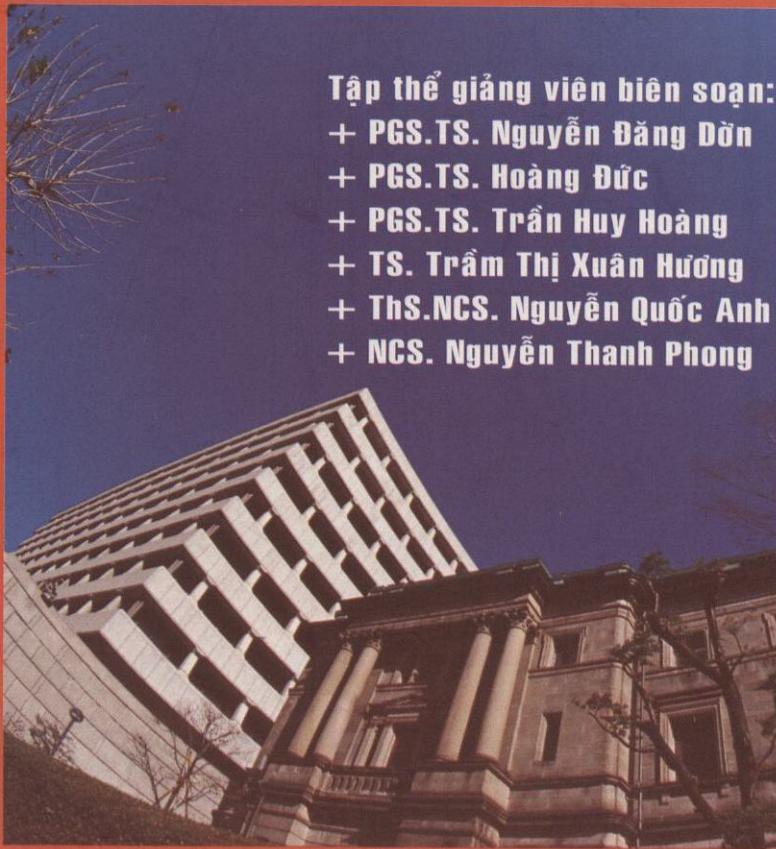


TRƯỜNG ĐẠI HỌC KINH TẾ TP. HỒ CHÍ MINH
CHỦ BIÊN: PGS.TS. NGUYỄN ĐĂNG DỜN

N G H IỆ P VỤ

NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI

(COMMERCIAL BANKING)



Tập thể giảng viên biên soạn:

- + PGS.TS. Nguyễn Đăng Dờn
- + PGS.TS. Hoàng Đức
- + PGS.TS. Trần Huy Hoàng
- + TS. Trầm Thị Xuân Hương
- + ThS.NCS. Nguyễn Quốc Anh
- + NCS. Nguyễn Thanh Phong



NHÀ XUẤT BẢN
ĐẠI HỌC QUỐC GIA TP. HỒ CHÍ MINH



**TRƯỜNG ĐẠI HỌC KINH TẾ TP. HỒ CHÍ MINH
CHỦ BIÊN: PGS. TS NGUYỄN ĐĂNG DỜN**

* * * *

Nghiệp Vụ

NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI

(COMMERCIAL BANKING)

TẬP THỂ GIẢNG VIÊN BIÊN SOẠN:

PGS.TS. Nguyễn Đăng Dờn

PGS.TS. Hoàng Đức

PGS.TS. Trần Huy Hoàng

TS. Trâm Thị Xuân Hương

ThS. NCS Nguyễn Quốc Anh

NCS. Nguyễn Thanh Phong

NHÀ XUẤT BẢN ĐẠI HỌC QUỐC GIA TP. HỒ CHÍ MINH

LỜI NÓI ĐẦU

Nhằm đáp ứng yêu cầu đổi mới nội dung và chương trình giảng dạy tại trường Đại học Kinh tế TP.HCM, trên cơ sở tiếp cận và cập nhật những kiến thức mới. Tập thể cán bộ, giảng viên thuộc Bộ môn kinh doanh tiền tệ – khoa Ngân hàng của trường Đại học Kinh tế Tp. Hồ Chí Minh, tổ chức biên soạn cuốn Giáo trình Nghiệp vụ Ngân hàng Thương mại để sử dụng chính thức cho các đối tượng sinh viên Đại học chính quy tập trung, cử nhân văn bằng 2 chính quy, các hệ đào tạo tại chức, Hoàn chỉnh kiến thức đại học và các đối tượng khác thuộc các loại hình đào tạo khác của Trường Đại học Kinh tế.

Cuốn sách còn là tài liệu tham khảo hữu ích cho những cán bộ, nhân viên đang hoạt động trong ngành ngân hàng.

Để phục vụ tốt nhất nhu cầu học tập, nghiên cứu của người học, tập thể tác giả đã có nhiều cố gắng để vừa tiếp cận và đưa những kiến thức mới nhất trong kinh doanh ngân hàng hiện đại vào trong cuốn sách, đồng thời cố gắng chắt lọc, cô đọng để diễn giải các nội dung một cách có hệ thống, rõ ràng và dễ hiểu.

Tuy có nhiều cố gắng, nhưng cuốn sách khó tránh khỏi thiếu sót. Tập thể tác giả mong nhận được những ý kiến đóng góp của đồng nghiệp, của bạn đọc gần xa để kịp thời tu chỉnh để cuốn sách ngày càng hoàn thiện hơn.

Xin chân thành cảm ơn và trân trọng giới thiệu cuốn sách này cùng bạn đọc.

Thư góp ý, bổ sung cho cuốn sách xin gửi về địa chỉ E-Mail: nguyendangdonhp@yahoo.com

Tập thể tác giả trân trọng cảm ơn và xin tiếp nhận ý kiến đóng góp của các bạn.

Tập thể tác giả

Chương 1

TỔNG QUAN VỀ NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI

I. BẢN CHẤT VÀ CHỨC NĂNG CỦA NHTM

1. Khái niệm về NHTM

Trong nền kinh tế hàng hóa, có nhiều doanh nghiệp, nhiều đơn vị tổ chức kinh tế hoạt động kinh doanh trong nhiều ngành, nghề, nhiều lĩnh vực khác nhau. Có ngành tạo ra sản phẩm hàng hóa cho xã hội như nông nghiệp, công nghiệp, xây dựng, có ngành chỉ làm nhiệm vụ lưu thông phân phối, lại có ngành chỉ thuần túy cung cấp dịch vụ (vận tải, bưu chính viễn thông, ngân hàng). Trong đó các ngân hàng thương mại hoạt động trong lĩnh vực kinh doanh tiền tệ và dịch vụ ngân hàng. Tất cả đều góp phần thúc đẩy nền kinh tế – xã hội phát triển. NHTM hoạt động trong lĩnh vực tiền tệ tín dụng và dịch vụ ngân hàng và được coi là một loại định chế tài chính đặc biệt của nền kinh tế thị trường. Người ta cho rằng ngân hàng thương mại ra đời trong điều kiện nền kinh tế hàng hóa phát triển tới một trình độ nhất định, đồng thời qua quá trình tồn tại và phát triển hàng nhiều thế kỷ, hệ thống NHTM ngày càng được hoàn thiện, NHTM trở thành một trong những định chế không thể thiếu của nền kinh tế thị trường, hoạt động của NHTM đã và sẽ góp phần to lớn trong việc thúc đẩy nền kinh tế phát triển. NHTM có một vị trí đặc biệt trong nền kinh tế – xã hội. Vậy NHTM là gì?

Ngân hàng thương mại (NHTM) là loại ngân hàng giao dịch trực tiếp với các công ty, xí nghiệp, tổ chức kinh tế và cá nhân, bằng cách nhận tiền gửi, tiền tiết kiệm, rồi sử dụng số vốn đó để cho vay, chiết khấu, cung cấp các phương tiện thanh toán và cung ứng dịch vụ ngân hàng cho các đối tượng nói trên.

NHTM là loại ngân hàng có số lượng lớn và rất phổ biến trong nền kinh tế. Sự có mặt của NHTM trong hầu hết các mặt hoạt động của nền kinh tế xã hội đã chứng minh rằng: Ở đâu có một hệ thống ngân hàng thương mại phát triển, thì ở đó sẽ có sự phát triển với tốc độ cao của nền kinh tế – xã hội.

* Luật số 02/1997/QH10 Luật các tổ chức tín dụng Việt Nam khẳng định:

“Ngân hàng là loại hình tổ chức tín dụng được thực hiện toàn bộ hoạt động ngân hàng và các hoạt động kinh doanh khác có liên quan” (Điều 10 Luật Các tổ chức Tín dụng).

Trong đó hoạt động ngân hàng là hoạt động kinh doanh tiền tệ và dịch vụ ngân hàng (Huy động vốn dưới mọi hình thức, cho vay ngắn hạn, trung hạn, dài hạn, chiết khấu chứng từ có giá, bao thanh toán, cho thuê tài chính, thấu chi, cho vay trả góp, cho vay tiêu dùng và cung cấp mọi dịch vụ ngân hàng khác)

Luật Ngân hàng của nhiều nước trên thế giới đều cho rằng: Ngân hàng thương mại là những tổ chức tài chính trung gian với nhiệm vụ thường xuyên là nhận tiền gửi của công chúng dưới hình thức ký thác, hoặc dưới các hình thức khác, và sử dụng nguồn lực đó trong các nghiệp vụ về chiết khấu, tín dụng và tài chính.

Như vậy, có thể nói rằng NHTM là **định chế tài chính trung gian** quan trọng vào loại bậc nhất trong nền

kinh tế thị trường. Nhờ hệ thống định chế tài chính trung gian này mà các nguồn tiền nhàn rỗi nằm rải rác trong xã hội sẽ được huy động, tập trung lại, đồng thời sử dụng số vốn đó để cấp tín dụng cho các tổ chức kinh tế, cá nhân để phát triển kinh tế xã hội.

2. Quá trình ra đời và phát triển của NHTM

Ngày nay, trong mỗi quốc gia, toàn bộ hệ thống ngân hàng đã được định hình thành hai cấp rõ rệt gồm Ngân hàng Trung ương (Central Bank) và hệ thống NHTM (Commercial Bank).

Nhưng từ xa xưa hàng ngàn năm trước công nguyên, khi mới hình thành mạnh nha nghề ngân hàng, cho đến tận thế kỷ XVIII thì không có sự phân biệt đó: các ngân hàng hoạt động độc lập và đơn điệu, không có mối liên hệ với nhau, những hoạt động đó đều giống nhau về nội dung và tính chất, bao gồm nhận ký thác, cho vay, chiết khấu, nghĩa là trong thời kỳ từ thế kỷ XVIII trở về trước chỉ tồn tại trong nền kinh tế một hệ thống ngân hàng duy nhất – Hệ thống Ngân hàng Trung gian (Intermediary Bank System).

Tuy nhiên, cùng với sự phát triển của nền kinh tế hàng hóa hệ thống ngân hàng đã từng bước phát triển, và hoàn thiện dần. Trong sự phát triển và hoàn thiện của hệ thống ngân hàng chúng ta thấy rõ mối liên hệ hữu cơ giữa sự phát triển của hệ thống ngân hàng với sự phát triển của hệ thống lưu thông tiền tệ. Chính hệ thống lưu thông tiền tệ bắt đầu từ hình thái tiền đúc bằng kim loại quý đã làm nảy sinh nghề ngân hàng cách đây hàng ngàn năm để từ đó qua nhiều thế kỷ, hệ thống ngân hàng được định hình. Có thể khái quát quá trình hình thành ngân hàng bằng quy trình sau: Lưu thông tiền đúc → Tiền đúc bị hao mòn → Gây khó khăn cho lưu thông trao đổi hàng hóa → Làm

nảy sinh nghề đổi tiền đúc → Thu nhận và bảo quản tiền → Cho vay → Phát triển các hoạt động dịch vụ. Qua quy trình này có thể tóm tắt quá trình hình thành ngân hàng thương mại gắn liền với nội dung hoạt động của nó qua các giai đoạn như sau:

• **Giai đoạn đầu:** Giai đoạn sơ khai hình thành nghề ngân hàng: Vào thời kỳ trước Công nguyên khoảng 3500 năm khi các cuộc chiến diễn ra triền miên giữa các bộ tộc, tình trạng cướp bóc tranh giành ảnh hưởng trong xã hội ngày càng phổ biến; tiền đúc bằng kim loại (đồng, bạc, vàng) đã xuất hiện trong lưu thông tuy còn rất đơn giản, làm nảy sinh hai yêu cầu:

– *Một là* làm sao bảo vệ an toàn tiền bạc của mình trong điều kiện có cướp bóc và chiến tranh xảy ra một cách phổ biến.

– *Hai là* làm sao để chuyển đổi những đồng tiền bị hao mòn thành những đồng tiền có đầy đủ trọng lượng để lưu thông một cách bình thường.

Đáp ứng hai yêu cầu này chỉ có thể là các chùa chiền, các nhà thờ và những người quyền quý trong xã hội, những thợ kim hoàn... Nghề ngân hàng ra đời ban đầu với nghiệp vụ đơn giản: nhận bảo quản tiền và được trả thù lao bảo quản; đổi chác tiền đúc và ăn hoa hồng đổi tiền. Nghề ngân hàng sơ khai kiểu như vậy xuất hiện từ Hy Lạp rồi lan ra các nước khác.

Cùng với sự phát triển của sản xuất, lưu thông hàng hóa, hoạt động của những người bảo quản và đổi chác tiền đúc đã có tiến triển thêm một bước mới cho đến thế kỷ thứ VIII trước công nguyên. Họ không những thu nhận bảo quản, đổi tiền mà còn sử dụng số tiền bảo quản đó để cho vay, họ không những cho vay bằng tiền mặt mà còn sử

dụng chứng thư thay tiền mặt. Điều đó đã làm cho hoạt động của ngân hàng sơ khai trở nên phong phú hơn trước và thuật ngữ ngân hàng bắt đầu xuất hiện từ đó. Đây chính là những ngân hàng cho vay nặng lãi. Từ thế kỷ thứ III trước công nguyên, với sức mạnh của một đế chế lớn, La Mã đã chinh phục nhiều nước về chính trị và quân sự. La Mã trở thành một đế quốc giàu có bậc nhất lúc bấy giờ vì vậy hoạt động ngân hàng được mở rộng hơn. Chính quyền La Mã cho phép những người hành nghề ngân hàng mở “tiệm” kinh doanh trên các đường hè phố tại các trung tâm kinh tế, thương mại, phương tiện chủ yếu cho công việc kinh doanh ấy là những cái bàn dài được chia nhiều ngăn để cất giữ bảo quản tiền, các loại tài sản và sổ sách giấy tờ... Những cái bàn ấy theo tiếng La Tinh là Bancus để ám chỉ phương tiện và nghề nghiệp của các nhà ngân hàng. Thuật ngữ Ngân hàng (Bank) bắt đầu sử dụng từ đó cho đến ngày nay.

• **Giai đoạn 2:** Hoạt động ngân hàng trong thời kỳ từ thế kỷ thứ V đến X sau công nguyên đã có những bước phát triển mới tiến bộ so với giai đoạn sơ khai. Các chủ ngân hàng biết cách sử dụng số hiệu tài khoản để ghi chép theo dõi tiền gửi của các thân chủ, sử dụng tài khoản để ghi chép theo dõi số tiền cho vay, số tiền thu nợ, tính lãi v.v... Đây được coi là giai đoạn 2 trong lịch sử phát triển ngân hàng thương mại – nghiệp vụ bù trừ cũng được các chủ ngân hàng sử dụng trong các giao dịch thanh toán giữa các đối tượng và mang lại kết quả đáng khích lệ. Trong thời kỳ từ thế kỷ XII đến thế kỷ XVI sau công nguyên, các nghiệp vụ ngân hàng cũng đã phát triển đa dạng và phong phú. Nghiệp vụ chuyển ngân (Transfer) đã được thực hiện, mang lại những tiện ích lớn lao cho các thương nhân nói riêng và cho xã hội nói chung. Những

“chứng thư” do chính nhà ngân hàng ký, phát cho phép khách hàng của mình nhận tiền ở một ngân hàng khác có quan hệ, là công cụ để phát triển nghiệp vụ của nhà ngân hàng, và hầu như ai cũng thấy được sự an toàn và tiện lợi của nó. Song song với nghiệp vụ chuyển ngân, các chủ ngân hàng cũng săn sàng thực hiện việc trả tiền trước cho các thương phiếu chưa đáo hạn theo cách chiết khấu tiền lãi, sau này ta gọi nghiệp vụ này là nghiệp vụ chiết khấu (Discount); nghiệp vụ bảo lãnh (Guarantee) (tuy đơn giản hơn bây giờ nhiều) cũng đã được nhà ngân hàng áp dụng trong hoạt động nghiệp vụ của mình.

Cùng với sự phát triển của kinh tế, thương mại, thị trường nội địa không những được củng cố phát triển mà còn từng bước hình thành thị trường quốc tế, thì hoạt động ngân hàng ngày càng phát triển và ngày càng phong phú.

• **Giai đoạn 3:** Bắt đầu từ thế kỷ XVIII đến đầu thế kỷ XX hệ thống ngân hàng các nước phát triển rất nhanh chóng. Chính giai đoạn phát triển này, cùng với cuộc chạy đua trong cạnh tranh giữa các ngân hàng đã từng bước hình thành hai hệ thống ngân hàng: hệ thống ngân hàng phát hành (Issuing Bank) sau đó phát triển thành ngân hàng trung ương (Central Bank) và hệ thống ngân hàng thương mại (Commercial Bank). Như vậy qua lịch sử phát triển ngân hàng, một mặt cho thấy quá trình hình thành NHTM không những là yêu cầu khách quan của nền kinh tế hàng hóa mà còn là sự phát triển tự hoàn thiện của hệ thống ngân hàng. Kinh tế - xã hội càng phát triển thì hệ thống ngân hàng ngày càng được định hình và hoàn thiện.

Tóm lại qua sự phân tích lịch sử phát triển của hệ thống ngân hàng trung gian, có thể nói, NHTM ra đời bằng hai con đường:

* *Con đường thứ nhất:* Những người chuyên làm nghề kinh doanh tiền đúc (bảo quản, đổi tiền) dần dần tích lũy được một số vốn, chuyển sang hoạt động cho vay nặng lãi, rồi cùng với sự phát triển của xã hội, với sức ép từ phía Nhà nước và Giáo hội, họ từng bước hạ thấp lãi suất cho vay, mở rộng các hoạt động nghiệp vụ để hình thành các “ngân hàng” cổ từ thế kỷ XIII trở về trước. Đây là con đường phát triển lâu dài hàng ngàn năm từ thời Trung cổ.

* *Con đường thứ hai:* Các nhà kinh doanh trong lĩnh vực công thương nghiệp, dịch vụ, đứng trước gánh nặng lãi suất của “ngân hàng” cho vay nặng lãi, đã làm cho họ phải hợp lực lại với nhau, hùn vốn, góp vốn để lập ra các Hội tín dụng và sau đó phát triển thành các NHTM để hoạt động kinh doanh ngân hàng với lãi suất thích hợp và vừa phải. Những ngân hàng loại này ra đời vào khoảng giữa cuối thế kỷ XVI trở về sau. Đó là các ngân hàng ra đời ở Ý, như Istituto Bancario Sanpaolo di Torino (1563), Banco di Napoli (1591), ở Hà Lan (Amsterdam Bank) (1600) ở Đức (Nuremberg Bank) (1621), Ngân hàng Anh (Bank of England) (1694). Ngân hàng Anh là ngân hàng cổ phần lớn nhất thế giới lúc bấy giờ và trở thành NHTW của Anh quốc vào năm 1947. Từ cuối thế kỷ 17 cho đến giữa thế kỷ 18, hàng loạt ngân hàng cổ phần tư nhân được thành lập ở các nước Châu Âu, Châu Mỹ, còn ở Châu Á thì các ngân hàng ra đời vào khoảng cuối thế kỷ 19 trở về sau (Trung Quốc 1896, Đông Dương thuộc địa 1875...).

Ở VN, thời kỳ phong kiến chưa có các tổ chức tín dụng, tuy có tồn tại vài tổ chức cho vay nặng lãi, các nhà cầm đồ, nhưng nhìn chung, chưa hình thành hệ thống tín dụng như ở các nước. Mãi đến năm 1875 mới thành lập Ngân hàng Liên bang Đông Dương thuộc Pháp (Ngân hàng Đông Dương). Đây là ngân hàng đầu tiên thành lập ở Việt Nam

– để thực hiện việc phát hành tiền, đồng thời thực hiện các hoạt động của một ngân hàng thương mại. Năm 1954, Ngân hàng Đông Dương chấm dứt sự tồn tại và hoạt động trên lãnh thổ VN.

Sau Cách mạng tháng 8 thành công, Chính phủ Việt Nam Dân chủ Cộng hòa ra đời, thì Nhà nước Việt Nam cũng từng bước xây dựng hệ thống tài chính – ngân hàng để phục vụ cho sự phát triển kinh tế – xã hội của đất nước. Ngày 6 tháng 5 năm 1951 thành lập Ngân hàng Quốc gia Việt Nam (National Bank of VN) theo sắc lệnh số 15/LCT của Chủ tịch Nước Việt Nam Dân chủ Cộng hòa, đến năm 1961 đổi tên thành Ngân hàng Nhà nước Việt Nam (State Bank of VN – SBV) cho đến nay.

Từ ngày thành lập (6/5/1951) đến 26/3/1988, NHNN Việt Nam hoạt động theo mô hình ngân hàng một cấp: vừa thực hiện các chức năng nhiệm vụ của ngân hàng Trung ương (Central Bank) vừa thực hiện các hoạt động của ngân hàng thương mại (Commercial Bank). Từ tháng 4/1998 đến nay, hệ thống mô hình ngân hàng một cấp chuyển đổi thành hệ thống ngân hàng hai cấp, trong đó ngân hàng cấp I là NHNN Việt Nam chỉ thực hiện các chức năng, nhiệm vụ vốn có của ngân hàng trung ương, còn ngân hàng cấp II, bao gồm các NHTM, các tổ chức tín dụng khác, hoạt động kinh doanh trong lĩnh vực tiền tệ – ngân hàng.

3. Bản chất của ngân hàng thương mại

Bất kể nguồn gốc ra đời của NHTM như thế nào, chúng ta đều có thể nhận thấy rằng, NHTM là một loại hình doanh nghiệp đặc biệt trong nền kinh tế – hoạt động kinh doanh tiền tệ và dịch vụ ngân hàng. Bản chất của NHTM thể hiện qua các khía cạnh sau đây:

- * NHTM là một loại hình doanh nghiệp đặc biệt và là

một tổ chức tín dụng hoạt động kinh doanh trong ngành dịch vụ tài chính ngân hàng.

Nói NHTM là một doanh nghiệp và là một đơn vị kinh tế nghĩa là NHTM hoạt động trong một ngành kinh tế, có cơ cấu, tổ chức bộ máy như một doanh nghiệp bình đẳng trong quan hệ kinh tế với các doanh nghiệp khác, phải tự chủ về kinh tế và phải có nghĩa vụ đóng thuế cho nhà nước như các đơn vị kinh tế khác.

* Hoạt động của NHTM là hoạt động kinh doanh. Để hoạt động kinh doanh, các NHTM phải có vốn (vốn được cấp nếu là ngân hàng công, được cổ đông góp vốn nếu là ngân hàng cổ phần...), phải tự chủ về tài chính (tự lấy thu nhập để bù đắp chi phí); đặc biệt hoạt động kinh doanh cần đạt đến mục tiêu tài chính cuối cùng là lợi nhuận, hoạt động kinh doanh của NHTM cũng không nằm ngoài xu hướng đó. Tuy nhiên việc tìm kiếm lợi nhuận là phải chính đáng trên cơ sở chấp hành luật pháp của nhà nước.

* Hoạt động kinh doanh của NHTM là hoạt động kinh doanh tiền tệ và dịch vụ ngân hàng. Đây là lĩnh vực “đặc biệt” vì trước hết nó liên quan trực tiếp đến tất cả các ngành, liên quan đến mọi mặt của đời sống kinh tế – xã hội và mặt khác lĩnh vực tiền tệ ngân hàng là lĩnh vực “nhạy cảm”, nó đòi hỏi một sự thận trọng và khéo léo trong điều hành hoạt động để tránh những thiệt hại cho xã hội. Lĩnh vực hoạt động này của NHTM góp phần cung ứng một khối lượng vốn tín dụng rất lớn cho nền kinh tế – xã hội...

Tóm lại, NHTM là loại hình định chế tài chính trung gian hoạt động kinh doanh trong lĩnh vực tiền tệ và dịch vụ ngân hàng. Đây là loại định chế tài chính trung gian quan trọng vào loại bậc nhất trong nền kinh tế thị trường, góp phần tạo lập và cung ứng vốn cho nền kinh tế, tạo điều kiện và thúc đẩy nền kinh tế xã hội phát triển.

4. Hệ thống NHTM Việt Nam

Ở VN, thời kỳ phong kiến chưa có các tổ chức tín dụng, tuy có tồn tại vài tổ chức cho vay nặng lãi, các nhà cầm đồ, nhưng nhìn chung, chưa hình thành hệ thống tín dụng như ở các nước. Mãi đến năm 1875 mới thành lập Ngân hàng Liên bang Đông Dương thuộc Pháp (Ngân hàng Đông Dương). Đây là ngân hàng đầu tiên thành lập ở Việt Nam – để thực hiện việc phát hành tiền, đồng thời thực hiện các hoạt động của một ngân hàng thương mại. Năm 1954, Ngân hàng Đông Dương chấm dứt sự tồn tại và hoạt động trên lãnh thổ VN.

Sau cách mạng tháng 8 thành công, Chính phủ Việt Nam Dân chủ Cộng hòa ra đời, Nhà nước Việt Nam cũng từng bước xây dựng hệ thống Tài chính – Ngân hàng để phục vụ cho sự phát triển kinh tế – xã hội của đất nước. Ngày 6 tháng 5 năm 1951 thành lập Ngân hàng Quốc gia Việt Nam (National Bank of VN) theo sắc lệnh số 15/LCT của Chủ tịch Nước Việt Nam dân chủ cộng hòa, đến năm 1961 đổi tên thành Ngân hàng Nhà nước Việt Nam (State Bank of VN – SBV) cho đến nay.

Từ ngày thành lập (6/5/1951) đến 26/3/1988, NHNN Việt Nam hoạt động theo mô hình Ngân hàng một cấp: Vừa thực hiện các chức năng nhiệm vụ của Ngân hàng Trung ương (Central Bank) vừa thực hiện các hoạt động của Ngân hàng thương mại (Commercial Bank). Từ tháng 4/1998 , hệ thống mô hình ngân hàng một cấp chuyển đổi thành hệ thống ngân hàng 2 cấp, trong đó Ngân hàng cấp I là NHNN Việt Nam chỉ thực hiện các chức năng, nhiệm vụ vốn có của Ngân hàng Trung ương, còn Ngân hàng cấp II, bao gồm các NHTM, các Tổ chức Tín dụng khác, hoạt động kinh doanh trong lĩnh vực tiền tệ – ngân hàng.

Hệ thống ngân hàng thương mại Việt Nam là hệ thống ngân hàng đa năng, kinh doanh tổng hợp, được định hình và phát triển mạnh kể từ khi thực hiện việc cải cách hệ thống tài chính ngân hàng cho đến nay. Hệ thống này bao gồm:

- **Ngân hàng thương mại nhà nước - NHTM quốc doanh (State Owned Commercial Banks)**

Ngân hàng quốc doanh là ngân hàng thương mại được thành lập bằng 100% vốn ngân sách nhà nước. Thuộc loại này gồm:

- Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn Việt Nam (Bank for Agriculture and Rural Development of VN – BARDV);

- Ngân hàng Đầu tư và Phát triển Vietnam (Bank for Investment and Development of Vietnam – BIDV).

- Ngân hàng Phát triển nhà Đồng bằng sông Cửu Long (Mekong Delta Housing Development Bank – MHB).

- **Ngân hàng thương mại cổ phần**

- (Joint Stock Commercial Banks)**

Ngân hàng thương mại cổ phần là ngân hàng thương mại được thành lập dưới hình thức cổ phần giữa nhà nước và nhân dân. Trong đó, một cá nhân hay pháp nhân được sở hữu một số cổ phần nhất định theo quy định của Ngân hàng Nhà nước Việt Nam. Hiện nay ở Việt Nam có 39 NHTM cổ phần đang hoạt động, trong đó tập trung chủ yếu ở TP.HCM và thành phố Hà Nội. Một số NH cổ phần quy mô lớn gồm có:

Ngân hàng Ngoại thương Việt Nam (Bank for Foreign Trade of Vietnam – BFTV). Thường gọi là Vietcombank

- Ngân hàng Công thương Việt Nam (VietinBank)
 - Ngân hàng cổ phần Á Châu (ACB)
 - Ngân hàng cổ phần Sài Gòn Thương Tín (Sacombank)
- Ngân hàng Xuất nhập khẩu Việt Nam (Eximbank)
 - Ngân hàng cổ phần Kỹ thương (Techcombank)
 - Ngân hàng cổ phần Đông Á (EAB)
 - Ngân hàng cổ phần Quân đội, Ngân hàng cổ phần Hàng hải, NH cổ phần Sài Gòn, NHTM cổ phần Sài Gòn – Hà Nội, NHTM cổ phần Doanh nghiệp ngoài quốc doanh, NH cổ phần quốc tế

- **Ngân hàng liên doanh (Joint Venture Banks)**

Là ngân hàng được thành lập bằng vốn liên doanh giữa một bên là ngân hàng Việt Nam và một bên khác là ngân hàng nước ngoài có trụ sở tại Việt Nam, hoạt động theo pháp luật Việt Nam.

Hiện ở Việt Nam có năm ngân hàng liên doanh:

- Indo Vina Bank: Đây là liên doanh giữa Ngân hàng Công thương VN (ICBV) với Suma Bank của Đài loan.
- Vid Public Bank: Đây là NH liên doanh giữa NH Đầu tư và Phát triển Việt Nam (BIDV) với Public Bank của Malaysia để hoạt động chủ yếu trong lĩnh vực tín dụng trung và dài hạn.
- Vina Shinhan Bank: là ngân hàng liên doanh giữa Ngân hàng Ngoại thương Việt Nam (Vietcombank) với Shinhan Bank của Hàn Quốc.
- Vina Siam Bank: là ngân hàng liên doanh giữa Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển nông thôn Việt Nam với Siam Commercial Bank của Thái Lan.

- Vina Russia Bank: Ngân hàng liên doanh giữa BIDV của Việt Nam với Ngân hàng Ngoại thương của Nga.

• **Chi nhánh ngân hàng nước ngoài (Foreign Bank Branches):** là ngân hàng được lập theo pháp luật nước ngoài, được phép mở chi nhánh tại Việt Nam, hoạt động theo pháp luật Việt Nam. Hiện nay ở Việt Nam đã có hàng chục chi nhánh ngân hàng nước ngoài hoạt động.

• **Ngân hàng thương mại 100% vốn nước ngoài (Foreign Bank)**

Ngân hàng 100% vốn nước ngoài là ngân hàng của người nước ngoài được phép thành lập và hoạt động tại Việt Nam. Đây là loại ngân hàng nước ngoài có tư cách pháp nhân đầy đủ, hoạt động của ngân hàng nước ngoài phải tuân thủ hoàn toàn hệ thống luật pháp của Việt nam.

Đến cuối tháng 6/2009 đã có 5 NH 100% vốn nước ngoài được cấp giấy phép thành lập và hoạt động tại VN:

- HSBC (Vốn điều lệ 3.000 tỷ VND)
- Standard Chartered (Vốn điều lệ 1.000 tỷ VND)
- ANZ (Vốn điều lệ 1.000 tỷ VND)
- Shinhan Việt nam (Vốn điều lệ 1.670 tỷ VND)
- Hong Leong Việt nam (Vốn điều lệ 1.000 tỷ VND)

Ngoài hệ thống NHTM như nói ở trên, ở Việt Nam còn có 2 ngân hàng của Chính phủ, hoạt động không vì mục tiêu lợi nhuận:

- Ngân hàng Phát triển Việt Nam (Việt Nam Development Bank –VDB) vốn điều lệ 5.000 tỷ VND
- Ngân hàng Chính sách xã hội (Social Policy Bank): vốn điều lệ 6.000 tỷ VND.

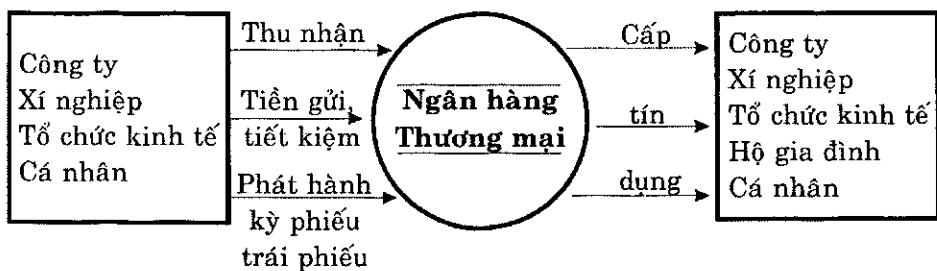
II. CHỨC NĂNG VÀ NHIỆM VỤ CỦA NHTM

Bản chất của NHTM được bộc lộ thông qua các chức năng của nó. Trong điều kiện của nền kinh tế thị trường và hệ thống ngân hàng phát triển, các NHTM thực hiện ba chức năng sau đây:

1. Trung gian tín dụng

Trung gian tín dụng là chức năng quan trọng và cơ bản nhất của NHTM, nó không những cho thấy bản chất của NHTM mà còn cho thấy nhiệm vụ chính yếu của NHTM. Trong chức năng “trung gian tín dụng” NHTM đóng vai trò là người trung gian đứng ra tập trung, huy động các nguồn vốn tiền tệ tạm thời nhàn rỗi trong nền kinh tế (bao gồm tiền tiết kiệm của các tầng lớp dân cư, vốn bằng tiền của các đơn vị, tổ chức kinh tế, v.v...) biến nó thành nguồn vốn tín dụng để cho vay (cấp tín dụng) đáp ứng các nhu cầu vốn kinh doanh và vốn đầu tư cho các ngành kinh tế và nhu cầu vốn tiêu dùng của xã hội.

Chức năng trung gian tín dụng được minh họa qua sơ đồ sau đây:



“Trung gian tín dụng” là chức năng cơ bản được hiểu theo hai khía cạnh sau đây:

- NHTM chỉ là người trung gian để chuyển vốn tiền tệ từ nơi thừa (bằng nghiệp vụ nguồn vốn) sang nơi thiếu (bằng nghiệp vụ tín dụng). Các chủ thể tham gia gồm những người gửi tiền vào NHTM và những người vay tiền

từ ngân hàng không có mối liên hệ kinh tế trực tiếp nào. Họ không chịu trách nhiệm và nghĩa vụ gì cho nhau cả. Tất cả đều thông qua NHTM, nghĩa là NHTM có trách nhiệm hoàn trả tiền cho người gửi (bất kể người đi vay sử dụng vốn có hiệu quả hay không). Còn người đi vay thì phải có nghĩa vụ trả nợ cho ngân hàng.

- Ngân hàng không phải là người trung gian tài chính thuần túy, mà là trung gian tín dụng, nghĩa là việc thực hiện các nhiệm vụ cụ thể của chức năng này phải theo nguyên tắc “Hoàn trả” vô điều kiện.

Cần phân biệt hai khái niệm: Tài chính (Finance) và Tín dụng (Credit). Tài chính là một khái niệm rộng hơn, ở góc độ kinh tế – tiền tệ, tài chính được xem như sự tài trợ, sự cung cấp vốn, sự cấp phát, sự cung cấp tiền theo tính chất không bồi hoàn tức là không có sự hoàn trả, đối tượng nhận được sự trợ giúp về tài chính không có nghĩa vụ phải hoàn trả mà chỉ có nghĩa vụ sử dụng tài chính đúng mục đích, đúng yêu cầu và có kết quả cụ thể xác định (chẳng hạn ngân sách cấp phát tài chính cho các đơn vị hành chính sự nghiệp để chi tiêu; cấp vốn để xây dựng cơ sở hạ tầng, cấp phát tài chính cho quân đội, công an... cấp học bổng cho người học...)

Trong khi tài chính được sử dụng để đáp ứng các nhu cầu rất cơ bản mà không đòi hỏi phải **bồi hoàn trực tiếp** thì tín dụng lại khác hẳn. Tín dụng (credit), theo nghĩa rộng, là sự tín nhiệm, sự tin cậy, lòng tin... Trong phạm vi kinh tế, tiền tệ, tín dụng được hiểu là số tiền cho vay, cho mượn. Tín dụng là quan hệ vay mượn theo nguyên tắc **Hoàn trả**. Người sử dụng tiền trong quan hệ tín dụng có nghĩa vụ **hoàn trả trực tiếp** và có thời hạn. **Hoàn trả trực tiếp** chính là đặc trưng và là nguyên tắc cơ bản để phân biệt sự khác nhau giữa tín dụng và tài chính.

Ngân hàng thương mại chỉ thực hiện chức năng trung gian tín dụng, nghĩa là thực hiện việc huy động tập trung vốn theo nguyên tắc hoàn trả, chứ không phải là chức năng trung gian tài chính. Tuy nhiên, trong hoạt động của mình NHTM có làm một số công việc mang tính chất trung gian tài chính, ví dụ tiếp nhận vốn của tổ chức tài trợ (chính phủ, các tổ chức tài chính... để chuyển giao cho đối tượng sử dụng theo mục đích đã xác định) nhưng những hoạt động đó chỉ phát sinh theo từng dự án, chứ không phát sinh thường xuyên, và chỉ những NHTM lớn, có uy tín mới được giao thực hiện nhiệm vụ đó mà thôi.

Thực hiện chức năng trung gian tín dụng, các NHTM thực hiện những nhiệm vụ cụ thể sau đây:

- * Nhận tiền gửi không kỳ hạn, có kỳ hạn của các đơn vị kinh tế, các tổ chức và cá nhân bằng đồng tiền trong nước và bằng ngoại tệ.
 - * Nhận tiền gửi tiết kiệm của các tổ chức và cá nhân.
 - * Phát hành kỳ phiếu và trái phiếu ngân hàng để huy động vốn trong xã hội
 - * Cho vay ngắn hạn, trung và dài hạn đối với các đơn vị và cá nhân.
 - * Chiết khấu thương phiếu và chứng từ có giá đối với các đơn vị, cá nhân.
 - + Cho vay tiêu dùng, cho vay trả góp và các loại hình tín dụng khác đối với tổ chức và cá nhân.
- Chức năng trung gian tín dụng của NHTM có vai trò và tác dụng rất to lớn đối với nền kinh tế xã hội.
- + Trước hết, nhờ thực hiện chức năng này mà hệ thống ngân hàng thương mại huy động và tập trung hầu hết các nguồn vốn tiền tệ tạm thời nhàn rỗi của xã hội, biến tiền

nhàn rỗi từ chỗ là phương tiện tích lũy trở thành nguồn vốn lớn của nền kinh tế.

+ Kế đến, nhờ thực hiện chức năng này, mà hệ thống NHTM cung ứng một khối lượng vốn tín dụng rất lớn cho nền kinh tế. Đây là nguồn vốn rất quan trọng vì nó không những lớn về số tiền tuyệt đối mà vì tính chất “luân chuyển” không ngừng của nó.

Khảo sát tình hình “tín dụng” ở một số nước, Quỹ Tiền tệ quốc tế IMF cho biết nước nào có tỷ lệ dư nợ tín dụng trên GDP càng cao, thì không những nó cho thấy sự hoạt động có hiệu quả với hiệu suất cao của hệ thống NHTM, mà còn nhờ đó làm cho kinh tế tăng trưởng cao và ổn định. Tỷ lệ tín dụng/GDP của các nước công nghiệp phát triển phần lớn đều đạt trên 100%; ở châu Á, những nước như Thái Lan, Trung Quốc, Singapore đều có tỷ lệ nói trên từ khoảng 120% - 135%. Ở Việt Nam tỷ lệ này chỉ mới đạt khoảng 65%.

Nhờ nguồn vốn tín dụng lớn và luân chuyển liên tục, thông qua việc thực hiện chức năng nói trên sẽ làm cho nền kinh tế phát triển được cung ứng vốn ngày càng đầy đủ để phát triển.

2. Trung gian thanh toán và cung ứng phương tiện thanh toán cho nền kinh tế

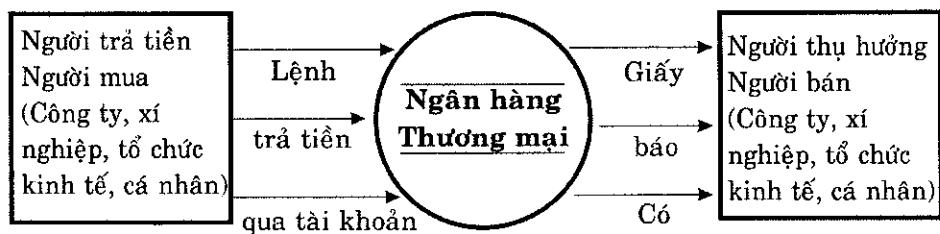
Đây là chức năng quan trọng, không những thể hiện khá rõ bản chất của NHTM mà còn cho thấy tính chất “đặc biệt” trong hoạt động của NHTM.

Khi trong nền kinh tế chưa có hoạt động ngân hàng, hoặc mới có những hoạt động sơ khai (nhận bảo quản tiền đúc) thì các khoản giao dịch thanh toán giữa những người sản xuất kinh doanh và các đối tượng khác đều được thực hiện một cách trực tiếp, người trả tiền và người thu hưởng

tự kiểm soát các giao dịch thanh toán, đồng thời sử dụng tiền mặt để chi trả trực tiếp. Nhưng khi ngân hàng thương mại ra đời và hoạt động trong nền kinh tế, thì dần dần các khoản giao dịch thanh toán giữa các đơn vị và cá nhân đều được thực hiện qua hệ thống ngân hàng.

NHTM đứng ra làm trung gian để thực hiện các khoản giao dịch thanh toán giữa các khách hàng, giữa người mua, người bán... để hoàn tất các quan hệ kinh tế thương mại giữa họ với nhau, là nội dung thuộc chức năng trung gian thanh toán của NHTM.

Chức năng trung gian thanh toán được thể hiện qua biểu đồ sau:



Nhiệm vụ cụ thể của chức năng này gồm:

* *Mở tài khoản tiền gửi giao dịch cho các tổ chức và cá nhân:*

Tất cả các đơn vị kinh tế, các tổ chức và cá nhân nếu có nhu cầu đều có quyền mở tài khoản giao dịch tại bất kỳ một NHTM nào mà mình cảm thấy an toàn tiện lợi, còn các NHTM có nghĩa vụ đáp ứng nhu cầu mở tài khoản giao dịch của khách hàng nếu họ tuân thủ các quy định về việc mở và sử dụng tài khoản giao dịch tại ngân hàng.

Chức năng trung gian thanh toán của NHTM chỉ có thể thực hiện được khi các khách hàng tham gia thanh toán đều có tài khoản giao dịch tại ngân hàng, vì vậy nhiệm vụ hàng đầu của các NHTM không những ảnh hưởng đến chức năng này, mà còn ảnh hưởng đến chức năng trung gian tín

dụng chính là việc mở tài khoản giao dịch cho khách hàng. Thủ tục phải chặt chẽ nhưng đơn giản, đảm bảo bí mật, an toàn cho khách hàng.

* *Quản lý và cung cấp các phương tiện thanh toán cho khách hàng:*

Thanh toán qua ngân hàng là thanh toán bằng chuyển khoản tức là bằng cách ghi Nợ, ghi Có vào tài khoản liên quan, vì vậy các chứng từ dùng làm căn cứ để hạch toán vào tài khoản phải là những chứng từ do chính ngân hàng cung cấp và kiểm soát, chỉ như vậy mới đảm bảo quá trình thanh toán được tiến hành nhanh chóng, an toàn và chính xác, quyền lợi của khách hàng được đảm bảo. Để thực hiện nhiệm vụ này các NHTM sẽ thiết kế và cung cấp nhiều loại phương tiện thanh toán khác nhau cho khách hàng (giấy chuyển tiền, tín dụng thư, séc, thẻ tín dụng, v.v...). Những phương tiện thanh toán này không những phải đáp ứng yêu cầu quản lý và kiểm soát chặt chẽ, mà còn phải đáp ứng yêu cầu linh hoạt, dễ sử dụng và tiện lợi.

Tính chất, đặc điểm và nội dung của các khoản giao dịch thanh toán đòi hỏi phải có nhiều phương tiện thanh toán thích hợp. Vì vậy đòi hỏi các NHTM cần đa dạng hóa các phương thức thanh toán – ngoài việc sử dụng các phương tiện thanh toán truyền thống như séc, giấy ủy nhiệm thu, ủy nhiệm chi, thư tín dụng cần từng bước mở rộng các phương tiện thanh toán hiện đại tiên tiến như thẻ tín dụng, thẻ thanh toán.

* *Tổ chức và kiểm soát quy trình thanh toán giữa các khách hàng:*

Có thể nói, tổ chức và kiểm soát quy trình thanh toán giữa các khách hàng là nhiệm vụ quan trọng và khó khăn của NHTM, bởi nó phải đáp ứng được các yêu cầu sau:

- Phải nhanh chóng và chính xác

- Phải đảm bảo an toàn và tiện lợi.

Các khách hàng chỉ thực sự tham gia tích cực vào quá trình thanh toán qua ngân hàng, khi họ cảm nhận những tiện ích và ưu việt của các giao dịch thanh toán do NHTM tổ chức thực hiện. Qua hàng trăm năm tồn tại và phát triển, hệ thống ngân hàng hiện đại đã có những cố gắng lớn và cống hiến cho xã hội những kết quả lớn lao trong lĩnh vực thanh toán.

Thực hiện chức năng trung gian thanh toán, NHTM trở thành người thủ quỹ và là trung tâm thanh toán của xã hội. Sứ mệnh lớn lao đó của nhà ngân hàng đã được thực tế chứng minh với vai trò như sau:

- Nhờ thực hiện chức năng này, cho phép làm giảm bớt khối lượng tiền mặt lưu hành, tăng khối lượng thanh toán bằng chuyển khoản. Điều này làm giảm bớt nhiều chi phí cho xã hội về in tiền, vận chuyển, bảo quản tiền tệ, tiết kiệm nhiều chi phí về giao dịch thanh toán...

- Cũng chính nhờ thực hiện chức năng này mà hệ thống NHTM góp phần đẩy nhanh tốc độ luân chuyển Tiền – Hàng. Phần lớn các giao dịch thanh toán qua ngân hàng là những khoản giao dịch có giá trị lớn, phạm vi thanh toán không chỉ bó hẹp trong từng khu vực, địa phương, mà còn lan rộng trong phạm vi cả nước và phát triển ra trên phạm vi thế giới. Nhờ vậy các mối quan hệ kinh tế – xã hội được thực hiện cả trên bình diện quốc nội lẫn trên bình diện quốc tế. Điều này không những chắc chắn sẽ góp phần thúc đẩy kinh tế – xã hội trong nước phát triển mà còn thúc đẩy các quan hệ kinh tế thương mại và tài chính tín dụng quốc tế phát triển.

3. Cung ứng dịch vụ ngân hàng

Thực hiện chức năng trung gian tín dụng và trung gian thanh toán, vốn đã mang lại những hiệu quả to lớn cho

nền kinh tế – xã hội. Nhưng nếu chỉ dừng lại ở đó thì chưa đủ, các ngân hàng thương mại cần đáp ứng tất cả các nhu cầu của khách hàng có liên quan đến hoạt động ngân hàng. Đó chính là việc cung ứng dịch vụ ngân hàng.

Dịch vụ ngân hàng là gì? Nói đến dịch vụ ngân hàng, người ta thường gắn nó với hai đặc điểm:

* *Thứ nhất*: Đó là các dịch vụ mà chỉ có các ngân hàng với những ưu thế của nó mới có thể thực hiện được một cách trọn vẹn và đầy đủ.

Ưu thế của ngân hàng thương mại được thể hiện qua các điểm sau đây:

- Có hệ thống mạng lưới chi nhánh rộng khắp, không những ở trong nước mà còn ở các nước.

- Có quan hệ với nhiều công ty, xí nghiệp, tổ chức kinh tế... do đó, nắm bắt được tình hình sản xuất kinh doanh, tình hình tài chính của khách hàng một cách cụ thể sâu sắc, biết được những điểm mạnh và điểm yếu của từng khách hàng.

- Có trang bị hệ thống thông tin hiện đại, đồng thời thu nhận và nắm bắt được nhiều thông tin về tình hình kinh tế, tài chính, tình hình tiền tệ, giá cả, tỷ giá v.v... và diễn biến của nó trên thị trường trong nước và quốc tế.

* *Thứ hai*: Đó là các dịch vụ gắn liền với hoạt động ngân hàng không những cho phép NHTM thực hiện tốt yêu cầu của khách hàng, mà còn hỗ trợ tích cực để NHTM thực hiện tốt hơn chức năng thứ nhất và thứ hai của NHTM.

Dịch vụ ngân hàng mà NHTM cung cấp cho khách hàng không chỉ thuận tiện để hưởng hoa hồng và dịch vụ phí, yếu tố làm tăng doanh thu và lợi nhuận cho nhà ngân hàng, mà dịch vụ ngân hàng cũng có tác dụng hỗ trợ các

mặt hoạt động chính của NHTM mà trước hết là hoạt động tín dụng. Vì vậy các NHTM chỉ nhận cung ứng các dịch vụ có liên quan đến hoạt động ngân hàng.

Các nhiệm vụ cụ thể của chức năng này bao gồm:

Dịch vụ ngân quỹ và chuyển tiền nhanh quốc nội.

Dịch vụ kiều hối và chuyển tiền nhanh quốc tế.

Dịch vụ ủy thác (bảo quản, thu hộ, chi hộ... mua bán hộ...)

Dịch vụ tư vấn đầu tư, cung cấp thông tin, v.v..

Dịch vụ ngân hàng điện tử (E-Banking)

Trên đây là các chức năng và nhiệm vụ cụ thể của ngân hàng thương mại, các chức năng nhiệm vụ ấy có mối quan hệ hữu cơ với nhau, tác động qua lại lẫn nhau, vì vậy khi bố trí cơ cấu tổ chức bộ máy để thực hiện chức năng nhiệm vụ, các NHTM phải sắp xếp tổ chức hợp lý để thực hiện đồng bộ các chức năng và nhiệm vụ ấy không nên quá chú trọng đến chức năng này, mà xem nhẹ chức năng khác vì coi trọng chức năng nhiệm vụ này mà xem nhẹ chức năng và nhiệm vụ khác, sẽ dẫn đến hoạt động đơn điệu, thiếu tính phối hợp và hiệu quả sẽ không cao.

Mặt khác, nếu các NHTM đều chú trọng tất cả các chức năng và nhiệm vụ của mình thì không những làm cho hoạt động kinh doanh có hiệu quả hơn, tỷ suất lợi nhuận cao hơn, mà còn có khả năng phân tán rủi ro trong hoạt động kinh doanh ngân hàng. Phối hợp hài hòa và coi trọng cả ba mảng hoạt động là tín dụng thanh toán và dịch vụ ngân hàng thì các NHTM sẽ có cơ hội đứng vững hơn trong cuộc chạy đua trên thị trường.

Cần phải nói thêm rằng: Khi thực hiện chức năng trung gian tín dụng, NHTM thực hiện nhiệm vụ cụ thể và tập trung của mình là huy động vốn (dưới nhiều hình thức)

và cấp tín dụng cho nền kinh tế. Khi cho vay đối với nền kinh tế, hệ thống NHTM có khả năng tạo ra một khối lượng tiền mới – tiền trên tài khoản. Người ta gọi đó là KHẢ NĂNG tạo tiền, chứ không phải là chức năng vốn có của ngân hàng thương mại.

III. TỔ CHỨC VÀ BỘ MÁY CỦA NHTM

1. Cơ cấu tổ chức

* *Hội sở chính:* Mỗi NHTM đều có một Hội sở chính, thường đặt tại các trung tâm kinh tế – tài chính của cả nước hoặc các khu vực, địa phương.

Hội sở chính là nơi đặt trụ sở lãnh đạo và điều hành thống nhất của toàn hệ thống. Bộ máy lãnh đạo và điều hành cao nhất của một NHTM đặt tại Hội sở chính.

Hội sở chính là nơi quyết định các vấn đề quan trọng nhất của một NHTM:

- Kế hoạch và chiến lược phát triển của toàn hệ thống.
- Các chính sách lớn của NHTM (chính sách tín dụng, chính sách lãi suất, chính sách nhân sự, chính sách tài chính v.v....).
- Tất cả các quyết định có liên quan đến hoạt động kinh doanh của hệ thống.
- Chính sách đầu tư
- Quan hệ đối ngoại...

Tóm lại, Hội sở là cơ quan đầu não của một NHTM, sự thành công hay thất bại trong kinh doanh, sự phát triển đi lên hay dậm chân tại chỗ... của một NHTM bị ảnh hưởng lớn bởi bộ máy của Hội sở.

Tại Hội sở của một NHTM, khi bố trí nhân lực cán bộ phù hợp, sắp xếp các bộ máy khoa học và hợp lý, đồng

thời có các quyết định sáng suốt, đúng đắn trong các chính sách của mình thì NHTM đó sẽ có cơ hội để ổn định và phát triển vững chắc.

* *Sở giao dịch và các chi nhánh:*

Sở giao dịch và các chi nhánh là những đơn vị trực thuộc hội sở – là nơi thực hiện giao dịch với khách hàng, là nơi thực hiện các hoạt động nghiệp vụ của NHTM. Tất cả các mặt hoạt động của NHTM (huy động vốn, hoạt động tín dụng, hoạt động thanh toán và ngân quỹ, dịch vụ ngân hàng...) đều được thực hiện tại các sở giao dịch và các chi nhánh của một ngân hàng. Chính vì vậy, việc mở rộng mạng lưới chi nhánh và sở giao dịch, sẽ làm cho doanh số và quy mô hoạt động của NHTM ngày càng gia tăng, đồng thời giữ vững thị phần để gia tăng năng lực cạnh tranh với các NHTM khác. Các sở giao dịch và chi nhánh là những đơn vị cấp dưới của hội sở, nhưng lại là nơi tạo ra các nguồn thu nhập chính của toàn hệ thống, vì vậy, chất lượng và hiệu quả hoạt động của các sở giao dịch và chi nhánh sẽ quyết định tất cả.

Sở giao dịch và chi nhánh là nơi tiếp xúc với khách hàng, các mặt hoạt động nghiệp vụ được thực hiện tại đây, do đó, việc bố trí sắp xếp đội ngũ cán bộ lãnh đạo, cán bộ chuyên môn và đội ngũ nhân viên là rất quan trọng. Họ phải giỏi và tinh thông về nghiệp vụ, họ phải nắm bắt và vận dụng linh hoạt công tác tiếp thị và quản trị chuyên môn.

Một NHTM mạnh không những về mặt năng lực tài chính hùng hậu mà còn phải là ngân hàng có mạng lưới sở giao dịch và chi nhánh rộng khắp, hoạt động hiệu quả.

* *Phòng giao dịch và các quỹ tiết kiệm:*

Phòng giao dịch và quỹ tiết kiệm là các cơ sở trực

thuộc sở giao dịch hoặc chi nhánh, đây là những cơ sở giao dịch với khách hàng về huy động vốn và cho vay theo sự phân cấp của sở giao dịch và chi nhánh. Phòng giao dịch và quỹ tiết kiệm là những đơn vị hạch toán phụ thuộc hoàn toàn.

* Các công ty trực thuộc, có tư cách pháp nhân, hạch toán độc lập (các công ty con).

Các NHTM được phép thành lập các công ty con để hoạt động độc lập trong một ngành nghề nhất định phù hợp với pháp luật. Các công ty trực thuộc NHTM gồm các loại công ty sau:

Công ty cho thuê tài chính.

Công ty chứng khoán.

Công ty quản lý nợ và khai thác tài sản.

Công ty kinh doanh vàng bạc đá quý.

Công ty bảo hiểm.

Công ty dịch vụ địa ốc.

Công ty tư vấn tài chính tiền tệ.

Công ty kho bãi...

2. Quản trị, điều hành và kiểm soát trong NHTM

2.1. Hội đồng quản trị

Hội đồng quản trị là bộ máy quyền lực cao nhất của NHTM, có chức năng quản trị ngân hàng theo quy định của pháp luật. Những người tham gia vào hội đồng quản trị phải có đủ tiêu chuẩn như:

Có uy tín

Có đạo đức nghề nghiệp.

Am hiểu ngân hàng.

Phải là cổ đông lớn, hoặc đại biểu cổ đông (Nếu là NH cổ phần)

* Về cơ cấu và cơ chế bổ nhiệm hội đồng quản trị:

Đối với hội đồng quản trị của NHTM nhà nước, hội đồng quản trị có cơ cấu từ 5-7 người, do Thống đốc NHNN bổ nhiệm với nhiệm kỳ 5 năm, trong đó có 3 thành viên chuyên trách là.

Chủ tịch Hội đồng quản trị

Ủy viên kiêm Tổng Giám đốc

Ủy viên kiêm Trưởng ban kiểm soát.

Các thành viên còn lại là các chuyên viên không giữ chức vụ quản lý trong các cơ quan của Bộ Tài chính, Bộ Công thương, Bộ Kế hoạch và Đầu tư ...

Đối với Hội đồng quản trị của NHTM cổ phần, có cơ cấu từ 3 đến 11 người (tùy theo quy mô của từng ngân hàng) do đại hội cổ đông bầu và được ngân hàng Nhà nước chuẩn y với nhiệm kỳ từ 2 đến 5 năm, tùy theo điều lệ của mỗi ngân hàng.

Đối với ngân hàng liên doanh – Hội đồng quản trị từ 3 đến 5 người do hai bên thỏa thuận.

Chú ý:

Chủ tịch HĐQT và các ủy viên HĐQT không được ủy quyền cho những người không phải là thành viên HĐQT thực hiện nhiệm vụ, quyền hạn của mình.

Chủ tịch HĐQT không được đồng thời là Tổng giám đốc hoặc Phó Tổng giám đốc của tổ chức tín dụng đó.

Chủ tịch HĐQT của tổ chức tín dụng này không được phép tham gia HĐQT hoặc Ban điều hành của tổ chức tín dụng khác, trừ trường hợp tổ chức đó là công ty của tổ chức tín dụng.

2.2. Ban điều hành

Điều hành hoạt động ngân hàng là tổng giám đốc với bộ máy giúp việc là các phó tổng giám đốc, kế toán trưởng và bộ máy chuyên môn nghiệp vụ.

* *Chức năng của ban điều hành là điều hành hàng ngày các mặt hoạt động nghiệp vụ của NHTM theo nhiệm vụ và quyền hạn, phù hợp với pháp luật và điều lệ ngân hàng.*

* *Tiêu chuẩn của tổng giám đốc, phó tổng giám đốc:*

Có trình độ chuyên môn.

Có năng lực điều hành một NHTM.

Có sức khỏe.

Có đạo đức nghề nghiệp, trung thực liêm khiết, hiểu biết pháp luật và có ý thức chấp hành luật pháp.

Phải cư trú tại Việt Nam trong thời gian đương nhiệm (trường hợp thuê người điều hành ở nước ngoài)

* *Cơ cấu của ban điều hành:*

Ban điều hành toàn hệ thống (Hội Sở):

- Tổng giám đốc
- Các phó tổng giám đốc
- Kế toán trưởng.
- Các trưởng phó phòng ban trực thuộc hội sở (bộ máy chuyên môn hội sở).

Điều hành cấp cơ sở (sở giao dịch, chi nhánh)

- Giám đốc sở giao dịch, giám đốc chi nhánh.
- Các phó giám đốc sở giao dịch, chi nhánh
- Trưởng phó phòng ban trực thuộc sở giao dịch, chi nhánh (bộ máy chuyên môn cơ sở)

* *Cơ chế hình thành:*

Đối với ngân hàng quốc doanh:

- Chức danh tổng giám đốc, phó tổng giám đốc và kế toán trưởng do Thống đốc NHNN bổ nhiệm. Riêng chức danh kế toán trưởng phải có sự thỏa thuận của Bộ Tài chính.
- Chức danh giám đốc sở giao dịch, giám đốc chi nhánh, các trưởng phó phòng ban chuyên môn nghiệp vụ do hội đồng quản trị bổ nhiệm theo đề nghị của tổng giám đốc, hoặc do tổng giám đốc bổ nhiệm theo phân cấp quản lý cán bộ.

Đối với ngân hàng cổ phần:

- Chức danh tổng giám đốc, phó tổng giám đốc, kế toán trưởng do hội đồng quản trị bổ nhiệm và được Thống đốc Ngân hàng Nhà nước chuẩn y.
- Các chức danh giám đốc sở giao dịch, chi nhánh... do HĐQT bổ nhiệm theo đề nghị của tổng giám đốc hoặc HĐQT ủy quyền cho tổng giám đốc bổ nhiệm.

Đối với ngân hàng liên doanh: các chức danh tổng giám đốc, phó tổng giám đốc... do hai bên liên doanh thỏa thuận.

Chú ý: Tổng giám đốc (giám đốc) của tổ chức tín dụng này không được phép là tổng giám đốc (giám đốc) hoặc chủ tịch HĐQT của tổ chức tín dụng khác, trừ trường hợp tổ chức đó là công ty của tổ chức tín dụng.

2.3. Ban kiểm soát

Chức năng của ban kiểm soát:

- Kiểm tra hoạt động tài chính của NHTM.
- Giám sát việc chấp hành chế độ hạch toán và sự an toàn trong hoạt động của NHTM.

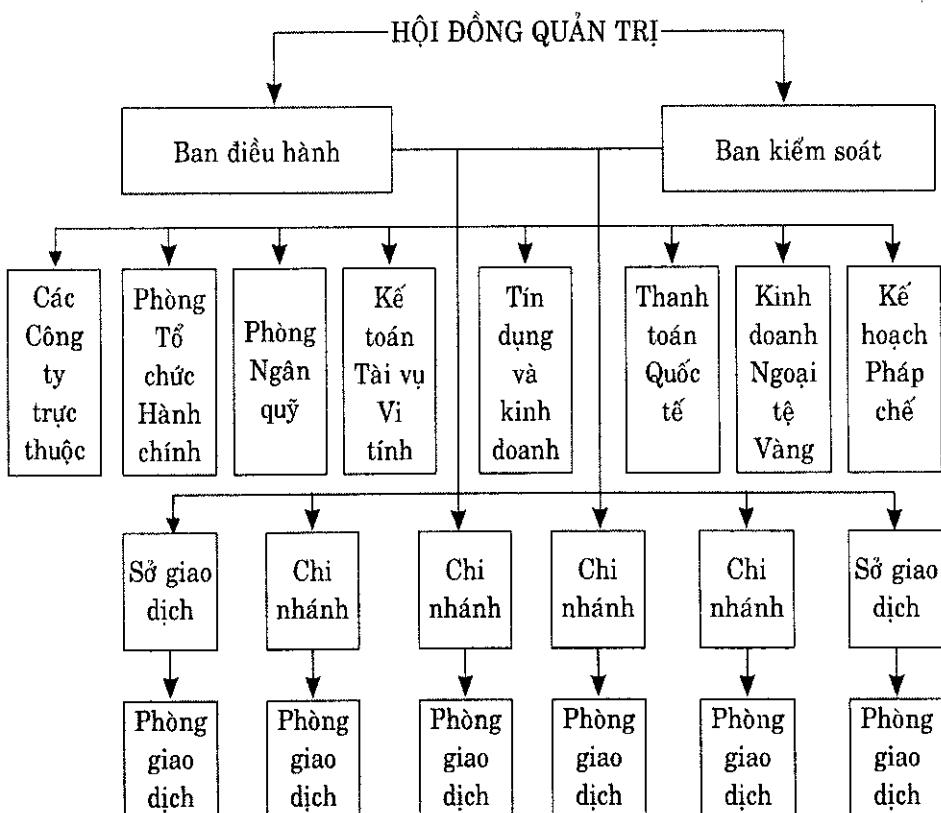
- Thực hiện kiểm toán nội bộ nhằm đánh giá chính xác hoạt động kinh doanh và thực trạng tài chính của NHTM.

Tiêu chuẩn của kiểm soát viên:

- Có trình độ chuyên môn.
- Có đạo đức nghề nghiệp.

Số lượng kiểm sát viên: trong một NHTM số lượng kiểm soát viên tối thiểu là 3 người, trong đó có 1 trưởng ban, và phải có ít nhất một nửa thành viên là chuyên trách – trưởng ban kiểm soát của NHTM quốc doanh được bổ nhiệm; đối với NHCP, ban kiểm soát do đại hội cổ đông bầu ra.

Sơ đồ cấu trúc và bộ máy của NHTM:



IV. THU NHẬP – CHI PHÍ VÀ LỢI NHUẬN CỦA NHTM

1. Thu nhập của ngân hàng

Hoạt động của ngân hàng thương mại trong nền kinh tế thị trường là hoạt động kinh doanh với mục đích thu lợi nhuận. Muốn thu được lợi nhuận cao thì vấn đề then chốt là quản lý tốt các khoản mục tài sản Có, nhất là khoản mục cho vay và đầu tư, cũng như các hoạt động trung gian khác.

Thu nhập của ngân hàng bao gồm bốn khoản mục lớn:

1.1. Thu về hoạt động tín dụng (thu lãi cho vay, thu lãi chiết khấu, phí cho thuê tài chính, phí bảo lãnh...)

1.2. Thu về dịch vụ thanh toán và ngân quỹ (thu lãi tiền gửi, dịch vụ thanh toán, dịch vụ ngân quỹ...).

1.3. Thu từ các hoạt động khác như:

Thu lãi góp vốn, mua cổ phần.

Thu về mua bán chứng khoán.

Thu về kinh doanh ngoại tệ, vàng bạc đá quý.

Thu về nghiệp vụ ủy thác, đại lý.

Thu dịch vụ tư vấn.

Thu kinh doanh bảo hiểm.

Thu dịch vụ ngân hàng khác (bảo quản cho thuê tủ két sắt, cầm đồ...)

1.4. Các khoản thu khác bất thường

2. Chi phí của ngân hàng

Chi phí của NHTM được phân loại theo năm nhóm sau:

2.1. Chi về hoạt động huy động vốn

Trả lãi tiền gửi.

Trả lãi tiền tiết kiệm.

Trả lãi tiền vay.

Trả lãi kỳ phiếu, trái phiếu...

2.2. Chi về dịch vụ thanh toán và ngân quỹ

Chi về dịch vụ thanh toán.

Chi về ngân quỹ (vận chuyển, kiểm đếm, bảo vệ, đóng gói...).

Cước phí bưu điện, mạng viễn thông.

Chi về dịch vụ khác.

2.3. Chi về các hoạt động khác

Chi về mua bán chứng khoán.

Chi kinh doanh ngoại tệ, vàng bạc đá quý.

2.4. Chi nộp thuế, các khoản phí, lệ phí...

2.5. Chi về tài sản

- Khấu hao TSCĐ

- Chi sửa chữa tài sản

- Chi về công cụ, dụng cụ

- Chi vật liệu giấy tờ in

2.6. Chi dự phòng

2.7. Chi cho nhân viên

Lương, phụ cấp cho cán bộ, nhân viên

Trang phục, bảo hộ lao động.

Bảo hiểm xã hội, kinh phí công đoàn, bảo hiểm y tế...

Trợ cấp khó khăn, trợ cấp thôi việc cho nhân viên.

Chi về công tác xã hội.

2.8. Chi khác

3. Lợi nhuận của ngân hàng thương mại

Lợi nhuận của ngân hàng bao gồm hai chỉ tiêu:

$$\text{Lợi nhuận trước thuế} = \frac{\text{Tổng thu nhập}}{\text{Tổng chi phí}}$$

$$\text{Lợi nhuận sau thuế} = \frac{\text{Lợi nhuận trước thuế}}{\text{Thuế thu nhập}}$$

Muốn tăng lợi nhuận cần phải:

- Tăng thu nhập bằng cách mở rộng tín dụng, tăng cường đầu tư và đa dạng hóa các hoạt động dịch vụ ngân hàng.

Giảm chi phí các khoản chi phí của ngân hàng bao gồm nhiều loại, trong đó tập trung quản lý và tiết kiệm các chi phí về nhân viên và các khoản chi khác.

Đánh giá chất lượng hoạt động kinh doanh của ngân hàng thương mại, người ta sử dụng các chỉ tiêu sau đây:

- * Chỉ tiêu so sánh giữa lợi nhuận (lãi ròng) với tổng tài sản Có trung bình – gọi là hệ số ROA (Return on Asset).

$$ROA = \frac{\text{Lợi nhuận thuần}}{\text{Tài sản Có bình quân}}$$

Ý nghĩa: Một đồng tài sản Có tạo ra bao nhiêu đồng lợi nhuận.

Chỉ tiêu này cho thấy chất lượng của công tác quản lý tài sản Có (tích sản). Tài sản Có sinh lời càng lớn thì hệ số nói trên sẽ càng lớn.

- * Chỉ tiêu so sánh giữa lợi nhuận thuần với vốn tự có bình quân của ngân hàng. Chỉ tiêu này phản ánh qua hệ số ROE (Return on Equity).

$$ROE = \frac{\text{Lợi nhuận thuần}}{\text{Vốn tự có bình quân}}$$

Ý nghĩa: Một đồng vốn chủ sở hữu tạo ra bao nhiêu đồng lợi nhuận.

Chỉ tiêu này cho thấy hiệu quả hoạt động kinh doanh của ngân hàng, khả năng sinh lời trên một đồng vốn của ngân hàng. Hệ số càng lớn, khả năng sinh lời tài chính càng lớn.

* Chỉ tiêu tỷ suất doanh lợi là chỉ tiêu so sánh giữa lợi nhuận ròng với số tài sản Có sinh lời.

$$P' = \frac{\text{Lợi nhuận thuần}}{\text{Tài sản Có sinh lời}}$$

Trong đó tài sản Có sinh lời bao gồm:

Các khoản cho vay.

Đầu tư chứng khoán.

Tài sản Có sinh lời khác.

Chỉ tiêu này cho thấy hiệu suất sinh lời của tài sản Có sinh lời. Tỷ suất này càng gần H(ROA) thì hiệu suất sử dụng tài sản của ngân hàng càng lớn.

Chương 2

NGHIỆP VỤ NGUỒN VỐN TRONG NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI

Ngân hàng thương mại là một định chế tài chính trung gian, và là loại hình doanh nghiệp hoạt động kinh doanh trong lĩnh vực tiền tệ – ngân hàng. Các NHTM muốn hoạt động một cách bình thường thì phải có vốn. Vốn trong NHTM gồm có nhiều loại khác nhau, mỗi loại có đặc điểm và phương thức sử dụng và biện pháp quản lý khác nhau.

I. VỐN TỰ CÓ (CAPITAL)

1. Khái niệm

Vốn tự có, còn được gọi là vốn chủ sở hữu, là vốn riêng của một NHTM. Đây là số vốn ban đầu và được gia tăng không ngừng cùng với quá trình phát triển của NHTM. Về phương diện quản lý, vốn tự có là số vốn tối thiểu, bắt buộc một NHTM phải có để được cấp giấy phép kinh doanh, đồng thời là cơ sở để thu hút các nguồn vốn khác.

