thanh toán liên ngân hàng	Thư tín dụng

Câu hỏi ôn tập

1. Phân tích vai trò của thanh toán không dùng tiền mặt. Anh (chị) có nhận xét gì về thực trạng thanh toán không dùng tiền mặt ở Việt Nam hiện nay? Để mở rộng hơn nữa thanh toán không dùng tiền mặt ở Việt Nam, hệ thống ngân hàng nói riêng hay chính phủ nói chung cần phải tạo lập những điều kiện gì?
2. Phân biệt Ủy nhiệm chi và Ủy nhiệm thu; Ủy nhiệm chi và Séc.
3. Phân tích ý nghĩa của việc tổ chức tốt công tác thanh toán giữa các ngân hàng
4. Phân tích tác động của công nghệ thông tin tới công tác thanh toán vốn giữa các ngân hàng.
5. Phân tích vai trò của thanh toán quốc tế đối với ngân hàng.
6. Trong thanh toán quốc tế thường sử dụng những phương tiện thanh toán gì? Phân biệt các phương tiện thanh toán đó.
7. Các phương thức thanh toán quốc tế phổ biến mà ngân hàng thường sử dụng? Trình bày ưu điểm và hạn chế của từng phương thức thanh toán quốc tế.

Chương 7

ĐỊNH GIÁ CÁC DỊCH VỤ NGÂN HÀNG

Ngân hàng thương mại cung cấp các dịch vụ tài chính cho nền kinh tế như huy động tiền gửi, cho vay, bảo lãnh, thanh toán, mua bán ngoại tệ... với "giá" nhất định: đó là lãi suất, phí, tỷ giá.

Định giá các dịch vụ là nội dung quan trọng trong hoạt động của ngân hàng, ảnh hưởng trực tiếp tới thu nhập và chi phí của ngân hàng, quyết định khả năng chiếm lĩnh thị trường, khả năng phát triển của ngân hàng.

Chương Định giá các dịch vụ của ngân hàng thương mại tập trung nghiên cứu các loại lãi suất, phí, phương pháp xác định lãi suất và phí cho sản phẩm của ngân hàng thương mại.

7.1. CÁC LOẠI GIÁ SẢN PHẨM CỦA NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI

Ngân hàng phải trả lãi cho khách hàng về phần lớn nguồn tiền mà ngân hàng huy động được, cấu thành chi phí của ngân hàng và yêu cầu khách hàng cũng phải trả lãi và phí cho các sản phẩm mà ngân hàng cung cấp, cấu thành thu nhập của ngân hàng. Do tính chất và yêu cầu về các sản phẩm, giá các sản phẩm của ngân hàng rất đa dạng cho phép ngân hàng tiếp cận với hàng triệu khách hàng khác nhau với nhu cầu khác nhau.

Giá các sản phẩm của ngân hàng có thể chia thành hai loại chính: Lãi suất và phí.

7.1.1. Lãi suất (năm)

Lãi suất là tỷ lệ (%) của số lãi trên gốc trong thời gian nhất định (1 năm). Ví dụ, lãi suất tiền gửi là 12%/ năm. Nếu khách hàng gửi vào ngân hàng 100 triệu, với thời hạn 6 tháng, thì ngân hàng sẽ phải trả số tiền lãi cho khách khi đến hạn là:

$$100 \text{ triệu} \times 6 \text{ tháng} \times 12\% / 12 = 6 \text{ triệu}$$

a. Lãi suất huy động và lãi suất tín dụng

Lãi suất huy động là các loại lãi suất ngân hàng trả cho nguồn huy động bao gồm lãi suất tiền gửi giao dịch, tiết kiệm, lãi suất vay trên thị trường liên ngân hàng...

Lãi suất tín dụng như lãi suất chiết khấu, lãi suất cho vay... Để đảm bảo thu nhập ròng dương, lãi suất huy động bình quân phải nhỏ hơn lãi suất tín dụng bình quân.

b. Lãi suất ngắn hạn và lãi suất trung dài hạn

Lãi suất được phân biệt theo thời hạn của sản phẩm. Thời hạn càng dài rủi ro càng lớn, do vậy lãi suất suất dài hạn thường cao hơn ngắn hạn.

c. Lãi suất cố định, thả nổi, hoặc hỗn hợp

Ngân hàng có thể sử dụng Lãi suất cố định, thả nổi, hoặc hỗn hợp trong các hợp đồng.

✓ Lãi suất cố định

Là lãi suất được định trước trong hợp đồng và không thay đổi trong suốt thời gian của hợp đồng. Lãi suất cố định giúp cho ngân hàng và khách hàng biết trước số lãi (thu được hoặc phải trả), tuy nhiên có thể tạo ra rủi ro lãi suất khi lãi suất thị trường thay đổi lớn.

Ví dụ, ngân hàng cho vay 100 triệu, thời hạn 12 tháng, lãi suất 12%/năm, trả lãi 2 lần trong kỳ

$$\text{Lãi 6 tháng đầu} = 100 \text{ triệu} \times 12\% / 2 = 6 \text{ triệu}$$

$$\text{Lãi 6 tháng sau} = 100 \text{ triệu} \times 12\% / 2 = 6 \text{ triệu}$$

✓ Lãi suất thả nổi

Là lãi suất trong hợp đồng thay đổi theo lãi suất thị trường. Khi ngân hàng áp dụng lãi suất thả nổi, lãi được tính theo lãi suất thị trường vào thời điểm tính lãi. Lãi suất thả nổi có thể hạn chế rủi ro lãi suất cho ngân hàng, tuy nhiên lại gây khó khăn cho khách hàng trong việc lập kế hoạch đầu tư và vì vậy có thể gây rủi ro cho khách hàng.

Ví dụ, ngân hàng cho vay 100 triệu, thời hạn 12 tháng, trả lãi 2 lần trong kỳ, lãi suất thả nổi.

Nếu lãi suất cho vay ngắn hạn của ngân hàng vào 30/6 là 12% thì

Lãi 6 tháng đầu = 100 triệu x 12%/2 = 6 triệu

Nếu lãi suất cho vay ngắn hạn của ngân hàng vào 31/12 là 14% thì

Lãi 6 tháng sau = 100 triệu x 14%/2 = 7 triệu

Trong nhiều trường hợp ngân hàng thà nỗi theo một lãi suất nào đó như SIBOR. Ví dụ, ngân hàng cho vay 100 tr, thời hạn 12 tháng, trả lãi 2 lần trong kỳ, lãi suất thà nỗi = SIBOR + 2%. Ngân hàng sẽ lấy SIBOR 2 ngày làm việc trước đó để tính lãi suất cho vay.

Nếu SIBOR ngày 28/6 là 4% thì lãi suất cho vay ngắn hạn của ngân hàng vào 30/6 là 6%. Nếu SIBOR ngày 29/12 là 5,25% thì lãi suất cho vay ngắn hạn của ngân hàng vào 31/12 là 7,25%

Lãi suất thà nỗi thường được áp dụng trong quan hệ giữa các tổ chức tín dụng trên thị trường tiền tệ liên ngân hàng hoặc trong cho vay trung và dài hạn. Trong những năm gần đây, trước bối cảnh của thị trường tài chính quốc tế và tính liên kết ràng buộc ngày càng tăng giữa các trung gian tài chính, ngân hàng có xu hướng mở rộng phạm vi áp dụng lãi suất thà nỗi trong quan hệ tài trợ cho khách hàng.

✓ **Lãi suất hỗn hợp**

Là sự kết hợp giữa lãi suất thà nỗi và cố định: cố định trong một số lần trả lãi và thay đổi sau một số lần trả lãi. Ví dụ, ngân hàng cho vay 5 năm, thu lãi 3 tháng một lần. Ngân hàng áp dụng lãi suất hiện hành cho năm thứ nhất (cố định trong 1 năm) và sẽ thay đổi lãi suất trong từng năm tiếp theo. Lãi suất hỗn hợp thường được áp dụng cho các khoản huy động và tài trợ trung và dài hạn.

d. *Lãi suất trần và sàn*

Lãi suất trần là mức lãi suất cao nhất. Lãi suất sàn là mức lãi suất thấp nhất.

- Trước hết lãi suất trần và sàn có thể do Ngân hàng trung ương đặt ra và bắt buộc ngân hàng thương mại phải tuân thủ. Để hạn chế các ngân hàng cạnh tranh đẩy giá tiền gửi lên quá cao có thể gây ra khủng hoảng thanh khoản (hoặc độc quyền hạ giá tiền gửi gây tổn hại cho người tiết kiệm), Ngân hàng trung ương quy định lãi suất trần và sàn. Tương tự như vậy đối với lãi suất tín dụng. Lãi suất trần và sàn loại này phản ánh sự can thiệp trực

tiếp của Ngân hàng trung ương vào chính sách lãi suất của ngân hàng thương mại.

- Thứ hai, lãi suất trần và sàn do ngân hàng thương mại đặt ra (trong các hợp đồng tài chính). Nếu ngân hàng đang áp dụng lãi suất thả nổi và cho rằng lãi suất có xu hướng tăng, ngân hàng có thể bán hợp đồng *trần lãi suất cho vay*, tức là lãi suất cho vay cao nhất mà khách hàng phải trả; nếu lãi suất có xu hướng giảm, ngân hàng bán *hợp đồng sàn lãi suất tiền gửi*, tức là lãi suất thấp nhất mà khách hàng được hưởng. Hợp đồng lãi suất này nhằm hạn chế rủi ro lãi suất đối với khách hàng.

e. *Lãi suất thông thường (phổ biến) và lãi suất ưu đãi*

✓ Lãi suất thông thường được áp dụng phổ biến cho đa số khách hàng của ngân hàng, đảm bảo cho ngân hàng trang trải chi phí và có thu nhập rộng cần thiết.

✓ *Lãi suất ưu đãi*

- Lãi suất ưu đãi do Nhà nước quy định.

Nhà nước quy định đối với những khách hàng, ngành, vùng đặc biệt như ngành cần khuyến khích, các vùng có nhiều khó khăn.... Khi có chính sách ưu đãi lãi suất, Nhà nước có thể có chính sách cấp bù lãi suất cho tổ chức tín dụng.

- Lãi suất ưu đãi do ngân hàng thương mại quy định.

Ngân hàng thương mại đặt lãi suất ưu đãi áp dụng cho những khách hàng lớn, có uy tín. Lãi suất này thấp hơn lãi suất thông thường (phổ biến) song vẫn đảm bảo thu nhập rộng cho ngân hàng do khách hàng không có rủi ro hoặc mức vay rất lớn...

g. *Lãi suất nội tệ, ngoại tệ:*

Lãi suất áp dụng cho nội tệ và ngoại tệ do các loại tiền khác nhau thường có cung cầu và mức độ rủi ro khác nhau. Tại nhiều nước, trong có Việt Nam, ngoại tệ mạnh (đô la Mỹ) được sử dụng trong thanh toán trong nước và quốc tế.

h. *Lãi suất cơ sở (Lãi suất cơ bản) của NHTM*

- Lãi suất cơ sở (lãi suất cơ bản) là lãi suất tín dụng áp dụng cho khách hàng tốt nhất (rủi ro bằng không).

- Ngân hàng có thể xây dựng lãi suất lãi suất cho vay với khách hàng tốt nhất theo phương pháp tổng hợp chi phí với rủi ro bằng không hoặc sử dụng nhiều loại lãi suất tham chiếu (ví dụ lãi suất của ngân hàng lớn, lãi suất trên thị trường liên ngân hàng, lãi suất tái chiết khấu của Ngân hàng Trung ương...) làm lãi suất cơ sở. Lựa chọn lãi suất nào làm lãi suất cơ sở là tùy thuộc vào mối liên hệ của ngân hàng với thị trường tài chính trong khu vực và sự phát triển của thị trường tài chính khu vực đó.

- Trước những năm 70, các ngân hàng lớn sử dụng lãi suất gốc (lãi suất huy động đối với các nguồn tiền chính của ngân hàng) làm lãi suất cơ sở. Sau những năm 70, với sự phát triển cao của thị trường tài chính, độ nhạy cảm lãi suất lớn, các ngân hàng ở trung tâm tiền tệ thường có xu hướng sử dụng lãi suất cho vay trên thị trường liên ngân hàng làm lãi suất cơ sở. Sự vận động này bắt đầu bởi cạnh tranh về lãi suất từ phía mở rộng thị trường giấy nợ và từ các ngân hàng nước ngoài. Tuy nhiên lãi suất gốc vẫn là cơ sở của việc đặt giá cho phần lớn các khoản cho vay nhỏ.

7.1.2. Phí và chênh lệch giá

- Bên cạnh lãi suất, ngân hàng thu phí/ hoặc trả phí đối với một số dịch vụ ngân hàng. Phí thường được tính theo tỷ lệ phần trăm trên quy mô sản phẩm. Ví dụ phí bảo lãnh là 0,3% trên số tiền bảo lãnh. Nếu ngân hàng cam kết bảo lãnh số tiền 100 triệu, thì phí ngân hàng thu là:

$$100 \text{ triệu} \times 0,3\% = 0,3 \text{ triệu}$$

Phí cũng có thể được tính bằng số tuyệt đối trong những trường hợp như số phí tối đa, số phí tối thiểu, phí thuê két, phí tư vấn... Phí thường được áp dụng cho hầu hết dịch vụ của ngân hàng như thanh toán, mua bán hộ, bảo lãnh, cho vay...

Trong hoạt động tín dụng (cho vay, bảo lãnh ...) ngân hàng thường sử dụng phí bên cạnh lãi suất để bù đắp một phần chi phí của ngân hàng và phần ảnh sự phân biệt về chi phí giữa các dịch vụ.

Trong hoạt động huy động vốn ngân hàng thường sử dụng phí để khuyến mại, cạnh tranh.

- Một số dịch vụ mua bán hộ diễn ra liên tục, ví dụ mua bán ngoại tệ, ngân hàng không trực tiếp thu phí riêng biệt đối với người mua, hoặc người bán. "Giá" dịch vụ này chính là chênh lệch giá mua bán ngoại tệ.

7.2. ĐỊNH GIÁ CÁC SẢN PHẨM CỦA NGÂN HÀNG

7.2.1. Những nhân tố tác động đến giá sản phẩm

a. Thu nhập ròng dự tính của ngân hàng

Thu nhập của ngân hàng phụ thuộc vào quy mô hoạt động, lãi suất và phí. Doanh thu sau khi trừ chi phí là thu nhập ròng, là cơ sở để chia cổ tức và tích luỹ. Thu nhập ròng cao và gia tăng là mục tiêu của ngân hàng thương mại. Định giá bán thấp có thể tăng tính cạnh tranh, mở rộng quy mô, tuy nhiên có thể sẽ hạn chế thu nhập của ngân hàng nếu việc gia tăng quy mô không bù đắp được việc giảm giá. Do vậy mục tiêu tối đa hoá thu nhập ròng luôn là nhân tố quyết định tới giá các sản phẩm.

b. Cạnh tranh

Giá sản phẩm của ngân hàng là một bộ phận cấu thành chất lượng sản phẩm. Do hàm lượng bí quyết công nghệ trong sản phẩm của ngân hàng không cao, độ thoả mãn của sản phẩm của ngân hàng đối với khách hàng được quyết định chủ yếu bởi chất lượng phục vụ và giá. Với sự hỗ trợ của công nghệ thông tin, cũng như quá trình tự do hoá thị trường tài chính của nhiều quốc gia, độ nhạy cảm đối với giá các sản phẩm của ngân hàng ngày càng gia tăng. Đó là điều kiện để các ngân hàng đẩy mạnh cạnh tranh thông qua giá (và phi giá). Định giá sản phẩm đúng, kịp thời và đa dạng sẽ thúc đẩy tính cạnh tranh của ngân hàng trên thị trường, cho phép ngân hàng thu hút được nhiều khách hàng, tăng thu nhập; đồng thời cạnh tranh giữa các đối thủ buộc ngân hàng phải áp dụng mức giá thị trường.

c. Rủi ro

Tồn thắt là không tránh khỏi trong hoạt động mang đầy tính rủi ro của ngân hàng. Những tồn thắt đến một mức độ nào đó có thể dẫn đến sự phá sản. Để hạn chế ảnh hưởng xấu của tồn thắt đến hoạt động của ngân hàng, dự phòng tồn thắt được thiết lập và hàng kỳ, ngân hàng trích dự phòng tồn thắt, tính vào chi phí của ngân hàng. Do vậy rủi ro dự tính có ảnh hưởng lớn tới giá sản phẩm.

d. Ôn định vĩ mô

Lạm phát, thay đổi tỷ giá, xu hướng giá tăng tiết kiệm và đầu tư cũng ảnh hưởng tới giá sản phẩm của ngân hàng.

7.2.2. Phương pháp định giá

7.2.2.1. Phương pháp tổng hợp Chi phí và Thu nhập

Phương pháp tổng hợp Chi phí & Thu nhập còn được gọi là mô hình đặt giá rộng. Nội dung chính của phương pháp này là định giá cho các sản phẩm trên cơ sở tổng hợp chi phí và mức thu nhập sau thuế cần thiết. Phương pháp này có thể áp dụng đối với cả sản phẩm tiền gửi, tín dụng và thanh toán và có thể được tính cho từng loại sản phẩm.... Chi phí và thu nhập được tính toán dựa trên các yếu tố thị trường và khả năng chấp nhận của thị trường. Trong tình trạng cạnh tranh kém, giá sản phẩm sẽ mang tính áp đặt, độc quyền của nhóm ngân hàng lớn.

Mô hình định giá rộng áp dụng cho những khách hàng không muốn ràng buộc chặt chẽ toàn bộ nhu cầu của họ về dịch vụ của ngân hàng vào một ngân hàng, tức là không cần thiết phải tạo ra mối quan hệ đặc biệt. Đặt giá rộng là phù hợp với họ trong môi trường cạnh tranh với những người cho vay khác. Đặt giá rộng cũng thích hợp với những khách hàng ít sử dụng, hoặc sử dụng không đa dạng các dịch vụ ngân hàng.

7.2.2.2. Phương pháp định giá cá biệt

Phương pháp định giá cá biệt hay còn gọi là mô hình đặt giá hẹp. Nội dung chính của phương pháp này là định giá trên cơ sở tính toán thu nhập và chi phí riêng đối với loại khách hàng, hoặc từng mục tiêu cần phân biệt, trên cơ sở mối quan hệ tổng thể của khách hàng đó với ngân hàng, nhằm tạo ra các mức giá riêng cho những khách hàng cụ thể, hoặc trong những giai đoạn, những thị trường cụ thể.

Phương pháp này khắc phục nhược điểm của phương pháp Tổng hợp Chi phí - Thu nhập. Phương pháp định giá chi phí - thu nhập đã không tính đến tính riêng biệt của mỗi khách hàng khi sử dụng sản phẩm của khách hàng, tính riêng biệt của thị trường hoặc mục tiêu chiến lược của từng giai đoạn.

Tuy nhiên việc mở rộng thành phần sử dụng giá cá biệt sẽ tạo cho ngân hàng những khó khăn nhất định. Trước hết công tác thống kê phải rất chi tiết và chính xác, phải có hệ thống biểu mẫu, sổ sách, tài khoản để theo dõi; thứ hai, định giá các biệt một mặt sẽ có tác dụng cuốn hút các khách

hàng lớn, an toàn (hướng giá tốt) song mặt khác lại hạn chế lôi cuốn các loại khách hàng khác (phải chấp nhận giá không tốt so với giá của các ngân hàng khác). Do vậy chính sách phân biệt giá của ngân hàng phải tính đến mục tiêu tăng trưởng khách hàng và tăng thu nhập.

a. Định giá cá biệt trên mỗi quan hệ tổng thể với khách hàng

Ngân hàng thường định giá cá biệt - lãi suất và phí sử dụng vốn thấp hơn, hoặc lãi suất tiền gửi cao hơn - cho các khách hàng lớn, các khách hàng an toàn hoặc truyền thống. Những khách hàng này có thể có quy mô tiền gửi hoặc quy mô vay lớn vì vậy có chi phí trên một đơn vị tiền gửi (vay) thấp. Những khách hàng truyền thống sẽ giảm chi phí phân tích tín dụng hoặc giảm rủi ro.

Ví dụ, nếu người vay có quy mô vay lớn thì tỷ lệ chi phí phân tích tín dụng tính trên quy mô sẽ giảm hơn người vay nhỏ; nếu cho vay tiêu dùng thế chấp bằng trái phiếu chính phủ hoặc sổ tiết kiệm thì độ an toàn sẽ cao hơn thế chấp bằng bất động sản... Việc định giá cá biệt là cách thức buộc người sử dụng sản phẩm của ngân hàng phải trả giá đúng với chất lượng của sản phẩm đó. Với các khách hàng này, định giá cá biệt sẽ tạo ưu tiên, từ đó sẽ khuyến khích khách hàng sử dụng nhiều dịch vụ hơn, gắn bó với ngân hàng hơn và trong dài hạn họ sẽ tạo ra thu nhập lớn hơn cho ngân hàng.

b. Định giá cá biệt nhằm mục tiêu trọng điểm

Mỗi ngân hàng đều xây dựng mục tiêu trọng điểm trong chiến lược hoạt động. Mục tiêu trọng điểm có thể gắn với lợi thế và duy trì lợi thế so sánh của ngân hàng, hoặc tạo ra lợi thế so sánh đó. Định giá nhằm mục tiêu trọng điểm là xác định giá mang lại lợi thế so sánh cho khách hàng qua đó ngân hàng mong muốn thu hút các cá nhân và doanh nghiệp gửi tiền hoặc vay tiền và sử dụng các dịch vụ khác.

Ví dụ, để tạo thị trường cho vay mới (mà hiện đang có ít ngân hàng tham dự), ngân hàng A mở rộng hoạt động môi giới mua bán địa ốc. Ngân hàng cung cấp các thông tin miễn phí về các căn nhà đang cần mua bán. Sau đó nhu cầu vay để mua nhà sẽ được ngân hàng đáp ứng. Mục tiêu trọng điểm của ngân hàng B là phục vụ xuất nhập khẩu, do đó phí dịch vụ, hoặc giá mua bán ngoại tệ thường ở mức thấp so với nhiều ngân hàng khác.

c. Định giá cá biệt nhằm mục tiêu xâm nhập thị trường

Mở rộng thị trường là mục tiêu phát triển của ngân hàng. Khi xâm nhập thị trường mới, ngân hàng thường phải đối đầu với nhiều khó khăn, đặc biệt là sự quen thuộc của khách hàng với các tổ chức tài chính trước đó. Một trong các biện pháp là đặt giá huy động cao hơn, hoặc đặt giá tín dụng và các dịch vụ khác thấp hơn các ngân hàng khác. Ngân hàng hy vọng rằng sự gia tăng nhanh chóng tiền gửi và của những khoản tín dụng sẽ bù đắp một phần sự giảm sút trong lợi nhuận cận biên. Với chiến lược này, ngân hàng muốn tối đa hoá thị phần trong một thị trường đang tăng trưởng nhanh chóng. Yêu cầu khi định giá nhằm thâm nhập thị trường:

- Định giá thâm nhập thị trường phải xác định được độ nhạy cảm của quy mô các sản phẩm đối với giá. Nếu thị trường đó có nhiều hình thức cạnh tranh phi giá, đặt giá hấp dẫn hơn cho khách có thể sẽ không mang lại hiệu quả mong muốn cho ngân hàng.

- Trong giai đoạn xâm nhập thị trường, ngân hàng phải chấp nhận lỗ hoặc lợi nhuận thấp. Việc cắt đứt quan hệ với ngân hàng sẵn có có thể gây ra những thiệt hại cho khách nên khách hàng có xu hướng duy trì quan hệ với ngân hàng họ đã lựa chọn. Do vậy để tạo hình ảnh “mạnh” của ngân hàng trong thời gian ngắn, ngân hàng phải chấp nhận lãi suất huy động cao, hoặc lãi suất cho vay, phí thấp.

- Chất lượng dịch vụ tốt đi kèm.

Khách hàng gửi tiền, đặc biệt là tiền tiết kiệm thường quan tâm tới chất lượng phục vụ như thái độ nhân viên, giờ giấc, địa điểm. Doanh nghiệp lại ưu tiên chọn các ngân hàng có khả năng cho vay tốt. Họ cũng quan tâm đến chất lượng cán bộ ngân hàng và chất lượng dịch vụ tư vấn mà ngân hàng cung cấp. Do vậy để xâm nhập thị trường mục tiêu, lãi suất và phí luôn phải đi kèm với chất lượng phục vụ.

7.3. XÁC ĐỊNH LÃI SUẤT TÍN DỤNG

Tài sản sinh lãi mang lại thu nhập chủ yếu - doanh thu từ lãi - cho ngân hàng. Một số loại tài sản như tiền gửi tại các ngân hàng khác, chứng khoán chính phủ hoặc trái phiếu công ty... lãi suất được quyết định từ phía người đi vay. Tài sản sinh lãi chủ yếu - tín dụng - do ngân hàng xác định lãi suất.

Thu nhập ròng của ngân hàng phụ thuộc vào chênh lệch lãi suất của tín dụng với lãi suất cho các nguồn và các chi phí khác. Doanh thu lãi từ hoạt động tín dụng là một nguồn thu nhập quan trọng nhất phản ánh khả năng sinh lời của ngân hàng. Hơn nữa tín dụng còn là hoạt động cơ bản của ngân hàng, là mối liên hệ lớn nhất của ngân hàng và khách hàng nên xác định lãi suất tín dụng trở thành điểm trọng tâm của quản lý doanh thu và chi phí.

Những ngân hàng lớn có khả năng ổn định lãi suất hơn các ngân hàng nhỏ. Trong môi trường cạnh tranh cao, ngân hàng nhỏ thường phải theo lãi suất của ngân hàng lớn, buộc phải tiết kiệm chi phí để có lợi nhuận mong muốn.

7.3.1. Xác định lãi suất tín dụng theo phương pháp tổng hợp chi phí và thu nhập

Ngân hàng xác định lãi suất tín dụng sao cho doanh thu đủ bù đắp chi phí và có lợi nhuận dự kiến, với giả thiết lãi suất huy động đã được xác định trước.

7.3.1.1. Tổng hợp chi phí

a. Chi phí trả lãi và chi phí quản lý

Ngân hàng tổng hợp chi phí liên quan đến sản phẩm bao gồm chi phí trả lãi, phí phải trả, lương phải trả, chi phí quản lý như tiền nhà, điện, nước, khấu hao, các chi phí về giấy tờ... Các chi phí này được tính theo tỷ lệ phần trăm trên quy mô của sản phẩm hoặc trên thu nhập mà sản phẩm mang lại.

$$\text{Tỷ lệ chi phí trả lãi} = \frac{\text{Chi phí trả lãi cho nguồn huy động}}{\text{Quy mô nguồn huy động phải trả lãi}} \quad (1)$$

$$\text{Tỷ lệ chi phí trả lãi} = \frac{\text{Chi phí trả lãi cho nguồn huy động}}{\text{Quy mô tín dụng}} \quad (2)$$

$$\text{Tỷ lệ chi phí quản lý} = \frac{\text{Chi phí quản lý}}{\text{Quy mô tín dụng}} \quad (3)$$

a. Tổng hợp tổn thất ròng dự kiến

Ngân hàng tổng hợp tổn thất ròng có thể xảy ra đối với các sản phẩm như mất trộm, tiền giả, khách hàng không trả được nợ... Các tổn thất này

thường dựa trên thống kê kinh nghiệm (kỳ trước) và phán đoán xu hướng sắp tới, từ đó xác định chi phí dự phòng trong kỳ. Chi phí dự phòng tồn thắt được tính theo tỷ lệ % trên quy mô của sản phẩm.

$$\text{Tỷ lệ chi phí dự phòng tồn thắt} = \frac{\text{Chi phí dự phòng tồn thắt}}{\text{Qui mô tín dụng}} \quad (4)$$

b. *Tính toán các loại thuế phải nộp dựa trên thuế suất quy định*

$$\text{Tỷ lệ thuế phải nộp} = \frac{\text{Thuế phải nộp}}{\text{Qui mô tín dụng}} \quad (5)$$

7.3.1.2. Tổng hợp doanh thu

a. *Tổng hợp các khoản doanh thu lãi ngoài tín dụng*

$$\text{Tỷ lệ doanh thu lãi} = \frac{\text{Doanh thu lãi (ngoài tín dụng)}}{\text{Quy mô tín dụng trong kỳ}} \quad (6)$$

b. *Tổng hợp các khoản doanh thu khác*

Doanh thu khác như phí, chênh lệch giá, được tính cho từng hoạt động phát sinh doanh thu. Các khoản phí phát sinh trực tiếp cho hoạt động tín dụng (phí cấp hạn mức, phí thẩm định dự án..) được tính riêng để xác định doanh thu trực tiếp từ hoạt động tín dụng.

$$\text{Tỷ lệ doanh thu từ phí} = \frac{\text{Doanh thu khác trong kỳ}}{\text{Chênh lệch giá}} \quad (7)$$

c. *Dự tính thu nhập sau thuế đảm bảo lợi ích kỳ vọng của chủ sở hữu*

Ngân hàng dự tính ROE đảm bảo lợi ích của cổ đông, từ đó xác định thu nhập ròng sau thuế. Một tỷ lệ thu nhập ròng sau thuế so với quy mô tín dụng (dự nợ bình quân trong kỳ) sẽ được tính toán để xác định chi phí vốn chủ sở hữu cần có trong doanh thu từ lãi tín dụng

$$\text{Tỷ lệ lợi nhuận dự tính} = \frac{\text{Lợi nhuận dự tính}}{\text{Qui mô tín dụng}} \quad (8)$$

7.3.1.3. Tổng hợp doanh thu, chi phí

Trên cơ sở chi phí tổng hợp, ngân hàng sẽ cân nhắc để định lãi suất phù hợp với yêu cầu của thị trường (đảm bảo tính cạnh tranh của ngân hàng) và có thu nhập dự tính.

$$\text{Lãi suất tín dụng} = \frac{\text{Doanh thu lãi tín dụng}}{\text{Qui mô tín dụng}} \quad (9)$$

Doanh thu lãi tín dụng được cấu thành bởi các bộ phận sau:

$$\begin{aligned} \text{Thu lãi tín} &= \text{chi phí trả lãi} + \text{chi phí} & \text{chi phí dự} \\ \text{dụng (tài sản)} &= \text{cho nguồn} + \text{quản lý} + \text{phòng tồn thắt} \\ \text{(sinh lời)} &= \text{huy động} & \text{phải trích} \\ && (10) \\ \text{Thu lãi} &= \text{các khoản} & \text{lợi nhuận} \\ - (\text{ngoài tín dụng}) &+ \text{thuế phải} & + \text{dự tính} \\ & \text{và thu khác} & \text{nộp} \end{aligned}$$

Ngân hàng có thể sử dụng chi phí bình quân hoặc chi phí cận biên để xác định chi phí. Nếu lãi suất tín dụng không được thị trường chấp nhận, ngân hàng buộc phải giảm chi phí hoặc thu nhập dự tính.

7.3.1.4. Sử dụng chi phí bình quân của nguồn để xác định lãi suất tài sản sinh lãi

a. Phương pháp

Ngân hàng sử dụng lãi suất bình quân kỳ trước của các yếu tố trong công thức (10) để xác định lãi suất cho vay. Như vậy lãi suất cho vay được xác định dựa trên lãi suất bình quân nguồn huy động, rủi ro, chi phí quản lý ... trong kỳ trước có tính đến sự thay đổi trong kỳ này.

Lãi suất bình quân có thể tính cho một nguồn trong khoảng thời gian, hoặc tính chung cho một nhóm nguồn cùng tài trợ cho một loại cho vay (có cùng lãi suất cho vay). Ví dụ, ngân hàng sử dụng nguồn huy động 3, 6, 12 tháng với các lãi suất khác nhau để cho vay ngắn hạn (một mức lãi suất). Ngân hàng có thể sử dụng lãi suất bình quân của các nguồn để tính chi phí trả lãi chung khi đặt giá cho khoản cho vay.

Trước hết ngân hàng cần xác định lãi suất cho vay bình quân để đảm bảo hòa vốn và đạt tỷ suất lợi nhuận dự tính. Trên cơ sở đó, ngân hàng sẽ xác định lãi suất cho từng loại tín dụng ngắn hạn, trung và dài hạn, tín dụng tiêu dùng...

b. Ví dụ về xác định lãi suất chung cho các khoản tín dụng theo chi phí trả lãi bình quân

✓ Cho ngân hàng với số liệu kỳ trước

- Quy mô và lãi suất huy động kỳ trước như sau:

(Đơn vị: tỷ đồng)

Nguồn vốn	Dư bình quân	Lãi suất bình quân
1 Tiền gửi thanh toán	200	1%
2 Tiền gửi tiết kiệm ngắn	400	1,75%
3 Tiền gửi tiết kiệm trung	200	2,2%
4 Tiền gửi tiết kiệm dài	100	2,5%
5 Vay ngắn hạn	100	2%
6 Vốn chủ sở hữu	100	

- Doanh thu từ lãi ngoài tín dụng 2,5; Doanh thu khác: 2,5; Chi phí quản lý: 2; quỹ dự phòng kỳ trước là 33,29; Thuế suất thuế thu nhập 25%.

✓ Ước tính số liệu kỳ này

- Nguồn phải trả lãi kỳ này tăng 20% so với kỳ trước, tức tổng nguồn vốn kỳ này 1300. Tổng tài sản kỳ này:

Tài sản	Dư bình quân	Lãi suất bình quân %
Tài sản không sinh lãi: tiền mặt, tài sản cố định	200	0
Tiền gửi và trái phiếu chính phủ	200	1,29%
Tín dụng (các khoản cho vay)	900	

- Dự tính phân loại nợ kỳ này (trên cơ sở phân loại nợ kỳ trước)

	Dư bình quân	Tài sản đảm bảo có thể thu hồi	Dự phòng cụ thể
Nợ nhóm 1	470	210	0
Nợ nhóm 2	210	150	3
Nợ nhóm 3	110	80	6
Nợ nhóm 4	70	150	0
Nợ nhóm 5	40	20	20
Tổng	900		29

- Doanh thu khác : 2.; Chi phí quản lý : 3,44; (coi như không đổi)

✓ Tính lãi suất tín dụng kỳ này

Lãi suất bình quân nguồn được xác định dựa trên lãi suất thị trường phản ánh chi phí cho từng nhóm nguồn. Ngân hàng có thể xác định chi phí trả lãi bình quân chung cho tổng nguồn, hoặc cho từng nhóm nguồn có chung tiêu thức sử dụng. Theo công thức tại 7.3.1, xác định lãi suất tín dụng kỳ này được tính dựa trên số liệu chi phí kỳ quá khứ.

Tổng chi phí trả lãi kỳ trước:

$$200 \times 1\% + 400 \times 1,75\% + 200 \times 2,2\% + 100 \times 2,5\% + 100 \times 2\% = 17,9$$

Vậy lãi suất bình quân của tổng nguồn phải trả lãi (không kè vốn chủ sở hữu) kỳ trước là:

$$17,9 \times 100 / 1000 = 1,79\%$$

- Chi phí trả lãi kỳ này khi tổng nguồn phải trả lãi tăng thêm 20% (giả sử vốn chủ sở hữu không đổi)

$$1200 \times 1,79\% = 21,48$$

- Dự phòng chung kỳ này = $0.75\% \times 860 = 6,45$

$$\begin{aligned} \text{Chi phí trích} &= \frac{\text{Dự phòng chung}}{\text{dự phòng kỳ này}} + \frac{\text{Dự phòng cụ thể}}{\text{kỳ này}} - \frac{\text{Dự phòng}}{\text{kỳ trước}} \\ &= 29 + 6,45 - 33,29 = 2,16 \end{aligned}$$

- Thu lãi khác

$$200 \times 1,29\% = 2,58$$

- Lãi suất bình quân của các khoản tín dụng để doanh thu lãi bù đắp chi phí trả lãi:

$$(21,48 - 2,58) \times 100 / 900 = 2,1\%$$

- Lãi suất tín dụng để doanh thu bù đắp toàn bộ chi phí (hoà vốn):

$$[21,48 + 2,16 - 2,58 + 3,44 - 2] \times 100 / 900 = 2,5\%$$

Nếu ngân hàng muốn có tỷ lệ sinh lời trên vốn sở hữu đạt 4,05%, (chi phí vốn chủ sở hữu ROE = 4,05%) lãi suất cho vay bình quân phải là:

$$[22,5 + (\text{vốn sở hữu} \times 4,05\%) / (1 - \text{thuế suất})] \times 100/900 = 3,1\%$$

Chênh lệch lãi suất cơ bản NIM là:

$$(3,1\% \times 900 + 200 \times 1,29\% - 1200 \times 1,79\%) / 1100 = 0,8181\%$$

c. *Ví dụ về xác định lãi suất cho một (một nhóm) khoản mục tín dụng theo chi phí trả lãi bình quân*

Tính lãi suất cho một hoặc nhóm tài sản sinh lãi trên cơ sở lãi suất chi trả của của từng nhóm nguồn dùng để tài trợ cho tài sản đó, chi phí dự phòng tồn thât, phân bổ các khoản chi phí và thu khác cho tài sản đó. Theo ví dụ mục b ngân hàng có thể xác định lãi suất cho các khoản cho vay ngắn hạn, trung và dài cho các doanh nghiệp và cho vay tiêu dùng. Nếu ngân hàng cho rằng, các nguồn ngắn hạn, trước hết dùng để tài trợ cho các tài sản ngắn hạn, thì chi phí nguồn bình quân cho các tài sản ngắn hạn chính là chi phí trả lãi ngắn hạn. Tuy nhiên, nguồn ngắn hạn phải chịu dự trữ bắt buộc, nên ngân hàng có thể phân bổ dự trữ bắt buộc cho các khoản cho vay khác nhau.

Xác định lãi suất cho vay ngắn hạn

$$\begin{aligned} \text{Lãi suất} &= \frac{\text{Chi phí trả lãi}}{\text{của nhóm nguồn}} + \frac{\text{Chi phí khác}}{\text{phân bổ cho}} + \frac{\text{Thuế + Thu}}{\text{nhập dự tính}} \\ \text{cho vay} &= \frac{\text{tài trợ cho cho}}{\text{vay ngắn}} + \frac{\text{phân bổ cho}}{\text{cho vay ngắn}} + \frac{\text{đối với cho vay}}{\text{ngắn}} \quad (11) \\ \text{ngắn} & \end{aligned}$$

✓ Tiếp tục ví dụ mục b

- Giả sử nguồn vốn kỳ này tăng 20% (vốn chủ sở hữu không đổi)

Nguồn vốn	Dư bình quân Kỳ trước	Dư bình quân Kỳ này	Lãi suất bình quân
1 Tiền gửi thanh toán	200	240	1%
2 Tiền gửi tiết kiệm ngắn	400	480	1,75%
3 Tiền gửi tiết kiệm trung	200	240	2,2%
4 Tiền gửi tiết kiệm dài	100	120	2,5%
5 Vay ngắn hạn	100	120	2%
6 Vốn chủ sở hữu	100	100	

- Tài sản kỳ này với lãi suất tín dụng 3,1 % đảm bảo ngân hàng đạt ROE = 4,05%

Tài sản	Dư bình quân	Lãi suất bình quân %
Tiền mặt	100	0
Tiền gửi	100	1%
Trái phiếu chính phủ ngắn hạn	100	1,58%
Tín dụng (các khoản cho vay)	900	3,1%
Tài sản cố định	100	

- Tín dụng 900, giả sử trong đó tín dụng ngắn hạn 500, trung và dài 400
- Dự trữ từ tiền gửi thanh toán và tiết kiệm ngắn hạn, vì vậy, chi phí nguồn dành cho dự trữ sẽ được phân bổ cho cho vay ngắn hạn.
- Việc nắm giữ chứng khoán thanh khoản với lãi suất thấp sẽ được bù đắp bằng lãi suất cho vay trung và dài hạn.

Theo ví dụ đã cho:

- Các nguồn ngắn hạn gồm Tiền gửi thanh toán, tiết kiệm và vay ngắn hạn, tổng cộng = 840.

- Nguồn này dùng để thiết lập dự trữ (200), cho vay ngắn (500) và nắm trái phiếu ngắn hạn (100) và cho vay trung dài hạn (40). Vì vậy ngân hàng quyết định chuyển 40 vay ngắn hạn sang tài trợ trung và dài. Như vậy lãi suất của khoản cho vay ngắn 500 phải đảm bảo bù đắp chi phí nguồn ngắn với quy mô 800.

Lãi phải trả cho nguồn ngắn hạn quy mô 800

$$240 \times 1\% + 480 \times 1,75\% + (120 - 40) \times 2\% = 12,4$$

Với cơ cấu tài sản được tài trợ bởi nguồn ngắn như trên, ta có lãi suất đầu vào của cho vay ngắn

$$(12,4 - 100 \times 1\% - 100 \times 1,58\%) / 500 = 9,82/500 = 1,964\%$$

Đây chính là lãi suất cho vay ngắn đảm bảo bù đắp chi phí trả lãi ngắn hạn trong trường hợp có dự trữ.

Thu khác, chi khác, tỷ lệ dự phòng kỳ này coi như không đổi.

Chênh lệch chi khác - thu khác = 3,44 - 2 = 1,44

Tỷ lệ phân bổ chênh lệch thu chi khác cho các khoản tín dụng

$$1,44 \times 100 / 900 = 0,16\%$$

Tỷ lệ phân bổ chi phí dự phòng cho các khoản tín dụng

$$2,16 \times 100 / 900 = 0,24\%$$

Tỷ lệ Thuế và thu nhập sau thuế của ngân hàng (thu nhập trước thuế) phân bổ cho tín dụng

$$5,4 \times 100 / 900 = 0,6\%$$

Lãi suất cho vay ngắn hạn để đảm bảo ngân hàng đạt tỷ lệ ROE 4,05% là

$$1,964\% + 0,16\% + 0,24\% + 0,6\% = 2,964\%$$

Từ đó Lãi suất cho vay trung, dài hạn để đảm bảo ngân hàng đạt tỷ lệ ROE 4,05% là

$$(3,1\% \times 900 - 2,964\% \times 500) / 400 = (27,9 - 14,82)/400 = 3,27\%$$

Đối với các khoản cho vay trung và dài hạn, lãi suất nguồn vốn tài trợ chính là lãi suất hỗn hợp giữa lãi suất trung dài hạn với lãi suất ngắn hạn. Ngân hàng có thể không phân bô chi phí nguồn (dành cho các khoản mục dự trữ) cho các khoản tín dụng trung và dài hạn, song chi phí huy động, quản lý trực tiếp gắn với việc thẩm định dự án, theo dõi dự án, chi quỹ dự phòng rủi ro gắn liền với tín dụng trung và dài hạn đều cao hơn ngắn hạn. Đó là các yếu tố làm lãi suất tín dụng trung và dài hạn cao hơn ngắn hạn.

7.3.1.5. Sử dụng lãi suất biên của nguồn để xác định lãi suất tài sản sinh lãi

a. Phương pháp

Sử dụng lãi suất trung bình có thể dẫn đến sai sót trong điều kiện lãi suất có xu hướng tăng (hoặc giảm) nhanh. Nếu lãi suất huy động đang có xu hướng tăng mà lãi suất cho vay dự tính lại dựa trên lãi suất bình quân kỳ trước thì có thể lãi suất cho vay không đủ bù đắp lãi suất huy động. Sự gia tăng liên tục của lãi suất huy động sẽ làm cho chi phí trung bình kỳ trước không phản ánh trung thực chi phí thực tế sắp tới. Nếu đem so sánh lãi suất một khoản tín dụng và đầu tư dự tính với lãi suất huy động trung bình kỳ trước có thể được coi là sinh lợi, song nếu so với lãi suất biên thì lại không. Do vậy xác định lãi suất cho vay và đầu tư trong những trường hợp cụ thể cần dựa trên lãi suất biên của nguồn.

Chi phí cận biên - chi phí tăng thêm cho một đồng vốn mới - được sử dụng trong việc định giá các khoản tiền gửi và các nguồn vốn khác của ngân hàng sẽ huy động thêm. Lãi suất phản ánh sự thay đổi và xu hướng thay đổi trong lãi suất huy động. Lãi suất huy động biên là cơ sở tính lãi suất cho vay biên cũng như ra các quyết định về quy mô, cấu trúc nguồn huy động.

$$\text{Tỷ lệ chi phí} = \frac{\text{Mức thay đổi chi phí dự tính}}{\text{cận biên}} \quad (12)$$

Mức thay đổi chi phí dự tính = Chi phí trả lãi mới - chi phí trả lãi cũ

b. Ví dụ về tỷ lệ chi phí cận biên - lãi suất biên:

Giả sử lãi suất tiết kiệm bình quân kỳ trước là 1,5% với quy mô là 400. Ngân hàng dự tính kỳ tới lãi suất tăng lên 1,7% và quy mô huy động

tăng lên 420 (tăng thêm 20), trong đó 350 vẫn đang duy trì với lãi suất cũ và 70 đã chuyển sang lãi suất mới. Vậy chi phí dự tính tăng thêm:

$$(70 \times 1,7\% + 350 \times 1,5\% - 400 \times 1,5\%) = 0,44$$

Lãi suất biên: $0,44 \times 100 / 20 = 2,2\%$.

Nếu 20 tăng thêm cho vay với lãi suất 1,8 % (giả sử bỏ qua các yếu tố khác) thì ngân hàng hoà vốn trên quan điểm lãi suất trung bình đối với phần huy động gia tăng. Tuy nhiên, ngân hàng sẽ bị lỗ nếu đặt giá như vậy do một phần huy động cũ (50) đã chuyển sang lãi suất mới (1,7%).

Như vậy, nếu kỳ hạn xác định lãi suất huy động và cho vay không bằng nhau (thường kỳ hạn của huy động ngắn hơn cho vay) thì việc cho vay dựa trên lãi suất huy động bình quân sẽ không đảm bảo yêu cầu sinh lời khi lãi suất thị trường tăng nhanh và tăng với mức độ lớn.

c. *Ví dụ về sử dụng lãi suất biên của nguồn để xác định lãi suất tài sản sinh lãi*

Theo ví dụ đã cho (mục 7.3.1.4. mục b), lãi suất huy động tiết kiệm bình quân ngắn hạn là 1,75%, quy mô huy động 480. Lãi suất cho vay ngắn hạn (theo phương pháp chi phí huy động bình quân) là

$$1,964\% + 0,16\% + 0,24\% + 0,6\% = 2,964\% \text{ (mục 7.3.1.4 mục c)}$$

Khi ngân hàng tăng lãi suất huy động tiết kiệm lên 2%, quy mô huy động dự kiến tăng 40 ($480 + 40 = 520$) trong đó 380 vẫn duy trì với lãi suất cũ và 140 được chuyển sang lãi suất mới. Lãi suất biên của nguồn tiết kiệm ngắn là

$$(380 \times 1,75\% + 140 \times 2\% - 480 \times 1,75\%) / 40 = 2,625\%$$

Ngân hàng sử dụng lãi suất biên này làm lãi suất đầu vào đối với phần tín dụng ngắn hạn được mở rộng do mở rộng huy động. Giả sử phần huy động thêm phải dự trữ 10%, thì số tiền có thể mở rộng cho vay

$$40 - 4 = 36$$

Từ đó, lãi suất đầu vào của khoản cho vay ngắn hạn

$$2,625\% \times 36 / 100 = 2,9167\%$$

Nếu cộng thêm các phần khác (chi phí ròng, rủi ro...) như tính ở phần trên, lãi suất cho vay ngắn hạn đối với phần vốn huy động thêm để đảm bảo

ngân hàng đạt tỷ lệ ROE 4,05% là

$$2,9167\% + 0,16\% + 0,24\% + 0,6\% = 3,9167\%$$

Lãi suất cho vay cao hơn so với cách tính theo chi phí trung bình (2,964%). Để thích ứng với lãi suất biến khi huy động, ngân hàng thường cho vay với kỳ hạn dài hơn (huy động ngắn để cho vay trung và dài hạn), hoặc cho vay với lãi suất thả nổi.

7.3.2. Xác định lãi suất tín dụng theo lãi suất cơ bản

7.3.2.1. Phương pháp

Lãi suất sinh lời bao gồm 2 phần chính : lãi suất cơ bản và phần bù rủi ro. Trong đó, lãi suất cơ bản là phần chung (cho mọi khách hàng hoặc nhóm khách hàng, mọi loại hình tín dụng hoặc nhóm sản phẩm tín dụng...), phần bù rủi ro áp dụng riêng (cho từng loại khách hàng, hoặc từng loại hình tín dụng...)

$$\text{Lãi suất cho vay} = \text{Lãi suất cơ bản} + \text{Phần bù rủi ro} \quad (12)$$

7.3.2.2. Các loại lãi suất cơ bản

Có nhiều lãi suất được ngân hàng chọn làm lãi suất cơ bản.

a. *Lãi suất cơ bản được xác định dựa trên tổng hợp chi phí và thu nhập*

Khi áp dụng phương pháp tổng hợp chi phí và thu nhập, ngân hàng cũng phân chia các yếu tố hợp thành lãi suất tín dụng thành các bộ phận (i) chi phí trả lãi (ii) chi phí quản lý (iii) chi phí rủi ro (iv) doanh thu khác (v) thuế và lợi nhuận. Trong đó nhóm (i) phụ thuộc, biến động hàng ngày theo lãi suất thị trường, các nhóm còn lại tương đối ổn định hơn. Ngân hàng, vì vậy sẽ xây dựng mối liên hệ giữa lãi suất huy động với lãi suất cho vay.

$$\text{Lãi suất} = \frac{\text{Chi phí trả lãi}}{\text{Dư nợ}} + \frac{\text{Chi phí ròng khác và lợi nhuận}}{\text{Dư nợ}} \quad (13)$$

$$\text{Lãi suất} = \frac{\text{Qui mô huy động} \times \text{Lãi suất huy động}}{\text{Dư nợ}} + \frac{\text{Chi phí ròng khác và lợi nhuận}}{\text{Dư nợ}} \quad (14)$$

Nhìn chung nguồn tiền gửi tiết kiệm và đi vay thường có lãi suất biến động, còn tiền gửi thanh toán rất ít. Do vậy, ngân hàng xem xét mối liên hệ giữa lãi suất của 2 nguồn này với lãi suất cho vay, còn chi phí huy động tiền gửi thanh toán ghép vào chi phí ròng khác

$$\text{Lãi suất} = \frac{\text{Tiết kiệm và đi vay} \times \text{lãi suất huy động}}{\text{Dư nợ}} + \frac{\text{và lợi nhuận}}{\text{Dư nợ}} \quad (15)$$

Nếu coi tỷ lệ chi phí ròng khác và lợi nhuận là tương đối ổn định, ví dụ bình quân 4%, thì lãi suất cho vay phụ thuộc chủ yếu vào biến động của lãi suất tiền gửi và đi vay. Nếu ngân hàng xác định tỷ lệ tiết kiệm và đi vay với dư nợ xấp xỉ 1 thì

$$\text{Lãi suất cho vay} = \text{lãi suất tiết kiệm và đi vay bình quân} + 4\%$$

Trong trường hợp này lãi suất tiết kiệm và đi vay bình quân (hoặc lãi suất tiết kiệm bình quân) của ngân hàng trở thành lãi suất cơ bản.

Để tăng tính cạnh tranh, một số ngân hàng nhỏ có thể lấy lãi suất huy động của ngân hàng lớn làm lãi suất cơ bản.

b. *Lãi suất cơ bản được xác định dựa trên tổng hợp chi phí và thu nhập dành cho khách hàng vay xếp hạng cao (AAA)*

Khách hàng xếp hạng cao là khách hàng có mức rủi ro gần bằng không. Do vậy lãi suất cho vay khách hàng này thấp hơn các mức lãi suất có rủi ro. Trong trường hợp này chi phí dự phòng rủi ro sẽ được phân bổ cho các khoản dư nợ có rủi ro

$$\text{Lãi suất cho vay cơ bản} = \text{lãi suất cho vay khách hàng thứ hạng cao} =$$

$$\frac{\text{Chi phí trả lãi cho nguồn huy động} + \text{Chi phí quản lý} - (\text{Thu lãi ngoài tín dụng}) + \text{Các khoản và thu khác}}{\text{Dư nợ}} + \frac{\text{Lợi nhuận thuế phải nộp} + \text{dự tính}}{(16)}$$

$$\text{Lãi suất cho vay} = \text{Lãi suất cơ bản} + \text{Phần bù rủi ro của khách hàng thông thường}$$

c. Lãi suất cơ bản là lãi suất thị trường liên ngân hàng quốc tế hoặc trong nước

Lãi suất trên thị trường liên ngân hàng nổi tiếng như LIBOR, SIBOR thường trở thành lãi suất cơ bản của nhiều ngân hàng thương mại. Lãi suất này thường xuyên thay đổi. Do đó nếu ngân hàng cho vay các định chế tài chính, doanh nghiệp lớn với lãi suất thả nổi thường lấy lãi suất trên làm lãi suất cơ bản

$$\text{Lãi suất} = \text{Lãi suất trên thị trường liên ngân hàng} + \text{Tỷ lệ Thuế và Thu nhập dự tính}$$

d. Lãi suất cơ bản là lãi suất của ngân hàng lớn.

Những ngân hàng nhỏ chọn lãi suất cho vay hoặc lãi suất huy động của một/ nhóm ngân hàng lớn làm lãi suất cơ bản. Từ đó, một tỷ lệ phần trăm được cộng thêm để bù đắp chi phí của ngân hàng nhỏ.

e. Lãi suất cơ bản là lãi suất tài chiết khấu của ngân hàng trung ương

Lãi suất của ngân hàng trung ương phản ánh chính sách tiền tệ nói笼 hay thắt chặt. Nếu lãi suất này hạ xuống cho thấy dấu hiệu ngân hàng trung ương mở rộng lượng cung tiền, vì vậy sẽ tác động tới lãi suất huy động và cho vay của ngân hàng thương mại đối với doanh nghiệp và cá nhân, đặc biệt là tới lãi suất liên ngân hàng.

7.4. ĐỊNH GIÁ NGUỒN HUY ĐỘNG

7.4.1. Chi phí huy động

Chi phí huy động = Lãi trả cho nguồn huy động + Chi phí huy động khác

- Định giá nguồn huy động bao gồm xác định lãi suất huy động và các chi phí khác có liên quan tới huy động, trong đó lãi suất là phần quan trọng ảnh hưởng đến quy mô và hiệu quả huy động.

Lãi trả nguồn huy động = Quy mô huy động x Lãi suất huy động

- Chi phí huy động khác

Chi phí huy động khác rất đa dạng và không ngừng gia tăng trong điều kiện các ngân hàng gia tăng cạnh tranh phi lãi suất. Nó bao gồm chi phí trả trực tiếp cho người gửi tiền và được tính coi như lãi suất (quà tặng, quay số

trúng thường, kèm bảo hiểm...), chi phí tăng tính tiện ích cho người gửi tiền (mở chi nhánh, quầy, phòng, điểm huy động, trang bị thêm máy đếm, soi tiền cho khách kiểm tra, huy động tại nhà, tại cơ quan...), chi phí lương của cán bộ phòng nguồn vốn, chi phí bảo hiểm tiền gửi... Một số chi phí khác được tính chung vào chi phí quản lý và rất khó phân bổ cho hoạt động huy động vốn.

Xác định lãi suất huy động là công việc phức tạp, quyết định tới quy mô cơ cấu và chi phí của nguồn huy động, từ đó tới chất lượng của tài sản, đòi hỏi tính nhạy bén của nhà quản lý ngân hàng. Ngân hàng cần phải phân tích các nhân tố ảnh hưởng tới quy mô và cấu trúc nguồn huy động để xác định lãi suất và các chi phí huy động khác.

Định giá huy động cần tính toán kỹ lưỡng yếu tố lãi và phi lãi, cân nhắc lợi thế của mỗi yếu tố trong những trường hợp cụ thể.

7.4.2. Xác định lãi suất huy động

Theo nguyên lý chung, các ngân hàng huy động với lãi suất thị trường, phản ánh quan hệ cung cầu trên thị trường tiền tệ. Với mỗi nguồn cụ thể, ngân hàng có phương pháp riêng để tính toán lãi suất huy động

7.4.2.1. Xác định lãi suất huy động dựa theo tỷ lệ lạm phát và thu nhập kỳ vọng của người gửi tiền

$$\text{Lãi suất huy động tiền gửi} = \frac{\text{Tỷ lệ lạm phát}}{\text{bình quân}} + \frac{\text{Tỷ lệ thu nhập ròng kỳ vọng của người gửi tiền}}{\text{tiết kiệm}}$$

- Để có lãi suất thực dương, lãi suất huy động phải lớn hơn tỷ lệ lạm phát. Tuy nhiên không phải nguồn nào ngân hàng cũng trả lãi suất thực dương. Những nguồn có kỳ hạn ngắn (khách hàng lựa chọn tính thanh khoản cao hơn tính sinh lời), ngân hàng thường trả lãi suất thực âm. Đối với tiền gửi thanh toán, ngân hàng thường trả lãi suất bằng không.

- Tỷ lệ thu nhập kỳ vọng của người gửi tiền phụ thuộc vào rủi ro của mỗi ngân hàng, tỷ lệ rủi ro và sinh lợi của các hoạt động đầu tư khác và những tiện ích mà người gửi hy vọng nhận được từ ngân hàng. Những loại

tiền gửi mà tiện ích thu được từ ngân hàng càng cao, lãi suất ngân hàng trả cho nguồn tiền càng thấp.

- Nhìn chung lãi suất thực dương khuyến khích tiết kiệm. Tuy nhiên nếu lãi suất thực dương cao sẽ hạn chế cá nhân đầu tư vào chứng khoán và bất động sản. Người gửi tiền cho rằng gửi tiết kiệm ngân hàng được coi là kênh đầu tư an toàn nhất, vì vậy tỷ lệ thu nhập kỳ vọng đối với tiền gửi ngân hàng thường thấp nhất.

6.4.2.2. Xác định lãi suất huy động dựa trên lãi suất cho vay thấp nhất trên thị trường - lãi suất gốc

$$\text{Lãi suất nguồn} = \frac{\text{Lãi suất gốc (lãi suất tái chiết khấu, hoặc lãi suất liên ngân hàng)}}{+ \text{Tỷ lệ Thu nhập kỳ vọng của người gửi tiền}}$$

Trong quá trình phát triển của thị trường tài chính, nguồn cung ứng tiền từ ngân hàng Trung ương, từ các tổ chức tài chính khác ngày càng có ý nghĩa đối với các ngân hàng thương mại. Trong điều kiện thanh khoản bình thường, các mức lãi suất này (lãi suất tái chiết khấu, lãi suất liên ngân hàng) là mức lãi suất cho vay thấp nhất trên thị trường. Những ngân hàng lớn, có uy tín có thể tiếp cận nguồn vốn này nhanh chóng, vì vậy có thể lấy các lãi suất này làm điểm xuất phát khi xác định lãi suất huy động tiết kiệm.

Ngân hàng sử dụng lãi suất gốc để xác định lãi suất trả cho các nguồn tiền gửi ngắn hạn. Từ lãi suất gốc, ngân hàng đa dạng các tỷ lệ lãi suất khác nhau theo nguyên tắc:

- a. Lãi suất bình quân thực dương, tương quan về an toàn và sinh lợi với các hoạt động đầu tư khác như mua vàng, bất động sản, chứng khoán;
- b. Lãi suất tiền gửi nhỏ hơn lãi suất cho vay với cùng kỳ hạn;
- c. Lãi suất tỷ lệ thuận với kỳ hạn;
- d. Lãi suất tỷ lệ thuận với quy mô;
- e. Lãi suất tỷ lệ nghịch với tính thanh khoản;
- f. Lãi suất tỷ lệ thuận với khả năng sử dụng của tiền gửi;
- g. Lãi suất tỷ lệ nghịch với độ an toàn của ngân hàng và các tiện ích mà ngân hàng cung cấp.

7.4.2.3. Xác định lãi suất huy động dựa trên lãi suất của tài sản sinh lãi

7.4.2.3.1. Phương pháp

Ngân hàng là trung gian tài chính, với lãi suất đầu ra - lãi suất tín dụng - và lãi suất đầu vào chủ yếu - lãi suất tiết kiệm. Chênh lệch của 2 loại lãi suất này cấu thành lãi gộp chủ yếu của ngân hàng. Theo nguyên lý chung, lãi suất tín dụng của ngân hàng chỉ là một phần của tỷ suất sinh lời bình quân của doanh nghiệp vay vốn. Nếu lãi suất cho vay cao, số doanh nghiệp vay, tức là quy mô cho vay sẽ bị hạn chế. Do vậy, ngân hàng cân nhắc lãi suất cho vay sao cho đảm bảo mức độ tăng trưởng tín dụng hợp lý. Lãi suất cho vay, trong trường hợp thông thường, là điểm khởi đầu của phương trình lãi suất. Ngược lại với cách xác định lãi suất cho vay trên cơ sở lãi suất huy động, lãi suất huy động được xác định bằng cách lấy lãi suất cho vay dự tính trừ đi lãi gộp của ngân hàng.

Trong điều kiện cạnh tranh để tìm kiếm nguồn tiền, nhiều ngân hàng nỗ lực tiết kiệm chi phí khác (như chi phí quản lý) và chấp nhận tỷ lệ thu nhập ròng thấp để gia tăng lãi suất huy động khi lãi suất cho vay không tăng.

Ngân hàng có thể xác định lãi suất huy động tối đa trong mối tương quan với lãi suất sinh lời của các tài sản.

$$\text{Lãi suất bình quân nguồn} = \frac{\text{Tỷ lệ sinh lời dự tính bình quân của tài sản}}{\text{Tỷ lệ chi phí ròng} - \text{Tỷ lệ thuế thu nhập và thu nhập ròng}}$$

Nếu ngân hàng có thể cho vay với lãi suất 12%, mức lãi gộp 4% (trang trải chi phí khác, thuế và có lợi nhuận định mức) thì lãi suất huy động bình quân của ngân hàng = $12\% - 4\% = 8\%$. Từ lãi suất huy động bình quân, ngân hàng sẽ tập trung tính lãi suất cho các nguồn có quy mô lớn và tính cạnh tranh cao (ví dụ tiền gửi tiết kiệm).

7.4.2.3.1. Ví dụ

- Ngân hàng A có tính hình cho vay với lãi suất như sau:

Tài sản	Dư bình quân	Lãi suất bình quân (%)	Nguồn vốn	Dư bình quân	Lãi suất bình quân (%)
1. Tiền mặt	50	0	1.Tiền gửi thanh toán	250	0
2. Tiền gửi	150	1	2. Tiền gửi tiết kiệm ngắn hạn	400	
3. Cho vay ngắn hạn	450	8	3.Tiền gửi tiết kiệm trung và dài hạn	250	
4. Cho vay trung và dài hạn đối với doanh nghiệp	250	9.5	4.Vốn và quỹ	100	0
5. Tài sản khác	100				
Tổng	1000		Tổng	1000	

- Giả sử

Chi phí quản lý : 2,9; Chi quỹ dự phòng rủi ro : 2 ; Thu khác : 1,0;

Thu lãi tiền gửi 1,5; Thuế suất thu nhập : 25%

ROE dự kiến 15%

- **Yêu cầu:** xác định lãi suất cho các khoản tiền gửi tiết kiệm ngắn hạn.

Bước 1: Phân bổ lãi gộp, thuế và lợi nhuận cho các khoản cho vay ngắn hạn

Chi phí quản lý, dự phòng, thu khác được phân bổ cho cho vay ngắn hạn

$$\{2,9 + 2 - 2,5 + 15\% \times 100 / (1 - 25\%) \} / 700 = 3,2\%$$

Bước 2: Xác định các nguồn tài trợ cho cho vay ngắn hạn

Cho vay ngắn hạn được tài trợ bởi tiền gửi thanh toán (50) và tiền gửi tiết kiệm 400

Bước 3: Xác định lãi suất nguồn tiết kiệm ngắn hạn

$$(8\% - 3,2\%) \times 450 / 400 = 4,725\%$$

Từ lãi suất bình quân hàng có thể phân biệt thành các lãi suất ngắn hạn khác nhau như lãi suất tiết kiệm 12 tháng, 6 tháng, 3 tháng... Ngân hàng có thể điều chỉnh lãi suất cho phù hợp với môi trường cạnh tranh và

chiến lược hoạt động huy động vốn, trong mối tương quan với các lãi suất khác trong ngân hàng.

Ngân hàng có thể điều chỉnh phí (thu khác) hoặc tiết kiệm chi phí để đảm bảo lãi suất huy động cạnh tranh.

7.5. ĐỊNH GIÁ CÁ BIỆT

Giá cá biệt có thể bao gồm lãi suất cá biệt và phí cá biệt.

7.5.1. Nguyên tắc định giá

- ✓ Xác định các đối tượng cần định giá cá biệt, xác định các mục tiêu định giá cá biệt;
- ✓ Giá cá biệt phải phản ánh chất lượng sản phẩm cá biệt của ngân hàng;
- ✓ Giá thâm nhập thị trường cần phải nghiên cứu và định giá thấp hơn giá của các đối thủ cạnh tranh;
- ✓ Giá cá biệt phải đảm bảo tăng thu nhập cho ngân hàng.

7.5.2. Nội dung

Ngân hàng sử dụng phương pháp tổng hợp chi phí và thu nhập áp dụng cho một khách hàng cần định giá cá biệt dựa trên tính cá biệt như tiền gửi lớn, vay lớn, sử dụng nhiều dịch vụ,...

Ví dụ: 1 khách hàng có số dư tiền gửi thanh toán trung bình năm là 100.000 có nhu cầu vay 480.000 trong 12 tháng. Đây là khách hàng có tiền gửi thanh toán lớn. Ngân hàng có thể sử dụng một phần tiền gửi này để thiết lập dự trữ bắt buộc hoặc nắm giữ chứng khoán thanh khoản. Vì vậy, ngân hàng có thể cung cấp một số dịch vụ với mức giá cá biệt như giảm phí thanh toán, giảm mức ký quỹ, hoặc giảm lãi suất cho vay... mà vẫn đảm bảo có mức thu nhập rộng như dự tính.

Giả sử lãi suất trả tiền gửi thanh toán trung bình là 1%/năm, tỷ lệ dự trữ bắt buộc là 5%, tỷ lệ dự trữ thanh toán là 15%.

Vậy số tiền lãi một năm ngân hàng phải trả cho khách:

$$100.000 \times 1\% = 1000$$

Dự trữ bắt buộc và dự trữ thanh toán:

$$100.000 \times 20\% = 20.000$$

Số tiền gửi thanh toán của khách hàng mà ngân hàng có thể sử dụng bình quân:

$$100.000 - 20.000 = 80.000$$

Số tiền mà ngân hàng cần huy động thêm để cho khách hàng này vay:

$$480.000 - 80.000 = 400.000$$

Nếu lãi suất cho vay chung đối với mọi khách hàng là 6%/ năm, lãi suất huy động tiền tiết kiệm ngắn hạn là 4,4%, lãi suất bình quân nguồn huy động là 4%, thì lãi mà ngân hàng sẽ thu được từ khách hàng nếu như không có phân biệt giá:

$$480.000 \times 6\% = 28.800$$

Chênh lệch lãi suất :

$$6\% - 4\% = 2\%$$

Do khách hàng này có tiền gửi thanh toán lớn nên lãi suất bình quân nguồn có thể tính lại như sau: (bỏ qua một số yếu tố khác)

$$(400.000 \times 4,4\% + 80.000 \times 1\%) \times 100 / 480.000 = 184 / 48 = 3,83\%$$

Lãi suất cho vay có thể áp dụng đối với khách hàng này:

$$3,38\% + 2\% = 5,38\%$$

7.6. ĐỊNH GIÁ CÁC DỊCH VỤ KHÁC CỦA NGÂN HÀNG

Ngoài huy động, cho vay, đầu tư, cho thuê, ngân hàng còn cung cấp nhiều dịch vụ khác như thanh toán, kinh doanh ngoại tệ vàng bạc, chứng khoán, bảo lãnh, ủy thác,... Các dịch vụ này tạo thu nhập đáng kể cho ngân hàng dưới hình thức phí, chênh lệch giá, đồng thời cũng làm tăng chi phí.

Xác định giá dịch vụ khác hợp lý sẽ có tác dụng mở rộng thị trường cho ngân hàng.

Các dịch vụ khác bao gồm:

- Bảo lãnh, chuyển tiền, mua bán ngoại tệ
- Dịch vụ chứng khoán: tư vấn, lưu ký, môi giới, bảo lãnh phát hành
- Dịch vụ thanh toán trong nước và quốc tế

- Dịch vụ tiền tệ kho quỹ.
- Chuyển tiền kiều hối.
- Dịch vụ tài khoản.
- Bảo hiểm con người kết hợp tín dụng, gửi giữ tài sản, cho thuê ngắn tú sắt...

7.6.1. Nguyên tắc định giá

- ✓ Xác định các loại dịch vụ miễn phí và chịu phí, các đối tượng miễn phí
- ✓ Phân bổ các chi phí liên quan tới dịch vụ chịu phí bao gồm chi phí trực tiếp và chi phí gián tiếp;
- ✓ Các dịch vụ có liên quan chặt chẽ với nhau có thể san sẻ chi phí cho nhau, các dịch vụ mới có thể san bớt chi phí sang các dịch vụ đã được sử dụng rộng rãi, thu nhập cao;
- ✓ Định giá dịch vụ theo quy mô: quy mô sử dụng càng cao, phí suất có thể càng thấp;
- ✓ Định giá dịch vụ có so sánh với giá tương quan của các tổ chức khác có cung cấp dịch vụ cùng loại;
- ✓ Giá dịch vụ phải bù đắp được chi phí cho các dịch vụ và đạt thu nhập ròng dự tính (có so sánh với thu nhập từ các hoạt động khác)

7.6.2. Phương pháp định giá

$$\text{Phí dịch vụ} = \frac{\text{Chi phí cho dịch vụ} + \text{thuế và thu nhập ròng dự tính}}{\text{Qui mô dịch vụ}}$$

✓ **Bù đắp chi phí và có lợi nhuận**

- Trước hết ngân hàng tính các chi phí trực tiếp phát sinh từ việc cung cấp các dịch vụ. Ví dụ dịch vụ thanh toán: bao gồm tiền điện, bưu điện, mạng thanh toán điện tử, chi phí đêm tiền, mở tài khoản, sàn xuất thè, khâu hao ATM,... Các khoản phí này gắn liền với hoạt động thanh toán và được phân bổ trực tiếp theo doanh số thanh toán.

- Thứ hai ngân hàng phân bổ các chi phí khác có liên quan cho dịch vụ khác (ngoài cho vay và đầu tư) như chi phí quản lý ngân hàng, khâu hao nhà cửa, chi phí đào tạo, chi phí quảng cáo,... tỷ lệ phân bổ tùy thuộc vào chính sách phí của ngân hàng.

- Thứ ba ngân hàng ước tính thu nhập ròng cho các dịch vụ (thuế và lợi nhuận) theo tỷ lệ với chi phí (ví dụ tiền công)

✓ **Bù đắp chi phí**

Một số trường hợp, ngân hàng đặt mục tiêu phí dịch vụ chi cần bù đắp một phần hoặc toàn bộ chi phí có liên quan.

Một số ngân hàng chuyển trọng tâm từ cạnh tranh về lãi suất danh nghĩa sang cạnh tranh phi lãi, như cung cấp dịch vụ miễn giảm phí (miễn phí cam kết, phí mở tài khoản và duy trì tài khoản, phí tư vấn, giảm phí ủy thác, ...) hoặc giảm chi phí của khách hàng khi tiếp cận với các dịch vụ của ngân hàng như thiết lập các hệ thống chi nhánh, ứng dụng công nghệ mới. Những ngân hàng mà dịch vụ thu phí có quy mô nhỏ, hoặc những dịch vụ mới,... ngân hàng có thể áp dụng chính sách này. Nếu tỷ trọng cho vay và đầu tư lớn, lãi suất sinh lời cao, có thể ngân hàng sẽ chuyển toàn bộ hoặc phần lớn chi phí chung cho các khoản cho vay và đầu tư. Hoặc nếu ngân hàng đang có chính sách phát triển loại dịch vụ mới, ngân hàng cũng có thể đặt giá thấp bằng cách chuyển một phần chi phí sang các dịch vụ khác. Tuy nhiên khi cạnh tranh lãi suất diễn ra gay gắt, các ngân hàng phải thu hẹp phạm vi miễn giảm phí.

7.7. XÁC ĐỊNH PHÍ SUẤT TÍN DỤNG

Người vay quan tâm không chỉ lãi suất của các khoản vay, mà còn quan tâm tới nhiều yếu tố khác có thể tạo thành chi phí của khoản vay. Một số chi phí này phải trả cho ngân hàng, một số không trả cho ngân hàng song khách hàng vẫn phải chi để có được khoản tín dụng hoặc các dịch vụ khác từ ngân hàng. Chi phí này có thể được tạo thành từ yêu cầu của ngân hàng như chi phí công chứng, chi phí bảo quản và giám sát tài sản, chi phí đi lại... Tất cả chi phí mà khách hàng phải trả để có khoản tín dụng hình thành nên phí suất tín dụng. Nếu phí suất tín dụng lớn sẽ ảnh hưởng đến thu nhập của khách hàng và khả năng cạnh tranh của ngân hàng. Vì vậy, ngân hàng phải quan tâm tới tất cả các khoản phí tạo thành phí suất tín dụng.

7.7.1. Chi phí trả ngân hàng làm tăng phí suất

Hai nhân tố tác động trực tiếp làm tăng lãi suất cho vay là số dư bù và phí cam kết

7.7.1.1 Số dư bù: Ngân hàng yêu cầu người vay duy trì số tiền gửi tối thiểu trên tài khoản tiền gửi thanh toán trong quá trình vay. Số dư bù được xác định trung bình trên các khoản cho vay, nhằm giảm rủi ro cho ngân hàng. Hơn nữa nó cho phép ngân hàng thanh toán các chi phí ngầm (khi khoản vay của khách là đáng chú ý đối với ngân hàng, ngân hàng có thể gia tăng chi phí ngầm đối với khoản vay này). Chi phí của số dư bù đối với người vay có thể phản ánh trực tiếp trong chi phí của khoản vay. Nếu người vay cần 80 triệu song phải duy trì số dư bù 20%, tức 16 triệu, thì số tiền người vay thực sự sử dụng được của ngân hàng là 64 triệu. Nếu lãi suất của ngân hàng là 10%, thì lãi suất thực (lãi suất hiệu dụng) mà người vay phải trả là:

$$(80 \text{ triệu} \times 10\%) \times 100 / 64 \text{ triệu} = 12,5\%$$

7.7.1.2. Phí cam kết

Đáp ứng yêu cầu vay (thường là trung và dài hạn) của khách hàng trong tương lai, ngân hàng thường ký hợp đồng tín dụng, cam kết cấp cho khách hàng hạn mức tín dụng trong khoảng thời gian xác định. Để có được cam kết đó của ngân hàng, trong nhiều trường hợp, khách hàng phải trả phí cam kết. Phí cam kết, được tính bằng tỷ lệ phần trăm trên hạn mức cam kết còn lại mà ngân hàng cung cấp cho khách hàng. Về thực chất, phí này là giá để gọi (tìm) nguồn trong tương lai, liên quan tới chi phí của ngân hàng để duy trì tính thanh khoản để đáp ứng nhu cầu cho vay (ví dụ nắm chứng khoản của chính phủ, duy trì tiền gửi...). Nếu khách hàng sử dụng vốn vay, khách hàng phải trả lãi. Nếu khách hàng chưa sử dụng hết cam kết, khách hàng phải trả phí cam kết. Do vậy phí cam kết làm gia tăng chi phí vay vốn của khách hàng.

7.7.2. Chi phí không trả cho ngân hàng làm tăng phí suất

Quan trọng nhất là quy định về kỳ hạn trả nợ, phương pháp tính lãi, các yêu cầu về tài sản đảm bảo (chi phí thuê kho bãi, nhân viên để quản lý tài sản đảm bảo, chi phí để đánh giá tài sản đảm bảo...), chi phí để xây dựng dự án, thẩm định dự án. Việc xác định kỳ hạn trả có thể ảnh hưởng đến khả

thanhanh toán của khách hàng, gây khó khăn về ngân quỹ cho khách hàng. Thời gian và chi phí bằng tiền để công chứng tài sản thế chấp và các giấy tờ có liên quan có thể làm mất đi cơ hội kinh doanh của khách hàng và làm tăng phí tổn tín dụng. Chi phí để thẩm định, tái thẩm định dự án theo yêu cầu của ngân hàng cũng làm tăng chi phí của khách hàng... Các yếu tố này được đặt ra làm giảm rủi ro của ngân hàng và tăng chi phí hiệu dụng của khách hàng. Ngân hàng cần tính toán tổng chi phí mà khách hàng phải chi để có thể vay vốn của ngân hàng, trong đó xác định cấu trúc của lãi, phí và các chi phí khác mà khách hàng phải trả cho ngân hàng và cho các chủ thẻ khác.

Lãi suất và phí mang tính đa dạng, thể hiện sự khác biệt trong tiện ích mà ngân hàng cung cấp cho các khách hàng khác nhau. Trong môi trường cạnh tranh và hợp tác, định giá của các ngân hàng thương mại ngày càng linh hoạt, trở thành nội dung quan trọng trong chiến lược hoạt động của ngân hàng.

Tóm tắt chương

Định giá là hoạt động phức tạp, liên quan đến hầu hết các dịch vụ của ngân hàng thương mại. **Chương định giá các dịch vụ ngân hàng** tập trung vào phương pháp xác định lãi suất huy động và cho vay, xác định phí, nhằm phản ánh lợi ích tương quan giữa ngân hàng và khách hàng, góp phần tạo tăng trưởng bền vững cho cả hai bên.

Các thuật ngữ quan trọng

Lãi suất cố định

Lãi suất thả nổi

Lãi suất trần

Lãi suất sàn

Lãi suất cơ bản

Lãi suất cá biệt

Phương pháp chi phí thu nhập

Phương pháp định giá cá biệt

Chi phí bình quân

Chi phí cận biên

Câu hỏi và bài tập

1. Lãi suất trần? Lãi suất sàn? Lãi suất cơ bản? Lãi suất thà nỗi? Lãi suất cố định?
2. Một ngân hàng có số liệu sau (số dư bình quân cả năm, lãi suất bình quân năm, đơn vị tỷ đồng)

Nguồn vốn	Số dư	Lãi suất (%)	Tài sản	Số dư	Lãi suất (%)
1. Tiền gửi thanh toán	100	2%	1. Tiền mặt và tiền gửi	50	0
2. Tiền gửi tiết kiệm ngắn	400	7%	2. Chứng khoán	150	6%
3. Tiền gửi tiết kiệm trung	200	8%	3. Cho vay ngắn	400	
4. Tiền gửi tiết kiệm dài	100	9%	4. Cho vay trung và dài đối với doanh nghiệp	300	
5. Vay ngắn	100	7,5 %	5. Liên doanh	50	
6. Nguồn khác	0				
7. Vốn và quĩ	100		6. Tài sản cố định và tài sản khác	50	0

Yêu cầu:

- a/ Tính lãi suất cho vay bình quân để thu lãi bằng chi trả lãi;
- b/ Nếu thu khác 12, chi khác 18, tính lãi suất cho vay bình quân để ngân hàng hoà vốn;
- c/ Với giả sử câu b/, hãy tính lãi suất cho vay bình quân để thu nhập ròng sau thuế trên tồn tài sản (ROA) = 2%;
- d/ Nếu tỷ lệ trích dự phòng tồn thắt là 1% tính trên các tài sản rủi ro, hãy tính lại lãi suất cho vay bình quân để thoả mãn ROA = 2%;
- e/ Dựa trên kết quả câu d/, hãy phân biệt lãi suất cho vay ngắn hạn và lãi suất cho vay trung hạn;
- g/ Một khách hàng xin vay ngắn hạn với rủi ro bằng không, hãy định giá cá biệt đối với khách hàng đó.

Chương 8

QUẢN LÝ RỦI RO TRONG HOẠT ĐỘNG KINH DOANH CỦA NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI

Giới thiệu

Rủi ro trong kinh doanh ngân hàng được hiểu là những biến cố không mong đợi mà khi xảy ra sẽ dẫn đến sự tổn thất về tài sản của ngân hàng, giảm sút lợi nhuận thực tế so với dự kiến hoặc phải bỏ ra thêm một khoản chi phí để có thể hoàn thành được một nghiệp vụ tài chính nhất định.

Rủi ro xảy ra gây nhiều tổn thất về tài sản cho ngân hàng. Những tổn thất thường gặp là mất vốn khi cho vay, gia tăng chi phí hoạt động, giảm sút lợi nhuận, giảm sút giá trị của tài sản,... Rủi ro cũng làm giảm uy tín của ngân hàng. Một ngân hàng kinh doanh bị lỗ liên tục hoặc thường xuyên không đủ khả năng thanh khoản có thể dẫn đến một cuộc rút tiền quy mô lớn và con đường phá sản là tất yếu. Khi ngân hàng bị phá sản, sẽ ảnh hưởng đến hàng triệu người gửi tiền, hàng ngàn doanh nghiệp không được đáp ứng vốn... làm cho nền kinh tế bị suy thoái, giá cả tăng cao, sức mua giảm sút, thất nghiệp tăng, gây rối loạn trật tự xã hội và hơn nữa sẽ kéo theo sự sụp đổ của hàng loạt các ngân hàng trong nước và khu vực. Ngoài ra, sự phá sản của một ngân hàng sẽ dẫn đến sự hoảng loạn của hàng loạt ngân hàng khác và ảnh hưởng xấu đến toàn bộ nền kinh tế. Do vậy cần quản lý tất cả các loại rủi ro trong kinh doanh ngân hàng một cách toàn diện.

Chương 8 giới thiệu tổng quan về rủi ro và quản lý rủi ro trong hoạt động kinh doanh ngân hàng. Các loại rủi ro chủ yếu được đề cập trong Chương bao gồm rủi ro tín dụng, rủi ro thị trường, rủi ro hoạt động, rủi ro thanh khoản. Những nội dung chung nhất trong hoạt động quản lý các loại rủi ro này như mục tiêu, nguyên tắc, mô hình, quy trình,... cũng được đề cập đến trong Chương này.

8.1. TỔNG QUAN VỀ RỦI RO CỦA NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI

8.1.1. Khái niệm về rủi ro trong hoạt động kinh doanh của ngân hàng

Rủi ro là nguy cơ xảy ra những sự kiện ngoài mong muốn, gây ra những tác động bất lợi cho cá nhân hoặc tổ chức. Đối với ngân hàng, các tác động này có thể dẫn đến sự giảm sút trong doanh thu, hoặc đặt ngân hàng vào tình trạng khó khăn về tài chính. Ngoài ra, các tác động này có thể biểu hiện dưới dạng phi tài chính gây hậu quả tiêu cực đến uy tín, khả năng sinh lời trong tương lai của ngân hàng. *Rủi ro trong hoạt động kinh doanh của ngân hàng là khả năng xảy ra tổn thất cho ngân hàng.*

Rủi ro thường đi đôi với lợi ích, rủi ro càng cao thì lợi nhuận kỳ vọng cho ngân hàng càng lớn. Các ngân hàng cần phải đánh giá các cơ hội kinh doanh dựa trên mối quan hệ rủi ro - lợi ích nhằm tìm ra những cơ hội đạt được lợi ích xứng đáng với mức rủi ro chấp nhận. Do đó, chấp nhận rủi ro là yêu cầu tất yếu đối với ngân hàng. Có một số quan điểm cho rằng rủi ro là toàn bộ tổn thất có thể xảy ra đối với ngân hàng. Một số khác lại cho rằng rủi ro chỉ là những tổn thất có thể xảy ra ngoài dự kiến. Ví dụ, ngân hàng khi cho vay có thể dự kiến 3% các khoản cho vay không thu hồi được và đã tính phần tổn thất dự kiến này vào chi phí để xác định lãi suất cho vay. Nếu ngân hàng thu hồi được 98% các khoản cho vay, đó có thể được coi là thành công và giúp mang lại lợi nhuận tăng thêm. Chỉ khi nào ngân hàng mất đi trên 3% dư nợ cho vay mới gây tổn thất cho ngân hàng và khi đó rủi ro đã xảy ra. Như vậy, rủi ro của ngân hàng phải gắn với việc giảm sút thu nhập ngoài dự kiến và những biện pháp quản lý rủi ro của ngân hàng là để kiểm soát sao cho rủi ro nằm trong mức chấp nhận được, có thể kiểm soát được và không gây tổn thất quá lớn, làm giảm lợi nhuận kỳ vọng.

8.1.2. Phân loại rủi ro của ngân hàng thương mại

Phân chia rủi ro theo các nhân tố tác động đến tổn thất, rủi ro gồm có rủi ro tín dụng, rủi ro lãi suất, rủi ro tỷ giá, rủi ro thanh khoản, rủi ro hoạt động,... Sau đây là các loại rủi ro chính mà ngân hàng phải đối mặt trong hoạt động kinh doanh của mình.

8.1.2.1. Rủi ro tín dụng

Cấp tín dụng¹⁵ 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, bao thanh toán, bảo lãnh ngân hàng và các nghiệp vụ cấp tín dụng khác.

Rủi ro tín dụng là khả năng xảy ra tổn thất đối với ngân hàng khi khách hàng không hoàn trả hoặc hoàn trả không đầy đủ theo hợp đồng tín dụng đã ký giữa ngân hàng và khách hàng.

Cấp tín dụng là hoạt động quan trọng nhất, sử dụng nhiều vốn nhất tại nhiều ngân hàng. Với nhiều ngân hàng nhỏ, các dịch vụ khác như thanh toán, kinh doanh ngoại tệ, bảo hiểm... chưa phát triển mạnh, hoạt động tín dụng là hoạt động truyền thống, chủ yếu và mang lại thu nhập chính cho ngân hàng. Tuy nhiên khả năng khách hàng không thực hiện đúng cam kết không chỉ phụ thuộc vào sự quản lý của ngân hàng, mà còn bị ảnh hưởng bởi bản thân khách hàng và sự tác động của môi trường mà khách hàng hoạt động. Do đó, nguy cơ xảy ra rủi ro tín dụng là rất lớn và mức độ nghiêm trọng của tổn thất tùy thuộc vào từng trường hợp cụ thể mà không tuân theo một quy luật chung. Giá trị tổn thất có thể chỉ là vài triệu đồng nhưng cũng có thể lên tới hàng ngàn tỷ đồng. Rủi ro tín dụng nếu xảy ra, ảnh hưởng trước hết đến thu nhập, nguồn vốn của ngân hàng, sau đó có thể là uy tín, thậm chí làm phá sản ngân hàng. Mặc dù không một nhà kinh doanh ngân hàng tài ba nào có thể dự đoán chính xác các vấn đề có thể xảy ra trong tương lai với khoản tín dụng của mình và rủi ro tín dụng là bạn đường trong kinh doanh, ngân hàng cần có những biện pháp quản lý chặt chẽ và tích cực để hạn chế tối đa khả năng xảy ra rủi ro cũng như tổn thất đối với ngân hàng.

Khi xem xét rủi ro tín dụng cần chú ý tới các yếu tố tạo nên rủi ro tín dụng:

- a. Các khách hàng khác nhau và các ngành nghề khác nhau có các rủi ro khác nhau;
- b. Các sản phẩm khác nhau (cho vay tiêu dùng hay cho vay sản xuất, cho vay có đảm bảo hay cho vay tín chấp,...) tiềm ẩn các rủi ro khác nhau;

¹⁵ Theo Luật các tổ chức tín dụng 2010

c. Chuyên môn, đạo đức của cán bộ tín dụng, chính sách quản lý tín dụng và các nguồn lực của ngân hàng (trong đó có hệ thống công nghệ thông tin) có thể đóng góp tích cực vào giảm thiểu rủi ro tín dụng;

d. Đa dạng hóa danh mục tín dụng giúp hạn chế rủi ro của ngân hàng trong hoạt động tín dụng,...

Rủi ro tín dụng không chỉ được hiểu là rủi ro khi từng khách hàng không trả được nợ, mà còn được nhìn nhận đối với toàn bộ danh mục tín dụng của ngân hàng. Rủi ro danh mục tín dụng là khả năng toàn bộ danh mục tín dụng gây tổn thất lớn hơn mức cho phép. Nếu ngân hàng quản lý rủi ro tốt, các món cho vay đều thu hồi được đầy đủ hoặc tổn thất nằm trong ngưỡng cho phép, tổn thất của toàn bộ danh mục sẽ không làm giảm lợi nhuận của cả ngân hàng từ hoạt động tín dụng. Tuy nhiên, ngay cả khi rủi ro xảy ra ở một vài món vay khiến cho tổn thất của chúng lớn hơn dự kiến, ngân hàng cũng không bị thiệt hại nếu những món vay còn lại đều thu hồi được đầy đủ. Lý do là vì tổn thất ở một số món vay có rủi ro cao đã được bù trừ bằng phần thu nhập lớn hơn dự kiến (do tổn thất ít hơn dự kiến) ở những món vay còn lại.

Ngân hàng cần không chỉ giám sát rủi ro của từng khách hàng mà cần quản lý rủi ro của cả danh mục tín dụng để phòng ngừa tổn thất. Rủi ro danh mục tín dụng có thể tăng lên khi tín dụng được cấp nhiều cho một nhóm những người cho vay có liên quan, một ngành công nghiệp cụ thể hoặc một khu vực kinh tế, một quốc gia đơn lẻ hoặc một nhóm các quốc gia có quan hệ kinh tế. Một tổ chức tín dụng nên thiết lập những hạn chế để giữ được sự tập trung tín dụng ở mức cho phép. Danh mục rủi ro tín dụng có thể được định lượng bằng cách sử dụng phương pháp VaR¹⁶. Mô hình này tạo ra những thông số VaR đơn lẻ đánh giá được thiệt hại tín dụng chắc chắn xảy ra trong danh mục ở một mức độ chính xác nhất định, qua một khoảng thời gian nhất định.

¹⁶VaR (Value at Risk) là một công cụ đo lường rủi ro, cho biết giá trị tổn thất kỳ vọng lớn nhất trong một thời hạn đầu tư nhất định với một mức độ tin cậy xác định.

Nội dung quản lý rủi ro tín dụng sẽ được giới thiệu ở Chương 9. Chương này chỉ giới thiệu khung quản lý rủi ro tín dụng mà Basel đưa ra¹⁷:

<i>Nguyên tắc của Basel</i>	
1	Trao đổi thông tin về chiến lược, phương hướng hoạt động, các hướng dẫn và các phương pháp về tín dụng
2	Xác định các rủi ro hiện có và rủi ro tiềm tàng trong các sản phẩm và hoạt động tín dụng của ngân hàng
3	Xây dựng và thực hiện chính sách tín dụng rõ ràng, được thể hiện một cách chính thức bằng văn bản - những chính sách này thể hiện các tôn chỉ về tín dụng của ngân hàng và các thông số mà theo đó, rủi ro tín dụng được quản lý và kiểm soát
4	Kỹ thuật kiểm tra và giám sát tín dụng nhằm hỗ trợ cho việc nhận biết rủi ro tín dụng
5	Cơ cấu tổ chức trong đó các chức năng liên quan đến tín dụng được tiến hành - bao gồm vai trò và trách nhiệm, cũng như các kênh báo cáo
6	Trách nhiệm đối với chất lượng tín dụng, thể hiện qua cơ cấu thưởng phạt và đánh giá phù hợp
7	Một quy trình đánh giá rủi ro tín dụng chặt chẽ bao gồm: ✓ Hệ thống chấm điểm rủi ro tín dụng ✓ Chức năng kiểm tra tín dụng độc lập

8.1.2.2. Rủi ro lãi suất

Là khả năng xảy ra tổn thất về thu nhập hoặc vốn của tổ chức tín dụng do những biến động về lãi suất. Rủi ro lãi suất có thể phát sinh từ: (i) chênh lệch thời điểm ấn định mức lãi suất mới của tài sản và nguồn vốn; (ii) thay đổi mối quan hệ giữa các mức lãi suất thị trường khác nhau của các tài

¹⁷Nguồn: Basel Committee on Banking Supervision (2001). Tất cả khung quản lý rủi ro trong chương đều rút từ nguồn trên.

sản và nguồn vốn khác nhau; (iii) thay đổi mối quan hệ lãi suất ở các kỳ hạn khác nhau; và (iv) thay đổi lựa chọn của khách hàng về duy trì kỳ hạn còn lại của các tài sản và nguồn vốn (khách hàng vay trả gốc trước hạn hoặc khách hàng gửi tiền rút gốc trước hạn).

