

**TRƯỜNG ĐẠI HỌC KINH TẾ THÀNH PHỐ HỒ CHÍ MINH**  
**KHOA NGÂN HÀNG**

*279 Nguyễn Tri Phương, phường 05, Quận 10, TP. Hồ Chí Minh.*  
*Telephone: +84.8.8551776, +84.8.8530561 – Fascimile: +84.8.8551777*  
*Email: [bankingfaculty@ueh.edu.vn](mailto:bankingfaculty@ueh.edu.vn) - Website:*  
*<http://www.fob.ueh.edu.vn/>*

Bài giảng chuyên đề

# NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI

Người trình bày: PGS. TS. Trần Hoàng Ngân

[ngankdt@yahoo.com](mailto:ngankdt@yahoo.com), [nganh@ueh.edu.vn](mailto:nganh@ueh.edu.vn),

◆ MÔN HỌC

◆ NGHIỆP VỤ NGÂN HÀNG  
THƯƠNG MẠI

Môn học NVNH giúp học viên tìm hiểu chuyên sâu các nghiệp vụ của ngân hàng: huy động vốn, dịch vụ của ngân hàng, tín dụng, bảo lãnh, thanh toán... và các nghiệp vụ ngân hàng trên thị trường tài chính. Từ đó giúp học viên gắn hoạt động của doanh nghiệp với những dịch vụ của ngân hàng một cách thuận lợi và nhanh chóng.

Nội dung môn học bao gồm 4 chương:

- Chương một: **Tổng quan về ngân hàng thương mại**
- Chương hai: **Nghiệp vụ huy động vốn và các dịch vụ tài chính của ngân hàng thương mại.**
- Chương ba: **Hoạt động tín dụng của NHTM**
- Chương bốn: **Nghiệp vụ ngân hàng thương mại trên thị trường hối đoái và thị trường chứng khoán.**

## Tài liệu tham khảo

- Luật Ngân hàng Nhà Nước và Luật sửa đổi, bổ sung một số điều của Luật NHNN (có giá trị hiệu lực từ ngày 01/08/2003)
- Luật các Tổ chức tín dụng và Luật sửa đổi, bổ sung một số điều của Luật các TCTD (có giá trị hiệu lực từ ngày 01/10/2004)
- Tiền tệ ngân hàng
- Thanh toán quốc tế (PGS-TS Trần Hoàng Ngân)
- Website: [www.sbv.gov.vn](http://www.sbv.gov.vn) và Website các NHTM [VCB](#), [ACB](#), [EAB](#), [VBARD](#), [VIDB](#), [VICB](#), [SCB](#), ...



# **CHƯƠNG 1**

# **TỔNG QUAN VỀ NGÂN HÀNG**

# **THƯƠNG MẠI**

# I. KHÁI NIỆM VỀ NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI (NHTM)

- **NHTM** là tổ chức tài chính tiền gửi và cho vay tiền.
- **NHTM** là nơi trực tiếp giao dịch với công chúng để nhận ký thác, cho vay và cung ứng những dịch vụ tài chính.
- Theo tinh thần Luật các Tổ chức tín dụng (công bố ngày 26/12/1997) và Luật sửa đổi, bổ sung một số điều của Luật các Tổ chức tín dụng (có hiệu lực thi hành ngày 01/10/2004): Ngân hàng là loại hình tổ chức tín dụng thực hiện hoạt động kinh doanh tiền tệ và dịch vụ ngân hàng với nội dung thường xuyên là nhận tiền gửi, sử dụng số tiền này để cấp tín dụng, cung ứng dịch vụ thanh toán, và các hoạt động kinh doanh khác có liên quan.
- Tại Mỹ, bất kỳ một tổ chức nào cung cấp tài khoản tiền gửi cho phép khách hàng rút tiền theo yêu cầu và cho vay đối với các tổ chức kinh doanh hay cho vay thương mại sẽ được xem là một ngân hàng.

- ◆ Như vậy, chúng ta có thể đưa ra khái niệm chung nhất về NHTM: Ngân hàng là một doanh nghiệp **đặc biệt** kinh doanh về tiền tệ với hoạt động thường xuyên là huy động vốn, cho vay, chiết khấu, bảo lãnh, cung cấp các dịch vụ tài chính và các hoạt động khác có liên quan. NHTM là tổ chức tài chính trung gian cung cấp danh mục các dịch vụ tài chính đa dạng nhất. (**Financial department stores - a full service Financial institution**) với tổng tài sản của 1 ngân hàng lên đến **1000 tỷ USD** (Citigroup - 1264 tỷ USD với trên 4000 chi nhánh tại 100 quốc gia, quản lý 200 triệu tài khoản khách hàng, mỗi ngày thu lợi nhuận 49 triệu USD, Credit Agricole Groupe, HSBC, Bank of America Corp, ..VCB khoảng trên 6 tỷ USD).