2. Đặc điểm của vốn tự có

- Vốn tự có của NHTM thường chiếm tỷ trọng nhỏ trong tổng nguồn vốn – thường tỷ trọng này chỉ khoảng từ 5% đến 10%.

- Vốn tự có có tính ổn định cao và luôn luôn được bổ sung trong quá trình tồn tại và phát triển của NHTM. Việc gia tăng vốn tự có đồng nghĩa với việc gia tăng năng lực

tài chính của một NHTM, do đó sẽ tăng năng lực cạnh tranh, mở rộng mạng lưới...

- Vốn tự có quyết định đến quy mô hoạt động của NHTM, đồng thời là nhân tố để xác định các tỷ lệ an toàn trong hoạt động kinh doanh của NHTM.

3. Thành phần của vốn tự có (cơ cấu của vốn tự có)

Vốn tự có trong NHTM bao gồm hai phần:

* *Vốn tự có Cấp I* (còn gọi là vốn tự có cơ bản): Đây là bộ phận chủ yếu của vốn tự có. Vốn tự có cấp I mang tính ổn định lâu dài, và là cơ sở để tạo lập nguồn vốn tự có khác.

Vốn tự có Cấp I bao gồm:

Vốn điều lệ:

- Đối với NHTM QD: Đây là số vốn đã được nhà nước cấp.
- Đối với NHTM CP: Đây là số vốn đã được các cổ đông đóng góp.
- Đối với NHTM liên doanh: Đây là số vốn đã được các bên liên doanh góp vốn.

Quỹ dự trữ bổ sung vốn điều lệ.

Quỹ đầu tư phát triển nghiệp vụ.

Quỹ dự phòng tài chính.

Lợi nhuận không chia (lợi nhuận ròng còn lại sau khi đã trích lập các quỹ theo quy định).

* *Vốn tự có Cấp II* (còn gọi là vốn tự có bổ sung): Đây là bộ phận tài sản Nợ nhưng có tính chất ổn định và có khả năng chuyển thành vốn – vốn tự có bổ sung gồm các khoản sau (5 khoản):

50% giá trị tăng thêm của TSCĐ được đánh giá lại theo quy định của pháp luật.

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

Trái phiếu chuyển đổi do NHTM phát hành thỏa mãn một số điều kiện nhất định như:

- Có thời hạn ≥ 5 năm trước khi chuyển đổi thành cổ phiếu thường (Thời hạn ban đầu và thời hạn còn lại).
- Không được đảm bảo bằng tài sản của NHTM.
- NHTM không được mua lại, trừ phi được NHNN cho phép bằng văn bản.
- Trái chủ không được ưu tiên khi NHTM bị thanh lý.

Các công cụ nợ khác với điều kiện:

- Có kỳ hạn ban đầu tối thiểu là 10 năm.
- Chủ nợ là thứ cấp so với chủ nợ khác.
- Không được ưu tiên thanh toán.
- Không được đảm bảo bằng tài sản của ngân hàng.

Dự phòng chung tối đa bằng 1,25% tổng tài sản “Có” rủi ro. Dự phòng chung được trích lập theo tỷ lệ 0,75% trên dư nợ từ nhóm 1 đến nhóm 4 (nhóm 1: nợ đủ 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 không trích lập dự phòng chung.

Chú ý:

* Vốn tự có cấp II được tính khi xác định các tỷ lệ an toàn vốn.

* Vốn tự có cấp II chỉ được tính đối bằng 100% giá trị vốn tự có cấp I.

* Các khoản phải loại trừ khỏi vốn tự có gồm:

Chênh lệch giảm giá TSCĐ do đánh giá lại theo quy định

Chênh lệch giảm giá chứng khoán đầu tư do định giá lại theo quy định của pháp luật.

Số vốn góp hoặc mua cổ phần tại các tổ chức tín dụng khác.

Phần góp vốn liên doanh mua cổ phần đối với các quỹ đầu tư, các doanh nghiệp vượt quá 15% vốn tự có của ngân hàng.

4. Các tỷ lệ đảm bảo an toàn

* *Tỷ lệ an toàn vốn tối thiểu*: Đây là tỷ lệ giữa vốn tự có và tổng tài sản “Có” rủi ro – còn gọi là hệ số CAR (Capital Adequacy Ratio)

$$CAR = \frac{\text{Vốn tự có}}{\text{Tổng tài sản "Có" rủi ro}} \times 100 \geq 8\%$$

Tổng tài sản “Có” rủi ro gồm hai khoản và được xác định theo công thức sau đây:

Tài sản “Có” rủi ro nội bảng

TS có nội bảng x Hệ số rủi ro

Tài sản “Có” rủi ro ngoại bảng

TS ngoại bảng x Hệ số chuyển đổi x Hệ số rủi ro

* *Giới hạn tín dụng đối với khách hàng*:

Giới hạn cho vay bảo lãnh:

- Tổng dư nợ cho vay đối với một khách hàng không được vượt quá 15% vốn tự có của ngân hàng.
- Tổng mức cho vay và bảo lãnh đối với một khách hàng không được vượt quá 25% vốn tự có của ngân hàng.

- Tổng dư nợ cho vay đối với một nhóm khách hàng có liên quan không được vượt quá 50% vốn tự có của ngân hàng.
- Tổng mức cho vay và bảo lãnh đối với một nhóm khách hàng có liên quan không được vượt quá 60% vốn tự có của ngân hàng.

Giới hạn cho thuê tài chính:

- Tổng mức cho thuê tài chính đối với một khách hàng không được vượt quá 30% vốn tự có của công ty cho thuê tài chính.
- Tổng mức cho thuê tài chính đối với một nhóm khách hàng có liên quan không được vượt quá 80% vốn tự có của công ty cho thuê tài chính.

Các giới hạn nói trên không áp dụng cho các trường hợp sau:

Các khoản cho vay, cho thuê từ nguồn vốn ủy thác.

Các khoản cho vay đối với Chính phủ Việt Nam.

Các khoản cho vay ngắn hạn dưới 1 năm đối với các tổ chức tín dụng hoạt động ở Việt Nam.

Các khoản cho vay có đảm bảo bằng trái phiếu chính phủ, bằng tiền gửi, tiền tiết kiệm, tiền ký quỹ, và đảm bảo bằng chứng khoán nợ do chính ngân hàng phát hành.

Các khoản cho vay vượt mức 15% vốn tự có đã được Thủ tướng Chính phủ quy định cụ thể, các khoản cho vay và bảo lãnh vượt mức 25% vốn tự có đã được NHNN chấp thuận.

* *Giới hạn góp vốn, mua cổ phần:*

Các NHTM chỉ được sử dụng vốn điều lệ và quỹ dự trữ (phần chủ yếu của vốn tự có cấp I) để đầu tư vào các doanh

nghiệp quỹ đầu tư, đầu tư dự án và các tổ chức tín dụng khác, dưới hình thức góp vốn đầu tư liên doanh mua cổ phần (đầu tư thương mại).

Mức đầu tư thương mại không được vượt quá 11% vốn điều lệ của doanh nghiệp, quỹ đầu tư hoặc không quá 11% giá trị dự án đầu tư.

Tổng mức đầu tư thương mại không được vượt quá 40% vốn điều lệ và quỹ dự trữ của NHTM.

- *Hệ số đòn bẩy*: Hệ số đòn bẩy là tương quan giữa nguồn vốn huy động và vốn tự có của NHTM.

$$\text{Hệ số đòn bẩy} = \frac{\text{Nguồn vốn huy động}}{\text{Vốn tự có}} \approx 20 \text{ lần}$$

Hệ số này, không phải là chỉ tiêu bắt buộc, nhưng các NHTM cần lưu ý để sử dụng đòn bẩy một cách thích hợp.

5. Biện pháp gia tăng vốn tự có

- * *Mục đích*:

Nâng cao năng lực tài chính.

Có điều kiện để hiện đại hóa công nghệ ngân hàng.

Đảm bảo tỷ lệ an toàn vốn tối thiểu.

Nâng cao năng lực cạnh tranh.

Mở rộng quy mô hoạt động.

- * *Biện pháp*:

Tăng vốn tự có cấp I:

- Đối với vốn điều lệ: Biện pháp quan trọng hàng đầu chính là cổ phần hóa các NHTM quốc doanh. Đối với các NHTM cổ phần thì biện pháp chính là phát hành cổ phiếu để tăng vốn điều lệ. Trong việc tăng vốn điều lệ, các ngân hàng cần quan tâm và lựa

chọn những nhà đầu tư chiến lược (kể cả nhà đầu tư trong nước và nhà đầu tư nước ngoài) để đảm bảo ổn định lâu dài.

- Đối với các bộ phận còn lại của vốn tự có cấp I: cần thực hiện chính sách phân phối lợi nhuận hợp lý, vừa đảm bảo trích lập các quỹ theo chế độ quy định vừa không ngừng tích lũy để mở rộng quy mô.

Tăng vốn tự có cấp II:

- Đối với vốn tự có cấp II: các NHTM cần mở rộng việc phát hành trái phiếu để thu hút vốn từ bên ngoài, các trái phiếu chuyển đổi, trái phiếu có thời hạn dài với lãi suất hấp dẫn sẽ góp phần gia tăng vốn cho ngân hàng. Trong điều kiện chưa phát hành cổ phiếu bổ sung vốn điều lệ thì việc phát hành trái phiếu để tăng vốn có ý nghĩa rất quan trọng.

II. VỐN HUY ĐỘNG

1. Khái niệm về vốn huy động

Vốn huy động là tài sản bằng tiền của các tổ chức và cá nhân mà ngân hàng đang tạm thời quản lý và sử dụng với trách nhiệm hoàn trả, vốn huy động là nguồn vốn chủ yếu và quan trọng nhất của bất kỳ một NHTM nào. Chỉ có các NHTM mới được quyền huy động vốn dưới nhiều hình thức khác nhau.

Huy động vốn được coi là hoạt động cơ bản, có tính chất sống còn đối với bất kỳ một NHTM nào, vì hoạt động này tạo ra nguồn vốn chủ yếu của các NHTM.

2. Đặc điểm của vốn huy động

- Vốn huy động trong NHTM chiếm tỷ trọng lớn trong

tổng nguồn vốn của NHTM. Các NHTM hoạt động được chủ yếu là nhờ vào nguồn vốn này.

– Vốn huy động, về mặt lý thuyết là một nguồn vốn không ổn định, vì khách hàng có thể rút tiền của họ mà không bị ràng buộc – chính vì đặc điểm này, mà các NHTM cần phải duy trì một khoản “dự trữ thanh khoản” để sẵn sàng đáp ứng nhu cầu rút tiền của khách hàng.

– Có chi phí sử dụng vốn tương đối cao và chiếm tỷ trọng chi phí đầu vào rất lớn trong hoạt động kinh doanh của các NHTM.

– Đây là nguồn vốn có tính cạnh tranh gay gắt giữa các ngân hàng.

– Vốn huy động, chỉ được sử dụng trong các hoạt động tín dụng và bảo lãnh, các NHTM không được sử dụng nguồn vốn này để đầu tư.

3. Cơ cấu vốn huy động trong NHTM

Vốn huy động trong NHTM gồm nhiều loại khác nhau, và được phân nhóm thành các loại sau đây:

a) Tiền gửi hoạt kỳ (*Tiền gửi không kỳ hạn*)

Tiền gửi hoạt kỳ là loại tiền gửi mà người gửi tiền (chủ tài khoản) được sử dụng một cách chủ động và linh hoạt không bị ràng buộc về mặt thời gian.

Tiền gửi hoạt kỳ là loại tiền gửi để phục vụ nhu cầu giao dịch, thanh toán cho chủ tài khoản như trả tiền hàng hóa, dịch vụ, rút tiền mặt từ ATM, chuyển tiền, v.v... Chủ tài khoản gửi tiền vào tài khoản ở ngân hàng, không nhằm mục đích hưởng lãi, mà vì nhu cầu giao dịch, thanh toán, chính vì vậy lãi suất không phải là công cụ để thu hút nguồn vốn này, mà công cụ chính là dịch vụ mà ngân hàng cung cấp kèm theo phải là dịch vụ có nhiều tiện ích, an toàn, nhanh chóng và chính xác.

Tiền gửi hoạt kỳ là loại nguồn vốn huy động có chi phí sử dụng vốn (chi phí trả lãi) rất thấp. Chính vì vậy, các ngân hàng nên tập trung huy động nguồn vốn này, thì hoạt động kinh doanh của ngân hàng mới có hiệu quả cao. Do tính chất linh hoạt của nó, nên tiền gửi hoạt kỳ được sử dụng để cho vay ngắn hạn.

Tiền gửi hoạt kỳ có lãi suất thấp nhất trong các loại tiền gửi NH. Hàng tháng NH tính lãi tiền gửi cho khách hàng theo phương pháp tích số (tính theo số dư bình quân trong tháng). Lãi tiền gửi sẽ được tự động nhập vốn để tiếp tục sinh lãi trong tháng kế tiếp.

Tiền gửi hoạt kỳ không những cho phép khách hàng rút tiền mặt, phát hành Sec, trả tiền bằng Lệnh chi, mà còn cho phép khách hàng rút tiền tại ATM của hệ thống liên kết thẻ giữa các NH với nhau.

b) Tiền gửi định kỳ (*Tiền gửi có kỳ hạn*)

Tiền gửi định kỳ là loại tiền gửi mà người gửi tiền chỉ có thể rút ra khi đáo hạn, tuy nhiên trong trường hợp bình thường các ngân hàng vẫn cho khách hàng rút tiền trước hạn với điều kiện chỉ được hưởng lãi theo lãi suất không kỳ hạn. Tiền gửi định kỳ có đặc điểm:

Tiền gửi định kỳ tương đối ổn định, do đó các NHTM thường sử dụng để cho vay trung, dài hạn.

Tiền gửi định kỳ có chi phí sử dụng vốn khá cao. Người gửi tiền có kỳ hạn nhằm mục đích hưởng lãi, do đó lãi suất hấp dẫn, lãi suất cao là đòn bẩy, là công cụ để thu hút nguồn vốn này. Như vậy công cụ chủ yếu để gia tăng nguồn vốn tiền gửi định kỳ chính là lãi suất.

Tiền gửi định kỳ vừa phong phú về kỳ hạn (3 tháng, 6, 9, 12, 13, 15, 24 tháng .v.v...), lại vừa áp dụng nhiều phương thức trả lãi, để khách hàng tùy ý lựa chọn:

- + Loại tiền gửi định kỳ trả lãi cuối kỳ
- + Loại tiền gửi định kỳ trả lãi hàng tháng
- + Loại tiền gửi định kỳ lãi tính hàng tháng nhập vốn
- + Loại tiền gửi định kỳ lãi suất bậc thang (Khách hàng gửi đến kỳ hạn nào thì được hưởng lãi suất đến kỳ hạn đó) ...
- Tiền gửi định kỳ nếu đến hạn mà khách hàng chưa rút tiền sẽ được nhập lãi vào vốn, đồng thời tái lập kỳ hạn tự động cho khách hàng theo lãi suất tại thời điểm tái đáo hạn. Nếu khách hàng rút tiền trước thời gian tái đáo hạn thì chỉ được hưởng lãi không kỳ hạn.

c) Phát hành chứng từ có giá

Các NHTM được phép phát hành các chứng từ có giá sau đây:

- Phát hành kỳ phiếu (Time bill)
- Phát hành chứng chỉ tiền gửi có kỳ hạn (Certificate of Fixed Deposit)
- Phát hành chứng chỉ tiết kiệm (Time Saving certificate)
- Phát hành trái phiếu (Bonds)

Phát hành chứng từ có giá là những phương pháp hữu hiệu để các ngân hàng huy động vốn có kỳ hạn. Đây là loại nguồn vốn ổn định nhất của NHTM.

Đặc điểm của loại vốn này là:

Tính ổn định chắc chắn: Những người mua kỳ phiếu, chứng chỉ tiền gửi tiết kiệm, trái phiếu ngân hàng chỉ được hoàn vốn khi đáo hạn. Đây là đặc điểm nổi bật của loại nguồn vốn này.

Lãi suất (chi phí sử dụng vốn) thường cao hơn lãi suất tiền gửi định kỳ, do đó hấp dẫn hơn đối với khách hàng.

Loại vốn này không được tái lập thời hạn như tiền gửi

định kỳ, nhưng bù lại người sở hữu có thể thế chấp cầm cố để vay vốn tại ngân hàng.

Người sở hữu chứng từ có giá cũng có thể xin chiết khấu để nhận tiền trước khi có nhu cầu tại bất kỳ một MHTM nào

d) Nguồn vốn huy động khác

Ngoài ba loại nguồn vốn nói trên, các NHTM có thể huy động các nguồn khác như:

Tiền gửi ký quỹ

Tiền gửi đảm bảo thanh toán

Tiền tạm giữ, tiền đang chuyển

Các khoản khác.

4. Nguyên tắc huy động vốn

Trong hoạt động huy động vốn, các NHTM phải tuân thủ các nguyên tắc sau đây:

a) Tuân thủ pháp luật trong huy động vốn

Hoàn trả gốc và lãi cho khách hàng vô điều kiện.

Tham gia bảo hiểm tiền gửi theo quy định hiện hành.

Giữ gìn bí mật số dư và hoạt động của tài khoản khách hàng.

Không được che giấu các khoản tiền lớn và bất thường (thực hiện các quy định của Pháp lệnh Chống rửa tiền).

Không được cạnh tranh bất hợp lý (thông tin giả, khuyến mãi bất hợp pháp...).

b) Thỏa mãn yêu cầu kinh doanh với chi phí thấp nhất

Áp dụng nhiều phương thức huy động vốn.

Kết hợp chặt chẽ giữa huy động vốn với hiện đại hóa dịch vụ ngân hàng.

Đa dạng hóa phương thức trả lãi đi đôi với dự thưởng để thu hút khách hàng.

c) Ngăn ngừa sự giảm sút bất thường của nguồn vốn huy động

Tạo uy tín cho khách hàng bằng việc đáp ứng kịp thời đầy đủ nhu cầu rút tiền trong mọi tình huống.

Ngăn chặn phao tin đồn nhảm.

Có phương án đáp ứng nhu cầu thanh khoản kịp thời khi có sự cố xảy ra.

III. VỐN ĐI VAY

1. Khái niệm

Vốn đi vay là nguồn vốn giúp cho các NHTM bổ sung nguồn vốn ngắn hạn của mình để đảm bảo duy trì hoạt động một cách bình thường.

2. Cơ cấu vốn đi vay

Vốn đi vay được phân thành hai nhóm sau đây:

**2.1. Vốn đi vay Ngân hàng Nhà nước Việt Nam
(còn gọi là vốn đi vay trên thị trường tiền tệ 1)**

Ngân hàng Nhà nước có thể cho vay đối với các NHTM, với các loại hình sau đây:

a) Tái cấp vốn

Tái cấp vốn được thực hiện bằng hình thức sau:

Chiết khấu, tái chiết khấu chứng từ có giá.

Cho vay cầm cố chứng từ có giá.

Cho vay lại theo hồ sơ tín dụng.

Cho vay theo đối tượng chỉ định.

Tái cấp vốn nhằm giúp các NHTM bổ sung nguồn vốn ngắn hạn để họ có thể tiếp tục cho vay đối với các doanh

nghiệp, các tổ chức, cá nhân, nhờ đó làm gia tăng khối lượng tín dụng cung ứng cho nền kinh tế.

b) *Cho vay thanh toán*

Khi các NHTM tham gia hệ thống thanh toán bù trừ (bao gồm cả thanh toán bù trừ thủ công và thanh toán bù trừ điện tử) nếu ngân hàng nào thiếu vốn để thanh toán, thì sẽ được NHNN cho vay để đảm bảo các khoản giao dịch thanh toán bù trừ được thực hiện. Nhờ loại cho vay này mà hệ thống thanh toán bù trừ được tiến hành một cách thuận lợi, trôi chảy.

Khi cho vay thanh toán, Ngân hàng Nhà nước có thể áp dụng một trong hai phương thức cho vay:

* Cho vay qua đêm (Overnight lend) hoặc cho vay thấu chi (overdraft).

Ngoài ra, đối với những ngân hàng thương mại nào bị mất khả năng chi trả, thì NHNN còn cho vay khôi phục năng lực chi trả để vừa giúp NHTM đó khắc phục sự cố, vừa tạo ổn định chung cho toàn hệ thống ngân hàng.

2.2. *Vốn đi vay các ngân hàng thương mại và các tổ chức tín dụng khác*

Loại vay này còn được gọi là vay trên thị trường tiền tệ 2, là loại vay và cho vay lẫn nhau giữa các ngân hàng theo phương thức tự vay tự trả. Phương thức này rất linh hoạt để giúp các NHTM cân đối vốn một cách kịp thời.

IV. VỐN KHÁC

1. *Vốn tiếp nhận*

Vốn tiếp nhận là nguồn vốn tài trợ của Chính phủ, của các tổ chức tài chính tiền tệ, các tổ chức đoàn thể – xã hội để tài trợ cho các chương trình dự án về phát triển kinh tế – xã hội, cải tạo môi trường sinh thái... và được chuyển

qua NHTM thực hiện.

Nguồn vốn tiếp nhận vì đã có đối tượng sử dụng xác định với mục tiêu cụ thể, rõ ràng, nên các NHTM nào được tiếp nhận nguồn vốn này đều bắt buộc phải thực hiện đúng hướng dẫn và yêu cầu của nhà tài trợ.

Chỉ những NHTM nào có uy tín, có đủ điều kiện về mạng lưới, về đội ngũ cán bộ chuyên môn và yêu cầu trình độ kỹ thuật, mới có thể tiếp nhận được nguồn vốn tài trợ.

2. Vốn khác

Ngoài các nguồn vốn nói trên, các NHTM còn có các nguồn vốn khác phát sinh trong quá trình hoạt động như các khoản phải trả, các khoản tiền tạm gửi theo quyết định của tòa án, v.v...

Chương 3

TÍN DỤNG NGẮN HẠN TÀI TRỢ KINH DOANH

I. NHỮNG VẤN ĐỀ CHUNG VỀ TÍN DỤNG NGẮN HẠN

1. Cơ sở pháp lý và phạm vi áp dụng

1.1. Cơ sở pháp lý

Luật Các tổ chức tín dụng: Luật số 02/1997/Q10.

Các nghị định của Chính phủ hướng dẫn thực hiện Luật Tổ chức tín dụng.

Quy chế cho vay theo quyết định của Thống đốc Ngân hàng Nhà nước Việt Nam.

1.2. Phạm vi áp dụng

* Bên cho vay:

Các tổ chức tín dụng thành lập được cấp giấy phép hoạt động trên toàn lãnh thổ Việt Nam theo quy định của Luật Các tổ chức tín dụng, đều được phép huy động vốn và cho vay ngắn hạn tài trợ cho hoạt động kinh doanh cho các tổ chức kinh tế, bao gồm:

Ngân hàng thương mại quốc doanh.

Ngân hàng thương mại cổ phần.

Ngân hàng liên doanh.

Chi nhánh ngân hàng nước ngoài.

Ngân hàng 100% vốn nước ngoài

Công ty tài chính.

Quỹ tín dụng nhân dân.

* *Bên đi vay:*

Bên đi vay là những pháp nhân, thể nhân hoạt động sản xuất kinh doanh theo đúng pháp luật Việt Nam, gồm:

Doanh nghiệp nhà nước.

Công ty cổ phần.

Công ty trách nhiệm hữu hạn.

Hợp tác xã.

Doanh nghiệp tư nhân.

Các xí nghiệp, công ty liên doanh với nước ngoài.

Các công ty, xí nghiệp 100% vốn nước ngoài.

Các hộ gia đình và các thể nhân đủ điều kiện vay vốn

2. Nguyên tắc và điều kiện của tín dụng ngắn hạn

2.1. Nguyên tắc của tín dụng ngắn hạn

Tín dụng ngắn hạn ở Việt Nam được thực hiện theo hai nguyên tắc sau đây:

• **Một là:** Vốn vay phải sử dụng đúng mục đích đã thỏa thuận trong hợp đồng tín dụng và có hiệu quả kinh tế.

Tín dụng cung ứng cho nền kinh tế phải hướng đến mục tiêu và yêu cầu về phát triển kinh tế - xã hội trong từng giai đoạn phát triển. Đối với các đơn vị kinh tế tín dụng cũng phải đáp ứng các mục đích cụ thể trong quá trình hoạt động sản xuất kinh doanh để thúc đẩy các đơn vị hoàn thành nhiệm vụ sản xuất kinh doanh của mình.

Tín dụng đúng mục đích và có hiệu quả không những là nguyên tắc mà còn là phương châm hoạt động của tín dụng. Hiệu quả đó trước hết là đẩy nhanh nhịp độ phát triển của nền kinh tế hàng hóa, tạo ra nhiều khối lượng

sản phẩm, dịch vụ, đồng thời tạo ra nhiều tích lũy để thực hiện tái sản xuất mở rộng.

• **Hai là:** Vốn vay phải được hoàn trả đầy đủ cả vốn gốc và lãi vay theo đúng thời hạn đã cam kết trong hợp đồng tín dụng.

Nguyên tắc này đề ra nhằm đảm bảo cho các ngân hàng thương mại tồn tại và hoạt động một cách bình thường. Bởi vì nguồn vốn cho vay của ngân hàng chủ yếu là nguồn vốn huy động. Đó là một bộ phận tài sản của các sở hữu chủ mà ngân hàng tạm thời quản lý và sử dụng; ngân hàng cũng có nghĩa vụ đáp ứng các nhu cầu rút tiền của khách hàng mà họ yêu cầu.

Nếu các khoản tín dụng không được hoàn trả đúng hạn thì nhất định sẽ ảnh hưởng đến khả năng hoàn trả của ngân hàng.

2.2. Điều kiện vay vốn

Khách hàng vay vốn phải có đủ các điều kiện sau:

* *Có năng lực pháp luật dân sự, năng lực hành vi dân sự và chịu trách nhiệm dân sự theo quy định của pháp luật.*

+ Đối với khách hàng vay vốn là tổ chức, điều kiện này được thể hiện qua quyết định thành lập, giấy phép, hoặc giấy đăng ký kinh doanh các quyết định bổ nhiệm, chuẩn y các chức danh lãnh đạo (tổng giám đốc, giám đốc, kế toán trưởng ...). Có trụ sở và văn phòng kinh doanh, có con dấu và tài khoản riêng, đang hoạt động bình thường, không bị phong tỏa tài sản, không bị liên đới trách nhiệm trong các quan hệ kinh tế, dân sự.

+ Đối với khách hàng vay vốn là thể nhân, điều kiện này được chứng minh bằng hộ khẩu thường trú, chứng

minh nhân dân. Thẻ nhân này không bị tiền án, tiền sự, không bị truy cứu trách nhiệm hình sự, trạng thái thần kinh bình thường ...

* *Người vay vốn có khả năng tài chính đảm bảo trả nợ trong thời hạn cam kết.*

Đây là điều kiện rất quan trọng đối với bất kỳ một khách hàng nào, kể cả pháp nhân và thẻ nhân. Khả năng tài chính của khách hàng phải được chứng minh qua nguồn thu nhập, qua năng lực tài chính hiện tại và tương lai.

* *Người vay vốn có mục đích sử dụng vốn hợp pháp.*

Mục đích sử dụng vốn hợp pháp là điều kiện bắt buộc và có ảnh hưởng rất lớn đến khả năng trả nợ của khách hàng. Sử dụng vốn hợp pháp thể hiện sự tuân thủ pháp luật trong hoạt động kinh doanh, đồng thời khẳng định tính nguyên tắc trong tài trợ tín dụng của các tổ chức tín dụng

* *Có phương án sản xuất kinh doanh, dự án đầu tư khả thi có hiệu quả.*

Hiệu quả của phương án sản xuất kinh doanh, dự án đầu tư là yếu tố quan trọng để ra quyết định tài trợ. Về nguyên tắc, không một NH nào tài trợ cho phương án SXKD không có hiệu quả. Tuy nhiên, việc xác định chính xác hiệu quả của phương án SXKD, dự án đầu tư thật khó, chỉ mang tính tương đối, nhưng phải có căn cứ, và phải được cân nhắc kỹ lưỡng.

* *Thực hiện các quy định về bảo đảm tiền vay theo quy định của Chính phủ và hướng dẫn của Thống đốc NHNNVN.*

Đảm bảo tiền vay không phải là điều bắt buộc đối với mọi khách hàng; tùy điều kiện cụ thể của từng khách hàng, NH có thể yêu cầu có tài sản đảm bảo hoặc cho vay bằng tín chấp.

3. Đối tượng cho vay

* Giá trị vật tư, hàng hóa (kể cả thuế GTGT) và các khoản chi phí để thực hiện các phương án sản xuất kinh doanh, phục vụ đời sống...

* Các nhu cầu tài chính hợp lý gồm:

- Thuế XNK để làm thủ tục XNK, nếu giá trị lô hàng XNK đó được hình thành bằng vốn vay của ngân hàng đó.

Các đối tượng không cho vay gồm:

Số tiền để trả gốc và lãi cho tổ chức tín dụng khác.

Số lãi vay phải trả cho chính tổ chức tín dụng cho vay vốn.

Lãi suất cho vay do ngân hàng cho vay và khách hàng vay vốn thỏa thuận và ghi vào hợp đồng tín dụng.

Tổng giám đốc (giám đốc) ngân hàng cho vay xác định và công bố công khai lãi suất cho vay theo từng loại khách hàng, từng đối tượng cho vay.

4. Thời hạn cho vay

Thời hạn cho vay được tính từ ngày phát tiền vay đến ngày thu hết nợ.

Thời hạn cho vay ngắn hạn được xác định căn cứ vào các yếu tố sau:

* Chu kỳ sản xuất kinh doanh

* Thời hạn thu hồi vốn của thương vụ hoặc của phương án SXKD

* Khả năng trả nợ của khách hàng

Nói chung thời hạn cho vay tối đa không quá 12 tháng.

5. Quy trình cho vay

Quy trình cho vay ngắn hạn thường được tiến hành qua các bước sau đây:

Bước 1: Tiếp xúc và hướng dẫn khách hàng

Nhân viên tín dụng có nhiệm vụ tiếp xúc và hướng dẫn khách hàng làm thủ tục vay.

- Tìm hiểu những vấn đề khách hàng đã trình bày và tư cách pháp lý của khách hàng.

- Tình hình hoạt động sản xuất kinh doanh của khách hàng (doanh thu, doanh số bán, doanh số mua, năng lực sản xuất, khả năng sản xuất, thị trường tiêu thụ, mạng lưới phân phối sản phẩm...)

- Năng lực tài chính của khách hàng (vốn pháp định, vốn tự có, nguồn tài trợ chủ yếu, điểm hòa vốn, khả năng sinh lợi...)

- Khả năng vay vốn, tài sản thế chấp cầm cố, thực trạng công nợ của khách hàng có đối chiếu từ nhiều nguồn khác nhau (trung tâm thông tin tín dụng NHNN, tư liệu về khách hàng qua thống kê báo chí...)

- Đề nghị khách hàng cung cấp hồ sơ tài liệu liên quan đến phương án vay vốn.

Sau khi kết thúc tìm hiểu khách hàng, nhân viên tín dụng lập tờ trình sơ bộ về khách hàng, trình trưởng phòng tín dụng, trong đó có nêu rõ ý kiến và lý do đề xuất tiếp tục thẩm định cho vay hoặc từ chối cho vay.

Bước 2: Thẩm định tín dụng ngắn hạn

Thẩm định tín dụng ngắn hạn là tiến hành xem xét và phân tích những yếu tố có liên quan đến khách hàng vay vốn, trên cơ sở hồ sơ xin vay và các thông tin có liên quan làm căn cứ để quyết định cho vay đối với khách hàng.

Các nội dung thẩm định tín dụng ngắn hạn bao gồm:

(1) Thẩm định điều kiện pháp lý

Kiểm tra xem xét để khẳng định điều kiện pháp lý của khách hàng.

Là pháp nhân:

- Quyết định thành lập.
- Quyết định bổ nhiệm hoặc chuẩn y danh sách HĐQT, Giám đốc (Giám đốc), Kế toán trưởng.
- Giấy phép hoặc giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh.
- Trụ sở đơn vị, con dấu, tài khoản...

Là thể nhân:

- Có đủ năng lực pháp luật dân sự và năng lực hành vi dân sự...
- Có hộ khẩu thường trú, CMND, số hộ khẩu...

(2) Thẩm định điều kiện về kinh tế tài chính của khách hàng

+ *Thẩm định kế hoạch sản xuất kinh doanh hoặc phương án sử dụng vốn của khách hàng:*

Tính ổn định của nguồn cung ứng vật tư và thị trường tiêu thụ sản phẩm.

Tính khả thi của kế hoạch sản xuất kinh doanh và phương án sử dụng vốn.

Tính hiệu quả của kế hoạch sản xuất kinh doanh (lợi nhuận của kế hoạch sản xuất kinh doanh).

+ *Thẩm định và đánh giá tình hình tài chính của đơn vị:*

Tình hình tài chính của đơn vị vay vốn thể hiện qua hệ thống bốn chỉ tiêu chủ yếu sau đây

Nhóm 1: nhóm chỉ tiêu phản ánh tình hình hoạt động (chỉ tiêu hoạt động):

$$1.1. \text{ Vòng quay hàng tồn kho } (V_{TK}) = \frac{\text{Doanh thu theo giá vốn}}{\text{Số dư hàng tồn kho bình quân trong kỳ}}$$

1.2.	Vòng quay vốn lưu động	=	$\frac{\text{Doanh thu thuần}}{\text{Tài sản lưu động bình quân trong kỳ}}$
1.3.	Kỳ thu tiền bình quân(N)	=	$\frac{\text{Số dư các khoản phải thu b/q trong kỳ}}{\text{Doanh thu b/q 1 ngày trong kỳ}}$
1.4.	Hiệu quả sử dụng tài sản	=	$\frac{\text{Tổng doanh thu trong kỳ}}{\text{Tổng tài sản có b/quân trong kỳ}}$

Nhóm 2: nhóm chỉ tiêu phản ánh khả năng thanh toán (chỉ tiêu thanh khoản):

2.1.	Khả năng thanh toán ngắn hạn	=	$\frac{\text{TSLĐ và đầu tư ngắn hạn}}{\text{Nợ ngắn hạn}}$
2.2.	Khả năng thanh toán trước mắt	=	$\frac{\text{TSLĐ & ĐT ngắn hạn}}{\text{Nợ ngắn hạn}} - \frac{\text{Hàng tồn kho}}{\text{Nợ ngắn hạn}}$
2.3.	Khả năng thanh toán nhanh	=	$\frac{\text{Vốn bằng tiền} + \text{Đầu tư ngắn hạn}}{\text{Nợ ngắn hạn}}$

Nhóm 3: nhóm chỉ tiêu phản ánh cơ cấu tài chính:

3.1.	Hệ số $\frac{\text{Nợ}}{\text{Tài sản}}$	=	$\frac{\text{Nợ phải trả}}{\text{Tổng tài sản}}$
3.2.	Hệ số $\frac{\text{Nợ}}{\text{Nguồn vốn CSH}}$	=	$\frac{\text{Nợ phải trả}}{\text{Nguồn vốn chủ sở hữu}}$
3.3.	Hệ số tài trợ	=	$\frac{\text{Nguồn vốn chủ sở hữu}}{\text{Tổng nguồn vốn}}$

3.4.	Hệ số tài trợ đầu tư	=	$\frac{\text{Nguồn vốn chủ sở hữu}}{\text{TSCĐ và đầu tư dài hạn}}$
3.5.	Năng lực đi vay	=	$\frac{\text{Nguồn vốn chủ sở hữu}}{\text{Nguồn vốn đi vay}}$
3.6.	Hệ số đòn bẩy	=	$\frac{\text{Nguồn vốn đi vay}}{\text{Tổng nguồn vốn}}$
3.7.	Hệ số bù đắp lãi vay	=	$\frac{\text{Lãi trước thuế} + \text{Lãi vay}}{\text{Lãi vay}}$

Nhóm 4: nhóm chỉ tiêu phản ánh hiệu quả kinh doanh:

4.1.	Tỷ suất	$\frac{\text{Lợi nhuận}}{\text{Doanh thu}}$	=	$\frac{\text{Lợi nhuận ròng}}{\text{Doanh thu}}$
4.2.	Tỷ suất	$\frac{\text{Lợi nhuận}}{\text{Tài sản}}$	=	$\frac{\text{Lợi nhuận ròng}}{\text{Tổng tài sản}} \times 100\%$
4.3.	Tỷ suất	$\frac{\text{Lợi nhuận}}{\text{Vốn chủ sở hữu}}$	=	$\frac{\text{Lợi nhuận ròng}}{\text{Vốn chủ sở hữu}} \times 100\%$
4.4.	Hệ số hiệu quả hoạt động		=	$\frac{\text{Thu nhập ròng}}{(\text{Khấu hao} + \text{Lãi ròng})}$ $\frac{}{\text{Tổng nguồn vốn}}$

Dựa vào các chỉ tiêu nói trên, căn cứ vào các báo cáo tài chính của đơn vị vay vốn, để đánh giá tình hình tài chính của đơn vị bằng cách dựa vào chỉ tiêu định lượng để chấm điểm và xếp loại tín nhiệm doanh nghiệp.

Trong thẩm định tín dụng nói chung và tín dụng ngắn hạn nói riêng, các ngân hàng thường dựa vào các tiêu chuẩn nhất định để đánh giá khách hàng trước khi cho vay.

* Tiêu chuẩn 5 C

Character: Tính cách của người đi vay

Điều này thể hiện năng lực, trí tuệ, uy tín và đạo đức của người đi vay. Bất cứ một ngân hàng nào nếu muốn ổn định và phát triển đều cần phải chọn lựa người đi vay (pháp nhân hoặc thể nhân) là người có uy tín cao thể hiện qua tính cách của họ trong nhiều khía cạnh.

Capacity: Năng lực hoặc khả năng (vay và trả nợ) của khách hàng

Khả năng đi vay và trả nợ là một trong những tiêu chuẩn quan trọng để cấp tín dụng cho khách hàng.

Bất kể người đi vay có nhu cầu vay vốn để làm gì (sản xuất kinh doanh hoặc xây dựng, mua sắm) đều phải chứng minh năng lực của mình trên cả hai mặt: vay nợ và trả nợ. Nếu người đi vay chứng tỏ mình có khả năng vay vốn, đồng thời tạo ra nguồn để trả nợ mới thỏa mãn điều kiện của nhà ngân hàng.

Capital: Vốn

Vốn là yếu tố quan trọng hàng đầu của người sản xuất kinh doanh. Nếu người sản xuất kinh doanh có vốn để sản xuất kinh doanh thì nó trở thành một trong những yếu tố để ngân hàng tin tưởng vào nhu cầu sử dụng vốn của đơn vị. Không một nhà sản xuất kinh doanh nào mà chỉ sản xuất kinh doanh dựa vào vốn vay ngân hàng và không một ngân hàng nào lại cấp tín

dụng đến 100% nhu cầu vốn của doanh nghiệp cả, vốn của doanh nghiệp và vốn tín dụng phải phối hợp với nhau theo một tỷ lệ hợp lý thì sản xuất kinh doanh mới có hiệu quả cao hơn.

Collateral: Tài sản cầm cố, tài sản thế chấp

Một khoản tín dụng nếu được đảm bảo bằng tài sản cầm cố hay tài sản thế chấp, sẽ gắn chặt trách nhiệm và nghĩa vụ trả nợ của người đi vay. Nếu xảy ra những rủi ro khách quan, người đi vay không trả được nợ, thì tài sản cầm cố, tài sản thế chấp sẽ trở thành nguồn thu nợ thứ hai của ngân hàng. Tất nhiên tài sản thế chấp, cầm cố phải đáp ứng những điều kiện nhất định.

Trong hoạt động thực tiễn của ngân hàng, thế chấp hay cầm cố tài sản không phải lúc nào cũng được coi là điều kiện bắt buộc phải có. Nhiều ngân hàng cho vay không cần phải có tài sản thế chấp cầm cố mà vẫn có hiệu quả.

Conditions: Điều kiện

Nhà ngân hàng khi cho khách hàng vay vốn đều nêu ra những điều kiện nhất định đó là những điều kiện về pháp lý, kinh tế, tài chính mà các quy định trong các văn bản quy phạm đã đề cập, để đảm bảo cho hoạt động tín dụng của họ tuân thủ pháp luật. Đó cũng là những điều kiện cụ thể nhằm giải quyết các vấn đề liên quan đến tín dụng như thời hạn, kỳ hạn, lãi suất, v.v...

*** Tiêu chuẩn 5p**

Purpose: Mục đích

Người đi vay vốn ngân hàng nhất định phải có mục đích sử dụng. Nếu mục đích sử dụng vốn vừa hợp pháp, vừa phù hợp với nhiệm vụ sản xuất kinh doanh của họ

thì ngân hàng mới đồng ý cấp tín dụng. Chính vì vậy mà mục đích vay vốn không những cần được thể hiện rõ trong các cam kết của hợp đồng tín dụng mà còn phải được chứng minh cụ thể qua các chứng từ, hóa đơn.

Payment: Thanh toán

Người đi vay phải chứng tỏ mình có khả năng thanh toán đối với những khoản nợ đến hạn. Khả năng thanh toán của người đi vay phụ thuộc nguồn thu nhập của họ trong mối quan hệ với các khoản nợ. Nếu khả năng thanh toán đáp ứng được yêu cầu về mặt định lượng, thì các khoản nợ nói chung và nợ ngân hàng nói riêng sẽ được thanh toán đúng hẹn.

Protection: Bảo vệ (bảo hộ)

Một khoản tín dụng được cấp cho khách hàng phải được an toàn cho suốt chu kỳ luân chuyển nếu nó có được một hệ thống "bảo vệ" tốt. Hệ thống bảo vệ này không những nầm ngay trong quá trình luân chuyển sử dụng vốn (hợp pháp, đúng mục đích) mà còn được bảo đảm bằng tài sản thế chấp, tài sản cầm cố, hoặc bảo lãnh của bên thứ ba. Tính an toàn của vốn tín dụng phụ thuộc vào hệ thống bảo vệ đó. Tùy điều kiện cụ thể mà có thể chấp nhận tiêu chuẩn "bảo vệ" cho phù hợp với từng khách hàng.

Policy: Chính sách

Chính sách phát triển của doanh nghiệp có ý nghĩa quyết định đến sự tồn tại và phát triển của doanh nghiệp trong tương lai. Việc hoạch định chiến lược và sách lược trong nhiều nội dung như đổi mới công nghệ, trang thiết bị, vấn đề đội ngũ công nhân lành nghề, cán bộ quản lý, ổn định phát triển và chiếm lĩnh thị trường, đổi mới mẫu mã chất lượng sản phẩm v.v... trên một tầm nhìn có căn cứ, có định hướng thì khả năng tồn tại và phát triển của doanh nghiệp mới ổn định và vững chắc.

Pricing: Định giá

Trong cơ chế thị trường, cuộc cạnh tranh về giá cả là cuộc cạnh tranh mãnh liệt, là biểu hiện cao nhất của cạnh tranh – người ta gọi đó là cuộc chiến tranh giá cả, tất nhiên phải nằm trong giới hạn của luật pháp nhưng cạnh tranh về định giá sản phẩm rõ ràng mang tính chất quyết định.

Nói chung, thẩm định tín dụng có thể được tiến hành với những nội dung và yêu cầu theo những góc nhìn khác nhau, nhưng có thể nói đều nhằm mục đích chung là ngăn ngừa, hạn chế rủi ro tín dụng, nâng cao hiệu quả tín dụng. Trên cơ sở kết quả thẩm định mà ra quyết định tín dụng đúng.

Thông thường, các ngân hàng sẽ đưa ra các tiêu chuẩn cụ thể bằng cách chấm điểm xếp hạng để quyết định cho vay.

Bằng kinh nghiệm thực tế trong thẩm định đánh giá doanh nghiệp, M. Altman đã đưa ra thang điểm theo công thức sau:

$$(\text{Hàm Z - Score}): Z = R1 + R2 + R3 + R4 + R5$$

$$R1 = \frac{\text{Vốn lưu động (Vốn luân chuyển)}}{\text{Tổng tài sản}}$$

(Vốn luân chuyển = TSLĐ & ĐTNH – Nợ phải trả)

$$R2 = \frac{\text{Lãi ròng}}{\text{Tổng tài sản}}$$

$$R3 = \frac{\text{Lãi trước thuế}}{\text{Tổng tài sản}}$$

$$R4 = \frac{\text{Giá trị thị trường của doanh nghiệp}}{\text{Giá hạch toán của doanh nghiệp}}$$

$$R5 = \frac{\text{Doanh thu}}{\text{Tổng tài sản}}$$

- Nếu Z lớn hơn 2,675 điểm: Doanh nghiệp được xếp loại I

Doanh nghiệp loại 1 có điểm tín nhiệm tốt sẽ được NH cho vay dễ dàng và có ưu đãi hơn

- Nếu $1,8 < Z \leq 2,675$ điểm: Doanh nghiệp được xếp loại II, ở mức trung bình

- Nếu $Z < 1,8$ điểm: Doanh nghiệp được xếp loại III. Đây là hạng xấu nhất. Những khách hàng nào được xếp loại III, NH sẽ từ chối cho vay.

Số liệu lấy ở bảng cân đối tài sản, các báo cáo tài chính của doanh nghiệp để tính toán và xác định.

Bước 3: Xét duyệt cho vay

Dựa vào kết quả thẩm định, nếu hồ sơ vay vốn không hợp pháp, hợp lệ và có độ rủi ro cao, NH sẽ trả hồ sơ cho khách hàng và từ chối cho vay. Nếu hồ sơ vay vốn đảm bảo các yếu tố pháp lý, có tính khả thi và đảm bảo khả năng trả nợ, NH sẽ tiến hành xét duyệt cho vay. Các chỉ tiêu xét duyệt cho vay gồm:

- Hạn mức cho vay (hoặc mức cho vay)
- Thời hạn cho vay và vòng quay vốn tín dụng (Nếu vay theo hạn mức thường xuyên)
- Các kỳ hạn nợ cụ thể
- Lãi suất cho vay và mức giảm L/s cho vay
- Tài sản đảm bảo hoặc bảo lãnh của bên thứ ba

Bước 4: Ký hợp đồng tín dụng và giải ngân

Sau khi đã xét duyệt cho vay, cán bộ tín dụng thông báo cho khách hàng đến ký hợp đồng tín dụng làm cơ sở

pháp lý ràng buộc nghĩa vụ và trách nhiệm của các bên liên quan.

Căn cứ vào các điều khoản của hợp đồng tín dụng đã được ký kết, NH thực hiện việc giải ngân. Việc giải ngân phải được thực hiện theo quy trình và có căn cứ là các chứng từ hóa đơn để đảm bảo đúng đối tượng cho vay.

Bước 5: Theo dõi nợ vay và thực hiện thu nợ

Cán bộ tín dụng được phân công tiến hành theo dõi và quản lý nợ phải thường xuyên theo dõi khách hàng để nắm bắt tình hình sử dụng vốn của khách hàng để có biện pháp giúp đỡ khách hàng khi họ gặp khó khăn.

Căn cứ vào khế ước cho vay, cán bộ tín dụng thông báo trước cho khách hàng lịch trả nợ theo từng kỳ hạn và đôn đốc việc thu nợ kịp thời.

Thực hiện việc thu nợ theo mức tiền và kỳ hạn quy định trong hợp đồng tín dụng. Nếu khách hàng có khó khăn về tài chính, cán bộ tín dụng cần có biện pháp tích cực trong khâu thu nợ, tránh gây khó khăn cho khách hàng, nhưng cũng tránh thiệt hại cho NH. Nếu khách hàng không tích cực và hợp tác với NH trong việc trả nợ, cán bộ tín dụng cần kiên quyết chuyển nợ quá hạn để kịp thời thu hồi vốn.

Bước 6: Thanh lý hợp đồng tín dụng và lưu trữ hồ sơ tín dụng

Sau khi khách hàng đã hoàn thành các nghĩa vụ đối với NH và không còn vướng mắc nào, hai bên sẽ tiến hành thanh lý hợp đồng tín dụng, chấm dứt quyền lợi và nghĩa vụ của các bên.

Toàn bộ hồ sơ tín dụng sẽ phải được đưa vào lưu trữ theo quy định.

Quy trình tín dụng được thực hiện theo quy định của

mỗi ngân hàng với mục đích ngăn ngừa và hạn chế rủi ro tín dụng, đồng thời nâng cao hiệu quả tín dụng nói chung và hiệu quả hoạt động kinh doanh nói chung. Quy trình này có thể có sự khác nhau giữa các ngân hàng miễn là hiệu quả.

SAU ĐÂY LÀ QUY TRÌNH TÍN DỤNG CỦA MỘT NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI NHÀ NƯỚC

Bước 1: Tiếp nhận và hướng dẫn khách hàng

Đối với khách hàng có quan hệ tín dụng lần đầu: Cán bộ tín dụng hướng dẫn khách hàng đăng ký những thông tin về khách hàng, các điều kiện vay vốn và tư vấn về việc thiết lập hồ sơ vay.

Đối với khách hàng đã có quan hệ tín dụng: Cán bộ tín dụng kiểm tra các điều kiện vay, bộ hồ sơ vay, hướng dẫn khách hàng hoàn thiện hồ sơ vay vốn.

Các hồ sơ vay vốn được cán bộ tín dụng trình lãnh đạo ngân hàng xét duyệt. Sau đó cán bộ tín dụng thông báo cho khách hàng biết kết quả xét duyệt các hồ sơ đủ điều kiện vay, hồ sơ không đủ điều kiện vay.

Cán bộ tín dụng làm đầu mối tiếp nhận hồ sơ, kiểm tra tính đầy đủ, hợp pháp, hợp lệ, với những nội dung thuộc danh mục hồ sơ pháp lý, danh mục hồ sơ khoản vay, danh mục hồ sơ đảm bảo tiền vay (theo quy chế cho vay của tổ chức tín dụng đối với ngân hàng).

Bước 2: Kiểm tra hồ sơ và mục đích vay vốn

Kiểm tra hồ sơ vay vốn:

Cán bộ tín dụng kiểm tra tính xác thực của hồ sơ vay thông qua cơ quan phát hành ra chúng hoặc từ các kênh thông tin khác.

Kiểm tra hồ sơ pháp lý: kiểm tra tính hợp pháp, hợp lệ

của các giấy tờ, văn bản trong danh mục hồ sơ pháp lý. Ngoài ra cần kiểm tra thêm các vấn đề sau:

Văn bản quy định quyền hạn, trách nhiệm của các bên, trong hợp đồng liên doanh đối với các doanh nghiệp liên doanh.

Điều lệ doanh nghiệp, đặc biệt là các điều khoản quy định về quyền hạn, trách nhiệm.

Quyết định bổ nhiệm giám đốc (tổng giám đốc), kế toán trưởng hoặc người quản lý về tài chính của doanh nghiệp và người đại diện theo pháp luật của doanh nghiệp.

Thời gian hoạt động của doanh nghiệp.

Kiểm tra hồ sơ vay vốn và hồ sơ bảo đảm tiền vay:

Kiểm tra tính xác thực của từng loại hồ sơ theo danh mục hồ sơ khoản vay và danh mục hồ sơ đảm bảo tiền vay.

Đối với các phương án sản xuất kinh doanh hoặc dự án đầu tư, khả năng trả nợ vay, nguồn trả nợ, việc kiểm tra và phân tích theo nội dung tại phần “phân tích và thẩm định phương án vay vốn hoặc dự án đầu tư”.

Ngoài ra còn kiểm tra sự phù hợp về ngành nghề ghi trong đăng ký kinh doanh với ngành nghề kinh doanh hiện tại của doanh nghiệp và phù hợp với phương án dự kiến đầu tư; ngành nghề kinh doanh được phép hoạt động; xu hướng phát triển của ngành trong tương lai.

Kiểm tra mục đích vay vốn:

Kiểm tra xem mục đích vay vốn của phương án dự kiến đầu tư phù hợp với nội dung đăng ký kinh doanh.

Kiểm tra tính hợp pháp của mục đích vay vốn (đối chiếu nhu cầu xin vay với danh mục hàng hóa cầm lưu

thông, dịch vụ thương mại cấm thực hiện theo quy định của Chính phủ).

Đối với những khoản vay vốn bằng ngoại tệ, kiểm tra mục đích vay vốn đảm bảo phù hợp với quy định quản lý ngoại hối hiện hành.

Bước 3: Thẩm định khách hàng và phương án sản xuất kinh doanh

+ Thẩm định khách hàng:

Cán bộ tín dụng phải đi kiểm tra thực tế tại nơi sản xuất kinh doanh của khách hàng để tìm hiểu thêm thông tin về ban lãnh đạo của khách hàng vay vốn.

Tình trạng nhà xưởng, máy móc thiết bị, kỹ thuật quy trình công nghệ hiện có của khách hàng.

Tình trạng hoạt động sản xuất kinh doanh của khách hàng.

Đánh giá tài sản bảo đảm nợ vay (nếu có).

+ Thẩm định phương án sản xuất kinh doanh

Tìm hiểu giá cả, tình hình cung cầu trên thị trường đối với sản phẩm của phương án sản xuất kinh doanh.

Tìm hiểu qua các nhà cung cấp thiết bị, nguyên vật liệu đầu vào, các nhà tiêu thụ sản phẩm tương tự của dự án đầu tư để đánh giá tình hình thị trường đầu vào, đầu ra.

Tìm hiểu từ các phương tiện thông tin đại chúng (báo, đài, Internet...); từ các cơ quan quản lý nhà nước, cơ quan quản lý doanh nghiệp...

Tìm hiểu qua các báo cáo, nghiên cứu, hội thảo chuyên đề về từng ngành nghề.

Tìm hiểu từ các phương án sản xuất kinh doanh hoặc dự án đầu tư cùng loại.

Bước 4: Xét duyệt khoản vay

+ Sau khi nghiên cứu, thẩm định các điều kiện vay vốn, cán bộ tín dụng lập báo cáo thẩm định kiêm tờ trình cho vay kèm hồ sơ vay vốn trình trưởng phòng tín dụng.

+ Trên cơ sở tờ trình của cán bộ tín dụng kèm hồ sơ vay vốn, trưởng phòng tín dụng kiểm tra, thẩm định lại và ghi ý kiến vào tờ trình và trình ban lãnh đạo ngân hàng.

+ Hoàn chỉnh các thủ tục khác theo quy định.

Cán bộ tín dụng căn cứ ý kiến của trưởng phòng tín dụng để tiến hành làm một số thủ tục sau:

Yêu cầu khách hàng bổ sung hồ sơ, tài liệu đối với trường hợp cần bổ sung điều kiện vay vốn.

Thẩm định lại, bổ sung, chỉnh sửa tờ trình nếu chưa đạt yêu cầu.

Soạn thảo văn bản trả lời khách hàng đối với trường hợp từ chối cho vay.

Sau đó trình trưởng phòng tín dụng để kiểm tra lại nội dung, trưởng phòng tín dụng đồng ý và trình lãnh đạo quyết định.

+ Căn cứ bộ hồ sơ cho vay, căn cứ ý kiến đề xuất của cán bộ thẩm định/tái thẩm định và trưởng phòng tín dụng, khoản vay sẽ được ban lãnh đạo ngân hàng phê duyệt cho vay.

Khoản vay thuộc thẩm quyền phán quyết: Sau khi đã kiểm tra lần cuối các hồ sơ pháp lý, hồ sơ vay vốn, ban lãnh đạo ngân hàng sẽ quyết định:

Duyệt đồng ý cho vay.

Duyệt cho vay có điều kiện.

Không đồng ý.

Đưa ra hội đồng tín dụng tư vấn trước khi quyết định

đối với trường hợp khoản vay lớn hoặc phức tạp.

Khoản vay vượt thẩm quyền phán quyết: sẽ được hội đồng tín dụng hoặc ban thẩm định dự án ngân hàng cấp trên phê duyệt. Chỉ khi được phê duyệt, có thông báo ngân hàng cho vay mới được phép giải ngân.

Nội dung cho vay của lãnh đạo phải xác định rõ số tiền cho vay, lãi suất cho vay, thời hạn cho vay, và các điều kiện khác (nếu có).

Bước 5: Ký kết hợp đồng tín dụng và các hợp đồng liên quan (thế chấp, cầm cố...).

Khi khoản vay được phê duyệt, ngân hàng cho vay và khách hàng vay lập hợp đồng tín dụng và hợp đồng bảo đảm tiền vay (nếu có).

+ Soạn thảo nội dung hợp đồng: Khi khoản vay đã được lãnh đạo duyệt đồng ý cho vay và hình thức bảo đảm nợ vay đã được xác định, trên cơ sở nội dung điều kiện đã được duyệt và hợp đồng mẫu, cán bộ tín dụng soạn thảo hợp đồng tín dụng và hợp đồng bảo đảm tiền vay cho phù hợp trình trưởng phòng tín dụng kiểm soát.

+ Ký kết hợp đồng tín dụng, hợp đồng bảo đảm tiền vay.

+ Giao nhận giấy tờ và tài sản bảo đảm tiền vay.

+ Các giấy tờ cần kiểm tra sau khi ký hợp đồng tín dụng và hợp đồng bảo đảm tiền vay.

+ Công chứng và đăng ký giao dịch bảo đảm.

+ Hồ sơ tín dụng và lưu giữ hồ sơ tín dụng.

Hồ sơ tín dụng gồm có:

Hồ sơ thuộc danh mục hồ sơ pháp lý, danh mục hồ sơ khoản vay và hồ sơ bảo đảm tiền vay.

Tờ trình thẩm định và đề nghị giải quyết cho vay hoặc tờ trình thẩm định dự án đầu tư.

Hợp đồng tín dụng và các giấy tờ có liên quan đến xử lý nợ, điều chỉnh kỳ hạn nợ, gia hạn nợ.

Giấy nhận nợ.

Hợp đồng bảo đảm tiền vay (đối với khoản vay phải thực hiện các biện pháp bảo đảm tiền vay bằng tài sản).

Quản lý hồ sơ tín dụng:

Cán bộ tín dụng lưu giữ toàn bộ hồ sơ tín dụng, các biên bản kiểm tra sử dụng vốn vay và các tài liệu khác liên quan đến khoản vay (nếu có).

Kế toán cho vay lưu bản chính hợp đồng tín dụng, giấy nhận nợ, giấy tờ liên quan đến xử lý nợ, điều chỉnh kỳ hạn trả nợ, gia hạn nợ.

Hồ sơ thế chấp, cầm cố, bảo lãnh, (hợp đồng và bản gốc giấy tờ sở hữu tài sản bảo đảm tiền vay) được lưu giữ tại kho theo quy định của ngân hàng.

Thời hạn và tổ chức lưu giữ hồ sơ tín dụng được thực hiện theo quy định của Ngân hàng Nhà nước Việt Nam và hướng dẫn của tổng giám đốc NH

Bước 6: Thực hiện giải ngân và giám sát khoản vay

+ Giải ngân

Trên cơ sở hợp đồng tín dụng và lịch giải ngân đã thỏa thuận với khách hàng, cán bộ tín dụng tiến hành các thủ tục giấy tờ để thực hiện việc giải ngân cho khách hàng. Việc giải ngân có thể thực hiện bằng chuyển khoản hoặc bằng tiền mặt theo yêu cầu của khách hàng.

+ Kiểm tra giám sát khoản vay

Kiểm tra và giám sát khoản vay là quá trình thực hiện các bước công việc sau khi cho vay, hoặc trả nợ gốc, lãi vay đúng hạn, đồng thời thực hiện các biện pháp thích hợp nếu người vay không thực hiện đầy đủ, đúng hạn cam kết.

Việc kiểm tra, giám sát khoản vay được tiến hành định kỳ, hoặc đột xuất đối với mọi khoản vay.

Bước 7: Thu lãi và nợ gốc

Hàng tháng tiến hành thu lãi cho vay theo hợp đồng tín dụng, nếu nợ gốc được trả nhiều kỳ hạn thì đồng thời thu luôn nợ gốc.

Đến kỳ hạn cuối cùng của hợp đồng tín dụng, cán bộ tín dụng nhắc nhở khách hàng trả nợ đúng hạn đã ghi trong hợp đồng.

Trường hợp khách hàng có khó khăn về tài chính, cán bộ tín dụng cần phối hợp với khách hàng để có giải pháp khắc phục.

Nếu đến hạn, hoặc đã cho gia hạn mà khách hàng vẫn không trả nợ thì cán bộ tín dụng có trách nhiệm thông báo hướng xử lý chuyển nợ quá hạn cho khách hàng biết. Nếu khách hàng không có biện pháp tích cực, hoặc thiếu tính hợp tác thì bắt buộc chuyển nợ quá hạn để áp dụng lãi suất quá hạn.

Bước 8: Thanh lý hợp đồng và lưu trữ hồ sơ tín dụng

Việc thanh lý hợp đồng tín dụng được thực hiện khi các bên đã hoàn thành trách nhiệm và nghĩa vụ của mình. Sau khi hợp đồng tín dụng đã được thanh lý, toàn bộ hồ sơ tín dụng phải được đưa vào lưu trữ theo quy định.

II. CÁC PHƯƠNG THỨC CHO VAY NGẮN HẠN .

1. Cho vay theo hạn mức tín dụng

a) Khái niệm về hạn mức tín dụng ngắn hạn

Là số dư nợ cho vay cao nhất mà ngân hàng cam kết sẽ thực hiện cho một khách hàng, có hiệu lực trong một thời gian nhất định (tháng, năm). Nói cách khác, hạn mức tín

dụng là số dư nợ cao nhất được duy trì trong một thời gian nhất định cho một khách hàng.

HMTD được xác định trên cơ sở nhu cầu vay vốn của khách hàng và khả năng đáp ứng của ngân hàng. Khi đã được ngân hàng ấn định HMTD thì khách hàng được quyền vay vốn với số dư trong phạm vi của HMTD đó. Nếu khách hàng vay trả nhiều đợt trong kỳ thì doanh số cho vay có thể vượt quá HMTD nhiều lần, điều này càng tốt vì vòng quay vốn tín dụng gia tăng.

b) Hồ sơ vay vốn

Các đơn vị vay vốn cần chủ động lập hồ sơ kế hoạch gửi cho ngân hàng trước khi bước vào thực hiện kế hoạch với mục đích là xác nhận sự cam kết từ các ngân hàng về một hạn mức tín dụng mà mình sẽ được sử dụng trong kỳ.

Hồ sơ kế hoạch vay vốn của đơn vị vay vốn bao gồm:

Hồ sơ pháp lý:

- Quyết định thành lập.
- Quyết định bổ nhiệm giám đốc, tổng giám đốc, kế toán trưởng.
- Giấy phép kinh doanh hoặc giấy đăng ký kinh doanh.

Hồ sơ thế chấp, cầm cố tài sản, bao lãnh...

Hồ sơ có liên quan đến hoạt động sản xuất kinh doanh, kinh tế tài chính:

- *Báo cáo kế toán trong 3 kỳ gần nhất*: Bảng báo cáo kế toán, kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh, bảng luân chuyển tiền tệ. Toàn bộ kế hoạch hoặc phương án sản xuất kinh doanh của đơn vị. Các hồ sơ có liên quan đến tài sản thế chấp, tài sản cầm cố và hồ sơ bảo lãnh.

- Kế hoạch vay ngắn hạn ngân hàng.

Kế hoạch vay ngắn hạn ngân hàng do đơn vị vay vốn lập và phản ánh các chỉ tiêu sau đây:

- Doanh thu hoặc tổng chi phí sản xuất kinh doanh kỳ kế hoạch.
- Tốc độ luân chuyển vốn lưu động.
- Tốc độ luân chuyển vốn lưu động, còn gọi là vòng quay vốn lưu động, được xác định bằng cách lấy doanh thu thuần kỳ trước chia cho tài sản ngắn hạn bình quân kỳ trước, sau đó điều chỉnh tăng theo chỉ tiêu tăng tốc độ luân chuyển vốn lưu động kỳ kế hoạch.
- Nhu cầu vốn lưu động kỳ kế hoạch.

$$\text{Nhu cầu vốn lưu động kỳ kế hoạch} = \frac{\text{Tổng chi phí sản xuất kinh doanh (doanh thu theo giá vốn kỳ kế hoạch)}}{\text{Vòng quay vốn lưu động kỳ kế hoạch}}$$

+ Vòng quay vốn lưu động kỳ kế hoạch phải tính theo kỳ trước hay cùng kỳ năm trước có điều chỉnh theo tỷ lệ tăng tốc độ luân chuyển vốn lưu động như nói ở trên.

+ Nguồn vốn kinh doanh ngắn hạn là một phần nguồn vốn kinh doanh được sử dụng cho các nhu cầu về TSLĐ. Nguồn vốn kinh doanh ngắn hạn còn được gọi là vốn luân chuyển. Vốn luân chuyển được xác định theo công thức sau đây:

$$\text{Vốn luân chuyển} = \text{TS ngắn hạn} - \text{Nợ ngắn hạn}$$

+ Nguồn vốn coi như tự có: Tất cả các số dư các quỹ, lợi nhuận chưa phân phối và khoản chênh lệch tăng giá vật tư theo quyết định của nhà nước. Các nguồn này có thể tham gia đáp ứng nhu cầu tài trợ vốn lưu động của bản thân

khách hàng. Trường hợp khách hàng có nhu cầu vay trung dài hạn thì các nguồn này được cân đối và tham gia vào dự án như một nguồn tài trợ tự có.

+ Nguồn vốn khác bao gồm: vay ngân hàng khác hoặc vay đối tượng khác, vay nội bộ của công ty, v.v.., vay do phát hành kỳ phiếu hoặc trái phiếu.

+ Hạn mức tín dụng ngắn hạn:

Hạn mức được tính theo công thức sau:

$$\text{Hạn mức} = \frac{\text{Nhu cầu}}{\text{tín dụng}} - \left(\begin{array}{c} \text{Nguồn vốn kinh doanh} + \text{coi như} \\ \text{ngắn hạn} \end{array} + \begin{array}{c} \text{Nguồn vốn} \\ \text{tự có} \end{array} + \begin{array}{c} \text{Nguồn vốn} \\ \text{khác} \end{array} \right)$$

ngắn hạn kế hoạch

c) Phương pháp cho vay

Sau khi HMTD đã được xác định cho khách hàng vay vốn, ngân hàng có thể áp dụng một trong hai cách cho vay và thu nợ sau đây:

c.1. Cho vay theo hạn mức tín dụng thường xuyên (cho vay theo luân chuyển)

+ Trường hợp áp dụng:

Đơn vị vay vốn có nhu cầu vay vốn phát sinh thường xuyên, liên tục.

Đơn vị vay vốn là đơn vị hoạt động sản xuất kinh doanh có lãi ổn định, vững chắc.

Đây là đơn vị có uy tín trong giao dịch, thanh toán.

Công tác quản lý tổ chức kế toán nề nếp, ổn định, lập bảng cân đối kế toán hàng tháng, quý.

Tốc độ luân chuyển vốn lưu động nhanh.

+ Đặc điểm cho vay:

Trong cho vay luân chuyển vốn tín dụng tham gia toàn bộ vào vòng quay vốn của xí nghiệp, từ khâu dự trữ đến khâu sản xuất, lưu thông...

Vốn tín dụng phát sinh theo nhu cầu của quá trình tuần hoàn luân chuyển vốn mà không phụ thuộc vào tình hình dự trữ vật tư hàng hóa của đơn vị.

Do vốn tín dụng tham gia vào toàn bộ quá trình luân chuyển vốn của doanh nghiệp nên các thủ tục vay được thực hiện hết sức đơn giản: tạo điều kiện cho đơn vị nhận được vốn kịp thời. Đồng thời các đơn vị không phải ký vào khế ước các trách nhiệm và nghĩa vụ của bên đi vay được ràng buộc trong điều khoản hợp đồng tín dụng.

+ Cách cho vay:

Sau khi hạn mức tín dụng đã được duyệt cho đơn vị, hai bên sẽ ký hợp đồng tín dụng để làm cơ sở cho vay và thu nợ, mỗi lần có nhu cầu vốn phát sinh đơn vị chỉ cần gửi đến ngân hàng các chứng từ hóa đơn hoặc chứng từ thanh toán thì sẽ được ngân hàng giải ngân, nếu chứng từ hóa đơn hợp lệ, hợp pháp.

Tiền vay sẽ được hạch toán vào bên Nợ tài khoản cho vay để sử dụng theo các hướng sau:

- Thanh toán trực tiếp cho người thụ hưởng (nhà cung cấp).
- Chuyển vào tài khoản tiền gửi của người đi vay vốn.
- Giải ngân bằng tiền mặt, vay tiền mặt để đơn vị mua hàng hóa vật tư nguyên liệu hoặc trả chi phí mà người thụ hưởng không có tài khoản tại ngân hàng.

Việc giải ngân được thực hiện hoàn toàn theo tiến độ thực hiện sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp và được

thực hiện trong nhiều đợt trong một thời gian nhất định, không kể nợ vay của đợt trước được hoàn trả hay chưa miễn là số dư trên tài khoản cho vay không được vượt quá hạn mức tín dụng đã quy định.

Trường hợp khi hạn mức tín dụng đã vay hết mà đơn vị vẫn còn phát sinh nhu cầu vay vốn thì ngân hàng có thể cho vay theo hạn mức bổ sung.

+ Thu nợ:

Vì cho vay luân chuyển là loại cho vay, mà vốn tín dụng tham gia vào toàn bộ chu kỳ luân chuyển vốn, do đó trong hợp đồng tín dụng sẽ có điều khoản quy định tất cả tiền thu bán hàng và những khoản thu khác phát sinh trong quá trình hoạt động của doanh nghiệp đều phải được trả nợ vay luân chuyển. Có thể áp dụng theo một trong hai cách:

- Thu theo định kỳ.
- Thu theo doanh thu thực tế. Mỗi lần doanh nghiệp có tiền thu bán hàng thì doanh nghiệp phải dùng khoản tiền đó để trả nợ cho ngân hàng. Đối với các khoản thu bằng chuyển khoản ngân hàng tự động ghi Có vào tài khoản cho vay để thu nợ, trường hợp doanh thu phát sinh lớn vượt quá số dư thực tế của tài khoản cho vay thì ngân hàng chỉ được thu hết nợ gốc, còn lại bao nhiêu ngân hàng ghi Có vào tài khoản tiền gửi của doanh nghiệp vay vốn.

Các khoản thu bằng tiền mặt: Doanh nghiệp vay vốn phải nộp tiền mặt vào ngân hàng để trả nợ, và chỉ để lại quỹ tiền mặt của mình một số nhất định theo thỏa thuận với ngân hàng.

+ Tính và thu lãi:

Tiền lãi cho vay luân chuyển được tính và thu mỗi tháng một lần.

Thời điểm tính lãi vào ngày cuối tháng hoặc chọn một ngày nhất định.

