

## **CHƯƠNG 5:**

### **CHO VAY CÁC DOANH NGHIỆP**

---

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

### **I. CHO VAY NGẮN HẠN**

#### **1. Những vấn đề chung về cho vay ngắn hạn**

##### **1.1 Khái niệm:**

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

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

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

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

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

- *Đánh giá lưu chuyển tiền tệ:*

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

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

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

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

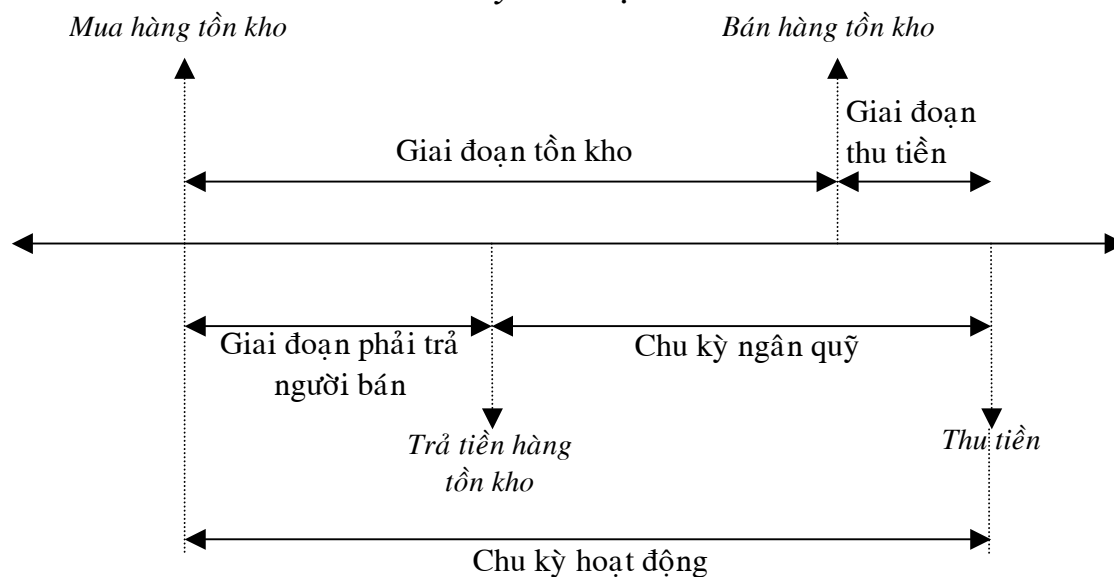
+ Giai đoạn thu tiền: tính từ khi bán hàng tồn kho tới khi thu được tiền bán hàng. Chính sách tín dụng thương mại và chất lượng các khoản phải thu của doanh nghiệp có ảnh tới độ dài của quá trình thu tiền bán hàng.

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

Như vậy, chu kỳ ngân quỹ được xác định:

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

**Sơ đồ 5.1 Phân tích lưu chuyển tiền tệ .**

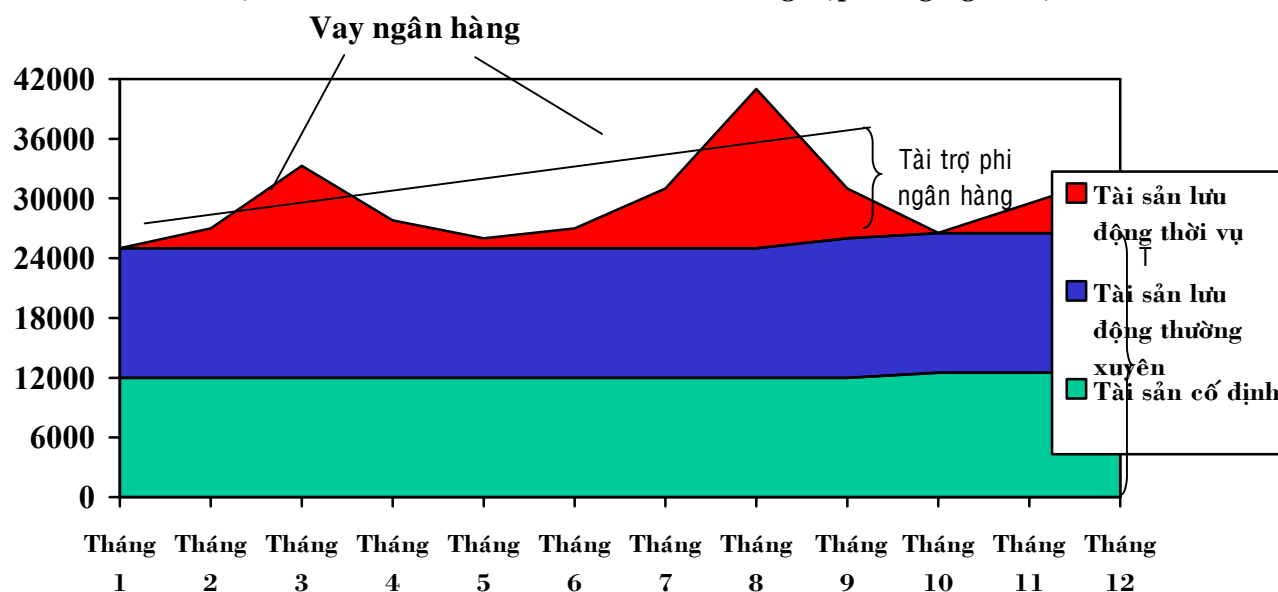


Qua phân tích trên ta thấy doanh nghiệp cần tiền trong khoảng thời gian tính từ lúc thực sự chi tiền trả cho việc mua hàng tồn kho đến khi thực sự thu tiền đó chính là chu kỳ ngân quỹ. Trong khoảng thời gian này nếu doanh nghiệp cần vay tiền thì kỳ hạn vay được xác định dựa trên chu kỳ ngân quỹ.

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

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

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

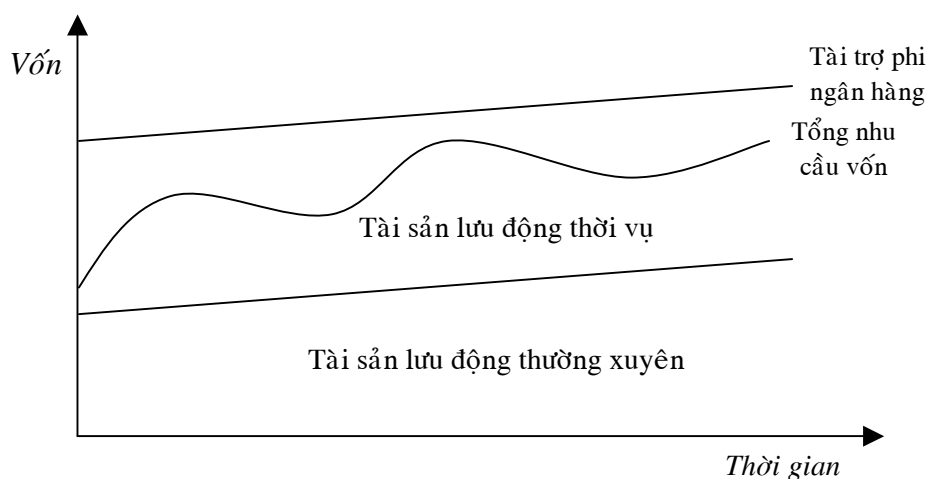


- Phân loại khách hàng theo đặc điểm nhu cầu vốn thời vụ ngắn hạn:

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

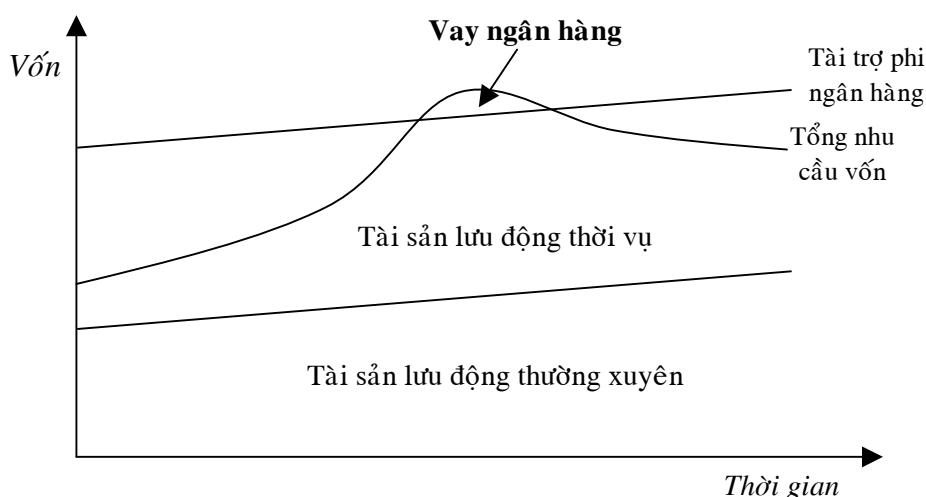
- Trường hợp thứ nhất: Khi tổng nhu cầu vốn thấp hơn tổng các nguồn tài trợ chưa tính đến ngân hàng thì doanh nghiệp không xuất hiện nhu cầu vay (như mô tả trong đồ thị 5.3). Điều này có nghĩa là bằng khả năng tăng vốn chủ sở hữu, huy động kinh hoạt các nguồn vốn từ các đối tác khác không phải là ngân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

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



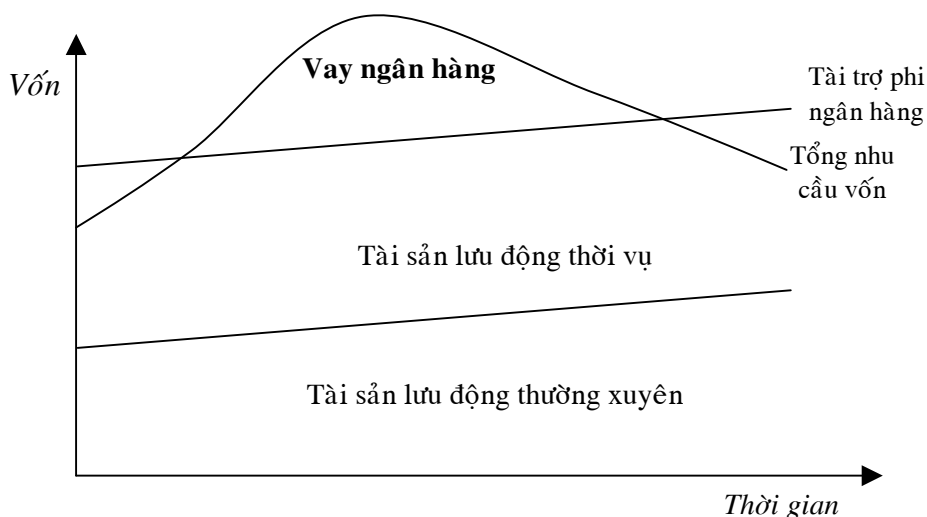
- Trường hợp thứ hai: Khi tổng nhu cầu vốn của doanh nghiệp cao hơn khả năng tự tài trợ bằng các nguồn vốn phi ngân hàng của doanh nghiệp. Tuy nhiên, mức thiếu hụt này không đáng kể (như mô tả trong đồ thị 5.4). Như vậy phần thiếu hụt đó, doanh nghiệp sẽ đề nghị ngân hàng cho vay.

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



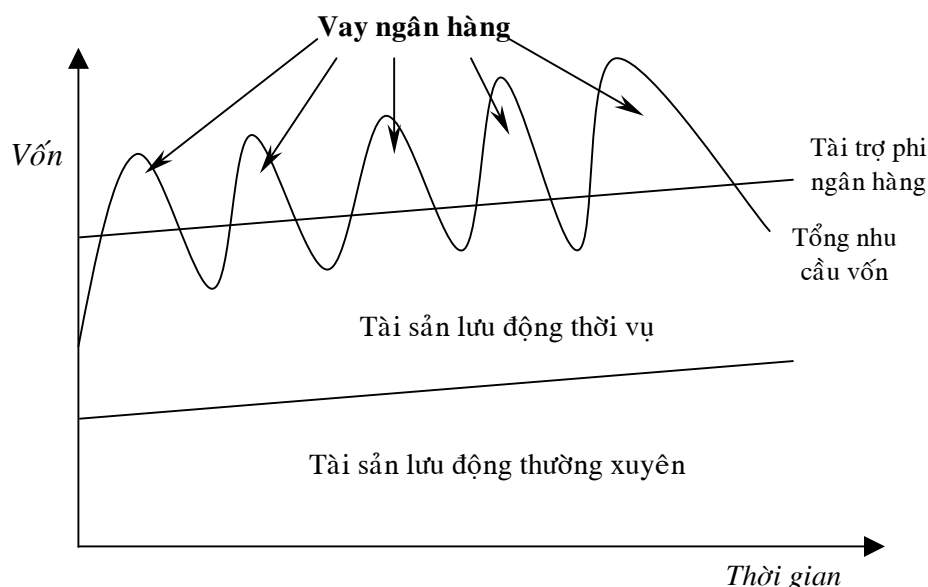
- Trường hợp thứ ba: Tổng nhu cầu vốn của doanh nghiệp cao hơn khả năng tài trợ từ phía doanh nghiệp. Nhưng lần này nhu cầu vốn cao hơn rất nhiều so với khả năng đáp ứng bằng các nguồn tài trợ phi ngân hàng.

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



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

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



### 1.3 Phân loại cho vay ngắn hạn:

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

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

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

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

- Cho vay từng lần
- Cho vay theo hạn mức

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

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

## **2. Kỹ thuật cho vay ngắn hạn**

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

### **2.1 Kỹ thuật cho vay ứng trước:**

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

#### **2.1.1 Hồ sơ đề nghị vay:**

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

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

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

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

### **2.1.2 Xét duyệt cho vay:**

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

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

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

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

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

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

**Trong đó:**



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

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

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

Xét trường hợp của một công ty sau:

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

*DVT: 1.000*

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

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

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

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

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

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

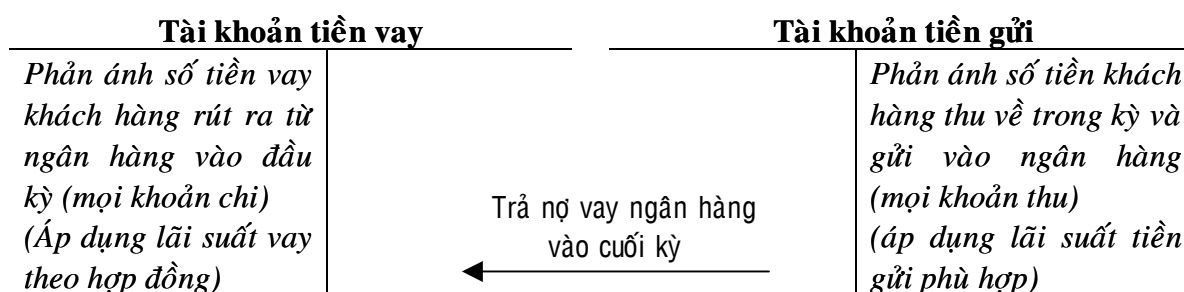
- Điều kiện về tài sản đảm bảo (nếu là cho vay có bảo đảm bằng tài sản). Tùy theo chính sách tín dụng của ngân hàng mà tỷ lệ giá trị món vay so với tài sản bảo đảm được quy định cụ thể nhưng không được vượt quá giá trị của tài sản bảo đảm.

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

### **2.1.3 Giải ngân:**

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

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



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

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

(b) Giải ngân theo tài khoản vãng lai:

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

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

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

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

#### **2.1.4 Thu nợ:**

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

- Nếu hạn mức tín dụng mới bằng hoặc cao hơn hạn mức tín dụng cũ thì khi đó (được sự đồng ý của ngân hàng) khách hàng chuyển dư nợ sang hợp đồng mới mà không trả nợ.
- Nếu dư nợ ở thời điểm này lớn hơn hạn mức tín dụng mới thì khi đó khách hàng trả nợ phần chênh lệch cho ngân hàng.
- Nếu ở thời điểm này khách hàng chưa có khả năng trả nợ có biểu hiện khó đòi thì ngân hàng sử dụng các biện pháp gia hạn nợ hoặc lập một kế hoạch trả nợ rõ ràng.

## **2.2. Kỹ thuật chiết khấu thương phiếu:**

### **2.2.1 Khái niệm thương phiếu:**

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

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

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

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

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

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

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

### **2.2.2 Chiết khấu thương phiếu:**

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

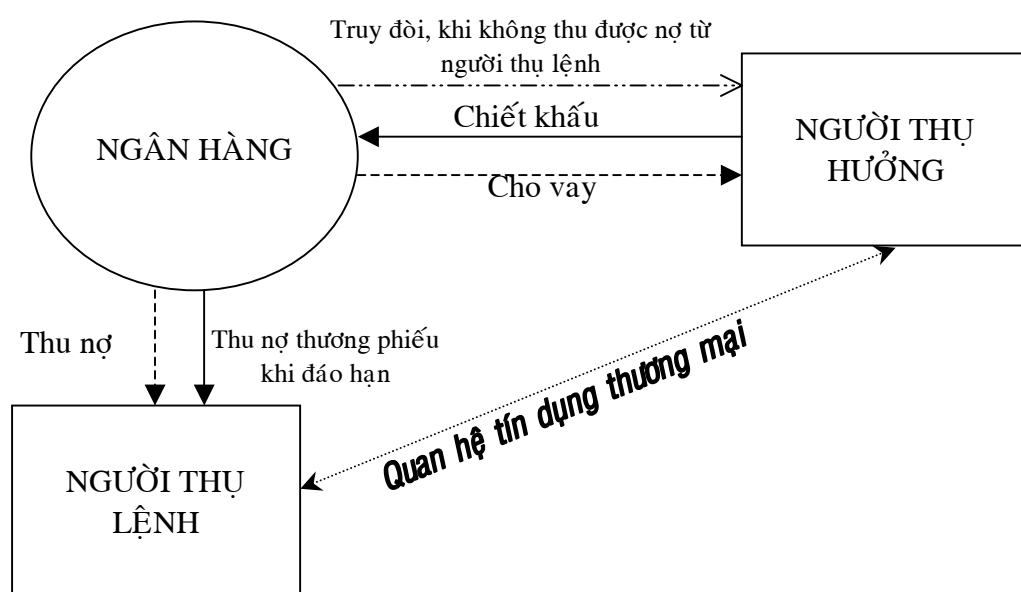
Đây là nghiệp vụ tín dụng ngắn hạn ít rủi ro. Thật vậy, hối phiếu và lệnh phiếu với tư cách là 2 công cụ chiết khấu của ngân hàng đều được lập trên cơ sở hàng hoá đã được sản xuất và được bán cho người mua. Chính cơ sở hàng hoá này đã tạo điều kiện cho người vay thực hiện được quá trình kinh doanh của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

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

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

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

**Sơ đồ 5.8 mô hình chiết khấu thương phiếu.**



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

### **2.2.3 Thủ tục chiết khấu**

#### **2.2.3.1 Thẩm định hồ sơ chiết khấu:**

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

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

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

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

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

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

**Chú ý:**

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

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

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

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

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

**2.2.3.2 Kỹ thuật chiết khấu**

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

Gọi **LCK** : là lãi chiết khấu.

**V** : là mệnh giá của thương phiếu.

**n** : là số ngày tính từ ngày chiết khấu đến ngày đáo hạn.

**i** : là lãi suất chiết khấu.

Ta có:

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

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

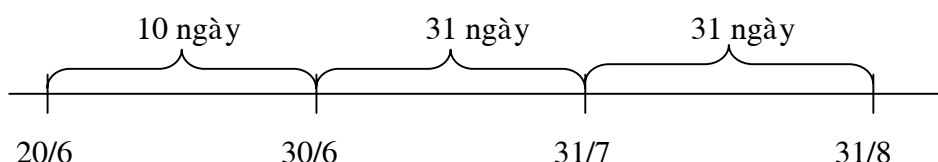
Gọi STCK là giá trị hiện tại của thương phiếu, ta có:

$$\text{STCK} = V - (\text{LCK} + \text{HH})$$

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

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

Thời gian chiết khấu:



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

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

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

Ta có:

$$\text{HH} = \frac{V \times r \times n}{360}$$

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

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

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

Biết rằng:

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

Bảng tính được lập như sau:



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

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

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

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

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

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

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

(1) *Phản hoàn hối phiếu:*

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

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

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

## **II. CHO VAY TRUNG VÀ DÀI HẠN**

### **1. Cho vay kỳ hạn**

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

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

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

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

### **1.1 Nguồn trả nợ:**

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

### **1.2 Phân tích khách hàng:**

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

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

### **1.3 Kỹ thuật cho vay:**

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

## **2. Tín dụng tuần hoàn**

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

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

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

Cam kết cho vay tuần hoàn thường có hai loại:

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

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

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

### **2.1 Nguồn trả nợ:**

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

### **2.2 Phân tích khách hàng:**

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

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

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

### **2.3 Kỹ thuật cho vay:**

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

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

### **3.1 Cho vay theo dự án dài hạn:**

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

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

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

### **3.2 Cho vay mua lại công ty:**

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

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

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

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

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

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

#### **1. Đánh giá rủi ro**

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

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

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

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

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

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

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

### **2.1 Các biện pháp ngăn ngừa rủi ro:**

#### **2.1.1 Xếp hạng hồ sơ khách hàng:**

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

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

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



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

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

---

**Bảng 5.9 Hệ thống hạng tín dụng doanh nghiệp**

---

**Hạng I Tín dụng chất lượng cao**

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

---

**Hạng II Tín dụng chất lượng bình thường**

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

---

**Hạng III Tín dụng chất lượng đạt yêu cầu**

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

---

**Hạng IV Tín dụng chất lượng thấp**

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

---

**Hạng V Tín dụng chất lượng kém**

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

---



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

### **2.1.2 Tái xét khách hàng:**

#### **(a) Nội dung tái xét:**

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

**Bảng 5.10 Thời gian tái xét khách hàng**

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

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

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

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

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

**(b) Thủ tục tái xét:**

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

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

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

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

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

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

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

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

## **2.2 Các biện pháp thực hiện xử lý rủi ro:**

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

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

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

### **CÂU HỎI ÔN TẬP**

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

## **CHƯƠNG VI: CHO VAY CÁ NHÂN VÀ HỘ GIA ĐÌNH**

---

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

### **I. CHO VAY TIÊU DÙNG**

#### **1. Phân loại cho vay tiêu dùng**

##### ***1.1. Tín dụng tiêu dùng trực tiếp:***

Gồm các phương thức

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

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

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

- (1) Phương pháp thu nợ gốc đều đặn theo kỳ hạn, lãi vay được tính theo nợ gốc còn lại ở đầu mỗi kỳ hạn.
- (2) Phương pháp thu nợ trong số tiền lãi và vốn gốc được thu đều đặn mỗi kỳ:

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

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

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

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

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

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

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

Thẻ tín dụng có ưu điểm:

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

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

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

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

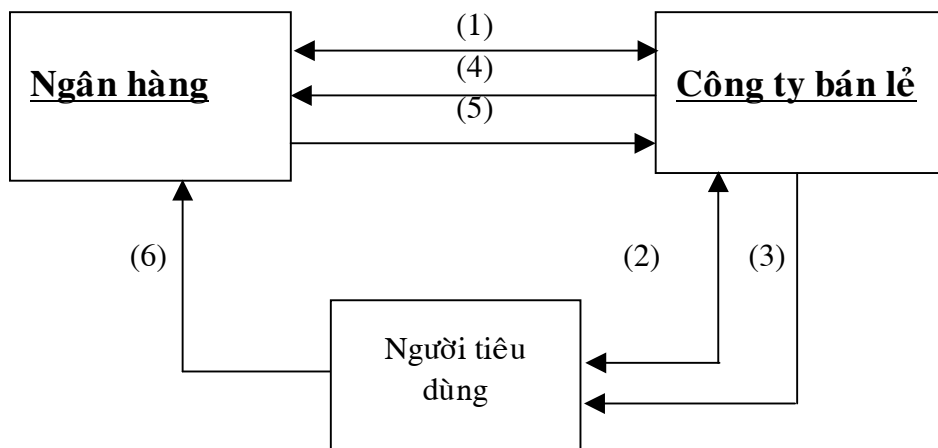
### **1.2. Tín dụng tiêu dùng gián tiếp:**