## II. CÁC CHỨC NĂNG CỦA NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI:

1. Chức năng trung gian tài chính:  
(Banks as Financial intermediaries)
2. Chức năng trung gian thanh toán :
3. Chức năng tạo ra tiền bút tệ theo cấp số nhân  
:

$$S_n = \frac{U_1}{\% \text{ Dự trữ bb}}$$

$S_n$  : tổng số tiền bút tệ được tạo ra

$n$ : số NH tham gia quá trình tạo tiền

$U_1$  : Tiền gửi ban đầu



Trên thực tế:

$$S_n = \frac{U_1}{\% \text{ Dự trữ bb} + L}$$

- ◆ Kể từ ngày 01/07/2004 tỷ lệ dự trữ bắt buộc cho các NHTM đô thị là 5% trên tiền gửi không kì hạn hoặc có kì hạn dưới 12 tháng (được tính lãi suất 1,2%/năm theo quyết định 923 ngày 20/07/2004 của NHNN Việt Nam).

4. Chức năng cung cấp dịch vụ tài chính

### III. HỆ THỐNG NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI VIỆT NAM:

- a. Ngân hàng Thương Mại Nhà nước (NHTM Quốc Doanh)
- b. Ngân hàng Thương Mại Cổ Phần (NHTMCP)
- c. Ngân hàng liên doanh
- d. Chi nhánh ngân hàng nước ngoài (NHNNg)
- e. Ngân hàng 100% vốn nước ngoài (chưa có)

# NHTM QD

- ◆ **VCB**- Vietcombank-Bank for Foreign Trade of Vietnam
- ◆ **VBARD**-Agribank- Bank for Agriculture and Rural development
- ◆ **ICBV**- Incombank- Industrial and commercial Bank of Vietnam
- ◆ **BIDV**- Bank for Investment and development of Vietnam
- ◆ NH PHÁT TRIỂN NHÀ ĐỒNG BẰNG SÔNG CỬU LONG

## IV. CƠ CẤU TỔ CHỨC BỘ MÁY NHTM:

### ✓ Hội đồng quản trị (HĐQT)

◆ HĐQT là bộ máy quyền lực cao nhất của NHTM. Mọi hoạt động của NH đều đặt dưới quyền quản trị của HĐQT

■ Đối với NHTM Nhà nước: toàn bộ thành viên của HĐQT do Chính phủ quyết định bổ nhiệm hoặc chính phủ ủy nhiệm cho Thống đốc NHNN quyết định bổ nhiệm, miễn nhiệm sau khi có thoả thuận với Ban Tổ chức – Cán bộ Chính phủ. Nhiệm kỳ của HĐQT là 5 năm, thành viên HĐQT từ 5-7 người.

■ Đối với NHTM Cổ phần : HĐQT do đại diện cổ đông bầu ra, thành viên 3-11 người, nhiệm kỳ 2-5 năm.

## ✓ Ban Điều hành:

- ◆ Điều hành hoạt động của NH đặt dưới quyền của Tổng giám đốc hoặc giám đốc.
- Đối với NHTMQD: Tổng giám đốc và các phó TGĐ do Chính phủ hoặc Thống đốc bổ nhiệm
- Đối với NHTM khác: Tổng giám đốc, các phó TGĐ do HĐQT bổ nhiệm và được Thống đốc chuẩn y. (xem sơ đồ tổ chức trang 56)

## **CHƯƠNG 2**

# **NGHIỆP VỤ HUY ĐỘNG VỐN VÀ DỊCH VỤ NGÂN HÀNG**

# I. NGHIỆP VỤ HUY ĐỘNG VỐN:

## ◆ Nguồn vốn của NHTM

- Vốn chủ sở hữu – Vốn cổ phần
- Vốn đi vay
- Vốn huy động
- Vốn tiếp nhận
- Vốn khác



## ◆ 1. Các hình thức huy động vốn:

- ✓ Tiền gửi thanh toán (tiền gửi không kỳ hạn) – **demand deposits**- Checking account
- ✓ Tiền gửi tiết kiệm (**savings deposit, pass-book savings**) tại Mỹ, Châu Âu khách hàng có thể sử dụng thẻ ATM nhưng nếu số dư <1000USD thì phải trả phí 15-30USD
- ✓ TK vãng lai- **Current account**, không hưởng lãi, sử dụng cheque, thẻ, ANZ nếu <1000 USD thì phải trả phí 15USD, HSBC <2000 USD phí là 30USD/tháng)
  - Chứng chỉ tiền gửi có kỳ hạn - CDs – **Certificates of deposit**
  - TK TG kỳ hạn- **Fixed deposit account**

- Tiền gửi vào tài khoản NOW (Negotiable Order of withdrawal-TK lệnh rút tiền có thể thương lượng, được phát hành cheque và hưởng lãi, dùng cho cá nhân)
- Tiền gửi hạn rút 7 ngày – Call deposits hoặc sau 7 ngày - Deposits at notice)
- Tiền gửi vào tài khoản ATS (Automatic Transfer Services), hoặc là có dịch vụ Sweeping chuyển tiền tự động giữa 2 tài khoản: savings account and current account
- Tài khoản tiền gửi tiết kiệm thông báo (statement savings deposits)
- Tiền gửi vào tài khoản MMDA (Money Market Deposit Account- trả lãi theo LS trên TTTT, cheque 3 lần/tháng)