Rủi ro lãi suất xuất hiện khi lãi suất biến động bất lợi gây tổn thất cho ngân hàng. Những thay đổi lãi suất ảnh hưởng đến thu nhập thông qua thay đổi thu nhập lãi ròng của ngân hàng, cụ thể nó ảnh hưởng tới thu nhập và chi phí của các tài sản và nợ nhạy cảm với lãi suất. Những thay đổi về lãi suất cũng ảnh hưởng đến giá trị tiềm ẩn của giá trị tài sản và nợ bởi lãi suất thay đổi sẽ dẫn tới thay đổi giá trị hiện tại của dòng tiền tương lai thu được từ các tài sản đó, qua đó ảnh hưởng tới giá trị vốn cổ phần của ngân hàng.

Mục đích của rủi ro lãi suất là đảm bảo biên độ lãi suất thích hợp để có thể bù đắp chi phí vốn của tất cả các bộ phận hoạt động đồng thời đảm bảo khoảng dao động này nằm trong hạn mức cho phép và phù hợp với chiến lược của ngân hàng.

Khung quản lý rủi ro lãi suất của Basel dựa trên 5 nguyên tắc cơ bản sau:

Nguyên tắc của Basel	
1	Chiến lược đối với rủi ro lãi suất
2	Xác định rủi ro lãi suất trong các hoạt động của ngân hàng
3	Khả năng đo lường lãi suất cho các khoảng thời gian đáo hạn khác nhau
4	Hệ thống hạn mức hoạt động rõ ràng và bắt buộc
5	Hệ thống thông tin cần thiết để báo cáo rủi ro lãi suất kịp thời và chuẩn xác

8.1.2.3. Rủi ro tỷ giá

Là khả năng xảy ra tổn thất về thu nhập hoặc vốn phát sinh do có sự biến động của tỷ giá hối đoái. Rủi ro này chủ yếu xảy ra trong thời gian tổ chức tín dụng có trạng thái mở, ở cả nội bảng và ngoại bảng và/hoặc trên thị trường giao ngay hoặc trên thị trường kỳ hạn, thị trường tương lai.

Tỷ giá biến động bất lợi tác động lên tài sản, nguồn vốn nợ hoặc các khoản mục ngoại bảng dưới dạng ngoại tệ khi ngân hàng đang có các trạng

thái mờ. Khả năng thua lỗ có thể phát sinh do quá trình đánh giá lại trạng thái ngoại tệ chuyển sang nội tệ. Trạng thái ngoại hối phát sinh từ:

- a. Sự mất cân đối về cơ cấu giữa tài sản và nguồn vốn nợ bằng ngoại tệ;
- b. Kinh doanh ngoại tệ thông qua giao dịch giao ngay, kỳ hạn, tương lai và quyền chọn;
- c. Trạng thái ngoại tệ ngân hàng đang nắm giữ trong sổ sách (ví dụ tiền gửi và cho vay bằng ngoại tệ, các khoản đầu tư trái phiếu ngoại tệ...);
- d. Tham gia vào các giao dịch phái sinh được thanh toán bằng ngoại tệ cho mục đích kinh doanh hoặc bảo hiểm rủi ro.
- e. Rủi ro tỷ giá được xét trên hai khía cạnh sau:
 - f. Rủi ro do giao dịch: xuất hiện khi tỷ giá thay đổi giữa thời gian nghĩa vụ phát sinh (ngày giao dịch - trade date) và thời gian thanh toán (tức ngày hiệu lực - value date) do đó ảnh hưởng tới dòng tiền thực tế.
 - g. Rủi ro do yếu tố kinh tế: phản ánh sự thay đổi giá trị hiện tại của dòng tiền tương lai của ngân hàng do sự thay đổi tỷ giá bất ngờ, không dự đoán được.

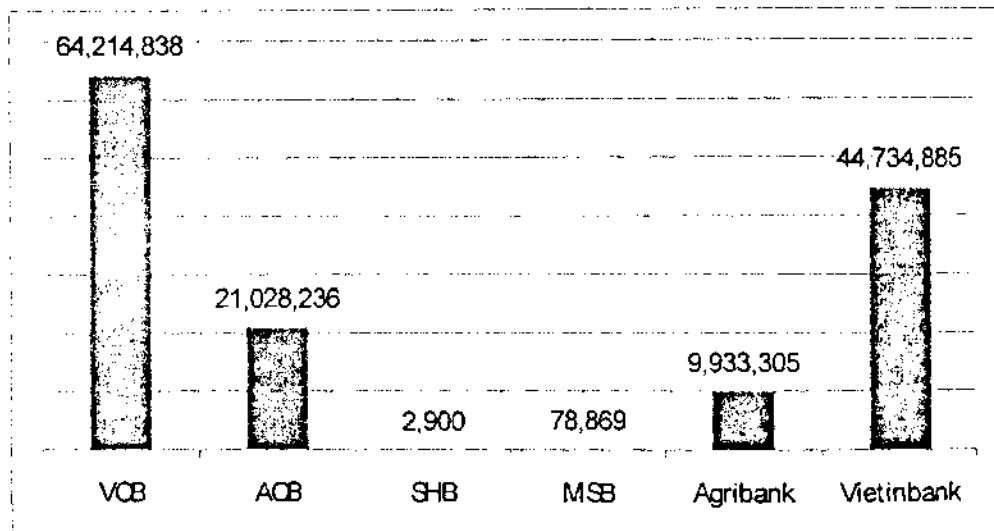
Nguyên tắc của Basel	
1	Chiến lược đối với rủi ro tỷ giá
2	Xác định biến động của thị trường và rủi ro tỷ giá
3	Khả năng dự báo biến động tỷ giá
4	Sử dụng các công cụ tài chính phái sinh để giảm thiểu rủi ro

Hiện nay, do sự phát triển của thị trường tài chính, rủi ro tỷ giá có thể được hạn chế dựa trên các công cụ tài chính phái sinh như hợp đồng như hợp đồng quyền chọn, hợp đồng tương lai... Tuy đã xuất hiện trên thế giới từ lâu song các ngân hàng Việt Nam lại khá đẻ dặt với các công cụ tài chính phái sinh này. Tính chung trong năm 2009 và 2010 tỷ trọng của loại tài sản này chiếm chưa đến 1% tổng tài sản, trong đó có nhiều ngân hàng không sử dụng hoặc sử dụng không đáng kể các công cụ này.

Hình 8.1: Các công cụ tài chính phái sinh trong các NHTM Việt Nam năm 2010¹⁸

(Đơn vị tính: nghìn đồng)

dựa theo báo cáo tài chính các ngân hàng năm 2010



8.1.2.4. Rủi ro giá cả

Là khả năng xảy ra tổn thất về vốn hoặc thu nhập do có những thay đổi bất lợi về giá trị thị trường của các công cụ tài chính mà ngân hàng đang nắm giữ.

Rủi ro giá cả phát sinh từ sự biến động về giá thị trường của chứng khoán làm cho giá trị thị trường của các công cụ tài chính mà ngân hàng nắm giữ bị ảnh hưởng, bao gồm cả các công cụ tài chính nội bảng và ngoại bảng, gây ra thiệt hại cho ngân hàng.

Nhà quản lý ngân hàng cần phải đánh giá đầy đủ và chính xác, cũng như dự đoán được xu hướng biến động của thị trường trong những năm tới để có thể đưa ra được chiến lược đầu tư phù hợp nhằm thu lợi nhuận cao trong trường hợp thị trường đi lên hay đi xuống - đặc biệt là đầu tư vào

¹⁸ Do tỷ trọng so với tổng tài sản là quá nhỏ nên không đưa lên biểu đồ. Và biểu đồ này chỉ đưa lên một số ngân hàng tiêu biểu, có số lượng tiền cho các công cụ tài chính phái sinh nhằm hạn chế rủi ro tín dụng này khá cao.

chứng khoán: phải có được một danh mục đầu tư thích hợp với thị trường đang phát triển mạnh hay khi thị trường đi xuống. Tuy vậy các khoản đầu tư này thường được đánh giá là mang tính mạo hiểm rất cao, biến động rất khó dự đoán. Sự sụp đổ của ngân hàng Barings (Anh), Quỹ đầu tư Orange Country (Mỹ) là những ví dụ điển hình cho loại rủi ro này.

Nguyên tắc của Basel	
1	Chiến lược đối với rủi ro tỷ giá
2	Xác định biến động của thị trường
3	Khả năng dự báo biến động giá cả thị trường
4	Hệ thống thông tin để báo cáo những rủi ro của thị trường
5	Đưa ra các chiến lược bằng văn bản nhằm hạn chế đầu tư vào những lĩnh vực được đánh giá là mạo hiểm

8.1.2.5. Rủi ro hoạt động

Rủi ro hoạt động là khả năng xảy ra tổn thất do sai sót trong các hoạt động nội bộ của ngân hàng. Các sai sót này xảy ra khi quy trình nội bộ không đầy đủ hoặc chưa chính xác, do con người có trình độ chuyên môn hoặc đạo đức kém, do các hệ thống máy móc vận hành chưa thông suốt,...

Trong hoạt động của ngân hàng, nhân viên ngân hàng có thể cố tình gian lận hay vô tình mắc lỗi, ngân hàng thiếu hoặc mất những vị trí chủ chốt. Rủi ro hoạt động có thể bị gây ra bởi công nghệ thông tin nếu chất lượng phần mềm kém, dữ liệu thông tin không đầy đủ hoặc hệ thống bảo mật thông tin không an toàn sẽ dễ gây ra các sai sót hoặc lỗ hổng an ninh hệ thống. Một nguyên nhân khác là từ quy trình, hệ thống không đầy đủ, thiếu hướng dẫn cụ thể gây khó khăn cho nhân viên hoặc có nhiều điểm bất cập, chưa hoàn chỉnh, tạo kẽ hở cho kẻ xấu lợi dụng gây thiệt hại cho ngân hàng. Rủi ro này có thể xảy ra do các yếu tố bên ngoài như pháp luật, thiên tai, tội phạm, khủng bố... Trên thực tế, rủi ro hoạt động luôn hiện hữu trong tất cả các giao dịch của ngân hàng. Có thể xem xét mức độ xảy ra và mức độ thiệt hại của rủi ro hoạt động theo 2 khía cạnh: những hoạt động có tần suất lớn nhưng mức độ thiệt hại lại nhỏ: như các nhầm lẫn, sai sót của nhân viên...

và những hoạt động có tần suất nhỏ nhưng mức độ thiệt hại lại lớn, thậm chí có thể dẫn đến phá sản ngân hàng.

Khung quản lý rủi ro hoạt động của Basel dựa trên cơ sở các nguyên tắc:

Nguyên tắc của Basel	
1	Xác định rủi ro hoạt động/ Quản lý/ Chính sách
2	Chương trình giảm thiểu rủi ro: a. Kiểm soát nội bộ b. Chương trình bảo hiểm quốc tế c. Quản lý duy trì kinh doanh
3	Công cụ và kỹ thuật: d. Kiểm soát tự đánh giá e. Quản lý vấn đề rủi ro và báo cáo f. Phân tích rủi ro và báo cáo g. Quy trình của các dịch vụ mới
4	Định lượng rủi ro: h. Mát mát xác định trước i. Chi phí dự tính
5	Trách nhiệm của các cá nhân và xử lý rủi ro

8.1.2.6. Rủi ro thanh khoản

Rủi ro thanh khoản là khả năng xảy ra tổn thất do ngân hàng không có khả năng đáp ứng các nghĩa vụ tài chính của mình.

Rủi ro thanh khoản là một trong những rủi ro thường trực, bao trùm và là loại rủi ro quan trọng hàng đầu đối với sự tồn tại và phát triển của ngân hàng. Rủi ro thanh khoản có thể làm giảm thu nhập, uy tín của ngân hàng, lớn hơn có thể khiến ngân hàng mất khả năng thanh toán. Rủi ro thanh khoản có thể xuất phát từ những nguyên nhân như có quá nhiều nguồn vốn nhạy cảm với lãi suất; niềm tin của khách hàng suy giảm; mất cân đối về

thời hạn giữa nguồn vốn huy động và sử dụng vốn; khách hàng rút tiền ô ạt, tức thời; hoặc yêu cầu thực hiện các cam kết tín dụng của ngân hàng,... Một ngân hàng có dự trữ tài sản thanh khoản thấp hay tỷ trọng các nguồn vốn nhạy cảm với lãi suất thị trường cao thường có mức độ rủi ro thanh khoản cao. Ngoài ra, một ngân hàng gia tăng nhanh chóng về tổng tài sản mà không đi đôi với nguồn vốn có kỳ hạn phù hợp cũng có thể phải đổi mặt với rủi ro thanh khoản cao hơn.

Rủi ro thanh khoản cần được xem xét trong mối quan hệ với các rủi ro khác do có thể bị kích hoạt bởi các rủi ro khác như rủi ro thị trường, rủi ro tín dụng... Nếu ngân hàng có rủi ro tín dụng gia tăng do việc gia tăng và tập trung tín dụng có thể dẫn tới sự gia tăng rủi ro thanh khoản. Tương tự, lãi suất gia tăng có thể làm không chỉ có thể làm tăng rủi ro lãi suất mà còn khiến khách hàng rút tiền hàng loạt.

Hoạt động của ngân hàng luôn tiềm ẩn rất nhiều loại rủi ro. Không có một ranh giới rõ ràng cho tất cả các loại rủi ro, một nguyên nhân có thể gây ra nhiều loại rủi ro, hoặc một loại rủi ro có thể được gây ra bởi nhiều nguyên nhân khác nhau. Cách phân chia một rủi ro thuộc loại nào chỉ mang tính chất tương đối. Một rủi ro này xảy ra có thể kéo theo một loạt các rủi ro khác, ví dụ một cán bộ tính dụng không chấp hành đúng các quy chế nghiệp vụ (rủi ro hoạt động) sẽ gây ra thất thoát tài sản, tức là gây ra rủi ro tín dụng và khi mức độ thiệt hại lớn, ảnh hưởng đến thanh khoản của ngân hàng thì dẫn đến rủi ro thanh khoản... Như vậy, rủi ro hoạt động có thể được thể hiện thông qua rủi ro tín dụng hoặc rủi ro thanh khoản. Để dễ dàng phân biệt thì Ủy ban Basel đã quy định rằng: nếu nguyên nhân nào vừa gây ra rủi ro thanh khoản và rủi ro hoạt động thì xếp rủi ro đó vào rủi ro hoạt động nếu nguyên nhân nào vừa gây rủi ro tín dụng vừa gây rủi ro hoạt động thì xếp vào rủi ro tín dụng.

Khung quản lý rủi ro thanh khoản của Ủy ban Basel dựa trên cơ sở các nguyên tắc:

Nguyên tắc của Basel

1	Chiến lược quản lý thanh khoản
2	Xác định rủi ro thanh khoản trong hoạt động của ngân hàng
3	Cơ cấu tổ chức quản lý rủi ro thanh khoản
4	Hệ thống thông tin cần thiết để đo lường, quản lý, giám sát và báo cáo rủi ro thanh khoản
5	Quy trình đo lường và giám sát các yêu cầu tài trợ thuần
6	Kiểm soát nội bộ đối với quản lý rủi ro thanh khoản
7	Đa dạng hóa công nợ và duy trì khả năng bán tài sản
8	Kế hoạch dự phòng để đối phó với trường hợp khủng hoảng về khả năng thanh khoản

8.2. QUẢN LÝ RỦI RO

8.2.1. Khái niệm quản lý rủi ro

Bắt nguồn từ việc rủi ro không thể loại trừ hoàn toàn mà chỉ có thể hạn chế, phòng ngừa, các ngân hàng cần xây dựng quy trình quản lý rủi ro để đảm bảo kiểm soát rủi ro ở mức chấp nhận được. Khi đó, ngân hàng vừa gia tăng giá trị cho khách hàng và đồng thời tạo lợi nhuận cho cổ đông bằng cách thực hiện quản lý rủi ro phù hợp với chiến lược và trong phạm vi rủi ro mà ngân hàng chấp nhận. *Quản lý rủi ro là quá trình tiếp cận rủi ro một cách khoa học, toàn diện và có tính hệ thống nhằm nhận dạng, kiểm soát, phòng ngừa và giảm thiểu những ảnh hưởng bất lợi của rủi ro, đảm bảo rủi ro nằm trong phạm vi ngân hàng có thể chấp nhận được.* Quy trình quản lý rủi ro bao gồm việc xây dựng chiến lược, nhận dạng, đo lường, báo cáo và xử lý rủi ro.

Việc quản lý rủi ro là trung tâm trong hoạt động ngân hàng, với vai trò chính của một ngân hàng là “lưu chuyền” rủi ro bằng cách cấp tín dụng cho các khách hàng có chọn lọc và cung cấp các sản phẩm giúp khách hàng chuyền giao các rủi ro cho ngân hàng. Ngân hàng nhận rủi ro từ các thành phần khác nhau trong nền kinh tế và bằng nghiệp vụ của mình, tạo ra lợi

nhuận cho khách hàng và bản thân ngân hàng. Walter Wriston (1993), cựu chủ tịch & CEO của Citigroup đã đánh giá về vai trò của quản lý rủi ro của ngân hàng: "Thực tế các chuyên viên ngân hàng đang ở trong một ngành kinh doanh về quản lý rủi ro. Nói một cách trực tiếp và đơn giản, đó chính là công việc của ngân hàng".

Quản lý rủi ro hiệu quả là phần trọng tâm trong quản lý tài chính, nghiệp vụ của ngân hàng, là cơ sở cho khả năng sinh lời ổn định của ngân hàng và tối đa hóa lợi ích của các chủ sở hữu và cổ đông khác.

8.2.2. Mục tiêu quản lý rủi ro

Rủi ro luôn đi liền với lợi nhuận, đó là sự đánh đổi. Rủi ro thường vô hình, khó nắm bắt và không chắc chắn, nó có thể hiện thực hóa thành những tổn thất trong tương lai, trong khi lợi nhuận là một giá trị đầu ra tiêu chuẩn. Sự khác biệt này tạo ra xu hướng thiên lệch về cách nhìn không cân xứng đổi với rủi ro và lợi nhuận, làm cho việc tạo ra cân bằng giữa hai đại lượng này càng trở nên khó khăn hơn.

Mục tiêu của quản lý rủi ro là tối ưu hóa được cơ cấu rủi ro - lợi nhuận. Với những phương pháp quản lý rủi ro truyền thống, mục tiêu của quản lý rủi ro chủ yếu là đo lường được mức rủi ro có thể có do các nhân tố khách quan và chủ quan gây ra, trên cơ sở đó tiến hành các hoạt động kinh doanh để đảm bảo rủi ro không vượt quá mức cho phép. Nhưng với sự phát triển của thị trường tiền tệ ngày càng phức tạp đòi hỏi phải xây dựng phương pháp quản lý hiện đại không chỉ đo lường được mức rủi ro có thể có mà còn phải tạo được những chiến lược thay thế điều chỉnh hướng hoạt động theo rủi ro.

8.2.3. Nguyên tắc quản lý rủi ro

a. Nguyên tắc chấp nhận rủi ro

Các nhà quản trị ngân hàng cần phải chấp nhận rủi ro ở mức cho phép nếu như muốn có được thu nhập phù hợp từ hoạt động kinh doanh ngân hàng của mình. Nguyên tắc đầu tiên trong quá trình quản lý rủi ro đối với các nhà quản trị ngân hàng là phải xác định được mức độ rủi ro có thể chấp nhận được. Xác định được mức độ rủi ro cho phép sẽ giúp ngân hàng ra quyết định chấp nhận hay từ chối những hợp đồng khiến rủi

ro của mình đi chệch khỏi mức đã được xác định trước.

b. Nguyên tắc điều hành rủi ro ngoài mức có thể chấp nhận được

Nguyên tắc này đòi hỏi phần lớn rủi ro nằm ngoài mức độ rủi ro có thể chấp nhận được phải có khả năng được điều tiết trong quá trình quản lý mà không phụ thuộc vào hoàn cảnh khách quan hay chủ quan của nó. Chỉ có những loại rủi ro như vậy thì nhà quản lý ngân hàng mới có thể sử dụng tất cả "vũ khí", "nghệ thuật" của mình để điều tiết và đưa về mức độ rủi ro cho phép, giúp lợi nhuận không bị giảm thấp hơn mức dự kiến.

c. Nguyên tắc phù hợp giữa mức độ rủi ro cho phép và tồn thắt dự kiến

Nguyên tắc này là nền tảng của lý thuyết quản trị rủi ro. Các ngân hàng trong quá trình hoạt động của mình chỉ được phép chấp nhận các loại, mức độ rủi ro mà thiệt hại khi chúng xảy ra không vượt quá mức tồn thắt dự kiến. Có nghĩa là nếu rủi ro có mức độ rủi ro cao hơn khiến cho tồn nhất nhiều hơn dự kiến, thu nhập giảm xuống dưới mức mong đợi thì cần phải được loại bỏ.

d. Nguyên tắc quản lý độc lập các loại rủi ro

Nhìn chung, sự thiệt hại đối với ngân hàng do các loại rủi ro khác nhau gây nên là khá độc lập, nên quá trình quản lý chúng phải được điều tiết tách biệt. Không thể gộp các loại rủi ro khác nhau vào một nhóm để đưa ra cùng một phương án điều hành.

e. Nguyên tắc phù hợp về thời gian

Thời gian tồn tại của một hợp đồng kinh doanh càng lâu thì khả năng xảy ra rủi ro càng lớn, khả năng điều tiết những tác động tiêu cực của nó và tính kinh tế của quản lý rủi ro càng thấp. Khi bắt buộc phải có các hợp đồng này thì ngân hàng phải đảm bảo có mức độ thu nhập phụ trội cần thiết, không chỉ vì lợi nhuận mà còn vì mục đích bù đắp những chi phí để điều tiết tác động của rủi ro khi chúng xảy ra.

f. Nguyên tắc phù hợp với chiến lược chung của ngân hàng

Hệ thống quản lý rủi ro cần phải dựa trên nền tảng những mục tiêu và nội dung trong chiến lược phát triển của toàn ngân hàng cũng như các chính sách điều hành từng hoạt động riêng lẻ.

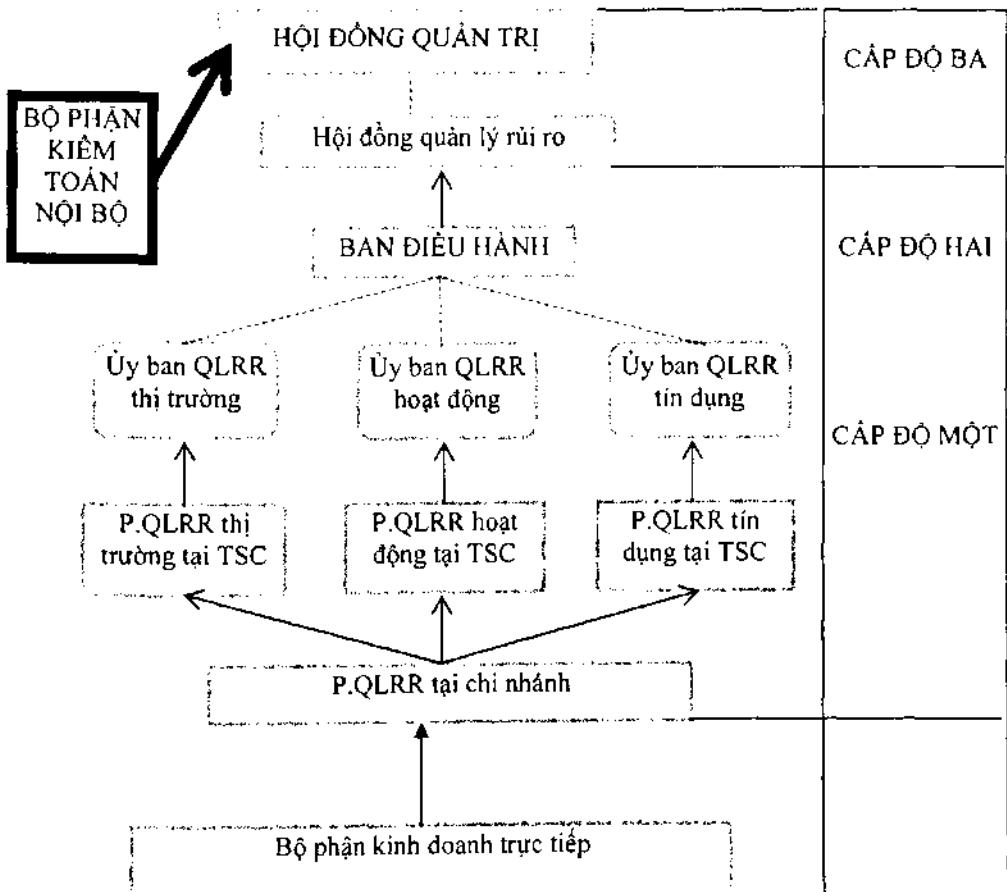
Trên đây là 6 nguyên tắc quản lý rủi ro cơ bản, trên cơ sở đó ngân

hàng xây dựng những chính sách quản lý rủi ro riêng biệt. Chính sách quản lý rủi ro của ngân hàng đối với từng loại rủi ro phải được xem là một cầu phần trong chiến lược hoạt động chung của ngân hàng. Các chính sách này giúp ngân hàng xây dựng được một hệ thống phòng chống rủi ro từ xa và đưa ra được những giải pháp nhằm điều tiết những tác động xấu đến tình hình tài chính của ngân hàng khi rủi ro đó trở nên hiện hữu.

8.2.4. Mô hình tổ chức quản lý rủi ro

Quản lý rủi ro của ngân hàng phải đứng trên nhiều cấp độ khác nhau và cần được xem xét ở mọi cấp độ. Cấu trúc quản lý rủi ro theo thông lệ mới gồm 3 cấp độ kiểm soát.

Hình 8.2: Mô hình tổ chức quản lý rủi ro



Nguồn: Quản lý rủi ro dưới góc độ ngân hàng – TS. Phạm Tiến Thành

8.2.4.1. Cấp độ thứ nhất

Bộ phận trực tiếp kinh doanh: Các đơn vị trực tiếp kinh doanh thực hiện quản lý rủi ro ở tầm vi mô. Họ là người trực tiếp nhận rủi ro và cũng phải quản lý rủi ro theo các quy định của Ngân hàng. Ở cấp độ này, tất cả nhân viên được yêu cầu phải luôn đảm bảo rủi ro được quản lý một cách hiệu quả trong phạm vi trách nhiệm trực tiếp của mình.

8.2.4.2. Cấp độ thứ hai

Ngân hàng cần thành lập bộ phận quản lý rủi ro độc lập, thông thường là Ban điều hành và các Ủy ban quản lý rủi ro (Risk Management Committee - RMC) trực thuộc Ban điều hành, phòng quản lý rủi ro tại trụ sở chính và các chi nhánh.

Ban điều hành thực hiện các nhiệm vụ được Hội đồng quản trị giao. Trách nhiệm của Ban điều hành như sau: (i) Thực hiện các chiến lược và chính sách đã được Hội đồng quản trị phê duyệt; (ii) Xây dựng các quy trình nhằm xác định, đo lường, giám sát và kiểm soát những rủi ro phát sinh trong hoạt động của ngân hàng; (iii) Duy trì một cơ cấu tổ chức phân công rõ chức năng, nhiệm vụ và trách nhiệm báo cáo để tránh những trường hợp mâu thuẫn về quyền lợi; (iv) Bảo đảm những chức năng nhiệm vụ được phân công được thực hiện một cách hiệu quả;

Ủy ban quản lý rủi ro: trực thuộc Ban điều hành, có nhiệm vụ: (i) Giám sát một cách tích cực quá trình quản lý rủi ro trong ngân hàng; (ii) Chịu trách nhiệm xây dựng Khung quản lý rủi ro. Thành viên Ủy ban quản lý rủi ro gồm: Tông giám đốc (làm Chủ tịch), trưởng các phòng QLRR và các phòng ban liên quan.

Phòng QLRR Trụ sở chính: (i) Hỗ trợ Ban điều hành, giúp Ban điều hành chứng minh với các cơ quan quản lý, cơ quan kiểm toán và các cấp quản lý cao hơn rằng công tác QLRR đã được thực hiện; (ii) Làm đầu mối, chủ động triển khai vào thực tế, đến các bộ phận, các chi nhánh, đơn vị, phòng ban các khâu trong quá trình QLRR của ngân hàng.

Phòng QLRR chi nhánh: (i) Giúp ban giám đốc chi nhánh thực hiện QLRR, thực hiện các báo cáo liên quan đến QLRR... (ii) Triển khai hoạt

động QLRR tại chi nhánh dưới sự hướng dẫn, giám sát của phòng QLRR Trụ sở chính.

8.2.4.3. Cấp độ thứ ba

Hội đồng quản lý rủi ro trực thuộc Hội đồng quản trị. Hội đồng quản lý rủi ro bao gồm chủ yếu là các thành viên của Hội đồng quản trị, có nhiệm vụ định hướng rủi ro chiến lược.

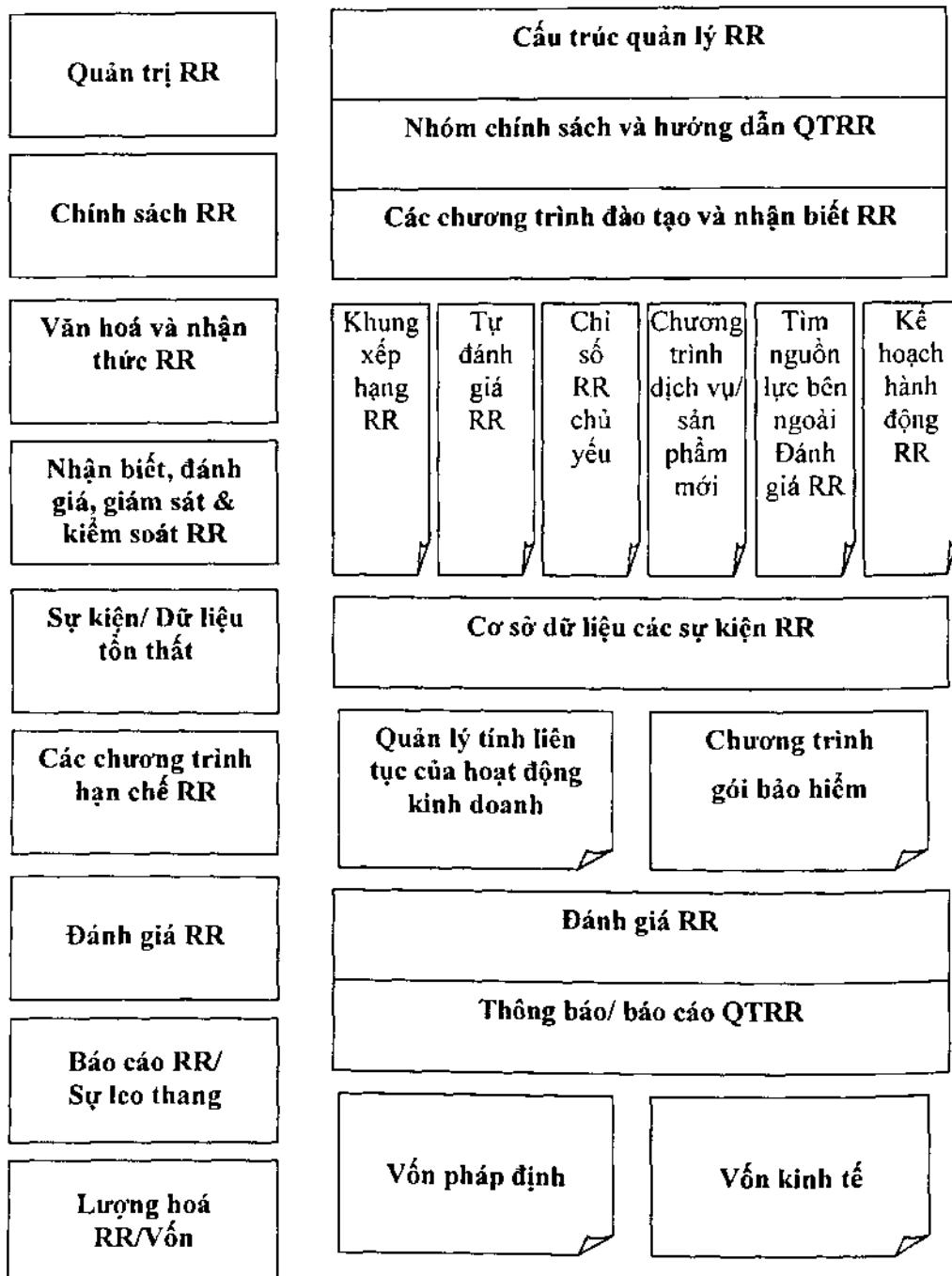
Hội đồng quản trị **chịu trách nhiệm cuối cùng và quyết định** về mức độ rủi ro mà Ngân hàng có thể chấp nhận được. Để làm điều này, Hội đồng quản trị cần phải:

- a. Phê duyệt các chiến lược kinh doanh tổng thể và các chính sách, giới hạn về quản lý rủi ro của ngân hàng và định kỳ có xem xét đánh giá lại;
- b. Chủ động theo dõi tình hình thực hiện và danh mục rủi ro của ngân hàng;
- c. Định kỳ rà soát thông tin để nắm bắt và đánh giá tất cả các loại rủi ro;
- d. Xây dựng cơ cấu tổ chức phù hợp;
- e. Bảo đảm Ban điều hành thực hiện đầy đủ các bước cần thiết để xác định, định lượng, giám sát và quản lý rủi ro;
- f. Bảo đảm Ban điều hành giám sát được hiệu quả của hệ thống kiểm soát nội bộ.

Bộ phận kiểm toán nội bộ độc lập với Ủy ban quản lý rủi ro, nhằm kiểm tra tính hiệu quả của chính sách và khung quản lý rủi ro. Chức năng của ban kiểm toán là thực hiện xem xét lại quy trình quản lý rủi ro và phương pháp đo lường nhằm đảm bảo:

- a. Tính tuân thủ quy trình quản lý rủi ro
- b. Chất lượng nội dung các phương pháp và kết quả các phương pháp đó.

Hình 8.3: Hệ thống quản trị rủi ro của ngân hàng UOB (United Overseas Bank Group)



8.2.5. Nội dung quản lý rủi ro

Những rủi ro ẩn chứa trong các hoạt động chính của ngân hàng, liên quan đến bảng cân đối kế toán của ngân hàng và các hoạt động cơ bản như cho vay và nhận tiền gửi, không phải hoàn toàn cho ngân hàng chịu. Trong rất nhiều trường hợp, ngân hàng thương mại có thể loại bỏ hoặc giảm thiểu các rủi ro tài chính đi cùng với các giao dịch bằng những kỹ thuật xử lý hợp lý, hoặc có thể chuyển rủi ro đó cho các chủ thể khác qua một sự kết hợp tạo ra sản phẩm và định giá.

Một tổ chức tín dụng không nhất thiết phải chấp nhận những rủi ro không cần thiết trong kinh doanh, hay là hấp thụ những rủi ro có thể chuyển sang cho những chủ thể tham gia khác một cách hiệu quả. Thay vào đó, ngân hàng chỉ nên quản lý những rủi ro ở cấp độ tổ chức mà sẽ được quản lý hiệu quả hơn bao gồm thị trường hay bởi chủ sở hữu của những danh mục của bản thân họ. Tóm lại, ngân hàng chỉ nên chấp nhận những rủi ro là đặc thù tất yếu của chuỗi dịch vụ ngân hàng. Từ góc độ quản lý, rủi ro mà các định chế tài chính phải đối mặt có thể chia ra làm 3 loại. Đó là:

- a. Rủi ro có thể loại bỏ hoặc tránh được bởi các nghiệp vụ kinh doanh đơn giản
- b. Rủi ro có thể chuyển giao cho những chủ thể tham gia khác
- c. Rủi ro phải được quản lý ở cấp độ ngân hàng

Do sự đa dạng của rủi ro, mỗi loại rủi ro có những nội dung quản lý riêng. Chương này chỉ đưa ra những nội dung chung nhất cho tất cả các loại rủi ro trong kinh doanh ngân hàng.

8.2.5.1. Nhận diện rủi ro

Ngân hàng dự báo và nhận diện rủi ro trong các giao dịch, trong danh mục đầu tư hiện có và trong cơ sở vật chất và các quy trình của Ngân hàng. Nhận diện các sự kiện có rủi ro không mong muốn, tiềm ẩn là bước quan trọng đầu tiên trong quản lý rủi ro đối với bất cứ một hoạt động kinh doanh nào. Để hỗ trợ quá trình này và đảm bảo tính thích hợp trong trao đổi thông tin, ngân hàng sử dụng nhiều loại rủi ro chuẩn để phân loại mức độ rủi ro. Hơn nữa, ngân hàng nhận thấy sự cần thiết của việc duy trì một cái nhìn tổng thể vì một giao dịch hay một hành vi đơn lẻ nào đều có thể dẫn đến

nhiều mức độ rủi ro khác nhau. Các loại rủi ro có mối quan hệ tương quan chặt chẽ với nhau và một mức độ rủi ro cho trước có thể chuyển đổi từ dạng này sang dạng khác.

8.2.5.2. Đo lường rủi ro

Nhiệm vụ của bước này là phải định lượng được xác suất mà một rủi ro cụ thể có thể xảy ra và tổn thất mà nó gây ra cho ngân hàng. Đo lường rủi ro chính xác và kịp thời là rất cần thiết cho hệ thống quản lý rủi ro hiệu quả. Nếu không có một hệ thống đo lường rủi ro hữu hiệu, ngân hàng không thể kiểm soát hoặc giám sát mức độ rủi ro của mình. Ngân hàng nên kiểm tra định kỳ các công cụ đo lường rủi ro để chắc chắn về độ tin cậy của chúng.

Các chỉ số để đo lường rủi ro thường phân thành 3 loại:

a. Đo lường độ nhạy cảm (sensitivity): đo lường độ lệch của biến mục tiêu khi một biến thị trường thay đổi một đơn vị. Các chỉ số về độ nhạy cảm thường liên quan đến rủi ro thị trường. Khe hở lãi suất là sự nhạy cảm của chênh lệch lãi suất (margin) trong danh mục đầu tư của ngân hàng đối với sự chuyển dịch của đường cong lãi suất.

b. Đo lường sự biến động (volatility): đo lường sự biến thiên xung quanh giá trị trung bình của biến mục tiêu, cả biến động lên và xuống. Chỉ số về sự biến động đo lường độ phân tán và bất ổn định của các tham số ngẫu nhiên hay của biến mục tiêu.

c. Đo lường tổn thất (downside measure): chỉ tập trung vào những độ lệch mang tính bất lợi. Nó đo lường tình trạng xấu nhất của biến mục tiêu, ví dụ như tổn thất về lợi nhuận, giá trị thị trường... VaR là một công cụ đo lường tổn thất như vậy. Đo lường tổn thất là công cụ đo lường đánh giá tổn thất toàn diện nhất, đã tính đến sự nhạy cảm và biến động trong các tác động tiêu cực.

Hiện nay, trên thế giới đã và đang áp dụng mô hình quản lý rủi ro VaR - không chỉ đo lường rủi ro phổ biến nhất là rủi ro tín dụng mà còn có thể đo lường được các loại rủi ro khác, bên cạnh đó còn có thể góp phần đưa ra những đánh giá về phân bổ tài sản vào các danh mục đầu tư trong điều kiện thị trường nhất định. Tuy nhiên, do tình hình kinh tế biến động khó khăn từ năm 2009 - 2012 mà các nhà hoạch định chính sách của các ngân hàng cũng

như các nhà kinh tế đã và đang tìm kiếm những mô hình đo lường và quản lý rủi ro phù hợp hơn, sát với những biến động của thị trường hơn.

Bên cạnh hoạt động đo lường, giám sát các mức độ rủi ro và các điều kiện môi trường cơ bản phải là một hoạt động diễn ra liên tục và chú ý rằng rủi ro có thể thường xuyên thay đổi. Ngân hàng đảm bảo sự tập trung quản lý đối với các rủi ro trọng yếu và do đó ngân hàng được chuẩn bị có hiệu quả để ứng phó với các biến cố rủi ro khi chúng xuất hiện.

Để hỗ trợ thông tin một cách có ích cho các quyết định kinh doanh, ngân hàng cần phải nắm rõ về mức độ nghiêm trọng và khả năng xảy ra từ các dấu hiệu và nguyên nhân trong các biến cố rủi ro khác nhau. Trong trường hợp các biến cố có khả năng xảy ra cao thì nó phải được tính đến trong kế hoạch và dự thảo ngân sách thường ngày, ngay cả khi các biến cố đó có mức độ nghiêm trọng tương đối thấp. Ngoài ra, ngân hàng cũng phải dự đoán các trường hợp rủi ro ít xảy ra nhưng nếu có sẽ tác động nghiêm trọng đối với ngân hàng để đảm bảo đưa ra sự giám sát thích hợp và các giới hạn chịu đựng rủi ro của ngân hàng không bị vi phạm.

8.2.5.3. Xây dựng và thực hiện các biện pháp quản lý rủi ro

Trên cơ sở nhận biết sự tồn tại khách quan của rủi ro và kết quả của đo lường rủi ro, ngân hàng có thể có nhiều cách xử lý đối với nguy cơ gây tổn thất, như (1) Tránh né rủi ro; (2) Gánh chịu rủi ro; (3) Giảm thiểu nguy cơ và giảm thiểu tổn thất; (4) Hoán chuyển rủi ro; hay (5) Giảm thiểu rủi ro.

8.2.5.3.1. Tránh né rủi ro

Đây là cách xử sự hiển nhiên nhất bởi vì đương nhiên sẽ càng tốt nếu như người ta tránh né được càng nhiều rủi ro, tổn thất. Trên thực tế, chỉ có thể tránh né rủi ro khi có thể có sự lựa chọn và trong đó việc chấp nhận rủi ro này, tránh né rủi ro kia là hợp lý. Trong hoạt động kinh doanh ngân hàng, sự hợp lý (hay không hợp lý) của phương thức tránh né được quyết định bởi giá phí của sự lựa chọn đó trong sự so sánh với giá phí của các lựa chọn khác. Ví dụ: ngân hàng có thể quyết định giữ nhiều tài sản thanh khoản để luôn đáp ứng nhu cầu rút tiền của người gửi, hay chỉ cho vay những khách hàng có độ tin cậy tín dụng cao,... Tuy nhiên, bằng những cách này ngân hàng, ngoài việc không thể loại bỏ rủi ro hoàn toàn, lại có thể phải đối mặt

với rủi ro khác là doanh thu thấp sẽ không bù đắp được chi phí, không trả lương, thường cao cho nhân viên ngân hàng, khiến họ bỏ việc hoặc làm sai quy trình vì lợi ích cá nhân,...

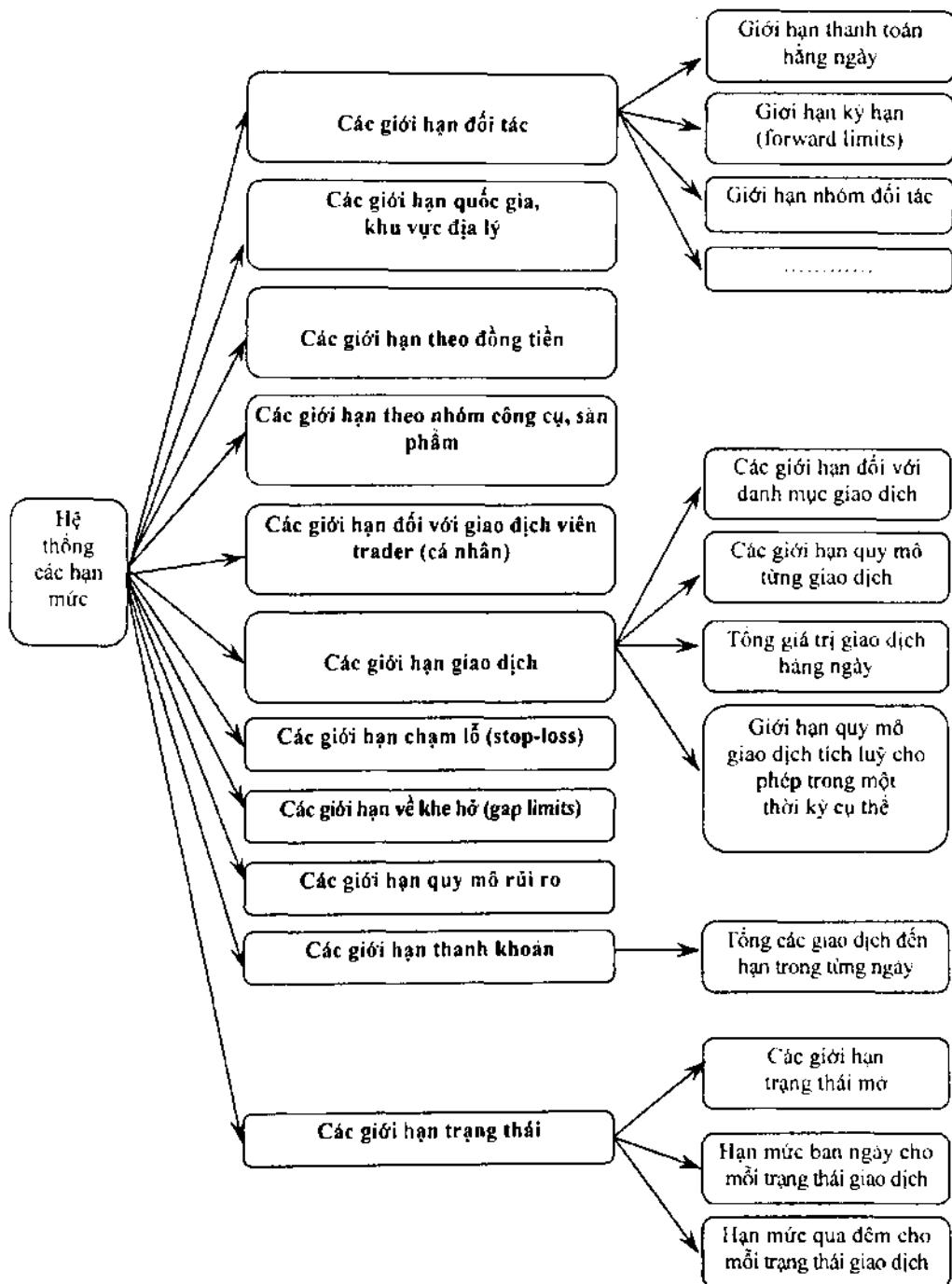
Khi không thể áp dụng phương thức tránh né, ngân hàng buộc phải tìm các phương thức khác để giải quyết.

8.2.5.3.2. Gánh chịu rủi ro

Đây có vẻ như là một cách xử sự dễ dàng nhất để đón nhận rủi ro. Những ngân hàng được quản lý một cách thụ động, hoặc khi không có phương thức nào tốt hơn để giải quyết (ví dụ như ngân hàng cho vay trong lĩnh vực nông nghiệp không thể biết khi nào thiên tai xảy ra và mức độ nghiêm trọng của thiên tai khi nó xảy ra), hoặc ngân hàng muốn đầu cơ trên rủi ro (ngân hàng chấp nhận mua các chứng khoán có độ biến động giá cao để kỳ vọng lãi nhiều hơn từ đầu tư chứng khoán). Để gánh chịu rủi ro, ngân hàng có thể tạo lập quỹ để bù đắp các tổn thất, hay còn gọi là "tự bảo hiểm".

8.2.5.3.3. Giảm thiểu rủi ro - Giảm thiểu tổn thất

Rủi ro cao có thể làm gia tăng tổn thất khi nó xảy ra. Ngân hàng, mặc dù chấp nhận rủi ro như là một phần không thể thiếu trong kinh doanh, cũng cần có các biện pháp để giảm thiểu nguy cơ xảy ra tổn thất bằng các biện pháp như xây dựng quy trình hoạt động khoa học và chặt chẽ, tuyển dụng nhân có trình độ và kinh nghiệm, áp dụng công nghệ hiện đại và phù hợp với trình độ vận hành, giám sát chặt chẽ và kịp thời, yêu cầu khách hàng phải có tài sản đảm bảo,... Nhờ vậy, các yếu tố gây rủi ro bị giảm thiểu, làm cho rủi ro ổn định và gần với xác suất đã được phán đoán trước hơn.



Hình 8.4: Hệ thống các hạn mức rủi ro của NHTM

8.2.5.3.4. Hoán chuyển rủi ro

Rủi ro không thể tránh né, nhưng nếu chấp nhận gánh chịu toàn bộ rủi ro thì sẽ là quá tiều lĩnh. Để giảm rủi ro, ngân hàng có thể tìm cách chuyển một phần hoặc toàn bộ sang người khác, qua các hình thức hoán chuyển như sau:

✓ **Nghịch hành**

Là việc tham gia vào hai chiều trái ngược nhau của cùng một sự việc và như vậy rủi ro bị vô hiệu hóa. Phương pháp này được ngân hàng tham gia vào các hợp đồng phái sinh (hợp đồng hoán đổi, hợp đồng kỳ hạn, hợp đồng tương lai, hợp đồng quyền chọn,...) với các đối tác có dự báo về rủi ro ngược với ngân hàng. Ví dụ, ngân hàng có khe hở nhạy cảm lãi suất âm và dự báo lãi suất tăng, có thể ký hợp đồng kỳ hạn bán trái phiếu trong tương lai cho một tổ chức tài chính khác dự kiến lãi suất sẽ giảm. Nếu lãi suất tăng, chênh lệch từ lãi của ngân hàng giảm, nhưng lại có lãi từ hợp đồng kỳ hạn do ngân hàng có thể mua trái phiếu với giá rẻ hơn (lãi suất tăng làm giá trái phiếu giảm) và bán cho đối tác với giá theo hợp đồng đã ký. Nếu lãi suất giảm, ngân hàng có thu nhập từ lãi cao hơn và phần thu nhập tăng thêm này được dùng để bù đắp phần tổn thất từ hợp đồng kỳ hạn, do ngân hàng phải mua trái phiếu cao hơn (lãi suất giảm làm giá trái phiếu tăng) để bán lại với giá theo hợp đồng đã ký. Như vậy, khi rủi ro xảy ra (lãi suất tăng), tổn thất đã được chuyển từ ngân hàng sang đối tác của hợp đồng kỳ hạn.

✓ **Bán lại hợp đồng (toute bộ hay một phần)**

Ngân hàng có thể bán lại một phần hoặc toàn bộ hợp đồng đã ký sang cho tổ chức tài chính khác để san sẻ bớt rủi ro. Ví dụ, ngân hàng đã ký hợp đồng bảo lãnh với khách hàng có thể tham gia tái bảo lãnh với một ngân hàng khác. Nếu rủi ro xảy ra, ngân hàng tái bảo lãnh sẽ gánh chịu (một phần hoặc toàn bộ) tổn thất cho ngân hàng nhận bảo lãnh ban đầu.

✓ **Bảo hiểm**

Ngân hàng có thể tham gia mua bảo hiểm (ví dụ bảo hiểm tín dụng trong hoạt động cho vay, bảo hiểm cháy nổ đối với các máy móc, thiết bị,...). Bảo hiểm làm tăng chi phí nhưng giúp ngân hàng yên tâm nhờ san sẻ một phần rủi ro cho tổ chức bảo hiểm. Bảo hiểm là một trong các hình thức hoán chuyển rủi ro nhưng là cách thức xù lý rủi ro triệt để hơn hết. Hoán chuyển rủi ro của bảo hiểm là hoán chuyển cho số đông người cùng tham

gia đóng góp dưới hình thức phí bảo hiểm, vừa đủ để mỗi người không bị rủi ro tác động làm ảnh hưởng trầm trọng. Trong khi đó, với các hình thức hoán chuyển rủi ro khác, việc hoán chuyển chỉ giải quyết lợi ích cục bộ của một người, rủi ro vẫn còn tiếp tục đe dọa lợi ích của người khác và lợi ích của cả nền kinh tế xã hội. Tuy nhiên, không phải tất cả các rủi ro cũng đều có thể bảo hiểm và trong số những rủi ro có thể bảo hiểm, nhà bảo hiểm chọn đảm bảo cho rủi ro nào còn phụ thuộc vào khả năng nghiệp vụ và tài chính của mình.

8.2.5.4. Giám sát rủi ro

Với các biện pháp phòng ngừa nhằm giảm thiểu rủi ro, ngân hàng hướng tới thu được lợi nhuận tối đa ngay trong các hoạt động có nhiều rủi ro nhất. Tuy nhiên, đôi khi ngân hàng có thể bị lợi nhuận dẫn dắt khiến đi chệch khỏi mục tiêu về rủi ro và làm cho các chủ nợ và cổ đông phải gánh những những tổn thất nặng nề khi rủi ro xảy ra. Do vậy, các hoạt động của ngân hàng luôn cần có sự giám sát chặt chẽ ban lãnh đạo và bộ phận giám sát độc lập.

Hoạt động giám sát được tiến hành từ xa và thanh tra tại chỗ. Giám sát từ xa là thu thập, xử lý thông tin liên tục và đưa ra cảnh báo từ Hội sở chính. Kết quả của giám sát từ xa sẽ giúp ngân hàng nhận biết được những hoạt động, chi nhánh, bộ phận,... hiện đang gây rủi ro cao hơn mức dự kiến, làm cơ sở tiến hành thanh tra tại chỗ. Thanh tra tại chỗ được tiến hành tại cơ sở, nơi phát hiện rủi ro để tìm hiểu những thông tin cụ thể nhằm đưa ra kết luận chính xác hơn, làm căn cứ để xử lý rủi ro. Tuỳ theo góc độ đánh giá rủi ro mà giám sát từ xa được tiến hành định kỳ hàng tuần (đánh giá tình trạng thanh khoản, sự biến động về giá chứng khoán), tháng (đánh giá chất lượng tài sản, mức độ đầy đủ vốn), quý (đánh giá khả năng sinh lời, năng lực quản lý) hay năm (đánh giá tổng hợp các hoạt động trong năm), còn thanh tra tại chỗ có thể được thực hiện định kỳ theo kế hoạch, hoặc đột xuất dựa trên kết quả của giám sát từ xa.

8.2.5.5. Báo cáo rủi ro

Báo cáo rủi ro là quá trình lập và nhận báo cáo từ các thông tin thu thập được. Báo cáo rủi ro là cách ngân hàng đảm bảo sự tập trung quản lý đối với các rủi ro trọng yếu và do đó ngân hàng được chuẩn bị có hiệu quả

để ứng phó với các biến cố rủi ro khi chúng xuất hiện. Báo cáo hết sức quan trọng để đảm bảo rằng ngân hàng có được sự minh bạch và cách trao đổi thích hợp đối với các cổ đông chính. Các nhà quản lý, thành lập kinh doanh có trách nhiệm thông báo các rủi ro và đảm bảo những rủi ro này được nhận dạng và giám sát hợp lý.

Đối tượng lập và nhận báo cáo: Việc lập báo cáo bắt đầu từ cấp dưới. Các lãnh đạo cấp cao đặt ra các hướng dẫn, chính sách chung toàn diện truyền đạt đến các bộ phận kinh doanh, đồng thời những báo cáo định kỳ từ bộ phận kinh doanh phía dưới lên lãnh đạo, giúp phát hiện và sửa chữa những điểm hạn chế của chính sách, khi so sánh các mục tiêu kế hoạch và kết quả thực tế đạt được. Đối tượng nhận báo cáo cần có cái nhìn tổng thể về sự phân hóa rủi ro và mối liên hệ giữa các rủi ro.

Nội dung báo cáo: Bộ phận cấp dưới tổng hợp những thông tin thu thập, đo lường và lập bản báo cáo kết quả thu thập được. Những thông tin thu thập có thể là những dữ liệu trong quá khứ và được lượng hóa trong tương lai, hoặc những thông tin về chính sách của chính phủ trong thời gian tới, hoặc có thể là những thông tin “ngầm” mà ngân hàng nắm bắt được... Tất cả những thông tin trên sẽ được phân tích cả về định tính và định lượng. Nội dung của báo cáo sẽ phụ thuộc vào mức độ tin cậy của thông tin thu thập được, phụ thuộc vào độ chính xác của các công cụ đo lường rủi ro sử dụng và phụ thuộc và đối tượng tiếp nhận báo cáo.

Kênh báo cáo: Các kênh báo cáo cần thực hiện thống nhất, xuyên suốt ngân hàng, đảm bảo tốc độ truyền dẫn và xử lý thông tin kịp thời, nhanh chóng. Rủi ro có thể xảy ra ở bất cứ một khâu nào, do vậy phải xây dựng kênh báo cáo thật khoa học, không bị chồng chéo các bộ phận và có bộ phận tiếp nhận thống nhất để có cái nhìn tổng quan về rủi ro của cả hệ thống.

Tần suất báo cáo: Báo cáo rủi ro thích hợp, chính xác và kịp thời là rất cần thiết cho hệ thống quản lý rủi ro hiệu quả để từ đó đánh giá tính hiệu quả trong quản lý rủi ro nhằm phát hiện sai sót để sửa chữa và hoàn thiện hơn. Tần suất báo cáo càng cao thì khả năng giảm thiểu rủi ro càng cao. Tuy nhiên, nó có thể tăng chi phí quản trị rủi ro của ngân hàng, từ đó ảnh hưởng đến lợi nhuận. Theo đó, các ngân hàng cần cân nhắc lựa chọn tần suất báo cáo cho phù hợp với chiến lược của mình.

Tóm tắt

Rủi ro trong hoạt động kinh doanh của ngân hàng là khả năng xảy ra tồn thất cho ngân hàng. Trong hoạt động ngân hàng, rủi ro là không thể tránh khỏi và rất đa dạng, như rủi ro tín dụng, rủi ro lãi suất, rủi ro thanh khoản, rủi ro hoạt động,... Trong mỗi hoạt động, ngân hàng thường xác định một mức rủi ro có thể chấp nhận được và tồn thất dự kiến tương ứng được đưa vào giá thành các sản phẩm mà ngân hàng cung cấp, nhờ đó ngân hàng không phải gánh những tồn thất này. Tuy nhiên, nếu rủi ro vượt quá mức dự kiến, tồn thất đi kèm với nó khi xảy ra có thể gây ảnh hưởng tiêu cực đến thu nhập và vốn của ngân hàng. Để tránh những tình huống không mong muốn này, ngân hàng cần quản lý rủi ro chặt chẽ, thông qua việc nhận diện, đo lường, xử lý, giám sát và báo cáo rủi ro. Đây là công việc của toàn bộ ngân hàng, được thực hiện thống nhất từ trên xuống dưới tại tất cả các cấp độ, trên cơ sở những nguyên tắc rõ ràng, thống nhất và nội dung quản lý khoa học.

KIỂM TRA KHÁI NIỆM

1. Nêu các loại rủi ro có thể phát sinh trong hoạt động của ngân hàng thương mại.

2. Hãy nêu những tồn thắt chính mà rủi ro gây ra cho ngân hàng thương mại.

3. Tại sao ngân hàng không loại bỏ rủi ro mà phải chấp nhận rủi ro ở một mức độ hợp lý?

4. Nêu nội dung quản lý rủi ro của ngân hàng?

5. Bình luận ý kiến cho rằng: “Quản lý rủi ro trong ngân hàng là công việc của riêng Khối quản lý rủi ro”.

Câu hỏi tình huống

Hãy cho biết loại rủi ro mà ngân hàng gặp phải trong các tình huống sau đây. Đề xuất cách phòng ngừa các loại rủi ro đó.

1. Ngân hàng Quân đội (MB) cho công ty TNHH Châu Nhuận Phát vay số tiền là 700 triệu với tài sản đảm bảo là một ngôi nhà với giá trị được ghi nhận là 800 triệu. Hết thời hạn cho vay công ty Châu Nhuận Phát tuyên bố không còn khả năng trả nợ trong khi dư nợ gốc và lãi là 850 triệu. Ngân hàng đã phát mại tài sản đảm bảo và thu được 750 triệu. Số nợ còn lại được đánh giá là không có khả năng thu hồi.

2. Một cán bộ của Ngân hàng đầu tư và phát triển Việt Nam (BIDV) đã lập nhiều sổ tiết kiệm không mang tên nhiều người khác nhau rồi sau đó khi đến kỳ hạn tiến hành tất toán sổ.

3. Ngân hàng cổ phần Á Châu (ACB) nhận gửi tiết kiệm bằng vàng. Do biến động tăng bất thường của thị trường vàng trong nước và thế giới trong thời gian vừa qua nên giá trị các sổ tiết kiệm vàng đáo hạn vào tháng 8/2011 tăng 10 tỷ đồng so với dự kiến.

4. Một ngân hàng đang duy trì tỷ lệ cho vay phi sản xuất là 30%. Tuy nhiên NHNN đã quy định các ngân hàng phải giảm tỷ lệ cho vay phi sản xuất xuống dưới mức 22% áp dụng từ ngày 1/7/X. Ngân hàng đã phải áp dụng nhiều biện pháp khác nhau để đáp ứng với quy định này như: không tiếp tục cho vay phi sản xuất kể cả với những dự án rủi ro thấp, thu hồi sớm

các khoản cho vay phi sản xuất, bán một số khoản cho vay sang các ngân hàng khác... Những hoạt động này làm cho ngân hàng thiệt hại rất lớn.

5. Continental Illinois National Bank and Trust Company

Trước khi bị phá sản vào năm 1984 thì đây là ngân hàng lớn thứ 7 của nước Mỹ. Nguyên nhân của sự sụp đổ của ngân hàng này bắt nguồn từ sự sáp nhập của nó với Penn Square Bank. John Lyte, Giám đốc điều hành mảng cho vay đầu tư đầu mỏ đã nhận hối lộ 585.000 USD để bỏ qua các khoản nợ xấu của Penn Square Bank và ủng hộ việc sáp nhập của 2 ngân hàng. Hậu quả là sau đó Continental Illinois National Bank and Trust Company đã vỡ nợ do chính các khoản nợ xấu này. Nhiều người gửi tiền sau khi biết thông tin này đã tới rút hơn 10 tỷ USD ra khỏi ngân hàng này chỉ trong vài ngày đầu tiên của tháng 5/1984 và do đó ngân hàng đã mất thanh khoản và sụp đổ hoàn toàn.

6. Guta Bank

Tháng 7/2004, một ngân hàng lớn của Nga, Guta Bank, thông báo tạm khóa các tài khoản tiền gửi trên toàn quốc do đã chi trả trong tháng 6 vượt quá 10 tỷ Rúp. Ngân hàng đã đóng cửa 76 chi nhánh và 400 máy ATM. Ngay lập tức người dân đã đổ xô đi rút tiền ở ngân hàng khác để đề phòng rơi vào hoàn cảnh tương tự. Các ngân hàng từ chối cấp tín dụng cho nhau. Một số phương tiện thông tin đại chúng tiết lộ họ có trong tay danh sách đen với 27 ngân hàng có nguy cơ phá sản. Mặc dù Thống đốc Ngân hàng trung ương Sergei và Tổng thống Putin tuyên bố không hề có danh sách đen và khùng hoảng như vậy nhất thời là do tâm lý, nhưng người dân vẫn tràn về các nhà băng đi rút tiền. Kết quả là nhiều ngân hàng đã bị sụp đổ. Ngân hàng Guta đã bị quốc hữu hóa.

Chương 9

QUẢN LÝ RỦI RO TÍN DỤNG

Giới thiệu

Nhắc đến rủi ro tín dụng, chúng ta không thể không nhắc đến cuộc khủng hoảng tín dụng bất động sản diễn ra ở Mỹ, bóng đen đã bao trùm toàn bộ nền kinh tế Mỹ, ảnh hưởng nghiêm trọng đến nền kinh tế thế giới và là nguồn gốc của cuộc khủng hoảng tài chính thế giới 2008.

Đối với Việt Nam nói riêng, đứng trước những thời cơ và thách thức của tiến trình hội nhập kinh tế quốc tế, hệ thống ngân hàng thương mại ngày càng có vai trò to lớn và ảnh hưởng sâu sắc đến nền kinh tế quốc dân. Hoạt động tín dụng là một trong những hoạt động quan trọng của hệ thống ngân hàng thương mại, mang lại 70 - 90% thu nhập của mỗi ngân hàng, tuy nhiên rủi ro của nó cũng không nhỏ và gây nên tỷ lệ nợ xấu cao trong toàn hệ thống. Vì vậy vấn đề quản lý rủi ro tín dụng trong ngân hàng đang trở thành vấn đề được quan tâm hàng đầu không chỉ đối với các nhà lãnh đạo ngân hàng mà đối với cả các nhà đầu tư, khách hàng gửi tiền.

Chương 9 đề cập đến vấn đề rủi ro tín dụng nói chung và hoạt động quản lý rủi ro tín dụng của ngân hàng thương mại.

9.1. KHÁI QUÁT VỀ RỦI RO TÍN DỤNG

9.1.1. Khái niệm và bản chất của rủi ro tín dụng

Rủi ro thường hàm chứa trong nó khả năng gây tổn thất và có thể xảy ra đối với tất cả các lĩnh vực trong đời sống kinh tế xã hội, đặc biệt là tài chính. Rủi ro có thể xuất hiện bất ngờ và gây tổn thất lớn tới lợi nhuận cũng như sự an toàn của ngân hàng. Vì vậy việc dự đoán, phòng ngừa rủi ro và hạn chế tổn thất là một trong những nội dung mà ngân hàng cần đặc biệt quan tâm.

Rủi ro tín dụng là một trong những loại rủi ro lâu đời nhất và lớn nhất trong thị trường tài chính, thường xuyên xảy ra và gây hậu quả nặng nề đối với hoạt động kinh doanh ngân hàng vì các khoản tín dụng thường chiếm quá nửa giá trị tổng tài sản và tạo ra từ 70% - 90% thu nhập cho ngân hàng. Rủi ro tín dụng cũng là loại rủi ro phức tạp nhất, quản lý và phòng ngừa khó khăn nhất, đòi hỏi ngân hàng phải có những giải pháp đồng bộ, hữu hiệu để ngăn ngừa, hạn chế và giảm thiểu tối đa những thiệt hại có thể xảy ra.

Rủi ro tín dụng đối với một khoản tín dụng là khả năng xảy ra tổn thất khi khách hàng không hoàn trả hoặc hoàn trả không đầy đủ theo hợp đồng tín dụng đã ký giữa ngân hàng và khách hàng.

Rủi ro tín dụng còn được xem xét trên cơ sở danh mục tín dụng của ngân hàng và được hiểu là khả năng xảy ra tổn thất của khi khách hàng không hoàn trả hoặc hoàn trả không đầy đủ số tiền gốc và lãi của danh mục như dự kiến. Khi quản lý tín dụng, ngân hàng thường cố gắng thu hồi đầy đủ gốc và lãi của từng món cho vay. Tuy nhiên, ngân hàng cũng phải thừa nhận không thể loại trừ hoàn toàn rủi ro trong kinh doanh, tương ứng với nó là một mức tổn thất nhất định (tổn thất dự kiến). Vì vậy, khi tính giá thành của vốn để xác định lãi suất cho vay, ngân hàng có thể cộng thêm một phần để bù đắp tổn thất. Ngoài ra, không phải là toàn bộ các món cho vay đều có tổn thất, nên sau khi bù trừ giữa các món cho vay trong danh mục tín dụng, chỉ cần tổng giá trị tổn thất do các khách hàng không hoàn trả đầy đủ của cả danh mục không vượt quá mức dự kiến (đã được tính vào lãi cho vay), ngân hàng có thể coi như không gặp rủi ro tín dụng.

Bản chất của rủi ro tín dụng: Rủi ro tín dụng gắn liền với hoạt động quan trọng nhất, có quy mô lớn nhất của ngân hàng thương mại - hoạt động tín dụng. Khi thực hiện một hoạt động tài trợ cụ thể, ngân hàng phân tích thông tin để xác định độ tin cậy tín dụng của người vay và chỉ quyết định cho vay khi thấy rủi ro tín dụng không cao quá mức có thể chấp nhận được. Tuy nhiên không một nhà kinh doanh ngân hàng tài ba nào có thể dự đoán chính xác các vấn đề sẽ xảy ra. Khả năng hoàn trả tiền vay của khách hàng có thể bị thay đổi do nhiều nguyên nhân, cộng thêm vào đó nhiều cán bộ ngân hàng không có khả năng phân tích tín dụng thích đáng. Do vậy, trên

quan điểm quản lý toàn bộ ngân hàng, rủi ro tín dụng là khách quan và không thể tránh khỏi.

Nhiều quan điểm nhất trí rằng rủi ro tín dụng là bạn đường trong kinh doanh, có thể đề phòng, hạn chế chứ không thể loại trừ. Do vậy, rủi ro dự kiến luôn được xác định trước trong chiến lược hoạt động chung của ngân hàng.

9.1.2. Nguyên nhân gây ra rủi ro tín dụng

9.1.2.1. Nguyên nhân từ phía khách hàng

Có rất nhiều nguyên nhân khác nhau từ phía khách hàng gây ra tồn thắt trong hoạt động tín dụng cho ngân hàng, có thể do khách hàng cố ý hay gặp khó khăn khách quan trong quá trình sử dụng vốn vay.

Sử dụng vốn sai mục đích: Đa số các khách hàng khi vay vốn ngân hàng đều có các phương án sử dụng vốn cụ thể với mục đích nhất định. Cán bộ ngân hàng sẽ xem xét tính khả thi của các phương án đó và quyết định có cho khách hàng vay hay không, vay với số lượng bao nhiêu, thời hạn bao lâu. Tuy nhiên có những khách hàng sử dụng vốn sai mục đích không nằm trong phương án mà ngân hàng đã xét duyệt, vì thế không đảm bảo được việc hoàn trả nợ, gây ra tồn thắt lớn cho ngân hàng, mất uy tín của cán bộ tín dụng.

Khả năng quản lý kinh doanh kém: Đối với khách hàng là doanh nghiệp, quản lý cũng là một yếu tố sống còn. Nếu ban lãnh đạo chưa đủ kinh nghiệm quản lý điều hành trong lĩnh vực kinh doanh mà doanh nghiệp tham gia sẽ là tiềm ẩn một rủi ro khá lớn dẫn tới kinh doanh thua lỗ và không trả được nợ vay cho ngân hàng.

Tình hình tài chính của doanh nghiệp yếu kém, thiếu minh bạch: Nhiều khách hàng hoạt động với quy mô vốn nhỏ, tỷ lệ nợ trên vốn chủ sở hữu cao. Độ rủi ro gia tăng do một số khách hàng ghi chép không đầy đủ, chính xác, rõ ràng sổ sách kế toán, khiến số liệu kế toán được cung cấp nhiều khi chi mang tính chất hình thức. Phân tích tín dụng của ngân hàng khi đó cũng thiếu tính thực tế và xác thực. Để yên tâm hơn khi cho vay, ngân hàng vẫn luôn coi tài sản thế chấp như chỗ dựa cơ bản để phòng chống rủi ro tín dụng.

Thiếu thiện chí trong việc trả nợ vay: Đây là vấn đề liên quan đến đạo đức của người đi vay. Việc thẩm định một khách hàng có tình lừa đảo sẽ khó khăn hơn rất nhiều so với một khách hàng tìm đến ngân hàng với nhu cầu sử dụng tiền vay thật sự. Để có thể nhận biết được âm mưu cố tình lừa đảo của khách hàng không chỉ đòi hỏi sự nhạy bén của cán bộ tín dụng mà còn cần một quy trình tín dụng và quản lý rủi ro tín dụng chặt chẽ, đồng thời với việc tuân thủ chặt chẽ các quy trình này của cán bộ tín dụng.

9.1.2.2. Nguyên nhân từ phía ngân hàng

Công tác kiểm tra nội bộ lỏng lẻo: Kiểm tra nội bộ có điểm mạnh hơn thanh tra của ngân hàng trung ương ở tính thời gian vì nó nhanh chóng, kịp thời ngay khi vừa phát sinh vấn đề và tính sâu sát của người kiểm tra viên, do việc kiểm tra được thực hiện thường xuyên cùng với công việc kinh doanh. Nếu kiểm tra nội bộ được tiến hành thường xuyên, trong mọi vấn đề, mọi bộ phận, lãnh đạo ngân hàng có thể sớm phát hiện được rủi ro, tìm hiểu nguyên nhân và đưa ra biện pháp khắc phục phù hợp. Ngược lại, sẽ không nhận biết được sớm những sai sót của cán bộ quản lý tín dụng tại các cấp do lợi ích cá nhân hay trình độ non kém, khiến ngân hàng phải chịu những tổn thất lớn, thậm chí khó vượt qua.

Cán bộ thiếu đạo đức và/hoặc trình độ chuyên môn nghiệp vụ kém: Nguồn nhân lực luôn là một nhân tố quan trọng đối với một doanh nghiệp, đặc biệt với ngân hàng thì nhân tố này càng quan trọng, vì đây là lĩnh vực kinh doanh đầy rủi ro. Đạo đức của cán bộ là một trong các yếu tố tối quan trọng để giải quyết vấn đề hạn chế rủi ro tín dụng. Là người làm việc trực tiếp với khách hàng, cán bộ ngân hàng có thể cùng với khách hàng làm giả hồ sơ vay, hay nâng giá tài sản đảm bảo. Trình độ cán bộ kém cũng có thể gây ra những sai sót chết người mà khách hàng có thể lợi dụng để chiếm dụng vốn ngân hàng để sử dụng sai mục đích hay trì hoãn trả nợ.

Thiếu sự giám sát và quản lý sau khi vay: Các ngân hàng thường có thói quen tập trung nhiều công sức cho việc thẩm định trước khi cho vay mà lơi lỏng quá trình kiểm tra, kiểm soát đồng vốn sau khi cho vay. Theo dõi nợ là một trong những trách nhiệm quan trọng nhất của cán bộ tín dụng nói riêng và của ngân hàng nói chung. Việc theo dõi hoạt động của khách hàng vay nhằm đảm bảo sự tuân thủ nghiêm ngặt các điều khoản đề ra trong hợp

đồng tín dụng giữa khách hàng và ngân hàng và tìm ra những cơ hội kinh doanh mới.

Sự hợp tác của các ngân hàng thương mại chặt chẽ: Các ngân hàng cần hợp tác chặt chẽ với nhau khi một khách hàng vay tiền tại nhiều ngân hàng. Khả năng trả nợ của một khách hàng đối với nhiều chủ nợ có mối quan hệ chặt chẽ với nhau. Nếu thiếu trao đổi thông tin, nhiều ngân hàng có thể cùng cho vay một khách hàng mà không được thường xuyên cập nhật thông tin, hoặc phải gia tăng chi phí để có cùng một thông tin. Nhưng khi rủi ro xảy ra, tồn thắt có thể đến với bất cứ ngân hàng nào.

Không sẵn có những thông tin cần thiết cho quá trình ra quyết định tín dụng: Chất lượng của thông tin có tác động trực tiếp đến tính chính xác của những quyết định tín dụng được đưa ra. Cơ sở dữ liệu nghèo nàn trong và ngoài ngân hàng về khách hàng và môi trường kinh doanh của khách hàng có thể đưa ngân hàng đến những quyết định sai lầm, tín dụng được cấp cho những khách hàng có khả năng trả nợ kém, chậm phát hiện rủi ro, biện pháp xử lý rủi ro không phù hợp với nguyên nhân gây ra rủi ro.

9.1.2.3. Nguyên nhân từ môi trường bên ngoài

Môi trường kinh tế không ổn định: Đây là yếu tố chính quyết định tới định hướng kinh doanh, tới thành công hay thất bại của doanh nghiệp. Hiện nay, thị trường thế giới biến động quá nhanh và không dự đoán được, hậu quả tất yếu của quá trình tự do hóa tài chính, hội nhập quốc tế. Trong nước, sự tấn công của hàng nhập lậu và thiếu sự quy hoạch, phân bổ đầu tư một cách hợp lý đã dẫn đến khủng hoảng thừa về đầu tư trong một số ngành. Tuy nhiên, sự biến động của thị trường luôn khó có thể dự đoán một cách chính xác và cần được nghiên cứu kỹ càng trước khi đưa ra quyết định tín dụng.

Môi trường tự nhiên biến đổi nhanh chóng: Thiệt hại do thiên tai (bão lụt, động đất, lốc xoáy,...) rất khó lường trước và có thể gây hậu quả nghiêm trọng cho ngân hàng. Ngày nay, sự biến đổi khí hậu đang diễn ra ngày càng nhanh chóng và mạnh mẽ có thể làm trầm trọng thêm hậu quả của thiên tai.

Môi trường pháp lý chưa đầy đủ và chồng chéo: Chính sách, quy định, luật lệ là những công cụ không thể thiếu để điều hành nền kinh tế, đảm bảo sự phát triển công bằng, hiệu quả và bền vững. Hệ thống pháp luật của các nước đang phát triển thường được xây dựng dựa trên nhu cầu điều chỉnh của thực tế, nhưng đôi khi lại đi sau và kìm hãm sự phát triển. Đồng thời, sự chồng chéo và tách rời một cách thiếu khoa học của nhiều cơ quan quản lý khiến hệ thống các quy định nhiều khi mâu thuẫn và chồng chéo, gây khó khăn trong quá trình vận dụng.

9.1.3. Tác động của rủi ro tín dụng

9.1.3.1. Tác động đến hoạt động của ngân hàng

Các nhà kinh tế thường gọi ngân hàng là “ngành kinh doanh rủi ro”. Thực tế đã chứng minh không một ngành nào mà khả năng dẫn đến rủi ro lại lớn như kinh doanh tiền tệ - tín dụng. Ngân hàng phải gánh chịu những rủi ro không những do nguyên nhân chủ quan của mình, mà còn phải gánh chịu những rủi ro do khách hàng hay môi trường bên ngoài gây ra. Vì vậy “rủi ro tín dụng của ngân hàng không những là cấp số cộng mà còn là cấp số nhân rủi ro của nền kinh tế”.

Khi rủi ro xảy ra, trước hết lợi nhuận kinh doanh của ngân hàng sẽ bị ảnh hưởng. Nếu rủi ro xảy ra ở mức độ nhỏ thì ngân hàng có thể bù đắp bằng khoản dự phòng rủi ro và lợi nhuận thu được trong kỳ. Tuy nhiên nó sẽ ảnh hưởng trực tiếp đến khả năng sinh lời và mở rộng kinh doanh của ngân hàng. Nghiêm trọng hơn, khi rủi ro tín dụng xảy ra ở mức độ lớn, dự phòng không đủ bù đắp, vốn khả dụng bị thiếu, lòng tin khách hàng giảm tắt nhiên sẽ dẫn đến phá sản ngân hàng. Vì vậy, việc phòng ngừa và hạn chế rủi ro tín dụng là một việc làm cần thiết của mọi ngân hàng.

9.1.3.2. Tác động đến nền kinh tế

Trong nền kinh tế thị trường, hoạt động kinh doanh của ngân hàng liên quan đến nhiều thành phần kinh tế, từ cá nhân, hộ gia đình, các tổ chức kinh tế cho đến các tổ chức tín dụng khác. Vì vậy, kết quả kinh doanh của ngân hàng phản ánh kết quả sản xuất kinh doanh của nền kinh tế và ảnh hưởng đến tình hình sản xuất kinh doanh của các doanh nghiệp và đời sống của các khách hàng cá nhân. Khi rủi ro tín dụng xảy ra, không chỉ ngân hàng không

thu hồi được vốn, mà mục tiêu sử dụng vốn của khách hàng cũng khó đảm bảo, đồng thời gây khó khăn cho những lần vay vốn tiếp theo. Nếu rủi ro xảy ra ở quy mô lớn, tốc độ phát triển của nền kinh tế, của ngành hay vùng có thể bị chậm lại và suy giảm. Do vậy, phòng ngừa và hạn chế rủi ro tín dụng không những là vấn đề sống còn đối với ngân hàng mà còn là yếu cầu cấp thiết của nền kinh tế góp phần và sự phát triển và ổn định của toàn xã hội.

9.2. QUẢN LÝ RỦI RO TÍN DỤNG

9.2.1. Khái niệm quản lý rủi ro tín dụng

Quản lý rủi ro tín dụng là một hệ thống các hoạt động hoàn chỉnh qua đó ngân hàng xác định, đánh giá và kiểm soát rủi ro khi cấp tín dụng cũng như lợi nhuận có thể thu được, từ đó đưa ra các quyết định nhằm đảm bảo lợi ích tối đa cho mình. Hoạt động quản lý rủi ro tín dụng có thể được xem xét trên cơ sở một khoản tín dụng và một danh mục tín dụng.

Quản lý rủi ro đối với một khoản tín dụng: là hệ thống các hoạt động mà từ đó ngân hàng đánh giá khả năng rủi ro cũng như lợi nhuận khi ngân hàng cấp tín dụng cho một khách hàng - bao gồm quá trình từ khi tiếp xúc khách hàng, đánh giá khách hàng, cấp vốn, thu hồi vốn, báo cáo kết quả và xử lý rủi ro (nếu có). Quản lý rủi ro đối với một khoản tín dụng là một bộ phận của quản lý rủi ro nằm trong khuôn khổ quản lý rủi ro tín dụng chung của ngân hàng. Ban lãnh đạo có trách nhiệm xác định mục tiêu - chiến lược - nhiệm vụ kinh doanh với từng đối tượng khách hàng, xác định rủi ro và lợi nhuận từ đó xây dựng các bước quản lý rủi ro cho phù hợp.

Quản lý rủi ro tín dụng đối với một danh mục tín dụng: là hệ thống các hoạt động giúp cho ngân hàng nhận biết và đo lường được mức độ rủi ro cho cả một danh mục tín dụng - từ đó cho phép ngân hàng đạt được tương quan giữa rủi ro mà ngân hàng có thể chấp nhận được và lợi nhuận có thể thu được, đồng thời giúp ngân hàng kiểm soát, giảm thiểu được những rủi ro đó.

9.2.2. Mục tiêu quản lý rủi ro tín dụng

Đối với một ngân hàng, khi chấp nhận cho khách hàng vay là chấp nhận rủi ro. Lãi của món vay giúp ngân hàng không chỉ bù đắp chi phí nguồn vốn và chi phí hoạt động để quản lý món vay mà còn bù đắp những tổn thất có thể xảy ra. Tuy nhiên, nếu không có biện pháp hạn chế, tổn thất của ngân hàng có thể sẽ rất lớn khi ngân hàng không thể thu hồi được toàn bộ giá trị của gốc và lãi và không có khoản lãi nào có thể bù đắp được. Vì vậy, quản lý rủi ro chặt chẽ giúp ngân hàng đánh giá chính xác nguy cơ gây rủi ro của khách hàng trước khi cho vay, làm cơ sở để đưa ra quyết định tín dụng phù hợp, đồng thời sớm phát hiện được rủi ro từ những khách hàng đang vay vốn, nhanh chóng xử lý rủi ro từ khi mới chớm xuất hiện, để giảm thiểu khả năng mất vốn và lãi.

9.2.3. Nội dung quản lý rủi ro tín dụng

9.2.3.1. Nhận dạng rủi ro tín dụng

9.2.3.1.1. Nhận dạng rủi ro tín dụng với một khách hàng

Căn cứ vào các nguyên nhân xảy ra rủi ro tín dụng, ngân hàng cụ thể hóa thành các dấu hiệu phát sinh trong hoạt động phản ánh rủi ro tín dụng gồm:

Nhóm 1: Dấu hiệu liên quan đến quan hệ với ngân hàng. Khách hàng có biểu hiện như: không thanh toán, thanh toán chậm hoặc thanh toán không đầy đủ các khoản lãi và nợ gốc khi đến hạn, xin ngân hàng kéo dài kỳ hạn nợ, xin gia hạn nợ, chu kỳ vay thường xuyên gia tăng, có quan hệ tín dụng với nhiều ngân hàng, lập nhiều công ty ma, có hiện tượng đào nợ từ ngân hàng này sang ngân hàng khác...

Nhóm 2: Nhóm các dấu hiệu liên quan đến quản lý và tổ chức của khách hàng. Khách hàng có các biểu hiện như: không có sự thống nhất trong hội đồng quản trị hay ban điều hành về quan điểm, mục đích, cách thức quản lý, nội bộ không đoàn kết, có sự mâu thuẫn tranh giành quyền lực, quản lý nhân sự yếu kém, cơ cấu tổ chức không hợp lý, dùng người không hiệu quả, nhân viên thường xuyên bỏ việc, đặc biệt là ở những vị trí nhân sự cấp cao, phát sinh những khoản chi phí không rõ ràng, không hợp lý....

Nhóm 3: Nhóm các dấu hiệu về hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp hay đời sống của khách hàng cá nhân. Khách hàng có các

biểu hiện như doanh thu, lợi nhuận của doanh nghiệp không đạt được như dự kiến kế hoạch, hệ số quay vòng vốn thấp, khả năng thanh toán giảm, các khoản nợ của doanh nghiệp gia tăng một cách bất thường,... Đối với cá nhân, thu nhập của khách hàng không ổn định hay phải thay đổi vị trí công tác với thu nhập thấp hơn.

Nhóm 4: *Dấu hiệu về xử lý thông tin tài chính kế toán.* Khách hàng có các biểu hiện như chậm trả hay trì hoãn nộp báo cáo tài chính, các số liệu trong báo cáo tài chính có dấu hiệu bị làm giả. Đối với khách hàng cá nhân, khách hàng có dấu hiệu trì hoãn nộp các tài liệu, chứng từ chứng minh thu nhập, tài sản, nơi cư trú,...

Nhóm 5: *Nhóm dấu hiệu thuộc về thương mại.* Doanh nghiệp mở rộng đầu tư vào các lĩnh vực không thuộc ngành nghề chuyên môn của mình đặc biệt là các ngành nghề kinh doanh có độ rủi ro cao. Các yếu tố thị trường không thuận lợi (nguyên vật liệu đầu vào thuộc loại đặc chủng, giá cả đầu ra bị thao túng...), cơ cấu vốn không hợp lý, sử dụng vốn không đúng mục đích...

Nhóm 6: *Nhóm các dấu hiệu về pháp luật.* Khách hàng vi phạm pháp luật, chính sách cơ quan quản lý nhà nước hoặc các quy định pháp lý thay đổi theo hướng bất lợi cho khách hàng.

9.2.3.2.2. Nhận dạng rủi ro tín dụng đối với một danh mục tín dụng

Khi xem xét mức độ rủi ro tín dụng của ngân hàng các nhà quản lý ngân hàng luôn xem xét trên tổng quan toàn bộ hệ thống tức là toàn bộ danh mục tín dụng chứ không phải trên từng khoản tín dụng. Trong thực tế hoạt động của ngân hàng có một số dấu hiệu cho chúng ta biết rủi ro danh mục tín dụng của ngân hàng đang ở mức cao là:

Nhóm 1: Mở rộng quy mô tăng, tăng trưởng tín dụng cao trong khi chưa đủ các điều kiện:

- Mở rộng quy mô trong khi nguồn nhân lực chưa đủ
- Tăng trưởng tín dụng bất thường

Nhóm 2: Cơ cấu phân bổ tín dụng theo ngành nghề, lĩnh vực có thể ảnh hưởng đến rủi ro của toàn bộ danh mục tín dụng. Rủi ro tín dụng sẽ cao hơn nếu ngân hàng tập trung tín dụng vào một hoặc một vài lĩnh vực, đặc

biệt là những khách hàng có nhu cầu vay cao và chấp nhận lãi suất lớn hơn các khách hàng khác.

9.2.3.3. Đo lường rủi ro tín dụng

9.2.3.3.1. Đo lường rủi ro tín dụng đối với một khách hàng

a. Mô hình 5C

Mô hình phân tích tín dụng 5C dựa trên 5 đặc điểm tài chính và phi tài chính của khách hàng vay để đưa ra đánh giá về rủi ro tín dụng. Nhược điểm của mô hình này là phụ thuộc quá nhiều vào ý kiến chủ quan của người đánh giá. 5 đặc điểm - 5 chữ C trong phương pháp bao gồm: Tư cách người vay (Character), Năng lực của người vay (CAPacity), dòng tiền (Cash flow), Bảo đảm tiền vay (Collateral), Các điều kiện khác (Conditions).

✓ Character - Tư cách người vay

Cán bộ tín dụng cần xem xét mục đích vay vốn của khách hàng, cần có bằng chứng chứng tỏ khách hàng có mục tiêu rõ ràng và có kế hoạch trả nợ nghiêm túc, xác định người vay có trách nhiệm trong việc sử dụng vốn vay hay không. Trách nhiệm, tính trung thực, mục đích vay vốn nghiêm túc, kế hoạch trả nợ rõ ràng là những yếu tố làm nên tính cách khách hàng trong cách nhìn nhận của cán bộ tín dụng. Lịch sử vay trả nợ của khách hàng, các vụ kiện tụng liên quan tới khách hàng cũng là yếu tố để cán bộ tín dụng đánh giá về tư cách người vay.

✓ CAPacity - Năng lực người vay, gồm

- Năng lực hành vi dân sự của chủ doanh nghiệp và của người bảo lãnh
- Những hồ sơ pháp lý chứng minh năng lực pháp lý của doanh nghiệp vay vốn.

- Mô tả quá trình hoạt động của doanh nghiệp đến thời điểm hiện tại, cơ cấu sở hữu, chủ sở hữu, tính chất hoạt động, sản phẩm, khách hàng chính, người cung cấp chính của doanh nghiệp.

✓ Cash flow - Dòng tiền của người vay, gồm

- Dòng tiền từ doanh thu bán hàng hay thu nhập.
- Dòng tiền từ bán tài sản.
- Các nguồn vốn huy động khác.
- Nhóm chỉ tiêu về khả năng thanh toán

Ngân hàng thường quan tâm đến dòng tiền tạo từ doanh thu bán hàng và thu nhập, xem đây là nguồn tiền chính để trả nợ vay ngân hàng. Việc đánh giá khả năng tài chính và kết quả hoạt động sản xuất trong quá khứ làm bằng chứng quan trọng để đánh giá khả năng trả nợ của khách hàng.

Thông tin từ bảng báo cáo kết quả kinh doanh và bảng cân đối kế toán thường được dùng để phân tích các khía cạnh quan trọng trong hoạt động sản xuất kinh doanh và tình hình tài chính của doanh nghiệp.

✓ **Collateral - Bảo đảm tiền vay**

Ngân hàng sẽ xem xét các yếu tố như

- Tình trạng pháp lý của tài sản
- Khả năng bị lỗi thời, mất giá
- Giá trị tài sản
- Mức độ chuyên biệt của tài sản
- Tình trạng đã/đang bị dùng để đảm bảo cho món vay khác
- Tình trạng bảo hiểm
- Vị thế của ngân hàng đối với tiền thu hồi từ thanh lý tài sản

✓ **Conditions - Các điều kiện khác**

- Địa vị cạnh tranh hiện tại
- Kết quả hoạt động của khách hàng so với các đối thủ cạnh tranh khác trong ngành

- Tình hình cạnh tranh của sản phẩm
- Mức độ nhạy cảm của khách hàng đối với chu kỳ kinh doanh và những thay đổi về công nghệ
- Điều kiện/tình trạng thị trường lao động trong ngành hay trong khu vực thị trường mà khách hàng đang hoạt động
- Tương lai của ngành
- Các yếu tố chính trị, pháp lý, xã hội, công nghệ, môi trường ảnh hưởng đến hoạt động kinh doanh, ngành nghề của khách hàng

b. *Mô hình 6C sẽ thêm yếu tố Control (Kiểm soát)*

✓ Các luật, quy định, quy chế hiện hành liên quan đến khoản tín dụng đang được xem xét
✓ Đủ hồ sơ giấy tờ phục vụ cho công việc kiểm soát

✓ Hồ sơ giấy tờ cho vay, giải ngân phải có đầy đủ và phải được ký bởi các bên

✓ Mức độ phù hợp của khoản vay đối với quy chế, quy định của ngân hàng

✓ Ý kiến của các chuyên gia kinh tế, kỹ thuật về môi trường của ngành, về sản phẩm, về các yếu tố khác có thể ảnh hưởng đến khoản vay.

c. *Mô hình điểm số Z*

Điểm số Z được xây dựng bởi giáo sư I. Altman (1968), Đại Học New York phát minh dựa trên các nghiên cứu trong quá khứ các công ty ở Mỹ. Mặc dù chỉ số Z này phát minh tại Mỹ nhưng nó vẫn được sử dụng tại nhiều nước với độ tin cậy khá cao.

Chỉ số Z là công cụ cảnh báo sớm khả năng phá sản của công ty và là khả năng mất vốn trong tương lai của ngân hàng.

Chỉ số Z phụ thuộc vào: tình hình tài chính của người vay và tầm quan trọng của các chỉ số này trong việc xác định xác suất vỡ nợ trong quá khứ. Các chỉ số thành phần trong việc tính chỉ số Z là:

$$X_1 = \frac{\text{Vốn lưu động ròng}}{\text{Tổng tài sản}} \quad (11-1)$$

$$X_2 = \frac{\text{Lợi nhuận giữ lại}}{\text{Tổng tài sản}} \quad (11-2)$$

$$X_3 = \frac{\text{EBIT}}{\text{Tổng tài sản}} \quad (11-3)$$

$$X_4 = \frac{\text{Giá trị thị trường của vốn cổ phần}}{\text{Giá trị sổ sách của nợ}} \quad (11-4)$$

$$X_5 = \frac{\text{Doanh thu}}{\text{Tổng tài sản}} \quad (11-5)$$

Điểm số Z giá trị tổng hợp của các chỉ số với các trọng số của chúng. Các giá trị trọng số không cố định mà có sự thay đổi phụ thuộc vào công ty thuộc ngành nghề sản xuất hay dịch vụ, đã cổ phần hoá hay chưa. Điểm số Z có quan hệ tỷ lệ nghịch với khả năng phá sản của doanh nghiệp.