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

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

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

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

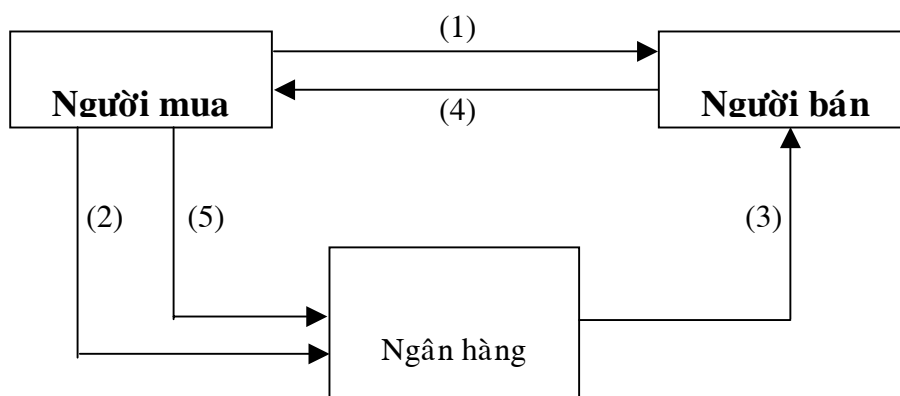


Trong đó:

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

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

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



Trong đó:

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

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

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

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

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

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

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

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

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

## **2. Đặc điểm của cho vay tiêu dùng**

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



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

### **3. Thẩm định cho vay tiêu dùng**

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

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

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

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

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

#### ***3.2. Mức thu nhập:***

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

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

### **3.3. Số dư tiền gửi của khách hàng:**

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

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

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

### **3.5. Những yếu tố khác:**

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

#### **4. Giải ngân và thu nợ cho vay tiêu dùng**

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

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

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

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

#### **4.1. Phương pháp lãi đơn:**

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

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

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

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

#### **4.2. Phương pháp chiết khấu:**

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

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

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

#### **4.3. Phương pháp cộng thêm:**

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

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

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

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

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

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

#### **4.4. Phương pháp trả nợ theo quy tắc 78:**

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

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

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

#### **4.5. Phương pháp hiện giá :**

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

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

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

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

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

## **II. CHO VAY HỘ NÔNG DÂN**

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

### **1. Đặc điểm cho vay hộ nông dân**

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



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

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

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

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

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

## **2. Đặc điểm hộ nông dân**

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

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

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



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

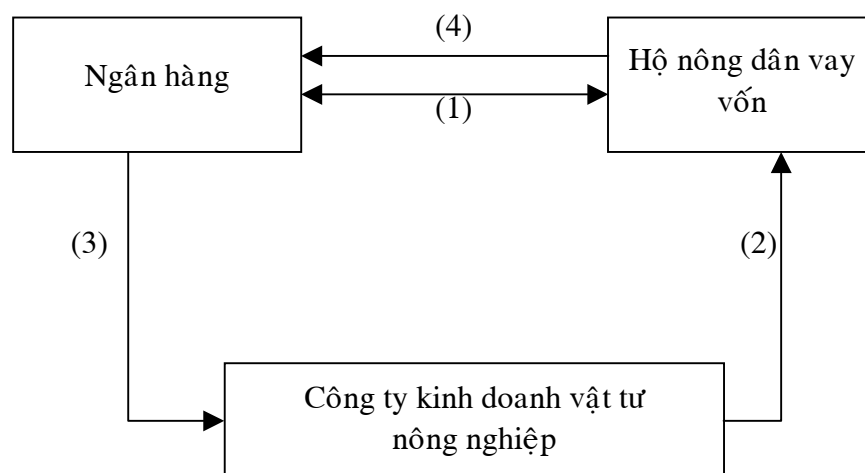
### **3. Phương thức cho vay**

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

#### ***3.1. Mô hình cho vay trực tiếp:***

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

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

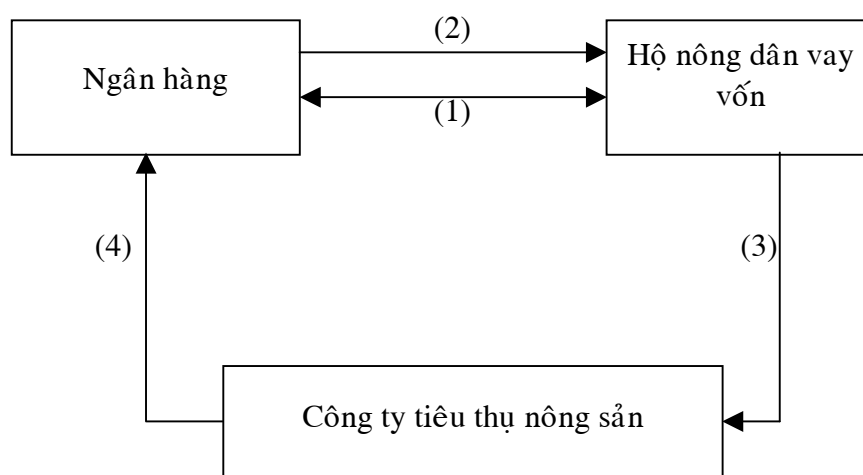


Chú thích :

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

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

**Mô hình 6.8 Cho vay có sự tham gia của bên tiêu thụ nông sản**



Chú thích:

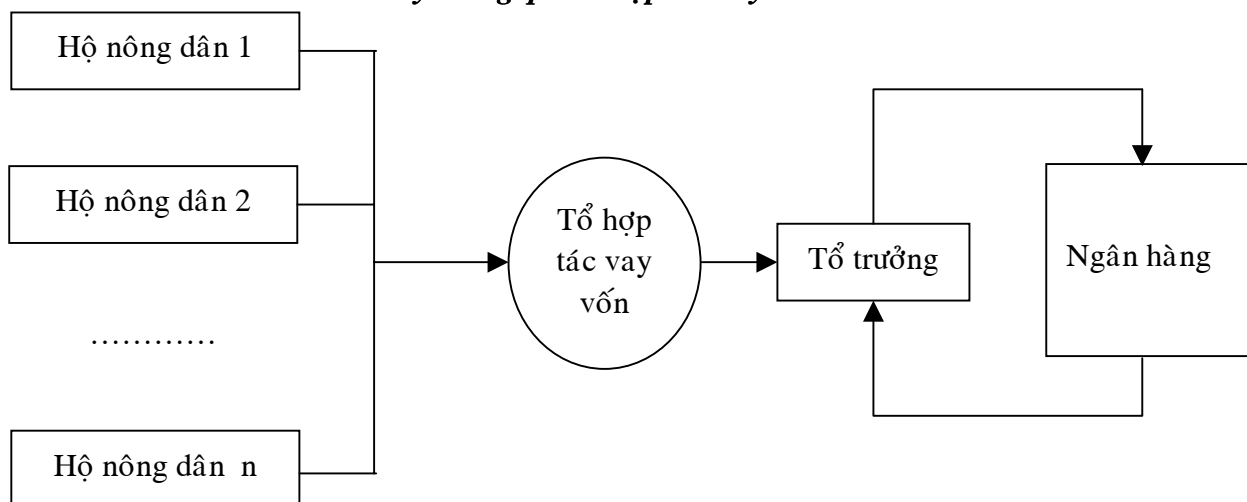
- (1) Xác lập quan hệ tín dụng giữa khách hàng và ngân hàng
- (2) Ngân hàng cho vay
- (3) Khách hàng chuyển giao nông sản cho công ty tiêu thụ nông sản
- (4) Công ty tiêu thụ nông sản bán hàng để trả nợ cho ngân hàng số tiền trong hợp đồng tín dụng hình thành trong bước (1)

Phương thức trên có ưu điểm là giúp người vay giải quyết được khâu tiêu thụ hàng hoá nông sản. Giá nông sản lên xuống thất thường nhiều khi đem lại những tổn thất lớn cho nông dân thông qua việc vay ngân hàng mà giải quyết được khâu tiêu thụ trả nợ vay là một lợi thế không nhỏ giúp các ngân hàng khắc phục được tình trạng nợ xấu trong cho vay nông nghiệp.

### **3.2. Mô hình cho vay gián tiếp:**

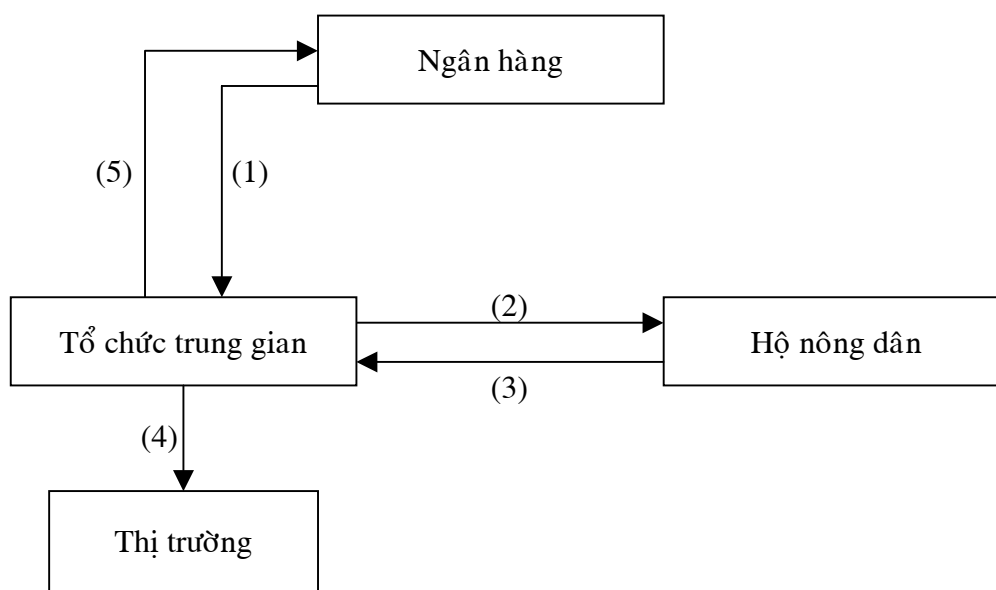
Theo mô hình này khách hàng có nhu cầu vay thường không trực tiếp liên hệ với ngân hàng mà hoàn toàn gián tiếp liên hệ thông qua tổ chức trung gian như tổ hợp tác vay vốn hoặc một công ty kinh doanh nông nghiệp.

**Mô hình 6.9 Cho vay thông qua tổ hợp tác vay vốn**



Việc thực hiện cho vay thông qua các tổ hợp tác vay vốn giúp ngân hàng khắc phục được tình trạng có quá nhiều món vay nhỏ lẻ. Thông qua tổ hợp tác ngân hàng dễ dàng hơn trong quá trình thẩm định, cho vay, giám sát và thu nợ. Từ đó hạ thấp chi phí tổ chức cho vay ở những khu vực có quá nhiều hồ sơ vay nhỏ lẻ.

**Mô hình 6.10 Cho vay thông qua tổ chức trung gian**



Chú thích:

- (1) Ngân hàng cho tổ chức trung gian vay
- (2) Tổ chức trung gian cung ứng các yếu tố đầu vào cho hộ nông dân
- (3) Nông dân giao hàng hoá nông sản cho tổ chức này
- (4) Tổ chức này tiêu thụ hàng hoá nông sản trên thị trường
- (5) Trả nợ ngân hàng

Đây là một mô hình rất phổ biến ở những nước phát triển theo đó hộ nông dân thông qua tổ chức trung gian giải quyết những khó khăn về vốn và tiêu thụ hàng hoá nông sản nên tập trung tối đa nguồn nhân lực vào sản xuất nâng cao năng suất và chất lượng hàng hoá trong nông nghiệp. Những tổ chức trung gian này thường được tổ chức theo hình thức những công ty bán buôn những loại hàng hoá trong nông nghiệp hay nói cách khác nó đảm nhận vai trò chuyên môn hoá trong lĩnh vực lưu thông trong nông nghiệp nên giải quyết được tối đa những khó khăn về thị trường trong nông nghiệp. Ngân hàng thực hiện cho vay theo mô hình này cũng không phải đảm nhận những vấn đề nằm ngoài giới hạn chuyên môn của mình như trong các mô hình cho vay trực tiếp trước đây.

### **CÂU HỎI ÔN TẬP**

1. Đối tượng của cho vay tiêu dùng là gì?
2. Thế nào là cho vay tiêu dùng trực tiếp? Cho vay tiêu dùng gián tiếp?
3. Đặc điểm của cho vay tiêu dùng?
4. Các yếu tố cần thẩm định khi xét duyệt cho vay tiêu dùng?
5. Ưu, nhược điểm của phương pháp chấm điểm tín dụng khách hàng?
6. Có bao nhiêu phương pháp thu nợ vay tiêu dùng? Phương pháp thu nợ theo quy tắc 78 là gì?
7. Cho vay hộ nông dân nhằm hỗ trợ những khoản chi phí nào trong sản xuất nông nghiệp?
8. Tính thời vụ trong sản xuất nông nghiệp có ảnh hưởng như thế nào tới hoạt động cho vay của ngân hàng?
9. Có bao nhiêu phương thức cho vay trong nông nghiệp?
10. Phân tích lợi thế của phương thức cho vay thông qua tổ hợp tác vay vốn?

## **CHƯƠNG VII: CÁC HÌNH THỨC TÍN DỤNG ĐẶC BIỆT**

---

Trong xu hướng phát triển mạnh mẽ của kinh tế thị trường, ngân hàng luôn phải đổi mới nghiệp vụ kinh doanh của mình để theo kịp xu thế và đảm bảo vai trò cơ bản của mình trong hệ thống tài chính. Những nghiệp vụ ngân hàng thương mại đại ra đời đã phản ánh sự thích nghi trước tình hình mới của hệ thống ngân hàng. Thể hiện rõ nhất của sự thay đổi này là sự xuất hiện những hình thức tài trợ mới của ngân hàng đối với doanh nghiệp như bảo lãnh ngân hàng, cho thuê tài chính... Về bản chất thì đây vẫn là quan hệ tín dụng như hình thức biểu hiện đã có sự thay đổi. Thay vì biểu hiện bằng tiền, các hình thức tín dụng này biểu hiện bằng tài sản hay bằng uy tín. Chương này sẽ nghiên cứu hai hình thức cơ bản của loại hình tài trợ đặc biệt đó là cho thuê tài chính và bảo lãnh ngân hàng.

### **I. CHO THUÊ TÀI CHÍNH**

#### **1. Những vấn đề chung về cho thuê tài chính**

##### ***1.1. Khái niệm:***

Là hình thức cho thuê tài sản dài hạn mà trong đó người thuê chuyển giao tài sản thuộc sở hữu của mình cho người đi thuê sử dụng. Người đi thuê có trách nhiệm thanh toán tiền thuê trong suốt thời hạn thuê và có thể có được quyền sở hữu tài sản thuê, hoặc được quyền mua lại tài sản thuê, hoặc được quyền thuê tiếp theo các điều kiện đã được hai bên thỏa thuận.

Thuê mua (leasing) là cách gọi thông dụng ở nước ta nhưng thực chất nó là phương thức thuê tài chính (Financial leases) hay còn gọi là thuê vốn (Capital leases).

##### ***1.2. Tài sản thuê mua:***

Khác với phương thức tài trợ cổ điển dưới hình thức tiền tệ, tài trợ thuê mua được thực hiện dưới hình thức tài sản bao gồm động sản và bất động sản.

- Bất động sản: cửa hàng, văn phòng làm việc, nhà ở và cơ sở sản xuất.
- Động sản: xe hơi, máy bay, tàu biển, thiết bị sản xuất, thiết bị văn phòng.

##### ***1.3. Tính chất pháp lý và kinh tế liên quan đến tài sản thuê mua:***

- Về mặt pháp lý tài sản thuê mua thực quyền sở hữu của người cho thuê, còn người cho thuê chỉ được quyền sử dụng. Vì vậy, không được quyền bán, thế chấp hoặc cầm cố, chuyển nhượng cho người khác. Trong trường hợp người đi thuê muốn thay đổi hình dáng, địa điểm lắp đặt hoặc vận hành của tài sản thuê mua thì phải được sự đồng ý của người cho thuê.

---

- Về mặt kinh tế mặc dù người đi thuê không được chuyển giao quyền sở hữu tài sản, nhưng người đi thuê được hưởng phần lớn lợi ích và gánh chịu phần lớn mọi rủi ro liên quan đến tài sản. Xuất phát từ tính chất đặc thù này mà người ta đã dùng thuật ngữ “*Sở hữu kinh tế*” để nói đến quyền lợi và trách nhiệm đối với người đi thuê.

#### **1.4. Thuê mua là hình thức đặc biệt của tín dụng trung và dài hạn:**

Trong tài trợ thuê mua, mặc dù người cho thuê là sở hữu chủ của tài sản nhưng vai trò của người này là nhà cung cấp tài chính vì vậy tài trợ thuê mua và cho vay trung và dài hạn vẫn có nhiều điểm giống nhau như:

- Người cho thuê hoặc người cho vay chuyển giao có thời hạn cho người đi thuê hoặc người vay một lượng giá trị. Nếu là tài trợ thuê mua giá trị được chuyển giao dưới hình thức tiền mặt.
- Người đi thuê hoặc người đi vay phải hoàn trả cho người đi thuê hoặc người cho vay toàn bộ vốn gốc và lãi trong thời hạn hợp đồng.

#### **1.5. Người đi thuê:**

Theo hình thức tài trợ trung và dài hạn bằng tiền, người đi vay theo thông lệ phải có vốn thuộc sở hữu để tham gia ít nhất là 30% giá trị công trình hoặc giá trị tài sản đầu tư. Nhưng đối với phương thức tài trợ thuê mua người cho thuê có thể tài trợ 100% chi phí mua tài sản hay nói cách khác người đi thuê có thể không cần tham gia vốn chủ sở hữu.

Xuất phát từ điểm này, tài trợ thuê mua tạo thuận lợi cho các doanh nghiệp tiến hành phát triển kinh doanh trong điều kiện thiếu vốn.

- Việc cấp tín dụng thuê mua thường nhanh chóng Do vậy, các doanh nghiệp có điều kiện khẩn trương đầu tư để từ đó có thể nhanh chóng đón bắt cơ hội kinh doanh.
- Kỹ thuật tài trợ thuê mua có mức rủi ro thấp và nhờ vậy nó thích ứng với những doanh nghiệp có mức rủi ro cao. Cũng cần lưu ý rằng những doanh nghiệp có mức rủi ro cao thường khó được ngân hàng cho vay trung và dài hạn thông thường.
- Phương thức thanh toán tiền thuê linh hoạt, thích ứng với hoàn cảnh, điều kiện sản xuất và tiêu thụ sản phẩm của mỗi một doanh nghiệp hoặc cá nhân.

#### **1.6. Người cho thuê:**

Việc ra đời và áp dụng phương thức tài trợ thuê mua không phải là loại hình thay thế cho phương thức tài trợ cổ điển như tín dụng trung và dài hạn bằng tiền, bán hàng trả góp... mà nó là loại hình tài trợ bổ sung và tồn tại song song với các loại hình tài trợ khác. Chính tính chất bổ sung này đã tạo điều kiện cho các tổ chức tài chính mở rộng khách hàng và nâng cao năng lực kinh doanh.

Thuê mua là hình thức tài trợ ít rủi ro vì các lý do sau:

- Người đi thuê với tư cách là chủ sở hữu về mặt pháp lý. Vì vậy, họ được quyền quản lý và kiểm soát tài sản theo các điều khoản hợp đồng thuê mua. Trong trường hợp người thuê không thanh toán tiền thuê theo đúng điều khoản của hợp

đồng thì người cho thuê được quyền thu hồi tài sản đồng thời buộc bên đi thuê bồi thường thiệt hại nếu có.

- Việc hoàn trả tiền thuê được đảm bảo bằng chính hoạt động của tài sản, có nghĩa là người đi thuê sẽ trả tiền thuê bằng kết quả thu được từ việc sử dụng tài sản.

- Đối tượng thuê được thực hiện dưới dạng tài sản cụ thể gắn với mục đích kinh doanh của người đi thuê. Nhờ vậy nó giúp cho người đi thuê sử dụng vốn đúng mục đích và tạo ra thu nhập đáng kể hoàn trả tiền thuê đúng hạn.

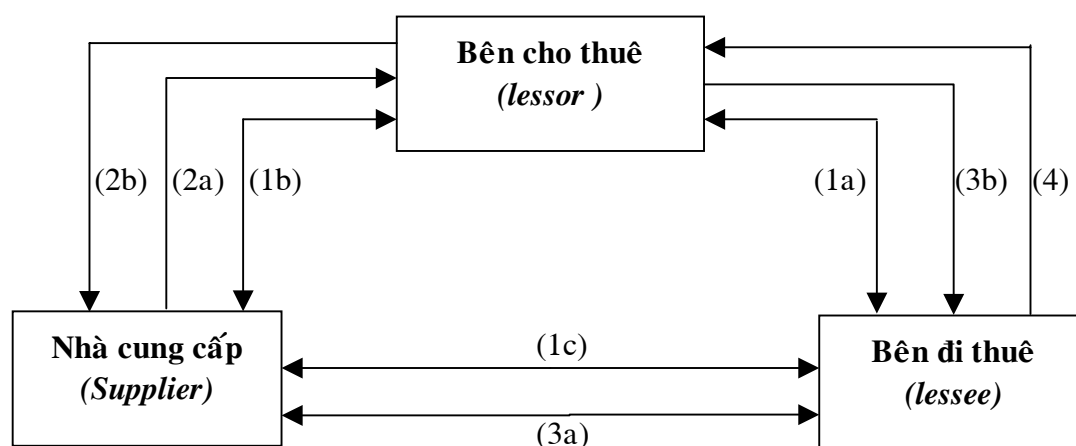
- Mặc dù tài trợ thuê mua mang tính chất dài hạn nhưng việc thanh toán tiền thuê theo định kỳ, chính kỹ thuật này đã nâng cao tính thanh khoản của tài trợ thuê mua.

## **2. Các hình thức tài trợ thuê mua**

### ***2.1 Thuê mua thuần:***

Là hình thức thuê mua mà trong đó có sự tham gia của ba bên: bên cho thuê, bên đi thuê và nhà cung cấp tài sản thuê mua. Theo hình thức này bên cho thuê đi mua tài sản thuê mua của nhà cung cấp mà bên thuê cần thuê. Trước khi nghiệp vụ thuê mua xảy ra, bên cho thuê chưa nắm quyền sở hữu về tài sản, bên đi thuê lựa chọn tài sản mình cần thuê và lựa chọn nhà cung cấp theo yêu cầu của mình.

**\* Quy trình nghiệp vụ:**



Trong đó:

- (1a) Bên cho thuê và bên đi thuê ký hợp đồng thuê mua.
- (1b) Bên cho thuê và nhà cung cấp ký hợp đồng mua tài sản
- (1c) Bên đi thuê và nhà cung cấp ký hợp đồng phụ như: bảo hành, bảo dưỡng và vận hành tài sản.
- (2a) Nhà cung cấp lập thủ tục chuyển giao quyền sở hữu tài sản.
- (2b) Bên cho thuê thanh toán tiền mua tài sản
- (3a) Nhà cung cấp chuyển giao tài sản cho bên đi thuê.
- (3b) Bên cho thuê làm thủ tục chuyển giao quyền sử dụng tài sản
- (4) Bên đi thuê thanh toán tiền thuê theo định kỳ.