# Hàng hoá trên thị trường tài chính

## ◆ Trên thị trường vốn

- Trái phiếu
- Cổ phiếu
- Chứng khoán cầm cố bất động sản

## ◆ Trên thị trường tiền tệ

- Tín phiếu kho bạc
- Chứng chỉ tiền gửi
- Thương phiếu
- Thuận nhận của ngân hàng

## ◆ Công cụ tài chính phái sinh

- Hợp đồng kỳ hạn
- Hợp đồng giao sau
- Hợp đồng hoán đổi
- Hợp đồng quyền chọn

- Tiền gửi của ngân hàng khác gửi vào ngân hàng mình (**Deposits due to banks**) TK **vostro** và của ngân hàng mình gửi ở NH bạn (**deposits due from banks**) TK **nostro**.
- TK tiền hưu trí cá nhân- IRA Individual Retirement Account) gửi vào đây được miễn thuế (US 1981)

## ◆ 2. Nguyên tắc quản lý tiền gửi của khách hàng:

- ✓ Đảm bảo thanh toán nhanh chóng
- ✓ Thực hiện theo lệnh của khách hàng
- ✓ Đảm bảo bí mật
- ✓ Thông báo kịp thời cho khách hàng.

### ◆ 3. Biện pháp gia tăng vốn huy động:

- ✓ Sử dụng chính sách lãi suất huy động hợp lý:  
 $LS_{H\grave{D}} = \%LP + LS \text{ thực}$
- ✓ Thủ tục huy động đơn giản nhưng an toàn
- ✓ Thái độ phục vụ ân cần, chu đáo
- ✓ Thiết lập mạng lưới chi nhánh thích hợp
- ✓ Đa dạng hóa các hình thức huy động
- ✓ Mở rộng các dịch vụ ngân hàng phục vụ khách hàng
- ✓ Thanh toán nhanh
- ✓ Cơ sở vật chất kinh tế hiện đại
- ✓ Bảo hiểm tiền gửi, tuyên truyền, ổn định tiền tệ và hệ thống ngân hàng, luật pháp...

## II. DỊCH VỤ NGÂN HÀNG

- Dịch vụ tiền mặt
- Dịch vụ thanh toán chuyển khoản: UNC, Cheque, thẻ.
- Dịch vụ chuyển tiền, T/T, Bankdraft
- Dịch vụ khấu trừ tự động, uỷ nhiệm chi định kỳ (Standing order)
- Dịch vụ cho thuê két ngân buổi tối
- Dịch vụ cho thuê két sắt
- Dịch vụ ngân hàng tại nhà (Home banking), mobile banking, internet banking (Telephone banking), Dịch vụ thanh toán điện tử (e.banking)



- Dịch vụ kiều hối
- Dịch vụ thanh lý tài sản theo di chúc của khách hàng
- Dịch vụ ủy thác
- Dịch vụ tư vấn
- Dịch vụ bảo hiểm
- Dịch vụ bất động sản
- Dịch vụ thiết lập và thẩm định dự án
- Dịch vụ ngân hàng trên TTCK
- Dịch vụ môi giới tiền tệ (Theo quyết định 351 ngày 07/04/2004 của NHNN Việt Nam)
- Dịch vụ mua bán ngoại tệ
- Dịch vụ thanh toán quốc tế

# Dịch vụ e-banking

- ◆ + **Phone banking- Mobile banking**: khách hàng gọi điện đến một số được cho trước (ACB 9290999) hoặc nhắn tin qua mobile đến số 997 và các số chức năng để nghe thông tin cần tìm.
- ◆ + **Home banking**: khách hàng dùng máy tính cá nhân, dùng modem kết nối với ngân hàng vào website của ngân hàng và được hưởng các dịch vụ: chuyển khoản, thanh toán hoá đơn, chuyển tiền, xem số dư trên tài khoản và các dịch vụ khác...
- ◆ + **Internet banking**: với mã số truy cập và mật khẩu, KH có thể yên tâm về tính an toàn và bảo mật của dịch vụ: thông tin về sản phẩm dịch vụ của ngân hàng, xem thông tin về tài khoản cá nhân.
- ◆ + **Mobile banking**: Kh gửi tin nhắn từ tel di động đến số xxx (ACB là 997) và sẽ được cung cấp dịch vụ tiện ích: xem thông tin tỷ giá, giá chứng khoán, số dư tài khoản, xem thông tin giao dịch và thanh toán qua mobile banking tiền nước, điện, điện thoại, mua hàng siêu thị..