Đối với doanh nghiệp đã cổ phần hoá, ngành sản xuất:

$$Z = 1.2X1 + 1.4X2 + 3.3X3 + 0.64X4 + 0.999X5$$

Nếu $Z > 2.99$: Doanh nghiệp nằm trong vùng an toàn, chưa có nguy cơ phá sản

Nếu $1.8 < Z < 2.99$: Doanh nghiệp nằm trong vùng cảnh báo, có thể có nguy cơ phá sản

Nếu $Z < 1.8$: Doanh nghiệp nằm trong vùng nguy hiểm, nguy cơ phá sản cao.

Đối với doanh nghiệp chưa cổ phần hoá, ngành sản xuất:

$$Z' = 0.717X1 + 0.847X2 + 3.107X3 + 0.42X4 + 0.998X5$$

Nếu $Z' > 2.9$: Doanh nghiệp nằm trong vùng an toàn, chưa có nguy cơ phá sản

Nếu $1.23 < Z' < 2.9$: Doanh nghiệp nằm trong vùng cảnh báo, có thể có nguy cơ phá sản

Nếu $Z' < 1.23$: Doanh nghiệp nằm trong vùng nguy hiểm, nguy cơ phá sản cao.

Đối với các doanh nghiệp khác:

Chi số Z'' dưới đây có thể được dùng cho hầu hết các ngành, các loại hình doanh nghiệp. Vì sự khác nhau khá lớn của X5 giữa các ngành, nên X5 được đưa ra.

$$Z'' = 6.56X1 + 3.26X2 + 6.72X3 + 1.05X4$$

Nếu $Z'' > 2.6$: Doanh nghiệp nằm trong vùng an toàn, chưa có nguy cơ phá sản

Nếu $1.2 < Z'' < 2.6$: Doanh nghiệp nằm trong vùng cảnh báo, có thể có nguy cơ phá sản

Nếu $Z < 1.1$: Doanh nghiệp nằm trong vùng nguy hiểm, nguy cơ phá sản cao.

Đây là kỹ thuật đo lường rủi ro tín dụng tương đối đơn giản nhưng mô hình này chỉ cho phép phân loại nhóm khách hàng vay có rủi ro và không có rủi ro. Trong thực tế mức độ rủi ro tiềm năng khác nhau từ mức thấp như chậm trả lãi, không trả lãi cho đến mức cao như mất khả năng trả nợ cả gốc

và lãi vay. Ngoài ra, mô hình không tính đến các yếu tố định lượng như điều kiện kinh doanh, điều kiện thị trường thay đổi, uy tín khách hàng, mối quan hệ lâu dài với ngân hàng, sự biến động của chu kỳ kinh tế.

d. Mô hình ước tính tổn thất dự kiến

Basel II là Hiệp ước quốc tế về tiêu chuẩn an toàn vốn, tăng cường quản trị toàn cầu hóa tài chính cũng như việc khai thác tối đa tiềm năng lợi nhuận và hạn chế rủi ro. Theo Basel II, ngân hàng có thể xác định được tổn thất dự kiến đối với mỗi món cho vay:

$$EL = PD \times EAD \times LGD$$

Trong đó:

EL (Expected Loss): Tổn thất có thể ước tính

PD (Probability of Default) - xác suất khách hàng không trả được nợ. Cơ sở của xác suất này là các số liệu về các khoản nợ trong quá khứ của khách hàng, gồm các khoản đã trả, các khoản trong hạn và khoản nợ không thu hồi được.

EAD (Exposure at Default) - Tổng dư nợ của khách hàng tại thời điểm khách hàng không trả được nợ

$$EAD = \text{Dư nợ ước tính} + LEQ \times \text{Hạn mức tín dụng chưa sử dụng bình quân.}$$

Trong đó:

LEQ (Loan Equivalent): là tỷ trọng phần vốn chưa sử dụng có nhiều khả năng sẽ được khách hàng rút thêm tại thời điểm không trả được nợ.

LEQ x Hạn mức tín dụng chưa sử dụng bình quân: chính là phần dư nợ khách hàng rút thêm tại thời điểm không trả được nợ ngoài mức dư nợ bình quân.

Cơ sở xác định LEQ là các số liệu quá khứ do đó không thể tính chính xác được LEQ của một khách hàng tốt.

LGD (Loss Given Default): Tỷ trọng tổn thất ước tính. Đây là tỷ trọng phần vốn bị tổn thất trên tổng dư nợ tại thời điểm khách hàng không trả được nợ. LGD bao gồm cả các tổn thất khác phát sinh khi khách hàng không trả được nợ, đó là lãi suất đến hạn nhưng không được thanh toán và các chi phí hành chính có thể phát sinh như: chi phí xử lý tài sản thế chấp, các chi phí cho dịch vụ pháp lý và một số chi phí liên quan.

$$LGD = (\text{EAD} - \text{Số tiền có thể thu hồi}) / \text{EAD}$$

Số tiền thu hồi là các khoản tiền mà khách hàng trả và các khoản tiền thu được từ xử lý tài sản thế chấp, cầm cố. LGD cũng có thể bằng 100% trừ đi tỷ lệ vốn thu hồi được.

Có 3 phương pháp chính để tính LGD:

-**Market LGD**: Ngân hàng có thể xác định tỷ trọng tổn thất của một khoản vay căn cứ vào giá của khoản vay đó sau một thời gian ngắn sau khi nó bị xếp vào hạng không trả được nợ.

-**Workout LGD** - Ngân hàng sẽ ước tính các luồng tiền trong tương lai, khoảng thời gian dự kiến thu hồi được luồng tiền và chiết khấu các luồng tiền này.

-**Implied Market LGD** - xác định tỷ trọng tổn thất căn cứ vào giá các trái phiếu rủi ro trên thị trường.

Trên cơ sở xác suất rủi ro đã tính toán, ngân hàng có thể xây dựng cơ cấu lãi suất cho phù hợp đảm bảo kinh doanh có lãi. Bởi vì, lợi nhuận ngân hàng thu được trên cơ sở lãi cho vay, lãi suất này phải đảm bảo chi trả phần tiền lãi đã vay, chi phí quản lý ngân hàng, bù đắp được rủi ro và có lãi. Nếu khoản cho vay của ngân hàng có mức độ rủi ro cao hơn thì lãi suất của chúng phải cao hơn. Ngoài ra, khi cho vay những khách hàng có rủi ro cao, ngân hàng sẽ phải đồng thời tăng cường nhân sự trong quản lý tín dụng, xây dựng hiệu quả hơn quỹ dự phòng rủi ro tín dụng, xếp hạng lại khách hàng sau khi cho vay,...

e. Mô hình Giá trị chịu rủi ro (Value at Risk - VaR)¹⁹

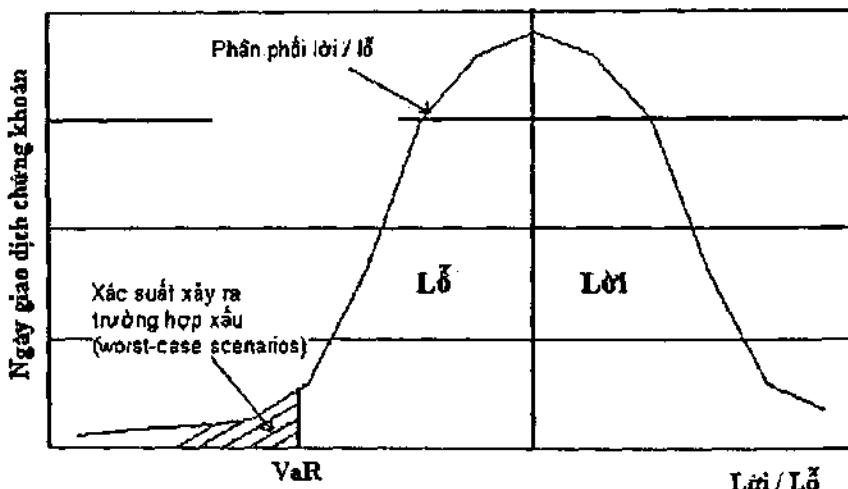
Giá trị tới hạn VaR của một tài sản (hoặc một danh mục tài sản) được định nghĩa là khoản lỗ tối đa trong một thời gian nhất định nếu loại trừ các trường hợp hiếm khi xảy ra. Đây là phương pháp đánh giá mức rủi ro của tài sản (hoặc một danh mục tài sản) theo hai tiêu chuẩn: giá trị của danh mục đầu tư và khả năng chịu đựng rủi ro của nhà đầu tư.

Ví dụ, một ngân hàng dự định cho vay một khách hàng với số tiền là 10 tỷ đồng trong vòng 6 tháng. Ngân hàng tính được VaR (6 tháng, 95%) = 50 triệu đồng, tức là nếu không tồn tại sự kiện đặc biệt, điều kiện của khách hàng và thị trường bình thường, tổn thất tối đa trong 95% các trường hợp sẽ

¹⁹ Phần này rút gọn từ cuốn “Rủi ro tài chính – Thực tiễn và phương pháp đánh giá” của Nguyễn Văn Nam và Hoàng Xuân Quyền.

không vượt quá 50 triệu đồng. VAR phụ thuộc vào 3 thông số là độ tin cậy, thời gian đo lường VaR và sự phân bố lời/lỗ trong khoảng thời gian này. Trong đó đường phân bố khoản lời/lỗ của danh mục đầu tư thể hiện thông số quan trọng nhất và khó xác định nhất.

Đồ thị VaR



Phương pháp tính VaR

Hiện nay có bốn phương pháp thông dụng nhất để tính VaR :

- phân tích quá khứ (*historical method*)
- phương sai - hiệp phương sai (*VaRiance-coVaRiance method*)
- RiskMetrics
- Monte Carlo

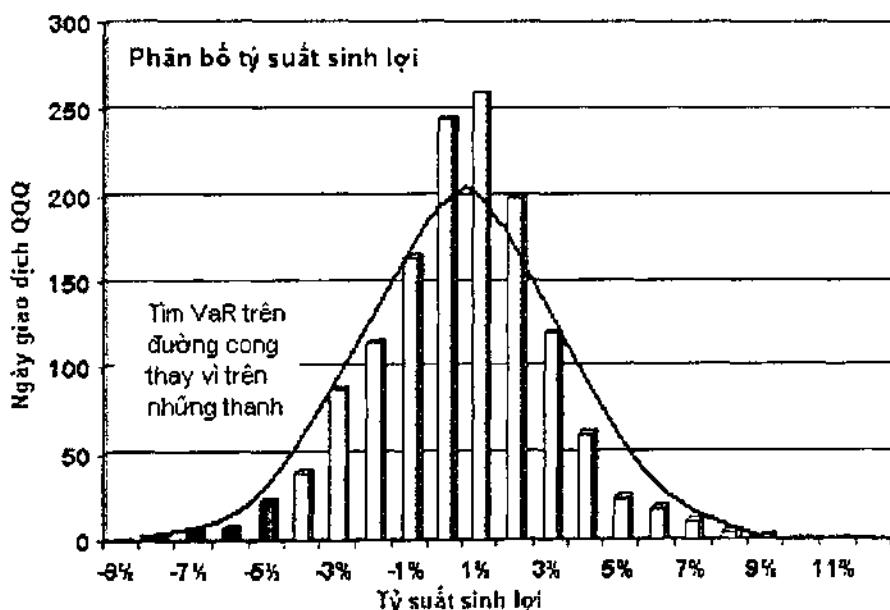
- **Phân tích quá khứ (*historical method*):** Phương pháp đơn giản này đưa ra giả thuyết rằng sự phân bố tỷ suất sinh lợi trong quá khứ có thể tái diễn trong tương lai. Nói cụ thể, VaR được xác định như sau:

1. Tính giá trị hiện tại của danh mục đầu tư
2. Tổng hợp tất cả các tỷ suất sinh lợi quá khứ của danh mục đầu tư này theo từng hệ số rủi ro (giá trị cổ phiếu, tỷ giá hối đoái, tỷ lệ lãi suất, v.v...)
3. Xếp các tỷ suất sinh lợi theo thứ tự từ thấp nhất đến cao nhất

4. Tính VaR theo độ tin cậy và số liệu tý suất sinh lợi quá khứ. Ví dụ: nếu ta có một danh sách bao gồm 1400 dữ liệu quá khứ (*historical data*) và nếu độ tin cậy là 95%, thì VaR là giá trị thứ 70 trong danh sách này $= (1 - 0.95) \times 1400$. Nếu độ tin cậy là 99% thì VaR là giá trị thứ 14.

- Phương sai - hiệp phương sai (*VaRiance-coVaRiance method*)

Phương pháp này đưa ra giả thuyết rằng các tý suất sinh lợi và rủi ro tuân theo phân bố chuẩn. Đường cong màu xanh lá cây sau đây là phân bố chuẩn của những dữ liệu trên:



VaR được tính cụ thể như sau :

1. Tính giá trị hiện tại V_0 của danh mục đầu tư
2. Từ những dữ liệu quá khứ, tính tý suất sinh lợi kỳ vọng m và độ lệch chuẩn suất sinh lợi σ của danh mục đầu tư
3. VaR được xác định theo biểu thức sau đây :

$$VaR = V_0 \times (-m + z_q \sigma)$$

với z_q bằng 1.65 nếu mức độ tin cậy là 95% và bằng 2.33 nếu độ tin cậy là 99%.

Khi biết giá trị của độ lệch chuẩn σ là khoảng 2.64 và đồng thời tý

suất sinh lợi trung bình xấp xỉ là 0 (phân bố chuẩn), vậy thì với mức tin cậy 95% ta có thể tin rằng khoản lỗ tối đa sẽ không vượt quá $1.65 \times 2.64 = 4.36\%$ và với mức tin cậy 99%, khoản lỗ tối đa sẽ không lớn hơn $2.33 \times 2.64 = 6.16\%$

- RiskMetrics

Nguyên tắc tính VaR của phương pháp *RiskMetrics* tương tự với nguyên tắc tính VaR của phương pháp *Phuong sai - hiệp phuong sai*, nhưng thay vì tính độ lệch chuẩn σ cho tất cả các tỷ suất sinh lợi, ta tính σ theo những suất sinh lợi mới nhất. Phương pháp này cho ta phản ứng nhanh chóng khi thị trường thay đổi đột ngột và đồng thời cho ta quan tâm đến những sự kiện cực kỳ quan trọng có thể gây ảnh hưởng tiêu cực đến giá trị của danh mục đầu tư. Nói cụ thể, thuật toán tính VaR là như sau :

1. Tính độ lệch chuẩn quá khứ σ_0 (*historical volatility*) của danh mục đầu tư

2. Dùng các tỷ suất sinh lợi xếp theo thứ tự thời gian, tính độ lệch chuẩn bằng công thức sau đây :

$$\sigma_n^2 = \lambda \sigma_{n-1}^2 + (1-\lambda) r_{n-1}^2$$

với σ_{n-1} là độ lệch chuẩn, r_{n-1} là tỷ suất sinh lợi ở thời điểm $n-1$ và hàng số λ được cố định là 0.94. \square

3. Dùng giá trị ước tính mới nhất của độ lệch chuẩn σ_n , tính VaR theo biểu thức của phương pháp *Phuong sai - hiệp phuong sai*.

- **Monte Carlo:** Sau đây là cách tiếp cận toàn cầu để tính VaR:

1. Mô phỏng một số lượng rất lớn N bước lặp, ví dụ $N > 10,000 \square$

2. Cho mỗi bước lặp i , $i < N \square$

2.1. Tạo ngẫu nhiên một kịch bản được căn cứ trên một phân bố xác suất về những hệ số rủi ro (giá trị cổ phiếu, tỷ giá hối đoái, tỷ suất, v.v...) mà ta nghĩ rằng chúng mô tả những dữ liệu quá khứ (*historical data*). Ví dụ ta giả sử mỗi hệ số rủi ro được phân bố chuẩn với kỳ vọng là giá trị của hệ số rủi ro ngày hôm nay. Và từ một tập hợp số liệu thị trường mới nhất và từ mô hình xác suất trên ta có thể tính mức biến động của mỗi hệ số rủi ro và mối tương quan giữa các hệ số rủi ro. \square

- 2.2. Tái đánh giá danh mục đầu tư V_i trong kịch bản thị trường trên. □
- 2.3. Ước tính tỷ suất sinh lợi (khoản lời/lỗ) $r_i = V_i - V_{i-1}$ (giá trị danh mục đầu tư ở bước $i-1$). □
3. Xếp các tỷ suất sinh lợi r_i theo thứ tự giá trị từ thấp nhất đến cao nhất. □
4. Tính VaR theo độ tin cậy và tỷ lệ phần trăm (*percentile*) số liệu r_i .
Ví dụ: nếu ta mô phỏng 5000 kịch bản và nếu độ tin cậy là 95%, thì VaR là giá trị thứ 250. Nếu độ tin cậy là 99%, VaR là giá trị thứ 50. □
5. Đồng thời tính sai số tương ứng cho mỗi VaR, nếu số lượng N càng cao thì sai số càng nhỏ.

Bảng dưới đây trình bày ưu điểm và nhược điểm của bốn phương pháp tính VaR: □

Phương pháp	Ưu điểm	Nhược điểm
Phân tích quá khứ (historical analysis)	<ul style="list-style-type: none"> • thiết kế và áp dụng dễ dàng • không cần giả thuyết về quy luật phân bố 	<ul style="list-style-type: none"> • đòi hỏi một số liệu cực lớn • tương lai có thể không giống quá khứ
Phương sai - hiệp phương sai / RiskMetrics	<ul style="list-style-type: none"> • thiết kế và áp dụng dễ dàng • áp dụng cho danh mục đầu tư bao gồm chứng khoán tuyển tính (như cổ phiếu) 	<ul style="list-style-type: none"> • tính VaR không tốt cho những chứng khoán phi tuyển (quyền chọn) • ít quan tâm đến trường hợp xấu nhất và như vậy không chứng minh được giả thuyết về phân bố chuẩn của các dữ liệu
Monte Carlo	<ul style="list-style-type: none"> • có khả năng tính VaR rất chính xác • áp dụng cho danh mục đầu tư bao gồm chứng khoán phi tuyển (quyền chọn) 	<ul style="list-style-type: none"> • không dễ chọn một phân bố xác suất • chi phí tính toán rất cao (thời gian thực thi, bộ nhớ máy vi tính mạnh,...)

Khái niệm VaR được phát triển để cung cấp một đánh giá tổng quát về rủi ro của một danh mục đầu tư, một sản phẩm tài chính, một loại thị trường (tiền tệ, hợp đồng tương lai, v.v...), trong một môi trường kinh tế bình

thường trong đó không tồn tại các trường hợp xấu nhất (*worst case scenarios*). Nhưng VaR cũng có vài giới hạn, chẳng hạn như vẫn đề tông hợp, khai thác dữ liệu, hay vẫn đề thiếu thông tin về tổn thất tối đa khi xảy ra một trường hợp xấu như khủng bố,... Vì lý do này mà các cơ quan giám sát thị trường chứng khoán bắt buộc các ngân hàng phải đánh giá VaR một cách độc lập, khách quan đối với những giả thuyết về mô hình xác suất trong trường hợp xảy ra các kịch bản thảm họa. Đó là *stress testing*, ví dụ như khoản lỗ tối đa là bao nhiêu khi thị trường giảm đột ngột 10%–20%.

g. Mô hình xếp hạng tín dụng nội bộ

Hệ thống xếp hạng tín dụng nội bộ được xây dựng trên cơ sở xây dựng các bảng chấm điểm các chỉ tiêu tài chính và chỉ tiêu phi tài chính của khách hàng nhằm lượng hóa các rủi ro mà ngân hàng có khả năng phải đối mặt. Hệ thống xếp hạng tín dụng nội bộ sử dụng phương pháp chấm điểm và xếp hạng riêng đối với từng nhóm khách hàng. Thông thường có thể chia thành 2 nhóm đối tượng khách hàng: doanh nghiệp và cá nhân.

Mục đích của việc chấm điểm tín dụng và xếp hạng khách hàng nhằm:

- ✓ Ra quyết định cấp tín dụng: xác định hạn mức tín dụng, thời hạn, mức lãi xuất, các biện pháp bảo đảm tiền vay
- ✓ Giám sát và đánh giá khách hàng đang còn dư nợ, phát hiện sớm các dấu hiệu cho thấy khoản vay đang có dấu hiệu xấu đi
- ✓ Giám sát và đánh giá chất lượng của toàn bộ danh mục tín dụng.
- ✓ Ước lượng mức vốn có nguy cơ không thu hồi được để trích lập dự phòng rủi ro tín dụng.

Bài đọc thêm 9.1

Giới thiệu mô hình xếp hạng tín dụng nội bộ của Ngân hàng Công thương Việt Nam

(Nguồn: *Sổ tay tín dụng Ngân hàng Công thương Việt Nam*)

Do tính chất khác nhau của các nhóm khách hàng, để việc chấm điểm được chính xác, khoa học. Ngân hàng phân ra hai nhóm khách hàng vay là:

- ✓ Khách hàng doanh nghiệp
- ✓ Khách hàng cá nhân

Quy trình chấm điểm và xếp hạng tín dụng khách hàng doanh nghiệp được thực hiện qua các bước sau:

Bước 1: Thu nhập thông tin khách hàng

Bước 2: Xác định ngành nghề, lĩnh vực sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp

Bước 3: Chấm điểm quy mô của doanh nghiệp

Bước 4: Chấm điểm các chỉ tiêu tài chính

Bước 5: Chấm điểm các chỉ tiêu phi tài chính

Bước 6: Tổng hợp điểm và xếp hạng doanh nghiệp

Cụ thể các bước như sau:

Bước 1: Thu nhập thông tin khách hàng

Trong bước này nhiệm vụ của cán bộ tín dụng là tiến hành thu nhập, điều tra, tổng hợp các thông tin về khách hàng và phương án sản xuất kinh doanh/ dự án đầu tư để làm thông tin đầu vào cho các bước chấm điểm tiếp theo.

Các nguồn để cán bộ tín dụng thu nhập các thông tin trên gồm

- ✓ Hồ sơ do khách hàng cung cấp, giấy tờ pháp lý, báo cáo tài chính
- ✓ Phòng vấn trực tiếp khách hàng (có danh mục câu hỏi điều tra cụ thể)
- ✓ Đi thăm thực địa
- ✓ Các nguồn khác

Bước 2: Xác định ngành nghề, lĩnh vực sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp

Ngân hàng áp dụng biều điểm khác nhau cho 4 loại ngành nghề/ lĩnh vực sản xuất kinh doanh bao gồm:

- ✓ Nông lâm ngư nghiệp
- ✓ Thương mại và dịch vụ
- ✓ Xây dựng
- ✓ Công nghiệp

Trường hợp doanh nghiệp kinh doanh đa ngành nghề thì phân loại theo ngành nghề nào đem lại tỷ trọng doanh thu lớn nhất cho doanh nghiệp

Bước 3: Chấm điểm quy mô của doanh nghiệp

Quy mô doanh nghiệp được chấm điểm dựa theo các tiêu chí như vốn kinh doanh, số lượng lao động, doanh thu thuần, nộp ngân sách nhà nước. Giá trị vốn kinh doanh, số lượng lao động, doanh thu thuần, nộp ngân sách nhà nước tỷ lệ với điểm số của quy mô doanh nghiệp.

Ví dụ:

Chỉ tiêu	Trị số	Điểm
Vốn kinh doanh	Trên 50 tỷ	30
	Từ 40 tỷ đến 50 tỷ	25
	Từ 30 tỷ đến 40 tỷ	20
	Từ 20 tỷ đến 30 tỷ	15
	Từ 10 tỷ đến 20 tỷ	10
	Bé hơn 10 tỷ	5

Tổng hợp điểm của các chỉ tiêu này ta được điểm quy mô của doanh nghiệp. Điểm càng cao quy mô càng lớn

Bước 4: Chấm điểm các chỉ tiêu tài chính

Trên cơ sở xác định ngành nghề/ lĩnh vực sản xuất kinh doanh, quy mô của doanh nghiệp cần bộ tín dụng chấm điểm các chỉ tiêu tài chính của doanh nghiệp như chỉ tiêu thanh khoản, chỉ tiêu hoạt động, chỉ tiêu cân nợ, chỉ tiêu thu nhập.

Bước 5: Chấm điểm các chỉ tiêu phi tài chính

Các chỉ tiêu phi tài chính bao gồm:

- ✓ Chi tiêu lưu chuyển tiền tệ
- ✓ Năng lực và kinh nghiệm quản lý
- ✓ Uy tín trong giao dịch
- ✓ Môi trường kinh doanh
- ✓ Các đặc điểm hoạt động khác

Sau khi chấm điểm riêng rẽ theo các chỉ tiêu trên. Cán bộ tín dụng tổng hợp điểm chỉ tiêu tài chính theo bảng sau

STT	Chỉ tiêu	DNNN	DNNQD	DNDTNN
1	Chi tiêu lưu chuyển tiền tệ	20%	20%	27%
2	Năng lực và kinh nghiệm quản lý	27%	33%	27%
3	Uy tín trọng giao dịch	33%	33%	31%
4	Môi trường kinh doanh	7%	7%	7%
5	Các đặc điểm hoạt động khác	13%	7%	8%
	Tổng	100%	100%	100%

Bước 6: Tổng hợp điểm và xếp hạng doanh nghiệp

Bảng tổng hợp điểm tín dụng

	Thông tin tài chính được kiểm toán			Thông tin tài chính không được kiểm toán		
	DNNN	DNNQD	DNDTNN	DNNN	DNNQD	DNDTNN
Các chỉ số tài chính	25%	35%	45%	35%	45%	55%
Các chỉ số phi tài chính	75%	65%	55%	65%	55%	45%

Sau khi xác định được điểm tổng hợp, cán bộ tín dụng xếp hạng doanh nghiệp như sau:

Hạng	Điểm	Mức độ rủi ro	Phân loại nợ
AAA	92.4 - 100	Thấp nhất	Đủ tiêu chuẩn
AA	84.8 - 92.3	Thấp	Đủ tiêu chuẩn
A	77.2 - 84.7	Thấp	Đủ tiêu chuẩn
BBB	69.6 - 77.1	Trung bình	Cần chú ý
BB	62 - 69.5	Trung bình	Cần chú ý
B	54.4 - 61.9	Cao	Dưới tiêu chuẩn
CCC	46.8 - 54.3	Cao	Dưới tiêu chuẩn
CC	39.2 - 46.7	Rất cao	Nghi ngờ
C	31.6 - 39.1	Rất cao	Nghi ngờ
D	< 31.6	Đặc biệt cao	Có khả năng mất vốn

Các bước chấm điểm và xếp hạng khách hàng cá nhân

Bước 1: Thu nhập thông tin khách hàng

Bước 2: Chấm điểm thông tin cá nhân cơ bản

Bước 3: Chấm điểm tiêu chí quan hệ với ngân hàng

Bước 4: Tổng hợp điểm và xếp hạng

Trong đó:

Bước 1: Thu nhập thông tin khách hàng

Cán bộ tín dụng tiến hành điều tra, thu nhập thông tin về khách hàng từ các nguồn:

- ✓ Hồ sơ do khách hàng cung cấp, giấy tờ pháp lý

- ✓ Phòng vấn trực tiếp khách hàng

- ✓ Các nguồn khác

Bước 2: Chấm điểm thông tin cá nhân cơ bản

Chỉ tiêu ở mức độ 1					Điểm đạt được
Tuổi	18-25 tuổi	25-40 tuổi	40-60 tuổi	>60 tuổi	
Điểm	5	15	20	5	
Trình độ học vấn	Trên đại học	Đại học	Trung học	Dưới trung học	
Điểm	20	15	5	-5	
Nghề nghiệp	Chuyên môn	Thư kí	Kinh doanh	Nghỉ hưu	
Điểm	25	15	5	0	
Thời gian công tác	Dưới 6 tháng	6 tháng-1 năm	1 năm - 5 năm	Trên 5 năm	
Điểm	5	10	15	20	
Thời gian làm công việc hiện tại	Dưới 6 tháng	6 tháng-1 năm	1 năm - 5 năm	Trên 5 năm	
Điểm	5	10	15	20	
Tình trạng cư trú	Chủ/ tự mua	Thuê	Với gia đình	Khác	
Điểm	30	12	5	0	
Cơ cấu gia đình	Hạt nhân	Sống với cha mẹ	Sống với gia đình hạt nhân	Sống cùng với nhiều gia đình hạt nhân khác	
Điểm	20	5	0	-5	
Số người ăn theo	Độc thân	Dưới 3 người	3-5 người	Nhiều hơn 5 người	
Điểm	0	10	5	-5	
Thu nhập hàng năm của cá nhân	>120 triệu đồng	36- 120 triệu đồng	12-36 triệu đồng	Dưới 12 triệu đồng	
Điểm	40	30	15	-5	
Thu nhập hàng năm của gia đình	Trên 240 triệu	72-240 triệu	24-72 triệu	Dưới 24 triệu	
Điểm	40	30	15	-5	

Cán bộ tín dụng tổng hợp điểm theo bảng trên nếu khách hàng có tổng số điểm dưới 0 thì từ chối và chấm dứt quá trình xếp hạng tín dụng, nếu khách hàng có điểm lớn hơn 0 sẽ được tiếp tục xếp hạng tín dụng trong bước 3.

Bước 3: Chấm điểm tiêu chí quan hệ với ngân hàng

Chỉ tiêu					Điểm đạt được
Tình hình trả nợ ngân hàng	Chưa giao dịch	Chưa bao giờ quá hạn	Thời gian quá hạn <30 ngày	Thời gian quá hạn > 30 ngày	
Điểm	0	40	0	-5	
Tình hình chậm trả lãi	Chưa giao dịch	Chưa bao giờ quá hạn	Chưa bao giờ quá hạn trong 2 năm gần đây	Đã có lần trả chậm trong 2 năm gần đây	
Điểm	0	40	0	-5	
Tổng dư nợ hiện tại	Dưới 100 triệu	100-500 triệu	500-1000 triệu	Trên 1000 triệu	
Điểm	20	10	5	-5	
Các dịch vụ sử dụng của NH	Chi gửi tiết kiệm	Chi sử dụng thẻ	Tiết kiệm và thẻ	Không có gì	
Điểm	10	5	25	-5	
Số dư tài khoản tiết kiệm và tiền gửi trung bình tại ngân hàng (năm trước)	>500 triệu	100-500 triệu	20-100 triệu	< 20 triệu	
Điểm	40	25	10	0	
Tổng =					

Bước 4: Tổng hợp điểm và xếp hạng

Cán bộ tín dụng tổng hợp điểm bằng cách cộng tổng số điểm ở bước 3. Sau khi tổng hợp điểm, cán bộ tín dụng sẽ xếp hạng khách hàng như sau:

Hạng	Điểm	Mức độ rủi ro	Phân loại nợ
AAA	>400	Thấp	Đủ tiêu chuẩn
AA	351 - 400	Thấp	Đủ tiêu chuẩn
A	301 - 350	Thấp	Đủ tiêu chuẩn
BBB	251 - 300	Thấp	Cần chú ý
BB	201 - 250	Trung bình	Cần chú ý
B	151 - 200	Trung bình	Dưới tiêu chuẩn
CCC	101 - 150	Trung bình	Dưới tiêu chuẩn
CC	51 -100	Cao	Nghi ngờ
C	0 - 50	Cao	Nghi ngờ
D	< 0	Cao	Có khả năng mất vốn

9.2.3.3.2. Đo lường đối với một danh mục tín dụng

Với hệ thống cho điểm, xếp hạng tín dụng và phân loại nợ đối với từng khách hàng, ngân hàng tổng hợp để xác định số dư của từng nhóm nợ, từ Nhóm 1 đến Nhóm 5, làm căn cứ để đo lường rủi ro danh mục tín dụng của mình. Các chỉ tiêu có thể sử dụng bao gồm:

Tỷ lệ Dự phòng trên Tổng dư nợ

$$\text{Tỷ lệ Dự phòng} = \frac{\text{Số dư Dự phòng RRTD}}{\text{Tổng dư nợ}}$$

Tỷ lệ này nói lên sự chuẩn bị của ngân hàng cho các khoản vay bị tổn thất tín dụng thông qua việc trích lập quỹ dự phòng tín dụng hàng năm từ thu nhập của ngân hàng. Trích lập dự phòng rủi ro tín dụng dựa trên kết quả phân loại toàn bộ danh mục tín dụng của ngân hàng thành các nhóm nợ khác

nhau và tỷ lệ trích tăng dần theo mức độ rủi ro. Tỷ lệ này cao thể hiện mức độ rủi ro tín dụng của toàn bộ danh mục tín dụng lớn.

Tỷ lệ Nợ có tài sản đảm bảo trên Tổng dư nợ

$$\text{Tỷ lệ Nợ có tài sản đảm bảo} = \frac{\text{Nợ có đảm bảo}}{\text{Tổng dư nợ}}$$

Tỷ lệ này cho biết tỷ trọng những món nợ có đảm bảo bằng tài sản trong tổng dư nợ. Tài sản đảm bảo không chỉ là động cơ khuyến khích hàng trả nợ đúng hạn để không bị thanh lý tài sản, mà còn là nguồn bù đắp tồn thắt cho ngân hàng khi khách hàng không thực hiện đúng trách nhiệm của mình theo hợp đồng tín dụng. Tỷ lệ này càng cao thì rủi ro tín dụng của ngân hàng càng thấp.

Tỷ lệ nợ rủi ro trên tổng dư nợ

$$\text{Tỷ lệ nợ rủi ro trên} = \frac{\text{Nợ rủi ro}}{\text{Tổng dư nợ}}$$

Nợ rủi ro là nợ của những khách hàng được đánh giá có dấu hiệu khó khăn về khả năng trả nợ hoặc đã không trả được nợ đúng hạn (nợ từ nhóm 2 đến nhóm 5). Các khoản nợ này có thể là nợ trong hạn, các khoản nợ cơ cấu lại thời gian trả nợ trong hạn theo thời hạn đã được cơ cấu lại thời hạn và nợ quá hạn. Tỷ lệ trên càng cao thì rủi ro tín dụng của ngân hàng càng lớn.

Tỷ lệ nợ xấu trên tổng dư nợ

$$\text{Tỷ lệ nợ xấu trên} = \frac{\text{Nợ xấu}}{\text{Tổng dư nợ}}$$

Nợ xấu là nợ từ nhóm 3 đến nhóm 5, là những khoản nợ mà khả năng trả nợ của khách hàng không còn cao (phải cơ cấu lại thời hạn trả nợ nhiều lần, nợ quá hạn lâu ngày không trả).

Tỷ lệ nợ rủi ro và tỷ lệ nợ xấu là chỉ tiêu phản ánh rủi ro tín dụng mà ngân hàng đặc biệt phải quan tâm. Nợ rủi ro và nợ xấu cao thể hiện khả năng thu lại các khoản cho vay sẽ gấp khó khăn đòi hỏi ngân hàng cần có biện pháp hữu hiệu để giải quyết.

Bài đọc thêm 9.2

Thực trạng nợ xấu của các tổ chức tín dụng

Đến ngày 31/5/2012, nợ xấu theo các TCTD báo cáo là hơn 117 ngàn tỷ đồng, chiếm 4,47% so với tổng dư nợ tín dụng.

Theo kết quả giám sát của Cơ quan Thanh tra, giám sát ngân hàng đối với gần 1,01 triệu khách hàng vay được chọn mẫu của 57 TCTD của Việt Nam chiếm tới 90,1% tổng dư nợ tín dụng của các TCTD này, đến ngày 31/3/2012 nợ xấu²⁰ của các TCTD là hơn 202 ngàn tỷ đồng, chiếm 8,6% tổng dư nợ cấp tín dụng²¹. Nguyên nhân nợ xấu theo kết quả giám sát cao hơn nợ xấu theo báo cáo của các TCTD tại thời điểm tháng 3/2012 là do:

Thứ nhất, các tiêu chí xác định nợ xấu theo quy định hiện hành có bao gồm tiêu chí định lượng (như: thời gian quá hạn, số lần cơ cấu lại thời hạn trả nợ,...) và tiêu chí định tính (chấm điểm, xếp hạng khách hàng, đánh giá khả năng trả nợ của khách hàng). Việc bao gồm các tiêu chí định tính và định lượng trong phân loại nợ là phù hợp với thông lệ quốc tế. Tuy nhiên, do khoản nợ rủi ro và năng lực quản trị rủi ro của các TCTD là khác nhau, nên việc sử dụng các tiêu chí định tính trong phân loại nợ dễ dẫn đến sự thiếu minh bạch trong xác định và ghi nhận nợ xấu của TCTD.

Thứ hai, một số TCTD không thực hiện đúng quy định về phân loại nợ, ghi nhận nợ xấu thấp hơn thực trạng và quy định để giám chi phí trích lập DPRR.

Thứ ba, do thiếu thông tin về phân loại nợ của khách hàng tại các TCTD, nên dẫn đến có sự khác nhau về nhóm nợ của 1 khách hàng quan hệ tại nhiều TCTD.

Do các nguyên nhân trên, nợ xấu do TCTD báo cáo thường thấp hơn nợ xấu theo kết quả giám sát TCTD và còn thấp hơn nữa so với nợ xấu theo kết quả thanh tra tại chỗ của NHNN. Kết quả thanh tra tại chỗ vừa qua đối

²⁰Bao gồm nợ xấu hạch toán nội bảng, nợ xấu đã xử lý bằng DPRR đang theo dõi ngoại bảng và nợ xấu cam kết ngoại bảng

²¹Bao gồm dư nợ cho vay hạch toán nội bảng, nợ xấu đã xử lý bằng DPRR đang hạch toán ngoại bảng và dư nợ cam kết ngoại bảng

với một số NHTMCP yếu kém thuộc diện phải cơ cấu lại cho thấy nợ xấu thực tế của các TCTD cao hơn nhiều số hiện báo cáo của TCTD.

Một số giải pháp xử lý nợ xấu và nâng cao chất lượng tín dụng

Để từng bước xử lý nợ xấu một cách bền vững, hạn chế nợ xấu gia tăng nhằm khơi thông dòng vốn trong hệ thống các TCTD, bảo đảm an toàn hoạt động ngân hàng, thúc đẩy tăng trưởng tín dụng và hỗ trợ vốn tích cực cho nền kinh tế, một số giải pháp sau đây cần được triển khai:

✓ TCTD chủ động phối hợp với khách hàng vay để cơ cấu lại nợ, giãn thời gian trả nợ và xem xét giảm lãi suất một cách hợp lý cho khách hàng có khó khăn tài chính tạm thời, có chiêu hướng cải thiện sản xuất kinh doanh tích cực, được đánh giá có khả năng trả nợ theo thời gian cơ cấu lại nợ.

✓ TCTD tăng cường trích lập, sử dụng DPRR để xử lý nợ xấu theo quy định của pháp luật. Đẩy nhanh tiến độ bán, xử lý các tài sản bảo đảm của các khoản nợ xấu để thu hồi vốn.

✓ NHNN rà soát, hoàn thiện các quy định về phân loại nợ, trích lập và sử dụng DPRR phù hợp hơn với thông lệ quốc tế và điều kiện thực tiễn của Việt Nam, đồng thời nghiên cứu, sửa đổi, bổ sung các quy định về cấp tín dụng và an toàn hoạt động ngân hàng.

✓ Tăng cường hiệu quả, hiệu lực công tác thanh tra, giám sát ngân hàng để bảo đảm các TCTD tuân thủ đúng các quy định về hoạt động ngân hàng, đặc biệt là quy định về cấp tín dụng, phân loại nợ, trích lập DPRR và quy định về an toàn hoạt động tín dụng.

✓ Thúc đẩy thị trường mua bán nợ phát triển thông qua ban hành và triển khai có hiệu quả các quy định, chính sách về mua bán nợ.

(*Nguồn: Thực trạng nợ xấu của các tổ chức tín dụng - Ths. Nguyễn Hữu Nghĩa - Ngân hàng nhà nước Việt Nam <http://www.sbv.gov.vn>*)

9.2.3.4. Báo cáo rủi ro tín dụng

Dựa vào báo cáo về rủi ro mà ban lãnh đạo ngân hàng có thể đưa ra định hướng cấp tín dụng và kiểm soát tín dụng tốt hơn, đồng thời đây cũng là nguồn thông tin đầu vào hữu ích để xây dựng chiến lược phát triển trong

từng thời kỳ và trong dài hạn. Có nhiều loại báo cáo được lập trong quá trình quản lý rủi ro tín dụng.

Đầu tiên, sau khi nghiên cứu hồ sơ khách hàng, bộ phận thẩm định lập báo cáo về tính pháp lý, tài chính, khả năng quản lý, khả năng trả nợ và tài sản đảm bảo của khách hàng vay vốn. Khi đã cấp tín dụng, ngân hàng cần thường xuyên cập nhật thông tin về từng khách hàng, từng nhóm khách hàng theo lĩnh vực, ngành nghề, địa bàn,... với tần suất hàng tuần, hàng tháng, hàng quý hay hàng năm tùy thuộc vào nhu cầu về thông tin. Trên cơ sở báo cáo, ban lãnh đạo ngân hàng có thể:

- Thấy được bức tranh tổng thể về đặc điểm của cả danh mục tín dụng.
- Phát hiện các khu vực tập trung nhiều rủi ro trong danh mục tín dụng, đồng thời phát hiện rủi ro tập trung vào khách hàng hoặc nhóm khách hàng có liên quan với nhau.
- Đánh giá mức độ tập trung rủi ro.
- Nếu được sự thay đổi về rủi ro cũng như chất lượng tín dụng khi thay đổi cơ cấu lại nợ cho từng khách hàng.
- Đánh giá được rủi ro của tài sản đảm bảo.
- Có biện pháp phù hợp để quản lý rủi ro nhằm thu hồi nợ đầy đủ và nhanh nhất.
- Trích lập dự phòng rủi ro đầy đủ.

9.2.3.5. Xử lý rủi ro

9.2.3.5.1. Trích và sử dụng dự phòng rủi ro tín dụng

Ngay khi có dấu hiệu xảy ra tồn thất, ngân hàng trích lập dự phòng theo mức độ nghiêm trọng của khả năng xảy ra rủi ro để có nguồn bù đắp tồn thất trong tương lai mà không làm ảnh hưởng đến vốn của ngân hàng. Căn cứ vào kết quả của hoạt động đo lường rủi ro, ngân hàng chia danh mục tín dụng ra thành các nhóm và trích lập dự phòng rủi ro tín dụng theo tỷ lệ phù hợp với từng nhóm. Theo Thông tư số 02/2013/TT-NHNN ban hành ngày 21/01/2013 về phân loại, mức trích, phương pháp trích lập dự phòng rủi ro và việc sử dụng dự phòng để xử lý rủi ro tín dụng trong hoạt động

ngân hàng đối với các khoản nợ, bao gồm tài sản có phân loại nợ, các khoản nợ của ngân hàng được chia thành 5 nhóm như sau:

- Nhóm 1 (Nợ dù tiêu chuẩn)
- Nhóm 2 (Nợ cần chú ý)
- Nhóm 3 (Nợ dưới tiêu chuẩn)
- Nhóm 4 (Nợ nghi ngờ)
- Nhóm 5 (Nợ có khả năng mất vốn)

Sau khi tiến hành phân loại nợ, ngân hàng cần trích lập dự phòng cụ thể với tỷ lệ như sau:

Dự phòng cụ thể	Tỷ lệ trích
Nhóm 1	0%
Nhóm 2	5%
Nhóm 3	20%
Nhóm 4	50%
Nhóm 5	100%

Mức trích lập dự phòng cụ thể

$$R = \sum_{i=1}^n R_i$$

Trong đó:

- R : Tổng số tiền dự phòng cụ thể phải trích của từng khách hàng;
- $\sum_{i=1}^n R_i$: là tổng số tiền dự phòng cụ thể của từng khách hàng từ số dư nợ thứ 1 đến thứ n.

R_i : là số tiền dự phòng cụ thể phải trích của từng khách hàng đối với số dư nợ gốc của khoản nợ thứ i. R_i được xác định theo công thức:

$$R_i = (A_i - C_i) \times r$$

Trong đó:

A_i : Số dư nợ gốc thứ i;

C_i: giá trị khấu trừ của tài sản bảo đảm, tài sản cho thuê tài chính (sau đây gọi chung là tài sản bảo đảm) của khoản nợ thứ i;

r: tỷ lệ trích lập dự phòng cụ thể theo nhóm được quy định tại khoản 2 Điều này.

Trường hợp C_i > A_i thì R_i được tính bằng 0.

Ngoài ra, ngân hàng còn trích lập dự phòng chung với dư nợ từ nhóm 1 đến nhóm 4 với tỷ lệ 0,75%.

Riêng đối với các khoản nợ khoanh chờ Chính phủ xử lý, tổ chức tín dụng trích lập dự phòng cụ thể theo khả năng tài chính của tổ chức tín dụng.

- Nếu số tiền dự phòng cụ thể và dự phòng chung còn lại của quý trước nhỏ hơn số tiền dự phòng cụ thể và dự phòng chung phải trích của quý trích lập, ngân hàng phải trích bổ sung phần chênh lệch thiếu.

- Nếu số tiền dự phòng cụ thể và dự phòng chung còn lại của quý trước lớn hơn số tiền dự phòng cụ thể và dự phòng chung phải trích của quý trích lập, ngân hàng phải hoàn nhập phần chênh lệch thừa.

Ngân hàng thường sử dụng dự phòng để bù đắp tồn thắt và đưa nợ ra theo dõi ngoại bảng khi:

Khách hàng là tổ chức, doanh nghiệp bị giải thể, phá sản theo quy định của pháp luật; cá nhân bị chết, mất tích.

Nợ nhóm 5 là các khoản nợ được ngân hàng đánh giá là không còn khả năng thu hồi và có thể mất vốn.

Sau khi đã sử dụng dự phòng (sau khi trừ phần thu hồi từ tài sản đảm bảo) để bù đắp tồn thắt do rủi ro tín dụng, ngân hàng phải chuyển các khoản nợ đã được bù đắp bằng dự phòng từ hạch toán nội bảng ra hạch toán ngoại bảng để tiếp tục theo dõi và có các biện pháp để thu hồi nợ triệt để. Nếu dự phòng đã trích không đủ, ngân hàng phải sử dụng đến Quỹ dự phòng tài chính để bù đắp phần tồn thắt chưa được bù đắp bằng dự phòng (bao gồm cả dự phòng cụ thể và dự phòng chung).

9.2.3.5.2. *Cấp thêm vốn, cơ cấu lại thời gian trả nợ hoặc miễn, giảm lãi, gốc*

Đồng thời với việc trích lập dự phòng rủi ro, ngân hàng tích cực đôn đốc khách hàng trả nợ. Tuy nhiên trong một số trường hợp, ngân hàng lại

phải cấp thêm vốn cho khách hàng. Việc làm này thường áp dụng đối với khách hàng được đánh giá tốt, có quan hệ lâu năm với ngân hàng, có dự án khả thi - nhưng do một số điều kiện tác động mà tạm thời chưa thể trả được nợ cho ngân hàng. Cấp thêm vốn không chỉ giúp cho khách hàng của ngân hàng vượt qua được thời kỳ khó khăn mà còn giúp mối quan hệ này ngày càng bền chặt.

Tuy nhiên, nếu ngân hàng còn nghi ngờ về khả năng thu hồi nợ thì thay vì cấp thêm vốn, cơ cấu lại thời gian trả nợ. Cơ cấu lại thời gian trả nợ là việc ngân hàng cho phép khách hàng kéo dài thời gian trả nợ gốc, trả nợ lãi; sẽ giúp cho khách hàng giảm áp lực trả nợ. Nếu xét thấy nguyên nhân không trả được nợ là khách quan, với quan điểm chia sẻ rủi ro với khách hàng, ngân hàng còn có thể xét miễn giảm lãi, gốc cho khách hàng.

9.2.3.5.3. Bán tài sản đảm bảo

Đối với khách hàng khó khăn về tài chính, kinh doanh thua lỗ khó khắc phục, nợ đã được gia hạn nhưng chưa trả được hoặc chưa xác định được nguồn trả, ngân hàng (đa phần là Nợ nhóm 5) cần quản lý chặt chẽ khoản vay của khách hàng, đồng thời rà soát hồ sơ pháp lý và tình trạng tài sản đảm bảo để xem xét khả năng phát mại nhằm thu hồi vốn. Sau đó phối hợp với các cơ quan chức trách của nhà nước để tiến hành thanh lý tài sản bảo đảm tiền vay theo trình tự quy định trên các văn bản pháp lý.

Với những khoản vay không có tài sản đảm bảo, ngân hàng cần kiểm soát chặt chẽ nguồn tài chính của khách hàng, các khoản phải thu, nguồn vốn thanh toán của các công trình qua thông báo vốn hàng năm đối với lĩnh vực xây dựng, kỳ thu tiền đối với lĩnh vực khác và yêu cầu khách hàng cùng chủ đầu tư, người mua hàng cam kết thanh toán chuyển khoản về tài khoản của khách hàng tại ngân hàng. Mặc khác, ngân hàng có thể tư vấn cho khách hàng bán bớt những tài sản không phát huy hiệu quả, không cần sử dụng để trả nợ tiền vay.

9.2.3.5.4. Bán nợ

Ngân hàng có thể bán nợ cho các tổ chức tài chính khác nhằm nhanh chóng thu hồi vốn và tránh những tranh chấp pháp lý với người vay. Việc bán nợ này được coi là phương án xử lý nợ xấu nhanh nhất, giúp ngân hàng thu hồi một phần vốn. Tổ chức mua nợ có thể tái cấu trúc doanh nghiệp vay

vốn, khôi phục lại hoạt động kinh doanh và bán lại cho các nhà đầu tư khác để thu hồi lại vốn đầu tư và tìm kiếm lợi nhuận. Ngoài ra có thể bàn giao khoản nợ xấu cho công ty quản lý nợ trực thuộc ngân hàng để tiếp tục theo dõi các khoản nợ nhằm thực hiện thu hồi nợ thông qua việc xử lý các tài sản đảm bảo khoản nợ, khai thác tài sản đảm bảo, tiếp tục theo đuổi các vụ kiện để thu hồi một phần nợ từ thanh lý tài sản của doanh nghiệp phá sản... Đây là hướng đi được một số ngân hàng thực hiện. Tuy nhiên, thực hiện giải pháp này, ngân hàng vẫn mất nhiều thời gian và tiền bạc để thu hồi nợ xấu, vẫn phải duy trì một bộ máy, bộ phận riêng để quản lý nợ xấu.

9.2.3.5.5. Chuyển nợ thành cổ phần

Chuyển nợ xấu nội bảng và nợ đã xử lý rủi ro thành vốn góp tại doanh nghiệp, có thể có nhiều cách để xử lý các khoản nợ xấu, trong đó có việc chuyển nợ xấu thành vốn góp tại doanh nghiệp, nhất là đối với các doanh nghiệp có tiềm năng. Ngân hàng thường sẽ yêu cầu khách hàng thực hiện tái cấu trúc đưa lại kết quả là công ty có được hoạt động bền vững và không bị rơi vào tình trạng phá sản. Có thể thấy, việc chuyển nợ thành vốn góp gắn với tái cấu trúc doanh nghiệp là một hướng đi mới trong việc xử lý triệt để nợ xấu và góp phần làm lành mạnh hoá tình hình tài chính của nền kinh tế nói chung và của chủ nợ nói riêng. Tuy nhiên cần phải lưu ý rằng, các ngân hàng không nên tham gia quá sâu vào những lĩnh vực không có chuyên môn, bởi sẽ không thể có quyết định kinh doanh hiệu quả khi không có kinh nghiệm trong lĩnh vực đó.

Tóm tắt

Rủi ro gắn liền với hoạt động của ngân hàng thương mại là việc ngân hàng không thu được vốn và các khoản lãi hay phí đi kèm với khoản vốn đó. Có nhiều nguyên nhân khác nhau từ phía ngân hàng, khách hàng hay từ môi trường bên ngoài. Khi rủi ro xảy ra, không chỉ có ngân hàng chịu tác động mà còn có khách hàng và cả nền kinh tế. Vì vậy ngân hàng cần quản lý rủi ro tín dụng chặt chẽ. Nội dung quan trọng nhất trong quản lý rủi ro tín dụng đó là dấu hiệu nhận biết và đo lường rủi ro tín dụng. Dấu hiệu nhận biết rủi ro tín dụng là các hành động, sự kiện... xuất phát từ doanh nghiệp hoặc có liên quan tới doanh nghiệp (ví dụ như doanh nghiệp làm sai lệch số liệu trong báo cáo tài chính, có tình giấu ngân hàng về tình hình tài chính của mình, doanh nghiệp vi phạm pháp luật trong hoạt động kinh doanh), từ đó cán bộ ngân hàng có thể kết luận sơ bộ về khả năng thực hiện nghĩa vụ của khách hàng. Sau khi nhận biết, ngân hàng tiến hành đo lường rủi ro tín dụng bằng nhiều phương pháp như 5C, 6C, điểm số Z, VaR và phổ biến nhất là Mô hình cho điểm và xếp hạng tín dụng. Tuy nhiên, vì rủi ro tồn tại khách quan cùng với tín dụng nên khi cấp tín dụng ngân hàng vẫn phải giám sát và dự phòng đối với rủi ro. Khi rủi ro xảy ra, vấn đề xử lý sẽ được áp dụng tùy theo từng khoản tín dụng: bán tài sản đảm bảo, bán nợ, chuyển thành vốn cổ phần hoặc sử dụng dự phòng rủi ro tín dụng.

KIỂM TRA KHÁI NIỆM

1. Thể nào là rủi ro tín dụng? Hậu quả của rủi ro tín dụng đối với ngân hàng thương mại là gì?
2. Phân tích các nguyên nhân gây ra rủi ro tín dụng.
3. Thể nào là quản lý rủi ro tín dụng? Nêu nội dung quản lý rủi ro tín dụng.
4. Trình bày những mô hình đo lường rủi ro tín dụng.
5. Tại sao ngân hàng thương mại cần dự phòng rủi ro tín dụng? Nêu phương pháp trích dự phòng?
6. Khi khoản nợ được phát hiện có rủi ro, ngân hàng quản lý rủi ro như thế nào?

Chương 10

QUẢN LÝ RỦI RO NGOẠI HỐI

Cũng như các nghiệp vụ cơ bản khác của ngân hàng như huy động vốn và cho vay, nghiệp vụ kinh doanh ngoại hối cũng tiềm ẩn rủi ro. Khi ngân hàng thuần túy chỉ thực hiện các giao dịch mua bán ngoại tệ trên thị trường giao ngay, ngân hàng phải duy trì số dư nhiều loại ngoại tệ khác nhau để phục vụ nhu cầu của khách hàng. Khi tỷ giá thay đổi, giá trị tài sản ngoại tệ này của ngân hàng cũng biến động. Ở những cấp độ cao hơn, khi ngân hàng huy động vốn bằng cách phát hành trái phiếu ngoại tệ trên thị trường quốc tế hay cho vay bằng ngoại tệ, biến động tỷ giá sẽ có ảnh hưởng lớn hơn tới chi phí vốn, thu nhập cũng như giá trị tài sản tính theo đồng nội tệ. Khi ngân hàng thiết lập chi nhánh ở nước ngoài các chính sách của chính quyền sở tại sẽ có ảnh hưởng trực tiếp tới giá trị của danh mục tài sản của chi nhánh và theo đó là giá trị của ngân hàng. Hơn nữa, việc ngân hàng kiểm soát hoạt động của nhân viên tại các chi nhánh sẽ càng phức tạp hơn và do đó những rủi ro cản bàn của ngân hàng như rủi ro tác nghiệp sẽ càng cao hơn. Nhiều ngân hàng và tổ chức tài chính đã rơi vào tình trạng khó khăn, thậm chí phá sản cũng bởi các yếu tố liên quan đến các rủi ro ngoại hối. Điển hình nhất là trường hợp của Ngân hàng Barings Bank của Anh hay quỹ đầu tư mạo hiểm hàng đầu của Mỹ Long-term CAPital Management Fund (LTCM).

Trong chương 10, chúng ta sẽ thảo luận các vấn đề trọng tâm của công tác quản lý rủi ro ngoại hối, bao gồm:

1. Phân tích mức độ rủi ro ngoại hối của ngân hàng
2. Quyết định phòng hộ và các biện pháp phòng hộ ngân hàng có thể thực hiện.

10.1. PHÂN TÍCH MỨC ĐỘ RỦI RO NGOẠI HỐI CỦA NGÂN HÀNG

10.1.1. Khái niệm rủi ro ngoại hối

Rủi ro ngoại hối là khả năng xảy ra tổn thất về giá trị tài sản, nợ phải trả hay thu nhập của một tổ chức tính theo đồng nội tệ khi tỷ giá hối đoái thay đổi. Ví dụ khi ngân hàng Việt Nam phát hành trái phiếu quốc tế mệnh giá USD với kỳ hạn 5 năm. Nếu trong khoảng thời gian đó, đồng USD tăng giá so với đồng tiền Việt Nam thì ngân hàng sẽ phải bỏ ra một lượng lớn hơn Việt Nam đồng để mua trả nợ. Nói một cách khác, chi phí cho khoản vay ngoại tệ sẽ tăng lên do biến động tỷ giá USD -VND. Cụ thể hơn, rủi ro ngoại hối đề cập đến khả năng giá trị tính theo đồng nội tệ của các khoản ngoại tệ ngân hàng phải thanh toán hay nhận được sẽ thay đổi khi tỷ giá (hay giá trị đồng nội tệ) biến động. Rủi ro được thể hiện ở mức độ nhạy cảm của các khoản thu hay phải trả khi tính theo đồng nội tệ.

Do hoạt động phức tạp của ngân hàng trong lĩnh vực ngoại hối, việc xác định mức độ rủi ro tại một thời điểm là một công việc không đơn giản. Ngân hàng cần thực hiện một số bước sau:

1. Xác định trạng thái ròng cho từng đồng tiền
2. Ước lượng mức độ biến động của từng đồng tiền
3. Phân tích tác động danh mục đồng tiền
4. Từ các kết quả trên, ước tính mức độ rủi ro mà ngân hàng phải đối mặt đối với từng đồng tiền và cả danh mục đồng tiền.

10.1.2. Xác định trạng thái ròng cho từng đồng tiền

Trong bước đầu tiên này, ngân hàng phải tổng hợp được các giao dịch sẽ phát sinh theo kế hoạch; ví dụ như trong tuần tới, chi nhánh A sẽ phải thanh toán khoản nợ ngắn hạn bằng đồng USD, chi nhánh B sẽ phải thanh toán khoản tiền gửi EUR cho khách hàng hay chi nhánh C sẽ thu nợ khoản EUR. Việc có nhiều giao dịch không đồng nghĩa với việc rủi ro ngoại hối cao. Tiếp đến, kết hợp với số dư ngân quỹ hiện tại của từng đồng tiền, ngân hàng xác định trạng thái ròng (hay dòng tiền ròng) trong một khoảng thời gian nhất định. Nếu trong một kỳ hạn nhất định (như 1 tuần) tổng các khoản phải thu (dòng tiền vào) cùng với số dư ngoại tệ hiện có tương đương với

tổng các khoản phải trả (dòng tiền ra) thì có thể nói ngân hàng đạt được trạng thái cân đối trên ngoại tệ này. Tuy nhiên, ngân hàng sẽ khó có thể có trạng thái cân đối hoàn hảo như trên.

Trong ví dụ dưới đây, trên cơ sở các hợp đồng mua bán các ngoại tệ CAD, EUR và HKD, trong tuần tới, ngân hàng có 5 giao dịch bằng đồng CAD, 3 giao dịch bằng đồng EUR và 2 giao dịch với đồng HKD. Tổng quy mô giao dịch lần lượt là CAD 1.900.000, EUR 2.000.000 và HKD 2.000.000. Tuy nhiên, dòng tiền ròng (hay trạng thái ròng) của đồng CAD là -300.000 và của đồng HKD là 2.000.000 trong khi đó tổng quy mô phải thu và phải trả của đồng EUR cân bằng. Do vậy, trong khoảng thời gian 1 tuần, ngân hàng phải đổi mặt với rủi ro tỷ giá đồng CAD và HKD nhưng hầu như không có rủi ro tỷ giá với đồng EUR.

Bảng 10.1: Giao dịch ngoại hối trong tuần của ngân hàng

Giao dịch kế hoạch	Tiền	Thu	Chi
1	CAD	500000	
2	CAD		1000000
3	CAD	200000	
4	CAD	100000	
5	CAD		100000
6	eur	1000000	
7	eur		500000
8	eur		500000
9	HKD		1000000
10	HKD		1000000

(Để đơn giản hóa, chúng ta giả sử số dư ngoại tệ hiện tại của ngân hàng là 0)

Việc xác định dòng tiền ròng cho phép ngân hàng ước lượng chính xác hơn mức độ rủi ro giao dịch và tối ưu hóa nghiệp vụ phòng hộ rủi ro. Nếu không xác định dòng tiền ròng, để đảm bảo an toàn tuyệt đối, trong ví dụ trên, ngân hàng sẽ phải lập chiến lược phòng hộ cho tổng quy mô giao dịch. Rõ ràng là điều này không cần thiết, đặc biệt với các giao dịch bằng

đồng EUR. Đối với các ngân hàng quốc tế, việc xác định trạng thái ròng phức tạp hơn và thường được tổng hợp từ báo cáo trạng thái của từng chi nhánh.

10.1.3. Ước lượng mức độ biến động của từng đồng tiền

Mức độ rủi ro đối với từng ngoại tệ không chỉ phụ thuộc vào quy mô trạng thái ròng mà còn phụ thuộc vào đặc tính biến động của chính bản thân ngoại tệ đó. Giả sử ngân hàng trong ví dụ nêu trên là ngân hàng Mỹ, ngân hàng phải trả lời câu hỏi: trong hai đồng tiền mà ngân hàng có trạng thái ròng (CAD và HKD), đồng tiền nào thực sự rủi ro. Phương pháp kinh điển và đơn giản nhất để trả lời câu hỏi này ước lượng độ lệch chuẩn của 2 tỷ giá: CAD và USD, HKD và USD. Đồng tiền nào có độ lệch chuẩn cao hơn chứa đựng nhiều rủi ro hơn. Do Hồng Kông có chính sách gắn giá trị đồng HKD với đồng USD (khoảng HKD7.8 = USD1) tỷ giá HKD/USD sẽ có biến động không đáng kể. Ngược lại, đồng CAD được thả nổi với đồng USD nên biến động giao động của cặp CAD/USD sẽ có thể biến động rất lớn. Do đó tuy ngân hàng Mỹ nêu trên có trạng thái ròng lớn hơn đối với đồng HKD, trạng thái này không thực sự tiềm ẩn nhiều rủi ro. Ngược lại, ngân hàng cần phải tập trung phân tích trạng thái ròng của đồng CAD do tỷ giá CAD/USD giao động mạnh hơn.

Cũng sử dụng độ lệch chuẩn, ngân hàng có thể ước Tồn thất tối đa dự kiến (Value at Risk - VaR) cho từng trạng thái. Về mặt kỹ thuật, VaR là ước lượng tồn thất lớn nhất đối với một trạng thái (ngoại tệ) trong 1 khoảng thời gian gây ra bởi những biến động ngẫu nhiên của một yếu tố nào đó (tỷ giá). Một cách đơn giản để ước lượng VaR là bình quân biến động trừ 1.65 lần độ lệch chuẩn của tỷ giá. Trong ví dụ trên, giả sử bình quân biến động là 0.1%/tuần và độ lệch chuẩn theo tuần là 1%, VaR trong tuần của ngân hàng là:

$$\begin{aligned} \text{VaR} &= \text{Trung bình biến động} - (1.65 * \text{độ lệch chuẩn}) \\ &= 0.1\% - (1.65 * 1\%) = -1.55\% \end{aligned}$$

Với ước lượng dựa trên 1.65 lần độ lệch chuẩn, 95% khả năng tồn thất tối đa sẽ là không vượt quá 1.55%. Với trạng thái ròng của ngân hàng là CAD-300.000, tồn thất tối đa tiềm năng là: $300.000 * 1.55\% = \$4.557$.

Tính theo giá trị USD (với tỷ giá CAD1=USD0.98), tồn thất sẽ là \$4.557.

Khi phân tích VaR, chúng ta cần chú ý tới các yếu tố quan trọng sau:
Thứ nhất, với đồng tiền càng biến động mạnh thì tồn thất tiềm năng

tối đa càng cao.

Thứ hai, về mặt thống kê, nếu chúng ta muốn có độ tin cậy cao thì hệ số nhân sẽ tăng lên. Ví dụ như thay vì sử dụng độ tin cậy 95%, chúng ta muốn độ tin cậy là 97.5%, khi đó hệ số sử dụng sẽ phải là 1.96 (thay vì 1.65) và do đó VaR sẽ là :

$$\begin{aligned} \text{VaR} &= \text{Trung bình biến động} - (1.96 * \text{độ lệch chuẩn}) \\ &= 0.1\% - (1.96 * 1\%) = -1.86\% \end{aligned}$$

Tính theo giá trị USD (với tỷ giá CAD1=USD0.98), tồn thất sẽ là:

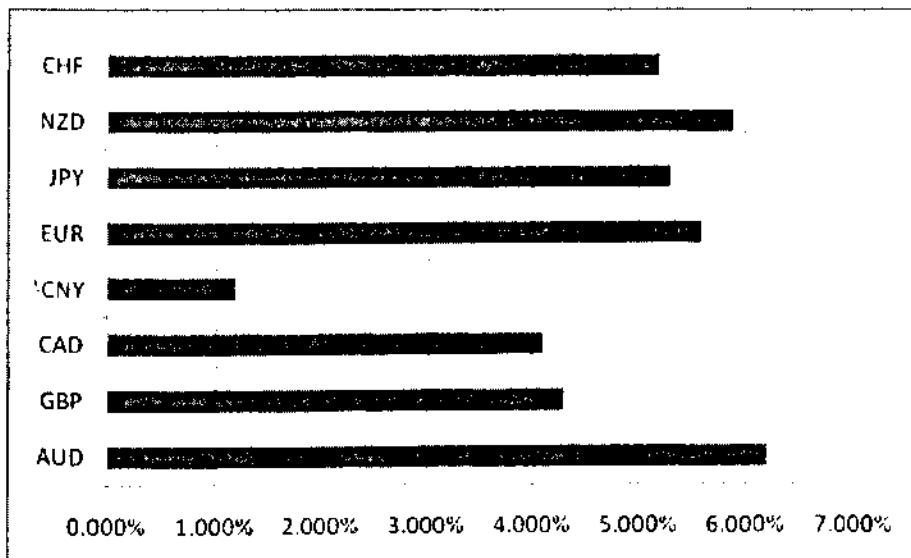
$$300.000 * 1.86\% * 0.98 = \text{USD } 5,468$$

Thứ ba, khi phân tích các kỳ hạn rủi ro khác nhau, chúng ta phải sử dụng độ lệch chuẩn tương ứng với kỳ hạn. Ví dụ nếu tính theo ngày, bình quân biến động của CAD là 0.02% và độ lệch chuẩn là 0.1%. Khi đó VaR của 1 ngày với độ tin cậy 97.5% sẽ là:

$$\text{VaR} = 0.02\% - (1.96 * 0.1\%) = -0.18\%$$

Với phân tích VaR nêu trên, có thể thấy rằng đối với các giao dịch của ngân hàng Mỹ liên quan đến đồng HKD, giá trị VaR sẽ rất thấp do bình quân biến động cũng như độ lệch chuẩn hầu như không đáng kể.

Hình 10.1: Độ lệch chuẩn của tỷ giá với USD (2008-2011)



Nguồn: IMF

10.1.4. Phân tích tác động danh mục dòng tiền

Sau khi xác định trạng thái ròng của từng đồng tiền và mức độ rủi ro bản thân đồng tiền, ngân hàng cần phân tích mức độ tương quan giữa các đồng tiền để thấy được sự biến động của toàn bộ danh mục trạng thái ròng khi giá trị đồng nội tệ thay đổi. Ví dụ khi ngân hàng có khoản phải thu bằng đồng EUR và phải trả bằng đồng GBP, do tỷ giá của từng đồng tiền với đồng USD được thả nỗi, hai trạng thái này tiềm ẩn rủi ro tỷ giá. Tuy nhiên do giá trị của hai đồng tiền này tính theo USD có quan hệ tỷ lệ thuận, ảnh hưởng của hai đồng tiền tới giá trị tính theo USD sẽ bù đắp cho nhau và do đó tổng hợp rủi ro sẽ giảm đi. Cụ thể như sau:

Nếu EUR tăng giá so với USD, GBP cũng sẽ tăng giá. Việc EUR tăng giá làm tăng giá trị của khoản phải thu trong khi GBP tăng giá sẽ làm tăng chi phí của khoản phải trả. Trong trường hợp ngược lại, nếu EUR giảm giá so với USD, GBP cũng sẽ giảm giá. Việc 2 đồng tiền cùng giảm giá sẽ làm giảm giá trị của cả khoản phải thu và khoản phải trả. Hai tác động ngược chiều sẽ làm giảm rủi ro tỷ giá tổng thể của ngân hàng.

Một ví dụ khác, ngân hàng có khoản phải thu trên cả hai đồng tiền EUR và GBP, khi EUR tăng giá, giá trị tính theo USD của cả hai trạng thái đều tăng. Ngược lại, nếu EUR giảm giá thì giá trị tính theo USD đều giảm. Nói một cách khác giá trị tài sản của ngân hàng phụ thuộc quá nhiều vào biến động tỷ giá và do đó ngân hàng đang phải đối mặt với mức rủi ro cao.

Tác động tổng hợp đối với danh mục trạng thái có thể được tóm tắt với bảng dưới đây:

Bảng 10.2: Tác động của danh mục dòng tiền tới rủi ro tổng thể

Trạng thái	Chiều tương quan	Mức độ tương quan	Rủi ro tổng thể
Hai trạng thái phải thu ròng	Dương	Cao	Rất cao
Hai trạng thái phải thu ròng	Dương	Trung bình	Cao
Hai trạng thái phải thu ròng	Âm	Trung bình	Thấp
Hai trạng thái phải thu ròng	Âm	Cao	Rất thấp
Hai trạng thái phải trả ròng	Dương	Cao	Rất cao
Hai trạng thái phải trả ròng	Dương	Trung bình	Cao
Hai trạng thái phải trả ròng	Âm	Trung bình	Thấp
Hai trạng thái phải trả ròng	Âm	Cao	Rất thấp
Một trạng thái phải thu ròng và một trạng thái phải trả ròng	Dương	Cao	Rất thấp
Một trạng thái phải thu ròng và một trạng thái phải trả ròng	Dương	Trung bình	Thấp
Một trạng thái phải thu ròng và một trạng thái phải trả ròng	Âm	Trung bình	Cao
Một trạng thái phải thu ròng và một trạng thái phải trả ròng	Âm	Cao	Rất Cao

Cũng như rủi ro của một trạng thái, chúng ta có thể phân tích rủi ro của một danh mục dòng tiền ròng theo 2 phương pháp: Độ lệch chuẩn và Tồn thắt tối đa dự kiến (VaR).

10.1.4.1. Độ lệch chuẩn

Độ lệch chuẩn của danh mục trạng thái được tính trên cơ sở quy mô của từng trạng thái trong tổng danh mục và tương quan vận động của các dòng tiền trong danh mục. Tương quan này được thể hiện trong chỉ số hiệp phương sai (coVaRiance) của từng cặp dòng tiền trong danh mục. Trong trường hợp tổng quát với N dòng tiền ròng chúng ta công thức:

$$\sigma_p^2 = \sum_i w_i^2 \sigma_i^2 + \sum_i \sum_{j \neq i} w_i w_j COV_{ij}$$

Khi áp dụng với 2 trạng thái ngoại tệ ròng, công thức rút ngắn trở thành:

$$\sigma_p^2 = w_A^2 \sigma_A^2 + w_B^2 \sigma_B^2 + 2w_A w_B COV_{AB}$$

Trong đó:

w_i : tỷ trọng các đồng tiền trong tổng danh mục

COV_{ij} : Hiệp phương sai biến động của hai tỷ giá

σ_i : Độ lệch chuẩn (tuần).

Giá sỉ ngân hàng có 2 khoản phải thu bằng GBP và CAD với quy mô tỷ lệ 6:4. Thông tin về đặc tính của hai đồng như sau:

Bảng 10.3: Danh mục dòng tiền

Tỷ giá (giá ngoại tệ tính theo USD)	Tỷ trọng trong danh mục	Biến động bình quân (tuần)	Độ lệch chuẩn (tuần)	Hiệp phương sai biến động của 2 tỷ giá
GBP	0.6	0.5%	4.3%	0.003
CAD	0.4	0.7%	4.1%	0.003

Phương sai của danh mục trạng thái 2 ngoại tệ sẽ là:

$$= 0.6 * 0.6 * 0.043 * 0.043 + 0.4 * 0.4 * 0.041 * 0.041 + 2 * 0.6 * 0.4 * 0.003 \\ = 0.002375$$

Và độ lệch chuẩn là: 4.87%

Có thể thấy do hai đồng tiền vận động cùng chiều (hiệp phương sai dương) nên rủi ro của danh mục tính bởi độ lệch chuẩn (4.87%) cao hơn rủi ro của từng trạng thái đơn lẻ.

10.1.4.2. Tồn thắt tối đa dự kiến (VaR).

Chúng ta cũng có thể sử dụng công cụ VaR để ước tính mức tồn thắt tối đa có thể cho một danh mục các dòng ngoại tệ ròng giống như với một trạng thái ngoại tệ. Vẫn sử dụng ví dụ trên, VaR với độ tin cậy 95% của danh mục sẽ là:

$$0.5\% * 0.6 + 0.7\% * 0.4 = 0.58\%$$

theo đó VaR với độ tin cậy 95% của danh mục sẽ là:

$$0.58\% - 1.65 * 4.87\% = -7.46\%$$

Nếu sử dụng độ tin cậy 97.5%, VaR sẽ là

$$0.58\% - 1.96 * 4.87\% = -8.97\%$$

Một số điểm cần chú ý:

Thứ nhất, vấn đề dự báo luôn là một thách thức đối với ngân hàng, không chỉ trong phạm vi giao dịch ngoại hối. Trong trường hợp tốt nhất, ngân hàng cần dự báo lượng giao dịch trong tuần hay trong tháng đối với mỗi ngoại tệ để trên cơ sở đó ước lượng trạng thái rộng. Đây là công tác quan trọng của ngân hàng và ngân hàng thường áp dụng các phương pháp thống kê để phân tích số liệu quá khứ nhằm tính toán giá trị kỳ vọng trong tương lai.

Thứ hai, khi sử dụng phương pháp VaR, ngân hàng cần ước lượng dạng phân phối mỗi tỷ giá. Trong các ví dụ sử dụng hàng số 1.65 và 1.96 cho mức độ tin cậy 95% và 97.5%, chúng ta giả định biến động tỷ giá phân phối chuẩn. Dạng phân phối khác nhau sẽ đưa đến những kết luận khác nhau về mức độ rủi ro cũng như về ước tính mức tổn thất tối đa (VaR).

Thứ ba, cả hai phương pháp đánh giá rủi ro đều dựa trên giả định các biến số như phương sai, hiệp phương sai tương đối ổn định theo thời gian. Điều này có thể đúng trong điều kiện bình thường. Tuy nhiên khi thị trường có những biến động lớn như trong giai đoạn khủng hoảng kinh tế tại Mỹ hay khủng hoảng nợ ở các nước đang phát triển, giả định nêu trên không vững và do đó ngân hàng không nên sử dụng số liệu quá cũ mà nên ước lượng các biến số với thông tin cập nhật hơn.

Hộp 1: Giới thiệu mô hình VaR (Value at risk)

Giá trị chịu rủi ro (VaR) được định nghĩa như là sự thua lỗ tối đa được dự báo trước từ việc giữ một chứng khoán hay một danh mục đầu tư trong suốt một quãng thời gian với một mức tin cậy nhất định (Chú ý. VaR khác với VaR thường được gọi là phuơng sai: VaRiance).

Để tính toán VaR - Mức thua lỗ lớn nhất đối với một khoản đầu tư vào một danh mục nhất định trong một thời gian nhất định, phuơng pháp phổ biến là tính toán dựa vào độ lệch chuẩn.

Giả sử suất sinh lợi của danh mục này theo Phân phối chuẩn, tức $X \sim N(\mu, \sigma^2)$

Để tính xác suất, chúng ta chuẩn hóa $Z = (X - \mu)/\sigma$

Z tuân theo phân phối chuẩn với $\mu = 0$, $\sigma^2 = 1$, $Z \sim N(0, 1)$

Khi đó $X = \mu + Z\sigma$

Vậy mức thua lỗ lớn nhất với độ tin cậy α là X_{min} ($X_{min} < 0$). vậy $Pr(X < X_{min}) = 1 - \alpha$. Hay, $Pr(Z < Z_{min}) = 1 - \alpha$. Khi cho trước giá trị α , ta tra bảng sẽ được Z_{min} , cuối cùng sẽ tính được mức thua lỗ tối đa theo công thức $X_{min} = \mu + Z_{min} \times \sigma$.

Giả sử, nếu độ tin cậy là 95% tương ứng với mức thua lỗ lớn nhất là X_{min} ($X_{min} < 0$), như vậy, xác suất để thua lỗ lớn hơn hoặc bằng X_{min} là 5%, hay $Pr(X < X_{min}) = 5\%$

Hay $Pr(Z < Z_{min}) = 5\%$ ($Z_{min} < 0$). Mà trong phân phối chuẩn thì $Pr(Z < Z_{min}) = Pr(Z > -Z_{min}) = 5\%$. Tra bảng ta được $Z(5\%) = 1.65$, hay $Z_{min} = -1.65$. Vậy mức thua lỗ tối đa $X_{min} = \mu - 1.65\sigma$. Nghĩa là mức thua lỗ tối đa là mức lệch ra khỏi giá trị bình quân của X là -1.65 lần độ lệch chuẩn.

Một số giá trị sẵn có của Z :

Confidence Level	No of σ
95.00%	1.65
97.50%	1.96
99.00%	2.33
99.50%	2.58

Ngoài ra, trong mô hình VaR có thể giả thiết biến X tuân theo các phân phối xác suất khác như Student, Bernoulli...

10.2. NGHIỆP VỤ PHÒNG HỘ NGOẠI HỐI

Trên cơ sở phân tích trạng thái ròng ngoại hối của toàn bộ hệ thống và đặc điểm biến động của các đồng tiền, ngân hàng sẽ ra quyết định phòng hộ. Phòng hộ ngoại hối là việc ngân hàng thực hiện các biện pháp nhằm chống lại những tổn thất tiềm năng phát sinh từ những biến động bất thường trong tỷ giá. Về lý thuyết, đối với một số ít trạng thái ròng ngoại hối, áp dụng các biện pháp phòng hộ không quá phức tạp. Tuy nhiên trong thực tế, ngân hàng phải đổi mới với một danh mục nhiều trạng thái ngoại tệ khác nhau và thay đổi liên tục theo thời gian nên việc phân tích và ra quyết định sẽ rất phức tạp. Hơn nữa về bản chất, nghiệp vụ phòng hộ là chuyển dịch rủi ro từ ngân hàng sang một tổ chức tài chính khác nên chi phí cho việc dịch chuyển rủi ro này không nhỏ (đặc biệt là khi ngân hàng sử dụng các công cụ ngoại hối phái sinh). Do đó quyết định phòng hộ luôn được cân nhắc trên cơ sở chi phí-lợi ích của công cụ phòng hộ. Phần kế tiếp sẽ trình bày các phương pháp phòng hộ chính mà ngân hàng sử dụng.

10.2.1. Sử dụng hợp đồng kỳ hạn

Các hợp đồng kỳ hạn được sử dụng rộng rãi nhất trong việc hạn chế rủi ro ngoại hối ngắn hạn. Biện pháp này đặc biệt hiệu quả khi quy mô trạng thái được xác định trước. Như đã đề cập tại các phần trước, hợp đồng kỳ hạn ngoại hối là một thỏa thuận giữa hai tổ chức về một giao dịch mua bán tiền tệ được thực hiện tại một thời điểm xác định trong tương lai. Điểm thuận lợi của hợp đồng kỳ hạn là đơn giản, chi phí thấp, rủi ro thấp và hầu như ngân hàng không phải trả chi phí tại thời điểm ngân hàng thực hiện giao dịch kỳ hạn. Nghiệp vụ phòng hộ này được tóm tắt bằng 2 ví dụ dưới đây ứng với 2 trường hợp phòng hộ trạng thái ròng dương (hay dòng tiền vào) và phòng hộ trạng thái ròng âm (hay dòng tiền ra).

10.2.1.1. Phòng hộ trạng thái ròng dương (hay dòng tiền vào - long position).

Giả sử ngân hàng thương mại X có khoản thu 1 tỷ JPY sau một tháng nữa. Với tỷ giá hiện tại là $JPY1=1VND273$, lượng vốn mới huy động sẽ tương đương 273 tỷ VND. Một trong những vấn đề ngân hàng lo ngại trong ngắn hạn là khả năng đồng Yên mất giá trước khi ngân hàng nhận được vốn và do đó giá trị VND của lượng vốn Yên sẽ giảm. Nếu đồng Yên mất giá

1% trong vòng 1 tháng, lượng vốn VND giảm 1%, tương đương 2.73 tỷ VND. Để phòng chống rủi ro này ngân hàng có thể bán đồng Yên với hợp đồng kỳ hạn 1 tháng.

Giả sử rằng chúng ta có thị trường kỳ hạn và nếu giá kỳ hạn 1 tháng của Yên là 272.9, khi ngân hàng quyết định bán 1 tỷ Yên kỳ hạn, sau 1 tháng, các bước của giao dịch sẽ như sau:

- Ngân hàng nhận 1 tỷ Yên vốn huy động

- Ngân hàng trao 1 tỷ Yên cho đối tác của hợp đồng bán Yên kỳ hạn đã ký.

- Ngân hàng nhận về 272.9 tỷ VND

Do tính chất bắt buộc của hợp đồng kỳ hạn, cả hai bên của giao dịch kỳ hạn phải có trách nhiệm thực hiện hợp đồng. Vì vậy, ngân hàng có thể chắc chắn rằng họ sẽ nhận về đầy đủ 272.9 tỷ VND. Rủi ro không thanh toán đối với hợp đồng kỳ hạn hầu như là không có.

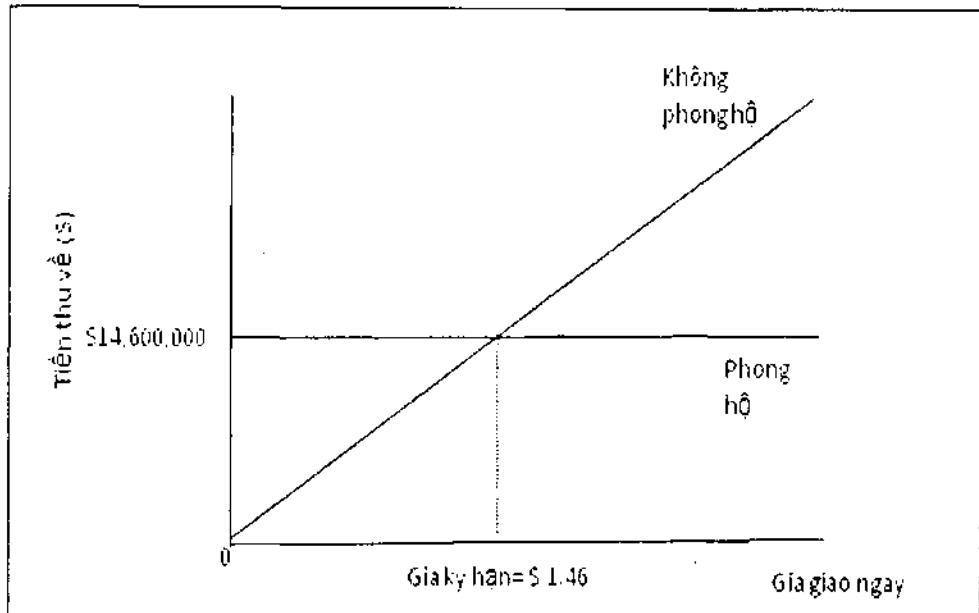
Bảng 10.4: So sánh phòng hộ và không phòng hộ đối với trạng thái ngoại tệ dương

Tỷ giá (JPY1)	Giá trị khoản vốn huy động không phòng hộ (tỷ VND)	Giá trị khoản vốn huy động có phòng hộ (tỷ VND)	Lợi ích phòng hộ
270	270	272.9	2.9
271	271	272.9	1.9
272	272	272.9	0.9
273	273	272.9	-0.1
274	274	272.9	-1.1
275	275	272.9	-2.1
276	276	272.9	-3.1

Theo bảng trên, lợi ích của việc phòng hộ bằng hợp đồng kỳ hạn sẽ tăng lên cùng với sự giảm giá của đồng Yên. Nếu đồng yên giảm xuống còn 1 Yên = VND 270 hợp đồng kỳ hạn mang lại lợi ích 2.9 tỷ VND. Ngược lại,

nếu đồng Yên tăng giá lên VND 276, ngân hàng chịu tổn thất 3.1 tỷ trên hợp đồng kỳ hạn. Tuy nhiên cần chú ý rằng, nhiệm vụ của hợp đồng kỳ hạn là "chốt" giá tại mức 272.9 và ngân hàng luôn nhận được mức giá đó.

Hình 10.2: So sánh phòng hộ và không phòng hộ

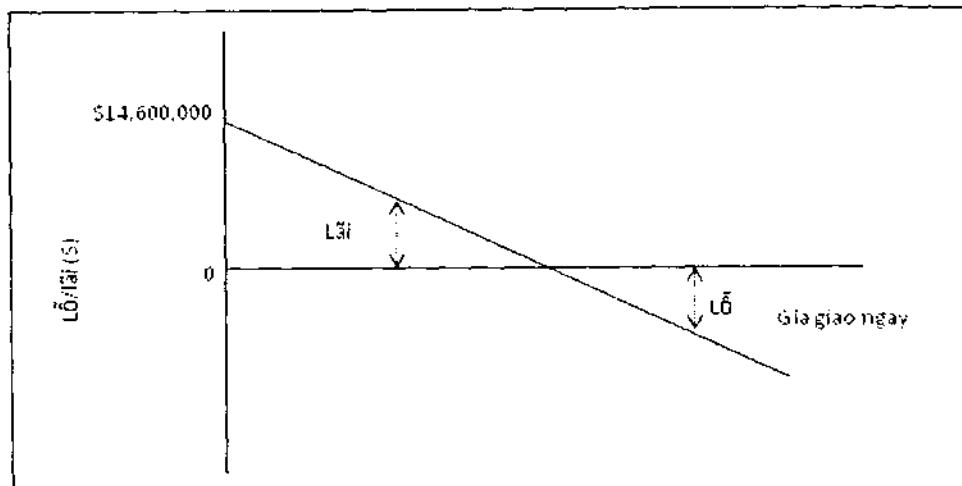


Về mặt kế toán, hợp đồng kỳ hạn cân đối giữa phần tăng giá của hợp đồng với phần giảm giá của trạng thái ngoại tệ để đảm bảo tổng hợp 2 vị trí, ngân hàng sẽ nhận được tỷ giá mục tiêu 272.9. Cụ thể, khi tỷ giá thực tế là 274:

- Giá trị của hợp đồng kỳ hạn giảm: $272.9 - 274 = -1.1$
- Giá trị của khoản vốn Yên nhận được: 274
- Tổng hợp 2 vị trí trên: $-1.1 + 274 = 272.9$.

Điều này được thể hiện một cách tổng quát trong sơ đồ dưới đây

Hình 10.3: Phân tích lãi lỗ của hợp đồng kỳ hạn



10.2.1.2. Phòng hộ trạng thái ròng âm (hay dòng tiền ra - short position).

Trong trường hợp ngân hàng dự báo dòng ngoại tệ ra, ngân hàng phải thực hiện mua kỳ hạn ngoại tệ nếu muốn phòng chống tác động của tỷ giá. Ví dụ, theo yêu cầu vay vốn của khách hàng, trong 2 tuần tới, ngân hàng phải cho Công ty Xuất Nhập Khẩu Điện Lạnh vay 1 triệu USD. Trong khi đó, chủ yếu nguồn ngân hàng huy động là vốn nội tệ. Với tỷ giá giao ngay hiện tại là $USD1=VNĐ21.000$, giá trị khoản cho vay tương đương:

$$1\text{ triệu} \times 21.000 = VNĐ 21.000.000.000$$

Nếu trong thời gian 2 tuần đồng USD tăng giá 2% thì giá trị khoản cho vay tính theo VNĐ sẽ tăng 2% hay VNĐ 420.000.000. Mức tăng giá này ảnh hưởng tiêu cực tới hoạt động của ngân hàng. Ngược lại, nếu trong 2 tuần, đồng USD giảm giá 2% thì ngân hàng sẽ được lợi. Nói một cách khác hoạt động của ngân hàng phụ thuộc vào những biến động trên thị trường ngoại hối. Để hạn chế rủi ro tỷ giá, trong ví dụ nêu trên, ngân hàng có thể mua USD kỳ hạn 2 tuần.

Giá sử giá kỳ hạn 2 tuần của USD là 22.000 (cao hơn giá giao ngay 4.76%) và ngân hàng quyết định mua. Tại thời điểm cuối tuần thứ 2, các giao dịch ngân hàng thực hiện là:

- Thanh toán 22.000.000.000 cho bên bán hợp đồng kỳ hạn.

- Nhận 1 triệu USD từ bên bán kỳ hạn.
- Giao 1 triệu USD cho công ty vay vốn.

Với sự có mặt của hợp đồng kỳ hạn, giá trị nội tệ của khoản cho vay không chịu tác động từ biến động tỷ giá trên thị trường giao ngay. Giá kỳ hạn có thể cao hơn hay thấp hơn giá giao ngay tại ngày tất toán hợp đồng nhưng giá thực tế mà ngân hàng phải trả sẽ được cố định tại mức giá kỳ hạn xác định trước. Theo phân tích của bảng dưới đây, lợi ích phòng hộ tỷ lệ thuận với giá trị USD. Nếu USD giảm xuống còn 20.500, ngân hàng chịu lỗ 1.5 tỷ VND từ hợp đồng mua kỳ hạn. Ngược lại, nếu USD tăng giá lên 23.500 ngân hàng, ngân hàng được lợi 1.5 tỷ từ hợp đồng kỳ hạn.

Bảng 10.5: So sánh phòng hộ và không phòng hộ đối với trạng thái ngoại tệ âm

Tỷ giá (USD1)	Giá trị khoản vay không phòng hộ (tỷ VND)	Giá trị khoản vay có phòng hộ (tỷ VND)	Lợi ích phòng hộ
20500	20.5	22	-1.5
21000	21	22	-1
21500	21.5	22	-0.5
22000	22	22	0
22500	22.5	22	0.5
23000	23	22	1
23500	23.5	22	1.5

Về mặt kế toán, "lỗ" (hay lỗ) của hợp đồng kỳ hạn so với giá giao ngay được cân đối bởi "lãi" (hay lãi) của khoản vốn ngoại tệ. Nếu tại ngày tất toán hợp đồng, tỷ giá giao ngay là 21.000 thì với mỗi USD:- Giá trị của hợp đồng kỳ hạn giảm: $21.000 - 22.000 = -1.000$

- Giá trị của khoản cho vay: -21.000 (phản ánh dòng tiền ra)
- Tổng hợp 2 vị trí trên: $-1.000 - 21.000 = -22.000$

10.2.2. Sử dụng hợp đồng tương lai

Do hợp đồng tương lai tương đối giống hợp đồng kỳ hạn nên về lý thuyết, cách thức cũng như lợi ích của việc phòng hộ bằng hợp đồng tương lai cũng giống như hợp đồng kỳ hạn. Trên thực tế, phòng hộ bằng hợp đồng tương lai có những lợi ích sau:

- Giao dịch thực hiện nhanh do hợp đồng tương lai được tiêu chuẩn hóa cao về khối lượng giao dịch, thời gian đáo hạn và được mua bán trên sàn giao dịch.

- Ngân hàng có thể linh hoạt điều chỉnh quy mô phòng hộ bằng cách mua thêm hay bán bớt hợp đồng tương lai.

- Ngân hàng có thể kết thúc trạng thái phòng hộ bằng cách mua lại toàn bộ hợp đồng tương lai đã bán hoặc bán lại toàn bộ hợp đồng đã mua. Trên thực tế, hầu hết các hợp đồng được thực hiện trước khi nó đáo hạn.

