
ĐỀ CƯƠNG ÔN THI TỐT NGHIỆP
MÔN KIẾN THỨC CHUYÊN NGÀNH - CHUYÊN NGÀNH NGÂN HÀNG
KHOÁ K17QNH

1. MÔN NGHIỆP VỤ NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI

A.LÝ THUYẾT

I. Ngân hàng thương mại

1. Khái niệm NHTM

Theo điều 4, chương 1, Luật các tổ chức tín dụng 47/2010/QH12, có hiệu lực vào tháng 1 năm 2011 của Việt Nam định nghĩa:

Ngân hàng là loại hình tổ chức tín dụng có thể được thực hiện tất cả các hoạt động ngân hàng theo quy định của Luật này. Theo tính chất và mục tiêu hoạt động, các loại hình ngân hàng bao gồm ngân hàng thương mại, ngân hàng chính sách, ngân hàng hợp tác xã.

Ngân hàng thương mại là loại hình ngân hàng được thực hiện tất cả các hoạt động ngân hàng và các hoạt động kinh doanh khác theo quy định của Luật này nhằm mục tiêu lợi nhuận.

Ngoài ra, luật còn định nghĩa: *Tổ chức tín dụng là doanh nghiệp thực hiện một, một số hoặc tất cả các hoạt động ngân hàng. Tổ chức tín dụng bao gồm ngân hàng, tổ chức tín dụng phi ngân hàng, tổ chức tài chính vi mô và quỹ tín dụng nhân dân..*

Hoạt động ngân hàng là việc kinh doanh, cung ứng thường xuyên một hoặc một số các nghiệp vụ sau đây:

- Nhận tiền gửi;
- Cấp tín dụng;
- Cung ứng dịch vụ thanh toán qua tài khoản.

Như vậy, ngân hàng thương mại phân biệt một cách rõ ràng với các tổ chức tín dụng phi ngân hàng khác. NHTM cũng là một tổ chức tín dụng như những tổ chức khác nhưng nó

được thực hiện toàn bộ các hoạt động của ngân hàng như nhận tiền gửi, thanh toán... mà các tổ chức tín dụng phi ngân hàng không có.

Từ những khái niệm trên, ta có thể định nghĩa ngân hàng thương mại là một doanh nghiệp kinh doanh hàng hóa đặc biệt, đó là tiền tệ với hoạt động thường xuyên là huy động vốn, cho vay, chiết khấu, bảo lãnh, cung cấp các dịch vụ tài chính như thanh toán, ngoại hối ... và các hoạt động khác có liên quan theo qui định của pháp luật.

2. Đặc điểm kinh doanh của NHTM

- Vốn và tiền vừa là phương tiện kinh doanh, vừa là mục đích kinh doanh, và cũng là đối tượng kinh doanh của ngân hàng.
- Hoạt động kinh doanh của ngân hàng rủi ro cao
- Hoạt động kinh doanh của ngân hàng liên kết chặt chẽ trong hệ thống ngân hàng.
- Các sản phẩm ngân hàng có quan hệ chặt chẽ với nhau.
- Yếu tố lòng tin đóng vai trò rất quan trọng trong hoạt động kinh doanh của ngân hàng

3. Chức năng của NHTM

❖ Chức năng trung gian tín dụng.

Khi thực hiện chức năng trung gian tín dụng, Ngân hàng thương mại là cầu nối giữa những người có vốn tạm thời dư thừa và những người có nhu cầu về vốn. Ngân hàng hoạt động huy động các khoản vốn tạm thời nhàn rỗi trong nền kinh tế để hình thành nên quỹ cho vay cung ứng tín dụng cho nền kinh tế.

❖ Chức năng trung gian thanh toán (thủ quỹ của khách hàng).

Với chức năng này, Ngân hàng đóng vai trò là trung gian giữa người chi trả và người thụ hưởng. Thực hiện chức năng này cho phép làm giảm bớt khối lượng tiền mặt lưu hành trong nền kinh tế, gia tăng khối lượng thanh toán không dùng tiền mặt. Điều này làm giảm bớt chi phí cho xã hội về in tiền, vận chuyển, bảo quản tiền tệ, tiết kiệm nhiều chi phí về giao dịch thanh toán.

❖ Chức năng tạo tiền.

Thông qua hoạt động nhận tiền gửi, cho vay và thực hiện thanh toán, các ngân hàng thương mại tạo ra một khối lượng tiền tệ dưới dạng bút tệ cho nền kinh tế, góp phần gia tăng khối tiền tệ trong nền kinh tế, phục vụ nhu cầu chu chuyển và phát triển kinh tế một quốc gia.

4. Các hoạt động chủ yếu của Ngân hàng thương mại

Có nhiều tiêu chí khác nhau để phân loại các hoạt động của ngân hàng:

- Căn cứ vào Bảng cân đối tài sản, nghiệp vụ NHTM được hệ thống hóa thành:
 - Nghiệp vụ tài sản Nợ (nghiệp vụ tạo lập vốn): bao gồm vốn pháp định – vốn điều lệ, nghiệp vụ đi vay và nghiệp vụ ký thác.
 - Nghiệp vụ tài sản Có (nghiệp vụ sử dụng vốn) bao gồm nghiệp vụ dự trữ tiền mặt, nghiệp vụ cho vay và đầu tư chứng khoán.
 - Nhóm nghiệp vụ ngoài Bảng cân đối tài sản: là các nghiệp vụ không được phản ánh trên bảng cân đối tài sản của NHTM, chủ yếu là các hoạt động dịch vụ và bảo lãnh ngân hàng.
- Căn cứ vào đối tượng khách hàng, nghiệp vụ NHTM được phân thành :
 - Nhóm nghiệp vụ đối với khách hàng cá nhân: bao gồm các nghiệp vụ: nhận tiền gửi, thanh toán, cho vay tiêu dùng, cho vay hộ kinh tế gia đình...
 - Nhóm nghiệp vụ đối với khách hàng doanh nghiệp: bao gồm các nghiệp vụ: nhận tiền gửi, thực hiện thanh toán không dùng tiền mặt, thanh toán quốc tế, mua bán ngoại tệ, cho vay doanh nghiệp, bảo lãnh, tư vấn...
 - Nhóm nghiệp vụ đối với các tổ chức tín dụng khác: đi vay, cho vay, thanh toán...

Ở nước ta, theo điều 4 - chương I, Luật các tổ chức tín dụng 2010, các nghiệp vụ kinh doanh chủ yếu của NHTM bao gồm:

4.1 Hoạt động huy động vốn

- Nhận tiền gửi: NHTM được phép nhận tiền gửi của các tổ chức, cá nhân và các tổ chức tín dụng khác dưới các hình thức: tiền gửi thanh toán, tiền gửi có kỳ hạn và các loại tiền gửi khác.
- Phát hành chứng chỉ tiền gửi, trái phiếu và giấy tờ có giá khác để huy động vốn của các tổ chức, cá nhân trong và ngoài nước.
- Vay vốn của các tổ chức tín dụng khác trong và ngoài nước.
- Vay vốn ngắn hạn của NHNN theo quy định.
- Các hình thức huy động khác theo qui định của ngân hàng Nhà nước.

4.2 Hoạt động cấp tín dụng

NHTM được cấp tín dụng cho các tổ chức, cá nhân dưới các hình thức như cho vay, chiết khấu thương phiếu và các giấy tờ có giá khác, bảo lãnh, cho thuê tài chính và các hình thức khác theo quy định của NHNN như bao thanh toán, tài trợ nhập khẩu, tài trợ xuất khẩu.... Trong đó, hoạt động cho vay là hoạt động quan trọng và chiếm tỷ trọng lớn nhất.

4.3 Hoạt động dịch vụ thanh toán và ngân quỹ

➤ Hoạt động thanh toán

- Cung cấp các phương tiện thanh toán như Séc, hối phiếu, thẻ tín dụng...
- Thực hiện các dịch vụ thanh toán trong nước cho khách hàng
- Thực hiện thanh toán quốc tế khi NHNN cho phép.
- Thực hiện các dịch vụ thu, chi hộ
- Thực hiện các dịch vụ thanh toán khác do NHNN quy định.
- Tổ chức hệ thống thanh toán nội bộ và tham gia hệ thống thanh toán liên ngân hàng trong nước.
- Tham gia hệ thống thanh toán quốc tế khi NHNN cho phép.

➤ Hoạt động ngân quỹ

Các ngân hàng thực hiện mở tài khoản và giữ tiền của khách hàng, qua đó ngân hàng thường có mối quan hệ mật thiết với khách hàng. Ngân hàng có kinh nghiệm trong quản lý ngân quỹ và khả năng thu ngân, nhiều ngân hàng đã cung cấp cho khách hàng dịch vụ quản lý ngân quỹ. Theo đó, ngân hàng đồng ý quản lý việc thu chi cho khách hàng và tiến hành đầu tư phân thặng dư tiền mặt tạm thời vào các chứng khoán sinh lợi và tín dụng ngắn hạn cho đến khi khách hàng cần tiền mặt để thanh toán.

4.4 Các hoạt động khác

Ngoài các hoạt động trên, NHTM còn thực hiện một số hoạt động khác như: Góp vốn và mua cổ phần; Tham gia thị trường tiền tệ, Kinh doanh ngoại hối, vàng; Ủy thác và nhận ủy thác; cung cấp các dịch vụ bảo hiểm, tư vấn tài chính...

II. Nghiệp vụ huy động vốn

1. Khái niệm, ý nghĩa của hoạt động huy động vốn

1.1. Khái niệm

Huy động vốn là việc các ngân hàng thương mại sử dụng các phương thức khác nhau nhằm thu hút các nguồn vốn tạm thời nhàn rỗi trong xã hội để phục vụ cho mục đích kinh doanh của mình.

1.2. Ý nghĩa

Huy động vốn không chỉ mang ý nghĩa là một trong những hoạt động chủ yếu và quan trọng nhất của ngân hàng thương mại mà còn có ý nghĩa quan trọng không kém đối với bản thân khách hàng .

❖ Đối với NH:

- Tạo nguồn vốn đảm bảo cho hoạt động của ngân hàng
- Đánh giá được uy tín và độ tin nhiệm của khách hàng đối với NH

❖ Đối với khách hàng:

- Cung cấp kênh tín dụng và đầu tư
- Nơi cất giữ an toàn
- Có cơ hội tiếp cận các dịch vụ ngân hàng

2. Các hình thức huy động vốn

2.1 Nhận tiền gửi

Đây là hình thức huy động vốn thường xuyên, được thực hiện qua các chủ thể: Tổ chức kinh tế, cá nhân dân cư, kho bạc Nhà nước, các tổ chức tín dụng, ngân hàng khác.

❖ **Nhận tiền gửi từ các tổ chức kinh tế:**

- *Tiền gửi thanh toán*: Ngân hàng huy động nguồn tiền gửi này thông qua việc mở các tài khoản thanh toán (giao dịch) cho các tổ chức kinh tế có nhu cầu.

Vì đây là nguồn tiền gửi phục vụ cho mục đích thanh toán (giao dịch), an toàn nên mang tính chất không kỳ hạn, không ổn định. Chi phí phải trả cho nguồn vốn này tùy theo quy định của các ngân hàng: hoặc trả với lãi suất thấp(lãi suất không kỳ hạn) và thu phí dịch vụ hoặc không trả lãi và không thu phí dịch vụ.

- *Tiền gửi có kỳ hạn*: Đây là dạng đầu tư tài chính của các tổ chức kinh tế cho ngân hàng vay nguồn vốn tạm thời nhàn rỗi của mình trong một khoảng thời gian xác định trước. Thông thường ngân hàng sẽ định ra một số kỳ hạn nhất định với nguyên tắc: kỳ hạn gửi càng dài, lãi suất càng cao.

Mục đích của khoản tiền gửi này là an toàn và sinh lợi, có kỳ hạn nên tính ổn định cao, chi phí huy động cao.

- *Tiền gửi ký quỹ*: là những khoản tiền gửi vào ngân hàng với mục đích sử dụng xác định trước (tiền gửi ký quỹ mở L/C, bảo chi sec, chờ thanh toán...). Với khoản tiền này, ngân hàng có thể sử dụng mà không phải trả chi phí, nhưng độ ổn định của nó rất kém.

❖ **Nhận tiền gửi từ cá nhân dân cư:**

- *Tiền gửi thanh toán*:

Ngân hàng thực hiện mở tài khoản cá nhân phục vụ cho nhu cầu thanh toán của chủ tài khoản. Thông qua hình thức này, ngân hàng cũng đã huy động được nguồn vốn dưới dạng tiền gửi có tính chất không kỳ hạn.