Tiền lãi được tính theo phương pháp tích số.

$$\text{Tiền lãi} = \frac{\text{Tổng số dư}}{\text{tính lãi}} \times \frac{\text{Lãi suất cho vay tháng}}{30}$$

$$\text{Tiền lãi hàng tháng} = \sum D_i N_i \times \text{Lãi suất}/30$$

Ví dụ:

Tháng 9/2009 trên tài khoản cho vay luân chuyển của Công ty A có các số liệu sau:

Ngày tháng	Số dư
1/9	5600
6/9	6000
10/9	4900
14/9	4500
18/9	5500
23/9	6000
26/9	5500
30/9	5000

Với lãi suất cho vay là 1,2%. Hãy xác định lãi vay của Công ty A trong tháng 9/2009

(Đơn vị: Triệu đồng)

Ngày tháng	Số dư D_i	Số ngày N_i	Tích số $D_i \cdot N_i$
01/9	5.600	5	28.000
06/9	6.000	4	24.000
10/9	4.900	4	19.600
14/9	4.500	4	18.000
18/9	5.500	5	27.500
23/9	6.000	3	18.000
26/9	5.500	4	22.000
30/9	5.000	1	5.000
Cộng			162.100

$$\text{Lãi tháng 9/2009} = 162.100 \times \frac{1,2\%}{30} = 64,84$$

Ngân hàng sẽ trích tiền gửi của doanh nghiệp để thu lãi đồng thời gửi giấy báo nợ cho doanh nghiệp. Nếu tài khoản của doanh nghiệp không có số dư thì ngân hàng ghi vào sổ theo dõi tiền lãi chưa thu và khi nào trên tài khoản có đủ tiền sẽ thu.

+ Xác định vòng quay vốn tín dụng (VTD):

Trong cho vay luôn chuyển ngân hàng sẽ không quy định thời hạn nợ mà chỉ yêu cầu đơn vị vay vốn phải thực hiện đúng vòng vay vốn tín dụng mà họ đã cam kết. Nếu đơn vị vay và trả nợ một cách bình thường, vòng vay vốn tín dụng sẽ được thực hiện chứng tỏ đơn vị vay vốn tốt, có hiệu quả.

Ngược lại, nếu doanh nghiệp vay vốn không thực hiện đúng vòng vay vốn tín dụng thì hoặc là họ đã sử dụng vốn không có hiệu quả hoặc là họ không tích cực trả nợ. Do đó để ngăn chặn tình trạng này khi kết thúc quý hiện hành, phía ngân hàng sẽ tính vòng vay vốn tín dụng, nếu vòng vay vốn tín dụng thực tế nhỏ hơn vòng vay vốn theo hợp đồng thì coi như doanh nghiệp đã trả nợ không đúng hạn và do đó sẽ phải chịu tiền phạt.

$$V_{TDTT} = \frac{\text{Doanh số trả nợ trong kỳ}}{\text{Mức dư nợ bình quân kỳ}}$$

$$\text{Trong đó mức dư nợ} = \frac{\sum D_i N_i}{N(90, 360)}$$

$$\text{bình quân kỳ (Db/q)}$$

Doanh số trả nợ là số phát sinh bên có của tài khoản cho vay từ ngày đầu quý cho đến ngày cuối quý. Tiền phạt do không đảm bảo vòng quay tín dụng được tính theo công thức sau:

$$\boxed{\text{Lãi phạt} = Db/q [N/VTDTT - N/VTDKH] \times L/s \text{ phạt} /30 \times VTDTT}$$

Trong đó:

- Db/q : dư nợ bình quân thực tế
N : số ngày quy ước trong kỳ (90, 180, 360)
 V_{TDTT} : vòng quay vốn tín dụng thực tế.
 V_{TDKH} : vòng quay vốn tín dụng kế hoạch
Lãi suất phạt = 50% L/s cho vay

Xử lý nợ vay cuối kỳ:

Thông thường trong cho vay luân chuyển ngân hàng sẽ ký với doanh nghiệp mỗi quý một lần hoặc 06 tháng, 1 năm một lần. Vì vậy sau khi kết thúc quý hoặc năm hiện hành thì ngân hàng cần phải xử lý số nợ vay luân chuyển cuối quý thực tế trong các trường hợp sau đây:

+ *Trường hợp 1:* Kỳ kế hoạch tiếp theo doanh nghiệp vẫn được vay luân chuyển.

- Nếu hạn mức tín dụng mới lớn hơn dư nợ thực tế cuối quý, ngân hàng không cần phải xử lý gì cả.

- Nếu hạn mức tín dụng mới nhỏ hơn dư nợ thực tế thì số chênh lệch giữa số dư nợ thực tế với hạn mức tín dụng mới cần phải được xử lý.

* Yêu cầu đơn vị vay vốn trả hết số chênh lệch.

Nếu doanh nghiệp không còn vốn bù tiền thì doanh nghiệp phải ký nhận nợ và cam kết trả hết trong phạm vi một tháng.

Nếu trong thời hạn một tháng đơn vị vay vốn không trả số chênh lệch nói trên thì ngân hàng sẽ chuyển số chênh lệch đó sang tài khoản quá hạn, và thông báo cho đơn vị biết để xử lý phạt và yêu cầu đơn vị tìm biện pháp trả nợ.

+ *Trường hợp 2:* Kỳ tiếp theo vì lý do nào đó doanh nghiệp không được vay luân chuyển thì toàn bộ số nợ

thực tế còn lại hai bên thỏa thuận thống nhất phương thức xử lý.

Nếu số dư nợ thực tế không lớn, bên doanh nghiệp có điều kiện để trả sẽ trả hết nợ cho ngân hàng.

Nếu số dư nợ thực tế còn lại lớn, khó có thể trả hết trong một thời gian ngắn thì hai bên sẽ thống nhất xác định lại kỳ hạn nợ trong thời gian nhất định và phân chia số nợ trả làm nhiều kỳ.

c.2. Cho vay theo hạn mức tín dụng không thường xuyên: (cho vay theo số dư)

Trường hợp khách hàng đã được ngân hàng ấn định hạn mức tín dụng, nhưng không đủ điều kiện để được vay luân chuyển, thì sẽ được ngân hàng giải ngân nhiều đợt trong phạm vi hạn mức tín dụng, mỗi đợt giải ngân đều phải lập khế ước để xác định mức tiền và kỳ hạn trả nợ. Tổng số dư cho vay của tất cả các khế ước cho vay đều không được vượt quá HMTD đã xác định cho khách hàng.

Cho vay theo hạn mức tín dụng không thường xuyên tương tự như cho vay từng lần (xem cho vay từng lần), chỉ khác ở chỗ là: trong phạm vi của hạn mức tín dụng, khách hàng được quyền vay, và ngân hàng phải cho vay theo hạn mức cam kết. Chỉ khi HMTD đã được vay hết thì ngân hàng mới ngừng cho vay.

2. Cho vay từng lần (cho vay theo món)

a) Trường hợp áp dụng

Áp dụng cho các đơn vị tổ chức kinh tế có nhu cầu vay vốn không thường xuyên, có tính chất đột xuất, không được ấn định hạn mức tín dụng.

b) Đặc điểm

- Trong cho vay từng lần thì vốn tín dụng chỉ tham gia

vào một giai đoạn hay một quy trình nhất định trong chu kỳ sản xuất kinh doanh, chu kỳ luân chuyển vốn của đơn vị.

- Về phía ngân hàng thường việc cho vay và thu nợ được xử lý theo từng món vay.

- Mỗi lần phát sinh nhu cầu vay vốn bắt buộc bên vay phải tiến hành các thủ tục làm đơn xin vay tiền theo các chứng từ hóa đơn xin vay để cán bộ tín dụng kiểm tra đối tượng vay vốn, nếu đối tượng vay vốn phù hợp sẽ giải quyết cho vay khi nhận tiền vay, thì đơn vị vay vốn bắt buộc ký vào khế ước để cam kết trả nợ trong một thời gian nhất định.

c) Cách cho vay tính thu nợ và thu lãi

- Mỗi lần có nhu cầu vốn phát sinh doanh nghiệp cần phải làm đơn xin vay, nói rõ số lượng vốn cần vay, mục đích sử dụng và thời hạn vay vốn. Đơn xin vay gởi kèm các chứng từ hóa đơn để chứng minh đối tượng vay vốn. Nếu đối tượng vay vốn hoàn toàn phù hợp thì cán bộ tín dụng ký đề nghị giải quyết cho vay, sau đó trên cơ sở ký duyệt của lãnh đạo cán bộ tín dụng sẽ tiến hành lập khế ước và chuyển sang bộ phận kế toán để giải ngân.

- Có thể giải ngân bằng chuyển khoản hoặc bằng tiền mặt.

- Thu nợ: Việc thu nợ được thực hiện theo mức tiền và kỳ hạn đã quy định trong khế ước.

Trường hợp 1: Toàn bộ số nợ chỉ quy định một kỳ hạn. Toàn bộ số nợ phải trả một lần vào cuối kỳ và lãi được tính và thu cùng một lúc với nợ gốc.

Trường hợp 2: Một khoản nợ được chia ra làm nhiều kỳ hạn, mỗi kỳ hạn là một mức tiền khi ngân hàng thu nợ gốc đồng thời sẽ tính và thu lãi cho vay.

* Ví dụ:

Khoản tín dụng trị giá 1.000 được ngân hàng A cho

công ty B vay vào ngày 12-8-2009 với thời hạn 3 tháng với lãi suất là 1,2%/ tháng. Toàn bộ số nợ được chia làm 3 kỳ hạn: Kỳ hạn thứ nhất vào ngày 12/9 là 320; kỳ hạn thứ hai vào ngày 12/10 là 330; kỳ hạn thứ 3 vào ngày 12/11 là 350. Nếu khoản vay nói trên được hoàn trả đúng hạn theo quy định thì tiền lãi sẽ được tính như sau:

$$\boxed{\text{Tiền lãi} = \text{Số dư} \times \text{Ngày sử dụng} \times \frac{\text{LS}}{30}}$$

$$\text{Kỳ I: } 1.000 \times (12/8 \rightarrow 11/9) \text{ (31 ngày)} \times \frac{1,2\%}{30} = 12,400$$

$$\text{Kỳ II: } 680 \times (12/9 \rightarrow 11/9) \text{ (30 ngày)} \times \frac{1,2\%}{30} = 8,160$$

$$\text{Kỳ III: } 350 \times (12/10 \rightarrow 11/11) \text{ (31 ngày)} \times \frac{1,2\%}{30} = 4,340$$

(Theo thông lệ, ngân hàng không tính lãi ngày cuối).

Chú ý:

- Nếu đến kỳ hạn trả nợ mà bên vay không có tiền để trả thì họ cần phải làm đơn xin gia hạn. Nếu đơn xin gia hạn của đơn vị có lý do khách quan chính đáng thì ngân hàng giải quyết cho gia hạn. Thời gian gia hạn sẽ không vượt quá thời hạn cho vay trước đây hoặc không vượt quá một chu kỳ sản xuất kinh doanh của đơn vị. Nếu không có lý do chính đáng thì ngân hàng sẽ thực hiện việc chuyển nợ quá hạn và thông báo cho bên vay biết.

- Khi chuyển nợ quá hạn, NH sẽ áp dụng lãi suất quá hạn bằng 150 % lãi suất cho vay đã ghi trong hợp đồng tín dụng, đồng thời yêu cầu bên vay tìm biện pháp để kịp thời trả nợ cho NH.

- Trường hợp cuối cùng vì lý do đặc biệt mà bên vay không trả được nợ thì, một mặt, đơn vị vay vốn phải xin gia hạn và, mặt khác, ngân hàng gửi hồ sơ trình cấp trên xin

được khoanh nợ. Sau khi được Chính phủ cho phép khoanh nợ thì đơn vị vay vốn sẽ được tiếp tục vay vốn ngân hàng.

- Nếu đến kỳ hạn trả nợ mà người đi vay không đủ tiền để trả thì ngân hàng sẽ thu lãi trước còn bao nhiêu sẽ trù vào nợ gốc hoặc thu tương ứng gốc và lãi.

3. Cho vay trả góp

Cho vay trả góp các doanh nghiệp nhỏ, hộ gia đình thường được áp dụng cho khách hàng vay vốn là cá nhân - gồm những người buôn bán nhỏ, thợ thủ công không có nhiều vốn, hoặc những cá nhân có nhu cầu vay vốn để xây nhà, sửa chữa nhà, mua sắm phương tiện. Theo phương thức này ngân hàng cho vay và khách hàng vay vốn có thỏa thuận mức cho vay, thời hạn vay vốn, lãi suất cho vay và số kỳ hạn trả góp để xác định một mức trả góp trong suốt thời hạn vay trả.

Trong cho vay trả góp có thể áp dụng một trong hai cách tính lãi.

Thứ nhất: Trả góp, tiền lãi được tính theo số dư ban đầu (Phương thức lãi gộp)

Ví dụ: Khoản tín dụng trị giá 120.000.000 đ có thời hạn 12 tháng, lãi suất 1%/tháng, trả góp mỗi tháng một lần vào cuối kỳ.

Ta có: Tổng số nợ phải trả:

- Gốc	= 120.000.000
- Lãi $120.000.000 \times 1\% \times 12$ tháng	= 14.400.000
Cộng	= 134.400.000

- Số tiền góp phải trả hàng tháng:

$$\frac{134.400.000}{12} = 11.200.000$$

Thứ hai: Trả góp, tiền lãi tính theo số dư giảm dần. (Phương thức lãi đơn)

Ví dụ: Khoản tín dụng trị giá 120.000.000 đ có thời hạn 12 tháng, lãi suất 1%/tháng, trả góp mỗi tháng 1 lần.

Ta có:

Gốc trả góp mỗi kỳ:

$$120.000.000 : 12 = 10.000.000$$

Tổng số lãi phát sinh (Tính theo số dư giảm dần)

- Tiền lãi tháng thứ 1: $120.000.000 \times 1\% = 1.200.000$
- Tiền lãi tháng thứ 2: $110.000.000 \times 1\% = 1.100.000$
- Tiền lãi tháng thứ 3: $100.000.000 \times 1\% = 1.000.000$
- Tiền lãi tháng thứ 4: $90.000.000 \times 1\% = 900.000$
- Tiền lãi tháng thứ 5: $80.000.000 \times 1\% = 800.000$
-
- Tiền lãi tháng thứ 11: $20.000.000 \times 1\% = 200.000$
- Tiền lãi tháng thứ 12: $10.000.000 \times 1\% = \underline{100.000}$

$$\text{Tổng cộng} = 7.800.000$$

Nếu vận dụng công thức tính lãi tổng hợp:

$$I = V_0 \times \frac{n+i}{2} \times L/S, \text{ ta có:}$$

$$I = 120.000.000 \times \frac{12+1}{2} \times 1\% = 7.800.000$$

Như vậy:

- Tổng số nợ phải trả (gốc + lãi) là:

$$120.000.000 + 7.800.000 = 127.800.000$$

- Tiền góp phải trả mỗi kỳ:

$$\frac{127.800.000}{12} = 10.650.000$$

Trong cho vay trả góp, nếu tiền lãi được tính theo số dư

ban đầu thì người đi vay phải chịu một mức lãi suất thực cao hơn lãi suất ngân hàng công bố.

4. Cho vay theo hạn mức thấu chi

a) Khái niệm

Thấu chi là một kỹ thuật cấp tín dụng cho khách hàng, theo đó ngân hàng cho phép khách hàng chi vượt số dư có trên tài khoản thanh toán của khách hàng để thực hiện các giao dịch thanh toán kịp thời cho nhu cầu sản xuất kinh doanh.

b) Điều kiện cho vay

Để được vay theo hạn mức thấu chi, các khách hàng phải là những khách hàng quen biết, thường xuyên giao dịch qua ngân hàng, tình hình tài chính tương đối ổn định. Ngân hàng và khách hàng cần xác định và thỏa thuận bằng văn bản về hạn mức thấu chi và thời hạn hiệu lực của hạn mức đó để áp dụng.

c) Xác định hạn mức thấu chi

Hạn mức thấu chi được xác định trên cơ sở số dư bình quân tài khoản tiền gửi thanh toán của khách hàng và tỷ lệ hạn mức thấu chi thỏa thuận giữa hai bên.

Công thức:

$$\text{HM thấu chi kỳ này} = \frac{\text{Số dư TKTG b/q kỳ trước}}{\times} \text{Tỷ lệ thấu chi kỳ này}$$

Hoặc:

$\text{HM thấu chi} = \text{HMTD ngắn hạn} \times \text{Tỷ lệ thấu chi (10-30\%)}$

Ví dụ: TK tiền gửi thanh toán của công ty A có số dư các tháng của năm 2008 như sau:

Tháng 1: 300.000.000 Tháng 7 : 440.000.000

Tháng 2: 360.000.000 Tháng 8 : 500.000.000

Tháng 3: 320.000.000	Tháng 9 : 420.000.000
Tháng 4: 400.000.000	Tháng 10 : 360.000.000
Tháng 5: 380.000.000	Tháng 11 : 450.000.000
Tháng 6: 370.000.000	Tháng 12 : 500.000.000
Số dư bình quân năm 2008	: 400.000.000

Ngân hàng và công ty A thỏa thuận hạn mức thấu chi 20% số dư bình quân năm 2008.

(Tức $400.000.000 \times 20\% = 80.000.000$). Theo đó công ty A được quyền chi vượt số dư tài khoản tiền gửi của mình trong phạm vi 80.000.000Đ để giao dịch thanh toán mà không cần phải tiến hành các thủ tục nào.

Hạn mức thấu chi áp dụng cho khách hàng cá nhân được xác định dựa vào thu nhập bình quân của từng cá nhân và hệ số quy định của từng NH.

Ví dụ: Ông Trần Quang Thắng làm việc tại Cty KDC có mở tài khoản tại NH Đông Á. Tiền lương và các khoản thu nhập khác của ông Thắng hàng tháng được chuyển vào tài khoản cá nhân của ông Thắng. Trên cơ sở số dư thực tế NH Đông Á xác định thu nhập bình quân hàng tháng của ông Thắng là 12.000.000. NH Đông Á quyết định cấp Hạn mức thấu chi tài khoản thẻ cho ông Thắng với bội số 5 lần mức thu nhập bình quân, tức là 60.000.000 đồng. Theo hạn mức này, ông Thắng có thể chi tiền trên tài khoản, hoặc rút tiền mặt vượt quá số dư tài khoản lên đến 60.000.000 đồng. Sau đó các khoản thu nhập thường xuyên của ông Thắng sẽ được nhận vào tài khoản để trả nợ NH Đông Á. Trong thời gian này nếu dư nợ trên tài khoản giảm xuống, ông Thắng lại được tiếp tục thấu chi, nhưng không để số dư tài khoản vượt quá hạn mức đã quy định.

d) Phương pháp cho vay và thu nợ

Ngân hàng sử dụng phương pháp cho vay và thu nợ

theo phương thức tự động. Người đi vay không cần phải tiến hành các thủ tục vay vốn. Ngân hàng giải ngân và thu nợ theo cơ chế tự động. Cuối mỗi tháng ngân hàng sẽ tính lãi và thực hiện việc bù trừ lãi cho khách hàng.

Ví dụ: Số dư TK của công ty A ngày 19/4 là 300.000.000. Đồng thời trong ngày phát sinh nhu cầu thanh toán tiền hàng trị giá 350.000.000, thì công ty A được quyền chi trả từ tài khoản 350.000.000. Lúc này tài khoản của công ty A sẽ có số dư bên Nợ 50.000.000. Cuối tháng, căn cứ vào số dư hàng ngày của tài khoản này, ngân hàng sẽ tính lãi tiền gửi (của những ngày TK có số dư Có) và lãi cho vay (cho những ngày TK có số dư Nợ) rồi bù trừ cho nhau, nếu lãi tiền gửi lớn hơn lãi tiền vay, ngân hàng phải trả lãi cho khách hàng bằng cách ghi Có vào TK số chênh lệch, ngược lại nếu lãi tiền vay lớn hơn lãi tiền gửi thì khách hàng phải trả lãi cho ngân hàng. Ngân hàng thu lãi bằng cách ghi Nợ tài khoản tiền gửi khách hàng số chênh lệch.

Cho vay theo hạn mức thấu chi, tuy là loại hình tín dụng cổ điển, nhưng có nhiều ưu điểm vì giảm bớt nhiều thủ tục vay vốn rườm rà, tiết kiệm được nhiều chi phí cho cả ngân hàng lẫn khách hàng vay vốn.

Thấu chi là phương thức cho vay mới được cho phép áp dụng ở Việt Nam từ năm 2002 theo quy chế cho vay mới ban hành theo QĐ số 1627/2001/QĐ-NHNN của Thống đốc Ngân hàng Nhà nước Việt Nam.

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

Thẻ tín dụng (Credit card) là loại thẻ ngân hàng phát hành cho những khách hàng sử dụng để thanh toán tiền hàng hóa, dịch vụ, hoặc rút tiền mặt tại các ATM. Đối với những khách hàng thỏa mãn điều kiện của ngân hàng

phát hành thẻ, sau khi ký hợp đồng tín dụng thẻ với ngân hàng, ngân hàng này sẽ cấp cho khách hàng một THẺ TÍN DỤNG với một số tiền được cài sẵn trong bộ nhớ theo hạn mức tín dụng đã được hai bên thỏa thuận. Khách hàng loại này không nhất thiết phải duy trì số dư trên tài khoản tiền gửi của mình, vì đã có hạn mức tín dụng. Khách hàng sử dụng thẻ để thanh toán tiền hàng hóa, dịch vụ trong phạm vi hạn mức tín dụng đã chấp thuận trong hợp đồng tín dụng.

Thông thường để khuyến khích các khách hàng sử dụng thẻ tín dụng, ngân hàng phát hành thẻ chỉ tính và thu lãi trên số dư nợ tín dụng thẻ chưa được khách hàng thanh toán đúng hạn, số dư nợ tín dụng thẻ trong hạn sẽ không tính lãi.

Để thúc đẩy việc sử dụng thẻ rộng rãi và phù hợp với nhu cầu chi tiêu và thu nhập của khách hàng, ngân hàng phát hành thẻ sẽ quy định mức trả nợ tối thiểu tính trên dư nợ tín dụng thẻ, tỷ lệ này thường từ 20% - 50% dư nợ tín dụng thẻ.

III. CÁC BIỆN PHÁP BẢO ĐẢM TÍN DỤNG

1. Thế chấp tài sản (mortgage)

a) Khái niệm

Theo Luật Dân sự thì thế chấp tài sản là việc bên có nghĩa vụ dùng tài sản thuộc sở hữu hợp pháp của mình thế chấp cho bên có quyền để bảo đảm việc thực hiện nghĩa vụ dân sự.

Trong quan hệ tín dụng: Thế chấp là người đi vay đem tài sản thuộc quyền sở hữu hợp pháp của mình thế chấp cho ngân hàng cho vay, để vay một số tiền nhất định và dùng tài sản đó để bảo đảm cho số nợ vay. Nếu khi đến hạn mà người đi vay không thực hiện nghĩa vụ trả nợ hoặc

trả không hết nợ cho ngân hàng cho vay, thì ngân hàng được quyền phát mãi tài sản thế chấp để thu nợ.

Trong thế chấp có các bên liên quan sau đây

Bên thế chấp:

Bên thế chấp là các công ty, xí nghiệp, tổ chức kinh tế là người sở hữu hợp pháp các tài sản và chấp nhận giao tài sản cho ngân hàng để thế chấp cho khoản vay.

Bên thế chấp những người chủ tài sản, vẫn được sử dụng những tài sản trong thời gian thế chấp để sản xuất kinh doanh, nghĩa là trong thời gian thế chấp quyền sở hữu tài sản chỉ tạm thời thay đổi còn quyền sử dụng các tài sản đó thì không có sự thay đổi nào.

Bên nhận thế chấp:

Bên nhận thế chấp là bên cho vay. Đó là các ngân hàng thương mại quốc doanh, cổ phần, liên doanh nước ngoài; các công ty tài chính, HTX tín dụng, các quỹ tín dụng nhân dân tiếp nhận tài sản thế chấp bằng các chứng thư sở hữu gốc do bên thế chấp giao. Bên nhận thế chấp tạm thời là người nắm giữ quyền định đoạt các tài sản thế chấp đó cho đến khi nó được giải chấp.

b) Phân loại và điều kiện tài sản thế chấp

Phân loại tài sản thế chấp. Tài sản thế chấp gồm:

Nhà xưởng, cửa hàng, khách sạn, nhà ở, các công trình, kiến trúc.

Quyền sử dụng đất hợp pháp.

Các loại phương tiện vận chuyển (tàu thuyền, xà lan, xe tải, xe con, máy bay...).

Các tài sản thiết bị dùng trong ngành công nghiệp, xây dựng...

Các tài sản có giá trị mà pháp luật quy định phải đăng ký quyền sở hữu.

Ao hồ nuôi cá, tôm, thủy hải sản.

Các loại vườn cây ăn quả, vườn cây công nghiệp, rừng lâm nghiệp...

Điều kiện của tài sản thế chấp:

Thứ nhất: Đó là tài sản có giá trị và giá trị sử dụng một cách bình thường.

Thứ hai: Tài sản thế chấp phải là sở hữu hợp pháp của bên thế chấp (phải có chứng thư sở hữu hợp pháp).

Thứ ba: Được phép giao dịch và không có tranh chấp.

Thứ tư: Phải được bảo hiểm đối với những tài sản mà Nhà nước bắt buộc phải mua bảo hiểm.

- Nếu tài sản thế chấp thuộc sở hữu nhà nước, khi thế chấp phải thực hiện theo các quy định của Luật Doanh nghiệp Nhà nước (Tài sản được dùng thế chấp khi đã được cơ quan chủ quản cho phép).

- Nếu tài sản thế chấp thuộc sở hữu tập thể, liên doanh hay của công ty cổ phần... thì phải có giấy tờ ủy quyền của hội đồng quản trị bằng văn bản để người đại diện ký hợp đồng thế chấp.

- Nếu tài sản thế chấp thuộc sở hữu từ hai người trở lên thì phải có sự đồng ý bằng văn bản của các đồng sở hữu.

Với bốn điều kiện cơ bản nói trên, thì các tài sản sau đây sẽ không được nhận thế chấp gồm:

- Các tài sản đang còn tranh chấp.

- Tài sản thuộc loại cấm kinh doanh, mua bán chuyển theo quy định của Nhà nước...

- Tài sản không thuộc sở hữu hợp pháp của bên đi vay.

- Tài sản đang bị niêm phong, tạm giữ, phong tỏa bởi cơ quan có thẩm quyền.

- Tài sản không có giá trị, hoặc có giá trị ít hoặc có giá trị nhưng không có giá trị sử dụng (Nhà cao tầng bị lún, nghiêng...)

Các tài sản khó kiểm định giá, khó mua bán, chuyển nhượng.

c) **Thủ tục và hình thức thế chấp**

* **Thủ tục**

Bên thế chấp tài sản, căn cứ vào nhu cầu vay vốn để sản xuất kinh doanh tiến hành đàm phán sơ bộ với ngân hàng. Nếu được ngân hàng đồng ý thì tiến hành các thủ tục sau đây:

- Làm đơn xin vay.
- Lập giấy cam kết thế chấp tài sản (văn bản thế chấp).

Văn bản cam kết được xác định bởi chữ ký, dấu (nếu là pháp nhân) của người đại diện cho bên thế chấp, hoặc của những người đồng sở hữu. Về phía ngân hàng (bên nhận thế chấp) khi nhận văn bản cam kết, cần bố trí các bộ phận tiến hành xác minh và đánh giá tài sản thế chấp.

- Xác định vị trí, địa điểm, lắp đặt... của tài sản thế chấp.
- Định giá tài sản, thế chấp:
 - Nếu là nhà cửa đất đai... khi định giá cần căn cứ vào mức giá cả tại thị trường địa phương trong phạm vi khung giá quy định của cơ quan tài chính – xây dựng ở địa phương.
 - Nếu là các tài sản khó định giá, thì cần phải thuê các cơ quan chuyên môn để định giá.
 - Nếu là phương tiện vận chuyển... đánh giá theo giá trị thực tế.

*** *Hình thức thế chấp:***

Thế chấp tài sản phải được thực hiện dưới hình thức Hợp đồng thế chấp tài sản.

Căn cứ vào văn bản cam kết của bên thế chấp, cùng bản xác minh và định giá tài sản thế chấp, Hợp đồng thế chấp tài sản sẽ được soạn thảo gồm các nội dung cơ bản sau đây:

- Họ tên, chức vụ của người đại diện bên thế chấp tài sản.
- Tên, địa chỉ kinh doanh của bên thế chấp (bên vay vốn)
- Số hiệu tài khoản tiền gửi.... tại ngân hàng.
- Tên, địa chỉ và người đại diện bên nhận thế chấp (NH).
- Các loại tài sản thế chấp (ghi số lượng và tình trạng)...
- Giá trị của từng loại và toàn bộ tài sản thế chấp.
- Chứng nhận quyền sở hữu và tài sản giao cho bên nhận thế chấp giữ, gồm:....
- Số tiền cho vay được đảm bảo bằng tài sản thế chấp.
- Thời hạn thế chấp.
- Thời hạn hiệu lực của hợp đồng.
- Phương thức xử lý khi vi phạm hợp đồng.
- Cam kết của các bên liên quan để đảm bảo thực hiện nghĩa vụ theo hợp đồng.

Hợp đồng thế chấp lập thành ít nhất là 3 bản có đủ chữ ký, dấu của các bên liên quan. Hợp đồng thế chấp chỉ có giá trị pháp lý khi nó đã được chứng nhận của cơ quan công chứng nhà nước hoặc chính quyền địa phương.

d) *Trách nhiệm và quyền lợi của các bên liên quan*

*** *Đối với bên thế chấp (bên đi vay)***

Trách nhiệm:

- Phải đi đăng ký thế chấp tài sản tại cơ quan có thẩm quyền.

- Phải tự mình đi xin xác nhận của cơ quan công chứng nhà nước hoặc UBND vào hợp đồng thế chấp tài sản.
- Giao các giấy tờ (bản gốc) về sở hữu tài sản thế chấp cho bên nhận thế chấp.
- Bảo quản tài sản thế chấp để giữ giá trị theo hợp đồng hoặc áp dụng các biện pháp để ngăn chặn nguy cơ sụt giá của tài sản thế chấp.
- Không được bán, trao đổi, chuyển nhượng, cho tặng những tài sản đang thế chấp.
- Chịu mọi phí tổn phát sinh trong kiểm định, đánh giá và công chứng tài sản thế chấp, kể cả chi phí phát mãi tài sản.

Quyền lợi: Trong thời gian thế chấp tài sản, bên thế chấp có quyền:

- Sử dụng tài sản thế chấp để khai thác công dụng của nó (ở, làm việc, hoa lợi, đi lại, vận chuyển...).
- Được nhận lại các giấy tờ gốc về sở hữu tài sản khi hoàn thành nghĩa vụ.
- Được bồi thường vật chất, hoặc các chi phí khác trong trường hợp bên nhận thế chấp vi phạm các điều khoản của hợp đồng.

* **Đối với bên nhận thế chấp (bên cho vay)**

Bên nhận thế chấp có trách nhiệm:

- Thường xuyên kiểm tra để ngăn chặn việc vi phạm hợp đồng thế chấp tài sản.
- Bảo quản tốt tài sản thế chấp (trong trường hợp bên nhận thế chấp giữ và bảo quản tài sản thế chấp).
- Trả đầy đủ và nguyên vẹn các giấy tờ đã nhận bảo quản để thế chấp, hoặc các tài sản đã nhận được

trước đây khi bên thế chấp đã thanh toán hết nợ gốc và tiền lãi vay khi kết thúc hợp đồng thế chấp.

- Bồi thường thiệt hại cho bên thế chấp nếu trong khi bảo quản tài sản đã làm hư hỏng, giảm giá trị.
- Chịu trách nhiệm phục chế các giấy tờ thế chấp nếu không còn nguyên vẹn.

Bên nhận thế chấp có quyền lợi:

- Giữ bản chính các giấy tờ về sở hữu tài sản thế chấp (hoặc bản sao nếu tài sản thế chấp ở nhiều nơi) hoặc giữ và bảo quản tài sản thế chấp (nếu hợp đồng có quy định điều đó).
- Có thể được sử dụng để khai thác công dụng của tài sản thế chấp theo sự thỏa thuận giữa hai bên.
- Yêu cầu các cơ quan chuyển nhượng ngăn chặn việc mua, bán, tặng những tài sản đang thế chấp của mình.
- Yêu cầu các cơ quan nhà nước có thẩm quyền cho tổ chức đấu giá tài sản thế chấp khi bên vay không hoàn thành nghĩa vụ trả nợ.

e) *Giải chấp và xử lý tài sản thế chấp*

* *Giải chấp:*

Khi bên vay trả hết nợ gốc và lãi cho ngân hàng theo thời hạn quy định thì ngân hàng cần tiến hành các thủ tục giải phóng tài sản thế chấp cho bên đi vay.

Nếu bên vay chưa trả hết nợ song số còn lại được đảm bảo bằng một hình thức khác thì ngân hàng cũng sẽ tiến hành thủ tục giải chấp cho bên vay. Khi giải chấp, nếu trước đây khi nhận thế chấp bằng giấy tờ gốc, hoặc bằng tài sản thì bây giờ ngân hàng sẽ giao trả lại cho bên thế chấp các giấy tờ hoặc tài sản đã nhận bảo quản trước đây.

Bên thế chấp tài sản phải ký xác nhận đã nhận đủ

chứng từ (hoặc tài sản) vào biên bản giao nhận chứng từ và tài sản thế chấp sau khi đã nhận được các giấy tờ hoặc tài sản tương ứng.

* **Xử lý tài sản thế chấp:**

Nếu đến hạn mà bên đi vay không trả được nợ ngân hàng hoặc đã gia hạn mà bên vay vẫn không thực hiện việc trả nợ, hoặc không còn con đường nào giải quyết tốt hơn, thì bên cho vay (bên nhận thế chấp) được quyền yêu cầu cơ quan chức năng cho tiến hành phát mãi tài sản thế chấp. Khi có quy định của cơ quan có thẩm quyền (Tòa án Kinh tế) thì việc phát mãi mới được thực hiện và theo nguyên tắc sau đây:

- Phải thông báo công khai trên phương tiện thông tin đại chúng.
- Tổ chức đấu giá công khai.
- Thực hiện phát mại thông qua công ty dịch vụ bán đấu giá tài sản.
- Tiền thu được do phát mãi tài sản thế chấp được dùng để trả theo thứ tự như sau:
 - Trả các chi phí có liên quan đến điều tra kiện tụng...
 - Trả các chi phí có liên quan đến phát mãi (phí phải trả cho công ty dịch vụ bán đấu giá).
 - Trả nợ gốc cho ngân hàng.
 - Trả lãi vay.
 - Phần còn lại chuyển trả cho người sở hữu tài sản.
 - Nếu người sở hữu không còn thì chuyển cho người thừa kế.

Việc phát mãi tài sản thế chấp được gọi là thành công phải thỏa mãn hai điều kiện sau đây:

- Giá trúng đấu giá: tối thiểu phải bằng mức khởi điểm do hội đồng quy định.
- Người trúng đấu giá đã thực hiện việc thanh toán để xác lập quyền sở hữu đối với tài sản đó.

Trong trường hợp tiền phát mãi tài sản thế chấp không đủ để trả nợ cho ngân hàng thì bên vay vốn phải có nghĩa vụ trả hết nợ cho ngân hàng trong một thời hạn nhất định mà tòa án quy định.

2. Cầm cố tài sản (Collateral)

a) Khái niệm

Cầm cố tài sản là việc bên có nghĩa vụ giao tài sản thuộc sở hữu của mình, cho bên có quyền nắm giữ để bảo đảm việc thực hiện nghĩa vụ dân sự.

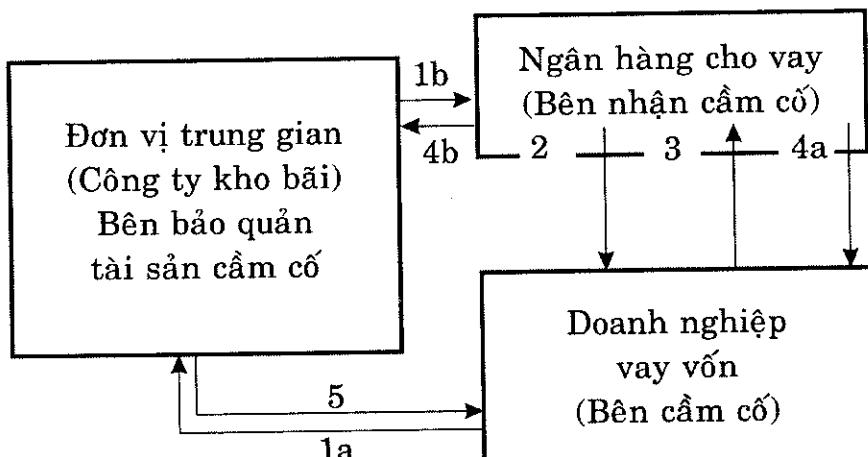
- Trong quan hệ tín dụng, cầm cố là việc người đi vay chuyển giao tài sản cho ngân hàng cho vay nắm giữ, để vay một số tiền nhất định và dùng tài sản đó để bảo đảm cho số nợ vay, khi đến hạn người đi vay không trả được nợ cho ngân hàng thì ngân hàng sẽ phát mãi tài sản cầm cố hoặc tiếp nhận tài sản cầm cố để thu nợ.

b) Phân loại và phương pháp chuyển giao, quản lý tài sản cầm cố

+ Đối với tài sản cầm cố là vật tư hàng hóa

Có thể áp dụng một trong ba phương pháp sau đây:

- Phương pháp 1: Chuyển giao và quản lý tài sản cầm cố qua kho của đơn vị trung gian.



1a. Doanh nghiệp vay vốn sau khi liên hệ với ngân hàng cho vay tiến hành các thủ tục gởi hàng tại kho của một đơn vị trung gian.

- Doanh nghiệp phải báo cáo cho ngân hàng cho vay biết để cử cán bộ đến để giám sát kiểm tra.

- Phía đơn vị kho bái làm thủ tục tiếp nhận và bảo quản hàng hóa cho doanh nghiệp phải dựa trên cơ sở chứng từ hóa đơn hợp pháp.

- Tất cả các phí tổn lưu kho, lưu bái đơn vị vay vốn phải trả cho đơn vị trung gian.

1b. Đơn vị trung gian sau khi làm thủ tục tiếp nhận và bảo quản lô hàng thì phát hành bộ biên lai gởi hàng.

- Liên 1 giao cho ngân hàng, liên 2 giao cho đơn vị vay vốn và một liên lưu tại kho của đơn vị trung gian.

- Bản chính của biên lai gởi hàng là bản duy nhất có giá trị xuất trình để giải tỏa lô hàng.

2. Sau khi đã tiếp nhận bản chính của biên lai gởi hàng, ngân hàng tiến hành giải ngân cho đơn vị vay vốn. Mức giải ngân từ 50% - 80% giá trị của lô hàng.

3. Khi đến hạn doanh nghiệp vay vốn thực hiện nghĩa vụ trả nợ cho ngân hàng. Ngân hàng thu nợ gốc và lãi như trong cho vay từng lần.

4a. Ngân hàng cho vay trao bản chính biên bản gởi hàng cho doanh nghiệp vay vốn

4b. ngân hàng lập lệnh giải tỏa hàng hóa cầm cố gởi cho đơn vị trung gian.

5. Đơn vị trung gian tiến hành trả hàng theo yêu cầu của đơn vị vay vốn sau khi đã thu phí lưu kho, lưu bái. Trường hợp khi đến hạn mà doanh nghiệp không trả được nợ cho ngân hàng thì ngân hàng sẽ tiến hành các thủ tục

tiếp nhận tài sản cầm cố tại đơn vị trung gian và sau đó tổ chức phát mãi để thu nợ.

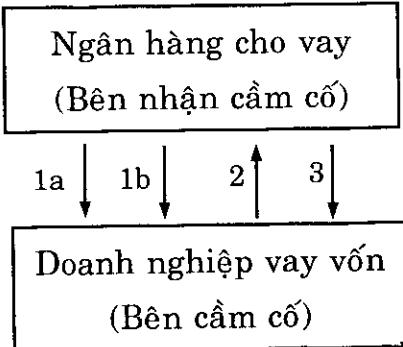
Ưu điểm:

Tiện lợi, gánh trách nhiệm của các bên có liên quan do đơn vị trung gian là đơn vị chuyên kinh doanh về kho bãi nên hàng hóa sẽ được bảo quản tốt và phí tổn sẽ ở mức thấp nhất.

Nhược điểm:

Có thể phát sinh rủi ro: có sự thông đồng, móc nối với đơn vị trung gian như trả hàng khi chưa có lệnh giải tỏa.

- *Phương pháp 2: Chuyển giao và quản lý tài sản cầm cố ngay tại kho của doanh nghiệp vay vốn.*



1a. Sau khi thỏa thuận các điều khoản cho vay thì ngân hàng cho vay tiến hành kiểm tra kho hàng của doanh nghiệp vay vốn, kiểm tra số lượng hàng thực tế, kiểm tra chứng từ hóa đơn sổ sách kế toán nếu có sự phù hợp lẫn nhau, thì cán bộ ngân hàng tiến hành niêm phong kho hàng và trực tiếp nhận và bảo quản tất cả chứng từ hóa đơn có liên quan đến lô hàng cầm cố.

1b. Ngân hàng thực hiện việc giải ngân cho đơn vị vay vốn 50% -> 80%. Trong suốt thời gian cầm cố doanh nghiệp vay vốn có trách nhiệm bảo vệ và bảo quản lô hàng, mọi hiện tượng mất mát ngân hàng sẽ không chịu

trách nhiệm, doanh nghiệp không được tự động gỡ niêm phong khi chưa có sự đồng ý của ngân hàng trừ trường hợp lụt lội, hỏa hoạn.

2. Khi đến hạn doanh nghiệp vay vốn thực hiện việc trả nợ gốc và lãi cho ngân hàng.

3. Ngân hàng trả lại các chứng từ hóa đơn có liên quan cho doanh nghiệp đồng thời cho lệnh dỡ bỏ niêm phong để doanh nghiệp tùy nghi sử dụng lô hàng này.

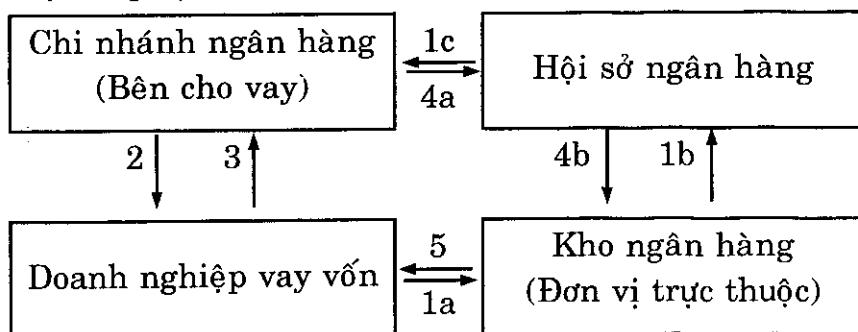
Trường hợp chưa hết hạn cầm cố doanh nghiệp vay vốn đề nghị ngân hàng giải phóng lô hàng để bán, tiêu thụ thì ngân hàng cho vay sẵn sàng chấp nhận với điều kiện việc thanh toán tiền hàng phải được thực hiện một cách chắc chắn và đồng thời phải được thực hiện bằng chuyển khoản qua ngân hàng.

Trường hợp đến hạn mà doanh nghiệp vay không trả được nợ cho ngân hàng thì ngân hàng cho vay sẽ làm các thủ tục tiến hành phát mãi, hoặc tiếp nhận lô hàng để thu nợ.

Ưu điểm: Thủ tục đơn giản gọn nhẹ. Tiết kiệm nhiều chi phí phát sinh.

Nhược điểm: Mức độ rủi ro tương đối cao.

• *Phương pháp 3: Chuyển giao và quản lý tài sản cầm cố trực tiếp tại kho của ngân hàng.*



1a. Sau khi thỏa thuận các điều kiện vay vốn với ngân hàng cho vay, doanh nghiệp tiến hành các thủ tục gởi hàng tại kho của ngân hàng (Kho của ngân hàng là đơn vị được phép kinh doanh kho bãi). Đơn vị kho ngân hàng khi tiếp nhận hàng hóa phải kiểm tra các chứng từ hóa đơn đảm bảo tính hợp lệ, hợp pháp hoàn toàn và làm thủ tục tiếp nhận và bảo quản lô hàng. Các bản gốc của chứng từ hóa đơn, vận đơn, giấy chứng nhận giao cho đơn vị kho bảo quản.

1b. Sau khi tiến hành xong các thủ tục tiếp nhận và bảo quản lô hàng cầm cố, đơn vị kho ngân hàng sẽ gởi bản gốc của bộ chứng từ hàng hóa về cho hội sở để bảo quản, thay cho việc thông báo đã tiếp nhận xong lô hàng cầm cố.

1c. Hội sở ngân hàng thông báo cho chi nhánh ngân hàng cho vay về việc tiếp nhận hàng hóa cầm cố đồng ý cho giải ngân.

2. Ngân hàng cho vay thực hiện việc giải ngân cho doanh nghiệp vay vốn, mức giải ngân từ 50% -> 80% giá trị lô hàng cầm cố.

3. Khi đến hạn doanh nghiệp vay vốn trả nợ gốc và lãi cho ngân hàng cho vay.

4a. Ngân hàng cho vay thông báo cho hội sở doanh nghiệp vay vốn đã hoàn thành nghĩa vụ trả nợ và đề nghị cho giải tỏa lô hàng cầm cố.

4b. Hội sở ngân hàng chuyển toàn bộ bản gốc của chứng từ hàng hóa kèm theo lệnh giải tỏa cho đơn vị kho.

5. Đơn vị kho ngân hàng trả hàng theo yêu cầu của doanh nghiệp vay vốn sau khi đã thu hồi các khoản phí lưu kho, lưu bãi. Nếu khi trả hàng mà có hư hỏng mất mát thì ngân hàng phải bồi thường.

+ *Đối với tài sản cầm cố là phương tiện vận chuyển (xe máy, tàu thuyền, xà lan..)*

NH và khách hàng thỏa thuận phương pháp chuyển giao và quản lý tài sản cầm cố sao cho tiện lợi cho cả đôi bên. Thông thường NH (Bên cho vay) sẽ nắm giữ bản gốc giấy tờ sở hữu tài sản, còn khách hàng được phép sử dụng tài sản để kinh doanh bình thường theo bản sao có xác nhận của cơ quan chức năng

+ *Đối với tài sản cầm cố là các loại tài sản khác như: chứng từ có giá, cổ vật, báu vật*

Bên cầm cố bắt buộc phải chuyển giao cho ngân hàng nhận và bảo quản theo cách hai bên cùng kiểm kê và niêm phong tại kho đặc biệt của ngân hàng

3. Bảo lãnh (Guarantee)

a) Khái niệm

Theo Luật Dân sự bảo lãnh là việc một đơn vị hoặc cá nhân (gọi là bên bảo lãnh) cam kết với bên có quyền (bên nhận bảo lãnh) là sẽ thực hiện nghĩa vụ thay cho bên có nghĩa vụ (bên được bảo lãnh), nếu khi đến hạn mà bên có nghĩa vụ không thực hiện hoặc thực hiện không đúng, không đầy đủ các nghĩa vụ được ghi trong hợp đồng dân sự.

Trong quan hệ tín dụng, bảo lãnh là việc một đơn vị hoặc cá nhân đứng ra bảo lãnh cho người vay vốn để người này đi vay một số tiền nhất định tại ngân hàng. Nếu khi đến hạn người đi vay không trả hoặc không trả hết nợ cho ngân hàng thì đơn vị hoặc cá nhân bảo lãnh sẽ đứng ra trả nợ thay.

b) Phương pháp bảo lãnh

- *Bảo lãnh bằng tài sản:* Theo phương pháp này bên bảo lãnh sẽ dùng tài sản của mình để đứng ra bảo lãnh

bằng cách dùng tài sản đó để thế chấp hoặc cầm cố cho ngân hàng. Nếu khi đến hạn mà người đi vay không trả hoặc trả không hết nợ cho ngân hàng thì người bảo lãnh phải đứng ra trả nợ thay, nếu không thì ngân hàng sẽ phát mãi tài sản thế chấp, tài sản cầm cố để thu nợ. Bảo lãnh tài sản được áp dụng cho bất kỳ đơn vị cá nhân nào với điều kiện người bảo lãnh phải có tài sản thế để bảo lãnh.

- *Ký quỹ bảo lãnh*: Người bảo lãnh có thể dùng tiền của mình ký quỹ cho người vay vốn.

- *Bảo lãnh bằng năng lực chi trả*. Loại hình này chỉ có các tổ chức tín dụng, ngân hàng công ty tài chính, quỹ đầu tư và các tổ chức tín dụng ngân hàng mới có thể thực hiện được.

Bên bảo lãnh sẽ cam kết bằng văn bản (thư bảo lãnh) với bên cho vay để thực hiện việc trả nợ thay cho bên đi vay nếu khi đến hạn mà bên đi vay không trả được nợ cho ngân hàng cho vay.

- *Bảo lãnh bằng uy tín*: Chỉ thực hiện đối với các tổ chức chính trị xã hội.

4. Bảo đảm bằng tài sản hình thành từ vốn vay

Hai bên cho vay (Ngân hàng) và bên đi vay (doanh nghiệp) có thể thỏa thuận dùng tài sản hình thành bằng vốn vay để bảo đảm nợ vay. Nếu khi đến hạn mà bên vay không thực hiện việc trả nợ thì ngân hàng cho vay sẽ xử lý tài sản hình thành bằng vốn vay để thu nợ.

5. Số dư bù (compasenting balance)

Người đi vay phải mở tài khoản tiền gửi tại ngân hàng cho vay và duy trì trên tài khoản đó một số dư nhất định - lúc đó ngân hàng cho vay mới thực hiện việc giải ngân - số dư đó gọi là số dư bù. Trong thực tế nhiều ngân hàng sử

dụng khá linh hoạt hình thức số bư bù, bằng cách khi cho một khách hàng vay vốn, ngân hàng sẽ giữ lại một số tiền (khoảng 10–20%) vốn cho vay và chuyển vào TK tiền gửi của khách hàng vay vốn.

6. Tín chấp

Những doanh nghiệp có uy tín hoạt động SXKD ổn định, có lãi, không có nợ nần dây dưa, khi vay vốn ngân hàng có thể được ngân hàng cho vay bằng tín chấp trên cơ sở xem xét kế hoạch hoặc phương án SXKD của doanh nghiệp - nghĩa là doanh nghiệp không phải thế chấp cầm cố hay phải có bảo lãnh của bên thứ ba. Theo quy định hiện hành tổng giám đốc (giám đốc) ngân hàng cho vay có thể lựa chọn những doanh nghiệp để cho vay tín chấp, nhưng phải chịu trách nhiệm về quyết định của mình.

Nhìn một cách tổng thể, thì tín chấp nên được mở rộng cho nhiều đối tượng vay và để giảm bớt các thủ tục và chi phí không cần thiết. Song cần phải thẩm định thật kỹ phương án hoặc kế hoạch SXKD của đơn vị vay vốn để quyết định cho vay tín chấp.

Chương 4

NGHIỆP VỤ CHIẾT KHẨU VÀ BAO THANH TOÁN

A. NGHIỆP VỤ CHIẾT KHẨU CHỨNG TỪ CÓ GIÁ

I. KHÁI NIỆM VÀ Ý NGHĨA

1. Khái niệm

Ngân hàng thương mại đứng ra trả tiền trước cho các hối phiếu hoặc các chứng từ có giá khác chưa đến hạn thanh toán theo yêu cầu của người thụ hưởng (người sở hữu chứng từ) bằng cách khấu trừ ngay một số tiền nhất định được gọi là chiết khấu. Số tiền khấu trừ được tính theo trị giá chứng từ, thời hạn chiết khấu, lãi suất và các tỷ lệ chiết khấu khác, số tiền còn lại thanh toán cho người thụ hưởng.

Người thụ hưởng muốn nhận được số tiền này thì bắt buộc phải làm thủ tục chuyển nhượng quyền hưởng lợi cho ngân hàng chiết khấu đối với các chứng từ xin chiết khấu.

Vậy thực chất ngân hàng đã bỏ tiền ra mua hối phiếu, thương phiếu và các chứng từ có giá khác, theo một giá bao giờ cũng nhỏ hơn trị giá của các chứng từ đó. Trong nghiệp vụ chiết khấu ngân hàng cung cấp tín dụng cho người sở hữu chứng từ. Nhưng khi chứng từ đến hạn ngân hàng lại gởi chứng từ đi để đòi tiền người có nghĩa vụ trả tiền, vì vậy người ta gọi nghiệp vụ này là nghiệp vụ cho vay gián tiếp.

2. Ý nghĩa của nghiệp vụ chiết khấu

* Giúp cho người sở hữu chứng từ có tiền để đáp ứng các nhu cầu thanh toán, nhất là khôi phục năng lực thanh toán, duy trì được mối quan hệ tài chính, nhờ đó mà họ tiến hành sản xuất kinh doanh một cách bình thường.

* Nghiệp vụ chiết khấu qua ngân hàng thương mại đã làm cho các chứng từ có giá chưa đến hạn thanh toán có thể lưu thông từ tay người này sang tay người khác, biến các công cụ này từ chỗ là các giấy nợ thương mại, giấy nợ tài chính trở thành các phương tiện lưu thông, phương tiện thanh toán, do đó góp phần làm cho giao dịch các giấy nợ trên thị trường chứng khoán diễn ra sôi nổi hơn, đồng thời tạo điều kiện việc phát hành và lưu thông các chứng từ có giá đó.

* Đối với các ngân hàng thương mại: Chiết khấu là nghiệp vụ tín dụng có đảm bảo, mà đảm bảo bằng các tài sản có tính thanh khoản cao, vì vậy vừa tạo ra tài sản có sinh lời cho ngân hàng vừa tạo ra một lực lượng dự trữ để sẵn sàng đáp ứng các nhu cầu thanh toán. Khả năng thanh toán của nhà ngân hàng luôn được đảm bảo vì vậy các ngân hàng thường có xu hướng mở rộng nghiệp vụ chiết khấu.

II. ĐỐI TƯỢNG VÀ ĐIỀU KIỆN CHIẾT KHẨU

1. Đối tượng chiết khấu

Các chứng từ có giá được ngân hàng chiết khấu gồm có:

a) *Thương phiếu (commercial bill)*

Đây là đối tượng chủ yếu trong nghiệp vụ chiết khấu. Thương phiếu gồm hai loại:

Kỳ phiếu (Promissory Note), còn được gọi là hối phiếu nhận nợ. Loại này do người mua lập ra, để cam kết trả nợ

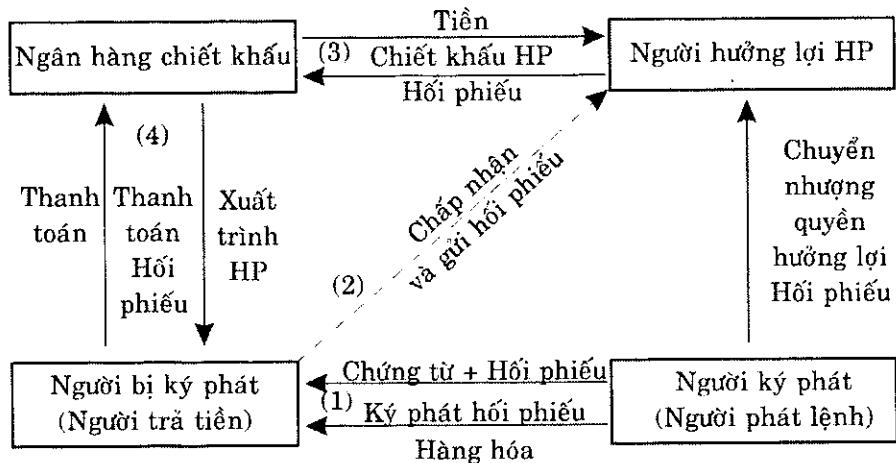
cho người bán. Trong thực tế kỳ phiếu ít dùng, ngân hàng ít chấp nhận chiết khấu.

Hối phiếu (Bill of Exchange), còn được gọi là hối phiếu đòi nợ

Hối phiếu đòi nợ do người bán lập ra, để ra lệnh cho người mua phải trả tiền cho người thứ 3 theo một số tiền và thời hạn xác định.

Loại này dùng phổ biến và ngân hàng thường sẽ đồng ý nhận chiết khấu.

Đối với hối phiếu thì từ khi phát sinh nghiệp vụ cho đến khi thanh toán có sơ đồ như sau:



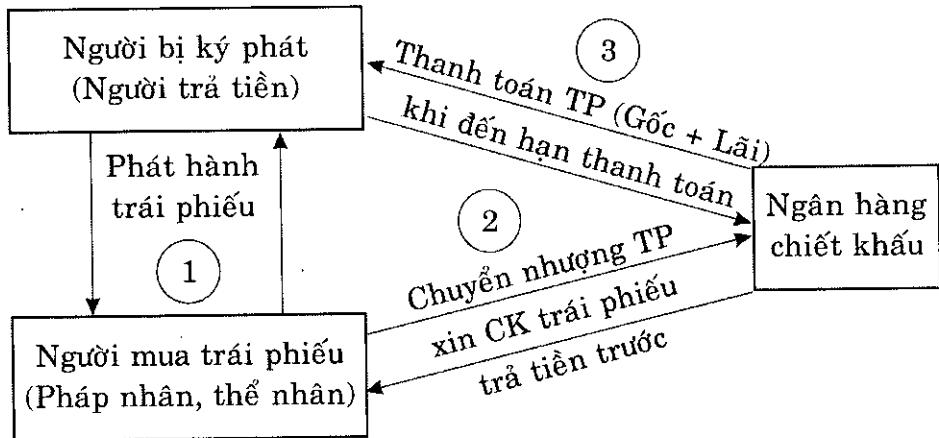
b) Trái phiếu (Bond)

Trái phiếu gồm nhiều loại:

- Trái phiếu chính phủ: Loại này ngân hàng dễ dàng nhận chiết khấu khi có yêu cầu vì không có rủi ro.
- Trái phiếu NH: Đây là loại trái phiếu do các NHTM phát hành để huy động vốn dưới hình thức vay nợ. Người sở hữu trái phiếu NH khi chưa đến hạn thanh toán có thể xin chiết khấu để nhận tiền trước. Trái phiếu NH thường được các NH chấp nhận chiết khấu.

- Trái phiếu công ty: Ngân hàng sẽ lựa chọn chiết khấu những trái phiếu của những công ty có uy tín.

Việc phát hành, chiết khấu và thanh toán trái phiếu theo sơ đồ sau:



c) Các giấy nợ khác:

Chứng chỉ tiền gửi, kỳ phiếu ngân hàng, sổ tiết kiệm định mức, v.v...

2. Điều kiện chiết khấu

* Đối với người xin chiết khấu: Đủ tư cách pháp nhân, có địa chỉ rõ ràng hợp pháp, có cùng địa bàn huyện, thị, thành phố với ngân hàng chiết khấu.

* Đối với các chứng từ:

- Phát hành và lưu thông hợp pháp
- Các yếu tố trên chứng từ phải đầy đủ, rõ ràng, không cạo sửa, tẩy xóa.
- Các chứng từ phải còn thời hạn, còn hiệu lực.
- Được chuyển nhượng.

3. Phương pháp tính tiền chiết khấu

Để tính tiền chiết khấu được chính xác, cần xác định các yếu tố sau:

a) *Trị giá chiết khấu*

Giá chiết khấu là giá trị khi đáo hạn của chứng từ đó.

+ Đối với hối phiếu là số tiền ghi trên hối phiếu đó.

+ Đối với trái phiếu

- *Trái phiếu trả lãi sau*: Trái phiếu trả lãi sau, tiền mua trái phiếu và lãi sẽ được trả một lần khi đến hạn thì giá trị chiết khấu của nó là mệnh giá cộng (+) với tiền lãi trái phiếu.

- *Trái phiếu trả lãi định kỳ*:

Trị giá chứng từ = mệnh giá + lãi định kỳ chưa trả.

Lãi định kỳ chưa trả phụ thuộc vào thời hạn hiệu lực còn lại của trái phiếu.

- *Trái phiếu chiết khấu*: (trả lãi trước)

+ Đối với loại trả lãi trước một lần: Trị giá chứng từ bằng mệnh giá.

+ Đối với loại trả lãi trước nhiều lần: Trị giá chứng từ bằng mệnh giá + tiền lãi trái phiếu chưa trả.

b) *Thời hạn chiết khấu*

Là thời gian để ngân hàng tính tiền lãi chiết khấu.

Thời hạn chiết khấu xác định theo thời gian hiệu lực còn lại của chứng từ.

Cách xác định: tính từ ngày chiết khấu cho đến ngày đến hạn thanh toán.

hoặc: Tính từ sau ngày chiết khấu 1 ngày cho đến ngày tới hạn và cộng thêm ngày ngân hàng.

hoặc: Tính từ ngày chiết khấu cho đến trước ngày đến hạn.

Thực tế các ngân hàng tính thời hạn chiết khấu từ ngày chiết khấu đến trước ngày đáo hạn, hoặc tính từ

ngày tiếp theo của ngày chiết khấu đến ngày đáo hạn của chứng từ.

Ví dụ: Một chứng từ được NH chiết khấu vào ngày 28/8/2009, chứng từ này sẽ đáo hạn vào ngày 12/01/2010, Thời hạn chiết khấu sẽ được tính như sau:

Tháng 8/2009: 31 – 28	= 03 ngày
Tháng 9/2009	= 30 ngày
Tháng 10/2009	= 31 ngày
Tháng 11/2009	= 30 ngày
Tháng 12/2009	= 31 ngày
Tháng 1/2010	<u>= 12 ngày</u>
Cộng	137 ngày

* *Chú ý:*

Nếu ngày đến hạn thanh toán trùng vào ngày nghỉ cuối tuần hoặc nghỉ lễ, tết thì thời hạn chiết khấu sẽ được kéo dài đến ngày làm việc gần nhất.

Trường hợp thời hạn chiết khấu còn lại quá ngắn thì ngân hàng sẽ áp dụng thời hạn chiết khấu hối phiếu (thường từ 10 đến 15 ngày).

c) Lãi suất chiết khấu

Lãi suất chiết khấu: là lãi suất mà ngân hàng sử dụng để tính tiền lãi chiết khấu.

Phân biệt giữa lãi suất chiết khấu và lãi suất cho vay.

Giống nhau: Có cùng bản chất: Đều là giá cả cho vay, giá cả của tín dụng.

Khác nhau: Lãi suất cho vay dùng để tính và thu lãi cho vay vào cuối kỳ. Còn lãi suất chiết khấu dùng để tính và khấu trừ vào tiền lãi đầu kỳ, (đầu tháng, đầu năm...)

Như vậy giữa lãi suất cho vay và lãi suất chiết khấu sẽ có mối liên hệ với nhau.

Lãi suất chiết khấu không được công bố độc lập mà phải được điều chỉnh từ lãi suất cho vay mà ra. Công thức điều chỉnh như sau:

$$\text{Lãi suất chiết khấu} = \frac{\text{Lãi suất cho vay}}{1 + \text{Lãi suất cho vay}}$$

4. Mức chiết khấu (hay còn gọi là số tiền chiết khấu)

Ngân hàng chiết khấu sẽ khấu trừ vào trị giá chiết khấu. Đó là số tiền mà ngân hàng chiết khấu được hưởng theo phương thức khấu trừ ngay khi thực hiện chiết khấu, mức chiết khấu nhiều hay ít tùy thuộc vào các nhân tố sau:

- Thời hạn chiết khấu
- Lãi suất chiết khấu
- Tỷ lệ hoa hồng và lệ phí, một số nhân tố khác.

$$\text{Mức chiết khấu} = \frac{\text{Tiền lãi}}{\text{chiết khấu}} + \frac{\text{Hoa hồng và lệ phí}}{\text{chiết khấu}}$$

Trong đó:

a) **Tiền lãi CK:** Số tiền lãi ngân hàng sẽ thu theo phương thức khấu trừ và được xác định như sau:

$$\text{Tiền lãi chiết khấu} = \frac{\text{Trị giá chứng từ} \times \text{Thời hạn CK} \times \frac{\text{Lãi suất CK}}{30}}{}$$

Có thể tính tiền lãi chiết khấu theo công thức sau đây:

$$\text{Tiền lãi chiết khấu} = A - B$$

Trong đó A: Trị giá chiết khấu

 B: Số tiền NH thanh toán cho khách hàng

$$B = \text{Trị giá CK}/[1 + (L/s \text{ cho vay} \times \text{Thời hạn CK})/30]$$

b) Hoa hồng chiết khấu: Hoa hồng CK là khoản thu của ngân hàng để bù đắp vào các chi phí từ lúc ngân hàng nhận chiết khấu cho đến khi thanh toán. Trong nghiệp vụ chiết khấu ngân hàng nhận chiết khấu, khi chứng từ đến hạn thanh toán ngân hàng chiết khấu phải gởi chứng từ đi để yêu cầu được thanh toán số tiền trên chứng từ. Từ khi gởi chứng từ đi cho đến khi ngân hàng nhận tiền thanh toán phát sinh một số khoản chi phí: bưu điện, chi phí nhờ thu, chuyển tiền...

Tất cả các chi phí đó cần phải có nguồn bù đắp mới đảm bảo cho nghiệp vụ chiết khấu của ngân hàng có lãi thích đáng. Hoa hồng là khoản thu để bù đắp các chi phí đó.

Ngoài ra nghiệp vụ chiết khấu (được coi như là dịch vụ cho nên các khoản trên sẽ được tính vào hoa hồng chiết khấu).

Hoa hồng chiết khấu bao gồm các loại sau:

- Hoa hồng ký hậu.
- Hoa hồng nhờ thu.
- Thuế, dịch vụ.
- Các loại hoa hồng khác.

Tiền hoa hồng sẽ được xác định theo công thức sau:

$$\boxed{\text{Hoa hồng CK: } \text{Trị giá chứng từ} \times \text{Tỷ lệ hoa hồng}}$$

Tiền hoa hồng chiết khấu sẽ không phụ thuộc vào thời hạn chiết khấu.

c) Phí chiết khấu: Các phí dùng để thẩm tra mối quan hệ giữa người ký phát hối phiếu với người chấp nhận hối phiếu; các chi phí lưu trữ, bảo quản...

Trong nghiệp vụ chiết khấu ngân hàng phải tiếp nhận các chứng từ có giá khác nhau. Khi tiếp nhận thì ngân hàng phải xác minh tính hợp lệ hợp pháp, chi phí bảo quản...

Các khoản chi phí phát sinh này sẽ được tính vào phí để có nguồn bù đắp cho ngân hàng chiết khấu.

Phí chiết khấu sẽ được tính bằng một trong hai cách sau:

Cách 1: Định mức thu tuyệt đối cho một món chứng từ.

Cách 2: Tỷ lệ % về phí cố định nhưng có giới hạn về mức tối thiểu và mức tối đa.

$$\text{Phí chiết khấu} = \frac{\text{Trị giá chứng từ}}{\text{Tỷ lệ phí cố định}}$$

d) Giá trị còn lại (Giá trị thanh toán cho người xin chiết khấu):

Số tiền còn lại là số tiền còn lại mà ngân hàng chiết khấu phải trả cho người xin chiết khấu.

$$\text{Giá trị còn lại} = \frac{\text{Trị giá chứng từ}}{\text{Mức chiết khấu}}$$

Ngân hàng có thể trả bằng tiền mặt hoặc chuyển tiền vào tài khoản của người xin chiết khấu, tùy theo yêu cầu của người này.

III. QUY TRÌNH NGHIỆP VỤ CHIẾT KHẨU

1. Người sở hữu chứng từ có giá tiến hành thủ tục xin chiết khấu

Người xin chiết khấu (người sở hữu chứng từ) tiếp xúc với ngân hàng và tiến hành các thủ tục xin chiết khấu:

- Đơn xin chiết khấu.

- Bảng kê các chứng từ xin chiết khấu (theo mẫu của ngân hàng).

- Kèm theo các bản gốc của chứng từ xin chiết khấu

Số thứ tự	LOẠI CHỨNG TỪ	Số hiệu chứng từ	Người phát hành	Người thanh toán	Mệnh giá	Giá trị thanh toán khi đáo hạn	Thời gian đáo hạn thanh toán	Ghi chú
(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)	(9)

Bảng kê lập thành 2 bản kèm theo các bản gốc của các chứng từ xin chiết khấu.

Cán bộ phòng kinh doanh khi tiếp nhận hồ sơ xin chiết khấu của khách hàng sau khi kiểm tra số lượng chứng từ ký nhận vào bảng kê, rồi trả lại 1 liên bảng kê cho khách hàng hẹn với khách hàng 1 thời gian nhất định sẽ trả lời chính thức.

2. Thẩm định và kiểm tra chứng từ

Cán bộ tín dụng theo nghiệp vụ được phân công sẽ thẩm định các chứng từ xin chiết khấu của khách hàng.

Nội dung thẩm định và kiểm tra gồm:

Kiểm tra tính hợp lệ hợp pháp của chứng từ.

Kiểm tra các yếu tố trên chứng từ có bị cạo sửa tẩy xóa, số tiền bằng số, chữ có khớp nhau hay không.

Thời hạn hiệu lực còn lại của chứng từ.

Thẩm định khả năng thanh toán của chứng từ khi đến hạn.

Thẩm định mối quan hệ của các đối tượng liên quan.

Sau khi thẩm định sẽ xảy ra hai trường hợp.

+ Từ chối chiết khấu: các yếu tố pháp lý chưa khẳng định được, các chứng từ có dấu hiệu sửa chữa, tẩy xóa.

Các chứng từ có khả năng thanh toán khi đến hạn rất thấp, rủi ro cao thì ngân hàng sẽ trả lại đầy đủ và nguyên vẹn cho khách hàng.

+ Đồng ý nhận chiết khấu: Các yếu tố đảm bảo hợp lệ hợp pháp, đảm bảo khả năng thanh toán.

Thông báo cho khách hàng biết các điều kiện cụ thể.

3. Chuyển giao chứng từ và thanh toán

Chuyển giao chứng từ:

Nếu khách hàng đồng ý thì trước hết họ phải tiến hành làm các thủ tục chuyển nhượng các chứng từ có giá cho ngân hàng chiết khấu để chuyển toàn bộ quyền và lợi ích hợp pháp có liên quan đến các chứng từ đó cho ngân hàng. Việc chuyển quyền hợp lệ này được thực hiện bằng các cách sau đây.

- Đối với các chứng từ ký danh: Chuyển nhượng bằng phương pháp ký chuyển nhượng (ký hậu): đích danh, theo lệnh (trả theo lệnh của...); ký hậu để trống; ký hậu miễn truy đòi.

- Đối với các chứng từ vô danh: Chuyển nhượng bằng cách trao tay (kèm theo văn bản xác nhận việc chuyển nhượng). Sau đó ngân hàng sẽ tính toán, lập bảng kê chiết khấu. Tính toàn số tiền chiết khấu, số tiền (còn lại) vào bảng kê để trả tiền cho khách hàng xin chiết khấu.

Số thứ tự	LOẠI CHỨNG TỪ	Số hiệu chứng từ	Người hưởng lợi	Người trả tiền	Trị giá của chứng từ xin chiết khấu	Thời gian đến hạn thanh toán	Thời gian chiết khấu	Tiền lãi chiết khấu	Hoa hồng và lệ phí	Số tiền chuyển cho người xin chiết khấu	Ghi chú
(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)	(9)	(10)	(11)	(12)

Thanh toán:

Ngân hàng thực hiện việc thanh toán sau khi người xin chiết khấu đã chuyển giao chứng từ có giá cho mình.

Người xin chiết khấu sẽ được thanh toán bằng tiền mặt hoặc chuyển khoản. Ngân hàng chiết khấu sẽ chuyển toàn bộ số chứng từ vào lưu trữ tại ngân hàng và được bảo quản theo chế độ chứng từ có giá: Đồng thời phải mở sổ theo dõi thời hạn đến hạn thanh toán của các chứng từ để sau này khi đến hạn phải kịp thời gởi đi nhờ thu.