**- Ưu điểm:**

- + Bên cho thuê không cần dự trữ tài sản để cho thuê Do vậy, tránh được tình trạng đọng vốn.
- + Bên đi thuê lựa chọn được đúng thiết bị mình cần.
- + Bảo đảm tín dụng được thiết lập theo đó bên cho thuê nắm quyền sở hữu tài sản.
- + Chi phí vận chuyển, chuyển giao do bên đi thuê chịu cho nên bên thuê giảm bớt được một phần chi phí.

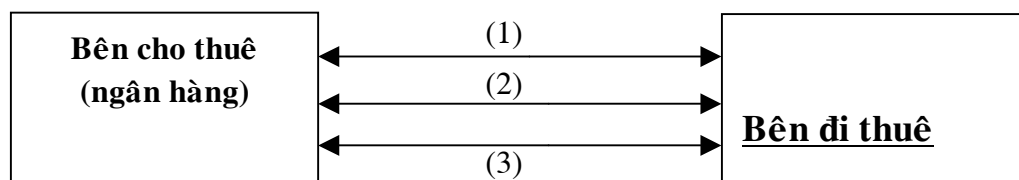
**- Nhược điểm:**

- + Vì tính chất của tài sản mà ngân hàng phải xác định được mức tài trợ phù hợp. Do kết thúc hợp đồng tài sản thuê mua có thể đã lỗi thời nên không thể thanh lý được.
- + Ngân hàng có thể chịu rủi ro về tài sản do khách hàng không bảo quản tốt tài sản.

## **2.2. Thuê mua thương mại**

Là hình thức thuê mua mà bên cho thuê dùng tài sản của mình để cho thuê. Như vậy, hình thức này chỉ bao gồm hai bên: bên cho thuê và bên thuê. Do đó nó còn có tên khác là thuê mua hai bên

• Quy trình nghiệp vụ:



Trong đó:

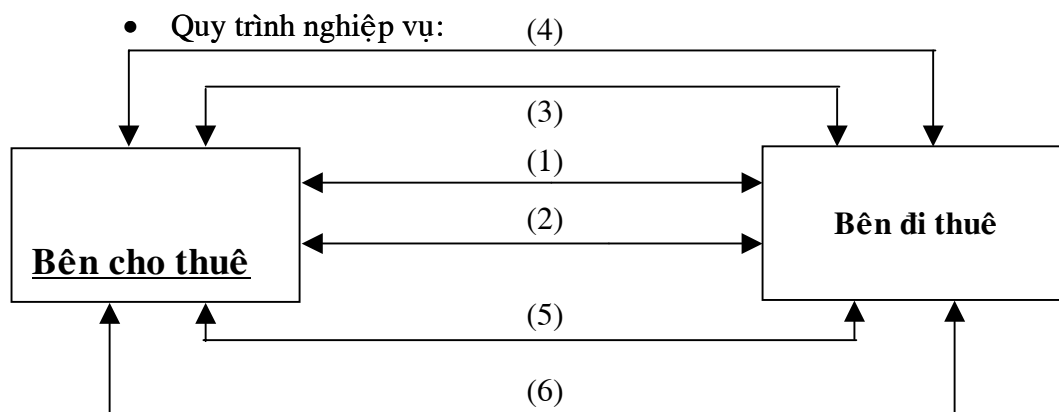
- (1) Hai bên ký hợp đồng thuê mua
- (2) Bên cho thuê (thường là ngân hàng) chuyển giao tài sản cho bên đi thuê
- (3) bên đi thuê thanh toán tiền thuê theo định kỳ.

Hình thức này có ưu điểm là thủ tục đơn giản do chỉ có 2 bên tham gia. Tuy nhiên, nó có nhược điểm là có thể tài sản thuê mua không đạt tiêu chuẩn kỹ thuật theo yêu cầu của nhà sản xuất (bên đi thuê) và bên cho thuê nhiều khi phải mua dự trữ tài sản để có thể kịp thời đáp ứng nhu cầu của bên đi thuê khi cần thiết. Do vậy, hình thức này chỉ phù hợp với việc cho thuê tài sản thông dụng, có giá trị vừa phải.



### 2.3 Tái thuê mua (Sale – Lease Back)

Là hình thức tài trợ trong đó bên đi thuê bán tài sản của mình cho tổ chức tài trợ (bên cho thuê) đồng thời ký hợp đồng thuê tài sản đó để duy trì quyền sử dụng.



Trong đó:

- (1) Bên cho thuê và bên đi thuê ký hợp đồng mua tài sản
- (2) Bên cho thuê và bên đi thuê ký hợp đồng thuê mua
- (3) Bên đi thuê lập thủ tục chuyển giao quyền sở hữu cho bên cho thuê
- (4) Bên cho thuê thanh toán tiền mua tài sản cho bên đi thuê
- (5) Bên cho thuê lập thủ tục chuyển giao quyền sử dụng cho bên đi thuê
- (6) Bên đi thuê thanh toán tiền thuê theo định kỳ.

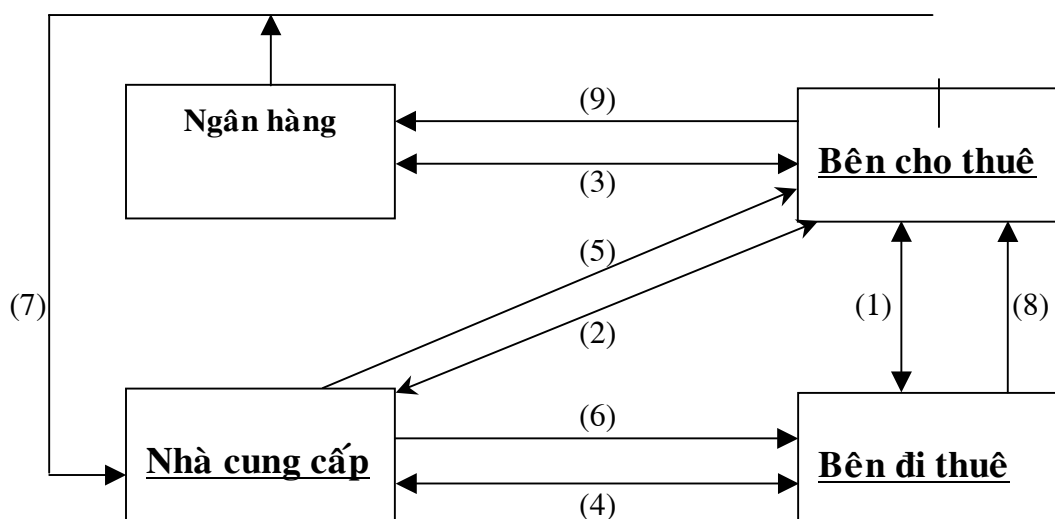
Hình thức này phù hợp với các doanh nghiệp thiếu vốn lưu động để khai thác tài sản cố định hiện có của mình đồng thời không đủ điều kiện để vay vốn của các ngân hàng. Để giải quyết tình trạng này, doanh nghiệp bán một phần hoặc toàn bộ tài sản của mình sau đó thuê lại tài sản đó để sử dụng.

Nếu doanh nghiệp đã vay nợ ngắn hạn của ngân hàng nhưng không thanh toán đúng hạn thì ngân hàng không thể yêu cầu doanh nghiệp đó bán lại một phần tài sản cho một bên cho thuê (đó có thể là công ty thuê mua thuộc sở hữu ngân hàng) để thanh toán nợ quá hạn, sau đó thuê mua lại tài sản để sử dụng. Trong trường hợp này thuê mua được coi là một biện pháp để giải quyết các khoản cho vay có vấn đề của ngân hàng.

### 2.4. Thuê mua hợp tác ( Leveraged Lease)

Là hình thức thuê mua trong đó bên cho thuê được sự hợp tác của tổ chức tín dụng để tài trợ thuê mua đối với bên đi thuê.

- *Quy trình nghiệp vụ:*



*Trong đó:*

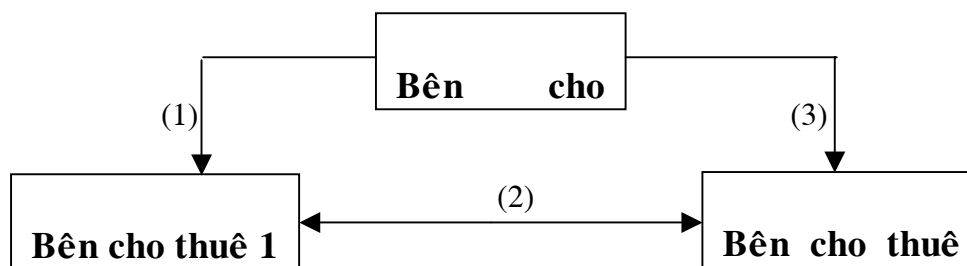
- (1) Bên cho thuê và bên đi thuê ký hợp đồng thuê mua
- (2) Bên cho thuê và nhà cung cấp ký hợp đồng mua tài sản
- (3) Bên cho thuê và người cho vay ký hợp đồng tín dụng.
- (4) Bên đi thuê và nhà cung cấp ký các hợp đồng phụ như: vận hành, bảo dưỡng, thiết bị...
- (5) Nhà cung cấp lập thủ tục chuyển giao quyền sở hữu cho bên cho thuê.
- (6) Nhà cung cấp chuyển tài sản cho bên đi thuê
- (7) Bên cho thuê thanh toán tiền mua tài sản cho nhà cung cấp. Phần thiếu do ngân hàng cho vay
- (8) Bên đi thuê thanh toán tiền thuê theo định kỳ.
- (9) Bên cho thuê trả nợ cho người cho vay.

Khác với các hình thức trước, hình thức này có sự tham gia của 4 bên: bên đi thuê, nhà cung cấp và người cho vay. Hình thức này áp dụng trong trường hợp bên cho thuê không đủ vốn hoặc trong các hợp đồng tài trợ có quy mô vượt quá khả năng đáp ứng vốn của bên cho thuê.

### **1.2.5 Thuê mua giáp lưng (Back-To-Back Lease hay Under Lease)**

Là hình thức trong đó bên cho thuê đồng ý để bên đi thuê thứ nhất (bên đi thuê đầu tiên) cho bên đi thuê thứ hai thuê lại tài sản đó:

• **Quy trình nghiệp vụ:**



Trong đó:

- (1) Bên cho thuê ký hợp đồng thuê mua với bên đi thuê thứ nhất
- (2) Bên cho thuê giao tài sản cho bên đi thuê thứ hai
- (3) Bên cho thuê giao tài sản cho bên đi thuê thứ hai.

### **3. Kỹ thuật nghiệp vụ**

#### **3.1. Thẩm định bên đi thuê:**

- Phân tích tình hình tài chính từ đó đánh giá khả năng thanh toán của bên đi thuê.
- Phân tích hoạt động kinh doanh của bên đi thuê từ đó đánh giá khả năng thanh toán tiền thuê đều đặn của bên đi thuê.
- Xem xét uy tín của bên đi thuê trong những hợp đồng thuê mua trước đó để đánh giá xem bên đi thuê sự sẵn lòng thanh toán tiền thuê.

#### **3.2. Đánh giá tài sản thuê mua:**

- Đánh giá về mặt giá cả: so sánh giá tài sản do bên đi thuê đề nghị với giá cả thị trường xem có phù hợp hay không trong trường hợp tài sản thuê mua là tài sản đã qua sử dụng thì cần phải xem xét kỹ lưỡng. Thông thường trong những trường hợp như vậy bên cho thuê cần phải thuê những tổ chức chuyên môn đánh giá tài sản.

Bên cho thuê cần xem xét khả năng tham gia tài trợ bằng vốn của mình. Trường hợp giá tài sản vượt quá khả năng tài trợ của mình thì cần phải lựa chọn phương thức hợp vốn phù hợp với các tổ chức tài trợ khác. Hơn nữa, bên cho thuê cần quán triệt nguyên tắc không tập trung vốn tài trợ vào một số ít khách hàng.

- Đánh giá tính hợp pháp của tài sản tài trợ, cần phải nắm rõ tình hình tài sản tài trợ thuộc quyền sở hữu hợp pháp của nhà cung cấp và có khả năng tự do chuyển nhượng hay không. Đối với tài sản có nguồn gốc nhập khẩu thì cần xem xét khả năng được phép nhập khẩu của tài sản để tránh tình trạng sau khi ký kết hợp đồng mua rồi mới phát hiện ra tài sản không được phép nhập khẩu.

- Đánh giá tính năng kỹ thuật của tài sản gồm có:

- + Tốc độ lỗi thời của tài sản.
- + Mức độ lỗi thời
- + Tuổi thọ hoạt động.

- + Công suất sử dụng.
- + Khả năng di chuyển, bảo dưỡng và sửa chữa tài sản.
- Nghiên cứu xu hướng sử dụng tài sản sau khi hợp đồng chấm dứt: Trong trường hợp bên đi thuê không mua lại tài sản khi hợp đồng chấm dứt, bên cho thuê cần ước lượng giá trị còn lại tài sản để đưa ra những phương án phù hợp là bán tài sản hay tiếp tục cho thuê.

### **3.3. Hạn chế rủi ro:**

- Bảo lãnh: đối với những hợp đồng mà bên cho thuê đánh giá là bên cho thuê có khả năng không thực hiện đầy đủ cam kết đã được ghi trong hợp đồng thì bên cho thuê có thể yêu cầu bên đi thuê tìm người bảo lãnh cho những cam kết đó.
- Bảo hiểm để hạn chế rủi ro bất khả kháng như thiên tai... Bên cho thuê có thể yêu cầu bên đi thuê mua bảo hiểm cho tài sản.

### **3.4. Xử lý tài sản sau khi kết thúc hợp đồng:**

- Bên đi thuê được quyền sở hữu tài sản trong trường hợp hợp đồng là hợp đồng thanh toán toàn bộ trong đó tiền thuê đã gồm cả vốn tài trợ cùng với các chi phí tài chính. Bên cho thuê có thể lựa chọn việc bán lại tài sản cho bên đi thuê hay cho thuê tiếp khi hợp đồng thuê không phải là hợp đồng thanh toán toàn bộ. Về nguyên tắc giá bán lại tài sản được tính trên cơ sở hiện giá nghĩa là người mua sẽ bán theo vốn gốc còn lại phải thu hồi.

### **3.5. Tổng số tiền tài trợ và thời hạn tài trợ:**

- Tổng số tiền tài trợ bao gồm toàn bộ các chi phí liên quan đến tài sản thuê mua cho đến khi tài sản đó đến tay bên đi thuê, bao gồm các yếu tố sau:

- + Giá mua tài sản
- + Chi phí vận chuyển
- + Chi phí lắp đặt, chạy thử

- Tuy nhiên trong hợp đồng thuê mua hai bên có thể thỏa thuận khác, chẳng hạn bên đi thuê phải thanh toán chi phí vận chuyển lắp đặt chạy thử. Trong trường hợp này tổng số tiền tài trợ chỉ tính giá mua tài sản.

- Thời hạn tài trợ là thời hạn của hợp đồng thuê mua, được bắt đầu từ khi bên đi thuê nhận tài sản và kết thúc vào một ngày xác định theo sự thỏa thuận được ghi trong hợp đồng.

Thời hạn hợp đồng được chia ra làm 2 phần:

- Thời hạn cơ bản (Basic Leasing Period) là thời hạn được ký lần đầu của hợp đồng thuê mua. Trong thời hạn này 2 bên đi thuê và cho thuê không được đơn phương hủy ngang.

- Thời hạn gia hạn thêm là thời hạn mà bên đi thuê được thuê tiếp sau khi chấm dứt thời hạn cơ bản trong thời hạn này bên đi thuê được quyền hủy hợp đồng trước hạn và trả lại tài sản cho bên cho thuê.

Việc xác định thời hạn thuê dựa trên cơ sở sau:

- Thời gian hoạt động của tài sản.
- Tốc độ lỗi thời của tài sản

- Mức độ rủi ro có thể có trong giao dịch thuê mua.

### **3.6. Lãi suất thuê mua:**

Lãi suất được xác định trên cơ sở kết quả thương lượng giữa bên cho thuê và bên đi thuê. Lãi suất này phụ thuộc vào các yếu tố sau:

- Lãi suất trên thị trường
- Phí giao dịch và quản lý
- Mức độ rủi ro về phía bên đi thuê.

Có hai loại lãi suất được áp dụng trong tài trợ thuê mua như sau:

- + Lãi suất cố định: lãi suất được thỏa thuận theo hợp đồng và được áp dụng trong suốt thời gian thuê.
- + Lãi suất thả nổi: là lãi suất biến động được điều chỉnh cho mỗi định kỳ thanh toán, căn cứ vào lãi suất thị trường.

Trong hợp đồng thuê mua chỉ quy định những cơ sở để xác định lãi suất. Ví dụ: Hợp đồng quy định lãi suất LIBOR+3% và xác định ngày tính lãi suất LIBOR. Trong điều kiện lạm phát không thể dự đoán chắc chắn và có khả năng biến động lớn thì lãi suất thả nổi được các bên chấp nhận.

### **3.7. Xác định mức thanh toán tiền thuê theo định kỳ (Installed Payment)**

Việc xác định mức thanh toán tiền thuê theo định kỳ phụ thuộc vào các yếu tố: tổng số tiền tài trợ, thời hạn thuê và lãi suất. Ngoài ra, 2 bên đi thuê và cho thuê phải xác định các điều kiện về thanh toán tiền thuê như sau:

- Định kỳ thanh toán:
  - + Thanh toán đều đặn theo tháng, quý, bán niên ...
  - + Thanh toán theo thời vụ.
- Phương thức thanh toán:
  - + Thanh toán tiền thuê vào cuối mỗi kỳ (đối với bên đi thuê có uy tín)
  - + Thanh toán tiền thuê vào đầu mỗi kỳ và thanh toán tiền thuê của một số kỳ cuối ngay từ đầu..
- Mức hoàn vốn trong thời hạn trả nợ:
 

Tổng số tiền tài trợ được chia ra làm 2 phần: phần thu hồi trong thời hạn tài trợ và phần còn lại thu hồi qua việc bán lại tài sản hoặc cho thuê tiếp.

Đa phần tài sản thuê mua đạt mức thu hồi vốn 100% qua một lần tài trợ.

*(1) Trường hợp vốn được thu hồi toàn bộ trong thời hạn thuê mua:*

#### **(1.1) Tiền thuê trả đầu mỗi định kỳ:**

Ta có công thức xác định:

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

Trong đó: **PMT** Số tiền thuê thanh toán mỗi định kỳ  
**i** Lãi suất thuê mua mỗi kỳ  
**V** Tổng số tiền tài trợ  
**n** Số kỳ thanh toán

Ví dụ 1:

Ngân hàng A tài trợ cho doanh nghiệp B một tài sản tổng trị giá 500.000 USD, thời hạn tài trợ 3 năm, lãi suất tài trợ 10%/năm, tiền thuê thanh toán bán niên. Xác định tiền thuê (lập bảng phân tích lãi và vốn gốc) mỗi kỳ.

Như vậy:

$$P = 500.000$$

$$i_{6\text{ tháng}} = \frac{10\%}{2} = 5\%$$

$$n = \frac{3\text{ năm} \times 12\text{ tháng}}{6\text{ tháng}} = 6$$

$$PMT = \frac{500.000 \times 0,05 \times (1 + 0,05)^{6-1}}{\left[ (1 + 0,05)^6 - 1 \right]} \approx 93.818$$

**Bảng 7.1 Phân tích lãi và vốn gốc theo phương pháp trả đều mỗi kỳ và vào đầu kỳ**

Định kỳ	Giá trị tài sản	Số tiền thanh toán	Lãi	Vốn gốc	Giá trị tài sản còn lại
1	500.000	93.818	0	93.818	406.182
2	406.182	93.818	20.309	73.509	332.673
3	332.673	93.818	16.634	77.184	255.489
4	255.489	93.818	12.774	81.044	174.445
5	174.445	93.818	8.722	85.096	89.349
6	89.349	93.818	4.467	89.351	<u>0</u>

(1.2) Tiền thuê trả cuối mỗi định kỳ:

Ta có công thức xác định

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

Trong đó:

**PMT** Số tiền thuê thanh toán mỗi định kỳ

- i** Lãi suất thuê mua mỗi kỳ  
**V** Tổng số tiền tài trợ  
**n** Số kỳ thanh toán

Ví dụ 2: Công ty thuê mua tài trợ cho doanh nghiệp C với số tiền là 200.000.000 thời hạn tài trợ là 6 năm tiền thuê thanh toán theo bán niên, biết rằng lãi suất tài trợ là 10%/năm.

$$PMT = \frac{200.000.000 \times 0,05 \times (1 + 0,05)^{12}}{(1 + 0,05)^{12} - 1} = 22.565.082$$

**Bảng 7.2 Phân tích lãi và vốn gốc theo phương pháp trả đều mỗi kỳ và vào cuối kỳ**

Kỳ hạn	Giá trị tài sản	Số tiền thanh toán	Tiền lãi	Vốn gốc	Giá trị tài sản còn lại
1	200.000.000	22.565.082	10.000.000	12.565.082	187.434.918
2	187.434.918	22.565.082	9.371.746	13.193.336	174.241.582
3	174.241.582	22.565.082	8.712.079	13.853.003	160.388.579
4	160.388.579	22.565.082	8.019.429	14.545.653	145.842.926
5	145.842.926	22.565.082	7.292.146	15.272.936	130.569.990
6	130.569.990	22.565.082	6.528.500	16.036.582	114.533.408
7	114.533.408	22.565.082	5.726.670	16.838.412	97.694.996
8	97.694.996	22.565.082	4.884.750	17.680.332	80.014.664
9	80.014.664	22.565.082	4.000.733	18.564.349	61.450.315
10	61.450.315	22.565.082	3.072.516	19.492.566	41.957.749
11	41.957.749	22.565.082	2.097.887	20.467.195	21.490.554
12	21.490.554	22.565.082	1.074.528	21.490.554	<b>0</b>

(2) Trường hợp vốn tài trợ chưa thu hồi hết trong thời gian tài trợ:

(2.1) Tiền thuê trả đều mỗi định kỳ:

Ta có công thức xác định:

$$PMT = \frac{\left[ V \times (1 + i)^n - S \right] \times i}{\left[ (1 + i)^{n+1} - 1 \right]}$$

Trong đó: **PMT** Tiền thuê trả mỗi kỳ  
**V** Tổng giá trị tài trợ

**i** Lãi suất mỗi kỳ

**S** Giá trị còn lại cuối kỳ tài trợ

Ví dụ 3: Ngân hàng A cho doanh nghiệp 3 thuê mua 1 máy xúc trị giá 1.000.000 USD, lãi suất tài trợ 12%/năm, thời gian tài trợ 2 năm, tiền thuê thanh toán đầu quý, số vốn gốc sẽ thu hồi qua bán lại tài sản 100.000 USD. Như vậy:

$$PMT = \frac{\left[ 1.000.000 \times (1 + 0,03)^8 - 100.000 \right] \times 0,03}{\left[ (1 + 0,03)^9 - 1 \right]} = 114.850$$

**Bảng 7.3 Phân tích lãi và vốn gốc theo phương pháp trả đều mỗi kỳ, trả vào đầu kỳ vốn chưa thu hồi hết**

Định kỳ	Giá trị tài sản	Số tiền thanh toán	Lãi	Vốn gốc	Giá trị tài sản còn lại
0	1.000.000	114.850	0	114.850	885.150
1	885.150	114.850	26.555	88.295	796.855
2	796.855	114.850	23.906	90.944	705.911
3	705.911	114.850	21.177	93.672	612.239
4	612.239	114.850	18.367	96.483	515.756
5	515.756	114.850	15.473	99.377	416.379
6	416.379	114.850	12.491	102.358	314.021
7	314.021	114.850	9.421	105.429	208.592
8	208.592	114.850	6.258	108.592	<b>100.000</b>

(2.2) Tiền thuê trả cuối mỗi kỳ:

Ta có công thức xác định:

$$PMT = \frac{\left[ V \times (1 + i)^n - S \right] \times i}{\left[ (1 + i)^n - 1 \right]}$$

Trong đó:

**PMT** Tiền thuê trả mỗi kỳ

**V** Tổng giá trị tài trợ

**i** Lãi suất mỗi kỳ

**S** Giá trị còn lại cuối kỳ tài trợ

Xét ví dụ trên ta thấy:



$$PMT = \frac{\left[ 1.000.000 \times (1 + 0,03)^8 - 100.000 \right] \times 0,03}{\left[ (1 + 0,03)^8 - 1 \right]} = 131.211$$

**Bảng 7.4 Phân tích lãi và vốn gốc theo phương pháp trả đều mỗi kỳ, trả vào cuối kỳ, vốn chưa thu hồi hết**

Kỳ hạn	Giá trị tài sản	Số tiền thanh toán	Tiền lãi	Vốn gốc	Giá trị tài sản còn lại
1	1.000.000	131.211	30.000	101.211	898.789
2	898.789	131.211	26.964	104.247	794.542
3	794.542	131.211	23.836	107.374	687.168
4	687.168	131.211	20.615	110.596	576.572
5	576.572	131.211	17.297	113.914	462.658
6	462.658	131.211	13.880	117.331	345.327
7	345.327	131.211	10.360	120.851	224.476
8	224.476	131.211	6.734	124.476	<b>100.000</b>

(3) Tiền thuê thanh toán tăng hoặc thấp dần theo thời gian:

(3.1) Tiền thuê trả vào đầu kỳ:

Ta có công thức:

$$PMT = \frac{\left[ V \times (1 + i)^n - S \right] \times [(1 + i) - k]}{\left[ (1 + i)^{n+1} - (k)^{n+1} \right]}$$

Trong đó: **PMT** Tiền thuê trả mỗi kỳ

**V** Tổng giá trị tài trợ

**i** Lãi suất mỗi kỳ

**S** Giá trị còn lại cuối kỳ tài trợ

**k** Là hệ số tăng hoặc giảm giữa các định kỳ

$k > 1$  thì tiền thuê thanh toán tăng dần

$k < 1$  thì tiền thuê thanh toán giảm dần

Ví dụ 4: Công ty thuê mua tài trợ cho công ty cổ phần vận tải Z 20 xe tải trị giá 1.000.000 USD thời hạn tài trợ là 5 năm lãi suất tài trợ là 7%/năm tiền thuê thanh toán cuối mỗi 6 tháng và tăng dần với mức 1,1 lần. Cuối kỳ thuê mua số tiền thu từ việc bán thanh lý đội xe tải trên là 100.000. Tính số tiền thanh toán mỗi kỳ, lập bảng phân tích lãi và vốn gốc.