# **CHƯƠNG III**

## **HOẠT ĐỘNG TÍN DỤNG CỦA NGÂN**

### **HÀNG THƯƠNG MẠI**

# A. MỘT SỐ VẤN ĐỀ CƠ BẢN VỀ TÍN DỤNG NGÂN HÀNG:

## ◆ I. Định nghĩa tín dụng:

- ◆ Tín dụng là sự chuyển nhượng tạm thời quyền sở hữu một lượng giá trị (tiền tệ hay hiện vật) của người sở hữu sang cho người khác sử dụng và sẽ hoàn trả người sở hữu nó sau một thời gian nhất định với một lượng giá trị lớn hơn.
- ◆ Tín dụng là một quan hệ vay mượn tài sản (tiền tệ hoặc hàng hoá) được dựa trên nguyên tắc có hoàn trả cả vốn lẫn lời sau một thời gian nhất định.

◆ T

Một giao dịch giữa 2 bên, trong đó một bên (trái chủ, người cho vay) cung ứng tiền, hàng hoá, dịch vụ hoặc chứng khoán dựa vào lời hứa thanh toán lại trong tương lai của bên kia (người thụ trái, người đi vay)

- Quan hệ giữa NN với DN, công chúng (TDNN)
- Quan hệ giữa các DN với nhau (TDTM) dưới hình thức mua bán chịu
- Quan hệ TD giữa TCTD (NHTM) – NHTM (Tín dụng liên ngân hàng)
- Quan hệ tín dụng NHNN với NHTM
- Quan hệ NHTM với DN, cá nhân-TDNHTM
  - cấp tín dụng là việc tổ chức tín dụng thoả thuận để khách hàng sử dụng một khoản tiền với nguyên tắc có hoàn trả bằng các nghiệp vụ cho vay, chiết khấu, cho thuê tài chính, bảo lãnh ngân hàng và các nghiệp vụ khác (điều 20 Luật Các Tổ chức TD VN)

**Credit may be defined as: A transaction between two parties in which one (the creditor or lender) supplies money, goods, services or securities in return for a promise of future payment by the order (the debtor or borrower). In the case of a commercial bank, credit means lending or advances made by it.**



## II. PHÂN LOẠI TÍN DỤNG NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI

1. Căn cứ vào thời hạn cho vay (ngắn hạn, trung hạn, dài hạn)
2. Căn cứ vào mục đích sử dụng vốn (sxkd, nông nghiệp, XNK, tiêu dùng, du lịch, học tập,...)
3. Căn cứ vào mức độ tín nhiệm của khách hàng (có bảo đảm tiền vay, không có BĐ tiền vay)
4. Căn cứ vào đối tượng trả nợ (TD trực tiếp, TD gián tiếp)
5. Căn cứ kỹ thuật nghiệp vụ cho vay-thu nợ (cho vay thông thường-**advances loan**, cho vay luân chuyển-**revolving**, thấu chi-**overdraft**, chiết khấu thương phiếu-**discount**, cho vay hợp vốn-**syndicated**, bảo lãnh-**guarantee**, cho thuê tài chính-**financial lease**, bao thanh toán-**factoring**, tài trợ theo dự án-**Project finance**)

### III. CÁC NGUYÊN TẮC TÍN DỤNG:

1. Vốn vay phải được hoàn trả cả vốn gốc và lãi theo đúng kỳ hạn đã cam kết.
2. Vốn vay phải được sử dụng đúng mục đích đã thỏa thuận trong hợp đồng tín dụng.

Ví dụ khách hàng xin vay 2 tỉ, TSTC 10 tỷ không nêu mục đích vay, NH cho vay? Tại sao? Thực tế giải quyết thế nào? Lý luận nhà trường? CB TD không nên có những quan hệ tài chính với khách hàng vì rất nguy hiểm, khó đòi nợ.

## IV. LÃI SUẤT TÍN DỤNG:

### ◆ 1. Khái niệm:

◆ LSTD là giá cả tiền vay, là giá cả của quyền sử dụng vốn và được đo lường bằng tỉ lệ % giữa lợi tức tín dụng trên vốn tín dụng mà người đi vay phải trả cho người cho vay trong một khoảng thời gian nhất định.

## 2. Các loại lãi suất tín dụng

### ◆ a. Căn cứ vào kỹ thuật tính toán:

- Lãi suất đơn
- Lãi suất kép

### *b. Căn cứ vào hoạt động kinh doanh:*

- Lãi suất cho vay (ngắn hạn, trung và dài hạn)
- Lãi suất chiết khấu, lãi suất tái chiết khấu
- Lãi suất liên ngân hàng (libor, sibor..)

### ◆ c. Căn cứ vào loại tiền:

- Lãi suất đồng nội tệ
- Lãi suất đồng ngoại tệ

### ◆ 3. Nguyên tắc xây dựng lãi suất:

- Trên cơ sở cung cầu TD
- Được điều chỉnh theo tỉ lệ lạm phát
$$\text{LSHĐ} = \text{Tỉ lệ LP} + \text{Lãi suất thực}$$
$$\text{LSCV} = \text{LS huy động} + \text{CP} + \text{Thuế} + \text{LN}$$
$$\text{LSCV} > \text{LS huy động} > \text{Tỉ lệ lạm phát}$$
- Được điều chỉnh tùy theo mức độ rủi ro của khách hàng vay vốn.
- Rủi Ro càng cao  $\rightarrow$  LSTD càng lớn
- Chính sách tài chính tiền tệ, chính sách kinh tế của Chính Phủ.