4. Xử lý chứng từ khi đến hạn thanh toán

Khi các chứng từ chiết khấu đến hạn thanh toán ngân hàng sẽ gởi toàn bộ các chứng từ cho người trả tiền, kèm theo thư yêu cầu thanh toán để được thanh toán toàn bộ trị giá chứng từ. Người trả tiền phải thực hiện việc thanh toán cho ngân hàng chiết khấu.

Chú ý:

- Trong thời gian bảo quản các chứng từ chiết khấu, nếu chứng từ chưa đến hạn thanh toán mà ngân hàng cần

phải có tiền thì có thể mang các chứng từ này đi xin chiết khấu lại (xin chiết khấu tại Ngân hàng Nhà nước). Thông thường ngân hàng TW chỉ nhận chiết khấu: trái phiếu chính phủ, thương phiếu phải qua 2 lần chiết khấu, thời hạn hiệu lực không quá 90 ngày.

Hoặc xin chiết khấu lại tại các ngân hàng khác:

- Trong trường hợp khi đến hạn thanh toán, ngân hàng chiết khấu xuất trình các chứng từ mà người trả tiền không thực hiện việc trả tiền vì lý do khác nhau (rủi ro phát sinh) thì với tư cách là người sở hữu các chứng từ có giá sẽ thực hiện khởi kiện trước tòa để đòi số tiền.

Ví dụ: Thứ Sáu ngày 10/1/2009 Công ty QS là người sở hữu các chứng từ dưới đây đã đến ngân hàng GB xin chiết khấu:

1. Hối phiếu số 03799/HP với các nội dung sau:

- Số tiền: 180.000.000đ
- Ngày ký phát hối phiếu: 15/7/2008
- Ngày chấp nhận hối phiếu 19/7/2008
- Ngày thanh toán: 19/7/2009
- Người ký phát hối phiếu: Công ty BK
- Người chấp nhận: Công ty LH
- Người hưởng lợi: Công ty QS

2. Trái phiếu số 21907/TP với các nội dung sau:

- Mệnh giá: 200.000.000đ
- Thời hạn 1 năm, lãi suất 12%/năm
- Ngày đáo hạn 27/10/2009
- Người mua trái phiếu: Công ty QS
- Đơn vị phát hành Kho bạc Nhà nước BC.

- Tiền mua trái phiếu và lãi được thanh toán một lần khi đáo hạn.

3. Kỳ phiếu số AA 099/KB với các nội dung sau:

- Mệnh giá 100.000.000đ
- Thời hạn 1 năm
- Lãi suất 10%/năm, trả lãi trước. Ngày phát hành 20/4/2008
- Ngày đáo hạn 20/4/2009
- Đơn vị phát hành: Ngân hàng D
- Người mua kỳ phiếu: Công ty QS

- Kiểm tra các chứng từ nói trên ngân hàng GB xác nhận là các chứng từ hoàn toàn hợp lệ hợp pháp, không tẩy xóa và đã đồng ý nhận chiết khấu. Biểu lãi suất cho vay, tỷ lệ hoa hồng, phí như sau:

- Lãi suất cho vay ngắn hạn 1,2%/tháng
- Tỷ lệ hoa hồng chiết khấu 0,5%
- Phí cố định thu 50.000đ/chứng từ.
- Thời hạn chiết khấu tối thiểu 15 ngày.

Yêu cầu:

1. Tính toán số tiền chiết khấu ngân hàng GB được hưởng.
2. Xác định số tiền còn lại thanh toán cho công ty QS.
3. Phản ánh các số liệu vào bảng kê chiết khấu.

Căn cứ vào số liệu nói trên, ta xác định các yếu tố sau:

* *Giá trị chiết khấu:*

Đối với hối phiếu: 180.000.000đ

Đối với trái phiếu: (Trả lãi 1 lần khi đáo hạn) do đó:

$$\begin{aligned}\text{Trị giá chiết khấu} &= 200.000.000 + (200.000.000 \times 12\%) \\ &= 224.000.000đ\end{aligned}$$

Đối với kỳ phiếu (do trả lãi trước) trị giá chiết khấu bằng mệnh giá (tức là 100.000.000).

* *Thời hạn chiết khấu*: (Tính từ sau ngày chiết khấu đến ngày đáo hạn).

Đối với hối phiếu: Tính từ ngày 10/1/2009 đến 19/7/2009: 190 ngày.

Đối với trái phiếu: Tính từ ngày 10/1/2009 đến 27/10/2009: 290 ngày.

Đối với kỳ phiếu: Tính từ ngày 10/1/2009 đến 20/4/2009: 100 ngày.

* *Lãi suất chiết khấu* (điều chỉnh từ lãi suất cho vay, lấy 2 số lẻ sau dấu phẩy).

$$\text{Lãi suất chiết khấu} = \frac{1,2\%}{1 + 1,2\%} = \frac{0,012}{1,012} = 0,0118 = 1,18\%$$

Từ các yếu tố trên, ta tính toán các số tiền theo yêu cầu như sau:

1. Số tiền chiết khấu:

1.1. *Tiền lãi chiết khấu*:

$$\text{Hối phiếu: } 180.000.000 \times 190 \times \frac{1,18\%}{30} = 13.452.000$$

$$\text{Trái phiếu: } 224.000.000 \times 290 \times \frac{1,18\%}{30} = 25.550.933$$

$$\text{Kỳ phiếu: } 100.000.000 \times 100 \times \frac{1,18\%}{30} = \underline{\underline{3.933.333}}$$

$$\text{Cộng} = 42.936.266$$

1.2. *Hoa hồng chiết khấu*:

$$\text{Hối phiếu: } 180.000.000 \times 0,5\% = 900.000$$

$$\text{Trái phiếu: } 224.000.000 \times 0,5\% = 1.120.000$$

$$\text{Kỳ phiếu: } 100.000.000 \times 0,5\% = \underline{\underline{500.000}}$$

$$\text{Cộng} = 2.520.000$$

1.3. Phí chiết khấu:

Hối phiếu = 50.000

Trái phiếu = 50.000

Kỳ phiếu = 50.000

Cộng = 150.000

Tổng cộng tiền chiết khấu: $(1.1 + 1.2 + 1.3) = 45.606.266$

2. Số tiền còn lại thanh toán cho người xin chiết khấu
(Thanh toán cho công ty QS):

Hối phiếu: $180.000.000 - (13.452.000 + 900.000 + 50.000)$
= 165.598.000

Trái phiếu: $224.000.000 - (25.550.933 + 1.120.000 + 50.000)$
= 197.279.067

Kỳ phiếu: $100.000.000 - (3.933.333 + 500.000 + 50.000)$
= 95.516.667

Cộng = 458.393.734

3. Phản ánh số liệu vào bảng kê chiết khấu:

Số Stt	Loại chứng từ	Số hiệu c.tử	Người hưởng lợi	Người trả tiền	Trị giá chiết khấu (trị giá chứng tử)	Ngày đến hạn hạn t.toán	Thời han chiết khấu	Tiền lãi chiết khấu	Hoa hồng và phí CK	Số tiền còn lại t.toán cho người xin CK	Ghi chú
1	Hối phiếu	03799/H/P	Cty QS	Cty LH	180 triệu	19/7/09	190	13.452.000	950.000	165.598.000	
2	Trái phiếu	21907/TP	Cty QS	Kho bacs BC	224 triệu	7/9/09	290	25.550.933	1.170.000	197.279.067	
3	Ký phiếu	AA099/K/P	Cty QS	NH D	100 triệu	20/4/09	100	3.933.333	550.000	95.516.667	
	Cộng				504 triệu			42.936.266	2.670.000	458.393.734	

B. NGHIỆP VỤ BAO THANH TOÁN (FACTORING)

I. KHÁI NIỆM VÀ CÁC BÊN LIÊN QUAN

1. Khái niệm

Bao thanh toán là nghiệp vụ tín dụng gián tiếp của ngân hàng thương mại, theo đó, ngân hàng thương mại đồng ý cung cấp tín dụng cho nhà cung cấp (người bán) nếu nhà cung cấp xuất trình một bộ chứng từ thanh toán, trên cơ sở hợp đồng thương mại đã ký kết với bên mua, phù hợp với các điều khoản của hợp đồng bao thanh toán. Nói cách khác, thì bao thanh toán là việc ngân hàng hoặc tổ chức tài chính đứng ra trả tiền ngay cho người bán, theo bộ chứng từ mà người bán xuất trình (ứng trước tiền hàng). Sau đó, ngân hàng này sẽ đòi tiền từ người mua theo hợp đồng bao thanh toán đã ký kết. Chênh lệch giữa số tiền trên chứng từ hóa đơn và số tiền ứng trước là khoản thu nhập cho ngân hàng bao thanh toán.

2. Các bên liên quan

Hoạt động bao thanh toán có các bên liên quan sau đây:

* Bên bao thanh toán (Factor): Bên bao thanh toán còn gọi là tổ chức, hay đơn vị bao thanh toán, gồm các ngân hàng thương mại, các công ty tài chính... là những tổ chức được phép cung cấp dịch vụ bao thanh toán.

Đơn vị bao thanh toán thực hiện dịch vụ trong khi tiến hành bao thanh toán:

– Tài trợ cho người bán bằng việc ứng trước tiền hàng cho họ. Tiền ứng trước này bao giờ cũng nhỏ hơn số tiền ghi trên chứng từ bán hàng. Nghĩa là đơn vị bao thanh toán sẽ khấu trừ một số tiền nhất định khi ứng trước tiền hàng cho người bán.

– Thực hiện dịch vụ thu nợ: Để thực hiện việc thu nợ đơn vị bao thanh toán phải có hệ thống các tổ chức tài chính đại lý, đồng thời phải nắm bắt các khía cạnh kỹ thuật và pháp lý của việc thu nợ.

* Bên bán (Seller): Bên bán là bên cung ứng sản phẩm, hàng hóa dịch vụ cho bên mua và đã ký hợp đồng Bao thanh toán với đơn vị bao thanh toán, bên bán có trách nhiệm: “chuyển nhượng các khoản nợ phát sinh từ hợp đồng mua bán hàng hóa dịch vụ với bên mua cho bên bao thanh toán”.

Quyền lợi của người bán là được ứng trước tiền hàng do đơn vị bao thanh toán cung cấp theo hợp đồng.

* Bên mua (Buyer)

Bên mua, trong trường hợp này là con nợ của bên bán, có trách nhiệm trả nợ cho bên bán thông qua đơn vị bao thanh toán.

Trách nhiệm pháp lý của bên mua trong dịch vụ Bao thanh toán là không chắc chắn, vì bên mua không bị ràng buộc bởi các điều khoản của hợp đồng bao thanh toán. Tuy nhiên việc trả tiền theo nghĩa vụ nợ của bên mua là không thể phủ nhận. Chính vì vậy, để hoạt động bao thanh toán có kết quả tốt, ngăn ngừa rủi ro thì bên mua có quyền sau:

– Quyền nhận được thông báo của người bán về việc chuyển nhượng các khoản nợ.

– Quyền nhận được thông báo về tên, địa chỉ của đơn vị bao thanh toán mà mình có trách nhiệm thanh toán.

II. QUY TRÌNH BAO THANH TOÁN

1. BƯỚC 1: THẨM ĐỊNH HỒ SƠ VÀ KÝ HỢP ĐỒNG BAO THANH TOÁN

Trong bước này, các công việc cần tiến hành như sau:

* Người bán ký hợp đồng thương mại với người mua.

* Người bán làm thủ tục xin tài trợ bao thanh toán.

Đơn tài trợ bao thanh toán làm theo mẫu và gửi cho một NHTM hoặc công ty tài chính mà mình tin cậy có uy tín.

Các tài liệu thuyết minh có liên quan như:

- Hợp đồng thương mại
- Tên, địa chỉ của các bên liên quan.

* Thẩm định tài trợ: Sau khi nhận được hồ sơ của khách hàng, NHTM hoặc công ty tài chính tiến hành thẩm định theo các nội dung sau:

Thẩm định người bán (tình hình sản xuất kinh doanh, tình hình tài chính, uy tín trong quan hệ giao dịch ...).

Thẩm định người mua (tình hình sản xuất kinh doanh, tình hình tài chính, tình hình nợ, khả năng thanh toán...).

Thẩm định hợp đồng thương mại (tính khả thi, tính ổn định...)

* Ký hợp đồng bao thanh toán: Sau khi đã thẩm định an toàn các nội dung nói trên, hai bên ký hợp đồng Bao thanh toán trong đó bên bao thanh toán là NHTM hoặc công ty tài chính, (bên tài trợ) bên bán (bên được tài trợ).

2. Bước 2: Người bán thực hiện hợp đồng thương mại

Người bán tiến hành gửi hàng đi cho người mua theo các điều khoản và điều kiện của hợp đồng thương mại đã ký kết với người mua.

3. Bước 3: Người bán nộp bộ chứng từ xin tài trợ bao thanh toán

Người bán lập bộ chứng từ hóa đơn và nộp trực tiếp cho đơn vị bao thanh toán, kèm theo văn bản chuyển nhượng khoản nợ (chuyển nhượng quyền hưởng lợi) cho đơn vị bao thanh toán.

Chỉ những khoản nợ thương mại có thời hạn không quá 6 tháng mới được bao thanh toán

4. Bước 4: Đơn vị bao thanh toán thẩm định và thực hiện tài trợ

Nhận được bộ chứng từ và văn bản chuyển nhượng nợ của người bán, đơn vị bao thanh toán cần thẩm định lại tính trung thực, chính xác của bộ chứng từ do người bán nộp vào, thẩm định người mua và có ý kiến phản hồi của người mua về hàng hóa dịch vụ mà người bán đã cung ứng.

Sau khi đã khẳng định hoàn toàn đầy đủ, hợp lệ, hợp pháp, đơn vị bao thanh toán thực hiện việc thanh toán ngay cho người bán, bằng việc ghi Có vào tài khoản tiền gửi của bên bán, đồng thời gửi bộ chứng từ cho bên mua.

Số tiền đơn vị bao thanh toán trả ngay cho người bán là số tiền ứng trước, từ 50% đến 80% giá trị bộ chứng từ.

5. Bước 5: Hoàn tất quy trình bao thanh toán

Khi chứng từ đến hạn thanh toán:

Đơn vị bao thanh toán gửi thư yêu cầu thanh toán cho người mua (qua ngân hàng của người mua).

Bên mua thanh toán toàn bộ số tiền theo bộ chứng từ cho đơn vị bao thanh toán.

Đơn vị bao thanh toán xác định số tiền còn lại phải thanh toán cho bên bán để hoàn tất quy trình bao thanh toán.

Trong bước này, đơn vị bao thanh toán tính toán các chỉ tiêu sau đây:

Số tiền phải thanh toán cho bên bán:

Số tiền này được xác định theo công thức sau

$$\begin{aligned} \text{Số tiền phải} \\ \text{thanh toán} &= \frac{\text{Số tiền theo bộ chứng từ}}{\text{(Trị giá bộ chứng từ)}} \\ \text{cho người bán} &= \frac{\text{Phí bao thanh toán} \times \text{Thời hạn}}{1 + \frac{\text{thanh toán} \times \text{bao thanh toán}}{30 \times 100}} \end{aligned}$$

Số tiền còn lại phải trả cho bên bán

Số tiền này được xác định theo công thức sau:

Số tiền còn lại = Số tiền phải TT – Số tiền ứng trước

Ví dụ: Công ty Hồng Hà là bên bán (Địa chỉ Cty ở Hà nội) nộp bộ chứng từ vào Ngân hàng Ngoại thương VN xin bao thanh toán theo hợp đồng bao thanh toán đã được ký kết. Theo hợp đồng này NH Ngoại thương sẽ ứng trước 80% giá trị bộ chứng từ cho bên bán, khi đến hạn thanh toán NH Ngoại thương thanh toán số tiền còn lại sau khi đã trừ tiền ứng trước và phí bao thanh toán (Phí bao thanh toán được xác định là 1,2% tháng), người mua là Cty Phú Gia tại TP. Hồ Chí Minh cũng đã chấp nhận thanh toán qua NH Ngoại thương VN.

Trị giá bộ chứng từ Cty Hồng Hà nộp vào NH Ngoại thương ngày 25/8/2009 với số tiền 20.000 triệu đồng. Sau khi thẩm định bộ chứng từ, NH Ngoại thương ứng trước tiền hàng cho Cty Hồng Hà số tiền 16.000 triệu đồng. Tiền được chuyển vào tài khoản của Cty Hồng Hà.

Ngay sau đó Ngân hàng Ngoại thương gửi bộ chứng từ cho Cty Phú Gia, kèm theo bản sao hợp đồng bao thanh toán và phiếu chuyển khoản chứng minh số tiền ứng trước cho bên bán.

Vào ngày 2/10/2009 Cty Phú Gia đã thanh toán tiền hàng theo bộ chứng từ, tiền đã được chuyển khoản vào tài khoản của NH Ngoại thương VN 20.000 triệu đồng. Hãy xác định:

1/ Số tiền NH Ngoại thương phải thanh toán cho Cty Hồng Hà

Theo công thức trên ta tính được số tiền phải thanh toán cho bên bán như sau

Số tiền phải thanh toán cho Cty Hồng Hà

$$\frac{20.000 \text{ triệu}}{1 + \frac{1,2\% \times 38}{30}} = 19.082 \text{ triệu}$$

(Thời hạn bao thanh toán tính từ ngày 25/8/2009 đến ngày 02/10/2009 là 38 ngày)

2/ Số tiền còn lại phải trả cho Cty Hồng Hà:

$$19.082 \text{ triệu} - 16.000 \text{ triệu} = 3.082 \text{ triệu}$$

3/ Phí bao thanh toán NH Ngoại thương được hưởng

Phí bao thanh toán NH Ngoại thương được hưởng là:

$$20.000 - 19.082 = 918 \text{ triệu đồng}$$

III. CÁC PHƯƠNG THỨC BAO THANH TOÁN

1. Bao thanh toán miễn truy đòi (Without Recourse Factoring)

Đây là phương thức bao thanh toán, mà đơn vị bao thanh toán sẽ không truy đòi tiền người bán, nếu người mua không thanh toán, hoặc thanh toán không đầy đủ số tiền theo bộ chứng từ mà đơn vị bao thanh toán đã ứng trước (thanh toán) cho người bán trước đó.

Như vậy, theo phương thức này, mọi rủi ro nếu xảy ra thì đơn vị bao thanh toán đều phải gánh chịu. Chính vì lẽ đó, mà phương thức miễn truy đòi chỉ được sử dụng khi nào đơn vị bao thanh toán thẩm định và đánh giá người mua với độ tin cậy cao, hoặc người mua có bảo lãnh của ngân hàng.

2. Bao thanh toán có truy đòi (Recourse Factoring)

Đây là phương thức bao thanh toán, mà đơn vị bao thanh toán sẽ truy đòi người bán số tiền chưa được thanh toán hết cho mình, do người mua (con nợ) từ chối, hoặc mất khả năng thanh toán. Theo phương thức này, khi chứng từ đến hạn thanh toán mà người mua không trả tiền hoặc trả không đủ thì đơn vị bao thanh toán sẽ truy đòi từ người bán. Người bán phải gánh chịu rủi ro này.

Về mặt kinh tế, thì khi áp dụng phương thức miễn truy đòi, ngân hàng sẽ áp dụng các tỷ lệ phí và hoa hồng rất cao, ngược lại, thì tỷ lệ thấp hơn.

IV. PHÂN LOẠI BAO THANH TOÁN

1. Phân loại bao thanh toán theo nội dung nghiệp vụ

a) *Bao thanh toán thông thường (Conventional Factoring)*

Bao thanh toán thông thường là loại bao thanh toán mà đơn vị bao thanh toán chấp nhận thanh toán tiền ngay cho đơn vị bán, sau khi đã khấu trừ tiền lãi và hoa hồng phí. Khi đến hạn, đơn vị bao thanh toán sẽ xuất trình chứng từ cho người mua và người mua có trách nhiệm thanh toán toàn bộ số tiền theo chứng từ cho đơn vị bao thanh toán.

Bao thanh toán thông thường có thể vận dụng phương thức miễn truy đòi hoặc có truy đòi.

b) *Bao thanh toán có kỳ hạn (Maturity Factoring)*

Bao thanh toán có kỳ hạn là loại bao thanh toán được thực hiện không phụ thuộc vào thời gian mua bán hàng hóa dịch vụ của bên mua và bên bán, mà phụ thuộc vào

thời hạn đã thỏa thuận giữa đơn vị bao thanh toán và bên bán, theo đó cứ đến thời hạn định kỳ (10 ngày, 15 ngày, 1 tháng...) đơn vị Bao thanh toán sẽ ứng trước vào tài khoản của bên bán một số tiền nhất định.

Khi người bán giao hàng cho người mua, bộ chứng từ sẽ chuyển cho đơn vị bao thanh toán để thu tiền. Tiền thu được sẽ trừ vào khoản ứng trước, lãi, phí, còn lại bao nhiêu sẽ chuyển vào tài khoản của bên bán.

Bao thanh toán kỳ hạn được áp dụng khi người bán và người mua có quan hệ thương mại thường xuyên, ổn định.

2. Phân loại bao thanh toán theo phạm vi hoạt động

a) *Bao thanh toán nội địa*

Đây là hình thức bao thanh toán phát sinh trong một nước. Người bán và người mua đều là các doanh nghiệp trong nước (kể cả các công ty liên doanh, doanh nghiệp có 100% vốn nước ngoài) Các quan hệ thương mại giữa người bán và người mua đều được thực hiện trong phạm vi quốc nội và chỉ bị chi phối bởi hệ thống luật pháp trong nước.

Bao thanh toán nội địa, do phạm vi hẹp nên đơn vị bao thanh toán có thể dễ dàng thẩm định, đánh giá khách hàng của mình để quyết định cung cấp dịch vụ bao thanh toán. Nhờ đó mức độ rủi ro cho đơn vị bao thanh toán sẽ thấp hơn. Bao thanh toán nội địa có tính chất phổ biến hơn, doanh số hoạt động lớn hơn.

b) *Bao thanh toán quốc tế*

Bao thanh toán quốc tế là hình thức bao thanh toán mà người bán, người cung cấp là những nhà xuất khẩu hoặc cung ứng dịch vụ ở trong nước, còn người mua chính là người nhập khẩu ở nước ngoài. Quan hệ thương mại giữa họ là quan hệ thương mại quốc tế. Do đó để cung cấp dịch

vụ bao thanh toán quốc tế, đơn vị bao thanh toán cần phải xác lập quan hệ đại lý với các tổ chức tài chính ở nước ngoài để vừa thực hiện tốt nghiệp vụ, vừa ngăn ngừa và hạn chế các rủi ro phát sinh do tính chất phức tạp và đa dạng của các quan hệ thương mại quốc tế.

V. TÁC DỤNG CỦA BAO THANH TOÁN

1. Đối với bên bán (Bên được tài trợ)

Trước hết, việc thanh toán giúp người bán có nguồn tài trợ khá ổn định và chắc chắn.

Giúp người bán rút ngắn thời gian lưu chuyển tiền tệ, nhờ đó làm tăng vòng quay vốn lưu động.

Giúp người bán có tiền kịp thời đáp ứng các nhu cầu sản xuất kinh doanh hoặc thanh toán công nợ, từ đó làm cho sản xuất kinh doanh được tiến hành liên tục, đồng thời tạo uy tín trong quan hệ thanh toán.

Giúp người bán tiết kiệm được nhiều chi phí có liên quan đến việc quản lý khách hàng, quản lý nợ và thu nợ.

Bao thanh toán còn có tác dụng giúp người bán mở rộng việc tiêu thụ và gia tăng doanh số bán hàng thông qua việc mở rộng bán chịu cho khách hàng.

2. Đối với bên mua

Bao thanh toán có tác dụng gián tiếp đối với người mua như sau:

Giúp người mua thực hiện việc nhập hàng hóa, nguyên liệu mà không cần phải có vốn ngay thông qua việc mua chịu.

Giảm thấp các rủi ro trong giao dịch thương mại, do có sự giám sát của đơn vị bao thanh toán.

Giảm chi phí quản lý và thanh toán nợ.

3. Đối với đơn vị bao thanh toán

Thông qua bao thanh toán, mà các đơn vị bao thanh toán có thể thiết lập và mở rộng quan hệ với các loại hình doanh nghiệp.

Bao thanh toán hỗ trợ tích cực cho các hoạt động tín dụng của đơn vị bao thanh toán như huy động vốn, mở rộng quan hệ với khách hàng để giới thiệu và cung cấp thêm các sản phẩm dịch vụ.

Thông qua bao thanh toán, mà có thể nắm bắt tình hình sản xuất kinh doanh, tình hình tài chính của doanh nghiệp, nhờ đó mà ngăn ngừa những rủi ro có thể xảy ra.

Bao thanh toán nếu hoạt động có hệ thống, thì sản phẩm này có độ an toàn cao, rủi ro thấp, đây cũng là điều kiện để nâng cao hiệu quả kinh doanh của các đơn vị bao thanh toán.

Bao thanh toán còn tạo cơ hội để các NHTM, các tổ chức tài chính mở rộng quan hệ với các đối tác khác ở trong nước và ở nước ngoài, qua đó có thể học hỏi kinh nghiệm để phát triển các mặt hoạt động liên quan.

Chương 5

TÍN DỤNG TRUNG DÀI HẠN ĐỂ TÀI TRỢ DỰ ÁN ĐẦU TƯ

I. NHỮNG VẤN ĐỀ CHUNG VỀ TÍN DỤNG TÀI TRỢ DỰ ÁN ĐẦU TƯ

1. Sự cần thiết và ý nghĩa của tín dụng đầu tư

Việc đẩy mạnh phát triển kinh tế hàng hóa nhiều thành phần ở Việt Nam hiện nay đòi hỏi nhu cầu vốn đầu tư rất lớn. Để thỏa mãn nhu cầu vốn đầu tư to lớn đó, cần khai thác tối đa nguồn vốn trong nước và các nguồn vốn bên ngoài.

Ở các nước, bên cạnh đầu tư trực tiếp từ ngân sách nhà nước cho những công trình lớn, trọng điểm có ý nghĩa toàn quốc thì đầu tư qua tín dụng ngân hàng ngày càng có vị trí to lớn. Thông qua tín dụng đầu tư, ngân hàng góp phần đẩy nhanh tốc độ phát triển kinh tế, khuyến khích các ngành, các thành phần kinh tế tiếp thu và áp dụng tiến bộ khoa học kỹ thuật, tăng năng suất lao động, làm ra ngày càng nhiều sản phẩm cho xã hội.

Đầu tư qua tín dụng ngân hàng có ý nghĩa to lớn:

- Trước hết đó là loại đầu tư có hoàn trả trực tiếp, do vậy nó thúc đẩy việc sử dụng vốn đầu tư tiết kiệm và có hiệu quả.

- Đầu tư qua tín dụng ngân hàng là hình thức đầu tư linh hoạt có thể xâm nhập vào nhiều ngành nghề với những quy mô lớn, vừa và nhỏ, do vậy nó cho phép thỏa

mǎn nhiều nhu cầu đầu tư xây dựng cơ bản, đổi mới trang thiết bị, thay đổi dây chuyền công nghệ...

- Đầu tư qua tín dụng là đầu tư bằng nguồn vốn tiết kiệm và tích lũy trong xã hội, vì vậy nó cho phép khai thác và sử dụng triệt để các nguồn vốn trong xã hội để tận dụng và khai thác các tiềm năng về lao động, đất đai, tài nguyên thiên nhiên để phát triển và mở rộng quy mô sản xuất kinh doanh.

Sự cần thiết và ý nghĩa của tín dụng đầu tư là rất to lớn do đó việc mở rộng tín dụng đầu tư không những là đòi hỏi khách quan mà còn rất bức bách trong điều kiện hiện nay ở Việt Nam.

2. Các nguyên tắc của tín dụng đầu tư

2.1. Tín dụng đầu tư phải bám sát phương hướng mục tiêu của kế hoạch nhà nước và có hiệu quả

Đầu tư xây dựng cơ bản nói chung và tín dụng đầu tư nói riêng đều nhằm mục đích tăng cường cơ sở vật chất của nền kinh tế xã hội, làm tăng năng lực sản xuất của các xí nghiệp, tổ chức kinh tế, thúc đẩy lực lượng sản xuất phát triển. Trong điều kiện phát triển kinh tế hàng hóa nhiều thành phần vận động theo cơ chế thị trường có sự điều tiết của nhà nước, thì hoạt động đầu tư nói chung đều có thể tiến hành theo quy luật thị trường. Nhưng đầu tư của nhà nước và đầu tư qua tín dụng phải là đầu tư có định hướng, để đảm bảo cho các ngành, thành phần kinh tế, các vùng, địa phương cùng có điều kiện để phát triển. Vì vậy có thể coi đây là nguyên tắc quan trọng của tín dụng đầu tư.

Mặt khác, với yêu cầu nâng cao hiệu quả sử dụng vốn đầu tư, thì việc thực hiện nguyên tắc có hiệu quả trong tín dụng đầu tư có ý nghĩa to lớn, không những cho sự phát

triển của nền kinh tế xã hội nói chung, mà cho cả những đối tượng sử dụng vốn đầu tư và cả sự tồn tại và phát triển của ngân hàng.

Hiệu quả của đầu tư nói chung và đầu tư tín dụng phải được thể hiện trên hai mặt hiệu quả kinh tế và lợi ích xã hội.

Trong đó hiệu quả kinh tế cần và có thể được tính toán thông qua các chỉ tiêu:

Khối lượng sản phẩm, dịch vụ được tạo ra.

Lợi nhuận, tỷ suất lợi nhuận tính trên vốn đầu tư.

Thời gian hoàn vốn (thời hạn thu hồi vốn đầu tư).

Một dự án đầu tư được coi là mang lại hiệu quả kinh tế đồng thời mang lại những lợi ích chung như:

Tạo thêm công ăn việc làm cho người lao động, thu hút được nhiều lao động đang dư thừa.

Khi hoàn thành và đi vào hoạt động, công trình có tác động dây chuyền và tốt đến sự phát triển đến các ngành sản xuất, liên quan đến sự phát triển đi lên của nền kinh tế.

Đóng góp quan trọng cho việc tăng nguồn thu ngân sách, nguồn thu ngoại tệ nhờ xuất khẩu sản phẩm...

2.2. Sử dụng vốn vay đúng mục đích có hiệu quả

Thực hiện nguyên tắc này, không những là thực hiện nguyên tắc vốn có của tín dụng nói chung, mà còn có tác dụng lớn trong tín dụng đầu tư; tác dụng đó thể hiện trên hai mặt:

- Một là: việc sử dụng tiền vay đúng mục đích là yêu cầu cơ bản để hoàn thành kế hoạch xây dựng cơ bản chung của xã hội, cũng như kế hoạch xây dựng cơ bản của Nhà nước, của các chủ thể đầu tư...

- Hai là: sử dụng tiền vay đúng mục đích, phù hợp với khối lượng và chi phí đầu tư theo luận chứng kinh tế kỹ

thuật, sẽ cho phép đảm bảo tiến độ thi công và hoàn thành từng hạng mục công trình hay toàn bộ công trình, vừa là nhân tố để nâng cao hiệu quả sử dụng vốn đầu tư.

2.3. Hoàn trả nợ gốc và lãi vay đúng hạn

Trong tín dụng đầu tư, việc hoàn trả đúng hạn có ý nghĩa lớn lao hơn so với tín dụng hoạt động, bởi vì trong tín dụng hoạt động (tín dụng ngắn hạn) tuy thực hiện nguyên tắc sử dụng tiền vay đúng mục đích, nhưng tính chất linh hoạt uyển chuyển của nó cho phép thực hiện nguyên tắc hoàn trả đúng hạn, thuận lợi hơn nhiều nhờ sự luân chuyển nhanh chóng của vốn ngắn hạn.

Trong tín dụng đầu tư, việc thực hiện nguyên tắc hoàn trả đòi hỏi người sử dụng vốn phải:

- Thực hiện sử dụng tiền vay đúng mục đích, đúng đối tượng đã xác định.
- Thực hiện tiến độ thi công để đảm bảo hoàn thành đúng thời hạn từng hạng mục công trình và toàn bộ công trình, để nhanh chóng đưa công trình vào sử dụng.
- Phát huy được hiệu quả của công trình vay vốn.

2.4. Tránh rủi ro, đảm bảo khả năng thanh toán

Theo nguyên tắc này, tín dụng đầu tư cần được nghiên cứu kỹ lưỡng, kiểm tra phân tích từng hồ sơ tín dụng, luận chứng kinh tế kỹ thuật để tránh rủi ro và đảm bảo khả năng thanh toán. Tín dụng đầu tư phải tôn trọng các yêu cầu:

- Không nên tập trung đầu tư tín dụng vào một số ít công trình, vì như vậy thì độ rủi ro sẽ rất cao.
- Phải dự đoán được khả năng tồn tại và hoạt động của công trình trên cơ sở nghiên cứu phân tích tình hình thực tế.

- Chỉ đầu tư tín dụng vào những công trình hay dự án đầu tư mang tính khả thi cao, hiệu quả kinh tế lớn, thời gian hoàn vốn nhanh.

Chỉ có những công trình đưa vào sử dụng đúng kế hoạch, phát huy được năng lực (sản xuất) theo thiết kế, và tạo ra được hiệu quả kinh tế, thì mới có thể đảm bảo được khả năng thanh toán.

3. Nguồn vốn để cho vay trung và dài hạn

Để có thể đáp ứng nhu cầu vay đầu tư trung và dài hạn của nền kinh tế, các ngân hàng đầu tư và phát triển các ngân hàng thương mại quốc doanh, thương mại cổ phần, các ngân hàng liên doanh cần có kế hoạch về nguồn vốn cho vay trung và dài hạn, các nguồn vốn này gồm:

Nguồn vốn huy động có kỳ hạn ổn định từ một năm trở lên.

Vốn vay trong nước thông qua việc phát hành trái phiếu ngân hàng.

Vốn vay ngân hàng nước ngoài

Một phần nguồn vốn tự có và quỹ dự trữ của ngân hàng.

Vốn tài trợ ủy thác của nhà nước và các tổ chức quốc tế.

Một phần nguồn vốn ngắn hạn được phép sử dụng để cho vay trung dài hạn theo tỷ lệ cho phép.

4. Điều kiện cho vay

Tín dụng đầu tư thực hiện đối với các công ty, xí nghiệp, tổ chức kinh tế (bên vay) với các điều kiện sau đây:

Có năng lực pháp luật dân sự, năng lực hành vi dân sự và tự chịu trách nhiệm dân sự theo quy định của pháp luật

Có khả năng tài chính, đảm bảo trả nợ đầy đủ đúng hạn.

Mục đích sử dụng vốn hợp pháp, phù hợp với mục tiêu đầu tư

Dự án đầu tư là dự án có tính khả thi, tính toán được hiệu quả trực tiếp.

Thực hiện đúng các quy định về bảo đảm tiền vay như thế chấp, cầm cố, bảo lãnh của bên thứ ba, hoặc được tín chấp theo quy định của Chính phủ.

5. Đối tượng cho vay

Đối tượng cho vay trung hạn, dài hạn là các công trình, hạng mục công trình hay dự án đầu tư có thể tính toán được hiệu quả kinh tế trực tiếp, nhanh chóng phát huy tác dụng đảm bảo thu hồi vốn nhanh, cụ thể bao gồm:

Giá trị máy móc thiết bị.

Công nghệ chuyển giao.

Sáng chế phát minh.

Chi phí nhân công và vật tư.

Chi phí mua bảo hiểm cho tài sản thuộc dự án đầu tư

Chi phí khác.

Các công trình xây dựng cơ bản mới.

Công trình xây dựng cải tạo, hay mở rộng quy mô sản xuất kinh doanh.

Công trình khôi phục, thay thế tài sản cố định.

Cải tiến kỹ thuật, hợp lý hóa sản xuất kinh doanh, v.v

Các đối tượng cho vay nói trên được ưu tiên thứ tự nhất định trên cơ sở mục tiêu phát triển kinh tế xã hội.

- Ưu tiên theo ngành kinh tế.
- Ưu tiên theo yêu cầu mở rộng và phát triển thị trường.
- Ưu tiên theo tính chất đầu tư.
- Ưu tiên theo khả năng thu hút lực lượng lao động.
- v v...

6. Mức cho vay và thời hạn cho vay

6.1. Mức cho vay (hạn mức tín dụng trung, dài hạn)

* *Khái niệm:* Hạn mức tín dụng trung, dài hạn là số dư nợ cho vay cao nhất, đồng thời là doanh số cho vay được ấn định cho một công trình hay một dự án đầu tư.

* *Ý nghĩa:*

Hạn mức tín dụng trung dài hạn thể hiện số vốn tín dụng của ngân hàng cam kết tham gia vào công trình dự án đầu tư, giúp cho đơn vị chủ đầu tư có đủ vốn để thực hiện công trình dự án đầu tư theo kế hoạch đã đề ra.

Hạn mức tín dụng đầu tư không những giúp cho các đơn vị tổ chức kinh tế thực hiện việc cải tiến kỹ thuật hợp lý hóa dây chuyền công nghệ để thúc đẩy tăng năng suất lao động mà còn góp phần đẩy mạnh đầu tư trên phạm vi toàn bộ nền kinh tế xã hội. Góp phần đẩy nhanh tốc độ xây dựng cơ sở vật chất của nền kinh tế để thúc đẩy tăng trưởng kinh tế.

Phương pháp xác định

Hạn mức tín dụng đầu tư được tính toán, xác định dựa vào những căn cứ sau đây:

Thứ nhất: Quy mô của dự án đầu tư. Quy mô dự án đầu tư lớn, vừa hay nhỏ tùy thuộc vào nhiều yếu tố, nhưng cơ bản nhất vẫn là mức vốn đầu tư cho dự án, vốn đầu tư càng lớn tất nhiên đòi hỏi chủ đầu tư phải tìm nguồn tài trợ tin cậy, trong đó nguồn tài trợ từ các ngân hàng là rất quan trọng.

Thứ hai: Nguồn vốn tự có của chủ đầu tư (nguồn tự tài trợ). Bất kỳ một dự án đầu tư nào đều đòi hỏi chủ đầu tư phải có nguồn vốn tham gia ở mức độ nhất định Thông

thường nguồn vốn đầu tư tự có phải chiếm tỷ lệ tối thiểu khoảng 30%, tỷ lệ này càng lớn thì mức độ rủi ro cho ngân hàng càng giảm đi tương ứng. Trong thực tế, tùy từng dự án đầu tư mà các NH quy định tỷ lệ vốn tự có tham gia dự án có thể cao hơn hoặc thấp hơn mức tối thiểu.

Thứ ba: Các nguồn vốn khác chủ đầu tư có thể khai thác được như: nguồn nhập khẩu máy móc thiết bị trả chậm, nguồn vốn do phát hành trái phiếu, v.v...

Hạn mức tín dụng trung dài hạn được xác định theo công thức sau đây:

$$\begin{array}{l} \text{HMTD} \quad \text{Tổng} \quad \left(\begin{array}{l} \text{Nguồn vốn} \\ \text{đầu tư} \\ \text{tự có} \end{array} \right. \\ \text{Trung} = \text{dự toán} - \left. \begin{array}{l} \text{Nguồn vốn} \\ + \text{khác} \end{array} \right) \\ \text{dài hạn} \quad \text{chi phí} \end{array}$$

Trong đó:

+ Tổng dự toán chi phí (Tổng mức đầu tư): là toàn bộ chi phí phải chi ra để hoàn thành công trình dự án đầu tư, kể từ khâu lập dự án, thiết kế, thi công và toàn bộ chi phí đầu tư trực tiếp cùng các chi phí khác có liên quan

+ Nguồn vốn đầu tư tự có: toàn bộ nguồn vốn của chủ đầu tư được sử dụng cho dự án đầu tư, bao gồm quỹ khấu hao TSCĐ, quỹ đầu tư phát triển, lợi nhuận không chia ...

+ Nguồn vốn khác: Giá trị máy móc thiết bị của dự án được phép trả chậm, tiền phát hành trái phiếu (nếu có), huy động nội bộ...

Hạn mức tín dụng chiếm tỷ trọng càng lớn so với tổng mức đầu tư thì mức độ rủi ro càng cao và ngược lại. Trong thực tế, hạn mức tín dụng này chỉ nên chiếm tỷ trọng khoảng từ 50% đến 80% là hợp lý. Tuy nhiên đối với những dự án đầu tư quy mô lớn, cần đổi chiều với quy định về giới hạn cho vay để xác định cho phù hợp.

Nếu hạn mức tín dụng vượt quá giới hạn 15% vốn tự có của NH, có thể xử lý theo ba hướng sau đây:

- Lập tờ trình kèm theo toàn bộ hồ sơ vay vốn của khách hàng gửi lên Ngân hàng Nhà nước, để Ngân hàng Nhà nước trình Thủ tướng Chính phủ xin cho vay vượt hạn mức tín dụng. Đối với những công trình, dự án quan trọng Chính phủ sẽ có quyền quyết định cho vay vượt hạn mức.

- Nếu Chính phủ không chấp nhận cho vay vượt giới hạn quy định, thì áp dụng phương thức đồng tài trợ để phân tán hạn mức cho nhiều ngân hàng. Ngân hàng tiếp nhận hồ sơ đóng vai trò là ngân hàng chủ trì đầu mối.

- Giảm hạn mức tín dụng với điều kiện chủ đầu tư sẽ tăng nguồn vốn tự có, hoặc khai thác nguồn tài trợ khác, để đảm bảo yêu cầu.

6.2. Thời hạn cho vay

Là thời gian kể từ ngày phát sinh khoản vay đầu tiên để thực hiện việc thi công công trình dự án đầu tư trải qua giai đoạn thi công, công trình hoàn thành đưa vào sử dụng cho đến khi bên vay trả hết nợ gốc và lãi cho ngân hàng.

Ở Việt Nam cho vay trung hạn tối đa là 5 năm, thời hạn cho vay dài hạn không giới hạn thời hạn tối đa, nhưng sẽ không vượt quá thời hạn khai thác sử dụng công trình.

Thời hạn cho vay được xác định theo công thức sau đây

$$\text{Thời hạn} = \text{Thời gian} + \text{Thời gian} \\ \text{cho vay} \qquad \qquad \qquad \text{ân hạn} \qquad \qquad \text{trả nợ}$$

Trong đó:

+ Thời gian ân hạn:

Thời gian ân hạn là thời gian được tính từ ngày giải ngân đầu tiên, trải qua giai đoạn thi công, cho đến khi công trình hoàn thành. Đây là thời gian mà vốn tín dụng được chuyển giao từ chủ thể cho vay sang chủ thể đi vay để

thi công công trình. Thời gian này dài hay ngắn phụ thuộc vào thời gian thi công công trình dự án đầu tư.

Xét về phương diện tài chính, thời gian ân hạn là thời gian dòng tiền đi ra. Trong thời gian này đơn vị đầu tư chỉ có chi chứ chưa tạo ra khoản thu nào vì công trình chưa hoàn thành, hoặc đã hoàn thành nhưng chưa đưa vào khai thác sử dụng. Về phía ngân hàng, với tư cách là nhà tài trợ, thời gian ân hạn đồng nghĩa với thời gian chuyển giao vốn tín dụng để đơn vị chủ đầu tư sử dụng cho mục đích hoàn thành dự án đầu tư, chính vì vậy thời gian ân hạn phải được xác định rõ ràng, dứt khoát nhằm thúc đẩy hoàn thành công trình dự án đúng thời hạn, đây cũng là giải pháp nâng cao hiệu quả đầu tư tín dụng.

+ Thời hạn trả nợ:

Thời gian trả nợ là khoảng thời gian kể từ ngày bên vay bắt đầu trả nợ cho đến khi toàn bộ số nợ được trả hết cho ngân hàng. Thời gian trả nợ chiếm phần lớn thời hạn cho vay và được xác định dựa vào các nhân tố sau đây:

- Thứ nhất: Mức cho vay. Với các điều kiện khác không đổi, mức cho vay càng lớn, thời gian trả nợ sẽ càng dài
- Thứ hai: Thu nhập ròng do dự án mang lại khi đưa công trình vào khai thác sử dụng. Đây là nhân tố quan trọng nhất có tính chất quyết định đến thời gian trả nợ. Dự án đầu tư nào có hiệu quả cao, lợi nhuận lớn sẽ tạo nguồn trả nợ cao hơn do đó có thể rút ngắn thời gian trả nợ.

Thu nhập ròng của dự án tạo nguồn trả nợ bao gồm:

Tiền khấu hao tài sản cố định. Dự án đầu tư từ nhiều nguồn vốn khác nhau thì tiền khấu hao TSCĐ cũng phải được phân tích theo nguồn hình thành TSCĐ, tuy nhiên khi xác định nguồn trả nợ ngân hàng chỉ tính tiền khấu

hao TSCĐ hình thành từ vốn vay và tiền khấu hao TSCĐ hình thành từ vốn tự có. Tiền khấu hao TSCĐ hình thành từ nguồn khác (Nhập khẩu máy móc thiết bị trả chậm) không được đưa vào cân đối nguồn trả nợ.

Lợi nhuận ròng: Lợi nhuận ròng dùng để trả nợ là lợi nhuận ròng sau khi đã trích lập các quỹ theo phương án phân phối lợi nhuận của chủ đầu tư.

Thời gian trả nợ được xác định theo công thức sau:

$$\text{Thời gian trả nợ} = \frac{\text{Mức cho vay (nợ gốc cuối cùng)}}{\text{Thu nhập ròng b/q (năm, quý, tháng)}}$$

Trong đó:

Mức cho vay:

Mức cho vay là số dư nợ cuối cùng khi dự án đầu tư hoàn thành toàn bộ, có thể đưa vào khai thác sử dụng. Nợ gốc cuối cùng có thể bao gồm hai khoản:

- Thứ nhất: Nợ phát sinh lũy kế từ ngày dự án khởi công đến ngày hoàn thành
- Thứ hai: Lãi phát sinh trong thời gian thi công.

Lãi phát sinh trong thời gian thi công, về mặt lý thuyết có thể được ngân hàng tính hàng tháng (Không nhập vốn) cứ như thế cho đến khi công trình hoàn thành sẽ được ngân hàng nhập vào vốn để tiếp tục sinh lãi. Trường hợp lãi thi công phát sinh và được bên vay trả dứt điểm khi dự án hoàn thành thì nợ gốc cuối cùng chỉ gồm nợ vay lũy kế.

Nếu lãi phát sinh trong thời gian thi công được NH cho phép trả dần cùng nợ gốc thì cũng được cấu tạo vào nợ gốc cuối cùng.

Thu nhập ròng. Thu nhập ròng gồm tiền khấu hao TSCĐ và lãi ròng như nói ở trên (Số liệu tính toán dựa vào bảng ngân lưu của dự án):

Lãi ròng do dự án mang lại phụ thuộc vào thu nhập trước thuế và lãi vay (EBIT) hàng năm và tiền lãi vay trung dài hạn

Lãi vay trung dài hạn được tính theo số dư giảm dần theo công thức:

Tiền lãi kỳ hạn (n) = Dư nợ đầu kỳ hạn (n) x Lãi suất

Chú ý: Trường hợp NH cho đơn vị vay vốn hoãn trả nợ trong một số kỳ hạn đầu thì:

- Vốn gốc sẽ chia đều trong các kỳ hạn còn lại
- Tiền lãi tùy theo cách quy định có hoãn trả hay không mà tính cho phù hợp.

Ví dụ: Một dự án đầu tư được ngân hàng cho vay 10.000 với thời hạn trả nợ là 5 năm, hoãn trả nợ cho năm đầu tiên cả gốc và lãi.

Kỳ hạn nợ được xác định là 4 năm

Lãi suất cho vay 10%/năm

Gốc phải trả cho mỗi kỳ hạn $\frac{1000}{5 - 1} = 2500$

Tiền lãi kỳ 1: $10.000 \times 10\% = 1.000$ chưa trả

Tiền lãi kỳ 2: $10.000 \times 10\% + 1.000 = 2.000$

Tiền lãi kỳ 3: $7.500 \times 10\% = 750$

Tiền lãi kỳ 4: $5.000 \times 10\% = 500$

Tiền lãi kỳ 5: $2.500 \times 10\% = 250$

Số nợ phải trả hàng năm như sau :

Năm thứ I = 0

Năm thứ II = 2500 gốc + 2000 (lãi năm 1 và năm 2)

Năm thứ III = 2500 gốc + 750 (lãi)

Năm thứ IV = 2500 gốc + 500 (lãi)

Năm thứ V = 2500 gốc + 250 (lãi)

Nếu ngân hàng chỉ hoãn trả gốc thì nợ phải trả hàng năm sẽ là:

Năm thứ I	= 1000 (lãi)
Năm thứ II	= 2500 (gốc) + 1000 (lãi)
Năm thứ III	= 2500 (gốc) + 750 (lãi)
Năm thứ IV	= 2500 (gốc) + 500 (lãi)
Năm thứ V	= 2500 (gốc) + 250 (lãi)

II. THẨM ĐỊNH TÍN DỤNG TRUNG DÀI HẠN VÀ LẬP PHƯƠNG ÁN CHO VAY

Hoạt động tín dụng đa dạng nhưng rủi ro của nó cũng được thể hiện ở nhiều mặt với nhiều mức độ khác nhau: Riêng về lĩnh vực cho vay đối với các tổ chức kinh tế được chia thành các khâu liên kết trong dây chuyền tín dụng, từ khâu quyết định cho vay, giải ngân đến khâu thu nợ, lãi, chất lượng của các khoản tín dụng được bảo đảm khi quyết định cho vay là đúng đắn mà một quyết định là đúng đắn khi các yếu tố liên quan đã được thẩm định đầy đủ rõ ràng. Vì thế thẩm định hồ sơ cho vay không chỉ là một khâu trong quá trình hoạt động tín dụng mà còn là điều kiện tiên quyết, một yếu tố không thể thiếu tính cân nhắc của ngân hàng.

1. Khái niệm và ý nghĩa

Khái niệm: Thẩm định hồ sơ cho vay trung dài hạn hay thẩm định tín dụng đầu tư là việc tổ chức thu thập và xử lý thông tin một cách khách quan, toàn diện các nội dung cơ bản ảnh hưởng trực tiếp đến tính khả thi của dự án làm căn cứ để quyết định cho vay.

- Dự án đầu tư hay còn gọi là luận chứng kinh tế kỹ thuật là văn bản phản ánh trung thực kết quả nghiên cứu cụ thể toàn bộ các vấn đề thị trường, kinh tế, kỹ thuật...

có ảnh hưởng trực tiếp đến sự vận hành khai thác và tính sinh lợi của các công cuộc đầu tư. Dự án đầu tư tập hợp những đề xuất dựa trên căn cứ khoa học và thực tiễn về việc bỏ vốn để xây dựng mới, mở rộng cải tạo, đổi mới kỹ thuật và công nghệ những đối tượng là tài sản cố định nhằm đạt được sự tăng trưởng về số lượng, cải tiến hoặc nâng cao chất lượng của sản phẩm hay dịch vụ trong một khoảng thời gian nhất định.

- **Tổng mức đầu tư:** Là vốn đầu tư dự kiến chi phí cho toàn bộ quá trình đầu tư nhằm đạt được mục tiêu đầu tư để đưa vào khai thác sử dụng theo yêu cầu của dự án (bao gồm cả yếu tố trượt giá).

+ **Ý nghĩa:** Thẩm định hồ sơ cho vay có ý nghĩa quan trọng, được coi là giai đoạn khởi đầu quan trọng nhất cho quá trình đầu tư tín dụng. Qua thẩm định mà đánh giá chính xác về sự cần thiết, tính khả thi của dự án và hiệu quả của nó, nhờ đó có biện pháp để quản lý tốt quá trình cho vay, thu nợ nhằm hạn chế các rủi ro, nâng cao hiệu quả đầu tư tín dụng. Mặt khác, thông qua thẩm định mà có thể giúp đỡ các đơn vị vay vốn có phương hướng và biện pháp xử lý các vấn đề liên quan đến dự án một cách tốt nhất. Giúp các cơ quan quản lý của nhà nước đánh giá được sự cần thiết và tính phù hợp của dự án đối với quy hoạch phát triển chung của ngành, xác định được lợi hại của dự án khi đi vào hoạt động trên các khía cạnh công nghệ, vốn, ô nhiễm môi trường và các lợi ích xã hội khác.

2. Mục đích thẩm định

- Rút ra các kết luận chính xác về tính khả thi, hiệu quả kinh tế xã hội của dự án đầu tư, khả năng trả nợ, những rủi ro có thể xảy ra để quyết định cho vay hoặc từ chối một cách đúng đắn.

- Tham gia góp ý cho chủ đầu tư, tạo tiền đề đảm bảo hiệu quả cho vay, thu được nợ cả lãi và gốc đúng hạn, hạn chế rủi ro đến mức thấp nhất.

- Làm cơ sở để xác định số tiền cho vay, thời hạn cho vay, mức thu nợ hợp lý tạo điều kiện cho doanh nghiệp hoạt động có hiệu quả.

3. Các yêu cầu thẩm định & biện pháp thực hiện

a) Yêu cầu

Cần bộ tin dụng khi thẩm định dự án đầu tư cần:

- Nắm vững các chủ trương, chính sách phát triển kinh tế của nhà nước, ngành, địa phương và các quy chế quản lý kinh tế, quản lý đầu tư xây dựng cơ bản của nhà nước.

- Nắm bắt tình hình hoạt động sản xuất kinh doanh, tài chính của doanh nghiệp, các mối quan hệ làm ăn của doanh nghiệp.

- Nắm bắt được tình hình hoạt động sản xuất kinh doanh, xã hội của thế giới, khu vực của nước có liên quan đến việc thực hiện dự án.

- Nghiên cứu và kiểm tra một cách khách quan, khoa học và toàn diện về nội dung dự án và tình hình đơn vị vay vốn, có sự phối hợp với các cơ quan chuyên môn và chuyên gia để đưa ra các nhận xét, kết luận, kiến nghị chính xác.

b) Biện pháp thực hiện

Để công tác thẩm định đạt chất lượng, cần thực hiện các biện pháp sau đây:

- Phải thu thập thông tin, tình hình số liệu một cách đầy đủ từ nhiều nguồn khác nhau để so sánh, đối chiếu xử lý các thông tin.

- Phối hợp với các cơ quan chuyên môn, các chuyên gia để kiểm tra các chỉ tiêu kinh tế, kỹ thuật quan trọng của dự án.

- Tiến hành thẩm định, kiểm tra nhiều lần trong suốt cả quá trình từ khi có chủ trương đầu tư xây dựng dự án tiền khả thi, luận chứng kinh tế kỹ thuật.

- Mỗi lần thẩm định có văn bản trả lời chủ đầu tư, báo cáo lãnh đạo chi nhánh và ngân hàng cấp trên (nếu vượt mức phán quyết) để chủ đầu tư biết mà triển khai các công việc cần thiết bổ sung hoàn chỉnh hồ sơ, lãnh đạo chi nhánh ngân hàng cấp trên biết để chỉ đạo kịp thời.

4. Cơ sở để thẩm định

Việc thẩm định được thực hiện trên cơ sở các thông tin mà ngân hàng thu nhận từ khách hàng cùng các văn bản, tài liệu có liên quan khác bao gồm:

+ Toàn bộ hồ sơ xin vay vốn của chủ đầu tư trong đó có:

- Đơn xin vay kèm theo kế hoạch vay vốn: Khách hàng trình bày cụ thể mục đích, thời hạn và tổng số tiền vay

- Luận chứng kinh tế kỹ thuật và các tài liệu thuyết minh cho các hợp đồng kinh tế, giấy phép xuất nhập khẩu, bảng dự toán chi phí, bảng tính giá thành và hiệu quả kinh tế. Các văn bản có liên quan đến thủ tục xây dựng cơ bản.

+ Các tài liệu có liên quan đến đảm bảo và xét đoán rủi ro.

Tài liệu về tình hình sản xuất kinh doanh và tài chính của bên vay trong vài năm trở lại, các báo cáo tài sản (bảng tổng kết tài sản), báo cáo thu nhập (bản phân tích lãi lỗ), giấy cam kết và tài sản thế chấp bất động sản, nhà cửa, các văn bản có liên quan đến hàng hóa cầm cố, các

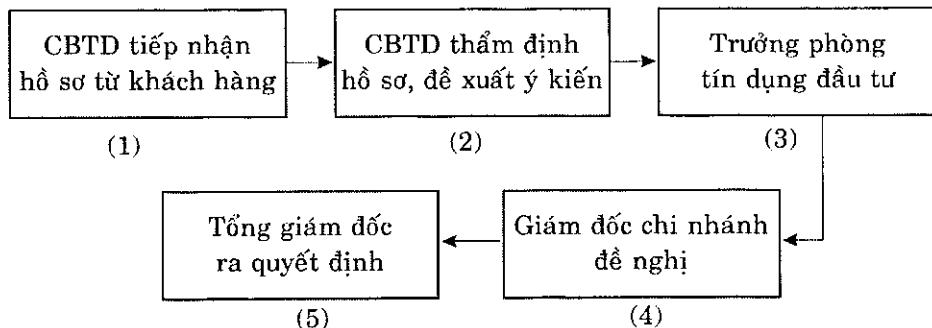
văn thư giao dịch giữa ngân hàng và khách hàng, văn bản pháp lý chỉ rõ người có quyền ký hợp đồng ràng buộc công ty vào sổ nợ vay.

+ Các tài liệu cần thu thập thêm để khẳng định như các tiêu chuẩn định mức kỹ thuật về xây dựng cơ bản, các thông tin và giá cả máy móc thiết bị trên thị trường nội địa và thế giới, các dự án đã thực hiện có hiệu quả gần giống với dự án đang thẩm định để tham chiếu so sánh.

5. Quy trình và nội dung công tác thẩm định

5.1. Quy trình

Công tác thẩm định được thực hiện theo một quy trình bao gồm năm bước như sau:



Bước 1: Tiếp nhận hồ sơ vay vốn

- Khi có nhu cầu xin vay, khách hàng sẽ nộp vào ngân hàng đơn xin vay, trình bày rõ lý do xin vay và các hồ sơ, tài liệu dùng thuyết minh cho việc vay vốn. Cán bộ tín dụng sẽ trực tiếp nhận hồ sơ từ khách hàng và yêu cầu khách hàng liên hệ với ngân hàng vào một ngày xác định để trả lời về việc xin vay của khách hàng. Các tài liệu, giấy tờ ngân hàng yêu cầu gồm có:

Đơn xin vay.

Toàn bộ hồ sơ dự án

Quyết định thành lập doanh nghiệp.

Quyết định bổ nhiệm giám đốc, kế toán trưởng.

Bảng tổng kết tài sản.

Báo cáo tình hình tài chính và hoạt động sản xuất kinh doanh.

Báo cáo tình hình công nợ.

Báo cáo nghĩa vụ nộp ngân sách.

Các hợp đồng kinh tế liên quan.

Phương án kinh doanh...

Bước 2: Thẩm định tín dụng

- Sau khi đã tiếp nhận những hồ sơ do khách hàng cung cấp, cán bộ tín dụng sẽ tiến hành xử lý, thẩm định những thông tin đó. Đây là bước rất quan trọng, các khoản vay có được hoàn trả hay không phụ thuộc chủ yếu vào bước này. Ngoài việc sử dụng hồ sơ do khách hàng cung cấp, cán bộ tín dụng còn phải trực tiếp gặp người đại diện doanh nghiệp vay vốn, kết hợp với việc xuống địa điểm hoạt động của doanh nghiệp để xem xét những hoạt động cụ thể và tìm kiếm thêm những thông tin phục vụ cho công tác thẩm định. Việc khảo sát cơ sở của doanh nghiệp đòi hỏi cán bộ tín dụng phải có kinh nghiệm, hiểu biết sâu rộng về quy trình công nghệ, cách thức tổ chức, trình độ quản lý của doanh nghiệp để từ đó có được những đánh giá chính xác.

- Tuy nhiên trong quá trình khảo sát thực tế cán bộ tín dụng cần có thái độ chân tình, cởi mở để tránh cho khách hàng khó chịu vì điều tra, thẩm vấn.

Bước 3: Báo cáo kết quả thẩm định

- Khi nhận được tờ trình thẩm định từ cán bộ tín dụng, trưởng phòng tín dụng phải tiến hành xét duyệt, thẩm tra những nội dung được đề cập trong tờ trình thẩm định. Trưởng phòng tín dụng có thể kết hợp cùng cán bộ tín dụng

khảo sát cơ sở sản xuất kinh doanh của khách hàng vay vốn. Nếu đồng ý với đề nghị của cán bộ tín dụng, trưởng phòng tín dụng sẽ cho biết ý kiến của mình và trong vòng 5 ngày làm việc phải đệ trình lên cho Giám đốc xét duyệt.

Bước 4: Xét duyệt cho vay

- Giám đốc chi nhánh chỉ xét duyệt cho vay nếu có đủ chữ ký của CBTD và trưởng phòng tín dụng trong phạm vi 5 ngày và trong phạm vi phán quyết (đối với các món vay trung hạn giám đốc chi nhánh có quyền xét duyệt cho vay trong mức thẩm quyền phán quyết). Trong trường hợp món vay vượt quá mức phán quyết, giám đốc chi nhánh phải gửi hồ sơ và tờ trình lên tổng giám đốc để xét duyệt.

Khi nhận hồ sơ và tờ trình của giám đốc chi nhánh, tổng giám đốc phải xem xét và quyết định cho vay trong thời gian hợp lý.

Nếu hồ sơ dự án được duyệt, ngân hàng quyết định cho vay, cần tiến hành các bước tiếp tiếp theo, phù hợp với trình tự và quy trình tín dụng trung dài hạn của ngân hàng. Các bước tiếp theo gồm:

- Ký hợp đồng tín dụng trung dài hạn, cùng các hợp đồng có liên quan (Bảo lãnh, tài sản thế chấp ...)
- Giải ngân theo tiến độ thực hiện dự án
- Theo dõi, quản lý vốn tín dụng theo dự án
- Kết thúc đầu tư, lập khế ước chính thức
- Quản lý nợ và tổ chức quá trình thu nợ

5.2. Nội dung thẩm định

a) Phân tích sự cần thiết và tính khả thi của dự án đầu tư

- + *Sự cần thiết và hiệu quả của việc đầu tư*
- Trước tiên cán bộ tín dụng cần phải thẩm định cơ sở pháp lý của dự án:

- Luật chứng kinh tế kỹ thuật có được cấp thẩm quyền phê duyệt.
- Các hợp đồng thương mại.
- Giấy phép nhập khẩu của Bộ Thương mại.
- Các quy định phê duyệt của các cấp chủ quản.
- Các văn bản liên quan cần thiết khác.

- Mục tiêu của dự án có thực sự cần thiết hay không?

Có phù hợp với chủ trương của nhà nước hay không?
Mục tiêu nào là trọng tâm của dự án?

- Cân đánh giá cung cầu sản phẩm hiện tại, dự báo nhu cầu sản phẩm trong tương lai (khu vực – trong nước – ngoài nước nếu có dự kiến xuất khẩu) về số lượng, chất lượng giá cả, nguồn cung ứng hiện tại, dự báo mức độ gia tăng cung cấp trong tương lai, sự thiếu hụt so với thị trường.

- Đánh giá tình hình sử dụng, điều kiện mà khả năng huy động năng lực của các cơ sở hiện có trong ngành và vùng lãnh thổ.

- Cân đối giữa năng lực và nhu cầu sản phẩm theo ngành và vùng lãnh thổ.

- Chọn phương án sản phẩm và xác định năng lực công trình cần đầu tư.

- Sau khi đầu tư dự án được thực hiện sẽ có đóng góp gì cho các mục tiêu: gia tăng thu nhập cho nền kinh tế và doanh nghiệp; khai thác và sử dụng hợp lý nguồn tài nguyên và cơ sở vật chất đã có, tạo công ăn việc làm.

- Trong trường hợp đầu tư máy móc thiết bị để hợp lý hóa sản xuất, cán bộ tín dụng cần phải phân tích năng lực tài chính hiện có, những công đoạn thừa thiếu năng lực sản xuất, từ đó cần bổ sung thiết bị để tận dụng.

+ *Khả năng thực hiện dự án:*

Khi vay khách hàng cần phải chứng minh được khả năng thực thi công trình của mình như khả năng xây dựng mua sắm và lắp đặt máy móc, thiết bị, phương thức thanh toán, khả năng về địa điểm của dự án.

- Ngoài ra cán bộ tín dụng phải được biết về khả năng vận hành, quản lý khi công trình được đưa vào hoạt động.

b) *Thẩm định về phương diện thị trường*

Thẩm định thị trường tiêu thụ sản phẩm của dự án là khâu hết sức quan trọng, ảnh hưởng trực tiếp đến sự thành bại của dự án. Do vậy, phải thẩm định chặt chẽ, khoa học, tránh suy luận chủ quan.

+ *Nhu cầu thị trường hiện tại:*

- Thị trường trong nước: lưu ý các sản phẩm cùng loại, mùa, thời vụ tiêu thụ.

- Thị trường ngoài nước: hợp đồng bao tiêu, hợp đồng mua sản phẩm...

- Xác định mức thu nhập bình quân đầu người của từng vùng thị trường tiêu thụ và tốc độ tăng trưởng thu nhập bình quân đầu người.

- Xác định thói quen, tập quán tiêu dùng của người địa phương.

- Công thức tính nhu cầu thị trường như sau:

$$\begin{array}{l} \text{Tổng mức} \quad \text{Tổng tồn} \quad \text{Tổng sản} \quad \text{Tổng} \quad \text{Tổng} \\ \text{tiêu thụ} \quad = \text{kho đầu} + \text{phẩm sản} \quad + \text{nhập} \quad - \text{xuất} \\ (\text{tính cho} \quad \text{ky} \quad \text{xuất trong} \quad \text{khẩu} \quad \text{khẩu} \\ \text{một năm}) \quad \quad \quad \text{nước} \end{array}$$

+ *Nhu cầu thị trường tương lai*

- Xác định số lượng (hoặc trị giá sản phẩm) đã tiêu dùng trong 3 – 5 năm gần đây để tìm quy luật biến động

nhu cầu trong tương lai bằng cách xác định tốc độ tăng trưởng bình quân:

$$\text{Nhu cầu tiêu thụ năm sau} = \frac{\text{Lượng tiêu thụ năm trước}}{\text{trưởng bình quân}} \times \text{Tốc độ tăng trưởng bình quân}$$

- Khả năng tiêu thụ sản phẩm: Ưu thế của sản phẩm về giá thành, chất lượng, quy cách đóng gói, điều kiện lưu thông và tiêu thụ.

- Kinh nghiệm và uy tín doanh nghiệp trong quan hệ thị trường về sản phẩm, khả năng thích nghi, nắm bắt thông tin thị trường, hệ thống tiêu thụ sản phẩm.

- Phương thức tiêu thụ sản phẩm, tình hình tiêu thụ sản phẩm quá khứ, hiện tại; các hợp đồng đã ký kết và khả năng tiêu thụ trong tương lai.

- Đối với các sản phẩm xuất khẩu phải đánh giá được thị trường thế giới và khu vực, các thế mạnh của sản phẩm, những khó khăn về điều kiện thông tin, vận tải, chất lượng, bao bì...

c) **Thẩm định về phương diện kỹ thuật:**

+ *Tóm tắt ngắn gọn quy trình công nghệ, khó nhất là công đoạn nào, vốn của ngân hàng tham gia vào công đoạn.*

Công nghệ thích hợp là công nghệ được áp dụng phù hợp với các điều kiện cụ thể của Việt Nam, phù hợp với trình độ ngành kinh tế kỹ thuật và vùng lãnh thổ. Ngày nay để sản xuất loại sản phẩm có thể sử dụng nhiều quy trình công nghệ khác nhau.

- Đối với một nước đang phát triển như Việt Nam, không phải lúc nào cũng sử dụng những công nghệ hiện đại nhất, đắt tiền nhất mà chỉ nên sử dụng những công nghệ thích hợp với giá tiền trong điều kiện thiếu vốn, công nghệ và kỹ năng quản lý.

- Chuyển giao công nghệ: là hoạt động mua và bán công nghệ trên thị trường công nghệ. Chuyển giao công nghệ trong hợp tác, đầu tư nước ngoài có ý nghĩa rất quan trọng vì giá trị chuyển giao công nghệ thường kèm theo máy móc thiết bị, điều này sẽ làm cho công nhân Việt Nam tiếp cận được với nền công nghệ hiện đại.

+ *Liệt kê thiết bị, xuất xứ thiết bị, tính hợp lý của thiết bị, công suất thiết kế và sản lượng dự kiến*

Nguyên tắc lựa chọn máy móc thiết bị:

+ Máy móc thiết bị phải phù hợp với công nghệ đã lựa chọn.

+ Công suất máy móc thiết bị phải đảm bảo công suất thiết kế.

+ Máy móc thiết bị phải đảm bảo điều kiện làm việc phù hợp như sử dụng nguyên vật liệu phù hợp. Sử dụng nguồn nhiên liệu như điện, khí, dầu một cách phù hợp.

+ Công suất thiết kế của máy móc thiết bị là công suất đạt được trong điều kiện làm việc mong muốn bình thường là xác định trước số ngày làm việc trong một năm và số giờ làm việc trong một ca.

Công suất thiết kế của máy móc, thiết bị được tính như sau:

$$\text{CSTK} = \frac{\text{CSTK}}{1 \text{ giờ}} \times \frac{\text{Số giờ}}{\text{làm việc}} \times \frac{\text{Số ca làm}}{\text{trong 1 ca}} \times \frac{\text{Số ngày}}{\text{trong 1 ngày}} \times \frac{\text{Số ngày}}{\text{làm việc}} \text{trong 1 năm}$$

(100% = $\frac{\text{CSTK}}{1 \text{ giờ}}$ x $\frac{\text{Số giờ}}{\text{làm việc}}$ x $\frac{\text{Số ca làm}}{\text{trong 1 ca}}$ x $\frac{\text{Số ngày}}{\text{trong 1 ngày}}$ x $\frac{\text{Số ngày}}{\text{làm việc}}$ trong 1 năm)

- Thường một dự án sau khi đi vào hoạt động không bao giờ có thể đạt ngay 100% CSTK như mong muốn vì khi vừa mới đi vào hoạt động quy trình công nghệ còn chưa ổn định, công nhân chưa có tay nghề, thị trường tiêu thụ còn chưa quen nhận hiệu sản phẩm.

- Đối với các sản phẩm mà chất lượng sản phẩm phụ thuộc nhiều vào trình độ tay nghề công nhân, ví dụ như ngành sản xuất giày, may mặc... qua thực tế cho thấy năm đầu thường chỉ sản xuất đạt 40 - 50% công suất thiết kế, năm sau đạt 60 - 70%, từ năm thứ 3 trở đi mới có thể đạt được mức công suất trên 70% tùy thuộc vào các điều kiện như nguồn cung cấp nguyên liệu, thị trường tiêu thụ sản phẩm....

- Đối với các công trình xây dựng khách sạn, văn phòng cho thuê, căn hộ cao cấp cho thuê cần tham khảo tình hình kinh doanh tại địa phương về cung, cầu, kiểu dáng kiến trúc đang thịnh hành... để xác định khả năng khai thác trong các năm đầu đưa công trình vào khai thác.