Ta có:

$$PMT = \frac{\left[ 1.000.000 \times (1 + 0,35)^{10} - 100.000 \right] \times [(1 + 0,35) - 1,1]}{\left[ (1 + 0,35)^{11} - 1,1^{11} \right]} = 61.149$$

**Bảng 7.5 Phân tích lãi và vốn gốc theo phương pháp trả tăng hoặc giảm đều mỗi kỳ, trả vào đầu kỳ, vốn chưa thu hồi hết**

Kỳ hạn	Giá trị tài sản	Số tiền Thanh toán	Tiền lãi	Vốn gốc	Giá trị tài sản còn lại
0	1.000.000	61.149	0	61.149	938.851
1	938.851	67.263	32.860	34.404	904.448
2	904.448	73.990	31.656	42.334	862.114
3	862.114	81.389	30.174	51.215	810.899
4	810.899	89.528	28.381	61.146	749.753
5	749.753	98.480	26.241	72.239	677.514
6	677.514	108.328	23.713	84.615	592.899
7	592.899	119.161	20.751	98.410	494.489
8	494.489	131.077	17.307	113.770	380.718
9	380.718	144.185	13.325	130.860	249.859
10	249.859	158.604	8.745	149.859	<b>100.000</b>

(3.2) Tiền thuê trả vào cuối kỳ:

Ta có công thức:

$$PMT = \frac{\left[ V \times (1 + i)^n - S \right] \times [(1 + i) - k]}{\left[ (1 + i)^n - (k)^n \right]}$$

Trong đó:

- PMT** Tiền thuê trả mỗi kỳ
- V** Tổng giá trị tài trợ
- i** Lãi suất mỗi kỳ
- S** Giá trị còn lại cuối kỳ tài trợ
- k** Hệ số tăng hoặc giảm giữa các định kỳ  
*k > 1 thì tiền thuê thanh toán tăng dần*  
*k < 1 thì tiền thuê thanh toán giảm dần*

Cũng xét ví dụ 4, ta có

$$PMT = \frac{\left[ 1.000.000 \times (1 + 0,35)^{10} - 100.000 \right] \times [(1 + 0,35) - 1,1]}{\left[ (1 + 0,35)^{10} - 1,1 \right]} = 72.002$$

**Bảng 7.6 Phân tích lãi và vốn gốc theo phương pháp trả tăng hoặc giảm đều mỗi kỳ,  
trả vào đầu kỳ, vốn chưa thu hồi hết**

Kỳ hạn	Giá trị tài sản	Số tiền Thanh toán	Tiền lãi	Vốn gốc	Giá trị tài sản còn lại
1	1.000.000	72.002	35.000	37.002	962.998
2	962.998	79.202	33.705	45.497	917.500
3	917.500	87.123	32.113	55.010	862.490
4	862.490	95.835	30.187	65.648	796.843
5	796.843	105.418	27.889	77.529	719.314
6	719.314	115.960	25.176	90.784	628.529
7	628.529	127.556	21.999	105.558	522.972
8	522.972	140.312	18.304	122.008	400.964
9	400.964	154.343	14.034	140.309	260.654
10	260.654	169.777	9.123	160.654	<b><u>100.000</u></b>

(4) Khách hàng trả trước một phần giá trị tài sản cuối kỳ chưa thu hồi hết vốn tài trợ:

(4.1) Tiền thuê trả vào đầu kỳ:

Ta có công thức

$$PMT = \frac{\left[ (V - F) \times (1 + i)^n - S \right] \times i}{\left[ (1 + i)^{n+1} - 1 \right]}$$

Trong đó:

- PMT** Tiền thuê trả mỗi kỳ
- V** Tổng giá trị tài trợ
- i** Lãi suất mỗi kỳ
- S** Giá trị còn lại cuối kỳ tài trợ
- F** Số tiền khách hàng phải trả trước

Xét ví dụ 3, giả sử đầu thời hạn tài trợ khách hàng phải trả trước 20% trị giá tài sản thì

$$F = 20\% \times 1.000.000 = 200.000$$

$$PMT = \frac{\left[ (1.000.000 - 200.000) \times (1 + 0,03)^8 - 100.000 \right] \times 0,03}{\left[ (1 + 0,03)^9 - 1 \right]} = 89.911$$

**Bảng 7.7 Phân tích lãi và vốn gốc theo phương pháp trả đều mỗi kỳ, trả vào đầu kỳ, khách hàng trả trước một phần, vốn chưa thu hồi hết**

Định kỳ	Giá trị tài sản	Số tiền Thanh toán	Lãi	Vốn gốc	Giá trị tài sản còn lại
0	800.000	89.911	0	89.911	710.089
1	710.089	89.911	21.303	68.608	641.481
2	641.481	89.911	19.244	70.667	570.814
3	570.814	89.911	17.124	72.787	498.027
4	498.027	89.911	14.941	74.970	423.057
5	423.057	89.911	12.692	77.219	345.838
6	345.838	89.911	10.375	79.536	266.302
7	266.302	89.911	7.989	81.922	184.380
8	184.380	89.911	5.531	84.380	<b><u>100.000</u></b>

(4.2) Tiền thuê trả vào cuối kỳ:

Ta có công thức

$$PMT = \frac{\left[ (V - F) \times (1 + i)^n - S \right] \times i}{\left[ (1 + i)^n - 1 \right]}$$

Trong đó:

- PMT** Tiền thuê trả mỗi kỳ
- V** Tổng giá trị tài trợ
- i** Lãi suất mỗi kỳ
- S** Giá trị còn lại cuối kỳ tài trợ
- F** Số tiền khách hàng phải trả trước

Xét ví dụ 3, giả sử đầu thời hạn tài trợ khách hàng phải trả trước 20% trị giá tài sản ta có:

$$F = 20\% \times 1.000.000 = 200.000$$

$$PMT = \frac{\left[ (1.000.000 - 200.000) \times (1 + 0,03)^8 - 100.000 \right] \times 0,03}{\left[ (1 + 0,03)^8 - 1 \right]} = 89.911$$

**Bảng 7.8 Phân tích lãi và vốn gốc theo phương pháp trả đều mỗi kỳ, trả vào đầu kỳ, khách hàng trả trước một phần, vốn chưa thu hồi hết**

Định kỳ	Giá trị tài sản	Số tiền thanh toán	Lãi	Vốn gốc	Giá trị tài sản còn lại
1	800.000	102.719	24.000	78.719	721.281
2	721.281	102.719	21.638	81.081	640.199
3	640.199	102.719	19.206	83.513	556.686
4	556.686	102.719	16.701	86.019	470.667
5	470.667	102.719	14.120	88.599	382.068
6	382.068	102.719	11.462	91.257	290.810
7	290.810	102.719	8.724	93.995	196.815
8	196.815	102.719	5.904	96.815	<b><u>100.000</u></b>

Trên đây là những kỹ thuật tính toán thông dụng thường gặp trong trường hợp thuê mua. Tuy nhiên, trên thực tế, do khách hàng có nhiều nhu cầu trả nợ khác nhau cho nên còn có nhiều cách tính tiền thuê khác. Chẳng hạn, khách hàng muốn trả phần vốn gốc đều đặn giữa các kỳ, hoặc khách hàng trả nợ trước hạn... Trong trường hợp như vậy, ngân hàng sẽ áp dụng những cách thức tính toán phù hợp khác.

## **II. BẢO LÃNH NGÂN HÀNG**

### **1 Khái quát chung về bảo lãnh ngân hàng**

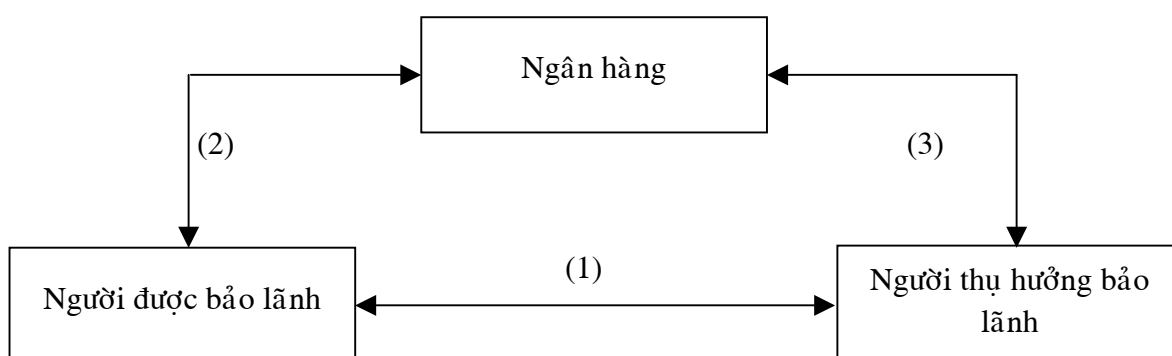
Hình thức tín dụng bằng tiền ra đời gắn liền với sự hình thành và phát triển của ngân hàng thương mại. Tuy nhiên, bảo lãnh hay còn gọi là tín dụng uy tín chỉ ra đời cách đây vài chục năm và là một trong những hình thức tiêu biểu cho nghiệp vụ ngân hàng hiện đại. Ngày nay trong xu thế toàn cầu hoá kinh tế, bảo lãnh ngân hàng lại càng đóng vai trò quan trọng trong việc thúc đẩy lưu thông vốn cũng như hàng hoá trên phạm vi quốc tế. Vì thế, phát triển loại hình nghiệp vụ này là một hướng đi quan trọng trong hoạt động kinh doanh của các ngân hàng.

Nếu như cho thuê tài chính là hình thức tín dụng bằng tài sản theo đó ngân hàng chuyển giao tài sản cho khách hàng với tư cách là vốn vay thì bảo lãnh là

hình thức tín dụng bằng uy tín tức là ngân hàng bằng uy tín cùng khả năng tài chính đứng ra bảo đảm trách nhiệm của khách hàng trong một nghiệp vụ kinh doanh nào đó. Nhờ đó khách hàng có thể thực hiện được công việc đó mà đáng ra để thực hiện nó khách hàng phải có một khoản vốn nhất định.

Ở Việt nam hiện nay, theo cách hiểu thông thường thì bảo lãnh là một trong những nghiệp vụ ngân hàng theo đó ngân hàng bảo lãnh cam kết chịu trách nhiệm trả tiền thay cho bên được bảo lãnh nếu bên được bảo lãnh không thực hiện đúng và đủ các nghĩa vụ đã thoả thuận với bên yêu cầu bảo lãnh và được quy định cụ thể trong thư bảo lãnh.

**Mô hình 7.9 Khái quát quan hệ bảo lãnh**



Trong đó:

- (1) Hợp đồng gốc
- (2) Hợp đồng bảo lãnh
- (3) Cam kết bảo lãnh (hay còn gọi là văn bản bảo lãnh)

Trong nghiệp vụ bảo lãnh thông thường ít nhất phải có các bên:

- *Người bảo lãnh*: thông thường là các ngân hàng hoặc các định chế tài chính khác hoặc các công ty lớn có khả năng tài chính ổn định.

- *Người được bảo lãnh*: là người yêu cầu được bảo lãnh để họ có thể tham gia một quan hệ kinh tế nào đó.

- *Người thụ hưởng bảo lãnh*: là người được ngân hàng bảo đảm quyền lợi khi tham gia quan hệ kinh tế với người được bảo lãnh trong trường hợp phía đối tác vi phạm cam kết.

Tuy nhiên trên thực tế, các bên tham gia quan hệ kinh tế thường nhiều hơn ba.

## **2. Công dụng chủ yếu của bảo lãnh**

- Đối với người được bảo lãnh thì bảo lãnh là một điều kiện tài chính để họ có thể tham gia và thực hiện hợp đồng kinh tế. Trong điều kiện không đủ vốn nhưng cũng không đủ điều kiện vay ngân hàng thì bảo lãnh là một hình thức đảm bảo cho những chủ thể có đủ năng lực kinh doanh tham gia vào các quan hệ kinh tế.

- Đối với ngân hàng bảo lãnh là một hình thức tài trợ vốn trong điều kiện phát triển nhanh chóng và đa dạng của quan hệ kinh tế thị trường trong khi các hình thức tín dụng khác không thể thực hiện được.
- Đối với người thụ hưởng bảo lãnh thì bảo lãnh là một sự đảm bảo quyền lợi của họ khi tham gia vào các quan hệ kinh tế.

### **3. Một số loại bảo lãnh thông dụng**

Tuỳ theo những tiêu thức khác nhau mà bảo lãnh được chia thành các loại khác nhau

(1) Theo tính chất của bảo lãnh: có hai loại

- *Bảo lãnh đồng nghĩa vụ*: loại hình này ràng buộc nghĩa vụ khách hàng được bảo lãnh và ngân hàng trên cơ sở nguyên tắc *Đồng phạm vi*. Tức là ngân hàng chỉ thực hiện nghĩa vụ trả tiền cho người thụ hưởng khi người được bảo lãnh không thực hiện nghĩa vụ của mình. Khi có bằng chứng cụ thể về việc người được bảo lãnh vi phạm hợp đồng thì ngân hàng thực hiện nghĩa vụ trả tiền của mình.

- *Bảo lãnh độc lập*: loại bảo lãnh này tách rời nghĩa vụ của ngân hàng ra khỏi hợp đồng gốc bằng cách khi người thụ hưởng yêu cầu thanh toán thì ngân hàng thực hiện ngay và sau đó thu nợ từ phía người được bảo lãnh. Việc ngân hàng trả tiền không căn cứ trên sự vi phạm hợp đồng gốc của người được bảo lãnh cho nên ngân hàng không quan tâm tới nội dung quan hệ giữa người được bảo lãnh và người thụ hưởng mà chỉ quan tâm tới năng lực kinh doanh và tài chính của người được bảo lãnh. Hơn nữa, người thụ hưởng không cần chứng minh vi phạm hợp đồng từ phía đối tác mà có thể dễ dàng thu tiền. Từ những nguyên nhân trên cho thấy bảo lãnh độc lập được sử dụng rộng rãi hơn, đặc biệt là trên phạm vi quốc tế.

(2) Theo mục đích của bảo lãnh: có 5 loại

- *Bảo lãnh vay vốn*: người vay vốn ngân hàng luôn phải có tài sản làm đảm bảo cho việc hoàn trả vốn vay của mình. Tuy nhiên, trong nhiều tình huống khi mà người vay vốn có năng lực tài chính tốt, khả năng hoàn trả vốn vay từ thu nhập trong hoạt động kinh doanh là hoàn toàn có triển vọng nhưng không có tài sản đảm bảo tín dụng nên bị ngân hàng từ chối cho vay. Để đáp ứng điều kiện này người vay vốn có thể yêu cầu một ngân hàng khác đứng ra bảo lãnh tư cách vay vốn và trả nợ cho mình.

Trong quan hệ tín dụng quốc tế nhiều tổ chức của một quốc gia nhận thấy khó khăn trong việc tiếp cận với các nguồn vốn trên thị trường quốc tế do các định chế tài chính bên ngoài không đủ thông tin về các tổ chức của quốc gia đó. Bảo lãnh vay vốn trên thị trường quốc tế cũng là một loại hình nghiệp vụ quan trọng khi các ngân hàng giúp các tổ chức có được nguồn tài trợ quốc tế bằng sự đảm bảo của mình.

- *Bảo lãnh hoàn thanh toán*: là hình thức ngân hàng cam kết khả năng hoàn trả số tiền ứng trước của người mua cho người bán. Trong nhiều trường hợp người bán để thực hiện đúng hợp đồng giao hàng cần phải có một khoản ngân quỹ lớn và người mua sẵn sàng ứng trước tiền hàng giúp người bán giải quyết khó khăn này với điều kiện phải có sự bảo lãnh của ngân hàng cho việc hoàn trả số tiền ứng đó khi người bán hoàn thành hợp đồng giao hàng.

Mức tiền ngân hàng thực hiện bảo lãnh thường bằng mức tiền ứng trước cộng với lãi chậm trả và tiền phạt.

- *Bảo lãnh dự thầu*: là hình thức ngân hàng bảo đảm việc tiếp tục tham gia vào quá trình đấu thầu của người tham gia đấu thầu. Bảo lãnh là công cụ thay tiền ký quỹ đấu thầu. Thay vì phải nộp một khoản tiền đặt cọc để đảm bảo tư cách khi tham gia đấu thầu người được bảo lãnh tiếp nhận sự bảo lãnh tư cách dự thầu từ phía ngân hàng do đó có thêm một khoản ngân quỹ giải quyết nhu cầu vốn lưu động của mình.

Mức bảo lãnh với loại này bằng mức tiền ký quỹ theo quy định của chủ đầu tư.

- *Bảo lãnh thực hiện hợp đồng*: là loại bảo lãnh áp dụng trong trường hợp cung cấp hàng hoá, thiết bị máy móc có giá trị cao và tính kỹ thuật phức tạp. Trong trường hợp này ngân hàng bảo lãnh quyền lợi cho người mua hàng khi họ gặp phải trục trặc do hàng hoá giao không đúng chất lượng như trong hợp đồng. Người bán trong trường hợp này là người được ngân hàng bảo lãnh nên không phải ký quỹ một khoản tiền đảm bảo thực hiện hợp đồng. Những hình thức khác của bảo lãnh thực hiện hợp đồng đó là bảo lãnh bảo hành, bảo lãnh bảo dưỡng, bảo lãnh chất lượng sản phẩm...

Mức tiền ngân hàng cam kết trong thư bảo lãnh bằng mức tiền phạt vi phạm hợp đồng được hai bên thoả thuận trong hợp đồng gốc.

- *Bảo lãnh trả chậm*: quan hệ tín dụng thương mại để có thể diễn ra thuận lợi thì người mua chịu phải có cơ sở đảm bảo hoàn trả tiền mua chịu cho người bán. Ngân hàng có thể đứng ra đảm bảo khả năng hoàn trả của người mua trong quan hệ tín dụng thương mại. Hình thức này gọi là bảo lãnh trả chậm hay bảo lãnh thanh toán.

Mức bảo lãnh bằng mức tiền mua chịu gồm tiền hàng và lãi tín dụng thương mại.

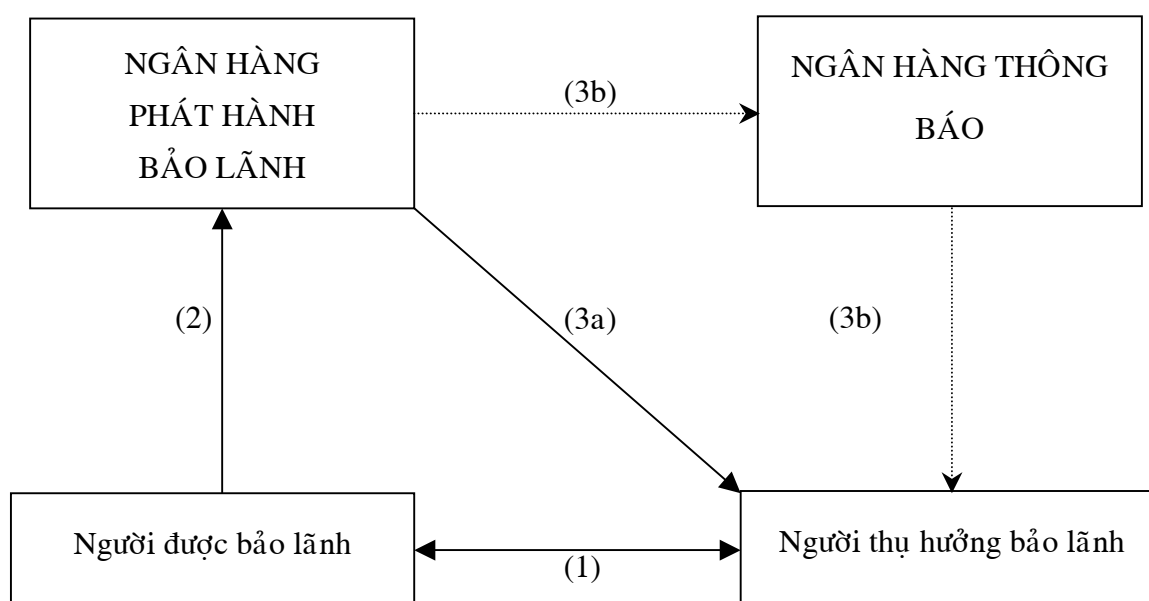
- *Bảo lãnh tài chính*: trên thực tế các quan hệ tài chính để có thể diễn ra thuận lợi thì luôn cần có những điều kiện thực hiện. Một trong những điều kiện đó là sự tham gia của một định chế tài chính (thường là ngân hàng) đảm bảo quyền lợi cho bên dễ gặp phải rủi ro hơn trong quan hệ tài chính đó. Những trường hợp điển hình đó là bảo lãnh thuế quan, bảo lãnh phát hành chứng khoán...