Điểm cần chú ý đối với hợp đồng tương lai là lợi nhuận hay thua lỗ phát sinh từ hợp đồng tương lai sẽ được phản ánh trực tiếp vào tài khoản "margin" của ngân hàng. Nếu ngân hàng lỗ quá nhiều trên tài khoản Margin, ngân hàng phải bù thêm tiền vào. Nếu không công ty môi giới sẽ tự động bán hết hợp đồng tương lai và đóng tài khoản Margin. Khi đó, ngân hàng sẽ không còn được phòng hộ và phải đối mặt với rủi ro ngoại hối. Như vậy, phòng hộ bằng hợp đồng tương lai có thể làm phát sinh các yêu cầu thanh toán và ngân hàng phải chuẩn bị cho các trường hợp đó. Dưới đây là một ví dụ cho việc phòng hộ với trạng thái ngoại tệ dương sử dụng hợp đồng tương lai.

Giả sử một ngân hàng Mỹ dự báo đồng Yên sẽ giảm giá trong vòng 2 tháng tới. Đồng thời theo kế hoạch, cũng sau hai tháng, ngân hàng sẽ thu hồi khoản cho vay 300 triệu Yên từ khách hàng. Rõ ràng là đồng Yên biến động theo dự báo sẽ làm ảnh hưởng tiêu cực tới giá trị tính theo USD của khoản cho vay. Nếu đồng Yên giảm giá 4%, giá trị khoản cho vay giảm 4% hay nói cách khác thu nhập từ khoản cho vay tỷ lệ nghịch với độ mất giá của đồng Yên.

Giá đồng Yên trên thị trường ngày hôm nay niêm yết như sau:

Giá giao ngay: $USD1=JPY140$

Giá hợp đồng tương lai kết thúc vào tháng 9: $USD1=JPY150$

Chênh lệch giữa giá tương lai và giá giao ngay ám chỉ khả năng mất giá của đồng Yên. Nếu ngân hàng quyết định bán toàn bộ 300 triệu Yên theo giá tương lai $USD1 = JPY150$, giá trị hợp đồng tương lai sẽ là:

$$300.000.000/150 = USD2.000.000$$

Ngân hàng sẽ phải ký quỹ vào tài khoản MG một tỷ lệ nhất định của giá trị hợp đồng. Giả sử tỷ lệ ký quỹ là 30%, như vậy ngân hàng phải nộp vào tài khoản MG số tiền:

$$30\% \times 300.000.000/150 = USD 600.000$$

Ngày hôm sau, thông tin thị trường cập nhật là:

Giá giao ngay: $USD1 = JPY138$

Giá hợp đồng tương lai kết thúc vào tháng 9: $USD1 = JPY149$

Giá trị hợp đồng tương lai ngân hàng đang nắm giữ sẽ được cập nhật với mức giá mới 149 như sau:

$$300.000.000/149 = USD2.013.422$$

Chênh lệch giữa giá trị cập nhật và giá trị hợp đồng ngày hôm qua là USD 13.422. Đây là số tiền ngân hàng mất trên hợp đồng tương lai sau 1 ngày giao dịch. Số dư trong tài khoản MG của ngân hàng được cập nhật bằng số dư trước đó trừ đi phần lỗ:

$$600.000 - 13.422 = USD586.578$$

Ngày giao dịch tiếp theo, nếu giá của hợp đồng tương lai tháng 9 là $USD1 = JPY152$, giá trị hợp đồng ngân hàng nắm giữ sẽ là:

$$300.000.000/152 = USD1.973.684$$

Lợi nhuận trong ngày trên hợp đồng tương lai của ngân hàng là:

$$1.973.684 - 2.013.422 = USD39.738$$

Số dư trong tài khoản MG được cập nhật là:

$$586.578 + 39.738 = USD 626.316$$

Tùy theo từng nhà môi giới và từng cặp tiền, tỷ lệ tiền ký quỹ tối thiểu trong tài khoản (maintenance margin) có thể dao động từ 20-40%. Trong trường hợp ngân hàng liên tục lỗ trên hợp đồng tương lai, ngân hàng sẽ phải nộp thêm tiền vào tài khoản. Cũng nhờ việc cập nhật hàng ngày, ngân hàng có thể dễ dàng kết thúc hợp đồng tương lai bất cứ lúc nào. Ví dụ tại ngay

giao dịch thứ 2 ngân hàng quyết định chấm dứt phòng hộ cho khoản vay bằng đồng Yên, ngân hàng sẽ bán lại hợp đồng tương lai đang sở hữu. Số tiền ròng thu về sẽ là 626.316 trong đó 600.000 là tiền ký quỹ ban đầu và 26.316 lợi nhuận từ giao dịch hợp đồng tương lai.

10.2.3. Sử dụng thị trường tiền tệ (Money Market Hedge - MMH)

Phương pháp phòng hộ MMH được thực hiện thông qua một số các giao dịch vay và cho vay ngắn hạn trên thị trường tiền tệ của 2 đồng tiền khác nhau với mục đích "chốt" tỷ giá tương lai cho một trạng thái ròng ngoại tệ. Về nguyên lý, với các khoản phải thu ngoại tệ, ngân hàng có thể vay ngoại tệ để tự bảo hiểm các khoản phải thu (trạng thái dương). Ngược lại, với các khoản khoản phải trả, phải nộp (trạng thái âm), ngân hàng có thể vay ngoại tệ để thực hiện việc phòng hộ.

10.2.3.1. Phòng hộ trạng thái ròng âm (hay dòng tiền ra - short position)

Ví dụ, ngân hàng phải thanh toán khoản vay GBP 1.000.000 trong vòng 6 tháng. Các thông tin thị trường tiền tệ bao gồm:

Giá giao ngay: GBP1=USD1.60

Lãi suất 6 tháng của đồng USD: 3%/ 6 tháng.

Lãi suất 6 tháng của đồng GBP: 4%/ 6 tháng.

Ngân hàng có thể thực hiện các giao dịch sau nhằm "chốt" tỷ giá cho khoản thanh toán 1 triệu GBP trong vòng 6 tháng.

- Ngân hàng huy động USD 1.538.461 (đây là số tiền cần thiết để mua đủ lượng GBP phục vụ khoản trả nợ)

- Dùng số tiền vay mua GBP theo tỷ giá giao ngay.

$$1.538.461 / 1.60 = \text{GBP } 961.538$$

- Cho vay theo bằng đồng GBP với lãi suất 4%

Sau 6 tháng ngân hàng thực hiện các giao dịch sau:

- Thu hồi khoản đầu tư bằng đồng

$$\text{GBP: } 961.538 \times (1+4\%) = \text{GBP } 1.000.000$$

- Dùng số tiền này thanh toán cho khoản vay GBP 1.000.000.

- Thanh toán khoản huy động vốn bằng USD:

$$1.538.461 \times (1+3\%) = \text{USD}1.584.615$$

Bảng dưới đây phân tích dòng tiền của phương pháp MMH. Bảng này cho thấy dòng tiền ròng ngoại tệ bằng 0 tại thời điểm tương lai và một dòng tiền ròng USD mà ngân hàng phải thanh toán là - USD1.584.615 vào ngày đáo hạn. Một cách tổng quát, để thanh toán khoản vay GBP 1.000.000, ngân hàng phải trả USD1.584.615. Tức là ngay tại thời điểm hiện tại, ngân hàng đã có thể ước tính được tổng chi phí tính theo đồng USD. Tỷ giá ước tính trong trường hợp này là:

$$\text{USD}1.584.615 / 1.000.000 = \text{USD } 1.5846.$$

Sử dụng phương pháp phòng hộ MMH, ngân hàng không chịu sự chi phối của những biến động trong tỷ giá của đồng GBP trên thị trường giao ngay trong suốt thời gian 6 tháng.

Bảng 10.6: Phân tích dòng tiền của biện pháp phòng hộ MMH

Giao dịch	Dòng tiền hiện tại	Dòng tiền tương lai
1. Vốn vay USD	+ USSD1.538.461	- USD1.584.615
2. Mua GBP theo trên thị trường giao ngay	- USSD1.538.461 + GBP 961.538	
3. Đầu tư đồng GBP	- GBP 961.538	+ GBP1.000.000
4. Thu hồi đầu tư		+ GBP1.000.000
5. Thanh toán khoản vay GBP		- GBP1.000.000
6. Trạng thái ngoại tệ ròng		GBP 0
7. Thanh toán khoản nợ USD		- USD1.584.615

10.2.3.2. Phòng hộ trạng thái ròng dương (hay dòng tiền vào - long position).

Sử dụng thông tin từ ví dụ trên nhưng ở đây, thay vì ngân hàng phải thanh toán khoản vay bằng GBP, giả định rằng ngân hàng thu hồi khoản cho vay GBP đến hạn. Để phòng hộ dòng tiền vào theo phương pháp MMH, ngân hàng phải thực hiện các giao dịch sau:

- Vay GBP 961.538

- Chuyển đổi GBP sang USD theo tỷ giá giao ngay và tiến hành đầu tư hưởng lãi 3%

$$961.538 \times 1.6 = \text{USD}1.538.461$$

- Sau 6 tháng:

- Nhận về GBP 1.000.000

- Dùng số ngoại tệ nhận được thanh toán khoản nợ GBP với số dư:

$$961.538 \times (1+4\%) = \text{GBP} 1.000.000$$

- Thu hồi khoản đầu tư bằng đồng USD:

$$\text{USD}1.538.461 \times (1+3\%) = \text{USD}1.584.615$$

Như vậy, tại thời điểm đáo hạn, trạng thái GBP ròng của ngân hàng là 0 và ngân hàng có một khoản nội tệ thu về với trị giá USD1.584.615. Phương pháp MMH cho phép ngân hàng xác định trước số tiền nội tệ có thể nhận được từ việc thu hồi khoản cho vay GBP1.000.000. Số tiền này hoàn toàn không chịu ảnh hưởng của các biến động tỷ giá trên thị trường giao ngay.

Bảng 10.7: Phân tích dòng tiền của biện pháp phòng hộ MMH

Giao dịch	Dòng tiền hiện tại	Dòng tiền tương lai
1. Vốn vay GBP	+ GBP 961.538	- GBP1.000.000
2. Mua USD trên thị trường giao ngay	- GBP 961.538 + USD 1.538.461	
3. Đầu tư đồng USD	- USD 1.538.461	+ USD1.584.615
4. Thu hồi khoản cho vay GBP		+ GBP1.000.000
5. Thanh toán khoản vay GBP		- GBP1.000.000
6. Trạng thái ngoại tệ ròng		GBP 0
7. Thu hồi khoản đầu tư USD		+ USD1.584.615

10.2.4. Sử dụng hợp đồng quyền chọn ngoại tệ

Một nhược điểm của cả ba phương pháp phòng hộ đề cập ở trên là sự thiếu linh hoạt trong hợp đồng. Khi đã sử dụng phòng hộ bằng hợp đồng kỳ hạn, tương lai hay MMH, ngân hàng phải có trách nhiệm thực hiện việc

chuyên giao ngoại tệ (trực tiếp với hợp đồng kỳ hạn và MMH và gián tiếp với hợp đồng tương lai). Do đó, ngân hàng mất đi các cơ hội hưởng lợi khi tỷ giá vận động theo hướng có lợi. Trong ví dụ trên, khi ngân hàng thu hồi khoản cho vay GBP đến hạn sau 6 tháng và sử dụng phòng hộ MMH, số tiền USD thu về được cố định tại mức USD1.584.615. Nếu đồng GBP tăng giá lên USD1.7, ngân hàng không thể bán GBP1.000.000 ra thị trường giao ngay vì phải thanh toán khoản nợ GBP ban đầu.

Ý tưởng về việc xây dựng một biện pháp phòng hộ (hoặc đầu cơ) cho phép tổ chức đầu tư có thể hạn chế tổn thất ở một mức định trước và đồng thời cho phép thu lợi từ những biến động tích cực đã cho ra đời hợp đồng quyền (option contract). Với hai loại hợp đồng quyền mua và quyền bán ngoại tệ, ngân hàng có thể thực hiện phòng hộ các trạng thái tiền tệ của mình.

Hợp đồng quyền mua cho phép ngân hàng mua ngoại tệ tại một tỷ giá cố định. Ngân hàng sử dụng quyền mua khi có trạng thái ròng âm ngoại tệ. Với hợp đồng quyền kiểu Mỹ (American option) ngân hàng có thể thực hiện quyền bất kỳ khi nào trước khi hợp đồng quyền hết hạn. Ngược lại, với hợp đồng quyền Châu Âu (European option) ngân hàng chỉ được thực hiện quyền tại ngày kết thúc hợp đồng.

Hợp đồng quyền bán cho phép ngân hàng bán ngoại tệ tại một tỷ giá cố định. Khi ngân hàng có khoản thu ngoại tệ ròng hay có trạng thái ngoại tệ dương, để hạn chế tổn thất khi đồng tiền giảm giá, ngân hàng có thể mua quyền bán và thực hiện quyền khi ngoại tệ giảm giá xuống dưới mức tỷ giá xác định trong hợp đồng quyền.

Để sở hữu quyền, ngân hàng phải trả phí. Phí mua quyền (premium) của nhiều loại hợp đồng có thể cao hơn, phụ thuộc vào nhiều yếu tố mà quan trọng nhất là:

- Mức độ biến động của tỷ giá.

- Kỳ hạn của hợp đồng.

- Chênh lệch giữa tỷ giá giao ngay và tỷ giá thực hiện theo quyền (exercise/strike price).

Mặc dù chi phí quyền cao nhưng đây là một trong những biện pháp phòng hộ hiệu quả nhất nên ngân hàng cũng như các tổ chức tài chính vẫn

lựa chọn sử dụng khi cần thiết. Hai ví dụ dưới đây sẽ cho thấy lợi ích của việc dùng quyền chọn ngoại tệ trong việc kiềm chế rủi ro.

10.2.4.1. Phòng hộ trạng thái ròng âm (short position) bằng hợp đồng quyền chọn ngoại tệ.

Giả sử một ngân hàng Mỹ phải thanh toán định kỳ 6 tháng lãi trái phiếu với tổng giá trị CHF1.000.000. Tại thời điểm hiện tại, giá giao ngay trên thị trường là:

$$\text{CHF1} = \text{USD1.11}$$

Với trạng thái âm như trên, chi phí trả lãi tính theo USD của ngân hàng sẽ tăng nếu CHF tăng giá. Ngân hàng có thể mua quyền mua CHF nhằm hạn chế tác động tiêu cực do CHF tăng giá (hay USD giảm giá). Thông tin trên thị trường quyền CHF đáo hạn trong vòng 6 tháng như sau:

Giá trị một hợp đồng: CHF125,000

Quyền phi: USD0.07

Tỷ giá giao dịch theo quyền (exercise/strike price): CHF1 = USD1.15

Khi ngân hàng mua quyền để phòng hộ khoản lãi phải trả, ngân hàng cần mua:

$$\text{CHF1.000.000/CHF125,000} = 8 \text{ hợp đồng.}$$

Tại thời điểm mua quyền, ngân hàng phải trả cho bên bán quyền tổng chi phí:

$$1.000.000 \times 0.07 = \text{USD70.000}$$

Có thể thấy chi phí ban đầu ngân hàng phải trả để mua quyền rất lớn. Khoảng 6% giá trị hợp đồng. Bảng dưới đây phân tích giao dịch quyền và lợi ích từ giao dịch này.

Bảng 10.8: Phân tích quyền mua

Trường hợp	Tỷ giá giao ngay (hay chi phí nếu không phòng hộ)	Quyết định thực hiện quyền	Tổng chi phí cho CHF1 (có tính chi phí quyền)	Lợi ích của phòng hộ	Tổng chi phí của hợp đồng	Tổng lợi ích của phòng hộ
1	1.05	Không	1.12	-0.07	1120000	-70000
2	1.1	Không	1.17	-0.07	1170000	-70000
3	1.15	Không	1.22	-0.07	1220000	-70000
4	1.2	Có	1.22	-0.02	1220000	-20000
5	1.25	Có	1.22	0.03	1220000	30000
6	1.3	Có	1.22	0.08	1220000	80000
7	1.35	Có	1.22	0.13	1220000	130000

Trong trường hợp đầu tiên, nếu giá giao ngay tại thời điểm ngân hàng phải mua CHF để thanh toán cho nhà đầu tư là CHF1=USD1.05, ngân hàng sẽ không thực hiện quyền và giá giao dịch theo quyền là 1.15. Ngân hàng sẽ mua trực tiếp CHF từ thị trường giao ngay. Tổng chi phí cho CHF1 bao gồm giá giao ngay cộng với quyền phí:

$$1.05 + 0.07 = \text{USD}1.12$$

Việc mua quyền nhưng không sử dụng được, thiệt hại của việc phòng hộ chính bằng quyền phí, USD 0.07 cho mỗi CHF. Tổng thiệt hại sẽ là $0.07 \times 1.000.000 = \text{USD}70.000$. Ngân hàng sẽ không thực hiện quyền nếu như giá giao ngay nhỏ hơn giá giao dịch theo quyền. Khi đó tổng thiệt hại của quyền sẽ cố định ở mức chi phí mua quyền, USD70.000.

Khi CHF tăng giá vượt quá giá giao dịch theo quyền, ngân hàng sẽ thực hiện quyền. Nếu giá giao ngay là 1.20, tổng chi phí cho CHF1 sẽ bằng giá giao dịch theo quyền cộng với chi phí mua quyền:

$$1.15 + 0.07 = \text{USD}1.22$$

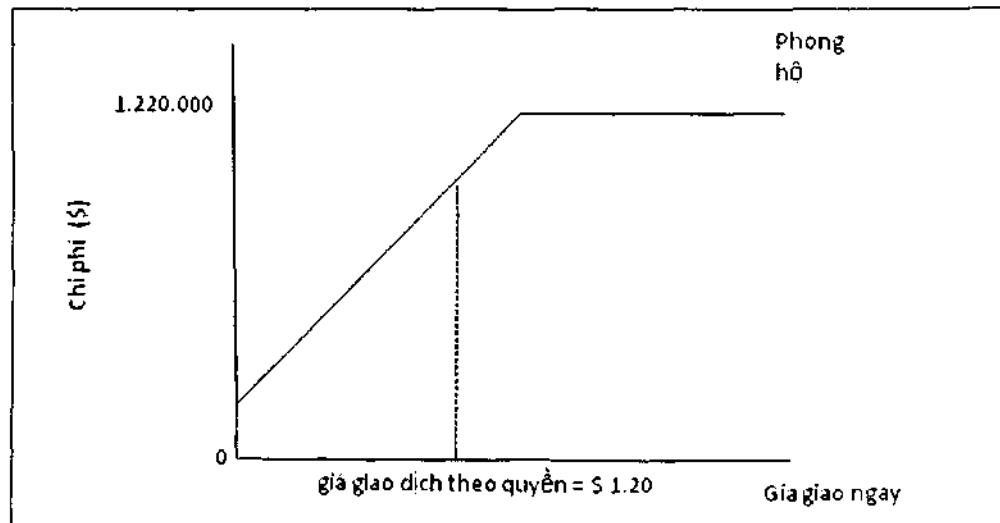
Tổng chi phí cho toàn bộ hợp đồng là:

$$1.22 \times 1.000.000 = \text{USD}1.220.000$$

Mặc dù vậy ngân hàng vẫn chịu tồn thắt USD20.000 do tổng chi phí vẫn cao hơn tỷ giá giao ngay. Có thể nói ngân hàng đã lấy lại phần nào chi phí mua quyền bỏ ra ban đầu. Khi giá trị đồng CHF tăng cao hơn nữa, tồn thắt sẽ càng nhỏ đi và ngân hàng có thể thu về lợi nhuận khi tỷ giá giao ngay vượt quá ngưỡng $CHF1 = USD 1.22$ (đây là ngưỡng hòa vốn với phòng hộ bằng hợp đồng quyền). Ví dụ nhu khi $CHF1 = USD 1.35$, với mỗi đồng CHF, ngân hàng tiết kiệm USD0.13 nhờ việc thực hiện quyền mua thay vì mua trên thị trường giao ngay.

Sơ đồ dưới đây giá trị nội tệ của trạng thái khi dùng hợp đồng quyền. Như chúng ta thấy, tồn thắt với ngân hàng luôn được giới hạn ở mức chi phí mua quyền trong khi lợi nhuận từ việc phòng hộ bằng hợp đồng quyền tăng cùng với mức tăng giá của CHF. Đây là sự khác biệt giữa quyền ngoại tệ với các công cụ phòng hộ khác.

Hình 10.4: Hợp đồng quyền chọn khi trạng thái ròng âm



10.2.4.2. Phòng hộ trạng thái ròng dương (long position) bằng hợp đồng quyền chọn ngoại tệ.

Trong ví dụ này, một ngân hàng Mỹ sẽ thu lãi CHF1.000.000 trên khoản cho vay ngoại tệ. Với trạng thái dương như trên, thu nhập từ lãi cho vay tính theo USD của ngân hàng sẽ giảm nếu CHF mất giá và ngược lại. Ngân hàng có thể mua quyền bán CHF nhằm hạn chế tác động tiêu cực do

CHF mất giá (hay USD tăng giá). Thông tin trên thị trường quyền bán CHF đáo hạn trong vòng 6 tháng như sau:

Giá trị một hợp đồng: CHF125,000

Quyền phí: USD0.05

Tỷ giá giao dịch theo quyền (exercise price): CHF1=USD1.20

Khi ngân hàng mua quyền để phòng hộ khoản lãi phải trả, ngân hàng cần mua:

$CHF1.000.000/CHF125,000 = 8$ hợp đồng.

Tại thời điểm mua quyền, ngân hàng phải trả cho bên bán quyền tổng chi phí:

$1.000.000 * 0.05 = USD50.000$

Bảng dưới đây phân tích giao dịch quyền và lợi ích từ giao dịch này.

Bảng 10.9: Phân tích quyền bán

Trường hợp	Tỷ giá giao ngay (cũng là chi phí nếu không phòng hộ)	Quyết định thực hiện quyền	Tổng thu cho CHF1 (có tính chi phí quyền)	Lợi ích của phòng hộ	Tổng thu của hợp đồng	Tổng lợi ích của phòng hộ
1	1	Có	1.15	0.15	1150000	150000
2	1.05	Có	1.15	0.1	1150000	100000
3	1.1	Có	1.15	0.05	1150000	50000
4	1.15	Có	1.15	0	1150000	0
5	1.2	Không	1.15	-0.05	1150000	-50000
6	1.25	Không	1.2	-0.05	1200000	-50000
7	1.3	Không	1.25	-0.05	1250000	-50000

Trong trường hợp đầu tiên, nếu giá giao ngay tại thời điểm ngân hàng nhận CHF về là CHF1 = USD1.00, ngân hàng sẽ thực hiện quyền vì ngân hàng có thể bán giá giao dịch theo quyền là 1.20. Tổng thu về cho CHF1 bao gồm giá bán trừ quyền phí:

$$1.20 - 0.05 = USD1.15$$

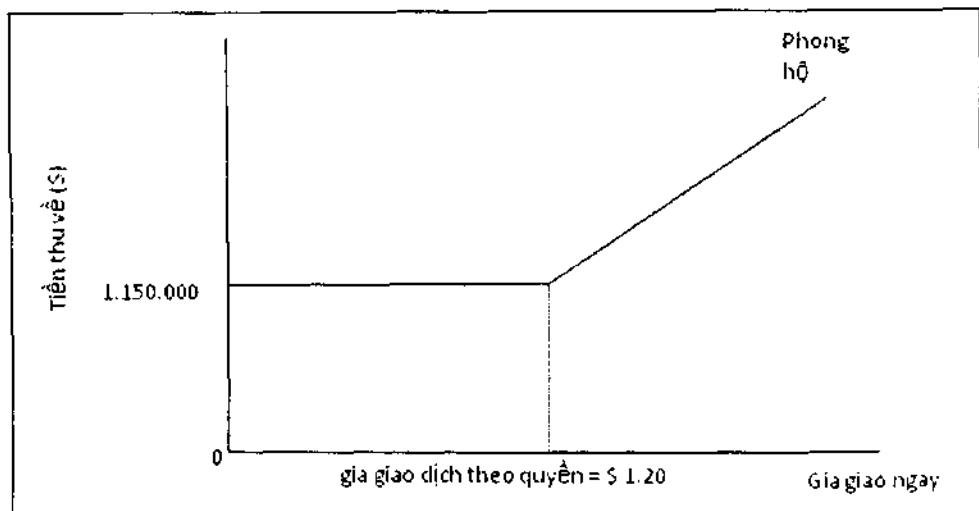
So với tỷ giá giao ngay (1.00), ngân hàng có lợi 0.15 mỗi CHF. Tổng lợi nhuận của việc phòng hộ là USD150.000. Ngân hàng sẽ thực hiện quyền

khi giá giao ngay thấp hơn giá bán theo quyền. Giá CHF càng tăng, lợi nhuận mang lại từ hợp đồng quyền càng giảm. Khi giá giao ngay giảm xuống bằng giá giao dịch theo quyền, ngân hàng sẽ không thực hiện quyền và tống tồn thất trong trường hợp này đúng bằng chi phí mua quyền:

$$1.000.000 \times 0.05 = \text{USD}50.000$$

Đây cũng chính là mức lỗ tối đa mà hợp đồng quyền gây ra cho ngân hàng. Điều này có thể được thấy rõ trong biểu đồ dưới đây về giá trị nội tệ của trạng thái khi giá giao ngay thay đổi.

Hình 10.5: Hợp đồng quyền chọn khi trạng thái ròng dương



10.2.5. Sử dụng hợp đồng hoán đổi ngoại tệ (Swap)

Hoạt động của ngân hàng thương mại luôn ẩn chứa những bất cân đối giữa tài sản và nguồn vốn. Có những bất cân đối như cấu trúc kỳ hạn hay cấu trúc lãi suất thuộc về bản chất hoạt động, có những bất cân đối tạm thời ngân hàng có thể điều chỉnh. Khi ngân hàng có nhiều trạng thái ngoại tệ khác nhau, ngân hàng có thể tìm các đối tác có nhu cầu để "trao đổi" các dòng thanh toán hoặc thu nhập nhằm lập lại cân bằng ngoại hối giữa tài sản và nguồn vốn. Về bản chất, hợp đồng hoán đổi ngoại tệ giống như một danh mục các hợp đồng kỳ hạn có nhiều kỳ hạn khác nhau và nhiều tỷ giá kỳ hạn khác nhau (hoặc giống nhau). Hợp đồng hoán đổi rất linh hoạt về kỳ hạn, kéo dài từ vài tháng đến 20 năm.

Ví dụ một ngân hàng Anh có chi nhánh tại Canada và Nhật. Ngân hàng có trạng thái ngoại tệ như sau:

- Trạng thái ròng dương CAD 100.000.000 do thị trường Canada có nhu cầu tiền gửi cao.

- Trạng thái ròng âm JPY 11.878.346.724 do nhu cầu vay vốn tại Nhật cao.

- Với tỷ giá hiện tại, GBP1=JPY118.7835 thì có thể nói lượng vốn cho vay tại thị trường Nhật được đáp ứng bởi vốn huy động từ thị trường Canada.

Trong tình huống này ngân hàng đối mặt với rủi ro tỷ giá do sự bất cân xứng của tài sản và nguồn vốn. Trường hợp xấu nhất là đồng JPY mất giá với đồng CAD, khi đây chi phí huy động vốn tăng tương đối so với thu nhập lãi từ cho vay. Để lập lại cân đối, ngân hàng có thể tìm một tổ chức tài chính có nhu cầu ngược lại, tức là có trạng thái ròng âm với đồng CAD và dương với đồng JPY. Khi đó 2 tổ chức sẽ lập hợp đồng trao đổi các dòng tiền để loại bỏ chênh lệch trong các trạng thái ngoại tệ.

Hợp đồng có thể được cấu trúc như sau:

- Định kỳ 6 tháng, ngân hàng Anh sẽ chuyển cho đối tác JPY 400.000.000, tương đương với 1 phần thu nhập lãi từ khoản cho vay đồng JPY.

- Đồng thời đối tác chuyển cho ngân hàng GBP 3.000.000.

- Như vậy tỷ giá ngầm định trong giao dịch hoán đổi này là GBP1=JPY133.33.

- Tỷ giá ngầm định này có hiệu lực thảo thuận trong vòng 2 năm.

Với giao dịch hoán đổi này, trong thời gian 2 năm, thu nhập từ khoản cho vay JPY có thể đảm bảo đủ thanh toán cho chi phí huy động vốn. Rõ ràng rủi ro ngoại hối của ngân hàng phần nào giảm bớt bởi dòng tiền vào và ra của 2 ngoại tệ cân đối. Cụ thể:

- Dòng tiền trả lãi tiền gửi CAD được bù đắp bởi dòng thanh toán bằng CAD của đối tác.

- Dòng thu nhập từ cho vay JPY được dùng để thanh toán cho đối tác.

Mặc dù hợp đồng hoán đổi giúp ngân hàng phòng hộ hiệu quả rủi ro ngoại hối, do việc tìm kiếm và kết nối các tổ chức có nhu cầu khác nhau khá

phức tạp nên biện pháp này không được sử dụng rộng rãi như 3 công cụ phòng hộ đã đề cập.

Những nguy cơ của việc sử dụng nghiệp vụ phòng hộ; Khó tự giá không phải nhất thiết là ý tưởng tuyệt vời

(*Lược dịch từ bài “Perils of the Hedge Highwire; Locking in exchange rate isn't; always a great idea, tác giả Peter Coy, Business Week, 26/10/1998*)

Là một công ty thu hơn một nửa doanh số và lợi nhuận bằng ngoại tệ, công ty khai thác mỏ và sản xuất Minnesota vô cùng nhạy cảm với sự dao động của tỷ giá hối đoái. Khi đồng đô la tăng giá, lợi nhuận bị giảm đi. Nhưng công ty Minnesota không sử dụng các nghiệp vụ phòng hộ để đối phó với những sự biến động tỷ giá. Vào tháng 8, nhà sản xuất giấy dán ghi chú và băng keo 3M thông báo rằng đồng USD tăng giá đã làm giảm lợi nhuận của công ty 330 triệu USD và 1,8 tỷ đô la doanh thu trong 3 năm qua. Chính sách không phòng ngừa rủi ro đã làm các nhà phân tích và nhà đầu tư phản ứng quyết liệt. “Họ đã mất tất cả sự tín nhiệm với phố Wall” - trích lời Jack Kelly của công ty Goldman, Sachs & Co.

Nhưng liệu có phải Minnesota thực sự sai lầm? Không dựa vào lý thuyết học thuật, các nhà tư vấn và một số lượng đáng kể các công ty lớn khác cũng chỉ lựa chọn nghiệp vụ phòng hộ cho một phần rất nhỏ trạng thái ngoại hối hoặc thậm chí là không sử dụng nghiệp vụ này. Những công ty từ Kodak đến Deere cho tới Exxon cho rằng sự dao động của tiền tệ giúp ích cho công ty nhiều như ảnh hưởng tiêu cực tới công ty cũng không ít. Dưới đây là 2 lý do các công ty thường đề cập tới.

KHÔNG RẺ. Nguyên nhân là những công ty lớn nhìn chung có thể vượt qua được những thay đổi không có lợi của tiền tệ mà không cần phải điều chỉnh quá nhiều trong hoạt động như phải cắt giảm chi phí cho nghiên cứu và phát triển. Hơn nữa, nghiệp vụ phòng hộ không hề rẻ. Và mặc dù chi phí bỏ ra có thể đáng tiền nếu phòng ngừa rủi ro đạt hiệu quả, nhiều nghiên cứu chỉ ra rằng các công cụ phòng hộ thường gặp thất bại trong mục tiêu chính của nó là làm giảm sự biến động của doanh số, dòng tiền và thu nhập. “Trong nhiều trường hợp, giải pháp tốt nhất chỉ đơn giản là không phòng hộ” - trích Tom Copeland, chuyên gia tư vấn tài chính doanh nghiệp tại Cambridge (Mass.) - thuộc công ty Monitor.

Nghiệp vụ bảo đảm tiền tệ nỗi lên như một vần đê hàng đầu và trọng tâm bởi sự biến động đáng kể của tỷ giá hối đoái thời gian gần đây. Đồng tiền của Châu Á và đồng ruble của Nga đã bị giảm sút trong những năm qua.

Và sau khi tăng lên 70% so với đồng yên trong 3 năm, đầu tháng này đồng đô la đã bị trượt tới 15% chỉ trong một ngày rưỡi. Một bất ngờ nhỏ là sau đó rất nhiều công ty sử dụng nghiệp vụ bảo đảm. Trường Wharton của đại học Pennsylvania và ngân hàng thương mại Canada đã tìm ra trong một cuộc điều tra với quy mô 400 công ty Hoa Kỳ, trong đó có nhiều công ty thuộc danh sách những tập đoàn lớn nhất Hoa Kỳ, rằng một phần ba trong số đó có sử dụng nghiệp vụ phòng ngừa rủi ro với đồng ngoại tệ.

Luận cứ được công nhận rộng rãi về nghiệp vụ phòng hộ là làm tăng tính ổn định. “Chúng tôi đang làm giảm bớt tính biến động của thu nhập và dòng tiền”, được phát biểu bởi ông Lori A. Walker, giám đốc về quản lý rủi ro tài chính toàn cầu tại công ty cung cấp kiểm soát Honeywell Inc, là công ty có 40% thương vụ bên ngoài nước Mỹ. Khi đạt hiệu quả, việc giảm bớt độ biến động đồng nghĩa với việc công ty có thể làm dòng tiền ít biến động hơn, giúp việc xây dựng kế hoạch chi tiêu dễ dàng hơn. Giảm biến động cũng nhằm làm ngân hàng cũng như các nhà đầu tư vững tâm.

Lấy ví dụ, công ty khống lồ về thuốc Merck & Co. đã phòng hộ cho một vài dòng tiền ngoại hối của mình bằng việc sử dụng hợp đồng quyền kỳ hạn từ 1 đến 5 năm để bán đồng đô la với tỉ giá xác định. Merck cho rằng có thể bảo vệ chống lại những biến động bất lợi của đồng tiền bằng việc thực hiện các quyền chọn, hoặc hướng từ những biến động có lợi của đồng tiền bằng cách không sử dụng các quyền trên. Hơn nữa, công ty đặt mục tiêu đảm bảo cho dòng doanh thu nước ngoài sẽ giữ ổn định để có thể duy trì những chi phí cho nghiên cứu trong những năm đồng USD tăng giá. Judy C. Lewent, giám đốc tài chính của Merck, đã nói rằng: “Chúng tôi trả tiền cho phòng hộ để làm giảm biến động rủi ro”.

Tuy nhiên, có rất nhiều công ty có nền tảng vững chắc lại cho rằng không cần thiết phải tiêu tốn cho những phòng hộ rủi ro tiền tệ. Copeland chỉ ra rằng rất nhiều công ty chọn cách đa dạng hóa trạng thái và theo đó là đa dạng hóa rủi ro trong ngân sách, tương tự như cách mà các công ty bảo hiểm hoạt động. Lấy ví dụ công ty 3M. Mặc cho những thâm hụt liên quan đến đồng tiền trong 3 năm qua, công ty vẫn tăng cường đầu tư cho nghiên cứu và phát triển, từ 883 triệu đô la năm 1995 lên tới 1 tỉ đô la năm nay. “Nếu bạn nhìn vào chi phí của nghiệp vụ phòng hộ trong cả chu trình, ảnh hưởng tới dòng tiền của bạn cho việc mua sử dụng dịch vụ đó là không thể tưởng tượng nổi”, trích lời Janet L. Yeomans, phó chủ tịch kiêm thủ quỹ của công ty 3M. Bà cũng nói rằng: “Chúng tôi muốn tìm kiếm giải pháp có hiệu quả cho những vấn đề đó.”

Vì vậy, chi phí cho chính nghiệp vụ phòng hộ đã ăn vào lợi nhuận. Một hợp đồng kỳ hạn với mục đích cố định tỷ giá có chi phí bằng khoảng 0.5% trên trạng thái được đảm bảo. Những công cụ khác như quyền chọn còn tốn kém hơn rất nhiều.

Và các kỹ thuật phòng ngừa rủi ro này cũng không phải luôn đạt được mục tiêu đề ra. Một cuộc nghiên cứu năm 1996 mà nhóm Copeland làm khi còn ở McKinsey & Co đã kết luận rằng phần lớn nghiệp vụ đảm bảo không thực sự cắt giảm biến động một cách đáng kể. Sử dụng báo cáo thu nhập trong 10 năm của 198 công ty lớn tại Hoa Kỳ, cuộc nghiên cứu phát hiện ra rằng chỉ duy nhất một công ty có thể giảm bớt biến động hàng năm của nó hơn 20% nhờ vào nghiệp vụ phòng hộ.

Nguyên nhân là do sự biến động tiềm ẩn trong kinh doanh có thể làm mất đi hiệu quả phòng hộ. Lấy trường hợp của một công ty Hoa Kỳ xuất khẩu ra Nhật Bản. Sự tăng giá của đồng yên sẽ làm tăng lợi nhuận khi đổi sang đồng đô la, trong khi đồng Yên suy yếu thường sẽ dẫn đến doanh số tính theo USD giảm. Nghiệp vụ phòng hộ sẽ thu được giá trị nếu đồng yên mất giá và ngược lại. Mục đích ở đây là làm cho sự thăng trầm trong thu nhập sẽ trở nên nhẹ nhàng hơn.

Nhưng nếu doanh số bán hàng tại địa phương của công ty bị giảm đi trong cùng thời điểm, ví dụ nguyên nhân là do việc giảm tốc độ sản xuất của Nhật Bản, thì nghiệp vụ phòng hộ đối phó với sự mạnh lên của đồng yên có thể làm trầm trọng thêm tính biến động. Không chỉ doanh thu từ Nhật Bản giảm sút nếu chuyển đổi sang đồng đô la, mà việc phòng hộ cũng sẽ mất chi phí. Thực tế, điều đó có thể đang xảy ra ngay hiện tại đối với một vài công ty phòng hộ với đồng yên.

Vì vậy, có thể là rất khó để phòng hộ một cách đúng đắn vì rất nhiều công ty đã quyết định rằng nghiệp vụ đảm bảo không xứng đáng đối với rủi ro. Ông George M. Fisher đã từ bỏ chiến thuật tích cực phòng hộ của công ty Eastman Kodak một thời gian ngắn sau khi trở thành CEO năm 1993. Ông đã rút ra rằng nghiệp vụ đảm bảo không cần thiết vì sự lén và xuống của đồng tiền sẽ trở nên cân bằng trong dài hạn.

Hiện tại, đó là một quan điểm không phổ biến. Vào ngày 13 tháng 10, Kodak thông báo rằng việc rủi ro ngoại hối đã làm mất của công ty 384 triệu đô la lợi nhuận hay 30 cent mỗi cổ phiếu. Với sự phản đối về nghiệp vụ phòng hộ, nhà phân tích Michael W. Ellmann của công ty môi giới Schoroder & Co đã nói rằng: "Kodak đã quá bảo thủ đến mức thái quá". Nhưng Harry Kavetas, CFO của 3Kodak, nói rằng xu hướng đang thay đổi:

“Đồng đô la với giá trị mới thấp hơn sẽ làm tăng 1 cent thu nhập trên mỗi cổ phiếu vào quý IV”.

Đối với những công ty có niềm tin mạnh mẽ vào nghiệp vụ phòng hộ, sự tăng giá liên tục của đồng đô la trong một vài năm qua là một minh chứng quan trọng. Những nhà lãnh đạo của Coca-Cola đã khoe khoang với các nhà đầu tư rằng bằng hợp đồng quyền, họ có thể hạn chế ảnh hưởng tiêu cực từ những thay đổi không thuận lợi của tiền tệ đối với thu nhập lên tới 3% mỗi năm trong một thời gian dài. Tuy nhiên, mọi chuyện đã xấu đi trong năm 1998. Công ty đã cảnh báo vào tháng 12 năm ngoái rằng sự biến đổi của tiền tệ sẽ làm giảm lợi nhuận kỳ vọng khoảng 6%. Từ thời điểm đó, công ty đã nâng mức ước tính lên 9% đến 10%.

CÚ ĐÒN VÀO LỢI NHUẬN. Nghiệp vụ phòng hộ với thời gian 2 năm thực hiện từ năm 1995 đối với đồng yên Nhật và đồng Mark của Đức đã giúp cho lợi nhuận của Coke tăng lên tạm thời. Nhưng khi nó hết hạn năm ngoái vào giữa thời điểm mạnh lên của đồng đô la, việc chuyển đổi từ thu nhập nước ngoài thành đồng đô la đã tạo ra sự tuột dốc đột ngột. Rất khó để nhất quán với ý tưởng về việc bình ổn nguồn thu nhập. Tệ hơn, ở thời điểm hiện tại nghiệp vụ phòng ngừa rủi ro đã làm ảnh hưởng đến lợi nhuận. Ngay trước khi đồng Yên tăng lên gần đây, Coke đã cố định tỷ giá USD/JPY cho cả năm.

Một điều đáng ngạc nhiên là nhiều công ty dường như không quan tâm nhiều đến việc hoạt động của nghiệp vụ phòng hộ. Nghiên cứu CIBC của Wharton đã phát hiện ra 44% các công ty không sử dụng thước đo để đánh giá xem liệu nghiệp vụ phòng ngừa rủi ro có thực sự thành công hay không.

Một vấn đề là rất nhiều công ty dường như sử dụng nghiệp vụ phòng hộ để đầu cơ trên thị trường ngoại hối. Trong cuộc khảo sát CIBC của Wharton, 26% các công ty có phòng ngừa rủi ro nói rằng đôi khi họ chủ động đầu cơ dựa vào nhận xét của họ về thị trường và khoảng 6% làm như vậy một cách thường xuyên. Điều đó còn hơn cả đầu cơ. “Tôi ngạc nhiên với số lượng các công ty thực hiện điều này”, trích lời Gordon M. Bodnar, trợ lý giáo sư kinh tế tại trường Wharton của đại học Pennsylvania kiêm đồng tác giả của cuộc nghiên cứu.

10.2.6. Phòng hộ hay không phòng hộ

Về lý thuyết, phòng hộ mang lại lợi ích cho ngân hàng do hoạt động này giúp hạn chế ảnh hưởng từ những biến động bên ngoài. Tuy nhiên trên thực tế giới tài chính không có câu trả lời chính xác cho câu hỏi "phòng hộ hay không phòng hộ". Trong phần đọc "*Những nguy cơ của việc sử dụng nghiệp vụ phòng hộ*" các CEO của các tập đoàn có quan điểm khác nhau về phòng hộ. Có thể thấy các vấn đề đối với phòng hộ là:

- Chi phí sử dụng các công cụ phòng hộ không thấp và đặc biệt cao nếu ngân hàng chọn sử dụng hợp đồng quyền.
- Không phải với đồng tiền nào ngân hàng cũng có thể tìm được công cụ phòng hộ.
- Trong dài hạn, phòng hộ có thể tạo ra biến động trong hoạt động của ngân hàng vì loại bỏ rủi ro.
- Ngân hàng có thể tự đa dạng hóa và không cần sử dụng phòng hộ do điều chỉnh trong một trạng thái này có thể được bù đắp bởi trạng thái khác.
- Do tính linh hoạt trong hoạt động và sai số trong dự báo, giao dịch phòng hộ có thể lớn hơn hoặc nhỏ hơn quy mô thực cần phòng hộ và điều này tạo ra rủi ro cho ngân hàng.
- Vận động của thị trường theo hình sin nên trong dài hạn, chu kỳ cao sẽ bù cho chu kỳ thấp và do đó phòng hộ có thể là không cần thiết.

Danh mục thuật ngữ

Trạng thái ngoại hối	Rủi ro ngoại hối
Phòng hộ ngoại hối	Hợp đồng kỳ hạn
Hợp đồng tương lai	Hợp đồng quyền
Biến động tỷ giá	Ước lượng tồn thất tối đa

Câu hỏi và bài tập

1. Trình bày cách thức ngân hàng sử dụng hợp đồng kỳ hạn để phòng hộ rủi ro ngoại hối cho các khoản phải thu và phải chi.
2. Trình bày sự khác biệt giữa phòng hộ bằng hợp đồng kỳ hạn và bằng hợp đồng tương lai.
3. Trình bày cách thức ngân hàng sử dụng hợp đồng quyền chọn để phòng hộ rủi ro ngoại hối cho các khoản phải thu và phải chi.
4. Tại sao khi phân tích rủi ro ngoại hối, ngân hàng phải tính trạng thái ròng thay vì phân tích từng dòng tiền đơn lẻ?
5. Quan hệ trong sự vận động giữa các đồng tiền có ảnh hưởng thế nào tới rủi ro ngoại hối?
6. Cho 1 ví dụ về việc ngân hàng sử dụng hợp đồng chuyển đổi ngoại tệ để hạn chế rủi ro ngoại hối.
7. Các nhược điểm của phòng hộ ngoại hối là gì?
8. Nêu sự khác biệt giữa phòng hộ sử dụng thị trường tiền tệ (MMH) và phòng hộ sử dụng hợp đồng quyền chọn.
9. Giả sử rằng ngân hàng ABC của Mỹ có trạng thái ngoại tệ ròng CAD1.000.000. Điều gì sẽ xảy ra nếu đồng CAD mất giá.
10. Ngân hàng XYZ có trạng thái ròng GBP2.000.000. Ngân hàng muốn sử dụng hợp đồng kỳ hạn để phòng hộ. Thông tin thị trường như sau:

Tỷ giá giao ngay GBP1=USD1.6451
Tỷ giá kỳ hạn 3 tháng GBP1=USD1.6552

Tại thời điểm kết thúc hợp đồng kỳ hạn, tỷ giá giao ngay là GBP1=USD1.6451
Phân tích giao dịch phòng hộ trên phương diện lỗ/lãi, dòng tiền của ngân hàng
11. Thực hiện phân tích trong trường hợp trạng thái của ngân hàng ABC trong câu hỏi trên là âm
12. Ngân hàng Suntrust có trạng thái ròng CAD3.000.000. Ngân hàng muốn sử dụng hợp đồng tương lai để phòng hộ. Thông tin thị trường ngày hôm nay như sau:

Tỷ giá giao ngay GBP1=CAD1.010
Tỷ giá tương lai 6 tháng GBP1=CAD1.1000

Ngay giao dịch tiếp theo, tỷ giá tương lai là GBP1=CAD1.1020

Ngay giao dịch tiếp theo, tỷ giá tương lai là GBP1=CAD1.1009

Tại thời điểm kết thúc hợp đồng, tỷ giá giao ngay là CAD1=USD1.050

Phân tích dòng tiền trong 2 ngày giao dịch đầu tiên.

Tại thời điểm kết thúc phòng hộ, xác định lỗ/lãi của ngân hàng

13. Thực hiện phân tích trong trường hợp trạng thái của ngân hàng Suntrust trong câu hỏi trên là âm.

14. Ngân hàng Bank of America (BAC) kế hoạch phát hành trái phiếu EUR200.000.000 vào tháng sau. Do lo ngại đồng EUR sẽ giảm giá, BAC sử dụng quyền đê phòng hộ rủi ro. Thông tin hợp đồng quyền tính trên 1 EUR như sau:

	Quyền bán	Quyền mua
Phí quyền	0.03	0.05
Giá theo quyền	1.45	1.45
Giá giao ngay hiện tại	1.40	1.40
Nếu tại thời điểm kết thúc hợp đồng, giá giao ngay là	1.55	1.55

Hãy phân tích lỗ/lãi của nghiệp vụ phòng hộ.

Hãy phân tích việc sử dụng quyền chọn nếu trạng thái ngoại tệ của BAC trong câu hỏi trên là âm.

15. Ngân hàng Orlando của Mỹ có chi nhánh ở Mexico. Chi nhánh ở Mexico cần huy động 1 khoản kỳ hạn 1 năm với giá trị 10 triệu pesos . Vì lãi suất Mexico là 10%, Orlando đang cân nhắc phát hành tín phiếu đồng đô la Mỹ, sau đó sẽ chuyển đổi sang pesos để phục vụ các hoạt động chi tiêu. Đồng Đôla Mỹ cần phải tăng giá so với đồng Peso bao nhiêu để cách làm trên của ngân hàng sẽ không hiệu quả? (lãi suất kỳ hạn 1 năm của Mỹ là 4%).

16. Ngân hàng Utah chào mua đô la Canada với giá 0.7938 đô la Mỹ và chào bán với giá 0.81 đô la Mỹ. Tính sự chênh lệch theo tỷ lệ % giữa giá chào mua và giá chào bán?

17. Phân tích những ảnh hưởng của sự tăng giá của Việt Nam Đồng so với Đôla Mỹ đến lợi nhuận của các ngân hàng Việt Nam nếu những ngân hàng này đi vay đồng Đôla và sử dụng số tiền này để cho vay bằng đồng nội tệ.

Chương 11

QUẢN LÝ RỦI RO LÃI SUẤT

Mức độ nhạy cảm với rủi ro thị trường là một trong các nội dung căn bản để đánh giá các tổ chức tín dụng thông qua bộ chỉ tiêu CAMELS²². Đối với hầu hết các ngân hàng thương mại, rủi ro lãi suất là loại rủi ro thị trường lớn nhất. Hầu hết các tài sản và nguồn vốn của TCTD đều có liên quan tới lãi suất. Sự thay đổi của lãi suất trên thị trường ảnh hưởng trực tiếp tới TCTD trên hai giác độ: thu nhập và chi phí do sự chênh lệch giữa tài sản nhạy cảm lãi suất với nguồn vốn nhạy cảm lãi suất và sự thay đổi giá trị ròng của vốn chủ sở hữu do sự không phù hợp giữa kỳ hạn thực của tài sản và nguồn vốn nợ.

Rủi ro lãi suất tác động tới tất cả các TCTD, đặc biệt là các NHTM. Các phương pháp quản lý rủi ro lãi suất khác nhau được các TCTD đưa ra nhằm không chỉ phòng ngừa và xử lý khi rủi ro xảy ra, mà còn tận dụng cơ hội để thu lợi từ sự thay đổi lãi suất theo các dự tính của TCTD. Vì vậy, việc phân tích đánh giá và quản lý rủi ro lãi suất đóng vai trò hết sức quan trọng trong quản trị ngân hàng.

Nội dung của chương này tập trung vào 2 vấn đề: (1) tổng quan về rủi ro lãi suất, bao gồm nhận diện và đo lường rủi ro lãi suất và (2) phòng ngừa rủi ro lãi suất thông qua quản lý khe hở nhạy cảm và các công cụ phái sinh.

²² CAMELS là hệ thống các chỉ tiêu quốc tế đánh giá tổ chức tín dụng, đặc biệt là các ngân hàng thương mại. CAMELS là các chữ viết tắt của Capital Adequacy (mức độ đủ vốn), Asset Quality (chất lượng tài sản), Management quality (chất lượng quản lý), Earnings (thu nhập), Liquidity (thanh khoản) và Sensitivity to market risk (mức độ nhạy cảm với rủi ro thị trường). Nguồn: <http://www.investopedia.com>

11.1. TỔNG QUAN VỀ RỦI RO LÃI SUẤT

11.1.1. Khái niệm rủi ro lãi suất

Khi lãi suất thị trường thay đổi, những nguồn thu chính từ danh mục cho vay và đầu tư chứng khoán cũng như chi phí đối với tiền gửi và các nguồn vay đều bị tác động. Ngoài ra, sự thay đổi lãi suất ảnh hưởng đến giá trị thị trường của tài sản và nợ, làm thay đổi giá trị vốn chủ sở hữu của ngân hàng. Vì vậy, lãi suất thay đổi tác động đến toàn bộ bảng cân đối kế toán và báo cáo thu nhập của ngân hàng.

Rủi ro lãi suất là khả năng xảy ra tổn thất về thu nhập hoặc vốn của tổ chức tín dụng do những biến động về lãi suất.²³ Đây là rủi ro mang tính đặc trưng của bất kỳ một ngân hàng thương mại nào. Quá trình chuyển hóa tài sản được coi như là một chức năng đặc biệt cơ bản của hệ thống ngân hàng. Chính sự không cân xứng về kỳ hạn giữa tài sản và nguồn vốn nợ làm cho ngân hàng phải chịu rủi ro lãi suất khi lãi suất trên thị trường biến động.

11.1.2. Các mô hình đo lường rủi ro lãi suất

Có nhiều mô hình khác nhau dùng để đo lường rủi ro lãi suất, nhưng hai mô hình sau thường được dùng trong các TCTD: mô hình định giá lại và mô hình thời lượng.

11.1.2.1. Mô hình định giá lại/mô hình nhạy cảm lãi suất

Nội dung của mô hình này là xác định chênh lệch giữa tiền lãi thu được từ tài sản và chi phí trả lãi cho vốn huy động sau một thời gian nhất định do sự thay đổi lãi suất trên thị trường. Để áp dụng mô hình này, trước hết toàn bộ tài sản và nguồn vốn nợ của ngân hàng sẽ được phân thành các nhóm tài sản nhạy cảm với lãi suất theo các mức kỳ hạn, tính trên cơ sở thời hạn còn lại của tài sản. Cơ sở cho việc phân loại dựa vào mức độ biến động của thu nhập từ lãi suất (đối với tài sản) và chi phí trả lãi (đối với nguồn vốn nợ) khi lãi suất thị trường có sự thay đổi.

²³ Nguồn: Basel II, P.Rose và Sylvia C Hudgins, 2009, Bank Management and Financial Services, 8th Edition, McGraw-Hill Irvin.

a. Các khái niệm về tài sản nhạy cảm với lãi suất, nguồn vốn nhạy cảm lãi suất, khe hở nhạy cảm lãi suất

- Tài sản nhạy cảm lãi suất

Tài sản nhạy cảm lãi suất là những khoản mục tài sản có lãi suất không cố định (lãi suất khả biến) hoặc chịu ảnh hưởng trực tiếp của sự thay đổi lãi suất trên thị trường (ví dụ: Các khoản cho vay, đầu tư có lãi suất khả biến, các khoản cho vay, đầu tư < 12 tháng; những khoản cho vay sắp đáo hạn hoặc sắp được tái giá hạn).

- Nguồn vốn nhạy cảm lãi suất

Nguồn vốn nhạy cảm lãi suất là những khoản mục nguồn vốn có lãi suất không cố định lãi suất khả biến) hoặc chịu ảnh hưởng trực tiếp của sự thay đổi lãi suất trên thị trường (thường là huy động vốn thời gian <12 tháng, những khoản tiền gửi lãi suất thả nổi có thu nhập thay đổi tự động cùng với lãi suất thị trường; những khoản vay mượn trên thị trường tiền tệ có lãi suất được điều chỉnh hàng ngày để phản ánh những biến động mới nhất của thị trường, chúng chi tiền gửi sắp mãn hạn hoặc sắp được tái giá hạn).

- Khe hở nhạy cảm lãi suất

Khe hở nhạy cảm lãi suất là chênh lệch giữa tài sản nhạy cảm lãi suất và nguồn vốn nhạy cảm lãi suất.

$$\begin{array}{ccc} \text{Khe hở} & \text{Tổng giá trị} & \text{Tổng giá trị} \\ \text{nhạy} & = & \text{nguồn vốn} \\ \text{cảm lãi} & & \text{nhạy cảm lãi} \\ \text{suất} & & \text{suất (ISL)} \end{array} \quad (11.1)$$

$$\begin{aligned} \text{Tỷ lệ khe hở} &= \frac{\text{Khe hở tuyệt đối}}{\text{Quy mô ngân hàng (tổng tài sản)}} \\ \text{nhạy cảm tương đối} &= \frac{\text{ISA-ISL}}{\text{TA}} \end{aligned} \quad (11.2)$$

$$\text{Tỷ lệ nhạy cảm lãi suất (ISR)} = \frac{\text{ISA}}{\text{ISL}} \quad (11.3)$$

b. Phân tích sự thay đổi của lãi suất đến thu nhập và chênh lệch lãi suất cơ bản của ngân hàng

$$\text{Thu nhập từ lãi} = \frac{\text{(tăng hoặc giảm)}}{\text{Khe hở nhạy cảm lãi suất}} \times \frac{\text{Mức thay đổi của lãi suất}}{(11.4)}$$

$$\frac{\text{Sự thay đổi chênh lệch lãi suất cơ bản}}{\text{Khe hở nhạy cảm lãi suất}} = \frac{\text{Mức thay đổi của lãi suất}}{\text{Tổng tài sản sinh lãi}} \quad (11.5)$$

✓ Trường hợp ngân hàng có khe hở nhạy cảm lãi suất dương (nhạy cảm tài sản)

$$\text{Khe hở dương} = \frac{\sum \text{Giá trị tài sản nhạy cảm lãi suất (ISA)}}{\sum \text{Giá trị nợ nhạy cảm lãi suất (ISL)}} > 0 \quad (11.5)$$

Ví dụ Ngân hàng A có tổng tài sản nhạy cảm lãi suất (500 Tỷ VND), tổng giá trị nợ nhạy cảm lãi suất (400 Tỷ VND). Hãy dự tính rủi ro lãi suất

Lời giải:

Khe hở nhạy cảm lãi suất của Ngân hàng là:

Khe hở nhạy cảm lãi suất = Tổng tài sản nhạy cảm lãi suất - tổng nguồn nhạy cảm lãi suất

$$= 500 - 400 = 100 \text{ (Tỷ VND)}$$

Nếu lãi suất trên thị trường tăng thêm 1%, chênh lệch thu chi từ lãi sẽ tăng:

$$1\% \times 100 \text{ triệu (USD)} = 1 \text{ triệu (USD)}$$

Trong trường hợp lãi suất trên thị trường giảm đi 1%, chênh lệch thu chi từ lãi

$$(-1\%) \times 100 \text{ triệu (USD)} = (-1) \text{ triệu (USD)}$$

✓ Trường hợp ngân hàng có khe hở nhạy cảm lãi suất âm (nhạy cảm nợ)

$$\text{Khe hở âm} = \frac{\text{Giá trị tài sản nhạy cảm lãi suất (ISA)}}{\text{Giá trị nợ nhạy cảm lãi suất (ISL)}} < 0 \quad (11.6)$$

Ví dụ 11.2: Ngân hàng B có tổng tài sản nhạy cảm lãi suất 150 Tỷ VND, tổng giá trị nợ nhạy cảm lãi suất 200 Tỷ VND. Hãy dự tính rủi ro lãi suất theo mô hình định giá lại.

Lời giải:

Khe hở nhạy cảm lãi suất của Ngân hàng là:

Khe hở nhạy cảm lãi suất = Tổng tài sản nhạy cảm lãi suất - tổng nguồn nhạy cảm lãi suất

$$= 150 - 200 = -50 \text{ (Tỷ VND)}$$

Nếu lãi suất trên thị trường giảm đi 1%, chênh lệch thu chi từ lãi sẽ thay đổi:

$$(-1\%) \times (-50) \text{ triệu (USD)} = 0,5 \text{ triệu (USD)}.$$

Nếu lãi suất trên thị trường tăng thêm 1%, chênh lệch thu chi từ lãi sẽ thay đổi:

$$1\% \times (-50) \text{ triệu (USD)} = -0,5 \text{ triệu (USD)}$$

c. *Những hạn chế của mô hình định giá lại khi đo rủi ro lãi suất*

- Lãi suất của các khoản mục tài sản và nợ khác nhau thường thay đổi với mức độ rất khác nhau, ngay cả khi những tài sản này có cùng thời hạn.
- Sự thay đổi của lãi suất là không đồng thời đối với các khoản mục.
- Hiệu ứng của giá trị thị trường: Sự thay đổi của lãi suất ngoài ảnh hưởng đến thu nhập ròng từ lãi còn ảnh hưởng đến giá trị thị trường của tài sản và nguồn vốn nợ. Trong khi đó mô hình này chỉ đo tồn thắt đối với thu nhập ròng.

- Mô hình định giá lại giả định toàn bộ các khoản cho vay sẽ được hoàn trả một lần khi đến hạn, vì vậy các khoản cho vay trung và dài hạn là kém nhạy cảm với lãi suất. Tuy nhiên, trên thực tế thì những khoản cho vay này thường được hoàn trả theo định kỳ và ngân hàng thường xuyên sử dụng

số tiền thu hồi nợ từ những khoản cho vay này để thực hiện những khoản cho vay mới với lãi suất thị trường hiện hành. Tương tự, các khoản tiền gửi trung và dài hạn có thể bị rút trước hạn nếu lãi suất tăng.

11.1.2.2. Mô hình thời lượng

Mô hình thời lượng, cụ thể là chênh lệch giữa thời lượng của tài sản và nguồn vốn nợ, là phép đo rủi ro lãi suất (qua việc đo độ nhạy cảm của tài sản và nguồn vốn nợ đối với lãi suất) chính xác hơn nhiều so với mô hình kỳ hạn đến hạn vì nó đề cập đến yếu tố thời gian của tất cả các luồng tiền cũng như kỳ hạn đến hạn của tài sản và nguồn vốn nợ.

a. Thời lượng

Thời lượng của 1 tài sản hay khoản nợ là thước đo thời gian tồn tại luồng tiền của tài sản (hoặc nợ) này, được tính trên cơ sở các giá trị hiện tại của nó.

Công thức tổng quát:

$$D = \frac{\sum_{t=1}^N PV_t \cdot t}{\sum_{t=1}^N PV_t} \quad (11.7)$$

Trong đó: D là thời lượng của tài sản (hoặc nợ)

N là tổng số luồng tiền phát sinh từ tài sản (hoặc nợ)

PV_t là giá trị hiện tại của luồng tiền nhận được tại thời điểm cuối kỳ t.

Ví dụ 10.4: Ngân hàng A cho vay khách hàng M với giá trị khoản vay 1000 USD kỳ hạn 5 năm với mức lãi suất hàng năm là 7%, tiền lãi trả hàng năm (tức là tiền lãi trả mỗi năm là 100 USD), trả gốc cuối kỳ. Giả sử YTM bằng 10%. Tính kỳ hạn hoàn vốn thực của khoản cho vay này.

Theo công thức $PV = \sum [FV_t / (1+YTM)^t]$, ta có bảng tính toán như sau:

Bảng 11.1: Tính toán thời lượng của khoản cho vay

Các dòng tiền vào ngân hàng	Thời điểm của dòng tiền	Quy mô dòng tiền	Giá trị hiện tại của dòng tiền (PV) với YTM = 10%	PV dòng tiền * t
Tiền trả lãi	1	70	63.64	90.91
	2	70	57.85	165.29
	3	70	52.59	225.39
	4	70	47.81	273.21
	5	70	43.46	310.46
Tiền gốc	5	1000	620.92	3104.61
Tổng			886.28	4169.87

$$\text{Giá trị hiện tại của khoản vay} = \sum PV$$

$\Leftrightarrow D = 4169.87/886.28 = 4.705$. Điều này chứng tỏ: trong thực tế, ngân hàng đã nhận được khoản nợ nhanh hơn so với danh nghĩa là $5 - 4.705 = 0.295$ năm

b. Phân tích rủi ro lãi suất theo thời lượng

Xét về ý nghĩa kinh tế của thời lượng, đây là phép đo trực tiếp độ nhạy cảm của giá trị tài sản đối với lãi suất, tức là đo sự thay đổi giá trị của tài sản khi lãi suất thị trường thay đổi. Cụ thể:

$$-D = -\frac{\frac{dP}{P}}{\frac{dR}{(1+R)}}; \text{ hay } \frac{dP}{P} = -D \left(\frac{dR}{(1+R)} \right) \quad (11.8)$$

Trong đó: $\frac{dP}{P}$ là tỷ lệ thay đổi giá trị tài sản (giá trị hiện tại)

$\frac{dR}{(1+R)}$ là tỷ lệ thay đổi lãi suất thị trường

Công thức trên cho thấy khi lãi suất thay đổi, giá trị của tài sản biến động ngược chiều theo tỷ lệ thuận với độ lớn của D. Nghĩa là, với một sự

thay đổi lãi suất nhất định, tài sản có thời lượng càng dài thì sự thay đổi giá trị càng lớn.

Rủi ro lãi suất đối với toàn bộ bảng cân đối tài sản của ngân hàng có thể được xác định trên cơ sở tính toán chênh lệch thời lượng của hai về bảng cân đối tài sản ngân hàng:

$$D_A = X_{1A}D_1^A + X_{2A}D_2^A + \dots + X_{nA}D_n^A$$

$$\text{và } D_L = X_{1L}D_1^L + X_{2L}D_2^L + \dots + X_{nL}D_n^L \quad (11.9)$$

Trong đó:

D_A là thời lượng của toàn bộ tài sản

D_L là thời lượng của toàn bộ nguồn vốn nợ

$$X_{1A} + X_{2A} + \dots + X_{nA} = 1$$

$$X_{1L} + X_{2L} + \dots + X_{nL} = 1$$

$$i = 1; 2; \dots; n$$

Xi biểu thị tỷ trọng và D_i biểu thị thời lượng của tài sản i trong tài sản hoặc nguồn vốn nợ

Khi lãi suất thị trường thay đổi thì rủi ro lãi suất đối với vốn chủ sở hữu của ngân hàng được xác định bằng chênh lệch giữa sự thay đổi giá trị tài sản và nguồn vốn nợ.

$$\text{Ta có: } \Delta N = -(D_A - D_L \cdot k) \cdot A \cdot \frac{\Delta R}{(1 + R)} \quad (11.10)$$

Trong đó: $k = \frac{L}{A}$, là tỷ lệ vốn huy động trên tổng tài sản của ngân hàng, gọi là tỷ lệ đòn bẩy k. NW : Giá trị ròng của vốn chủ sở hữu (Net worth)

Bảng 11.2: Tác động của sự thay đổi lãi suất đến giá trị ròng của ngân hàng

<i>Trạng thái khe hở kỳ hạn</i>	<i>Lãi suất thay đổi</i>	<i>Sự thay đổi giá trị ròng (NW)</i>
Dương ($D_A > D_L * L/A$)	Tăng lên	Giảm
Dương ($D_A > D_L * L/A$)	Giảm đi	Tăng
Âm ($D_A < D_L * L/A$)	Tăng lên	Tăng
Âm ($D_A < D_L * L/A$)	Giảm đi	Giảm

Ví dụ: Ngân hàng A có danh mục tài sản và nợ như sau:

Tài sản	Giá trị ước tính (tỷ VND)	Kỳ hạn hoàn vốn (năm)	Nguồn vốn	Giá trị ước tính (tỷ VND)	Kỳ hạn hoàn trả (năm)
Ngân quỹ	550	0,2	Tiền gửi thanh toán	550	0,5
Trái phiếu doanh nghiệp	500	3,5	Tiền gửi tiết kiệm	1350	1,5
Cho vay doanh nghiệp	700	1,8	Chứng chi tiền gửi ngắn hạn	570	0,7
Cho vay cá nhân kinh doanh	800	0,5	Chứng chi tiền gửi trung hạn	850	2
Cho vay tiêu dùng	900	3	Vốn chủ sở hữu	230	
Tài sản khác	100	1			

- Kỳ hạn hoàn vốn và kỳ hạn hoàn trả trung bình là bao nhiêu?
- Ngân hàng sẽ gặp rủi ro lãi suất trong trường hợp nào?
- Nếu lãi suất trên thị trường tăng từ 10% lên 11%, giá trị vốn chủ sở hữu ròng của ngân hàng thay đổi như thế nào?

Lời giải:

- Kỳ hạn hoàn vốn trung bình của tài sản là:

$$D_A = \frac{550 \times 0,2 + 500 \times 3,5 + 700 \times 1,8 + 800 \times 0,5 + 900 \times 3 + 100 \times 1}{3550}$$

$$= 1,64 \text{ (năm)}$$

Kỳ hạn hoàn trả trung bình của nguồn vốn là:

$$D_L = \frac{550 \times 0,5 + 1350 \times 1,5 + 570 \times 0,7 + 850 \times 2}{3320} \\ = 1,33 \text{ (năm)}$$

b. Khe hở kỳ hạn của ngân hàng

$$= D_A - D_L * L/A = 1,64 - 1,33 * 3320/3550 = 0,29 \text{ (năm)}$$

Khe hở này > 0. Vậy, ngân hàng sẽ gấp rủi ro lãi suất nếu lãi suất thị trường tăng.

c. Nếu lãi suất thị trường tăng từ 10% lên 11%, giá trị ròng của vốn chủ sở hữu ngân hàng thay đổi là:

$$\Delta N = -(D_A - D_L \cdot k) \cdot A \cdot \frac{\Delta R}{(1+R)} = -(1,64 - 1,33 * 3320/3550) * 3550 * (0,01/1,1)$$

$$= - 9,5 \text{ tỷ VND}$$

c. *Hạn chế của mô hình thời lượng*

- Giá thiết các dòng tiền là chắc chắn. Trên thực tế, có nhiều bất trắc đối với dòng tiền vào và ra ngân hàng

- Một số khoản mục tài sản không hạch toán theo giá trị thị trường. Một số khoản mục nợ không dễ thay đổi (bằng cách bán) để có khoản nợ mới.

- Nhiều khoản mục tài sản và nợ của ngân hàng có thời hạn đáo hạn dưới 12 tháng, qua đêm vài ngày, hoặc có dòng tiền với kỳ hạn ngắn (hàng tháng). Việc sử dụng lãi suất chiết khấu (theo năm) với các dòng tiền này là thiếu chính xác.

11.2. QUẢN LÝ RỦI RO LÃI SUẤT

11.2.1. Khái niệm quản lý rủi ro lãi suất

Quản lý rủi ro trong kinh doanh ngân hàng là việc thiết lập cơ chế để nhận biết, định lượng, giám sát và kiểm soát được các rủi ro hiện tại và rủi ro tiềm ẩn trong kinh doanh ngân hàng một cách đầy đủ, toàn diện và liên

tục, nhằm mục tiêu đạt lợi nhuận cao nhất đồng thời duy trì sự tồn tại của ngân hàng trong những trường hợp rủi ro xấu nhất xảy ra.

Như vậy, quản lý rủi ro lãi suất là việc ngân hàng tổ chức một bộ phận nhằm nhận biết, định lượng những tổn thất đang và sẽ gây ra từ rủi ro lãi suất để từ đó có thể giám sát và kiểm soát rủi ro thông qua việc lập nên những chính sách, chiến lược sử dụng những công cụ phòng ngừa và hạn chế rủi ro lãi suất từ các hoạt động kinh doanh của ngân hàng một cách đầy đủ, toàn diện và liên tục.

11.2.2. Nội dung quản lý rủi ro lãi suất

Khi lãi suất thị trường thay đổi, tác động tới doanh thu từ cho vay và đầu tư chứng khoán cũng như chi phí trả lãi đối với tiền gửi và các nguồn đi vay qua đó có thể tác động tiêu cực tới lợi nhuận, hạ thấp giá trị vốn chủ sở hữu của ngân hàng. Các nhà quản lý ngân hàng không ngừng nỗ lực tìm kiếm những biện pháp nhằm hạn chế ảnh hưởng tiêu cực của biến động lãi suất. Nội dung cơ bản của quản lý rủi ro lãi suất bao gồm: (i) tổ chức quản lý rủi ro, (ii) nhận biết rủi ro, (iii) đo lường rủi ro và (iv) thực hiện các biện pháp phòng ngừa rủi ro.

11.2.2.1. Tổ chức quản lý rủi ro lãi suất

Một trong những nguyên nhân cơ bản phát sinh rủi ro lãi suất là do sự không cân xứng về kỳ hạn giữa tài sản và nguồn vốn nợ của ngân hàng nên việc tổ chức quản lý rủi ro lãi suất được thực hiện ở cấp độ tập trung trong toàn ngân hàng. Mô hình tổ chức quản lý rủi ro đơn giản hay phức tạp tùy thuộc vào quy mô của từng ngân hàng. Trong quá trình quản lý thực hiện từ trên xuống, mục tiêu chung của ngân hàng sẽ được cụ thể hóa bằng những chỉ dẫn cho các bộ phận chức năng và cho những người quản lý có trách nhiệm. Những chỉ dẫn này bao gồm mục tiêu thu nhập, giới hạn rủi ro và các văn bản hướng dẫn các chính sách quản lý rủi ro. Việc giám sát và lập báo cáo rủi ro được định hướng từ dưới lên, bắt đầu từ các giao dịch và kết thúc với những rủi ro đã được tổng hợp, mức thu nhập và doanh số hoạt động. Việc tổng hợp được yêu cầu thực hiện vì mục đích giám sát và để so sánh giữa mục tiêu đặt ra và thực tế thực hiện tại tất cả các cấp ra quyết định.

ALM (asset-liability management) là một bộ phận của quá trình quản lý rủi ro, chủ yếu tập trung vào việc quản lý định lượng rủi ro thanh khoản và rủi ro lãi suất trong toàn ngân hàng. Những nội dung chính của ALM bao gồm:

- Đo lường và giám sát rủi ro thanh khoản và rủi ro lãi suất: (i) hoạch định các mục tiêu thu nhập và doanh số hoạt động, (ii) xác lập các giới hạn rủi ro lãi suất

- Huy động vốn và kiểm soát các giới hạn trong bảng cân đối tài sản: (i) kiểm soát các giới hạn về thanh khoản, (ii) xây dựng chính sách huy động vốn và (iii) xác định tỷ lệ an toàn vốn và khả năng thanh toán

- Xây dựng và thực hiện các chương trình phòng ngừa rủi ro thanh khoản và rủi ro lãi suất.

- Tìm kiếm thu nhập từ trên thị trường liên ngân hàng thông qua quản lý khe hở nhạy cảm lãi suất và/hoặc khe hở kỳ hạn của ngân hàng.

11.2.2.2. Nghiên cứu sự thay đổi của lãi suất thị trường

Để nhận biết rủi ro lãi suất đối với ngân hàng, việc dự báo lãi suất là vấn đề hết sức quan trọng. Sự biến động của lãi suất trên thị trường có thể được dự báo căn cứ vào đường cong lãi suất đã được công bố. Thực chất, đường cong lãi suất chính là tập hợp các mức lãi chiết khấu (Yield To Maturity - YTM) của các công cụ nợ có thời hạn khác nhau, được xác định căn cứ theo giá thị trường của các công cụ nợ đó tại mỗi thời điểm. Ví dụ: một trái phiếu coupon có mệnh giá 100, thời hạn 2 năm, lãi suất coupon là 10%. Nếu tại thời điểm hiện tại, trái phiếu được mua bán trên thị trường với giá 100 thì mức lãi suất chiết khấu (YTM) của trái phiếu đó sẽ được tính toán như sau:

$$100 = \frac{10}{(1 + YTM)^1} + \frac{110}{(1 + YTM)^2}$$

Giải phương trình trên tính được YTM của trái phiếu 2 năm là 10%. Như vậy, có nghĩa là lãi suất dài hạn 2 năm tại thời điểm hiện tại là 10%. Kết hợp với mức lãi suất ngắn hạn (lãi suất 1 năm) tại thời điểm hiện tại có thể dự báo được mức lãi suất ngắn hạn của năm thứ hai theo công thức sau:

$$(1+{}_0R_2) = \sqrt{(1+{}_0R_1)(1+{}_1r_2)}$$

hay:

$${}_1r_2 = \frac{(1+{}_0R_2)^2}{(1+{}_0R_1)} - 1$$

Trong đó: ${}_0R_2$: lãi suất (giao ngay) 2 năm tại thời điểm hiện tại
 ${}_0R_1$: lãi suất (giao ngay) 1 năm tại thời điểm hiện tại
 ${}_1r_2$: lãi suất dự báo trong tương lai 1 năm tại thời điểm sau 1 năm

Giả định lãi suất ngắn hạn hiện tại là 9,5% có thể dự báo lãi suất ngắn hạn của năm sau là:

$${}_1r_2 = \frac{(1+10\%)^2}{(1+9,5\%)} - 1 = 10,5\%/\text{năm}$$

Việc dự báo lãi suất trên cơ sở đường cong lãi suất là theo lý thuyết dự tính về lãi suất. Theo lý thuyết dự tính, các dự báo lãi suất cho bất kỳ thời gian nào và bất kỳ loại thời hạn nào của trái phiếu đều có thể ước tính được. Để dự báo lãi suất kỳ hạn 2 năm tính tại thời điểm sau 2 năm có thể sử dụng các mức lãi suất (giao ngay) 2 năm và 4 năm như sau:

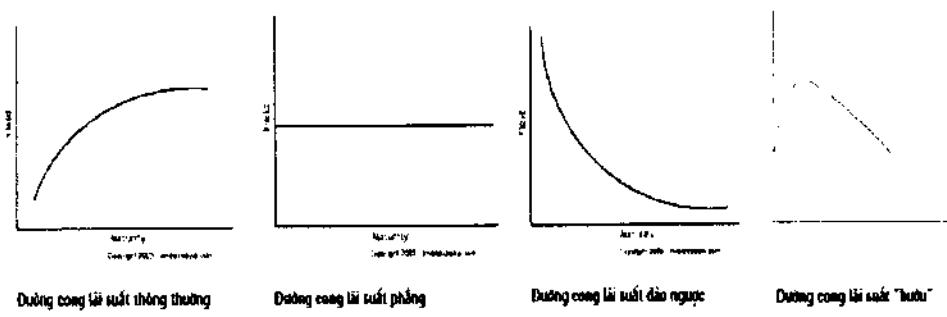
$$(1+{}_2r_4) = \sqrt{\frac{(1+{}_0R_4)^4}{(1+{}_0R_2)^2}}$$

Để dự báo lãi suất kỳ hạn 1 năm tính tại thời điểm sau 3 năm có thể sử dụng lãi suất (giao ngay) 4 năm và 3 năm để tính:

$$(1+{}_3r_4) = \frac{(1+{}_0R_4)^4}{(1+{}_0R_3)^3}$$

Có thể hình thành các phương trình loại này để ước tính các mức lãi suất dự báo khác. Tuy nhiên, các bằng chứng thực tế liên tục chỉ ra rằng các mức lãi suất dự báo luôn cho những giá trị ước tính cao hơn mức lãi suất thực tế.

Các dạng đường cong lãi suất phổ biến



Hình 11.1. Bốn dạng đường cong lãi suất phổ biến trên thế giới

Nguồn: <http://www.investopedia.com/terms/y/yieldcurve.asp>

Đường cong lãi suất thường có bốn dạng chính: thông thường, phẳng, đảo ngược, dạng "bướu". Sự thay đổi hình dạng của đường cong lãi suất được xem như là một chỉ báo, ứng với mỗi dạng sẽ cho chúng ta biết trạng thái của nền kinh tế.

Các nhà đầu tư không chỉ cần theo dõi mọi động thái trên đường cong lãi suất mà quan trọng hơn là nắm được những ý tưởng phòng đoán từ hình dạng và độ dốc của đường cong lãi suất.

Đường cong lãi suất thông thường (là đường cong phổ biến) thể hiện các sản phẩm vay nợ ngắn hạn có lãi suất thấp hơn sản phẩm vay nợ dài hạn với cùng chất lượng của sản phẩm. Khi đó, các khoản đầu tư trong dài hạn được bù đắp bằng lãi suất cao hơn. Kỳ vọng lạm phát trong tương lai là một trong những yếu tố ảnh hưởng đến đường cong lãi suất. **Đường cong lãi suất thông thường cho thấy dấu hiệu một nền kinh tế ổn định, thị trường tài chính có xu hướng ổn định.**

Đường cong lãi suất phẳng sẽ không có sự chênh lệch đáng kể giữa lãi suất ngắn hạn và dài hạn của công cụ nợ có cùng chất lượng sản phẩm. Dạng này thường được thấy trong quá trình chuyển đổi giữa đường cong lãi suất thông thường và đảo ngược. Dạng đường cong lãi suất này thường báo hiệu một sự bất ổn của nền kinh tế trong tương lai và có thể kéo theo sau đó là đường cong lãi suất đảo ngược.

Đường cong lãi suất dốc xuống thường thể hiện sự dự báo của thị trường về chính sách tiền tệ nói lòng trong tương lai kèm theo kỳ vọng lãi suất thị trường sẽ giảm xuống so với hiện tại.

Đường cong hình bướu là sự kết hợp của 3 đường cong trên, nó cho biết nền kinh tế đang rơi vào trạng thái bất ổn khó dự báo.

Vì lý do này, nên điều chỉnh mức lãi suất dự báo dựa trên lý thuyết dự tính theo những yếu tố khác có thể tác động tới mức lãi suất. Một yếu tố có thể gây ảnh hưởng là sự ưa thích thanh khoản của người cho vay trên thị trường tài chính. Những người cho vay tránh rủi ro thích cho vay trong thời gian ngắn hơn, trừ phi một mức phần thưởng được trả cho sự hy sinh tính thanh khoản cao để cho vay vốn trong thời hạn dài. Phần thưởng này được gọi là phần thưởng thanh khoản. Việc dự báo lãi suất không chỉ thực hiện với lãi suất thị trường trong nước mà còn phải dự báo cả lãi suất ngoại tệ trên thị trường thế giới.

Nhiều nhà phân tích tin rằng phần thưởng thanh khoản làm cho các dự báo theo lý thuyết dự tính bị ảnh hưởng tăng lên; nghĩa là đường cong lãi suất thực tế là một tổng của đường cong lãi suất dự tính cộng với phần thưởng thanh khoản. Trong ví dụ trước của chúng ta:

$$_0 R_2 = \text{lợi tức dự tính của trái phiếu 2 năm} + \text{phần thưởng thanh khoản}.$$

Nếu phần thưởng thanh khoản là 0,5% thì lãi suất 2 năm dự tính sẽ là 9,5%

(=10% - 0,5%). Thay thế mức lãi suất dài hạn đã điều chỉnh này vào ví dụ trước ta sẽ tính được mức lãi suất dự báo mới $_1 r_2 = 10\%$.

$$\text{Cụ thể: } 1 + _1 r_2 = (1 + 0,095)^2 / (1 + 0,09) = 1 + 0,10$$

Như vậy lãi suất được dự tính chỉ tăng lên 1% chứ không phải 2% như trước khi tính đến phần thưởng thanh khoản. Ngoài lý thuyết dự tính và lý thuyết ưa thích thanh khoản, để tăng mức độ chính xác trong việc dự báo lãi suất, các nhà phân tích còn kết hợp cả lý thuyết thị trường phân cách và lý thuyết môi trường ưu tiên.

11.2.2.3. Phòng ngừa và phòng hộ rủi ro lãi suất

Phòng ngừa tập trung vào hai nhóm: quản lý khe hở nhạy cảm lãi suất và khe hở kỳ hạn; phòng hộ (hedging) tập trung sử dụng các công cụ phái sinh.

a. *Quản lý khe hở nhạy cảm lãi suất*

✓ **Quản lý khe hở năng động (aggressive gap management).**

Đây là phương pháp điều chỉnh trạng thái khe hở tối ưu thông qua thực hiện các chính sách thay đổi cơ cấu tài sản và nợ dựa trên dự báo sự thay đổi của lãi suất trên thị trường.

Bảng 11.3: Phương pháp quản lý khe hở lãi suất năng động

Dự báo thay đổi lãi suất	Trạng thái khe hở tối ưu	Phản ứng của ngân hàng
Lãi suất thị trường tăng	Khe hở dương	<ul style="list-style-type: none"> - Tăng tài sản nhạy cảm lãi suất - Giảm nợ nhạy cảm lãi suất
Lãi suất thị trường giảm	Khe hở âm	<ul style="list-style-type: none"> - Giảm tài sản nhạy cảm lãi suất - Tăng nợ nhạy cảm lãi suất

Theo phương pháp này, ngân hàng sẽ chủ động hơn trong việc quản lý, nhưng cũng phải đổi mới với rủi ro lớn khi sự dự đoán sai.

✓ **Quản lý khe hở bảo vệ (protective gap management).**

Đây là phương pháp loại trừ khe hở nhạy cảm lãi suất, ngân hàng gần như sẽ không phải đổi mới với rủi ro lãi suất trong mọi trường hợp lãi suất thay đổi.

Bảng 11.4: Phương pháp quản lý khe hở bảo vệ

Trạng thái khe hở	Lãi suất	Quản lý của ngân hàng
Khe hở dương	Lãi suất giảm	<ul style="list-style-type: none"> - Tăng nợ nhạy cảm lãi suất hoặc giảm tài sản nhạy cảm lãi suất
Khe hở âm	Lãi suất tăng	<ul style="list-style-type: none"> - Giảm nợ nhạy cảm lãi suất hoặc tăng tài sản nhạy cảm lãi suất

Ví dụ Ngân hàng A có các số liệu sau:

Quy mô tài sản - nguồn vốn và khe hở nhạy cảm lãi suất theo thời gian

Đơn vị : Tỷ VND

Kỳ hạn	Tài sản nhạy cảm lãi suất	Nợ nhạy cảm lãi suất	Quy mô khe hở	
			Khe hở nhạy cảm lãi suất	Khe hở nhạy cảm lãi suất tích lũy
Trong vòng 24 giờ	40	30	+10	+10
7 ngày sau	120	160	-40	-30
30 ngày sau	85	65	+20	-10
90 ngày sau	280	250	+30	+20
120 ngày sau	455	395	+60	+80

Trong 24 giờ tới, ngân hàng A có khe hở dương. Lợi nhuận sẽ tăng nếu lãi suất tăng lên ngày hôm nay và ngày mai. Tuy vậy, trong tuần tới khi lãi suất tăng lên, ngân hàng sẽ bị lỗ. Để tránh tình trạng này, ngân hàng cần giảm nợ nhạy cảm lãi suất.

b. Quản lý khe hở thời lượng

Quản lý khe hở bảo vệ với khe hở kỳ hạn bằng 0. Do vậy, giá trị ròng của ngân hàng không thay đổi khi lãi suất biến động.

Quản lý khe hở năng động nhằm tối đa hóa lợi nhuận bằng cách thay đổi thời lượng dựa trên dự báo sự thay đổi của lãi suất.

Bảng 11.5: Phương pháp quản lý khe hở thời lượng năng động

Lãi suất dự tính	Cách thức quản lý	Phương pháp thực hiện	Dự kiến kết quả
Tăng	Điều chỉnh để khe hở kỳ hạn âm	Giảm D_A và tăng D_L	Giá trị ròng vốn chủ tăng
Giảm	Điều chỉnh để khe hở kỳ hạn dương	Giảm D_A và tăng D_L	Giá trị ròng vốn chủ giảm

Nguồn: Rose, P. (2002)

c. Sử dụng các công cụ phái sinh

Vào cuối thế kỷ 20, trào lưu đổi mới tài chính mạnh mẽ đã hình thành nên một khu vực thị trường tài chính với quy mô rộng khắp trên toàn cầu,

phát triển với tốc độ rất cao, đó là thị trường các công cụ tài chính phái sinh (các hợp đồng tài chính). Công cụ tài chính phái sinh (hay thường được gọi là các công cụ tài chính mới) là công cụ tài chính có giá trị được xác định dựa trên cơ sở giá trị của các công cụ tài chính cơ sở như chứng khoán, hối đoái,... Khả năng sáng tạo và sử dụng các công cụ tài chính phức tạp cũng khuyến khích giới khoa học nghiên cứu phát triển những mô hình quản lý rủi ro ngày một hoàn thiện và có ích hơn ứng dụng vào thực tế. Trong số các công cụ tài chính phái sinh được giao dịch trên thị trường phi tập trung, thực tế cho thấy các giao dịch phái sinh về lãi suất có mức tăng trưởng mạnh nhất, vượt xa mức tăng trưởng chung của cả thị trường.

✓ Phòng ngừa rủi ro lãi suất bằng hợp đồng kỳ hạn

Hợp đồng kỳ hạn là những thỏa thuận mua hoặc bán một loại tài sản ở một thời điểm xác định trong tương lai với mức giá nhất định. Đây là những thỏa thuận cá nhân (qua thị trường phi tập trung OTC) giữa hai tổ chức tài chính hoặc giữa một tổ chức tài chính và khách hàng là công ty. Vì vậy, hợp đồng kỳ hạn không phải tuân theo tiêu chuẩn của thị trường riêng biệt. Ngày giao hàng trong hợp đồng có thể là bất kỳ ngày nào thuận tiện cho hai bên. Giá trong hợp đồng kỳ hạn là giá thanh toán. Ở thời điểm ký kết hợp đồng, giá thanh toán được xác định để giá trị hợp đồng của hai bên bằng không. Điều này có nghĩa là không có chi phí khi mua, bán hợp đồng.

- Kỳ hạn trái phiếu

Nếu dự báo lãi suất thị trường sẽ tăng (có nghĩa là giá trái phiếu sẽ sụt giảm) ngân hàng có thể bán kỳ hạn các trái phiếu theo giá hiện tại. Sau này, khi hợp đồng kỳ hạn đến hạn nếu lãi suất tăng lên đúng như dự báo, ngân hàng sẽ thực hiện việc bán trái phiếu cho người mua theo giá đã thỏa thuận từ trước trong hợp đồng và tránh được thiệt hại do giá trái phiếu sụt giảm. Ngược lại, nếu dự báo lãi suất thị trường có xu hướng giảm ngân hàng có thể ký các hợp đồng mua kỳ hạn các trái phiếu để phòng ngừa rủi ro lãi suất.

Giả sử ngân hàng A đang nắm giữ trái phiếu có kỳ hạn 10 năm. Tại thời điểm $t = 0$, các trái phiếu này có trị giá 97 USD trên 100 USD mệnh giá, tổng giá trị trái phiếu là 970.000 USD. Tại thời điểm $t = 0$, nhà quản lý dự báo rằng lãi suất sẽ tăng 2% từ mức 12,5428% lên 14,5428% trong thời hạn ba tháng tới và vì vậy thời lượng của trái phiếu sẽ là 6 năm. Dự tính giảm giá trái phiếu theo công thức (11.8):

$$\frac{\Delta P}{970.000} = -6 \frac{0,02}{1,125428} \Rightarrow \Delta P = -103.427,32 \text{ USD}$$

Như vậy, giá trái phiếu giảm 10,66% ($\Delta P/P = 10,66\%$), tức là giảm từ 97 USD xuống 86,65 USD trên 100 USD mệnh giá.

Để có thể bù đắp được sự thua lỗ này, nhà quản lý có thể tiến hành bán kỳ hạn trái phiếu này với kỳ hạn 3 tháng. Giả sử, tại thời điểm $t = 0$, nhà quản lý tìm được đối tác sẵn sàng mua với giá 97 USD trên 100 USD mệnh giá bằng hợp đồng kỳ hạn 3 tháng. Nếu lãi suất thực sự tăng 2% sau thời gian 3 tháng, giá trái phiếu sẽ giảm 10,66%. Sau khi lãi suất tăng 2%, ngân hàng có thể mua trái phiếu có kỳ hạn 10 năm trên thị trường giao ngay với giá là 866.573 USD và giao số trái phiếu này cho đối tác theo hợp đồng kỳ hạn. Như vậy, lợi nhuận thu được từ hợp đồng kỳ hạn sẽ là: $970.000 - 866.573 = 103.427 \text{ USD}$. Sự thua lỗ trên bằng cân đối tài sản (- 103.427 USD) sẽ được bù đắp đầy đủ bởi lợi nhuận thu được từ hợp đồng bán kỳ hạn trái phiếu.

- Kỳ hạn tiền gửi (Forward Forward Deposit - FFD)

Hợp đồng kỳ hạn tiền gửi là sự thỏa thuận giữa hai bên tại thời điểm hiện tại (t_0), theo đó bên mua cam kết nhận và bên bán cam kết gửi một số tiền nhất định bằng một loại tiền nhất định trong khoảng thời gian từ t_1 tới t_2 trong tương lai với một lãi suất nhất định.

Ví dụ: Một ngân hàng ký hợp đồng cho vay đối với khách hàng trị giá 100, trong khoảng thời gian từ t_0 - t_2 . Phương án tối ưu để ngân hàng có thể tránh được rủi ro lãi suất là sẽ huy động một lượng vốn tương đương với cùng thời gian hợp đồng cho vay. Tuy nhiên, trong thực tế ngân hàng chỉ huy động được nguồn vốn thời gian từ t_0 - t_1 (ngắn hơn thời gian từ t_0 - t_2). Nếu sử dụng nguồn vốn này để cho vay, ngân hàng có thể sẽ gặp phải rủi ro lãi suất nếu từ thời điểm t_1 lãi suất thị trường tăng lên.

Ngân hàng có thể thực hiện nghiệp vụ Forward Forward Deposit. Ngay từ thời điểm t_0 , ngân hàng ký kết một hợp đồng để nhận được một lượng tiền gửi trong tương lai (trong khoảng thời gian từ t_1 - t_2) với lãi suất (giả sử như lãi suất khoản tiền gửi đang huy động được)

Như vậy, tại thời điểm t_0 , ngân hàng đã biết:

- + Tại t_1 , ngân hàng sẽ nhận được một lượng tiền gửi
- + Thời gian ngân hàng sử dụng lượng tiền đó từ $t_1 - t_2$
- + Ngân hàng phải trả một mức lãi suất được xác định trước tại t_1

Trên thực tế, để phòng ngừa rủi ro lãi suất, tùy từng trường hợp cụ thể các ngân hàng sẽ thực hiện việc mua hay bán hợp đồng. Nếu ngân hàng có $GAP > 0$, ngân hàng cam kết gửi kỳ hạn một số tiền nhất định theo lãi suất thỏa thuận. Nếu sau này lãi suất thị trường giảm xuống thấp hơn mức lãi suất đã thỏa thuận, ngân sẽ không bị thiệt hại. Ngược lại, nếu ngân hàng có $GAP < 0$, ngân hàng có thể mua các hợp đồng FFD để phòng ngừa rủi ro lãi suất.