## ◆ 4. Các yếu tố ảnh hưởng đến lãi suất tín dụng

- Lãi suất huy động
- Chi phí nghiệp vụ ngân hàng
- Lợi tức dự kiến chia cho cổ đông
- Rủi ro tín dụng
- Quan hệ giữa NH và khách hàng
- Sự cạnh tranh của NHTM khác
- LSTD bị chi phối bởi thị trường tiền tệ, sự can thiệp của NH trung ương
- Kỳ hạn vay

## ◆ 5. Vai trò của lãi suất tín dụng:

- Là công cụ để kích thích tiết kiệm
- Là công cụ để tiến điều hành kinh tế vĩ mô, là công cụ điều hành chính sách tiền tệ, là công cụ kiểm chế lạm phát
- Là công cụ để thúc đẩy các đơn vị SXKD có hiệu quả hơn, sử dụng vốn thận trọng hơn
- Là phương tiện để các Nh cạnh tranh lẫn nhau là phương tiện giúp NHTM tạo ra LN cho chính mình



## V. ĐẢM BẢO TÍN DỤNG:

- ◆ Đảm bảo tín dụng là phương tiện tạo cho người chủ NH có thêm nguồn vốn khác để thu hồi nợ nếu như mục đích xin vay của khách hàng bị phá sản

## ◆ Các loại đảm bảo tín dụng (ĐBTD)

### ◆ 1. Đảm bảo đối vật

◆ KN: Đảm bảo đối vật là ĐBTD trong đó chủ nợ được thừa hưởng một số quyền hạn nhất định đối với tài sản người đi vay nhằm làm căn cứ thu hồi nợ trong trường hợp người đi vay không trả hoặc không có khả năng trả nợ.

◆ Đảm bảo đối vật được thực hiện dưới hình thức thế chấp tài sản và cầm cố tài sản. (Luật Dân sự Điều khoản 329-361)

✓ **Điều kiện tài sản được coi là ĐBTD:**

- (Động sản là những tài sản không phải là BDS).
- Tài sản phải thuộc quyền sở hữu hợp pháp của khách hàng vay vốn
- Tài sản phải được pháp luật cho phép chuyển nhượng hợp pháp
- Tài sản phải có thị trường tiêu thụ.

Đây là điều kiện cần thiết để ngân hàng có thể bán hoặc phát mãi tài sản khi khách hàng không trả nợ được.

✓ **Khi xem xét điều kiện này phải lưu ý những yếu tố:**

- Trên thị trường hiện tại có tài sản đó?
- Tài sản đó có thể bán được dễ dàng hay không?
- Chi phí bán hàng cho tài sản như thế nào?
- Chú ý phần định giá? (chưa học) ví dụ Minh Phụng, Tamexco, Nhà Tân Việt, cơ sở Nem chả Gò Vấp....

## ◆ 2. Đảm bảo đối nhân

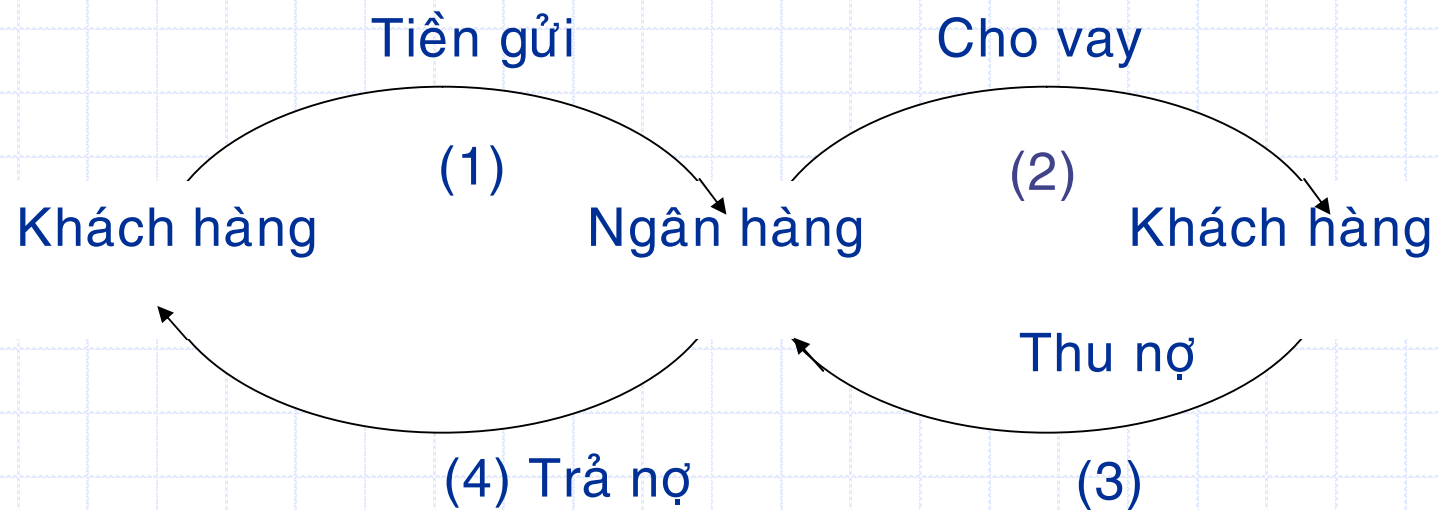
- ◆ Khái niệm: Đảm bảo đối nhân là sự cam kết của một hoặc nhiều người về việc trả nợ ngân hàng thay cho khách hàng vay vốn khi người này không trả nợ được.
- ◆ Trong đảm bảo đối nhân có 3 chủ thể tham gia