Tính chất của nguồn vốn này: kém ổn định do phụ thuộc nhu cầu thanh toán, chi trả của người gửi tiền; là loại tiền gửi có số lượng lớn (theo cá nhân dân cư), quy mô tiền gửi nhỏ. Lãi suất ngân hàng trả cho loại tiền này là lãi không kỳ hạn hoặc không tính lãi.

– *Tiền gửi tiết kiệm:*

Mục đích của nguồn tiền gửi này là an toàn và sinh lợi. Tiền gửi tiết kiệm của dân cư được thực hiện dưới hình thức: tiền gửi tiết kiệm có kỳ hạn và tiền gửi tiết kiệm không kỳ hạn.

+ Tiền gửi tiết kiệm không kỳ hạn:

- Đây là loại hình tiền gửi tích lũy, không mang tính giao dịch. Khi khách hàng có yêu cầu rút thì ngân hàng phải đáp ứng ngay
- Về mức độ ổn định, do mang tính chất phi giao dịch nên thời gian lượng tiền gửi này tồn tại tại ngân hàng tương đối dài hơn so với tiền gửi thanh toán.
- Về lãi suất: ngân hàng thực hiện trả theo mức lãi suất không kỳ hạn.

+ Tiền gửi tiết kiệm có kỳ hạn:

Đây là dạng huy động tiền gửi mang tính truyền thống của ngân hàng. Cũng tương tự như tiền gửi có kỳ hạn của các tổ chức kinh tế, ngân hàng cũng sẽ công bố một số kỳ hạn cho khách hàng lựa chọn và cũng ấn định mức lãi suất tương ứng với kỳ hạn đó theo nguyên tắc kỳ hạn càng dài, lãi suất càng cao.

Do có tính kỳ hạn nên nguồn tiền gửi này có độ ổn định cao, đây là nguồn vốn sử dụng hết sức cần thiết và an toàn cho ngân hàng.

Trong thực tế, để tăng cường khai thác nguồn vốn này, các ngân hàng không ngừng cho ra những sản phẩm tiết kiệm có kỳ hạn phong phú về loại hình cũng như kèm theo những ưu đãi về lãi suất, khuyến mãi... như: tiền gửi tiết kiệm đặc biệt, tiền gửi tiết kiệm bậc thang, tiền gửi tiết kiệm rút gốc linh hoạt...

2.2 Phát hành giấy tờ có giá

Ngoài hình thức huy động vốn qua tài khoản tiền gửi thanh toán, tiết kiệm, các ngân hàng thương mại còn có thể huy động vốn bằng cách phát hành giấy tờ có giá.

Giấy tờ có giá là chứng nhận của tổ chức tín dụng phát hành để huy động vốn trong đó xác nhận nghĩa vụ trả nợ một khoản tiền trong một thời hạn nhất định, điều kiện trả gốc và lãi và

các điều khoản cam kết khác của tổ chức tín dụng với người mua, thể hiện là các kỳ phiếu, trái phiếu, chứng chỉ tiền gửi ngân hàng...

Huy động vốn bằng phát hành giấy tờ có giá là hình thức huy động không thường xuyên. Nguồn vốn huy động gắn liền với mục đích nhất định của các tổ chức huy động. Vì vậy, khi thực hiện hình thức huy động này, ngân hàng cũng cần có kế hoạch huy động hết sức cụ thể, xác định rõ các nội dung như: quy mô vốn cần huy động; loại tiền huy động, đối tượng huy động, thời hạn huy động, thời gian phát hành, lãi suất, cách thức trả lãi và nợ gốc...

2.3 Đi vay

Ngoài hình thức nhận tiền gửi và phát hành giấy tờ có giá, các ngân hàng thương mại còn có thể huy động vốn thông qua việc đi vay các tổ chức tín dụng khác trong và ngoài nước hoặc vay ngân hàng nhà nước dưới hình thức chiết khấu và tái chiết khấu các giấy tờ có giá. Đây là hình thức huy động không thường xuyên.

3. Những nhân tố ảnh hưởng đến hoạt động huy động vốn của ngân hàng

3.1 Các nhân tố bên ngoài ngân hàng

- Chu kỳ phát triển kinh tế
- Môi trường pháp lý
- Môi trường cạnh tranh
- Khuyh hướng tiết kiệm, tiêu dùng của người dân

3.2 Các nhân tố bên trong ngân hàng

- Chiến lược kinh doanh của Ngân hàng
- Sự đa dạng của các hình thức huy động vốn, chất lượng các dịch vụ do Ngân hàng cung ứng và hệ thống các mạng lưới
- Hoạt động Marketing Ngân hàng
- Mức độ thâm niên và uy tín của Ngân hàng.
- Chính sách lãi suất và lợi tức trên thị trường cũng như chính sách của ngân hàng.
- Công nghệ Ngân hàng nhất là khâu thanh toán

III. Những vấn đề chung trong cho vay của NHTM

1. Khái niệm

Tín dụng ngân hàng là quan hệ chuyên nhượng quyền sử dụng vốn của ngân hàng cho khách hàng trong một khoản thời gian nhất định, với một khoản chi phí nhất định.

Cho vay của ngân hàng là một trong những của hình thức tín dụng ngân hàng, theo đó ngân hàng giao cho khách hàng một khoản tiền để sử dụng vào mục đích và trong một thời hạn nhất định theo thỏa thuận hoàn trả gốc và lãi đúng thời hạn.

2. Phân loại cho vay

Có nhiều tiêu thức khác nhau để phân loại hoạt động cho vay của ngân hàng. Chúng ta có thể phân loại hoạt động cho vay của ngân hàng theo các tiêu chí như sau:

❖ Dựa vào mục đích sử dụng vốn vay:

- Cho vay bất động sản: là loại tiền vay liên quan đến hoạt động mua sắm, xây dựng nhà ở, đất đai hay bất động sản.
- Cho vay sản xuất công nghiệp: là loại cho vay đối với các tổ chức kinh tế nhằm bổ sung vốn lưu động hay đầu tư sản xuất.
- Cho vay kinh doanh thương mại và dịch vụ: là loại hình cho vay để bổ sung vốn lưu động trong quá trình kinh doanh thương mại và dịch vụ.
- Cho vay tiêu dùng: là loại hình cho vay nhằm đáp ứng các nhu cầu tiêu dùng cá nhân như mua sắm vật dụng gia đình, y tế, du học...
- Cho vay nông nghiệp: là loại hình cho vay để trang trải các chi phí sản xuất trong nông nghiệp như phân bón, giống cây trồng, thức ăn gia súc...

❖ Dựa vào thời hạn cho vay:

- Cho vay ngắn hạn: là loại hình cho vay nhằm bổ sung vốn lưu động của các tổ chức kinh tế hay nhu cầu chi tiêu cá nhân ngắn hạn mà thời hạn vay dưới 1 năm.
- Cho vay trung hạn: là loại cho vay có thời hạn vay từ 1 đến 5 năm. Mục đích của khoản vay này là đầu tư vào tài sản cố định, mở rộng kinh doanh, xây dựng những dự án kinh doanh mới có qui mô nhỏ...
- Cho vay dài hạn: là loại cho vay có thời hạn vay trên 5 năm. Mục đích của khoản vay này là tài trợ đầu tư vào các dự án.

❖ Dựa vào tính chất đảm bảo:

- Cho vay có đảm bảo bằng tài sản: là hình thức cho vay dựa trên cơ sở các đảm bảo tiền vay như thế chấp, cầm cố, tài sản hình thành từ vốn vay hoặc bảo lãnh bằng tài sản của bên thứ ba.
- Cho vay không đảm bảo bằng tài sản: là hình thức cho vay dựa trên uy tín của người đi vay để ngân hàng quyết định cho vay.

❖ Dựa vào phương thức cho vay:

- Cho vay theo món vay: là hình thức cho vay phát sinh theo từng nhu cầu của khách hàng.
- Cho vay hạn mức tín dụng: là hình thức cho vay mà khách hàng có thể vay trong một lần, nhưng được rút và hoàn trả nhiều lần trong một giới hạn do ngân hàng qui định, với thời hạn không quá một năm. Nếu hết thời hạn này, khách hàng có thể vay một hạn mức khác tùy theo uy tín và quan hệ giữa khách hàng và ngân hàng.
- Thấu chi: là hình thức cho vay gắn liền với việc sử dụng tài khoản tiền gửi vãng lai của khách hàng thông qua việc sử dụng quá số dư trên tài khoản trong một hạn mức cho phép, với thời hạn và phí sử dụng do ngân hàng qui định.

❖ Dựa vào phương pháp hoàn trả

- *Cho vay trả góp*: là loại cho vay mà khách hàng phải hoàn trả vốn gốc và lãi theo định kỳ. Loại cho vay này chủ yếu được áp dụng trong vay bất động sản, nhà ở, cho vay tiêu dùng, cho vay đối với những người kinh doanh nhỏ, cho vay trang bị kỹ thuật trong nông nghiệp. Thông thường có 4 phương pháp trả góp sau đây:
 - + Phương pháp cộng thêm.
 - + Phương pháp trả vốn gốc bằng nhau và trả lãi theo số dư vào cuối mỗi định kỳ
 - + Phương pháp trả vốn gốc bằng nhau và trả lãi tính trên mức hoàn trả của vốn gốc.
 - + Phương pháp trả vốn gốc và lãi bằng nhau trong tất cả các định kỳ (phương pháp hiện giá).
- *Cho vay phi trả góp*: là loại cho vay được thanh toán một lần theo kỳ hạn đã thoả thuận.
- *Cho vay hoàn trả theo yêu cầu*: (kỹ thuật giải ngân sử dụng tài khoản vãng lai).

❖ Căn cứ vào xuất xứ tín dụng:

- *Cho vay trực tiếp*: Ngân hàng cấp vốn trực tiếp cho người có nhu cầu, đồng thời người đi vay trực tiếp hoàn trả nợ vay cho ngân hàng.
- *Cho vay gián tiếp*: Là khoản cho vay được thực hiện thông qua việc mua lại các khế ước hoặc chứng từ nợ đã phát sinh và còn trong thời hạn thanh toán.

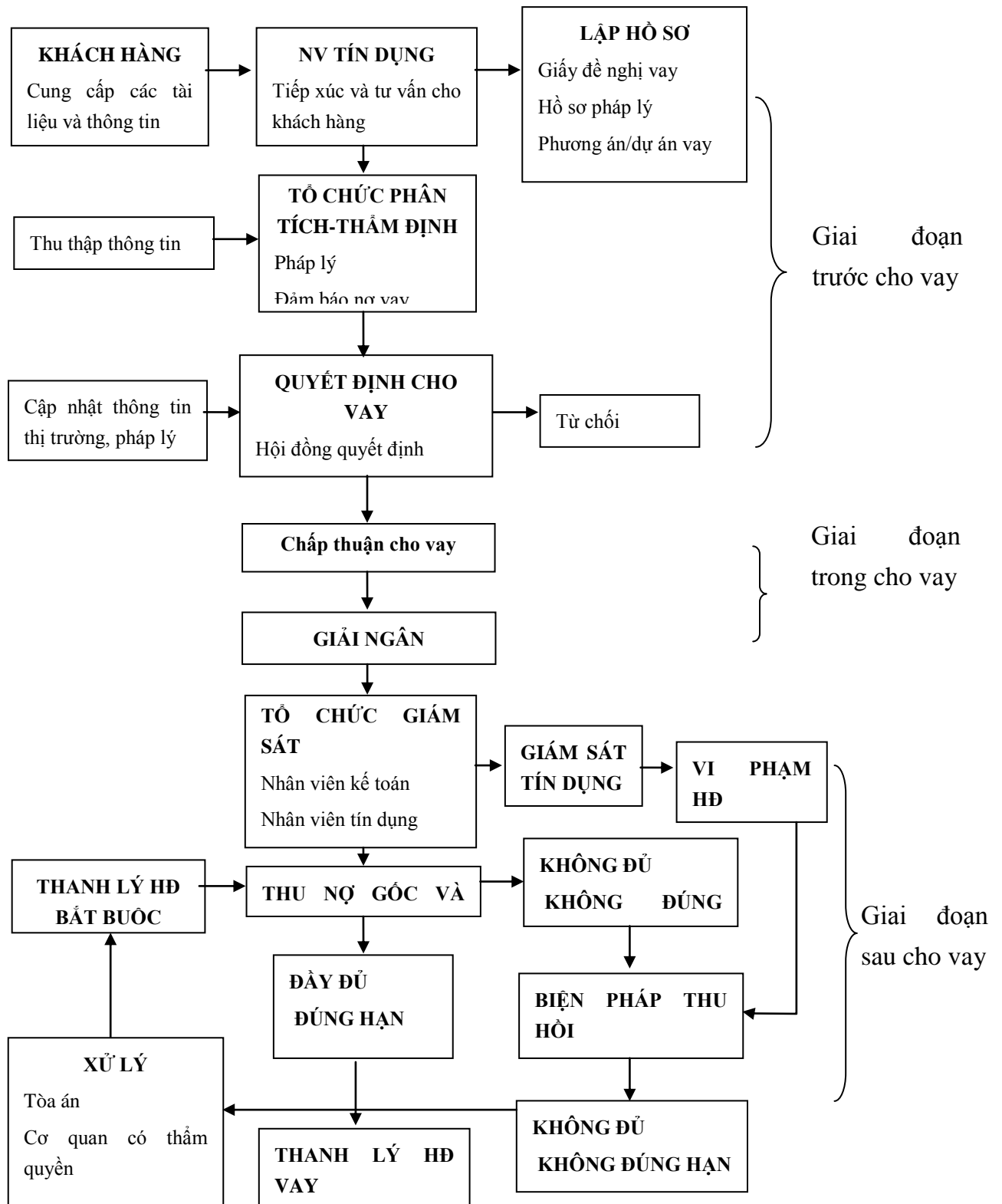
3. Các nguyên tắc của hoạt động cho vay

Cũng giống như hoạt động tín dụng, hoạt động cho vay của ngân hàng cũng tuân thủ theo 3 nguyên tắc như sau:

- Vay vốn phải có mục đích và đảm bảo sử dụng đúng mục đích: giúp ngân hàng quản lý và giảm thiểu được rủi ro cho vay. Ngân hàng cho vay để giúp các khách hàng giải quyết nhu cầu thiếu vốn của mình trong quá trình kinh doanh, qua đó thúc đẩy nền kinh tế phát triển. Ngân hàng không thể cho vay để thực hiện những hoạt động kinh doanh trái phép và không đúng chức năng. Ngân hàng có quyền ngưng cho vay và thu hồi khoản vay nếu khách vi phạm nguyên tắc cho vay này.
- Vốn vay phải được hoàn trả đầy đủ và đúng hạn cả gốc và lãi: Ngân hàng là một tổ chức kinh doanh tiền tệ, do đó vốn phải được quay về ngân hàng với giá trị lớn hơn giá trị ban đầu. Vì vậy, người đi vay phải hoàn trả cả gốc và khoản lãi do sử dụng nguồn vốn trên, và ngân hàng mới đảm bảo khả năng thanh toán và hoạt động có lãi.
- Vay vốn phải có bảo đảm: nhằm giảm thiểu rủi ro cho ngân hàng trong quá trình kinh doanh, khi khách hàng không có khả năng trả nợ thì tài sản đảm bảo là nguồn thu hồi nợ thứ hai của ngân hàng. Các tài sản dùng làm đảm bảo phải là sở hữu hợp pháp của bên đi vay, có giá trị và giá trị sử dụng, được thị trường chấp nhận.

4. Quy trình cho vay

Quy trình cho vay là thứ tự các bước công việc ngân hàng thực hiện đối với một khoản cho vay.



QUI TRÌNH CHO VAY

5. Rủi ro cho vay

5.1 Khái niệm

Rủi ro cho vay là rủi ro của ngân hàng khi cho vay nhưng không thu hồi được nợ gốc và lãi đầy đủ và đúng hạn

5.2 Biện pháp phòng ngừa và khắc phục

- Thực hiện quy trình tín dụng nghiêm ngặt
- Theo dõi sát quá trình sử dụng vốn vay
- Trích lập dự phòng

...

6. Đảm bảo tiền vay

6.1 Khái niệm: ĐBTV là việc ngân hàng thiết lập cơ sở kinh tế, pháp lý để thu hồi nợ trong trường hợp nguồn thu nợ thứ 1 không được thực hiện.

Sự cần thiết của đảm bảo tiền vay

- + Nhằm nâng cao trách nhiệm cam kết trả nợ của người đi vay
- + Phòng ngừa rủi ro, gian lận

Các hình thức đảm bảo tiền vay: Cầm cố, thế chấp, bảo lãnh bằng tài sản của bên thứ 3, tài sản hình thành từ vốn vay

- Bảo đảm tiền vay bằng Cầm cố : là việc người đi vay giao tài sản là các động sản thuộc sở hữu của mình cho bên cho vay để đảm bảo thực hiện nghĩa vụ trả nợ. Việc thực hiện có thể trao tay hoặc không trao tay tài sản. Tùy theo tính thanh khoản của các loại động sản được cầm cố mà Ngân hàng sẽ có quyết định cho vay theo tỷ lệ nào đó so với giá trị tài sản được định. Mức cho vay tối đa với hình thức này có thể đến 95% giá trị tài sản.
- Bảo đảm tiền vay bằng Thế chấp: là việc người đi vay thế chấp tài sản của mình cho người cho vay để đảm bảo khả năng trả nợ của mình. Tài sản được thế chấp là bất động sản. Việc thực hiện đảm bảo này thông qua hình thức không trao tay, người đi vay chuyển giao giấy tờ chứng nhận quyền sử dụng đối với bất động sản cho người cho vay. Do tính chất thanh khoản, thủ tục ...chuyển nhượng của bất động sản phức tạp nên tỷ lệ cho vay đối đa đối với hình thức này thường là 70% giá trị tài sản thế chấp.

- Bảo đảm tiền vay bằng hình thức bảo lãnh: Là việc người thứ ba cam kết với người cho vay sẽ thực hiện nghĩa vụ trả nợ thay cho người đi vay trong trường hợp đến hạn mà người đi vay không trả được nợ. Bảo lãnh có thể được thực hiện bằng hình thức thế chấp, cầm cố tài sản hoặc đảm bảo bằng uy tín của người thứ 3.
- Bảo đảm tiền vay bằng tài sản hình thành từ vốn vay: là việc khách hàng sử dụng tài sản hình thành từ vốn vay để đảm bảo cho việc trả nợ ngân hàng và chính khoản vay đó.

V. Nghiệp vụ cho vay khách hàng doanh nghiệp

1. Cho vay ngắn hạn

1.1 Khái niệm

Cho vay ngắn hạn là một hình thức mà NHTM dùng nguồn vốn của mình để cấp cho khách hàng một khoản tiền để sử dụng vào một mục đích nhất định, với thời hạn dưới 12 tháng trên nguyên tắc hoàn trả vốn gốc và lãi đúng thời hạn

1.2 Giới hạn cho vay

- Tổng mức dư nợ cấp tín dụng đối với một khách hàng không được vượt quá 15% vốn tự có của ngân hàng thương mại; tổng mức dư nợ cấp tín dụng đối với một khách hàng và người có liên quan không được vượt quá 25% vốn tự có của ngân hàng thương mại. Vốn tự có bao gồm cả tổng mức đầu tư vào trái phiếu do khách hàng phát hành. Tuy nhiên, mức dư nợ cấp tín dụng không bao gồm các khoản cho vay từ nguồn vốn ủy thác của Chính phủ, của tổ chức, cá nhân hoặc trường hợp khách hàng vay là tổ chức tín dụng khác.

- Giới hạn và điều kiện cấp tín dụng để đầu tư, kinh doanh cổ phiếu của ngân hàng thương mại, chi nhánh ngân hàng nước ngoài do Ngân hàng Nhà nước quy định.

- Trường hợp nhu cầu vốn của một khách hàng và người có liên quan vượt quá giới hạn cấp tín dụng quy định ở trên thì tổ chức tín dụng, chi nhánh ngân hàng nước ngoài được cấp tín dụng hợp vốn theo quy định của Ngân hàng Nhà nước.

- Trong trường hợp đặc biệt, để thực hiện nhiệm vụ kinh tế - xã hội mà khả năng hợp vốn của các tổ chức tín dụng, chi nhánh ngân hàng nước ngoài chưa đáp ứng được yêu cầu vay vốn của một khách hàng thì Thủ tướng Chính phủ quyết định mức cấp tín dụng tối đa vượt quá các giới hạn quy định trong từng trường hợp cụ thể. Tuy nhiên, tổng các khoản cấp tín dụng của một tổ chức tín dụng, chi nhánh ngân hàng nước ngoài không được vượt quá bốn lần vốn tự có của tổ chức tín dụng, chi nhánh ngân hàng nước ngoài.

1.3 Các hình thức cho vay

1.3.1 Cho vay từng lần

Cho vay từng lần là phương thức cho vay được ngân hàng tài trợ theo từng phương án kinh doanh, từng thương vụ, từng giao dịch ... riêng biệt và cụ thể.

Với khái niệm như trên, trong thực tế cho vay từng lần còn được gọi là cho vay theo món. Phần lớn các khoản cho vay từng lần được ngân hàng tài trợ khi người vay đã kí kết một hợp đồng cụ thể hoặc nhận được một đơn hàng từ phía người tiêu thụ, nhưng các khoản vốn người vay hiện có không cho phép họ tự mình thực hiện được toàn bộ quá trình kinh doanh. Vì vậy việc tài trợ của ngân hàng cho phần nhu cầu thiếu hụt này có thể hiểu như dạng cho vay theo hợp đồng.

Đặc điểm của hình thức cho vay này là:

- Đối tượng cho vay thường giới hạn trong các nhu cầu vốn thuộc từng giao dịch vụ thể của khách hàng vay, chi phối đối tượng và mục đích giải ngân của ngân hàng. Tổng số tiền giải ngân bị giới hạn trong mức cho vay đã xác định.
- Thời điểm giải ngân và thu nợ luôn có sự tách biệt với nhau.
- Nguồn hoàn trả là từ chính nguồn thu hình thành từ việc hoàn thành đơn đặt hàng hợp đồng mà khách hàng vay đã ký kết với người tiêu thụ.
- Đối tượng khách hàng vay từng lần thường là các doanh nghiệp dạng vừa và nhỏ, kinh doanh ít mặt hàng, các dạng khách hàng quan hệ không thường xuyên với ngân hàng.

1.3.2 Cho vay hạn mức tín dụng

Cho vay theo hạn mức tín dụng là một phương thức cho vay ngắn hạn nhằm bổ sung sự thiếu hụt vốn lưu động thời vụ trong một thời kì nhất định của doanh nghiệp.

Đây là hình thức cho vay khách hàng chỉ lập hồ sơ vay vào thời điểm cần vay, sau đó sử dụng cho nhiều lần vay sao cho tổng số tiền vay không vượt quá hạn mức mà ngân hàng và khách hàng đã thỏa thuận ngay khi ký hợp đồng tín dụng.

Đặc điểm của hình thức cho vay này là:

- Đối tượng cho vay tổng hợp toàn bộ các yếu tố thuộc tài sản lưu động/ ngắn hạn đều có thể được tài trợ từ ngân hàng, không phân biệt theo từng đối tượng/ nhóm riêng biệt như trong cho vay từng lần.
- Nguồn hoàn trả là toàn bộ nguồn thu mà doanh nghiệp tạo ra trong kì, không giới hạn trong từng nguồn thu của các phương án kinh doanh riêng lẻ.

- Quá trình giải ngân và thu nợ luôn diễn ra đan xen với nhau, dư nợ biến động trong phạm vi hạn mức tín dụng đã xác định.

- Đối tượng khách hàng vay thường là các doanh nghiệp hội đủ 2 điều kiện: về đặc điểm kinh doanh phải là doanh nghiệp có chu kì kinh doanh ngắn, vốn luân chuyển nhanh, mặt khác phải có uy tín trong quan hệ với ngân hàng.

1.3.3 Cho vay hạn mức thấu chi

Khái niệm: cho vay theo hạn mức thấu chi là ngân hàng chấp thuận cho khách hàng được phép chi vượt số dư có trên tài khoản tiền gửi thanh toán của khách hàng đến một hạn mức nhất định trong thời gian quy định.

Điều kiện: Khách hàng phải có uy tín, thường xuyên giao dịch qua ngân hàng, tình hình tài chính ổn định. Định kỳ, ngân hàng và khách hàng sẽ xem xét lại hạn mức thấu chi tùy vào sự phát triển của hoạt động sản xuất, lợi nhuận thu được, vốn lưu động và các nhu cầu về vốn lưu động. Hạn mức thấu chi có thể tăng lên, giảm xuống hay duy trì ở mức cũ tùy vào số liệu của doanh nghiệp.

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

Ngân hàng chấp thuận cho khách hàng được sử dụng số vốn vay trong phạm vi hạn mức tín dụng của thẻ do NH phát hành, được sử dụng để thanh toán hàng hoá, dịch vụ, hoặc rút tiền mặt tại các ATM. Hạn mức sử dụng thẻ được đảm bảo bằng tiền ký quỹ, tài sản đảm bảo khác hoặc bằng tín chấp. Lãi chỉ tính trên số dư nợ chưa được thanh toán đúng hạn.