- Sau khi đã xác định được khả năng công suất của thiết bị, ta tính tổng các chi phí đầu vào tương ứng với công suất để xác định doanh số đầu ra tương ứng và nguồn trả nợ.

c1. Xác định doanh thu theo công suất dự kiến

* Xác định giá bán bình quân

Sản phẩm sản xuất ra bán theo phương thức gì? Bán buôn hay bán lẻ? Giá bán hiện tại là bao nhiêu? So sánh với giá bán các sản phẩm tiêu thụ trên thị trường. Xu hướng biến động giá cả trong tương lai là thuận lợi hay bất lợi?

- Để có thể đánh giá được chính xác khả năng biến động giá cả, cần thu thập và phân tích các số liệu thống kê và giá cả của sản phẩm trong các năm trước đó, kết hợp với việc tham khảo các số liệu về cung/ cầu sản phẩm trên thị trường quốc tế và trong nước, xác định quy luật biến động của giá cả để ước tính cho tương lai.

- Giá bán sản phẩm cao hay thấp gắn liền với chất lượng sản phẩm, uy tín, tên nhãn, mác của sản phẩm. Kinh nghiệm cho thấy các sản phẩm mang tên chính của hãng sản xuất có uy tín trên thế giới (như SONY, COCA - COLA...) thường có lợi thế về giá cả và khả năng tiêu thụ.

- Đơn giá bình quân tính theo phương pháp bình quân số học gia quyền như sau:

$$\text{Đơn giá bán bình quân} = \frac{\sum_{i=1}^n P_i Q_i}{\sum_{i=1}^n Q_i}$$

P_i: đơn giá sản phẩm.

Q_i: số lượng sản phẩm.

n: số loại sản phẩm.

c.2. Xác định khối lượng sản phẩm tiêu thụ trong năm

Sau khi đã xác định được công suất, ta xác định được sản lượng sản xuất ra trong năm kế hoạch, ước tính tỷ lệ tồn kho cuối kỳ, ước tính được sản lượng tiêu thụ trong năm kế hoạch.

c.3. Xác định doanh số tiêu thụ trong năm kế hoạch:

Doanh số tiêu thụ = đơn giá bình quân x khối lượng sản phẩm tiêu thụ.

Hoặc:

$$\text{Doanh số tiêu thụ} = \sum_{i=1}^n P_i Q_i$$

P_i: Đơn giá loại sản phẩm i

Q_i: Số lượng sản phẩm i

+ Xem xét các phương án về địa điểm công trình và so sánh về kinh tế kỹ thuật trên các mặt.

- Điều kiện tự nhiên (khí hậu, khí tượng thủy văn, địa hình, địa chất công trình, tài nguyên khoáng sản...) và tình hình kinh tế, xã hội trong vùng.

- Gần nguồn cung cấp nguyên vật liệu chủ yếu, nhiên liệu, năng lượng, lao động, nước, vật liệu xây dựng...

- Điều kiện về tổ chức tiêu thụ sản phẩm.

- Thuận lợi về điều kiện giao thông trong việc cung cấp nguyên liệu, tiêu thụ sản phẩm, điều kiện hiện tại và yêu cầu phải đầu tư thêm.

- Khả năng tận dụng cơ sở vật chất kỹ thuật và cơ sở hạ tầng và dịch vụ trong khu vực, khả năng hợp tác sản xuất và tiêu thụ, yêu cầu phải đầu tư thêm.

- Vị trí (vùng lãnh thổ, tên tỉnh TP, tọa độ) diện tích chiếm đất (kèm bản đồ vị trí địa hình).

- Ảnh hưởng của công trình đến việc khai thác, bảo vệ tài nguyên và môi trường.

- Việc đảm bảo an toàn trong XD và SX (thiên tai, dịch họa...)

- Sự phù hợp với quy hoạch phát triển ngành, vùng, khu vực.

- Đối với công trình mở rộng, đầu tư chiều sâu, các xí nghiệp đang hoạt động, tùy yêu cầu cụ thể xem xét cho phù hợp.

+ Đảm bảo khả năng cung cấp nguyên liệu, bán thành phẩm, nhiên liệu, năng lượng cho dự án

- Trước tiên cần xác định những nguyên liệu đó là gì, có phù hợp với máy móc thiết bị hay không.

- Nếu nguyên vật liệu đó có sẵn trong nước thì cần phải được ưu tiên sử dụng.

- Trong trường hợp nhập nguyên vật liệu từ nước ngoài

CBTD cần phải xem xét mức độ cần thiết, chỉ khi nào nguyên liệu trong nước không thể thay thế mới phải nhập khẩu và khi nhập khẩu phải chú ý đến mức dự trữ nguyên liệu (đối với nhập khẩu thời gian dự trữ nguyên vật liệu phải trong vòng từ 6 đến 12 tháng).

- Nguồn cung cấp nguyên vật liệu có ổn định hay thường bị biến động.

+ Lực lượng lao động

- Lực lượng lao động (cán bộ kỹ thuật công nhân) của công ty có đảm bảo vận hành máy móc, thiết bị hay không. Trường hợp mua thiết bị cùng với quy trình công nghệ, bí mật công nghệ cần xem xét, bắt chước việc đào tạo và vận hành.

+ Các điều kiện phục vụ và phụ trợ cho sản xuất

Các điều kiện phụ trợ giữ một yếu tố quan trọng đóng góp vào khả năng sản xuất một dự án thường bao gồm:

- Việc cung cấp nước và tăng lượng.

- Vấn đề chất thải và vệ sinh môi trường.

- Vấn đề bảo vệ môi trường trước hết cần phải giải quyết bằng biện pháp áp dụng những công nghệ không hoặc ít gây ra ô nhiễm môi trường.

d. *Thẩm định về phương diện tài chính*

+ Kiểm tra việc tính toán vốn đầu tư

- Vốn đầu tư xây lắp: Thường được ước tính trên khối lượng xây dựng và đơn giá xây lắp bình quân. Việc kiểm tra cần được tiến hành từ việc xác định khối lượng xây lắp cần thiết theo các tiêu chuẩn thiết kế.

Thiết bị: Kiểm tra theo danh mục và giá mua chi phí vận chuyển bảo quản (theo quy định của nhà nước về giá thiết bị và chi phí). Nếu loại thiết bị không được quy định thì cần tham khảo các tài liệu khác nhau.

- Đối với thiết bị nhập được tính theo giá CIF trong hợp đồng và các chi phí kèm theo.

- Vốn thiết kế cơ bản khác: Tính theo quy định hiện hành của nhà nước.

+ Kiểm tra cơ cấu nguồn vốn

- Cơ cấu theo thành phần thiết bị, xây lắp. Tỷ lệ vốn thiết bị cao thường được coi là hợp lý. Dự án đầu tư mới hoặc mở rộng sản xuất vốn thiết bị chiếm khoảng 60% tổng mức đầu tư. Đầu tư chi tiêu sâu thường có tỷ lệ cao hơn. Tuy nhiên, khi xem xét cần linh hoạt theo tính chất và điều kiện cụ thể của từng dự án.

- Cơ cấu vốn đồng Việt Nam và ngoại tệ: Lưu ý đến yếu tố tỷ giá để việc tính hiệu quả được chính xác.

- Cơ cấu nguồn và khả năng nguồn vốn:

Các nguồn hợp pháp:

- Vốn ngân sách nhà nước cấp phát
- Vốn đầu tư tự có
- Vay vay nước ngoài
- Vốn vay NH trong nước
- Huy động vốn khác

- Đối với dự án đầu tư bằng vốn tín dụng, nguồn vốn thực hiện theo nguyên tắc bổ sung (sau khi đã huy động hết các nguồn có thể huy động).

- Xét khả năng thực có về vốn, tiến độ cung cấp từng nguồn, nếu nguồn từ nước ngoài bằng tín dụng thương mại phải kiểm tra khả năng tái tạo ngoại tệ.

+ Kiểm tra độ an toàn về tài chính

Dự án được xem là an toàn về tài chính nếu thỏa mãn điều kiện:

- Tỷ lệ vốn riêng/ tổng vốn đầu tư: 0,5 (tức tỷ lệ vốn riêng trên số vốn vay dài hạn > 50%. Đối với các doanh nghiệp có uy tín tỷ lệ vốn riêng có thể thấp hơn).
- Khả năng thanh toán của doanh nghiệp:
- Phân tích độ nhạy của dự án:

Hiệu quả của dự án phụ thuộc nhiều vào các yếu tố dự báo trong khi lập dự án. Các dự báo có thể sai lệch, nhất là yếu tố giá cả dự kiến cho một tương lai xa. Vì vậy cần đánh giá độ ổn định của các kết quả tính toán các chỉ tiêu hiệu quả gọi là phân tích độ nhạy của dự án.

Việc phân tích chủ yếu dựa vào kinh nghiệm của các chuyên gia. Thông thường người ta dự kiến những tình huống thay đổi, những tổn thất có thể xảy ra trong tương lai, làm giảm giá bán hoặc các tác động khác rồi từ đó tính lại các chỉ tiêu hiệu quả. Mức giảm giá khi phân tích độ nhạy dự án có thể đến 20% - 25%. Nếu các chỉ tiêu tính lại vẫn đạt thì dự án được xem là ổn định và sẽ được chấp nhận.

- Có thể bằng cách sử dụng phương pháp xác suất để tính độ ổn định của dự án, thông qua tính giá trị kỳ vọng của dự án và tính độ lệch tiêu chuẩn của dự án theo công thức.

$$\text{Kỳ vọng toán học: } R = \sum_1^n R_i P_i$$

$$\bullet \text{Độ lệch tiêu chuẩn: } S = \sqrt{\sum (R_i - R)^2 \times P}$$

Trong đó:

i: các tình huống (i - 1,2...n)

n: số tình huống có thể xảy ra.

Ri: trị số chỉ tiêu hiệu quả đang tính ở tình huống i.

Pi: xác suất xảy ra ở tình huống i.

R: Kỳ vọng toán học của chỉ tiêu đang tính.

S: Độ lệch tiêu chuẩn của chỉ tiêu đang tính.

- Trước hết tính chỉ tiêu hiệu quả trong tình huống khác nhau (tốt, xấu, bình thường).

- Ước lượng xác suất xảy ra với từng tình huống.
- Tính kỳ vọng toán học với các trường hợp ứng với các xác suất trên.
- Tính độ lệch tiêu chuẩn các chỉ tiêu hiệu quả.

Phương án nào có độ lệch tiêu chuẩn nhỏ hơn thì có độ bất trắc ít hơn (tức ổn định hơn).

+ Phân tích khả năng trả nợ của dự án

* Xác định nghĩa vụ trả nợ (nghĩa vụ hoàn trái) gồm trả nợ gốc và tiền lãi vay trung, dài hạn. Nghĩa vụ hoàn trả cần tính toán cho từng kỳ hạn.

* Xác định nguồn trả nợ: Nguồn trả nợ lấy từ doanh thu do công trình dự án mang lại và bao gồm:

Tiền khấu hao TSCĐ

Lợi nhuận ròng sau khi đã trừ phần tích lũy các quỹ theo quy định.

Nguồn khác mà đơn vị chủ đầu tư có thể khai thác được

* Khả năng trả nợ của dự án: So sánh giữa nguồn trả nợ với nghĩa vụ trả nợ cho phép đánh giá khả năng trả nợ của dự án về định lượng.

Nếu nguồn trả nợ > Nợ phải trả thì dự án được coi là có khả năng trả nợ.

Nếu nguồn trả nợ < Nợ phải trả thì dự án thiếu khả năng trả nợ, cần tìm nguồn vốn khác bù đắp.

Chỉ tiêu	1	2	3	4	n
I. Công suất thiết bị (%)					
II. Doanh thu					
1. Sản lượng tiêu thụ					
2. Đơn giá bình quân					
III. Chi phí sản xuất					
1. Tổng định phí					
2. Tổng biến phí					
IV. Các khoản nộp ngân sách					
• Thuế giá trị gia tăng					
• Thuế thu nhập					
• Lợi nhuận					
V. Nguồn trả nợ ngân hàng					
• Từ KHCB					
• Từ lợi nhuận ròng					
• Các khoản khác					
VI. Nợ trung và dài hạn phải trả ngân hàng:					
• Nợ gốc					
• Lãi thi công					
VII. Thừa/ Thiếu (V, VI)					
VIII. Nguồn vốn khác bù đắp					

Từ bảng phân tích tổng hợp hiệu quả – khả năng trả nợ của dự án trên đây, ta biết được trong thời gian vay vốn, dự án có tự trả được nợ đúng hạn hay không, bao lâu thì thu hồi được vốn cho vay, kỳ nợ nào trả được, kỳ nợ nào thiếu, biện pháp bù đắp thiếu hụt như thế nào....

Ngoài việc lập bảng tổng hợp hiệu quả – khả năng trả nợ dựa trên công suất khả dụng kể trên, cũng cần phải

tính toán mức độ dao động của các số liệu tính toán được bằng cách thay đổi các giá trị công suất, giá bán sản phẩm (tăng hoặc giảm tỷ lệ tương ứng để tính)

+ Kiểm tra chỉ tiêu hiệu quả đầu tư

* **Phương pháp thời hạn thu hồi vốn (TPP)**

Thời hạn thu hồi vốn là một trong những phương pháp phổ biến để đánh giá hiệu quả đầu tư. Thời hạn thu hồi vốn càng ngắn thì hiệu quả đầu tư càng cao và ngược lại. Đồng thời, thời hạn thu hồi vốn phải càng nhỏ hơn tuổi thọ của công trình, dự án thì càng có hiệu quả.

$$* \text{Thời hạn thu hồi vốn} = \frac{C}{KH + LR}$$

Trong đó: C: tổng mức đầu tư.

KH: tiền khấu hao TSCĐ hàng năm

LR: lãi ròng hàng năm sau khi đã trừ phần trích quỹ

* Thời hạn thu hồi vốn tín dụng (vốn vay)

$$\frac{V_o}{KH + LR}$$

Trong đó: Vo: Nợ gốc cuối cùng

KH: Tiền khấu hao hàng năm của TSCĐ hình thành bằng vốn vay

LR: Lãi ròng hàng năm sau khi đã trích lập quỹ

* **Phương pháp Điểm hòa vốn**

Dựa vào bảng cân đối thu chi của dự án qua các năm khi hoàn thành đưa vào sử dụng, cán bộ tín dụng kiểm tra lại các chỉ tiêu điểm hòa vốn gồm:

* Điểm hòa vốn lý thuyết (Điểm hòa vốn chung): ĐHV 1

$$\text{ĐHV1} = \frac{\text{Đ}}{\text{DT} - \text{B}} \quad (1)$$

Trong đó: ĐHV1 : điểm hòa vốn lý thuyết.

Đ : định phí

DT : doanh thu (doanh thu thuần)

B : biến phí

Từ ĐHV 1 ta có:

Sản lượng hòa vốn:

$$(\text{SLHV 1}) = \text{ĐHV 1} \times \text{Sản lượng dự kiến}$$

Doanh thu hòa vốn:

$$(\text{DTHV 1}) = \text{ĐHV 1} \times \text{Doanh thu dự kiến}$$

* Điểm hòa vốn hiện kim (Điểm hòa vốn tiền tệ) ĐHV2

$$\text{ĐHV2} = \frac{\text{Đ} - \text{KH}}{\text{DT} - \text{B}} \quad (2)$$

Trong đó: KH: tiền khấu hao hàng năm

Các yếu tố khác: như công thức (1)

Từ ĐHV 2 ta có:

- Sản lượng hòa vốn tiền tệ

$$(\text{SLHV 2}) = \text{ĐHV2} \times \text{Sản lượng dự kiến}$$

- Doanh thu hòa vốn tiền tệ

$$(\text{DTHV 2}) = \text{ĐHV2} \times \text{Doanh thu dự kiến}$$

* Điểm hòa vốn trả nợ (ĐHV3)

$$\text{ĐHV3} = \frac{\text{Đ} + \text{N} + \text{T} - \text{KH}}{\text{DT} - \text{B}} \quad (3)$$

Trong đó: N : nợ phải trả hàng năm (gốc)

(nợ vay)

T : thuế TNDN hàng năm (thuế thu nhập)

KH: tiền khấu hao hàng năm

Các yếu tố khác như trên.

Từ ĐHV3 ta có:

Sản lượng hòa vốn trả nợ

$$(SLHV3) = ĐHV3 \times \text{Sản lượng dự kiến}$$

Doanh thu hòa vốn trả nợ (DTHV3):

$$ĐHV3 \times \text{Doanh thu dự kiến}$$

* **Phương pháp hiện giá thuần (NPV - Net Present Value)**

Hiện giá thuần chính là chênh lệch giữa tổng hiện giá thu nhập ròng (PV) với tổng mức vốn đầu tư vốn cố định (C)

$$\boxed{NPV = PV - C}$$

Trong đó:

- + PV : tổng thu nhập ròng đã quy về hiện giá
- + C : tổng mức vốn đầu tư (vốn cố định)

Khi xác định thu nhập ròng cần chú ý:

- Thu nhập ròng từ năm thứ nhất đến năm thứ (n - 1) gồm: Tiền khấu hao TSCĐ & Lãi ròng

- Thu nhập ròng của năm thứ n (năm cuối) bao gồm:

Tiền khấu hao TSCĐ, Lãi ròng & Thu thanh lý TSCĐ

Lãi suất chiết khấu trong trường hợp này phụ thuộc vào lãi suất trên thị trường, tương ứng với chi phí sử dụng vốn bình quân.

* n_i : năm thứ i ($1, \dots, n$)

Nếu vốn đầu tư trải dài nhiều năm thì nó phải quy về năm gốc (năm hoàn thành) để xác định.

$$C = \sum_{i=1}^n C_i (1 + r)^{-i}$$

Trong đó:

C : vốn đầu tư năm thứ i, $i:1 \rightarrow n$, trong đó n là năm hoàn thành công trình (năm gốc)

R : lãi suất chiết khấu.

n_i : năm thứ i ($1, 2, \dots, n$)

Đánh giá:

- Nếu $NPV > 0$ cho thấy tổng thu nhập tính theo hiện giá lớn hơn tổng mức vốn đầu tư, chứng tỏ dự án có lời - nhà NH chấp nhận cho vay.

- Nếu $NPV = 0$ cho thấy tổng thu nhập ròng tính theo hiện giá ngang bằng chi phí đầu tư (Tổng mức vốn đầu tư tức là dự án không lời không lỗ, huề vốn). Nếu đây là dự án đầu tư có ý nghĩa đối với xã hội (sản phẩm, lao động v.v...) thì NH có thể chấp nhận cho vay. Ngược lại dự án này không có ý nghĩa lớn thì không nên đầu tư.

- Nếu $NPV < 0$ Dự án bị lỗ: Nhà Ngân hàng không nên cho vay đối với dự án này.

* *Phương pháp tỷ suất sinh lợi nội bộ – IRR (Internal Rate of Return)*

- Để đánh giá hiệu quả của dự án đầu tư, ta có thể kết hợp tính hệ số IRR. IRR là mức lãi suất chiết khấu mà tại đó giá trị hiện tại của các khoản thu của dự án bằng giá trị hiện tại của chi phí đầu tư. Việc tính giá trị IRR cho phép đánh giá hiệu quả của dự án nói chung. Nếu IRR bằng lãi suất tiền gửi thì nhà đầu tư nên gửi tiết kiệm với độ an toàn cao hơn, nếu bằng lãi suất cho vay thì việc đầu tư vào dự án mới có ý nghĩa về mặt kinh tế. Ngoài ra, việc tính IRR còn cho phép ta so sánh lựa chọn giữa các phương án đầu tư khác nhau và giữa các chủ đầu tư khác nhau.

Cũng có thể áp dụng công thức sau:

$$IRR = I_1 + (I_2 - I_1) \times \frac{NPV_1}{NPV_1 + |NPV_2|}$$

Trong đó: I_2 ứng với $NPV < 0$

I_1 tổng với $NPV > 0$

- *Phân tích các trường hợp có thể xảy ra:*

- Phân tích các trường hợp rủi ro có thể xảy ra bằng cách đưa ra các giả định thay đổi sản lượng, đơn giá bán, tăng chi phí sản xuất... để kiểm tra tính hiệu quả, khả thi, độ ổn định và khả năng trả nợ của dự án. Cụ thể xem xét các trường hợp sau:

+ Trường hợp sản phẩm giảm 5%, 10%, 15%... (mức giảm nhiều hay ít tùy thuộc vào tính chất dự án, khả năng tổ chức sản xuất, thị trường tiêu thụ...) ta tính lại tổng doanh thu và tính lại chi phí biến đổi để kiểm tra kinh doanh lỗ hay lãi, khả năng trả nợ, tính NPV và IRR của dự án...

+ Trường hợp biến phí tăng 5%, 10%... do giá nguyên, nhiên, vật liệu tăng, tiền lương công nhân tăng nhưng giữ nguyên sản lượng và doanh số tiêu thụ, kiểm tra tính hiệu quả và khả năng trả nợ, tính NPV và IRR của dự án.

+ Trường hợp đơn giá bán giảm 5%, 10%, 15%... nhưng giữ nguyên sản lượng tiêu thụ, giữ nguyên chi phí sản xuất, do vậy doanh số bán sẽ giảm khả năng trả nợ của dự án thay đổi thế nào, tính NPV và IRR của dự án....

+ Dự tính các thay đổi về chính sách kinh tế của Nhà nước, các chính sách về thuế, về khuyến khích phát triển sản xuất, việc hình thành các khu công nghiệp, xu hướng phát triển sản xuất kinh doanh ngành nghề và thị trường... có ảnh hưởng tích cực hay bất lợi cho dự án đầu tư.

e. **Thẩm định điều kiện an toàn vốn vay**

+ Tài sản thế chấp

- Giá trị tài sản thế chấp được phân ra hai phần, phần vật chất (tài sản cố định hữu hình) và phi vật chất (tài sản cố định vô hình). Thực tế chúng ta đã gặp những dự án phần phi vật chất chiếm tỷ lệ lớn trong tổng giá trị hợp đồng nhập thiết bị; phần phi vật chất của TSCĐ sẽ không thu được tiền khi phát mãi nên Ngân hàng chỉ chấp thuận tính giá trị phần vật chất làm giá trị đảm bảo vốn vay.

- Phần vật chất: Gồm tổng trị giá mua các thiết bị lẻ, giá phụ tùng thay thế kèm theo hoặc nêm để dự phòng... giá trị tài sản phần vật chất tính theo giá nhập..

- Phần phi vật chất như chi phí đào tạo chuyển giao công nghệ, chi phí hoa hồng, chi phí chuyên gia, chi phí tham quan khảo sát... không được tính là giá trị đảm bảo vay vốn vì khi phát mãi phần chi phí vật chất không bán được.

Để bảo đảm nguyên tắc trị giá tài sản thế chấp phải lớn hơn số tiền vay ít nhất 30% (*tùy theo tính chất và độ rủi ro của dự án, tỷ lệ giá trị tài sản thế chấp có thể phải cao hơn mức quy định chung, có thể yêu cầu 50%, để đảm bảo khi phát mại có thể thu hồi đủ vốn và lãi vay*), người đi vay phải cam kết dùng các tài sản khác để thế chấp thêm cho ngân hàng như cam kết dùng toàn bộ trị giá công trình đầu tư mới bao gồm toàn bộ văn phòng, nhà xưởng, kho tàng, công trình xây dựng, thiết bị máy móc, giá trị quyền sử dụng, hoặc giá trị thuê đất của dự án... để thuế chấp cho Ngân hàng. Thực tế sẽ xảy ra trường hợp các công trình đầu tư mới (*nhiều nhà xưởng, kho tàng, vật kiến trúc khác*) chưa hình thành, hoặc đang xây dựng dở dang, do vậy việc xác định trị giá tài sản phải dựa trên

luận chứng kinh tế kỹ thuật hoặc báo cáo kinh tế kỹ thuật và tổng dự đoán công trình đã được cấp có đủ thẩm quyền duyệt theo đúng quy định của Chính phủ. Trường hợp toàn bộ trị giá công trình đầu tư mới vẫn không đảm bảo tỷ lệ an toàn vốn vay, người đi vay phải có tài sản khác kèm theo để thế chấp cho Ngân hàng. Trong mọi trường hợp, tổng trị giá tài sản thế chấp phải lớn hơn tiền vay quy định hiện hành.

+ Về cơ sở pháp lý

- Đối với doanh nghiệp nhà nước:

+ Phải có văn bản cam kết thế chấp tài sản của doanh nghiệp bao gồm các tài sản đã, đang và sẽ đầu tư xây dựng vào công trình (kể tên và xác định trị giá tài sản thế chấp) theo đúng LCKTKT (hoặc báo cáo nghiên cứu khả thi) đã được cấp thẩm quyền phê duyệt, kể cả phần công trình xây dựng bằng nguồn vốn tự có và vốn vay, có ý kiến chấp thuận (hoặc bằng văn bản riêng) của cơ quan chủ quản cấp bộ trưởng hoặc cấp chủ tịch UBND tỉnh, đồng thời có ý kiến chấp thuận của cơ quan tài chính như Bộ Tài chính (đối với doanh nghiệp nhà nước trung ương) hoặc giám đốc Sở Tài chính (đối với doanh nghiệp địa phương).

+ Có văn bản giấy tờ cần thiết chứng minh quyền sở hữu hợp pháp tài sản thế chấp như giấy giao đất, giấy phép xây dựng, quyết định duyệt luận chứng kinh tế kỹ thuật, bản vẽ thiết kế, quyết định giao tài sản của cơ quan chủ quản, v.v...

- Đối với doanh nghiệp ngoài quốc doanh.

+ Thực hiện đúng theo quyết định của tổng giám đốc ngân hàng cho vay về thế chấp, cầm cố, bảo lãnh vay vốn ngân hàng.

+ Bảo hiểm công trình

- Hiện nay hoạt động bảo hiểm ngày càng phát triển, ngoài những vấn đề bảo hiểm về tai nạn, nhân mạng, bảo hiểm sức khỏe, còn có bảo hiểm về những công trình xây dựng đầu tư.

Chủ đầu tư có thể mua bảo hiểm tùy theo mức phí và sẽ được đền bù một cách tương xứng trong trường hợp rủi ro xảy ra. Chính việc bảo hiểm này sẽ là một điều kiện góp phần vào việc đảm bảo an toàn vốn vay. Cán bộ tín dụng cần phải xem xét giá trị bảo hiểm công trình là bao nhiêu, góp phần vào việc tính toán tài sản thế chấp để từ đó có ý kiến đề ra hạn mức tín dụng cho người đi vay.

f. *Thẩm định các chỉ tiêu kinh tế - xã hội*

- Thông thường, ngoài các chỉ tiêu hiệu quả tài chính, người ta thường tính thêm các chỉ tiêu hiệu quả về kinh tế xã hội gồm:

+ Xác định mức tăng thu cho ngân sách

Gồm các khoản thu thuế và các nguồn khác gia tăng nhờ nguồn vốn đầu tư. Chỉ tiêu hằng năm và tổng số.

- Ngoài ra tính thêm mức đóng góp cho ngân sách trên một đồng vốn theo công thức:

$$\frac{\text{Mức đóng góp cho Ngân sách}}{\text{Tổng vốn đầu tư}} \quad \left(\begin{array}{l} \text{so sánh trước} \\ \text{và sau khi có dự án} \end{array} \right)$$

+ Khả năng tạo việc làm cho người lao động

- Số việc làm do dự án tạo ra.

- So sánh suất vốn đầu tư cho một lao động.

Công thức:

$$\frac{\text{Tổng vốn đầu tư}}{\text{Số lao động sử dụng}} \quad \left(\begin{array}{l} \text{theo công thức này tỷ lệ} \\ \text{càng nhỏ càng tốt} \end{array} \right)$$

+ Năng suất lao động

$$NSLD = \frac{\text{Tổng vốn đầu tư}}{\text{Số lao động sử dụng}} \quad \begin{cases} \text{(Chỉ tiêu càng cao} \\ \text{càng tốt)} \end{cases}$$

+ Khả năng tăng thu và tiết kiệm ngoại tệ

Tiết kiệm ngoại tệ: Tính toán đối với mặt hàng của dự án thu thuế hàng nhập khẩu.

- Mức tiết kiệm ngoại tệ bằng chênh lệch (hiệu số) giữa yêu cầu chi ngoại tệ nếu phải nhập mặt hàng đó (tính theo giá CIF) với nhu cầu nhập khẩu bằng ngoại tệ của dự án (nhập thiết bị, nguyên vật liệu) để sản xuất.

- Tăng thu ngoại tệ: Tính với dự án sản xuất hàng xuất khẩu.

- Mức tăng thu ngoại tệ bằng hiệu số giữa giá trị hàng xuất khẩu (tính bằng giá FOB) với yêu cầu nhập khẩu thiết bị nguyên liệu dùng trong sản xuất.

- Có dự án vừa sản xuất hàng xuất khẩu vừa sản xuất hàng thay thế hàng nhập khẩu thì đồng thời tính khả năng tăng thu và tiết kiệm ngoại tệ.

- Đối với các đơn vị dịch vụ thu ngoại tệ tại chỗ (trong nước) thì tính thực thu ngoại tệ / tổng doanh thu.

- Để đánh giá khả năng thu ngoại tệ hoặc tiết kiệm ngoại tệ người ta còn dùng chỉ tiêu tỷ giá ngoại tệ của dự án (TGNTDA) để so sánh với tỷ giá ngoại tệ chung (TGNDC)

+ Dự án tăng thu ngoại tệ:

$$TGNTDA = \frac{\text{Tổng chi phí} + \text{Tổng chi phí vận chuyển}}{\text{tính bằng VND} \quad \text{và XK bằng VND}} \quad \frac{\text{Tổng số ngoại tệ thu được}}$$

+ Dự án tiết kiệm ngoại tệ:

Tổng chi phí SX tính bằng VND

Số ngoại tệ lê ra phải chi để nhập khẩu SP như của dự án

- Nếu TGNTDA < TGNTC, có nghĩa là dự án có khả năng tăng thu ngoại tệ, hoặc tiết kiệm ngoại tệ.

+ Mức độ sử dụng nguyên liệu trong nước

Mức độ sử dụng NVL trong nước được đánh giá qua hệ số so sánh sau đây:

$$\frac{\text{Giá trị nguyên vật liệu trong nước}}{\text{Tổng giá trị nguyên vật liệu sử dụng}} \times 100$$

Giá trị NVL trong nước được sử dụng càng nhiều cho dự án đầu tư thì càng tốt, vì không những tiết kiệm được ngoại tệ mà còn góp phần thúc đẩy kinh tế nội địa phát triển.

g. Phân kết luận

- Nêu rõ ý kiến đề nghị đồng ý hay từ chối cho vay của cán bộ thẩm định.

- Ghi ý kiến của phó, trưởng phòng tín dụng.

- Ý kiến quyết định của giám đốc chi nhánh hoặc tổng giám đốc ngân hàng.

6. Báo cáo kết quả thẩm định và lập phương án cho vay

Sau khi tiến hành thẩm định hồ sơ tín dụng trung và dài hạn, toàn bộ nội dung thẩm định được lập thành văn bản có chữ ký xác định của nhân viên và cán bộ thẩm định. Trong văn bản này, ngoài phần chi tiết theo nội dung cần đánh giá tổng quát về dự án, khả năng dự trả nợ và đề xuất phương án cho vay. Toàn bộ hồ sơ kèm theo phiếu thẩm định sẽ được chuyển đến giám đốc để từ đó duyệt và lập phương án cho vay. Cụ thể:

- Mức cho vay (hạn mức tín dụng): USD, VND...
- Thời gian thi công, lắp đặt chạy thử (cho vay thi công).
- Thời hạn giải ngân (Thời gian ân hạn)
- Lãi suất cho vay
- Thời hạn cho vay
- Thời hạn thu nợ.
- Kỳ hạn nợ
- Nguồn thu nợ.

III. CÁC HÌNH THỨC TÍN DỤNG TRUNG DÀI HẠN

A. CHO VAY THEO DỰ ÁN ĐẦU TƯ

1. Khái niệm

Đây là loại cho vay mới áp dụng ở Việt Nam. Theo đó, các dự án đầu tư của Nhà nước, hay của doanh nghiệp về phát triển sản xuất kinh doanh cơ sở hạ tầng, dịch vụ, đời sống... nếu tính toán được hiệu quả kinh tế, có tính khả thi mà thiếu vốn thì ngân hàng sẽ cho vay dự án đầu tư, giúp đơn vị chủ đầu tư có vốn để hoàn thành dự án đầu tư.

2. Hồ sơ kế hoạch vay vốn

Đơn vị chủ đầu tư phải lập hồ sơ kế hoạch vay vốn gửi cho ngân hàng dự định vay vốn ít nhất trước 1 tháng so với ngày dự định khởi công.

Bao gồm:

- Báo cáo kế toán trong 2 năm gần nhất và các quý của năm hiện hành (các báo cáo kế toán này đã được kiểm toán).

- Toàn bộ hồ sơ dự án khả thi.

- Hồ sơ có liên quan đến tài sản thế chấp hoặc bảo lãnh của bên thứ 3.

3. Thẩm định và xét duyệt cho vay

a) *Thẩm định*

Khi tiếp nhận hồ sơ kế hoạch vay vốn của khách hàng thì trước hết bộ phận thẩm định chịu trách nhiệm thẩm định, lập biên bản thẩm định. Trình bày các nội dung thẩm định và ghi ý kiến chính thức của mình là cho vay hay không cho vay.

b) *Xét duyệt cho vay*

Khi nhận được biên bản phản ánh kết quả thẩm định, trưởng phòng kinh doanh hoặc trưởng phòng thẩm định đầu tư xem xét lại nội dung thẩm định. Nếu biên bản thẩm định chưa đạt thì có thể tổ chức thẩm định lại trước khi trình lên ban giám đốc để xét duyệt cho vay. Ban giám đốc sẽ họp bàn ấn định hạn mức tín dụng cho vay trung dài hạn, và có thể duyệt thêm 1 hạn mức dự phòng và sau đó sẽ báo cho đơn vị chủ đầu tư biết để ký hợp đồng tín dụng làm cơ sở pháp lý để tổ chức thực hiện.

Trường hợp ngân hàng không chấp nhận cho vay phải trả hồ sơ lại và ghi rõ trong biên bản không chấp nhận vì lý do gì.

4. Tổ chức quá trình cho vay

a) *Ký hợp đồng tín dụng*

Nếu hội đồng tín dụng quyết định cho vay dự án, cán bộ tín dụng thông báo cho đơn vị chủ đầu tư biết để họ đến ký kết hợp đồng tín dụng trung dài hạn với NH. Hợp đồng này sẽ là căn cứ pháp lý để ràng buộc trách nhiệm và quyền lợi của các bên tham gia:

Về phía NH: Với tư cách là nhà tài trợ tín dụng phải có trách nhiệm giải ngân kịp thời, đầy đủ và đúng hạn giúp đơn vị chủ đầu tư thực hiện đúng tiến độ thực hiện dự

án đầu tư, đồng thời thực hiện việc kiểm tra, giám sát để đảm bảo tiền vay được sử dụng đúng mục đích

Về phía đơn vị chủ đầu tư: Cung cấp kịp thời, đầy đủ các hóa đơn, chứng từ để chứng minh đối tượng vay vốn, giúp NH có cơ sở kiểm tra giám sát khoản vay. Sử dụng tiền vay theo đúng mục đích cam kết.

b) Tổ chức giải ngân

Sau khi hợp đồng tín dụng đã được ký kết, căn cứ vào điều khoản hợp đồng, kế hoạch thi công, ngân hàng phải lập lịch trình giải ngân, mở tài khoản cho vay trung dài hạn, mở sổ theo dõi phát vay và bắt đầu thực hiện việc giải ngân. Quá trình giải ngân cần lưu ý một số điểm sau:

- Giải ngân nhiều lần, nhiều đợt phù hợp với kế hoạch và tiến độ thi công công trình dự án.

- Mỗi lần giải ngân phải kiểm soát chặt chẽ đối tượng vay vốn, đặc biệt là các đối tượng về máy móc thiết bị, dây chuyền công nghệ.

- Tất cả các khoản nợ phát sinh trong thời gian thi công bên vay không cần lập khế ước chính thức mà chỉ cần khế ước tạm thời.

- Tiền lãi phát sinh trong thời gian thi công sẽ được tính theo số dư hoặc theo món vay. Chỉ khi nào công trình hoàn thành thì ngân hàng cho vay mới thực hiện việc thu lãi bằng cách nhập vào vốn. Nếu có tiền thì trả hết, hoặc tiền lãi vay thi công sẽ được trả đều trong thời gian trả nợ.

Trong trường hợp hạn mức tín dụng đã được cho vay hết mà công trình hoặc dự án đầu tư vẫn chưa hoàn thành do phát sinh các chi phí vượt dự toán, thì đơn vị chủ đầu tư phải lập kế hoạch vay bổ sung, giải trình các lý do vượt dự toán có xác nhận của cơ quan chủ quản, thì ngân hàng sẽ

cho vay bổ sung hạn mức nhằm thúc đẩy công trình hoặc dự án đầu tư hoàn thành đúng thời hạn. Trường hợp trong hợp đồng tín dụng có ghi rõ **Hạn mức dự phòng** thì NH tiếp tục giải ngân theo hạn mức dự phòng

Đến khi công trình hoặc dự án đầu tư đã hoàn thành (chấm dứt đầu tư), hai bên ngân hàng và chủ đầu tư cần đổi chiếu lại tổng số nợ phát sinh, sau đó ngân hàng sẽ tiến hành thu lãi cho vay thi công bằng cách nhập vào vốn.

Trên cơ sở đó khế ước chính thức sẽ được lập với những nội dung cơ bản sau đây:

1. Tổng dư nợ cuối cùng gồm: Nợ vay lũy kế và Lãi thi công được nhập vốn
2. Thời gian trả nợ
3. Phương thức trả nợ
4. Kỳ hạn nợ (năm, quý, tháng)
5. Số kỳ hạn trả nợ
6. Nợ gốc phải trả mỗi kỳ
7. Ngày bắt đầu trả nợ
8. Ngày trả nợ cuối cùng
9. Lãi suất và phương pháp tính lãi.

5. Tổ thức quá trình thu nợ

Việc thu nợ sẽ được thực hiện theo mức tiền và kỳ hạn được quy định trong khế ước.

Trong đó kỳ hạn nợ là khoảng thời gian được hai bên thỏa thuận trong thời gian này một phần nợ gốc phải được hoàn trả cho ngân hàng. Kỳ hạn nợ thường được chọn hàng tháng, hàng quý, hoặc hàng năm.

Ngày cuối cùng của kỳ hạn sẽ là mốc thời gian để xử lý:

- Gia hạn để chuyển sang kỳ hạn sau thu tiếp.
- Chuyển sang nợ quá hạn.

Trong quá trình thu nợ, NH và đơn vị vay vốn có thể thỏa thuận và lựa chọn một trong các phương thức sau:

Phương thức 1: Kỳ khoản giảm dần: vốn gốc sẽ được phân phối đều; Tiền lãi tính theo số dư.

Trong đó:

$$+ \text{Vốn gốc trả mỗi kỳ } (V_{ni}) = \frac{V_0}{n}$$

Với:

V_{ni} : vốn gốc (phải trả cho mỗi kỳ hạn)

V_0 : số nợ gốc ban đầu

n : số kỳ hạn trả nợ

$$+ \text{Lãi phải trả cho mỗi kỳ hạn}$$

Lãi phải trả cho mỗi kỳ hạn được xác định theo số dư giảm dần:

$$I_i = [(V_0 - (V_{ni} \cdot ni)) \cdot L/S]$$

Với

I_i : số lãi phải trả cho kỳ hạn i

V_0 : số nợ gốc ban đầu

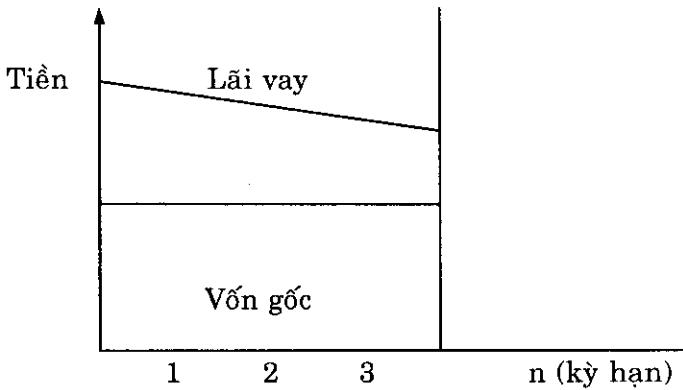
V_{ni} : số vốn gốc trả cho mỗi kỳ hạn

n_i : kỳ hạn thứ i ($i = 1, n$)

Theo phương thức này thì mức hoàn trả cho mỗi kỳ hạn sẽ giảm dần và đạt mức tối thiểu ở kỳ hạn cuối cùng.

Biểu đồ:

- Vốn gốc không đổi
- Lãi vay giảm dần



Phương thức 2: Phương thức kỳ khoản tăng dần

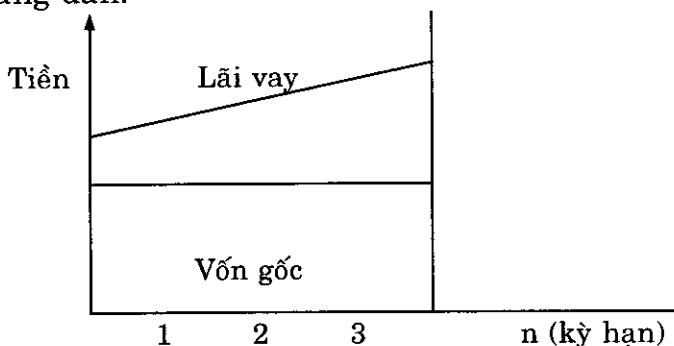
Tương tự như phương thức 1 nhưng tiền lãi được tính theo số vốn gốc được hoàn trả, công thức tính lãi theo phương thức này là *kỳ khoản tăng dần*

$$I_i = \frac{V_0}{n} \times n_i \times \text{lãi suất}$$

Trong đó: n_i là kỳ hạn thứ i ($i = 1, n$) nó chính là kỳ hạn sử dụng vốn gốc. Theo đó, tiền lãi sẽ là nhỏ nhất (cực tiểu) ở kỳ hạn đầu tiên và lớn nhất (cực đại) ở kỳ hạn cuối cùng.

Biểu đồ:

- Vốn gốc không đổi.
- Lãi vay tăng dần.



Phương thức 3: Phương thức kỳ khoản cố định: là phương thức phân phối đều mức trả nợ (gồm vốn gốc + lãi) cho mỗi kỳ hạn.

Trong đó mức hoàn trả cho mỗi kỳ hạn được xác định theo công thức sau đây:

$$a = \frac{P.R}{1 - \frac{1}{(1+R)^n}} \text{ hay } \frac{P.R(1+R)^n}{(1+R)^n - 1}$$

Trong đó: a : mức trả nợ cố định cho mỗi kỳ hạn

P : tổng giá trị tài trợ (nợ gốc cuối cùng)

R : L/ suất cho vay theo kỳ hạn

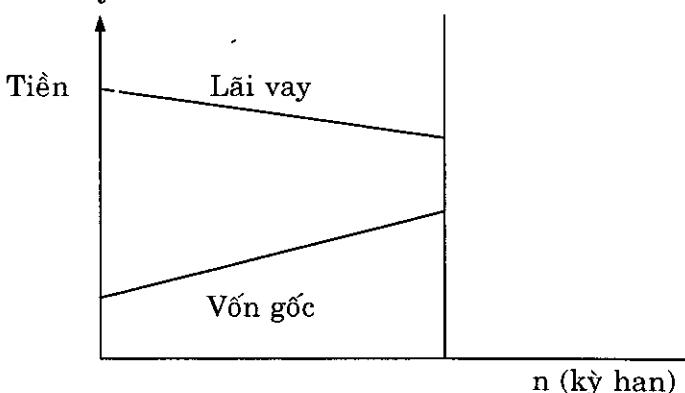
n : Số kỳ hạn trả nợ

Mức trả nợ cố định cho mỗi kỳ hạn bao gồm một phần gốc và một phần lãi, trong đó:

- Tiền lãi được tính theo số dư và phải xác định trước.
- Vốn gốc phải trả là chênh lệch giữa mức trả nợ cố định và tiền lãi.

Biểu đồ:

- Vốn gốc: Tăng dần
- Lãi vay: Giảm dần



Như vậy, lựa chọn phương thức trả nợ, thực chất là xây dựng một lịch trình trả nợ theo hợp đồng gọi là xây dựng bảng khấu hao tài chính và có hai dạng sau:

- * Tiền trả cố định (niên kim bất biến)

- Sự khấu hao vốn (gốc): lũy tiến
- Tiền lãi giảm theo thời gian
- * Tiền trả khả biến (niên kim bất biến)
- Khấu hao vốn (gốc): bất biến
- Lãi: lũy thoái hoặc lũy tiến

Bảng kế hoạch trả nợ lập theo mẫu sau đây:

KỲ HẠN	Dư nợ đầu kỳ hạn	Mức hoàn trả			Dư nợ cuối kỳ hạn
		Vốn gốc	Lãi vay	Cộng	
A	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)
Tổng cộng		V0	I	V+I	

Để đánh giá khả năng trả nợ của công trình hoặc dự án đầu tư, ta so sánh giữa nguồn trả nợ với số nợ phải trả cả về tổng số cũng như từng kỳ hạn bằng cách tính toán và lập bảng sau đây:

Bảng so sánh đánh giá khả năng trả nợ của công trình dự án đầu tư.

Kỳ hạn	Nguồn trả nợ				Nợ gốc phải trả mỗi kỳ	Thừa (+) Thiếu (-)	Ghi chú
	Khấu hao TSCĐ	Lãi ròng	Nguồn khác	Tổng cộng			
A	(1)	(2)	(3)	(4) = 1+2+3	(5)	(6) = 4-5	(7)
Cộng							

Ví dụ: Một dự toán đầu tư có tổng dự toán là 6000 được ngân hàng đồng ý cho vay 5000. Thời gian trả nợ được xác định là 5 năm.

Lãi suất cho vay 10%/ năm

Kỳ hạn nợ là hàng năm.

Yêu cầu:

Lập bảng kế hoạch trả nợ theo phương thức kỳ khoản giảm dần. Giả sử khi công trình hoàn thành đưa vào sử dụng:

- Tiền khấu hao TSCĐ hàng năm là 800.

- Lợi nhuận thu được hàng năm từ năm thứ nhất đến năm thứ 5 lần lượt là 400, 500, 600, 600, 500. (Lợi nhuận được xác định theo công thức: P trước thuế = EBIT – Lãi vay)

Đơn vị phải nộp thuế thu nhập là 25% còn lại sử dụng để trả nợ ngân hàng. Ngoài ra đơn vị có thể sử dụng nguồn khác để trả nợ ngân hàng với số tiền bình quân là 50/năm.

Hãy lập bảng so sánh đánh giá khả năng trả nợ của dự án.

Từ ví dụ trên ta tính toán như sau:

- Vốn gốc trả cho mỗi kỳ hạn:

$$5.000 : 5 = 1\,000$$

- Tiền lãi:

$$\text{Kỳ I} : 5000 \times 10\% = 500$$

$$\text{Kỳ II} : 4000 \times 10\% = 400$$

$$\text{Kỳ III} : 3000 \times 10\% = 300$$

$$\text{Kỳ IV} : 2000 \times 10\% = 200$$

$$\text{Kỳ V} : 1000 \times 10\% = 100$$

BẢNG KẾ HOẠCH TRẢ NỢ

(theo kỳ khoản giảm dần)

Kỳ hạn	Dư nợ đầu kỳ	Mức hoàn trả (kỳ khoản)			Dư nợ cuối kỳ
		Vốn gốc	Tiền lãi	Cộng	
	(1)	(2)	(3)	(4)=2+3	(5)=1-2
1	5000	1000	500	1500	4000
2	4000	1000	400	1400	3000
3	3000	1000	300	1300	2000
4	2000	1000	200	1200	1000
5	1000	1000	100	1100	
Cộng		5000	1500	6500	

BẢNG DỰ TÍNH PHÂN PHỐI LỢI NHUẬN

Năm	Lợi nhuận trước thuế	Thuế thu nhập doanh nghiệp	Lợi nhuận sau thuế (để trả nợ)
1	400	100	300
2	500	125	375
3	600	150	450
4	600	150	450
5	500	125	375
Cộng	2600	650	1.950

BẢNG SO SÁNH ĐÁNH GIÁ KHẢ NĂNG TRẢ NỢ

Kỳ hạn	Nguồn trả nợ				Nợ phải trả	Thừa (+) thiếu (-)	Ghi chú (Lũy kế thừa thiếu)
	KHTSCĐ	Lợi nhuận	Nguồn khác	Tổng cộng			
A	1	2	3	4	5	6 = 4-5	7
1	800	300	50	1.150	1000	150	150
2	800	375	50	1.225	1000	225	375
3	800	450	50	1.300	1000	300	675
4	800	450	50	1.300	1000	300	975
5	800	375	50	1.225	1000	225	1200
Cộng	4.000	1950	250	6.200	5000	1.200	

Như vậy dự án thừa khả năng trả nợ 1200

Với số liệu này NH sẵn sàng đáp ứng nhu cầu vay vốn của dự án.

B. CHO VAY THEO HẠN MỨC TÍN DỤNG DỰ PHÒNG

Để đề phòng trường hợp đơn vị chủ đầu tư đã sử dụng hết hạn mức tín dụng mà công trình dự án đầu tư chưa hoàn thành do phát sinh chi phí vượt dự toán, ngân hàng và đơn vị chủ đầu tư cần xác định trước một hạn mức tín dụng dự phòng. Ngân hàng sẽ cho vay theo hạn mức dự phòng nếu xảy ra trường hợp nói trên.

- Phương pháp tính hạn mức tín dụng dự phòng bằng công thức sau:

$$\text{HMTD dự phòng} = \frac{\text{HMTD}}{\text{trung dài hạn}} \times \text{Tỷ lệ dự phòng}$$

Trong đó tỷ lệ dự phòng từ 10 - 30% tùy theo tính chất của công trình và dự án đầu tư.

- Đơn vị chủ đầu tư phải trả cho ngân hàng một khoản phí gọi là phí cam kết. Phí này tính theo tỷ lệ phần trăm trên hạn mức tín dụng dự phòng.

Sau khi đơn vị vay vốn sử dụng hết hạn mức tín dụng mà công trình vẫn chưa hoàn thành, thì đơn vị chủ đầu tư tiến hành thủ tục xin vay theo hạn mức dự phòng:

- * Lập văn bản giải trình các chi phí vượt dự toán
- * Làm đơn xin vay theo hạn mức dự phòng

Ngân hàng kiểm tra và tiếp tục giải ngân cho đơn vị chủ đầu tư để thúc đẩy công trình hoàn thành đúng thời hạn

C. CHO VAY ĐỒNG TÀI TRỢ (SYNDICATED LOAN)

1. Những vấn đề chung về cho vay đồng tài trợ

Khái niệm về đồng tài trợ

Đồng tài trợ là quá trình tổ chức thực hiện việc cấp tín dụng của bên đồng tài trợ với sự tham gia của hai hay nhiều tổ chức tín dụng, do một tổ chức tín dụng làm đầu mối cho một hoặc một phần dự án, phương án sản xuất kinh doanh, dịch vụ, đầu tư phát triển và đời sống (Theo Điều 2, khoản 1 Quy chế Đồng tài trợ – theo QĐ số 186/QĐ-NHNN ngày 03/4/2002 và QĐ số 886/QĐ.NHNN ngày 11/8/2003 của Thống đốc Ngân hàng Nhà nước Việt Nam).

Nói một cách đơn giản thì đồng tài trợ là việc có nhiều tổ chức tài chính cùng liên kết để cho vay một khách hàng.

Nhiều ngân hàng hợp vốn để cho vay đối với một khách hàng là xuất phát từ những lý do sau:

- * *Thứ nhất:* Đối với những công trình, dự án đầu tư có

quy mô lớn (những dự án xây dựng cơ sở hạ tầng, khu công nghiệp, khai thác chế biến...) vượt quá khả năng cho vay của một ngân hàng dẫn đến phải liên kết nhiều ngân hàng để cùng tài trợ cho dự án đó.

* *Thứ hai:* Trong một số trường hợp ngân hàng có khả năng cho vay nhưng bị khống chế bởi “Giới hạn cho vay” theo quy định, nên phải tiến hành cho vay đồng tài trợ.

* *Thứ ba:* Cho vay đồng tài trợ là một phương thức phân tán rủi ro trong tài trợ dự án.

* *Thứ tư:* Cho vay đồng tài trợ tạo sự liên kết giữa các ngân hàng, để trao đổi thông tin và học tập kinh nghiệm lẫn nhau.

2. Các chủ thể liên quan

2.1. Bên đồng tài trợ

Bên đồng tài trợ là hai hoặc nhiều tổ chức tín dụng cùng cam kết và phối hợp với nhau thực hiện đồng tài trợ. Bên đồng tài trợ gồm các tổ chức sau:

Tổ chức tài chính quản lý đầu mối (Lead Manager)

Tổ chức tài chính quản lý đầu mối (còn gọi là tổ chức đầu mối) giữ vai trò trung tâm trong cho vay đồng tài trợ. Tổ chức đầu mối thường là những ngân hàng lớn, có uy tín, có kinh nghiệm trong quản lý đầu mối, có đội ngũ cán bộ chuyên môn có kinh nghiệm và thông thạo, được các thành viên khác thống nhất lựa chọn và giao trách nhiệm. Tổ chức tài chính quản lý đầu mối có nhiệm vụ:

- Trực tiếp đàm phán các điều khoản, điều kiện vay vốn với người đi vay, sau đó soạn thảo biên bản ghi nhớ.
- Marketing khoản tín dụng này với các ngân hàng khác.
- Soạn thảo các bộ hợp đồng có liên quan (Hợp đồng tài trợ, Hợp đồng tín dụng).

- Hoàn thiện các yếu tố pháp lý và tổ chức thực hiện hợp đồng tài trợ.

Thực hiện các nhiệm vụ khác của tổ chức tài chính quản lý đầu mối.

Tổ chức tài chính quản lý (Manager)

Nếu dự án, công trình vay vốn có quy mô cực lớn (dự án quốc gia, xuyên quốc gia) thì ngoài tổ chức tài chính quản lý đầu mối như nói ở trên, còn phải có các tổ chức tài chính quản lý, tổ chức này giúp tổ chức đầu mối dàn xếp, hợp vốn... trong một giới hạn hẹp hơn theo sự phân công của tổ chức tài chính quản lý đầu mối.

Đối với các công trình, dự án đầu tư không quá lớn, thì tổ chức tài chính quản lý đầu mối đồng thời là tổ chức tài chính quản lý để thực hiện các nhiệm vụ của mình.

Tổ chức tài chính đại lý (Agent)

Tổ chức tài chính đại lý có thể là một tổ chức tài chính độc lập, cũng có thể do tổ chức tài chính quản lý đầu mối kiêm nhiệm (thông thường do tổ chức đầu mối kiêm nhiệm).

Tổ chức tài chính đại lý có nhiệm vụ:

- Tiếp nhận và tập hợp các nguồn vốn đồng tài trợ của các tổ chức tài chính tham gia.
- Thực hiện việc giải ngân theo lịch trình quy định.
- Tổ chức kiểm tra, giám sát khoản vay.
- Tính và thu lãi, tính và thu phí, thu nợ gốc và tiến hành phân bổ gốc, lãi, phí cho các tổ chức tài chính tham gia phù hợp với tỷ lệ vốn góp của các tổ chức đó.

Các tổ chức tài chính thành viên (Participations)

Đây là những ngân hàng vừa và nhỏ, các tổ chức khác tham gia góp vốn theo tỷ lệ thỏa thuận với tổ chức tài chính quản lý đầu mối hoặc Tổ chức tài chính quản lý.

Nhiệm vụ của tổ chức tài chính thành viên là:

Góp vốn đầy đủ, đúng hạn theo quy định.

Nếu cần thiết, có thể yêu cầu được thẩm định khoản vay.

Trực tiếp giải ngân (nếu hợp đồng tín dụng được ký riêng lẻ).

2.2. Người đi vay (Borrower) - bên nhận tài trợ

Người đi vay là các tập đoàn kinh tế, các tổng công ty, chủ dự án đầu tư... Người đi vay có trách nhiệm cung cấp đầy đủ thông tin có liên quan đến vay vốn cho tổ chức tài chính quản lý đầu mối, hoặc tổ chức tài chính quản lý người đi vay trong cho vay đồng tài trợ đều có những nghĩa vụ và quyền lợi như những người đi vay khác. Tuy nhiên về mặt phí tổn sử dụng vốn thì người đi vay trong cho vay đồng tài trợ phải gánh chịu những chi phí sau:

Tiền lãi (Interest): Tiền lãi được tính trên số dư thực tế của khoản vay.

Các khoản phí (Fee): Phí được tính theo tỷ lệ phần trăm của giá trị tín dụng có giới hạn số tối đa và bao gồm:

- Phí quản lý đầu mối (Lead Management Fee)
- Phí quản lý (Agent Fee).
- Phí cam kết (Commitment Fee). Phí này tính theo hạn mức tín dụng mà các tổ chức tài chính cam kết thực hiện.
- Phí pháp lý (Legal Fee).

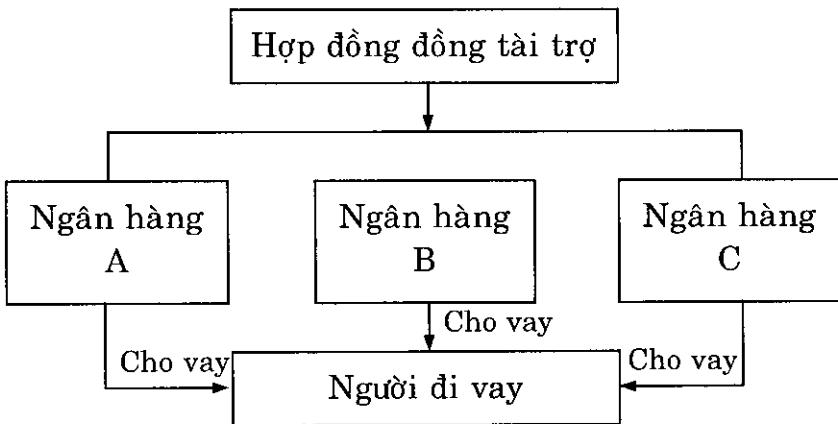
3. Các hình thức cho vay đồng tài trợ

3.1. Cho vay hợp vốn trực tiếp (Direct Syndicated Loan)

Theo hình thức này, mỗi tổ chức tài chính tham gia đồng tài trợ sẽ trực tiếp giải ngân cho khách hàng của mình, trực

tiếp thu nợ và tự mình gánh chịu mọi rủi ro. Hình thức này ít được áp dụng vì thiếu sự quản lý tập trung.

SƠ ĐỒ CHO VAY HỢP VỐN TRỰC TIẾP



3.2. Cho vay hợp vốn gián tiếp (Indirect Syndicated Loan)

Theo hình thức này, một hợp đồng tín dụng được ký kết giữa các tổ chức tài chính tham gia đồng tài trợ với người đi vay và việc cho vay, thu nợ... đều được thực hiện theo phương pháp gián tiếp:

Các ngân hàng thành viên góp vốn theo cam kết cho tổ chức tài chính đại lý theo sự phân công của tổ chức đầu mối.

Tổ chức tài chính đại lý thực hiện giải ngân cho người đi vay theo lịch trình của tổ chức tài chính quản lý đầu mối hoặc tổ chức tài chính quản lý.

Tổ chức tài chính đại lý kiểm tra giám sát khoản vay, tiến hành thu hồi nợ gốc, lãi, phí và phân bổ cho các thành viên góp vốn.

Mọi rủi ro đều được phân bổ cho các thành viên theo tỷ lệ góp vốn của họ. Đây là hình thức phổ biến và đúng nghĩa của đồng tài trợ.

4. Quy trình cho vay đồng tài trợ

4.1. Tiếp nhận hồ sơ vay vốn của khách hàng và thẩm định dự án

Tiếp nhận hồ sơ

Khách hàng gửi hồ sơ cho ngân hàng gồm những tài liệu sau:

Giấy đề nghị vay vốn.

Hồ sơ pháp lý.

Hồ sơ về tình hình sản xuất kinh doanh, tình hình tài chính.

Hồ sơ về dự án vay vốn.

Hồ sơ về đảm bảo tín dụng.

Thẩm định dự án

Ngân hàng tiếp nhận hồ sơ vay vốn tiến hành thẩm định sơ bộ dự án.

Nếu dự án không có hiệu quả, mức độ rủi ro cao, ngân hàng sẽ từ chối cho vay và thông báo cho khách hàng bằng văn bản.

Nếu dự án có tính khả thi, tính toán được hiệu quả trực tiếp, ngân hàng sẽ thông báo cho khách hàng về việc chấp nhận làm ngân hàng đầu mối, để sẵn sàng tài trợ nếu dàn xếp vốn thành công.

4.2. Dàn xếp hợp vốn

Ngân hàng đầu mối tiến hành dàn xếp hợp vốn với các ngân hàng khác, để hình thành nhóm tài trợ. Đây là nội dung quan trọng nhất trong quy trình đồng tài trợ, quyết định sự thành công hay thất bại của đồng tài trợ.

Để dàn xếp hợp vốn thành công, ngân hàng đầu mối tiến hành các công việc sau đây:

a) Marketing khoản vay.

* Ngân hàng đầu mối dự kiến danh sách ngân hàng tham gia đồng tài trợ, rồi gửi thư mời cho các ngân hàng đó, kèm theo báo cáo kết quả thẩm định sơ bộ dự án vay vốn với các thông tin sau:

Tên dự án đầu tư.

Chủ đầu tư.

Tổng nguồn vốn đầu tư.

Nhu cầu vốn vay.

Thời hạn cho vay (dự kiến), thời hạn trả nợ (dự kiến).

Dự kiến về lãi suất cho vay, tỷ lệ phí...

Các ngân hàng được mời tham gia, sau khi xem xét các nội dung nói trên, căn cứ vào khả năng của mình sẽ tiến hành trả lời bằng văn bản cho ngân hàng đầu mối dàn xếp hợp vốn. Nếu đồng ý tham gia, thì cần có văn bản đăng ký mức vốn tham gia và điều kiện cho vay kèm theo.

* Sau khi nhận được văn bản trả lời của các ngân hàng, ngân hàng dàn xếp hợp vốn sẽ tổng hợp lại và thông báo bằng văn bản cho khách hàng, các trường hợp sau đây:

- Chấp nhận đồng tài trợ đầy đủ nhu cầu của khách hàng.
- Chấp nhận một phần nhu cầu của khách hàng, phần còn lại khách hàng tự tìm nguồn tài trợ.
- Từ chối tài trợ (nói rõ lý do từ chối).

Trường hợp chấp nhận tài trợ (toute bộ hoặc một phần) và khách hàng đã đồng ý, thì ngân hàng dàn xếp hợp vốn tiếp tục trách nhiệm của mình theo quy chế đồng tài trợ.

b) Thẩm định chính thức dự án đầu tư

Ngân hàng đầu mối sẽ tiến hành thẩm định chi tiết dự án đầu tư có nhu cầu tài trợ, với sự tham gia của các

ngân hàng thành viên (nếu họ muốn). Các nội dung cần làm rõ gồm:

- Năng lực pháp lý và các tình hình sản xuất kinh doanh, tình hình tài chính của khách hàng.
- Hiệu quả tài chính, và khả năng trả nợ của dự án.
- Các nội dung khác có liên quan đến dự án.

Nếu tất cả nội dung nói trên đều đạt được sự nhất trí của các bên đồng tài trợ, thì tiến hành công việc tiếp theo.

c) Tổ chức ký kết các hợp đồng

Ngân hàng đầu mối chủ động soạn thảo các hợp đồng rồi gửi cho các ngân hàng thành viên để tham khảo nhằm đạt được sự đồng thuận. Bộ hợp đồng gồm có:

* Hợp đồng đồng tài trợ:

Đây là hợp đồng được ký kết giữa các ngân hàng tham gia đồng tài trợ, để xác định quyền và nghĩa vụ của các thành viên tham gia. Hợp đồng đồng tài trợ chứa đựng các điều khoản sau:

- Tên, địa chỉ các thành viên tham gia đồng tài trợ.
- Tên, địa chỉ các tổ chức đầu mối (ngân hàng đầu mối).
- Tên, địa chỉ của thành viên đầu mối cấp tín dụng (ngân hàng đại lý).
- Tên, địa chỉ của bên nhận tài trợ, cơ cấu và nguồn vốn thực hiện dự án.
- Hình thức cấp tín dụng (cho vay bảo lãnh)...
- Mức cho vay (hoặc bảo lãnh) của từng thành viên
- Thời hạn cho vay, thời hạn thu nợ
- Lãi suất cho vay, tỷ lệ phí
- Điều kiện cho vay, điều kiện giải ngân

- Bảo đảm tín dụng
- Quyền và nghĩa vụ của các thành viên
- Xử lý rủi ro và tranh chấp giữa các thành viên.

Hợp đồng đồng tài trợ được lập thành nhiều bản có giá trị như nhau, mỗi thành viên giữ một bản.

* *Hợp đồng tín dụng:*

Đây là hợp đồng có liên quan đến việc cấp tín dụng, với những nội dung cụ thể, chi tiết có liên quan đến quyền và nghĩa vụ của các bên.

Hợp đồng tín dụng có thể được ký kết giữa hai bên (nếu tài trợ gián tiếp):

- Đại diện bên đồng tài trợ (ngân hàng đầu mối).
- Bên nhận tài trợ.

Hợp đồng tín dụng cũng có thể ký kết thành nhiều hợp đồng riêng biệt giữa một bên là một ngân hàng thành viên với bên nhận tài trợ (nếu tài trợ theo phương thức trực tiếp).

4.3. Thực hiện hợp đồng

* *Thực hiện hợp đồng đồng tài trợ:* các ngân hàng tham gia ký kết hợp đồng thực hiện trách nhiệm của mình theo hợp đồng đã ký – chuyển giao vốn theo hợp đồng.

* *Thực hiện hợp đồng tín dụng:* Ngân hàng đại lý (hoặc ngân hàng đầu mối) thực hiện việc giải ngân theo lịch đã ghi trong hợp đồng tín dụng cho bên nhận tài trợ, sau khi đã hoàn thành các thủ tục cần thiết, đồng thời thực hiện việc kiểm tra, giám sát việc sử dụng vốn, có thể thu ngay các khoản phí khi giải ngân lần đầu.

4.4. Thu nợ, lãi và phí

Khi công trình hoàn thành, đưa vào sử dụng, ngân hàng đầu mối, căn cứ vào lịch thu nợ, sẽ tiến hành thu nợ, tính lãi, thu lãi, thu phí (nếu phí được thu sau khi giải ngân) và phân bổ mức thu nợ, lãi cho các ngân hàng thành viên, phù hợp với tỷ lệ vốn mà họ tham gia.

4.5. Thanh lý hợp đồng

Việc thanh lý hợp đồng được thực hiện khi bên nhận tài trợ trả hết nợ, lãi, phí cho bên đồng tài trợ.

- Nội dung thanh lý gồm:
- Thanh lý hợp đồng tín dụng.
- Thanh lý hợp đồng đồng tài trợ.
- Giải chấp tài sản đảm bảo cho khách hàng.
- Lưu trữ hồ sơ tín dụng.

Chương 6

CHO THUÊ TÀI CHÍNH (FINANCIAL LEASING)

I. NHỮNG VẤN ĐỀ CHUNG VỀ CHO THUÊ TÀI CHÍNH

1. Khái niệm

Theo Nghị định số 16/2001/NH-CP ngày 2/5/2001 về tổ chức và hoạt động của công ty cho thuê tài chính, thì cho thuê tài chính (CTTC) là một hoạt động tín dụng trung dài hạn thông qua việc cho thuê máy móc thiết bị, phương tiện vận chuyển và các động sản khác. Bên cho thuê cam kết mua máy móc thiết bị, phương tiện vận chuyển và động sản theo yêu cầu của bên thuê, và nắm giữ quyền sở hữu tài sản thuê; Bên đi thuê được sử dụng tài sản thuê và thanh toán tiền thuê trong suốt thời hạn thuê đã được hai bên thỏa thuận và không được hủy bỏ hợp đồng trước hạn.

Khi kết thúc thời hạn thuê, bên thuê được quyền sở hữu tài sản thiết bị (nếu giá trị tài sản thiết bị đã được bên thuê thanh toán hết) hoặc tiếp tục thuê tài sản theo các điều kiện đã thỏa thuận trong hợp đồng thuê.

2. Các chủ thể tham gia trong hoạt động cho thuê tài chính

Trong giao dịch cho thuê tài chính có các chủ thể sau đây tham gia:

2.1. Bên cho thuê (Leaser)

Bên cho thuê là nhà tài trợ dùng vốn của mình mua các tài sản thiết bị để xác lập quyền sở hữu của mình đối với

các tài sản thiết bị đó, rồi đem cho thuê để người đi thuê sử dụng trong một thời gian nhất định.

Bên cho thuê là các công ty cho thuê tài chính được thành lập và được cấp giấy phép hoạt động về cho thuê tài chính. Thời gian hoạt động tối đa của công ty cho thuê tài chính là 70 năm. Công ty CTTC có thể thực hiện hai loại hình cho thuê là:

- Cho thuê tài chính (Financial Leasing)
- Cho thuê hoạt động (Operating leasing)

Theo quy định, công ty cho thuê tài chính ở VN gồm các loại hình sau:

- + Công ty cho thuê tài chính nhà nước.
- + Công ty cho thuê tài chính cổ phần.
- + Công ty cho thuê tài chính do ngân hàng, công ty tài chính thành lập, hoặc do ngân hàng, công ty tài chính cùng với các doanh nghiệp nhà nước, công ty cổ phần, công ty TNHH (Công ty cho thuê tài chính trực thuộc Ngân hàng) thành lập.
- + Công ty cho thuê tài chính liên doanh giữa bên VN là một hoặc nhiều NH, công ty tài chính, doanh nghiệp (trong đó nhất thiết phải có NH hoặc công ty tài chính tham gia) với bên nước ngoài là ngân hàng, công ty tài chính, công ty cho thuê tài chính và tổ chức tài chính quốc tế theo hợp đồng liên doanh.
- + Công ty cho thuê tài chính 100% vốn nước ngoài, do các ngân hàng, công ty tài chính, công ty cho thuê tài chính nước ngoài thành lập tại Việt Nam bằng 100% vốn của bên nước ngoài.

Bên cho thuê có những quyền sau:

- * Mua, nhập khẩu trực tiếp tài sản, thiết bị theo yêu cầu của bên thuê.

* Yêu cầu bên thuê cung cấp đầy đủ các báo cáo kế toán, các kế hoạch SXKD có liên quan đến việc sử dụng tài sản thuê.

* Yêu cầu bên thuê bồi thường mọi thiệt hại do không thực hiện đầy đủ nghĩa vụ bảo quản, sửa chữa, thanh toán tiền bảo hiểm trong thời hạn cho thuê.

* Thu hồi tài sản cho thuê và yêu cầu bên thuê phải thanh toán ngay toàn bộ số tiền thuê khi vi phạm hợp đồng cho thuê.

Nghĩa vụ của bên cho thuê:

* Ký hợp đồng mua tài sản, thiết bị, hoàn tất các thủ tục nhập khẩu tài sản, thanh toán toàn bộ tiền mua tài sản thiết bị cho thuê.

* Bồi thường thiệt hại cho bên thuê trong trường hợp bên cho thuê vi phạm hợp đồng cho thuê.