(3) Theo phương thức bảo lãnh: có 3 loại

- *Bảo lãnh trực tiếp*: là hình thức ngân hàng trực tiếp thanh toán tiền bảo lãnh cho người thụ hưởng mà không thông qua một trung gian nào sau đó truy đòi nợ từ người được bảo lãnh. Việc phát hành thư bảo lãnh cho người thụ hưởng có thể thực hiện thông qua một ngân hàng trung gian có thể là ngân hàng đại lý hoặc ngân hàng phục vụ người thụ hưởng nhưng đều được gọi chung là ngân hàng thông báo.

**Sơ đồ 7.9 Bảo lãnh trực tiếp**

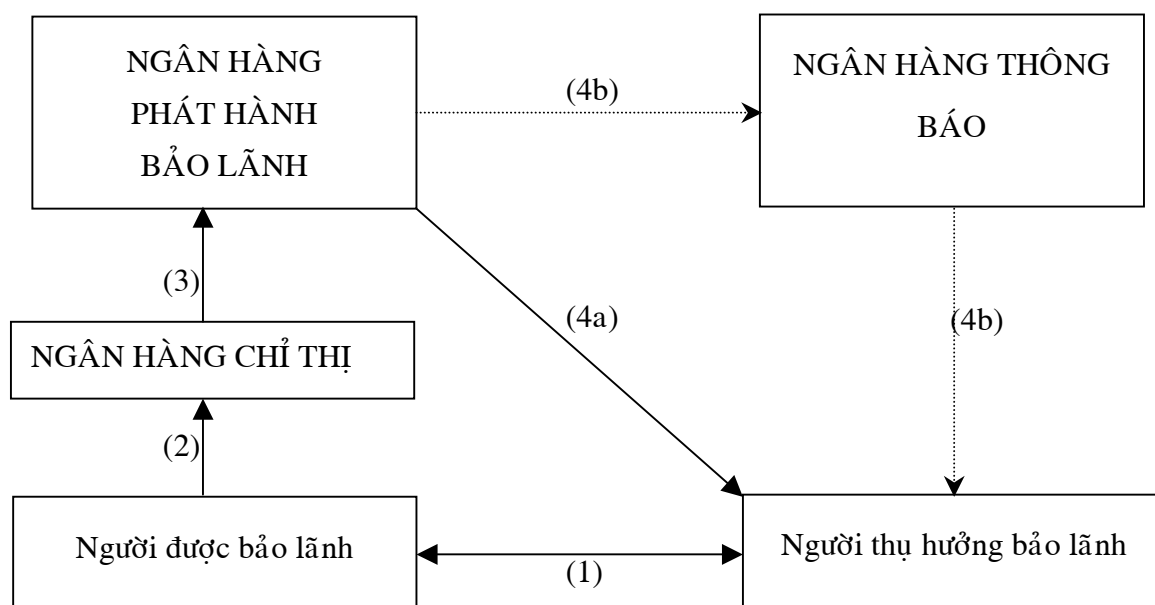


Trong đó:

- (1) Hợp đồng gốc
- (2) Khách hàng yêu cầu ngân hàng bảo lãnh và cam kết bồi hoàn
- (3) Ngân hàng phát hành thư bảo lãnh cho người thụ hưởng
  - (3a) Phát hành trực tiếp
  - (3b) Phát hành gián tiếp thông qua ngân hàng thông báo

- *Bảo lãnh gián tiếp*: là hình thức bảo lãnh qua đó người yêu cầu bảo lãnh không trực tiếp liên hệ với ngân hàng phát hành mà thông qua một ngân hàng trung gian thông thường là ngân hàng phục vụ mình hoặc là một ngân hàng có điều kiện thuận lợi hơn trong việc giao dịch với ngân hàng phát hành.

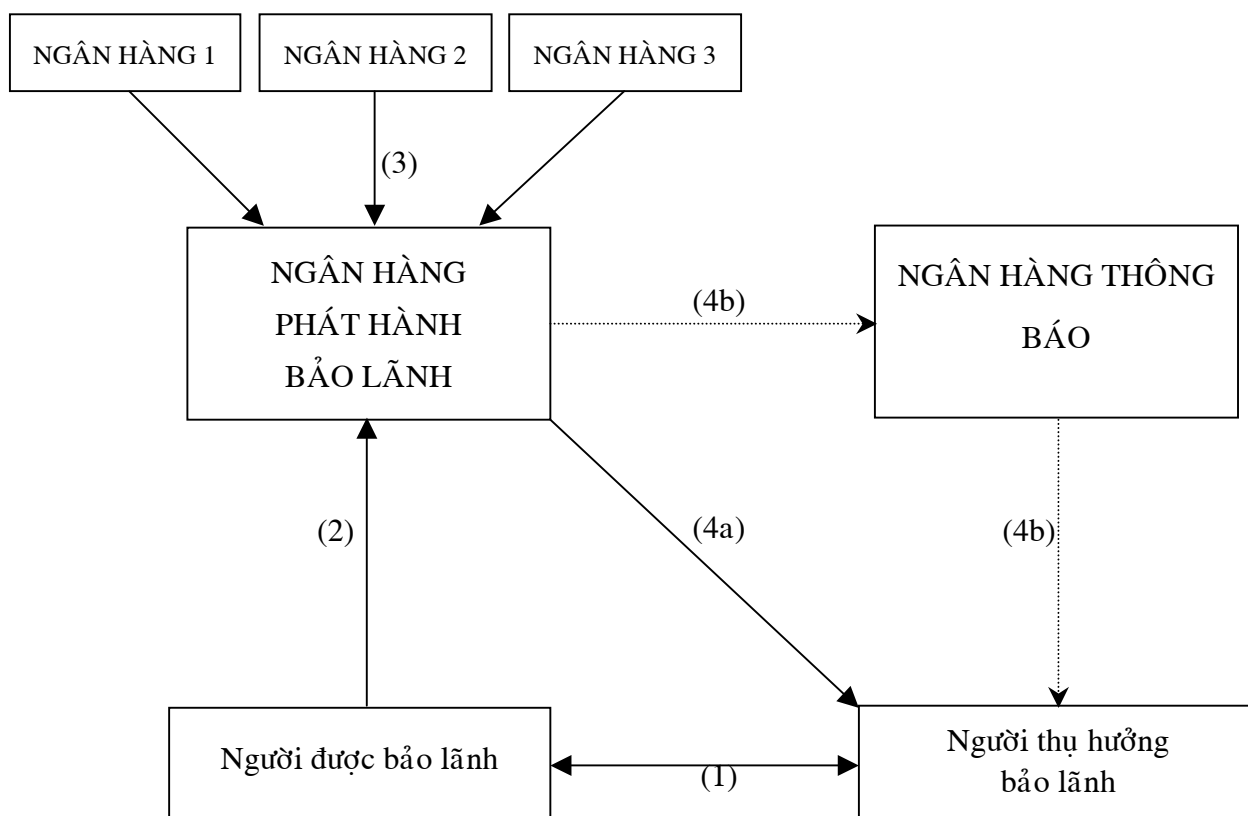
Mô hình 7.10 Bảo lãnh gián tiếp



- (1) Hợp đồng gốc
- (2) Yêu cầu ngân hàng phục vụ mình ra chỉ thị cho ngân hàng chính phát hành bảo lãnh đối với
- (3) Ngân hàng phục vụ người được bảo lãnh ra chỉ thị yêu cầu ngân hàng phát hành đứng ra bảo lãnh cho khách hàng của mình
- (4) Ngân hàng phát hành gửi thư bảo lãnh cho người thụ hưởng
  - (4a) Gửi trực tiếp cho người thụ hưởng
  - (4b) Gửi gián tiếp qua ngân hàng thông báo

- **Đồng bảo lãnh:** Khi giá trị hợp đồng bảo lãnh quá lớn hoặc có nhiều rủi ro vượt quá khả năng của một ngân hàng đơn lẻ. Để giải quyết vấn đề vốn và san sẻ rủi ro, nhiều ngân hàng tham gia bảo lãnh cho hợp đồng đó. Đây chính là hình thức cơ bản của nghiệp vụ đồng bảo lãnh. Hình thức này về hình thức cũng giống như cho vay hợp vốn hoặc các hình thức đồng tài trợ khác của ngân hàng trong đó có nhiều ngân hàng tham gia tài trợ cho một khách hàng.

**Mô hình 7.11 Đồng bảo lãnh**



Trong đó:

- (1) Hợp đồng gốc
- (2) Khách hàng yêu cầu được bảo lãnh
- (3) Các ngân hàng tham gia bảo lãnh cho khách hàng bằng việc chỉ định một ngân hàng đầu mối đứng ra làm việc trực tiếp với các bên trong nghiệp vụ bảo lãnh.
- (4) Ngân hàng đầu mối phát hành thư bảo lãnh cho người thụ hưởng
  - (4a) Gửi trực tiếp cho người thụ hưởng
  - (4b) Gửi gián tiếp qua ngân hàng thông báo

(4) Theo điều kiện của ngân hàng thanh toán cho với người thụ hưởng: có ba loại

- *Bảo lãnh theo yêu cầu của người thụ hưởng*: loại bảo lãnh này có tính độc lập cao do ngân hàng thực hiện chi trả cho người thụ hưởng ngay khi người này có yêu cầu mà không nhất thiết phải chứng minh sự vi phạm hợp đồng của người được bảo lãnh. Trong trường hợp cần thiết thì người thụ hưởng chỉ cần đơn phương nêu ra sự vi phạm. Để tránh rủi ro trong trường hợp này ngân hàng cần nghiên cứu kỹ khả năng tài chính của người được bảo lãnh từ đó có cơ sở chắc chắn cho việc thu nợ sau khi đã thực hiện thanh toán cho người thụ hưởng.

- *Bảo lãnh theo xác nhận của bên thứ ba*: ngân hàng chỉ thanh toán theo yêu cầu của người thụ hưởng khi có sự xác nhận chắc chắn bằng văn bản của một bên thứ ba (bên này có tư cách độc lập so với các bên tham gia) về sự vi phạm hợp

đồng gốc của người được bảo lãnh. Bên thứ ba này thông thường là một chủ thể có đủ tư cách chuyên môn để có thể xác nhận một cách chính xác và khách quan sự vi phạm hợp đồng của người được bảo lãnh, chẳng hạn như các công ty tư vấn về các vấn đề khoa học công nghệ, pháp lý, xây dựng, máy móc, thiết bị...

#### **4. Quy trình thực hiện một nghiệp vụ bảo lãnh ngân hàng**

Khi khách hàng nộp hồ sơ đề nghị bảo lãnh ngân hàng sẽ xem xét thẩm định khách hàng trên những nội dung cụ thể sau:

##### ***4.1. Điều kiện bảo lãnh và Hồ sơ đề nghị bảo lãnh:***

Tuỳ theo loại bảo lãnh mà có những điều kiện quy định cụ thể trên cơ sở đó khách hàng phải gửi tới ngân hàng bộ hồ sơ đề nghị bảo lãnh gồm những loại giấy tờ sau đây:

- Giấy đề nghị bảo lãnh (lập theo mẫu)
- Giấy tờ về năng lực pháp lý của doanh nghiệp hoặc năng lực hành vi dân sự (đối với trường hợp người đề nghị bảo lãnh là cá nhân), về thẩm quyền của người đại diện.
- Các loại tài liệu liên quan tới loại hình bảo lãnh cụ thể như:
  - Với loại bảo lãnh vay vốn, bảo lãnh thanh toán, bảo lãnh có thời hạn từ trung hạn trở lên, khách hàng phải bổ sung những tài liệu liên quan đến phương án hay dự án sản xuất kinh doanh đang đề nghị bảo lãnh.
  - Với bảo lãnh vay và trả nợ nước ngoài khách hàng phải bổ sung các giấy tờ của cơ quan có thẩm quyền về việc cho phép vay nợ nước ngoài, các tài liệu chứng minh tính khả thi của phương án vay trả nợ nước ngoài được cơ quan có thẩm quyền phê duyệt và chấp thuận cho vay nợ nước ngoài.
  - Với loại bảo lãnh dự thầu, bảo lãnh thực hiện hợp đồng, bảo lãnh thanh toán, bảo lãnh các khoản tiền giữ lại, bảo lãnh hoàn thanh toán khách hàng cần cung cấp thêm cho ngân hàng tài liệu chứng minh mức độ tín nhiệm, năng lực tài chính, năng lực chuyên môn, tài liệu về bảo đảm cho bảo lãnh...

##### ***4.2. Phí và Bảo đảm cho bảo lãnh:***

Khách hàng phải trả một khoản phí bảo lãnh khi được ngân hàng bảo lãnh. Thông thường mức phí bảo lãnh được xác định như sau:

**Phí bảo lãnh = Tổng giá trị bảo lãnh x Tỷ lệ phí bảo lãnh x Thời gian bảo lãnh**

- Tỷ lệ phí bảo lãnh quy định theo tỷ lệ %/năm thường vào khoảng 2%/năm

- Ngoài ra khách hàng có thể phải trả thêm những chi phí giao dịch khác do hai bên thoả thuận.

Khách hàng cũng phải thực hiện các yêu cầu của ngân hàng về hình thức bảo đảm mình phải thực hiện khi yêu cầu ngân hàng bảo lãnh. Tùy theo khả năng tài chính và mức độ tín nhiệm đối với khách hàng mà ngân hàng yêu cầu khách hàng thực hiện một trong những hình thức bảo đảm như: thế chấp, cầm cố tài sản, ký quỹ, hay bảo lãnh từ một bên thứ ba.

#### **4.3 Phát hành bảo lãnh, thực hiện cam kết bảo lãnh:**

Việc ngân hàng phát hành bảo lãnh được thực hiện theo nhiều cách đó là:

- Phát hành bảo lãnh bằng thư (Telex)
- Phát hành bảo lãnh bằng điện (SWIFT)
- Phát hành bảo lãnh bằng việc ký xác nhận bảo lãnh trên hối phiếu,

lệnh phiếu

Về cơ bản, một văn bản bảo lãnh (hay còn được gọi là thư bảo lãnh) được ngân hàng phát hành gửi cho người thụ hưởng bao gồm những nội dung sau:

- Các bên tham gia bảo lãnh
- Mục đích của bảo lãnh
- Giá trị bảo lãnh
- Các điều kiện thanh toán cho người thụ hưởng
- Thời hạn bảo lãnh
- Các trường hợp miễn trừ trách nhiệm đối với ngân hàng
- Tham chiếu luật áp dụng

Trên cơ sở những điều khoản cam kết trong văn bản bảo lãnh, khi người thụ hưởng chuyển tới ngân hàng bộ chứng từ yêu cầu thanh toán và sau khi kiểm tra tính hợp pháp của bộ chứng từ ngân hàng có nghĩa vụ thực hiện cam kết trong thư bảo lãnh là thanh toán cho người thụ hưởng. Sau đó làm thủ tục thu nợ theo các phương pháp nghiệp vụ cụ thể ở người được ngân hàng bảo lãnh.

#### **CÂU HỎI ÔN TẬP**

1. Cho thuê tài chính là gì? Có những loại cho thuê tài chính nào?
2. Nêu những nội dung đánh giá tài sản thuê mua?
3. Có những biện pháp nào hạn chế rủi ro?
4. Lãi suất thuê mua được xác định như thế nào?
5. Bảo lãnh ngân hàng ra đời trong hoàn cảnh nào?
6. Công dụng chủ yếu của bảo lãnh?
7. Bảo lãnh độc lập là gì? Bảo lãnh đồng nghĩa vụ là gì?
8. Hồ sơ bảo lãnh gồm có những giấy tờ gì?
9. Phí bảo lãnh được xác định như thế nào?
10. Các bước thực hiện việc phát hành bảo lãnh ngân hàng? Thực hiện cam kết bảo lãnh?

## **CHƯƠNG VIII: NGHIỆP VỤ NGÂN HÀNG QUỐC TẾ VÀ MỘT SỐ DỊCH VỤ NGÂN HÀNG MỚI**

---

Nội dung chương đề cập tới những vấn đề về các loại hình dịch vụ ngân hàng quốc tế và sự phát triển các loại dịch vụ ngân hàng mới trong thời gian gần đây như các dịch vụ uỷ thác, quản lý vốn, dịch vụ môi giới trong những lĩnh vực bảo hiểm, chứng khoán và bất động sản.

### **I. NGHIỆP VỤ NGÂN HÀNG QUỐC TẾ**

Các ngân hàng hoạt động không chỉ bó hẹp trong phạm vi quốc gia của mình mà luôn tìm cách phát triển mạnh mẽ ra phạm vi quốc tế. Nghiệp vụ ngân hàng quốc tế hình thành từ lâu khi các ngân hàng được lập nên tại những trung tâm buôn bán sầm uất trên thế giới nhằm mục đích tài trợ vốn cho những thương gia buôn bán hàng hoá trong khu vực địa trung hải.

Đến những năm 50 và 60 của thế kỷ 20, các ngân hàng ở các nước công nghiệp mới chú trọng tới việc mở rộng địa bàn hoạt động ra phạm vi nước ngoài bằng việc họ tăng nhanh số lượng các chi nhánh, văn phòng đại diện ở nước ngoài hoặc liên doanh với các ngân hàng ở quốc gia họ muốn vươn tới. Ở châu Á vào thập kỷ 70 và 80 nghiệp vụ kinh doanh ngân hàng trên phạm vi quốc tế được nở rộ bằng sự xuất hiện các ngân hàng đa quốc gia và sự nổi lên của các ngân hàng Nhật Bản với số vốn khổng lồ đã góp phần tài trợ kịp thời giúp các công ty trong khu vực này vượt qua được cú sốc do giá dầu mỏ tăng đột biến trong năm 1973.

Ở Việt Nam hiện nay, với sự mở cửa nền kinh tế theo hướng thị trường trong bối cảnh toàn cầu hoá kinh tế các ngân hàng đang đứng trước nhiều cơ hội lớn khi tham gia vào thị trường vốn quốc tế. Vậy nên việc nghiên cứu hoạt động kinh doanh ngân hàng trên bình diện này là một phần hết sức quan trọng giúp chúng ta có những nhận thức cụ thể về nghiệp vụ kinh doanh này của ngân hàng và đáp ứng những đòi hỏi mà thực tiễn nêu ra.

#### **1. Xu hướng phát triển của nghiệp vụ ngân hàng quốc tế**

Trong việc huy động và cho vay vốn trên thị trường quốc tế các ngân hàng luôn chịu những tác động khó lường như sự thay đổi của tỷ giá, chính sách khuyến khích đầu tư, môi trường pháp lý, hệ thống chính trị giữa các quốc gia có sự khác biệt... Tuy nhiên, thị trường tài chính quốc tế nổi lên những xu hướng phát triển cơ bản sau đây:

---

### **1.1. Sự hình thành các thị trường tài chính:**

Các thị trường cho các định chế tài chính hoạt động được hình thành và mở mang nhanh chóng. Loại tiền tệ giao dịch trên các thị trường chủ yếu là Dollar và Euro là hai đồng tiền ổn định nhất. Các thị trường này (chẳng hạn như thị trường tiền gửi, ngoại hối, chứng khoán chính phủ...) thậm chí hoạt động và liên thông với nhau 24 giờ trong ngày. Điều này đã tạo điều kiện thuận lợi đáng kể cho các ngân hàng tham gia vào thị trường.

### **1.2. Những phương thức huy động tiết kiệm và cho vay truyền thống nay chuyển thành những kỹ thuật mới với những công cụ tài chính có hiệu quả hơn:**

Các ngân hàng ngày nay nhận thấy những nguồn vốn huy động với chi phí thấp ngày càng hiếm khi xuất hiện những định chế mới cạnh tranh quyết liệt nguồn huy động đầu vào. Trong khi đó một số lượng đáng kể các khách hàng vay vốn ngân hàng tìm ra cách vay tiền hiệu quả hơn (ví dụ như bán lại các giấy nợ ngắn hạn trên thị trường tiền tệ mà không cần sự hỗ trợ từ phía ngân hàng). Những lý do này khiến ngân hàng phát triển những công cụ huy động vốn mới có hiệu quả hơn và áp dụng những phương thức cho vay phù hợp.

### **1.3. Ranh giới giữa kinh doanh chứng khoán và kinh doanh ngân hàng ở nhiều quốc gia ngày càng trở nên mờ nhạt:**

Ngày nay, với sự nổi lên của quy định pháp lý các công ty chứng khoán và ngân hàng càng trở nên khó phân biệt do chức năng truyền thống của ngân hàng ngày càng bị các đối tác này lấn chiếm. Khi các ngân hàng chuyển sang quốc tế hoá nghiệp vụ kinh doanh của mình thì các công ty chứng khoán đã giành được một thị phần đáng kể các khách hàng truyền thống của ngân hàng.

Nhiều ngân hàng và tổ chức tài chính khác nhận thức được rằng những thành công trong tương lai có liên hệ mật thiết với khả năng thiết lập vai trò thống lĩnh trên thị trường toàn cầu mà tập trung chủ yếu vào nghiệp vụ kinh doanh chứng khoán, bảo lãnh phát hành, lập kế hoạch đầu tư và quản trị rủi ro tài chính. Điều này có ý nghĩa vô cùng quan trọng đối với ngân hàng trong việc huy động vốn. Bởi vì trong môi trường cạnh tranh quyết liệt nguồn vốn đầu vào thì bằng nghiệp vụ kinh doanh của mình ngân hàng tìm mọi cách vươn tới những nguồn vốn chi phí thấp cho dù nó nằm ở bất cứ nơi nào trên thế giới.

## **2. Tổ chức của một ngân hàng ở nước ngoài**

Nhằm phát triển ra thị trường quốc tế các ngân hàng xây dựng một hệ thống các tổ chức ngân hàng của mình ở nước ngoài nhằm mục đích cung ứng có hiệu quả dịch vụ của ngân hàng trên thị trường quốc tế. Những hình thức tổ chức một ngân hàng ở nước ngoài gồm có những dạng sau:

### **2.1. Văn phòng đại diện:**

Đây là hình thức tổ chức đơn giản nhất trên thị trường nước ngoài. Nhiệm vụ của văn phòng đại diện chủ yếu là tìm kiếm phát hiện khách hàng sau đó làm đầu mối giúp ngân hàng mẹ hoặc một chi nhánh ở một điểm gần đó cung ứng các dịch vụ ngân hàng đầy đủ. Văn phòng đại diện có ưu điểm là linh hoạt và chi phí hoạt động thấp.

### **2.2. Sở giao dịch chi nhánh:**

Đây là hình thức tổ chức ngân hàng ở nước ngoài rất phổ biến. Các sở giao dịch cũng cung ứng đầy đủ những dịch vụ ngân hàng như ngân hàng mẹ ở trong nước. Các tổ chức kiểu này có nhiệm vụ chủ yếu là cho vay ngắn hạn đối với khách hàng hoặc cho vay tiêu dùng và huy động tiền gửi cá nhân. Về mặt pháp lý, sở giao dịch vẫn phụ thuộc ngân hàng mẹ trong nước. Nó chỉ tồn tại với tư cách là một bộ phận trực thuộc tập đoàn ngân hàng có trụ sở đóng trong nước. Về quyền hạn và nhiệm vụ các sở giao dịch này cũng tương tự như những sở giao dịch trong nước nhưng có thể nó phải chịu ràng buộc từ những quy định khác với chi nhánh trong nước ví dụ như quy định về tỷ lệ dự trữ bắt buộc hay quy định về bảo hiểm tiền gửi...

### **2.3. Ngân hàng chi nhánh:**

Nhiều ngân hàng các lập hoặc mua lại những chi nhánh ở nước ngoài. Những chi nhánh này là những thực thể có tư cách pháp lý độc lập. Bởi vì nó có vốn chủ sở hữu riêng và không nhất thiết phải đóng cửa cho dù ngân hàng mẹ bị phá sản. Và ngược lại, các ngân hàng chi nhánh này vẫn có thể phải đóng cửa dù không chịu một tác động tiêu cực nào từ phía ngân hàng mẹ. Ngân hàng chi nhánh được thiết lập thay thế cho sở giao dịch trong trường hợp luật pháp nước sở tại không cho phép thành lập sở giao dịch. Các ngân hàng thường muốn mua lại ngân hàng khác đã có sẵn cơ sở vật chất và khách hàng làm chi nhánh hơn là thiết lập một ngân hàng hoàn toàn mới do vấn đề chi phí.