Thẻ tín dụng khác với nghiệp vụ tín dụng thấu chi ở chỗ phương thức thấu chi gắn liền với tài khoản vãng lai, còn thẻ tín dụng thì 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.

2. Cho vay trung dài hạn

2.1 Khái niệm

Cho vay trung dài hạn là hình thức cấp tín dụng của ngân hàng cho khách hàng với thời hạn vay từ 12 tháng trở lên.

Mục đích của cho vay trung và dài hạn: thỏa mãn nhu cầu mua sắm, cải tạo thay thế tài sản cố định, đầu tư xây dựng cơ bản và một phần vốn lưu động thường xuyên của doanh nghiệp.

2.2 Giới hạn cho vay

Nguồn vốn được sử dụng cho vay trung dài hạn theo thứ tự ưu tiên: sử dụng nguồn vốn trung dài hạn (Tiền gửi có kỳ hạn có thời hạn gửi còn lại trên 12 tháng của các tổ chức cá nhân, nguồn vốn huy động dưới hình thức phát hành giấy tờ có giá có thời hạn thanh toán còn lại trên 12 tháng, khoản vay từ tổ chức tín dụng khác có thời hạn thanh toán còn lại trên 12 tháng, vốn điều lệ và Quỹ dự trữ còn lại sau khi trừ đi các khoản đầu tư mua tài sản cố định), sau đó mới đến nguồn vốn ngắn hạn.

2.3 Các hình thức cho vay

2.3.1 Cho vay thông thường

Cho vay thông thường là hình thức mà ngân hàng cho khách hàng vay một khoản tiền dùng để mua sắm máy móc thiết bị, tài trợ cho tài sản lưu động thường xuyên, thanh toán các khoản nợ..., tiền vay được thanh toán dần cho ngân hàng theo định kỳ tùy theo thoả thuận giữa khách hàng và ngân hàng.

2.3.2 Cho vay tuần hoàn

Cho vay 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. Cho vay tuần hoàn cũng giống như cho vay theo hạn mức tín dụng đã trình bày ở phần trước, nhưng cho vay tuần hoàn có thời hạn hợp đồng dài hơn vào khoảng 2 đến 5 năm.

2.3.3 Cho vay theo dự án đầu tư

Dự án đầu tư là một tổng thể các chính sách, hoạt động và chi phí liên quan với nhau được hoạch định nhằm đạt những mục tiêu nào đó trong một thời gian nhất định. Hay dự án đầu tư là một tập hợp những đề xuất về việc đầu tư vốn để tạo mới, mở rộng hoặc cải tạo những đối tượng nhất định nhằm đạt được sự tăng trưởng về số lượng, cải tiến hoặc nâng cao chất lượng của sản phẩm hay dịch vụ nào đó trong một khoảng thời gian xác định.

VI. Nghiệp vụ cho vay khách hàng cá nhân

1. Cho vay sản xuất kinh doanh

1.1 Khái niệm

Về mặt cơ bản, cho vay sản xuất kinh doanh khách hàng cá nhân cũng giống như cho vay đối với doanh nghiệp như đã trình bày trong chương 4. Tuy nhiên, trình độ và thời gian khách hàng thường hạn chế nên nhiều khi khách hàng ngại tiếp xúc với ngân hàng. Muốn đẩy mạnh loại cho vay này, ngân hàng cần có đội ngũ nhân viên tín dụng năng động, có thể

đến tận nơi tiếp xúc khách hàng thay vì chỉ chờ khách hàng đến như trong cho vay doanh nghiệp.

1.2 Các hình thức cho vay

- Cho vay tiêu thương: là hình thức ngân hàng cấp cho các cá nhân hộ gia đình buôn bán nhỏ, chủ yếu là các khách hàng buôn bán tại các chợ một khoản vay nhằm bổ sung vốn trong quá trình kinh doanh, giảm thiểu rủi ro cho đối tượng này trong các hình thức vay nặng lãi hoặc chơi hụi rất phổ biến ở các đối tượng này.

- Cho vay tiêu thủ công nghiệp: Các cá thể gia công, sản xuất và sửa chữa công cụ sản xuất, dụng cụ gia đình, các làng nghề ... Phương thức cho vay chủ yếu là cho vay từng lần đối với những nhu cầu thiếu hụt vốn sản xuất hoặc nhu cầu mang tính thời vụ. Cho vay theo hạn mức tín dụng được áp dụng đối với các khách hàng có quy mô sản xuất tương đối ổn định, hàng hóa sản xuất ra được thị trường chấp nhận.

- Cho vay hộ nông dân: Đây là hình thức cho vay nhằm vào các đối tượng là hộ nông dân sản xuất trong lĩnh vực nông nghiệp như trồng trọt, chăn nuôi... nhằm chuyển đổi từ sản xuất nhỏ sang sản xuất ở quy mô lớn hơn, hướng đến thị trường xuất khẩu. Nhờ đó, người nông dân có thể cải thiện đời sống của mình.

2. Cho vay tiêu dùng

2.1 Khái niệm

Cho vay tiêu dùng là hoạt động cho vay nhằm đáp ứng nhu cầu chi tiêu và mua sắm tiện nghi sinh hoạt gia đình cũng như phục vụ những nhu cầu khác của cá nhân như y tế, du học, du lịch... Khách hàng là những người có thu nhập không cao nhưng ổn định, thường là công nhân viên chức hay nhân viên của các doanh nghiệp.

2.2 Đặc điểm của cho vay tiêu dùng

- 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.

- Các khoản cho vay tiêu dùng có xu hướng nhạy cảm trước những tác động của chu kỳ kinh tế.

- Lãi suất cho vay tiêu dùng thường ít co giãn so với nhu cầu vay..

- Các nhân tố trình độ học vấn và mức thu nhập đều có ảnh hưởng rõ rệt đến hạn mức vay.

2.3 Phân loại

- Căn cứ vào mục đích vay, cho vay tiêu dùng có 2 loại:
 - Cho vay tiêu dùng cư trú: là khoản vay nhằm tài trợ cho nhu cầu mua sắm, xây dựng và sửa chữa nhà cửa.
 - Cho vay tiêu dùng phi cư trú: là khoản vay tài trợ cho việc trang trải những chi phí mua sắm đồ dùng sinh hoạt gia đình, xe cộ, chi phí y tế, học hành, du lịch...
- Căn cứ vào cách thức hoàn trả, cho vay tiêu dùng có thể được chia làm 3 loại sau:
 - Cho vay tiêu dùng tuần hoàn: là hình thức cho vay mà ngân hàng cho phép khách hàng sử dụng thẻ tín dụng hoặc séc thấu chi dựa trên tài khoản vãng lai.
 - Cho vay tiêu dùng trả một lần: theo cách cho vay này, khách hàng thanh toán cho ngân hàng một lần khi đến hạn. Loại cho vay này thường áp dụng đối với khoản vay có giá trị nhỏ, thời hạn cho vay không dài.
 - Cho vay trả góp: là phương thức cho vay mà ngân hàng và khách hàng xác định thoả thuận số tiền lãi vay phải trả cộng với số nợ gốc được chia ra để trả nợ theo nhiều kỳ hạn trong thời gian cho vay. Hợp đồng tín dụng phải ghi rõ: các kỳ hạn trả nợ, số tiền trả nợ ở mỗi kỳ hạn gồm cả gốc và lãi.

2.4 Những vấn đề cần xem xét khi cho vay tiêu dùng

Mục đích vay vốn và tư cách của khách hàng

Mức thu nhập

Số dư tiền gửi của khách hàng

Sự ổn định trong nghề nghiệp và nơi cư trú

Hoạt động đảo nợ

Những yếu tố khác

2.5 Các hình thức thu hồi nợ

2.5.1 Trả một lần: theo cách cho vay này, khách hàng thanh toán cho ngân hàng một lần khi đến hạn. Loại cho vay này thường áp dụng đối với khoản vay có giá trị nhỏ, thời hạn cho vay không dài.

2.5.2 Trả góp: là phương thức cho vay mà ngân hàng và khách hàng xác định thoả thuận số tiền lãi vay phải trả cộng với số nợ gốc được chia ra để trả nợ theo nhiều kỳ hạn trong thời gian cho vay. Hợp đồng tín dụng phải ghi rõ: các kỳ hạn trả nợ, số tiền trả nợ ở mỗi kỳ hạn gồm cả gốc và lãi. Đối tượng áp dụng của loại hình cho vay này là khách hàng vay có

phương án trả nợ gốc và lãi vay khả thi bằng các khoản thu nhập chắc chắn, ổn định: loại cho vay này thường áp dụng đối với các khoản vay có giá trị lớn hoặc thu nhập định kỳ của người vay không đủ khả năng thanh toán hết một lần số nợ vay. Thông thường có 4 phương pháp trả góp sau:

Phương pháp cộng thêm

Phương pháp trả vốn gốc bằng nhau và trả lãi theo số dư nợ thực tế.

Phương pháp trả vốn gốc bằng nhau và trả lãi tính tiền trên gốc trả.

Phương pháp trả vốn và lãi bằng nhau trong tất cả các định kỳ.

B. BÀI TẬP

Bài 1:

Ngày 12/05/2015, bà A mang 200 triệu đồng đến gửi tiết kiệm tại ngân hàng X. Bà chọn gửi kì hạn 2 tháng. Lãi suất ngân hàng tính cho khoản tiết kiệm này là 7%/năm. Hãy tính số tiền lãi và tổng số tiền bà A nhận được nếu ngày 30/10/2015 bà rút tiền ra?

Biết rằng: trong thời gian gửi ngân hàng không thay đổi lãi suất và lãi không kì hạn tính cho khoảng rút trước hạn là 1,5%/ năm.

Bài 2:

Ngày 03/01/2015, Doanh nghiệp B yêu cầu chiết khấu toàn bộ tín phiếu ngân hàng có mệnh giá 350 triệu, kì hạn 6 tháng, lãi suất 10%/năm, trả lãi khi đáo hạn. Hãy tính số tiền DN B nhận được khi chiết khấu tín phiếu trên. Biết lãi suất chiết khấu ngân hàng quy định là 2%/năm, tỷ lệ hoa hồng là 0,005% trên mệnh giá chứng từ.

Bài 3:

Một số chỉ tiêu kế hoạch sản xuất kinh doanh của công ty Hoàng Long năm N như sau:

Kế hoạch chi phí:

- Chi phí nguyên vật liệu trực tiếp: 25.438 triệu đồng
- Chi phí nhân công trực tiếp : 5.423 triệu đồng
- Chi phí sản xuất chung: 6.394 triệu đồng (trong đó chi phí khấu hao 2.000 triệu đồng)
- Chi phí bán hàng: 3.120 triệu đồng (trong đó chi phí khấu hao 1.500 triệu đồng)
- Chi phí quản lý doanh nghiệp 2.390 triệu đồng (trong đó chi phí khấu hao 1.000 triệu đồng)

Một số thông tin khác

- Vòng quay vốn lưu động kế hoạch năm N là 3 vòng

- Vốn chủ sở hữu của công ty là 5.000 triệu đồng
- VỢ và vay dài hạn là 3.000 triệu đồng
- Vay ngắn hạn tại ngân hàng khác 1.000 triệu đồng
- Tài sản cố định và đầu tư dài hạn của công ty là 7.000 triệu đồng

Yêu cầu: Tính nhu cầu vốn lưu động và hạn mức tín dụng cho công ty Hoàng Long năm N

Bài 4:

DN thương mại A vay ngân hàng thực hiện một phương án kinh doanh ngắn hạn, thời gian từ tháng 3 đến tháng 10/N. Các số liệu trong hồ sơ vay vốn gồm có:

- Giá trị hàng hóa mua vào 1800 triệu đồng
- Chi phí tiêu thụ 300 triệu đồng
- Vốn tự có tham gia vào phương án là 600 triệu đồng
- Tài sản đảm bảo ước tính trị giá 2600 triệu đồng (tỷ lệ cho vay tối đa 70%)
- Trong số hàng hóa mua vào có 15% giá trị thanh toán được trả chậm, thời hạn thanh toán cuối tháng 12/N. Đồng thời người mua ứng trước cho DN số tiền 130 triệu đồng ngay khi bắt đầu thực hiện phương án.

Yêu cầu:

1. Hãy xác định mức cho vay của ngân hàng.
2. Nếu thời hạn mua hàng hóa trả chậm được đẩy lên tháng 6/N thì ngân hàng có cần tính lại mức cho vay không? Vì sao?