# B. RỦI RO TÍN DỤNG VÀ PHÂN TÍCH TÍN DỤNG:

## ◆ I. RỦI RO TÍN DỤNG:

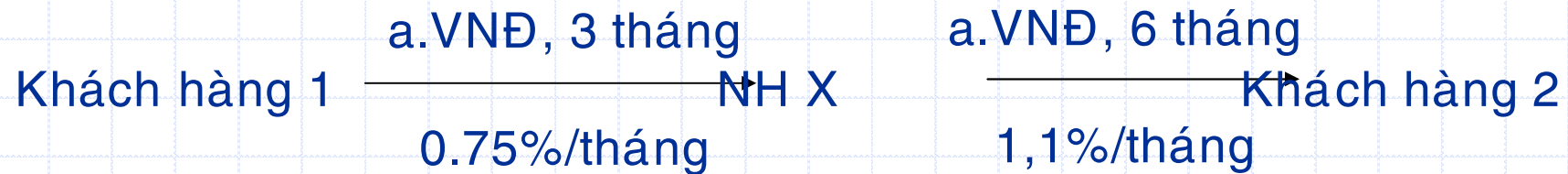
- ◆ Hoạt động kinh doanh của ngân hàng là hoạt động tiềm ẩn nhiều rủi ro nhất. Hoạt động kinh doanh của NH có những rủi ro sau:
  - Rủi ro thanh khoản
  - Rủi ro lãi suất
  - Rủi ro hối đoái
  - Rủi ro tín dụng
- ◆ Rủi ro tín dụng là loại rủi ro quan trọng nhất vì nó liên quan đến 3 loại rủi ro còn lại

- ✓ Rủi ro thanh khoản: ý muốn nói đến khả năng chi trả của khách hàng (nếu bước 4 trước bước 3)



✓ Rủi ro lãi suất: Rủi ro lãi suất xảy ra khi có sự không ăn khớp giữa LS huy động và LS cho vay

(vay)



## ✓ Rủi ro hối đoái:

- ◆ Tỷ giá hối đoái là yếu tố luôn biến động. Việc NH giữ các chứng từ có giá, tiền mặt ngoại tệ sẽ bị rủi ro khi tỷ giá hối đoái thay đổi theo chiều hướng chênh lệch tỷ giá cam kết (tỷ giá kinh doanh) với tỷ giá thị trường gây bất lợi cho NH.



## ◆ 1. Khái niệm rủi ro tín dụng (RRTD)

- ◆ Rủi ro tín dụng là sự xuất hiện các biến cố không bình thường do chủ quan hoặc khách quan làm cho người đi vay không trả được nợ vay và lãi vay cho NH theo đúng những điều kiện ghi trên hợp đồng tín dụng.

## ◆ 2. Thiệt hại do rủi ro tín dụng gây ra:

### ■ Thiệt hại đối với Ngân hàng

◆ Khi RRTD xuất hiện thì nợ quá hạn gia tăng → Nợ khó đòi gia tăng, lợi nhuận của NH giảm. Và đến mức nào đó NH sẽ lỗ và đi đến phá sản.

### ■ Thiệt hại đối với nền kinh tế:

◆ Khi một ngân hàng bị phá sản thì nó sẽ kéo theo sự phá sản của các ngân hàng khác. Nó dẫn đến sự khủng hoảng tiền tệ, tài chính → Khủng hoảng kinh tế.

### ◆ 3. Nguyên nhân phát sinh RRTD:

#### ◆ a. Nguyên nhân phát sinh từ khách hàng vay vốn:

- Đối với khách hàng là cá nhân
- Đối với khách hàng là doanh nghiệp

## ◆ b. Nguyên nhân từ phía Ngân Hàng:

- Cán bộ TD yếu nghiệp vụ, đạo đức, chủ quan đối với khách hàng cũ.
- NH gia tăng DSCV quá lớn, mở rộng thị trường thiếu kiểm soát và quản lý hoạt động tín dụng, thiếu thông tin về khách hàng.
- Cho vay ưu đãi đối với các thành viên HĐQT của Ngân hàng Thương Mại Cổ Phần.