### **2.4. Ngân hàng liên doanh:**

Lựa chọn giải pháp liên doanh với một ngân hàng nước sở tại để thiết lập một chi nhánh là một cách thức ngân hàng sử dụng khi gia nhập thị trường mới mà thiếu những thông tin cơ bản về những mối liên hệ với khách hàng hoặc ngân hàng muốn phòng tránh rủi ro khi ra nhập thị trường này hay ngân hàng muốn được cung cấp những dịch vụ mà nếu kinh doanh riêng lẻ thì sẽ bị cấm. Ngân hàng liên doanh là một giải pháp được thực hiện trong trường hợp thiết lập ngân hàng chi nhánh không có hiệu quả do những bất cập về pháp lý, về cơ chế quản lý trong lĩnh vực này của nước sở tại.

## **3. Những nghiệp vụ kinh doanh ngân hàng chủ yếu trên thị trường quốc tế**

Khách hàng trên thị trường quốc tế cần rất nhiều loại dịch vụ từ phía ngân hàng từ các dịch vụ tín dụng, thanh toán thậm chí cả tư vấn marketing và các biện pháp hỗ trợ tương tự. Do đó, những loại hình dịch vụ ngân hàng quốc tế tăng lên



đáng kể để đáp ứng nhu cầu đa dạng của khách hàng và hơn thế nữa là để tăng cường cạnh tranh với các định chế tài chính khác

### **3.1. Đáp ứng nhu cầu ngoại tệ cho khách hàng:**

Nhiều khách hàng có nhu cầu một lượng rất lớn ngoại tệ để thanh toán cho hàng hoá nhập khẩu hay chi trả cho những vụ chuyển nhượng hay mua lại công ty. Khách hàng còn lại thì có nhu cầu nhận được đầy đủ khoản thanh toán từ những tổ chức mua hàng hoá, chứng khoán của họ. Những khoản thanh toán này phải được chuyển thành những loại ngoại tệ phù hợp với nhu cầu của khách hàng. Các ngân hàng phải thường xuyên duy trì một lượng lớn những loại ngoại tệ có nhu cầu mua bán cao để đáp ứng tình hình. Các ngân hàng thường duy trì hoạt động kinh doanh ngoại hối 24/24 để điều chỉnh kịp thời theo những thay đổi nhanh chóng của thị trường ngoại hối từ đó giảm thiểu rủi ro trong kinh doanh loại này.

### **3.2. Phòng ngừa rủi ro ngoại hối:**

Các khách hàng thường xuyên chi tiêu một lượng lớn ngoại tệ thường yêu cầu ngân hàng phục vụ mình có những biện pháp ngăn chặn rủi ro ngoại hối. Các ngân hàng thường vận dụng rất nhiều cách phòng ngừa rủi ro để bảo vệ khách hàng cũng như bảo vệ khách hàng.

(1) *Hợp đồng kỳ hạn*: theo cách này thông qua ngân hàng khách hàng thoả thuận với đối tác về việc mua bán một loại ngoại tệ cụ thể trong thời gian tương lai. Hợp đồng mua bán ngoại tệ kỳ hạn được xác lập quy định cụ thể số lượng ngoại tệ cụ thể được hai bên thoả thuận mua bán theo giá cả cụ thể và tại một thời điểm cụ thể trong tương lai. Tất cả các yếu tố này được xác định tại thời điểm hiện tại. Những khách hàng dự tính sẽ thu về một lượng ngoại tệ trong tương lai tìm cách bán số này bằng hợp đồng kỳ hạn xác định tại hiện tại. Ngược lại, khách hàng dự tính sẽ cần một lượng ngoại tệ trong tương lai lại tìm cách mua bằng hợp đồng kỳ hạn loại ngoại tệ đó.

(2) *Hợp đồng tương lai*: đây là một hình thức thay thế cho hợp đồng kỳ hạn theo đó người mua và người bán ngoại tệ thoả thuận giao một số ngoại tệ cụ thể vào một thời điểm trước hoặc đúng ngày đáo hạn hợp đồng. Có hai loại hợp đồng tương lai đó là hợp đồng tương lai mua ngoại tệ và hợp đồng tương lai bán ngoại tệ.

(3) *Loại khác*: những thay đổi thất thường của tỷ giá hối đoái trong thời gian gần đây tạo ra thêm nhiều kỹ thuật chống rủi ro ngoại hối. Quyền chọn ngoại tệ là một hình thức mới xuất hiện. Cũng giống như hợp đồng kỳ hạn quyền chọn ngoại tệ cho phép khách hàng có quyền (mà không bắt buộc) được chọn thực hiện hay không thực hiện việc mua hoặc bán ngoại tệ khi tới hạn hợp đồng. Cũng có quyền chọn giao ngay và quyền chọn kỳ hạn, quyền chọn mua và quyền chọn bán. Để mua quyền chọn ngoại tệ khách hàng phải nộp một khoản ký quỹ trong trường hợp không thực hiện việc mua, bán theo quy định thì sẽ mất khoản ký quỹ này.

Hoán đổi ngoại tệ cũng là một hình thức phòng ngừa rủi ro ngoại hối. Theo cách này, khách hàng có nhu cầu vay ngoại tệ liên hệ với những đối tác sẽ có nhu cầu trái ngược với mình hai bên thoả thuận hoán đổi loại ngoại tệ mình cần cho

nhau đến hạn hợp đồng hai bên hoán đổi ngược lại theo tỷ giá ban đầu như vậy cả hai đều tránh khỏi rủi ro từ biến động tỷ giá.

### **3.3. Tài trợ trung và dài hạn thông qua bảo lãnh tín dụng:**

Các ngân hàng quốc tế luôn cung cấp các nguồn tài trợ quan trọng cho các tập đoàn đa quốc gia cũng như các cơ quan của chính phủ có trụ sở ở trong và ngoài nước. Ngân hàng thực hiện tài trợ trung và dài hạn giúp các cơ quan này mua nguyên vật liệu, trả lương công nhân viên, xây dựng trụ sở và các dự án dài hạn khác. Hầu hết các khoản cho vay quốc tế này có lãi suất thay đổi gắn với một lãi suất cơ bản nào đó. Chỉ số về lãi suất thông dụng nhất làm cơ sở cho các khoản vay đó là LIBOR - là lãi suất huy động ngắn hạn Dollar châu Âu trên thị trường tiền tệ liên ngân hàng London.

Bên cạnh cho vay theo những hình thức trên gần đây các ngân hàng còn bảo lãnh cho các khoản vay của các công ty trên thị trường tiền tệ dưới hình thức phát hành các trái phiếu công ty. Bằng loại dịch vụ mới này các ngân hàng thoả thuận với các công ty (thông thường là các công ty lớn) hoặc các tổ chức của chính phủ trong đó quy định cho phép các tổ chức này phát hành các trái phiếu công ty ngắn hạn có mệnh giá lớn trên thị trường và phát hành liên tục trong vòng khoảng 5 năm. Để đảm bảo trái phiếu phát hành ra được bán hết ngân hàng cam kết sẽ mua lại toàn bộ số trái phiếu còn lại sau khi phát hành mà không có nhà đầu tư nào mua đồng thời có thể cho khách hàng vay bổ sung với lãi suất bằng mức LIBOR và những ưu đãi lãi suất khác. Với những hỗ trợ này của ngân hàng thị trường trái phiếu công ty trở nên sôi động với sự tham gia của nhiều công ty lớn từ nhiều quốc gia trên thế giới. Trên thị trường này ngân hàng mua rất nhiều các loại trái phiếu nhằm đáp ứng nhu cầu đầu tư chứng khoán của mình và đáp ứng nhu cầu đầu tư của khách hàng của ngân hàng, đồng thời cũng là người bán lại chủ yếu các loại trái phiếu này.

Tương tự trường hợp bảo lãnh phát hành trái phiếu công ty, việc ngân hàng chứng nhận tiền gửi khách hàng có tại ngân hàng đã giúp khách hàng dễ dàng hơn trong việc phát hành các loại chứng khoán ra thị trường quốc tế. Chứng nhận tiền gửi loại này là một cam kết của ngân hàng với các nhà đầu tư nước ngoài là sẽ mua lại chứng khoán đã được chủ tài khoản tiền gửi phát hành trước đó bằng khoản tiền gửi của khách hàng tại ngân hàng. Như vậy, chứng nhận tiền gửi là một hình thức tài trợ phát hành trái phiếu quốc tế của ngân hàng đối với các công ty.

### **3.4. Thanh toán quốc tế và huy động tiết kiệm ngoại tệ:**

Thông qua việc cung ứng các dịch vụ thanh toán quốc tế và nhận tiền gửi tiết kiệm bằng ngoại tệ ngân hàng khẳng định vai trò quan trọng của mình trong hoạt động buôn bán toàn cầu. Không chỉ cung cấp nguồn ngoại tệ cho các khách hàng, ngân hàng còn thực hiện việc chuyển các khoản tiền gửi của khách hàng ra quốc tế thông qua hệ thống các ngân hàng đại lý của mình.

Ngân hàng quốc tế còn phát hành và chấp nhận thanh toán đối với các hối phiếu là công cụ thanh toán chủ yếu trong thương mại quốc tế. Hối phiếu thanh toán ngay là một cam kết thanh toán không thể huỷ ngang của ngân hàng khi loại

giấy tờ này được nộp vào ngân hàng. Hối phiếu kỳ hạn được thanh toán sau một thời hạn nhất định và nó được phát hành kèm theo thư tín dụng trong đó ngân hàng cam kết trả tiền cho nhà xuất khẩu nếu nhà nhập khẩu không thanh toán. Với hối phiếu ngân hàng đã chấp nhận thanh toán nhà xuất khẩu có thể thanh toán tại bất cứ ngân hàng đại lý nào. Ngoài ra, ngân hàng còn phát hành séc du lịch theo đó khách hàng có thể rút tiền tại nhiều nơi trên thế giới và rút loại ngoại tệ theo yêu cầu. Thông qua việc cung cấp các dịch vụ thanh toán quốc tế ngân hàng huy động các khoản tiết kiệm từ khách hàng từ đó có được nguồn vốn quan trọng với chi phí thấp.

### **3.5. Phòng ngừa rủi ro lãi suất:**

Sự biến động thất thường của lãi suất đã làm cho khách hàng của ngân hàng gánh chịu những thua lỗ không nhỏ. Giả sử khách hàng vay ngân hàng theo lãi suất thả nổi: khi lãi suất tăng lên khách hàng đứng trước nguy cơ chi phí tăng lên làm giảm lợi nhuận biên. Ngược lại, khi lãi suất hạ xuống thì khách hàng lại bị thiệt hại do các khoản tiền gửi của khách hàng có lãi suất thả nổi. Bên cạnh đó những khách hàng vay ngân hàng với lãi suất cố định lại mất một khoản lợi nhuận khi lãi suất hạ. Ngân hàng đưa ra những biện pháp giúp khách hàng đối phó với tình hình này như: hoán đổi lãi suất, giới hạn trần lãi suất cho vay, các quyền chọn vay và hợp đồng vay kỳ hạn

### **3.6. Hỗ trợ khách hàng thông qua các Công ty giao dịch xuất khẩu:**

Ngân hàng thành lập nên những công ty giao dịch xuất khẩu với mục tiêu là các công ty này sẽ tìm kiếm thị trường nước ngoài có thể tiêu thụ một loại hàng hoá cụ thể. Từ đó, công ty đưa ra một giải pháp toàn bộ từ việc cho vay, bảo hiểm, vận chuyển... giúp khách hàng vận chuyển hàng hoá tới tận nơi tiêu thụ trên thị trường quốc tế. Các công ty này, có cổ phần thuộc sở hữu của các ngân hàng, thường cung cấp các dịch vụ liên quan tới việc xuất khẩu như: nghiên cứu thị trường, bảo hiểm hàng hoá, hỗ trợ thiết kế và tiếp thị sản phẩm, vận chuyển hàng hoá, dịch vụ kho bãi và quan trọng hơn cả là các dịch vụ tài chính.

## **II. SỰ HÌNH THÀNH MỘT SỐ LOẠI NGHIỆP VỤ MỚI TRONG KINH DOANH NGÂN HÀNG**

Trong thời gian gần đây, các ngân hàng lớn giàu tiềm năng trong ngành công nghiệp ngân hàng đã tạo ra sự bùng nổ những loại hình dịch vụ mới trong kinh doanh ngân hàng. Nhiều loại hình dịch vụ mới trong số này chỉ đơn thuần là những biến thái của loại hình cơ bản trước đây (bao gồm tiền gửi và cho vay) ví dụ như các khoản cho vay với lãi suất điều chỉnh thanh cho việc cố định lãi suất, hoặc tài khoản tiền gửi phát hành séc có hưởng lãi thay cho không hưởng lãi như trước đây. Bằng việc sắp xếp lại những loại dịch vụ truyền thống theo những cách thức mới ngân hàng đã một phần đáp ứng được nhu cầu khách hàng. Tuy nhiên, không chỉ dừng tại đó ngân hàng còn đưa ra những loại sản phẩm hoàn toàn mới như bảo

hiểm tài sản, quỹ tương hỗ, môi giới chứng khoán và bảo lãnh phát hành chứng khoán công ty...

### **1. Dịch vụ uỷ thác**

Đây là một hình thức mới, nghiệp vụ này bao gồm việc ngân hàng thay mặt khách hàng quản lý những tài sản của khách hàng như chứng khoán và những món vay. Ngân hàng đóng một vai trò trung gian giữa khách hàng và thị trường và theo sự uỷ nhiệm của khách hàng đưa ra những quyết định đầu tư và quản lý tài sản vì những lợi ích của khách hàng. Nghiệp vụ uỷ thác đòi hỏi một phạm vi kiến thức rộng hơn nhiều so với kinh doanh ngân hàng vì nó bao gồm những kiến thức về luật pháp, đầu tư và những kiến thức liên quan đến quản lý tài sản.

Về cơ bản có thể chia uỷ thác ra làm 3 loại: uỷ thác cá nhân, uỷ thác doanh nghiệp và uỷ thác từ các tổ chức phi lợi nhuận. Trong việc thực hiện các nghiệp vụ uỷ thác ngân hàng phải đứng trên lợi ích của khách hàng mà không phải là lợi ích của ngân hàng. Đây là một hình thức kinh doanh ngoại bảng cho nên kết quả kinh doanh lỗ - lãi của nghiệp vụ này không được tính cho ngân hàng mà tính cho khách hàng, mọi thu nhập chi phí của tài sản trong nghiệp vụ này cũng chỉ tính cho khách hàng. Trong nghiệp vụ này lợi ích của ngân hàng được thể hiện thông qua việc thu phí uỷ thác từ khách hàng.

#### **1.1. Uỷ thác cá nhân:**

Là loại hình dịch vụ ngân hàng cung cấp cho khách hàng là các cá nhân và hộ gia đình dưới những hình thức như thanh lý tài sản, đại diện và quản lý theo uỷ thác các tài sản của khách hàng. Những gia đình có trẻ nhỏ thường chọn ngân hàng là người quản lý các tài sản của gia đình trong trường hợp cha mẹ chết hoặc bị bệnh nặng không có khả năng hồi phục. Trong vai trò của người quản lý, ngân hàng có trách nhiệm bảo quản các tài sản đó cho đến khi con cái trong gia đình đó trưởng thành và có thể tự mình nắm giữ những tài sản đó. Theo sự chỉ định của toà án, ngân hàng cũng có thể quản lý những tài sản của trẻ mồ côi, người mắc bệnh tâm thần và người chết nhưng không để lại di chúc. Ngân hàng quản lý những tài sản đó trả những khoản nợ và chi phí liên quan rồi phân chia phần còn lại cho những người thừa hưởng theo pháp luật.

Uỷ thác theo chúc thư là nghiệp vụ quản lý tài sản của một người còn đang sống. Trên thực tế họ có thể hoàn toàn quản lý tốt tài sản của mình nhưng lại giao cho ngân hàng để ngân hàng thay mặt quản lý tài sản theo những chỉ định cụ thể của khách hàng ví dụ như từ tài sản đó ngân hàng trích ra một khoản để làm quà tặng đều đặn cho một tổ chức hay một cá nhân nào đó.

Nghệ vụ uỷ thác đầu tư chứng khoán của ngân hàng thường có những khách hàng là những nhà đầu tư nhỏ. Theo cách này khách hàng giao toàn quyền cho ngân hàng quản lý số chứng khoán đó như tái đầu tư số chứng khoán đó khi những chứng khoán uỷ thác trước đây đáo hạn, thực hiện những biện pháp phòng ngừa rủi ro, thanh toán hoặc tái đầu tư tiền lợi tức chứng khoán và thực hiện các báo cáo tình hình thường xuyên cho người uỷ thác. Ngân hàng còn thực hiện nghiệp

vụ uỷ thác quản lý các quỹ do nhiều cá nhân góp nên bằng cách đầu tư sinh lợi số tiền của quỹ này rồi phân chia lợi tức cho những người có cổ phần của quỹ.

### **1.2. Uỷ thác doanh nghiệp:**

Trong nghiệp vụ uỷ thác này ngân hàng đóng vai trò như là một đại lý cho công ty. Nội dung công việc bao gồm phát hành chứng khoán theo yêu cầu của công ty, chi trả cổ tức hoặc tiền lãi cho các loại chứng khoán đã phát hành, thanh toán cho các chứng khoán đáo hạn của công ty,...

Ngày nay, các ngân hàng thường thực hiện nghiệp vụ uỷ thác loại này theo khế ước trong đó quy định ngân hàng được nắm giữ tài sản bảo đảm cho việc phát hành trái phiếu bán thanh lý tài sản đó trong trường hợp người phát hành bị vỡ nợ. Ngân hàng còn lập nên những quỹ đầu tư để đầu tư toàn bộ những khoản tiền ký quỹ của người phát hành với mục đích thanh toán về sau này cho những trái phiếu công ty phát hành trước đó.

Nghiệp vụ uỷ thác đã đóng góp phần quan trọng vào sự phát triển thị trường trái phiếu công ty vốn thường hay mua bán những trái phiếu của những tập đoàn lớn được phát hành mà không có bảo đảm. Ngân hàng thường theo dõi những trái phiếu được các nhà đầu tư mua bán xem những chứng khoán này có được chuyển tới nhà đầu tư hay không và có được thanh toán đúng hạn cho người nắm giữ nó hay không. Bên cạnh đó, ngân hàng còn phát hành thư tín dụng cho người phát hành trái phiếu cam kết thanh toán cho nhà đầu tư trong trường hợp công ty phát hành không thể làm điều đó. Ngân hàng cũng có thể nhận vào những bộ chứng từ thanh toán thư tín dụng kiểu trên do những tổ chức tài chính khác phát hành và kiểm tra xem người phát hành trái phiếu có tuân thủ đúng các điều khoản trong thư tín dụng hay không. Trong trường hợp người phát hành vi phạm thì ngân hàng làm thủ tục đề nghị ngân hàng phát hành thư tín dụng thanh toán và dùng tiền ký quỹ phát hành trả cho người thụ hưởng.

Trong nghiệp vụ uỷ thác, ngân hàng còn hỗ trợ công ty trong công tác kế toán các khoản doanh thu và chi phí. Ngân hàng giúp công ty quản lý các kế hoạch phân phối lợi nhuận, thanh toán tiền hưu trí, và chi trả tiền phúc lợi cho những nhân viên ốm đau đủ tiêu chuẩn được hưởng. Ngày nay các công ty bảo hiểm và công ty tư vấn đầu tư cạnh tranh quyết liệt với ngân hàng trong việc giành quyền lập các kế hoạch chi trả tiền hưu trí cho chính phủ và các tập đoàn lớn. Công việc chi trả tiền hưu trí này bao gồm thiết lập và đầu tư có hiệu quả và an toàn quỹ tiền hưu trí được các công ty uỷ thác, chi trả và quản lý hồ sơ hưu trí hoặc giao lại chức năng này cho một tổ chức khác.

## **2. Nghiệp vụ đầu tư và nghiệp vụ ngân hàng toàn bộ**

Một nội dung quan trọng của nghiệp vụ đầu tư là hoạt động bao tiêu chứng khoán. Nội dung chủ yếu của loại nghiệp vụ này ngân hàng sẽ chọn mua một số lượng chứng khoán khi phát hành lần đầu và bán lại ra thị trường nhằm mục đích kiếm lợi nhuận chênh lệch giá. Giá bán lại chứng khoán sẽ là:

$$SP = PP + OC + PM$$

Trong đó:

<b>SP</b>	<i>Giá bán lại chứng khoán</i>
<b>PP</b>	<i>Giá mua vào chứng khoán</i>
<b>OC</b>	<i>Chi phí giao dịch mua bán chứng khoán</i>
<b>PM</b>	<i>Lợi nhuận biên dự tính trong việc mua bán chứng</i>

*khoán*

Tuy nhiên, trên thực tế giá các loại chứng khoán lên xuống thất thường do tác động cung - cầu trên thị trường vậy nên nghiệp vụ này có tính rủi ro cao.

Trong khi còn nhiều tranh cãi xung quanh triển vọng phát triển của nghiệp vụ ngân hàng đầu tư thì nghiệp vụ ngân hàng toàn bộ lại trở thành một thực tế. Loại hình này khởi nguồn từ những tập đoàn ngân hàng lớn nhất thế giới và nghiệp vụ đầu tư chứng khoán như đã nêu trên chỉ là một trong nhiều nội dung của nghiệp vụ ngân hàng toàn bộ. Được gọi là nghiệp vụ ngân hàng toàn bộ vì nó cung cấp toàn bộ những dịch vụ mà một ngân hàng có thể làm từ tín dụng, đầu tư đến các dịch vụ tư vấn nhằm thoả mãn mọi nhu cầu về dịch vụ tài chính của khách hàng.

Điểm khác biệt cơ bản giữa nghiệp vụ ngân hàng thương mại thông thường với nghiệp vụ ngân hàng toàn bộ tập trung chủ yếu giữa tín dụng ngắn hạn và tín dụng dài hạn. Từ hàng thế kỷ nay các ngân hàng thương mại thông thường cho vay ngắn hạn các doanh nghiệp và chính phủ. Chỉ tập trung vào tín dụng ngắn hạn do các nguồn huy động của ngân hàng phần lớn là ngắn hạn. Nghiệp vụ cho vay truyền thống tập trung vào cho vay bổ sung vốn lưu động và chỉ trong thời gian ngắn có thể thu về nhanh chóng khi khách hàng bán được hàng.

Ngược lại với kiểu truyền thống, nghiệp vụ ngân hàng toàn bộ tập trung vào đáp ứng mọi nhu cầu tín dụng của khách hàng từ việc cho vay bổ sung vốn lưu động tới việc cho vay trung và dài hạn để đầu tư mới trang thiết bị mở rộng nhà xưởng hay tham gia góp vốn liên doanh trong một lĩnh vực mới. Hơn thế nữa, các ngân hàng còn mua lại cổ phần của các công ty. Điều này chứng tỏ các ngân hàng thông qua nghiệp vụ tài trợ toàn bộ muốn là chủ sở hữu công ty hơn chỉ đơn thuần là chủ nợ. Việc này thể hiện vai trò đảm bảo của các ngân hàng cho thấy nghiệp vụ kinh doanh ngân hàng đang đầu tư vào là có giá trị. Đồng thời qua nghiệp vụ này các ngân hàng trở nên năng động trong cả thị trường cổ phiếu lẫn trái phiếu. Các ngân hàng cung cấp dịch vụ toàn bộ đứng trước những rủi ro tín dụng lớn hơn so với ngân hàng thương mại thông thường.