Bài 5:

Ông A nộp hồ sơ vay một khoản tiền 500 tr đồng tại NH B với mục đích sửa chữa lại căn nhà của mình. Qua thẩm định các điều kiện ban đầu, hồ sơ hợp lệ và đảm bảo yêu cầu thủ tục. Khi xét điều kiện vay và trả nợ, cán bộ tín dụng nhận được những thông tin như sau:

- Tài sản làm đảm bảo cho khoản vay là QSDĐ trị giá 700 triệu đồng.
- Thu nhập của vợ: 10 triệu / tháng
- Thu nhập của chồng: 15,7triệu / tháng
- Không có khoản thu nhập nào khác
- Chi tiêu sinh hoạt cho gia đình: 7,5triệu /tháng

Về phía ngân hàng quy định: điều kiện cho vay tối đa đối với mục đích trên là 5 năm, khách hàng trả lãi hằng tháng theo dự nợ thực tế, Gốc trả đều. LS cho vay 1.5%/ tháng.

Ngân hàng cho vay tối đa bằng 70% giá trị TSĐB.

Là cán bộ tín dụng, anh chị hãy xác định khả năng đảm bảo tài chính cho khoản vay của khách hàng trên?

2/ MÔN THANH TOÁN QUỐC TẾ

1. Phương pháp xác định tỷ giá chéo

Tỷ giá chéo là tỷ giá giữa hai đồng tiền được tính toán thông qua một đồng tiền thứ ba. Cách xác định tỷ giá chéo phụ thuộc vào cách yết giá gián tiếp hay trực tiếp của các đồng tiền.

** Phương pháp xác định tỷ giá hối đoái của hai đồng tiền yết giá trực tiếp*

Công thức chung để xác định tỷ giá hối đoái của hai tiền tệ yết giá trực tiếp: Muốn tìm tỷ giá hối đoái giữa hai đồng tiền được yết giá trực tiếp ta lấy tỷ giá của đồng tiền yết giá chia cho tỷ giá của đồng tiền định giá.

$$\text{Tỷ giá cần xác định} = \frac{\text{Tỷ giá của đồng yết giá}}{\text{Tỷ giá của đồng định giá}}$$

$$\text{BID}_{\text{Đồng tiền yết giá}} = \frac{\text{ASK}_{\text{Đồng tiền yết giá}}}{\text{ASK}_{\text{Đồng tiền định giá}}}; \text{ASK} = \frac{\text{BID}_{\text{Đồng tiền định giá}}}{\text{ASK}_{\text{Đồng tiền định giá}}}$$

** Phương pháp xác định tỷ giá hối đoái của hai đồng tiền yết giá gián tiếp*

Công thức chung để xác định tỷ giá hối đoái của hai đồng tiền tệ yết giá gián tiếp: Muốn tìm tỷ giá hối đoái giữa hai đồng tiền được yết giá gián tiếp ta lấy tỷ giá của đồng tiền định giá chia cho tỷ giá của đồng tiền yết giá.

$$\text{Tỷ giá cần xác định} = \frac{\text{Tỷ giá của đồng định giá}}{\text{Tỷ giá của đồng yết giá}}$$

$$\text{BID}_{\text{Đồng tiền định giá}} = \frac{\text{ASK}_{\text{Đồng tiền định giá}}}{\text{ASK}_{\text{Đồng tiền yết giá}}}; \text{ASK} = \frac{\text{BID}_{\text{Đồng tiền yết giá}}}{\text{ASK}_{\text{Đồng tiền yết giá}}}$$

** Phương pháp xác định tỷ giá hối đoái của hai đồng tiền yết giá khác nhau*

Cách thức tìm phương pháp xác định tỷ giá hối đoái của hai đồng tiền yết giá khác nhau (đồng tiền này yết giá trực tiếp, đồng tiền kia yết giá gián tiếp) cũng được xác định tương tự như hai phương pháp trên. Trong phương pháp này, ta cần xem xét hai trường hợp sau:

- **Trường hợp 1:** Từ hai tỷ giá A/C và C/B được niêm yết, ta sẽ đi xác định tỷ giá A/B
Công thức chung:

Tỷ giá cần xác định = Tỷ giá của đồng yết giá * Tỷ giá của đồng định giá

$$BID = BID_{\text{Đồng tiền yết giá}} \times BID_{\text{đồng tiền định giá}}$$

$$ASK = ASK_{\text{Đồng tiền yết giá}} \times ASK_{\text{đồng tiền định giá}}$$

- **Trường hợp 2:** Từ hai tỷ giá A/C và C/B được niêm yết, ta sẽ đi xác định tỷ giá B/A
Công thức chung:

$$\text{Tỷ giá cần xác định} = \frac{1}{\text{Tỷ giá của đồng yết giá}} \times \frac{1}{\text{Tỷ giá của đồng định giá}}$$

$$BID = \frac{1}{ASK_{\text{Đồng tiền yết giá}}} \times \frac{1}{ASK_{\text{Đồng tiền định giá}}}$$

$$ASK = \frac{1}{BID_{\text{Đồng tiền yết giá}}} \times \frac{1}{BID_{\text{Đồng tiền định giá}}}$$

2. Nhân tố ảnh hưởng đến sự biến động của tỷ giá

Dưới tác động của xu hướng toàn cầu hóa và hội nhập quốc tế như hiện nay, có rất nhiều nhân tố ảnh hưởng ngắn hạn cũng như dài hạn đến tỷ giá, bao gồm các yếu tố sau đây:

2.1. Cán cân thanh toán quốc tế

Cán cân thanh toán quốc tế phản ánh tình hình thu – chi thực tế bằng ngoại tệ của một nước so với các nước khác trong quan hệ giao dịch quốc tế lẫn nhau, cán cân thanh toán quốc tế thể hiện vị thế tài chính của quốc gia bội chi hoặc bội thu:

- Nếu cán cân thanh toán quốc tế bội chi: ($chi > thu$), thì quốc gia đó phải xuất ngoại tệ trả nợ, dẫn đến nhu cầu ngoại tệ gia tăng, cầu > cung, tỷ giá cho xu hướng tăng lên.

- Nếu cán cân thanh toán quốc tế bội thu ($thu > chi$), nước ngoài trả nợ bằng ngoại tệ, dẫn đến cung ngoại tệ gia tăng, tỷ giá có xu hướng giảm.

Tuy nhiên sự biến động tăng giảm tỷ giá hối đoái nói trên chỉ xảy ra trong trường hợp điều kiện môi trường kinh tế ổn định không xảy ra những biến cố kinh tế - chính trị trọng đại.

2.2. Lãi suất

Thông thường các nhà đầu tư có xu hướng đầu tư vào đồng tiền có lãi suất cao, được thể hiện bằng cách khá phổ biến là đi vay đồng tiền có lãi suất thấp chuyển đổi sang đồng tiền có lãi suất cao, sau đó đầu tư đồng tiền lãi suất cao bằng nhiều hình thức nhằm hưởng

lợi nhuận do chênh lệch lãi suất của hai đồng tiền. Điều này sẽ tạo nên sự thay đổi cung cầu ngoại tệ trên thị trường, từ đó ảnh hưởng đến tỷ giá.

Tuy nhiên trong suốt thời gian đầu tư hay cho vay,... tỷ giá biến động tăng hoặc giảm sẽ tác động đến gia tăng thu nhập hoặc lỗ, nhà đầu tư bị rủi ro do sự gia tăng tỷ giá lớn hơn thu nhập do chênh lệch lãi suất của hai đồng tiền. Thực tế, thông thường đồng tiền có lãi suất cao có khuynh hướng lên giá, bởi vì sẽ có nhiều nhà đầu tư mua đồng tiền có lãi suất cao để cho vay nhằm thu lãi nhiều hơn.

2.3. Ngang giá sức mua

Ngang giá sức mua chính là sự so sánh và đo lường sức mua tương đối của hai đồng tiền, được tính toán bằng cách so sánh giá cả của cùng một số mặt hàng ở hai nước khác nhau được tính theo đồng tiền của hai nước.

Nếu cùng một số tiền ngang nhau người ta mua được một lượng hàng ngang nhau ở mọi nước thì như vậy mậu dịch quốc tế sẽ không có lãi và không kích thích ngoại thương phát triển, điều đó có nghĩa là, các đồng tiền đều ở trong tình trạng ngang nhau về sức mua.

Vì vậy cần phải hiểu nền tảng của ngang giá sức mua được thể hiện: nếu như một mặt hàng ở trong quốc gia này rẻ hơn thì xuất khẩu mặt hàng đó sang một nước khác giá đắt hơn thì sẽ có lời hơn, và ngược lại nếu một mặt hàng trong quốc gia sản xuất đắt hơn so với giá thị trường nước ngoài thì tốt hơn hết nên nhập khẩu mặt hàng đó sẽ có lợi hơn. Vấn đề này lý giải sự chênh lệch về giá cả của cùng một mặt hàng ở các nước khác nhau trên thế giới, nước nào có lợi thế kinh tế tốt hơn sẽ có điều kiện thuận lợi sản xuất ra hàng hóa với chi phí thấp, sẽ là cơ hội để các nước này đẩy mạnh xuất khẩu và ngược lại kích thích nhập khẩu khi mặt hàng đó sản xuất trong nước giá cao hơn. Sự gia tăng thương mại mậu dịch thế giới dẫn đến thực hiện các khoản thu chi ngoại tệ, từ đó làm ảnh hưởng đến cung cầu ngoại tệ trên thị trường và tác động đến tỷ giá hối đoái.

2.4. Các điều kiện kinh tế

Về ngắn hạn, các hoạt động kinh doanh và đầu tư hàng ngày đều tác động trực tiếp đến cung và cầu vốn đặc biệt là các khoản giao dịch với quy mô lớn trên thị trường. Những yếu tố kinh tế chính trị tác động tức thời đã làm thay đổi đáng kể các khoảng cách chênh lệch giữa tỷ giá bán và tỷ giá mua,... Mức cung, cầu ngoại tệ biến động trên thị trường thay đổi sẽ ảnh hưởng đến các luồng thu chi ngoại tệ, từ đó tác động đến tỷ giá hối đoái.

Về dài hạn, tỷ giá hối đoái bị ảnh hưởng bởi tình hình và xu hướng phát triển kinh tế quốc gia cũng như các biến động trên thị trường thế giới, được thể hiện qua những yếu tố cơ bản như sau: cán cân thanh toán, tăng trưởng kinh tế, tỷ lệ lạm phát, thất nghiệp, thuế suất, cung và cầu vốn,... Tất cả những nhân tố trên tạo nên áp lực cung và cầu vốn trên thị trường,

vốn ngoại tệ sẽ chảy vào một nước khi các nhà đầu tư thấy có cơ hội kinh doanh và một số nước cần vốn và đưa ra các mức lãi suất hấp dẫn, còn các nước khác thừa tiền thì có khả năng đầu tư sang các nước khác, dẫn đến làm dịch chuyển luồng vốn đầu tư giữa các nước. Tuy nhiên, các nhà đầu tư không phải luôn luôn lúc nào cũng đầu tư chỉ vì lãi suất cao mà còn phải tính đến các yếu tố chiến lược khác như: môi trường kinh tế - chính trị ổn định, chính sách thuế quan,...

2.5. Những yếu tố chính trị

Sự biến động của tỷ giá trong ngắn hạn cũng như dài hạn đều bị ảnh hưởng bởi các yếu tố chính trị, mức độ bất ổn trong tình hình chính trị và các chính sách điều tiết của nhà nước. Có thể nói sự ổn định về chính trị được xem như là điều kiện hấp dẫn thu hút vốn đầu tư, và làm dịch chuyển vốn đầu tư nhanh chóng. Tình hình chính trị bất ổn sẽ dẫn đến hiện tượng tháo chạy vốn, đảo ngược dòng vốn,... là nguyên nhân nguy cơ khủng hoảng tài chính.

2.6. Các yếu tố khác:

Tỷ giá còn chịu tác động của các yếu tố khác như: tâm lý, chính sách kinh tế, môi trường đầu tư,...

Tóm lại, những biến động các nhân tố nêu trên đã tác động làm thay đổi cung cầu ngoại tệ, giá trị đồng tiền sẽ tăng hoặc giảm trên thị trường.

3. Các biện pháp điều chỉnh tỷ giá

3.1. Chính sách chiết khấu, tái chiết khấu

Đây là chính sách của ngân hàng trung ương dùng cách thay đổi tỷ suất chiết khấu của ngân hàng mình để điều chỉnh tỷ giá hối đoái trên thị trường. Khi tỷ giá hối đoái lên cao đến mức nguy hiểm, ngân hàng sẽ nâng cao tỷ suất chiết khấu lên để giảm tỷ giá hối đoái xuống. Bởi vì khi ngân hàng nâng cao tỷ suất chiết khấu dẫn đến lãi suất trên thị trường cũng tăng lên, vốn ngắn hạn trên thị trường thế giới sẽ chạy vào góp phần làm dịu sự căng thẳng của cầu ngoại hối, do đó tỷ giá hối đoái sẽ có xu hướng hạ xuống.