## ◆ c. Nguyên nhân khách quan và nguyên nhân khác:

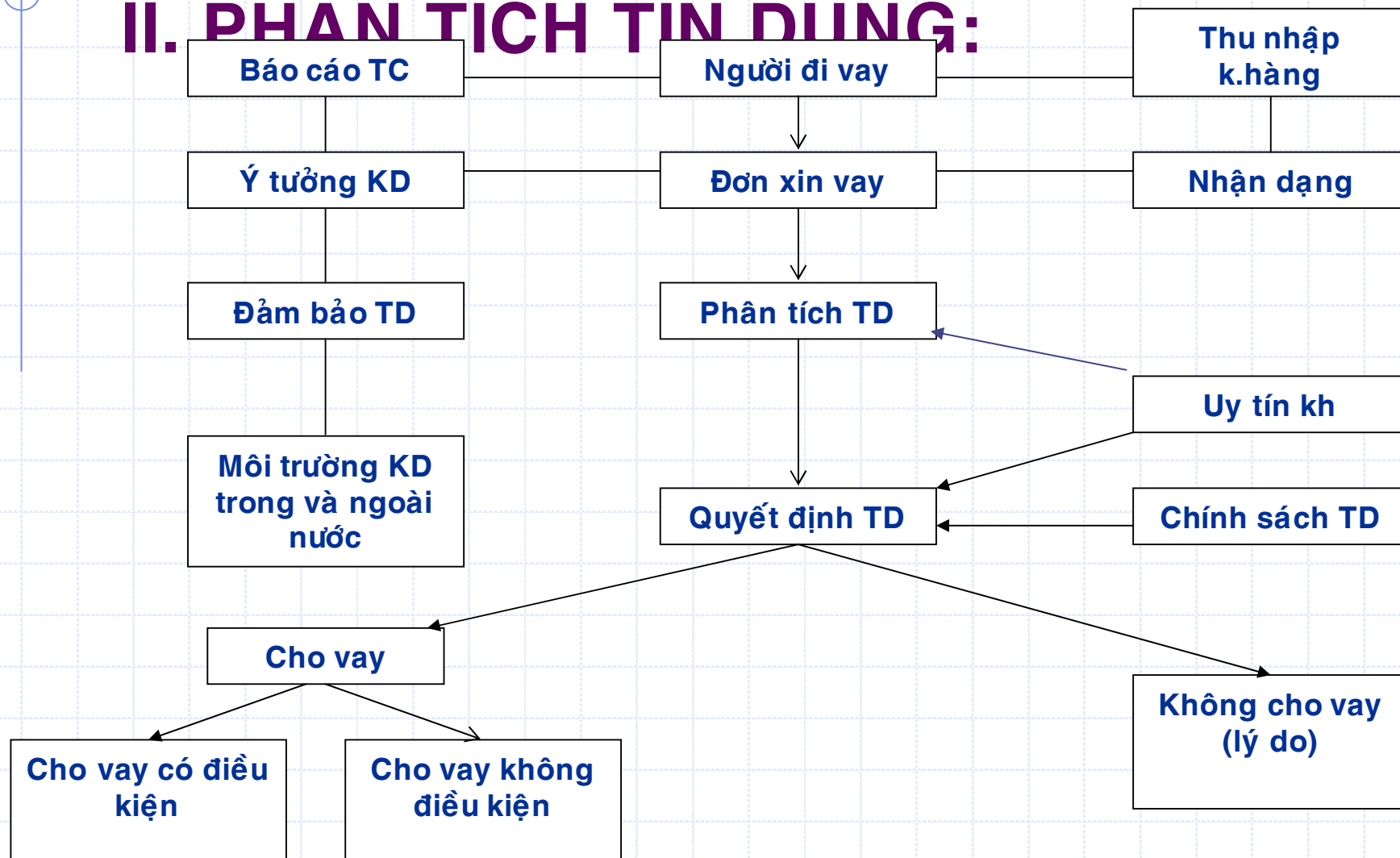
- Tình hình kinh tế, chính trị thế giới và khu vực
- Tình hình kinh tế, chính trị, xã hội trong nước (khủng hoảng thiên tai, CSKT...)  
→ Làm giảm tình hình sản xuất kinh doanh của các DN.
- Hệ thống pháp lý thiếu đồng bộ.

#### ◆ 4. Biện pháp hạn chế rủi ro tín dụng:

- Tăng cường thu thập thông tin khách hàng
- Thực hiện bảo hiểm TD
- Thực hiện biện pháp đồng tài trợ
- Yêu cầu việc bảo đảm TD
- Hạn chế TD
- Từ chối không cho vay nếu thấy thiệt hại lớn

- Kiểm tra trước, trong và sau khi cho vay
- Sàng lọc khách hàng, phân loại khách hàng
- Tổ chức giám sát, theo dõi hoạt động của khách hàng
- Kiểm soát việc cho vay nội bộ (cho nhân viên vay, thành viên HĐQT, thành viên BGD...)
- Tổ chức các lớp huấn luyện bồi dưỡng nghiệp vụ một cách thường xuyên cho CB-CNV nhất là CBTD.
- Tổ chức các cuộc hội thảo để trao đổi kinh nghiệm phòng chống rủi ro
- Thực hiện tốt các quy chế pháp lý, văn bản pháp lý trong Ngân hàng

## II. PHÂN TÍCH TÍN DỤNG:





## ◆ 1. Mục tiêu phân tích TD:

- ◆ Mục tiêu của phân tích TD là xác định khả năng và ý muốn của người xin vay trong việc hoàn trả nợ vay, phù hợp với các điều khoản của hợp đồng tín dụng...