Một số vấn đề cần quan tâm khi thực hiện nghiệp vụ này:

- Xác định mức lãi suất trong hợp đồng Forward Forward Deposit

Ở nghiệp vụ này, dự đoán về sự biến động lãi suất của hai bên đối ngược nhau. Bên nhận tiền dự đoán lãi suất sẽ tăng, trong khi bên gửi tiền dự đoán lãi suất sẽ giảm.

- Phòng ngừa rủi ro tín dụng (bên đối tác không thực hiện nghĩa vụ hợp đồng)

Khi ký kết hợp đồng FFD, ngân hàng nhận tiền có thể chịu một rủi ro là bên ký hợp đồng gửi tiền bị phá sản nên ngân hàng sẽ không nhận được nguồn tiền gửi đúng thời hạn. Vì vậy, ngân hàng nên thận trọng trong việc ký các hợp đồng FFD, chỉ nên có quan hệ giao dịch với những ngân hàng có uy tín, danh tiếng tốt.

- Kỳ hạn lãi suất (Forward Rate Agreement - FRA)

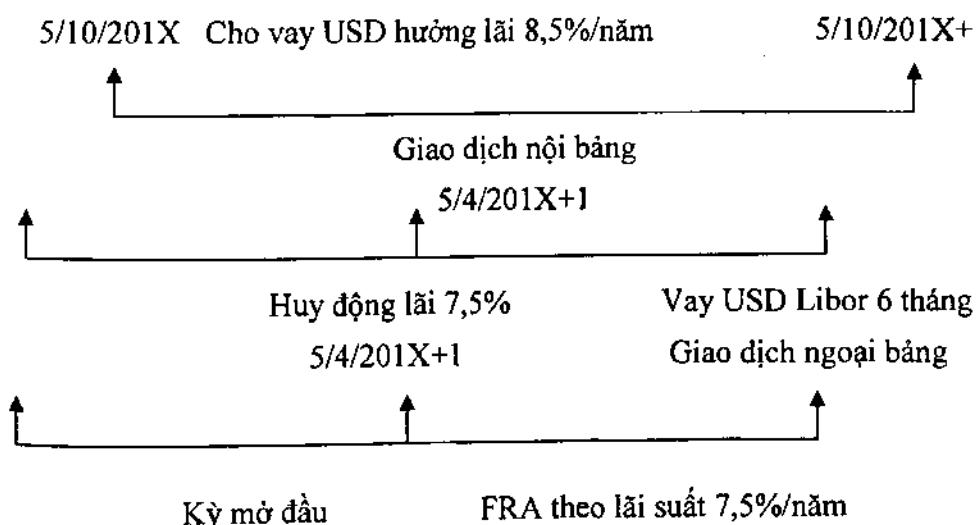
Hợp đồng kỳ hạn lãi suất là sự thỏa thuận giữa hai bên tại thời điểm t_0 , theo đó bên mua cam kết nhận và bên bán cam kết gửi một số tiền hứa hẹn nhất định bằng một loại tiền nhất định theo một lãi suất nhất định trong khoảng thời gian từ t_1 tới t_2 trong tương lai. Các bên tham gia hợp đồng chỉ thanh toán cho nhau phần chênh lệch về lãi suất tính trên giá trị của hợp đồng.

Tại thời điểm t_1 : trên cơ sở so sánh lãi suất đã ấn định tại t_0 với lãi suất hiện hành cho thời hạn t_1 tới t_2 (=lãi suất so sánh) để thực hiện thanh toán bù trừ bằng tiền mặt. Cụ thể:

+ Nếu lãi suất so sánh > lãi suất ấn định tại t_0 , bên bán (bên gửi tiền) thanh toán cho bên mua phần chênh lệch.

+ Nếu lãi suất so sánh < lãi suất ấn định tại t_0 , bên mua thanh toán phần chênh lệch cho bên bán

Ví dụ: Giả sử tại một ngân hàng có khoản cho vay là 100 triệu USD với lãi suất 8,5%/năm có thời hạn từ 5/10/201X đến 5/10/201X+1 và ngân hàng huy động được một khoản tiền gửi 100 trUSD với lãi suất 7,5%/năm có thời hạn từ 5/10/201X đến 5/4/201X+1 để tài trợ cho khoản tín dụng trên. Nhưng khoản huy động chỉ tài trợ được 6 tháng đầu và 6 tháng còn lại ngân hàng sẽ phải tìm kiếm nguồn vốn mới, nhưng sau thời điểm 5/4/201X+1 thì khoản huy động 6 tháng có thể có lãi suất khác do tính chất biến động của lãi suất nên ngân hàng có thể rủi ro lãi suất. Để có thể phòng ngừa rủi ro lãi suất một cách hữu hiệu, ngân hàng sẽ ký một hợp đồng vay 100 trUSD với lãi suất Libor 6 tháng và một hợp đồng kỳ hạn lãi suất (FRA) với lãi suất FRA là 7,5%/năm cũng với số tiền 100 trUSD, với ngày ấn định lãi là 5/10/201X, ngày thanh toán là 5/4/201X+1 và ngày đến hạn là 5/10/201X+1, được thể hiện qua sơ đồ:



Giả sử vào ngày 5/4/201X+1 lãi suất Libor 6 tháng là 9,5%/năm cho 100 trUSD và như vậy so với khoản tín dụng lãi suất 8,5% thì ngân hàng đã

bị tổn thất, nhưng do ngân hàng ký một FRA vì vậy ngân hàng được bù đắp một khoản tiền do lãi suất so sánh $9,5\% > \text{lãi suất ổn định (lãi suất FRA)}$ $7,5\%$ là 2% . Nghĩa là khoản vay với lãi suất Libor 6 tháng $9,5\%/\text{năm}$ phải trả lãi là $4,75 \text{ trUSD}$ nhưng ngân hàng đã được một khoản đền bù mang lại từ hợp đồng FRA là 1trUSD . Do vậy, tổng số lãi phải trả trong thời gian từ $5/4/201X+1$ đến $5/10/201X+1$ là $3,75 \text{ trUSD}$ tương đương với mức lãi $7,5\%/\text{năm}$. Như vậy, ngân hàng đã phòng chống rủi ro lãi suất một cách thuyết phục vì tại thời điểm $5/4/201X+1$ nếu không có FRA ngân hàng sẽ bị lỗ nhưng do ngân hàng sử dụng FRA đã giảm thiểu rủi ro một cách triệt để.

Cũng giống như khi sử dụng FFD, các ngân hàng sẽ thực hiện mua hoặc bán các hợp đồng FRA tùy thuộc vào trạng thái không cân xứng về kỳ hạn của tài sản và nguồn vốn nợ. Cụ thể, nếu ngân hàng có $\text{GAP} > 0$, ngân hàng sẽ bán hợp đồng FRA (tức là bán kỳ hạn lãi suất), ngược lại nếu $\text{GAP} < 0$, ngân hàng sẽ mua hợp đồng FRA (tức là mua kỳ hạn lãi suất) để phòng ngừa rủi ro lãi suất.

✓ Phòng ngừa rủi ro lãi suất bằng hợp đồng tương lai

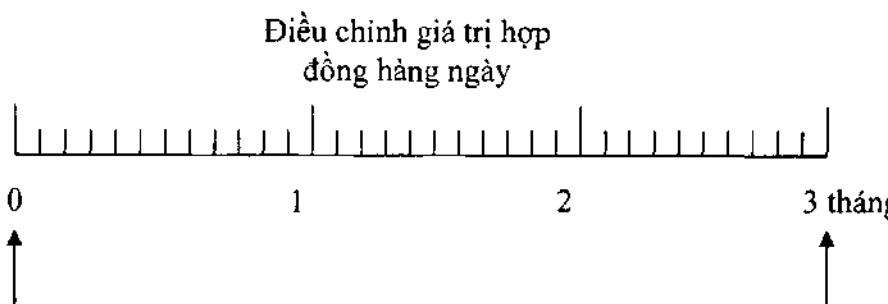
Hợp đồng tương lai là một thỏa thuận để mua hoặc bán một tài sản vào một thời điểm chắc chắn trong tương lai với một mức giá xác định.

Khác với hợp đồng kỳ hạn được thương lượng trực tiếp giữa hai chủ thẻ, không cần chuẩn hóa sản phẩm và không yêu cầu thủ tục phức tạp, hợp đồng tương lai được giao dịch trên Sở giao dịch tương lai nên việc chuẩn hóa hợp đồng là điểm quan trọng. Hai bên tham gia hợp đồng phải biết được hàng hóa chuyển giao, nơi giao hàng. Họ cũng cần biết chi tiết về giờ trao đổi, giá được niêm yết như thế nào, mức chuyển dịch tối đa hàng ngày ra sao,... Hợp đồng mới phải được sự chấp thuận của Ủy ban giao dịch tương lai về hàng hóa trước khi giao dịch bắt đầu. Khi phát triển một hợp đồng mới, thị trường giao dịch phải đưa ra một số chỉ tiêu chính xác về bản chất của thỏa thuận giữa hai bên, đặc biệt là tài sản, độ lớn của hợp đồng, thời điểm thanh toán,...

Đặc điểm của các giao dịch tương lai:

+ Hợp đồng tương lai là những hợp đồng đã được chuẩn hóa (về giá trị, thời hạn) và được giao dịch một cách có tổ chức tại sở giao dịch.

+ Giá của hợp đồng tương lai được điều chỉnh hàng ngày theo điều kiện của thị trường (Marked-to-market) để phản ánh những thay đổi của các lực lượng cung cầu trên thị trường. Do đó, hàng ngày giữa người mua và người bán phải quyết toán với nhau những thay đổi giá trị của hợp đồng. Chẳng hạn, nếu giá trị hợp đồng giảm, người mua phải thanh toán cho người bán hợp đồng phần chênh lệch giảm và ngược lại.



Để thực hiện việc điều chỉnh giá hàng ngày, các nhà đầu tư phải duy trì khoản ký quỹ với người môi giới. Mức tối thiểu của tiền ký quỹ ban đầu và duy trì do thị trường xác định. Nhà môi giới có thể yêu cầu khách hàng ký quỹ nhiều hơn mức thị trường yêu cầu, tuy nhiên, họ không thể yêu cầu mức thấp hơn mức thị trường quy định. Các mức ký quỹ được xác định bởi những biến động về giá của tài sản cơ sở, biến động càng lớn mức ký quỹ càng cao. Mức ký quỹ duy trì thường vào khoảng 75% mức ký quỹ yêu cầu. Chính vì vậy, khác với các hợp đồng kỳ hạn là những hợp đồng song phương trong đó các đối tác tham gia hợp đồng có thể phải gánh chịu rủi ro tín dụng, đối với các hợp đồng tương lai, rủi ro tín dụng được giảm một cách đáng kể bởi sự bảo đảm của Sở giao dịch tương lai.

- *Phòng ngừa rủi ro cho một khoản mục tài sản*

Việc thực hiện cũng giống như với các hợp đồng kỳ hạn. Tức là, nếu ngân hàng nắm giữ các tài sản thời hạn dài hơn thời hạn nguồn vốn nợ, ngân

hàng sẽ bị thiệt hại khi lãi suất thị trường tăng. Trường hợp này ngân hàng có thể bán hợp đồng tương lai trái phiếu để phòng ngừa rủi ro lãi suất. Tuy nhiên do giá trị của các hợp đồng tương lai đã được chuẩn hoá nên các ngân hàng phải xác định số lượng các hợp đồng tương lai cần thực hiện để bảo đảm rủi ro cho một giá trị tài sản nhất định.

Ví dụ: Giá trị mỗi hợp đồng tương lai quy định là 62.500 USD, mà giá trị tài sản cần được bảo đảm rủi ro là 150.000 USD, thì ngân hàng chỉ cần thực hiện 2 hợp đồng là đủ chứ không phải là 3 hợp đồng. Ở trường hợp này sẽ còn lại 25.000 USD ($150.000 - 62.500 \times 2$) không được bảo đảm rủi ro lãi suất.

- Phòng ngừa rủi ro cho toàn bộ bảng cân đối kế toán

Ngân hàng sử dụng các nghiệp vụ giao dịch tương lai để bảo đảm rủi ro sự không cân xứng về thời lượng của hai về bảng cân đối tài sản.

Ví dụ: 1 ngân hàng có trạng thái ban đầu của bảng cân đối tài sản như bảng sau

Bảng 11.6: Bảng cân đối kế toán của NHTM (trạng thái ban đầu)

Tài sản (tỷ đ)	Nguồn vốn (tỷ đ)
Tài sản A = 100	Vốn huy động L = 90 Vốn chủ sở hữu E = 10
Cộng: 100	Cộng: 100

Để thấy được việc sử dụng các hợp đồng tương lai để bảo đảm sự không cân xứng (dương hoặc âm) về thời lượng của toàn bộ bảng cân đối, chúng ta giả định rằng: $D_A = 5$ năm; và $D_L = 3$ năm. Trường hợp ngân hàng dự đoán lãi suất sẽ tăng từ 10% lên 11%, tức là $\Delta R = 1\% = 0,01$; và $1+R=1,1$ ngân hàng sẽ dự tính một khoản lỗ làm giảm vốn chủ sở hữu theo công thức (1.7) và có kết quả là:

$$\Delta E = -(5 - 0,9 \times 3) \cdot 100 \cdot \frac{0,01}{(1 + 0,1)} = -2,09 \text{ (tỷ VND)}$$

Bảng 11.7: Bảng cân đối kế toán của NHTM (sau khi lãi suất tăng)

Tài sản (tỷ VND)	Nguồn vốn (tỷ VND)
Tài sản A = 95,45	Vốn huy động L = 87,54 Vốn chủ sở hữu E = 7,91
Hay $\Delta E = \Delta A - \Delta L = (-4,54) - (-2,45) = -2,09$ tỷ VND	

Để bao đảm rủi ro cho toàn bộ bảng cân đối tài sản thì ngân hàng phải tiến hành các giao dịch tương lai sao cho khi lãi suất tăng từ 10% lên 11% sẽ thu được từ các hợp đồng tương lai một khoản lợi tức đủ bù đắp khoản lỗ 2,09 tỷ VND.

$$\text{Áp dụng công thức } \frac{\Delta F}{F} = -D_F \cdot \frac{\Delta R}{1+R}$$

Trong đó: ΔF = Thay đổi giá trị của hợp đồng tương lai

F = Giá trị ban đầu của hợp đồng tương lai

và $F = N_F \cdot P_F$ (N_F : số lượng các hợp đồng,

P_F : giá của hợp đồng)

D_F = Thời lượng của trái phiếu được sử dụng trong mua bán hợp đồng tương lai

ΔR = Mức lãi suất thay đổi dự tính

Như vậy, lợi nhuận thu được từ các hợp đồng bán tương lai được tính như sau:

$$\Delta F = -D_F (N_F \cdot P_F) \frac{\Delta R}{1+R}$$

Để khoản thua lỗ nội bảng (ΔE) của ngân hàng khi lãi suất tăng được bù đắp toàn bộ bằng lợi nhuận thu được từ các hợp đồng tương lai ngoại bảng (ΔF), ngân hàng phải bán một số lượng hợp đồng tương lai sao cho $\Delta F = \Delta E$.

Thay các thông số vào phương trình và biến đổi ta có:

$$N_F = \frac{[D_A - k \cdot D_L] \cdot A}{D_F \cdot P_F} \quad (11.11)$$

Thay các số liệu phù hợp ở ví dụ trên vào công thức (1.10), ta tính được:

$$N_F = \frac{[5 - 0,9 \times 3] \cdot 100.000.000}{6,0 \times 97.000} = 395,19$$

Trong trường hợp này, số hợp đồng mà ngân hàng cần bán là 395 hợp đồng.

Như vậy, trường hợp $(D_A - D_L \cdot k) > 0$, để phòng ngừa rủi ro cho toàn bộ bảng cân đối tài sản khi lãi suất thị trường biến động tăng, ngân hàng cần thực hiện việc bán các hợp đồng trái phiếu tương lai với số lượng đủ để bù đắp thiệt hại nội bảng. Ngược lại, trường hợp $(D_A - D_L \cdot k) < 0$, ngân hàng sẽ mua các hợp đồng trái phiếu tương lai để phòng ngừa rủi ro lãi suất.

✓ Phòng ngừa rủi ro lãi suất bằng hợp đồng quyền chọn

Quyền chọn là một công cụ cho phép người nắm giữ nó được mua (nếu là quyền chọn mua) hoặc bán (nếu là quyền chọn bán) một khối lượng nhất định hàng hóa tại một mức giá xác định và trong một thời gian nhất định.

Khác với việc sở hữu hợp đồng kỳ hạn và hợp đồng tương lai buộc phải mua hoặc bán các tài sản cơ sở trong tương lai, người sử dụng hợp đồng quyền chọn có thể lựa chọn xem có nên mua (call) hay bán (put) một tài sản cơ sở trong tương lai tại mức giá thực hiện được xác định vào ngày hôm nay. Khả năng lựa chọn có thể tạo ra các khoản thanh toán không cân xứng, nghĩa là người sở hữu hợp đồng quyền chọn có thể từ chối cơ hội mua hay bán một tài sản. Trên thực tế, người sở hữu hợp đồng quyền chọn sẽ từ chối thực hiện hợp đồng nếu giá hợp đồng này bất lợi so với giá thực hiện của hợp đồng, ngược lại nếu mức giá thuận lợi họ sẽ thực hiện quyền mua hay bán tài sản.

Nếu căn cứ vào tính chất đối của quyền mua hay quyền bán thì quyền chọn chia làm hai loại là quyền chọn mua (call option) và quyền chọn bán (put option). Quyền chọn mua trao cho người nắm giữ quyền mua tài sản

vào một ngày nhất định với một giá xác định. Quyền chọn bán trao cho người nắm giữ quyền bán tài sản vào một ngày nhất định với một giá xác định. Ngày nêu trên hợp đồng là ngày đáo hạn hay là ngày thực hiện và giá nêu trên hợp đồng là giá quyền chọn.

Nếu căn cứ vào tính chất thời gian thì quyền chọn cũng được chia làm hai loại là quyền chọn châu Âu và quyền chọn Mỹ. Đối với quyền chọn châu Âu, người nắm giữ quyền chọn chỉ có thể thực hiện được vào ngày đáo hạn của hợp đồng. Còn đối với quyền chọn Mỹ thì người nắm giữ quyền chọn có thể thực hiện quyền của mình vào bất cứ lúc nào trước ngày đáo hạn.

Có bốn chiến lược cơ bản trong giao dịch quyền chọn là: mua quyền chọn mua, bán quyền chọn mua, mua quyền chọn bán và bán quyền chọn bán. Những đặc điểm đặc biệt trong việc thanh toán các hợp đồng quyền chọn đã cung cấp cho các ngân hàng một sự linh hoạt để lựa chọn các nghiệp vụ phòng ngừa rủi ro mà các giao dịch kỳ hạn và giao dịch tương lai không có. So với nghiệp vụ kỳ hạn và tương lai, các sản phẩm của nghiệp vụ quyền chọn còn đa dạng và phong phú hơn nhiều, bao gồm các hợp đồng tại Sở giao dịch, giao dịch qua quầy, giao dịch gắn liền với chứng khoán và các giao dịch CAP, Collars và Floors.

- **Quyền chọn trái phiếu**

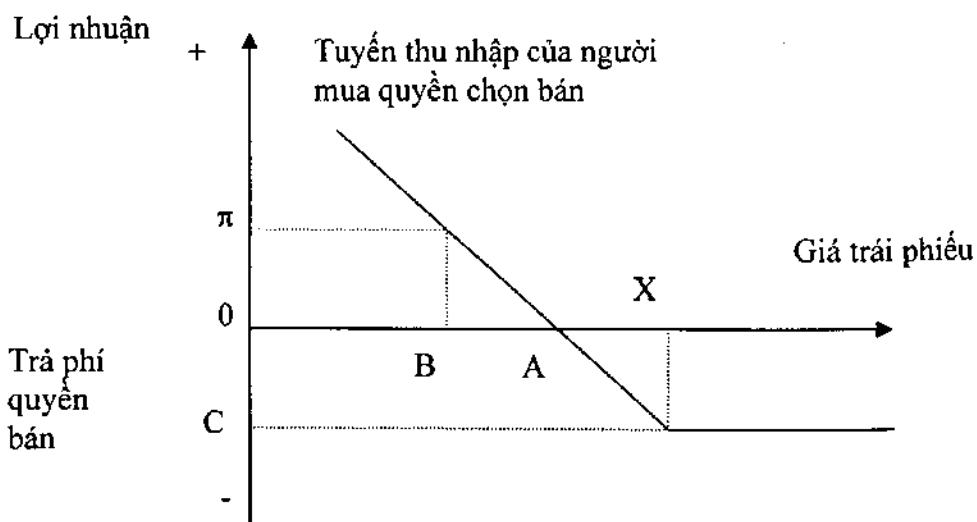
Các ngân hàng chủ yếu sử dụng các hợp đồng quyền chọn chứng khoán có thu nhập cố định để phòng ngừa rủi ro lãi suất. Hợp đồng này cho phép người nắm giữ chứng khoán: (1) bán chứng khoán cho một nhà đầu tư khác tại mức giá định trước vào ngày đến hạn hợp đồng, (2) hoặc mua chứng khoán từ một nhà đầu tư khác tại mức giá định sẵn vào ngày đến hạn hợp đồng. Trong hợp đồng quyền bán (put option), người bán quyền phải sẵn sàng mua chứng khoán từ người mua quyền nếu bên mua thực hiện quyền. Trong hợp đồng quyền mua (call option), người bán quyền phải sẵn sàng bán chứng khoán cho người mua quyền nếu bên mua thực hiện quyền.

Từ việc phân tích các chiến lược cơ bản trong giao dịch quyền chọn là: mua quyền chọn mua, bán quyền chọn mua, mua quyền chọn bán và bán quyền chọn bán có thể nhận thấy rằng, với mục đích phòng ngừa rủi ro, tức là hạn chế tổn thất khi lãi suất thị trường biến động, các ngân hàng chỉ nên

sử dụng các chiến lược mua quyền chọn mua và mua quyền chọn bán vì đặc điểm của các chiến lược này là ngân hàng có thể tăng thu nhập khi lãi suất thị trường biến động đúng như dự tính của ngân hàng, trong khi ngân hàng chỉ giới hạn chi phí trong phạm vi phí quyền chọn phải trả cho người bán. Người mua quyền có thể thực hiện quyền, bán quyền cho một người mua khác hay đơn giản là không thực hiện quyền.

Nếu lãi suất tăng, quyền bán có thể được thực hiện vì khi đó giá thị trường của trái phiếu sẽ giảm xuống thấp hơn mức giá giao dịch ghi trong hợp đồng quyền chọn trái phiếu và như vậy, thu nhập người mua quyền chọn sẽ tăng lên (Hình 10.5).

Hình 11.2: Thu nhập của người mua quyền chọn bán trái phiếu



Nếu lãi suất giảm, người mua quyền mua thường thực hiện quyền của mình và yêu cầu giao trái phiếu theo mức giá giao dịch đã thỏa thuận. Bởi vì khi lãi suất giảm, giá thị trường của trái phiếu sẽ tăng cao hơn mức giá giao dịch ghi trong hợp đồng quyền chọn trái phiếu và mang lại lợi ích kinh tế cho người mua.

Như vậy, nếu ngân hàng muốn phòng ngừa rủi ro lãi suất tăng, tức là khi ngân hàng có giá trị tài sản nhạy cảm với lãi suất nhỏ hơn giá trị nguồn vốn nợ nhạy cảm với lãi suất, hay khi thời hạn của tài sản lớn hơn nguồn vốn nợ ($D_A - k.D_L > 0$), ngân hàng có thể mua quyền chọn bán các trái phiếu và ngược lại.

- Quyền chọn lãi suất

Giao dịch CAP

Là nghiệp vụ trong đó bên mua thanh toán một khoản phí quyền lựa chọn và được nhận quyền yêu cầu bên bán thanh toán một khoản bù trừ ở mức chênh lệch giữa lãi suất tối đa đã thỏa thuận và lãi suất so sánh (LSSS) nếu LSSS này cao hơn lãi suất tối đa đã thỏa thuận, tính trên một giá trị danh nghĩa hư cấu vào cuối một kỳ tính lãi nhất định.

Để hiểu được một cách đơn giản về giao dịch này, chúng ta giả thiết rằng ngân hàng mua một hợp đồng CAP trị giá 100 triệu đồng tại thời điểm $t=0$ từ một ngân hàng khác. Ngân hàng mua CAP sẽ phải trả một khoản phí cho ngân hàng bán CAP, gọi là phí mua CAP. Ngân hàng bán CAP luôn sẵn sàng bù đắp cho ngân hàng mua CAP khi lãi suất tăng trên mức 9% tại một thời điểm nhất định đã được thỏa thuận trong hợp đồng. Hợp đồng CAP này có thời hạn 3 năm kể từ thời điểm ký hợp đồng đến cuối năm thứ 3. Ngày giá trị của hợp đồng (ngày ngân hàng mua CAP có quyền yêu cầu ngân hàng bán CAP thanh toán) là tại các thời điểm cuối năm thứ hai và cuối năm thứ ba.

Giả sử sau đó lãi suất thị trường tăng lên, ngân hàng bán CAP sẽ phải thanh toán cho ngân hàng mua CAP số tiền chênh lệch lãi như trong bảng 10.9

Trường hợp lãi suất thị trường có xu hướng biến động ngược lại, giảm từ 9% xuống 8% rồi 7% ở cuối năm thứ hai và thứ ba, người bán CAP sẽ không phải thanh toán bất cứ khoản tiền nào cho người mua CAP.

Bảng 11.8: Ngân hàng bán CAP thanh toán cho ngân hàng mua

Cuối năm	Lãi suất CAP	Lãi suất so sánh	Chênh lệch lãi suất	Số tiền thanh toán
2	9%	10%	1%	1 triệu đồng
3	9%	11%	2%	2 triệu đồng
Tổng cộng	-	-	-	3 triệu đồng

Như vậy giao dịch CAP được sử dụng để phòng ngừa rủi ro lãi suất tăng, khi giá trị tài sản nhạy cảm với lãi suất nhỏ hơn giá trị nguồn vốn nợ nhạy cảm với lãi suất, hay khi thời hạn của tài sản lớn hơn nguồn vốn nợ ($D_A - k \cdot D_L > 0$).

Tuy nhiên, để được giảm thiểu rủi ro, ngân hàng mua CAP sẽ phải trả một khoản phí gọi là phí mua CAP. Phí này được tính bằng tổng giá trị hiện tại của các khoản tiền thanh toán quyền chọn. Cụ thể như sau:

$$\text{Phí mua CAP} = \frac{\text{PV quyền chọn}}{\text{năm thứ hai}} + \frac{\text{PV quyền chọn năm}}{\text{năm thứ 3}}$$

Giá trị hiện tại của quyền mua CAP vào cuối năm thứ 2 và năm thứ 3 sẽ được tính thông qua mô hình cây nhị thức đối với hợp đồng CAP bắt đầu từ thời điểm $t = 0$ và có hai ngày giá trị (ngày thực hiện hợp đồng CAP) vào cuối năm thứ 2 và cuối năm thứ 3.

Kết quả sẽ cho ta như sau:

Giá trị hiện tại của hợp đồng CAP vào cuối năm thứ 2 là:

(Xác suất xảy ra khả năng lãi suất tăng lên 10% x Khoản tiền ngân hàng bán CAP phải thanh toán khi lãi suất tăng)/(1,09 x 1,10)

$$= (0,5 \times 1\% \times 100 \text{ triệu})/(1,09 \times 1,10) = 0,417 \text{ triệu \$}$$

Tương tự với năm thứ 3 là 0,3757 triệu \\$

Như vậy, phí hợp đồng mua quyền chọn CAP có giá trị 100 triệu, lãi suất CAP 9% và có hai ngày giá trị vào cuối năm thứ 2 và cuối năm thứ 3 là: $0,417 + 0,3757 = 0,7927$ triệu. Kết quả là với những giả thiết đã cho và

theo mô hình cây nhị thức thì ngân hàng mua hợp đồng quyền chọn CAP có giá trị 100 triệu chi phải trả 792.700 \$ hay 0,792%.

- Giao dịch FLOOR

Là nghiệp vụ trong đó bên mua thanh toán một khoản phí quyền lựa chọn và được nhận quyền, cứ vào cuối một kỳ lãi nhất định yêu cầu bên bán thanh toán một khoản bù trừ ở mức chênh lệch giữa lãi suất tối thiểu đã thỏa thuận và lãi suất so sánh nếu LSSS này thấp hơn lãi suất tối thiểu thỏa thuận, tính trên một giá trị danh nghĩa hư cấu.

Ngược lại với giao dịch CAP, giao dịch Floors được sử dụng để phòng ngừa rủi ro lãi suất giảm, khi giá trị tài sản nhạy cảm với lãi suất lớn hơn giá trị nguồn vốn nợ nhạy cảm với lãi suất, hay khi thời hạn của tài sản nhỏ hơn thời hạn nguồn vốn nợ ($D_A - k \cdot D_L < 0$)

Ví dụ: Một ngân hàng trả một khoản phí để mua một hợp đồng Floors trị giá 100 trđ tại thời điểm $t=0$ từ một ngân hàng khác. Ngân hàng bán Floors sẽ phải thanh toán cho ngân hàng mua khi lãi suất giảm xuống dưới mức 4% tại một thời điểm nhất định đã được thỏa thuận trong hợp đồng. Hợp đồng này cũng có thời hạn 3 năm kể từ thời điểm ký hợp đồng đến cuối năm thứ 3 giống như ví dụ trên.

Giá sau sau đó lãi suất thị trường giảm, ngân hàng bán Floors sẽ phải thanh toán cho ngân hàng mua số tiền như sau:

Bảng 11.9: Ngân hàng bán Floors thanh toán cho ngân hàng mua

Cuối năm	Lãi suất Floors	Lãi suất so sánh	Chênh lệch lãi suất	Số tiền thanh toán
2	4%	3%	1%	1 trđ
3	4%	2%	2%	2 trđ
Tổng cộng	-	-	-	3 trđ

Trường hợp lãi suất thị trường có xu hướng biến động ngược lại, tăng lên trên mức lãi suất thỏa thuận, người bán Floors sẽ không phải thanh toán bất cứ khoản tiền nào cho người mua.

Như vậy, ngược lại với giao dịch CAP, giao dịch Floors được sử dụng để phòng ngừa rủi ro lãi suất giảm, khi giá trị tài sản nhạy cảm với lãi suất lớn hơn giá trị nguồn vốn nợ nhạy cảm với lãi suất, hay khi thời hạn của tài sản nhỏ hơn nguồn vốn nợ ($D_A - k.D_L < 0$).

- Giao dịch COLLAR

Hợp đồng Collars xuất hiện khi ngân hàng thực hiện đồng thời cả hai giao dịch CAP và Floor. Ngân hàng thực hiện nghiệp vụ mua CAPs và bán Floors khi dự đoán lãi suất sẽ tăng và do vậy lãi suất không thể nhỏ hơn mức lãi suất tối thiểu của hợp đồng Floors. Như ví dụ trên, ngân hàng thực hiện nghiệp vụ COLLAR sẽ không chịu rủi ro lãi suất trong khoảng 4% - 9%.

Mục đích của việc thực hiện nghiệp vụ Collars

- Ôn định được lãi suất phải trả (mức lãi suất cao nhất chỉ bằng mức lãi suất tối đa của hợp đồng CAPs)

- Thu được phí từ hợp đồng Floors để tài trợ cho chi phí hợp đồng CAPs.

Ví dụ: Giả sử ngân hàng đồng thời thực hiện hai hợp đồng mua CAP và bán Floors với cùng giá trị 100 trđ. Nếu tỷ lệ phí của hợp đồng CAP là 0,79% và của hợp đồng Floors là 0,75 thì chi phí ròng để mua hợp đồng CAP sẽ là:

$$C = (100 \text{ trđ} \times 0,79\%) - (100 \text{ trđ} \times 0,75\%) = 0,04 \text{ trđ}$$

Ngược lại, trong trường hợp cần phòng ngừa rủi ro lãi suất khi dự đoán lãi suất thị trường giảm, ngân hàng sẽ thực hiện giao dịch Collars theo hướng ngược lại, tức là mua Floor và bán CAP. Lúc này, phí thu được từ việc bán hợp đồng CAP sẽ bù đắp phí mua hợp đồng Floor.

Nhược điểm của việc sử dụng giao dịch Collars: Ngân hàng không có tiềm năng thu được lợi nhuận khi lãi suất thị trường biến động trái với dự kiến của ngân hàng. Chẳng hạn, ở trường hợp mua hợp đồng CAP và bán hợp đồng Floor, khi lãi suất thị trường không tăng như dự kiến mà lại giảm xuống dưới mức lãi suất của hợp đồng Floors thì ngân hàng bán hợp đồng Floors sẽ phải thanh toán phần chênh lệch cho người mua trong khi không được nhận thanh toán từ việc mua hợp đồng CAPs.

✓ Phòng ngừa rủi ro lãi suất bằng hợp đồng hoán đổi

Swap bao gồm các quyền hạn và nghĩa vụ ngang nhau của các thành viên thỏa thuận về việc trao đổi lẫn nhau sau một khoảng thời gian (có khả năng lập lại) theo những điều kiện được quy định trong hợp đồng, các khoản thu nhập bằng tiền dưới dạng lãi suất, khối lượng ngoại tệ, khối lượng tài sản và các giá trị khác để thực hiện chuyển đổi đầu tư.

Khác với quyền chọn và hợp đồng tương lai, trong đó, giá cơ sở từ lần đầu đã được các bên xác định theo hợp đồng, trong một hợp đồng swap, một phần thanh toán có thể được thực hiện theo giá tương lai, chưa xác định khi ký hợp đồng (hoặc chưa xác định rõ vào thời điểm đó). Swap mang lại cơ hội cho các thành viên giao dịch nhận được thu nhập tiềm năng hoặc phòng ngừa những tổn thất có thể xảy ra nhờ những hành vi được tiến hành đồng thời trên thị trường thực và thị trường kỳ hạn, cũng như ngay chính trên thị trường kỳ hạn.

Đặc trưng của một hợp đồng swap được thể hiện ở nghĩa vụ thực hiện trao đổi lẫn nhau theo các điều kiện thỏa thuận. Việc thực hiện hợp đồng swap được tiến hành bằng các nghiệp vụ kinh tế trao đổi - thanh toán thích hợp. Mỗi thành viên có quyền bán quyền - nghĩa vụ của mình trong swap, xuất phát từ từng hợp đồng cụ thể.

Swaps được sử dụng trên thị trường phi tập trung (OTC), các thành viên chuyên nghiệp thực hiện thống nhất hóa và tiêu chuẩn hóa quy trình nghiệp vụ này. Giao dịch swaps có các đặc điểm sau:

+ Các hợp đồng swaps là những hợp đồng hoán đổi các khoản thanh toán được xác định phù hợp với những nhu cầu cụ thể của từng bên tham gia giao dịch (về giá trị, về thời hạn, định giá,...).

+ Khác với các giao dịch được thực hiện tại thị trường tập trung tất yếu phải có sự công khai các thông tin trên thị trường, các thông tin liên quan đến giao dịch swap được giữ kín chỉ trong nội bộ các bên tham gia giao dịch.

+ Giao dịch swaps không chịu nhiều sự quản lý như các giao dịch tương lai, quyền chọn,... được thực hiện tại thị trường tập trung.

+ Vì giao dịch swaps chỉ là những thỏa thuận song phương nên có một số hạn chế như sau:

- Mỗi bên tham gia giao dịch phải tìm được đối tác có vị thế ngược lại với mình để thực hiện sự hoán đổi.

- Giao dịch swap không thể đơn phương chấm dứt theo yêu cầu của một trong bên mà phải cần đến sự chấp thuận của bên đối tác.

- Nguy cơ rủi ro cao do một trong các bên đối tác không thực hiện nghĩa vụ.

Giao dịch hoán đổi lãi suất là thỏa thuận giữa hai bên đối tác về việc hoán đổi các luồng thanh toán lãi khác nhau, phát sinh trên cơ sở một khoản giá trị vốn hứa bằng một đồng tiền nhất định với sự áp dụng các cơ sở tính lãi khác nhau cho một khoảng thời gian nhất định.

Một giao dịch hoán đổi lãi suất được thể hiện thông qua một hợp đồng theo đó các bên tham gia cam kết trao đổi cho nhau nghĩa vụ chi trả lãi suất theo định kỳ. Trong mỗi hợp đồng Swaps lãi suất có sự thỏa thuận giữa hai bên: bên mua và bên bán. Tại những ngày giá trị giao dịch, người mua thanh toán lãi suất cố định cho người bán; và người bán thanh toán lãi suất thả nổi cho người mua. Vì hai bên thực hiện việc thanh toán trong cùng ngày nên trên thực tế họ thực hiện bù trừ và chi thanh toán cho nhau phần chênh lệch.

Động lực của giao dịch này là nhằm trao đổi các lợi thế so sánh về lãi suất trong các hợp đồng tín dụng của cả hai bên và đem lại lợi ích cho cả hai phía khi tiết kiệm được chi phí vay vốn. Tuy nhiên, điều kiện phát sinh nhu cầu hoán đổi nghĩa vụ nợ là do sự không đồng nhất về mức rủi ro của các đối tác vì thế mỗi đối tác có những lợi thế riêng trong quan hệ vay vốn xuất phát từ mức rủi ro của họ. Thông qua giao dịch Swaps lãi suất: ngân hàng mua nhằm mục đích chuyển việc thanh toán lãi cho vốn huy động từ hình thức lãi suất thả nổi sang hình thức cố định để phù hợp với tính chất cố định của nguồn thu từ tài sản. Ngược lại, ngân hàng bán nhằm mục đích chuyển việc thanh toán lãi cho vốn huy động từ hình thức cố định sang hình thức thả nổi để phù hợp với tính chất thả nổi của nguồn thu từ tài sản.

Ví dụ, có hai ngân hàng A và B, trong đó: ngân hàng A là ngân hàng thương mại với bảng cân đối tài sản kết cấu nguồn vốn huy động trái phiếu kỳ hạn 24 tháng, lãi suất cố định 10,5%/năm và sử dụng vốn là các khoản

cho vay kinh doanh ngắn hạn 12 tháng với lãi suất thả nổi. Do tính chất lãi suất của tài sản là thả nổi trong khi nguồn vốn nợ là cố định, ngân hàng A gấp phải rủi ro khi lãi suất giảm do sự không cân xứng về thời lượng.

Bảng 11.10: Bảng cân đối kế toán của NHTM A

Tài sản		Nguồn vốn	
Cho vay kinh doanh ngắn kỳ hạn 12 tháng với lãi suất thả nổi, điều chỉnh định kỳ 6 tháng	1 tỷ VND	Huy động trái phiếu kỳ hạn 24 tháng, lãi suất cố định 10,5%/năm, trả lãi định kỳ 6 tháng	1 tỷ VND

Để khắc phục tình trạng chênh lệch thời lượng tài sản và nguồn vốn nợ, ngân hàng A có thể làm giảm thời lượng của nguồn vốn nợ xuống thông qua giao dịch hoán đổi lãi suất để chuyển đổi tính chất của nguồn vốn nợ hiện có thành nguồn vốn nợ có kỳ hạn ngắn hơn với lãi suất thả nổi làm cho nguồn vốn nợ có thời lượng tương xứng với tài sản. Nghĩa là ngân hàng A có thể tham gia vào giao dịch hoán đổi lãi suất với vai trò là người bán hợp đồng chịu trách nhiệm thanh toán lãi suất thả nổi.

Trong khi đó, ngân hàng B là ngân hàng tiết kiệm có tình trạng không cân xứng về thời lượng ngược lại với NHTM A.

Bảng 11.11: Bảng cân đối kế toán của NHTM B

Tài sản		Nguồn vốn	
Cho vay bất động sản có lãi suất cố định	1 tỷ VND	Chứng chỉ tiền gửi và tiền gửi tiết kiệm 12 tháng, lãi suất thả nổi LIBOR + 2%, điều chỉnh định kỳ 6 tháng	1 tỷ VND

Với tính chất lãi suất của tài sản là cố định, trong khi lãi suất nguồn vốn nợ là thả nổi điều chỉnh 6 tháng một lần, ngân hàng B gấp phải rủi ro khi lãi suất thị trường tăng. Ngân hàng B có thể phòng ngừa rủi ro bằng cách làm tăng thời lượng nguồn vốn nợ cho tương xứng với thời lượng của tài sản thông qua giao dịch hoán đổi lãi suất với vai trò là người mua hợp đồng chịu trách nhiệm thanh toán lãi suất cố định.

Giá trị tương ứng của hợp đồng là 1 tỷ VND tương ứng với mệnh giá của trái phiếu phát hành bởi ngân hàng A. Giao dịch hoán đổi lãi suất giữa hai ngân hàng được tiến hành như sau:

Ngân hàng A sẽ thanh toán theo lãi suất thị trường LIBOR + 2% cho ngân hàng B mỗi năm hai lần trên giá trị hợp đồng là 1 tỷ VND với số tiền được xác định theo công thức:

$$(LIBOR + 2\%) \times 1 \text{ tỷ} \times \frac{\text{Số ngày thực tế trong 6 tháng}}{365 \text{ ngày}}$$

Ngân hàng B sẽ thanh toán theo lãi suất cố định 10,5%/năm trên giá trị hợp đồng 1 tỷ VND cho ngân hàng A theo công thức:

$$10,5\% \times 1 \text{ tỷ} \times \frac{\text{Số ngày thực tế trong 6 tháng}}{365 \text{ ngày}}$$

Trên thực tế, hai bên sẽ thực hiện thanh toán cho nhau phần chênh lệch giữa hai khoản tiền lãi phải thanh toán, được xác định theo công thức:

$$\text{Số tiền thanh toán} = \frac{\text{Giá trị hợp đồng} \times (\text{LIBOR} + 2\% - \text{Lãi suất cố định})}{365 \text{ ngày}} \times \text{Thời hạn}$$

Chi tiết của giao dịch được thể hiện trong bảng sau.

Bảng 11.12: Các luồng thanh toán thực hiện giữa hai ngân hàng

Cuối kỳ thanh toán	Số ngày thực tế	Chi số LIBOR cuối 6 tháng	LIBOR + 2%	Số tiền ngân hàng A phải thanh toán	Số tiền ngân hàng B phải thanh toán	Số tiền thanh toán thực tế
1	182	9,25%	11,25%	56.095.890	52.356.164	3.739.726
2	183	9%	11%	55.150.685	52.643.836	2.506.849
3	182	8,5%	10,5%	52.356.164	52.356.164	0
4	183	7%	9%	45.110.288	52.643.836	-7.520.548
				208.726.027	210.000.000	-1.273.973

Ngân hàng tiết kiệm B thu được lợi nhuận từ hợp đồng swap lãi suất trong hai kỳ thanh toán đầu là 6.246.575 đ khi lãi suất tăng. Số lợi nhuận này dùng để bù đắp cho sự tăng lên của chi phí huy động tiền gửi tiết kiệm và các chứng chi tiền gửi do lãi suất thị trường tăng, nghĩa là thông qua giao dịch swap, ngân hàng B đã phòng ngừa được rủi ro khi lãi suất tăng.

Ngược lại, trong kỳ cuối, khi lãi suất thị trường giảm, ngân hàng thương mại A thu được lợi nhuận là 7.520.548 đ, dùng để bù đắp cho sự giảm thu nhập lãi từ các khoản cho vay kinh doanh có lãi suất thả nổi khi lãi suất thị trường giảm. Kết quả cuối cùng là ngân hàng thương mại A đã phòng ngừa được rủi ro lãi suất cho chính mình và thu được một khoản lợi nhuận rộng từ hợp đồng swap lãi suất là 1.273.973đ.

Việc xác định lãi suất trong các hợp đồng Swaps phải đảm bảo các bên tham gia hợp đồng đều bình đẳng với nhau, tức là việc trao đổi giữa lãi suất thả nổi và lãi suất cố định là ngang giá. Theo nguyên lý về giá trị thời gian của tiền tệ thì giá trị hiện tại các luồng tiền do ngân hàng B thanh toán lãi suất cố định phải đúng bằng giá trị hiện tại các luồng tiền do ngân hàng A thanh toán lãi suất thả nổi.

Như vậy, công thức phản ánh điều kiện cần và đủ để định giá một hợp đồng swap lãi suất:

$$PV \text{ các luồng lãi suất cố định} = PV \text{ các luồng lãi suất thả nổi}$$

Trong đó: PV là giá trị hiện tại

Các giao dịch swaps chủ yếu được sử dụng để phòng ngừa rủi ro lãi suất cho từng hợp đồng cho vay hoặc huy động tiền gửi có lãi suất cố định cụ thể. Với những ngân hàng cần phòng ngừa rủi ro cho các hợp đồng cho vay dài hạn với lãi suất cố định, ngân hàng sẽ thực hiện việc mua hợp đồng swaps, ngược lại, nếu ngân hàng cần phòng ngừa rủi ro cho các huy động dài hạn với lãi suất cố định, ngân hàng sẽ thực hiện việc bán hợp đồng swaps.

TÓM TẮT CHƯƠNG

• **Rủi ro lãi suất** là nguy cơ biến động thu nhập và giá trị ròng của ngân hàng khi lãi suất thị trường biến động

• **Rủi ro về thu nhập** là khả năng suy giảm thu nhập lãi ròng của ngân hàng khi lãi suất thị trường biến động

• **Rủi ro định giá lại** hay rủi ro lãi suất tái trợ nguồn vốn nợ hoặc tái đầu tư tài sản: là rủi ro này sinh khi xuất hiện sự chênh lệch về kỳ hạn của tài sản và nguồn vốn nợ của ngân hàng (đối với các khoản mục tài sản có lãi suất cố định) và chênh lệch về thời điểm định giá lại tài sản (đối với các khoản mục tài sản có lãi suất thả nổi)

• **Rủi ro giảm giá trị tài sản:** là khả năng giá trị ròng của ngân hàng bị suy giảm khi lãi suất thị trường biến động

• **Rủi ro kỳ hạn:** là rủi ro giảm giá trị ròng của ngân hàng khi tồn tại sự không cân xứng về kỳ hạn của tài sản và tài sản nợ

• **Quản lý rủi ro lãi suất** là việc ngân hàng tổ chức một bộ phận nhằm nhận biết, định lượng những tồn thắt đang và sẽ gây ra từ rủi ro lãi suất để từ đó có thể giám sát và kiểm soát rủi ro thông qua việc lập nên những chính sách, chiến lược sử dụng những công cụ phòng ngừa và hạn chế rủi ro lãi suất từ các hoạt động kinh doanh của ngân hàng một cách đầy đủ, toàn diện và liên tục.

• **Mô hình định giá lại:** nội dung của mô hình này là phân tích các luồng tiền dựa trên nguyên tắc giá trị kế toán nhằm xác định chênh lệch giữa tiền lãi thu được từ tài sản và lãi phải thanh toán cho vốn huy động sau một thời gian nhất định. Để áp dụng mô hình này, trước hết toàn bộ tài sản và nguồn vốn nợ của ngân hàng sẽ được phân thành các nhóm tài sản nhạy cảm với lãi suất theo các mức kỳ hạn, tính trên cơ sở thời hạn còn lại của tài sản

• **Mô hình thời lượng:** là phép đo rủi ro lãi suất (qua việc đo độ nhạy cảm của tài sản và nguồn vốn nợ đối với lãi suất) chính xác hơn nhiều so với mô hình kỳ hạn đến hạn vì nó đề cập đến yếu tố thời gian của tất cả các luồng tiền cũng như kỳ hạn đến hạn của tài sản và nguồn vốn nợ.

CÁC THUẬT NGỮ QUAN TRỌNG

Tài sản nhạy cảm lãi suất	Nguồn nhạy cảm lãi suất
Rủi ro kỳ hạn	Rủi ro định giá lại
Rủi ro cơ bản	Rủi ro lựa chọn
Rủi ro đường cong lãi suất	Đường cong lãi suất
Mô hình kỳ hạn	Mô hình định giá lại
Mô hình thời lượng	Hợp đồng tương lai
Hợp đồng quyền chọn	Hợp đồng kỳ hạn
Kỳ hạn tiền gửi	Hợp đồng hoán đổi

CÂU HỎI VÀ BÀI TẬP

1. Rủi ro lãi suất là gì?
2. Biến động lãi suất thị trường gây ra cho ngân hàng 2 loại thiệt hại cơ bản nào?
3. Tại sao lại nói: "Ngân hàng nên coi rủi ro là một yếu tố chi phí cần phải tính đối với khách hàng?"
4. Các mô hình đo lường rủi ro lãi suất? Ưu điểm và nhược điểm của từng mô hình?
5. Hãy phân tích mối quan hệ giữa rủi ro lãi suất với rủi ro thanh khoản và các loại rủi ro khác.
6. Tại sao hiện nay các NHTM lại coi trọng việc sử dụng các công cụ phái sinh?
7. Hãy so sánh các công cụ phái sinh, từ đó hãy đưa ra nhận xét: các ngân hàng thương mại sử dụng từng loại công cụ trong trường hợp nào? Có khi nào dùng nhiều công cụ để phòng ngừa cho một giao dịch không?
8. Khi các ngân hàng đã mua các hợp đồng quyền chọn để phòng ngừa rủi ro lãi suất, vậy có nên xây dựng một quỹ dự phòng rủi ro lãi suất nữa không?

Bài 1: Trên đường cong lãi suất vào thời điểm 12-09-2011, có lãi suất (giao ngay) 2 năm là 13.8%, lãi suất (giao ngay) 1 năm là 11.4%. Tính lãi suất dự báo trong tương lai 1 năm tại thời điểm 12-09-2012.

Bài 2: Theo các anh/chị, nên áp dụng loại hợp đồng nào trong các trường hợp sau:

a) Các cán bộ tín dụng của Ngân hàng M cho rằng lãi suất các doanh nghiệp cần vốn và sẽ vay nhiều vào năm tới, đồng thời dự tính lãi suất sẽ giảm.

b) Ngân hàng N dự đoán rằng trong vòng 2 tháng tới, lãi suất trên thị trường tiền tệ giảm mạnh.

c) Khách hàng thường xuyên của Ngân hàng K quyết định vay khoảng 10 tỷ theo hạn mức tín dụng và tháng 9 và tháng 10. Khoản vay này nhiều hơn so với dự tính của ngân hàng là 4,2 tỷ.

Bài 3: Ngân hàng A dự tính dùng hợp đồng quyền để giải quyết chi phí. Lãi suất hiện nay là 10% và dự đoán là sẽ tăng lên 14% trong vòng 6 tháng tới. Ngân hàng có kế hoạch cung cấp dịch vụ tiền gửi trị giá 50 tỷ cũng trong vòng 6 tháng với giá trị là 700 triệu. Phí là 550.000 đồng. Giá hiện tại của hợp đồng quyền là 665 triệu. Theo anh/chị thì ngân hàng Nông nghiệp nên dùng loại hợp đồng quyền nào? Lợi nhuận thu được là bao nhiêu?

Bài 4: Hợp đồng tương lai của trái phiếu kho bạc mệnh giá là 10 triệu đồng có giá hiện tại là 9 triệu. Giả sử rằng thời hạn còn lại của trái phiếu là 1 năm và lãi suất hiện tại giảm từ 18%/năm xuống còn 14%/năm thì giá của hợp đồng tương lai này sẽ thay đổi như thế nào?

Bài 5: Giá của trái phiếu kho bạc sẽ thay đổi như thế nào nếu như thời hạn còn lại của trái phiếu là 5 năm, giá hiện tại là 1 tỷ đồng và lãi suất được dự tính tăng từ 14%/năm lên 15%/năm?

Bài 6: NHTM A có các số liệu sau (số dư bình quân năm, LS bình quân năm, đơn vị tỷ đồng)

Tài sản	Số dư	Lãi suất (%)	Nguồn vốn	Số dư	LS (%)
Tiền mặt	1220		Tiền gửi thanh toán	3210	3
Tiền gửi tại ngân hàng nhà nước	760	1,2	Tiết kiệm ngắn hạn	3970	13,5
Tiền gửi tại TCTD khác	2100	7,5	Tiết kiệm trung - dài hạn	1650	13,5
Chứng khoán chính phủ	780	11,5	Vay ngắn hạn	1240	13,2
Cho vay ngắn hạn	2570	17,5	Vay T-DH	620	17,1
Cho vay trung hạn	2360	18,7	Vốn chủ sở hữu	530	
Cho vay dài hạn	680	20			
Tài sản khác	750				

a. Tính chênh lệch lãi suất cơ bản

b. Lãi suất dự kiến sẽ tăng thêm 2%/năm trong 3 tháng tới. Tính mức thay đổi lợi nhuận và chênh lệch lãi suất cơ bản dự kiến sau 3 tháng, biết kỳ hạn đáo hạn của 70% số dư chứng khoán kho bạc là trong vòng 3 tháng; 35% các khoản cho vay ngắn hạn, 15% các khoản cho vay trung hạn và 10% các khoản cho vay dài hạn đáo hạn trong vòng 3 tháng tới.

Bài 7: NHTM B có các số liệu sau (số dư bình quân năm, LS bình quân năm, đơn vị tỷ đồng)

Tài sản	Số dư	Lãi suất (%)	Nguồn vốn	Số dư	Lãi suất (%)
Tiền mặt	1000		Tiền gửi thanh toán	2500	2
Tiền gửi tại Ngân hàng nhà nước	500	1	Tiết kiệm ngắn hạn	3800	12
Tiền gửi tại TCTD khác	750	2	Tiết kiệm trung - dài hạn	2200	10.5
Chứng khoán chính phủ ngắn hạn	1000	5	Vay ngắn hạn	1200	8.4
Cho vay ngắn hạn	3200	15.5	Vay trung - dài hạn	1700	14.3
Cho vay trung hạn lãi suất thả nổi	2300	18.2	Vốn chủ sở hữu	500	
Cho vay dài hạn	2800	19.5			
Tài sản khác	350				

a. Tính chênh lệch lãi suất cơ bản.

b. Biết các tài sản và nguồn ngắn hạn nhạy cảm lãi suất. Ngân hàng có thể đổi mặt với rủi ro lãi suất hay không? Tính mức thay đổi chênh lệch thu chi từ lãi và chênh lệch lãi suất cơ bản dự kiến khi lãi suất thị trường giảm 2%/năm.

Bài 8: Ngân hàng M có danh mục tài sản và nợ như sau:

Tài sản	Giá trị ước tính (tỷ VND)	Kỳ hạn hoàn vốn (năm)	Nguồn vốn	Giá trị ước tính (tỷ VND)	Kỳ hạn trả (năm)
Ngân quỹ	1450	1	Tiền gửi thanh toán	4890	0,3
Trái phiếu doanh nghiệp	1730	3,5	Tiền gửi tiết kiệm	7860	1,8
Cho vay doanh nghiệp	4500	1,2	Chứng chỉ tiền gửi ngắn hạn	2460	0,9
Cho vay cá nhân kinh doanh	8950	1,5	Chứng chỉ tiền gửi trung hạn	3890	2,1
Cho vay tiêu dùng	3020	4,2	Vốn chủ sở hữu	1750	
Tài sản khác	1200	1,5			

- a. Kỳ hạn hoàn vốn và kỳ hạn hoàn trả trung bình là bao nhiêu?
- b. Ngân hàng sẽ gặp rủi ro lãi suất trong trường hợp nào?
- c. Nếu lãi suất trên thị trường tăng từ 8% lên 10%, giá trị vốn chủ sở hữu ròng của ngân hàng thay đổi như thế nào?
- d. Nếu lãi suất trên thị trường giảm từ 12% xuống 9%, giá trị vốn chủ sở hữu ròng của ngân hàng thay đổi như thế nào?

Chương 12

QUẢN LÝ THANH KHOẢN

Phần lớn nguồn tiền trong ngân hàng thương mại là các khoản tiền gửi phải trả khi có yêu cầu. Do vậy ngân hàng thường xuyên phải đáp ứng nhu cầu chi trả. Nếu yêu cầu này của khách hàng không được thực hiện ngay, khách hàng sẽ không gửi tiếp, hoặc rút hàng loạt, nguồn tiền gửi sẽ bị giảm sút nhanh chóng, có thể làm cho ngân hàng bị phá sản.

Bên cạnh đó, hoạt động tạo nguồn thu chủ yếu của ngân hàng là cấp tín dụng với thời hạn nhất định. Ngân hàng phải có trách nhiệm đáp ứng kịp thời nhu cầu tín dụng hợp pháp của khách khi đã cam kết. Việc đáp ứng nhanh, kịp thời cầu thành nên chất lượng của dịch vụ tín dụng.

Chương Quản lý thanh khoản tập trung nghiên cứu khả năng của ngân hàng trong việc đáp ứng nhu cầu thanh toán của khách hàng, mối liên hệ giữa khả năng đó và mục tiêu sinh lời, hay nói cách khác là quản lý rủi ro thanh khoản.

12.1. CÁC VẤN ĐỀ CHUNG VỀ THANH KHOẢN

Thực hiện chức năng trung gian tài chính, trung gian thanh toán, ngân hàng thường xuyên phải duy trì khả năng thanh toán, tức duy trì thanh khoản của ngân hàng.

12.1.1. An toàn thanh khoản và sự cần thiết quản lý thanh khoản

Chức năng cơ bản của hệ thống tài chính là cung cấp thanh khoản. Sự ổn định của hệ thống ngân hàng liên quan chặt chẽ tới khả năng cung cấp thanh khoản của nó.

Đáp ứng kịp thời nhu cầu thanh toán của khách hàng chính là đảm bảo *an toàn thanh khoản*. Vào những năm 1970 các NHTM nước ngoài cho các nước kém phát triển (LDCs) vay hàng trăm tỷ đôla. Vào những năm 1980, các khoản cho vay này trở nên khó thu hồi (khủng hoảng nợ),

các ngân hàng này mất khả năng thanh toán tiền gửi của khách, thua lỗ và bị phá sản. Vào những năm 1990, các hãng chứng khoán gặp nguy khốn bởi sự sụp đổ của thị trường bất động sản và thị trường chứng khoán ở Nhật. Các NHTM Nhật - người tài trợ cho các hãng chứng khoán, đã không thu được nợ, mất khả năng chi trả cho người gửi tiền. Đầu những năm 1990, một số quỹ tín dụng ở Việt Nam làm ăn thua lỗ gây hoang mang cho khách, dẫn đến việc dân rút tiền hàng loạt tại các quỹ tín dụng khác, dẫn đến sụp đổ hàng loạt các quỹ tín dụng.

Như vậy, việc đáp ứng nhu cầu thanh toán của khách hàng một cách thường xuyên và trong những trường hợp đặc biệt khẩn cấp là yêu cầu cấp thiết và là nội dung quan trọng trong công tác quản lý của ngân hàng nhằm hạn chế rủi ro thanh khoản. Nó liên quan tới sự tồn tại và phát triển của mỗi ngân hàng và của cả hệ thống.

12.1.2. Các khái niệm về thanh khoản

a. Tính thanh khoản của tài sản

Ngân hàng quan tâm tới tính thanh khoản của mỗi tài sản và của danh mục tài sản. Tính thanh khoản của mỗi tài sản chính là khả năng chuyển tài sản thành tiền, được đo bằng thời gian và chi phí.²⁴ Thời gian và chi phí càng cao tính thanh khoản của tài sản càng thấp và ngược lại. Tính thanh khoản của tài sản phản ánh rủi ro (tồn thất) khi chuyển tài sản thành tiền trong khoảng thời gian nhất định. Tuy nhiên, trong nhiều trường hợp, một tài sản muôn bán nhanh (thời gian chuyển thành tiền ngắn) thì chi phí (tức tồn thất) lại lớn. Tính thanh khoản của một tài sản phụ thuộc vào nhiều nhân tố và có thể thay đổi theo thời gian giữa các vùng, các nước.

Ngân hàng nắm giữ danh mục tài sản với tính thanh khoản khác nhau. Kết cấu tài sản với tính chất thanh khoản khác nhau tạo nên tính thanh khoản của nhóm tài sản hoặc tổng tài sản. Tính thanh khoản của danh mục tài sản được đo bằng tỷ lệ của các tài sản có tính thanh khoản cao trên tổng

²⁴ Chi phí ở đây không phải là chi phí để bán tài sản mà là tồn thất (giảm giá) của tài sản. Ví dụ khi bán bình thường giá tài sản là 10 đơn vị, khi cần phải bán ngay, bán chỉ được 9 đơn vị, 1 đơn vị tồn thất được coi là chi phí để chuyển tài sản thành tiền. Vì vậy tính thanh khoản của tài sản phải đảm bảo cả hai yếu tố: thời gian và chi phí.

tài sản (hoặc trên tiền gửi của khách hàng tại ngân hàng).²⁵ Tỷ lệ này càng cao, tính thanh khoản của tổng tài sản càng lớn.

b. *Tính thanh khoản của nguồn vốn*

Ngân hàng huy động vốn để tạo lập nền các tài sản, trong đó có các tài sản có tính thanh khoản cao. Như vậy, khả năng huy động vốn phản ánh tính thanh khoản của nguồn vốn tạo khả năng thanh toán của ngân hàng. Tính thanh khoản của nguồn vốn được đo bằng thời gian và chi phí để mở rộng nguồn khi cần thiết. Thời gian và chi phí càng thấp, tính thanh khoản của nguồn càng cao. Tính thanh khoản của nguồn vốn phụ thuộc vào nhiều nhân tố như sự phát triển của thị trường tài chính, sự gia tăng thu nhập của dân cư và tính nhạy cảm của thu nhập đối với lãi suất, vị trí và uy tín của ngân hàng...

Ví dụ, để huy động thêm 100 đơn vị, trong thời gian 10 ngày, ngân hàng A phải trả 10% trong khi ngân hàng B phải trả 11%. Tính thanh khoản nguồn vốn của ngân hàng A cao hơn ngân hàng B.

Tính thanh khoản của nguồn vốn không đồng nhất với lãi suất huy động của một nguồn. Ví dụ, không phải tiền gửi tiết kiệm 1 tháng có lãi suất 5% thì có tính thanh khoản cao hơn tiền gửi tiết kiệm 3 năm có lãi suất 10%. Thước đo thanh khoản là chi phí tăng thêm để mở rộng nguồn vốn (để tài trợ cho tài sản nhất định, thường là dự trữ bắt buộc và dự trữ thanh khoản). Vì vậy, các ngân hàng thường sử dụng lãi suất vay trên thị trường liên ngân hàng để phản ánh tính thanh khoản của nguồn vốn.

c. *Tính thanh khoản của ngân hàng*

Tính thanh khoản của ngân hàng là khả năng của ngân hàng trong việc đáp ứng nhu cầu thanh toán của khách hàng²⁶, được tạo lập bởi tính thanh khoản của tài sản và tính thanh khoản của nguồn vốn. Một ngân hàng có tính thanh khoản cao khi có nhiều tài sản thanh khoản hoặc có khả năng mở rộng nguồn nhanh với chi phí thấp, hoặc cả hai, phù hợp với nhu cầu thanh khoản.

²⁵ Có nhiều tiêu chí để đo thanh khoản của danh mục tài sản sẽ được nghiên cứu kĩ hơn ở phần sau.

²⁶ Có tài liệu viết là “trạng thái thanh khoản của ngân hàng...” nhằm nêu tính động trong thanh khoản

d. Cung và cầu thanh khoản, mua và bán thanh khoản

Cung thanh khoản chính là khả năng chi trả của một ngân hàng thương mại nhằm đáp ứng nhu cầu thanh toán của khách hàng, bao gồm việc giữ tài sản thanh khoản và duy trì khả năng huy động mới.

Cầu thanh khoản là nhu cầu thanh toán của khách hàng của ngân hàng mà ngân hàng có nghĩa vụ đáp ứng. Cầu thanh khoản bao gồm yêu cầu chi trả và tín dụng hợp pháp của các khách hàng.

Việc ngân hàng bán các tài sản để đáp ứng nhu cầu thanh khoản gọi là bán thanh khoản; việc mở rộng nguồn để đáp ứng nhu cầu thanh khoản gọi là mua thanh khoản trên thị trường. Cả bán và mua thanh khoản đều gắn liền với chi phí: đó là tổn thất mà ngân hàng phải chấp nhận khi bán tài sản với giá thấp hơn dự tính và lãi suất cao hơn mà ngân hàng phải trả để có nguồn mới²⁷. Chi phí này là cái giá mà ngân hàng phải trả để có được thanh khoản.

e. Rủi ro thanh khoản

Theo định nghĩa của Ủy ban giám sát ngân hàng Basel, rủi ro thanh khoản là: “rủi ro mà một định chế tài chính **không đủ** khả năng tìm kiếm đầy đủ nguồn vốn để đáp ứng các nghĩa vụ đến hạn mà **không làm ảnh hưởng** đến hoạt động kinh doanh hàng ngày và cũng không gây tác động đến tình hình tài chính”

Rủi ro thanh khoản là khả năng xảy ra tổn thất cho ngân hàng khi nhu cầu thanh khoản thực tế vượt quá (không phù hợp) khả năng thanh khoản dự kiến. Rủi ro thanh khoản ở mức thấp khi ngân hàng phải gia tăng các chi phí để đáp ứng nhu cầu thanh khoản, làm giảm thu nhập ròng của ngân hàng; ở mức cao hơn, ngân hàng mất khả năng thanh toán, dẫn đến phá sản.

12.2. CÁC LÝ THUYẾT THANH KHOẢN

Đảm bảo thanh khoản và tăng sinh lời là mục tiêu cốt lõi mà ngân hàng theo đuổi. Dựa trên phân tích tính thanh khoản của các ngân hàng thương mại và các trung gian tài chính khác, các nhà nghiên cứu đã xây dựng các lý thuyết quản lý thanh khoản. Các lý thuyết này trình bày mối

²⁷ Do yêu cầu cấp bách trong thanh toán, nên chi phí huy động (mua thanh khoản) của ngân hàng thường phải cao hơn huy động thông thường.

quan hệ biện chứng giữa quản lý cung, cầu thanh khoản và môi trường hoạt động của ngân hàng sao cho đạt được mục tiêu trên.

12.2.1. Lý thuyết cho vay thương mại

Lý thuyết cho vay thương mại hình thành dựa trên việc nghiên cứu thanh khoản của các ngân hàng từ đầu thế kỷ 19 trở về trước. Trong điều kiện thị trường tài chính còn chưa phát triển cao, nguồn vốn còn nghèo nàn, mối liên kết giữa các ngân hàng chưa lớn, khả năng thanh khoản của các ngân hàng thương mại chủ yếu dựa vào tính thanh khoản của tài sản. Do cho vay là tài sản lớn nhất của ngân hàng, nên một ngân hàng muốn duy trì tính thanh khoản của tài sản phải dựa vào việc (i) nắm giữ ngân quỹ (mà chủ yếu là tiền mặt) và (ii) các khoản cho vay phải là các khoản cho vay thương mại. Lý thuyết này chứng minh rằng, trong điều kiện các nguồn của ngân hàng phần lớn là ngắn hạn thì cho vay thương mại, tức là tài trợ ngắn hạn cho tài sản lưu động của doanh nghiệp, sẽ đảm bảo sự phù hợp về kỳ hạn của tài sản và nguồn vốn của ngân hàng, tạo cho ngân hàng khả năng nhận được nguồn trả nợ trong ngắn hạn do hàng hóa được bán, vì vậy sẽ là phương pháp tốt nhất đảm bảo thanh khoản.

Lý thuyết cho vay thương mại, bên cạnh việc phân tích tính thanh khoản của các khoản cho vay thương mại, đã không chú ý tới tính chất của nguồn vốn của ngân hàng và tính thanh khoản của các khoản cho vay phi thương mại, từ đó đã cho rằng các khoản cho vay phi thương mại là không đảm bảo tính thanh khoản và không thích hợp với ngân hàng thương mại.

Nguồn vốn của ngân hàng, dù có thể là toàn các khoản tiền gửi và vay ngắn hạn (kỳ hạn danh nghĩa từ 12 tháng trở xuống), song luôn được nối tiếp nhau, tạo nên dòng tiền vào liên tục; đồng thời có rất nhiều khoản tiền gửi không bị rút ra khi đến hạn mà tiếp tục kỳ hạn mới. Những nguồn tiền như vậy, về bản chất cũng có giá trị như tiền gửi trung và dài hạn và có thể sử dụng để cho vay trung và dài hạn. Việc không (hoặc hạn chế) cho vay phi thương mại - tài trợ cho bất động sản, máy móc thiết bị, hàng tiêu dùng - đã hạn chế thu nhập của ngân hàng.

Lý thuyết cho vay thương mại đã có ảnh hưởng tới chính sách quản lý an toàn thanh khoản của Ngân hàng Trung ương đối với các ngân hàng thương mại. Ví dụ như tỷ lệ dự trữ đối với nguồn ngắn hạn thường cao hơn

nguồn trung và dài hạn; quy định về tỷ lệ nguồn ngắn hạn được chuyển sang cho vay trung và dài hạn, quy định tỷ lệ ngân quỹ tính trên nguồn ngắn hạn...

12.2.2. Lý thuyết về khả năng chuyển đổi của tài sản

Cùng với sự phát triển của thị trường trái phiếu chính phủ, các ngân hàng đã có cơ hội mới trong việc nắm giữ các tài sản sinh lời mà vẫn có thể chuyển thành tiền nhanh chóng với ít tổn thất. Dựa trên việc phân tích số lượng các ngân hàng Anh và Mĩ bị phá sản trong khủng hoảng 29 - 33, các tác giả của lý thuyết này đã cho rằng, số lượng các ngân hàng Anh (chủ yếu cho vay thương mại) bị phá sản chẳng kém gì các ngân hàng Mĩ (mở rộng cho vay đối với bất động sản và người tiêu dùng). Như vậy cho vay thương mại cũng không đảm bảo an toàn thanh khoản cho ngân hàng thương mại khi khủng hoảng xảy ra. Lý thuyết về khả năng chuyển đổi của tài sản chứng minh vấn đề chính để đảm bảo an toàn thanh khoản là (i) khả năng tạo ra thu nhập của ngân hàng (tăng khả năng tích luỹ) và (ii) khả năng chuyển đổi của tài sản thành tiền mặt. Với sự phát triển của thị trường chứng khoán, thị trường tài sản, nhiều tài sản của ngân hàng có khả năng chuyển đổi cao, đó là chứng khoán thanh khoản, có tỷ lệ sinh lời cao hơn ngân quỹ. Ví dụ trái phiếu ngắn hạn của chính phủ, của ngân hàng lớn, hoặc của các tập đoàn có thể nhanh chóng chuyển thành tiền với chi phí thấp. Như vậy, ngoài ngân quỹ và các khoản cho vay thương mại, ngân hàng có thêm công cụ để đảm bảo thanh khoản, đáp ứng yêu cầu thanh khoản và sinh lời mà ngân hàng đặt ra.

12.2.3. Lý thuyết về dòng tiền dự tính

Trên cơ sở phân tích thanh khoản của ngân hàng trên quan điểm dòng tiền, các tác giả của lý thuyết dòng tiền dự tính cho rằng tính thanh khoản của tài sản của ngân hàng không chỉ được đo bằng khả năng chuyển đổi của chứng khoán. Các khoản thu từ tài sản không chỉ xảy ra khi tài sản đến hạn mà còn có được vào nhiều thời điểm trong suốt thời hạn của tài sản. Các khoản tài trợ trung và dài hạn gắn liền với tài sản cố định của khách hàng. Người vay (doanh nghiệp) sẽ thực hiện thu hồi dần giá trị của tài sản dưới hình thức trích khấu hao. Nếu là người tiêu dùng vay để mua hàng hoá lâu bền, thu nhập hàng tháng của họ sẽ là cơ sở để ngân hàng thu nợ. Do đó,

nếu ngân hàng cho vay trung và dài hạn, song thực hiện thu nợ theo nhiều kỳ hạn nợ (phù hợp với chu kỳ thu nhập của khách hàng), thì dòng thu dự tính làm tăng tính thanh khoản của tài sản, phù hợp với yêu cầu chi trả nguồn tiền ngắn hạn.

Lí thuyết này đặt nền tảng quan trọng trong việc nghiên cứu dòng tiền của tài sản và nguồn vốn thay cho thời hạn danh nghĩa, coi đó là nội dung chính để quản lý thanh khoản. Xây dựng kế hoạch thu nợ, thu lãi ...căn cứ vào dòng thu dự tính của tài sản là một biện pháp đảm bảo tính thanh khoản của ngân hàng.

12.2.4. Lý thuyết về quản lý nợ

Lý thuyết này hình thành từ giữa những năm 60 của thế kỷ 20, gắn liền với việc hình thành công cụ huy động mới là chứng chỉ tiền gửi (CD) và thị trường CD. Ngoài việc vay mượn truyền thống là vay Ngân hàng Trung ương và các ngân hàng thương mại khác, CD cho phép các ngân hàng lớn ở các trung tâm tiền tệ có thể huy động trong thời gian ngắn một lượng vốn lớn, với chi phí rẻ hơn phát hành trái phiếu trung dài hạn. Bên cạnh đó, việc phát triển thị trường liên ngân hàng (mang tính khu vực và quốc tế) cho phép các ngân hàng trên toàn thế giới vay lẫn nhau với quy mô lớn, chi phí giao dịch thấp và ít bị ảnh hưởng bởi chính sách của ngân hàng Trung ương mỗi nước. Mỗi trường hoạt động này làm tăng khả năng huy động của các ngân hàng thương mại. Lý thuyết về quản lý nợ cho rằng, ngân hàng có thể sử dụng các phương pháp huy động vốn để đảm bảo thanh khoản nếu có khả năng vay nợ cao (thời gian nhanh, quy mô lớn, chi phí thấp).

Ngân hàng huy động 100 triệu thời hạn 12 tháng song có thể cho vay 36 tháng nếu đến hạn trả, ngân hàng lại huy động được khoản tiền mới. Lấy tiền huy động của người sau trả cho người trước tương đối dễ thực hiện ở các thành phố, nơi mật độ dân cư đông, nguồn tiết kiệm dồi dào.

Theo lý thuyết này, ngân hàng có thể duy trì danh mục tài sản nghiên về tính sinh lời hơn là tính thanh khoản (ngân quỹ thấp, chứng khoán thanh khoản thấp, tăng cho vay trung và dài hạn...) và sử dụng việc huy động mới như là phương pháp chính để đáp ứng nhu cầu thanh khoản. Điều này vừa đảm bảo thanh khoản vừa tăng sinh lợi cho ngân hàng.

12.3. QUẢN LÝ THANH KHOẢN

12.3.1. Mục tiêu quản lý thanh khoản

Thanh khoản của ngân hàng liên quan trực tiếp đến an toàn và sinh lợi. Duy trì an toàn thanh khoản - tức khả năng đáp ứng kịp thời nhu cầu thanh khoản - là mục tiêu quan trọng và xuyên suốt trong hoạt động ngân hàng. Để duy trì nó, ngân hàng phải chấp nhận một khoản chi phí nhất định, vì vậy, làm giảm thu nhập (sinh lời) của ngân hàng. Ví dụ: nếu ngân hàng giữ nhiều ngân quỹ (khả năng thanh khoản tăng) thì thu nhập của ngân hàng sẽ giảm sút do ngân quỹ sinh lời thấp so với các tài sản sinh lời khác; nếu ngân hàng huy động vốn trong trường hợp cấp bách, chi phí trả lãi thường cao hơn, có thể làm thu nhập của ngân hàng giảm sút. Do vậy mục tiêu quản lý thanh khoản của ngân hàng là xác định /đảm bảo thanh khoản tối ưu:

- Đảm bảo khả năng chi trả kịp thời của ngân hàng với chi phí hợp lý
- Dự đoán rủi ro thanh khoản và tồn thắt có thể xảy ra
- Đáp ứng các yêu cầu nội bộ ngân hàng và yêu cầu từ ngoài, gắn kết quy trình vào việc điều tiết toàn ngân hàng

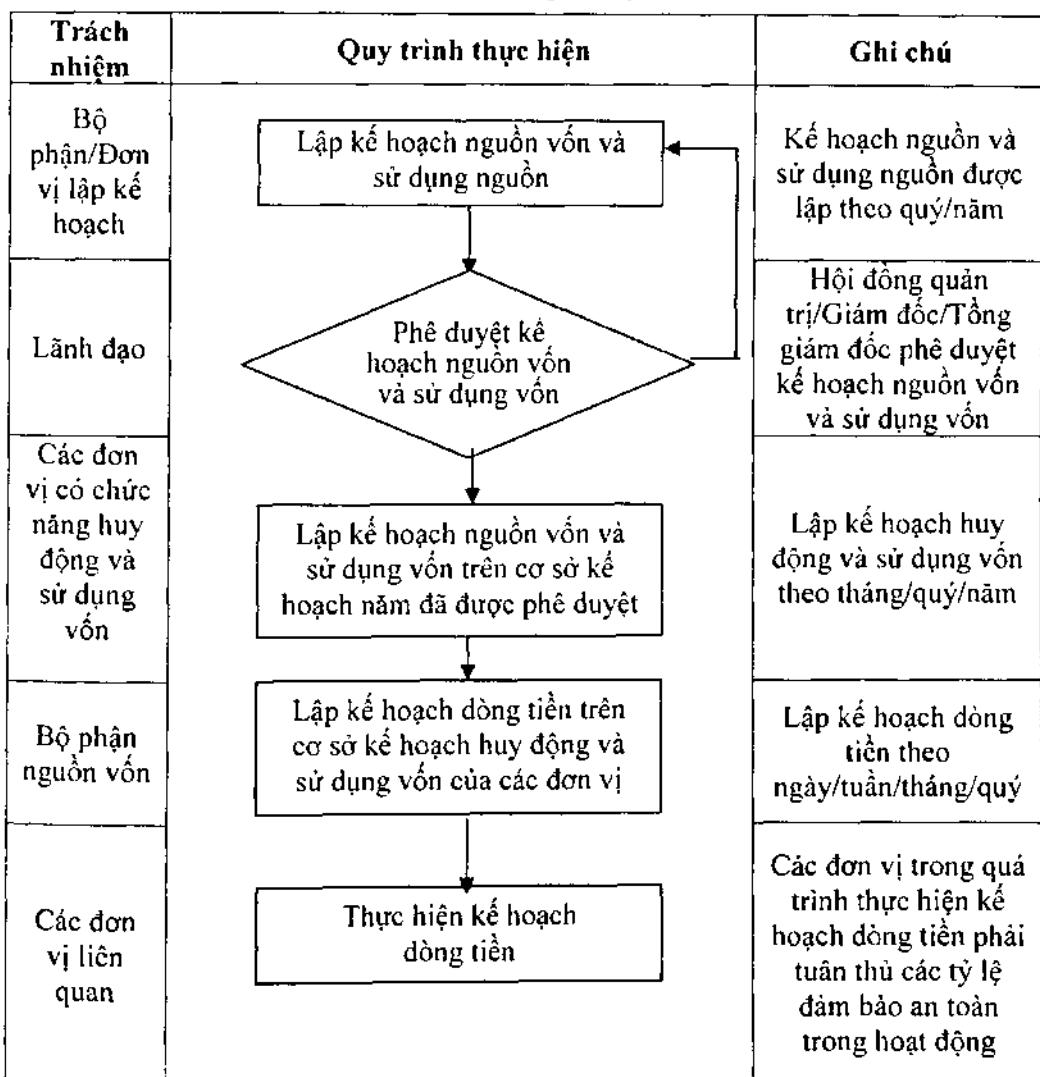
Hộp 12.1: Tóm tắt các yêu cầu của Basel về quản lý thanh khoản

1. Yêu cầu áp dụng quản trị thanh khoản
2. Trách nhiệm của Hội đồng quản trị
3. Khuôn khổ quản trị thanh khoản
 - 3.1 Hệ thống hạn mức
 - 3.2 Trách nhiệm quản trị thanh khoản
 - 3.3 Thủ nghiệm trường hợp cảng thẳng
4. Báo cáo định kỳ về các trạng thái về thanh khoản
5. Nguồn vốn - đo lường và kiểm soát
6. Triển khai các kịch bản
7. Thường xuyên kiểm tra các giả định
8. Quan hệ với bên cung cấp vốn
9. Xử lý khủng hoảng
10. Quản trị thanh khoản trong các hoạt động chính
11. Giới hạn các khoảng cách thanh khoản (liquidity gaps)
12. Kiểm toán nội bộ đối với quản trị thanh khoản
13. Công khai tình hình thanh khoản

12.3.2. Quy trình quản lý thanh khoản

Thiết lập quy trình trong quản lý thanh khoản là việc quy định cụ thể các bước công việc trong phối hợp giữa các cá nhân và bộ phận trong hoạt động của ngân hàng. Quy trình quản lý thanh khoản quy định cụ thể chức năng, trách nhiệm của từng cán bộ, bộ phận trong các hoạt động nghiệp vụ hàng ngày nhằm đảm bảo các hoạt động nghiệp vụ được thực hiện đúng theo các quy định của ngân hàng và của pháp luật, đảm bảo các hoạt động nghiệp vụ được kiểm tra chéo giữa các cá nhân và bộ phận, giảm thiểu rủi ro.

Sơ đồ 12.1: Quy trình quản lý thanh khoản



12.3.2.1. Lập kế hoạch nguồn vốn và sử dụng vốn

Kế hoạch huy động (huy động từ các tổ chức kinh tế và dân cư, huy động từ phát hành giấy tờ có giá, huy động từ các ngân hàng khác và kế hoạch về vốn chủ sở hữu) và sử dụng vốn (kế hoạch về giải ngân tín dụng, kế hoạch về đầu tư...) trong kỳ.

Kế hoạch huy động và sử dụng được xây dựng từ các chi nhánh, tập trung lên hội sở chính, bao gồm các loại kỳ hạn, từ các thị trường, dưới ảnh hưởng của các nhân tố và các điều kiện của ngân hàng. Kế hoạch được lập cho hàng năm, hàng tháng.

12.3.2.2. Kế hoạch dòng tiền

Kế hoạch dòng tiền mô tả chi tiết tình hình luân chuyển của các dòng tiền trong tương lai, bao gồm dòng tiền vào (huy động vốn, thu nợ tín dụng...) và dòng tiền ra (giải ngân tín dụng, trả nợ vay, hoàn trả tiền huy động của các tổ chức kinh tế và dân cư...). Nội dung chính của kế hoạch này là gắn kết quy mô dòng tiền ra và dòng tiền vào, nhằm xác định mức độ thiếu hụt, thặng dư thanh khoản từng thời điểm (hàng ngày).

12.3.2.3. Thực hiện và điều chỉnh

Kế hoạch dòng tiền do nhiều bộ phận trong ngân hàng thực hiện. Kế hoạch huy động vốn được giao cho từng chi nhánh, phòng giao dịch, nhân viên ngân hàng. Kế hoạch cho vay được xác định cho từng hạn mức. Các hoạt động được kết nối và điều chỉnh kỳ hạn thu gốc và lãi, kỳ hạn huy động sao cho đảm bảo hạn chế thâm hụt và thặng dư thanh khoản.

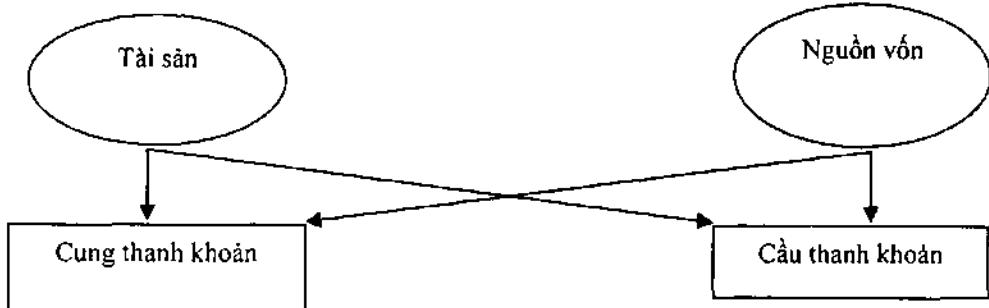
12.3.3. Nội dung quản lý thanh khoản

Quản lý thanh khoản là không chỉ được đặt ra đối với các ngân hàng thương mại mà còn đối với các trung gian tài chính hoạt động dựa trên tiền gửi. Tuy nhiên, nội dung quản lý thường có điểm khác nhau giữa các ngân hàng khác nhau (tại các vùng, các thời kỳ khác nhau, với các quy mô và điều kiện pháp lý khác nhau...)²⁸ Có ngân hàng quản lý thanh khoản nghiêng

²⁸ Các ngân hàng lớn ở trung tâm tiền tệ thường áp dụng chiến lược quản lý thanh khoản khác các ngân hàng nhỏ. Tương tự, các ngân hàng ở các quốc gia có thị trường tài chính phát triển cũng có chiến lược quản lý thanh khoản khác ngân hàng ở các quốc gia mà thị trường tài chính đang trong giai đoạn đầu phát triển...

về phía tài sản, tức là nắm giữ nhiều tài sản thanh khoản, có ngân hàng nghiêng về phía nguồn, tức là duy trì khả năng vay nhanh chóng... Đồng thời cũng có nhiều trường phái quản lý thanh khoản khác nhau, như trường phái quản lý khe hở thanh khoản (kết hợp cung và cầu thanh khoản), trường phái quản lý theo các tỷ lệ thanh khoản...

Mối liên hệ giữa cung, cầu thanh khoản và tài sản, nguồn vốn của ngân hàng



12.3.3.1. Xác định cầu thanh khoản

Để có thể thực hiện các mục tiêu quản lý thanh khoản, nhà quản lý phải xác định cầu thanh khoản (dòng tiền ra) - áp lực chi trả đối với ngân hàng, bao gồm các yếu tố tạo nên cầu thanh khoản, các nhân tố tác động tới cầu thanh khoản và ước lượng cầu thanh khoản trong kỳ tới.

a. Các yếu tố chính tạo cầu thanh khoản

- Nhu cầu rút tiền của người gửi: các doanh nghiệp, tổ chức và cá nhân có tiền gửi thanh toán, tiền gửi tiết kiệm, tiền gửi khác,... Khách hàng có thể rút tiền bất cứ lúc nào/ hoặc báo trước hoặc không
- Nhu cầu tín dụng hợp pháp của khách hàng để thanh toán hàng hoá và dịch vụ, mà ngân hàng cam kết tài trợ;
- Các khoản tiền vay đến hạn trả
- Thanh toán các khoản chi phí: Bao gồm hầu hết các khoản chi phí của ngân hàng: Chi phí quản lý, chi phí tài chính, chi phí thuế, thanh toán các dịch vụ sử dụng, chi trả cổ tức bằng tiền, chi cho các hoạt động đầu tư và các khoản chi phí khác, thuế, cổ tức...
- Các hợp đồng cam kết mua lại đến hạn thanh toán.

Trong cầu thanh khoản, có hai bộ phận quan trọng đối với ngân hàng. Đó là nhu cầu rút tiền và nhu cầu vay tiền của khách hàng. Loại thứ nhất gắn liền với tiền ngân hàng huy động được, loại thứ hai gắn liền với việc tạo nên tài sản mới. Các khoản tiền khi huy động được, ngay lập tức gia tăng ngân quỹ cho ngân hàng (gia tăng cung thanh khoản), đồng thời cũng tạo nên nhu cầu thanh khoản. Sự khác biệt về kỳ hạn của các dòng tiền vào (cung thanh khoản) và dòng tiền ra (cầu thanh khoản) tạo nên sự khác biệt về cung và cầu thanh khoản.

Nhu cầu tín dụng hợp pháp, được ngân hàng cam kết, luôn gắn với các khách hàng có uy tín, có tình hình tài chính khả quan. Trong điều kiện cạnh tranh không ngừng gia tăng giữa các trung gian tài chính, việc tài trợ của ngân hàng cho khách hàng cũng ngày càng mang tính cấp bách.²⁹

b. Các nhân tố ảnh hưởng cầu thanh khoản

- Thứ nhất là nhóm nhân tố tạo ra hoảng loạn trong khách hàng gửi tiền như bất ổn chính trị, tham nhũng trong hệ thống tài chính, các khoản cho vay xấu dẫn đến mất khả năng thanh toán của một ngân hàng, lan sang các ngân hàng khác...

- Thứ hai là nhóm nhân tố liên quan đến thu nhập và nhu cầu chi tiêu của khách hàng như tính thời vụ trong sản xuất và tiêu dùng, mức thu nhập và hệ số tiết kiệm, mật độ dân số và doanh nghiệp, sự đa dạng khách hàng gửi tiền và vay tiền...

- Thứ ba là nhóm nhân tố cạnh tranh trên địa bàn giữa các trung gian tài chính như chính sách lãi suất huy động, chính sách tín dụng ... của mỗi tổ chức.

- Thứ tư là nhóm nhân tố tạo nên sức mạnh và uy tín của bản thân ngân hàng như vốn chủ sở hữu, cán bộ, công nghệ, thị phần, uy tín... Các nhân tố này có thể tác động tới nhu cầu thanh khoản tức thời (ngắn hạn) và xu hướng (dài hạn).

²⁹Một số quan điểm cho rằng nhu cầu rút tiền của khách hàng làm cho ngân hàng bị động, còn việc có cho vay hay không thuộc chủ động của ngân hàng. Tuy nhiên, vấn đề ở đây là thời gian để đáp ứng hai nhu cầu trên. Ngân hàng phải trả tiền ngay khi khách hàng có yêu cầu và phải cố gắng giải quyết cho vay càng nhanh càng tốt. Cạnh tranh trong hệ thống đã thúc đẩy các ngân hàng giảm thời gian phân tích tín dụng.

c. *Uớc lượng cầu thanh khoản trong kỳ tới*

Cách thức mà các ngân hàng áp dụng để quản lý cầu thanh khoản có ý nghĩa rất quan trọng đối với sự an toàn của hệ thống.

- Phân tích cầu thanh khoản trong quá khứ để thấy những biến động về nhu cầu này và các nhân tố ảnh hưởng;

- Do mối liên hệ giữa các nhân tố ảnh hưởng và cầu thanh khoản để xác định tần suất và độ lớn trong thay đổi cầu thanh khoản;

- Phân tích và định lượng cầu thanh khoản đối với từng loại tiền gửi, từng nhóm khách hàng, từng thời kỳ trong năm.

Ngân hàng xác định cầu thanh khoản có tính thời vụ, tính chu kỳ, đo lường tác động của bất ổn vĩ mô (nếu lạm phát, giá vàng, giá chứng khoán... tăng lên x%, tiền gửi bị rút ra bao nhiêu?...), vị thế của ngân hàng (nếu ngân hàng nhỏ thường bị rút nhiều tiền hơn ngân hàng lớn nếu lãi suất huy động như nhau).

Ngân hàng chia dòng tiền ra thành 2 nhóm chắc chắn (lãi đến hạn trả, gốc vay đến hạn trả, cam kết cho vay đến hạn phải giải ngân, chi phí phải trả (luong, thuế, ...)) và không chắc chắn (tiền gửi rút ra, phải trả cho bảo lãnh, cho vay) với các độ tin cậy khác nhau để đo lường mức độ nhạy cảm của dòng tiền với các nhân tố tác động. Ví dụ, một số ngân hàng thương mại dự đoán cầu thanh khoản như sau:

100% tiền gửi và tiền vay đến hạn thanh toán + 50% tiền gửi kỳ hạn từ 12 tháng trở xuống + 30% tiền gửi trên 12 tháng đến 5 năm + 10% tiền gửi trên 5 năm + 20% tín dụng tăng trưởng... Các tỷ lệ trên được xây dựng dựa vào phân tích các dòng tiền ra kỳ trước có tính đến những thay đổi có thể xảy ra kỳ này. Kỳ tính có thể hàng ngày, tuần, tháng, năm, hoặc nhiều năm. Vào những thời điểm có nhiều bất ổn / ổn định vĩ mô, ... các tỷ lệ trên sẽ được thay đổi.

Ngân hàng có thể phân loại những nguồn, những thời điểm có tần suất chi trả lớn, xác định tỷ lệ trung bình chi trả đối với các nguồn tiền. Các nguồn tiền có tính ổn định thấp (thường có vòng quay lớn) thường có tỷ lệ chi trả cao. Các nguồn có tính ổn định trung bình và cao (vòng quay thấp) thường có tỷ lệ chi trả thấp.