Tuy nhiên chính sách chiết khấu cũng chỉ có ảnh hưởng nhất định đối với tỷ giá hối đoái bởi vì giữa chúng không có quan hệ nhân quả. Lãi suất không phải là nhân tố duy nhất quyết định sự vận động vốn giữa các nước. Lãi suất biến động do tác động của quan hệ cung cầu của vốn cho vay. Lãi suất có thể biến động trong phạm vi tỷ suất lợi nhuận bình quân và trong một tình hình đặc biệt có thể vượt qua tỷ suất lợi nhuận bình quân. Còn tỷ giá hối đoái lại do quan hệ cung cầu ngoại hối quyết định mà quan hệ này do tình hình của cán cân thanh toán dư thừa hay thiếu hụt quyết định. Như vậy nhân tố hình thành lãi suất và tỷ giá không

giống nhau, do đó không nhất thiết là biến động của lãi suất, lên cao chẳng hạn, sẽ đưa đến biến động về tỷ giá, hạ xuống chẳng hạn.

Trong trường hợp lãi suất lên cao, nhưng tình hình kinh tế, chính trị và tiền tệ của nước đó không ổn định thì không hẳn là vốn ngắn hạn sẽ chạy vào, bởi lúc đó vấn đề đặt lên hàng đầu là sự bảo đảm an toàn cho vốn chứ không phải thu được lãi nhiều. Nếu tình hình tiền tệ của các nước gần tương tự nhau thì hướng đầu tư ngắn hạn sẽ nhắm vào các nước có lãi suất cao, do đó chính sách chiết khấu có ý nghĩa quan trọng để điều chỉnh tỷ giá hối đoái của các nước.

3.2. Chính sách hối đoái

Hay còn gọi là chính sách hoạt động công khai trên thị trường: có nghĩa là ngân hàng trung ương hay các cơ quan ngoại hối của nhà nước dùng nghiệp vụ trực tiếp mua bán ngoại hối để điều chỉnh tỷ giá hối đoái. Khi tỷ giá hối đoái lên cao, ngân hàng trung ương tung ngoại hối ra để bán nhằm kéo giá hối đoái giảm xuống. Muốn thực hiện được biện pháp này, ngân hàng trung ương phải có dự trữ ngoại hối đủ lớn. Nhưng nếu tình hình thâm hụt cán cân thanh toán quốc tế của nước đó kéo dài thì khó có nguồn dự trữ ngoại hối đủ lớn để thực hiện biện pháp này.

Có thể nói chính sách chiết khấu và chính sách hối đoái đều dẫn đến mâu thuẫn giữa các tập đoàn tư bản trong nước, giữa thương nhân nhập khẩu và xuất khẩu vì tỷ giá của một nước nâng lên thì hạn chế xuất khẩu hàng của nước khác nhưng lại khuyến khích xuất khẩu vốn của nước khác, do đó làm cho cán cân thanh toán của nước ngoài đó với nước thực hiện hai chính sách này bị thiệt hại.

3.3. Quỹ dự trữ bình ổn hối đoái

Mục đích của quỹ này là nhằm tạo ra một cách chủ động một lượng dự trữ ngoại hối để ứng phó với sự biến động của tỷ giá hối đoái thông qua chính sách hoạt động công khai trên thị trường. Như vậy đây là một hình thức biến tướng của chính sách hối đoái. Về nguyên tắc, ngân hàng trung ương không chịu trách nhiệm điều tiết sự biến động của tỷ giá thả nổi, nhưng khủng hoảng ngoại hối trầm trọng làm cho đồng tiền của các nước ngày một mất giá, tỷ giá ngoại hối biến động lớn đã ảnh hưởng đến sản xuất và lưu thông hàng hóa, vì vậy các nước đã lập ra quỹ bình ổn hối đoái để điều tiết tỷ giá của đồng tiền nước mình.

Kinh nghiệm cho thấy tác dụng của quỹ này rất hạn chế. Quỹ này chỉ có tác dụng khi khủng hoảng ngoại hối ít nghiêm trọng và có nguồn tín dụng quốc tế hỗ trợ, ví dụ như tín dụng “SWAP”.

3.4. Chính sách phá giá tiền tệ

Phá giá tiền tệ là sự đánh giảm sức mua của tiền tệ nước mình so với ngoại tệ hay là nâng cao tỷ giá hối đoái của một đơn vị ngoại tệ.

Ví dụ: tháng 12/1971, đô la phá giá 7.89%, tức là giá của 1 GBP tăng lên từ 2.40USD lên 2.605USD, hay là sức mua của USD giảm từ 0.416GBP xuống còn 0.383GBP.

Tác dụng của phá giá tiền tệ có thể là:

- Khuyến khích xuất khẩu hàng hóa, hạn chế nhập khẩu hàng hóa, do đó có tác dụng khôi phục lại sự cân bằng của cán cân ngoại thương, nhờ vậy góp phần cải thiện cán cân thanh toán quốc tế.

- Khuyến khích nhập khẩu vốn, kiều hối và hạn chế xuất khẩu vốn ra bên ngoài, chuyển tiền ra ngoài nước, do đó có tác dụng tăng khả năng cung ngoại hối, giảm nhu cầu về ngoại hối, nhờ đó tỷ giá hối đoái sẽ giảm xuống.

- Khuyến khích du lịch vào trong nước, hạn chế du lịch ra nước ngoài, vì vậy quan hệ cung cầu ngoại hối bớt căng thẳng.

- Cướp không một phần giá trị thực tế của những ai nắm đồng tiền phá giá trong tay.

Tác dụng chủ yếu của phá giá tiền tệ là nhằm cải thiện cán cân thương mại. Tuy nhiên có thực hiện được điều này hay không còn phụ thuộc vào khả năng đẩy mạnh xuất khẩu của nước tiến hành phá giá tiền tệ và khả năng cạnh tranh của hàng hóa xuất khẩu của nước đó.

3.5. Chính sách nâng giá tiền tệ

Nâng giá tiền tệ là việc nâng chính thức đơn vị tiền tệ nước mình so với ngoại tệ, tức là nâng cao hàm lượng vàng của tiền nước mình lên, tỷ giá của ngoại hối so với đồng tiền nâng giá bị đánh sứt xuống, tỷ giá hối đoái hạ thấp xuống.

Ảnh hưởng của nâng giá tiền tệ đối với ngoại thương của một nước hoàn toàn ngược lại với phá giá tiền tệ. Nâng giá tiền tệ thường xảy ra dưới áp lực của nước khác mà nước này mong muốn tăng khả năng cạnh tranh hàng hóa của mình vào nước có cán cân thanh toán và cán cân thương mại dư thừa.

Ví dụ Đức là nước có cán cân thanh toán và cán cân thương mại dư thừa đối với Mỹ, Anh và Pháp. Để hạn chế xuất khẩu hàng hóa của Đức vào các nước này, 3 nước này ép Đức phải nâng giá đồng tiền của mình. Dưới áp lực của các nước bạn hàng Đức đã phải nhiều lần tăng giá DEM. Đối với đồng JYP của Nhật cũng tương tự như vậy.

Ngoài ra, không ngoại trừ khả năng để tránh phải tiếp nhận đồng USD mất giá chạy vào nước mình và giữ vững lưu thông tiền tệ và tín dụng, duy trì sự ổn định của tỷ giá hối đoái, chính phủ Đức và Nhật coi biện pháp nâng giá đồng tiền của mình như là một biện pháp hữu hiệu. Việc nâng giá đồng JYP của Nhật cũng tạo điều kiện để Nhật chuyển vốn ra nước ngoài nhằm xây dựng một nước Nhật “kinh tế” trong lòng các nước khác, nhờ đó mà Nhật giữ vững được thị trường bên ngoài.

II. Các phương tiện thanh toán quốc tế

1. Hối phiếu

1.1. Khái niệm

Các nước tham gia ký kết công ước Geneve năm 1930 đã đi đến sự thỏa thuận dùng định nghĩa hối phiếu của Luật hối phiếu 1882 của Anh làm dẫn chiếu trong khái niệm hối phiếu của luật ULB

* *Luật hối phiếu 1882 của Anh định nghĩa như sau:*

“Hối phiếu là một tờ mệnh lệnh đòi tiền vô điều kiện do một người ký phát cho người khác, yêu cầu người này khi đến một thời hạn nhất định hoặc một thời hạn có thể xác định trong tương lai phải trả một số tiền nhất định cho một người nào đó, hoặc theo lệnh của người này trả cho người khác, hoặc trả cho người cầm hối phiếu”.

1.2. Đặc điểm

- *Tính trừu tượng của hối phiếu:* Đặc điểm này thể hiện ở chỗ trên hối phiếu không cần phải ghi nội dung quan hệ kinh tế, mà chỉ cần ghi rõ số tiền phải trả là bao nhiêu và trả cho ai, người nào sẽ thanh toán, thời gian thanh toán là khi nào... không cần phải nói lên nguyên nhân việc phải trả tiền trên hối phiếu.

- *Tính bắt buộc trả tiền của hối phiếu:* Người trả tiền phải trả tiền đầy đủ đúng theo yêu cầu của tờ hối phiếu. Người trả tiền không được viện lý do riêng của bản thân đối với người ký phát hối phiếu, trừ trường hợp hối phiếu không phù hợp với đạo luật chi phối nó.

Đồng thời, người ký phát phải chịu trách nhiệm thanh toán cho người thụ hưởng vô điều kiện nếu hối phiếu đã được chuyển nhượng mà không được thanh toán.

- *Tính lưu thông của hối phiếu:* Hối phiếu có tính lưu thông vì hối phiếu có thể được dùng một hay nhiều lần trong thời hạn của nó.

Hối phiếu có thể chuyển nhượng từ người này sang người khác trong thời hạn của nó, hoặc có thể dùng hối phiếu để cầm cố, thế chấp để vay vốn tại NHTM hoặc dùng để chiết khấu tại NHTM,...

1.3. Nội dung của Hối phiếu

* *Hình thức Hối phiếu:*

Hối phiếu phải là một văn bản, được lập ra dưới dạng một chứng từ. Theo luật của các nước nói chung, hối phiếu có thể viết tay, đánh máy, in sẵn... vẫn có giá trị ngang nhau.

Không được viết trên hối phiếu bằng viết chì, mực dễ phai, mực đỏ. Ngôn ngữ sử dụng để điền vào các đoạn để trống phải thống nhất với ngôn ngữ đã in sẵn trên hối phiếu, trừ tên các đương sự và tên các địa điểm nếu như không thể phiên âm, phiên dịch được.

Hối phiếu có thể có thể lập thành một bản hay nhiều bản để phòng thất lạc, hư hỏng, thông thường là hai (2) bản, mỗi bản đều đánh số thứ tự và có giá trị ngang nhau. Như vậy, người trả tiền có thể chọn bất kỳ một bản trong số bản đó để thanh toán. Khi một bản đã được thanh toán, thì các bản còn lại sẽ hết giá trị.

Hối phiếu không có bản chính, bản phụ.

* Nội dung Hối phiếu:

Để nắm được những nội dung của hối phiếu, trước hết hãy nghiên cứu mẫu hối phiếu sau:

BILL OF EXCHANGE (1)	
No:..... (2) (7)
For: (4).....	
At.....sight of this (2) first Bill of Exchange (second (6) of the same tenor and date being unpaid). Pay to the order of.....	
the sum (3) of.....	
To:..... (5)	(name and address (8) of Drawer)

Theo quy định của Luật Thống nhất về Hối phiếu (ULB), hối phiếu có giá trị pháp lý là hối phiếu được lập ra với đầy đủ các nội dung:

(1). Tiêu đề hối phiếu: phải ghi chữ “Hối phiếu” (Bill of Exchange, có khi được viết tắt là Exchange hoặc là Draft). Tiêu đề viết bằng tiếng Anh thì toàn bộ nội dung trong hối phiếu phải viết bằng tiếng Anh.

(2). Số tiền và loại tiền: Số tiền nhất định này được ghi một cách rõ ràng, đơn giản, đúng tập quán quốc tế, được ghi cả bằng số và bằng chữ. Chú ý: Số tiền trên hối phiếu không được vượt quá số tiền ghi trên hóa đơn và số tiền ghi trong thư tín dụng (L/C)

(3). Người trả tiền hối phiếu:

Họ tên và địa chỉ người trả tiền của hối phiếu phải được ghi rõ chi tiết, được ghi vào góc dưới bên trái của hối phiếu, tức là ghi vào chỗ chữ “To.....”