Các ngân hàng toàn bộ này còn khác biệt so với những định chế tài chính khác ở chỗ nó cung cấp vô số những dịch vụ tài chính như cho thuê tài chính, phân tích thị trường tài chính, phát hành đại chúng cũng như phát hành lẻ các loại trái phiếu và cổ phiếu, mua bán chứng khoán và kinh doanh ngoại hối 24/24, cung cấp



các dịch vụ phòng ngừa rủi ro lãi suất cũng như ngoại hối và các nghiệp vụ quản lý ngân quỹ... Các ngân hàng còn lập nên các Consortium trong lĩnh vực ngân hàng và buôn bán chứng khoán thực hiện phát hành trái phiếu quốc tế thành công cho nhiều khách hàng lớn.

Tiến trình chuyển hoá từ nghiệp vụ ngân hàng thương mại truyền thống sang nghiệp vụ ngân hàng toàn bộ là một dấu hiệu tốt cho cả doanh nghiệp vừa và nhỏ lẫn doanh nghiệp lớn. Bởi vì khi một ngân hàng có thể cung cấp toàn bộ các dịch vụ thì khách hàng nhận thấy rất thuận tiện khi tiếp nhận các dịch vụ đó từ một ngân hàng và ngân hàng cũng có thông tin đầy đủ hơn về khách hàng.

### **3. Nghiệp vụ quản lý ngân quỹ**

Thông thường ngân hàng vẫn thực hiện các nghiệp vụ thanh toán thay cho khách hàng như thu hộ séc, trả tiền, chuyển tiền tới những nơi theo yêu cầu của khách hàng. Tuy nhiên, do những biến động về lãi suất và lạm phát cho nên khách hàng không chỉ yêu cầu ngân hàng dừng lại ở việc thanh toán mà còn yêu cầu ngân hàng đầu tư khoản tiền còn dư chưa cần ngay vào những loại hình thu lãi cao. Dịch vụ ngân hàng theo yêu cầu như vậy của khách hàng được gọi là nghiệp vụ quản lý ngân quỹ. Việc lãi suất thường xuyên tăng cao khiến cho các doanh nghiệp có nhu cầu đầu tư ngắn hạn (từ 12 tiếng tới 7 ngày) để có thể trang trải chi phí cho các khoản vay của doanh nghiệp từ phía các ngân hàng.

Trước đây chỉ có những tập đoàn lớn sử dụng loại dịch vụ này của ngân hàng thì hiện nay, các doanh nghiệp vừa và nhỏ, các cơ quan của chính phủ, các tổ chức phi lợi nhuận, và những gia đình có thu nhập cao đều yêu cầu ngân hàng cung ứng dịch vụ ngân quỹ kiểu này. Nghiệp vụ quản lý ngân quỹ có hai lợi ích quan trọng đối với ngân hàng đó là:

- Thứ nhất, phí quản lý từ nghiệp vụ quản lý ngân quỹ đem lại nguồn thu đáng kể cho ngân hàng. Trong nhiều trường hợp nó còn cao hơn thu từ nghiệp vụ cho vay.
- Thứ hai, một khi khách hàng đã chấp nhận giao cho ngân hàng quản lý tình hình tiền mặt của mình thì khả năng họ rời bỏ ngân hàng sang sử dụng dịch vụ khác từ các tổ chức có cạnh tranh với ngân hàng là điều rất hiếm.

#### ***3.1. Nội dung nghiệp vụ quản lý ngân quỹ:***

- (1) Thu các khoản nợ của khách hàng càng nhanh càng tốt, bố trí tập trung các khoản tiền gửi của khách hàng tại những nơi mà họ có thể sử dụng chúng một cách thuận tiện.
- (2) Bố trí các quỹ tiền khách hàng phải thanh toán một cách hợp lý như trả lương công nhân viên, trả thuế, trả nhà cung cấp, trả cho cổ đông... sao cho hạn chế tối đa thời gian rảnh rỗi giúp khách hàng tránh khỏi những khoản tiền phạt do quá hạn thanh toán.

- (3) Đầu tư những khoản tiền dư thừa và tạm thời nhàn rỗi dưới các hình thức tiền gửi ngắn hạn, đầu tư ngắn hạn sinh lãi nhưng phải đảm bảo tính an toàn.
- (4) Trong trường hợp thâm hụt ngân quỹ thì phải kịp thời huy động từ các nguồn vốn có lãi suất thấp để bù đắp.
- (5) Lưu trữ hồ sơ về tất cả những giao dịch tiền mặt của khách hàng và kiểm soát các mối quan hệ của khách hàng với các ngân hàng khác để đảm bảo các nguồn tiền của khách hàng được chuyển vào tài khoản.
- (6) Dự báo khả năng thặng dư và thâm hụt tiền mặt của khách hàng để có kế hoạch quản lý hiệu quả.

Nhằm giúp khách hàng nhanh chóng thu tiền từ séc và các khoản bán chịu các ngân hàng có thể chỉ định ngân hàng đầu mối thanh toán giúp các ngân hàng thành viên nhanh chóng thu được tiền thanh toán séc theo yêu cầu của khách hàng, đẩy nhanh tín dụng thương mại, bố trí lại hệ thống các tài khoản của khách hàng và phát triển dịch vụ thanh toán séc qua hộp thư. Dịch vụ thanh toán séc qua hộp thư là một cách thức tổ chức thanh toán séc nhanh chóng trong đó người trả tiền cho doanh nghiệp gửi tờ séc tới một hộp thư bưu điện trung tâm sao cho ngân hàng có thể nhanh chóng lấy được tờ séc đó làm thủ tục thu tiền từ ngân hàng thanh toán chuyển về tài khoản của doanh nghiệp. Có hai loại dịch vụ thanh toán séc qua hộp thư đó là thanh toán qua hộp thư những tờ séc do cá nhân thanh toán cho doanh nghiệp và thanh toán qua hộp thư những tờ séc do các doanh nghiệp thanh toán cho nhau.

### **3.2. Những kỹ thuật mới trong quản lý ngân quỹ:**

Công nghệ tự động hoá là một yếu tố quan trọng trong việc quản lý ngân quỹ, đặc biệt là Trung tâm thanh toán bù trừ tự động. Trung tâm này đặc biệt có ích trong việc thực hiện trả lương công nhân viên một cách nhanh chóng và chính xác bằng cách nó cho phép cùng một lúc chuyển ngay lập tức tiền lương tháng vào tài khoản séc của hàng ngàn nhân viên. Sự phát triển của công nghệ tin học đã cho phép ngân hàng kết nối trực tuyến với khách hàng. Ngày nay, khách hàng và ngân hàng đã có thể có những thông tin tương thích và cần thiết để ra quyết định nhanh chóng. Trong thời gian tới ngân hàng cần phải cập nhật những công nghệ mới trong lĩnh vực này để hạ thấp mức phí xuống đánh bại những đối thủ cạnh tranh phi ngân hàng khác.

## **4. Nghiệp vụ môi giới chứng khoán**

Trước đây, hỗ trợ khách hàng mua bán chứng khoán bằng cách thực hiện mua những chứng khoán theo yêu cầu của khách hàng rồi làm việc với những nhà buôn chứng khoán để xác định giá bán tốt nhất cho những chứng khoán đó. Tuy nhiên, khi đã mua được chứng khoán rồi thì ngân hàng còn phải bảo quản an toàn những chứng khoán đó cho tới khi bán được chúng cho khách hàng. Những nghiệp



vụ như trên chính là nghiệp vụ môi giới chứng khoán. Nghiệp vụ này có lợi ích đối với ngân hàng là:

- (1) Thu phí nghiệp vụ tạo thêm nguồn thu nhập cho ngân hàng bù đắp những khoản lỗ thông thường khi khách hàng rút tiền gửi tại ngân hàng để mua chứng khoán của tổ chức khác.
- (2) Thu hút được những khách hàng muốn sử dụng các dịch vụ khác mà chỉ phải thông qua một ngân hàng.

Nghệp vụ môi giới chứng khoán đòi hỏi tính liên thông giữa các ngân hàng với nhau và với các công ty chứng khoán. Các ngân hàng lớn thường cung cấp một dịch vụ trọn gói về thẻ tín dụng, quỹ đầu tư thị trường tiền tệ, tài khoản séc kèm với dịch vụ về môi giới chứng khoán để nâng cao tính hiệu quả của nghiệp vụ này.

### **5. Dịch vụ bảo hiểm**

Ngân hàng còn cung cấp dịch vụ bảo hiểm tín dụng nhân thọ đảm bảo khả năng trả nợ của người vay trong trường hợp người vay chết trước hạn thanh toán. Tín dụng nhân thọ là một hình thức bảo hiểm đặc biệt có mối liên hệ mật thiết với chức năng cho vay của ngân hàng. Việc ngân hàng tham gia thị trường bảo hiểm luôn bị giới hạn từ phía chính phủ. Tuy nhiên, các ngân hàng đều nhận thấy rằng kinh doanh bảo hiểm là một loại hình dịch vụ chi phí thấp hoàn toàn có thể cung ứng cho những khách hàng trước đây đã sử dụng dịch vụ khác của mình. Việc đưa thêm bảo hiểm vào danh mục các dịch vụ ngân hàng không làm tăng lên không đáng kể vốn đầu tư cũng như nhân sự nhưng việc bảo lãnh cho các rủi ro trong kinh doanh bảo hiểm lại là một chuyện khác. Bởi vì việc này dẫn ngân hàng tới những rủi ro thua lỗ mà trước đây ngân hàng chưa gặp phải.

### **6. Dịch vụ bất động sản**

Cho vay bất động sản của ngân hàng bao gồm rất nhiều loại khác nhau từ việc cho doanh nghiệp vay xây dựng nhà xưởng, mua sắm trang thiết bị tới việc cho các nhân viên mua nhà hay mua căn hộ chung cư; từ việc cho vay ngắn hạn tới cho vay dài hạn đối với các doanh nghiệp và cá nhân trong việc mua sắm bất động sản.

Nhận thấy các khách hàng của mình thường liên hệ với các trung tâm tư vấn bất động sản để xác định được tài sản như ý muốn sau đó mới liên hệ vay ngân hàng. Với lợi thế trong kinh doanh bất động sản các ngân hàng cung cấp những dịch vụ môi giới bất động sản cho khách hàng bằng việc bán một căn nhà hay một công trình xây dựng cho khách hàng đồng thời tài trợ cho khách hàng thông qua các khoản vay. Ngoài ra, ngân hàng còn thành lập công ty cổ phần kinh doanh động sản góp vốn bằng động sản để phát hành những chứng khoán (được bảo đảm bằng những động sản có giá trị) tạo thêm nguồn vốn huy động cho ngân hàng.

Việc tư vấn bất động sản đem lại nguồn thu nhập đáng kể cho ngân hàng trong tương lai. Bên cạnh đó ngân hàng còn thực hiện nhiều nghiệp vụ kinh doanh khác như:

(1) *Thành lập quỹ tương hỗ*: quỹ này được thành lập từ vốn góp của các nhà đầu tư nhỏ lẻ rồi đầu tư vào nhiều loại cổ phiếu và trái phiếu để giảm thiểu rủi ro trong khi vẫn đảm bảo lợi tức như mong muốn. Tuy nhiên, để đảm bảo an toàn cho các khoản tiền gửi tiết kiệm của khách hàng tại ngân hàng (do việc lập quỹ kiểu này làm cho ngân hàng trực tiếp đối đầu với những rủi ro trên thị trường chứng khoán), các ngân hàng thường không được phép trực tiếp cung cấp dịch vụ này. Mà phải thông qua việc liên kết thành lập quỹ với một công ty tài chính qua đó khách hàng của ngân hàng có thể tiếp cận các dịch vụ của quỹ hoặc ngân hàng thực hiện nghiệp vụ này thông qua bộ phận uỷ thác tại ngân hàng.

(2) *Tư vấn tài chính*: trong điều kiện hiện nay với việc hình thành quá nhiều dịch vụ tài chính và trong môi trường cạnh tranh cao, khách hàng muốn biết rõ tình hình tài chính của mình để có quyết định đúng đắn. Ngân hàng tư vấn tình hình tài chính và hướng giải pháp có lợi cho cá nhân thông qua nhiều cách mà cách đơn giản nhất là khách hàng trả lời phỏng vấn hoặc cung cấp thông tin qua phiếu trả lời. Trong nhiều trường hợp ngân hàng phân tích và soạn thảo các báo cáo cho các công ty lập kế hoạch tài chính chuyên nghiệp do những công ty này sử dụng những phương pháp thủ công trong việc phân tích số liệu nên chi phí cao hơn mức phí ngân hàng đề nghị. Ngân hàng có thể phát triển những loại dịch vụ tài chính cá nhân tập trung chủ yếu vào những khía cạnh an toàn và bảo mật. Ví dụ như kế hoạch đầu tư vào các loại chứng khoán chính phủ, chứng chỉ tiết kiệm, kèm theo tư vấn bảo hiểm...

### **CÂU HỎI ÔN TẬP**

1. Phân tích nguyên nhân hình thành nghiệp vụ ngân hàng quốc tế?
2. Nêu khái quát những xu hướng phát triển của nghiệp vụ ngân hàng quốc tế
3. Có những hình thức tổ chức nào cho một ngân hàng ở nước ngoài?
4. Ngân hàng liên doanh được thành lập trong trường hợp nào?
5. Một ngân hàng có thể có những nghiệp vụ kinh doanh gì trên thị trường quốc tế?
6. Trong kinh doanh ngân hàng có những loại hình dịch vụ mới nào đã và đang được hình thành?
7. Nghiệp vụ ngân hàng đầu tư là gì? Nghiệp vụ ngân hàng đồng bộ là gì?
8. Nghiệp vụ quản lý ngân quỹ nhằm vào việc hỗ trợ khách hàng giải quyết khâu gì trong kinh doanh?
9. Dịch vụ bảo hiểm và bất động sản của ngân hàng có liên quan tới những lĩnh vực nào? Xu hướng phát triển?

## PHẦN BÀI TẬP

### I. Phần bài tập về tổng quan ngân hàng thương mại

#### Bài số 1

TÀI SẢN	Lãi suất (%)	Số tiền	NGUỒN VỐN	Lãi suất (%)	Số tiền
<b>I. NGÂN QUỸ</b>			<b>I. VỐN HUY ĐỘNG</b>		<b>3.200</b>
1. Dự trữ bắt buộc gửi NHNN	0.00		1. Tiền gửi không kỳ hạn	0.50	1.280
2. Tiền mặt và NPTT	0.00		2. Tiền gửi tiết kiệm 3 tháng	0.70	480
3. Tiền gửi tại NHTM khác	0.00		3. Tiền gửi tiết kiệm 6 tháng	0.80	320
<b>II. ĐẦU TƯ CHỨNG KHOÁN</b>			4. Tiền gửi tiết kiệm 9 tháng	0.85	400
1. Chứng khoán ngắn hạn	1.00		5. Tiền gửi tiết kiệm 12 tháng	0.95	400
2. Chứng khoán dài hạn	1.20		6. Chứng chỉ tiền gửi 3 tháng	0.90	192
<b>III. TÍN DỤNG</b>			7. Chứng chỉ tiền gửi 6 tháng	1.00	128
1. Ngắn hạn			<b>II. VỐN VAY</b>		<b>600</b>
+ Sản xuất	1.20		1. Vay NHNN 3 tháng	0.85	400
+ Tiêu dùng	1.25		2. Vay NHTM khác 3 tháng	0.80	200
+ Xuất khẩu	1.30		<b>III. VỐN CỦA NGÂN HÀNG</b>		<b>200</b>
+ Nợ quá hạn	1.80				
2. Trung và dài hạn	1.50				
<b>IV. TÀI SẢN KHÁC</b>	0.00				
<b>TỔNG CỘNG</b>			<b>TỔNG CỘNG</b>		<b>4.000</b>

Yêu cầu :

A. Xác định giá trị từng khoản mục tài sản của NHTM , biết rằng :

- Khoản mục ngân quỹ chiếm 25% vốn huy động ngắn hạn

2. NHTM thực hiện quản lý dự trữ bắt buộc theo Quyết định số ...../QĐ-NHNN ra ngày ..... của Ngân hàng nhà nước (trong trường hợp này ngân hàng là NHTM quốc doanh)
3. Trong khoản mục ngân quỹ, tiền mặt và ngân phiếu thanh toán chiếm 60%
4. Ngân hàng sử dụng 50% vốn của ngân hàng cho vay trung và dài hạn, 50% còn lại nằm trong khoản mục tài sản khác và sử dụng 25% tổng nguồn vốn huy động dưới 12 tháng và vay dưới 12 tháng để cho vay trung và dài hạn.
5. Ngân hàng dùng 100% vốn huy động trên 12 tháng để đầu tư chứng khoán (tỷ lệ chứng khoán ngắn hạn : chứng khoán dài hạn là 3:1)
6. Trong tín dụng ngắn hạn : tín dụng sản xuất chiếm 40%, tiêu dùng chiếm 30%
7. Riêng nợ quá hạn chiếm 3% tổng tài sản của ngân hàng.

B. Xác định dự trữ sơ cấp, dự trữ thứ cấp của ngân hàng

**C. Xác định thu nhập lãi suất và chi phí lãi suất từ đó tính lãi suất cơ bản ròng của ngân hàng. Cho nhận xét.**

Bài số 2

**a - Cho số liệu về bảng cân đối kế toán của một NHTM như sau :**

TÀI SẢN	Thực hiện	Kế hoạch	NGUỒN VỐN	Thực hiện	Kế hoạch
<b>I. Ngân quỹ</b>	75		<b>I. Nguồn vốn huy động</b>	750	
1. Tiền mặt	30		+ Tiền gửi các tổ chức kinh tế	550	
2. Dự trữ bắt buộc gửi tại NHNN	45		+ Kỳ phiếu, trái phiếu	200	
<b>II. Dư nợ cho vay</b>	595		<b>II. Vốn vay</b>	150	
1. Ngắn hạn	595		+ Vay NHNN	150	
2. Trung và dài hạn	0		+ Vay NHTM khác	0	
<b>III. Đầu tư</b>	250		<b>III. Vốn của ngân hàng</b>	100	
+ Chứng khoán chính phủ	250				
<b>IV. Tài sản khác</b>	80				
<b>Tổng cộng</b>	<b>1.000</b>		<b>Tổng cộng</b>	<b>1.000</b>	

b – Các điều kiện lập cân đối năm kế hoạch như sau :

+ Trong năm kế hoạch tình hình huy động vốn của ngân hàng như sau :

- Tiền gửi của các tổ chức kinh tế giảm 2 % so với năm thực hiện

- *Lượng kỳ phiếu, trái phiếu phát hành tăng thêm 10 %*
- + Vốn ngân hàng đi vay năm kế hoạch không đổi.
- + Vốn của ngân hàng năm kế hoạch tăng 10% do ngân hàng phát thêm cổ phiếu mới.
- + Trong khoản mục ngân quỹ : khoản dự trữ bắt buộc năm kế hoạch là 6 % tổng số tiền gửi từ các tổ chức kinh tế; lượng tiền mặt tăng 10 % so với năm kế hoạch
- + Trong năm kế hoạch cho vay ngắn hạn được thực hiện từ các nguồn vốn như sau :
  - *Sử dụng 90 % vốn huy động từ nguồn tiền gửi ngắn hạn của các tổ chức kinh tế*
  - *Sử dụng 50 % vốn huy động bằng kỳ phiếu, trái phiếu*
- + Cho vay trung và dài hạn năm kế hoạch thực hiện từ 25 % nguồn vốn huy động bằng kỳ phiếu, trái phiếu.
- + Trong năm kế hoạch đầu tư chứng khoán được thực hiện từ các nguồn vốn như sau:
  - *Sử dụng 25 % vốn huy động bằng kỳ phiếu, trái phiếu.*
  - *Sử dụng 100 % vốn của ngân hàng*

**Yêu cầu :** *Tính toán và lập bảng cân đối kế toán trong năm kế hoạch của NHTM nói trên.*

## **I. Phần bài tập về tín dụng**

### **BÀI SỐ 1**

Số liệu từ bảng cân đối kế toán ngày 31/12/1999 của công ty A : (*Đơn vị : 1000 VNĐ*)

1. Dự toán chi phí quý I/ năm 2000	
- Chi phí vật tư	2.700.000
- Tiền lương, bảo hiểm xã hội	2.250.000
- Khấu hao tài sản cố định	450.000
- Chi phí khác	750.000
<b>Trong đó chi phí không có tính chất sản xuất kinh doanh</b>	<b>200.000</b>
2. Số liệu thực tế quý IV năm 1999 là	
- Doanh thu	8.000.000
- Thuế VAT	400.000
- Vốn lưu động sử dụng bình quân	3.800.000
3. Số dư cuối kỳ rút từ bảng cân đối kế toán ngày 31/12/1999	
- Nguồn vốn kinh doanh (TK 411)	10.600.000
<i>Trong đó nguồn vốn lưu động</i>	<i>1.600.000</i>
- Chênh lệch đánh giá lại tài sản (TK 412)	58.000

- Chênh lệch tỷ giá (TK 413)	40.000
- Quỹ phát triển kinh doanh (TK414)	208.000
- Quỹ dự trữ (TK 415)	110.000
- Lãi chưa phân phối (TK 421)	30.400
- Quỹ khen thưởng phúc lợi (TK 431)	18.600
- Vay ngắn hạn ngân hàng (TK 311)	1.330.000
Trong đó : + Vay ngân hàng khác	139.000
+ Vay theo hạn mức ngân hàng X	900.000

**Yêu cầu :** Tính toán và xác định hạn mức tín dụng quý I năm 2000 cho công ty A. Từ đó điều chỉnh dư nợ vay theo hạn mức tại ngân hàng X của công ty A theo hạn mức tín dụng mới.