Hộp 12.2: Thông tư Quy định về các tỷ lệ bảo đảm an toàn trong hoạt động của tổ chức tín dụng (2010)

NGÂN HÀNG NHÀ NƯỚC VIỆT NAM

Thông tư Quy định về các tỷ lệ bảo đảm an toàn trong hoạt động của tổ chức tín dụng (2010)

Điều 12. Tỷ lệ về khả năng chi trả

1.2. Tài sản nợ thanh toán trong thời gian 30 ngày kể từ ngày hôm sau bao gồm:

- a) Số dư cuối ngày hôm trước tiền gửi không kỳ hạn của tổ chức tín dụng khác.
- b) Số dư tiền gửi của tổ chức tín dụng khác, tổ chức, cá nhân đến hạn thanh toán vào từng ngày trong thời gian 30 ngày kể từ ngày hôm sau.
- c) 15% số dư bình quân tiền gửi không kỳ hạn của tổ chức (trừ tiền gửi của tổ chức tín dụng khác), cá nhân trong thời gian 30 ngày liền kề trước kể từ ngày hôm trước. Tổ chức tín dụng phải xác định số dư bình quân này để làm cơ sở tính toán.
- d) Số dư tiền vay từ Chính phủ, Ngân hàng Nhà nước đến hạn thanh toán vào từng ngày trong thời gian 30 ngày kể từ ngày hôm sau.
- e) Số dư giấy tờ có giá do tổ chức tín dụng phát hành đến hạn thanh toán vào từng ngày trong thời gian 30 ngày kể từ ngày hôm sau.
- g) Giá trị các cam kết cho vay không hủy ngang đối với khách hàng đến hạn thực hiện vào từng ngày trong thời gian 30 ngày kể từ ngày hôm sau.
- h) Giá trị các cam kết bảo lãnh vay vốn đối với khách hàng đến hạn thực hiện vào từng ngày trong thời gian 30 ngày kể từ ngày hôm sau.
- i) Giá trị các cam kết bảo lãnh thanh toán, trừ phần giá trị được bảo đảm bằng tiền, đến hạn thanh toán vào từng ngày trong thời gian 30 ngày kể từ ngày hôm sau.
- k) Các khoản tiền lãi, phí đến hạn phải trả vào từng ngày trong thời gian 30 ngày kể từ ngày hôm sau.

2.2. Tài sản “Nợ” đến hạn thanh toán trong thời gian 7 tiếp theo kể từ ngày hôm sau bao gồm:

- a) Số dư cuối ngày hôm trước tiền gửi không kỳ hạn của tổ chức tín dụng khác.
- b) Số dư tiền gửi của tổ chức tín dụng khác, tổ chức, cá nhân đến hạn thanh toán vào từng ngày trong thời gian 7 ngày kể từ ngày hôm sau.
- c) 15% số dư bình quân tiền gửi không kỳ hạn của tổ chức (trừ tiền gửi của tổ chức tín dụng khác), cá nhân trong thời gian 30 ngày liền kề trước kể từ ngày hôm trước. Tổ chức tín dụng phải xác định số dư bình quân này để làm cơ sở tính toán.
- d) Số dư tiền vay từ Chính phủ, Ngân hàng Nhà nước đến hạn thanh toán vào từng ngày trong thời gian 7 ngày kể từ ngày hôm sau.
- d) Số dư tiền vay từ các tổ chức tín dụng khác đến hạn thanh toán vào từng ngày trong thời gian 7 ngày kể từ ngày hôm sau.
- e) Số dư giấy tờ có giá do tổ chức tín dụng phát hành đến hạn thanh toán vào từng ngày trong thời gian 7 ngày kể từ ngày hôm sau.
- g) Giá trị các cam kết cho vay không hủy ngang đối với khách hàng đến hạn thực hiện vào từng ngày trong thời gian 7 ngày kể từ ngày hôm sau.
- h) Giá trị các cam kết bảo lãnh vay vốn đối với khách hàng đến hạn thực hiện vào từng ngày trong thời gian 7 ngày kể từ ngày hôm sau.
- i) Giá trị các cam kết bảo lãnh thanh toán, trừ phần giá trị được bảo đảm bằng tiền, đến hạn thanh toán vào từng ngày trong thời gian 7 ngày kể từ ngày hôm sau.
- k) Các khoản tiền lãi, phí đến hạn phải trả vào từng ngày trong thời gian 7 ngày kể từ ngày hôm sau.

d. Điều tiết cầu thanh khoản trong kỳ tới

Sau khi phân tích các nhân tố ảnh hưởng đến nhu cầu thanh khoản, ngân hàng sẽ xác định được chiến lược quản lý cầu thanh khoản bằng cách thiết lập chính sách nhằm duy trì những điều kiện để ổn định cầu thanh khoản và biện pháp đáp ứng khi cần thiết, trên cơ sở đó vừa đảm bảo an toàn thanh khoản vừa tối đa hóa thu nhập.

- Thiết lập các ràng buộc để người gửi tiền không rút trước hạn

- Thiết lập quan hệ với người gửi tiền lớn để hạn chế dòng tiền lớn rút ra tại một thời điểm
- Điều chỉnh các thời điểm huy động và cho vay để giãn cầu thanh khoản
- Đa dạng hóa khách hàng, vùng lãnh thổ để góp phần san bằng cầu thanh khoản do thời vụ và chu kỳ

12.3.3.2. Xác định cung thanh khoản: Quản lý thanh khoản từ phía tài sản - chiến lược dự trữ

Ngân hàng phải duy trì khả năng đáp ứng cầu thanh khoản của khách hàng, đó chính là cung thanh khoản. *Cung thanh khoản là khả năng chỉ trả của ngân hàng.*

Cung thanh khoản có thể được tạo ra từ hai phía: phía tài sản và phía nguồn vốn (hoặc từ hai cách: duy trì dự trữ và khả năng huy động). Theo *Trường phái quản lý bên trong*, có thể đáp ứng nhu cầu thanh khoản từ phía tài sản thông qua chiến lược dự trữ. Quan điểm này cho rằng, thông qua quản lý tài sản, có thể cung cấp cung cấp thanh khoản. Trên khía cạnh của rủi ro, điều đó có nghĩa là ngân hàng cần tạo nên tài sản phù hợp về thời gian, khối lượng của nguồn. Quản lý thanh khoản từ phía tài sản - chiến lược dự trữ thanh khoản - bao gồm:

- (i) Duy trì ngân quỹ với quy mô và cấu trúc thích hợp;
- (ii) Phân tích tính thanh khoản của tài sản khác thông qua khả năng chuyển tài sản thành ngân quỹ;
- (iii) Điều chỉnh tính thanh khoản của tài sản bằng cách thay đổi cấu trúc kỳ hạn của tài sản, hoặc tạo thị trường cho tài sản.
- (iv) Lựa chọn danh mục tài sản phù hợp với điều kiện cụ thể của ngân hàng nhằm đảm bảo thanh khoản thông qua các tỷ lệ thanh khoản thích hợp.

a. Duy trì ngân quỹ với quy mô và cấu trúc thích hợp

✓ **Ngân quỹ**

Ngân hàng thường đáp ứng nhu cầu thanh toán của khách hàng bằng ngân quỹ bao gồm tiền mặt trong két (tiền mặt tại các chi nhánh, phòng giao dịch, các cột ATM), tiền gửi tại ngân hàng trung ương và các tổ chức tín dụng khác. Nếu một khách hàng có tiền gửi tiết kiệm tại ngân hàng, đến rút bằng tiền mặt, rất đơn giản, ngân hàng sẽ xuất quỹ tiền mặt để trả; nếu một khách hàng có số dư trên tài khoản tiền gửi thanh toán, ký séc hoặc ủy nhiệm chi để trả cho khách hàng tại ngân hàng khác, ngân hàng sẽ sử dụng tiền gửi tại ngân hàng trung ương hoặc tiền gửi tại các tổ chức tín dụng để trả.

✓ **Các nhân tố làm tăng giảm ngân quỹ và chính sách ngân quỹ**

Ngân quỹ (dự trữ của ngân hàng) bao gồm những tài sản thanh khoản nhất của một ngân hàng, được gia tăng thường xuyên từ các dòng tiền vào ngân hàng và giảm sút khi có dòng tiền ra

Ngân quỹ = huy động vốn + thu nợ + thu lãi + thu bán tài sản - chi trả khi người gửi tiền rút - trả nợ vay - chi phí trả lãi ...

Ngân quỹ gia tăng (hoặc suy giảm) có thể do yếu tố khách quan như thời vụ, chu kỳ kinh doanh và thu nhập của khách hàng, thay đổi trong các quy định của các cơ quan quản lý, hoặc trong hệ thống ... hoặc do ngân hàng quyết định gia tăng (hoặc giảm) ngân quỹ theo chiến lược dự trữ mà ngân hàng đang theo đuổi. Gia tăng ngân quỹ (các điều kiện khác coi như không đổi) sẽ làm giảm thu nhập của ngân hàng. Do vậy, tối thiểu hóa ngân quỹ là mục tiêu mà các ngân hàng phải theo đuổi.

Ngân quỹ phải đảm bảo yêu cầu dự trữ bắt buộc do ngân hàng trung ương quy định từng thời kỳ...

Dự trữ bắt buộc = Tỷ lệ dự trữ bắt buộc x Nguồn phải dự trữ bắt buộc.

Với cơ cấu tiền gửi khác nhau, mức dự trữ bắt buộc sẽ khác nhau. Quy mô mạng lưới (chi nhánh, phòng giao dịch, ATM) tăng cũng làm tăng ngân quỹ của ngân hàng.

b. Dự trữ khác ngoài ngân quỹ

Phân tích tính thanh khoản của tài sản khác thông qua khả năng chuyển tài sản thành ngân quỹ;

- Các nhà quản lý ngân hàng luôn tìm kiếm các tài sản có khả năng thay thế được ngân quỹ trên phương diện thanh khoản, đồng thời gia tăng khả năng sinh lời của ngân hàng. Khi thị trường trái phiếu Chính phủ phát triển và những cam kết của Chính phủ trở nên chắc chắn thì trái phiếu chính phủ ngắn hạn trở thành loại tài sản có ít rủi ro và có khả năng chuyển đổi cao (có thể bán dễ dàng với tổn thất nhỏ)³⁰. Ở những quốc gia này, trái phiếu chính phủ ngắn hạn được xem như một thành phần của dự trữ, có thể nhánh chóng chuyển thành tiền với chi phí thấp (gần như ngân quỹ) và sinh lợi cao hơn ngân quỹ. Loại tài sản này được xếp vào loại tài sản “đệm” giữa ngân quỹ và tín dụng.

- Các khoản mục tín dụng và chứng khoán khác cũng có tính thanh khoản khác nhau. Nhiều ngân hàng không có điều kiện nắm chứng khoán thanh khoản có thể tạo nên tính thanh khoản của danh mục tín dụng và chứng khoán đầu tư thông qua lựa chọn các kỳ hạn. Các khoản chiết khấu (thương phiếu có chất lượng) có thể tái chiết khấu với chi phí thấp, các khoản tín dụng có chất lượng cao sắp mãn hạn, hoặc dễ bán, các khoản tín dụng có nhiều kỳ hạn trả nợ nhò... đều làm tăng tính lỏng của tài sản. Ngân hàng có thể ký kết các hợp đồng bán các chứng khoán có kỳ hạn kèm cam kết mua lại với mức giá cao hơn (hợp đồng Repo) giúp giải quyết nhu cầu về vốn một cách nhanh chóng.

c. Điều chỉnh tính thanh khoản của tài sản bằng cách thay đổi cấu trúc kỳ hạn của tài sản, hoặc tạo thị trường cho tài sản.

Tính thanh khoản của tài sản thể hiện việc tài sản đó tạo nên dòng tiền vào cho ngân hàng nhanh chóng, chắc chắn và rẻ. Nếu 2 món cho vay 12 tháng, món 1 thu nợ 2 lần (6 tháng) và món 2 thu nợ 1 lần thì dòng tiền vào

³⁰ Trái phiếu chính phủ cũng có rủi ro cao do lạm phát, hoặc phá giá nội tệ. Trong nhiều trường hợp, để có tiền chi tiêu, chính phủ phát hành trái phiếu. Nếu chi ngân sách thấp hơn nhiều so với thu thuế và phí, chính phủ lại càng phải vay và thậm chí in tiền. Đây có thể là vòng xoáy dẫn đến lạm phát. Chính phủ có thể dùng nhiều biện pháp cả khuyến khích lẫn hành chính để dân chúng và các doanh nghiệp mua trái phiếu chính phủ.

của 2 tài sản này là khác nhau, tức tính thanh khoản khác nhau. Vì vậy ngân hàng có thể tăng tính thanh khoản của tài sản bằng cách tăng cho vay ngắn hạn, hoặc tăng kỳ hạn nợ (dựa trên kỳ thu nhập của khách hàng).

Việc điều chỉnh như trên thường dẫn đến giảm thu nhập của ngân hàng (do giảm dư nợ) nếu như ngân hàng không tìm được người vay mới.

Ngân hàng cũng có thể áp dụng biện pháp chứng khoán hóa các khoản cho vay, mua bán nợ để tăng tính thanh khoản của tài sản.

d. Ước lượng cung thanh khoản từ tài sản:

Lựa chọn danh mục tài sản phù hợp với điều kiện cụ thể của ngân hàng nhằm đảm bảo thanh khoản thông qua các tỷ lệ thanh khoản thích hợp.

- Để đáp ứng kịp thời và có hiệu quả nhu cầu của khách, ngân hàng duy trì tài sản thanh khoản một cách thích hợp. Ngân hàng nắm giữ một phần tài sản thanh khoản để đáp ứng nhu cầu cần thiết như dự trữ bắt buộc, chi trả hàng ngày cho những người gửi tiền. Ngân hàng cũng nắm tài sản thanh khoản để “dự phòng” những trường hợp đột biến trong nhu cầu rút tiền gửi của khách hàng. Và trường hợp thứ ba, tài sản thanh khoản được duy trì nhằm mục đích “tấn công” - cho vay nóng trong trường hợp cần thiết.

- Tính thanh khoản của tài sản thay đổi thường xuyên: Khi thị trường bất động sản đang sôi động, bất động sản có tính thanh khoản cao và ngược lại; khi ngân hàng trung ương nói lòng chính sách tiền tệ, thương phiếu có thể dễ dàng được chiết khấu và ngược lại... Với các chi nhánh ngân hàng tại các vùng hoặc quốc gia khác nhau, tính thanh khoản của tài sản cũng khác nhau...

- Ngân hàng thường xuyên phân tích và định lượng tính thanh khoản của mỗi tài sản cũng như danh mục tài sản, xác định tỷ lệ thanh khoản theo từng nhóm tài sản,... để xác định cơ cấu tài sản thanh khoản tối ưu cho từng thời kỳ.

Hộp 12.3: Thông tư Quy định về các tỷ lệ bảo đảm an toàn trong hoạt động của tổ chức tín dụng (2010)

NGÂN HÀNG NHÀ NƯỚC VIỆT NAM

THÔNG TƯ 13: Quy định về các tỷ lệ bảo đảm an toàn trong hoạt động của tổ chức tín dụng (2010)

Tài sản “Có” có thể thanh toán ngay của ngày hôm sau bao gồm:

- a) Số dư tiền mặt tại quỹ cuối ngày hôm trước.
- b) Giá trị sổ sách của vàng cuối ngày hôm trước, kể cả vàng gửi tại Ngân hàng Nhà nước, tổ chức tín dụng khác.
- c) Số dư tiền gửi tại Ngân hàng Nhà nước (trừ tiền gửi dự trữ bắt buộc), tiền gửi không kỳ hạn tại tổ chức tín dụng khác cuối ngày hôm trước.
- d) Tiền gửi có kỳ hạn tại tổ chức tín dụng khác đến hạn thanh toán vào ngày hôm sau.
- e) 95% giá trị các loại chứng khoán do Chính phủ Việt Nam, chính phủ các nước thuộc OECD phát hành hoặc được Chính phủ Việt Nam, chính phủ các nước thuộc OECD bảo lãnh thanh toán năm giữ đến cuối ngày hôm trước.
- f) 90% giá trị các loại chứng khoán do tổ chức tín dụng hoạt động tại Việt Nam phát hành hoặc bảo lãnh thanh toán, các ngân hàng của các nước thuộc OECD phát hành hoặc bảo lãnh thanh toán năm giữ đến cuối ngày hôm trước.
- g) 85% giá trị các loại chứng khoán khác được niêm yết năm giữ đến cuối ngày hôm trước.
- h) Số dư cam kết được vay từ ngân hàng nước ngoài (ngân hàng mẹ) và từ các chi nhánh khác của ngân hàng nước ngoài mà chi nhánh ngân hàng nước ngoài tại Việt Nam phải theo dõi trên sổ sách và phải trả phí, còn hiệu lực đến ngày hôm sau.

Tài sản “Có” đến hạn thanh toán trong thời gian 7 ngày kể từ ngày hôm sau bao gồm:

- a) Số dư tiền mặt tại quỹ cuối ngày hôm trước.
- b) Giá trị sổ sách của vàng cuối ngày hôm trước, kể cả vàng gửi tại Ngân hàng Nhà nước, tổ chức tín dụng khác.
- c) Số dư tiền gửi tại Ngân hàng Nhà nước (trừ tiền gửi dự trữ bắt buộc), tiền gửi không kỳ hạn tại tổ chức tín dụng khác cuối ngày hôm trước.
- d) Tiền gửi có kỳ hạn tại tổ chức tín dụng khác đến hạn thanh toán vào

từng ngày trong thời gian 7 ngày kể từ ngày hôm sau.

d) 95% giá trị các loại chứng khoán do Chính phủ Việt Nam, chính phủ các nước thuộc OECD phát hành hoặc được Chính phủ Việt Nam, chính phủ các nước thuộc OECD bảo lãnh thanh toán năm giữ đến cuối ngày hôm trước.

e) 90% giá trị các loại chứng khoán do tổ chức tín dụng hoạt động tại Việt Nam phát hành hoặc bảo lãnh thanh toán, các ngân hàng của các nước thuộc OECD phát hành hoặc bảo lãnh thanh toán năm giữ đến cuối ngày hôm trước.

g) 85% giá trị các loại chứng khoán khác được niêm yết năm giữ đến cuối ngày hôm trước.

h) 80% số dư các khoản cho vay có bảo đảm, cho thuê tài chính, trừ nợ xấu, đến hạn thanh toán vào từng ngày trong thời gian 7 ngày tiếp theo, kể từ ngày hôm sau.

i) 75% số dư các khoản cho vay không có bảo đảm, trừ nợ xấu, đến hạn thanh toán vào từng ngày trong thời gian 7 ngày tiếp theo, kể từ ngày hôm sau.

k) Số dư cam kết được vay từ ngân hàng nước ngoài (ngân hàng mẹ) và từ các chi nhánh khác của ngân hàng nước ngoài mà chi nhánh ngân hàng nước ngoài tại Việt Nam phải theo dõi trên sổ sách và phải trả phí, còn hiệu lực trong thời gian 7 ngày kể từ ngày hôm sau.

THÔNG TƯ 13: Quy định về các tỷ lệ bảo đảm an toàn trong hoạt động của tổ chức tín dụng (2010)

Tỷ lệ về khả năng chi trả

Cuối mỗi ngày, tổ chức tín dụng phải xác định và có các biện pháp để đảm bảo các tỷ lệ về khả năng chi trả cho ngày hôm sau đối với đồng Việt Nam và đô la Mỹ (bao gồm các ngoại tệ khác được quy đổi sang thành đô la Mỹ), như sau:

1. Tỷ lệ tối thiểu 25% giữa giá trị các tài sản "Có" có thể thanh toán ngay và các tài sản "Nợ" thanh toán trong thời gian 30 ngày kể từ ngày hôm sau.

2. Tỷ lệ tối thiểu bằng 1 giữa tổng tài sản "Có" đến hạn thanh toán trong thời gian 7 ngày tiếp theo kể từ ngày hôm sau và tổng tài sản "Nợ" đến hạn thanh toán trong thời gian 7 tiếp theo kể từ ngày hôm sau.

12.3.3.3. Xác định cung thanh khoản: Quản lý thanh khoản từ phía bên nguồn - chiến lược huy động

Với sự phát triển của thị trường các công cụ nợ, các ngân hàng có thể phát triển việc huy động để đáp ứng cầu thanh khoản. Phương pháp tạo cung thanh khoản từ phía bên nguồn hay là chiến lược quản lý thanh khoản từ phía bên ngoài bao gồm:

- (i) Phân tích các nhân tố ảnh hưởng đến thời gian và chi phí huy động
- (ii) Lựa chọn các hình thức huy động nhằm tiết kiệm thời gian và chi phí
- (iii) So sánh chi phí nắm giữ tài sản thanh khoản và huy động mới

a. Phân tích các nhân tố ảnh hưởng đến thời gian và chi phí huy động

Hoạt động huy động vốn của ngân hàng vừa tạo nên cầu và cung thanh khoản. Nếu dòng tiền huy động vào lớn hơn dòng tiền rút ra (và ngược lại) sẽ tạo nên thanh khoản ròng thặng dư (thâm hụt) từ phía bên nguồn.

- Các biện pháp đáp ứng cầu thanh khoản từ phía bên nguồn phụ thuộc rất nhiều vào chi phí và thời gian huy động, tức là phụ thuộc vào sự phát triển của thị trường nguồn. Hàng loạt các nhân tố, từ chính sách ổn định vĩ mô của Chính phủ và ngân hàng Trung ương, sự phát triển và cạnh tranh của các ngân hàng và các trung gian tài chính khác trong nước, khu vực và quốc tế, độ nhạy cảm của tiền gửi đối với lãi suất, mạng lưới ngân hàng, ... tác động đến khả năng mở rộng nguồn nhanh chóng với chi phí thấp của một ngân hàng. Việc nghiên cứu các nhân tố này, dự đoán sự thay đổi và ảnh hưởng của chúng tới huy động vốn của ngân hàng chính là một nội dung của chiến lược huy động vốn để đáp ứng thanh khoản.

- Lạm phát cao là nhân tố tiêu cực đầu tiên tác động tới thanh khoản của ngân hàng. Người dân rút tiền, ngân hàng buộc phải tăng lãi suất. Ngân hàng A tăng lãi suất, tiền rút ra khỏi ngân hàng B, ngân hàng B buộc phải tăng lãi suất cao hơn để hút lại nguồn vốn, tiền rút ra khỏi ngân hàng A,... ngay cả khi quy mô huy động, cho vay và đầu tư không tăng, ngân hàng cũng luôn đối đầu với áp lực thanh khoản cao.

- Nhìn chung các ngân hàng đều thiết lập một chính sách huy động và sử dụng sao cho các dòng tiền vào đều đặn sẽ đáp ứng nhu cầu tín dụng và

đầu tư dự kiến, đồng thời duy trì thanh khoản ở mức cần thiết. Vấn đề khó khăn là sự không phù hợp về kỳ hạn và quy mô của các dòng tiền. Ví dụ, ngân hàng vừa huy động 100 tỷ, song lại xuất hiện nhu cầu cho vay 100 tỷ. Việc đáp ứng nhu cầu tín dụng của khách hàng, ngay lập tức đã làm giảm tính thanh khoản của tài sản của ngân hàng. Nếu dòng tiền vào là 100 tỷ, mà cho vay lại 120 tỷ, dự trữ của ngân hàng sẽ giảm sút. Một khoản tiền huy động 100 tỷ trong 3 tháng, song nhu cầu vay của khách là 70 tỷ trong 12 tháng...Việc chuyển hoán kỳ hạn của các dòng tiền vào và ra - tức là tạo sự phù hợp về kỳ hạn của người gửi tiền với kỳ hạn của người vay tiền - tác động tức thì tới trạng thái thanh khoản của ngân hàng.³¹ Vì vậy, ngân hàng phải tính toán tỷ lệ chuyển hoán nguồn nhất định cho từng thời kỳ, tốc độ tăng trưởng tín dụng và đầu tư so với tốc độ tăng trưởng nguồn, tỷ lệ đo mức độ ổn định của từng nguồn...

b. *Lựa chọn các hình thức huy động nhằm tiết kiệm thời gian và chi phí*

- Vay ngân hàng Trung ương thường được ưu tiên sử dụng để đáp ứng nhu cầu thanh khoản.³² (xem thêm phần nguồn vay - chương nguồn vốn). Vào thời kỳ ngân hàng Trung ương áp dụng chính sách nới lỏng tiền tệ, việc vay mượn có thể dễ dàng hơn, lãi suất thường rất thấp - thấp nhất trong khung lãi suất cho vay - vì vậy ngân hàng thương mại có thể sử dụng nguồn này để đáp ứng nhu cầu thanh khoản. Khi ngân hàng Trung ương áp dụng chính sách thắt chặt tiền tệ, lãi suất sẽ tăng lên và điều kiện vay mượn khó khăn, kênh thanh khoản này sẽ giảm xuống, đặc biệt đối với ngân hàng nhỏ.

- Vay các ngân hàng khác trên thị trường liên ngân hàng. Đối với ngân hàng đang tạm thời thừa dự trữ, việc cho vay sẽ mang lại thu nhập cao hơn. Lãi suất trên thị trường liên ngân hàng thường chỉ cao hơn lãi suất của ngân hàng Trung ương, thủ tục vay mượn đơn giản (phần lớn là cho vay dựa trên

³¹ Chức năng của trung gian tài chính là chuyển tiết kiệm thành đầu tư. Nhìn chung, những người gửi tiền tiết kiệm đều e ngại thời gian dài (rủi ro lớn), song người sản xuất kinh doanh lại có nhu cầu vay dài phục vụ cho việc đầu tư. Trong điều kiện Việt Nam, giai đoạn 90 - 94, phần lớn người gửi tiết kiệm chọn kỳ hạn 6 tháng, mặc dù kỳ hạn 12 tháng lãi suất cao hơn. Giai đoạn 98 - 2004, tỷ trọng tiền gửi loại 12 tháng tăng rất lớn, thậm chí ở các thành phố lớn, nhiều người dân đã gửi với kỳ hạn 2-3 năm. Đến giai đoạn 2009 - 2011 tiền gửi kỳ hạn ngắn - vài tháng - lại chiếm ưu thế.

³² Vay ngân hàng Trung ương (ngân hàng Nhà nước) thường có lãi suất thấp, thời gian để vay được tiền nhanh, vì vậy được coi là nguồn có tính thanh khoản cao.

uy tín của ngân hàng vay). Tại nhiều nước, nếu có uy tín việc vay các ngân hàng khác có thể còn dễ dàng hơn vay ngân hàng Trung ương.³³ Vay ngân hàng trung ương và vay các ngân hàng khác được coi là hình thức đáp ứng thanh khoản cấp bách (trong ngắn hạn - qua đêm vài ngày đến vài tháng). Vào lúc căng thẳng thanh khoản, lãi suất liên ngân hàng có thể cũng tăng cao. Những ngân hàng có mức hạng tín nhiệm thấp phải vay với lãi suất cao hơn ngân hàng có mức tín nhiệm cao.

Với nhu cầu thanh khoản dài hạn - tăng nhu cầu cho vay và đầu tư trong dài hạn, ngân hàng thường sử dụng phát hành các giấy nợ như chứng chỉ tiền gửi (CD). Lãi suất của các giấy nợ này thường cao hơn tiền gửi tiết kiệm cùng kỳ hạn, tuy nhiên, ngân hàng chủ động huy động một lượng tiền đúng như yêu cầu trong khoảng thời gian xác định với thời gian tương đối nhanh. Loại giấy nợ thường được phát hành tại những thị trường tập trung các doanh nghiệp và dân cư có thu nhập cao. Để tăng tính hấp dẫn của các giấy nợ, nhiều ngân hàng đã tìm cách thiết lập thị trường mua bán lại các giấy nợ (thị trường CD).

- Ngân hàng có thể tăng lãi suất tiền gửi để cạnh tranh với các ngân hàng khác nhằm huy động được nhiều hơn / hoặc để hạn chế dòng tiền rút khỏi ngân hàng. Biện pháp này thường được ngân hàng áp dụng khi cần vốn để cho vay bởi vì chi phí thường cao.

- Nhiều ngân hàng sử dụng các biện pháp mở rộng và đa dạng hóa khách hàng gửi tiền (mở chi nhánh ở các vùng, các quốc gia khác nhau, cung cấp nhiều loại hình gửi, tăng tiện ích cho khách, tạo sản phẩm mới...) để hạn chế cầu thanh khoản thời vụ và chu kỳ, đồng thời tăng nhanh thanh khoản khi cần thiết. Nhà quản lý cân nhắc chi phí mở chi nhánh và các chi phí quản lý khác, khả năng cấp tín dụng và đầu tư... để theo đuổi chiến lược này.

c. So sánh chi phí nắm giữ tài sản thanh khoản và huy động mới

Sử dụng thanh khoản bằng chiến lược dự trữ hay huy động phụ thuộc vào điều kiện vĩ mô, vị thế của mỗi ngân hàng. Nhìn chung, các ngân hàng hiện đại đều kết hợp cả hai cách thức trên trong đảm bảo thanh khoản dựa

³³ Khi thị trường liên ngân hàng khu vực và quốc tế hình thành và phát triển, khối lượng các ngân hàng tham gia đông, ảnh hưởng chu kỳ kinh doanh, luật lệ của mỗi nước, chính sách của ngân hàng Trung ương và các nhân tố tác động lên mỗi ngân hàng có thể sẽ bị "san bằng" hơn. Qui mô cho vay sẽ được mở rộng, kỳ hạn có thể được kéo dài hơn, chi phí vay giảm.

trên so sánh chi phí cơ hội của việc nắm giữ tài sản thanh khoản và chi phí huy động mới.

Với ví dụ trên, khi huy động 100 tỷ, tại sao ngân hàng không cho vay 80 tỷ, để lại 20 tỷ mà có thể cho vay hết? Thứ nhất, nhà quản lý biết rằng, có thể vào ngày mai, một dòng tiền gửi lại đổ vào ngân hàng mà ngân hàng chưa thể cho vay ngay được. Số tiền này sẽ làm tăng ngân quỹ và khả năng thanh khoản cho ngân hàng. Thứ hai, nếu dòng tiền gửi không đủ, ngân hàng có thể nhanh chóng huy động để đáp ứng nhu cầu chi trả cấp bách. Như vậy, các ngân hàng thương mại phải cân nhắc khả năng huy động *nhanh* (với các điều kiện về lãi suất, thị phần, mạng lưới...) và việc nắm giữ tài sản thanh khoản cao. Nếu chi phí cơ hội của việc giữ tài sản thanh khoản lớn hơn chi phí *huy động nhanh*, các ngân hàng có xu hướng đáp ứng cầu thanh khoản bằng huy động - tức là đáp ứng cầu thanh khoản từ phía bên nguồn và ngược lại.

Ngân hàng cân nhắc giữa thu nhập phải từ bỏ trong hiện tại để duy trì thanh khoản với chi phí có thể phải bỏ ra trong tương lai để mua thanh khoản. Cân nhắc này dựa trên phân tích và định lượng cầu thanh khoản và khả năng cung ứng thanh khoản hiện tại và tương lai thông qua tính thanh khoản của tài sản và nguồn vốn.

Ví dụ, nếu cho vay 100 đv với 12%/ năm, sau khi trừ lãi suất huy động 8%, ngân hàng được lợi 4%. Nếu giữ chứng khoán thanh khoản 100 đv, với lãi suất 8%/ năm, thu nhập hiện tại từ nắm chứng khoán = 0, tức ngân hàng phải từ bỏ là $100 \times 4\% = 4$ đv so với cho vay. (giả sử nắm chứng khoán đảm bảo thanh khoản cấp bách). Tuy nhiên, nếu cho vay và khoản cho vay chưa đòi được, để đảm bảo thanh khoản cấp bách ngân hàng có thể phải vay nóng trên thị trường với lãi suất chưa biết chính xác là bao nhiêu (phụ thuộc vào cầu thanh khoản và lãi suất trên thị trường vào thời điểm huy động). Nếu lãi suất, quy mô, thời gian huy động tạo nên chi phí huy động để đảm bảo thanh khoản tối đa không quá 4 đv, thì việc vay mượn sẽ có lợi cho ngân hàng hơn nắm chứng khoán thanh khoản và ngược lại.

Ngân hàng nhỏ (uy tín thấp, mạng lưới hẹp...) thường khó huy động nhanh/ hoặc phải huy động nhanh với lãi suất cao, có xu hướng đảm bảo thanh khoản bằng việc nắm giữ tài sản thanh khoản. Khi thị trường liên ngân hàng phát triển, ngân hàng nhỏ - với cầu thanh khoản không lớn - nếu

có được hạn mức tín dụng từ ngân hàng lớn, có thể tập trung cho vay (thay vì giữ chứng khoán thanh khoản) để đảm bảo tỷ lệ sinh lời. Ngân hàng lớn thường đảm bảo thanh khoản kết hợp tài sản thanh khoản với duy trì khả năng huy động nhanh trên thị trường.

12.3.3.4. Quản lý kết hợp: Khe hở thanh khoản và rủi ro thanh khoản

Với xu hướng đa dạng hóa, sáp nhập, các ngân hàng cũng như các tổ chức tín dụng khác đều tận dụng mọi khả năng đáp ứng thanh khoản cao nhất với chi phí thấp. Nếu như từ thế kỉ 19 trở về trước, các ngân hàng tập trung đáp ứng nhu cầu thanh khoản từ phía bên tài sản với lý thuyết cho vay thương mại, thì trong thế kỉ 20 các ngân hàng lớn đã chuyển sang lý thuyết quản lý nợ, nhằm đáp ứng nhu cầu thanh khoản từ phía bên nguồn. Chiến lược quản lý thanh khoản kết hợp đã trở nên phổ biến, dựa trên duy trì thanh khoản của cả tài sản và nguồn vốn. Tuỳ từng thời kỳ, từng vùng, mà mỗi ngân hàng sẽ lựa chọn chiến lược thích hợp. Chiến lược quản lý thanh khoản kết hợp dựa trên quản lý dòng tiền: dòng tiền vào và dòng tiền ra, bao gồm

(i) ước lượng dòng tiền vào, dòng tiền ra, khe hở thanh khoản, rủi ro thanh khoản:

(ii) Xây dựng các biện pháp quản lý rủi ro thanh khoản

a. *Khe hở thanh khoản (Liquidity Gap)*

✓ **Khe hở thanh khoản**

Khe hở thanh khoản = cung thanh khoản - cầu thanh khoản

Cung thanh khoản = Dự trữ (ngân quỹ) đầu kỳ + Dòng tiền vào trong kỳ

Cầu thanh khoản = Dự trữ (ngân quỹ) cần thiết cuối kỳ + Dòng tiền ra trong kỳ

Dòng tiền vào bao gồm tiền gửi có thể nhận được kỳ tới, các khoản tín dụng có khả năng thu hồi đến hạn kỳ tới, lãi có thể thu được, thu khác...

Các dòng tiền ra bao gồm chi trả tiền gửi, cho vay theo hạn mức đã cam kết, lãi trả, các khoản tín dụng đến hạn phải trả, chi phí quản lý ..

Nếu $\text{Dự trữ (ngân quỹ) đầu kỳ} = \text{Dự trữ (ngân quỹ) cần thiết cuối kỳ}$ thì **Khe hở thanh khoản = Dòng tiền vào trong kỳ - Dòng tiền ra trong kỳ**

✓ **Khe hở thanh khoản và tính thanh khoản của ngân hàng**

Ngân hàng tính toán khe hở thanh khoản cho từng ngày, tuần, tháng,

năm. Các dự tính này được xây dựng dựa trên phân tích các nhân tố hướng như thời vụ, chu kỳ, tâm lí, cạnh tranh...

- Nếu dòng tiền vào - dòng tiền ra > 0 ngân quỹ của ngân hàng gia tăng (tăng tính thanh khoản của tài sản).

Ngân quỹ của ngân hàng gia tăng có thể được chia thành hai trường hợp: *Thứ nhất*, ngân hàng *chủ định* gia tăng ngân quỹ nhằm đối phó với những khó khăn về nhu cầu thanh khoản đột xuất trong kỳ tới. Trong trường hợp này, ngân hàng sẽ cân nhắc giữa chi phí nắm giữ ngân quỹ cao kỳ này và chi phí có thể phải bỏ ra để đáp ứng nhu cầu thanh khoản kỳ tới. *Thứ hai*, ngân hàng *bị động* phải gia tăng ngân quỹ do khả năng cho vay thấp (xuất hiện tình trạng dư thừa dự trữ - ứ đọng vốn). Trường hợp này sẽ dẫn đến giảm thu nhập của ngân hàng. Nhà quản lý cần có biện pháp để giảm tính thanh khoản của tài sản bằng cách gia tăng tài trợ, hoặc giảm huy động.

- Nếu dòng tiền vào - dòng tiền ra < 0 ngân quỹ của ngân hàng suy giảm (giảm tính thanh khoản của tài sản).

Nếu ngân quỹ suy giảm song vẫn đảm bảo thanh khoản của ngân hàng, làm tăng hiệu quả kinh doanh của ngân hàng; nếu ngân quỹ suy giảm là giảm khả năng đáp ứng cầu thanh khoản, dẫn đến rủi ro thanh khoản

b. Rủi ro thanh khoản (Liquidity Risk)

✓ **Khái niệm rủi ro thanh khoản**

Rủi ro thanh khoản là khả năng xảy ra tổn thất cho ngân hàng khi cung thanh khoản không đáp ứng được cầu thanh khoản.

✓ **Diễn biến của rủi ro thanh khoản**

- Ngân quỹ của ngân hàng suy giảm liên tục trong nhiều tháng do ngân hàng bị hạn chế trong huy động, hoặc do ngân hàng có các tài sản chất lượng kém, không có khả năng thu hồi để hoàn trả.

- Dòng tiền lớn rút đột ngột do yếu tố mất ổn định vĩ mô, do thông tin bất lợi cho ngân hàng

- Ngân hàng từ giảm khả năng chi trả, đến mất khả năng chi trả trong ngắn hạn. Để thoát khỏi sụp đổ, ngân hàng phải huy động hoặc vay mượn các nguồn tiền mới với chi phí đắt đỏ, hoặc bán các tài sản hiện có với giá thấp (chịu thua lỗ).

- Mức nhẹ của rủi ro thanh khoản (không gắn với khủng hoảng thanh khoản) là tồn thất, làm giảm thu nhập của ngân hàng. Cao hơn, ngân hàng có thể bị phá sản.

✓ **Đo lường rủi ro thanh khoản**

$$\text{Tồn thất} = \frac{\text{Thâm hụt}}{\text{thanh khoản dự tính}} \times \text{chi phí thanh khoản}$$

- Chi phí thanh khoản bao gồm:

+ Ngân hàng phải bán chứng khoán hoặc các tài sản khác với giá thấp. Khi nhu cầu thanh khoản lên cao, ngân hàng có thể phải bán bớt tài sản. Tồn thất được đo bằng sự sụt giảm giá bán so với giá thị trường.³⁴

+ Ngân hàng phải huy động với lãi suất cao hơn để đáp ứng nhu cầu thanh khoản (mua thanh khoản trên thị trường). Tồn thất được đo bằng gia tăng chi phí (trong khi doanh thu không tăng).

**Bảng 12.1: Ví dụ về Cơ cấu huy động vốn của VPBank
năm 2004 đến 2009**

Đơn vị: Tỷ đồng

	Phân theo kỳ hạn				Phân theo cơ cấu				Tổng công	
	Nguồn huy động ngắn hạn		Nguồn huy động trung dài hạn		Huy động thị trường I		Huy động thị trường II			
	Giá trị	Tỷ lệ	Giá trị	Tỷ lệ	Giá trị	Tỷ lệ	Giá trị	Tỷ lệ		
2004	3,203	83%	656	17%	1,848	48%	2,011	52%	3,859	
2005	4,398	78%	1,240	22%	3,210	57%	2,398	43%	5,638	
2006	7,245	80%	1,811	20%	5,630	63%	3,387	37%	9,056	
2007	11,756	77%	3,599	23%	12,764	84%	2,440	16%	15,448	
2008	12,603	80%	3,250	20%	14,426	91%	1,427	9%	15,853	
2009	18,843	79%	5,123	21%	15,997	67%	7,969	33%	23,966	

(*Nguồn: Báo cáo thường niên VPBank 2004 - 2009*)

Huy động trên thị trường II tức là vay trên thị trường liên ngân hàng. Đây là những món vay rất lớn (số lượng chủ nợ nhỏ) so với huy động của

³⁴ Điều cần lưu ý là tồn thất ròng. Nhiều ngân hàng chấp nhận bán chứng khoán với giá thấp (khi lãi suất tăng) để cho vay. Thu lãi tăng từ cho vay có thể bù đắp lỗ do bán chứng khoán. Trong trường hợp này rủi ro thanh khoản đã không xảy ra. Rủi ro chỉ được tính khi việc bán tài sản với giá thua lỗ là để đáp ứng nhu cầu rút tiền của khách hàng hoặc cho vay với lãi suất không cao so với thời điểm nắm giữ chứng khoán.

doanh nghiệp và dân cư. Vì vậy, áp lực chi trả khi đến hạn các món này cũng rất cao. Vay trên thị trường II phản ánh tình hình trạng thiểu hụt thanh khoản của ngân hàng.

Bảng 12.2: Tình hình ngân quỹ VPBank từ 2004 - 2009

Đơn vị: Tỷ đồng

1 Tiền mặt	63	83	100	284	510	355
2 Tiền gửi tại NHNN	58	105	1,307	1,212	731	758
3 Tiền vàng gửi tại các TCTD khác	1,384	584	1,137	694	1,544	7,383
4 Đầu tư vào chứng khoán	666	1,778	2,092	1,678	1,774	2,292
5 Tổng (1+2)	121	188	1,407	1,496	1,241	1,113
6 Tổng tài sản	4,149	6,090	10,111	18,137	18,648	27,543
7 Tỷ trọng (1+2)/(6-3)	4,37%	3,41%	15,68%	8,57%	7,25%	5,52%

(Nguồn: Báo cáo thường niên VPBank 2004 - 2009, mục 5 và 7 là tác giả tự tính toán).

Độ thanh khoản của một thị trường là thước đo cho việc mua hay bán giấy tờ có giá "dễ" hay "khó". Mức chênh lệch (Spread) là một trong những chỉ tiêu quan trọng nhất về độ thanh khoản của một thị trường, thể hiện chi phí cho việc thanh lý ngay một hạng mục nào đó.

$$S = \frac{(P_{ask} - P_{bid})}{P(\text{trung bình})}, \text{trong đó } P_{ask} - P_{bid} \text{ là chênh lệch giá mua bán}$$

Một số nhà nghiên cứu áp dụng mô hình VAR để tính toán giá trị tổn thất khi bán chứng khoán (nhanh)

$$LVaR = VAR + L = (W \times \alpha \times \sigma) + (\% \times W \times S)$$

Trong đó: W ... Giá trị ban đầu của tài sản

α ... Độ tin cậy

σ ... Độ biến động của giá

S ... Chênh lệch (Spread), tính trên %

Ví dụ Tài sản có giá trị 2.000.000 đv

- *Độ biến động hàng ngày: 1 %*
- *Độ chênh lệch (Spread) trung bình: 0,20 % giá*
- *Độ tin cậy 95% (1,645)*

$$LVAR = (2.000.000 \times 1,645 \times 0,01) + (\frac{1}{2} \times 2.000.000 \times 0,0020)$$

$$34.900 = \quad \quad \quad 32.900 \quad \quad \quad + \quad \quad \quad 2.000$$

Nếu ngân hàng cần bán nhanh, mức độ tồn thắt khoảng 34.900 đv

- Tương tự, gia tăng chi phí huy động được đo bằng chênh lệch lãi suất (chênh lệch lãi suất liên ngân hàng), hoặc chênh lệch lãi suất huy động tiết kiệm và phát hành giấy nợ có cùng kỳ hạn.

- *Thâm hụt thanh khoản = cầu thanh khoản - cung thanh khoản > 0*

Tại một thời điểm, dự trữ thực tế < dự trữ cần thiết (tức ngân hàng thiếu dự trữ), đó chính là thâm hụt thanh khoản. Để đảm bảo dự trữ thực tế cần thiết, ngân hàng phải vay thanh khoản tức thời (vay trên liên ngân hàng), hoặc bán chứng khoán.

c. Phòng ngừa rủi ro thanh khoản

Cách thức mà các ngân hàng áp dụng để phòng ngừa rủi ro thanh khoản có ý nghĩa rất quan trọng đối với sự an toàn của hệ thống.

- Nghiên cứu các nguyên nhân gây rủi ro thanh khoản; Hạn chế rủi ro tín dụng, rủi ro lãi suất và hối đoái bởi vì đây là nguyên nhân căn bản, sâu xa dẫn đến rủi ro thanh khoản;

- Phân tích nhu cầu thanh khoản trong quá khứ để thấy những biến động về nhu cầu này và các nhân tố ảnh hưởng; phân tích các hình thức đáp ứng nhu cầu thanh khoản và tồn thắt đã xảy ra để đề ra các biện pháp đáp ứng thanh khoản thích hợp;

- Dự đoán các thay đổi về dòng tiền trong tương lai dưới tác động của các nhân tố như lãi suất, lạm phát, thất nghiệp, chu kỳ kinh tế...

- Duy trì mối quan hệ với người cho vay lớn sao cho họ tránh rút tiền gửi trong lúc cấp bách hoặc trong lúc khủng hoảng thông qua việc cung cấp cho họ những ưu đãi.

- Đa dạng hoá các nguồn tiền tức là huy động từ nhiều người/ ngành/ vùng khác nhau. Điều này sẽ giảm sự phụ thuộc của Ngân hàng vào một, hoặc nhóm khách hàng. Tuy nhiên việc đa dạng hoá để hạn chế bớt tính cảng thẳng trong nhu cầu thanh khoản đòi hỏi ngân hàng phải có nhiều chi nhánh tại các vùng, thậm chí các quốc gia khác nhau.

- Lập bản đồ thanh khoản (GAPs), đo lường và giới hạn “ potential GAPs”. Thiết lập các hạn mức thanh khoản ngắn và dài hạn. Thủ nghiệm tình huống cảng thẳng (Stresstesting), phải có kế hoạch hữu hiệu trong trường hợp khẩn cấp

- Lập báo cáo thanh khoản hàng tháng, thậm chí hàng tuần hoặc hàng ngày cho Hội đồng điều hành.

- Một số ngân hàng áp dụng chiến lược thanh khoản bằng cách duy trì khe hở thanh khoản gần bằng không. Những ngân hàng này tính toán sao cho kỳ hạn trung bình của các khoản thu và chi xấp xỉ bằng nhau. Chiến lược này bao gồm:

+ Làm dài thêm kỳ hạn danh nghĩa của các khoản nợ tức là tăng các nguồn trung và dài hạn. Điều đó có nghĩa là chi phí đắt đỏ hơn do lãi suất phải cao hơn;

+ Tăng cường sự ổn định của các nguồn, tức là kéo dài kỳ hạn thực tế. Cần phải dựa vào loại những loại tiền gửi chủ yếu - tiền gửi giao dịch hoặc tiết kiệm - mặc dù phải hoàn trả theo yêu cầu, song nó tương đối ổn định và lãi suất tương đối thấp hơn so với vay. Các Ngân hàng lớn ngày nay đang cố gắng tăng tiền gửi để giảm nguồn vay. Tuy nhiên, để duy trì tính ổn định của tiền gửi (người gửi sẵn sàng gửi tiếp khi kỳ hạn cũ đã kết thúc), ngân hàng phải luôn duy trì được những tiện ích cho người gửi (mạng lưới thuận tiện, lãi suất hấp dẫn, các hình thức phong phú...)

Hộp 12.4: Nguyên nhân khủng hoảng thanh khoản

Kết quả của việc tăng giá dầu 1973 và 1979, các nước khối OPEC thu được rất nhiều tiền và gửi tại thị trường Châu Âu. Các ngân hàng có nhiều tiền gửi và sẵn sàng cho vay cho nhiều nước cần, chủ yếu là các nước kém phát triển. Năm 1982 các ngân hàng Mỹ cho vay các nước kém phát triển không phải OPEC tới 107 tỷ đô la Mỹ, trong đó 72 tỷ là cho vay các nước

châu Mĩ. Các ngân hàng khác còn cho vay nhiều hơn. Nước vay chủ yếu là Mexico, Braxin, Achartina. Nhiều ngân hàng nhỏ ở Mĩ tập trung tham gia vào các khoản tín dụng liên kết do các ngân hàng lớn tổ chức trên thị trường đôla châu Âu. Vào 1982 có 1500 ngân hàng Mĩ nắm các khoản nợ của các nước kém phát triển.

Các khoản cho vay thường rất an toàn: người vay phần lớn là Nhà nước hoặc công ty nhà nước - rủi ro tín dụng là rất nhỏ; các khoản vay đều với lãi suất thả nổi - loại trừ rủi ro lãi suất; các khoản cho vay đều bằng ngoại tệ mạnh (đô la mĩ) - loại trừ rủi ro hối đoái.

Vào 1980, Fed tăng lãi suất tái chiết khấu trong một nỗ lực chống lạm phát, dẫn đến sự sụt giá của \$US. Điều này, dẫn đến khủng hoảng dịch vụ ở nước Mĩ, sau đó lan sang các nước khác, làm giảm nhu cầu đối với nguyên liệu thô (sản phẩm xuất khẩu chủ yếu) của các nước kém phát triển trong khi lãi suất phải thanh toán lại cao lên. Nhiều nước nhận thấy rằng họ không có khả năng trả khoảng 1/3 đến 1/2 dư nợ đến hạn. Các ngân hàng trung tâm bị yếu đi. Các ngân hàng nhỏ cũng bị thua lỗ. Một số ngân hàng buộc phải đóng cửa. Khách hàng lo sợ đã tìm cách rút tiền khỏi các ngân hàng nhỏ. Các ngân hàng nhỏ lại phải rút tiền từ các ngân hàng lớn. Khủng hoảng thanh khoản xảy ra bắt nguồn từ rủi ro tín dụng và rủi ro tín dụng bắt nguồn từ rủi ro lãi suất.

+ Tăng các hình thức tài trợ thông qua giúp các khách hàng phát hành giấy tờ thương mại (chấp nhận các hối phiếu của khách), hoặc bảo lãnh cho khách hàng

+ Tăng tính thanh khoản của các khoản tài trợ bằng cách chia nhỏ kỳ hạn nợ. Phương pháp này làm gia tăng các khoản thu về các khoản cho vay trong những kỳ hạn ngắn hơn so với thời hạn cho vay.

Chương quản lý thanh khoản tập trung vào nghiên cứu các cách thức xác định cung cầu thanh khoản và các nhân tố ảnh hưởng tới cung cầu thanh khoản nhằm hạn chế rủi ro thanh khoản và tăng sinh lời cho ngân hàng. Điểm khó khăn của công tác này là dự báo những thay đổi trong dòng tiền dự tính cho ngày mai, tuần sau... Nhà quản lý ngân hàng cũng phải xác định các biện pháp đáp ứng nhu cầu thanh khoản với chi phí hợp lý.

Các thuật ngữ chính trong chương

Tính thanh khoản của tài sản	Tính thanh khoản của nguồn
Tính thanh khoản của ngân hàng	Cung thanh khoản
Cầu thanh khoản	Rủi ro thanh khoản
Khe hở thanh khoản	Cho vay thương mại
Lợi tức dự tính	Quản lý nợ
Khủng khoảng thanh khoản	Chi phí thanh khoản

Câu hỏi và bài tập

1. Thanh khoản là gì? Thanh khoản của tài sản? Thanh khoản của ngân hàng?
2. Cung và cầu thanh khoản? Các nhân tố ảnh hưởng đến cung và cầu thanh khoản
3. Hãy trình bày các lý thuyết thanh khoản.
4. Rủi ro thanh khoản? Các biện pháp hạn chế rủi ro thanh khoản
5. Một ngân hàng có các số liệu sau: (số dư đến 31/12/X)

Tài sản	Số dư	Nguồn	Số dư
1 Ngân quỹ	100	1 Tiền gửi thanh toán	400
2 Chứng khoán CP ngắn hạn	500	2 Tiết kiệm ngắn	1400
3 Cho vay ngắn	1000	3 Tiết kiệm trung	600
4 Cho vay trung	800		
5 Tài sản khác	100	Vốn của chủ sở hữu	100

Yêu cầu:

a. Tính tỷ lệ thanh khoản của tài sản biết rằng 20% các khoản cho vay là sắp mãn hạn và có khả năng thu hồi cao.

b. Giả sử trong 3 tháng tới sẽ có những thay đổi sau:

Khoản mục	Doanh số tăng	Doanh số giảm
1. Tiền gửi thanh toán	20	15
2. Tiết kiệm ngắn hạn	200	180
3. Tiết kiệm trung hạn	120	130
4. Cho vay ngắn hạn	350	150
5. Cho vay trung hạn	100	60

Hãy lập lại cân đối vào ngày cuối quý 1

Hãy dự tính cung và cầu thanh khoản trong 3 tháng đầu năm

Chương 13

QUẢN LÝ RỦI RO HOẠT ĐỘNG

Rủi ro hoạt động (RRHD) luôn hiện hữu hầu như trong tất cả các giao dịch và hoạt động của ngân hàng thương mại. Một ngân hàng mới thành lập phải đương đầu với RRHD trước cả khi thực hiện giao dịch đầu tiên của mình trên thị trường. Từ giữa những năm 1990, rủi ro thị trường và rủi ro tín dụng đã trở thành chủ đề của nhiều cuộc tranh luận và nghiên cứu nhưng lúc này RRHD chưa thực sự được các nhà quản lý thảo luận nhiều và chỉ mới được chú ý khi ngày càng có nhiều vấn đề liên quan tới nó. Do vậy, Ủy ban Basel đã đưa vấn đề rủi ro hoạt động vào nội dung sửa đổi Basel II. Nền kinh tế càng phát triển, hoạt động ngân hàng ngày càng đa dạng với khối lượng giao dịch ngày càng lớn, phụ thuộc nhiều hơn vào công nghệ thông tin, khi đó rủi ro hoạt động ngày càng gia tăng.

Chương này tập trung vào ba nội dung cơ bản là (i) tổng quan về rủi ro hoạt động, (ii) đo lường rủi ro hoạt động và (iii) quản lý rủi ro hoạt động trong ngân hàng thương mại.

13.1. TỔNG QUAN VỀ RỦI RO HOẠT ĐỘNG CỦA NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI

13.1.1. Khái niệm rủi ro hoạt động

Rủi ro hoạt động có thể phát sinh do hệ thống thông tin không hiệu quả, do sai sót kỹ thuật, những sai phạm trong kiểm soát nội bộ, những tai biến không định trước hay những vấn đề về hoạt động khác có thể dẫn đến tồn thắt hay những ảnh hưởng xấu về danh tiếng. Phạm vi và thời gian xảy ra rủi ro hoạt động rất rộng lớn. Ủy ban Basel đã nhấn mạnh trong Basel II về vấn đề RRHD và quản lý RRHD của các NHTM bên cạnh hai loại rủi ro truyền thống là rủi ro tín dụng và rủi ro thị trường³⁵.

Theo Ủy ban Basel về giám sát ngân hàng, “Rủi ro hoạt động là kh

³⁵ Ngân hàng nhà nước, 2008, “Quản lý rủi ro hoạt động và khả năng áp dụng Basel II tại Việt nam”, www.ssb.gov.vn cập nhật ngày 21/10/2008.

năng gây ra tổn thất do các nguyên nhân như con người, sự không đầy đủ hoặc vận hành không tốt các quy trình, hệ thống; các sự kiện khách quan bên ngoài. RRHD bao gồm cả rủi ro pháp lý nhưng loại trừ về rủi ro chiến lược và rủi ro uy tín” (Basel, 2001³⁶).

13.1.2. Nguyên nhân gây ra rủi ro hoạt động

Rủi ro hoạt động thường do các nhóm yếu tố sau tạo ra, chủ yếu là: con người, quy trình, hệ thống, các sự kiện bên ngoài và các vấn đề khác. Các nhóm yếu tố đó được thể hiện cụ thể như sau:

a. Con người

Rủi ro hoạt động tăng lên cùng với sự tham gia của con người vào hoạt động khởi tạo, phê duyệt, báo cáo hoặc điều chỉnh một giao dịch.

Bảng 13.1: Nguyên nhân gây rủi ro hoạt động từ con người

Con người	Gian lận/ Cố ý vi phạm	Câu kết, thông đồng
		Biên thù, tham ô
		Làm hủy hoại danh tiếng của ngân hàng (có chủ tâm)
		Rửa tiền (có chủ tâm)
		Trộm cắp tài sản vật chất
		Trộm cắp tài sản trí tuệ
Quản lý nhân lực	Vi phạm luật lao động	Lạm dụng quyền
		Cố ý bỏ qua quy trình
		Vượt hạn mức
		Chấm dứt hợp đồng trái luật
		Phân biệt đối xử
		Không tuân thủ luật lao động
Khủng hoảng về nhân lực		Không tuân thủ quy định về sức khỏe và an toàn cho người lao động
		Do tác động của ngành
		Thiếu nhân viên phù hợp
Thiếu hoặc mất nhân lực chủ chốt		Mất nhân lực chủ chốt

Nguồn: Alexander Carol, 2003, *Operational Risk: Regulation, analysis and management*, Prenticall Hall

³⁶ Basel Committee on Banking Supervision, 2001, “Consultative Document: Operational Risk” – Supporting Document to the New Basel Accord, www.bis.org; www.en.wikipedia.org. The New Basel Accord (2001).

Các khía cạnh của rủi ro hoạt động liên quan tới con người bao gồm hành vi gian lận, lỗi, sự bỏ sót và lạm dụng của nhân viên. Ngân hàng càng có nhiều nhân viên, nhiều địa điểm giao dịch thì khả năng xảy ra rủi ro hoạt động càng cao.

b. Quy trình

Rủi ro hoạt động tăng theo mức độ phức tạp của giao dịch (giao dịch có nhiều bước, nhiều quy định, nhiều mốc tham chiếu) các giao dịch đòi hỏi phải có kiểm soát nội bộ và phê duyệt; và các giao dịch không được xác định rõ ràng hoặc không được thực hiện theo đúng chính sách quy định.

Bảng 13.2: Nguyên nhân gây rủi ro hoạt động từ quy trình

Quy trình	Trong quá trình hạch toán	Không tuân thủ đầy đủ hoặc thiếu các quy trình/hướng dẫn
		Không đủ khả năng về con người hoặc hệ thống để thực hiện
		Thiếu tài liệu/chứng nhận
	Về văn bản, hợp đồng	Văn bản không đầy đủ
		Thiếu các điều khoản/ thuật ngữ trong hợp đồng
	Định giá Tài sản đảm bảo, doanh nghiệp.	Quy trình chưa đầy đủ/hợp lý
	Tuân thủ bên trong và bên ngoài	Không có đầy đủ dữ liệu
		Quy định kế toán
		Báo cáo thuế
	Do dự án/Quản lý thay đổi	Không tuân thủ luật sở hữu trí tuệ, bảo vệ thông tin cá nhân
		Không có đầy đủ các đề xuất, kế hoạch của dự án
		Các sản phẩm mới chưa có quy trình
	Bán hàng	Quá nhiều dự án
		Lựa chọn sản phẩm không phù hợp
		Sản phẩm quá phức tạp
		Tư vấn tồi hoặc không tư vấn

Nguồn: Alexander Carol, 2003, *Operational Risk: Regulation, analysis and management*. Prentice Hall

Các quy trình cũng bao gồm công tác quản lý doanh nghiệp và thẩm quyền từ cấp hội đồng quản lý tới ban điều hành, lãnh đạo các phòng nghiệp

vụ và nhân viên. Mọi chức năng hay bộ phận chịu rủi ro trong một TCTD - từ việc lập kế hoạch, nhận tiền gửi, huy động nguồn lực thông qua tín dụng và các hợp đồng, thỏa thuận, ra quyết định đầu tư, xử lý giao dịch... đều chịu rủi ro.

c. Hệ thống

Hạn chế thời gian chết của các hệ thống khi nhân viên và khách hàng không thể truy cập có thể gây ra RRHD ở phạm vi rộng. Các hệ thống chỉ là một phần của rủi ro hoạt động nhưng lại có thể ảnh hưởng đến tất cả các loại rủi ro khác.

Bảng 13.3: Nguyên nhân gây rủi ro hoạt động từ hệ thống công nghệ

Hệ thống công nghệ	Đầu tư công nghệ	Quyết định không đúng khi xây dựng hoặc mua công nghệ Xác định không chính xác yêu cầu của nghiệp vụ Phần mềm/phần cứng lạc hậu
	Phát triển hệ thống và vận hành	Lỗi lập trình Các quy trình vận hành thiếu và không được tuân thu
		Lỗi tích hợp/chuyển đổi từ các hệ thống đang có
		Lỗi do sự không tương thích
	Lỗi hệ thống	Lỗi mạng Lỗi phần mềm Lỗi phần cứng
	Lỗi hỏng về an ninh hệ thống	Lỗi hỏng an ninh bên ngoài Virus máy tính Lỗi hỏng của tường lửa
	Công suất của hệ thống	Không lên kế hoạch đầy đủ cho công suất của hệ thống

Nguồn: Alexander Carol, 2003, *Operational Risk: Regulation, analysis and management*, Prenticall Hall

Ví dụ, một hệ thống thường xuyên có thời gian chết không thể cung cấp cho lãnh đạo, nhân viên hoặc khách hàng những thông tin cập nhật. Điều này có thể làm tổn hại đến danh tiếng của TCTD trên thị trường và có thể làm hạn chế nghiêm trọng hoặc cản trở luồng thông tin thông suốt về quản lý rủi ro.

d. Các sự kiện bên ngoài

Các yếu tố nằm ngoài sự kiểm soát của ngân hàng cũng góp phần gây ra rủi ro hoạt động.

Bảng 13.4: Nguyên nhân sự kiện bên ngoài gây ra RRHD

Các sự kiện bên ngoài	Trách nhiệm pháp lý	Thay đổi chính quyền địa phương Vi phạm ủy quyền/trách nhiệm trung gian
	Các hành vi tội phạm	Gian lận bên ngoài/ Séc giả/ Giả mạo Phá hoại tài sản Cướp giật, ăn trộm Rửa tiền
	Nhà cung cấp/sử dụng nguồn lực bên ngoài	Lỗi về công nghệ trong hệ thống của nhà cung cấp Vi phạm về trách nhiệm (sử dụng dữ liệu bí mật sai mục đích) Quản lý không đầy đủ nhà cung cấp dịch vụ Lỗi khi cung cấp dịch vụ
	Các thảm họa và các lỗi của cơ sở hạ tầng	Cháy nổ Thảm họa thiên nhiên Giao thông đình trệ Thiếu nhiên liệu
	Rủi ro về chính trị/chính phủ	Xung công tài sản Thay đổi các sắc thuế Các thay đổi khác với các luật hiện hành
	Rủi ro về các quy định	Thay đổi các quy định tiêu chuẩn đối với ngành ngân hàng

(Nguồn: Alexander Carol, 2003, *Operational Risk: Regulation, analysis and management*, Prenticall Hall)

Các vấn đề về cơ sở hạ tầng (bao gồm điện, nước, điện thoại, hệ thống truyền dữ liệu, giao thông, vận chuyển,...), đình công, các thay đổi về pháp lý, chính trị và ngay cả thời tiết khắc nghiệt có thể tạo ra hoặc làm tăng thêm các rủi ro trong ngân hàng.

e. Các vấn đề khác

Các vấn đề khác có ảnh hưởng đến mức độ rủi ro hoạt động bao gồm: số tiền của các giao dịch, số lượng các giao dịch và số lượng các thay đổi mà một ngân hàng đang gặp phải (quyền sở hữu mới, lãnh đạo mới, nhân viên mới, sản phẩm mới, những thay đổi về chính sách, quy trình, hệ thống,...)

Hộp 13.1. Thực tế rủi ro hoạt động theo nguyên nhân gây rủi ro và lĩnh vực kinh doanh của các NHTM

Theo báo cáo của các NHTM thuộc khối OECD, các nghiệp vụ như môi giới bán lẻ, ngân hàng bán lẻ có nhiều sự kiện rủi ro nhất và nhiều tổn thất hại nhất. Các ngân hàng tùy theo tình hình hoạt động và mức độ chấp nhận rủi ro thì sẽ hoạt động trong những lĩnh vực kinh doanh khác nhau.

Phân phối sự kiện rủi ro theo nguyên nhân kết hợp với lĩnh vực kinh doanh 2004-2008

Đơn vị: số lần vi phạm

	Gian lận nội bộ	Gian lận bên ngoài	Độ an toàn của MT làm việc	Thực tiễn kinh doanh, sản phẩm, KH	Thiên tai và an toàn xã hội	Hư hỏng CSHT	Qui trình thực hành và vận chuyển	Nguy cơ lớn
Tài trợ DN	14	154	148	275	17	11	406	0
Hoạt động bán hàng	96	773	558	709	19	786	11,845	0
NH bán lẻ	3,843	43,528	8,368	7,797	1,052	1,258	19,875	204
NHTM	180	4,607	336	2,054	64	265	5,358	5
Thanh toán	34	709	65	86	3	145	1,324	0
Đại lý	30	310	187	264	17	120	5,941	0
Quản lý TS	49	73	183	584	12	90	2,716	0
Môi giới bán lẻ	210	359	701	2,586	12	69	1,701	0

Nguồn: Báo cáo về rủi ro hoạt động của ORX tháng 6/2010

13.1.3. Tồn thắt của rủi ro hoạt động

Rủi ro hoạt động không chỉ gây thiệt hại cho ngân hàng về mặt tài chính mà còn gây ảnh hưởng rất lớn đến uy tín, thương hiệu của ngân hàng. Một số hậu quả do rủi ro hoạt động gây ra:

- Giảm giá trị vốn chủ sở hữu
- Mất tài sản hoặc tồn thắt tài sản
- Mất quyền thu hồi
- Chịu các chi phí cho thực hiện nghĩa vụ pháp lý
- Giảm uy tín:

Hộp 13.2: Tồn thắt từ rủi ro hoạt động

Trên thế giới, vụ rủi ro tại Societe Generale năm 2008 làm thiệt hại 4,9 tỷ EUR. Tháng 04/2011, Ngân hàng lớn nhất Hàn Quốc - Ngân hàng Nông nghiệp Hàn Quốc (Nonghyup) tê liệt vì tin tức kéo dài 3 ngày liên tục tại hệ thống của ngân hàng, khiến nhiều khách hàng của nhà băng này không thể rút hoặc chuyển tiền, sử dụng thẻ tín dụng thanh toán trên 5.000 chi nhánh khi chính ngân hàng này cũng mất hết lịch sử giao dịch của khoảng 5,4 triệu khách hàng dùng thẻ tín dụng trong khoảng thời gian kể trên. Còn tại Việt Nam, nhân viên điem giao dịch của một NHTMNN Việt Nam giả mạo chữ ký khách hàng “thụt két” tới 24 tỷ đồng, tổ trưởng tổ kế toán một NHTM cò phần biến thù 7 tỷ đồng cá độ bóng đá, cán bộ kho quỹ một NHTMCP rút ruột 1,28 tỷ đồng và 8 nghìn USD trái phiếu là tài sản cầm cố của khách hàng để chơi chứng khoán, thanh toán vien chọn nhằm loại tiền từ VND thành AUD, khách hàng chuyển 4 triệu VND bị hạch toán thành 4 triệu AUD (tương đương 48,5 tỷ VND).

Rủi ro hoạt động có thể gây ra tồn thắt nghiêm trọng, trực tiếp với ngân hàng, thậm chí cả hệ thống tài chính tiền tệ của đất nước. Theo dữ liệu từ các báo cáo hoạt động của hiệp hội trao đổi thông tin rủi ro hoạt động cung cấp,³⁷ rủi ro hoạt động có xu hướng gia tăng khi các ngân hàng mở rộng phạm vi hoạt động, khối lượng giao dịch ngày càng lớn, phụ thuộc nhiều hơn vào công nghệ thông tin trong hoạt động..

³⁷ www.orx.org.

13.1.4. Mối quan hệ giữa rủi ro hoạt động và các loại rủi ro khác

Hoạt động của ngân hàng đối mặt với rất nhiều loại rủi ro, nhưng theo Basel thì có ba loại rủi ro chính là rủi ro tín dụng, rủi ro thị trường và rủi ro hoạt động. Các loại rủi ro này có mối quan hệ biện chứng với nhau. Ví dụ một cán bộ tín dụng không chấp hành đúng các quy chế nghiệp vụ (RRHD) sẽ gây ra thất thoát tài sản (tức là gây ra rủi ro tín dụng và rủi ro thanh khoản...). Như vậy, RRHD có thể được thể hiện thông qua rủi ro tín dụng hoặc rủi ro thanh khoản.

Tuy nhiên việc phân biệt này chỉ mang tính tương đối. Rủi ro tín dụng và rủi ro thanh khoản thì khá dễ phân biệt. Tuy nhiên, RRHD tương đối khó tách biệt với hai loại rủi ro còn lại, có những trường hợp thiệt hại của RRHD lại được biểu hiện thông qua rủi ro tín dụng và/hoặc rủi ro thanh khoản. Để dễ dàng phân biệt thì Ủy ban Basel đã quy định rằng: *nếu nguyên nhân nào vừa gây ra rủi ro thanh khoản và rủi ro hoạt động thì xếp rủi ro đó vào rủi ro hoạt động, nếu nguyên nhân nào vừa gây rủi ro tín dụng vừa gây rủi ro hoạt động thì xếp vào rủi ro tín dụng.* Trong các loại rủi ro trong kinh doanh ngân hàng thì rủi ro hoạt động là loại rủi ro ảnh hưởng nhiều nhất và bao trùm lên tất cả các loại rủi ro, nó gắn liền với từng phòng ban của ngân hàng.

13.2. QUẢN LÝ RỦI RO HOẠT ĐỘNG

13.2.1. Khái niệm

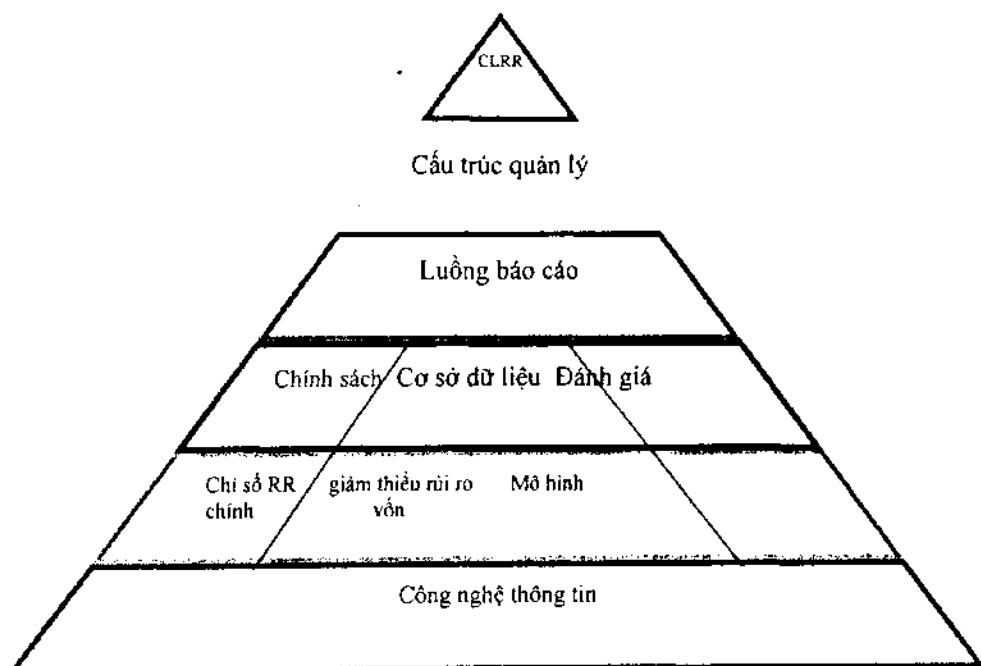
Quản lý RRHD là quá trình NHTM tiến hành các hoạt động tác động đến RRHD bao gồm việc thiết lập cơ cấu tổ chức, xây dựng hệ thống các chính sách, phương pháp quản lý để thực hiện quá trình quản lý rủi ro đó là: nhận diện, do lường, báo cáo, quản lý, kiểm soát nhằm bảo đảm hạn chế tối mức thấp nhất rủi ro xảy ra. Quản lý RRHD hiệu quả là rủi ro có thể xảy ra nhưng xảy ra trong mức độ dự đoán trước và ngân hàng có thể kiểm soát được.

Mục đích của quản lý RRHD là nhằm tìm hiểu mức RRHD của hệ thống, của tổ chức, tìm nguyên nhân dẫn đến rủi ro, phân phối nguồn lực hỗ trợ và xác định các khuynh hướng bên ngoài cũng như bên trong giúp dự báo được rủi ro để từ đó có giải pháp phòng ngừa, hạn chế.

13.2.2. Nội dung quản lý rủi ro hoạt động

Một trong những yếu tố cần thiết của quản lý rủi ro là việc đưa ra khung quản lý rủi ro phù hợp với mỗi ngân hàng, là một tập hợp các tiêu chuẩn rủi ro hoạt động cốt lõi cung cấp hướng dẫn về cơ sở kiểm soát và đảm bảo môi trường hoạt động. Các khung được bổ sung với các công cụ khác nhau nhưng đều có các thành phần chính: chiến lược rủi ro, cấu trúc quản lý, luồng báo cáo, kiểm soát tự đánh giá, quản lý sự kiện rủi ro, đánh giá rủi ro, các chỉ số đo lường rủi ro chính (KRIs) và chương trình giảm thiểu rủi ro.

Hình 13.4: Nội dung quản lý rủi ro hoạt động cơ bản



Nguồn: Alexander Muermann & Ulku Oktem, 2002. "The Near-miss Management Operational Risk", Journal of Risk Finance, The, Vol. 4 Iss: 1, pp.25 - 36

Nội dung quản lý rủi ro hoạt động được biểu hiện trong mô hình trên nhưng có thể khác nhau về quy mô và mức độ phức tạp, thời gian thực hiện. Quản lý rủi ro hoạt động gồm 6 nội dung chi tiết khác nhau là: (i) xây dựng và thực hiện chiến lược quản lý rủi ro hoạt động; (ii) thiết lập và vận hành cấu trúc/mô hình quản lý; (iii) xây dựng và tổ chức các luồng báo cáo; (iv)

sử dụng cơ sở dữ liệu để xây dựng chính sách và đánh giá kết quả quản lý; (v) thực hiện giảm thiểu rủi ro hoạt động thông qua các chỉ số rủi ro chính và xác định quy mô vốn phù hợp theo 3 mô hình vốn khác nhau; và (vi) áp dụng công nghệ thông tin phù hợp cho quá trình quản lý rủi ro hoạt động. Tuy vậy, trong quá trình thực hiện, việc quản lý rủi ro hoạt động về nguyên tắc có thể sắp xếp vào 3 nhóm như các loại rủi ro khác, bao gồm: (a) nhận diện rủi ro, (b) đo lường rủi ro và (c) phòng ngừa và hạn chế rủi ro.

Sau đây là chi tiết từng nội dung cụ thể theo ba nhóm như trên.

13.2.2.1. Nhận diện rủi ro hoạt động

Một trong những yếu tố trung tâm của trụ cột 2 trong Basel II là nhận diện rủi ro hoạt động, thường bao gồm các nội dung sau đây:

- Xác định rủi ro hoạt động và nhận biết các nguyên nhân rủi ro hoạt động.

- Mô tả hồ sơ rủi ro (Ví dụ: các rủi ro chính của các quy trình quản lý phụ thuộc vào quy mô, sự phức tạp của hoạt động kinh doanh).

- Mô tả về các trách nhiệm quản lý rủi ro hoạt động vào tổng thể quản lý rủi ro nói chung của ngân hàng. Có lẽ quan trọng nhất, điều kiện tiên quyết để thành công trong quản lý rủi ro hoạt động là thiết lập mục tiêu có lợi ích kinh tế thiết thực, rõ ràng và được hỗ trợ từ hội đồng quản lý và lãnh đạo cấp cao.

13.2.2.2. Đo lường rủi ro hoạt động

a. Xây dựng cơ sở dữ liệu về rủi ro hoạt động

Các hệ thống tập hợp thông tin về tổn thất rủi ro hoạt động là cơ sở cần thiết cho các phát triển các phương pháp định lượng. Những thông tin cốt lõi từ cơ sở dữ liệu tổn thất bao gồm:

- Tổng số tiền thiệt hại (trước khi được khôi phục)
- Trợ cấp bảo hiểm và những khôi phục khác
- Loại rủi ro tương ứng
- Lĩnh vực kinh doanh, nơi xảy ra tổn thất
- Ngày, tháng xuất hiện biến cố và khám phá sự kiện
- Nguyên nhân của sự kiện.

Chức năng quản lý rủi ro hoạt động cần phải thiết lập một quy trình để thu thập dữ liệu tồn thắt. Những tồn thắt nghiêm trọng, thường hiếm có nhưng sự nhận biết, xác định và báo cáo những rủi ro đó rất quan trọng để xác định và ngăn ngừa rủi ro tiềm năng. Do đó, cơ sở dữ liệu tồn thắt thu thập được bao trùm chỉ một phần nghiêm trọng của toàn bộ sự kiện có thể xảy ra.

Những kinh nghiệm bên ngoài cũng cần được xem xét và thu thập, từ các nguồn sẵn có hoặc từ các đơn vị tham gia chia sẻ dữ liệu.

b. Đo lường rủi ro hoạt động

✓ Mức độ khả năng xảy ra sự kiện và biểu hiện rủi ro hoạt động

Rủi ro hoạt động có thể được đo lường bằng hai phương pháp: định tính và định lượng. Đo lường rủi ro hoạt động là việc xác định mức độ tồn thắt của rủi ro hoạt động. Cơ sở hình thành phương pháp đo lường dựa trên ảnh hưởng của loại sự kiện (impact) và khả năng xảy ra (likelihood). Các thông lệ tốt nhất ngày càng chú trọng tới việc đo lường rủi ro hoạt động - khả năng xảy ra một sự kiện và tác động tài chính của sự kiện đó. Bảng sau xác định các mức độ của khả năng xảy ra rủi ro hoạt động.

**Bảng 13.5: Mức độ khả năng xảy ra sự kiện và
biểu hiện rủi ro hoạt động**

Khả năng xảy ra	Các biểu hiện
Chắc chắn xảy ra	Xuất hiện thường xuyên, hàng ngày, khả năng xảy ra 75%
Khả năng lớn	Trường hợp này thường xảy ra - hàng tuần, hàng tháng, khả năng xảy ra 40 - 75 %
Có khả năng	Đôi khi xảy ra - trong vòng 1 đến 2 năm tiếp theo, giữa 25 - 40 % khả năng.
Ít xảy ra	Không thường xảy ra - trong vòng 3 năm - từ 10 đến 25 % khả năng.
Rất ít khi xảy ra	Hiếm khi/ không bao giờ xảy ra - quá 3 năm, dưới 10% khả năng xảy ra.

Nguồn: *Marcio G. Cruz, Modeling, Measuring and Hedging Operational Risk, John Wiley & Sons, Ltd.; KPMG International 2007*

✓ Phương pháp đo lường định tính

Phương pháp đo lường định tính là cách phân tích đánh giá, nhận xét chủ quan của mỗi ngân hàng thương mại về mức độ tốt - xấu, lớn - nhỏ; tính nghiêm trọng của các dấu hiệu rủi ro đã được xác định.

Bảng 13.6: Ma trận kết hợp đánh giá rủi ro hoạt động (risk mapping)

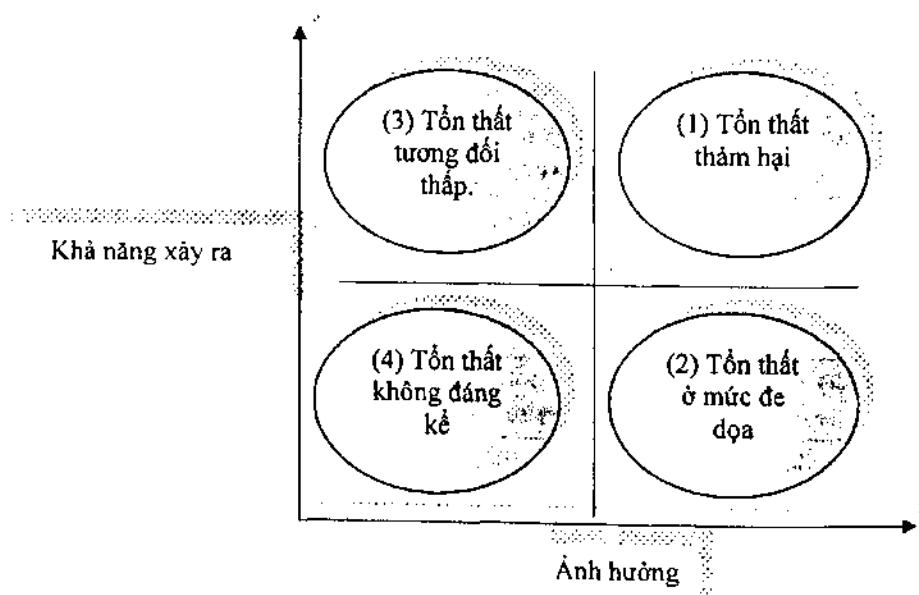
Khả năng xảy ra	Hậu quả (Mức độ ảnh hưởng)				
	Không đáng kể	Nhỏ	Tương đối	Lớn	Nghiêm trọng
Chắc chắn xảy ra	M	FH	FH	H	H
Khả năng lớn	M	M	FH	FH	H
Có khả năng xảy ra.	L	M	FH	FH	FH
Ít xảy ra	L	L	M	M	FH
Rất ít xảy ra	L	L	M	M	FH

Nguồn: *Marculo G. Cruz, Modeling, Measuring and Hedging Operational Risk, John Wiley & Sons, Ltd.; KPMG International 2007*

Chú ý: ký hiệu: H (High - tồn thắt nghiêm trọng), FH (Fairly High - tồn thắt lớn), M (Medium - tồn thắt trung bình), L (Low - tồn thắt ở mức thấp).

Từ nội dung đánh giá rủi ro, các loại rủi ro được phân theo mức độ ảnh hưởng và biểu hiện như sau:

Hình 13.7: Kết hợp mức độ ảnh hưởng và khả năng xảy ra rủi ro hoạt động



(1) Ảnh hưởng đáng kể và khả năng xảy ra cao - rủi ro cao.

(2) Ảnh hưởng đáng kể và khả năng xảy ra thấp - rủi ro ở mức độ tương đối cao.

(3) Ảnh hưởng không đáng kể và khả năng xảy ra cao - rủi ro ở mức độ tương đối thấp.

(4) Ảnh hưởng không đáng kể và khả năng xảy ra thấp - rủi ro ở mức độ thấp.

Nguồn: *Marculo G. Cruz, Modeling, Measuring and Hedging Operational Risk, John Wiley & Sons, Ltd.; KPMG International 2007.*

Phương pháp định tính thường được sử dụng để đo lường các rủi ro liên quan đến mô hình tổ chức cán bộ và an toàn nơi làm việc; liên quan đến chính sách và các quy trình nội bộ. Đánh giá rủi ro định tính thường là một quá trình tự kiểm tra. Để đảm bảo tính khách quan, mỗi đơn vị độc lập (như nhóm chức năng quản lý hay kiểm toán nội bộ rủi ro hoạt động) sẽ tiến hành xem xét và đánh giá rủi ro. Bên cạnh đó, các tổ chức phải tiến hành tự đánh giá ít nhất một năm một lần, xác định khoảng thời gian thích hợp của nó dựa trên hồ sơ rủi ro, các thay đổi trên lĩnh vực có rủi ro và các yếu tố bên ngoài.

✓ Phương pháp đo lường định lượng

Phương pháp đo lường định lượng đánh giá số liệu cụ thể về mức độ rủi ro, tồn thất cụ thể của từng loại dấu hiệu rủi ro đã được xác định. Đối với mỗi quá trình hoạt động, phân tích độ lớn tác động của rủi ro (xét về mặt số tiền bị mất, tồn thất khác gây ra cho ngân hàng...) và khả năng (xét về mặt số lượng sự cố) cho mỗi lần trong 4 nguyên nhân xảy ra rủi ro hoạt động, từ đó thu thập cơ sở dữ liệu tồn thất. Các mức độ ảnh hưởng và khả năng xảy ra mỗi loại rủi ro được phân công theo tầm ảnh hưởng là cao hay thấp.

Sau khi xác định các mức độ rủi ro ảnh hưởng và khả năng cho mỗi loại rủi ro, sắp xếp theo các điểm từ 1 đến 5. Dạng ma trận rủi ro được trình bày như sau:

Bảng 13.8: Ma trận rủi ro

Khả năng xảy ra sự kiện	Rất ít xảy ra	Ít xảy ra	Có khả năng	Khả năng lớn	Chắc chắn
Ảnh hưởng	3 năm mới xảy ra 1 lần hoặc lâu hơn. 1	Có thể xảy ra nhưng hiếm khi (1 lần/ 1 năm) 2	Đôi khi xảy ra (1 lần/ 1 quý hoặc lâu hơn) 3	Thường xảy ra (1 lần/ 1 tháng hoặc lâu hơn) 4	Thường xuyên xảy ra (hơn hoặc 1 lần/ 1 tuần) 5
Không đáng kể 1	Mức thấp 1	Mức thấp 2	Mức thấp 3	Mức thấp 4	Trung bình 5
Nhỏ 2	Mức thấp 2	Mức thấp 4	Trung bình 6	Trung bình 8	Đáng kể 10
Tương đối 3	Mức thấp 3	Trung bình 6	Đáng kể 9	Đáng kể 12	Nghiêm trọng 15
Lớn 4	Mức thấp 4	Trung bình 8	Đáng kể 12	Nghiêm trọng 16	Nghiêm trọng
Nghiêm trọng 5	Trung bình 5	Đáng kể 10	Nghiêm trọng 15	Nghiêm trọng 20	Nghiêm trọng 25

Nguồn: *Marco G. Cruz, Modeling, Measuring and Hedging Operational Risk, John Wiley & Sons, Ltd.; KPMG International 2007*

Các kết quả thu được là mức độ rủi ro = (Mức độ ảnh hưởng rủi ro hoạt động) x (Khả năng xảy ra sự kiện).

Phương pháp này chủ yếu dựa vào số liệu thống kê của ngân hàng và được sử dụng để đo lường RRHD liên quan đến các lĩnh vực như hệ thống thông tin; các gian lận nội bộ hoặc bên ngoài.

13.2.2.3. Các chỉ số đo lường rủi ro hoạt động chính (Key Risk Indicators - KRIs)

Một trong những khía cạnh của quản trị rủi ro hoạt động là sớm xác định những thay đổi trong rủi ro tiềm năng có thể dẫn đến những tồn thắt trong tương lai, với mục đích ngăn ngừa chúng có xác suất cao nhất. Phương pháp thường sử dụng được dựa trên những chỉ số rủi ro chính bao gồm: tỷ lệ huy bù, tỷ lệ không thành công,... có thể được định lượng và định tính.

Bảng 13.9: Một số chỉ số rủi ro hoạt động chính

Sự cố	Các chỉ số rủi ro chính(KRIs)
Gian lận	Số lượng gian lận nội bộ Số lượng gian lận bên ngoài.
Khiếu nại và tranh chấp của khách hàng	Số lượng báo cáo khiếu nại và tranh chấp. Số lượng khiếu nại vượt quá X ngày.
Các vị trí bị bỏ trống	Tỷ lệ phần trăm vị trí nhân viên bỏ trống. Số lượng các vị trí bị bỏ trống hơn X ngày.
Chính sách sản phẩm	Số sản phẩm được đưa ra nhưng không hoàn thành đúng chương trình sản phẩm. Số sản phẩm được triển khai quá chậm.
Lỗi, sai sót	Số lượng tiền mặt thiếu/ thừa. Số tiền thu thừa hoặc bị mất do sai sót. Số vi phạm quá giới hạn.
Xử lý giao dịch	Khối lượng giao dịch. Số nợ quá hạn trong quá trình chờ xử lý.
Công nghệ thông tin	Số lượng và độ dài thời gian ngừng hệ thống theo kế hoạch. Số lượng và độ dài thời gian ngừng hệ thống không theo kế hoạch.
Vi phạm quy định	Số vi phạm, phạt/ cảnh cáo những vi phạm quy định của cơ quan luật pháp

Nguồn: Sergio Scandizzo, 2005, *Risk Mapping and Key Risk Indicators in Operational Risk Management. Economic Notes, Vol 34. Issue 2, p. 231-256; KPMG International 2007*

Việc tập trung vào công tác phòng ngừa là rất quan trọng cho việc xác định và lựa chọn KRIs để xác định giới hạn rủi ro. Tần suất thu thập phải thích hợp với tính chất của những biện pháp giảm thiểu rủi ro, nó tương đối ngắn hạn so với sự tự đánh giá.

13.2.2.3. Hạn chế rủi ro hoạt động

a. Xác định cấu trúc quản lý phù hợp.

Trong cấu trúc quản lý RRHD, ngân hàng cần xác định vai trò, chức năng và trách nhiệm, quyền hạn của các mình trong tổng thể bộ máy cơ cấu

tổ chức; đưa ra các yêu cầu về thực hành quản lý rủi ro phò biến rộng rãi trong toàn hệ thống và nhất quán việc quản lý RRHD.

Việc xác định trách nhiệm trong tổ chức là rất quan trọng. Một sự hiểu lầm chung là việc quản lý và giám thiều rủi ro hoạt động chỉ do một đơn vị trung tâm chịu trách nhiệm. Thực ra, chức năng quản lý rủi ro cần phải được phối hợp và hỗ trợ của các đơn vị kinh doanh, các đơn vị phải chịu trách nhiệm về quản lý rủi ro. Xác định trách nhiệm và nghĩa vụ để hợp tác và liên lạc so sánh với kết quả việc thành lập các đơn vị như: kiểm toán nội bộ, quản lý chất lượng, bảo mật công nghệ thông tin, quản lý duy trì kinh doanh và những người khác đóng góp vào thành công chung.

b. Thiết lập và quản lý luồng báo cáo về rủi ro hoạt động

Thiết lập và quản lý luồng báo cáo rủi ro hoạt động là một công việc quan trọng của Ban quản lý rủi ro nhằm quản lý, giám sát và việc ra các quyết định về quản lý RRHD. Luồng báo cáo phải trở thành một quy trình thường xuyên và được chuẩn hóa, thực hiện độc lập, thông thường phòng ban chức năng quản lý rủi ro hoạt động chịu trách nhiệm. Báo cáo rủi ro có thể được tập trung vào rủi ro hoạt động hoặc tất cả các loại rủi ro. Đối với rủi ro hoạt động đặc biệt quan trọng là kết quả từ những đánh giá rủi ro định lượng và định tính được cung cấp và thông báo trong một khung đồng nhất.

c. Kiểm soát công tác tự đánh giá rủi ro hoạt động

Tùy thuộc quy mô của ngân hàng có thể thiết lập **một bộ phận chuyên trách đảm nhiệm chức năng quản lý rủi ro hoạt động trong ngân hàng**. Nhìn chung, nhiệm vụ của bộ phận này cần phải thực hiện bao gồm:

✓ Thiết kế quy trình quản lý rủi ro

Về cơ bản, quy trình quản lý rủi ro cần chứa đựng những giai đoạn hay bước công việc cơ bản như xác định rủi ro, mô tả rủi ro, lượng hóa rủi ro, phân tích rủi ro, xếp hạng rủi ro, đánh giá rủi ro, lập báo cáo về rủi ro, xử lý rủi ro, theo dõi và rà soát quy trình quản lý rủi ro.

✓ Xây dựng hệ thống các phương pháp và công cụ phục vụ công tác quản lý rủi ro đồng bộ

Để thực thi quy trình quản lý rủi ro một cách hiệu quả cần tranh thủ sự

ủng hộ và cam kết ủng hộ của lãnh đạo ngân hàng, phân công trách nhiệm rõ ràng cũng như phân bổ nguồn lực phù hợp, đào tạo và tuyên truyền về quản lý rủi ro cho mọi đối tượng liên quan.