Trong phương thức thanh toán nhờ thu: người trả tiền hối phiếu là người nhập khẩu

Trong phương thức thanh toán tín dụng chứng từ: người trả tiền hối phiếu là ngân hàng mở L/C.

(4). Kỳ hạn trả tiền của hối phiếu: có 2 dạng:

+ Trả tiền ngay: thì trên hối phiếu sẽ ghi là “trả ngay khi nhìn thấy bản thứ nhất (hai) của hối phiếu này” (at Sight of this FIRST (SECOND) Bill of Exchange).

+ Trả tiền sau: có nhiều cách thỏa thuận:

* Thanh toán tại 1 ngày nhất định sau khi nhìn thấy hối phiếu

(At...X.days....after sight of this.....)

* Thanh toán tại 1 ngày nhất định sau ngày ký phát hối phiếu

(AtX days...after signed of this.....)

* Thanh toán tại 1 ngày nhất định sau ngày ký vận đơn

(At.....X days....after bill of lading date of this.....)

* Thanh toán tại 1 ngày nhất định sau ngày giao hàng

(At.....X days....after shipment date of this.....)

* Thanh toán tại 1 ngày cụ thể trong tương lai

(On.....(date).....of this.....)

(5). Địa điểm trả tiền của hối phiếu:

Nếu không có quy định khác, thì địa chỉ của người bị ký phát (người trả tiền) được xem là địa điểm thanh toán hối phiếu. Tuy nhiên, nếu trên hối phiếu quy định một địa điểm thanh toán khác, thì địa điểm này được xem là địa điểm thanh toán hối phiếu.

(6). Người được hưởng lợi hối phiếu:

Người hưởng lợi có thể là: Bản thân người ký phát hối phiếu, hoặc một người khác được người ký phát chỉ định, hoặc bất cứ ai được người hưởng lợi chuyển nhượng hối phiếu bằng thủ tục ký hậu hay trao tay.

Trong ngoại thương, các hối phiếu thường được ký phát cho người hưởng là ngân hàng phục vụ nhà xuất khẩu.

(7). Nơi và ngày lập hối phiếu:

- Nơi lập hối phiếu: ở nước người phát hành hối phiếu (người xuất khẩu)

- Ngày lập hối phiếu: không được sớm hơn ngày lập hóa đơn, không sớm hơn ngày mở L/C và nằm trong thời gian hiệu lực của L/C.

(8). Người ký phát hối phiếu:

Tên, địa chỉ và chữ ký của người ký phát là yếu tố bắt buộc phải thể hiện trên hối phiếu. Chữ ký của người ký phát muốn có hiệu lực phải là chữ ký của người có đủ năng lực hành vi và năng lực pháp lý. Chữ ký phải được ghi ở góc dưới bên phải của tờ hối phiếu và người ký phát hối phiếu phải ký tên bằng chữ ký thông dụng trong giao dịch. Các chữ ký dưới dạng in, photocopy và đóng dấu...mà không phải viết tay đều không có giá trị pháp lý.

Ví dụ:

* Mẫu hối phiếu dùng trong phương thức nhờ thu:

BILL OF EXCHANGE

No: 01/XK

Hanoi, May 10th, 2011

For: USD 100,000

At sight of this **First** Bill of Exchange (second of the same tenor and date being unpaid). Pay to the order of Dong A Bank, Hanoi branch. The sum of US dollars one hundred thousand only.

Invoice No: XV9396,

Dated: 10/5/2011

To: Kanetsu Corp.

For Hanaco. Ltd

* Mẫu hồi phiếu dùng trong phương thức tín dụng chứng từ (L/C)

BILL OF EXCHANGE	
No: 01/XK	Hanoi, May 10 th , 2011
For: USD 100,000	
At <u>sight</u> of this First Bill of Exchange (second of the same tenor and date being unpaid). Pay to the order of Dong A Bank, Hanoi branch. The sum of US dollars one hundred thousand only.	
Invoice No: XV9396,	Dated: 10/5/2011
Irrevocable L/C No: LDM756VN, Dated: 10/4/2011	
To: Habubank, Singapore	For Hanaco, Ltd

2. Sec

2.1. Khái niệm

Theo công ước Geneve, “*Séc là một tờ mệnh lệnh vô điều kiện do một người (chủ tài khoản tiền gửi), ra lệnh cho ngân hàng trích từ tài khoản của mình một số tiền nhất định để trả cho người được chỉ định trên séc, hoặc trả theo lệnh của người này hoặc trả cho người cầm séc*”.

2.2. Các loại séc

- Séc đích danh (nominal cheque) là loại séc ghi rõ tên người hưởng lợi trên tờ séc.
- Séc vô danh (Bearer cheque) là loại séc không ghi rõ tên người thụ hưởng, chỉ ghi câu “trả cho người cầm séc” (Pay to the bearer). Đối với loại séc này có thể chuyển qua tay nhiều người, ai là người cầm séc, người đó có thể mang séc đến ngân hàng lĩnh tiền.
- Séc theo lệnh (Order cheque) là loại séc được dùng phổ biến trong thanh toán quốc tế và là loại séc ghi trả theo lệnh của người hưởng lợi trên tờ séc. Trên séc có ghi câu “trả theo lệnh của ông (bà).....”. Loại séc này có thể chuyển nhượng cho người khác bằng thủ tục ký hậu giống như hồi phiếu. Trong thời hạn hiệu lực, séc theo lệnh có thể chuyển nhượng cho nhiều người liên tiếp bằng cách ký hậu.
- Séc gạch chéo (crossed check) là loại séc mà trên mặt trước của nó có 2 gạch chéo song song với nhau. Mục đích của gạch chéo là để không rút được tiền mặt, dùng để chuyển khoản qua ngân hàng.

- Séc du lịch (traveller's cheque) là loại séc do ngân hàng phát hành và được trả tiền tại bất cứ chi nhánh hay đại lý của ngân hàng đó ở trong hay ngoài nước. Ngân hàng phát hành séc đồng thời là người trả tiền. Người hưởng lợi séc du lịch là người có tiền gửi vào ngân hàng phát hành séc.

- Séc xác nhận (certified cheque) còn gọi là séc bảo chi, là loại séc được ngân hàng đứng ra xác nhận việc trả tiền. Mục đích của việc xác nhận là nhằm đảm bảo khả năng chi trả của tờ séc và ngăn chặn tình trạng phát hành séc quá số dư trên tài khoản.

III. Các phương thức thanh toán

1. Phương thức nhờ thu

1.1. Khái niệm

Nhờ thu là phương thức thanh toán, theo đó, bên bán (nhà xuất khẩu) sau khi giao hàng hay cung ứng dịch vụ, ủy thác cho ngân hàng phục vụ mình xuất trình bộ chứng từ thông qua ngân hàng đại lý cho bên mua (nhà nhập khẩu) để được thanh toán, chấp nhận hối phiếu hay chấp nhận các điều kiện và điều khoản khác.

1.2. Các bên tham gia

- *Người uỷ nhiệm thu (Principal)*: là người xuất khẩu, người hưởng lợi. Là người yêu cầu ngân hàng phục vụ mình thu hộ tiền.

- *Người trả tiền (Drawee)*: là người mà Nhờ thu được xuất trình để thanh toán hay chấp nhận thanh toán. Người trả tiền trong ngoại thương là người nhập khẩu.

- *Ngân hàng nhờ thu – Remitting Bank* (hay còn gọi là *ngân hàng nhận uỷ nhiệm thu*): là ngân hàng phục vụ người xuất khẩu.

- *Ngân hàng thu hộ (Collecting Bank)*: là ngân hàng phục vụ người nhập khẩu.

Thông thường, đây là ngân hàng đại lý hay chi nhánh của ngân hàng nhờ thu có trụ sở ở nước Người trả tiền.

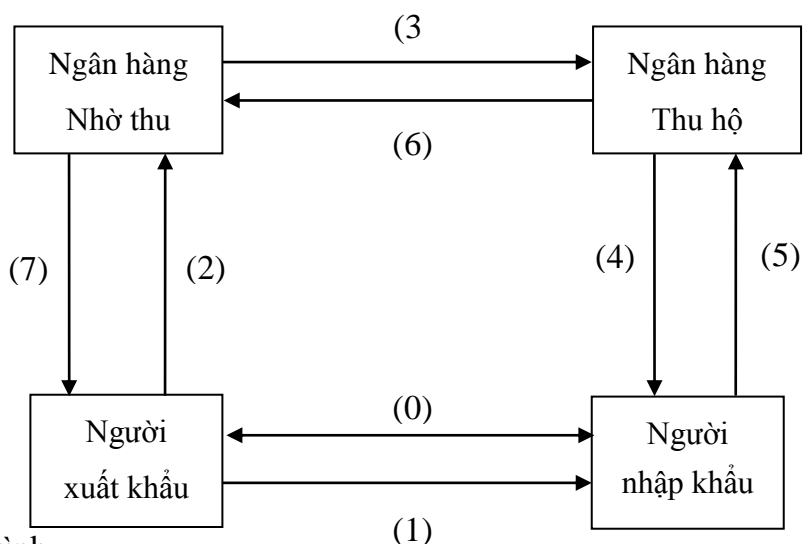
- *Ngân hàng xuất trình (presenting Bank)*

+ Nếu người trả tiền có quan hệ tài khoản với ngân hàng thu hộ (NHTH), thì NHTH sẽ xuất trình Nhờ thu trực tiếp cho người trả tiền, trong trường hợp này thì NHTH đồng thời là ngân hàng xuất trình (NHXT).

+ Nếu người trả tiền không có quan hệ tài khoản với NHTH, thì có thể chuyển Nhờ thu cho một ngân hàng khác có quan hệ tài khoản với Người trả tiền để xuất trình. Trong trường hợp này, ngân hàng phục vụ Người trả tiền trở thành NHXT, và chịu trách nhiệm trực tiếp với NHTH.

1.3. Quy trình thanh toán bằng phương thức nhờ thu

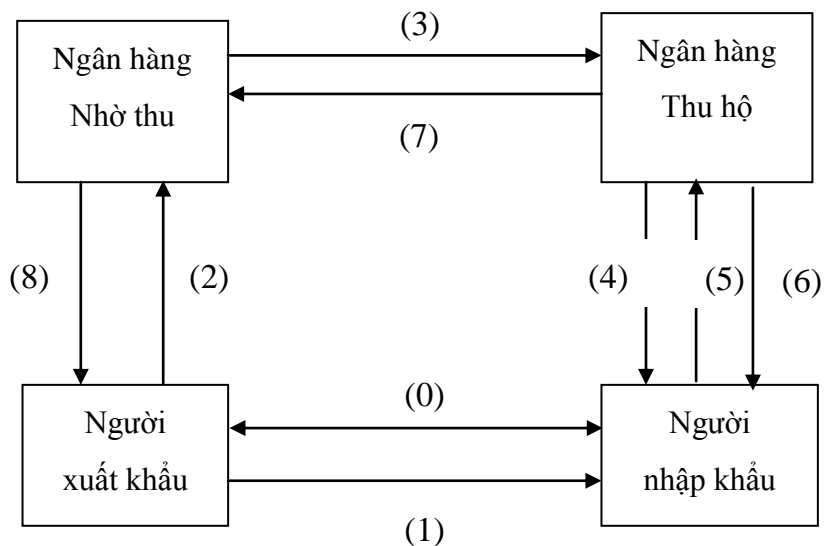
Quy trình nhờ thu trơn:



Giải thích quy trình:

- (0) Ký kết hợp đồng mua bán, trong đó điều khoản thanh toán quy định áp dụng phương thức “Nhờ thu trơn”.
- (1) Người xuất khẩu gửi hàng hóa và bộ chứng từ thương mại trực tiếp cho người nhập khẩu.
- (2) Người xuất khẩu gửi *đơn yêu cầu nhờ thu* cùng chứng từ tài chính cho ngân hàng nhờ thu (NHNT) để thu tiền từ người nhập khẩu.
- (3) NHNT lập và gửi *Lệnh nhờ thu* cùng chứng từ tài chính tới NHTH để thu tiền từ người nhập khẩu
- (4) NHTH thông báo *Lệnh nhờ thu* cho người nhập khẩu
- (5) Người nhập khẩu trả tiền ngay, hoặc chấp nhận trả tiền.
- (6) NHTH chuyển tiền nhờ thu, hoặc hối phiếu kỳ hạn đã chấp nhận cho NHNT.
- (7) NHNT chuyển tiền nhờ thu, hoặc hối phiếu kỳ hạn đã chấp nhận cho người xuất khẩu.