2.2. Bên thuê (Lessee)

Bên thuê là các tổ chức và cá nhân gồm các loại hình doanh nghiệp, các công ty, xí nghiệp tổ chức kinh tế và cá nhân hộ gia đình có nhu cầu sử dụng tài sản, thiết bị cho các hoạt động SXKD. Bên thuê là người có nhu cầu tài trợ dưới hình thức cho thuê tài chính. Bất kỳ một loại hình doanh nghiệp nào tồn tại và hoạt động theo luật pháp, có đủ điều kiện, có nhu cầu sẽ được công ty cho thuê tài chính tài trợ bằng cho thuê tài chính.

Quyền của bên thuê:

* Được quyền lựa chọn những tài sản thiết bị, thương lượng và thỏa thuận với người bán (người cung cấp) về đặc tính kỹ thuật, số lượng, chủng loại, giá cả vận chuyển, lắp đặt giao nhận, bảo hành, hướng dẫn sử dụng... các tài sản thiết bị mà mình thuê.

* Trực tiếp nhận tài sản thiết bị thuê từ người bán, người cung cấp theo thỏa thuận trong hợp đồng mua bán tài sản.

* Được quyền lựa chọn phương án khi kết thúc hợp đồng cho thuê (Mua để chuyển quyền sở hữu, tiếp tục thuê, hoặc trả lại tài sản thuê để chấm dứt hợp đồng).

Nghĩa vụ:

* Sử dụng tài sản thiết bị đúng mục đích đã thỏa thuận trong hợp đồng cho thuê; Không được chuyển quyền sử dụng tài sản thuê cho đơn vị hoặc cá nhân khác khi chưa được bên cho thuê đồng ý bằng các văn bản.

* Thanh toán tiền thuê theo quy định trong hợp đồng cho thuê tài chính, thanh toán các chi phí có liên quan đến tài sản thuê (thuế nhập khẩu, bảo hiểm, v.v....).

* Chịu mọi rủi ro về việc mất mát hư hỏng đối với tài sản thuê và những rủi ro mà tài sản thuê gây ra đối với các đơn vị và cá nhân khác.

* Chịu trách nhiệm bảo dưỡng, sửa chữa tài sản thuê trong thời hạn thuê.

* Không được dùng tài sản thuê để thế chấp, cầm cố, hoặc để bảo đảm cho bất kỳ một nghĩa vụ tài chính nào.

2.3. Nhà cung cấp (*Manufacturer; Supplier*)

Nhà cung cấp là các công ty, các hãng sản xuất hoặc kinh doanh những tài sản thiết bị mà bên thuê cần có để sử dụng (gồm các máy móc thiết bị công nghiệp; các thiết bị trong ngành xây dựng; thiết bị giao thông vận tải, thiết bị văn phòng, thiết bị cơ khí tự động; thiết bị kiểm nghiệm đo lường các loại động sản khác...).

Nhà cung cấp thực hiện việc chuyển giao, lắp đặt tài sản thiết bị theo hợp đồng mua bán, hướng dẫn kỹ thuật cho công nhân vận hành, bảo trì, bảo dưỡng tài sản thiết bị...

3. Đặc điểm cơ bản của cho thuê tài chính

* Cho thuê tài chính là loại hình tín dụng có thể tài trợ gần 100% nhu cầu vốn cho bên đi thuê. So với cho vay trung dài hạn người đi vay phải có vốn tự có tham gia vào dự án, thì cho thuê tài chính rõ ràng là có lợi hơn, ưu thế hơn.

* Người đi thuê (bên thuê) là người chủ động hoàn toàn trong việc tìm kiếm và lựa chọn các tài sản thiết bị mà mình cần sử dụng, vì vậy bên cho thuê thật sự yên tâm về mục đích sử dụng vốn của bên thuê.

* Bên thuê được quyền chọn mua tài sản thiết bị thuê theo một mức giá được xác định trước trong hợp đồng thấp hơn giá trị còn lại của tài sản thiết bị đó.

* Thời hạn cho thuê chiếm phần lớn thời gian hữu dụng của tài sản thiết bị và là thời hạn không thể hủy ngang theo ý muốn chủ quan của các bên liên quan (trừ trường hợp hợp đồng cho thuê bị vi phạm).

* Giá cả cho thuê được tính toán và xác định trước và ghi vào phụ lục hợp đồng cho thuê tài chính, bên thuê sẽ trả dần dần hoặc lựa chọn phương thức trả thích hợp với quá trình sử dụng tài sản thuê.

* Trong suốt thời hạn của hợp đồng cho thuê tài chính, bên cho thuê tài chính nắm giữ quyền sở hữu tài sản thiết bị còn bên thuê chỉ có quyền sử dụng các tài sản thiết bị đó.

4. Vai trò của cho thuê tài chính

* Cho thuê tài chính góp phần thu hút vốn đầu tư để phục vụ cho sự nghiệp công nghiệp hóa hiện đại hóa đất nước.

* Cho thuê tài chính góp phần thúc đẩy cải tiến kỹ thuật, đổi mới dây chuyền công nghệ, nâng cao năng suất lao động.

* Cho thuê tài chính là loại hình tài trợ linh hoạt, đặc biệt thích hợp với loại hình doanh nghiệp vừa và nhỏ, giúp các loại hình doanh nghiệp này phát triển đi lên.

5. Hợp đồng cho thuê tài chính

Hợp đồng cho thuê tài chính là một loại hợp đồng kinh tế được ký kết giữa công ty cho thuê tài chính (bên cho thuê) với các doanh nghiệp, các tổ chức kinh tế... (bên đi thuê) về việc cho thuê tài sản thiết bị và các loại động sản khác trong một thời gian nhất định, được dùng làm căn cứ pháp lý để thực hiện các nghĩa vụ của các bên liên quan và xử lý các tranh chấp nếu có xảy ra.

Hợp đồng cho thuê tài chính phải đáp ứng các yêu cầu sau:

+ Phải lập thành văn bản, mỗi bên giữ một bản và có giá trị ngang nhau.

+ Phải đăng ký tại Ngân hàng Nhà nước và cơ quan quản lý hợp đồng nơi công ty cho thuê tài chính đóng trụ sở

+ Hợp đồng cho thuê tài chính sau khi đã được ký kết và có hiệu lực thì không được hủy bỏ trước hạn.

+ Hợp đồng có hiệu lực từ ngày được hai bên thỏa thuận trong một điều khoản của hợp đồng.

+ Hợp đồng cho thuê tài chính phải có những nội dung cơ bản sau:

- Tên, địa chỉ của bên cho thuê.

- Tên, địa chỉ của bên thuê.

- Tên, địa chỉ của người cung cấp.

- Tên, địa chỉ của người bảo lãnh (nếu có).

- Tài sản, thiết bị cho thuê (tên, ký hiệu, tính năng kỹ thuật, v.v....).

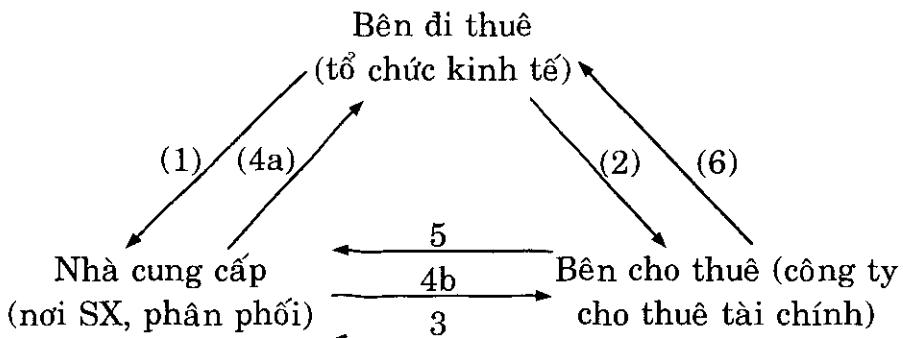
- Địa điểm lắp đặt, sử dụng, cất giữ tài sản thuê.
- Giá cả tài sản thuê (giá mua, chi phí liên quan).
- Thời hạn cho thuê.
- Cơ sở và phương pháp tính tiền thuê.
- Quyền và nghĩa vụ của các bên liên quan.
- Chấm dứt hợp đồng trước hạn.
- Xử lý khi chấm dứt hợp đồng.
- Các điều khoản khác.

II. CÁC HÌNH THỨC TÀI TRỢ

1. Cho thuê tài chính thông thường

a) Quy trình nghiệp vụ

Loại hình này thực hiện theo sơ đồ sau:



(1) Sau khi đã tham khảo ý kiến của bên cho thuê tài chính, người đi thuê liên hệ với nhà cung cấp về tài sản thiết bị mà mình cần sử dụng về giá cả, đặc tính kỹ thuật, chuyên gia, đội ngũ công nhân, v.v..

Nhà cung cấp và bên đi thuê sẽ ký hợp đồng sơ bộ hoặc biên bản thỏa thuận về tất cả các nội dung có liên quan đến tài sản, thiết bị.

(2) Bên đi thuê tiến hành các thủ tục tài trợ tại một công ty cho thuê tài chính thuận lợi nhất.

- Đơn xin tài trợ.
- Phương án khai thác sử dụng các tài sản đi thuê.
- Hồ sơ có liên quan đến tài sản thiết bị mà mình cần thuê (số lượng, chủng loại, tính năng kỹ thuật, vận chuyển lắp đặt, vận hành bảo dưỡng, giá bán), kèm theo hợp đồng sơ bộ (biên bản ghi nhớ) đã được ký với nhà cung cấp.

Khi tiếp nhận hồ sơ xin tài trợ của khách hàng, công ty cho thuê tài chính phải tiến hành thẩm định việc cho thuê tài chính, nội dung công tác thẩm định tương tự như tín dụng trung dài hạn. Nếu kết quả thẩm định thấy có nhiều rủi ro sẽ từ chối. Nếu phương án sử dụng thiết bị có hiệu quả đảm bảo khả năng trả nợ thì bên cho thuê thông báo cho khách hàng biết chấp nhận tài trợ và nêu các điều kiện cụ thể, thời hạn cho thuê. Thời hạn cho thuê càng dài càng tốt (60% thời gian -> 100% thời gian sử dụng thiết bị)

Lãi suất cho thuê có thể là cố định hoặc thả nổi. Phần lớn áp dụng lãi suất cố định.

* Phương pháp tính và thu tiền thuê.

- Tiền thuê được thu theo định kỳ tháng, quý, 6 tháng, năm. Có thể thu đầu kỳ hoặc cuối kỳ. Thông thường công ty sẽ thu vào cuối kỳ.

- Toàn bộ số tiền tài trợ có thể được thu hồi hết trong suốt thời hạn cho thuê hoặc có thể không được thu hồi hết.

- Thu hồi hết:

+ Toàn bộ số tiền tài trợ sẽ được phân bổ cho các kỳ hạn trả (tương tự như trong cho vay trung dài hạn), thông qua giá bán tài sản thiết bị.

+ Thu hết thông qua giá bán tài sản thiết bị: sử dụng nhiều.

* Một số điều kiện khác: bảo dưỡng

Nếu bên đi thuê đồng ý các điều kiện nói trên thì công ty cho thuê tài chính sẽ lập bảng khấu hao tài chính (bảng tính tiền thuê phải trả) để cho người đi thuê biết và lượng định.

Hợp đồng cho thuê tài chính sẽ được đăng ký tại công chứng nhà nước. Lập thành ba bản có giá trị ngang nhau.

Hợp đồng cho thuê tài chính có hiệu lực pháp lý ngay sau khi ký kết.

(3) Sau khi hợp đồng cho thuê tài chính đã được ký kết công ty cho thuê tài chính sẽ liên hệ với nhà cung cấp đặt hàng và sau đó ký hợp đồng mua các tài sản thiết bị theo yêu cầu của bên đi thuê.

(4a) Nhà cung cấp căn cứ vào các điều khoản hợp đồng đã ký với công ty cho thuê tài chính tiến hành vận chuyển và lắp đặt tài sản thiết bị tại địa điểm theo yêu cầu của bên đi thuê.

(4b) Nhà cung cấp gởi các chứng từ hóa đơn kèm theo thư yêu cầu thanh toán (hối phiếu, lệnh nhờ thu) gởi cho công ty cho thuê tài chính để yêu cầu thanh toán.

(5) Công ty cho thuê tài chính thực hiện việc thanh toán cho nhà cung cấp về các tài sản thiết bị nói trên, bao gồm giá mua, chi phí vận chuyển, chi phí lắp đặt, chạy thử, chi phí khác nếu có. Sau khi thanh toán công ty cho thuê tài chính sẽ chính thức xác lập quyền sở hữu của mình đối với các tài sản thiết bị nói trên.

(6) Bên cho thuê và bên đi thuê kiểm tra lại lần cuối các tài sản thiết bị đã được lắp đặt, tổ chức vận hành thử sau đó sẽ lập biên bản bàn giao tài sản thiết bị. Bên giao là bên cho thuê (người nắm quyền sở hữu), bên nhận là bên đi thuê (người được quyền sử dụng các tài sản thiết bị đó) chính thức chuyển giao tài sản cho bên đi thuê sử

dụng, hợp đồng cho thuê tài chính bắt đầu có hiệu lực về phương diện thực tế. Hàng tháng, quý, năm định kỳ người đi thuê phải thanh toán cho công ty cho thuê tài chính số tiền thuê theo bảng khấu hao tài chính. Khi hết hạn hợp đồng bên đi thuê được quyền lựa chọn một trong ba phương án sau đây:

Phương án 1: Mua tài sản thiết bị theo giá cả đã được xác định trước trong hợp đồng.

Phương án 2: Tiếp tục kéo dài thời hạn thuê (không phải lập hợp đồng cho thuê tài chính mới).

Phương án 3: Trả lại tài sản thiết bị thuê cho công ty cho thuê tài chính.

b) Thời hạn cho thuê

Thời hạn cho thuê được ghi vào trong hợp đồng theo thỏa thuận giữa hai bên và đó là thời hạn không thể điều chỉnh (không thể hủy bỏ). Khi xác định thời hạn thuê, người ta cần căn cứ vào ba yếu tố:

- Thời gian hữu dụng của tài sản: Nói chung thời hạn thuê phải chiếm phần lớn thời gian hữu dụng của tài sản (gọi là thời hạn thuê cơ bản) để đảm bảo bên cho thuê thu hồi gần hết hoặc nhiều hơn giá trị tài trợ tính theo hiện giá.

- Khả năng tài chính của người đi thuê.

- Quy chế tài trợ cho thuê của công ty cho thuê tài chính

Nói chung, nếu tài sản có tuổi thọ và giá trị lớn thì thời hạn thuê sẽ càng dài và ngược lại.

c) Phương pháp tính tiền thuê

Về phương diện tài chính một chuỗi tiền tệ sẽ tăng dần qua các kỳ hạn theo một tỷ suất lợi tức bình quân nhất định. Từ đó để làm cơ sở cho việc tính tiền thuê, người ta phải tính giá trị cuối (giá trị tương lai) của một giá trị hiện tại theo lãi suất và kỳ hạn nhất định.

Gọi: P là giá trị hiện tại (Present value)

F là giá trị tương lai (Future value)

i là lãi suất của 1 kỳ hạn (tháng, quý, năm)

n là số kỳ hạn (tháng, quý, năm)

Ta có:

$$F = P (1 + i)^n$$

Công thức trên trở thành cơ sở để xác định tiền thuê phải trả cho mỗi kỳ hạn để đảm bảo bên cho thuê ít nhất cũng thu hồi được vốn (hòa vốn).

Trên cơ sở đó, tùy từng trường hợp cụ thể, nên vận dụng phương pháp tính tiền thuê theo những nhân tố sau đây:

- Tiền thuê được trả vào đầu kỳ hạn hay cuối kỳ hạn.
- Các kỳ hạn có đều hay không đều (thông thường là đều)
- Tiền thuê phân phối đều hay không đều cho các kỳ hạn.
- Lãi suất áp dụng để tính tiền thuê là cố định hay thả nổi.
- Tài sản thuê có được bán lại cho bên đi thuê khi hết hạn thuê hay không...

Bất cứ một phương pháp tính tiền thuê nào cũng dẫn đến một trong ba kết quả:

- Thứ nhất: Tiền thuê sẽ giảm dần theo các kỳ hạn (kỳ khoản giảm dần)
- Thứ hai: Tiền thuê sẽ tăng dần theo các kỳ hạn (kỳ khoản tăng dần)
- Thứ ba: Tiền thuê sẽ phân phối đều cho các kỳ hạn (kỳ khoản cố định)

Trong đó: kỳ khoản cố định được dùng khá phổ biến. Nếu tiền thuê được trả vào đầu mỗi kỳ hạn thì chi phí thuê bao giờ cũng nhỏ hơn tiền thuê trả vào cuối kỳ hạn.

Sau đây là một trong những trường hợp tính tiền thuê.

* **Trường hợp 1: Hai bên thỏa thuận, tiền thuê sẽ được thu vào cuối mỗi định kỳ (cuối năm, cuối 6 tháng, cuối quý, cuối tháng).**

a) Nếu toàn bộ vốn tài trợ được thu hồi đủ trong thời hạn cho thuê và phân phối đều cho mỗi kỳ hạn, thì vận dụng công thức:

$$a = \frac{P.R}{1 - \frac{1}{(1+R)^n}} \text{ hay } \frac{P.R(1+R)^n}{(1+R)^n - 1} \quad (1)$$

Trong đó:

a : số tiền thuê thanh toán cho mỗi kỳ hạn.

P : tổng số tiền tài trợ (gồm giá mua tài sản + chi phí vận chuyển, lắp đặt chạy thử...)

R : lãi suất theo kỳ hạn trả tiền thuê (tính bằng hệ số)

n : số kỳ hạn thanh toán tiền thuê

Đây là trường hợp tính tiền thuê khi thời hạn cho thuê bằng thời gian sử dụng (tuổi thọ) của tài sản, hoặc trường hợp hai bên thỏa thuận thu hồi đủ vốn tài trợ trong thời hạn cho thuê.

b) Nếu thời gian cho thuê tài sản chỉ chiếm một phần lớn tuổi thọ của nó, khi hết hạn thuê, bên đi thuê sẽ mua lại tài sản theo giá cả xác định. Như vậy toàn bộ tiền tài trợ sẽ không thu hồi hết qua tiền cho thuê mà nó chỉ được thu hồi hết vừa qua tiền thuê vừa qua giá bán. Trường hợp này vận dụng công thức sau:

$$a = \frac{P.R(1+R)^n - SR}{(1+R)^n - 1} \quad (2)$$

Trong đó:

- S là giá trị còn lại để xác định giá bán tài sản dự

kiến khi kết thúc hợp đồng.

- Các yếu tố khác như trên.

* **Trường hợp 2: Hai bên thỏa thuận, tiền thuê sẽ thu vào đầu/ kỳ hạn, tức là người đi thuê phải thanh toán ngay tiền thuê khi hợp đồng được ký; và do vậy họ không được tài trợ 100% nhu cầu.**

a) Nếu tiền thuê được tính và thu hồi hết trong thời hạn cho thuê, và phân phổi đều cho mỗi kỳ hạn, ta có công thức:

$$a = \frac{P \cdot R(1 + R)^n}{(1 + R)[(1 + R)^n - 1]} \quad (3)$$

b) Nếu tiền tài trợ không được thu hồi hết trong thời hạn cho thuê (vì có giá bán tài sản khi kết thúc hợp đồng) đồng thời tiền thuê phân phổi đều cho mỗi kỳ hạn:

$$a = \frac{P \cdot R(1 + R)^n - SR}{(1 + R)[(1 + R)^n - 1]} \quad (4)$$

* **Trường hợp 3: Tiền thu được hai bên thỏa thuận thu tăng dần hoặc giảm dần, thì người ta tính toán số tiền thuê cho kỳ hạn đầu rồi từ hệ số mà tính ra số tiền thuê cho các kỳ hạn tiếp theo.**

a) Nếu tiền thuê được thanh toán vào cuối kỳ hạn, ta vận dụng công thức

$$a = \frac{[P(1 + R)^n - S][(1 + R) - k]}{(1 + R)^n - k^n} \quad (5)$$

Trong đó: a là số tiền thuê phải trả cho kỳ hạn đầu tiên, gồm:

- Tiền lãi (tính theo số dư)
- Vốn gốc (khấu hao) là chênh lệch giữa a và tiền lãi. Số tiền thuê phải trả cho kỳ hạn thứ 2, 3... n

sẽ điều chỉnh tăng dần (nếu $k > 1$) hoặc giảm dần (nếu $k < 1$). Điều kiện $(1+R) > k$

- Nếu muốn giảm dần thì hệ số k nhỏ hơn 1 ($0, 9; 0,8\dots$)
- Nếu muốn tăng dần thì hệ số k lớn hơn 1 ($1,1; 1,2; 1,3\dots$)

b) Nếu tiền thuê thanh toán vào đầu kỳ hạn, ta vận dụng công thức sau:

$$a = \frac{[P(1+R)^n - S][(1+R) - k]}{(1+R)[(1+R)^n - k^n]} \quad (6)$$

Trong đó: a : là số tiền thuê phải trả ngay vào đầu kỳ hạn đầu tiên (coi như kỳ hạn 0); số này chỉ gồm có vốn gốc (tức khấu hao) mà chưa có tiền lãi. Các số tiền thuê phải trả cho đầu kỳ hạn thứ 2, 3..., n sẽ điều chỉnh tăng dần (nếu $k > 1$) hoặc giảm dần (nếu $k < 1$).

Cần chú ý là: Khi lập bảng kế hoạch trả tiền thuê (bảng phân tích) vì tiền thuê được trả vào đầu kỳ hạn, do đó kỳ hạn đầu tương ứng với kỳ hạn 0, kỳ hạn 2 tương ứng với kỳ hạn 1...

Trong hoạt động thực tiễn, tiền thuê sẽ được thu vào cuối mỗi kỳ hạn, do đó các công thức tính tiền thuê (3), (4) và (6) như nói ở trên hầu như không sử dụng.

Ngoài ra, cho thuê tài chính được xem là một loại hình tín dụng trung dài hạn, do đó có thể vận dụng phương pháp tính tiền thuê tương tự như tính tiền vay phải trả trong cho vay trung hạn, tức là có thể tính tiền thuê theo phương thức kỳ khoản giảm dần, hoặc kỳ khoản tăng dần như đã giới thiệu ở Chương III.

2. Mua và cho thuê lại (Buying and Leasing Back)

Theo hình thức này, công ty cho thuê tài chính sẽ ký hợp đồng "Mua và cho thuê lại" với một đơn vị kinh tế

hoặc cá nhân, trong đó công ty cho thuê tài chính sẽ dùng vốn của mình để mua tài sản thiết bị của đơn vị này, theo một mức giá được xác định trên cơ sở giá trị còn lại của tài sản thiết bị đó (đây là những tài sản thiết bị đang được sử dụng trong sản xuất kinh doanh của đơn vị đó). Đồng thời công ty cho thuê tài chính dùng tài sản thiết bị này để cho chính đơn vị đó thuê, và trả tiền thuê theo định kỳ như trong cho thuê thông thường.

Hình thức cho thuê này giúp các công ty, đơn vị kinh tế có vốn để mở rộng đầu tư, đổi mới trang thiết bị... để gia tăng khối lượng sản phẩm, dịch vụ và doanh thu.

Mua và cho thuê lại được thực hiện theo các bước sau đây:

+ *Bước 1*: Người đi thuê (đồng thời là người chủ sở hữu tài sản thiết bị đang cần bán và thuê lại) tiến hành các thủ tục xin tài trợ dưới hình thức "Bán và thuê lại". Thủ tục gồm có:

Đơn xin tài trợ.

Toàn bộ hồ sơ có liên quan đến tài sản thiết bị.

Phương án sử dụng tài sản thiết bị thuê và trả tiền thuê.

+ *Bước 2*: Công ty cho thuê tài chính tiến hành thẩm định cho thuê tài chính:

- Kiểm tra hồ sơ tài sản thiết bị mà bên đi thuê cần bán.

- Xác định giá trị còn lại và giá trị thị trường của tài sản thiết bị.

- Kiểm tra tình trạng kỹ thuật và giá trị sử dụng của tài sản thiết bị.

- Kiểm tra việc sử dụng tài sản của đơn vị.....

Sau đó, lập dự thảo hợp đồng mua và cho thuê lại, hợp đồng cần có những điều khoản chính sau đây:

- Bên mua và cho thuê lại (công ty CTTC – bên cho thuê).

- Bên bán và thuê lại (công ty, XN... - bên đi thuê).
 - Danh mục và số lượng tài sản thiết bị.
 - Giá trị (nguyên giá).
 - Giá trị còn lại.
 - Giá bán tài sản thiết bị.
 - Thời hạn cho thuê.
 - Lãi suất tài trợ.
 - Kỳ hạn trả tiền thuê.
 - Tiền thuê phải trả theo định kỳ (theo phụ lục hợp đồng).
 - V...v...
- + *Bước 3:* Ký hợp đồng mua và cho thuê lại, công chứng, đăng ký hợp đồng tại cơ quan chức năng, đăng ký tài sản cho thuê tài chính.
- + *Bước 4:* Thực hiện phần 1 của hợp đồng mua và cho thuê lại.
- Công ty cho thuê tài chính: Chuyển tiền (theo giá mua) thanh toán tiền mua tài sản thiết bị cho bên đi thuê.
 - Bên đi thuê: Chuyển giao hồ sơ gốc và giấy chứng nhận sở hữu tài sản (thiết bị cho công ty cho thuê tài chính).
- + *Bước 5:* Thực hiện phần 2 của hợp đồng mua và cho thuê lại.
- Bên cho thuê (công ty CTTC): Lập biên bản bàn giao tài sản thiết bị cho bên đi thuê để sử dụng theo hợp đồng
 - Bên đi thuê: Sử dụng tài sản thiết bị để sản xuất kinh doanh và thanh toán tiền thuê cho công ty cho thuê tài chính theo định kỳ đã quy định.
- + *Bước 6:* Thanh lý hợp đồng.

Khi hết hạn cho thuê (đồng thời là hết hạn khấu hao tài sản thiết bị), hai bên sẽ tiến hành thanh lý hợp đồng tương tự như trong cho thuê thông thường.

3. Cho thuê giáp lưng (Back to back Leasing)

Để khai thác và sử dụng triệt để công năng của tài sản thiết bị, bên cho thuê đồng ý cho bên đi thuê, ngoài việc sử dụng tài sản thiết bị thuê để sản xuất kinh doanh, còn được phép sử dụng tài sản thiết bị đó để cho một đơn vị hoặc cá nhân khác thuê, với điều kiện người đi thuê phải chịu trách nhiệm về việc sử dụng tài sản thiết bị đúng công năng và thanh toán tiền thuê kịp thời đầy đủ. Công ty cho thuê tài chính chỉ xác lập quan hệ với người đi thuê (quan hệ pháp lý, kinh tế và tài chính). Còn việc người đi thuê sử dụng tài sản thiết bị để cho ai thuê lại, giá cả tiền thuê bao nhiêu... công ty cho thuê tài chính không ràng buộc trách nhiệm đối với bên đi thuê.

Cho thuê giáp lưng thường được áp dụng đối với tài sản thiết bị cũ, đã qua sử dụng, đặc biệt đối với các tài sản thiết bị dùng trong các ngành xây dựng, vận tải...

Chương 7

NGHIỆP VỤ BẢO LÃNH NGÂN HÀNG (BANK GUARANTEE)

I. NHỮNG VẤN ĐỀ CHUNG VỀ BẢO LÃNH NGÂN HÀNG

1. Khái niệm

Bảo lãnh ngân hàng là cam kết của ngân hàng bảo lãnh được lập trên một văn bản để cam kết với bên có quyền (gọi là bên thụ hưởng BL). Nếu khi đến hạn bên có nghĩa vụ (bên được bảo lãnh) không thực hiện hoặc thực hiện không đúng các cam kết đã nêu trong hợp đồng dân sự, thì với tư cách là ngân hàng bảo lãnh sẽ đứng ra thực hiện nghĩa vụ thay cho bên được bảo lãnh.

Theo Điều 58 Luật Tổ chức tín dụng thì "Tổ chức tín dụng được bảo lãnh bằng uy tín và khả năng tài chính của mình đối với người nhận bảo lãnh". Như vậy bảo lãnh ngân hàng là bảo lãnh bằng năng lực chi trả.

* Các bên liên quan:

- Bên bảo lãnh: các ngân hàng thương mại, tổ chức tài chính có uy tín.
- Bên được bảo lãnh (các đơn vị tổ chức kinh tế hoặc thể nhân).
- Bên yêu cầu bảo lãnh (bên thụ hưởng bảo lãnh): đơn vị tổ chức kinh tế; các ngân hàng, tổ chức tín dụng khác.

2. Mục đích và tác dụng của bảo lãnh

* Mục đích

- Ngăn ngừa và hạn chế rủi ro phát sinh trong các quan

hệ kinh tế giữa các chủ thể trong nền kinh tế.

- Bù đắp, đền bù những thiệt hại về phương diện tài chính cho người thụ hưởng bảo lãnh khi có thiệt hại xảy ra.

* Tác dụng:

- Là công cụ bảo đảm.

- Là công cụ tài trợ

- Đôn đốc và thúc đẩy thực hiện hợp đồng giữa các chủ thể.

3. Tính chất của bảo lãnh ngân hàng

Tính độc lập tương đối so với các hợp đồng kinh tế, hợp đồng thương mại, tài chính... có nghĩa là ngân hàng bảo lãnh phải thực hiện cam kết bảo lãnh theo đúng trách nhiệm của mình đã ghi trong thư bảo lãnh, không kể người được bảo lãnh vi phạm hợp đồng vì lý do gì.

4. Quyền và nghĩa vụ của ngân hàng bảo lãnh và người được bảo lãnh

4.1. Quyền và nghĩa vụ của ngân hàng bảo lãnh

- Quyền được cung cấp tất cả những tài liệu có liên quan đến các giao dịch được bảo lãnh và các tài liệu liên quan đến tình hình tài chính của bên được bảo lãnh.

- Có quyền yêu cầu bên được bảo lãnh phải có bảo đảm cho việc bảo lãnh của mình bằng việc thế chấp, cầm cố tài sản, chứng từ có giá hoặc ký quỹ tiền tệ tại ngân hàng bảo lãnh.

- Ngân hàng bảo lãnh được quyền thực hiện việc kiểm soát các hành vi của người được bảo lãnh có liên quan đến nghĩa vụ đã được bảo lãnh.

- Được quyền thu phí dịch vụ theo quy định của Ngân hàng Nhà nước Việt Nam. Có nghĩa vụ phải thực hiện cam kết bảo lãnh đối với người thụ hưởng bảo lãnh khi người

được bảo lãnh không thực hiện hoặc thực hiện không đúng, không đầy đủ các nghĩa vụ đã nêu trong hợp đồng dân sự.

4.2. Quyền và nghĩa vụ của bên được bảo lãnh

* Quyền của bên được bảo lãnh

- Có quyền từ chối bồi hoàn các khoản mà ngân hàng bảo lãnh đã thanh toán cho người thụ hưởng bảo lãnh khi ngân hàng bảo lãnh chưa tham khảo ý kiến của mình hoặc khi mình đã xuất trình các chứng từ để chứng minh việc không vi phạm hợp đồng.

* Nghĩa vụ của bên được bảo lãnh

- Cung cấp đầy đủ chính xác các thông tin, tài liệu có liên quan đến việc bảo lãnh cho ngân hàng bảo lãnh.
- Phải thực hiện đúng cam kết của mình đối với người thụ hưởng bảo lãnh và ngân hàng bảo lãnh.
- Chịu sự kiểm soát của ngân hàng bảo lãnh đối với mọi hoạt động liên quan đến nghĩa vụ được bảo lãnh.
- Nhận nợ và phải đảm bồi hoàn trả gốc và lãi cùng với các chi phí phát sinh khác mà ngân hàng bảo lãnh đã trả thay theo cam kết bảo lãnh.

5. Đối tượng được bảo lãnh

Pháp nhân: công ty, xí nghiệp, tổ chức kinh tế, tổ chức tín dụng.

Thể nhân: Có địa chỉ cư trú rõ ràng, có việc làm ổn định

6. Điều kiện được bảo lãnh

- Nếu là pháp nhân thì phải là đơn vị có đủ tư cách pháp nhân, nếu là thể nhân phải là thể nhân có đủ năng lực hành vi dân sự.

- Về kinh tế tài chính: là những người đang hoạt động sản xuất kinh doanh, các phương án hoạt động kinh doanh có liên quan đến bảo lãnh có hiệu quả. Tình hình tài chính ổn định.

7. Mức bảo lãnh, quỹ bảo lãnh và thời hạn bảo lãnh

7.1. Mức bảo lãnh

* Tổng mức bảo lãnh: Là tổng giá trị hợp đồng và các giá trị cam kết của khách hàng được ngân hàng bảo lãnh.

Theo quy định hiện hành ở VN, thì tổng mức cho vay và bảo lãnh đối với một khách hàng không được vượt quá 25% vốn tự có của ngân hàng, trong đó dư nợ cho vay không quá 15%.

* Mức bảo lãnh cho một khách hàng: Tính theo giá trị hợp đồng mà bên yêu cầu bảo lãnh đề nghị.

7.2. Quỹ bảo lãnh

Được hình thành bằng cách trích từ vốn kinh doanh của ngân hàng khi thực hiện nghĩa vụ bảo lãnh. Số tiền này bắt buộc phải gởi vào tài khoản tiền gởi tại một ngân hàng nhà nước và chỉ sử dụng cho một mục đích duy nhất là thực hiện cam kết bảo lãnh.

Tiền gởi này chỉ được giải tỏa khi hợp đồng bảo lãnh hết hiệu lực.

Quỹ bảo lãnh được trích lập theo công thức sau:

$$Q_{BL} = \frac{\text{Giá trị thực tế bảo lãnh}}{\text{tỷ lệ trích quỹ bảo lãnh}}$$

$$\text{Trong đó giá trị thực tế bảo lãnh} = \frac{\text{Mức bảo lãnh}}{\text{số tiền ký quỹ, đặt cọc}} - \text{(Giá trị BL)}$$

Ví dụ: Hợp đồng kinh tế có giá trị 1 tỷ được ký kết giữa A và B được ngân hàng C nhận bảo lãnh: Bên A (bên mua) phải thực hiện việc ký quỹ 40%. Vậy số quỹ bảo lãnh cần phải trích lập tại ngân hàng C là.

Quỹ bảo lãnh = 600 triệu x 5% = 30 triệu

7.3. Thời hạn bảo lãnh

Thời hạn được tính từ ngày hợp đồng bảo lãnh có hiệu lực đến ngày giải tỏa bảo lãnh.

Tính theo hợp đồng đã được ký kết giữa bên được bảo lãnh và bên thụ hưởng bảo lãnh.

8. Phí bảo lãnh

Là số tiền mà bên được BL phải trả cho ngân hàng bảo lãnh theo hợp đồng bảo lãnh.

$$\text{Phí bảo} \quad = \quad \text{Giá trị} \quad \times \quad \text{Số tháng} \quad \times \quad \text{Tỷ lệ phí} \\ \text{lãnh} \quad \quad \quad \text{bảo lãnh} \quad \quad \quad \text{bảo lãnh} \quad \quad \quad \text{bảo lãnh}$$

Trong đó tỷ lệ phí bảo lãnh theo quy định của NHBL có phân biệt tỷ lệ phí bảo lãnh có ký quỹ và tỷ lệ phí không có ký quỹ.

Thông thường tỷ lệ phí có ký quỹ nhỏ hơn tỷ lệ phí không có ký quỹ.

$$\text{Mức phí} \quad = \quad \text{Giá trị} \quad \times \quad \text{Tỷ trọng} \quad \times \quad \text{Tỷ lệ phí bảo} \\ \text{bảo lãnh} \quad \quad \quad \text{bảo lãnh} \quad \quad \quad \text{ký quỹ} \quad \quad \quad \text{lãnh có ký quỹ}$$

Cộng (+) (Giá trị bảo lãnh x tỷ trọng không ký quỹ x tỷ lệ phí bảo lãnh không ký quỹ)

Ví dụ: Ngân hàng bảo lãnh cho công ty A về hợp đồng thương mại trị giá 500 triệu với thời hạn 6 tháng.

Công ty ký quỹ 30% và dùng tài sản thế chấp để xin bảo lãnh 70% giá trị còn lại. Ngân hàng B đã đồng ý nhận bảo lãnh cho công ty A với lệ phí bảo lãnh như sau:

Tỷ lệ phí có ký quỹ 0,10%/tháng

Tỷ lệ không có ký quỹ 0,25%/tháng

Xác định mức phí bảo lãnh mà công ty A phải trả cho ngân hàng B hàng tháng

Mức phí bảo lãnh

$$(500 \times 30\% \times 0,1\%) + (500 \times 70\% \times 0,25\%)$$

$$(\text{hàng tháng}) = 150.000 + 875.000 = 1.025.000$$

II. CÁC LOẠI HÌNH BẢO LÃNH NGÂN HÀNG

1. Bảo lãnh vay vốn

a) *Khái niệm*

Là sự cam kết của ngân hàng bảo lãnh về việc trả nợ đầy đủ, đúng hạn đối với bên cho vay là các ngân hàng nước ngoài hoặc ngân hàng trong nước, gọi chung là ngân hàng thụ hưởng bảo lãnh, nếu khi đến hạn mà người đi vay không trả nợ hoặc trả không hết nợ cho ngân hàng cho vay.

b) *Đối tượng*

Là các doanh nghiệp, tổ chức và cá nhân có nhu cầu vay vốn trong nước hoặc nước ngoài.

c) *Nguyên tắc bảo lãnh*

Vốn vay được bảo lãnh phải được bảo đảm bằng giá trị vật tư hàng hóa tương đương.

- Đối tượng được bảo lãnh phải sử dụng vốn vay đúng mục đích đã ghi trong đề án sử dụng vốn đảm bảo thực hiện nghĩa vụ trả nợ.

d) *Hình thức bảo lãnh*

Mở L/C: Thư tín dụng trả chậm, Thư tín dụng dự phòng

Phát hành thư bảo lãnh

Ký chấp nhận hối phiếu

Lập giấy cam kết trả nợ (kỳ phiếu)

2. Bảo lãnh dự thầu

a) *Khái niệm*

Bảo lãnh dự thầu là bảo lãnh của ngân hàng cho đơn vị dự thầu theo yêu cầu của đơn vị mời thầu. Là cam kết của

ngân hàng bảo lãnh về việc thực hiện đơn dự thầu của đơn vị dự thầu. Bảo lãnh dự thầu là loại hình bảo lãnh phổ biến hiện nay ở VN. Theo cơ chế hiện hành thì đối với các công trình, dự án xây dựng có tổ chức đấu thầu các chủ đầu tư sẽ mời thầu đối với các đơn vị dự thầu. Các đơn vị dự thầu phải có thư bảo lãnh trong hồ sơ dự thầu, để khi họ trúng thầu mà bỏ thầu hoặc có ý định thay đổi thì chủ đầu tư, chủ dự án sẽ được ngân hàng bảo lãnh bồi thường.

Như vậy bảo lãnh dự thầu là bảo lãnh của ngân hàng đối với các đơn vị dự thầu để cam kết với các đơn vị chủ đầu tư, nếu các đơn vị dự thầu trúng thầu mà có ý định bỏ hợp đồng hay thay đổi ý định thay đổi thì Ngân hàng sẽ bồi thường.

b) *Đối tượng được bảo lãnh*

Là các đơn vị thầu có uy tín.

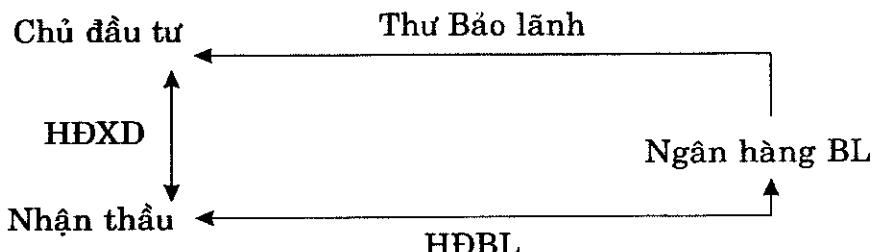
c) *Giá trị bảo lãnh*

Từ 1 → 5% giá trị đấu thầu

3. Bảo lãnh thực hiện hợp đồng

a) *Khái niệm*

Là bảo lãnh của ngân hàng bảo lãnh đối với người mua hoặc người nhận thầu trên cơ sở các hợp đồng thương mại đã được ký kết. Loại hình bảo lãnh này thúc đẩy người mua thực hiện hợp đồng mua bán hoặc thúc đẩy người nhận thầu thực hiện hợp đồng xây dựng. Phần lớn các bảo lãnh thực hiện hợp đồng chính là hợp đồng xây dựng.



Thông thường thì chủ đầu tư sẽ ứng trước cho chủ thầu một số tiền nhất định để đơn vị chủ thầu có điều kiện có ngân hàng bảo lãnh.

Nếu đơn vị chủ thầu không thực hiện hợp đồng hoặc thực hiện không đúng kế hoạch, kỹ thuật thì ngân hàng bảo lãnh phải hoàn lại toàn bộ số tiền thiệt hại do đơn vị nhận thầu gây ra.

b) Đối tượng: Công ty xây lắp, hoạt động trong lĩnh vực xây dựng

c) Giá trị BL: 5% - 10% giá trị hợp đồng.

4. Bảo lãnh chất lượng công trình (Bảo lãnh bảo hành)

* Những công trình xây dựng ngay sau khi hoàn thành chưa thể khẳng định được công trình đạt chất lượng hay không. Chủ đầu tư có thể lựa chọn một trong hai phương pháp để bảo hiểm công trình của mình như sau:

Cách 1: Chỉ thanh toán cho đơn vị dự thầu một số tiền nhất định, giữ lại từ 5% - 10%. Nếu sau một thời gian nhất định (khoảng 1 năm) mà chất lượng công trình vẫn đảm bảo mới trả số còn lại cho đơn vị nhận thầu.

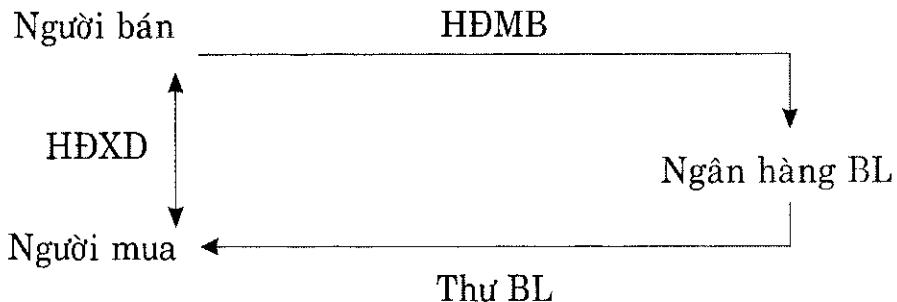
Nếu công trình hư hỏng, xuống cấp thì đơn vị nhận thầu phải tiến hành sửa chữa. Nếu không chủ đầu tư sẽ dùng số tiền còn lại để bù đắp chi phí sửa chữa.

Cách 2: Chủ đầu tư trả toàn bộ giá trị cho đơn vị nhận thầu với điều kiện phải có bảo lãnh của ngân hàng. Nếu chất lượng công trình không đảm bảo thì ngân hàng phải trả toàn bộ số tiền thiệt hại cho chủ đầu tư.

* **Đối tượng:** là đơn vị nhận thầu đã hoàn thành các công trình.

* **Giá trị** từ 5 - 10% giá trị hợp đồng.

5. Bảo lãnh hoàn trả tiền đặt cọc (BL hoàn trả)



Trong các hợp đồng thương mại, hợp đồng mua bán hàng hóa, nếu người bán cần phải có vốn để sản xuất kinh doanh, chế biến thì có thể yêu cầu người mua ứng trước (đặt cọc trước). Người mua sẵn sàng đặt cọc trước cho người bán nhưng với điều kiện người bán phải có bảo lãnh của NH, để khi đến hạn mà người bán không thực hiện nghĩa vụ, thì ngân hàng bảo lãnh phải chịu trách nhiệm hoàn trả tiền đặt cọc cùng các thiệt hại khác cho người mua.

* Đối tượng: Là người bán trong hợp đồng thương mại

* Giá trị: Tính theo số tiền đặt cọc, hoặc ứng trước

6. Bảo lãnh thanh toán

Để cam kết với người bán, người chủ nợ là nếu khi đến hạn mà người trả tiền không thực hiện việc trả tiền, thì ngân hàng bảo lãnh sẽ đứng ra trả thay cho người trả tiền.

* Đối tượng: Chính là người mua

* Giá trị: Theo giá trị hợp đồng

* Hình thức

Mở L/C trả chậm, trả ngay

Chấp nhận hối phiếu

Bảo chi séc

III. QUY TRÌNH NGHIỆP VỤ BẢO LÃNH

1. Tiếp nhận hồ sơ xin bảo lãnh của khách hàng

Đơn xin bảo lãnh lập theo mẫu của ngân hàng

Hồ sơ pháp lý: tương tự trong cho vay

Quyết định thành lập, bổ nhiệm, đăng ký kinh doanh, giấy phép, bản sao hợp đồng kinh tế

Kế hoạch hoặc phương án sản xuất kinh doanh có liên quan đến hợp đồng bảo lãnh.

Báo cáo kế toán trong 3 kỳ gần nhất

Hồ sơ có liên quan đến tài sản thế chấp, cầm cố.

2. Thẩm định tình hình tài chính của khách hàng và đánh giá hiệu quả nội dung bảo lãnh

Thẩm định tình hình tài chính.

Thẩm định tài sản thế chấp, cầm cố.

Đánh giá hiệu quả bảo lãnh: Thực chất là đánh giá phương án sử dụng vốn có liên quan đến hợp đồng bảo lãnh.

Đánh giá khả năng thực hiện nghĩa vụ của bên được bảo lãnh.

3. Lập tờ trình ban giám đốc duyệt bảo lãnh

Cán bộ tín dụng sau khi thẩm định sẽ lập tờ trình gởi cho lãnh đạo phòng kinh doanh. Báo cáo và tờ trình phản ánh nội dung sau: tình hình tài chính của doanh nghiệp, công nợ, tình hình sản xuất kinh doanh, tài sản thế chấp, cầm cố, phương án và hiệu quả sử dụng vốn.

Sau đó trình bày phương án bảo lãnh với các nội dung sau:

* Giá trị bảo lãnh

* Thời gian bảo lãnh.

* **Hình thức bảo lãnh:**

- + Phát hành L/C
- + Phát hành Thư bảo lãnh

Tờ trình này sau đó sẽ được gửi đến ban giám đốc để duyệt bảo lãnh.

4. Thực hiện ký quỹ bảo lãnh

Sau khi đơn xin bảo lãnh của khách hàng được ban giám đốc duyệt thì ngân hàng sẽ làm thủ tục tiếp nhận giấy tờ, hồ sơ có liên quan đến tài sản thế chấp, cầm cố hoặc thực hiện việc ký quỹ bảo lãnh theo đúng hợp đồng bảo lãnh.

5. Thực hiện nghiệp vụ bảo lãnh

Phát hành thư bảo lãnh hoặc ký quỹ bảo lãnh, thư bảo lãnh sẽ được trực tiếp gửi cho người thụ hưởng bảo lãnh.

6. Lập quỹ bảo lãnh theo quy định

Sau khi phát hành thư bảo lãnh, ngắn hạn sẽ thực hiện việc trích quỹ bảo lãnh theo quy định và ghi vào sổ theo dõi.

7. Giải tỏa bảo lãnh

Khi hết thời gian hiệu lực của thư bảo lãnh mà ngân hàng bảo lãnh không nhận được thư yêu cầu trả của người thụ hưởng bảo lãnh, thì ngân hàng sẽ thực hiện các việc sau đây:

- Yêu cầu người thụ hưởng bảo lãnh gửi lại bản chính của thư bảo lãnh cho mình. Nếu họ làm thất lạc thì phải xác nhận bằng văn bản để giải tỏa thư bảo lãnh đó.

- Thông báo cho người được bảo lãnh biết là giải tỏa trách nhiệm bảo lãnh, rồi làm thủ tục trả lại hồ sơ tài sản thế chấp, cầm cố hoặc hoàn lại tiền ký quỹ cho người được bảo lãnh.

Trường hợp trong thời hạn hiệu lực thư bảo lãnh mà ngân hàng bảo lãnh nhận được thư yêu cầu trả của bên thụ hưởng gởi đến yêu cầu thực hiện việc cam kết bảo lãnh, thì ngân hàng bảo lãnh phải tiến hành các việc sau:

* Phải thông báo ngay cho người được bảo lãnh biết là mình sẵn sàng thực hiện việc cam kết bảo lãnh.

* Tiến hành trả cho người thụ hưởng bảo lãnh theo giá trị bảo lãnh đã ghi trong thư bảo lãnh. Người được bảo lãnh khi nhận thông báo của ngân hàng bảo lãnh về việc thực hiện cam kết bảo lãnh, nếu không vi phạm hợp đồng thì phải gửi ngay các chứng từ, hóa đơn cho ngân hàng bảo lãnh để chứng minh.

Nếu các chứng từ xuất trình cho thấy người được bảo lãnh đúng, thì ngân hàng bảo lãnh không được trả cho người thụ hưởng bảo lãnh.

Nếu ngân hàng bảo lãnh vẫn thanh toán cho người thụ hưởng thì người được bảo lãnh không chịu trách nhiệm bồi hoàn cho ngân hàng bảo lãnh.

* Nếu các minh chứng của người được bảo lãnh không đúng, thì ngân hàng bảo lãnh sẽ phải thực hiện cam kết của mình.

Chương 8

THANH TOÁN QUA NGÂN HÀNG & CUNG ỨNG CÁC DỊCH VỤ NGÂN HÀNG KHÁC

A. DỊCH VỤ THANH TOÁN QUA NGÂN HÀNG

I. NHỮNG VẤN ĐỀ CHUNG VỀ THANH TOÁN QUA NGÂN HÀNG

1. Hình thức chu chuyển tiền tệ trong nền kinh tế

Quá trình tái sản xuất mở rộng được tiến hành trong điều kiện còn tồn tại nền sản xuất hàng hóa và tiền tệ đã cho thấy sự hình thành và phát triển các hình thức chu chuyển tiền tệ là một tất yếu khách quan. Điều đó cũng có nghĩa là trong điều kiện đó, sự tồn tại của tiền tệ và lưu thông tiền tệ không những là một tất yếu khách quan, mà còn cần thiết để phục vụ cho sự chu chuyển của sản phẩm xã hội, để đảm bảo cho quá trình tái sản xuất được tiến hành một cách bình thường.

Chu chuyển tiền tệ trong nền kinh tế hàng hóa được thực hiện dưới hình thức: chu chuyển tiền mặt và chu chuyển không dùng tiền mặt (thanh toán qua ngân hàng).

Ở Việt Nam chu chuyển tiền mặt được thực hiện bởi dấu hiệu tiền tệ Việt Nam – đó là đồng ngân hàng Việt Nam (VND). Ở đây tiền mặt vận động trong lưu thông, từ người này sang người khác.

Thanh toán bằng tiền mặt chủ yếu phục vụ cho các mối quan hệ kinh tế giữa các tầng lớp nhân dân, giữa Nhà nước, các xí nghiệp, tổ chức kinh tế với nhân dân lao động. Việc thanh toán bằng tiền mặt nói chung để phục vụ các quan hệ giao dịch nhỏ, lẻ, hoặc không có điều kiện qua ngân hàng, còn thanh toán bằng chuyển khoản (thanh toán qua ngân hàng) là tổng hợp tất cả các khoản thanh toán tiền tệ giữa các đơn vị, được thực hiện bằng cách trích chuyển tiền trên tài khoản, hoặc bù trừ lẫn nhau thông qua ngân hàng mà không trực tiếp sử dụng tiền mặt trong thanh toán đó.

Giữa thanh toán không dùng tiền mặt (chuyển khoản) và thanh toán bằng tiền mặt – tức là giữa hai hình thức chu chuyển có mối quan hệ mật thiết với nhau – có mối liên hệ với nhau chặt chẽ và thường xuyên chuyển hóa lẫn nhau. Mỗi quan hệ này bắt nguồn từ chỗ: sự chu chuyển của sản phẩm hàng hóa đòi hỏi phải sử dụng tiền tệ trong các chức năng của nó để thực hiện các mối quan hệ kinh tế phát sinh thường xuyên hàng ngày – đó là một tất yếu – thì mặt khác đòi hỏi con người và xã hội phải sử dụng tiền trong các trường hợp thanh toán như thế nào cho hợp lý và tiện lợi. Nghĩa là việc sử dụng tiền mặt hay không dùng tiền mặt (chuyển khoản) để thực hiện các khoản thanh toán không phải do ý muốn chủ quan của nhà nước hay một cơ quan quản lý nào đó, mà do yêu cầu khách quan trong thanh toán đòi hỏi. Chẳng hạn một khoản thanh toán giữa đơn vị A và đơn vị B – trong trường hợp họ đều mở tài khoản tiền gửi tại ngân hàng – thì tốt hơn hết là dùng cách chuyển khoản, bởi vì nó tiện lợi nhất, tiết kiệm lao động, chi phí ít hơn, an toàn hơn dùng tiền mặt. Tuy vậy, cũng có trường hợp cần phải dùng tiền mặt chẳng hạn người dân cần tiền mặt trong quỹ tiêu dùng của mình để ra thị trường mua hàng hóa.

Như vậy, tùy yêu cầu khách quan của các khoản thanh toán trong nền kinh tế mà lựa chọn một hình thức thanh toán tiền tệ hợp lý. Thực tế đòi hỏi phải nhận thức và vận dụng để đảm bảo cho chu chuyển tiền tệ phát huy được tác dụng tích cực của nó.

Trong mọi trường hợp, không phải bất cứ lúc nào việc thanh toán bằng chuyển khoản (hoặc bằng tiền mặt) đều được sử dụng một cách triệt để. Vấn đề ở chỗ là cần phải vận dụng một cách linh hoạt và mềm dẻo trên cơ sở phấn đấu để giảm đến mức tối thiểu các khoản thanh toán trực tiếp tiền mặt.

Nền kinh tế, lưu thông hàng hóa trao đổi, dịch vụ được mở rộng khi khối lượng chu chuyển tiền tệ cũng tăng lên tương ứng. Tức là thanh toán bằng tiền mặt và không dùng tiền mặt đều tăng lên. Trong đó thanh toán bằng chuyển khoản tăng cả về số tuyệt đối và số tương đối (tỷ trọng). Còn thanh toán bằng tiền mặt thì tăng về số tuyệt đối nhưng lại giảm về số tương đối (tỷ trọng giảm).

Đó là xu hướng phát triển các chu chuyển tiền tệ trong một nền kinh tế phát triển – đó cũng chính là sự vận dụng các hình thức chu chuyển tiền tệ một cách hợp lý và đúng đắn nhất.

Phải khẳng định rằng: thanh toán qua ngân hàng (không dùng tiền mặt) là một phương pháp sử dụng tiền tệ hợp lý và là công cụ quan trọng để thực hiện công tác quản lý kinh tế. Nhưng phải thấy rằng, việc làm đó có phát huy được tác dụng tốt hay không cũng phải trên cơ sở tổ chức tốt lưu thông tiền mặt trong nền kinh tế. Bởi vì như ta đã thấy, phương tiện thanh toán của tiền tệ ra đời từ phương tiện lưu thông của nó, nghĩa là nếu không có tiền (tiền mặt, tiền gửi...) thì không thể nói đến việc thanh toán nói chung và thanh toán bằng chuyển khoản

nói riêng được. Phân tích như vậy để thấy rằng nhận thức được mối quan hệ giữa hai hình thức chu chuyển tiền tệ trong việc tổ chức công tác thanh toán có ý nghĩa rất to lớn.

2. Đặc điểm và tác dụng của thanh toán qua ngân hàng

a) Đặc điểm của thanh toán qua ngân hàng

Thanh toán qua ngân hàng là quan hệ thanh toán được thực hiện và được tiến hành bằng cách trích chuyển từ tài khoản đơn vị này sang tài khoản đơn vị khác hoặc bù trừ lẫn nhau giữa các đơn vị tham gia thanh toán, thông qua ngân hàng. Ngân hàng là người cung ứng dịch vụ thanh toán.

Thanh toán qua ngân hàng có ba đặc điểm:

- *Thứ nhất:* Sự vận động của tiền tệ độc lập so với sự vận động của vật tư hàng hóa cả về thời gian và không gian, thông thường sự vận động của tiền trong thanh toán và sự vận động của vật tư hàng hóa là không có sự ăn khớp với nhau.

Đây là đặc điểm lớn nhất, nổi bật nhất trong thanh toán không dùng tiền mặt cần phải được nhận thức một cách đúng đắn.

Sự tách rời như vậy giữa tiền và hàng là không thể tránh khỏi. Điều đó chỉ ra cho ta một phương án thanh toán – ở đó phải chấp nhận sự tách rời, nhưng không để vì sự tách rời đó mà gây ra chậm trễ, gian lận trong thanh toán, nghĩa là phải hạn chế đến mức thấp nhất mọi rắc rối có thể xảy ra trong thanh toán.

- *Thứ hai:* Trong thanh toán qua ngân hàng, vật môi giới (tiền mặt) không xuất hiện như trong thanh toán bằng tiền mặt (H-T-H) mà nó chỉ xuất hiện dưới hình thức tiền

tệ kế toán (tiền ghi sổ) và được ghi chép trên các chứng từ, sổ sách kế toán (gọi là tiền chuyển khoản).

Đây là đặc điểm nổi bật, đặc điểm riêng của thanh toán qua ngân hàng. Với đặc điểm này thì mỗi bên tham gia thanh toán (mà chủ yếu là người mua) nhất định phải mở tài khoản tại ngân hàng và hơn nữa phải có tiền trên tài khoản đó. Bởi vì, nếu không như vậy thì việc thanh toán sẽ không thể tiến hành.

Ngoài ra do phải mở tài khoản tại ngân hàng, nên vấn đề kiểm soát của ngân hàng trong việc tổ chức thanh toán là cần thiết: kiểm soát tính đúng đắn của nội dung thanh toán, kiểm soát tính hợp pháp của chứng từ.

- *Thứ ba:* Trong thanh toán qua ngân hàng, vai trò của ngân hàng là rất to lớn. Vai trò của người tổ chức và thực hiện các khoản thanh toán, kể cả NHTW và NHTM, đều rất to lớn trong việc phát triển hệ thống thanh toán của một quốc gia.

Ngoài hai hoặc nhiều đơn vị mua bán tham gia trong thanh toán, thì ngân hàng được xem như người “thứ ba” không thể thiếu được trong thanh toán chuyển khoản. Bởi vì chỉ có ngân hàng – người quản lý tài khoản tiền gửi của các đơn vị mới được phép trích chuyển tài khoản của các đơn vị và đây được coi như một loại nghiệp vụ đặc biệt của ngân hàng. Với nghiệp vụ đặc biệt như vậy, ngân hàng trở thành một “phòng thanh toán” cho xã hội. Trong trường hợp đó, có thể nói toàn bộ quá trình thanh toán được thực hiện thuận lợi trôi chảy hay không được quyết định bởi người thực hiện, mà trong đó ngân hàng là người đóng vai trò “kết thúc” quá trình thanh toán.

b) Tác dụng của thanh toán qua ngân hàng

- * Trước hết nó trực tiếp thúc đẩy quá trình vận động của vật tư, hàng hóa trong nền kinh tế, thông qua đó mà

các mối quan hệ kinh tế lớn sẽ được giải quyết, nhờ vậy mà quá trình sản xuất và lưu thông hàng hóa được tiến hành bình thường.

* Kể đến nhờ tổ chức tốt công tác thanh toán, ngân hàng tập trung ngày càng nhiều các khoản vốn tiền tệ trong nền kinh tế, làm tăng thêm nguồn vốn tín dụng để đầu tư vào các quá trình tái sản xuất mở rộng. Cũng chính nhờ đó, mà cho phép rút bớt một lượng tiền mặt trong lưu thông, tiết kiệm nhiều chi phí cho xã hội (chi phí in ấn, bảo quản, vận chuyển tiền) tạo điều kiện để làm tốt công tác quản lý tiền tệ.

* Cuối cùng, phải nói rằng ngân hàng, với tư cách là một đơn vị kinh tế tài chính tổng hợp, là bộ máy thần kinh của nền kinh tế, thông qua việc tổ chức thanh toán, để hạn chế những thiệt hại, khắc phục và ngăn chặn các hiện tượng tiêu cực có thể xảy ra trong sản xuất kinh doanh của các đơn vị.

3. Ý nghĩa của thanh toán qua ngân hàng

Cùng với sự ra đời và phát triển của hệ thống ngân hàng, người ta đã nghĩ ra phương cách sử dụng các phương tiện thanh toán khác để thay thế cho tiền mặt. Thật tiện lợi khi mua hàng và muốn trả bao nhiêu tiền chỉ cần ký và ghi vào tờ séc hay trả ngay bằng thẻ thanh toán. Thanh toán không dùng tiền mặt ngày càng hoàn thiện và mang lại nhiều lợi ích trong nền kinh tế xã hội.

- **Đối với khách hàng:**

Khi giao dịch với ngân hàng để thanh toán tiền hàng hóa, dịch vụ họ phải mở tài khoản tiền gửi tại ngân hàng như đã đề cập. Tiền này có thể sử dụng bất cứ lúc nào và nó có tính thanh khoản gần như 100%. Quá trình thanh toán này nhanh hơn tiền mặt, giảm được rất nhiều chi phí

liên quan đến quá trình vận chuyển, kiểm đếm tiền mặt mà họ phải chịu.

Mặt khác, cá nhân hay các tổ chức không phải đem theo một số lượng tiền mặt để thanh toán cho các giao dịch phát sinh và không phải bận tâm đến những rủi ro bất ngờ như trộm cắp, thiên tai, hỏa hoạn...

Ngoài ra khi khách hàng mở tài khoản tại ngân hàng và duy trì số tiền họ còn được hưởng những lợi ích khác như được trả lãi, được cung cấp dịch vụ ngân hàng với nhiều ưu đãi...

- Đối với ngân hàng:

Tài khoản tiền gửi giao dịch của khách hàng tại ngân hàng là nguồn huy động vốn quan trọng không thể thiếu được trong hoạt động của ngân hàng thương mại. Mặt khác nguồn vốn này ngân hàng trả lãi rất thấp hoặc không trả lãi, do đó khi dùng vốn để cho vay mức lợi nhuận thu được tương đối cao. Tuy nhiên, mỗi ngân hàng sẽ có cách riêng của mình để sử dụng nguồn vốn huy động từ tiền gửi thanh toán làm thế nào vừa đảm bảo tính thanh khoản mà vẫn thu lợi nhuận cao. Nhờ có nguồn vốn quan trọng nên các ngân hàng có điều kiện để mở rộng cung ứng các dịch vụ cho khách hàng, tạo điều kiện để tăng lợi nhuận, điều mà bất kỳ ngân hàng cũng mong muốn trong quá trình kinh doanh.

- Đối với nền kinh tế:

Thanh toán không dùng tiền mặt làm giảm khối lượng tiền mặt trong lưu thông, từ đó giảm một khoản chi phí rất lớn cho việc in ấn, bảo quản, vận chuyển, kiểm đếm. Mặt khác, thanh toán không dùng tiền mặt góp phần tăng cường hiệu lực quản lý của ngân hàng. Các nghiệp vụ thanh toán không dùng tiền mặt đều được lưu lại trên sổ sách kế toán tại ngân hàng, nên thông qua đó ngân hàng có thể kiểm

soát hoạt động của các đơn vị thuộc nhiều ngành kinh tế khác một cách dễ dàng. Thanh toán không dùng tiền mặt còn góp phần chống thất thu thuế có hiệu quả.

4. Những quy định chung

a) Đối tượng áp dụng

Đối tượng áp dụng quy chế thanh toán qua ngân hàng, gồm hai nhóm đối tượng:

- *Thứ nhất:* Các tổ chức cung ứng dịch vụ thanh toán, gồm:

– Ngân hàng Nhà nước VN (NHNN VN): Ngân hàng Nhà nước Việt Nam vừa là người tổ chức hệ thống thanh toán qua ngân hàng bằng việc ban hành quy chế thanh toán, vừa là người cung ứng dịch vụ thanh toán nhưng ở cấp độ cao hơn.

– Các ngân hàng thương mại: các NHTM là người cung ứng dịch vụ thanh toán một cách mặc nhiên, phù hợp với chức năng nhiệm vụ của các NHTM.

– Các tổ chức tín dụng phi ngân hàng (công ty tài chính, công ty cho thuê tài chính): đối tượng này chỉ được cung ứng dịch vụ thanh toán khi NHNN cho phép.

– Các tổ chức khác không phải là tổ chức tín dụng nếu được NHNN cho phép làm dịch vụ thanh toán như (công ty kiều hối, bàn thu đổi ngoại tệ...).

Nói chung, trong nền kinh tế thị trường, các NHTM là người cung ứng dịch vụ thanh toán cho khách hàng. Họ có đủ điều kiện để cung cấp các dịch vụ thanh toán một cách tốt nhất, các tổ chức khác hầu như không thực hiện dịch vụ thanh toán.

- *Thứ hai:* Người được cung ứng dịch vụ thanh toán (khách hàng nói chung), còn gọi là người sử dụng dịch vụ thanh toán, gồm có:

– Các tổ chức (các pháp nhân) như các tổng công ty, các công ty, các tổ chức kinh tế tập thể, cá thể, các tổ chức đoàn thể, xã hội.

– Cá nhân (các thể nhân) mọi thể nhân đều có quyền sử dụng dịch vụ thanh toán qua ngân hàng.

b) Phạm vi áp dụng

Phạm vi áp dụng nếu phân chia theo lãnh thổ, gồm có:

– Thanh toán quốc nội: Thanh toán trong phạm vi một nước. Tất cả các NHTM, các tổ chức tín dụng được phép đều có thể cung ứng dịch vụ thanh toán quốc nội.

– Thanh toán quốc tế: Thanh toán vượt ra khỏi biên giới quốc gia. Chỉ có những NHTM nào có đủ điều kiện về mạng lưới, cơ sở kỹ thuật, đội ngũ chuyên môn, được NHNN cấp giấy phép hoạt động ngoại hối mới được thực hiện dịch vụ thanh toán quốc tế.

c) Mở và sử dụng tài khoản thanh toán

– Tất cả các doanh nghiệp, tổ chức đoàn thể, đơn vị vũ trang, công dân Việt Nam... (gọi chung là các tổ chức và cá nhân) được phép lựa chọn ngân hàng để mở tài khoản thanh toán, riêng các đơn vị hành chính sự nghiệp, đơn vị vũ trang, mở tài khoản tại Kho bạc Nhà nước để thanh toán. Việc mở tài khoản thanh toán và thực hiện thanh toán phải phù hợp với quy định hiện hành của pháp luật Việt Nam.

– Loại tài khoản, tính chất của tài khoản, điều kiện thủ tục mở, sử dụng tài khoản thanh toán do NHTM và các tổ chức cung ứng dịch vụ quy định, phù hợp với quy định của NHNN và pháp luật hiện hành.

– Tất cả các chủ tài khoản phải đảm bảo có đủ tiền trên tài khoản tại thời điểm thanh toán để chi trả theo lệnh của chủ tài khoản, hoặc theo thỏa thuận giữa chủ

tài khoản với ngân hàng. Trường hợp chủ tài khoản được ngân hàng cho phép thấu chi (Overdraft) thì phải có thỏa thuận bằng văn bản, và phải quy định rõ hạn mức thấu chi.

– Các giao dịch thanh toán có liên quan đến ngoại hối đều phải tuân thủ các quy định hiện hành về quản lý ngoại hối của Việt Nam.

d) Lệnh thanh toán và chứng từ thanh toán

– Lệnh thanh toán (Payment order) là lệnh của các tổ chức, cá nhân sử dụng dịch vụ thanh toán đối với các tổ chức cung ứng dịch vụ thanh toán (NHNN, NHTM...) dưới các hình thức khác nhau (chứng từ giấy, chứng từ điện tử) để yêu cầu thực hiện giao dịch thanh toán.

– Chứng từ thanh toán (Payment Documents) là văn bản chứng từ bằng giấy, hoặc bằng chứng từ điện tử để chứng minh và lưu giữ lệnh thanh toán của người sử dụng dịch vụ thanh toán, là bằng chứng có tính chất pháp lý để thực hiện thanh toán, đồng thời là bằng chứng để xử lý tranh chấp trong thanh toán.

– Để đảm bảo việc tiếp nhận và xử lý các chứng từ thanh toán một cách kịp thời, an toàn và nhanh chóng, các chứng từ phải phản ánh đầy đủ các yếu tố đảm bảo việc kiểm tra, kiểm soát, luân chuyển, bảo quản cũng như yếu tố pháp lý của chứng từ. Riêng những chứng từ được sử dụng làm phương tiện thanh toán như séc, giấy chuyển tiền, thẻ ngân hàng phải đảm bảo yếu tố an toàn cao. Các chứng từ thanh toán đều được các tổ chức cung ứng dịch vụ thanh toán thiết kế mẫu và in sẵn (đối với chứng từ bằng giấy) hoặc thiết kế các mẫu lệnh và mật mã (đối với chứng từ điện tử) trong điều kiện công nghệ thông tin phát triển mạnh thì chứng từ điện tử ngày càng sử dụng phổ biến trong giao dịch thanh toán. Hệ thống giao dịch qua mạng

SWIFT (Hiệp hội Tài chính Viễn thông Liên Ngân hàng Quốc tế – Societies for Worldwide Interbank Financial Telecommunication) để thực hiện giao dịch thanh toán quốc tế qua hệ thống điện toán viễn thông, với tốc độ cực nhanh (từ khoảng 5–10 giây) liên tục 24/24 giờ, an toàn cao và chính xác, với chi phí rất thấp.

VN đã tham gia vào hệ thống SWIFT từ năm 1995, hầu hết các ngân hàng được thực hiện dịch vụ thanh toán quốc tế ở Việt Nam đều là thành viên của SWIFT.

Trong thanh toán quốc nội và quốc tế khác, các chứng từ điện tử cũng được sử dụng ngày càng nhiều, các dịch vụ ngân hàng điện tử (E-Banking) cũng được nhiều NHTM Việt Nam áp dụng trong giao dịch thanh toán.

II. PHƯƠNG THỨC THANH TOÁN QUA NGÂN HÀNG

Hiện nay, trong thanh toán quốc nội, được ứng dụng các phương thức thanh toán sau đây:

1. Thanh toán bằng séc (Cheque – check)

a) Khái niệm về séc

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

Như vậy, séc là một chi phiếu, lập trên mẫu in sẵn do chủ tài khoản phát hành giao trực tiếp cho người bán để thanh toán tiền vật tư, hàng hóa, chi phí, dịch vụ, v.v...

b) Những quy tắc chung trong thanh toán bằng séc

Tất cả các tờ séc đều do Ngân hàng Nhà nước thiết kế mẫu thống nhất, được in và ghi bằng tiếng Việt Nam (séc phục vụ khách nước ngoài có thể in thêm tiếng Anh dưới

tiếng Việt Nam với cỡ chữ nhỏ hơn). Các tổ chức tín dụng, Kho bạc Nhà nước đăng ký mẫu séc với NHNN và chỉ được in séc tại nhà in ngân hàng.

Ngân hàng, Kho bạc Nhà nước... bán séc trống cho khách hàng sử dụng, theo đúng mẫu séc đã được duyệt và chỉ bán séc cho khách hàng nào có mở tài khoản tại đơn vị mình.