✓ Xây dựng kế hoạch hành động nhằm kiểm soát rủi ro

Từ kết quả định lượng hóa rủi ro theo ma trận rủi ro, ngân hàng thực hiện đưa ra kế hoạch kiểm soát rủi ro như sau:

Bảng 13.10: Kế hoạch kiểm soát rủi ro cơ bản

Mức độ rủi ro	Kế hoạch hành động
1-4	Những kiểm soát nhanh chóng, dễ dàng phải được thực hiện ngay lập tức và tiếp tục cho các kế hoạch hành động khi các nguồn lực cho phép. Giám sát bảo đảm duy trì kiểm soát. Quản lý thông qua các thủ tục thông thường. Cải tiến về kinh tế những nơi có thể. Báo cáo rủi ro phải được hoàn tất.
Mức thấp	
5-8	Các kế hoạch nhằm giảm bớt rủi ro, nhưng chi phí của công tác phòng chống có thể được hạn chế. Đánh giá rủi ro và thực hiện những hành động thích hợp. Các hành động phải được kiểm soát. Báo cáo rủi ro phải được hoàn tất, rủi ro phải được theo dõi.
Trung bình	
9-12	Trường hợp các rủi ro liên quan đến công việc đang tiến hành thì việc đánh giá rủi ro càng sớm càng tốt để đảm bảo sự an toàn của công việc, của hoạt động kinh doanh. Chỉ thực hiện hoạt động kinh doanh trong giới hạn rủi ro chấp nhận được, liên hệ với người quản lý rủi ro về những hoạt động đó để giảm thiểu bớt rủi ro. Báo cáo sự cố phải được hoàn thành và sự cố được đưa vào theo dõi.
Đáng kể	
15-25	Không hoạt động cho đến khi việc đánh giá rủi ro đã được hoàn thành để đảm bảo an toàn của hoạt động kinh doanh, nếu không thể giảm thiểu, loại bỏ thì phải thông báo ngay lập tức với giám đốc, người quản lý, quản lý rủi ro. Báo cáo sự cố phải được hoàn tất và sự cố được đưa vào theo dõi.
Nghiêm trọng	

Nguồn: *Marcus G. Cruz, Modeling, Measuring and Hedging Operational Risk, John Wiley & Sons, Ltd.; KPMG International 2007*

✓ Thực hiện các chương trình giảm thiểu rủi ro

Chương trình giảm nhẹ rủi ro hoạt động tập trung vào việc thiết lập một sự cân bằng giữa mục tiêu được xác định trong chiến lược rủi ro và tình trạng hiện tại.

Giải pháp cơ bản cho việc đưa ra quyết định lựa chọn thay thế thường là:

- Công nhận rủi ro hiện hữu.
- Chuyển đổi rủi ro cho bên thứ ba. (ví dụ thông qua bảo hiểm)
- Tránh rủi ro bằng cách ngừng các hoạt động kinh doanh.

- Giảm thiểu rủi ro hoạt động bằng đo lường các rủi ro khác (chẳng hạn như đào tạo nhân viên, sự mở rộng của hệ thống kiểm soát và giới thiệu về công nghệ thông tin cho hệ thống tự động nhận dạng sai sót)

Những biện pháp này được bổ sung liên tục nhằm hạn chế tồn thắt và tạo điều kiện thuận lợi cho sự tiếp tục kinh doanh trong trường hợp không ngăn chặn được rủi ro.

✓ Tối ưu hóa việc áp dụng công nghệ thông tin trong quản lý rủi ro hoạt động.

Cơ sở hạ tầng công nghệ thông tin cần thiết để hỗ trợ quá trình quản lý rủi ro hoạt động từ nhập dữ liệu tồn thắt và thực hiện đánh giá rủi ro, tổng hợp trên cơ sở ứng dụng Web, cơ sở dữ liệu. Những chức năng cơ bản của những phần mềm ứng dụng cho rủi ro hoạt động tối thiểu phải bao gồm:

- Nhập dữ liệu được phân cấp (dữ liệu tồn thắt, các chỉ số rủi ro, các phản hồi để đánh giá rủi ro)

- Tập trung đánh giá trên mọi phạm vi kinh doanh, tập hợp và so sánh các kết quả mọi thành phần rủi ro hoạt động báo cáo cho Hội đồng quản trị.

- Tập trung và/ hoặc phân cấp quản lý.

✓ Xác định mức vốn tối thiểu cho quản lý rủi ro hoạt động

Đối với nhiều ngân hàng việc phân bổ vốn là cần thiết. Nếu như những tồn thắt do rủi ro dự kiến được coi như là chi phí bắt buộc phải bù ra, thì đối với những rủi ro không dự kiến được cần được đo lường, thống kê theo dữ liệu lịch sử bởi đó là những rủi ro gây tồn thắt không nhỏ cho ngân hàng nên cần xác định được vốn phân bổ để dự phòng cho rủi ro.

Tùy theo trình độ phát triển và máy móc thiết bị, ngân hàng áp dụng các biện pháp đo lường chi phí vốn cần thiết cho RRHD. Basel II đã đề xuất ba cách tiếp cận để ngân hàng có thể tính toán lượng vốn tối thiểu cho RRHD như sau:

- Cách tiếp cận chỉ số cơ bản (the Basic Indicator Approach - BIA) dựa trên doanh thu hàng năm của tổ chức tài chính.

- Cách tiếp cận chuẩn hóa (The Standardised Approach - STA) dựa trên doanh thu hàng năm của từng ngành nghề kinh doanh của tổ chức tài chính.

- Cách tiếp cận đo lường nội bộ nâng cao (The Advance Measurement Approach - AMA) dựa trên khuôn khổ phát triển đo lường rủi ro nội bộ của ngân hàng tuân thủ các tiêu chuẩn quy định.

Các ngân hàng được khuyến khích dựa trên các cách tiếp cận tiếp cận có sẵn khi phát triển các hệ thống đo lường rủi ro hoạt động phức tạp hơn và đưa chúng vào thực tiễn.

13.3. TRƯỜNG HỢP NGHIÊN CỨU: MỨC ĐỘ ÁP DỤNG CÔNG NGHỆ THÔNG TIN TRONG QUẢN LÝ RỦI RO HOẠT ĐỘNG CỦA MỘT SỐ NHTM VIỆT NAM

Các NHTM VN đang tích cực phát triển và ứng dụng các phần mềm quản lý rủi ro để quản lý rủi ro hoạt động. Hầu hết trên 80% ngân hàng Việt Nam đã và đang tiếp cận với hệ thống CoreBanking theo hướng ngân hàng hiện đại và trực tuyến. Về bản chất đây là hệ thống phần mềm tích hợp các ứng dụng tin học của quản lý thông tin, tài sản, giao dịch, quản lý rủi ro... trong hệ thống ngân hàng. Khi áp dụng phần mềm lõi này, các NHTM có thể mở rộng các chi nhánh một cách không giới hạn, đồng thời ban quản lý dễ dàng kiểm soát rủi ro. Ngoài ra do sử dụng dữ liệu tập trung nên ngân hàng sẽ sử dụng được nguồn vốn của mình một cách hiệu quả hơn. Năng lực công nghệ của hệ thống này cũng cho phép ngân hàng cung cấp dịch vụ đảm bảo tính mật và nhanh chóng hơn.

Hai ngân hàng Việt Nam điển hình trong việc ứng dụng công nghệ vào quản lý rủi ro hoạt động cho đến thời điểm năm 2010 là ngân hàng T và ngân hàng M.

T là một trong những ngân hàng với các mục tiêu và chiến lược rõ ràng về công nghệ, luôn luôn chú trọng việc áp dụng công nghệ vào trong các hoạt động vận hành và quản lý của ngân hàng. Đầu tháng 12.2005 Ngân hàng T đã triển khai thành công dự án nâng cấp hệ thống phần mềm quản lý ngân hàng lõi (core banking) Globus của nhà cung cấp các giải pháp ngân hàng hàng đầu thế giới Temenos có trụ sở chính tại Thụy Sỹ. Phiên bản mới nhất của hệ thống phần mềm quản lý ngân hàng này có tên gọi T24r5 với các tính năng tiên tiến nổi bật như hỗ trợ đa máy chủ (multi-server), tạo cơ sở nền tảng cho quản lý rủi ro hoạt động. Gần đây, Ngân hàng đã chính thức áp dụng hệ thống quản lý giao dịch của Bloomberg-Bloomberg's Trade Order Management System (TOMS) trong hoạt động giao dịch của Khối Nguồn vốn và Thị trường tài chính. Phần mềm này được phát triển từ năm 2009 và hoàn thành năm 2010, đáp ứng được nhu cầu về Quản lý rủi ro hoạt động của Ngân hàng T trong vài năm tới. Một cơ cấu sản phẩm rộng rãi được hỗ trợ bởi TOMS sẽ giúp ngân hàng có một nền tảng quản lý chung cho tất cả các bộ phận giao dịch, từ đó cung cấp một cái nhìn tổng thể về rủi ro ở tất cả các sản phẩm mà không cần phải kết hợp các hệ thống riêng biệt. Với việc ứng dụng TOMS, Ngân hàng T là tổ chức tài chính đầu tiên tại Việt Nam sử dụng một giải pháp tự động hóa cho bộ phận quản lý rủi ro và giao dịch trên thị trường tài chính.

Với Ngân hàng M: ngân hàng đã dùng khoảng hai triệu đô la để trang bị máy chủ mainframe IBM system z10 Business Class của IBM nhằm vận hành giải pháp quản lý rủi ro hoạt động mới cùng những tính năng tiên tiến để cung cấp tới khách hàng các dịch vụ chất lượng hoàn hảo, có độ tin cậy cao. Ngân hàng M là ngân hàng đầu tiên của Việt Nam đã lựa chọn máy chủ này để hỗ trợ việc mở rộng các hoạt động ngân hàng, nhằm duy trì và đẩy mạnh đà tăng trưởng kỷ lục 35% năm 2009. Với các rủi ro liên quan đến công nghệ thông tin có một số giải pháp cũng như phương pháp kỹ thuật đã được các chuyên gia bảo mật đề xuất như xác nhận người dùng (User Authentication), chữ ký điện tử (Digital Signature), giao thức truyền tải thông tin an toàn qua mạng TSL (Transport Layer Security) và SSL (Secure Socket Layer), phần mềm hệ thống dò tìm xâm nhập trái phép SNORT... Ngoài ra còn có các hệ thống phát hiện sự xâm nhập trái phép (IDSs) như Host-based IDS (giám sát hoạt động của một máy chủ), Network-based IDS (giám sát lưu lượng truy cập mạng).

PHỤ LỤC

TÍNH TOÁN VỐN TỐI THIỂU CHO RỦI RO HOẠT ĐỘNG THEO BASEL II

1. Cách tiếp cận chỉ số cơ bản (BIA) - the Basic Indicator Approach.

Cách tiếp cận chỉ số cơ bản là một cách tiếp cận rất đơn giản. Theo cách tiếp cận chỉ số cơ bản, để tính toán lượng vốn tối thiểu cần đảm bảo đối với RRHD, ngân hàng lấy tổng thu nhập bình quân hàng năm của những năm có thu nhập dương trong ba năm gần nhất nhân với 0,15 (hệ số này do Ủy ban Basel quy định, thể hiện tương quan giữa mức vốn tối thiểu chung của toàn hệ thống với mức chi số chung của toàn hệ thống). Tổng thu nhập này bằng thu nhập thuần từ tiền lãi cộng với thu nhập thuần không phải từ tiền lãi, là thu nhập trước khi trích lập dự phòng, không bao gồm các khoản lỗ/lãi thu được từ kinh doanh chứng khoán, bảo hiểm và các khoản thu nhập bất thường:

$$K_{BIA} = [\sum (GI_{1...n} \times \alpha)] / n$$

Trong đó: K_{BIA} : chi phí vốn cho cách tiếp cận BIA

GI : tổng thu nhập bình quân dương hàng năm trong ba năm

n : số năm có thu nhập dương trong ba năm

α : bằng 0,15 (hệ số này do Ủy ban Basel quy định).

2. Cách tiếp cận chuẩn hóa (STA) - The Standardised Approach

Cách tiếp cận chuẩn hóa cũng tương tự như cách tiếp cận BIA, tuy nhiên, theo cách tiếp cận STA, các hoạt động của ngân hàng được chia ra làm 8 lĩnh vực kinh doanh: tài trợ doanh nghiệp (corporate finance), các hoạt động mua bán (trading & sales), ngân hàng bán lẻ (retail banking), ngân hàng thương mại (commercial banking), thanh toán (payment & Settlement), đại lý dịch vụ (agency services), quản lý tài sản có (asset management) và môi giới bán lẻ (retail brokerage). Theo đó, ngân hàng sẽ tính toán lượng vốn tối thiểu cần đảm bảo cho từng lĩnh vực kinh doanh bằng cách nhân thu nhập thuần từ lĩnh vực kinh doanh đó với các hệ số tương ứng (β) theo quy định của Ủy ban Giám sát ngân hàng thuộc

BIS. Lượng vốn tối thiểu đối với rủi ro hoạt động của toàn ngân hàng sẽ bằng tổng vốn tối thiểu của từng lĩnh vực kinh doanh.

Theo cách tiếp cận chuẩn hóa, các nội dung hoạt động của ngân hàng được chia thành 8 lĩnh vực. Theo đó, ngân hàng sẽ tính toán lượng vốn tối thiểu cần đảm bảo cho từng lĩnh vực kinh doanh bằng cách nhân thu nhập thuần từ lĩnh vực kinh doanh đó với các hệ số tương ứng theo quy định của Ủy ban Giám sát ngân hàng thuộc BIS (xem bảng dưới đây). Lượng vốn tối thiểu đối với rủi ro hoạt động của toàn ngân hàng sẽ bằng tổng vốn tối thiểu của từng lĩnh vực kinh doanh.

Tương quan giữa mức vốn cần có với mức thu nhập của từng lĩnh vực kinh doanh

Lĩnh vực kinh doanh	Hệ số (%)
Tài trợ doanh nghiệp	18
Các hoạt động mua bán	18
Hoạt động ngân hàng bán lẻ	12
Hoạt động ngân hàng thương mại	15
Thanh toán	18
Dịch vụ đại lý	15
Quản lý tài sản	12
Môi giới bán lẻ	12

Nguồn: *Marculo G. Cruz, Modeling, Measuring and Hedging Operational Risk, John Wiley & Sons, Ltd.; KPMG International 2007*

Tổng vốn cần thiết được tính bằng công thức:

$$K_{TSA} = \{ \sum_{năm 1-3} \max [\sum (GI_{1-8} \times \beta_{1-8}), 0] \} / 3$$

Trong đó:

K_{TSA} : tổng vốn theo cách tiếp cận STA

GI_{1-8} : tổng thu nhập hàng năm của một lĩnh vực kinh doanh

β_{1-8} : 1: tỉ lệ cố định do Ủy ban lập ra ứng với từng lĩnh vực kinh doanh

3. Cách tiếp cận đo lường nội bộ nâng cao (AMA) - Advanced Measurement Approach

Theo cách tiếp cận này, mức vốn tối thiểu ngân hàng cần duy trì sẽ tương đương với mức rủi ro mà ngân hàng tính toán được bằng hệ thống đo lường RRHD nội bộ của ngân hàng. Tuy nhiên, để áp dụng cách tiếp cận này, một ngân hàng phải đảm bảo các tiêu chuẩn định tính và định lượng do Ủy ban đề ra và phải được cơ quan thanh tra giám sát chấp thuận.

Theo cách tiếp cận đo lường nội bộ, phí vốn cho các RRHD của một ngân hàng sẽ được xác định bằng cách tiến hành các bước sau:

Bước 1: Các hoạt động của ngân hàng được chia thành các lĩnh vực kinh doanh, các loại thiệt hại hoạt động được xác định và áp dụng trên từng lĩnh vực kinh doanh. Trong mỗi lĩnh vực kinh doanh, người giám sát đưa ra một chỉ số mức độ thiệt hại (expected loss indicator - EL), thể hiện cho kích thước (hoặc số lượng rủi ro) của RRHD trong từng lĩnh vực đó.

Bước 2: Đối với từng lĩnh vực kinh doanh/sự kết hợp các loại tổn thất, ngoài các chỉ số EL, qua đánh giá của các ngân hàng, dựa trên dữ liệu tổn thất nội bộ của họ, còn đưa ra một tham số đại diện cho xác suất xảy ra sự kiện có thể gây tổn thất (Probability of loss event - PE) và một tham số đại diện cho tổn thất của sự kiện nhất định (Loss given event - LGE).

Kết quả của $EL \times PE \times LGE$ được sử dụng để tính tổn thất dự kiến (expected loss - EL) trong từng lĩnh vực kinh doanh/sự kết hợp các loại tổn thất.

Bước 3: Giám sát viên đưa ra một hệ số (gamma) đối với từng lĩnh vực kinh doanh/sự kết hợp các loại tổn thất, để chuyển các tổn thất dự kiến (EL) thành chi phí vốn, được xác định là thiệt hại tối đa của mỗi thời kỳ trong một khoảng tin cậy nhất định. Chi phí vốn tổng thể cho một ngân hàng cụ thể là tổng của tất cả các chi phí vốn của từng lĩnh vực kinh doanh/sự kết hợp các loại tổn thất. Điều này có thể được thể hiện bằng công thức sau đây:

$$K_{AMA} = \sum_i \sum_j [\gamma(i,j) \times EL(i,j) \times PE(i,j) \times LGE(i,j)]$$

(i là lĩnh vực kinh doanh và j là loại rủi ro)

Để tạo thuận lợi cho quá trình xác nhận giám sát, các ngân hàng cung cấp cho giám sát viên của họ các thành phần riêng lẻ của các tính toán EL

(tức là EI, PE, LGE) thay vì chỉ cung cấp EL. Dựa trên thông tin này, người giám sát tính EL và sau đó điều chỉnh các tồn thắt ngoài dự kiến qua các số hạng γ để đạt được các tiêu chuẩn hợp lý mong muốn.

4. Đánh giá chung ba cách tiếp cận

Nhìn chung chỉ có các ngân hàng nhỏ có danh mục đầu tư tương đối đơn giản thì sử dụng cách tiếp cận BIA vì dễ thực hiện. Ngân hàng nào hoạt động nhiều trong lĩnh vực rủi ro cao (như $\beta = 18\%$ - tài trợ doanh nghiệp, các hoạt động mua bán, thanh toán) thì sẽ sử dụng cách tiếp cận BIA thay cho cách tiếp cận STA để giảm lượng chi phí vốn dự phòng.

Các ngân hàng quốc tế là các ngân hàng phải đối mặt với RRHD lớn (Ví dụ, các ngân hàng chuyên doanh) thì nên sử dụng cách tiếp cận hiện đại tinh vi và cách tiếp cận đó phải phù hợp với cơ cấu rủi ro của từng ngân hàng. Một ngân hàng sẽ được phép sử dụng cách tiếp cận BIA hoặc cách tiếp cận STA trong một số bộ phận và sử dụng cách tiếp cận AMA cho các bộ phận phức tạp hơn.

Tuy nhiên, để được áp dụng các cách tiếp cận đo lường này thì các ngân hàng phải thỏa mãn một số tiêu chuẩn và với mỗi cách tiếp cận thì tiêu chuẩn đặt ra cũng có sự khác nhau.

Đối với cách tiếp cận BIA thì các ngân hàng khi sử dụng cách tiếp cận này hầu như không cần một điều kiện gì. Còn để đủ điều kiện áp dụng cách tiếp cận STA hoặc cách tiếp cận AMA thì ngân hàng cần phải đáp ứng các tiêu chuẩn chung sau: Có sự tham gia của HĐQT và quản lý cấp cao trong việc giám sát hoạt động quản lý rủi ro; Có bộ phận quản lý RRHD độc lập với các bộ phận chức năng khác và có hệ thống quản lý RRHD trên nguyên lý đúng đắn và được thực thi một cách toàn diện đồng bộ; Ngân hàng phải có đủ nguồn lực cho việc sử dụng cách tiếp cận và có hệ thống theo dõi giám sát các dữ liệu thiệt hại.

Tuy nhiên, nếu ngân hàng áp dụng cách tiếp cận AMA, thì phải dựa vào các dữ liệu nội bộ và các dữ liệu bên ngoài để có thể phân tích rủi ro và đưa ra các biện pháp giảm nhẹ rủi ro.

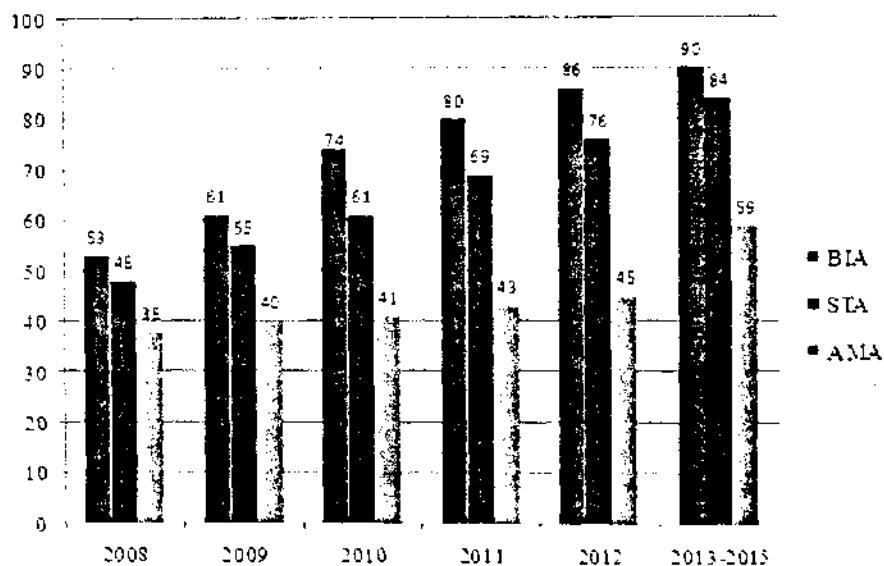
Dữ liệu tồn thất nội bộ để phát triển và thiết lập một hệ thống đo lường RRHD đáng tin cậy. Dữ liệu tồn thất nội bộ là phù hợp nhất khi nó có liên quan đến các hoạt động kinh doanh hiện tại của ngân hàng, các quy trình công nghệ và các thủ tục quản lý rủi ro. Khi một ngân hàng lần đầu chuyển sang AMA, có thể chấp nhận ba năm dữ liệu. Dữ liệu tồn thất nội bộ phải toàn diện, bao gồm tất cả các hoạt động cơ bản và kinh nghiệm từ các hệ thống phụ và vị trí thích hợp. Mặt khác, bên cạnh các thông tin về tổng số thiệt hại, ngân hàng nên thu thập thông tin về ngày của sự kiện, các khoản thu hồi lại được, cũng như một số mô tả thông tin về trình điều khiển hay nguyên nhân tồn thất. Mức độ chi tiết của các thông tin phải phù hợp với độ lớn của tồn thất.

Không những thế, hệ thống đo lường RRHD của ngân hàng phải sử dụng dữ liệu bên ngoài có liên quan (dữ liệu công hay dữ liệu tổng hợp ngành), đặc biệt là khi có lý do để tin rằng ngân hàng đang bị rơi vào những rủi ro ít xảy ra nhưng rất nghiêm trọng. Những dữ liệu bên ngoài nên bao gồm dữ liệu về số tồn thất thực tế, thông tin về quy mô của hoạt động kinh doanh nơi mà các sự kiện xảy ra, thông tin về nguyên nhân và hoàn cảnh của những tồn thất, hoặc các thông tin khác mà có thể giúp đỡ trong việc đánh giá tồn thất có liên quan cho các ngân hàng khác.

Mặt khác, ngân hàng còn phải nghiên cứu các giả định theo ý kiến chuyên môn kết hợp với các dữ liệu bên ngoài để đánh giá nguy cơ xảy ra các rủi ro cực kỳ nghiêm trọng. Cách tiếp cận này dựa trên kiến thức của các nhà quản lý giàu kinh nghiệm và các chuyên gia quản lý rủi ro xuất phát từ những đánh giá hợp lý về những thiệt hại nghiêm trọng.

Hộp 13.1: Mức độ áp dụng các cách tiếp cận xác định vốn trong quản lý rủi ro hoạt động trên thế giới và tại Châu Á

Cuộc khảo sát chỉ ra rằng: cách tiếp cận BIA đã được các ngân hàng áp dụng nhiều nhất vào các năm 2008 và 2009 và các năm 2010 cho đến năm 2015 vẫn được áp dụng nhiều nhất, tiếp đó là STA và cuối cùng là AMA tính đến năm 2015.



Biểu đồ 13.7: Số nước thực hiện BIA, STA, AMA theo khảo sát năm 2010

Nguồn: Báo cáo về rủi ro hoạt động của ORX tháng 6/2010

Qua biểu đồ trên ta có thể nhận thấy số nước dự định áp dụng các cách tiếp cận đo lường RRHD theo Basel II tăng lên đáng kể. Điều này là hoàn toàn hợp lý trong bối cảnh hội nhập toàn cầu, yêu cầu các nước cần tuân theo 1 chuẩn mực thống nhất. Đồng thời, điều này cũng cho thấy rủi ro hoạt động đang ngày càng được nhận thức sâu sắc và rõ nét hơn. Công nghệ phát triển cho phép các ngân hàng sử dụng những phương pháp đo lường tiên tiến hơn để quản lý rủi ro hoạt động hiệu quả và phù hợp nhất với hoạt động kinh doanh của mình. Tại châu Á, FSI tiến hành cuộc khảo sát ở 30 khu vực và nhận được 25 câu trả lời (83%). Kết quả thể hiện qua bảng sau:

Bảng 13.3: Số nước thực hiện BIA, STA, AMA ở Châu Á theo khảo sát năm 2010

Tiến trình	BIA	STA	AMA
2008	9	10	4
2009	11	10	5
2010	14	11	5
2011	14	12	5
2012	14	14	5
2013-2015	14	16	9

Nguồn: Báo cáo về rủi ro hoạt động của ORX tháng 6/2010

TÓM TẮT CHƯƠNG

Rủi ro hoạt động (RRHD) là rủi ro gây ra tổn thất do các nguyên nhân như con người, sự không đầy đủ hoặc vận hành không tốt các quy trình, hệ thống; các sự kiện khách quan bên ngoài. (theo Ủy ban Basel về giám sát ngân hàng, 2001)

Quản lý rủi ro hoạt động là quá trình ngân hàng thương mại tiến hành các hoạt động tác động đến rủi ro hoạt động bao gồm việc thiết lập cơ cấu tổ chức, xây dựng hệ thống các chính sách, phương pháp quản lý để thực hiện quá trình quản lý rủi ro đó là: nhận diện, đo lường, báo cáo, quản lý, kiểm soát nhằm bảo đảm hạn chế tối mức thấp nhất rủi ro

Nội dung quản lý rủi ro hoạt động: Thành phần chủ chốt của nội dung quản lý rủi ro hoạt động là một tập hợp các tiêu chuẩn rủi ro hoạt động cốt lõi cung cấp hướng dẫn về cơ sở kiểm soát và đảm bảo môi trường hoạt động. Các khung được bổ sung với các công cụ khác nhau nhưng đều có các thành phần chính: chiến lược rủi ro, cấu trúc quản trị, luồng báo cáo, kiểm soát tự đánh giá, quản lý sự kiện rủi ro, các chỉ số đo lường rủi ro chính (KRIs) và chương trình giảm thiểu rủi ro.

Đo lường rủi ro hoạt động là việc xác định mức độ rủi ro của các loại rủi ro hoạt động. Rủi ro hoạt động có thể được đo lường bằng hai phương pháp: **định tính và định lượng**. Cơ sở hình thành phương pháp đo lường dựa trên ảnh hưởng của loại sự kiện (impact) và khả năng xảy ra (likelihood).

CÁC THUẬT NGỮ QUAN TRỌNG

Rủi ro hoạt động	Hệ thống	Ma trận kết hợp	Ma trận rủi ro
Rủi ro thị trường	Hành vi tội phạm	Phương pháp đo lường định tính	Chi số rủi ro chính (KRIs)
Tuân thủ bên trong và bên ngoài	Quản lý rủi ro hoạt động	Phương pháp đo lường định lượng	
Xác định vốn			

CÂU HỎI VÀ BÀI TẬP

1. Rủi ro hoạt động là gì?
2. Nguyên nhân gây ra rủi ro hoạt động từ con người bao gồm những gì? Ví dụ minh họa?
3. Nguyên nhân gây ra rủi ro hoạt động từ quy trình bao gồm những gì? Ví dụ minh họa?
4. Nguyên nhân gây ra rủi ro hoạt động từ hệ thống công nghệ bao gồm những gì? Ví dụ minh họa?
5. Nguyên nhân gây ra rủi ro hoạt động từ các sự kiện bên ngoài bao gồm những gì? Ví dụ minh họa?
6. Theo lĩnh vực kinh doanh ngân hàng, các loại rủi ro hoạt động gì có thể xảy ra?
7. Lĩnh vực kinh doanh nào của NHTM có khả năng xảy ra RRHD nhiều nhất?
8. Ảnh hưởng của rủi ro hoạt động tới TCTD?
9. Khái niệm quản lý rủi ro hoạt động
10. Nội dung cơ bản của quản lý rủi ro hoạt động?
11. Cơ sở dữ liệu tồn thắt bao gồm những gì?

12. Trình bày và so sánh phương pháp đo lường định tính với phương pháp đo lường định lượng trong quản lý rủi ro hoạt động?
13. Các chỉ số rủi ro hoạt động chính KRIs là gì? Ví dụ cụ thể tại một ngân hàng thương mại?
14. Các biện pháp giảm thiểu rủi ro hoạt động chính?
15. Trình bày ba mô hình xác định mức vốn tối thiểu cho quản lý rủi ro hoạt động? Mức độ ứng dụng của mỗi mô hình?
16. Ví dụ minh họa về rủi ro hoạt động và quản lý rủi ro hoạt động của một NHTM cụ thể.

Chương 14

QUẢN LÝ VỐN CHỦ SỞ HỮU

Giới thiệu chung

Có thể nói rằng vốn chủ sở hữu là hàng hóa khan hiếm, là chỉ tiêu chính phản ánh khả năng/sức mạnh tài chính của ngân hàng, do đó ngân hàng phải đảm bảo sử dụng vốn chủ sở hữu một cách hiệu quả. Trong những năm gần đây, cùng với sự tăng về số lượng các ngân hàng bị phá sản, phân tích vốn chủ sở hữu đã nhận được sự quan tâm nhiều hơn từ các cơ quan quản lý ngân hàng, cổ đông, người gửi tiền và chủ nợ của ngân hàng.

Các câu hỏi mà nhà quản lý ngân hàng phải trả lời là ngân hàng cần bao nhiêu vốn chủ sở hữu, gia tăng nó hàng năm như thế nào, phân bổ nó như thế nào giữa các hoạt động của ngân hàng và mức lợi tức có thể chấp nhận là bao nhiêu? Chương này sẽ đề cập tới những vấn đề cơ bản trong quản lý vốn chủ sở hữu ngân hàng.

1. Vai trò của vốn chủ sở hữu
2. Hình thức biểu hiện của vốn chủ sở hữu
3. Các tiêu chí đảm bảo vốn chủ sở hữu
4. Hiệu quả sử dụng vốn chủ sở hữu

14.1. VAI TRÒ CỦA VỐN CHỦ SỞ HỮU TRONG HOẠT ĐỘNG CỦA NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI

14.1.1 Tạo lập tư cách pháp nhân và duy trì hoạt động của ngân hàng

Để hoạt động điều kiện đầu tiên ngân hàng phải huy động đủ số vốn chủ sở hữu tối thiểu ban đầu (vốn pháp định). Số vốn này trước hết để mua sắm (hoặc thuê) trang thiết bị, nhà cửa cần thiết cho quá trình kinh doanh. 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. Vốn chủ sở

hữu được sử dụng để nhập công nghệ mới, xây thêm chi nhánh hoặc quầy giao dịch, mở văn phòng đại diện...

14.1.2. Là một nguồn tài trợ cho các hoạt động

Bên cạnh mua các tài sản cố định, vốn chủ sở hữu có thể được sử dụng để tài trợ cho các khoản cho vay và đầu tư.

Việc thành lập công ty con, hoặc tham gia góp vốn để đa dạng hoạt động đòi hỏi phải sử dụng vốn chủ sở hữu. Việc mua cổ phiếu của doanh nghiệp khác (ngân hàng trở thành cổ đông) phải sử dụng vốn chủ sở hữu. Trong trường hợp khó huy động được nợ dài hạn, ngân hàng sử dụng vốn chủ sở hữu trong cho vay dài hạn. Như vậy, phần lớn các hoạt động có rủi ro cao đều được tài trợ bằng vốn chủ sở hữu.

14.1.3. Bảo vệ lợi ích của người gửi tiền

Đây là vai trò xã hội của vốn chủ sở hữu, chứng tỏ với công chúng và các cơ quan quản lý ngân hàng về khả năng của ngân hàng trong việc bù đắp các tổn thất trong kinh doanh, tức là khả năng thanh toán cuối cùng của ngân hàng đối với các khoản nợ.

Khi một khoản cho vay hay đầu tư không có khả năng thu hồi, ngân hàng bù đắp bằng quỹ dự phòng. Nếu tổn thất rất lớn vượt giá trị dự phòng, sẽ được bù đắp bằng vốn chủ sở hữu. 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 phần các chủ sở hữu. Như vậy, nếu quy mô vốn chủ sở hữu lớn, người gửi tiền và người cho vay sẽ cảm thấy an tâm hơn về ngân hàng (với các điều kiện khác là như nhau). Khi cơ quan bảo hiểm tiền gửi được thành lập, vốn chủ sở hữu giảm bớt rủi ro cho cơ quan bảo hiểm.³⁸

³⁸Vì vốn chủ sở hữu thường chiếm tỷ trọng nhỏ so với các khoản nợ, nên nhiều nhà nghiên cứu ngân hàng cho rằng nó không có khả năng bảo vệ người gửi tiền. Tài sản đảm bảo chính cho các khoản nợ của ngân hàng là chất lượng các khoản cho vay và chứng khoán chứ không phải là vốn chủ sở hữu. Khi một ngân hàng hoặc cả hệ thống lâm vào khủng hoảng, vốn chủ sở hữu trở nên ít có ý nghĩa trong việc cứu vớt các khoản tiền gửi. Bằng chứng là khi ngân hàng bị phá sản, hàng triệu người gửi tiền đã bị mất trắng trong các cuộc khủng hoảng kinh tế. Khi bảo hiểm tiền gửi hình thành, vốn chủ sở hữu đã mất vai trò bảo vệ người gửi tiền.

Vốn chủ sở hữu đóng vai trò là một lá chắn về tài chính để giám sát suất ngân hàng rơi vào tình trạng mất khả năng thanh toán, dẫn tới phá sản và hậu quả là những người gửi tiền và các chủ nợ của ngân hàng có thể mất tiền. Vì vậy vốn chủ sở hữu có giá trị về mặt tâm lý quan trọng. Nếu những người gửi tiền và vay tiền tin tưởng rằng một ngân hàng có đủ vốn để vượt qua những khó khăn nhất định, họ sẽ không đồng loạt rút tiền gửi và người vay tiền có xu hướng thực hiện nghĩa vụ của mình tốt hơn.

14.1.4. Điều chỉnh các hoạt động của ngân hàng

Với vai trò hạn chế rủi ro cho người gửi tiền, rất nhiều hoạt động của ngân hàng được quy định liên quan chặt chẽ với vốn chủ sở hữu. Ví dụ: quy mô huy động tiền gửi được tính theo tỷ lệ với vốn chủ sở hữu, quy mô cho vay tối đa đối với một hoặc một nhóm khách hàng, quyền đầu tư vào chứng khoán của công ty, số lượng chi nhánh, giá trị tài sản cố định, danh mục tài sản rủi ro... đều tính theo tỷ lệ với vốn chủ sở hữu. Vì vậy quy mô và cấu trúc và sự phát triển hoạt động của ngân hàng được điều chỉnh theo vốn chủ sở hữu tại rất nhiều các quốc gia.

14.2. CÁC BỘ PHẬN CẤU THÀNH CỦA VỐN CHỦ SỞ HỮU

Với vai trò như trên, vốn chủ sở hữu - quy mô và các bộ phận cấu thành - được xác định trên 2 quan điểm khác nhau, *quan điểm của chủ ngân hàng và quan điểm của ngân hàng trung ương*.

14.2.1 Trên quan điểm của chủ ngân hàng

Vốn chủ sở hữu - thuộc sở hữu của các cổ đông ngân hàng - trên bàn cân đối kế toán chính là phân chênh lệch giữa nợ và tài sản

$\text{Vốn chủ sở hữu} = \text{Tổng tài sản} - \text{tổng nợ}$

Trong giai đoạn đầu của lịch sử ngân hàng, các ngân hàng đều là ngân hàng tư nhân, với số vốn ban đầu thuộc sở hữu cá nhân. Để phân biệt với các khoản tiền của người khác mà ngân hàng đang nắm giữ (các khoản nợ), chủ ngân hàng gọi vốn của mình là vốn tự có. Vốn chủ sở hữu chỉ chiếm một phần nhỏ so với các khoản nợ, do ngân hàng huy động nợ để cho vay là chủ yếu.

Tùy theo chế độ kế toán hiện hành mà vốn chủ sở hữu có thể có một số khoản mục khác nhau, song nhìn chung vốn chủ sở hữu bao gồm các bộ phận chính sau

14.2.1.1. Cổ phiếu thường, thặng dư vốn và thu nhập giữ lại

Các khoản mục vốn của ngân hàng bao gồm cổ phiếu thường, thặng dư vốn và thu nhập giữ lại. Đối với ngân hàng thuộc sở hữu nhà nước/ hoặc ngân hàng liên doanh vốn chủ sở hữu do nhà nước cấp, hoặc do các bên góp vốn.

$$\text{Giá trị ghi sổ của} \quad = \quad \begin{matrix} \text{Số lượng cổ} \\ \text{phiếu thường} \end{matrix} \times \begin{matrix} \text{Mệnh giá của một} \\ \text{cổ phiếu thường} \end{matrix}$$

Có thể nói cổ phiếu thường, thặng dư vốn và lợi nhuận giữ lại hình thành nên phần lớn giá trị của vốn chủ sở hữu.

Đối với các ngân hàng cổ phần, lợi nhuận sau thuế sau khi bù đắp các khoản chi phí đặc biệt, phần không chia được tính vào bồ sung vốn chủ sở hữu dưới tên gọi “lợi nhuận tích luỹ lại”. Các ngân hàng hoạt động lâu năm, lợi nhuận tích luỹ có thể rất lớn.³⁹ Đối với ngân hàng thuộc sở hữu Nhà nước, lợi nhuận sau thuế sau khi trừ thua lỗ (năm trước) và các chi phí đặc biệt, được trích bồ sung vốn chủ sở hữu theo quy định của Nhà nước.⁴⁰ Nhiều ngân hàng trong điều lệ hoạt động của mình đều quy định mức Vốn điều lệ và thường xuyên bồ sung vào số vốn ban đầu bằng trích lợi nhuận để đạt được mức vốn điều lệ. Theo pháp luật quy định, vốn điều lệ là số vốn do các thành viên, cổ đông góp hoặc cam kết góp trong một thời hạn nhất định và được ghi vào điều lệ của ngân hàng.

³⁹Vốn cổ phần thường của Ngân hàng công nghiệp Nhật bản là 3.520.857 nghìn đôla Mỹ trong khi đó lợi nhuận tích luỹ lại là 3.155.610 nghìn đô la Mỹ (Báo cáo thường niên của ngân hàng công nghiệp Nhật Bản, 31 tháng 3 năm 1998); vốn cổ phần của Deutsche Bank là 2.501 triệu DM, còn lợi nhuận tích luỹ là 14.088 triệu DM (báo cáo thường niên của ngân hàng, số liệu 31 tháng 12 năm 1996)

⁴⁰Vốn điều lệ của ngân hàng Đầu tư và Phát triển Việt nam tăng từ 8.405 tỷ VND năm 2007 lên 9.969 tỷ VND năm 2008, 13.977 tỷ VND năm 2009 (báo cáo thường niên của ngân hàng Đầu tư và Phát triển Việt nam - số liệu tính đến 31 tháng 12 hàng năm), phần này chủ yếu là vốn bồ sung.

Trong quá trình hoạt động, có thể thị giá cổ phiếu của ngân hàng lớn hơn mệnh giá. Khi ngân hàng phát hành cổ phiếu mới, phần chênh lệch giữa thị giá và mệnh giá cổ phiếu được ghi lại dưới tên gọi *thặng dư* của vốn (CAPital surplus).⁴¹ Do giá trị các tài sản của ngân hàng thường xuyên thay đổi theo giá thị trường, đặc biệt là các chứng khoán và bất động sản, mặc dù chưa bán, ngân hàng thường xuyên đánh giá lại các tài sản theo giá thị trường. Những thay đổi giữa giá thị trường và giá mua của các tài sản tại thời điểm đánh giá cũng được đưa vào thặng dư của vốn.

14.2.1.2. Cổ phiếu ưu đãi

Cổ phiếu ưu đãi là một dạng thức không phổ biến của vốn chủ sở hữu. Người sở hữu cổ phiếu ưu đãi có quyền nhận cổ tức xác định trước. Cổ phiếu ưu đãi có thể được tích lũy, đồng nghĩa với việc nếu cổ tức chưa được chia, thì nó sẽ được cộng dồn và phải được thanh toán trước khi cổ đông sở hữu cổ phiếu thường nhận được cổ tức. Cổ phiếu ưu đãi có thể được chuyển đổi hoặc không được chuyển đổi sang cổ phiếu thường.

Lợi ích chủ yếu của việc huy động vốn bằng cổ phiếu ưu đãi không có kỳ hạn và người nắm giữ không có quyền bỏ phiếu. Tuy nhiên, cổ tức của cổ phiếu ưu đãi không được khấu trừ thuế thu nhập, do đó chi phí huy động vốn bằng cách phát hành cổ phiếu ưu đãi là rất cao. Hơn nữa, phần lớn các nhà đầu tư nhận thấy cổ phiếu ưu đãi không có tính hấp dẫn bởi vì cơ hội tăng giá là hạn chế.

14.2.1.3. Các quỹ

Vốn chủ sở hữu bao gồm các quỹ dự trữ vốn.

Để bảo toàn giá trị vốn chủ sở hữu, ngân hàng có thể trích lập quỹ bảo toàn vốn tính theo tỷ lệ lạm phát, quỹ bù sung vốn điều lệ.

Các ngân hàng đều trích lập các khoản dự trữ nhằm bù đắp tồn thắt - quỹ dự phòng tồn thắt. Nếu tồn thắt thực của ngân hàng nhỏ hơn số trích lập, vốn chủ sở hữu sẽ gia tăng và ngược lại.⁴² Một số ngân hàng không

⁴¹Thặng dư vốn của ngân hàng công nghiệp Nhật bản là 2.737.564 nghìn đôla Mỹ, trong tổng số gần 10 tỷ đôla mỹ tổng VCSH Mỹ (Báo cáo thường niên của ngân hàng công nghiệp Nhật bản, 31 tháng 3 năm 1998).

⁴²Các quỹ dự phòng của Deutsche Bank là 12.201 triệu DM trong khi vốn cổ phần chỉ là

hạch toán quỹ này vào vốn chủ sở hữu mà ghi giảm vào giá trị tài sản (dự phòng giảm giá, dự phòng tồn thất).⁴³ Một số ngân hàng còn thực hiện nhiều hoạt động cho vay đặc biệt khác. Các hoạt động này thường theo chỉ định của chính phủ (tín dụng chỉ định). Những ngân hàng này có thể được chính phủ cấp cho một khoản vốn đặc biệt dưới hình thức quỹ cho vay. Quỹ này, ngân hàng không phải trả lại cho chính phủ (do vậy không xếp vào các khoản nợ), song cũng không được "tuỳ ý" sử dụng. Đối với ngân hàng thuộc sở hữu Nhà nước, quỹ này cũng có tính chất tương tự như vốn Nhà nước cấp nên được hạch toán vào vốn chủ sở hữu.⁴⁴

Sau đây là **Vốn chủ sở hữu Ngân hàng thương mại cổ phần ACB**

VIII VỐN VÀ CÁC QUỸ		V.11	12.553.412	11.198.736
1	Vốn điều lệ		9.376.965	9.376.965
2	Các quỹ dự trữ		1.089.346	1.035.089
3	Chênh lệch tỉ giá hồi đoái		(13.484)	
4	Lợi nhuận chưa phân phối		2.100.585	786.682

2.501 triệu DM (báo cáo thường niên của ngân hàng, số liệu 31 tháng 12 năm 1996)

⁴³Ngân hàng công nghiệp Nhật Bản hạch toán quỹ dự phòng rủi ro vào các khoản nợ (chi phí trích trước).

⁴⁴Vốn điều lệ của ngân hàng Đầu tư và Phát triển Việt Nam là 10.499 tỷ VND, các quỹ khác là 3.922 tỷ VND (gồm quỹ tăng vốn, quỹ khen thưởng, phúc lợi..., lợi nhuận đã và chưa phân phối) và quỹ đầu tư phát triển 1.916 tỷ VND (báo cáo thường niên của ngân hàng Đầu tư và Phát triển - số liệu tính đến 31 tháng 12 năm 2009).

11. VỐN VÀ CÁC QUỸ:

Cổ phiếu

	<u>30/9/2011</u>	<u>31/12/2010</u>
Số lượng cổ phiếu đăng ký phát hành	937.696.506	937.696.506
Số lượng cổ phiếu đã bán ra công chúng		
+ Cổ phiếu phổ thông	937.696.506	937.696.506
+ Cổ phiếu ưu đãi	-	-
Số lượng cổ phiếu được mua lại		
+ Cổ phiếu phổ thông	-	-
+ Cổ phiếu ưu đãi	-	-
Số lượng cổ phiếu đang lưu hành		
+ Cổ phiếu phổ thông	937.696.506	937.696.506
+ Cổ phiếu ưu đãi	-	-

* Mệnh giá cổ phiếu đang lưu hành: 10.000VND.

Tình hình thay đổi vốn và các quỹ

Đơn vị: triệu đồng

	Vốn điều lệ	Chênh lệch tỷ giá hối đoái	Quỹ dự phòng tài chính	Quỹ dự trữ bù sung vốn điều lệ	Quỹ khác	Lợi nhuận sau thuế chưa phân phối	Tổng
Số dư đầu năm	9.376.965	-	972.300	115.067	(52.278)	786.682	11.198.736
Tăng trong kỳ	-	-	-	-	131.132	2.101.422	2.232.554
Giảm trong kỳ	-	(13.484)	-	-	(76.875)	(787.519)	(877.878)
Số dư cuối quý	9.376.965	(13.484)	972.300	115.067	1.979	2.100.585	12.553.412

(Trích báo cáo thường niên NHTMCP ACB)

**Bản cân đối hợp nhất của Ngân hàng Tokyo Mitsubishi
(shareholders' equity - net)**

(Triệu yên. 31/3)

TT	Khoản mục	X	X+1
1	Cổ phần ưu đãi loại 1	122100	
2	Cổ phần thường	663870	663870
3	Thặng dư vốn		
3.1	Quĩ đầu năm	470414	464876
3.2	Giá phát hành cổ phần ưu đãi vượt mệnh giá	121647	
3.3	Thặng dư thu được khi trái phiếu chuyển đổi chuyển thành cổ phiếu		5544
3.4	Lời (lỗ) do bán trái phiếu chính phủ	(1)	(6)
3.5	Quĩ cuối năm	592060	470414
4	Thu nhập giữ lại		
4.1	Quĩ đầu năm	958997	1772397
4.2	Thu tăng trong năm	7974	7967
4.3	Lãi (lỗ) trong năm	(344423)	(773737)
5	Chia cổ tức	(47716)	(47637)
6	Tổng 1+2+3+4+5	1952862	2093274
7	Các khoản thay đổi từ tài sản và nợ (không phai từ VCSH) ảnh hưởng tới VCSH	688896	650409
7.1	Khoản tăng (giảm) do giá thị trường thay đổi đối với CK sẵn sàng bán	905337	852645
7.2	Điều chỉnh đối với nghĩa vụ trợ cấp tối thiểu	(41772)	(67227)
7.3	Điều chỉnh do chuyển đổi tỷ giá	(174669)	(135009)
8	Tổng 6+7	2641758	2743683

Nguồn: Báo cáo thường niên của Ngân hàng Tokyo- Mitsubishi

14.2.2. Vốn ngân hàng trên quan điểm của ngân hàng trung ương⁴⁵

14.2.2.1. Quan điểm an toàn của ngân hàng trung ương

Là cơ quan chịu trách nhiệm về sự an toàn của các ngân hàng, ngân hàng trung ương quan tâm tới vốn ngân hàng trên quan điểm đảm bảo lợi ích của người gửi tiền thông qua đảm bảo an toàn cho các hoạt động của ngân hàng. Các bộ phận vốn ngân hàng dùng để đảm bảo cho các tổn thất, được ngân hàng trung ương xem xét. Hiện nay, phần lớn các ngân hàng đều áp dụng chuẩn mực của Basel khi quy định nội dung này.

Câu hỏi đặt ra là, nếu ngân hàng thương mại tuyên bố phá sản, hoặc chấm dứt hoạt động, giá trị tài sản của ngân hàng nếu bán để trả nợ nói chung và trả cho các khoản tiền gửi, nghĩa vụ đối với nhà nước nói riêng sẽ có thể bị giảm giá trị như thế nào? Nếu vốn chủ sở hữu càng lớn khả năng đảm bảo bù đắp sụt giảm giá trị tài sản càng cao, ngược lại các khoản cho vay và đầu tư chứng khoán rủi ro càng cao, càng cần lượng vốn chủ sở hữu lớn:

Trong các khoản mục vốn chủ sở hữu, một số khoản mục - ví dụ một số quỹ - chỉ tồn tại trong khoảng một năm, hoặc dùng đảm bảo an toàn tại đơn vị ngân hàng khác... sẽ không đảm bảo yêu cầu an toàn trên.

Các khoản nợ của ngân hàng có thứ tự ưu tiên trả nợ khác nhau. Bảo hiểm tiền gửi chỉ có nghĩa vụ chi trả cho các khoản tiền gửi. Các khoản nợ dài hạn - trái phiếu dài hạn (thời gian đáo hạn còn dài) hoặc trái phiếu chuyển đổi có nghĩa vụ trả nợ sau so với tiền gửi. Do vậy, các ngân hàng có quy mô nợ trái phiếu dài hạn cao so với tiền gửi, khi phá sản, áp lực trả nợ ngay thấp hơn các ngân hàng có quy mô tiền gửi cao.

14.2.2.2. Vốn cấp 1

Với quan điểm trên, ngân hàng trung ương chia vốn ngân hàng thành hai loại: vốn cấp 1 và vốn cấp 2

⁴⁵ Có nhiều cách phân loại/ thuật ngữ chỉ vốn ngân hàng như vốn chủ sở hữu, vốn cổ phần thường, vốn nợ, vốn vay... Ở đây tác giả sử dụng vốn ngân hàng để chỉ một loại vốn theo cách tính của ngân hàng trung ương. Cụm từ vốn ngân hàng này không phải là vốn chủ sở hữu.

Vốn cấp 1 bao gồm các khoản mục cổ phiếu thường, thặng dư vốn và thu nhập giữ lại. Đối với ngân hàng thuộc sở hữu nhà nước/ hoặc ngân hàng liên doanh vốn chủ sở hữu do nhà nước cấp, hoặc do các bên góp vốn.

Ngoài việc chi lấy phần lớn vốn chủ sở hữu làm vốn cấp 1, ngân hàng trung ương yêu cầu loại trừ khỏi vốn cấp 1 các khoản mục không đảm bảo mục tiêu mà ngân hàng trung ương đặt ra đối với vốn ngân hàng như khoản lỗ kinh doanh, bao gồm các khoản lỗ lũy kế, các khoản góp vốn, mua cổ phần của tổ chức tín dụng khác, các khoản góp vốn, mua cổ phần của công ty con...

14.2.2.3. Vốn cấp 2

Ngân hàng trung ương coi cổ phần ưu đãi có thời hạn, % tăng giá chứng khoán và TSCĐ của ngân hàng, trái phiếu có khả năng chuyển đổi, giấy nợ dài hạn... thuộc vốn cấp 2, tham gia vai trò đảm bảo an toàn cho người gửi tiền. Phần lớn các khoản mục trên có lãi suất cố định và thứ tự ưu tiên thanh toán đứng sau những người gửi tiền và các chủ nợ khác. Thứ nhất, thứ tự ưu tiên thanh toán là “thứ cấp”, vốn cấp 2 trực tiếp làm tăng khả năng của ngân hàng trong việc thanh toán các khoản nợ. Vốn cấp 2 cũng có một số lợi thế so với vốn chủ sở hữu: (i) Chi phí lãi suất là khoản khấu trừ thuế thu nhập trong khi cổ tức không được phép tính vào chi phí. (ii) vốn cấp 2 không gây ra hiện tượng loãng thu nhập trên một cổ phiếu trong ngắn hạn.

Mặc dù chúng mang tính chất của một khoản nợ (phải hoàn trả) song tài sản do nguồn này hình thành vẫn được ưu tiên dùng để trả cho người gửi tiền. Các khoản mục được tính vào vốn cấp 2 thường bị ngân hàng trung ương giới hạn và kiểm soát chặt chẽ.⁴⁶

14.2.2.3. Vốn cấp 3

Basel còn tính một số khoản nợ ngắn hạn vào vốn cấp 3 để đảm bảo an toàn thanh khoản. Trong trường hợp này, một số ý kiến cho rằng tổng vốn cấp 2 và 3 không được vượt vốn cấp 1 khi tính CAR.

⁴⁶Edward W. Reed và Edward K. Gill Ngân hàng thương mại, sách dịch, NXB thành phố Hồ Chí Minh, năm 1993, trang 227

14.3. QUẢN LÝ VỐN CHỦ SỞ HỮU

14.3.1. Khái niệm

Quản lý vốn chủ sở hữu thực chất là xác định quy mô và cấu trúc vốn chủ sở hữu sao cho phù hợp với yêu cầu kinh doanh, đồng thời tìm kiếm các biện pháp tăng vốn chủ sở hữu một cách có hiệu quả trên quan điểm lợi ích của cổ đông.

Ngân hàng cần có bao nhiêu vốn để đảm bảo an toàn cho người gửi tiền là câu hỏi mà các cơ quan quản lý và điều tiết ngân hàng luôn phải trả lời. Để bảo vệ những người gửi tiền và xây dựng một hệ thống ngân hàng ổn định, các cơ quan quản lý ngân hàng đã thiết lập những đòi hỏi về vốn để đảm bảo mức độ an toàn đối với các ngân hàng.

Yêu cầu của ngân hàng trung ương về mức đú vốn như một chỉ dẫn quan trọng cho công chúng biết về uy tín của ngân hàng. Do vậy, nhà quản lý ngân hàng phải coi quản lý vốn ngân hàng như một bộ phận không thể tách rời của quản lý vốn chủ sở hữu.

Quản lý vốn chủ sở hữu nhằm đáp ứng yêu cầu: (i) Trước hết là niềm tin người gửi tiền. Vốn chủ sở hữu càng lớn, càng tạo cho người gửi tâm lý an toàn. Họ hi vọng rằng, khi bỏ ra một số tiền lớn, chủ sở hữu của ngân hàng sẽ phải cố gắng hết sức để kinh doanh an toàn. (ii) Thứ hai là yêu cầu của các nhà chức trách tiền tệ và các công ty bảo hiểm ngân hàng. Các vụ phá sản ngân hàng (đang ngày gia tăng) thường gây ra những hoảng loạn lớn trong dân chúng và các 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 của người gửi tiền. (iii) Thứ ba là yêu cầu của các cổ đông. Thay đổi trong vốn chủ sở hữu có thể làm giảm lợi tức cổ phần, hoặc quyền lực của các cổ đông lớn. Do vậy, các cổ đông mong muốn tỷ lệ vốn ngân hàng phù hợp sao cho quyền lợi của cổ đông được đảm bảo.

14.3.2. Đảm bảo an toàn theo quy định của ngân hàng trung ương

Ngân hàng phải đối đầu với nhiều rủi ro, như rủi ro tín dụng, lãi suất, giá chứng khoán... Trước hết các nhà quản trị ngân hàng không ngừng tìm kiếm các phương cách để đo rủi ro, nhằm xác định chi phí trích trước dự phòng cho tổn thất xảy ra (trích dự phòng rủi ro). Nguyên tắc quản trị là tồn

thất phải được dự tính trước và được bù đắp bằng dự phòng nhằm tránh biến động về vốn chủ sở hữu và lợi nhuận sau thuế.

Tuy nhiên, nhiều tổn thất ngân hàng không thể dự tính được, hoặc dự tính thiếu chính xác, ví dụ khi khủng hoảng xảy ra. Trong trường hợp này vốn chủ sở hữu sẽ là tấm đệm để bù đắp tổn thất, bảo vệ lợi ích của người gửi tiền.

14.3.2.1. Xác định vốn chủ sở hữu trong quan hệ với tiền gửi

Nhiều quan điểm cho rằng tỷ lệ vốn chủ sở hữu / tiền gửi càng cao ngân hàng càng an toàn. Do quy mô tiền gửi phản ánh trách nhiệm chi trả bất kỳ lúc nào của ngân hàng, nên nếu tiền gửi càng lớn, yêu cầu chi trả càng cao khi ngân hàng bị phá sản. Các cơ quan quản lý ngân hàng ở nhiều nước đã quy định tỷ lệ vốn chủ sở hữu / tiền gửi tối đa và coi đó như là một tiêu thức xác định an toàn trong thanh toán. Cách xác định này đơn giản, dễ áp dụng và kiểm soát. Tỷ lệ vốn chủ sở hữu / tiền gửi thường nhỏ hơn 1 nhiều.⁴⁷ Tuy nhiên, các vụ phá sản ngân hàng đã chứng minh rằng, quy mô vốn chủ sở hữu nhỏ ít liên quan đến các thua lỗ trong kinh doanh. Và ngay các ngân hàng có tỷ lệ này cao cũng không có khả năng thanh toán các khoản nợ của người gửi tiền khi lâm vào tình trạng phá sản. Khi cơ quan bảo hiểm tiền gửi đi vào hoạt động, người gửi tiền càng ít quan tâm tới vốn chủ sở hữu so với mức lãi suất và tính thuận tiện trong các dịch vụ mà ngân hàng cung cấp. Độ an toàn của các ngân hàng được quyết định bởi tính an toàn của danh mục tài sản, trong đó chủ yếu là tín dụng và đầu tư vào chứng khoán.

14.3.2.2. Xác định vốn chủ sở hữu trong quan hệ với tổng tài sản rủi ro

Tổn thất do khủng hoảng thanh khoản - người gửi rút tiền hàng loạt - do các nguyên nhân vĩ mô, thường vượt quá sức chịu đựng của vốn chủ sở hữu của mỗi ngân hàng. Trong trường hợp như vậy, ngân hàng phải nhờ đến sự "cứu giúp" của ngân hàng trung ương, chính phủ, thậm chí các cơ quan tiền tệ quốc tế. Tổn thất đến với ngân hàng chủ yếu từ tài sản rủi ro: các khoản cho vay không thu hồi được, chứng khoán bị giảm giá... Các tổn thất

⁴⁷ Nhiều nước qui định tỷ lệ vốn chủ sở hữu / tiền gửi có thể là 1/13, 1/20, 1/80. Ngân hàng Nhà nước Việt Nam đã từng qui định tỷ lệ này là 1/20 đối với các NHTM.

này làm giảm quy mô tổng tài sản và trực tiếp làm giảm vốn chủ sở hữu. Do vậy, một số cơ quan quản lý ngân hàng tìm kiếm mối liên hệ giữa vốn chủ sở hữu và các tài sản rủi ro.

$$a. \quad \text{Tỷ lệ vốn chủ sở hữu} = \frac{\text{Vốn chủ sở hữu}}{\text{Tổng tài sản}}$$

Chỉ tiêu này phản ánh mức độ phần trăm giảm trong tổng tài sản có thể được bù đắp bởi vốn chủ sở hữu, bởi vì toàn bộ các tài sản đều có một khả năng tồn thắt nhất định và bất cứ tồn thắt hay sụt giảm nào về giá trị đều dẫn đến giảm khoản mục dự phòng hay vốn chủ sở hữu.

b.

$$\text{Tỷ lệ vốn chủ sở hữu} = \frac{\text{Vốn chủ sở hữu}}{\text{Tổng tài sản} - \text{Tiền - Chứng khoán chính phủ} - \text{Chứng khoán được phát hành bởi} \\ \text{các cơ quan thuộc chính phủ}}$$

Do ngân quỹ và trái phiếu chính phủ có rủi ro gần bằng không, tỷ lệ trên cho thấy khả năng bù đắp tồn thắt bằng vốn chủ sở hữu cho các khoản cho vay và đầu tư rủi ro (cổ phiếu, trái phiếu công ty)

c. Tỷ lệ an toàn vốn - CAR (CAR - CAPital adequacy ratio)

$$\text{Tỷ lệ an toàn vốn} = \frac{\text{Vốn cấp 1} + \text{Vốn cấp 2} - \text{Các khoản giảm trừ}}{\text{Tổng tài sản nội và ngoài bảng} \\ \text{điều chỉnh qua hệ số rủi ro}}$$

Theo yêu cầu của Basel, CAR $\geq 8\%$ (hoặc 9% theo Basel 3)

Theo chỉ tiêu này, tài sản của ngân hàng được phân loại theo mức độ rủi ro thông qua các hệ số chuyển đổi tính cho từng loại tài sản rủi ro (khả năng tồn thắt) dựa trên kinh nghiệm nhiều năm, có tính đến các nhân tố mới. Từ đó, ngân hàng tính được tổng tài sản đã chuyển đổi. Một tỷ lệ giữa tổng tài sản rủi ro đã chuyển đổi và vốn ngân hàng sẽ được các nhà chức trách tiền tệ tìm kiếm sao cho thoả mãn nhu cầu an toàn.

Quan niệm về tài sản chuyển đổi rủi ro được mở rộng sang tài sản ngoại bảng khi thị trường phái sinh phát triển, đồng thời không chỉ vốn chủ sở hữu mà cả nợ - vốn cấp 2 - cũng được coi là có khả năng đảm bảo an toàn. CAR đang được các nhà quản lý ngân hàng thay đổi các bộ phận cấu

thành cũng như giới hạn nhằm đáp ứng yêu cầu đảm bảo an toàn trong môi trường kinh doanh ngân hàng có nhiều thay đổi.

Bảng 14.1: quy mô và cấu trúc tài sản của một ngân hàng như sau (số bình quân)

Phân loại các tài sản nội bảng	Quy mô tài sản	Tỷ lệ chuyển đổi (%)	Quy mô tài sản có rủi ro
1 Tiền mặt và tiền gửi tại NHNN	100	0	0
2 Cho vay có đảm bảo	400	50	200
3 Cho vay không có đảm bảo	300	100	300
Tổng tài sản nội bảng	800		500

Các nhà chức trách tiền tệ xây dựng tỷ lệ chuyển đổi đối với các loại tài sản khác nhau. Quy mô tài sản rủi ro được tính bằng cách nhân quy mô tài sản (số dư) với tỷ lệ chuyển đổi (theo ví dụ là 500). Sau đó các nhà chức trách tiền tệ quy định tỷ lệ hợp lý giữa vốn ngân hàng và vốn chủ sở hữu với quy mô tài sản rủi ro (tiêu chuẩn dựa trên rủi ro : Risk - based CAPital Standars).

Nếu yêu cầu Vốn chủ sở hữu/Tài sản có rủi ro là 5% thì Vốn chủ sở hữu cần thiết tối thiểu là 25

Nếu yêu cầu Vốn ngân hàng/Tài sản có rủi ro là 8% thì Vốn ngân hàng (cấp 1 + cấp 2 - các khoản giảm trừ) tối thiểu là 40

Đây là chỉ tiêu xác định mức vốn cần thiết dựa trên căn cứ mức độ rủi ro của tài sản nội và ngoại bảng. Một ngân hàng có thể tăng quy mô tài sản (bằng cách tăng các khoản nợ) mà không cần tăng vốn chủ sở hữu nếu thay đổi cấu trúc danh mục đầu tư. Với quy mô đầu tư như nhau song ngân hàng nào có nhiều tài sản chuyển đổi theo hệ số rủi ro hơn sẽ cần có vốn (hoặc vốn chủ sở hữu) nhiều hơn.

Vốn chủ sở hữu được tính toán trong mối liên hệ với mức vốn cần thiết. Mặc dù được sử dụng vốn cấp 2 song quy mô không được vượt quá vốn cấp 1.

Xác định Tài sản rủi ro (gồm tài sản nội và ngoại bảng) là nghiên cứu phức tạp, *thực chất là xác định giá trị tồn thắt của mỗi loại tài sản sẽ phải*

bù đắp bằng vốn ngân hàng khi ngân hàng bị phá sản.

Lấy tài sản “cho vay” các doanh nghiệp làm ví dụ. Khi cho vay, nếu phát sinh rủi ro, ngân hàng tiến hành trích dự phòng, vì vậy, khi khoản cho vay không đòi được, ngân hàng sử dụng dự phòng để xử lý (bù đắp). Việc này diễn ra thường xuyên trong hoạt động của ngân hàng. Vấn đề đặt ra là, khi ngân hàng phá sản, thì khoản cho vay sẽ thu được bao nhiêu?

Với nghiên cứu trên nhiều ngân hàng, trong khoảng thời gian dài, các nhà nghiên cứu nhận thấy, trung bình cứ 100 đơn vị cho vay trên bản cân đối, sẽ chỉ thu về được tối thiểu 92 đơn vị khi ngân hàng bị phá sản⁴⁸. Như vậy ngân hàng bị mất 8 đơn vị. Để đảm bảo an toàn cho người gửi tiền khi ngân hàng phá sản, chủ ngân hàng tối thiểu phải có 8 đơn vị vốn tức là tỷ lệ an toàn đối với tài sản cho vay phải là 8/100. Các tài sản khác cũng được tính tương tự, ví dụ trái phiếu chính phủ, tỷ lệ tồn thắt là 0.5%, cổ phiếu là 16%... tức là mỗi loại tài sản sẽ có tỷ lệ an toàn vốn tối thiểu khác nhau, phản ánh ước tính tồn thắt khác nhau và yêu cầu vốn ngân hàng khác nhau cho cùng 100 đơn vị. Để có tỷ lệ CAR chung cho cả danh mục tài sản nội và ngoại bảng, ngân hàng đã chọn CAR = 8% của danh mục “cho vay doanh nghiệp”, tức là danh mục này có tỷ lệ chuyển đổi rủi ro bằng 1, các loại tài sản khác có tỷ lệ chuyển đổi bằng cách chia tỷ lệ tồn thắt của nó cho 8%.

Bảng 14.2: Ví dụ

Phân loại các tài sản nội bảng	Quy mô tài sản (đơn vị)	Mức và Tỷ lệ tồn thắt trên tài sản	Mức vốn tối thiểu đảm bảo an toàn (đơn vị)	Tỷ lệ chuyển đổi	CAR
1 Tiền mặt và tiền gửi tại NHNN	100	0 (0%)	0	0	8%
2 Cho vay có đảm bảo	100	4 (4%)	4	50%	8%
3 Cho vay không có đảm bảo	100	8 (8%)	8	100%	8%
4 Cổ phiếu công ty	100	16 (16%)	16	200%	8%

⁴⁸ 100 đơn vị này là số dư ròng (net loan). Dư hiện tại là 106, dự phòng tồn thắt 6 đơn vị, dư ròng = $106 - 6 = 100$. Như vậy tài sản cho vay đã có tấm đệm chống rủi ro là dự phòng tồn thắt (trích trước trong chi phí).

Như vậy, nếu ngân hàng đầu tư vào cổ phiếu công ty 100 đơn vị, ngân hàng phải có vốn 16 đơn vị, gấp đôi số vốn cần thiết đối với cho vay doanh nghiệp không có đảm bảo. Tuy nhiên, vì CAR là 8% chung cho 2 danh mục này, nên hệ số chuyển đổi của cổ phiếu là 2. Việc tính tài sản có rủi ro (tài sản chuyển đổi qua hệ số rủi ro) của cổ phiếu = $100 \times 2 = 200$ đơn vị chỉ có ý nghĩa là cổ phiếu cần gấp đôi vốn ngân hàng so với danh mục có hệ số là 1.

**Bảng 14.3: Vốn chủ sở hữu và vốn đảm bảo an toàn của VCB
giai đoạn 2006 - 2009**

Đơn vị: tỷ đồng

Khoản mục	2006	2007	2008	2009	06/2010
1 Vốn điều lệ	4.356,7	4.429,3	12.100,86	12.100,86	12.100,86
2 Quỹ bổ sung vốn điều lệ	332	457,4	71,2	245	246,16
3 Quỹ dự phòng tài chính	612,38	904,81	164,97	517,79	475,58
4 Lợi nhuận để lại	256,31	404,35	1.014,46	1.267,12	3.784,11
5 Quỹ đầu tư phát triển	4.238	5.929,5	212,48	50,72	50,72
A. VỐN CHỦ SỞ HỮU (1+2+3+4+5)	9.795,39	12.125,36	13.563,11	14.180,63	
a/ Tổng vốn cấp I	9.795,39	12.125,36	13.563,11	14.180,63	
b/ Vốn cấp 2	1.937	991,88	1.022,52	1.383,05	
c/ Các khoản giảm trừ	3.135,41	2.555	3.338,08	3.394,84	
B. VỐN ĐẦM BẢO AN TOÀN (a + b - c)	8.596,98	10.562,24	11.247,55	12.468,84	

Nguồn: Báo cáo thường niên giai đoạn 2006 - 2009

Basel (từ Basel 1 đến Basel 2 và 3) đã đưa ra nhiều phương pháp để xác định hệ số chuyển đổi, tức là xác định giá trị tồn thắt kỳ vọng cho các loại tài sản khác nhau, từ phương pháp cơ bản tới nâng cao, cho các điều kiện khác nhau (quốc gia, khu vực, các loại hình kinh doanh, các sản phẩm). Phương pháp của Basel đã tạo nên chi phí hữu ích cho nhiều ngân hàng trung ương trên thế giới về xác định CAR.

14.3.2.3. Xác định vốn chủ sở hữu trong mối liên hệ với các nhân tố khác

Nhiều nhà nghiên cứu ngân hàng cho rằng chỉ tìm mối liên hệ giữa vốn chủ sở hữu với tài sản rủi ro là chưa đủ, mà cần tìm mối liên hệ giữa vốn chủ sở hữu với nhiều nhân tố đặc biệt là chất lượng kinh doanh (khả năng tạo lợi nhuận) của ngân hàng. Các nhân tố bao gồm:⁴⁹

- ✓ Chất lượng quản lý
- ✓ Thanh khoản của tài sản
- ✓ Lợi nhuận các năm trước và tỷ lệ lợi nhuận giữ lại
- ✓ Chất lượng và đặc điểm quyền sở hữu
- ✓ Khả năng thay đổi kết cấu tiền gửi và khả năng vay mượn
- ✓ Chất lượng các nghiệp vụ
- ✓ Khả năng bù đắp các chi phí

Theo phương pháp này, mỗi ngân hàng cần có mức vốn chủ sở hữu khác nhau, thậm chí một ngân hàng cũng có thể có yêu cầu vốn chủ sở hữu khác nhau trong từng trường hợp cụ thể. Những ngân hàng hoạt động yếu kém, ngân hàng nhỏ, hoặc trong gia đoạn khủng hoảng cần phải có mức vốn chủ sở hữu lớn hơn để bảo đảm an toàn. Rủi ro hoạt động, thanh khoản, tỷ giá, ... được nghiên cứu nhằm xác định mức tồn thắt dự kiến để trích dự phòng và xác định mức tồn thắt ngoài dự kiến để xác định mức vốn ngân hàng cần thiết.

14.3.2.4. Kiểm soát vốn ngân hàng theo yêu cầu của ngân hàng trung ương

Nhiều cơ quan quản lý theo dõi tỷ lệ CAR và vốn pháp định. Khi ngân hàng mới thành lập, yêu cầu vốn pháp định buộc các ngân hàng phải tuân thủ. Tuy nhiên trong quá trình hoạt động, nếu mức vốn pháp định ngân hàng trung ương quy định tăng, có thể một số ngân hàng nhỏ không đáp ứng kịp; hoặc ngân hàng kinh doanh thua lỗ làm số vốn chủ sở hữu thực có nhỏ hơn vốn pháp định.

⁴⁹Edward W. Reed và Edward K. Gill Ngân hàng thương mại, sách dịch, NXB thành phố Hồ Chí Minh, năm 1993, trang 252 -254

**Bảng 14.4: Mức vốn pháp định của tổ chức tín dụng
(Ban hành kèm theo Nghị định số 141/2006/NĐ-CP)**

Loại tổ chức	Đến 2008	Đến 2010
Ngân hàng thương mại Nhà nước	3000 tỷ VND	3000 tỷ VND
Ngân hàng thương mại cổ phần	1000 tỷ VND	1000 tỷ VND - 3000
Ngân hàng liên doanh	1000 tỷ VND	3000 tỷ VND
Ngân hàng 100% vốn nước ngoài	1000 tỷ VND	3000 tỷ VND
Chi nhánh Ngân hàng nước ngoài	15 triệu USD	15 triệu USD
Ngân hàng chính sách	5.000 tỷ đồng	5.000 tỷ đồng
Ngân hàng đầu tư	3.000 tỷ đồng	3.000 tỷ đồng
Ngân hàng phát triển	5.000 tỷ đồng	5.000 tỷ đồng
Loại tổ chức	Đến 2008	Đến 2010
Ngân hàng hợp tác	1000 tỷ VND	3000 tỷ VND
Quỹ tín dụng nhân dân TW	1000 tỷ VND	3000 tỷ VND
Quỹ tín dụng nhân dân cơ sở	0,1 VND	0,1 tỷ VND
Công ty tài chính	300 tỷ VND	500 tỷ VND
Công ty cho thuê tài chính	100 tỷ VND	150 tỷ VND

Việc kiểm soát CAR lại càng phức tạp hơn. Do cấu thành bởi rất nhiều chỉ tiêu thường xuyên thay đổi, ngân hàng đang từ có CAR $\geq 8\%$ có thể bị tụt xuống dưới mức tối thiểu do bị thua lỗ, chuyển dịch cơ cấu tài sản, mức giảm giá chứng khoán lớn ... việc điều chỉnh để đảm bảo CAR cũng đòi hỏi có thời gian.

14.3.3. Đảm bảo hiệu quả sử dụng vốn chủ sở hữu

14.3.3.1. Quan niệm về hiệu quả sử dụng vốn chủ sở hữu

Vốn chủ sở hữu là của các cổ đông. Các nhà đầu tư đều kỳ vọng về mức sinh lời. Mặc dù các nhà đầu tư nhỏ và lớn có mức kỳ vọng khác nhau, song họ đều mong muốn mức sinh lời trên cổ phần thường (lợi tức cổ phần), hoặc chênh lệch giá ở mức trung bình tiền tiến trên thị trường.

Hiệu quả sử dụng vốn chủ sở hữu được đo bằng tỷ lệ thu nhập sau thuế của ngân hàng trên vốn chủ sở hữu (ROE) hoặc trên vốn cổ phần thường.

14.3.3.2. Sử dụng vốn chủ sở hữu

Phần lớn vốn chủ sở hữu là không sinh lời trực tiếp: chúng được ưu tiên tài trợ cho xây dựng nhà cửa, mua sắm trang thiết bị, công nghệ, thành lập công ty mới... cho ngân hàng. Một phần khác được đầu tư vào cổ phiếu công ty, hoặc cho vay dài hạn. Các hoạt động ngân hàng thường yêu cầu phải xây dựng mới các trụ sở, phương tiện làm việc... Đồng thời với nhà cửa là trang thiết bị và công nghệ với các chi phí ban đầu thường rất đắt. Các ngân hàng thường xuyên gia tăng vốn chủ sở hữu thông qua phát hành thêm cổ phiếu mới, hoặc tự tích luỹ... để mở rộng quy mô hoặc nâng cao chất lượng hoạt động. Phân bổ vốn chủ sở hữu cho các hoạt động của ngân hàng nhằm tối đa hóa giá trị ngân hàng là nội dung quan trọng trong quản lý vốn chủ sở hữu. ROE phản ánh hiệu quả cuối cùng của hoạt động ngân hàng. Do mức độ rủi ro cao, các cổ đông ngân hàng yêu cầu lợi tức đối với khoản đầu tư của họ (ROE), chính là chi phí vốn chủ sở hữu tương đối cao so với các hoạt động đầu tư khác. Nhìn chung, các cổ đông yêu cầu ROE trung bình lớn hơn khoảng gấp rưỡi lãi suất huy động tiết kiệm của ngân hàng.

Từ ROE kỳ vọng, theo phương pháp Doupont, ngân hàng xác định các mức lãi suất (huy động và cho vay...), các cơ cấu tài sản và nguồn vốn tối ưu.

Giả sử một ngân hàng có các số liệu sau:

Tài sản	Quy mô	Lãi suất	Nguồn vốn	Quy mô	Lãi suất
Cho vay và đầu tư	7	15%	Nợ	9	10%
TS khác	3	0%	VCSH	1	15%

Bỏ qua các yếu tố khác, các khoản cho vay và đầu tư phải đạt lãi suất sinh lời 15% để ROE đạt 15%. Nếu lãi suất các khoản cho vay và đầu tư 14%, thì ngân hàng phải tăng cho vay và đầu tư lên 7,5. Nếu cơ cấu tài sản không thay đổi được trong khi lãi suất cho vay giảm, ngân hàng sẽ phải tăng nợ. Nếu tăng nợ (tăng tài sản) trong khi vốn chủ sở hữu không đổi, có nguy cơ tỷ lệ an toàn tối thiểu sẽ giảm, buộc ngân hàng phải giảm các tài sản có tỷ lệ sinh lời cao.

Ngoài việc phải đảm bảo vốn pháp định, ngân hàng phải tăng vốn chủ sở hữu để đảm bảo CAR. Vốn chủ sở hữu được ưu tiên phân bổ cho xây dựng nhà cửa và mua công nghệ, đầu tư vào công ty con, góp vốn...vì đây là những hoạt động có khả năng sử dụng đòn bẩy lớn.

Bảng 14.5: Đầu tư góp vốn liên doanh, liên kết của BIDV 2009

Đơn vị: Triệu VND

Chỉ tiêu	Đầu tư vào các công ty liên doanh	Đầu tư vào các công ty liên kết	Tổng cộng
1. Số dư tại ngày 1 tháng 1 năm 2009	1.398.335	244.086	1.642.421
2. Vốn góp tăng trong năm	94.931	998	95.929
3. Phần chia sẻ lãi/(lỗ) trong năm của các công ty liên doanh, liên kết theo phương pháp vốn chủ sở hữu	127.040	14.119	141.159
4. Chênh lệch tỷ giá do chuyển đổi BCTC	47.725	-	47.725
5. Trừ: Cổ tức nhận được trong năm	(64.057)	-	(64.057)
6. Vốn góp giảm trong năm	-	-	-
Tại ngày 31 tháng 12 năm 2009	1.603.974	259.203	1.863.177

(Nguồn: Báo cáo thường niên của BIDV 2009)

Ngân hàng có quy mô vốn chủ sở hữu lớn có danh mục đầu tư từ vốn chủ sở hữu rất phong phú. Phần lớn các ngân hàng thương mại Việt Nam có quy mô vốn lớn đều thành lập công ty con như công ty chứng khoán, công ty mua bán nợ, công ty cho thuê tài chính, công ty quản lý quỹ, công ty kinh doanh vàng bạc,... và đều mua cổ phiếu của ngân hàng, công ty chứng

khoán khác. Việc này, một mặt góp phần đa dạng hóa hoạt động, đặc biệt các hoạt động mà pháp luật đòi hỏi phải tổ chức công ty độc lập, mặt khác cho phép ngân hàng cung cấp dịch vụ tài chính trọn gói. Việc sử dụng vốn chủ sở hữu cho các hoạt động này phải chịu rủi ro cao. Nếu công ty con, hoặc công ty liên kết làm ăn thua lỗ hoặc sinh lời thấp, việc rút vốn hoặc thay đổi hướng kinh doanh thường rất khó khăn.

14.3.3.3. Các biện pháp gia tăng vốn chủ sở hữu và các nhân tố ảnh hưởng

Quy mô vốn chủ sở hữu lớn không chỉ liên quan tới hiệu quả sử dụng vốn chủ sở hữu, mà còn liên quan tới đa dạng hóa hoạt động ngân hàng, hình ảnh và uy tín của ngân hàng trên thị trường.

Phát hành cổ phiếu cho phép ngân hàng mở rộng quy mô vốn chủ sở hữu một cách nhanh nhất. Tuy nhiên, có nhiều vấn đề mà nhà quản lý phải cân nhắc. Trước hết, sự phát triển của thị trường chứng khoán là nhân tố quan trọng quyết định tới phạm vi, tốc độ, quy mô và chi phí phát hành chứng khoán của ngân hàng. Sau đó là uy tín của ngân hàng: thường các ngân hàng lớn, có uy tín có chi phí phát hành thấp hơn các ngân hàng nhỏ. Cuối cùng, việc phát hành chứng khoán phải có sự đồng ý của cổ đông bởi vì nó sẽ ảnh hưởng tới quyền bỏ phiếu, quyền kiểm soát và phân chia lợi nhuận. Nếu việc gia tăng vốn chủ sở hữu thông qua phát hành cổ phiếu mới không gắn một cách phù hợp với việc mở rộng quy mô và nâng cao hiệu quả kinh doanh của ngân hàng sẽ làm cho thị giá cổ phiếu giảm xuống.

Tăng vốn chủ sở hữu thông qua tích luỹ là rất cần thiết đối với ngân hàng. Tích luỹ không làm thay đổi quyền bỏ phiếu, hơn nữa còn làm tăng thị giá cổ phiếu do thu nhập ròng trên cổ phần thường sẽ gia tăng. Quy mô của lợi nhuận tích luỹ được quyết định bởi quy mô của lợi nhuận sau thuế và chính sách phân phối nó.

Ví dụ về ảnh hưởng của chi phí đối với biện pháp tăng vốn chủ sở hữu:

Một ngân hàng có bản cân đối tài sản rút gọn như sau (số dư bình quân, lãi suất bình quân):

Trường hợp 1 Khoản mục tài sản	Số tiền	Lãi suất	Nguồn vốn	Số tiền	Lãi suất
1/ Ngân quỹ	200		1/ Tiền gửi	7000	6%
2/ Tài sản sinh lời	9000	8%	2/ Vay mượn	2000	7%
3/ Tài sản cố định	300		3/ Vốn và quỹ: - Vốn cổ phần	500	
Trường hợp 1					
1/ Ngân quỹ	200		1/ Tiền gửi	7000	6%
2/ Tài sản sinh lời	9000	8%	2/ Vay	2000	7%
3/ Cho vay dự án	100	9%	3/ Vốn và quỹ		
4/ Tài sản cố định	300		- Vốn cổ phần	500	
			- Trái phiếu chuyển đổi	100	8%
Trường hợp 2					
1/ Ngân quỹ	200		1/ Tiền gửi	7000	
2/ Tài sản sinh lời	9000	8%	2/ vay	2000	
3/ Cho vay dự án	100	9%	3/ Vốn và quỹ		
4/ Tài sản cố định	300		- Vốn cổ phần	600	

Ngân hàng có Tổng tài sản = tổng nguồn = 9500; Trong đó nợ 9200, vốn chủ sở hữu 300 (Vốn cổ phần 300)

Thu lãi: $900 \times 8\% = 720$

Chi trả lãi = $7000 \times 6\% + 2000 \times 7\% = 420 + 140 = 560$

Nếu chênh lệch thu chi khác là - 60 và thuế suất lợi nhuận là 30% thì lợi nhuận sau thuế:

$$(720 - 560 - 60) \times (1 - 0,3) = 100 \times 0,7 = 70;$$

Thuế phải nộp là 30,3

Tỷ lệ lợi nhuận sau thuế trên vốn chủ sở hữu (cổ phần):

$$ROE = 70 / 500 = 0,14$$

✓ Trường hợp thứ nhất

Ngân hàng quyết định tăng quy mô hoạt động bằng cách phát hành trái phiếu dài hạn có khả năng chuyển đổi thành cổ phần. Quyết định này làm tăng vốn cấp 2.

Giả sử ngân hàng tăng 100 trái phiếu dài hạn, để cho vay dự án lãi suất 9% Thu lãi = $9000 \times 8\% + 100 \times 9\% = 729$

Chi trả lãi = $7000 \times 6\% + 2000 \times 7\% + 100 \times 8\% = 568$

Lợi nhuận trước thuế = $729 - 568 - 60 = 101$

Lợi nhuận sau thuế = $101 \times 0,7 = 70,7$;

thuế phải nộp là 30,3

Lợi nhuận trên vốn chủ sở hữu (cổ phần)

$$ROE = 70,7 / 500 = 0,1414$$

✓ Trường hợp thứ 2

Ngân hàng tăng quy mô hoạt động bằng cách phát hành thêm cổ phiếu. Để đơn giản cách tính toán, giả sử khoản tăng thêm được sử dụng để cho vay dự án

Thu lãi = $9000 \times 8\% + 100 \times 9\% = 729$

Chi trả lãi = $7000 \times 6\% + 2000 \times 7\% = 560$

Lợi nhuận trước thuế = $729 - 560 - 60 = 109$

Lợi nhuận sau thuế = $109 \times 0,7 = 76,3$

Tỷ lệ lợi nhuận trên vốn chủ sở hữu: $ROE = 76,3 / 600 = 0,127$

Như vậy, trong trường hợp gia tăng vốn chủ sở hữu bằng phát hành cổ phiếu sẽ làm tăng lợi nhuận sau thuế lên nhiều nhất song lại làm tỷ lệ lợi nhuận trên vốn chủ sở hữu giảm đi. (Giả sử các yếu tố khác không đổi và tỷ lệ sinh lời của cổ phiếu lớn hơn tỷ lệ sinh lời của trái phiếu).

Ví dụ trên minh họa sự thay đổi trong cơ cấu vốn chủ sở hữu sẽ ảnh hưởng tới chi phí, doanh lợi và ROE. Việc lựa chọn cơ cấu này, vì vậy tác động tới hiệu quả vốn chủ sở hữu. Trên thực tế, việc gia tăng vốn chủ sở hữu bằng phát hành thêm cổ phiếu ở ngân hàng ngoài việc đáp ứng yêu cầu an toàn của ngân hàng nhà nước, chủ yếu để mở rộng quy mô hoạt động đầu tư (hùn vốn, mua cổ phiếu, thành lập công ty con, mua sắm tài sản cố định).

Tóm tắt chương

Quản lý vốn chủ sở hữu nhằm đáp ứng yêu cầu của cổ đông - yêu cầu sinh lời và yêu cầu của ngân hàng trung ương - yêu cầu an toàn. Chương Quản lý vốn chủ sở hữu tập trung giải quyết các nội dung cơ bản sau:

- Xác định vai trò vốn chủ sở hữu trong hoạt động ngân hàng.
- Xác định các bộ phận cấu thành vốn chủ sở hữu và vốn ngân hàng nhằm đảm bảo an toàn, xác định các tỷ lệ an toàn của vốn ngân hàng.
- Xác định tính sinh lời của vốn chủ sở hữu, các biện pháp phân bổ (sử dụng) vốn chủ sở hữu cho các hoạt động chính của ngân hàng và các biện pháp gia tăng vốn chủ sở hữu.

Các thuật ngữ chính

Vốn chủ sở hữu

Vốn điều lệ

Vốn pháp định

Vốn đảm bảo an toàn

Vốn cấp 1

Vốn cấp 2

Tỷ lệ an toàn vốn tối thiểu

Tài sản điều chỉnh qua hệ số rủi ro

PHỤ LỤC

Thông tư 13 của NHNNVN

Quy định về các tỷ lệ bảo đảm an toàn trong hoạt động của tổ chức tín dụng

*(đã được sửa đổi bổ sung bởi Thông tư số 19 /2010/TT-NHNN ngày
27/9/2010)*

1. Tỷ lệ an toàn vốn hợp nhất được xác định như sau:

Tỷ lệ an toàn vốn hợp nhất = Vốn tự có hợp nhất/Tổng tài sản “Có” rủi ro hợp nhất

Trong đó:

- Vốn tự có được xác định bằng tổng vốn cấp 1 quy định tại Khoản 2 và vốn cấp 2 quy định tại Khoản 3 Điều này, trừ đi các khoản phải trừ quy định tại Khoản 4 Điều này.

2. Vốn cấp 1 gồm tổng các khoản quy định tại Khoản 2.1 Điều này trừ đi các khoản phải trừ quy định tại Khoản 2.2 Điều này.

2.1. Các khoản để tính vốn cấp 1 gồm:

- a) Vốn điều lệ (vốn đã được cấp, vốn đã góp);
- b) Quỹ dự trữ bổ sung vốn điều lệ;
- c) Quỹ đầu tư phát triển nghiệp vụ;
- d) Lợi nhuận không chia;
- d) Thặng dư cổ phần được tính vào vốn theo quy định của pháp luật, trừ đi phần dùng để mua cổ phiếu quỹ (nếu có).

e) Chênh lệch tỷ giá hối đoái phát sinh trong quá trình hợp nhất Báo cáo tài chính

2.2. Các khoản phải trừ khỏi vốn cấp 1 gồm:

- a) Lợi thế thương mại;
- b) Khoản lỗ kinh doanh, bao gồm các khoản lỗ lũy kế;
- c) Các khoản góp vốn, mua cổ phần của tổ chức tín dụng khác;

- d) Các khoản góp vốn, mua cổ phần của công ty con;
- d) Phần góp vốn, mua cổ phần của một doanh nghiệp, một quỹ đầu tư, một dự án đầu tư vượt mức 10% tổng các khoản quy định tại Khoản 2.1 Điều này sau khi đã trừ các khoản phải trừ quy định tại Điểm a, Điểm b, Điểm c, Điểm d Khoản 2.2 Điều này.
- e) Tổng các khoản góp vốn, mua cổ phần sau khi đã trừ phần vượt mức 10% quy định tại Điểm đ Khoản 2.2 Điều này vượt mức 40% của tổng các khoản quy định tại Khoản 2.1 Điều này sau khi đã trừ các khoản phải trừ quy định tại Điểm a, Điểm b, Điểm c và Điểm d Khoản 2.2 Điều này, phần vượt mức đó sẽ bị trừ.

3. Vốn cấp 2 gồm tổng các khoản quy định tại Khoản 3.1 Điều này theo giới hạn quy định tại Khoản 3.2 Điều này.

3.1. Các khoản để tính vốn cấp 2 gồm:

- a) 50% số dư có tài khoản đánh giá lại tài sản cố định theo quy định của pháp luật;
- b) 40% số dư có tài khoản đánh giá lại tài sản tài chính theo quy định của pháp luật;
- c) Quỹ dự phòng tài chính;
- d) Trái phiếu chuyển đổi do tổ chức tín dụng phát hành thỏa mãn các điều kiện sau:
 - (i) Có kỳ hạn ban đầu tối thiểu là 5 năm;
 - (ii) Không được đảm bảo bằng tài sản của chính tổ chức tín dụng;
 - (iii) Tổ chức tín dụng không được mua lại theo đề nghị của người sở hữu hoặc mua lại trên thị trường thứ cấp, hoặc tổ chức tín dụng chỉ được mua lại sau khi được Ngân hàng Nhà nước chấp thuận bằng văn bản với điều kiện việc mua lại không ảnh hưởng đến các tỷ lệ bảo đảm an toàn theo quy định;
 - (iv) Tổ chức tín dụng được ngừng trả lãi và chuyển lãi lũy kế sang năm tiếp theo nếu việc trả lãi dẫn đến kết quả kinh doanh trong năm bị lỗ;

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

(vi) Việc điều chỉnh tăng lãi suất, kể cả việc điều chỉnh tăng phần lãi suất cộng thêm vào lãi suất tham chiếu chỉ được thực hiện sau 5 năm kể từ ngày phát hành và được điều chỉnh một (01) lần trong suốt thời hạn trước khi chuyển đổi thành cổ phiếu phổ thông.

d) Các công cụ nợ khác thỏa mãn tất cả những điều kiện sau:

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

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

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

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

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

(vi) Việc điều chỉnh tăng lãi suất, kể cả việc điều chỉnh tăng phần lãi suất cộng thêm vào lãi suất tham chiếu chỉ được thực hiện sau 5 năm kể từ ngày ký kết hợp đồng và được điều chỉnh một (01) lần trong suốt thời hạn của khoản vay.

3.2. Giới hạn khi xác định vốn cấp 2:

a) Tổng giá trị các khoản quy định tại Điều d và Điều đ Khoản 3.1 Điều này tối đa bằng 50% giá trị vốn cấp 1.

b) Quỹ dự phòng tài chính tối đa bằng 1,25% tổng tài sản “Có” rủi ro quy định tại Khoản 5 Điều này.

c) Trong thời gian 5 năm cuối cùng trước khi đến hạn chuyển đổi, thanh toán, sau mỗi năm gần đến hạn chuyển đổi, thanh toán, giá trị các khoản quy định tại Điều d và Điều đ Khoản 3.1 Điều này phải khấu trừ 20% giá trị ban đầu.

d) Tổng giá trị vốn cấp 2 tối đa bằng 100% giá trị vốn cấp 1.