Quy trình thanh toán nhờ thu kèm chứng từ:



Giải thích quy trình:

- (0) Ký kết hợp đồng mua bán, trong đó điều khoản thanh toán quy định áp dụng phương thức “Nhờ thu kèm chứng từ”
- (2) Người XK giao hàng cho bên NK.
- (3) Người XK lập ”Đơn yêu cầu nhờ thu”, cùng bộ chứng từ (tài chính và thương mại) ủy thác NHNT thu hộ.
- (4) NHNT lập “Lệnh nhờ thu” kèm bộ chứng từ gửi NHTH.
- (5) NHTH thông báo nhờ thu cho người NK.
- (6) NK chấp hành lệnh nhờ thu bằng cách (trả tiền, chấp nhận trả tiền, các điều kiện khác).
- (7) NHTH trao bộ chứng từ cho người NK.
- (8) NHTH chuyển tiền nhờ thu, hoặc hối phiếu chấp nhận, kỳ phiếu cho NHNT.
- (9) NHNT chuyển tiền nhờ thu, hoặc hối phiếu chấp nhận cho người XK.

2. Phương thức tín dụng chứng từ

2.1. Khái niệm

Phương thức thanh toán tín dụng chứng từ là một sự thỏa thuận mà trong đó, một ngân hàng (ngân hàng mở thư tín dụng) theo yêu cầu của khách hàng (người xin mở thư tín dụng) cam kết sẽ trả một số tiền nhất định cho một người thứ ba (người hưởng lợi số tiền của thư tín dụng) hoặc chấp nhận hối phiếu do người thứ ba ký phát trong phạm vi số tiền đó khi người thứ ba này xuất trình cho ngân hàng một bộ chứng từ thanh toán phù hợp những quy định đề ra trong thư tín dụng.

2.2. Các bên tham gia

a. Người xin mở thư tín dụng (the applicant for credit) là nhà nhập khẩu, người mua.

Nhiệm vụ và quyền lợi chủ yếu của người mở thư tín dụng:

- * Kịp thời làm giấy đề nghị mở L/C và các thủ tục có liên quan gửi tới ngân hàng.
- * Thực hiện ký quỹ (khi có yêu cầu của ngân hàng).
- * Thanh toán phí dịch vụ ngân hàng: phí mở L/C, phí tu chỉnh L/C, phí ký hậu B/L...
- * Phối hợp với ngân hàng kiểm tra tính hợp lệ của bộ chứng từ thanh toán do người bán gửi tới.
- * Có quyền được từ chối thanh toán khi người bán không thực hiện đúng quy định của L/C.
- * Nhận hàng (nếu có)

b. Ngân hàng phát hành thư tín dụng (the issuing/ opening bank)

Đây là ngân hàng dịch vụ nhà nhập khẩu

Nhiệm vụ của ngân hàng phát hành bao gồm:

- * Yêu cầu người làm đơn mở thư tín dụng phải nộp đủ các hồ sơ và ký quỹ khi cần thiết để đảm bảo an toàn thanh toán sau này cho ngân hàng.
- * Phát hành thư tín dụng theo nội dung của giấy đề nghị mở L/C, thông báo thư đến người hưởng lợi thông qua ngân hàng đại lý ở nước người xuất khẩu.
- * Tu chỉnh L/C khi có yêu cầu.
- * Kiểm tra tính hợp lệ của bộ chứng từ thanh toán do người xuất khẩu gửi tới.
- * Yêu cầu nhà nhập khẩu thanh toán tiền.
- * Thanh toán tiền cho người hưởng lợi nếu bộ chứng từ hợp lệ đúng quy định của L/C.

Quyền lợi của ngân hàng phát hành:

- + Hưởng lợi phí dịch vụ ngân hàng từ 0,125% đến 0,5% trị giá của L/C.
- + Từ chối thanh toán nếu bộ chứng từ bất hợp lệ.
- + Hưởng lợi hàng hóa nếu người mua không thanh toán.
- + Ngân hàng được miễn trách nhiệm trong trường hợp gặp bất khả kháng như chiến tranh, hỏa hoạn, động đất,...

c. Người hưởng lợi thư tín dụng (the beneficiary)

Là người bán, người xuất khẩu hoặc người khác do người xuất khẩu chỉ định.

Nếu người xuất khẩu chính là người hưởng lợi (thường là như vậy) thì nhiệm vụ của người này là:

- * Tiếp nhận L/C bản gốc và đánh giá khả năng thực hiện được các nội dung này của mình.
- * Đề nghị tu chỉnh nội dung của L/C khi cần thiết.
- * Giao hàng theo đúng quy định của L/C.
- * Lập bộ chứng từ thanh toán xuất trình cho ngân hàng theo đúng quy định của L/C.
- * Trả các phí dịch vụ ngân hàng như phí thông báo L/C, phí tu chỉnh L/C, chiết khấu bộ chứng từ, phí kiểm tra bộ chứng từ có bất hợp lệ,....

Quyền lợi của người xuất khẩu:

- + Từ chối giao hàng nếu nội dung L/C khác với nội dung hợp đồng ngoại thương đã thỏa thuận gây thiệt hại cho người bán và người bán đã đề nghị tu chỉnh L/C nhưng không được đáp ứng.
- + Quyền được nhận tiền hoặc chỉ định người thay thế mình hưởng lợi L/C.

d. Ngân hàng thông báo thư tín dụng (the advising bank)

Đây là ngân hàng phục vụ người xuất khẩu, thường là ngân hàng đại lý của ngân hàng mở thư tín dụng có trụ sở ở nước người xuất khẩu.

Nhiệm vụ của ngân hàng này:

- * Tiếp nhận L/C bản gốc và chuyển nó tới người xuất khẩu dưới dạng nguyên văn một cách kịp thời.
- * Đánh giá ban đầu tính hợp lệ của bộ chứng từ.

* Chuyển bộ chứng từ thanh toán đến ngân hàng phát hành.

* Thanh toán tiền cho người xuất khẩu nếu được ủy quyền thanh toán.

Quyền lợi của ngân hàng thông báo:

Được hưởng phí dịch vụ ngân hàng.

e. Ngân hàng xác nhận thư tín dụng (the confirming bank)

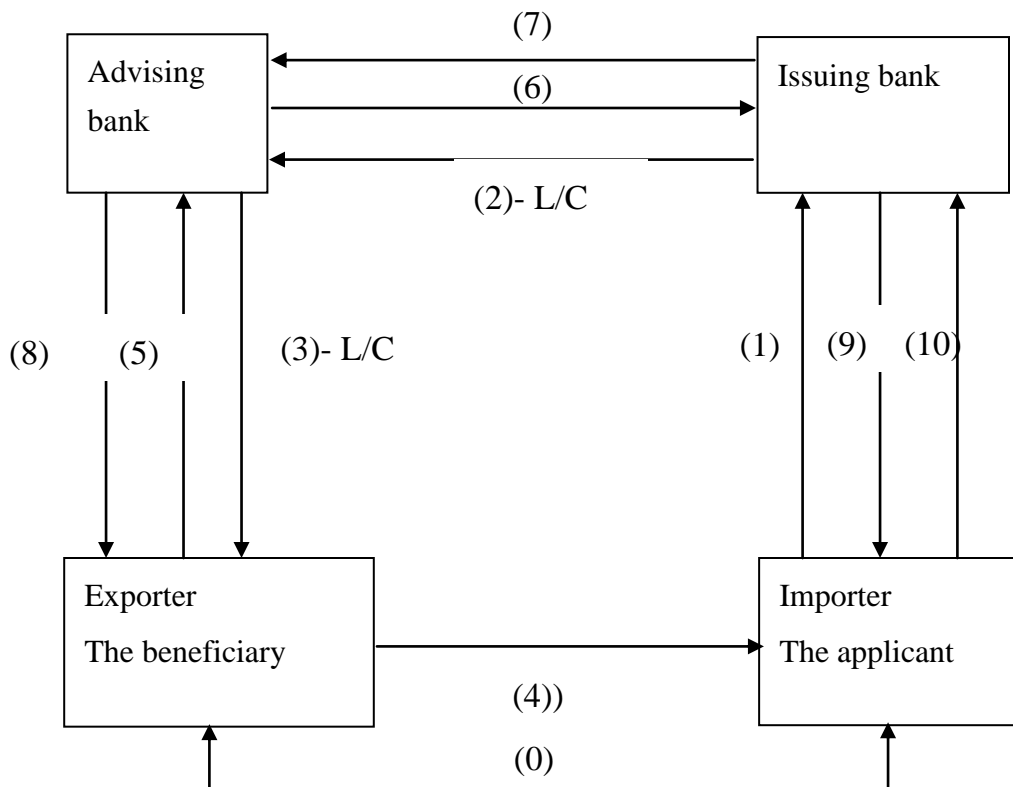
Là ngân hàng xác nhận trách nhiệm của mình sẽ cùng ngân hàng mở thư tín dụng bảo đảm việc trả tiền cho người xuất khẩu trong trường hợp ngân hàng mở thư tín dụng không đủ khả năng thanh toán. Ngân hàng xác nhận có thể vừa là ngân hàng thông báo thư tín dụng hay là một ngân hàng khác do người xuất khẩu yêu cầu, thường là một ngân hàng lớn, có uy tín trên thị trường tín dụng và tài chính quốc tế.

f. Ngân hàng thanh toán thư tín dụng (the paying bank)

Có thể là ngân hàng mở thư tín dụng hoặc có thể là một ngân hàng khác được ngân hàng mở thư tín dụng chỉ định thay mình thanh toán tiền cho nhà xuất khẩu hay chiết khấu hối phiếu. Trường hợp ngân hàng làm nhiệm vụ chiết khấu hối phiếu thì gọi là ngân hàng chiết khấu (the negotiating bank). Nếu địa điểm trả tiền quy định tại nước người xuất khẩu thì ngân hàng trả tiền thường là ngân hàng thông báo. Trách nhiệm của ngân hàng thanh toán giống như ngân hàng mở thư tín dụng khi nhận bộ chứng từ của người xuất khẩu gửi đến.

C. Quy trình thanh toán bằng phương thức tín dụng chứng từ

Những nghiệp vụ cơ bản trong thanh toán tín dụng chứng từ được thể hiện sơ đồ sau đây:



Giải thích quy trình:

(0) Ký kết hợp đồng mua bán

(1) Nhà nhập khẩu làm *giấy đề nghị mở L/C* và nộp vào ngân hàng các giấy tờ cần thiết, thực hiện ký quỹ theo yêu cầu để ngân hàng phát hành L/C cho người xuất khẩu hưởng lợi.

(2) Ngân hàng phát hành L/C theo đúng yêu cầu của *giấy đề nghị mở L/C* và chuyển tới ngân hàng đại lý của mình ở nước xuất khẩu.

(3) Ngân hàng thông báo chuyển L/C bản gốc tới cho nhà xuất khẩu để người này đánh giá khả năng thực hiện L/C của mình và đề nghị tu chỉnh khi cần.

(4) Nhà xuất khẩu giao hàng theo đúng quy định của L/C và các văn bản tu chỉnh L/C (nếu có).

(5) Người xuất khẩu lập bộ chứng từ theo đúng quy định của L/C và các văn bản tu chỉnh (nếu có) xuất trình cho ngân hàng đúng thời hạn quy định.

(6) Ngân hàng đại lý sau khi kiểm tra tính hợp lệ của bộ chứng từ thì chuyển tới ngân hàng phát hành (hoặc ngân hàng thanh toán).

(7) Ngân hàng phát hành thư tín dụng kiểm tra bộ chứng từ thanh toán:

- Nếu thấy không phù hợp với quy định của L/C thì từ chối thanh toán và gửi trả bộ chứng từ cho người xuất khẩu.

- Nếu thấy phù hợp với quy định của L/C thì tiến hành trả tiền hoặc chấp nhận hối phiếu (đối với L/C trả chậm).

(8) Người xuất khẩu nhận được tiền

(9) Ngân hàng phát hành thư tín dụng trao bộ chứng từ cho nhà nhập khẩu và phát lệnh đòi tiền nhà nhập khẩu.

(10) Nhà nhập khẩu kiểm tra bộ chứng từ:

Nếu thấy phù hợp với quy định của L/C thì đến ngân hàng làm thủ tục thanh toán, ngân hàng phát hành ký hậu bộ chứng từ cho đi nhận hàng.

Nếu thấy không phù hợp với quy định của L/C thì nhà nhập khẩu có quyền từ chối thanh toán.

Đà Nẵng, ngày 02 tháng 04 năm 2015

Ban giám hiệu

Phòng Đào tạo

Khoa ĐTQT

Bộ môn Ngân hàng