Người phát hành séc là chủ tài khoản hoặc người được chủ tài khoản ủy quyền. Chỉ được phát hành séc trong phạm vi số dư tài khoản tiền gửi hoặc bảo chi, hoặc không vượt quá hạn mức thấu chi, nếu vi phạm sẽ bị phạt tiền, bị đình chỉ sử dụng séc hoặc bị truy tố theo pháp luật.

Séc phải được viết bằng một thứ mực khó tẩy xóa, không dùng bút chì, không dùng mực đỏ. Các yếu tố trong séc phải ghi đầy đủ rõ ràng. Cấm sửa chữa, tẩy xóa trên tờ séc, các tờ séc viết hỏng cần gạch chéo, để nguyên không xé rời khỏi cuốn séc.

Khi phát hành séc cần ghi số tiền bằng chữ và bằng số phải khớp nhau, nếu không khớp nhau thì số tiền nhỏ hơn sẽ được thanh toán, địa điểm và ngày tháng ký phát hành séc phải ghi bằng chữ – Năm phát hành ghi bằng số. Chữ cái đầu tiên của số tiền bằng chữ phải viết hoa và sát đầu dòng của dòng đầu tiên, không viết cách dòng, cách quãng...

Một tờ séc hợp lệ là tờ séc ghi đầy đủ các yếu tố và nội dung quy định, có đủ chữ ký và con dấu (nếu có):

Tờ séc đủ điều kiện thanh toán phải:

- Tờ séc hợp lệ.
- Được nộp trong thời hạn hiệu lực thanh toán.
- Không có lệnh đình chỉ lệnh thanh toán.
- Chữ ký và con dấu phải khớp đúng với mẫu đã đăng ký.

- Số dư tài khoản của chủ tài khoản đủ tiền để thanh toán.

- Các chữ ký chuyển nhượng (nếu có) đối với séc ký danh là phải liên tục.

* Thời hạn xuất trình của tờ séc là 30 ngày kể từ ngày phát hành cho đến khi tờ séc được nộp vào đơn vị thanh toán hoặc đơn vị thu hộ. Thời hạn này gồm cả ngày lễ và ngày chủ nhật. Nếu ngày kết thúc thời hạn rơi vào ngày lễ, ngày chủ nhật thì ngày thanh toán sẽ lùi vào ngày làm việc sau đó.

* Thời hạn hiệu lực của tờ séc là 6 tháng kể từ ngày ký phát.

Người phát hành séc và người thụ hưởng phải thông báo ngay cho các bên liên quan khi bị mất séc, việc thông báo phải thực hiện bằng văn bản mới có giá trị pháp lý. Căn cứ vào thông báo mất séc, các đơn vị thanh toán cần ra lệnh đình chỉ thanh toán đối với tờ séc được thông báo và phải chịu bồi thường nếu để séc bị lợi dụng lấy tiền sau khi đã nhận thông báo. Trường hợp người phát hành, hoặc người thụ hưởng thông báo không kịp thời, hoặc thông báo sau khi tờ séc bị lợi dụng thì họ phải chịu trách nhiệm về các thiệt hại do mất séc.

Nếu thông báo mất séc không đảm bảo tính trung thực thì người thông báo sẽ bị phạt hành chính hoặc bị truy cứu.

Trường hợp có nhiều tờ séc được phát hành bởi một chủ tài khoản được nộp vào cùng một thời điểm thì đơn vị thanh toán xác định thứ tự thanh toán theo số séc phát hành từ nhỏ đến lớn.

Séc phát hành quá số dư tài khoản tiền gửi và hạn mức thấu chi, chủ tài khoản sẽ bị xử lý như sau:

Vi phạm lần đầu:

Ngân hàng thu hộ gửi thông báo cảnh cáo người phát hành séc.

Phạt chậm trả: tính trên số tiền chậm trả và số ngày chậm trả và lãi suất phạt chậm trả do NHNN quy định. Số tiền phạt chậm trả chuyển cho người thụ hưởng séc.

Tái phạm lần hai:

Phạt tiền chậm trả như vi phạm lần đầu.

Đình chỉ phát hành séc trong 3 tháng, thu hồi toàn bộ số séc chưa sử dụng. Sau đó nếu có cam kết không tái phạm thì khôi phục quyền phát hành séc.

Tái phạm lần thứ ba:

Phạt chậm trả như trên, đồng thời đình chỉ vĩnh viễn quyền phát hành séc đối với người phát hành séc. Thông báo rộng rãi các thông tin liên quan cho NHNN.

Tên các đơn vị, cá nhân bị đình chỉ, hoặc đình chỉ vĩnh viễn quyền phát hành séc sẽ được thông báo trong toàn hệ thống ngân hàng.

Các đối tượng có liên quan đến séc:

– Chủ tài khoản: là người đứng tên mở tài khoản và là chủ sở hữu hoặc đại diện chủ sở hữu số tiền trên tài khoản đó.

Chủ tài khoản có thể là đại diện một pháp nhân, hoặc một thế nhân.

– Người phát hành séc: là người ký phát hành séc để thanh toán cho người thụ hưởng séc. Người phát hành có thể là chủ tài khoản hoặc người được chủ tài khoản ủy quyền.

Người thụ hưởng séc: là người sở hữu số tiền ghi trên séc, người thụ hưởng séc được ghi rõ họ tên trên tờ séc (nếu là séc ký danh) hoặc là người cầm séc (nếu là séc vô danh).

– Người chuyển nhượng séc: là người chuyển nhượng quyền thu hưởng séc của mình cho người khác theo luật định.

– Đơn vị thu hộ: là đơn vị được phép làm dịch vụ thanh toán tiến hành nhận các tờ séc do người thụ hưởng nộp vào để thu hộ tiền cho người thụ hưởng.

– Đơn vị thanh toán: là đơn vị giữ tài khoản tiền gửi của chủ tài khoản, được phép làm dịch vụ thanh toán. Thực hiện việc trích tiền trên tài khoản tiền gửi của chủ tài khoản để thanh toán cho người thụ hưởng séc khi tờ séc được chuyển nhượng đến.

Người phát hành và người thụ hưởng séc đều có trách nhiệm đối với séc. Trách nhiệm này gồm: trách nhiệm thanh toán, liên đới giải quyết các khiếu nại hoặc khởi kiện khi séc bị từ chối thanh toán.

Người thụ hưởng séc được quyền khiếu nại những người có trách nhiệm để đòi thanh toán số tiền của tờ séc trường hợp không giải quyết được khiếu nại, thì người thụ hưởng có quyền khởi kiện những người có trách nhiệm trước tòa án để tòa án giải quyết theo pháp luật.

c) Các loại séc sử dụng trong thanh toán:

– Séc ký danh (named check): là séc ghi rõ họ tên, địa chỉ của cá nhân hoặc pháp nhân thụ hưởng séc. Loại séc này được chuyển nhượng theo luật bằng phương pháp ký hậu chuyển nhượng (Endorsement). Việc chuyển nhượng sẽ bị chấm dứt nếu người chuyển nhượng có ghi cụm từ “Không tiếp tục chuyển nhượng”. Việc chuyển nhượng phải ghi rõ họ tên, địa chỉ cá nhân, hoặc tên, địa chỉ pháp nhân được chuyển nhượng vào mặt sau của tờ séc. Một tờ séc ký danh, nhưng có ghi cụm từ “Trả không theo lệnh...” thì tờ séc này không được chuyển nhượng.

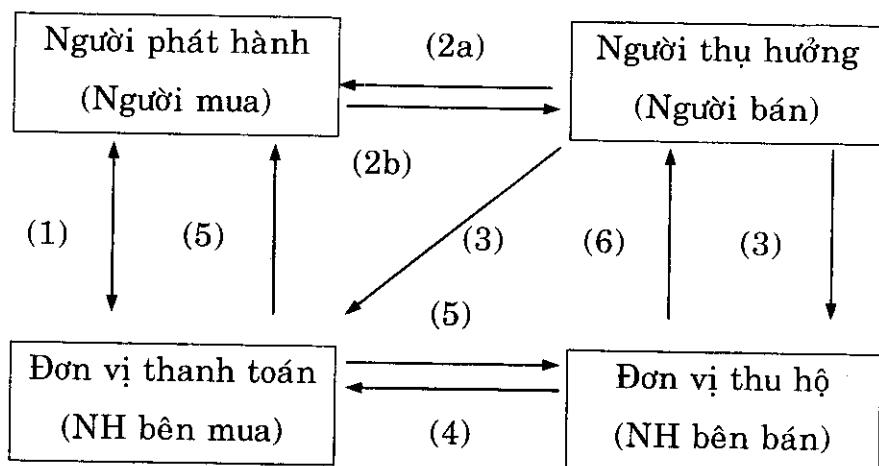
– Séc vô danh (Bearer Check): là loại séc không ghi tên cá nhân hoặc tên pháp nhân thụ hưởng séc. Tên tờ séc sẽ ghi: “Yêu cầu trả tiền cho người cầm séc (Require Pay to the Bearer). Loại séc này được chuyển nhượng tự do tức là bằng cách trao tay.

◊ Căn cứ tính chất sử dụng: Séc được chia làm hai loại:

– Séc chuyển khoản (Transfer Check): Đây là loại séc chỉ được dùng để thanh toán theo lối chuyển khoản bằng cách ghi có vào các tài khoản liên quan. Loại séc này, người ký phát cần ghi rõ cụm từ: “Trả vào tài khoản”. Người mua, hưởng séc chỉ được trả tiền bằng chuyển khoản, chứ không nhận tiền mặt được.

– Séc tiền mặt (Cash Check): Đây là loại séc mà người thụ hưởng được quyền rút tiền mặt tại đơn vị thanh toán, hoặc được thanh toán bằng chuyển khoản nếu trên tờ séc *không ghi cụm từ* “Trả vào tài khoản”.

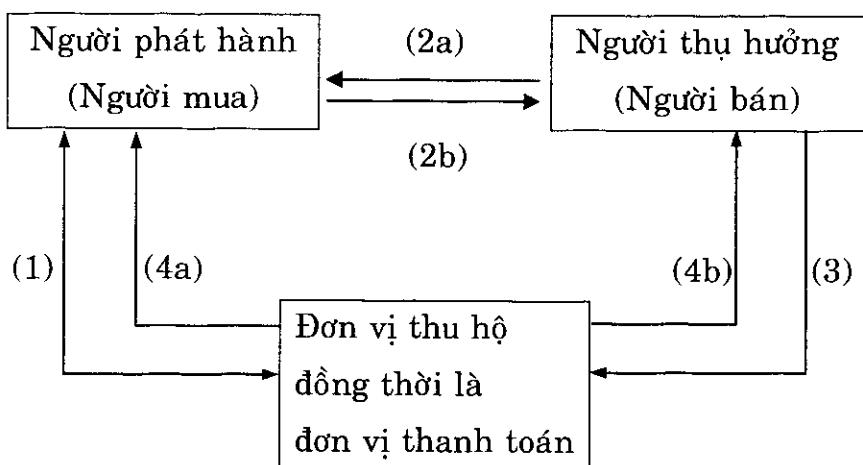
d) Quy trình phát hành và thanh toán séc



Chú thích:

(1) Người mua, chủ tài khoản làm thủ tục xin mua séc trảng tại đơn vị mình mở tài khoản.

- (2a) Người bán, bán hàng hoặc cung cấp dịch vụ.
- (2b) Người mua phát hành séc giao cho người bán để thanh toán tiền hàng dịch vụ.
- (3) Người thụ hưởng nộp séc vào đơn vị thu hộ hoặc nộp trực tiếp cho đơn vị thanh toán, hoặc chuyển nhượng séc theo quy định.
- (4) Đơn vị thu hộ sau khi kiểm tra hợp lệ, sẽ nhận thu hộ rồi gửi tờ séc và bản kê sang đơn vị thanh toán.
- (5) Đơn vị thanh toán trích tiền từ tài khoản của người phát hành (báo nợ) để thanh toán cho người thụ hưởng thông qua đơn vị thu hộ.
- (6) Đơn vị thu hộ ghi Có vào tài khoản của người thụ hưởng theo số tiền nhận được sau khi đã trừ phí thanh toán rồi gửi giấy báo Có cho người thụ hưởng.
- Trường hợp người phát hành và người thụ hưởng có tài khoản tại cùng một đơn vị:



Chú thích:

- (1) Người mua – Chủ tài khoản làm thủ tục xin mua séc trắng tại đơn vị nơi mình mở tài khoản.

- (2a) Người bán giao hàng cho người mua.
- (2b) Người mua phát hành séc giao trực tiếp cho người bán.
- (3) Người thụ hưởng nộp séc vào đơn vị thu hộ hoặc chuyển nhượng séc theo đúng quy định.
- (4a) Đơn vị thanh toán ghi Nợ tài khoản của người phát hành rồi gửi giấy báo Nợ.
- (4b) Đơn vị thanh toán có ghi tài khoản người thụ hưởng rồi gửi giấy báo Có hoặc cho người thụ hưởng rút tiền mặt.
- Nếu người thụ hưởng nộp séc không đúng thời hạn vì lý do khách quan hoặc đơn vị thu hộ không chuyển séc kịp thời thì cần lập giấy xác nhận do bất khả kháng (xem mẫu) có xác nhận của ủy ban nhân dân phường, xã nơi người thụ hưởng cư trú hoặc nơi đóng trụ sở của đơn vị thu hộ để duy trì hiệu lực thanh toán của tờ séc đó.
 - Đơn vị thanh toán được quyền từ chối và trả lại séc cho đơn vị thu hộ hoặc người thụ hưởng séc nếu tờ séc không đủ điều kiện thanh toán (không hợp lệ, có lệnh đình chỉ thanh toán, phát hành quá số dư, chữ ký dấu... không đúng chữ ký dấu...). Khi từ chối thanh toán, đơn vị thanh toán phải lập phiếu từ chối thanh toán (xem mẫu) gửi cho người thụ hưởng biết.
 - Khi từ chối thanh toán, người thụ hưởng có quyền khiếu nại bằng cách lập đơn khiếu nại (xem mẫu) gửi cho người phát hành hoặc gửi cho người chuyển nhượng cho mình. Đơn vị khiếu nại phải được gửi kèm phiếu từ chối thanh toán (gửi bản phát, bản gốc người thụ hưởng cần giữ để khởi kiện về sau).
 - Người nhận đơn khiếu nại (người phát hành hoặc

người chuyển nhượng) có trách nhiệm trả lời đơn khiếu nại. Nếu chấp nhận đơn khiếu nại thì phải thanh toán ngay cho người khiếu nại để thu lại tờ séc và bản gởi phiếu từ chối để kết thúc trách nhiệm hoặc để khiếu nại tiếp người chuyển nhượng trước mình.

– Nếu đơn khiếu nại không được giải quyết thì người thụ hưởng được quyền khởi kiện trước tòa đối với người phát hành, hoặc những người chuyển nhượng hoặc tất cả những người đó. Vụ kiện do tòa án giải quyết.

– Trường hợp séc bị từ chối vì quá hạn thì người thụ hưởng mất quyền khiếu nại. Nhưng tờ séc vẫn có giá trị làm căn cứ để yêu cầu người phát hành thanh toán (bằng cách phát hành tờ séc mới thay tờ séc quá hạn); nếu người phát hành không trả thì người thụ hưởng được quyền khởi kiện trước tòa.

Mẫu séc**Mặt trước tờ séc:**

Số séc	(Tên tổ chức tín dụng, KBNN)	
	(Tên, địa chỉ đơn vị thanh toán)	
Số:	SÉC	Số séc
Tiền	Yêu cầu trả cho:	
Trả cho:	Số CMT: ngày cấp... nơi cấp...	Phần danh cho NH ghi
Số CMT:	Số hiệu TK:	TK Nợ
Ngày cấp	Tại:	TK Có
Nơi cấp:	Số tiền (bằng chữ)	
Địa chỉ:		Số tiền (bằng số)
Tại:	Người phát hành:	
	Địa chỉ:	
	Số hiệu TK:	
Ngày...tháng...năm...	BẢO CHI	Ngày... tháng... năm....
	Ngày..tháng..năm..	Dấu Kế toán trưởng Người phát hành
Chủ tài khoản		

Mặt sau tờ séc:

Phần quy định cho việc chuyển nhượng:

Phần quy định cho việc chuyển nhượng

1. Chuyển nhượng cho: Ngày... tháng... năm...

Ký tên, đóng dấu

2. Chuyển nhượng cho: Ngày... tháng... năm...

Ký tên, đóng dấu

Phần quy định dùng cho lĩnh tiền mặt

Họ tên người lĩnh tiền:

Số CMT (hộ chiếu): Ngày cấp:..... Nơi cấp:.....

Ngày... tháng... năm...

Người nhận tiền	Thủ quỹ	Kế toán	Kế toán trưởng
-----------------	---------	---------	----------------

Phụ lục 1b: Lưu ý khách hàng dùng séc (in ở trang 2 của bìa séc):

1. Chỉ được phát hành séc trong phạm vi số dư tài khoản tiền gửi.

- Phát hành séc quá số dư lần đầu sẽ bị nhắc nhở và phạt tiền về vi phạm hợp đồng.

- Phát hành séc quá số dư lần thứ hai sẽ bị đình chỉ phát hành séc trong 6 tháng, thu hồi toàn bộ số séc chưa sử dụng. Phải có cam kết không tái phạm mới được khôi phục quyền phát hành séc. Nếu vẫn tái phạm sẽ bị cấm vĩnh viễn không được phát hành séc.

- Không được ký không tờ séc.
- Không sửa chữa, tẩy xóa trên tờ séc.

2. Thanh toán bằng ủy nhiệm chi - hoặc lệnh chi

a) Khái niệm về ủy nhiệm chi

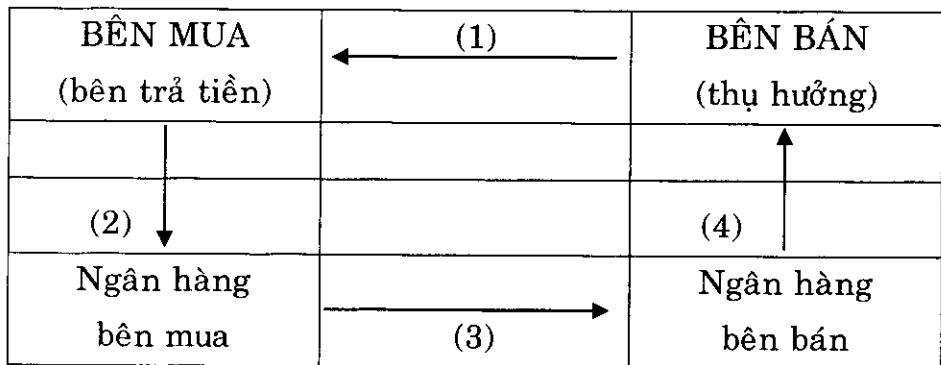
Ủy nhiệm chi là lệnh chi do chủ tài khoản lập trên mẫu in sẵn để yêu cầu ngân hàng hoặc kho bạc nơi mình mở tài khoản, trích một số tiền nhất định từ tài khoản của mình để trả cho người thụ hưởng về tiền hàng hóa dịch vụ, hoặc chuyển vào một tài khoản khác của chính mình.

Với cách sử dụng thuận tiện, đơn giản, ủy nhiệm chi được dùng để thanh toán các khoản hàng hóa, dịch vụ hoặc chuyển tiền một cách rộng rãi và phổ biến trong cả nước không phân biệt trong cùng hệ thống hay khác hệ thống ngân hàng.

Mẫu giấy ủy nhiệm chi

ỦY NHIỆM CHI	Số:	Phản do NH ghi Nợ
Chuyển khoản, chuyển tiền thư, điện lập ngày.....		
Đơn vị trả tiền:.....	Số hiệu NHA...	
Số tài khoản:		
Tại Ngân hàng tỉnh:.....		
Đơn vị nhận tiền:	CÓ	
Địa chỉ:	Số hiệu NHB.....	
Số tài khoản:		
Tại ngân hàng..... tỉnh		
Nội dung thanh toán:	Loại nghiệp vụ	
Số tiền bằng chữ:	Ký hiệu T.Kê	
	SỐ TIỀN	
	(Bằng số)	

b) Quy trình lập chứng từ và thanh toán:



Chú thích:

(1) Bên bán xuất giao hàng hóa hoặc cung cấp dịch vụ cho bên mua.

(2) Bên mua lập ủy nhiệm chi theo mẫu thống nhất (lập 4 liên) gửi đến ngân hàng phục vụ mình (Ngân hàng bên mua) để thanh toán tiền hàng hóa dịch vụ cho bên bán.

(3) Ngân hàng bên mua kiểm tra ủy nhiệm chi do bên mua chuyển đến nếu tất cả đều hợp lệ thì tiến hành thanh toán bằng cách trích tiền trên tài khoản của bên mua (ghi Nợ tài khoản bên mua, hoặc ghi Nợ tài khoản cho vay nếu bên mua được ngân hàng cho vay theo hạn mức tín dụng) để trả cho bên bán ngay trong ngày theo các trường hợp sau:

- Nếu bên bán và bên mua đều có tài khoản tại một chi nhánh ngân hàng thì ghi CÓ vào tài khoản bên bán và gửi giấy báo CÓ.

- Nếu bên bán có tài khoản tại ngân hàng khách thì “chuyển tiền chi” theo phương thức thích hợp.

Sau đó gửi giấy báo Nợ cho bên mua sau khi đã thu một khoản phí nghiệp vụ.

(4) Ngân hàng bên bán ghi CÓ vào tài khoản của bên bán và gửi giấy báo CÓ cho bên bán ngay sau khi nhận được tiền hoặc giấy báo từ ngân hàng bên mua.

Trường hợp các khách hàng có nhu cầu cần thiết để chuyển tiền sang địa phương khác một cách nhanh chóng thì có thể thực hiện bằng séc chuyển tiền (xem mẫu séc chuyển tiền).

3. Thanh toán bằng ủy nhiệm thu

a) Khái niệm về ủy nhiệm thu

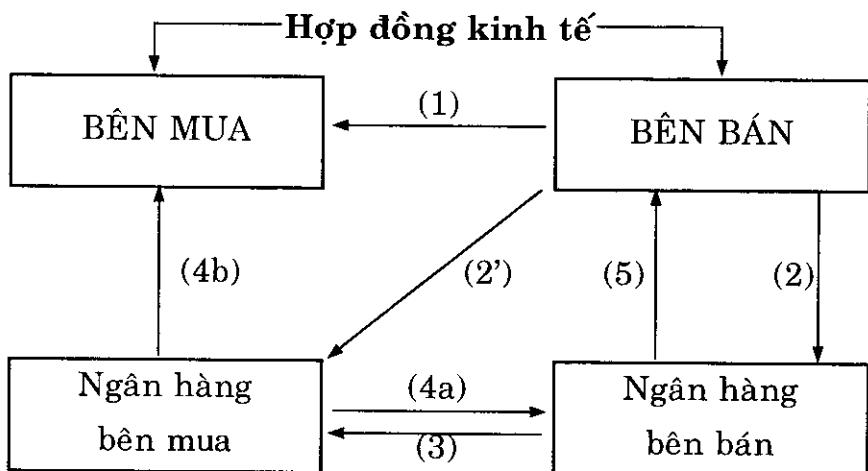
Ủy nhiệm thu là một thể thức thanh toán được tiến hành trên cơ sở giấy ủy nhiệm thu và các chứng từ hóa đơn do người bán lập và chuyển đến ngân hàng để yêu cầu thu hộ tiền từ người mua về hàng hóa đã giao, dịch vụ cung ứng phù hợp với những điều kiện thanh toán đã ghi trong hợp đồng kinh tế.

Ủy nhiệm thu được áp dụng phổ biến trong mọi trường hợp với điều kiện hai bên mua và bán phải thống nhất với nhau và phải thông báo bằng văn bản cho ngân hàng về việc áp dụng thể thức ủy nhiệm thu để ngân hàng làm căn cứ tổ chức thực hiện thanh toán.

Mẫu giấy ủy nhiệm thu

ỦY NHIỆM THU Ngày tháng năm Tên đơn vị mua hàng Số tài khoản..... Tại ngân hàng tỉnh, thành phố Tên đơn vị bán hàng..... Số tài khoản..... Tại ngân hàng tỉnh, thành phố	Số..... PHẦN DO NH GHI Tài khoản NỢ Tài khoản CÓ
Hợp đồng số (hay đơn đặt hàng) ngày tháng năm Số lượng từng loại chứng từ kèm theo..... Số tiền chuyển (bằng chữ):..... (Bằng số):, Tổng số tiền chuyển (bằng chữ), (Bằng số).....	
ĐƠN VỊ BÁN (Ký tên đóng dấu)	
NGÂN HÀNG BÊN BÁN Nhận chứng từ ngày Đã kiểm soát và gửi đi ngày Trưởng phòng Kế toán (Ký tên đóng dấu)	NGÂN HÀNG BÊN MUA - Nhận ngày - Thanh toán ngày Kế toán Trưởng phòng Kế toán (Ký tên đóng dấu)
NGÂN HÀNG BÊN BÁN THANH TOÁN ngày..... Kế toán Trưởng phòng kế toán	

b) Quy trình thanh toán bằng ủy nhiệm thu



Chú thích:

(1) Căn cứ vào hợp đồng kinh tế đã ký bên bán tiến hành gửi hàng hoặc cung cấp dịch vụ cho bên mua.

(2) Ngay sau đó, bên bán lập giấy ủy nhiệm thu (lập 4 liên UNT theo mẫu quy định) kèm theo các hóa đơn, vận đơn có liên quan gửi đến ngân hàng phục vụ mình, hoặc gửi trực tiếp đến ngân hàng phục vụ người mua (2') để nhờ thu hộ tiền. Nếu bên bán muốn nhận được tiền nhanh thì cần ghi rõ vào UNT “chuyển tiền bằng điện” và phải chịu phí tổn chuyển tiền điện.

(3) Ngân hàng bên bán kiểm tra bộ giấy tờ ủy nhiệm thu nếu đều hợp lệ và khớp đúng thì ghi ngày tháng nhận chứng từ vào chỗ quy định của UNT, ghi ngày tháng kiểm soát và gửi ủy nhiệm thu đi cho ngân hàng bên mua, kế toán trưởng ngân hàng ký tên, đóng dấu rồi gửi ủy nhiệm thu (liên 1, 2, 3) và các chứng từ kèm theo cho ngân hàng phục vụ người mua.

(4) Khi nhận 3 liên UNT và các chứng từ hóa đơn do ngân hàng bên bán chuyển đến, ngân hàng bên mua cần phải kiểm tra kỹ lưỡng, để xác định tính hợp lệ của chứng từ thanh toán, sự phù hợp tất yếu giữa các chứng từ hóa

đơn, vận đơn và giấy UNT. Nếu tất cả đều hợp lệ, đúng
đắn và phù hợp với các điều kiện thanh toán mà bên mua
thông báo cho ngân hàng, thì ngân hàng bên mua tiến
hành ghi chéo ngày nhận và ngày thanh toán vào nơi quy
định của UNT rồi trích trên tài khoản tiền gửi của bên
mua (ghi NỢ tài khoản tiền gửi, hoặc cho vay theo hạn
mức tín dụng đã xác định) để thanh toán cho người bán,
thông qua Ngân hàng bên bán theo phương thức thích hợp.

- Chuyển tiền đi nếu hai ngân hàng cùng hệ thống.
- Thông qua tài khoản thanh toán bù trừ.
- Thông qua tài khoản tiền gửi tại Ngân hàng Nhà nước.

Đồng thời gửi kèm theo một liên của giấy UNT (liên 3
cho ngân hàng bên bán).

(4a) Việc thực hiện thanh toán tại ngân hàng bên mua
phải hoàn thành trong phạm vi một (1) ngày làm việc kể
từ ngày nhận được ủy nhiệm thu.

Trong trường hợp tài khoản của bên mua không đủ tiền
để thanh toán thì phải chờ khi tài khoản có đủ tiền mới
thực hiện thanh toán, đồng thời tính số tiền phạt để
chuyển đến cho bên bán hưởng.

$$\text{Tiền phạt} = \frac{\text{Số tiền của ủy nhiệm thu}}{\text{chậm trả}} \times \frac{\text{Tỷ lệ phạt}}{\text{chậm trả}}$$

Trong đó:

- Số ngày chậm trả tính từ ngày ngân hàng bên mua
nhận được UNT từ ngân hàng bên bán chuyển đến ngày
tài khoản bên mua có đủ tiền để thanh toán.

- Tỷ lệ phạt chậm trả bằng 100% lãi suất cho vay
cao nhất.

(4b) Sau đó, ngân hàng bên mua phải đóng dấu có chữ: “đã
thanh toán” lên các chứng từ hóa đơn, vận đơn, rồi gửi cho bên
mua kèm theo liên (2) giấy UNT làm giấy tờ bảo NỢ. Bên
mua dùng bộ chứng từ này để nhận hàng khi hàng về tới bến.

(5) Khi nhận được tiền từ ngân hàng bên mua chuyển đến hoặc nhận được các giấy báo CÓ theo phương thức thanh toán giữa hai ngân hàng, ngân hàng bên bán sẽ ghi CÓ vào tài khoản của bên bán rồi ghi ngày tháng thanh toán vào nơi quy định của giấy UNT và gửi cho bên bán làm giấy báo Có.

4. Thanh toán bằng thẻ ngân hàng (Bank Card)

a) Khái niệm

Thẻ ngân hàng là một loại công cụ thanh toán hiện đại do ngân hàng phát hành và bán cho các đơn vị và cá nhân, để họ sử dụng trong thanh toán tiền mua hàng hóa, dịch vụ... hoặc rút tiền mặt tại các ngân hàng đại lý hay tại các quầy trả tiền tự động (ATM).

Ở các nước có nền kinh tế phát triển với công nghệ ngân hàng hiện đại, thì thẻ thanh toán được sử dụng rất rộng rãi và phổ biến. Ở Việt Nam, yêu cầu đẩy nhanh công tác thanh toán, mở rộng phạm vi thanh toán cho phù hợp với sự phát triển của nền kinh tế – xã hội trong giai đoạn hiện nay; mặt khác do sự phát triển mạnh mẽ của hệ thống ngân hàng Việt Nam với việc từng bước trang bị hệ thống thông tin hiện đại tiên tiến..., đã cho phép áp dụng những công cụ thanh toán mới hiện đại để bổ sung cho những công cụ thanh toán trong nền kinh tế.

b) Các loại thẻ ngân hàng

Về hình thức, thẻ thanh toán có thể có nhiều loại khác nhau, trước mắt ở Việt Nam phát hành và sử dụng hai loại sau đây:

+ *Thẻ thanh toán (Payment Card)* – còn gọi là thẻ ATM: Thẻ thanh toán áp dụng rộng rãi cho mọi khách hàng trong nước và ngoài với điều kiện là khách hàng phải lưu ký tiền vào một tài khoản riêng tại ngân hàng –

tức là phải ký quỹ trước tại ngân hàng một số tiền (nhưng được hưởng lãi) và được sử dụng thẻ có giá trị bằng số tiền ký quỹ đó để thanh toán.

Những khách hàng (chủ thẻ) đặc biệt, được ngân hàng tin tưởng, được phép chi vượt số dư tài khoản của mình trong hạn mức cho phép (thấu chi) - trường hợp này gọi là thẻ ghi nợ (Debt Card). Thẻ ghi nợ chỉ áp dụng cho các doanh nhân, những người có vị trí và nổi tiếng trong xã hội.

- **Thẻ tín dụng (Credit Card):**

Thẻ tín dụng là loại thẻ áp dụng cho những khách hàng có đủ điều kiện được ngân hàng phát hành thẻ cho vay vốn để thanh toán tiền hàng hóa, dịch vụ. Đối với những khách hàng này, sau khi ký hợp đồng tín dụng với ngân hàng sẽ được ngân hàng cấp một thẻ tín dụng với một “Hạn mức tín dụng” được ghi vào bộ nhớ của thẻ để thanh toán với người bán – chủ thẻ không nhất thiết phải có tài khoản tiền gửi tại ngân hàng phát hành thẻ. Sau khi sử dụng thẻ khách hàng phải trả nợ gốc cho ngân hàng phát hành thẻ trong thời gian quy định. Nếu trễ hạn thì phải trả lãi cho ngân hàng.

c) *Những đối tượng liên quan đến thẻ ngân hàng*

+ Ngân hàng phát hành thẻ: Ngân hàng phát hành thẻ là ngân hàng thiết kế các tiêu chuẩn kỹ thuật, mật mã, ký hiệu... cho các loại thẻ thanh toán để đảm bảo độ an toàn trong quá trình sử dụng thẻ. Sau đó cung cấp hoặc bán thẻ cho khách hàng và chịu trách nhiệm thanh toán số tiền mà khách hàng trả cho người bán bằng thẻ thanh toán.

+ Người sử dụng thẻ thanh toán (người sở hữu thẻ). Đó là các công ty, xí nghiệp, tổ chức và cá nhân có nhu cầu sử dụng thẻ thanh toán và được ngân hàng phát hành thẻ chấp nhận cho sử dụng các loại thẻ nói trên. Người sử dụng thẻ phải trả phí cho ngân hàng phát hành thẻ.

+ Người chấp nhận thanh toán bằng thẻ (người đồng ý thanh toán bằng thẻ): đó là các công ty, xí nghiệp, tổ chức cá nhân, đóng vai trò là người cung cấp hàng hóa, dịch vụ cho người sử dụng thẻ. Nói chung đó là người bán – người cung cấp dịch vụ.

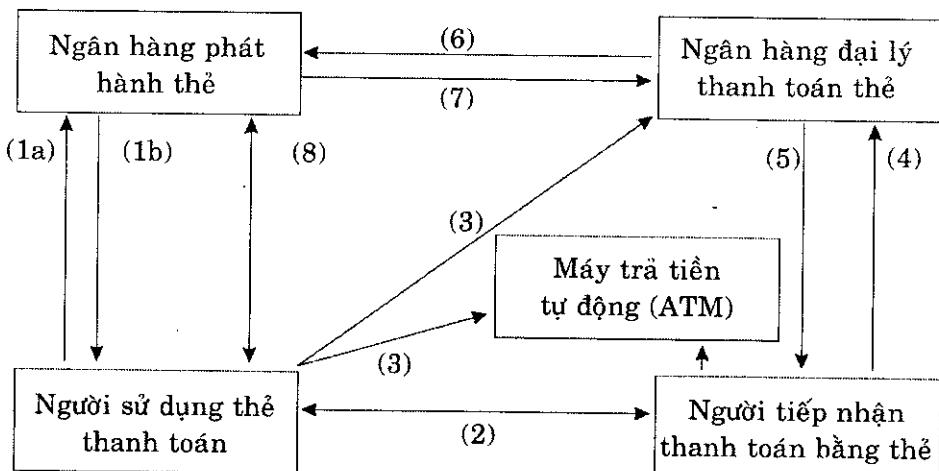
Người chấp nhận thanh toán bằng thẻ thanh toán sẽ được ngân hàng phát hành thẻ trang bị một máy chuyên dùng để kiểm tra, đọc thẻ và lập hóa đơn thanh toán nhằm đảm bảo thanh toán kịp thời, chính xác và an toàn. (Người chấp nhận cũng (có thể) phải trả phí cho ngân hàng phát hành thẻ).

+ Ngân hàng đại lý thanh toán thẻ

Bao gồm những ngân hàng được ngân hàng phát hành thẻ chấp nhận cho làm đại lý. Ngân hàng đại lý thanh toán thẻ thực hiện việc thanh toán cho người chấp nhận thanh toán bằng thẻ khi người này nộp biên lai thanh toán vào ngân hàng hoặc trả tiền (rút tiền) cho người sử dụng thẻ khi có yêu cầu.

d) Quy trình thanh toán bằng thẻ ngân hàng

Quy trình thanh toán bằng thẻ có thể khái quát bằng sơ đồ dưới đây:



Chú thích:

(1a) Các đơn vị, cá nhân (người sử dụng thẻ) theo nhu cầu giao dịch thanh toán, liên hệ với ngân hàng phát hành thẻ hoặc ký quỹ hoặc xin vay để được sử dụng thẻ thanh toán.

(1b) Ngân hàng phát hành thẻ phát hành và cung cấp thẻ thanh toán cho khách hàng theo từng loại phù hợp với đối tượng và điều kiện đã quy định, sau khi đã xử lý kỹ thuật, ký hiệu mật mã và thông báo bằng hệ thống thông tin chuyên biệt cho các ngân hàng đại lý và các cơ sở tiếp nhận thẻ.

(2) Người sử dụng thẻ liên hệ và mua hàng hóa dịch vụ của các công ty, xí nghiệp đồng ý tiếp nhận thanh toán bằng thẻ, đồng thời giao thẻ để người tiếp nhận ký hiệu mật mã, đọc thẻ và lập chứng từ thanh toán bằng máy chuyên dùng.

Nếu là thẻ giả mạo, hoặc bị thông báo cấm lưu hành, hoặc bị thông báo mất thì người tiếp nhận không chấp nhận thanh toán đồng thời thu giữ tang vật và trình báo cơ quan công an để xử lý.

Nếu sau khi kiểm tra, đảm bảo an toàn chính xác thì cho lập biên lai thanh toán phù hợp với trị giá hàng hóa dịch vụ để trừ vào giá trị của thẻ rồi trao lại thẻ cho người sử dụng.

(3) Người sử dụng thẻ cũng có thể đề nghị ngân hàng đại lý cho rút tiền mặt, hoặc tự mình rút tiền mặt tại máy trả tiền tự động (Automated Teller Machine A.T.M).

(4) Trong phạm vi 10 ngày làm việc người tiếp nhận thẻ cần nộp biên lai vào ngân hàng đại lý để đòi tiền kèm theo các hóa đơn chứng từ hàng hóa có liên quan.

(5) Trong phạm vi 01 ngày làm việc kể từ khi nhận được biên lai và chứng từ hóa đơn của người tiếp nhận nộp

vào, ngân hàng đại lý tiến hành trả tiền cho người tiếp nhận theo số tiền đã phản ánh ở biên lai bằng cách ghi CÓ vào tài khoản của người tiếp nhận thẻ hoặc cho lĩnh tiền mặt... (Nếu biên lai được lập từ những thẻ đã được ngân hàng phát hành yêu cầu định chỉ thanh toán thì người tiếp nhận thẻ phải chịu thiệt hại).

(6) Ngân hàng đại lý thanh toán thẻ lập bảng kê và chuyển biên lai đã thanh toán cho ngân hàng phát hành thẻ.

(7) Ngân hàng phát hành thẻ hoàn lại số tiền mà ngân hàng đại lý đã thanh toán trên cơ sở các biên lai hợp lệ.

(8) Khi người sử dụng thẻ không còn sử dụng hoặc đã sử dụng hết số tiền của thẻ... thì hai bên ngân hàng phát hành và người sử dụng sẽ hoàn tất quy trình sử dụng thẻ (trả lại tiền quý kĩ còn thừa, trả nợ ngân hàng, bổ sung hạn mục mới, v.v....).

B. CUNG ỨNG CÁC DỊCH VỤ NGÂN HÀNG KHÁC

Hoạt động huy động vốn và hoạt động tín dụng đã mang lại những hiệu quả to lớn cho nền kinh tế – xã hội. Nhưng nếu chỉ dừng lại ở đó, thì chưa đủ, các ngân hàng thương mại cần đáp ứng tất cả các nhu cầu của khách hàng có liên quan đến hoạt động ngân hàng. Đó chính là việc cung ứng dịch vụ ngân hàng.

Dịch vụ ngân hàng thực chất là tất cả các hoạt động của NHTM. Tuy nhiên theo truyền thống người ta vẫn có sự phân biệt giữa hoạt động tín dụng với dịch vụ ngân hàng.

Khi nói đến dịch vụ ngân hàng, người ta thường gắn hoạt động dịch vụ NH với hai đặc điểm sau nay:

* *Thứ nhất:* Đó là các dịch vụ mà chỉ có các ngân hàng với những ưu thế của nó mới có thể thực hiện được một cách trọn vẹn và đầy đủ.

Ưu thế của ngân hàng thương mại được thể hiện qua các điểm sau đây:

- Có hệ thống mạng lưới chi nhánh rộng khắp, không những ở trong nước mà còn ở các nước.

- Có quan hệ với nhiều công ty, xí nghiệp, tổ chức kinh tế... do đó, nắm bắt được tình hình sản xuất kinh doanh, tình hình tài chính của khách hàng một cách cụ thể sâu sắc, biết được những điểm mạnh và điểm yếu của từng khách hàng.

- Có trang bị hệ thống thông tin hiện đại, đồng thời thu nhận và nắm bắt được nhiều thông tin về tình hình kinh tế, tài chính, tình hình tiền tệ, giá cả, tỷ giá v.v... và diễn biến của nó trên thị trường trong nước và quốc tế.

* *Thứ hai:* Đó là các dịch vụ gắn liền với hoạt động ngân hàng không những cho phép NHTM thực hiện tốt yêu cầu của khách hàng, mà còn hỗ trợ tích cực để NHTM thực hiện tốt hơn chức năng thứ nhất và thứ hai của NHTM.

Dịch vụ ngân hàng mà NHTM cung cấp cho khách hàng không chỉ thuần túy để hưởng hoa hồng và dịch vụ phí, yếu tố làm tăng doanh thu và lợi nhuận cho nhà ngân hàng, mà dịch vụ ngân hàng cũng có tác dụng hỗ trợ các mặt hoạt động chính của NHTM mà trước hết là hoạt động tín dụng. Vì vậy các NHTM chỉ nhận cung ứng các dịch vụ có liên quan đến hoạt động ngân hàng.

Dịch vụ ngân hàng được chia làm hai loại:

1. Dịch vụ ngân hàng truyền thống

Dịch vụ ngân hàng truyền thống là những dịch vụ đã được các ngân hàng thực hiện từ những lợi thế cơ bản của ngân hàng, và đã tồn tại từ rất lâu và phát triển hoàn thiện dần dần cùng với sự phát triển của hệ thống ngân hàng. Những dịch vụ này bao gồm:

- Huy động vốn: nhận tiền gửi không kỳ hạn, có kỳ hạn của cá nhân, tổ chức kinh tế và tổ chức phi kinh tế.
- Dịch vụ thanh toán và ngân quỹ: mở tài khoản, thanh toán trong nước và quốc tế, chuyển tiền, thu chi hộ...
- Tín dụng vốn lưu động, cho vay đầu tư tài sản cố định, tín dụng tài trợ dự án, bảo lãnh ngân hàng.
- Tín dụng tiêu dùng thông qua các loại hình cho vay như mua nhà, xây - sửa nhà, mua xe,
- Tín dụng hỗ trợ kinh doanh bất động sản, kinh doanh chứng khoán
- Dịch vụ khác: bảo quản vật có giá, uỷ thác và đại lý, tư vấn tài chính

2. Dịch vụ ngân hàng hiện đại

2.1. Khái niệm

Dịch vụ ngân hàng hiện đại là những dịch vụ được ngân hàng cung cấp cho khách hàng dựa trên nền tảng công nghệ tin học hiện đại, tức dựa trên công nghệ điện tử, vì vậy những loại hình dịch vụ này được gọi chung là dịch vụ ngân hàng điện tử. Dịch vụ ngân hàng điện tử cho phép khách hàng có thể truy nhập từ xa vào một ngân hàng nhằm nắm bắt các thông tin có liên quan đến hoạt động ngân hàng, thực hiện các giao dịch với ngân hàng thông qua phương tiện thông tin hiện đại mà không cần phải đến quầy giao dịch như trước nay. Nói cách khác, dịch vụ ngân hàng điện tử là một hệ thống phần mềm vi tính cho phép khách hàng tìm hiểu, nắm bắt thông tin tài chính ngân hàng, hoặc thực hiện hoặc được cung cấp các dịch vụ tài chính ngân hàng có liên quan, thông qua việc kết nối máy vi tính của mình với hệ thống mạng máy tính của ngân hàng, hoặc thông qua các phương tiện truyền thông hiện đại kết nối không dây khác. Dịch vụ ngân hàng hiện đại có hai đặc tính:

- Không hoàn toàn thay thế cho các dịch vụ truyền thống mà mang tính kế thừa và cải tiến từ các dịch vụ này.
- Gắn liền với sự phát triển, và tiến bộ của công nghệ thông tin hiện đại.

2.2. Các dịch vụ ngân hàng hiện đại:

Dịch vụ ngân hàng hiện đại còn được gọi là dịch vụ ngân hàng điện tử (E-Banking), nhờ sự phát triển với tốc độ cao của công nghệ thông tin.

Hiện nay ở nhiều nước trên thế giới, dịch vụ ngân hàng điện tử đã phát triển rất phổ biến. Các sản phẩm và dịch vụ ngân hàng điện tử gồm các loại sản phẩm dịch vụ chủ yếu sau đây:

+ Home banking

Với ngân hàng tại nhà (home banking), khách hàng giao dịch với ngân hàng qua mạng nhưng là mạng nội bộ (Intranet) do ngân hàng xây dựng riêng. Các giao dịch được tiến hành tại nhà thông qua hệ thống máy tính nối với hệ thống máy tính của ngân hàng. Thông qua dịch vụ Home banking, khách hàng có thể thực hiện các giao dịch về chuyển tiền, liệt kê giao dịch, tỷ giá, lãi suất, báo Nợ, báo Có... Để sử dụng được dịch vụ Home banking khách hàng chỉ cần có máy tính (tại nhà hoặc trụ sở) kết nối với hệ thống máy tính của Ngân hàng thông qua modem – đường điện thoại quay số, đồng thời khách hàng phải đăng ký số điện thoại và chỉ những số điện thoại này mới được kết nối với hệ thống Home banking của Ngân hàng.

+ Internet Banking

Dịch vụ Internet banking giúp khách hàng chuyển tiền trên mạng thông qua các tài khoản cũng như kiểm soát hoạt động của các tài khoản này. Để tham gia, khách hàng truy cập vào website của ngân hàng và thực hiện giao dịch

tài chính, truy cập thông tin cần thiết. Thông tin rất phong phú, đến từng chi tiết giao dịch của khách hàng cũng như thông tin khác về ngân hàng. Khách hàng cũng có thể truy cập vào các Website khác để mua hàng và thực hiện thanh toán với ngân hàng. Tuy nhiên, khi kết nối internet thì ngân hàng phải có hệ thống bảo mật đủ mạnh để đối phó với rủi ro trên phạm vi toàn cầu. Đây là trở ngại lớn vì đầu tư hệ thống bảo mật rất tốn kém.

+ Phone banking

Đây là loại sản phẩm cung cấp thông tin ngân hàng qua điện thoại hoàn toàn tự động. Do tự động nên các loại thông tin được ấn định trước, bao gồm thông tin về tỷ giá hối đoái, lãi suất, giá chứng khoán, thông tin cá nhân cho khách hàng như số dư tài khoản, liệt kê năm giao dịch cuối cùng trên tài khoản, các thông báo mới nhất... Hệ thống cũng tự động gửi fax khi khách hàng yêu cầu cho các loại thông tin nói trên. Hiện nay qua Phone banking, thông tin được cập nhật, khác với trước đây khách hàng chỉ có thông tin của cuối ngày hôm trước.

+ Mobile banking

Là hình thức thanh toán trực tuyến qua mạng điện thoại di động, song hành với phương thức thanh toán qua mạng Internet ra đời khi mạng lưới Internet phát triển đủ mạnh vào khoảng thập niên 90. Phương thức này ra đời nhằm giải quyết nhu cầu thanh toán các giao dịch có giá trị nhỏ (Micro payment) hoặc những dịch vụ tự động không có người phục vụ. Muốn tham gia dịch vụ này, khách hàng cần đăng ký để trở thành thành viên chính thức trong đó quan trọng là cung cấp những thông tin cơ bản như: số điện thoại di động, tài khoản cá nhân dùng trong thanh toán. Sau đó, khách hàng được nhà cung ứng dịch vụ thanh toán qua mạng này cung cấp một mã cố định danh (ID).

Mã số này không phải số điện thoại và nó sẽ được chuyển thành mã vạch để dán lên điện thoại di động, giúp cho việc cung cấp thông tin khách hàng khi thanh toán nhanh chóng, chính xác và đơn giản hơn tại các thiết bị đầu cuối của điểm bán hàng hay cung ứng dịch vụ. Cùng với mã số định danh khách hàng còn được cấp một mã số cá nhân (PIN) để khách hàng xác nhận giao dịch thanh toán khi nhà cung cấp dịch vụ thanh toán yêu cầu. Sau khi hoàn tất các thủ tục cần thiết thì khách hàng sẽ là thành viên chính thức và đủ điều kiện để thanh toán thông qua điện thoại di động.

+ Call centre

Do quản lý dữ liệu tập trung nên khách hàng có tài khoản tại bất kỳ chi nhánh nào vẫn gọi về một số điện thoại cố định của trung tâm này để được cung cấp mọi thông tin chung và thông tin cá nhân. Khác với Phone banking chỉ cung cấp các loại thông tin lập trình sẵn, Call centre có thể linh hoạt cung cấp thông tin hoặc trả lời các thắc mắc của khách hàng. Nhược điểm của Call centre là phải có người trực 24/24 giờ.

- + Dịch vụ ngân hàng trực tuyến (Online Banking)
- + Dịch vụ thẻ nội địa, thẻ quốc tế...

3. Chỉ tiêu đánh giá chất lượng dịch vụ ngân hàng:

- + Sự thỏa mãn, hài lòng của khách hàng.

Dịch vụ ngân hàng do ngân hàng cung ứng là để đáp ứng nhu cầu của khách hàng. Nếu như chất lượng của dịch vụ ngày càng hoàn hảo, có chất lượng cao thì khách hàng sẽ gắn bó lâu dài và chấp nhận ngân hàng. Không những vậy, những lời khen, sự chấp nhận, thỏa mãn về chất lượng của khách hàng hiện hữu sẽ thông tin tới những người khác có nhu cầu dịch vụ tìm đến ngân hàng để giao dịch.

+ Sự hoàn hảo của dịch vụ.

Dịch vụ hoàn hảo được hiểu là dịch vụ với tiện ích cao, giảm đến mức thấp nhất các sai sót và rủi ro trong kinh doanh dịch vụ. Chất lượng dịch vụ của ngân hàng ngày càng hoàn hảo, càng làm cho khách hàng yên tâm và tin tưởng

+ Tỷ trọng thu nhập từ dịch vụ phải cao

Tỷ trọng thu nhập từ dịch vụ ngân hàng phải đạt mức 30% tổng thu nhập của một ngân hàng. Muốn được như vậy, hệ thống sản phẩm dịch vụ phải đa dạng và phong phú về thể loại và chất lượng dịch vụ phải thật tốt. Nếu chất lượng dịch vụ không đảm bảo, không được nâng cao, thì sự đa dạng các dịch vụ và phát triển các dịch vụ sẽ không có ý nghĩa vì không được KH chấp nhận dẫn đến tỷ trọng doanh thu dịch vụ sẽ giảm

- Khả năng cạnh tranh về dịch vụ NH

Dịch vụ của NH phải có khả năng cạnh tranh, điều này giúp NH có điều kiện để mở rộng, phát triển và chiếm lĩnh thị phần làm cho tên tuổi, thương hiệu và uy tín của ngân hàng được nâng cao, nhờ vậy mà không ngừng phát triển cả quy mô lẫn tốc độ.

Chương 9

CÁC NGHIỆP VỤ NGÂN HÀNG QUỐC TẾ (INTERNATIONAL BANKING)

I. NGHIỆP VỤ THANH TOÁN QUỐC TẾ

1. Điều kiện thanh toán

Trong thanh toán quốc tế, nhiều vấn đề liên quan đến quyền lợi, nghĩa vụ của các bên tham gia là phức tạp; những vấn đề đó đòi hỏi phải được giải quyết một cách thống nhất trong quá trình thực hiện. Nói cách khác, điều kiện trong thanh toán có ý nghĩa quan trọng để có thể giải quyết các vấn đề thanh toán. Có thể tóm tắt các điều kiện thanh toán như sau:

Trước hết là điều kiện về tiền tệ

Điều kiện này quy định việc sử dụng đồng tiền nào để tính toán và thanh toán theo hợp đồng trao đổi hàng hóa và hiệp định thanh toán, ngoài ra điều kiện này còn quy định việc "xử lý" khi đồng tiền đó bị biến động.

Tiền tệ tính toán là đồng tiền được dùng để ghi và xác định giá cả của hàng hóa cũng như tổng giá trị hàng hóa xuất nhập khẩu.

+ Tiền tệ thanh toán là đồng tiền được dùng để thanh toán trong hợp đồng mua bán ngoại thương.

Tiền tệ tính toán và thanh toán có thể là một đồng tiền cũng có thể là hai đồng tiền khác nhau. Thông thường

những đồng tiền tự do chuyển đổi USD, GBP, FFR, DEM được sử dụng rất phổ biến.

+ Đảm bảo hối đoái: Việc xử lý khi đồng tiền tính toán và thanh toán bị biến động (sụt giá, nâng giá) gọi là đảm bảo hối đoái. Có ba cách đảm bảo là: đảm bảo bằng vàng, đảm bảo ngoại hối và đảm bảo theo "rổ", trong đó đảm bảo bằng ngoại hối và đảm bảo bằng rổ ngoại tệ được sử dụng nhiều hơn.

Kế đến là điều kiện và địa điểm thanh toán

Điều kiện này chỉ rõ là việc trả tiền được thực hiện ở đâu: nước nhập khẩu, nước xuất khẩu hay một nơi trung gian nào đó. Nói chung ai cũng muốn việc thanh toán được thực hiện tại nước mình vì có nhiều điểm lợi như thu tiền nhanh tránh đọng vốn, NH thu được các lệ phí nghiệp vụ v.v...

Cuối cùng là điều kiện về thời gian thanh toán

Điều kiện này có liên quan đến việc luân chuyển vốn và lợi tức, do đó đây là điều kiện quan trọng hàng đầu mà trong khi ký các hợp đồng thương mại, các hối đoái, trao đổi hàng hóa, hối đoái thanh toán các bên phải đặc biệt chú ý.

Trong điều kiện về thời gian thanh toán có thể lựa chọn một trong ba trường hợp sau đây:

+ Một là: Trả tiền trước: Đây là trường hợp bên mua (bên nhập khẩu) trả tiền trước cho bên bán (xuất khẩu) toàn bộ hay một phần tiền hàng hóa dịch vụ ngay sau khi hợp đồng thương mại đã được ký kết. Trường hợp này, thực chất là khoản tín dụng của người nhập khẩu cấp cho người xuất khẩu dưới hình thức tín dụng ngắn hạn.

+ Hai là: Trả tiền ngay: Đây là trường hợp người nhập khẩu trả tiền cho người xuất khẩu cùng một lúc với quá trình giao hàng. Có bốn trường hợp:

Trả tiền khi nhận được điện báo của người xuất khẩu rằng đã sẵn sàng giao hàng.

- Trả tiền khi đã nhận được điện báo của chủ tàu, chủ phương tiện về việc hàng đã được xếp lên tàu hay phương tiện tại cảng đi.

- Trả tiền khi đã nhận được bộ chứng từ do người bán gửi đi và NH chuyển đến, hoặc trả từ sau 7-10 ngày kể từ khi nhận được bộ chứng từ với điều kiện phải chấp nhận hối phiếu.

- Trả tiền khi nhận được hàng hóa tại cảng đến.

+ *Ba là*: Trả tiền sau

Đây là trường hợp người mua mua hàng trả chậm tức là chỉ thực hiện việc trả tiền sau một thời gian nhất định kể từ khi nhận được hàng hóa.

Thực chất đây là khoản tín dụng thương mại mà người xuất khẩu cấp cho người nhập khẩu. Thời gian của khoản tín dụng này dài hay ngắn tùy thuộc vào hợp đồng thương mại và tùy theo tính chất của loại hàng. Đối với hàng hóa thông thường, thời gian này khoảng 1-6 tháng hoặc 9 tháng, 1 năm; đối với hàng là máy móc thiết bị thì thời gian thường dài hơn (từ trên 1 năm đến vài ba năm) và áp dụng phương pháp trả dần.

2. Phương tiện dùng trong thanh toán quốc tế

Trong thanh toán quốc tế người ta sử dụng nhiều loại phương tiện khác nhau theo thỏa thuận giữa các bên tham gia. Các phương tiện thanh toán này gồm:

Hối phiếu (Bill of Exchange; Draft)

Hối phiếu là một phương tiện thanh toán quốc tế phổ biến. Hối phiếu được sử dụng và luân chuyển rộng rãi nhờ phương pháp ký hậu, đặc biệt với sự đảm bảo chi trả của

NH (NH chấp nhận) nên hối phiếu được sử dụng trong thanh toán quốc tế một cách tin cậy.

Hối phiếu nói chung là có kỳ hạn, nhưng cần phân biệt loại hối phiếu có kỳ hạn khi "xuất trình" với loại hối phiếu có kỳ hạn "cố định".

Loại có kỳ hạn "xuất trình" còn gọi là hối phiếu trả ngay (At Sight Draft) là loại hối phiếu mà khi người mắc nợ (người trả tiền) nhìn thấy hối phiếu là phải trả tiền cho người thụ hưởng, còn loại có kỳ hạn cố định gọi là hối phiếu có kỳ hạn (Usance Draft) thì thời hạn được ghi trên hối phiếu.

Chi phiếu - Séc (Cheque - check)

Séc được sử dụng phổ biến trong các khoản thanh toán phi mậu dịch (du lịch, hợp tác văn hóa, khoa học, xã hội, ngoại giao...). Đặc trưng của séc trong thanh toán quốc tế là việc phát hành séc do NH thực hiện theo ủy nhiệm của khách hàng nhằm ra lệnh cho đại lý của ngân hàng ở nước ngoài tiến hành trả tiền cho người cầm séc. Séc dùng trong thanh toán quốc tế cũng được luân chuyển bằng phương pháp ký hậu trong thời hạn hiệu lực của nó. Séc dùng trong thanh toán có ba loại: séc đích danh, séc theo lệnh và séc du lịch.

Giấy chuyển ngân (Transfer)

Đây là phương tiện được sử dụng trong các nghiệp vụ chuyển tiền của các NH theo yêu cầu của khách hàng. Giấy chuyển ngân có hai loại.

- Chuyển ngân bằng thư (thư hối) (Mail Transfer (M/T))
- Chuyển ngân bằng điện (điện hối) (Telegraphic Transfer (T/T))

Điện hối được thực hiện rất nhanh chóng nhưng phí tổn lại cao hơn so với thư hối.

Thẻ tín dụng (Credit card)

Thẻ tín dụng là một phương tiện thanh toán hiện đại và khá phổ biến hiện nay, đặc biệt nó được sử dụng rất rộng rãi và thường xuyên ở những nước có ngành công nghiệp NH phát triển.

Thẻ tín dụng hay thẻ thanh toán nói chung do một ngân hàng cấp cho khách hàng của mình sau khi người này đã ký quỹ hoặc được NH cấp tín dụng. Khách hàng đó có thể dùng thẻ này để trả tiền hàng hóa dịch vụ cho người bán, người cung cấp ở nước ngoài mà tại đó có NH chấp nhận thanh toán loại thẻ này theo thỏa thuận hoặc thỏa ước được ký kết giữa các ngân hàng.

Thư bảo đảm, hay giấy bảo đảm của NH (Letter of Guarantee (L/g) - Bank of Guarantee (B/g))

Đây là một thư bảo đảm do một NH lập ra (thường là NH của người nhập khẩu) theo yêu cầu của người nhập khẩu để chuyển đến cho người xuất khẩu nhằm cam kết "đảm bảo trả liền" cho người xuất khẩu khi người xuất khẩu thực hiện đúng các quy định trong nghĩa vụ giao hàng.

3. Các phương thức thanh toán quốc tế

Phương thức thanh toán (còn gọi là hình thức thanh toán) là quá trình xử lý các mối quan hệ giữa các bên có liên quan đến việc chi trả thể hiện trên chứng từ theo một trật tự nhất định. Nói cách khác, việc xử lý quá trình luân chuyển chứng từ thanh toán nhằm đáp ứng yêu cầu thanh toán gọi là phương thức thanh toán. Trong thanh toán quốc tế người ta sử dụng các phương thức như: tín dụng chứng từ, ủy thác thu, chuyển tiền và thanh toán bù trừ.

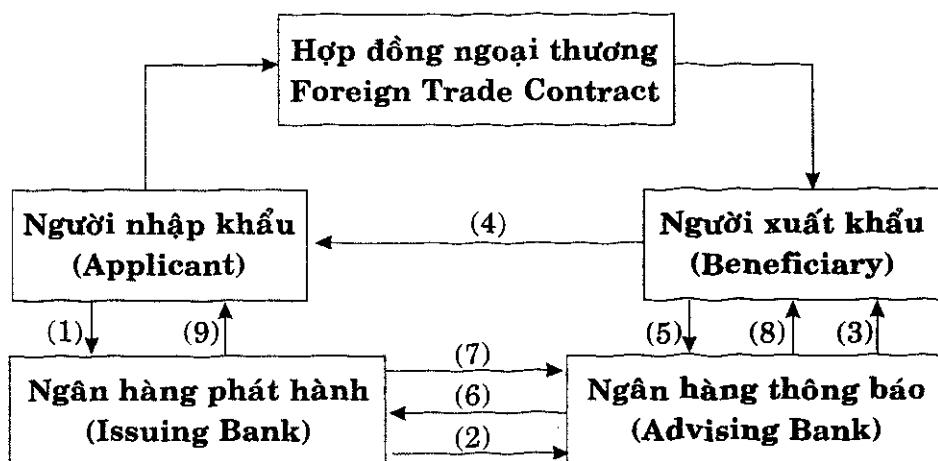
*** Phương thức thanh toán tín dụng chứng từ (Documentary Credits - D/c)**

Đây là một phương thức thanh toán sử dụng rộng rãi và phổ biến hiện nay. Đặc biệt trong quan hệ ngoại

thương, tín dụng chứng từ được sử dụng để trả tiền hàng hóa và dịch vụ giữa các nhà xuất nhập khẩu.

Theo phương thức này, NH phục vụ người nhập khẩu (NH nước nhập khẩu) theo yêu cầu của người nhập khẩu sẽ lập và chuyển đến NH phục vụ người xuất khẩu (NH nước xuất khẩu) một loại giấy tờ (bức thư) cam kết trả tiền cho người xuất khẩu thông qua NH nước xuất khẩu, nếu người xuất khẩu thực hiện đúng các điều kiện đã quy định trong thư đó về việc xuất hàng cho người nhập khẩu (loại giấy tờ đó gọi thư tín dụng (Letter of credit L/C). Nhận được L/C NH nước xuất khẩu sẽ xác nhận và chuyển đến cho người xuất khẩu, để người xuất khẩu giao hàng hóa cho người nhập khẩu. Sau đó người xuất khẩu xuất trình các chứng từ hóa đơn, vận đơn và hối phiếu... (gọi tắt là bộ chứng từ) để chứng minh việc xuất hàng đã được theo quy định của L/C qua NH nước xuất khẩu để chuyển đến NH nước nhập khẩu. NH (có thể là NH nước xuất, hoặc nhập hoặc một NH bất kỳ) sẽ tiến hành thanh toán cho người xuất khẩu theo đúng quy định của L/C.

Có thể khái quát phương thức thanh toán này theo sơ đồ chung sau đây:



Ghi chú:

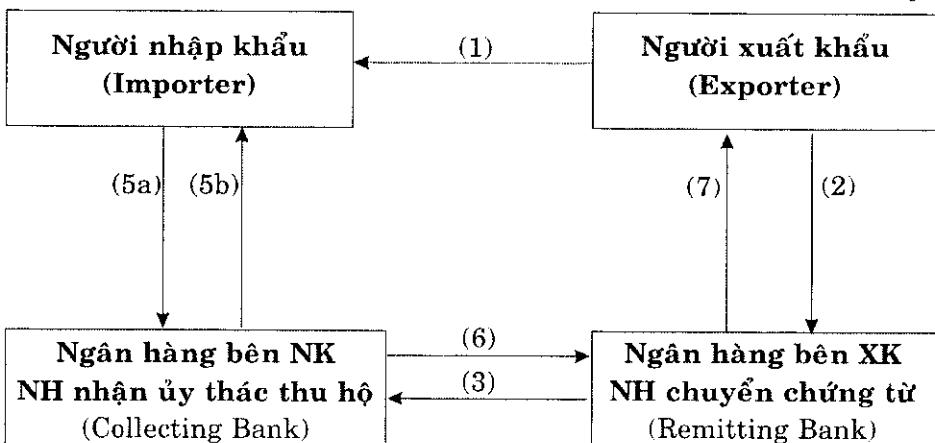
- (1) Người NK làm đơn xin mở L/C (bằng ký quỹ hoặc xin vay ngắn hạn).
- (2) NH mở L/C tiến hành mở L/C và chuyển sang cho NH thông báo.
- (3) NH thông báo L/C xác nhận và thông báo L/C cho người xuất khẩu.
- (4) Người xuất khẩu gửi hàng đi cho người nhập khẩu.
- (5) Người XK xuất trình bộ chứng từ để xin thanh toán tiền hàng.
- (6) NH thông báo kiểm tra nếu đúng thì gửi tiếp bộ chứng từ sang cho NH mở L/C.
- (7) NH mở L/C trả tiền cho người XK (hoặc chấp nhận hối phiếu) thông qua NH thông báo nếu bộ chứng từ thanh toán hợp lệ.
- (8) NH thông báo trả tiền cho người XK hoặc chiết khấu hối phiếu đã chấp nhận theo yêu cầu của người XK.
- (9) NH mở L/C ký vận đơn và giao chứng từ cho người nhập khẩu để nhận hàng. Trong thư tín dụng người ta phân biệt nhiều loại L/C nhưng có hai loại phổ biến là thư tín dụng hủy ngang hay thư tín dụng có thể hủy bỏ (Revocable L/C) và thư tín dụng không hủy ngang hay thư tín dụng không thể hủy bỏ (Irrevocable L/C). Loại hủy ngang ít sử dụng còn loại không hủy ngang được sử dụng phổ biến trong thanh toán quốc tế hiện nay.

*** Phương thức thanh toán ủy thác thu (Collection of payment)**

Ủy thác thu còn gọi là nhờ thu cũng là một phương thức sử dụng khá rộng rãi. Trong phương thức này người XK (người bán) chủ động đòi tiền người nhập khẩu (người

mua) bằng cách gửi đến NH phục vụ giấy đòi tiền và các chứng từ liên quan sau khi đã chuyển giao hàng hóa dịch vụ cho người nhập khẩu. NH này tiếp tục chuyển bộ chứng từ đòi tiền đến NH phục vụ người nhập khẩu, căn cứ vào đó NH phục vụ người nhập khẩu sẽ chuyển chứng từ hàng hóa cho người nhập khẩu sau khi đã thu được tiền (hoặc đã chấp nhận hối phiếu) của người nhập khẩu, ngay sau đó chuyển tiền (hoặc hối phiếu đã chấp nhận) cho người xuất khẩu thông qua NH phục vụ người xuất khẩu sau khi đã thu một khoản lệ phí nhất định.

Khái quát phương thức ủy thác thu theo sơ đồ dưới đây:



Chú thích:

(1) Người XK gửi hàng cho người NK

(2) Người XK gửi bộ chứng từ (gồm hối phiếu và các chứng từ liên quan cho NH phục vụ mình (NH chuyển hay NH nhận ủy thác - để ủy thác thu tiền)).

(3) NH chuyển chứng từ sẽ gửi bộ chứng từ sang cho NH phục vụ người NK.

(4) NH bên nhập khẩu xuất trình hối phiếu cho người nhập khẩu.

(5a) Người NK chấp nhận hối phiếu hoặc trả tiền.

(5b) NH thu tiền trao chứng từ cho người nhập khẩu.

(6) NH thu tiền chuyển tiền (hoặc hối phiếu) cho NH ủy thác.

(7) NH nhận ủy thác trả tiền hoặc trao hối phiếu cho người XK.

Phương thức nhờ thu bao gồm hai loại nhờ thu:

Nhờ thu kèm chứng từ (Documentary Collection)

Nhờ thu trơn (Clean Collection)

Trong nhờ thu kèm chứng từ cần phân biệt hai điều kiện thanh toán. Điều kiện thanh toán quy định việc trả tiền và xử lý bộ chứng từ đã được hai bên mua và bán thống nhất. Hai điều kiện thanh toán trong nhờ thu kèm chứng từ gồm:

- **Điều kiện D/p (Documents Against Payment)**

Điều kiện D/p còn gọi là điều kiện "chứng từ đối thanh toán" nghĩa là người nhập khẩu phải tiến hành trả tiền (trả ngay) rồi mới nhận được chứng từ hàng hóa. Hối phiếu dùng trong trường hợp này là hối phiếu trả ngay (Draft at Sight).

- **Điều kiện D/A (Documents Against Acceptance)**

Điều kiện D/A còn gọi là điều kiện "chứng từ đối chấp nhận". Nghĩa là người nhập khẩu chấp nhận trả tiền vào hối phiếu có kỳ hạn (Usance Draft) là được NH trao cho chứng từ hàng hóa.

Điều kiện D/P còn gọi là "trả ngay" còn điều kiện D/A là "trả theo chấp thuận".

Trong phương thức nhờ thu trơn, thì việc đòi tiền người nhập khẩu chỉ dựa trên một căn cứ duy nhất là hối phiếu do người xuất khẩu ký phát mà không cần phải có chứng từ hàng hóa kèm theo. Đây là trường hợp mà người xuất

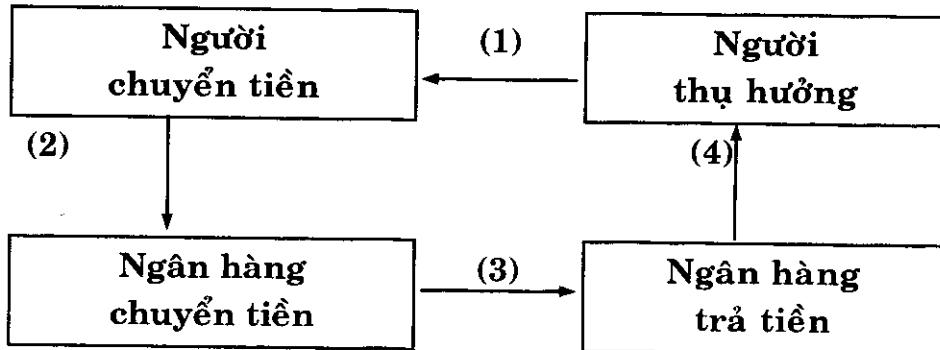
khẩu sau khi giao hàng phải trao tay (hoặc gửi trực tiếp) cho người nhập khẩu toàn bộ các chứng từ hàng hóa có liên quan nên không cần phải gửi qua NH. Đây là loại nhờ thu áp dụng giữa người mua và người bán có tín nhiệm quen biết nhau; Mọi tranh chấp hai bên tự giải quyết với nhau, còn NH không có trách nhiệm gì ngoài việc thu tiền theo hối phiếu.

Phương thức chuyển tiền (Remittance)

Trong phương thức này, người chuyển tiền (người nhập khẩu, người mua...) chủ động yêu cầu NH phục vụ mình (NH chuyển – Remitting Bank) chuyển một số tiền nhất định để trả cho một người nào đó ở nước ngoài.

Phương thức này được dùng phổ biến trong các trường hợp chi trả khác như tiền bồi thường thiệt hại, tiền thừa, các khoản dịch vụ...

Sơ đồ tổng quát về phương thức chuyển tiền như sau:



Ghi chú:

(1) Người thụ hưởng (người bán, XK...) căn cứ hợp đồng thương mại tiến hành giao hàng cho người mua, người XK kèm theo các chứng từ liên quan.