4. Các khoản phải trừ khi tính vốn tự có⁵⁰

4.1. 100% số dư nợ tài khoản đánh giá lại tài sản cố định theo quy định của pháp luật;

4.2. 100% số dư nợ tài khoản đánh giá lại tài sản tài chính theo quy định của pháp luật.

5. Tổng tài sản “Có” rủi ro là tổng giá trị tài sản “Có” xác định theo mức độ rủi ro và giá trị tài sản “Có” tương ứng của cam kết ngoại bảng xác định theo mức độ rủi ro.

Tài sản “Có” xác định theo mức độ rủi ro được tính bằng tích số của giá trị tài sản “Có” và hệ số rủi ro tương ứng của tài sản “Có” quy định tại Khoản 5.1, Khoản 5.2, Khoản 5.3, Khoản 5.4, Khoản 5.5 và Khoản 5.6 Điều này.

Tài sản “Có” tương ứng của cam kết ngoại bảng xác định theo mức độ rủi ro được tính bằng tích số giữa giá trị của cam kết ngoại bảng và hệ số chuyển đổi quy định tại Khoản 6.3 và hệ số rủi ro quy định tại Khoản 6.4 Điều này.

5.1. Tài sản “Có” có hệ số rủi ro bằng 0% gồm:

a) Tiền mặt;

b) Vàng;

c) Tiền gửi tại Ngân hàng Chính sách xã hội theo quy định về tín dụng đối với người nghèo và các đối tượng chính sách khác;

d) Các khoản phải đòi bằng Đồng Việt Nam đối với Chính phủ Việt Nam, Ngân hàng Nhà nước hoặc được Chính phủ Việt Nam, Ngân hàng Nhà nước bảo lãnh;

đ) Các khoản chiết khấu, tái chiết khấu giấy tờ có giá do chính tổ chức tín dụng phát hành;

e) Các khoản phải đòi bằng Đồng Việt Nam được bảo đảm bằng giấy tờ có giá do chính tổ chức tín dụng phát hành; Các khoản phải đòi được bảo đảm hoàn toàn bằng tiền mặt, sổ tiết kiệm, tiền ký quỹ, giấy tờ có giá do Chính phủ, Ngân hàng Nhà nước phát hành;

⁵⁰Trong văn bản này, Ngân hàng Nhà nước Việt Nam coi vốn tự có là vốn cấp 1 + vốn cấp 2

g) Các khoản phải đòi đối với Chính phủ Trung ương, Ngân hàng Trung ương các nước thuộc OECD;

h) Các khoản phải đòi được bảo đảm bằng chứng khoán của Chính phủ Trung ương các nước thuộc OECD hoặc được bảo lãnh thanh toán bởi Chính phủ Trung ương các nước thuộc OECD.

5.2. Tài sản “Có” có hệ số rủi ro bằng 20% gồm:

a) Các khoản phải đòi đối với tổ chức tín dụng khác ở trong nước và nước ngoài, bao gồm các khoản phải đòi bằng ngoại tệ;

b) Các khoản phải đòi đối với Ủy ban nhân dân tinh, thành phố trực thuộc Trung ương; các khoản phải đòi bằng ngoại tệ đối với Chính phủ Việt Nam, Ngân hàng Nhà nước;

c) Các khoản phải đòi bằng ngoại tệ được bảo đảm bằng giấy tờ có giá do chính tổ chức tín dụng phát hành. Các khoản phải đòi được bảo đảm bằng giấy tờ có giá do tổ chức tín dụng khác thành lập tại Việt Nam phát hành;

d) Các khoản phải đòi đối với tổ chức tài chính nhà nước; các khoản phải đòi được bảo đảm bằng giấy tờ có giá do các tổ chức tài chính nhà nước phát hành;

đ) Kim loại quý (trừ vàng), đá quý;

e) Các khoản phải đòi đối với các tổ chức tài chính quốc tế và các khoản phải đòi được các tổ chức này bảo lãnh thanh toán hoặc được bảo đảm bằng chứng khoán do các tổ chức này phát hành;

g) Các khoản phải đòi đối với các ngân hàng được thành lập ở các nước thuộc OECD và các khoản phải đòi được bảo lãnh thanh toán bởi các ngân hàng này;

h) Các khoản phải đòi đối với các công ty chứng khoán được thành lập ở các nước thuộc OECD có tuân thủ những thỏa thuận quản lý và giám sát về vốn trên cơ sở rủi ro và những khoản phải đòi được các công ty này bảo lãnh thanh toán;

i) Các khoản phải đòi đối với các ngân hàng được thành lập ngoài các nước thuộc OECD, có thời hạn còn lại dưới 1 năm và các khoản phải đòi có thời hạn còn lại dưới 1 năm được các ngân hàng này bảo lãnh thanh toán.

5.3. Tài sản “Có” có hệ số rủi ro bằng 50% gồm:

a) Các khoản đầu tư dự án theo hợp đồng của công ty tài chính theo quy định về tổ chức và hoạt động của công ty tài chính;

b) Các khoản phải đòi có bảo đảm toàn bộ bằng nhà ở, quyền sử dụng đất, nhà ở gắn với quyền sử dụng đất của bên vay hoặc những tài sản này được bên vay cho thuê nhưng bên thuê đồng ý cho bên cho thuê dùng làm tài sản thế chấp trong thời gian thuê.

5.4. Tài sản “Có” có hệ số rủi ro bằng 100% gồm:

a) Các khoản góp vốn, mua cổ phần, trừ các khoản góp vốn, mua cổ phần vào công ty con, công ty liên doanh, công ty liên kết, các khoản phải trừ khỏi vốn cấp 1 quy định tại Điều c, Điều d, Điều đ và Điều e Khoản 2.2 Điều này;

b) Các khoản phải đòi đối với các ngân hàng được thành lập ở các nước không thuộc OECD, có thời hạn còn lại từ 1 năm trở lên và các khoản phải đòi có thời hạn còn lại từ 1 năm trở lên được các ngân hàng này bảo lãnh thanh toán;

c) Các khoản phải đòi đối với chính quyền trung ương của các nước không thuộc OECD, trừ trường hợp cho vay bằng đồng bản tệ và nguồn cho vay cũng bằng đồng bản tệ của các nước đó.

d) Các khoản đầu tư máy móc, thiết bị, tài sản cố định và bất động sản khác theo quy định của pháp luật.

đ) Các khoản phải đòi khác ngoài các khoản phải đòi quy định tại Khoản 5.1, Khoản 5.2, Khoản 5.3, Khoản 5.4, Khoản 5.5 và Khoản 5.6 Điều này.

5.5. Tài sản “Có” có hệ số rủi ro bằng 150% gồm các khoản cho vay các công ty con, công ty liên doanh, công ty liên kết của tổ chức tín dụng, trừ các khoản phải đòi quy định tại Khoản 5.6 Điều này.

5.6. Tài sản “Có” có hệ số rủi ro bằng 250% gồm:

a) Các khoản cho vay để đầu tư chứng khoán;

b) Các khoản cho vay các công ty chứng khoán;

c) Các khoản cho vay nhằm mục đích kinh doanh bất động sản.

6. Tài sản “Có” tương ứng của cam kết ngoại bảng tính theo mức độ rủi ro được xác định theo nguyên tắc và thứ tự như sau:

6.1. Chuyển giá trị các cam kết ngoại bảng thành giá trị tài sản “Có” tương ứng theo hệ số chuyển đổi quyết định tại Khoản 6.3 Điều này.

6.2. Nhân giá trị tài sản “Có” tương ứng của từng cam kết ngoại bảng với hệ số rủi ro tương ứng quy định tại Khoản 6.4 Điều này.

6.3. Hệ số chuyển đổi của các cam kết ngoại bảng:

a) Cam kết ngoại bảng có hệ số chuyển đổi 100% gồm các cam kết không thể hủy ngang, thay thế hình thức cấp tín dụng trực tiếp, nhưng có mức độ rủi ro như cấp tín dụng trực tiếp, gồm:

(i) Bảo lãnh vay;

(ii) Bảo lãnh thanh toán;

(iii) Các khoản xác nhận thư tín dụng; Thư tín dụng dự phòng bảo lãnh tài chính cho các khoản cho vay, phát hành chứng khoán; Các khoản chấp nhận thanh toán bao gồm các khoản chấp nhận thanh toán dưới hình thức ký hậu, trừ các khoản chấp nhận thanh toán hồi phiếu quy định tại Điểm c.(ii) Khoản 6.3 Điều này.

b) Cam kết ngoại bảng có hệ số chuyển đổi 50% gồm các cam kết không thể hủy ngang đối với trách nhiệm trả thay của tổ chức tín dụng, gồm:

(i) Bảo lãnh thực hiện hợp đồng;

(ii) Bảo lãnh dự thầu;

(iii) Bảo lãnh khác;

(iv) Thư tín dụng dự phòng ngoài thư tín dụng quy định tại Điểm a.(iii) Khoản 6.3 Điều này;

(v) Các cam kết khác có thời hạn ban đầu từ 1 năm trở lên.

c) Cam kết ngoại bảng có hệ số chuyển đổi 20% gồm các cam kết liên quan đến thương mại, gồm:

(i) Thư tín dụng không hủy ngang;

(ii) Chấp nhận thanh toán hồi phiếu thương mại ngắn hạn, có bảo đảm bằng hàng hóa;

- (iii) Bảo lãnh giao hàng;
 - (iv) Các cam kết khác liên quan đến thương mại.
- d) Các cam kết ngoại bảng có hệ số chuyển đổi 0%, gồm:
- (i) Thư tín dụng có thể hủy ngang;
 - (ii) Các cam kết có thể hủy ngang vô điều kiện khác.
- đ) Hệ số chuyển đổi của các hợp đồng giao dịch lãi suất:
- (i) Có kỳ hạn ban đầu dưới 1 năm: 0,5%
 - (ii) Có kỳ hạn ban đầu từ 1 năm đến dưới 2 năm: 1,0%
 - (iii) Có kỳ hạn ban đầu từ 2 năm trở lên: 1,0% cho phần kỳ hạn dưới 2 năm cộng thêm (+) 1,0% cho mỗi năm tiếp theo.
- e) Hệ số chuyển đổi của các hợp đồng giao dịch ngoại tệ:
- (i) Có kỳ hạn ban đầu dưới 1 năm: 2,0%
 - (ii) Có kỳ hạn ban đầu từ 1 năm đến dưới 2 năm: 5,0%
 - (iii) Có kỳ hạn ban đầu từ 2 năm trở lên: 5,0% cho phần kỳ hạn dưới 2 năm cộng thêm (+) 3,0% cho mỗi năm tiếp theo.
- 6.4. Hệ số rủi ro của giá trị tài sản “Có” tương ứng của từng cam kết ngoại bảng như sau:
- a) Cam kết ngoại bảng được Chính phủ Việt Nam, Ngân hàng Nhà nước bảo lãnh thanh toán hoặc được bảo đảm hoàn toàn bằng tiền mặt, sở tiết kiệm, tiền ký quỹ, giấy tờ có giá do Chính phủ, Ngân hàng Nhà nước phát hành: Hệ số rủi ro là 0%.
 - b) Cam kết ngoại bảng được bảo đảm bằng bất động sản: Hệ số rủi ro là 50%.
 - c) Các hợp đồng giao dịch lãi suất, hợp đồng giao dịch ngoại tệ và cam kết ngoại bảng khác: Hệ số rủi ro là 100%.
 - d) Trái phiếu chuyển đổi do tổ chức tín dụng phát hành thỏa mãn các điều kiện sau:
- (i) Có kỳ hạn ban đầu tối thiểu là 5 năm;
 - (ii) Không được đảm bảo bằng tài sản của chính tổ chức tín dụng;

(iii) Tổ chức tín dụng không được mua lại theo đề nghị của người sở hữu hoặc mua lại trên thị trường thứ cấp, hoặc tổ chức tín dụng chỉ được mua lại sau khi được Ngân hàng Nhà nước chấp thuận bằng văn bản với điều kiện việc mua lại không ảnh hưởng đến các tỷ lệ bảo đảm an toàn theo quy định;

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

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

(vi) Việc điều chỉnh tăng lãi suất, kể cả việc điều chỉnh tăng phần lãi suất cộng thêm vào lãi suất tham chiếu chỉ được thực hiện sau 5 năm kể từ ngày phát hành và được điều chỉnh một (01) lần trong suốt thời hạn trước khi chuyển đổi thành cổ phiếu phổ thông.

đ) Các công cụ nợ khác thỏa mãn tất cả những điều kiện sau:

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

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

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

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

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

(vi) Việc điều chỉnh tăng lãi suất, kể cả việc điều chỉnh tăng phần lãi suất cộng thêm vào lãi suất tham chiếu chỉ được thực hiện sau 5 năm kể từ ngày ký kết hợp đồng và được điều chỉnh một (01) lần trong suốt thời hạn của khoản vay.

CÂU HỎI VÀ BÀI TẬP

1. Hãy trình bày các khoản mục vốn chủ sở hữu.
2. Phân tích vai trò vốn chủ sở hữu trong hoạt động của ngân hàng.
3. Nêu các tỷ lệ đảm bảo an toàn vốn, ý nghĩa của tỷ lệ đó tới đảm bảo an toàn trong hoạt động ngân hàng.
4. Cho một ngân hàng với số liệu sau

Tài sản	Số dư	Hệ số chuyển đổi	Lãi suất	Nguồn vốn	Số dư	Lãi suất
1. Ngân quỹ	200	0		1. Tiền gửi	6000	3%
2. Cho vay ngắn	9000	1	7%	2. Vay	3000	5%
3. Cho vay trung	100	1	8%	3. Vốn của chủ	600	
4. Tài sản cố định	300	'				

Hãy tính:

- Hệ số an toàn vốn tối thiểu; so sánh với tỷ lệ yêu cầu 9% và đưa ra nhận xét.
- Các biện pháp tăng tỷ lệ trên để đạt được 9%. Hãy thực hiện giải pháp điều chỉnh cơ cấu tài sản để đạt tỷ lệ an toàn 9%. Tính chênh lệch thu chi từ lãi trước và sau khi điều chỉnh.

Chương 15

PHÂN TÍCH KẾT QUẢ KINH DOANH CỦA NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI

Kết quả kinh doanh của NHTM phản ánh nỗ lực của ngân hàng dưới tác động của nhiều nhân tố. NHTM là trung gian tài chính, các hoạt động cơ bản của NHTM là hoạt động tài chính, vì vậy, các kết quả hoạt động cũng chính là các kết quả tài chính.

Hoạt động kinh doanh của ngân hàng thương mại là tổng hợp nhiều hoạt động như tín dụng, huy động, thanh toán... của các chi nhánh và hoạt động của các công ty con, công ty liên kết. Bên cạnh tính độc lập, các hoạt động trên có tính liên kết, tác động, hỗ trợ lẫn nhau. Nhà quản lý thường xuyên theo dõi và phân tích kết quả hoạt động nhằm đánh giá quy mô, chất lượng, hiệu quả từng hoạt động cũng như tổng thể các hoạt động của ngân hàng trong thời gian nhất định, trên cơ sở đó xây dựng kế hoạch cho thời gian tới.

Chương Phân tích kết quả kinh doanh của ngân hàng thương mại tập trung làm rõ hoạt động phân tích kết quả kinh doanh, bao gồm quy trình, phương pháp và nội dung phân tích, tập trung vào phân tích các tiêu chí phản ánh kết quả kinh doanh và các nhân tố chính ảnh hưởng tới kết quả kinh doanh của ngân hàng.

15.1. KHÁI NIỆM VÀ MỤC TIÊU

15.1.1. Khái niệm

Phân tích hoạt động kinh doanh của NHTM là việc thu thập và xử lý các thông tin tài chính, phân tích và đánh giá hoạt động kinh doanh của NHTM thông qua các tiêu chí đánh giá đã được lựa chọn.

15.1.2. Mục tiêu

Phân tích kết quả kinh doanh là một công tác có tầm quan trọng đặc biệt giúp cho các nhà quản lý đánh giá hoạt động ngân hàng, xây dựng các mục tiêu và tìm biện pháp nâng cao hơn nữa hiệu quả hoạt động. Phân tích kết quả nhằm;

- Làm rõ thực trạng hoạt động ngân hàng, những nhân tố tác động tới thực trạng đó; so sánh với các tổ chức tín dụng khác nhằm thúc đẩy cạnh tranh;

- Làm rõ mục tiêu kết quả mà ngân hàng cần đạt đến;

- Chẩn đoán các nguyên nhân gây ra hoạt động kém hiệu quả để cải tiến;

- Tính toán, dự trù các yếu tố hình thành nên các kết quả, từ đó quyết định biện pháp hoạt động cụ thể;

15.2. QUY TRÌNH/ TỔ CHỨC PHÂN TÍCH

Quy trình là trình tự các bước công việc để thực hiện một hoặc một số mục tiêu. Quy trình đảm bảo trình tự thực hiện một cách khoa học, có tính kế hoạch, mang lại những hiệu quả cho công tác thực hiện. Phân tích hoạt động kinh doanh của NHTM gồm các bước sau :

- Bước 1: Lựa chọn phương pháp phân tích;
- Bước 2: Thu nhập và xử lý số liệu
- Bước 3: Lựa chọn các tiêu chí phân tích
- Bước 4: Tính toán những thay đổi, phân tích và đánh giá
- Bước 5: Xác định hướng phát triển và giải pháp

15.2.1. Lựa chọn Phương pháp phân tích

Có nhiều phương pháp phân tích, tuy nhiên phương pháp được nhiều nhà quản lý sử dụng là phương pháp Dupont, là phương pháp phân tích nhằm đánh giá sự tác động tương hỗ giữa các chỉ tiêu, phân tích tất cả các yếu tố liên quan đến ROE, ROA như: doanh thu của ngân hàng, các loại hình chi phí, phân tích cơ cấu tài sản nợ, tài sản có, số nhân vốn và lãi

suất... tất cả những yếu tố ảnh hưởng đến lợi nhuận của ngân hàng, sự thay đổi của tỷ lệ sau là nguyên nhân gây ra sự thay đổi của tỷ lệ trước.

15.2.2. Thu thập và xử lý thông tin - số liệu phân tích

Dữ liệu phục vụ cho phân tích chính là các thông tin về hoạt động của ngân hàng, bao gồm các thông tin bên trong và thông tin bên ngoài. Tuy nhiên, nguồn thông tin quan trọng bậc nhất vẫn là các thông tin kế toán. Các thông tin kế toán được phản ánh trong các báo cáo tài chính quan trọng, bao gồm: bảng cân đối kế toán, báo cáo kết quả kinh doanh và báo cáo lưu chuyển tiền tệ.

Thông tin trên bản cân đối toán phụ thuộc vào chế độ kế toán hiện hành mà ngân hàng áp dụng. Với báo cáo hợp nhất, số liệu kế toán phải hợp nhất. Do các yếu tố thị trường (lãi suất, tỷ giá, phí, nợ quá hạn...) thay đổi hàng ngày, thậm chí hàng giờ, việc xử lý các thông tin sẽ quyết định tính chất hợp lý, đáng tin cậy của các kết quả tài chính.

15.2.3. Lựa chọn tiêu chí phân tích phản ánh kết quả kinh doanh

Mục tiêu đầu tiên và quan trọng nhất của ngân hàng thương mại là tối đa hoá lợi ích của chủ sở hữu. Bên cạnh đó các ngân hàng thương mại thuộc sở hữu Nhà nước còn phải thực hiện một số mục tiêu phi lợi nhuận khác.

Có nhiều tiêu chí phản ánh kết quả, trong đó tiêu chí này lại có thể ảnh hưởng đến chỉ chí khác. Ngân hàng phân biệt các tiêu chí trung gian và cuối cùng, các tiêu chí phản ánh bản chất nhất hoạt động mà ngân hàng cần đạt đến trong một môi trường nhất định và theo một quan điểm lợi ích nào đó. Do hoạt động vì mục tiêu lợi nhuận nên ngân hàng tập trung vào các chỉ tiêu tài chính.

Ngân hàng có nhiều loại hoạt động, được phân tích riêng, nên kết quả hoạt động của ngân hàng là tổng hợp các kết quả hoạt động (tín dụng, huy động, kinh doanh chứng khoán...). Phân tích kết quả hoạt động cũng được tiến hành tại các công ty con, các chi nhánh...

Ngân hàng thường chia các chỉ tiêu kết quả thành hai nhóm: nhóm 1 phản ánh khả năng sinh lời và nhóm 2 phản ánh trạng thái an toàn (rủi ro) và kết quả của nhóm 2 ảnh hưởng đến kết quả của nhóm 1. Bên cạnh các chỉ tiêu tuyệt đối, ngân hàng cũng xây dựng các chỉ tiêu tỷ lệ.

✓ Nhóm chỉ tiêu phản ảnh quy mô hoạt động: như tổng tài sản, tổng nguồn vốn, quy mô tiền gửi tiết kiệm, quy mô cho vay (cho vay khách hàng doanh nghiệp, cá nhân,...) quy mô thanh toán, chuyển tiền, môi giới, ủy thác...

✓ Nhóm chỉ tiêu phản ánh rủi ro: nợ quá hạn, nợ xấu, khe hở thời lượng, trạng thái hối đoái, ..

✓ Nhóm chỉ tiêu doanh thu, chi phí, thu nhập ròng: như doanh thu từ lãi, từ phí, chi phí trả lãi, chi phí khác, chi phí dự phòng, thu nhập trước thuế, sau thuế.

✓ Nhóm chỉ tiêu tỷ lệ: tỷ trọng quy mô hoạt động, tỷ lệ rủi ro trên quy mô (tỷ lệ nợ quá hạn,..) tỷ lệ doanh thu, chi phí, thu nhập ròng trên quy mô (NIM, ROA, ROE..)

Chi tiêu thu nhập ròng sau thuế (hay lợi nhuận ròng sau thuế) và tỷ suất sinh lời ROE, ROA được lựa chọn là chỉ tiêu kết quả cuối cùng - nhóm chỉ tiêu lớp 1 (1). Các chỉ tiêu doanh thu (doanh thu lãi, doanh thu phí...), chi phí (chi phí trả lãi, chi phí hoạt động, chi phí dự phòng...) được lựa chọn là chỉ tiêu kết quả bộ phận lớp 2 (2) tạo nên kết quả cuối cùng. Các nhóm chỉ tiêu phản ánh quy mô từng hoạt động như dư nợ (tín dụng), doanh số thanh toán, doanh số kinh doanh ngoại tệ ...hoặc rủi ro từng hoạt động (nợ các nhóm, khe hở nhạy cảm, trạng thái hối đoái...) được lựa chọn là chỉ tiêu kết quả bộ phận lớp 3 (3) tạo nên kết quả lớp 2.

Theo phương pháp định lượng, các yếu tố kết quả bộ phận (2), trực tiếp tạo thành kết quả cuối cùng, được coi là nhân tố trực tiếp ảnh hưởng tới kết quả cuối cùng và chỉ tiêu lớp 3 (3) là nhân tố trực tiếp tạo nên kết quả lớp 2.

Các tỷ lệ kết quả cũng lần lượt được lựa chọn nhằm phản ánh tỷ trọng, cơ cấu hoặc hiệu quả (kết quả/chỉ phí)

15.2.4. Phân tích kết quả hoạt động kinh doanh

Dựa trên các chỉ tiêu kết quả đã lựa chọn, ngân hàng tiến hành tính toán các nhân tố hợp thành chỉ tiêu kết quả. Mỗi chỉ tiêu kết quả là tổng hợp của các nhân tố/yếu tố hợp thành (ví dụ dư nợ cuối kỳ = dư nợ đầu kỳ + doanh số cho vay trong kỳ - doanh số thu nợ trong kỳ), đồng thời lại là yếu tố hợp thành của kết quả khác.

Ngân hàng phân tích nguyên nhân làm thay đổi các chỉ tiêu kết quả (giá, tỷ giá, lãi suất...) tại mỗi chi nhánh, công ty con. Bên cạnh nguyên nhân chủ quan, ngân hàng cũng xem xét các nguyên nhân khách quan. Các nhân tố tác động tới nhiều chỉ tiêu kết quả, hoặc tác động không cùng chiều với các nhóm chỉ tiêu kết quả sẽ được đặc biệt quan tâm phân tích. Ví dụ, đầu tư ATM chắc chắn làm tăng chi phí khấu hao (nhân tố tác động trực tiếp). Tuy nhiên số lượng ATM tăng có thể làm tăng số thẻ phát hành, tăng doanh số giao dịch, từ đó tăng doanh thu (có thể không tính chính xác lượng tăng thêm đó). Do vậy ngân hàng phải phân tích, lượng hóa mức độ thay đổi của doanh thu phi từ đầu tư xây mới ATM để tính ra lợi nhuận từ hoạt động kinh doanh thẻ.

15.2.5. Đánh giá kết quả hoạt động kinh doanh

Ngân hàng tiến hành đánh giá kết quả để thấy rõ thành công và chưa thành công trong hoạt động của ngân hàng. Việc đánh giá kết quả đúng sẽ cho thấy vị thế của ngân hàng, lợi thế cũng như khó khăn mà ngân hàng phải đối đầu. Ngân hàng có thể sử dụng các phương pháp sau để đánh giá kết quả kinh doanh:

- Ngân hàng phân tích các nhân tố theo thời gian để thấy mức độ thay đổi về quy mô của 1 loại khoản mục và ảnh hưởng của sự thay đổi đó tới kết quả khác. Ngân hàng có thể sử dụng phương pháp toán để đo lường mối quan hệ (định lượng) của các nhân tố tới kết quả cần nghiên cứu.

- Ngân hàng cũng tiến hành phân tích theo tỷ trọng của các khoản mục để thấy tỷ trọng của từng khoản mục trong tổng số, tìm khoản mục có giá trị lớn, hoặc khoản mục cần quan tâm; thấy được sự thay đổi cấu trúc tài sản, nợ, chi phí và doanh thu và ảnh hưởng của chúng tới kết quả kinh doanh cuối cùng.

- Ngân hàng tiến hành so sánh các chỉ tiêu kết quả thực hiện với kế hoạch để ra để thấy rõ những nhân tố làm thay đổi kết quả dự kiến. Tìm kiếm và đo lường các nhân tố tác động tới các chỉ tiêu đạt được. Đánh giá việc hoàn thành hay không hoàn thành các chỉ tiêu kết quả đề ra.

- Xem xét, lựa chọn một nhóm các ngân hàng có cùng môi trường hoạt động, phân tích và lựa chọn các kết quả để xác định mức trung bình

tiên tiến chung cho cả nhóm. Phân tích kết quả của ngân hàng và so sánh với mức trung bình này. Đánh giá kết quả ngân hàng theo một số tiêu thức so sánh với nhóm. Phương pháp này thúc đẩy các ngân hàng vươn lên trên mức trung bình tiên tiến.

- Trong điều kiện ngân hàng phải thực hiện một số chỉ tiêu phi lợi nhuận, (hoặc ngân hàng chi nhánh) có thể đánh giá kết quả hoạt động thông qua một số chỉ tiêu định mức.

15.2.6. Xác định hướng phát triển và giải pháp

Phân tích kết quả kinh doanh cho thấy điểm mạnh, điểm yếu của ngân hàng nói chung, từng chi nhánh, công ty con, từng hoạt động nói riêng. Từ các chỉ tiêu kết quả, ngân hàng đánh giá hiệu quả hoạt động kinh doanh tổng thể, qua đó xác định hiệu quả và mức độ đóng góp thậm chí của từng bộ phận, từng nhóm cán bộ, từng sản phẩm.

Thông qua phân tích kết quả kinh doanh trong ngắn và dài hạn ngân hàng điều chỉnh kế hoạch cho phù hợp với môi trường kinh doanh, lượng hóa các chỉ tiêu kết quả cho kỳ sau cùng như lượng hóa các nhân tố ảnh hưởng, các điều kiện và biện pháp nhằm đạt được kế hoạch đó...

15.3. CÁC BÁO CÁO TÀI CHÍNH

15.3.1. Các báo cáo tài chính chủ yếu

a Bảng cân đối kế toán

Là một báo cáo tài chính mô tả tình trạng tài chính của ngân hàng tại một thời điểm nhất định nào đó. Bảng cân đối kế toán cho biết quy mô hoạt động, cơ cấu nguồn vốn và tài sản, sự thay đổi của chúng qua thời kỳ.

Bảng cân đối gồm 2 phần Phần tài sản và phần nguồn vốn (nêu chi tiết trong chương tài sản, nguồn vốn và vốn chủ sở hữu)

Ví dụ về bản cân đối kế toán

Bảng 15.1: Bản cân đối NHTM A

	X	X-1
	Triệu VNĐ	Triệu VNĐ
Tài sản		
Tiền mặt tại quỹ, kim loại quý, giấy chứng nhận vàng	203.94	162.311
Tiền gửi tại Ngân hàng TW	409.281	326.114
Tiền gửi tại các ngân hàng khác	4.458.308	2.632.576
Chứng khoán đầu tư	2.876.804	1.942.620
Các khoản cho vay và ứng trước cho khách hàng	8.696.101	5.293.062
Đầu tư, góp vốn	30.783	11.838
Tài sản cố định	338.301	148.652
Tài sản khác	312.835	148.933
Tổng tài sản	17.326.353	10.666.106
Nợ phải trả		
Tiền gửi của và tiền vay từ các tổ chức tài chính khác	5.070.852	2.903.954
Vay từ Ngân hàng Nhà nước Việt Nam	57.883	150.102
Nguồn vốn ủy thác	277.307	110.877
Tiền gửi của khách hàng	9.566.043	6.195.072
Phát hành giấy tờ có giá	192.242	-
Dự phòng chung cho các cam kết đã phát hành	5.279	2.395
Nợ phải trả khác	367.005	233.824
Dự phòng thuế phải nộp	28.055	60.477
Vốn cổ phần		
Thặng dư vốn cổ phần	3.942	213.235
Các nguồn vốn khác	371	371
Lợi nhuận để lại	171.121	127.796
Quy dự trữ	86.253	50.343
Tổng nguồn vốn	17.326.353	10.666.106
Các khoản mục ngoài bảng cân đối kế toán		
Thư tín dụng trả ngay	1.022.665	780.273
Thư tín dụng trả chậm	146.704	134.142
Bảo lãnh tài chính	639.545	413.5
Các hợp đồng mua bán ngoại tệ	299.174	149.085
Các hợp đồng mua hàng hóa tương lai	12.813	214.913
Các hợp đồng bán hàng hóa tương lai	205.156	114.567

Tuy nhiên, một trong những điểm hạn chế của bảng cân đối kế toán là giá trị của các chỉ tiêu trong bảng cân đối bị chi phối bởi các nguyên tắc kế toán, các dữ liệu mà bảng cân đối kế toán cung cấp là những dữ liệu thuộc về quá khứ.

Bản Cân đối thường lập cho cuối kỳ (ngày, tuần, tháng năm). Cân đối có thể lập theo giá trị sổ sách hoặc theo giá trị thị trường, phản ánh quy mô, cấu trúc nguồn vốn và tài sản của ngân hàng và đặc biệt sự biến động của chúng qua các thời điểm. Bên cạnh đó nhà phân tích có thể lập cân đối theo số trung bình. Giá trị ròng của ngân hàng là chênh lệch giá trị tài sản trừ (-) giá trị của các khoản nợ.

b. Báo cáo kết quả kinh doanh

Báo cáo kết quả kinh doanh là báo cáo phản ánh tổng hợp tình hình thu chi, mức độ lãi lỗ của ngân hàng trong một thời kỳ kinh doanh. Thông qua báo cáo kết quả kinh doanh, các nhà phân tích có thể đánh giá về khả năng sinh lãi, đánh giá kết quả sử dụng các tiềm năng về vốn, lao động, trình độ quản lý, đánh giá khả năng sinh lời của mỗi loại tài sản...

Doanh thu của ngân hàng gồm doanh thu từ lãi và doanh thu khác. doanh thu từ lãi từ các tài sản sinh lãi như thu lãi tiền gửi, thu lãi cho vay, thu lãi chứng khoán... doanh thu khác bao gồm các khoản thu ngoài lãi như thu phí, chênh lệch giá, ...

Chi phí của ngân hàng gồm chi phí trả lãi và chi phí khác. Ngân hàng phải trả lãi cho các khoản tiền gửi, tiền vay... và các khoản chi phí khác như tiền lương, tiền thuê,...

$$\text{Chênh lệch thu chi từ lãi} = \text{Doanh Thu lãi} - \text{Chi phí trả lãi}$$

$$\text{Chênh lệch thu chi khác} = \text{Doanh Thu khác} - \text{Chi phí khác}$$

$$\text{Thu nhập ròng trước thuế} = \text{Doanh Thu lãi} - \text{Chi phí trả lãi} + \text{Doanh Thu khác} - \text{Chi phí khác}$$

$$\text{Thu nhập ròng sau thuế} = \text{Thu nhập ròng trước thuế} - \text{Thuế thu nhập}$$

Ví dụ về báo cáo kết quả kinh doanh

Bảng 15.2: Báo cáo kết quả kinh doanh NHTM A

(Đơn vị tính: Triệu VND)		KH	TH
1	Doanh thu thu lãi		
1.1	Thu lãi tiền cho vay		
1.2	Thu lãi tiền gửi		
1.3	Thu lãi điều hòa vốn trong hệ thống		
1.4	Thu lãi chứng khoán		
1.6	Thu lãi khác		
2	Chi trả lãi và phí bảo hiểm tiền gửi		
2.1	Chi trả lãi vốn tiền gửi		
2.2	Chi trả lãi vốn điều chuyển trong hệ thống		
2.3	Chi phí sử dụng vốn khác		
2.4	Chi phí bảo hiểm tiền gửi		
3	Thu nhập lãi thuần		
4	Doanh thu phí dịch vụ		
4.1	<i>Thu thanh toán quốc tế</i>		
4.2	<i>Thu dịch vụ trong nước</i>		
4.3	<i>Thu phí dịch vụ thẻ</i>		
5	Chi phí cho hoạt động dịch vụ		
5.1	Chi phí dịch vụ thẻ		
5.2	Chi phí giao dịch futures		
5.3	Chi khác về hoạt động dịch vụ		
6	Thu nhập thuần từ hoạt động dịch vụ		
7	Doanh thu mua bán ngoại tệ, chứng khoán		
8	Chi phí mua bán ngoại tệ, chứng khoán		
9	Thu nhập thuần từ mua bán ngoại tệ, chứng khoán		

10 . Thu KD vàng, Thu bất thường		
11 Tổng thu nhập (3+6+ 9 + 10)		
12 Chi phí hoạt động		
12.1	Chi nộp thuế và các khoản lệ phí khác	
12.2	Chi phí nhân viên	
12.3	Chi về tài sản	
12.4	CPHD khác	
13 LN trc trích DPRR (11-12)		
14.Trích DPRR		
15 LN trước thuế		

Báo cáo thu nhập phản ánh tập trung nhất kết quả kinh doanh của từng nhóm hoạt động và của cả ngân hàng.

b. Báo cáo lưu chuyển tiền tệ (Cash Flow Statement)

Báo cáo lưu chuyển tiền tệ phân loại rõ ràng các dòng tiền trong kỳ phát sinh từ hoạt động kinh doanh, hoạt động đầu tư và hoạt động tài chính. Một báo cáo lưu chuyển tiền tệ cho biết:

- NHTM đã có thu nhập từ những nguồn nào và chi phí bao nhiêu.
- Quá trình huy động vốn cho vay của NHTM.
- Quá trình mua bán lại chứng khoán vốn của ngân hàng và của các tổ chức khác.
- Các yếu tố ảnh hưởng tới khả năng thanh toán của NHTM.

15.3.2. Một số khoản mục chủ yếu trên bản cân đối kế toán hợp nhất

Những khoản mục trên báo cáo thể hiện sự hợp nhất từ những khoản mục chi tiết cùng nội dung và bản chất. Việc cung cấp cụ thể những khoản mục chi tiết phụ thuộc vào những quy định bắt buộc của các cơ quan quản lý ngân hàng hay phụ thuộc vào lãnh đạo của từng ngân hàng. Dưới đây là những khái niệm hay diễn giải cho các khoản mục cấu thành Bảng cân đối kế toán.

Ngân quĩ	
Tiền mặt	Tiền mặt trong két hay các ATM của ngân hàng.
Tiền gửi tại ngân hàng trung ương	Tiền gửi tại ngân hàng trung ương nhằm mục đích đáp ứng những đòi hỏi dự trữ của ngân hàng trung ương và thanh toán qua ngân hàng trung ương
Tiền gửi tại các ngân hàng khác	Tiền gửi này nhằm mục đích tạo điều kiện thuận lợi cho việc cung cấp các dịch vụ ngân hàng. Các ngân hàng lớn và có hoạt động ở nhiều nơi trong và ngoài nước thường duy trì tỷ trọng thấp khoản mục này trong tổng giá trị tài sản.
Cho vay liên ngân hàng	Các ngân hàng phải duy trì tiền gửi tại ngân hàng trung ương. Trong điều kiện có thặng dư (hoặc thâm hụt tạm thời) về thanh khoản, các ngân hàng tiến hành cho vay (đi vay) quỹ này.
Chứng khoán Chứng khoán nợ	Các trái phiếu, tín phiếu (giấy nợ) được nắm giữ có thể phân loại theo nước hay tổ chức phát hành, theo kỳ hạn, loại tiền hay phương pháp định giá.
Chứng khoán vốn	Cổ phiếu: phân loại theo tổ chức phát hành (dựa trên uy tín), hoặc theo mục tiêu nắm giữ (nắm giữ cho mục tiêu đầu tư dài hạn, sẵn sàng để bán...) Cổ phiếu giao dịch thường được hạch toán theo giá thị trường.
Các khoản cho vay	Các khoản cho vay chiếm tỷ trọng lớn trong tổng tài sản của ngân hàng thương mại. Các khoản cho vay có thể được phân theo nhiều tiêu chí khác nhau như cho vay doanh nghiệp, cá nhân, cho vay tiêu dùng...
Quỹ dự phòng	Quỹ dự phòng được thiết lập nhằm dự phòng cho những tổn thất. Có thể bao gồm: Dự phòng cụ thể (khoản tín dụng cụ thể) Dự phòng chung Dự phòng giảm giá chứng khoán Dự phòng khác
Vốn góp	Đó là số vốn ngân hàng góp vào các công ty ví dụ công ty bảo hiểm, kinh doanh bất động sản....
Tài sản cố định	Các khoản đầu tư vào bất động sản bao gồm đất đai, nhà cửa

	Các tài sản khác thường rất đa dạng, ví dụ máy tính, trang thiết bị văn phòng, máy ATM, v.v...
Tiền gửi của khách hàng	Các ngân hàng phân loại tiền gửi theo khách hàng (cá nhân, doanh nghiệp, ngân hàng khác), theo thời hạn...
Nợ dài hạn	Nợ dài hạn thường chiếm tỷ trọng nhỏ so với tiền gửi của khách hàng, gồm Trái phiếu, tín phiếu ngân hàng đã phát hành
Các khoản lãi phải trả và nợ khác	Bao gồm các khoản lãi phải trả. Nợ khác bao gồm thuế phải trả và cổ tức phải trả
Cổ phiếu phát hành	Giá trị của số lượng cổ phiếu tính theo mệnh giá.
Thặng dư vốn	Chênh lệch giữa giá thực tế nhận được từ việc phát hành cổ phiếu mới và mệnh giá.
Thu nhập giữ lại	Phần thu nhập ròng sau thuế của ngân hàng không đem chia cho cổ đông.
Vốn chủ sở hữu của các công ty con	Phần các khoản mục vốn chủ sở hữu của các công ty con (thành viên) của ngân hàng.
Cổ phiếu ưu đãi	Cổ phiếu ưu đãi thanh toán cổ tức cố định và có mức độ ưu tiên trong thứ tự thanh toán cổ tức và khi ngân hàng bị thanh lý do phá sản.
Vốn cổ đông thiểu số	Phần vốn của cổ đông nhỏ (thiểu số) trong công ty do ngân hàng góp vốn (ngân hàng là cổ đông lớn) được hợp nhất trong báo cáo tài chính hợp nhất của ngân hàng
Tài sản sinh lãi	Các tài sản tạo doanh thu từ lãi (các tài sản có lãi suất sinh lời) như trái phiếu, cho vay
Nguồn phải trả lãi	Các nguồn tạo nên chi phí trả lãi như tiền gửi của khách hàng, vay ngân hàng trung ương, giấy nợ đã phát hành ...

15.4. NỘI DUNG PHÂN TÍCH

Phân tích kết quả các hoạt động tập trung vào phân tích các chỉ tiêu kết quả bộ phận, như quy mô hoạt động (bao gồm thay đổi cơ cấu và tăng trưởng), rủi ro, đến doanh thu, chi phí. Việc phân tích được thực hiện ở cả chỉ tiêu tuyệt đối và tỷ lệ.

15.4.1. Phân tích quy mô, cơ cấu và tăng trưởng các hoạt động

Ngân hàng tập trung phân tích chỉ tiêu kết quả lớp 3

15.4.1.1. Huy động vốn

Tăng trưởng nguồn vốn, đặc biệt là tiền gửi thanh toán và tiền gửi tiết kiệm là một trong những mục tiêu quan trọng của ngân hàng.

a. Các chỉ tiêu kết quả quy mô, cơ cấu và tăng trưởng huy động

- Quy mô và tốc độ tăng trưởng nguồn vốn, đặc biệt là tiền gửi thanh toán, tiền gửi tiết kiệm và vay;
 - Cơ cấu nguồn vốn, nhóm nguồn và sự thay đổi cơ cấu;
- #### *b. Các nhân tố ảnh hưởng kết quả huy động*

Việc phân tích tập trung vào so sánh kết quả thực hiện so với kế hoạch, hoặc so với thực hiện kỳ trước, với các đối thủ trên thị trường, tập trung vào các nhân tố ảnh hưởng bên ngoài:

- Lãi suất thị trường (các mức lãi suất của ngân hàng trung ương, lãi suất trái phiếu chính phủ...)
- Tình hình phát triển kinh tế
- Tình hình phát triển khách hàng

Việc phân tích cũng đánh giá ảnh hưởng của các nhân tố bên trong ngân hàng - các biện pháp - tới kết quả huy động vốn:

- Số lượng sản phẩm huy động, sự đa dạng và gia tăng tiện ích trong sản phẩm

- Số lượng kênh huy động
- Chăm sóc khách hàng, đặc biệt là khách hàng lớn, truyền thống

c. Ví dụ

Ngân hàng A có tình hình nguồn vốn trong 3 quý đầu năm như sau: (số dư bình quân đơn vị tỷ đồng, lãi suất bình quân %/tháng).

Bảng 15.3: Tình hình huy động: Tiền gửi và vay

Chỉ tiêu	Bình quân quý 1	Tỷ trọng %	Bình quân quý 2	Tỷ trọng %	Bình quân quý 3	Tỷ trọng %
Tiền gửi của DN	2000	35	2500	31	3000	32
Tiền gửi tiết kiệm	3220	58	4900	65	6200	68
Vay	280	7	200	4	0	

Bảng 15.4: Tình hình huy động: Tiền gửi tiết kiệm của dân cư

Tiết kiệm	Quí 1	Tỷ trọng	Lãi suất	Quí 2	Tỷ trọng	Lãi suất	Quí 3	Tỷ trọng	Lãi suất
3 tháng	500	15	0,03	490	10	0,032	430	7	0,035
6 tháng	800	25	0,04	1370	28	0,045	1800	29	0,048
12 tháng	1920	60	0,05	3040	62	0,055	3970	64	0,06

Tiền gửi là nguồn chủ yếu của ngân hàng, chiếm tỷ lệ 5220 so với tổng nợ là 5500, trong tiền gửi thì tiền gửi tiết kiệm là bộ phận chủ yếu. Tiết kiệm gia tăng đáng kể, cả về quy mô lẫn tỷ trọng. Kì hạn của tiết kiệm đang được kéo dài. Phân tích cho thấy tính ổn định của nguồn tăng. Tiết kiệm tăng do thu nhập của dân cư tăng; lãi suất loại 12 tháng tăng nhanh hơn lãi suất tiết kiệm khác do ngân hàng đang muốn tăng nguồn có kì hạn dài hơn để cho vay trung và dài hạn.

Tiền gửi của doanh nghiệp (80% là không kì hạn) tăng về quy mô song tỷ trọng ít thay đổi. Ngân hàng đang nỗ lực tăng tiện ích trong thanh toán nhằm tăng nguồn tiền này trong tương lai.

Lãi suất thị trường có xu hướng tăng làm tăng chi phí trả lãi của ngân hàng. Lãi suất tiền gửi tiết kiệm, đặc biệt tiền gửi 12 tháng tăng nhanh nhất, cộng với sự thay đổi cấu trúc nguồn làm lãi suất bình quân gia tăng.

Hiện tại ngân hàng chưa huy động tiết kiệm trung và dài hạn. Việc sử dụng một phần tiền gửi ngắn hạn để cho vay trung và dài hạn sẽ phải đối đầu với rủi ro.

15.4.1.2. Phân tích quy mô, kết cấu và tăng trưởng tín dụng

Tín dụng là khoản mục tài sản quan trọng nhất của ngân hàng. Việc phân tích kết quả hoạt động tín dụng (lớp 3) tập trung vào:

a. Các chỉ tiêu kết quả

- Quy mô và tốc độ tăng trưởng các khoản mục tín dụng
- Cơ cấu và sự thay đổi cơ cấu tín dụng;
- Phương pháp tính các chỉ tiêu phản ánh quy mô và cơ cấu tín dụng:

- Doanh số cho vay trong kỳ: Tổng số tiền đã cho vay trong kỳ, tính cho ngày, tháng, quý, năm.

- Doanh số thu nợ trong kỳ: Tổng các khoản thu nợ phát sinh trong kỳ, tính cho ngày, tháng, quý, năm.

- Dư nợ: là chỉ tiêu phản ánh số tiền mà ngân hàng hiện đang cho vay tính đến thời điểm cụ thể. Dư nợ là chỉ tiêu tích luỹ qua các kỳ.

- Dư nợ cuối kỳ = Dư nợ đầu kỳ + doanh số cho vay trong kỳ - Doanh số thu nợ trong kỳ.

- Dư nợ bình quân trong kỳ

$$\text{Dư nợ bình quân trong kỳ} = \frac{\text{Tổng dư nợ cuối các ngày}}{365 \text{ ngày}}$$

$$= \left\{ \frac{\text{Dư nợ đầu năm}}{2} + \left(\frac{\text{Dư nợ cuối tháng 1}}{1} + \frac{\text{Dư nợ cuối tháng 2}}{2} + \dots + \frac{\text{Dư nợ cuối tháng 11}}{11} \right) + \frac{\text{Dư nợ cuối tháng 12}}{2} \right\} \div 12 \text{ tháng}$$

$$= \left\{ \frac{\text{Dư nợ đầu năm}}{2} + \frac{\text{Dư nợ cuối quý 1}}{1} + \frac{\text{Dư nợ cuối quý 2}}{2} + \frac{\text{Dư nợ cuối quý 3}}{3} + \frac{\text{Dư nợ cuối quý 4}}{2} \right\} \div 4 \text{ quý}$$

$$= \frac{\text{Dư nợ đầu năm} + \text{Dư nợ cuối năm}}{2}$$

- Dư nợ ròng (cho vay ròng): Dư nợ ròng = dư nợ - dự phòng tồn thất tín dụng

b. Các nhân tố ảnh hưởng

Việc phân tích cũng đánh giá ảnh hưởng của các nhân tố bên trong ngân hàng - các biện pháp - tới kết quả tín dụng.

- Chính sách tín dụng: chính sách tăng trưởng thông qua chính sách lãi suất, hạn mức, tài sản đảm bảo

- Số lượng sản phẩm, sự đa dạng và gia tăng tiện ích trong sản phẩm
- Chăm sóc khách hàng, đặc biệt là khách hàng lớn, truyền thống
- quy trình tín dụng rõ ràng, thủ tục cho vay thuận tiện

c. Ví dụ về phân tích kết quả cho vay doanh nghiệp vừa và nhỏ tại một chi nhánh ngân hàng A

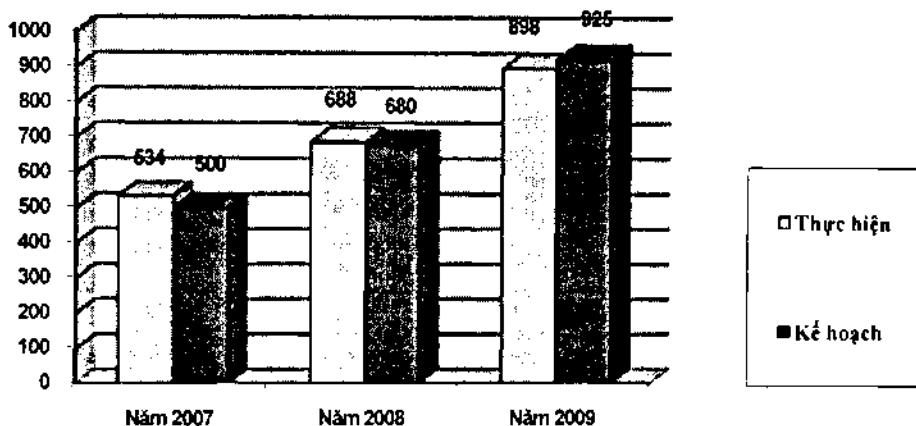
Bảng 15.5: Dư nợ của chi nhánh giai đoạn 2007 - 2009

Đơn vị tính: triệu đồng

Đối tượng vay	31/12/2007		31/12/2008		31/12/2009	
	Dư nợ	Dư nợ	Tăng trưởng	Dư nợ	Tăng trưởng	
I. DNVVN, trong đó:						
- Ngoài quốc doanh	534,543	687,705	28.65%	898,777	30.69%	
- Quốc doanh	461,638	603,171	30.66%	802,639	33.07%	
II. Doanh nghiệp lớn	72,905	84,533	15.95%	96,138	13.73%	
III. Đối tượng khác	2,523,865	3,259,019	29.13%	4,353,481	33.58%	
Tổng cộng	212,610	277,871	30.70%	395,602	42.37%	
	3,271,017	4,224,594	29.15%	5,647,860	33.69%	

Báo cáo tài chính của chi nhánh ngân hàng A

Quy mô cho vay tăng lên không ngừng với mức tăng trưởng từ 28% - 30% qua các năm. Tuy nhiên, so sánh với các chỉ tiêu kế hoạch vẫn chưa hoàn thành mục tiêu đề ra.



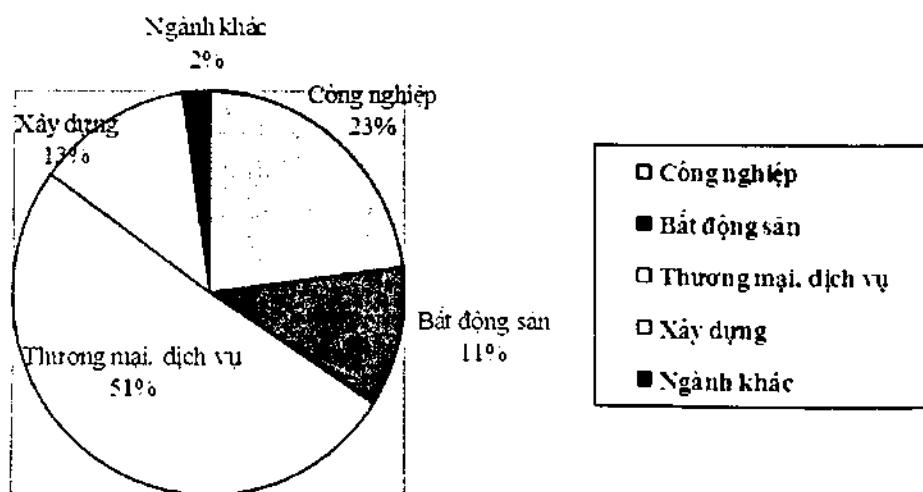
Ngoài ra, sự mở rộng về quy mô đối với doanh nghiệp vừa và nhỏ trong mối quan hệ với tốc độ tăng trưởng tín dụng cho các khách hàng khác có mức tăng trưởng thấp nhất. So sánh với mức tăng trưởng dư nợ của toàn ngân hàng A cho doanh nghiệp vừa và nhỏ trong năm 2009 là 32% thì tốc độ mở rộng tín dụng đối với doanh nghiệp vừa và nhỏ của chi nhánh vẫn thấp hơn mức bình quân.

Về cơ cấu dư nợ đối với doanh nghiệp vừa và nhỏ phân theo thành phần kinh tế: Các doanh nghiệp ngoài quốc doanh chiếm tỷ trọng đa số, thường xuyên đạt mức 86% - 89% tỷ trọng cho vay doanh nghiệp vừa và nhỏ qua các năm.

Bảng 15.6: Dư nợ giai đoạn 2007 - 2009 phân theo ngành nghề kinh doanh

Đơn vị tính: triệu đồng

Ngành nghề	31/12/2007		31/12/2008			31/12/2009		
	Dư nợ	Tỷ trọng	Dư nợ	Tỷ trọng	Tăng trưởng	Dư nợ	Tỷ trọng	Tăng trưởng
Công nghiệp	121,649	22.76%	156,992	22.83%	29.05%	205,697	22.89%	31.02%
Bất động sản	67,836	12.69%	83,207	12.10%	22.66%	100,896	11.23%	21.26%
Thương mại, dịch vụ	261,225	48.87%	342,899	49.86%	31.27%	456,658	50.81%	33.18%
Xây dựng	71,507	13.38%	88,816	12.91%	24.21%	114,958	12.79%	29.43%
Ngành khác	12,325	2.31%	15,791	2.30%	28.12%	20,568	2.29%	30.25%
Tổng cộng	534,543	100.00%	687,705	100.00%	28.65%	898,777	100.00%	30.69%



Cơ cấu dư nợ phân theo ngành khá ổn định qua các năm và phù hợp với định hướng chỉ đạo của ngân hàng A. Ngành thương mại dịch vụ là ngành chiếm tỷ trọng lớn nhất, đồng thời cũng là ngành có tốc độ tăng trưởng dư nợ cao nhất. Dư nợ theo thời hạn ngắn và trung dài hạn đều tăng lên. Tuy nhiên, tốc độ tăng trưởng cho vay ngắn hạn đều cao hơn cho vay

trung dài hạn. Việc tăng lên cả về tốc độ và tỷ trọng chứng tỏ chi nhánh đang mở rộng cho vay ngắn hạn so với trung dài hạn.

Bảng 15.7: Dư nợ giai đoạn 2007 - 2009 phân theo thời hạn vay

Đơn vị tính: triệu đồng

Thời hạn vay	31/12/2007		31/12/2008			31/12/2009		
	Dư nợ	Tỷ trọng	Dư nợ	Tỷ trọng	Tăng trưởng	Dư nợ	Tỷ trọng	Tăng trưởng
Ngắn hạn	447,007	83.62%	582,248	84.67%	30.25%	775,873	86.33%	33.25%
Trung, dài hạn	87,536	16.38%	105,457	15.33%	20.47%	122,904	13.67%	16.54%
Tổng cộng	534,543	100.00%	687,705	100.00%	28.65%	898,777	100.00%	30.69%

Tỷ trọng dư nợ ngắn hạn trong tổng dư nợ qua các năm đều đạt vượt mức kế hoạch đề ra. Số lượng khách hàng là một nhân tố quyết định tới mở rộng quy mô. Số lượng doanh nghiệp vừa và nhỏ được vay vốn tại chi nhánh tăng đều qua các năm. Mặc dù vậy, so với tốc độ tăng trưởng số lượng doanh nghiệp vừa và nhỏ trên địa bàn khoảng 20%, mỗi năm có tới gần 20.000 doanh nghiệp mới đăng ký hoạt động, thì con số 64 doanh nghiệp tiếp cận được nguồn vốn tín dụng tại chi nhánh vẫn còn rất thấp.

15.4.1.3. Phân tích quy mô, kết cấu và tăng trưởng các hoạt động khác

Các hoạt động như kinh doanh ngoại tệ, chứng khoán, thanh toán, ... đang ngày càng đóng góp phần thu nhập gia tăng cho ngân hàng. Nhiều hoạt động được tổ chức tại công ty con (công ty chứng khoán, công ty mua bán nợ, công ty kinh doanh thẻ, bảo hiểm ...). Việc phân tích kết quả tập trung vào:

- ✓ Phân tích quy mô và tăng trưởng thông qua doanh số mua bán, doanh số thanh toán...
 - ✓ Phân tích quy mô và tăng trưởng giá trị, cơ cấu chứng khoán, ngoại tệ
 - ✓ Phân tích quy mô và tăng trưởng thông qua giá trị, cơ cấu ủy thác
- Các nhân tố - biện pháp tạo thành kết quả được tập trung phân tích:
- ✓ Số lượng tài khoản, thẻ phát hành, quy mô giao dịch

✓ Phi và giá mua bán

Bảng 15.8: Ví dụ phân tích quy mô hoạt động tư vấn, bảo lãnh phát hành

Đơn vị: triệu đồng

Chỉ tiêu	2007		2008		2009		2010	
	Số HĐ	Giá trị	Số HĐ	Giá trị	Số HĐ	Giá trị	Số HĐ	Giá trị
Tư vấn chuyển đổi doanh nghiệp	9	3.517	6	500	3	165	3	120
Tư vấn phát hành chứng khoán	10	1.120	2	420	4	393	5	260
Tư vấn đầu tư	5	5.153						
Tư vấn niêm yết	1	50	3	300	3	600	4	700
Bảo lãnh phát hành	5	11.200	1	2.760	1	50	2	60
Tư vấn tài chính doanh nghiệp	9	3.265	4	520				
Tổng cộng		24.305		4.500		1.208		1.140

Hoạt động tư vấn bảo lãnh phát hành chứng khoán năm 2010 đạt doanh số 1.140 triệu đồng, tuy đã vượt 10% so với so với kế hoạch đặt ra ban đầu. Cũng trong năm 2010 việc ký kết các hợp đồng tư vấn tài chính gặp nhiều khó khăn. Bộ phận tư vấn chưa có một chiến lược tiếp thị khách hàng rõ ràng, việc tìm kiếm khách hàng, ký kết hợp đồng vẫn mang tính tràn lan, chưa có trọng điểm. Hoạt động bảo lãnh phát hành cổ phiếu và trái phiếu của doanh nghiệp vẫn chưa phát huy được vai trò của mình trên.

Bảng 15.9: Ví dụ phân tích quy mô hoạt động thanh toán
Thực hiện thanh toán VND giai đoạn 2007 - 2010

Đơn vị: tỷ đồng

Chỉ tiêu	Năm	2007	2008	2009	2010
Tổng khối lượng thanh toán		19.451	43.229	25.565	44.150
- Tiền mặt		3.927	4.574	5.288	5.864
- Không dùng tiền mặt		15.524	38.655	20.277	35.423
+ Loại chủ yếu (Nội địa)					
- Chuyển tiền điện tử		13.971	34.789	18.245	31.696
- Thanh toán bù trừ		1.553	3.866	2.032	3.727

Tổng khối lượng thanh toán năm tăng 2 năm 2007 - 2008 sau đó giảm mạnh vào 2009. Trong đó thanh toán bằng tiền mặt chỉ chiếm 13,3% trong tổng khối lượng thanh toán. Dịch vụ chuyển tiền điện tử cũng tăng chiếm tỷ trọng 72% trong tổng khối lượng thanh toán và chiếm 89,5% trong thanh toán không bằng tiền mặt. Như vậy, thể thức thanh toán truyền thống chỉ còn là 10,5%, điều này nói lên dịch vụ thanh toán mới đã thực sự thống lĩnh trong hoạt động thanh toán không dùng tiền mặt.

Bảng 15.10: Ví dụ phân tích dịch vụ chuyển tiền
Kết quả thanh toán chuyển tiền năm 2010

TT	Chỉ tiêu	Số món	Số tiền (tỷ đồng)	Tăng so với 2009
1	DV chuyển tiền đi	33.210	32.500	51,5%
2	DV chuyển tiền đến	61.305	29.143	19,6%
3	DV chuyển tiền nhanh Western Union	405	1.307.320	61,6%

Kết quả thanh toán chuyển tiền đều tăng trưởng hơn so với năm 2009. Kết quả chuyển tiền Western Union có giá trị rất lớn, chiếm tỷ trọng cao so với các hình thức khác. Kết quả đạt được trong việc cung cấp các dịch vụ

thanh toán trên đã đảm bảo thực hiện tốt chức năng thanh toán kết toán nhanh, chính xác, an toàn và hiệu quả.

Các biện pháp để gia tăng kết quả thanh toán

- Thực hiện chương trình thanh toán điện tử và thanh toán đối với các chi nhánh tham gia chương trình ngân hàng thế giới; Phát triển các tiện ích của chương trình này để đáp ứng yêu cầu của khách hàng trong tương lai như: Khách hàng có thể gửi nhiều nơi lĩnh nhiều nơi.

- Thực hiện chương trình thanh toán nối mạng với kho bạc, chương trình cung cấp dịch vụ cho City Bank, chương trình thông tin báo cáo.

- Một vấn đề rất có ý nghĩa quan trọng trong việc phát triển dịch vụ thanh toán là việc lắp đặt hệ thống số khách hàng tự động đã giúp khách hàng lựa chọn dịch vụ mình cần một cách nhanh chóng để đảm bảo khách hàng đến giao dịch được phục vụ một cách tốt hơn.

15.4.2. Phân tích doanh thu và chi phí

15.4.2.1. Các chỉ tiêu kết quả

Các hoạt động của ngân hàng (phân tích trong mục 15.4.1) với các kết quả lớp 3 (Quy mô, cơ cấu) trên bàn cân đối tài sản sẽ làm phát sinh doanh thu và chi phí cho ngân hàng (báo cáo kết quả kinh doanh) - kết quả lớp 2. Mỗi hoạt động đều tạo nên doanh thu trực tiếp đồng thời có thể tạo nên doanh thu gián tiếp. Một số khoản mục chi phí được phát sinh trực tiếp cho từng hoạt động đồng thời một số khoản mục được phân bổ cho nhiều hoạt động. Một số hoạt động không trực tiếp tạo doanh thu (huy động vốn). Ngân hàng tiến hành đo lường doanh thu, chi phí của từng hoạt động, từng bộ phận và của toàn bộ ngân hàng (báo cáo hợp nhất).

(1) Doanh thu từ lãi = doanh thu lãi tiền gửi + doanh thu lãi cho vay + doanh thu lãi chứng khoán + doanh thu lãi khác

(2) Chi phí trả lãi = chi phí trả lãi tiền gửi + chi phí trả lãi tiền vay

(3) Chênh lệch thu chi từ lãi (lãi gộp) = Doanh thu từ lãi - Chi phí trả lãi

(4) Doanh thu khác = Doanh thu từ phí + doanh thu từ chênh lệch giá mua bán + doanh thu từ cổ tức + doanh thu lãi phạt

(5) Chi phí khác = chi phí tiền lương, tiền công + chi phí khấu hao + chi phí quản lý + chi phí đi thuê

(6) Chi phí dự phòng

(7) Chênh lệch thu chi khác = Doanh thu khác - Chi phí khác

(8) Thu nhập trước thuế = Tổng doanh thu - tổng chi phí = Doanh thu từ lãi + Doanh thu khác - Chi phí trả lãi - Chi phí khác - chi phí dự phòng

(9) Thu nhập ròng sau thuế = Thu nhập trước thuế - thuế

Các chi tiêu doanh thu, chi phí cho mỗi hoạt động có thể được tính theo nhiều cấp độ khác nhau tùy theo yêu cầu quản lý. Một số hoạt động phải dùng phương pháp phân bổ chi phí

(10) Thu nhập từ hoạt động cho vay = Doanh thu lãi và phí từ cho vay - chi phí trả lãi đối với nguồn cho vay - dự phòng tồn thắt từ cho vay

(11) Hoặc Thu nhập từ hoạt động cho vay = Doanh thu lãi và phí từ cho vay - chi phí trả lãi đối với nguồn cho vay - dự phòng tồn thắt từ cho vay - chi phí tiền công của cán bộ làm công tác cho vay - phân bổ khấu hao và chi phí quản lý cho hoạt động cho vay

15.4.2.2. Phân tích chi phí

a. Nội dung phân tích

- ✓ Phân tích quy mô và cơ cấu các khoản mục chi phí,
- ✓ Phân tích biến động của các khoản chi phí: biến động về quy mô và cơ cấu và các nhân tố ảnh hưởng;
- ✓ Phân tích các khoản mục chi phí quan trọng hoặc có tốc độ tăng nhanh;
- ✓ Phân tích các khoản chi phí hay biến động mạnh (biến phí) - đo mối liên hệ giữa loại chi phí này với một số chỉ tiêu như quy mô và tốc độ nguồn huy động, thu nhập, chênh lệch thu chi từ lãi...

$$\text{Tổng chi phí trả lãi trong kỳ} = \sum_{i=1}^n N_i \times L_{si}$$

Trong đó: N_i nguồn phải trả lãi trong kỳ

L_{si} lãi suất chi trả trong kỳ

b. Phân tích các khoản mục chi phí

✓ Chi phí trả lãi

Chi phí trả lãi là khoản chi lớn nhất của ngân hàng và có xu hướng gia tăng do gia tăng quy mô huy động cũng như kỳ hạn huy động (lãi suất cao hơn khi kỳ hạn huy động dài hơn). Tiền gửi thường chiếm tỷ trọng cao hơn nên lãi trả tiền gửi là bộ phận chủ yếu trong chi trả lãi. Do lãi suất của các khoản vay thường cao hơn lãi suất tiền gửi với cùng kỳ hạn, nếu ngân hàng gia tăng vay, chi phí trả lãi sẽ tăng.

Chi phí trả lãi phụ thuộc vào quy mô huy động, cấu trúc huy động, lãi suất huy động và hình thức trả lãi trong kỳ. Chi lãi được tính cho từng ngày dựa trên số dư của các sổ tiền gửi, hoặc các hợp đồng đi vay và lãi suất được áp dụng cho mỗi loại sổ dư đó.

✓ Chi phí hoạt động

Chi phí hoạt động gồm chi lương, bảo hiểm, các khoản phí (điện nước, bưu điện...), chi phí văn phòng, khấu hao, trích lập dự phòng, tiền thuê, quảng cáo, đào tạo, chi khác...

Chi lương thường là khoản chi lớn nhất trong các khoản chi khác và có xu hướng gia tăng. Đối với ngân hàng trả lương cố định, chi lương, bảo hiểm tính theo đơn giá tiền lương và số lượng nhân viên ngân hàng. Đối với ngân hàng trả theo kết quả cuối cùng, tiền lương được tính dựa trên thu nhập ròng trước thuế, trước tiền lương sao cho đảm bảo ngân hàng bù đắp được chi phí khác ngoài lương.

✓ Chi phí dự phòng tồn thắt trong kỳ

Trích lập dự phòng tồn thắt trong kỳ phụ thuộc vào quy định về tỷ lệ trích lập và đối tượng trích lập. Tỷ lệ trích lập có thể do cơ quan quản lý Nhà nước quy định dựa trên tỷ lệ tồn thắt trung bình của một số năm trong quá khứ; (thường là các khoản cho vay có vấn đề, hoặc nợ quá hạn là đối tượng trích lập dự phòng). Dự phòng bao gồm: dự phòng giảm giá (chứng khoán, tài sản) dự phòng tồn thắt cho tín dụng, dự phòng cho tồn thắt lãi suất, hối đoái, ...

✓ Các khoản chi khác tính theo định mức, hoặc theo số thực tế.

Việc phân tích sẽ đưa ra mối liên hệ giữa thu nhập ròng và kiểm soát chi phí hoạt động: Kiểm soát việc đầu tư trang thiết bị và nhà cửa theo

hướng tận dụng hết công suất, bảo quản, sửa chữa kịp thời; cân nhắc trong việc mở rộng chi nhánh, hạn chế mua sắm đồ đắt tiền; kiểm soát chi tiêu văn phòng và các chi phí quản lý khác; kiểm soát chi phí tiền lương.

Nhìn chung, ngân hàng xác định các khoản chi phí theo tỷ lệ với doanh thu (khoản chi phí hoạt động theo doanh thu, chi phí lãi lỗ theo doanh thu từ lãi) và từ đó tới tài sản (tài sản mang lại doanh thu)

Phân tích mối liên hệ nhạy cảm giữa chi phí và tài sản của ngân hàng dựa trên các biến ngẫu nhiên về chi phí và tài sản của nhóm các ngân hàng để tìm ra mối liên hệ (độ co dãn) của chi phí đối với quy mô tài sản qua công thức:

$$\ln TC = a + b (\ln TA) + c (0,5(\ln TA)^2)$$

b là hệ số co dãn

TC Tổng chi phí

TA Tổng tài sản

Khi tài sản tăng 1%, theo công thức trên, tổng chi phí ngân hàng tăng b%.

Tài sản tăng dẫn đến tăng thu nhập. Như vậy, khi tăng nguồn và các hoạt động khác làm chi phí tăng thêm 1%, thu lãi và thu khác liên quan tới tài sản cần tăng tỷ lệ lớn hơn để đảm bảo tăng thu nhập ròng cho ngân hàng.

c. Ví dụ về phân tích chi phí của ngân hàng A

Bảng 15.11: Chi phí hoạt động toàn hệ thống ngân hàng A 2009 - 2011

Đơn vị: tỷ đồng

Chi tiêu	2011		2010		2009	
	Thực hiện	Kế hoạch	Thực hiện	Kế hoạch	Thực hiện	Kế hoạch
Tổng cộng	4.348	3.870	3.103	3.082	2.323	1.984
Chi phí cho nhân viên	2.709	2.130	1.876	1.700	1.291	1.000
Chi phí về tài sản	723	770	576	600	463	450
Chi phí quản lý công vụ	856	850	567	752	541	512
Chi phí khác	60	120	84	30	28	22

Nguồn: Báo cáo tài chính năm của ngân hàng A 2009, 2010, 2011

Chi phí tăng dần, tốc độ tăng trưởng bình quân khoảng 39%/năm. Xét cơ cấu chi phí, chiếm tỷ trọng lớn nhất là chi cho nhân viên, chi quản lý công vụ và chi về tài sản chiếm tỷ trọng lớn thứ hai. Chi phí cho nhân viên luôn chiếm trên 54%, có xu hướng tăng trong cơ cấu chi phí.

So với kế hoạch, chi phí hoạt động thường vượt mức kế hoạch, mức vượt cao chủ yếu khoản chi cho nhân viên, các khoản chi thuộc quản trị điều hành và thuộc chương trình tiết kiệm như chi về tài sản, chi quản lý công vụ đều được kiểm soát chặt chẽ và có mức thực hiện phù hợp với kế hoạch.

- Chi phí cho nhân viên

Năm 2011, chi cho nhân viên chiếm 61% trong tổng chi phí hoạt động tăng gấp 2.09 lần so với 2009. Nguyên nhân là do lợi nhuận trong giai đoạn 2009 - 2011 tăng khá mạnh và trong giai đoạn này lương tối thiểu và số lao động đều tăng.

Bảng 15.12: Các nhân tố ảnh hưởng đến chi phí cho nhân viên

Chi tiêu	2011	2010	2009
Số lao động bình quân (người)	12.106	10.670	9.050
Mức lương tối thiểu (triệu đồng)	0,65	0,54	0,45
CLTC chưa bao gồm chi lương và các khoản có tính chất lương (tỷ đồng)	6.314	4.245	3.319

- Chi phí về tài sản

Bảng 15.13: Chi phí về tài sản các năm 2009 - 2011

Đơn vị: Tỷ đồng

Chi tiêu	2011		2010		2009	
	Số tiền	Tỷ trọng	Số tiền	Tỷ trọng	Số tiền	Tỷ trọng
Chi phí về tài sản	723,2	100%	575	100%	463,7	100%
Chi phí khấu hao	344	48%	311	54%	274	59%
Chi phí sửa chữa và nâng cấp tài sản	105	14%	59	10%	50	11%
Chi phí công cụ lao động và dụng cụ	50	7%	49	9%	47	10%
Chi phí thuê văn phòng	224	31%	156	27%	88	19%
Chi phí khác về tài sản	0,2	0%	0	0%	4,7	1%

Do tốc độ trang bị tài sản khá lớn nên chi về tài sản trong giai đoạn này tăng nhanh

+ Chi phí khấu hao là khoản mục chiếm tỷ trọng lớn nhất trong chi về tài sản: 48% chi về tài sản 2011. Trong giai đoạn này ngân hàng đã đưa vào sử dụng hàng loạt tài sản lớn như: 300 máy ATM, hệ thống SIBS, một số công trình xây dựng cơ bản lớn như trụ sở chi nhánh Thừa Thiên Huế, chi nhánh Tây Sài Gòn, chi nhánh Hưng Yên

+ Năm 2011, chi sửa chữa và nâng cấp tài sản đã chiếm tới 14% tổng chi về tài sản, tăng gấp 1,09 lần so với năm 2009.

+ Chi phí thuê văn phòng: chi thuê tài sản năm 2011 có tốc độ tăng mạnh nhất (38%) do hiện có một số chi nhánh trên địa bàn Hà Nội, Hồ Chí Minh và một số chi nhánh mới thành lập hiện đang thuê trụ sở với giá thuê khá cao (khoảng 300- 500 triệu đồng/tháng).

15.4.2.3. Phân tích doanh thu

a. Nội dung của phân tích doanh thu

- ✓ Phân tích quy mô và cơ cấu các khoản mục doanh thu
- ✓ Phân tích sự thay đổi của khoản mục doanh thu và các nhân tố ảnh hưởng;
- ✓ Phân tích các khoản mục doanh thu quan trọng hoặc có tốc độ tăng nhanh;

b. Các khoản doanh thu

✓ Doanh thu lãi

$$\begin{array}{ccccccccc} \text{Tổng} & \text{doanh} & \text{doanh thu} & \text{doanh thu} & \text{doanh} & \text{doanh} \\ \text{doanh} & = & \text{thu lãi} & + & \text{lãi từ} & + & \text{thu lãi} & + & \text{thu lãi} \\ \text{thu từ} & & \text{từ cho} & & \text{khoản tiền} & & \text{từ chứng} & & \text{từ cho thuê} \\ \text{lãi} & & \text{vay} & & \text{gửi} & & \text{khoán} & & \text{khác} \end{array}$$

= $\sum (Số dư từ các hợp đồng cho vay có thu lãi trong kỳ x lãi suất cho vay i + Số dư tiền gửi có thu lãi trong kỳ i x lãi suất tiền gửi i + mệnh giá giấy nợ trong kỳ i x lãi suất i + số dư từ các hợp đồng cho thuê i x lãi suất i)$

Doanh thu lãi được tính cho từng khoản mục tài sản chi tiết, từng nhóm khách hàng với lãi suất khác nhau, thời gian khác nhau. Doanh thu từ lãi đóng vai trò quan trọng đối với ngân hàng và là kết quả tài chính quan trọng được quan tâm hàng đầu. Đối với phần lớn các ngân hàng thương mại,

doanh thu lãi chiếm tỷ trọng cao trong tổng doanh thu và quyết định độ lớn của thu nhập ròng.

Các nhân tố ảnh hưởng trực tiếp tới doanh thu lãi là quy mô, cấu trúc, kỳ tính lãi và lãi suất của tài sản sinh lãi. Nếu ngân hàng có danh mục đầu tư gồm nhiều tài sản rủi ro cao thì thu lãi kỳ vọng sẽ cao.

Doanh thu lãi dự tính trong kỳ này có thể do dư nợ bình quân và lãi suất của các kỳ trước quyết định (các hợp đồng với lãi suất cố định và được ký kết từ kỳ trước). Dư nợ bình quân kỳ này có thể tạo ra thu lãi kỳ sau. Do vậy, thu lãi dự tính kỳ này là tổng thu lãi theo các hợp đồng tiền gửi, chứng khoán, cho vay, cho thuê đến hạn trả lãi trong kỳ.

✓ **Doanh thu khác**

Ngoài các khoản thu trên, ngân hàng còn có doanh thu khác như doanh thu từ phí (phí bảo lãnh, phí mở L/C, phí thanh toán...); doanh thu từ kinh doanh ngoại tệ vàng bạc (chênh lệch giá mua bán, hoa hồng mua hộ, bán hộ); thu từ kinh doanh chứng khoán (mua bán hộ, bảo quản hộ, chênh lệch giá mua bán); thu từ liên doanh, thu phạt, thu khác.

Nhiều khoản doanh thu được tính bằng tỷ lệ phí đối với doanh số phục vụ, ví dụ như phí chuyển tiền, phí mở L/C ...

Với sự phát triển theo hướng đa dạng hoá và sự hỗ trợ của công nghệ thông tin, các dịch vụ khác (ngoài cho vay và đầu tư) không ngừng phát triển làm gia tăng các khoản doanh thu khác trong thu nhập, đặc biệt là đối với các ngân hàng lớn gần các trung tâm tiền tệ. Nhiều loại trong những hoạt động này ít rủi ro hơn cho vay và đầu tư song đòi hỏi trang thiết bị hiện đại.

Các nhân tố ảnh hưởng trực tiếp tới doanh thu khác là sự đa dạng các loại dịch vụ của ngân hàng, chất lượng dịch vụ và môi trường thuận lợi cho sự phát triển các dịch vụ này.

15.4.3. Phân tích các tỷ lệ sinh lời và rủi ro

Các tỷ lệ cho phép ngân hàng so sánh với kỳ vọng/kế hoạch hoặc với đối thủ cạnh tranh. Phân tích các tỷ lệ nhằm đánh giá hiệu quả hoạt động của ngân hàng.

Có nhiều nhóm tỷ lệ: Các nhóm tỷ lệ được thiết lập (i) giữa các khoản

mục của bản cân đối tài sản; (ii) giữa các khoản mục của báo cáo doanh thu chi phí (iii) giữa các khoản mục của báo cáo doanh thu chi phí với các khoản mục bản cân đối. Các nhóm này có thể chia thành (i) phản ánh khả năng sinh lợi (ii) phản ánh khả năng an toàn của ngân hàng.

15.4.3.1. Phân tích các tỷ lệ sinh lời

✓ Chênh lệch lãi suất cơ bản

$$\text{Chênh lệch lãi suất cơ bản} = \frac{\text{Doanh thu từ lãi} - \text{Chi phí trả lãi}}{\text{Tài sản sinh lãi bình quân}}$$

Phần lớn thu nhập của ngân hàng được tạo ra bởi các tài sản sinh lãi, ví dụ các khoản cho vay và đầu tư. Đối với các khoản cho vay, ngân hàng phải định giá ở mức độ bù đắp được chi phí và đảm bảo lợi nhuận hợp lý. Việc định giá cho vay hay huy động phụ thuộc vào các điều kiện về tín dụng và tiền tệ nói chung, luật pháp, tình trạng cạnh tranh giữa các ngân hàng, danh mục cho vay và khả năng của cán bộ tín dụng trong việc lượng hóa rủi ro của khách hàng. Chênh lệch lãi suất cơ bản phản ánh khả năng kiểm soát rủi ro để đạt được doanh thu từ lãi suất cao và kiểm soát chi phí trả lãi suất thông qua cơ cấu vốn hợp lý.

Một số ngân hàng lớn có thể đặt chênh lệch lãi suất cơ bản thấp hơn ngân hàng nhỏ nhằm gia tăng cạnh tranh.

✓ Sinh lời đối với những nhóm tài sản

Ngân hàng thường xem xét khả năng sinh lợi của các nhóm tài sản chính: (i) các khoản cho vay; (ii) các khoản đầu tư vào chứng khoán

$$+ \text{Sinh lời cho vay} = \text{Lãi và phí thu được từ cho vay} / \text{Tổng dư nợ}$$

Có thể nói rằng các khoản cho vay là những tài sản sinh lời quan trọng nhất của ngân hàng. Chỉ tiêu này phản ánh năng lực của ban lãnh đạo ngân hàng trong việc định giá các khoản cho vay và chiến lược đạt được một cơ cấu cho vay tối ưu. Nếu chỉ tiêu này được cung cấp sẽ dẫn đến hàng loạt các chỉ tiêu đánh giá khả năng sinh lợi tổng thể được cung cấp theo.

$$+ \text{Sinh lời đầu tư vào trái phiếu} = \text{Lãi trái phiếu} / \text{giá trị trái phiếu}$$

$$+ \text{Sinh lời đầu tư vào cổ phiếu} = \text{Lãi cổ phiếu} (\text{cổ tức và chênh lệch giá}) / \text{giá trị cổ phiếu}$$

Các hoạt động đầu tư vào chứng khoán ngày càng gia tăng trong tổng

tài sản của ngân hàng. Ngoài doanh lợi, ngân hàng còn nắm chứng khoán vi mục tiêu thanh khoản. Nhiều khoản thua lỗ chứng khoán rất lớn khi thị trường lao dốc, gây tổn thất rất cao cho ngân hàng.

Ngân hàng tập trung phân tích doanh lợi cũng như rủi ro của chứng khoán nhằm đa dạng hóa danh mục, dự phòng và kinh doanh phái sinh

+ Tài sản ngoại bảng

Nghiệp vụ ngoại bảng phát sinh nhằm hạn chế tổn thất cho các nghiệp vụ nội bảng, đồng thời tạo nên doanh lợi và rủi ro cho ngân hàng. Kinh doanh các công cụ tài chính phái sinh đang già tăng tại nhiều ngân hàng quy mô lớn.

✓ Sinh lời trên tổng tài sản

$$\text{ROA} = \text{Thu nhập trước (hoặc sau thuế)}/ \text{Tổng tài sản}$$

✓ Sinh lời trên vốn chủ sở hữu

$$\text{ROE} = \text{Thu nhập trước (hoặc sau thuế)}/ \text{Vốn chủ sở hữu}$$

Thu nhập bao hàm hầu hết các khoản doanh thu và chi phí của ngân hàng do vậy là chỉ tiêu kết quả quan trọng. Tỷ suất Thu nhập trước (hoặc sau thuế)/ Tổng tài sản (ROA) cho thấy khả năng của ngân hàng trong việc tạo nguồn thu tín dụng và ngoài tín dụng, kiểm soát chi phí hoạt động (lương, khấu hao...)

ROA phản ánh năng lực của lãnh đạo ngân hàng trong việc tạo ra thu nhập. ROA tăng có thể bắt nguồn từ một số nhân tố sau: nhiều tài sản sinh lời tốt được sử dụng; dịch chuyển danh mục đầu tư vào các tài sản có lợi tức cao; sự gia tăng nói chung của lãi suất; nỗ lực của lãnh đạo ngân hàng trong việc kiểm đếm được lợi tức cao từ các khoản cho vay và các tài sản khác; hay tăng phí và thu nhập khác. Chính vì vậy, những chuyển động của chỉ tiêu này gợi ý cho nhà phân tích tài chính ngân hàng đặt ra hàng loạt câu hỏi liên quan tới năng lực của lãnh đạo ngân hàng trong việc quản lý tài sản.

ROE Tỷ lệ phản ánh sức sinh lời của vốn chủ sở hữu (hoặc cổ phần thường)

Đối với các chủ sở hữu ngân hàng, chỉ số này là phép đo quan trọng nhất về khả năng sinh lời của ngân hàng. Vốn chủ sở hữu là tổng giá trị của cổ phiếu thường, thặng dư vốn và lợi nhuận không chia. Vì thu nhập ròng được xác định trong một niên độ kế toán nhất định, sử dụng con số trung

bình thay vì con số cuối kỳ kế toán có tính hợp lý hơn. Nhiều ngân hàng với phần mềm quản lý đặc biệt có thể xác định được vốn chủ sở hữu bình quân theo ngày và làm nền tảng tính vốn chủ sở hữu bình quân năm. Tuy nhiên, một số ngân hàng khác lại tính vốn chủ sở hữu bình quân năm theo số dư cuối năm trước và năm hiện tại.

Nhìn chung, lợi tức vốn chủ sở hữu tăng là kết quả của thu nhập ròng tăng. Rất ít ngân hàng giảm vốn chủ sở hữu thông qua mua lại cổ phiếu phát hành trên thị trường. Lợi tức vốn chủ sở hữu tăng thường đi kèm với sự tăng lên của giá thị trường cổ phiếu. Động thái này có thể tạo điều kiện cho ngân hàng phát hành thêm cổ phiếu trên thị trường và nhiều ngân hàng có nhu cầu vốn làm như vậy để tài trợ cho việc hình thành thêm các tài sản. Chính vì lý do này, các nhà quản trị ngân hàng, cổ đông hiện tại và tương lai theo dõi rất sát sao chỉ tiêu lợi tức vốn chủ sở hữu của ngân hàng.

15.4.3.2. Phân tích các tỷ lệ rủi ro

Mức độ rủi ro trong hoạt động ngân hàng được phân tích trong từng hoạt động, phản ánh ở nhóm chỉ tiêu kết quả (Quy mô, sự thay đổi rủi ro) và ở nhóm chi phí (chi phí dự phòng). Như vậy rủi ro tác động trực tiếp tới chi phí của ngân hàng (gia tăng chi phí). Tuy nhiên một số chỉ tiêu rủi ro chưa phản ánh chi phí trực tiếp (chuyển hoán nguồn vốn, thanh khoản, CAR...)

Một số chỉ tiêu đo rủi ro chính

- ✓ Rủi ro tín dụng: Dự phòng tổn thất tín dụng
- ✓ Rủi ro lãi suất: Khe hở nhạy cảm lãi suất x sự thay đổi của lãi suất
- ✓ Rủi ro thanh khoản: Khe hở thanh khoản x chi phí thanh khoản
- ✓ Rủi ro hối đoái: trạng thái hối đoái x sự thay đổi của tỷ giá
- ✓ Rủi ro thanh khoản: trạng thái thanh khoản x chi phí thanh khoản

Ngân hàng phân tích các chỉ tiêu phản ánh rủi ro, xem xét các nhân tố gây ra rủi ro, đo lường rủi ro thông qua các mô hình thích hợp. Tác động của rủi ro đối với việc tăng và giảm doanh thu của ngân hàng được đặc biệt chú ý. Việc gia tăng các khoản mục tài sản với mức rủi ro cao hoặc gia tăng khe hở nhạy cảm lãi suất sẽ làm tăng doanh lợi của ngân hàng; tuy nhiên khi nguy cơ tổn thất xảy ra, chi phí dự phòng của ngân hàng sẽ phải tăng tương ứng làm giảm lợi nhuận trước thuế. Việc phân tích rủi ro giúp ngân hàng xác định ngưỡng rủi ro nhằm tối đa hóa lợi nhuận.

Tóm tắt chương

Ngân hàng là doanh nghiệp kinh doanh tiền tệ. Với các hoạt động cơ bản là hoạt động tài chính, hầu hết các kết quả hoạt động của ngân hàng đều được coi là kết quả tài chính. Chương 15 Phân tích kết quả kinh doanh của ngân hàng thương mại đã làm rõ: (i) Thế nào là kết quả kinh doanh và các lớp chi tiêu phản ảnh kết quả kinh doanh; (ii) Các chỉ tiêu kết quả chủ yếu và các bộ phận hợp thành cũng như các nhân tố ảnh hưởng; (iii) quy trình, nội dung phân tích kết quả kinh doanh.

Câu hỏi và bài tập

1/ Hãy trình bày nội dung các chỉ tiêu kết quả chủ yếu của ngân hàng thương mại. Phân tích các nhân tố khách quan và chủ quan ảnh hưởng đến các chỉ tiêu đó.

2/ Trình bày phương pháp tính chênh lệch thu chi từ lãi, chênh lệch lãi suất cơ bản của ngân hàng thương mại.

3/ Phân tích mối liên hệ giữa các khoản mục kết quả hoạt động với kết quả doanh thu và chi phí.

4/ Một ngân hàng có Bảng cân đối tài sản sau (số liệu cuối kỳ)

Tài sản	Tỷ đồng	Nguồn	Tỷ đồng
1 Ngân quỹ	100	1 Tiền gửi thanh toán	2.000
2 Chứng khoán	700	2 Tiết kiệm ngắn hạn	8.000
3 Cho vay ngắn hạn	10.000	3 Tiết kiệm trung, dài hạn	4.000
4 Cho vay trung, dài hạn	5.000	4 Vay ngắn hạn	1.500
5 Tài sản khác	200	5 Vốn của chủ	500

Báo cáo thu nhập (Số liệu cuối kỳ)

- a/ Thu lãi 500
- b/ Thu khác 100
- c/ Chi lãi 300
- d/ Chi khác 120
- e/ Thuế suất thuế thu nhập 30%

Yêu cầu:

Hãy giải thích cách tính mỗi chỉ tiêu.

Hãy tính các chỉ tiêu tài chính quan trọng trong kỳ.

Hãy tính lãi suất bình quân trong kỳ.

DANH MỤC TÀI LIỆU THAM KHẢO

Sách

1. Peter Rose, 2002, *Quản trị ngân hàng thương mại*, Nhà xuất bản Tài chính, Hà Nội
2. Peter S. Rose and Sylvia C. Hudgins, 2010, *Bank Management and Financial Services*, 8th Edition, McGraw-Hill Irwin.
3. Phan Thị Thu Hà, 2007, *Giáo trình Ngân hàng thương mại*, Nhà xuất bản Thống kê, Hà Nội.
4. S. Scott MacDonald and Timothy W.Koh, 2006, *Management of Banking*, 6th Editiiion, Thomson South-Western.
5. Nguyễn Văn Tiến, 2005, *Quản trị rủi ro trong kinh doanh ngân hàng*, Nhà xuất bản Thống kê, Hà Nội.
6. E. W. Reed & E.K. Gill, *Ngân hàng thương mại*, NXB. Thành phố Hồ Chí Minh, 1993.
7. S. Wayne Linder, *Total quality loan management*, Banker publishing company and Probus publishing company.
8. Dudley G. Luckett, *Money and Banking*, McGraw - Hill Book Company.
9. Feredric S. Miskin, *Tiền tệ, ngân hàng và thị trường tài chính*, NXB. Khoa học và kỹ thuật, 1994.
10. Gary L.Gastineau and Mark P.Kritzman, 1996, *The dictionary of financial risk management*, 1st edition, Frank J. Fabozzi Associates.
11. Anthony Saunders,2000, *Financial Institutions Management*, 3th edition, McGraw - Hill Book Company.
12. Hennie van Greuning – Sonja Brajovic Bratanovic, 1999, *Analyzing Banking Risk*, 1st edition, The World Bank.
13. Robert Simons, 2000, *Performance Measurement & Control Systems for Implementing Strategy*, Prentice Hall.

Tài liệu khác

14. Luật các tổ chức tín dụng của nước Cộng hoà Xã hội chủ nghĩa Việt Nam.
15. Bank for International Settlements (2004), Detailed Data on Over-the-Counter (OTC) Derivatives Markets;
16. Các quy định trong Basel I, II, và III về rủi ro thị trường, rủi ro lãi suất tại www.bis.org
17. Các tài liệu văn bản về quy định hoạt động ngân hàng trên các website của các ngân hàng Trung ương: www.sbv.gov.vn; www.federalreserve.gov, www.bankofengland.co.uk
18. Các tạp chí và báo chuyên ngành ngân hàng tại Việt Nam: Tạp chí Kinh tế và Phát triển, Tạp chí ngân hàng, Tạp chí thị trường tài chính tiền tệ, Tạp chí khoa học ngân hàng, Thời báo ngân hàng....
19. Các tạp chí và báo chuyên ngành trên thế giới: Journal of Money, Credit and Banking, Journal of Banking and Finance, International Journal of Banking, Accounting and Finance, Journal of Money, Investment and Banking, Financial Times, ...
20. Các trường hợp nghiên cứu cụ thể từ websites và tài liệu nội bộ của các ngân hàng thương mại trên thế giới và Việt Nam.
21. Fabio Fornari (2005), Derivatives Markets, BIS Quarterly Review June 2005.
22. <http://www.investopedia.com>

Giáo trình

NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI

NHÀ XUẤT BẢN ĐẠI HỌC KINH TẾ QUỐC DÂN

Địa chỉ: 207 Đường Giải Phóng, Hà Nội

Website: <http://nxb.neu.edu.vn>-Email: nxb@neu.edu.vn

Địa chỉ phát hành Ebooks: <http://alezaa.com/ktqd>

Điện thoại: (04) 38696407-36282486-36282483

Fax: (04) 36282485



Chịu trách nhiệm xuất bản: **GS.TS. NGUYỄN THÀNH ĐỘ**

Chịu trách nhiệm nội dung: **PGS.TS. PHAN THỊ THU HÀ**

Biên tập kỹ thuật: **THS. ĐỖ NGỌC LAN - TRỊNH QUYÊN**

Chế bản vi tính: **NGUYỄN LAN**

Thiết kế bìa: **TRẦN MAI HOA**

Sửa bản in và đọc sách mẫu: **THS. ĐỖ NGỌC LAN - TRỊNH QUYÊN**

In 1.500 cuốn, khổ 16 x 24cm tại Công ty in Phú Thịnh

Mã số ĐKXB: 395-2013/CXB/24-13/ĐHKTQD và ISBN: 978-604-927-700-9.

In xong và nộp lưu chiểu quý IV năm 2014