## **BÀI SỐ 2**

Công ty B được ngân hàng thương mại A cho vay theo hạn mức có các số liệu sau đây : (Đơn vị tính :1.000)

Tài khoản vãng lai quý I năm 2000 :

- 1 Số dư đầu kỳ : 900.000 (dư nợ)
- 2 Trong quý có các nghiệp vụ phát sinh như sau :

Ngày phát sinh nghiệp vụ	VAY	TRẢ NỢ
08/1	100.000	300.000
21/1	100.000	150.000
31/1	200.000	250.000
05/2	100.000	150.000
10/2	100.000	100.000
24/2	150.000	150.000
05/3	100.000	150.000
20/3	200.000	100.000
31/3	300.000	

**Yêu cầu :**

1. Tính tiền lãi phải trả trong quý I năm 2000 (tháng 2/2000 có 29 ngày)
2. Tính vòng quay vốn tín dụng quý I năm 2000 và tính tiền phạt do không bảo đảm vòng quay vốn tín dụng biết rằng vòng quay vốn tín dụng kế hoạch quý I năm 2000 là 3,0 vòng

Cho biết :           - Lãi suất cho vay là **0.9 %/tháng**  
                           - Lãi suất phạt = **150% x lãi suất cho vay**

## **BÀI SỐ 3**

Công ty B được ngân hàng thương mại X xét duyệt cho vay theo hạn mức trong quý IV năm 1999 số liệu như sau :

Tài khoản cho vay theo hạn mức quý I năm 2000 :(ĐVT : 1.000đ)

1. Trong quý có các nghiệp vụ phát sinh như sau :

Ngày phát sinh nghiệp vụ	VAY	TRẢ NỢ
10/10	16.000	-
12/10	-	12.000
20/10	-	18.000
26/10	20.000	-
30/10	-	16.000
05/11	-	19.000
15/11	-	24.000
19/11	19.000	-
25/11	10.000	26.000
04/12	-	12.000
15/12	-	10.000
25/12	20.000	-
31/12	12.000	-

2. Số liệu trích từ bảng cân đối kế toán ngày 31/12/2000 của công ty B như sau :

- Hàng tồn kho : 247.000
- Tiền gửi ngân hàng : 29.800
- Các khoản phải thu : 18.900
- Nguồn vốn lưu động : 142.000
- Lợi nhuận chưa phân phối : 17.600
- Phải trả người bán : 26.200
- Vay ngắn hạn ngân hàng : 60.000
- Vay đối tượng khác : 18.000

3. Chỉ tiêu kế hoạch quý I năm 2000 :

- Tổng chi phí SXKD theo dự toán là : 560.000, trong đó chi phí không có tính chất SXKD là 8.300
- Tốc độ theo hạn mức vốn lưu động quý I dự kiến là 3 vòng

4. Chỉ tiêu bổ sung :

- Thời hạn nợ kế hoạch quý I về vay theo hạn mức là 36 ngày
- Lãi suất cho vay áp dụng cho công ty B là **0,9 %/ tháng**, lãi suất nợ quá hạn bằng **130 % x lãi suất cho vay**

Yêu cầu :

1. Tính hạn mức tín dụng quý I năm 2000. Từ đó điều chỉnh nợ vay theo hạn mức cuối quý IV năm 1999 theo hạn mức tín dụng mới. Biết rằng trên tài khoản vãng lai của công ty B tại ngân hàng X có số dư nợ là 100.000.000 đ
2. Tính thời hạn nợ cho vay theo hạn mức thực tế quý I năm 1999 và tính lãi phạt do không đảm bảo thời hạn nợ kế hoạch

#### **BÀI SỐ 4**

Số liệu về tình hình vay vốn của công ty C như sau :

1. Số liệu trích từ bảng cân đối kế toán ngày 30/9/99

- Hàng tồn kho	2.250.000
- Tiền mặt	126.000
- Tiền gửi ngân hàng	379.000
- Các khoản phải thu	189.000
- Nguồn vốn lưu động	1.200.000
- Các quỹ công ty	102.000
- Lợi nhuận chưa phân phối	169.000
- Vay ngắn hạn tại ngân hàng (vay theo hạn mức)	800.000
- Vay từ ngân hàng khác	30.000
- Các khoản phải trả	132.000

2. Chỉ tiêu kế hoạch quý IV năm 1999 :

- Theo bảng dự toán chi phí :
  - + Tổng chi phí SXKD 6.900.000 trong đó chi phí không có tính chất SXKD là 150.000
- Theo kế hoạch tài chính của công ty
  - + Tốc độ theo hạn mức vốn lưu động là 2,5 vòng
  - + Tiếp tục phát hành trái phiếu 6 tháng với mức dự kiến là 70.000 – số trái phiếu cũ đã phát hành (30.000) đáo hạn vào ngày 31/12/1999

3. Số liệu cho vay trên tài khoản cho vay theo hạn mức quý III năm 1999 như sau :

- Số dư đầu kỳ : 1.000.000
- Trong quý có các nghiệp vụ phát sinh như sau :

Ngày phát sinh nghiệp vụ	VAY	TRẢ NỢ
10/7	160.000	160.000
12/7	160.000	120.000
20/7	160.000	180.000
26/7	200.000	180.000
30/7	200.000	160.000
05/8	200.000	190.000
15/8	200.000	240.000
19/8	190.000	240.000
25/8	100.000	120.000
04/9	100.000	120.000
15/9	100.000	100.000
25/9	200.000	100.000
30/9	320.000	100.000

4. Lãi suất cho vay áp dụng :

- Cho vay theo hạn mức **0,85 %/tháng**
- Lãi suất nợ quá hạn bằng **150 % x lãi suất cho vay**

Yêu cầu :



1. Tính thời hạn nợ thực tế về vay theo hạn mức quý III năm 1999. Biết thời hạn nợ kế hoạch quý III năm 1999 là 36 ngày. Hãy tính lãi phạt theo quy định.
2. Tính số lãi vay phải trả trong tháng 7,8 và 9 năm 1999
3. Kiểm tra vật tư bảo đảm nợ vay – Nhận xét và xử lý.
4. Tính nhu cầu vay vốn quý IV năm 1999. Giả sử ngân hàng có đủ khả năng về tài chính và pháp lý để thực hiện khoản cho vay đó, duyệt hạn mức tín dụng quý IV năm 1999 để từ đó điều chỉnh nợ vay theo hạn mức cuối quý III năm 1999 theo hạn mức mới.

### **BÀI SỐ 5**

Tình hình tài khoản vãng lai quý 1 năm 1999 của công ty tại ngân hàng K như sau :  
(ĐVT: 1.000 đ)

1. Số dư đầu kỳ : 19.500
2. Trong quý có các nghiệp vụ phát sinh như sau :
  - Ngày 11/1 công ty nộp tiền mặt vào ngân hàng 56.500
  - Ngày 15/1 công ty yêu cầu ngân hàng bảo chi séc 76.000
  - Ngày 21/1 ký phát séc bảo chi 60.000
  - Ngày 26/1 yêu cầu ngân hàng mở thư tín dụng 80.000
  - Ngày 1/2 ký phát séc mua linh phụ kiện 89.750
  - Ngày 10/2 mua hàng nhập kho, thanh toán bằng thẻ 243.150
  - Ngày 20/2 chiết khấu thương phiếu, số tiền chiết khấu nhận được 109.200
  - Ngày 25/2 hối phiếu bị truy đòi 126.760
  - Ngày 3/3 khách hàng thanh toán tiền mua hàng kỳ trước bằng chuyển khoản 200.000
  - Ngày 10/3 thanh toán tiền điện, nước bằng chuyển khoản 69.100
  - Ngày 25/3 Ủy nhiệm thu tiền bán hàng 58.647
  - Ngày 31/3 ngân hàng tất toán tài khoản, tiền hoa hồng quản lý tài khoản công ty phải trả là 1.600

#### **Yêu cầu :**

1. Tính lãi tiền gửi công ty được hưởng, lãi tiền vay tháng 1, tháng 2, tháng 3
2. Tính vòng quay vốn tín dụng thực tế, thời hạn nợ thực tế
3. Tính tiền phạt công ty phải trả do không đảm bảo được thời hạn nợ kế hoạch
4. Tính toán hạn mức tín dụng quý 2/1999 từ đó điều chỉnh dư nợ vay theo hạn mức đầu quý 2/1999 theo hạn mức tín dụng mới

#### **Biết rằng :**

- Vòng quay vốn tín dụng kế hoạch : 2,5 vòng
- Lãi suất tiền gửi : 0,45 %/tháng, lãi suất tiền vay 0,95 %/tháng, lãi suất quá hạn 135% x Lãi suất tiền vay
- Hạn mức tín dụng quý 1/1999 424.460.000 đ
- Số dư của một số tài khoản ngày 31/3/1999 như sau :
  - + Tài khoản 411 (chi tiết nguồn vốn kinh doanh ngắn hạn) : 160.000.000 đ
  - + Tài khoản 412 (chênh lệch đánh giá lại tài sản) : 30.000.000 đ

+ Tài khoản 413 (chênh lệch tỷ giá)	: 25.000.000 đ
+ Tài khoản 414 (quỹ đầu tư phát triển)	: 15.000.000 đ
+ Tài khoản 415 (quỹ dự trữ)	: 35.000.000 đ
+ Tài khoản 421 (lãi chưa phân phối)	: 10.000.000 đ
+ Tài khoản 431 (quỹ khen thưởng phúc lợi)	: 10.000.000 đ
+ Doanh thu : 1.525.000.000 đ	
+ Thuế VAT : 25.000.000 đ	
+ Vốn lưu động bình quân : 375.000.000 đ	

### **BÀI SỐ 6**

Trong quý III/2000 công ty B có tình hình như sau :

I. Dự toán tổng chi phí : 1.526.000.000 đ, trong đó chi phí không có tính chất sản xuất kinh doanh là 26.000.000 đ

II. Số dư ngày 30/6/2000 của một số tài khoản như sau :

- Tài khoản 411 (chi tiết nguồn vốn kinh doanh ngắn hạn) :	
100.000.000 đ	
- Tài khoản 412 (chênh lệch đánh giá lại tài sản) :	
20.000.000 đ	
- Tài khoản 413 (chênh lệch tỷ giá) :	
35.000.000 đ	
- Tài khoản 414 (quỹ đầu tư phát triển) :	
10.000.000 đ	
- Tài khoản 415 (quỹ dự trữ) :	
34.000.000 đ	
- Tài khoản 421 (lãi chưa phân phối) :	
42.000.000 đ	
- Tài khoản 431 (quỹ khen thưởng phúc lợi) :	
14.000.000 đ	

Công ty B được ngân hàng R xét duyệt cho vay theo hình thức vay theo hạn mức, trong quý III/2000 tài khoản vãng lai của công ty B có tình hình như sau : (ĐVT: 1.000 đ)

1. Số dư đầu kỳ : 100.000
2. Trong quý III/2000 có các nghiệp vụ phát sinh như sau :
  - Ngày 5/7 : Ký phát séc mua nguyên vật liệu 143.000
  - Ngày 10/7 : Thanh toán tiền thuê quảng cáo bằng uỷ nhiệm chi 168.500
  - Ngày 17/7 : Thu tiền bán hàng bằng uỷ nhiệm thu 157.250
  - Ngày 2/8 : Mở thư tín dụng nhập khẩu trang thiết bị 190.750
  - Ngày 10/8 : Chiết khấu hối phiếu 119.310
  - Ngày 21/8 : Yêu cầu ngân hàng bảo chi séc 25.000
  - Ngày 1/9 : Hối phiếu bị truy đòi 65.500
  - Ngày 5/9 : Nộp thuế bằng uỷ nhiệm chi 73.268
  - Ngày 10/9 : Nộp tiền mặt 200.000
  - Ngày 15/9 : Rút tiền mặt bằng séc 150.000

- Ngày 25/9 : Thanh toán thương phiếu đáo hạn 100.000
- Ngày 30/9 : Ngân hàng tất toán tài khoản và tính hoa hồng quản lý tài khoản công ty B phải trả là 1.000

**Yêu cầu :**

1. Tính lãi tiền vay theo hạn mức công ty B phải trả trong tháng 7, tháng 8, tháng 9/2000
2. Tính vòng quay vốn tín dụng thực tế, thời hạn nợ thực tế
3. Tính lãi phạt công ty B phải trả do không đảm bảo được thời hạn nợ kế hoạch
4. Điều chỉnh nợ vay theo hạn mức cuối quý III theo hạn mức tín dụng quý IV/2000

**Biết rằng :**

- Trong quý II/2000 : Doanh thu là 1.290.000.000 đ, thuế VAT phải nộp là 30.000.000 đ, thuế tiêu thu đặc biệt : 60.000.000 đ, vốn lưu động bình quân : 400.000.000 đ
- Vòng quay vốn tín dụng kế hoạch : 4 vòng/quý
- Lãi suất tiền vay : 1,15 %/tháng
- Lãi suất phạt : 150% x lãi suất tiền vay

**BÀI SỐ 7**

Công ty xuất nhập khẩu A vay ngân hàng Đầu tư Phát triển chi nhánh B theo hình thức vay theo hạn mức.

Đầu quý I/2000 tài khoản vãng lai của công ty tại ngân hàng có số dư nợ là : 9.200 (ĐVT : 1.000)

Trong quý có các nghiệp vụ phát sinh trên tài khoản vãng lai như sau :  
(ĐVT : 1.000)

Ngày phát sinh	Nghị quyết phát sinh	Ngày giá trị	Doanh số phát sinh
03/1	Ký phát séc mua NVL	02/1	100.000
06/1	Thu tiền bán hàng bằng chuyển khoản	06/1	81.000
15/1	Hối phiếu bị truy đòi	15/1	49.000
23/1	Ký phát séc bảo chi	25/1	65.800
06/2	Ủy nhiệm chi tiền mua hàng	06/2	61.500
15/2	Chiết khấu thương phiếu	17/2	115.000
25/2	Truy đòi hối phiếu	28/2	53.400
03/3	Mở L/C nhập khẩu thiết bị	03/3	95.000
09/3	Ủy nhiệm thu tiền bán hàng	14/3	23.600
19/3	Thanh toán thương phiếu đáo hạn	19/3	46.000
26/3	Nộp tiền mặt	26/3	10.500
31/3	Hoa hồng quản lý tài khoản	31/3	1.150

**Yêu cầu :**

1. Tính lãi vay, lãi tiền gửi biết lãi suất cho vay là **0,95%**, lãi suất tiền gửi là **0,55%**

2. Xác định thời hạn nợ thực tế, tính tiền lãi phạt quá hạn.

Biết rằng :

- + Vòng quay vốn tín dụng kế hoạch của quý I/2000 là 2,5 vòng
- + Hạn mức tín dụng quý I/2000 là 175.000
- + Tháng 2 năm 2000 có 29 ngày.

### **BÀI SỐ 8**

Ngân hàng N<sub>0</sub>N & PTNT chi nhánh A xét duyệt cho công ty B vay theo hạn mức trong quý IV/1999 với hạn mức tín dụng là 4.000.000.000 đ

Đầu quý IV/1999 tài khoản vãng lai của công ty tại ngân hàng có số dư có là : 200.000.000 đ

Trong quý có các nghiệp vụ phát sinh trên tài khoản vãng lai như sau :

(ĐVT : 1.000đ)

Ngày phát sinh	Nghệp vụ phát sinh	Ngày giá trị	Doanh số phát sinh
04/10	Rút tiền mặt bằng séc	03/10	215.000
08/10	Ký phát séc định mức	09/10	100.000
24/10	Mở L/C để nhập khẩu xe máy	23/10	3.000.000
03/11	Nộp thuế	02/11	200.000
10/11	Thanh toán hối phiếu, thương phiếu đáo hạn	10/11	650.000
18/11	Chiết khấu thương phiếu	19/11	450.000
25/11	Nộp thuế	24/11	200.000
07/12	Hối phiếu bị truy đòi	08/12	335.000
11/12	Ủy nhiệm thu tiền bán xe máy	17/12	600.000
19/12	Nộp tiền mặt	19/12	148.000
27/12	Thanh toán hối phiếu + tiền phạt	27/12	340.000
31/12	Hoa hồng quản lý tài khoản	31/12	12.000

Yêu cầu :

1. Tính lãi vay và lãi tiền gửi biết rằng lãi suất cho vay: 0.9%/tháng, lãi suất tiền gửi 0,35%/tháng

2. Xác định vòng quay vốn tín dụng thực tế quý IV/1999, tính tiền lãi phạt quá hạn.(lãi suất phạt = 150% lãi suất cho vay)

Biết rằng : Vòng quay vốn tín dụng kế hoạch của quý I/2000 là 3,0 vòng

### **III. Phần bài tập về chiết khấu thương phiếu, tín dụng tiêu dùng, tín dụng thuê mua**

**Bài số 1**

Một ngân hàng cho vay 1.200 triệu đồng với lãi suất biến đổi như sau :

- Lãi suất 10%/năm trong 9 tháng đầu
- Lãi suất 10,5%/năm trong 12 tháng tiếp theo
- Lãi suất 11%/năm trong 15 tháng tiếp theo
- Lãi suất 11,5%/năm trong 12 tháng cuối cùng

Yêu cầu :

1. Tính tiền lãi ngân hàng thu được theo phương pháp lãi đơn
2. Tính tiền lãi ngân hàng thu được theo phương pháp lãi kép trong trường hợp lãi tính gộp vào vốn 3 tháng 1 lần.

**Bài số 2**

Một ngân hàng cho vay 1.500 triệu đồng với lãi suất biến đổi như sau :

- + Lãi suất 11%/năm trong 6 tháng đầu tiên
- + Lãi suất 12%/năm trong 9 tháng cuối cùng
- + Lãi suất 13%/năm trong 15 tháng cuối cùng

Yêu cầu :

Tính số tiền ngân hàng thu được vào cuối kỳ cho vay theo 2 phương pháp lãi đơn và lãi kép (3 tháng nhập lãi vào vốn 1 lần)

Tính lãi suất cho vay bình quân trong trường hợp lãi kép

**Bài số 3**

Ngày 30/4/2000 một công ty gửi vào ngân hàng 3 hối phiếu cùng bảng kê hối phiếu xin chiết khấu như sau :

(ĐVT : 1.000 đ)

Tên hối phiếu	Mệnh giá	Ngày đáo hạn
Hối phiếu 1	1.200.000	19/5/2000
Hối phiếu 2	550.000	02/6/2000
Hối phiếu 3	800.000	12/7/2000

Yêu cầu : Tính số tiền công ty nhận được từ việc chiết khấu 3 hối phiếu trên. Biết rằng lãi suất chiết khấu là 10,5%/năm, hoa hồng phí 0,4%/năm, hoa hồng cố định cho hối phiếu 1 là 480.000 đ, hối phiếu 2 là 165.000 đ, hối phiếu 3 là 320.000 đ

**Bài số 4**

Ngày 2/2/2000 ngân hàng A nhận được bảng kê (kèm chứng từ gốc) xin chiết khấu hối phiếu từ công ty Z như sau :

Tên hối phiếu	Mệnh giá	Ngày đáo hạn	Người thụ hưởng	Người thanh toán
Hối phiếu k	2.500.000	26/3/2000	Công ty XZ	Ngân hàng B
Hối phiếu l	1.750.000	25/2/2000	Công ty Z	Ngân hàng C
Hối phiếu m	995.000	15/4/2000	Công ty Z	Ngân hàng D

Yêu cầu : Tính số tiền chiết khấu công ty Z nhận được. Biết rằng lãi suất chiết khấu là 11%/năm, hoa hồng phí 0,4%/năm

### **Bài số 5**

Một người gửi tiền vào ngân hàng theo hình thức tiết kiệm gửi góp như sau :

- Hàng tháng anh ta trích 200.000 đ tiền lương của mình gửi vào ngân hàng đều đặn. Khoản đầu tiên gửi vào ngân hàng là 15/1/2000, lãi suất tiết kiệm gửi góp là 0,65%/tháng.

Yêu cầu : Tính số dư trên tài khoản tiền gửi tiết kiệm gửi góp của khách hàng trên vào:

- Ngày 15/1/2001
- Ngày 15/6/2001
- Ngày 15/11/2001

### **Bài số 6**

Một người gửi vào ngân hàng mỗi quý một khoản tiền như sau :

- Quý 1 : 5.000.000 đ
- Quý 2 : 5.800.000 đ
- Quý 3 : 10.400.000 đ
- Quý 4 : 8.200.000 đ

Nếu lãi suất tiền gửi 3 tháng là 0.55%, hãy tính số dư trên tài khoản tiền gửi của người này vào thời điểm cuối quý 4.

### **Bài số 7**

Một người muốn có số tiền 200 triệu trong 2 năm bằng cách gửi vào ngân hàng cuối mỗi tháng một số tiền bằng nhau. Nếu lãi suất là 0.8%/tháng hãy xác định số tiền người đó phải gửi mỗi tháng.

**Bài số 8**

Một viên chức nhà nước mua xe máy theo phương thức trả góp. Trị giá của chiếc xe là 37.500.000 đ. Lúc mua xe người này phải trả ngay một số tiền bằng 30% trị giá chiếc xe, số còn lại phải trả trong 18 tháng, mỗi tháng trả đều một khoản. Nếu lãi suất mua trả góp là 1,0%/tháng hãy tính số tiền người này phải trả mỗi tháng

**Bài số 9**

Công ty phát triển nhà Đà Lạt đầu tư xây dựng khu chung cư công bố giá bán các căn hộ trong khu chung cư theo phương thức trả góp như sau :

- Căn hộ tầng 1 : 175.000.000 đ, trả trước 30% trị giá căn hộ
- Căn hộ tầng 2 : 135.000.000 đ, trả trước 25% trị giá căn hộ
- Căn hộ tầng 3 : 100.000.000 đ, trả trước 20% trị giá căn hộ
- Căn hộ tầng 4 : 75.000.000 đ, trả trước 15% trị giá căn hộ

Số tiền còn lại khách hàng mua căn hộ trả dần trong 2 năm, cứ cuối mỗi quý trả một khoản bằng nhau. Với lãi suất mua trả góp là 12%/năm hãy tính số tiền khách hàng phải trả cuối mỗi quý khi mua một trong các căn hộ kể trên.

**Bài số 10**

Một công ty xây dựng đổi mới trang thiết bị theo phương thức thuê mua gồm có :

- 01 máy trộn và rải bê tông nhựa nóng trị giá 4,5 tỷ
- 10 chiếc xe tải trị giá 250 triệu/chiếc
- 02 xe lu bánh lốp trị giá 1,2 tỷ/chiếc

Thời hạn thuê mua là 5 năm, lãi suất thuê mua là 11%/năm. Tiền thuê thanh toán 6 tháng 1 lần(thanh toán vào cuối kỳ). Hãy tính số tiền công ty phải trả sau mỗi sáu tháng biết mức hoàn vốn trong thời hạn tài trợ.

**Bài số 11**

Một hãng hàng không hiện đại hóa trang thiết bị theo phương thức thuê mua. Số trang thiết bị gồm có :

- 04 máy bay Airbus A320, trị giá 15 triệu USD/chiếc
- 02 máy bay Boeing 777 – 200 ER, trị giá 20 triệu USD/chiếc

- 05 đường ống dẫn khách, trị giá 1 triệu USD/chiếc
- 20 xe chuyên dụng tiếp nhiên liệu cho máy bay, trị giá 250.000 USD/chiếc
- Hệ thống hướng dẫn máy bay hạ cánh tự động trị giá 40 triệu USD

Thời hạn thuê mua là 7 năm, lãi suất thuê mua là 8,0%/năm, tiền thuê thanh toán 6 tháng/1 lần(vào cuối kỳ) và tăng dần với hệ số  $K = 1,1$ . Cuối thời hạn thuê số vốn tài trợ chưa thu hồi hết như sau :

- Máy bay các loại còn 5%
- Đường ống dẫn khách còn 10%
- Xe chuyên dụng tiếp nhiên liệu còn 10%
- Hệ thống hướng dẫn máy bay hạ cánh tự động 2,5%

Yêu cầu : Tính số tiền Hàng không Việt Nam phải trả vào cuối mỗi 6 tháng



## **TÀI LIỆU THAM KHẢO**

- 1. Quản trị ngân hàng thương mại - Peter S. Rose**, Bản dịch của Đại học Kinh tế Quốc dân Hà Nội, XB 2001
- 2. Nghiệp vụ Ngân hàng thương mại - TS. Lê Văn Tề**, NXB Thành phố Hồ Chí Minh - 1995
- 3. Tín dụng và Ngân hàng (Tiền tệ Ngân hàng II) - TS. Nguyễn Đăng Dờn**, NXB Thống kê - 2000
- 4. Tín dụng ngân hàng - TS. Hồ Diệu**, NXB Thống kê - 2000
- 5. Tiền tệ, Ngân hàng và Thị trường tài chính - Frederic S. Mishkin**, Bản dịch, NXB thống kê, 1998
- 6. Commercial Bank Management - Peter S. Rose**, Irwin Publisher, The Second Edition
- 7. Managing Bank Capital (Capital Allocation and Performance Measurement) - Chris Matten**, John Wiley and Sons, 1999
- 8. Modern Portfolio Theory and Investment Analysis - Edwin J. Elton & Martin J. Gruber**, Leonard N. Stern School of Business, New York University, Fifth Edition, John Wiley and Sons, 1999
- 9. Money, Financial Markets and The Economy - Robert Haney Scott**, California State University, Prentice Hall 1998
- 10. Bank Management: Text and Cases - George H. Hempel & Donald G. Simonson**, University of New Mexico, John Wiley and Sons - 1999
- 11. The Economics of Money, Banking and Financial Markets - Frederic S. Mishkin**, Columbia University, 1999.