(2) Trên cơ sở các chứng từ do bên XK gửi đến người trả tiền tiến hành lập lệnh chuyển tiền gửi NH để trả tiền cho người thụ hưởng.

(3) NH chuyển tiền trích tiền trên tài khoản của người chuyển tiền (hoặc do họ nộp vào) để chuyển sang NH phục vụ người thụ hưởng (NH trả tiền) bằng thư (M/T) hoặc bằng điện (T/T).

(4) NH trả tiền tiến hành trả tiền cho người thụ hưởng sau khi nhận được tiền từ NH chuyển tiền chuyển đến.

Trong phương thức chuyển tiền, NH chỉ làm nhiệm vụ chuyển ngân một cách thuần túy (tuy nhiên cần kiểm tra để ngăn chặn việc chuyển ngân trái phép); làm nhiệm vụ đó NH (chuyển tiền và trả tiền) thu một số thủ tục phí mà không bị ràng buộc trách nhiệm trong thanh toán.

Phương thức ghi sổ (Open Account) - (Bù trừ)

Đây là phương thức thanh toán mang tính chất bù trừ giữa hai bên XNK. Theo phương thức này hai bên XNK sẽ mở tài khoản cho nhau để ghi những khoản tiền phải chi trả nhau. Vì vậy mỗi lần gửi hàng đi, bên bán gửi thằng chứng từ cho người mua rồi ghi giá trị hàng hóa mà người mua phải trả vào tài khoản đó. Đến định kỳ thỏa thuận (cuối tháng, cuối quý...) hai bên sẽ thanh toán số chênh lệch bằng cách sau đây:

Chuyển tiền cho người bán.

Chấp nhận hối phiếu do người bán ký phát.

Lập kỳ phiếu (nhận nợ) chuyển cho người bán.

Phương thức này thường chỉ áp dụng giữa những nhà XNK quen biết tin cậy và quan hệ thường xuyên với nhau. Các phương thức nói trên dùng phổ biến trong giao dịch thương mại quốc tế; trong thanh toán phi mậu dịch, người ta sử dụng phổ biến phương thức thanh toán bằng séc hoặc các phương tiện hiện đại khác (tiền điện tử, thẻ tín dụng...).

II. NGHIỆP VỤ TÀI TRỢ XUẤT NHẬP KHẨU

A. TÀI TRỢ NHẬP KHẨU

1. Cho vay thanh toán hàng nhập khẩu

a) Mục đích

Cho vay ngoại tệ nhằm hai mục đích cơ bản sau:

- Đáp ứng nhu cầu ngoại tệ cho các đơn vị kinh tế để trả tiền hàng và các chi phí dịch vụ do nước ngoài cung cấp, góp phần thỏa mãn các nhu cầu kinh tế cho xã hội.

- Thông qua việc cho vay bằng ngoại tệ mà kiểm soát các hợp đồng nhập khẩu, kiểm soát việc chấp hành quản lý ngoại hối đồng thời mở rộng và phát triển các nghiệp vụ ngân hàng quốc tế.

b) Nguyên tắc cho vay

Hoàn trả đúng hạn cả gốc và lãi.

Vốn vay bằng ngoại tệ phải được sử dụng đúng mục đích.

Vốn vay bằng ngoại tệ phải được bảo đảm bằng vật tư hàng hóa hoặc các chứng từ có giá trị còn hạn thanh toán.

c) Điều kiện

Ngoài những điều kiện chung như trong cho vay ngắn hạn thì các đơn vị vay ngoại tệ phải thỏa mãn các điều kiện cụ thể sau:

- Có giấy phép kinh doanh xuất nhập khẩu hoặc cấp quota nhập khẩu
- Có hợp đồng ngoại thương đã được ký kết hợp lệ hợp pháp, hợp đồng bảo hiểm, vận chuyển
- Có phương án sử dụng vốn vay ngoại tệ và là phương án có hiệu quả đảm bảo khả năng trả nợ gốc và lãi cho ngân hàng.

d) Đối tượng

- Vật tư hàng hóa, nguyên vật liệu nhập khẩu để phục vụ cho sản xuất, gia công chế biến đáp ứng các nhu cầu tiêu dùng trong nước hoặc xuất khẩu.
- Các chi phí về dịch vụ có liên quan: bảo hiểm, vận chuyển.

e) Thời hạn và mức cho vay

- Thời hạn: được tính từ khi cho vay cho đến khi hàng nhập khẩu về đến cảng của người nhập khẩu tối đa không quá 3 tháng.
- Mức cho vay: Chênh lệch giữa nhu cầu ngoại tệ với tiền gửi ngoại tệ hiện có của khách hàng.

f) Cho vay và thu nợ

Cách cho vay: Ghi nợ tài khoản cho vay ngoại tệ để thanh toán trực tiếp cho người xuất khẩu ở nước ngoài bằng một hay nhiều đợt.

*** Thu nợ:**

Đến hạn trả nợ bên đi vay phải chủ động trích tài khoản tiền gửi ngoại tệ để trả cho ngân hàng.

Lưu ý:

- Đối với các doanh nghiệp đầu tư nước ngoài tự cân đối ngoại tệ thì vay ngoại tệ nào phải trả ngoại tệ đó.
- Đối với các doanh nghiệp trong nước có thể trả theo ba cách sau:
 - Vay ngoại tệ nào trả ngoại tệ đó.

- Vay một loại ngoại tệ trả bằng một ngoại tệ khác: loại ngoại tệ khác phải là ngoại tệ tự do chuyển đổi. Nhưng thực hiện bằng cách doanh nghiệp bán ngoại tệ mình có và mua ngoại tệ mình vay trước đây để trả nợ.

- Trả nợ bằng đồng Việt Nam nhưng quy ra ngoại tệ theo tỷ giá bán ngoại tệ tại thời điểm trả nợ.
- Nếu đến hạn mà bên đi vay không trả được nợ cho ngân hàng thì họ phải làm đơn xin gia hạn nếu không sẽ bị ngân hàng chuyển sang nợ quá hạn.

2. Phát hành thư tín dụng trả chậm theo yêu cầu của nhà nhập khẩu

Các nhà nhập khẩu khi ký hợp đồng nhập khẩu hàng hóa trả chậm từ nước ngoài đều phải được một ngân hàng có uy tín trong nước đứng ra bảo lãnh bằng một thư tín dụng trả chậm (Deferred Payment L/C). Thực chất là ngân hàng tài trợ cho nhà nhập khẩu, để nhờ đó nhà nhập khẩu có thể nhập cảng được hàng hóa từ nước ngoài.

Theo Thư tín dụng trả chậm, người XK ở nước ngoài giao hàng cho người NK ở trong nước với điều khoản thanh toán trả chậm, cho phép người NK thực hiện việc trả tiền hàng hóa dịch vụ dần dần trong một khoảng thời gian xác định.

Nếu người nhập khẩu không thực hiện việc thanh toán, thì ngân hàng phát hành L/C trả chậm sẽ phải đứng ra thực hiện việc trả tiền cho người XK ở nước ngoài.

Thí dụ: Hợp đồng mua bán hàng trả chậm trị giá 360.000 USD được ký giữa công ty A (NK) và công ty B (nhà XK ở nước ngoài). Điều khoản trả chậm như sau:

- Thời gian trả chậm 18 tháng.

- Toàn bộ trị giá lô hàng trả chậm được trả trong 18 tháng, mỗi tháng trả một lần với số tiền ngang nhau là 20.000 USD ($360.000/18$).

- Lãi suất trả chậm 0,25%/tháng.

Ngân hàng K đã đồng ý tài trợ bằng việc phát hành một L/C trả chậm cho công ty B theo yêu cầu của nhà NK (Công ty A).

Theo điều khoản nói trên, công ty A phải thanh toán tiền hàng trả chậm từng tháng như sau:

Tháng thứ nhất: $20.000 + (360.000 \times 0,25\%) = 20.900$

Tháng thứ hai: $20.000 + (340.000 \times 0,25\%) = 20.850$

Tháng thứ ba: $20.000 + (320.000 \times 0,25\%) = 20.800$

Tháng thứ x:.....

Tháng thứ 17: $20.000 + (40.000 \times 0,25\%) = 20.100$

Tháng thứ 18: $20.000 + (20.000 \times 0,25\%) = 20.050$

Nếu hàng tháng công ty A không trả được thì ngân hàng phát hành L/C trả chậm sẽ phải thực hiện nghĩa vụ thanh toán theo cam kết của L/C đã mở.

3. Chấp nhận hối phiếu

Khi bán chịu hàng hóa cho người nhập khẩu, để hạn chế rủi ro có thể phát sinh khi đến hạn thanh toán, thông thường người XK đòi hỏi người NK phải có một ngân hàng uy tín đứng ra chấp nhận hối phiếu (Acceptance) thay cho nhà NK. Khi một ngân hàng có uy tín đứng ra chấp nhận hối phiếu thì người hưởng lợi hối phiếu sẽ yên tâm hoàn toàn bởi vì khi hối phiếu đến hạn, ngân hàng chấp nhận hối phiếu sẽ thực hiện việc trả tiền.

Việc chấp nhận Hối phiếu như nói ở trên, thực chất là ngân hàng đã đứng ra "tài trợ" cho người NK, nhờ đó họ có thể tiến hành nhập khẩu hàng hóa một cách thuận lợi.

Các hối phiếu có chữ ký chấp nhận của ngân hàng được lưu thông rộng rãi không những ở trong nước, mà còn trong phạm vi quốc tế, vì việc trả tiền cho hối phiếu khi đến hạn là tương đối chắc chắn. Chỉ những khách hàng nào có uy tín, hoạt động SXKD ổn định, có lãi thì ngân hàng mới đồng ý chấp nhận hối phiếu cho họ.

Đối với hối phiếu đã được ngân hàng chấp nhận mà khi đến hạn thanh toán, người hưởng lợi xuất trình hối phiếu để yêu cầu thanh toán thì Ngân hàng này sẽ trích tiền trên tài khoản của người nhập khẩu để thanh toán. Nếu tài khoản của người NK không đủ hoặc không có số dư, thì ngân hàng sẽ cho người NK vay bắt buộc để thanh toán.

B. TÀI TRỢ XUẤT KHẨU

1. Cho vay bộ chứng từ đòi tiền trả theo L/C

a) *Mục đích cho vay*: giúp cho người xuất khẩu có được tiền ngay để đáp ứng nhu cầu trong hoạt động sản xuất kinh doanh của mình, nhờ đó đảm bảo cho công ty xuất nhập khẩu tiến hành sản xuất kinh doanh một cách liên tục. Thông qua tài trợ xuất khẩu mà góp phần kiểm tra chế độ quản lý ngoại hối đồng thời thông qua đó thực hiện mở rộng việc phát triển nghiệp vụ ngân hàng quốc tế.

b) *Dối tượng cho vay*: là giá trị bộ chứng từ thanh toán theo L/C

c) *Thời hạn và mức cho vay*:

- + Thời hạn: tính theo thời gian hiệu lực còn lại của L/C.
- + Mức cho vay: tối đa 90% trị giá bộ chứng từ.

d) *Quá trình cho vay và thu nợ*:

Doanh nghiệp xuất khẩu (người đi vay) tiến hành các thủ tục vay vốn:

- + Đơn xin vay ngoại tệ
- + Bộ chứng từ thanh toán theo L/C, bộ chứng từ gồm:
 - Hối phiếu
 - Chứng từ thương mại
 - Bảng kê chứng từ
 - Kèm bảng photo L/C
 - Hợp đồng xuất khẩu, nhập khẩu

* Khi nhận bộ chứng từ của người xuất khẩu, ngân hàng cần phải tiến hành kiểm tra tính hợp pháp, hợp lệ của bộ chứng từ. Kiểm tra sự phù hợp tất yếu giữa các chứng từ với nhau. Giữa chứng từ với điều kiện của thư tín dụng. Sau khi kiểm tra bộ chứng từ hoàn toàn phù hợp, hợp pháp, cán bộ tín dụng đề nghị lên phòng kinh doanh cho vay.

Sau đó ban giám đốc sẽ duyệt vào đơn xin vay của đơn vị.

Sau khi đã được ban giám đốc duyệt cho vay thì ngân hàng sẽ tiến hành giải ngân.

*** *Phân lớn cho vay bộ chứng từ thư được giải ngân bằng hai con đường:***

- Giải ngân để trả trực tiếp cho người thụ hưởng ở nước ngoài, người nước ngoài có thể là người bán hoặc ngân hàng hoặc một tổ chức tín dụng. (Nếu người xuất khẩu trước nay đã nhập khẩu hàng trả chậm).

- Giải ngân trực tiếp cho người xuất khẩu để người này đáp ứng các nhu cầu tài chính của mình.

+ Thu nợ: được thực hiện trong các trường hợp sau đây: Khi ngân hàng phát hành thư tín dụng ở nước ngoài, thực hiện thanh toán theo điều khoản của L/C. Ngân hàng cho vay sẽ tiến hành thu nợ gốc, tính và thu lãi cho vay.

Số tiền còn lại bao nhiêu sẽ ghi Có vào tài khoản của người xuất khẩu sau đó sẽ gửi giấy báo Có cho người xuất khẩu.

Khi hết hạn hiệu lực của L/C (hết hạn cho vay) mà ngân hàng mở L/C ở nước ngoài vẫn chưa thực hiện việc trả thì ngân hàng cho vay sẽ trích tiền trên tài khoản tiền gửi của đơn vị vay vốn để thu. Nếu tài khoản tiền gửi của đơn vị vay vốn không có tiền thì ngân hàng sẽ chuyển

toàn bộ sang nợ quá hạn và áp dụng lãi suất phạt và đồng thời thông báo ngay cho đơn vị xuất khẩu biết. Đơn vị xuất khẩu phải có phương án trả nợ cho ngân hàng trong thời gian sớm nhất.

2. Chiết khấu hối phiếu

Người xuất khẩu, khi bán chịu hàng hóa cho người nhập khẩu ở nước ngoài, sẽ ký phát hối phiếu có kỳ hạn (Usance Bill of Exchange).

Người nhập khẩu hoặc ngân hàng của người nhập khẩu sẽ ký chấp nhận vào hối phiếu rồi sau này khi hối phiếu đến hạn mới thanh toán tiền. Tuy nhiên, người xuất khẩu nếu muốn có tiền ngay để đáp ứng các nhu cầu của mình, có thể mang hối phiếu đó đến ngân hàng để xin chiết khấu, tức xin nhận tiền trước và chuyển quyền hưởng lợi hối phiếu cho ngân hàng chiết khấu. Trong nghiệp vụ này, thông thường ngân hàng chỉ nhận chiết khấu đối với những hối phiếu mà khả năng thanh toán khi đáo hạn của hối phiếu đó là khá chắc chắn.

III. NGHIỆP VỤ KINH DOANH NGOẠI HỐI

1. Nghiệp vụ hối đoái giao ngay (Spot)

Đây là nghiệp vụ mua bán ngoại tệ giao ngay với tỷ giá được xác định tại thời điểm ký hợp đồng.

Thông thường, trong nghiệp vụ giao ngay, thời gian cần thiết để các bên mua bán hoàn tất việc chuyển tiền và thanh toán chậm nhất là sau 2 ngày làm việc.

Trong nghiệp vụ giao ngay, cần phân biệt:

- Ngày thỏa thuận (ngày hợp đồng). Đây là thời điểm mà hai bên mua, bán ngoại tệ thỏa thuận những điều khoản của hợp đồng mua bán ngoại tệ giao ngay (như loại ngoại tệ giao dịch, số lượng ngoại tệ mua, bán, tỷ giá trao đổi, v.v....) địa điểm chuyển tiền mua, bán, v.v...

- Ngày hiệu lực: ngày hiệu lực (ngày giá trị) là ngày mà các bên mua, bán ngoại tệ phải thực hiện việc chuyển tiền và thanh toán theo các điều khoản của hợp đồng mua bán giao ngay. Thời gian này là sau 2 ngày làm việc. Nếu bên nào chậm trả trong việc chuyển tiền, thanh toán đều sẽ bị phạt chậm trả theo quy định.

2. Nghiệp vụ hối đoái kỳ hạn (Forward)

Giao kỳ hạn là một giao dịch mua bán ngoại tệ mà mọi điều kiện của nó được xác định tại thời điểm ký hợp đồng, nhưng sẽ được thực hiện sau một thời hạn nhất định trong tương lai (từ 1 tháng đến 12 tháng).

Trong nghiệp vụ giao kỳ hạn, tỷ giá giao dịch là tỷ giá kỳ hạn (Forward Rate), tỷ giá này được xác định bằng các phương pháp sau:

+ Phương pháp lãi suất: Đây là phương pháp dựa vào lãi suất của hai đồng tiền giao dịch để tính toán xác định tỷ giá kỳ hạn.

Công thức tổng quát để xác định tỷ giá kỳ hạn như sau:

$$TF = TS + \left(TS \times n \times \frac{R_1 - R_2}{N} \right) \quad (1)$$

Trong đó: T_F : tỷ giá kỳ hạn

T_S : tỷ giá giao ngay

n : kỳ hạn giao dịch

R_1 : lãi suất đồng tiền định giá

R_2 : lãi suất đồng tiền yết giá

N : ngày quy ước trong kỳ hạn của lãi suất

Theo công thức trên (công thức 1) về mặt lý thuyết, nếu: - Lãi suất đồng định giá lớn hơn lãi suất đồng yết giá thì tỷ giá kỳ hạn sẽ giảm và ngược lại.

+ Phương pháp điểm kỳ hạn: Theo phương pháp này các ngân hàng căn cứ vào nhiều nhân tố để thông báo điểm kỳ hạn. Theo đó tỷ giá kỳ hạn sẽ được xác định theo công thức tổng quát sau:

$$T_F = T_S \pm FP \text{ (điểm kỳ hạn)}$$

Trong đó: FP (điểm kỳ hạn: Forward Point) do NH công bố, nếu điểm kỳ hạn tăng (điểm gia tăng – Premium Point) thì cộng (+), nếu điểm kỳ hạn giảm (điểm khấu trừ – Discount Point) thì trừ (-) như vậy

- Nếu điểm kỳ hạn tăng – gọi là điểm gia tăng (Premium) thì tỷ giá kỳ hạn sẽ tăng bằng cách cộng điểm gia tăng vào tỷ giá giao ngay tương ứng.

- Nếu điểm kỳ hạn giảm – gọi là điểm khấu trừ (Discount) thì tỷ giá kỳ hạn sẽ giảm, do phải trừ điểm khấu trừ vào tỷ giá giao ngay tương ứng.

Trong bảng điểm kỳ hạn, nếu thấy điểm của giá mua lớn hơn điểm của giá bán thì đó là điểm khấu trừ (Discount), nếu điểm của giá bán lớn hơn điểm của giá mua thì đó là điểm gia tăng (Premium).

Nghiệp vụ giao kỳ hạn vừa cho phép đáp ứng nhu cầu ngoại tệ trong tương lai một cách chắc chắn vừa là một trong những biện pháp để ngăn ngừa và hạn chế rủi ro về hối đoái.

3. Nghiệp vụ hoán đổi (Swap)

Hoán đổi là nghiệp vụ giao dịch kinh doanh ngoại hối chuyển đổi giữa hai chủ thể bằng cách phối hợp việc mua bán hai đồng tiền với điều kiện giao ngay, với một giao dịch đối khoán đồng thời cũng với hai đồng tiền đó theo một kỳ hạn nhất định. Một cách đơn giản, Swap được hiểu như là một sự phối hợp giữa mua bán giao ngay với mua bán có kỳ hạn, là cam kết song phương giữa hai ngân hàng với việc mua bán ngoại tệ trả ngay và sẽ hoán lại vốn theo một kỳ hạn được xác định. Swap có lợi cho tất cả các bên

tham gia, vì đều thỏa mãn các nhu cầu về ngoại tệ để kinh doanh mà không cần phải đi vay trên thị trường tiền tệ, đồng thời, do tính chất hoán đổi (mua – bán; bán – mua) nên rủi ro trong nghiệp vụ này sẽ bị triệt tiêu.

4. Nghiệp vụ quyền chọn (Options)

Nghiệp vụ quyền chọn là nghiệp vụ kinh doanh ngoại tệ của ngân hàng, trong đó ngân hàng sẽ ký hợp đồng quyền chọn với khách hàng của mình về việc mua hoặc bán ngoại tệ theo một số lượng, tỷ giá và thời hạn nhất định, nhưng dành quyền chọn cho khách hàng. Nghĩa là dành cho khách hàng quyền quyết định (quyền chọn) là có thực hiện hay không thực hiện hợp đồng mua bán ngoại tệ đã ký (Hợp đồng quyền chọn).

Quyền chọn được chia làm hai loại:

+ Quyền chọn mua (Call option): Khách hàng sẽ ký hợp đồng mua ngoại tệ với ngân hàng của mình, nếu đến hạn thực hiện hợp đồng, tỷ giá thực tế trên thị trường có lợi (tăng cao so với tỷ giá hợp đồng) thì khách hàng sẽ mua ngoại tệ theo hợp đồng, nếu tỷ giá thực tế trên thị trường không có lợi (giảm nhiều so với tỷ giá hợp đồng) thì khách hàng sẽ không thực hiện hợp đồng đã ký để mua ngoại tệ giao ngay sẽ có lợi hơn. Tuy nhiên, khách hàng sẽ bị mất tiền đặt cọc của hợp đồng quyền chọn mua (Phí quyền chọn) – Option fee.

Thí dụ công ty A ký hợp đồng quyền chọn mua 1.000.000 USD với NHK theo tỷ giá USD/VND = 18.080, kỳ hạn 3 tháng, giá mua hợp đồng quyền chọn mua là 30đ cho 1 USD. Tổng số phí quyền chọn công ty phải trả khi mua quyền chọn này là: $1.000.000 \times 30 = 30.000.000$ VND)

Khi đến hạn có ba trường hợp xảy ra:

- Nếu tỷ giá thực tế USD/VND là 18.080 công ty A có thể thực hiện hoặc không thực hiện hợp đồng vì không có lợi hay thiệt hại gì.

- Nếu tỷ giá thực tế nhỏ hơn 18.080 chặng hạn 18.040 thì công ty A bỏ hợp đồng quyền chọn và mất phí quyền chọn 30.000.000. nhưng công ty sẽ mua ngoại tệ giao ngay trên thị trường theo giá 18.040. Công ty A sẽ có lợi 40 đ cho 1 USD. Nếu trừ số phí quyền chọn là 30 đ, Cty A vẫn có lợi 10 đ/ 1 USD. Tổng số lợi của Cty a sẽ là $1.000.000 \times 10 = 10.000.000$ đ

- Nếu tỷ giá thực tế lớn hơn 18.080, (giả sử tỷ giá thực tế là 18.100) thì công ty A sẽ mua 1.000.000 USD theo tỷ giá hợp đồng quyền chọn vì sẽ có lợi cho mình

+ **Quyền chọn bán (Put option):** Khách hàng sẽ ký một hợp đồng quyền chọn bán ngoại tệ với ngân hàng của mình. Khi đến hạn thực hiện hợp đồng, nếu tỷ giá thực tế nhỏ hơn thì khách hàng sẽ thực hiện bán ngoại tệ theo hợp đồng, ngược lại tỷ giá thực tế cao hơn thì khách hàng sẽ bỏ hợp đồng quyền chọn để bán ngoại tệ theo tỷ giá thị trường sẽ có lợi hơn.

Nếu theo cách thực hiện quyền chọn, cần phân biệt hai loại:

+ **Quyền chọn kiểu Châu Âu (European Option Style).**

Quyền chọn kiểu Châu Âu chỉ cho phép người mua quyền chọn thực hiện hợp đồng (Mua hoặc bán ngoại tệ) khi đáo hạn hợp đồng.

+ **Quyền chọn kiểu Mỹ (American Option Style).**

Quyền chọn kiểu Mỹ cho phép người mua quyền chọn được quyền thực hiện hợp đồng (bán hoặc mua ngoại tệ) vào bất kỳ thời điểm nào trong thời hạn của hợp đồng.

Thí dụ: Công ty B mua hợp đồng quyền chọn bán ngoại tệ với Ngân hàng QĐ vào ngày 28/8/2009

Loại ngoại tệ bán: USD. - Thời hạn: 3 tháng

Số lượng: 1.800.000 - Tỷ giá USD/VND: 18.200

Giá mua quyền chọn bán 30 đ/USD (54.000.000đ)

Nếu đây là hợp đồng quyền chọn kiểu Châu Âu, thì ngày đáo hạn hợp đồng sẽ là ngày 28/11/2009. Vào ngày này nếu:

Tỷ giá thực tế nhỏ hơn 18.200 (giả sử tỷ giá thực tế là 18.000), thì công ty B sẽ thực hiện quyền chọn – tức bán USD theo giá 18.200.

Tỷ giá thực tế lớn hơn 18.200 (chẳng hạn là 18.300) thì công ty B sẽ bỏ quyền chọn bán, để bán ngoại tệ theo giá thực tế 18.300. Lãi của công ty B sẽ là:

$$1.800.000 \times (18.300 - 18.200) - 54.000.000 = 126.000.000$$

Trường hợp hợp đồng quyền chọn nói trên là hợp đồng quyền chọn kiểu Mỹ, thì trong khoảng thời gian từ ngày 29/8/2009 đến ngày 28/11/2009 công ty B được quyền thực hiện hợp đồng vào bất kỳ lúc nào cảm thấy có lợi.

PHẦN BÀI TẬP

Bài tập số 1:

Số liệu tại NHTM CP Đông Dương

(Đơn vị: Triệu đồng)

I. Bảng cân đối kế toán ngày 31/12/2008

A. Tài sản:	13.242.100
I. Tiền mặt tại quỹ	752.600
II. Tiền gửi tại NHNN	885.800
III. Tiền gửi tại các TCTD	985.000
IV. Cho vay các TCTD khác	416.600
V. Cho vay các TCKT & cá nhân	7.017.000
1. Cho vay ngắn hạn	4.100.000
2. Cho vay trung dài hạn	2.917.000
VI. Các khoản đầu tư	1.558.900
VII. Tài sản	335.000
1. Tài sản cố định	259.000
2. Tài sản khác	76.000
VIII. Tài sản có khác	1.291.200
B. Nguồn vốn	13.242.100
I. Tiền gửi của các TCTD	1.103.000
II. Vay NHNN & các TCTD	198.000
III. Tiền gửi của các TCKT & dân cư	8.612.500
1. Tiền gửi không kỳ hạn	3.930.500
2. Tiền gửi có kỳ hạn	4.682.000

IV.	Vốn tài trợ ủy thác	-----
V.	Phát hành giấy tờ có giá	1.339.500
VI.	Tài sản nợ khác	1.291.200
VII.	Vốn và các quỹ NH	697.900
	1. <i>Vốn điều lệ</i>	600.000
	2. <i>Các quỹ của NH</i>	97.900

II. Cam kết ngoại bảng

A.	Cam kết bảo lãnh cho khách hàng	1.145.500
B.	Cam kết giao dịch hối đoái	459.000

III. Báo cáo thu nhập và chi phí năm 2008

A.	Tổng thu nhập	2.001.700
	Trong đó:	
	+ <i>Thu từ hoạt động tín dụng</i>	1.150.000
	+ <i>Thu từ hoạt động dịch vụ</i>	534.500
	+ <i>Các khoản thu nhập khác còn lại</i>	317.200
B.	Tổng chi phí	1.662.540
	Trong đó:	
	+ <i>Chi phí hoạt động tín dụng</i>	899. 500
	+ <i>Chi phí hoạt động dịch vụ</i>	202.700
	+ <i>Chi phí cho nhân viên</i>	123.440

Yêu cầu:

1. Tính tỷ lệ an toàn vốn tối thiểu (CAR) của NH TMCP Đông Dương biết rằng:

- + Trong mục Các quỹ của NH 97.900, có các khoản sau:
 ➤ Quỹ dự trữ bổ sung vốn điều lệ: 22.000

- Quỹ dự phòng tài chính: 26.000
- Quỹ đầu tư phát triển nghiệp vụ: 36.500
- Còn lại là các quỹ khác: 13.400

+ Trong mục phát hành giấy tờ có giá, có Trái phiếu NH thời hạn ban đầu 10 năm, thời hạn còn lại trên 5 năm có tổng mệnh giá là 50.000 (Bộ phận vốn tự có cấp II)

- + Tiền mặt và tiền gửi tại NHNN có hệ số rủi ro 0%
- + Tiền gửi tại các TCTD khác có hệ số rủi ro 20%
- + Cho vay các TCTD có hệ số rủi ro 20%
- + Trong khoản mục cho vay các TCKT và cá nhân có:
 - Hệ số rủi ro 20% chiếm tỷ trọng 10%
 - Hệ số rủi ro 50% chiếm tỷ trọng 37%
 - Hệ số rủi ro 100% chiếm tỷ trọng 50%
 - Hệ số rủi ro 150% chiếm tỷ trọng 3%

+ Trong khoản mục đầu tư có:

- Đầu tư vào TPCP & NHTW chiếm tỷ trọng 60%, hệ số rủi ro 0%
- Đầu tư vào TP của các TCTD khác chiếm tỷ trọng 40%, hệ số rủi ro 20%

+ TSCE, tài sản khác và TS khác còn lại có hệ số rủi ro 100%

- + Cam kết bảo lãnh có hệ số rủi ro 100%, Trong đó:
 - Hệ số chuyển đổi 100% có tỷ trọng 40%
 - Hệ số chuyển đổi 50% có tỷ trọng 30%
 - Hệ số chuyển đổi 20% có tỷ trọng 20%
 - Hệ số chuyển đổi 0% có tỷ trọng 10%

+ Các cam kết giao dịch hối đoái có hệ số rủi ro 100%, Trong đó:

- Hệ số chuyển đổi 0,5% chiếm tỷ trọng 30%
- Hệ số chuyển đổi 1,0% chiếm tỷ trọng 20%
- Hệ số chuyển đổi 2,0% chiếm tỷ trọng 40%
- Hệ số chuyển đổi 5,0% chiếm tỷ trọng 10%
- Hệ số chuyển đổi 8% Không có

2. Xác định lợi nhuận trước thuế và lợi nhuận ròng của NH Đại Dương, biết rằng thuế thu nhập doanh nghiệp phải nộp là 28%

3. Tính ROA và ROE của NH Đại Dương cho ý kiến nhận xét về hiệu quả kinh doanh của NH Đại Dương, biết rằng ROA, ROE bình quân toàn hệ thống Ngân hàng lần lượt là 1,2% và 29%.

4. Xác định hệ số đòn bẩy được sử dụng tại NH Đại Dương. Nếu nhận xét, biết rằng hệ số đòn bẩy chung của toàn ngành là 15 lần.

5. Xác định các tỷ lệ sau đây:

- + Dự trữ sơ cấp/ Tổng nguồn vốn huy động
- + Tổng dư nợ/ Tổng nguồn vốn huy động
- + Tổng chi phí trả lãi/ Tổng nguồn vốn huy động
- + Nguồn vốn chủ sở hữu/ Tổng nguồn vốn
- + Tổng huy động/ Tổng nguồn vốn
- + Thu nhập lãi/ Tổng dư nợ
- + Chi phí lãi/ Tổng nguồn huy động

Bài tập số 2:

Số liệu tại NHTM SB

(Đơn vị: Triệu đồng)

I. Bảng cân đối kế toán ngày 30/12/2008

A.	Tài sản	66.210.000
I.	Tiền mặt tại quỹ	3.763.000
II.	Tiền gửi tại NHNN	4.429.000
III.	Tiền gửi tại các TCTD	4.925.000
IV.	Cho vay các TCTD khác	2.083.000
V.	Cho vay các TCKT & cá nhân	35.185.000
	1. Cho vay ngắn hạn	21.500.000
	2. Cho vay trung dài hạn	13.685.000
VI.	Các khoản đầu tư	7.700.000
VII.	Tài sản	1.670.000
	1. Tài sản cố định	1.290.000
	2. Tài sản khác	380.000
VIII.	Tài sản có khác	6.455.000
B.	Nguồn vốn	66.210.000
I.	Tiền gửi của các TCTD	5.500.000
II.	Vay NHNN & các TCTD	1.000.000
III.	Tiền gửi của các TCKT & dân cư	43.000.000
	1. Tiền gửi không kỳ hạn	20.500.000
	2. Tiền gửi có kỳ hạn	22.500.000
IV.	Vốn tài trợ ủy thác	-----
V.	Phát hành giấy tờ có giá	6.600.000
VI.	Tài sản nợ khác	6.731.000

VII.	Vốn và các quỹ NH	3.379.000
1.	<i>Vốn điều lệ</i>	<i>2.890.000</i>
2.	<i>Các quỹ của NH</i>	<i>489.000</i>
II. Cam kết ngoại bảng		
A.	Cam kết bảo lãnh cho khách hàng	6.500.000
B.	Cam kết giao dịch hối đoái	2.290.000
III. Báo cáo thu nhập và chi phí năm 2008		
A.	Tổng thu nhập	10.200.000
	Trong đó	
	+ Thu từ hoạt động tín dụng	6.708.000
B.	Tổng chi phí	9.200.000
	Trong đó:	
	+ Chi phí hoạt động tín dụng	6.171.000

Yêu cầu:

1. Tính tỷ lệ an toàn vốn tối thiểu (CAR) của NHTM SB, nêu phương hướng xử lý. Biết rằng:
 - + Trong mục Các quỹ NH 489.000, có các khoản sau:
 - Quỹ dự trữ bổ sung vốn điều lệ: 100.000
 - Quỹ dự phòng tài chính: 110.000
 - Quỹ đầu tư phát triển nghiệp vụ: 180.000
 - Còn lại là các quỹ khác: 99.000
 - + Trong mục phát hành giấy tờ có giá, đều có thời hạn ban đầu dưới 5 năm
 - + Tiền mặt và tiền gửi tại NHNN có hệ số rủi ro 0%
 - + Tiền gửi tại các TCTD khác có hệ số rủi ro 20%

- + Cho vay các TCTD có hệ số rủi ro 20%
- + Trong khoản mục cho vay các TCKT và cá nhân có:
 - Hệ số rủi ro 20% chiếm tỷ trọng 10%
 - Hệ số rủi ro 50% chiếm tỷ trọng 40%
 - Hệ số rủi ro 100% chiếm tỷ trọng 45%
 - Hệ số rủi ro 150% chiếm tỷ trọng 5%
- + Trong khoản mục đầu tư có:
 - Đầu tư vào TPCP & NHTW chiếm tỷ trọng 50%, hệ số rủi ro 0%
 - Đầu tư vào TP của các TCTD khác chiếm tỷ trọng 50%, hệ số rủi ro 20%
- + TSCĐ, tài sản khác và TS khác còn lại đều có hệ số rủi ro 100%
- + Cam kết bảo lãnh có hệ số rủi ro 100%, Trong đó:
 - Hệ số chuyển đổi 100% có tỷ trọng 30%
 - Hệ số chuyển đổi 50% có tỷ trọng 30%
 - Hệ số chuyển đổi 20% có tỷ trọng 40%
 - Hệ số chuyển đổi 0% có tỷ trọng 0%
- + Các cam kết giao dịch hối đoái có hệ số rủi ro 100%, Trong đó:
 - Hệ số chuyển đổi 0,5% chiếm tỷ trọng 20%
 - Hệ số chuyển đổi 1,0% chiếm tỷ trọng 20%
 - Hệ số chuyển đổi 2,0% chiếm tỷ trọng 40%
 - Hệ số chuyển đổi 5,0% chiếm tỷ trọng 20%

2. Tính ROA và ROE của NHTM SCB, biết rằng thuế thu nhập doanh nghiệp phải nộp là 25% Cho ý kiến nhận xét về hiệu quả kinh doanh của NH này, biết rằng ROA, ROE bình quân toàn hệ thống Ngân hàng lần lượt là 1% và 25%

3. Xác định hệ số đòn bẩy được sử dụng tại NH SCB.
Nêu nhận xét, biết rằng hệ số đòn bẩy chung của toàn ngành là 16 lần.

Bài tập số 3:

Công ty ABC gửi hồ sơ xin vay theo HMTD tại Ngân hàng KSB với số liệu như sau:

(Đơn vị 1.000đ)

1.	Dự toán chi phí năm 2009	85.900.000
	Trong đó	
	Chi phí không có tính chất SXKD là	2.200.000
2.	Số liệu thực tế năm 2008	
2.1.	Doanh thu	78.000.000
2.2.	Các khoản giảm trừ	1.200.000
2.3.	VLD sử dụng bình quân năm 2008	12.800.000
3.	Trích số liệu trên bảng cân đối kế toán ngày 31-12-08	
3.1	Tài sản ngắn hạn	13.400.000
3.2.	Nợ ngắn hạn	10.500.000
3.3.	Quỹ đầu tư phát triển	2.310.000
3.4.	Quỹ dự phòng tài chính	620.000
3.5.	Lãi chưa phân phổi	530.000
3.6.	Quỹ khen thưởng - phúc lợi	951.000
3.7.	Vay ngắn hạn ngân hàng	7.000.000
	Trong đó	
	Vay ngân hàng khác	311.000

Yêu cầu:

- Xác định hạn mức tín dụng năm 2009 cho công ty A.
- Nêu nhận xét và cách xử lý.

Bài tập số 4:

Công ty B được Ngân hàng thương mại A cho vay luân chuyển. Có các số liệu sau đây:

1. Số liệu trên tài khoản cho vay luân chuyển quý 4/2008:

1.1. Số dư đầu quý: 1.800.000

1.2 Biến động trong quý như sau:

Ngày tháng	Vay	Trả nợ
10/10	400.000	500.000
20/10	500.000	550.000
30/10	450.000	450.000
10/11	500.000	550.000
20/11	300.000	400.000
30/11	350.000	450.000
10/12	500.000	550.000
21/12	400.000	300.000
31/12	500.000	

Yêu cầu:

1. Tính số tiền lãi phải trả trong tháng 10, 11, 12. Biết rằng tiền lãi được tính vào ngày 30 hàng tháng, riêng tháng 12 tính vào ngày 31.

2. Tính vòng quay vốn tín dụng quý 4/2008 và tính số tiền phạt do không đảm bảo vòng quay vốn tín dụng, biết rằng vòng quay vốn tín dụng kế hoạch quý 4/2008 là 2,5 vòng.

Cho biết:

Lãi suất cho vay là 1,2%/tháng

Lãi suất phạt bằng 150% lãi suất cho vay.

Bài tập số 5:

Công ty A – người hưởng lợi 2 chứng từ sau đây đến-
Ngân hàng KLB để xin chiết khấu vào ngày 12/5/2009.

1) Chứng từ thứ nhất: Hối phiếu số 018/HP có nội dung sau:

Số tiền HP : 658.000.000

Người ký phát : Công ty BK

Người trả tiền : Công ty ML

Ngày thanh toán : 18/12/2009

2) Chứng từ thứ hai: Trái phiếu số TP0045 do KBNN X
phát hành.

Ngày phát hành : 12/10/2008

Ngày đáo hạn : 12/10/2009

Mệnh giá : 500.000.000

Thời hạn : 1 năm

Lãi suất : 10%

Tiền mua trái phiếu và lãi được thanh toán 1 lần khi
đáo hạn.

Ngân hàng KLB, sau khi kiểm tra các chứng từ này đã
đồng ý nhận chiết khấu với điều kiện:

Lãi suất cho vay ngắn hạn 1,0%/tháng

Tỷ lệ hoa hồng và phí tính chung là: 0,5%

Công ty A đã đồng ý và đã ký chuyển nhượng hai
chứng từ nói trên cho Ngân hàng K.

Yêu cầu:

1. Xác định số tiền chiết khấu Ngân hàng KLB được hưởng
2. Xác định giá trị còn lại chuyển trả cho công ty A.
3. Vẽ sơ đồ luân chuyển chứng từ có liên quan đến hối phiếu.

Bài tập số 6:

Thứ Hai, 31/05/2009. Công ty A đến Ngân hàng Công Thương K xin chiết khấu các chứng từ sau:

1) Trái phiếu số 00345 BH/TP có các yếu tố sau:

Mệnh giá : 800.000.000đ
Thời hạn : 3 năm
Lãi suất : 9% trả lãi định kỳ hàng năm
Ngày phát hành : 07/01/2007
Ngày thanh toán : 07/01/2010
Người sở hữu trái phiếu: Công ty A
Đơn vị phát hành : Kho bạc X

2) Kỳ phiếu số 013645/KP có các yếu tố sau:

Đơn vị phát hành : Ngân hàng D
Mệnh giá : 700.000.000đ
Thời hạn : 2 năm
Lãi suất : 10% trả lãi sau
Ngày phát hành : 09/03/2008
Ngày thanh toán: 09/03/2010
Người sở hữu kỳ phiếu: Công ty A

Các chứng từ nói trên hoàn toàn hợp lệ, hợp pháp.
Ngân hàng Công Thương K đồng ý chiết khấu với các điều kiện cụ thể như sau:

Lãi suất cho vay : 1,2%/tháng
Tỷ lệ hoa hồng và lệ phí : 0,5%

Công ty A đã chấp nhận các điều kiện trên và đã ký chuyển nhượng quyền sở hữu các chứng từ nói trên cho Ngân hàng Công Thương K.

Yêu cầu:

1. Tính số tiền chiết khấu Ngân hàng Công thương K được hưởng.
2. Tính giá trị còn lại thanh toán cho công ty A.
3. Lập bảng kê chiết khấu.
4. Hãy nêu những rủi ro mà NH Công thương K sẽ gánh chịu khi chiết khấu các chứng từ trên

Bài tập số 7:

Một dự án đầu tư có tổng dự toán 40.000 triệu đồng, đã được Ngân hàng D thuận cho vay 30.000 triệu. Tiền vay đã phát ra làm 4 đợt:

- Đợt 1 ngày 01 - 3 - 2008 : 5000 triệu
- Đợt 2 ngày 10 - 6 - 2008 : 5000 triệu
- Đợt 3 ngày 12 - 8 - 2008 : 10000 triệu
- Đợt 4 ngày 15 - 10 - 2009 : 10000 triệu

Công trình đã hoàn thành đúng thời hạn vào ngày 31-12-2008.

Yêu cầu

- 1) Xác định số tiền lãi vay thi công biết lãi suất cho vay là 1,2%/tháng (tính lãi đơn)
- 2) Giả sử tiền lãi vay thi công được nhập vào vốn và dự kiến thời hạn trả nợ trong 5 năm, mỗi quý trả một lần với lãi suất 3,6%. Xác định dư nợ cuối cùng và tổng số nợ phải trả.
- 3) Với số tiền khau hao TSCĐ hàng năm là 7000 triệu, lãi ròng hàng năm là 3000 triệu, dự kiến trích lập các quỹ 40% còn lại dùng trả nợ ngân hàng. Hãy cho biết dự án có đủ khả năng trả nợ hay không. Biết rằng bên vay được sử dụng toàn bộ tiền khau hao TSCĐ để trả nợ NH

Bài tập số 8:

Một dự án đầu tư có tổng dự toán là 100.000 được chi nhánh Ngân hàng Đầu tư SG cho vay 70.000. Vốn tự có của chủ đầu tư tham gia là 30.000

Yêu cầu:

1/ Lập bảng kế hoạch trả nợ, biết rằng:

- Thời hạn trả nợ là 8 năm

- Việc trả nợ được thực hiện 1 năm 1 lần – tiền lãi được tính theo số dư với lãi suất ổn định là 12 %/ kỳ

2/ Đánh giá khả năng trả nợ của dự án đầu tư này. Biết rằng:

- Tỷ lệ khấu hao của TSCĐ khi công trình hoàn thành là 12%. Bên vay chỉ được sử dụng tiền khấu hao TSCĐ hình thành từ vốn vay để trả nợ ngân hàng

- Thu nhập trước thuế và lãi vay (EBIT) như sau:

Năm thứ nhất : 12.000

Năm thứ hai : 15.000

Năm thứ ba : 17.000

Năm thứ tư : 18.000

Năm thứ năm : 18.000

Năm thứ sáu : 17.000

Năm thứ bảy : 16.000

Năm thứ tám : 15.000

- Thuế thu nhập với thuế suất : 25% năm

- Dự kiến trích lập quỹ từ lãi ròng với tỷ lệ 50 %, còn lại dùng trả nợ NH.

3/ Nếu chủ đầu tư dùng tiền khấu hao TSCĐ hình thành từ vốn tự có để trả nợ NH, thì thời hạn trả nợ có thể rút ngắn được bao nhiêu năm?

Bài tập số 9:

Công ty cho thuê tài chính KX đã ký để thực hiện một hợp đồng cho thuê tài chính với Nhà máy X với các nội dung cơ bản sau đây:

Tổng trị giá thiết bị cho thuê : 55.000.000

Thời hạn cho thuê: 5 năm

Bên thuê đặt cọc: 5.000.000

Tiền cho thuê thu mỗi năm một lần vào cuối kỳ hạn với lãi suất tài trợ được xác định là 15%

Hết hạn cho thuê TSTB sẽ thuộc sở hữu của bên thuê

Yêu cầu:

a) Xác định giá trị tài trợ của hợp đồng

b) Lập bảng tính tiền thuê trong hai trường hợp:

* Theo kỳ khoản cố định

* Theo kỳ khoản giảm dần (gốc chia đều, phí cho thuê tính theo số dư giảm dần)

Bài tập số 10:

Dự án đầu tư SDK của Tổng công ty KVA có tổng dự toán chi phí là 20.000.000. Chủ đầu tư có vốn tham gia vào dự án là 3.000.000, nguồn nhập khẩu máy móc thiết bị trả chậm là 5.000.000, số còn lại Tổng công ty xin vay Ngân hàng.

Yêu cầu:

1. Xác định hạn mức tín dụng cho Tổng công ty KVA. Biết rằng, dự án đã được Ngân hàng thẩm định đảm bảo tính khả thi và có hiệu quả kinh tế.

2. Giả sử hạn mức tín dụng nói trên đã được duyệt và đã được giải ngân 6 đợt như sau:

– Đợt 1: ngày 01/06/2006, số tiền 1.000.000

– Đợt 2: ngày 21/07/2006, số tiền 2.000.000

– Đợt 3: ngày 30/08/2006, số tiền 3.000.000

- Đợt 4: ngày 09/10/2006, số tiền 3.000.000
- Đợt 5: ngày 29/11/2006, số tiền 2.000.000
- Đợt 6: ngày 28/12/2006, số tiền: hạn mức còn lại.

Công trình hoàn thành vào ngày 31/03/2007.

Hãy tính tiền lãi phát sinh trong thời gian thi công.
(Tính lãi đơn) Biết rằng, lãi suất cho vay là 1,2%/tháng.

3. Xác định tổng dư nợ cuối cùng của dự án. Biết rằng, Ngân hàng cho vay và đơn vị Chủ đầu tư đồng ý nhập lãi thi công vào vốn.

4. Lập bảng kế hoạch trả nợ. Biết rằng, thời gian trả nợ được ấn định là 5 năm (bắt đầu từ tháng 4/2007 đến tháng 3/2012), mỗi năm trả nợ một lần vào cuối kỳ, gốc trả đều, tiền lãi tính theo số dư giảm dần với lãi suất 15%/năm.

5. Đánh giá khả năng trả nợ của dự án. Biết rằng:

– EBIT từ năm thứ nhất đến năm thứ năm lần lượt là: 1.800.000; 1.900.000; 2.100.000; 2.200.000 và 2.100.000. Thuế thu nhập phải nộp với thuế suất 28%/năm.

– Toàn bộ lợi nhuận sau thuế được dùng để trả nợ Ngân hàng.

– Thời hạn khấu hao tài sản cố định là 6 năm theo phương pháp tuyến tính.

– Bên vay chỉ được sử dụng tiền khấu hao tài sản cố định hình thành từ vốn vay để trả nợ Ngân hàng.

Bài tập số 11:

Công ty cho thuê tài chính NHK đồng ý nhận tài trợ cho thuê đối với Công ty HQ với các nội dung sau đây:

1) Tổng giá trị TSTB: 5.300.000.000

- 2) Thời hạn cho thuê: 5 năm
3) Bên thuê đặt cọc: 300.000.000
4) Tiền cho thuê được thu theo kỳ khoản cố định mỗi năm một lần vào cuối kỳ với lãi suất ổn định trong suốt thời gian thuê là 10%/năm.
5) Kết thúc hợp đồng TSTB thuộc sở hữu của bên thuê. Công ty CTTC làm thủ tục chuyển quyền sở hữu cho Công ty HQ

Yêu cầu:

- 1) Xác định giá trị tài trợ của hợp đồng.
- 2) Lập bảng tính tiền thuê (Bảng khấu hao tài chính) cho khoản tài trợ nói trên.

Bài tập số 12:

Tại phiên họp của phòng thanh toán bù trừ (Bù trừ thủ công) do Chi nhánh Ngân hàng Nhà nước TP. Q chủ trì phiên họp 14h00 ngày 25/7/2009 có tình hình sau đây: (có 6 thành viên tham gia)

1. Chi nhánh Ngân hàng Công thương trao 4 tờ séc:

- | | |
|--|--|
| 1 tờ séc cho Ngân hàng Ngoại thương : 42.000.000 | |
| 1 tờ séc cho Ngân hàng Nông nghiệp : 36.000.000 | |
| 2 tờ séc cho Đông Á Ngân hàng: | |
| 24.000.000 + 40.000.000 : 64.000.000 | |

2. Chi nhánh Ngân hàng Nông nghiệp trao 3 tờ séc:

- | | |
|---|--|
| 1 tờ séc cho Ngân hàng Công thương : 42.000.000 | |
| 1 tờ séc cho Ngân hàng Đông Á : 38.000.000 | |
| 1 tờ séc cho Ngân hàng Xuất nhập khẩu: 48.000.000 | |

3. Chi nhánh Ngân hàng Ngoại thương trao 2 tờ séc:

- | | |
|---|--|
| 1 tờ séc cho Ngân hàng Công thương : 64.000.000 | |
| 1 tờ séc cho Ngân hàng Nông nghiệp : 46.000.000 | |

4. Sài Gòn Công thương Ngân hàng trao 2 tấm séc:

1 tờ séc cho Ngân hàng Công thương : 110.000.000

1 tờ séc cho Ngân hàng Ngoại thương : 116.000.000

5. Ngân hàng Đông Á trao 2 tấm séc:

1 tờ séc cho Ngân hàng Công thương : 74.000.000

1 tờ séc cho Ngân hàng Xuất nhập khẩu: 96.000.000

6. Ngân hàng Xuất nhập khẩu trao 2 tấm séc:

1 tờ séc cho Ngân hàng Công thương : 95.000.000

1 tờ séc cho Ngân hàng Ngoại thương : 79.000.000

Yêu cầu:

1. Lập bảng kê chứng từ thanh toán bù trừ về phải thu và về phải trả cho mỗi ngân hàng thành viên, để từ đó lập bảng thanh toán bù trừ ngày 25/7/2009

2. Lập bảng kết quả thanh toán bù trừ cho mỗi ngân hàng thành viên, để từ đó lập bảng tổng hợp kiểm tra kết quả thanh toán bù trừ.

3. Giả sử số dư tài khoản tiền gửi và tài khoản vay ngắn hạn tại Ngân hàng Nhà nước của các ngân hàng thành viên như sau:

	Số dư TK tiền gửi	Số dư TK tiền vay
NH Công thương	150.000.000	-
NH Ngoại thương	120.000.000	-
NH Nông nghiệp	-	80.000.000
Đông Á ngân hàng	-	50.000.000
Sài Gòn CTNH	18.000.000	-
NH Xuất nhập khẩu	10.900.000	-

Hãy xác định số tiền thiếu cần đi vay và số tiền dư thừa trên tài khoản của mỗi ngân hàng thành viên.

Bài tập số 13:

Số liệu thu nhận được từ doanh nghiệp A như sau:

(Đơn vị: triệu đồng)

1. Bảng cân đối kế toán (rút gọn) ngày 31-12-2008

TÀI SẢN	Số tiền	NGUỒN VỐN	Số tiền
A. TS ngắn hạn	15.000	A. Nợ phải trả	15.800
I. Vốn bằng tiền	3.700	I. Nợ ngắn hạn	11.000
II. Đầu tư tài chính ngắn hạn	1.000	II. Nợ dài hạn	4.800
III. Các khoản phải thu	2.900	III. Nợ khác	
IV. Hàng tồn kho	5.850	B. Vốn chủ sở hữu	19.200
V. TS lưu động khác	1.550	I. Nguồn vốn - Quỹ	18.700
B. TS dài hạn	20.000	1. Nguồn vốn kinh doanh	16.300
I. Tài sản cố định	24.500	2. CL đánh giá lại TS	
- Hao mòn TSCĐ	(4.500)	3. Các quỹ	1.600
II. Đầu tư tài chính dài hạn	-	4. Lãi chưa phân phối	800
III. Xây dựng cơ bản dở dang	-	II. Nguồn kinh phí	500
TỔNG CỘNG TS	35.000	TỔNG CỘNG NV	35.000

Trong mục V "Tài sản ngắn hạn" có khoản tạm ứng là 900

Trong mục I "Nợ ngắn hạn" có khoản vay ngắn hạn là 5.100

Trong mục II "Nợ dài hạn" có 4.800 là vay dài hạn

2. Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh năm 2008

CHỈ TIÊU	Số tiền
Tổng doanh thu	99.500
Các khoản giảm trừ	5.900
1. Doanh thu thuần	93.600
2. Giá vốn hàng bán	76.720
3. Tổng thu nhập	16.880
4. Chi phí bán hàng	4.550
5. Chi phí quản lý	4.250
6. Chi phí tài chính (lãi vay ngân hàng)	1.370
7. Lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh	6.710
8. Lợi nhuận hoạt động tài chính	120
9. Lợi nhuận bất thường	-
10. Tổng lợi nhuận trước thuế	6.830
11. Thuế thu nhập	1.912
12. Lợi nhuận sau thuế	4.468

3. Chỉ tiêu kế hoạch năm 2009

Tổng doanh thu : 103.380

Giá vốn hàng bán : 80.550

Tăng tốc độ luân chuyển vốn lưu động 5% so với năm trước.

Yêu cầu

1. Đánh giá thực trạng của doanh nghiệp A thông qua các chỉ tiêu phản ánh hệ số hoạt động, khả năng thanh toán, an toàn tài chính và khả năng sinh lời.

2. Dự kiến hạn mức tín dụng ngắn hạn năm 2009 cho doanh nghiệp A. Anh (chị) có nhận xét gì?

Bài tập số 14:

(Đơn vị: triệu đồng)

Dự án đầu tư KX có tổng dự toán 58.000, các số liệu liên quan đến dự án như sau:

Thời gian khai thác dự án là 7 năm.

Mức lợi nhuận trước thuế từ năm thứ nhất đến năm thứ bảy lần lượt là: 6000, 8000, 9000, 9000, 8000, 7.000 và 6.000

Tiền khấu hao TSCĐ hàng năm được trích theo tỷ lệ 15% năm

Thuế thu nhập doanh nghiệp với thuế suất 25%

Giá trị thanh lý TSCĐ ở năm cuối của dự án là 5.500

Yêu cầu:

1. Với tỷ suất chiết khấu 11%, bằng phương pháp hiện giá thuần (NPV) hãy cho biết Ngân hàng có nên đầu tư vào dự án trên hay không?

2. Giả sử Ngân hàng Đầu tư B thuận cho vay 40.000. Thời hạn thu nợ được ấn định là 5 năm. Hai bên thỏa thuận thu nợ theo phương thức kỳ khoản giảm dần, lấy năm làm kỳ hạn trả và tính lãi với lãi suất cố định là 12%. Hãy lập bảng kế hoạch trả nợ của dự án trên.

3. Đánh giá khả năng trả nợ của dự án.

Bài tập số 15:

Trình bày quy trình luân chuyển chứng từ và thanh toán theo hình thức Tín dụng chứng từ (Documentary credits). Cho biết L/C được mở là L/C trả ngay. (At sight L/C) và người nhập khẩu phải ký quỹ 30% khi mở L/C. Người XK đã chấp nhận L/C và đã giao hàng theo quy định của L/C.

Trình bày quy trình luân chuyển chứng từ và thanh toán theo hình thức Nhờ thu (Collection of Payment):

- + Nhờ thu trọn
- + Nhờ thu kèm chứng từ (D/P và D/A)

Bài tập số 16:

Công ty ASC xuất khẩu hàng hóa và thu được 1.800.000 USD. Công ty phải trả nợ NHGB 700.000 GBP, trả nợ NHDA 360.000 CAD, số còn lại Công ty chuyển thành VND. Bằng phương thức giao dịch qua VND, hãy xác định số VND còn lại cho công ty ASC. Biết rằng tỷ giá thị trường như sau:

USD/VND = 17828/46, USD/CAD = 7857,4 / 7886,7,
GBP/USD = 1,6756 / 1,6789

Bài tập số 17:

Phân biệt Nhờ thu trọn với Nhờ thu kèm chứng từ. Nếu bạn là người xuất khẩu thì bạn chọn hình thức thanh toán nào? Tại sao bạn lại chọn hình thức đó ?

TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. Tín dụng Ngân hàng

Chủ biên PGS.TS Nguyễn Đăng Dờn
NXB Thống kê năm 2005

2. Tiền tệ Ngân hàng

Chủ biên PGS.TS Nguyễn Đăng Dờn
NXB Thống kê năm 2006

3. Quản lý và kinh doanh tiền tệ

Chủ biên PGS.TS Nguyễn Thị Mùi
NXB Tài chính năm 2005

4. Tiền tệ Ngân hàng và Thị trường Tài chính

Tác giả Frederic. S. Mishkin
NXB Khoa học kỹ thuật

5. Tiền tệ và hoạt động ngân hàng

Tác giả TS Lê Vinh Danh
NXB Chính trị quốc gia

6. Tiền tệ và Ngân hàng

Tác giả Hoàng Kim
NXB Chính trị quốc gia năm 2004

7. Thẩm định dự án đầu tư

Tác giả: PGS.TS Vũ Công Tuấn
NXB Tổng hợp TP HCM năm 2006

8. Luật các Tổ chức Tín dụng (Luật số 02/1997/QH Luật bổ sung sửa đổi Luật các TCTD 2005)

9. Nghiệp vụ NHTM

Chủ biên PGS.TS Nguyễn Thị Mùi
NXB Tài chính năm 2007

10. Một số tài liệu tham khảo khác

MỤC LỤC

CHƯƠNG 1: TỔNG QUAN VỀ NGÂN HÀNG

THƯƠNG MẠI	7
I. BẢN CHẤT VÀ CHỨC NĂNG CỦA NHTM.....	7
1. Khái niệm về NHTM.....	7
2. Quá trình ra đời và phát triển của NHTM.....	9
3. Bản chất của ngân hàng thương mại.....	14
4. Hệ thống NHTM Việt Nam	16
II. CHỨC NĂNG VÀ NHIỆM VỤ CỦA NHTM	20
1. Trung gian tín dụng.....	20
2. Trung gian thanh toán và cung ứng phương tiện thanh toán cho nền kinh tế	23
3. Cung ứng dịch vụ ngân hàng	26
III. TỔ CHỨC VÀ BỘ MÁY CỦA NHTM	29
1. Cơ cấu tổ chức	29
2. Quản trị, điều hành và kiểm soát trong NHTM	31
IV. THU NHẬP – CHI PHÍ VÀ LỢI NHUẬN CỦA NHTM	36
1. Thu nhập của ngân hàng.....	36
2. Chi phí của ngân hàng	36
3. Lợi nhuận của ngân hàng thương mại.....	38

CHƯƠNG 2: NGHIỆP VỤ NGUỒN VỐN TRONG

NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI

I. VỐN TỰ CÓ (CAPITAL).....	40
1. Khái niệm	40
2. Đặc điểm của vốn tự có.....	40
3. Thành phần của vốn tự có (cơ cấu của vốn tự có).....	41
4. Các tỷ lệ đảm bảo an toàn	43
5. Biện pháp gia tăng vốn tự có	45
II. VỐN HUY ĐỘNG	46

1. Khái niệm về vốn huy động	46
2. Đặc điểm của vốn huy động	46
3. Cơ cấu vốn huy động trong NHTM.....	47
4. Nguyên tắc huy động vốn	50
III. VỐN ĐI VAY.....	51
1. Khái niệm	51
2. Cơ cấu vốn đi vay.....	51
IV. VỐN KHÁC	52
1. Vốn tiếp nhận	52
2. Vốn khác	53

CHƯƠNG 3: TÍN DỤNG NGẮN HẠN TÀI TRỢ

KINH DOANH..... 54

I. NHỮNG VẤN ĐỀ CHUNG VỀ TÍN DỤNG NGẮN HẠN..	54
1. Cơ sở pháp lý và phạm vi áp dụng	54
2. Nguyên tắc và điều kiện của tín dụng ngắn hạn.....	55
3. Đối tượng cho vay	58
4. Thời hạn cho vay	58
5. Quy trình cho vay	58
II. CÁC PHƯƠNG THỨC CHO VAY NGẮN HẠN	75
1. Cho vay theo hạn mức tín dụng.....	75
2. Cho vay từng lần (cho vay theo món).....	84
3. Cho vay trả góp	87
4. Cho vay theo hạn mức thấu chi	89
5. Cho vay thông qua nghiệp vụ phát hành và sử dụng thẻ tín dụng	91

III. CÁC BIỆN PHÁP BẢO ĐẢM TÍN DỤNG	92
1. Thế chấp tài sản (mortgage)	92
2. Cầm cố tài sản (Collateral)	100
3. Bảo lãnh (Guarantee)	105
4. Bảo đảm bằng tài sản hình thành từ vốn vay	106
5. Số dư bù (compenting balance)	106
6. Tín chấp	107

CHƯƠNG 4: NGHIỆP VỤ CHIẾT KHẨU

VÀ BAO THANH TOÁN	108
A. NGHIỆP VỤ CHIẾT KHẨU CHỨNG TỪ CÓ GIÁ	108
I. KHÁI NIỆM VÀ Ý NGHĨA	108
1. Khái niệm	108
2. Ý nghĩa của nghiệp vụ chiết khấu	109
II. ĐỐI TƯỢNG VÀ ĐIỀU KIỆN CHIẾT KHẨU	109
1. Đối tượng chiết khấu	109
2. Điều kiện chiết khấu	111
3. Phương pháp tính tiền chiết khấu	111
4. Mức chiết khấu (hay còn gọi là số tiền chiết khấu)	114
III. QUY TRÌNH NGHIỆP VỤ CHIẾT KHẨU	116
1. Người sở hữu chứng từ có giá tiến hành thủ tục xin chiết khấu	116
2. Thẩm định và kiểm tra chứng từ	117
3. Chuyển giao chứng từ và thanh toán	118
4. Xử lý chứng từ khi đến hạn thanh toán	119
B. NGHIỆP VỤ BAO THANH TOÁN (FACTORING)	125
I. KHÁI NIỆM VÀ CÁC BÊN LIÊN QUAN	125
1. Khái niệm	125
2. Các bên liên quan	125
II. QUY TRÌNH BAO THANH TOÁN	126
1. Bước 1: Thẩm định hồ sơ và ký hợp đồng bao thanh toán	126
2. Bước 2: Người bán thực hiện hợp đồng thương mại	127
3. Bước 3: Người bán nộp bộ chứng từ xin tài trợ bao thanh toán	127
4. Bước 4: Đơn vị bao thanh toán thẩm định và thực hiện tài trợ	128
5. Bước 5: Hoàn tất quy trình bao thanh toán	128
III. CÁC PHƯƠNG THỨC BAO THANH TOÁN	130
1. Bao thanh toán miễn truy đòi	

(Without Recourse Factoring).....	130
2. Bao thanh toán có truy đòi (Recourse Factoring).....	131
IV. PHÂN LOẠI BAO THANH TOÁN	131
1. Phân loại bao thanh toán theo nội dung nghiệp vụ.....	131
2. Phân loại bao thanh toán theo phạm vi hoạt động	132
V. TÁC DỤNG CỦA BAO THANH TOÁN	133
1. Đối với bên bán (Bên được tài trợ).....	133
2. Đối với bên mua.....	133
3. Đối với đơn vị bao thanh toán	134
CHƯƠNG 5: TÍN DỤNG TRUNG DÀI HẠN ĐỂ TÀI TRỢ DỰ ÁN ĐẦU TƯ	135
I. NHỮNG VẤN ĐỀ CHUNG VỀ TÍN DỤNG	
TÀI TRỢ DỰ ÁN ĐẦU TƯ	135
1. Sự cần thiết và ý nghĩa của tín dụng đầu tư	135
2. Các nguyên tắc của tín dụng đầu tư.....	136
3. Nguồn vốn để cho vay trung và dài hạn.....	139
4. Điều kiện cho vay	139
5. Đối tượng cho vay	140
6. Mức cho vay và thời hạn cho vay.....	141
II. THẨM ĐỊNH TÍN DỤNG TRUNG DÀI HẠN VÀ LẬP PHƯƠNG ÁN CHO VAY	147
1. Khái niệm và ý nghĩa.....	147
2. Mục đích thẩm định	148
3. Các yêu cầu thẩm định & biện pháp thực hiện.....	149
4. Cơ sở để thẩm định	150
5. Quy trình và nội dung công tác thẩm định	151
6. Báo cáo kết quả thẩm định và lập phương án cho vay	175
III.CÁC HÌNH THỨC TÍN DỤNG TRUNG DÀI HẠN.....	176
A. CHO VAY THEO DỰ ÁN ĐẦU TƯ.....	176
1. Khái niệm	176
2. Hồ sơ kế hoạch vay vốn	176

3. Thẩm định và xét duyệt cho vay	177
4. Tổ chức quá trình cho vay	177
5. Tổ thúc quá trình thu nợ	179

B. CHO VAY THEO HẠN MỨC TÍN DỤNG

DỰ PHÒNG.....	186
----------------------	------------

C. CHO VAY ĐỒNG TÀI TRỢ (SYNDICATED LOAN).....	187
---	------------

1. Những vấn đề chung về cho vay đồng tài trợ.....	187
2. Các chủ thể liên quan.....	188
3. Các hình thức cho vay đồng tài trợ.....	190
4. Quy trình cho vay đồng tài trợ.....	192

CHƯƠNG 6: CHO THUÊ TÀI CHÍNH

(FINANCIAL LEASING).....	197
---------------------------------	------------

I. NHỮNG VẤN ĐỀ CHUNG VỀ CHO THUÊ TÀI CHÍNH	197
--	------------

1. Khái niệm	197
2. Các chủ thể tham gia trong hoạt động cho thuê tài chính	197
3. Đặc điểm cơ bản của cho thuê tài chính.....	201
4. Vai trò của cho thuê tài chính.....	201
5. Hợp đồng cho thuê tài chính.....	202

II. CÁC HÌNH THỨC TÀI TRỢ	203
----------------------------------	------------

1. Cho thuê tài chính thông thường.....	203
2. Mua và cho thuê lại (Buying and Leasing Back).....	210
3. Cho thuê giáp lưng (Back to back Leasing).....	213

CHƯƠNG 7: NGHIỆP VỤ BẢO LÃNH NGÂN HÀNG

(BANK GUARANTEE)	214
-------------------------	------------

I. NHỮNG VẤN ĐỀ CHUNG VỀ BẢO LÃNH NGÂN

HÀNG.....	214
------------------	------------

1. Khái niệm	214
2. Mục đích và tác dụng của bảo lãnh.....	214
3. Tính chất của bảo lãnh ngân hàng.....	215
4. Quyền và nghĩa vụ của ngân hàng bảo lãnh và người được bảo lãnh	215

5. Đối tượng được bảo lãnh.....	216
6. Điều kiện được bảo lãnh.....	216
7. Mức bảo lãnh, quỹ bảo lãnh và thời hạn bảo lãnh.....	217
8. Phí bảo lãnh.....	218

II. CÁC LOẠI HÌNH BẢO LÃNH NGÂN HÀNG..... 219

1. Bảo lãnh vay vốn	219
2. Bảo lãnh dự thầu	219
3. Bảo lãnh thực hiện hợp đồng	220
4. Bảo lãnh chất lượng công trình (Bảo lãnh bảo hành).....	221
5. Bảo lãnh hoàn trả tiền đặt cọc (BL hoàn trả).....	222
6. Bảo lãnh thanh toán	222

III. QUY TRÌNH NGHIỆP VỤ BẢO LÃNH..... 223

1. Tiếp nhận hồ sơ xin bảo lãnh của khách hàng	223
2. Thẩm định tình hình tài chính của khách hàng và đánh giá hiệu quả nội dung bảo lãnh	223
3. Lập tờ trình ban giám đốc duyệt bảo lãnh	223
4. Thực hiện ký quỹ bảo lãnh.....	224
5. Thực hiện nghiệp vụ bảo lãnh	224
6. Lập quỹ bảo lãnh theo quy định	224
7. Giải tỏa bảo lãnh	224

CHƯƠNG 8: THANH TOÁN QUA NGÂN HÀNG & CUNG ỨNG CÁC DỊCH VỤ NGÂN HÀNG KHÁC 226

A. DỊCH VỤ THANH TOÁN QUA NGÂN HÀNG..... 226

I. NHỮNG VẤN ĐỀ CHUNG VỀ THANH TOÁN QUA NGÂN HÀNG 226

1. Hình thức chuyển tiền tệ trong nền kinh tế	226
2. Đặc điểm và tác dụng của thanh toán qua ngân hàng	229
3. Ý nghĩa của thanh toán qua ngân hàng	231
4. Những quy định chung	233

II. PHƯƠNG THỨC THANH TOÁN QUA NGÂN HÀNG 236

1. Thanh toán bằng séc (Cheque – check).....	236
2. Thanh toán bằng ủy nhiệm chi – hoặc lệnh chi	247
3. Thanh toán bằng ủy nhiệm thu	249
4. Thanh toán bằng thẻ ngân hàng (Bank Card).....	253
B. CUNG ỨNG CÁC DỊCH VỤ NGÂN HÀNG KHÁC	257
1. Dịch vụ ngân hàng truyền thống.....	258
2. Dịch vụ ngân hàng hiện đại.....	259
3. Chỉ tiêu đánh giá chất lượng dịch vụ ngân hàng:	262
CHƯƠNG 9: CÁC NGHIỆP VỤ NGÂN HÀNG	
QUỐC TẾ (INTERNATIONAL BANKING) 264	
I. NGHIỆP VỤ THANH TOÁN QUỐC TẾ	264
1. Điều kiện thanh toán	264
2. Phương tiện dùng trong thanh toán quốc tế.....	266
3. Các phương thức thanh toán quốc tế	268
II. NGHIỆP VỤ TÀI TRỢ XUẤT NHẬP KHẨU.....	275
A. TÀI TRỢ NHẬP KHẨU	275
1. Cho vay thanh toán hàng nhập khẩu.....	275
2. Phát hành thư tín dụng trả chậm theo yêu cầu của nhà nhập khẩu.....	277
3. Chấp nhận hối phiếu	278
B. TÀI TRỢ XUẤT KHẨU.....	279
1. Cho vay bộ chứng từ đòi tiền trả theo L/C	279
2. Chiết khấu hối phiếu	281
III. NGHIỆP VỤ KINH DOANH NGOẠI HỐI.....	281
1. Nghiệp vụ hối đoái giao ngay (Spot).....	281
2. Nghiệp vụ hối đoái kỳ hạn (Forward)	282
3. Nghiệp vụ hoán đổi (Swap)	283
4. Nghiệp vụ quyền chọn (Options).....	284
PHẦN BÀI TẬP	287
TÀI LIỆU THAM KHẢO	308
MỤC LỤC	309