## ◆ 2. Các yếu tố xem xét khi phân tích TD:

◆ Hiện nay một số NH khi phân tích TD, xem xét các yếu tố sau:

- Nguyên tắc 5.C
- Nguyên tắc 5.P
- Nguyên tắc Papers, Campari

◆ a. Theo nguyên tắc 5C:

- Capacity (Khả năng hoàn trả nợ vay)
- Charater (Uy tín khách hàng)
- Capital (Vốn tự có)
- Collateral (Đảm bảo tín dụng)
- Conditions (Các điều kiện chung)

## B. NGUYÊN TẮC 5 P

◆ PERSON

◆ PURPOSE

◆ PAYMENT SOURCE

◆ PROSPECT

◆ PROPERTIES

# C. NGUYÊN TẮC PAPERS

◆ **PERSON**

◆ **AMOUNT**

◆ **PURPOSE**

◆ **EQUITY**

◆ **REPAYMENT**

◆ **SECURITY**

# CAMPARI

◆ **CHARACTER**

◆ **ABILITY**

◆ **MARGIN**

◆ **PURPOSE**

◆ **AMOUNT**

◆ **REPAYMENT**

◆ **INSURANCE**

### ◆ 3. Các nguồn thông tin để phân tích tín dụng:

◆ Để xem xét 5 yếu tố trên phân tích TD ngân hàng phải dựa vào những thông tin sau:

- Phỏng vấn người xin vay
- Sổ sách lưu trữ của Ngân hàng
- Các nguồn thông tin bên ngoài
- Điều tra nơi hoạt động kinh doanh của khách hàng
- Phân tích báo cáo tài chính (xem lại môn học QTTC, TCDN, PTHĐKD)

# Ví dụ: thông tin trên báo cáo tài chính của công ty cổ phần ABC

◆ Tài sản cố định:	10.000 triệu đồng
◆ Tiền mặt và TGNH:	100 triệu đồng
◆ Các khoản phải thu	3.900 triệu đồng
◆ Hàng hoá tồn kho	6.000 triệu đồng
◆ Tài sản khác không có	
◆ Vốn chủ sở hữu	9.000 triệu đồng
◆ Nợ ngắn hạn	6.000 triệu đồng
◆ Nợ dài hạn	5.000 triệu đồng
◆ Doanh thu trong năm	30.000 triệu đồng
◆ Chi phí hoạt động	26.000 triệu đồng
◆ Chi phí khấu hao	1.000 triệu đồng
◆ Chi phí trả lãi vay	900 triệu đồng
◆ Thuế lợi tức 28%	
◆ Khách hàng xin vay 3.000 triệu đồng nhập nguyên vật liệu, NH cho vay? Tại sao, hoặc có yêu cầu điều kiện khác?	



# Các tỷ số tài chính quan trọng

## Summary of financial statement ratios

+ Tỷ số thanh toán hiện thời (**current ratio**)

TSLĐ/Nợ NH (**current assets/current liabilities**)

+ Tỷ số thanh toán nhanh (**quick or acid test ratio**)

TSLĐ-Hàng tồn kho / nợ ngắn hạn

(**Current assets-inventories/Current liabilities**)

+ Vòng quay hàng tồn kho (**Inventory turnover ratio**)

Doanh thu/ hàng tồn kho (**Sales/Inventories**)

+ Vòng quay tài sản (**Total assets turnover ratio**)

Doanh thu/ tổng tài sản (**Sales/Total assets**)

+ Tỷ số nợ (**Debt ratio**)

Tổng nợ/ tổng tài sản (**Total debt/Total assets**)

+ **ROS-ROA-ROE**

# Các tỷ suất về lợi nhuận (Profitability Ratios)

- Tỷ suất lợi nhuận trên doanh thu (**Return on Sales**)

**ROS=Lợi nhuận ròng/Tổng doanh thu**

**ROS=Net Income/Sales**

- Tỷ suất trên tổng tài sản (**Return on Total Assets**)

**ROA=Lợi nhuận ròng/Tổng tài sản**

**ROA=Net Income/Total Assets**

- Tỷ suất lợi nhuận trên vốn chủ sở hữu (**Return on Equity**)

**ROE=Lợi nhuận ròng/Vốn chủ sở hữu**

**ROE=Net Income/Equity**

## C. PHƯƠNG THỨC CHO VAY

Căn cứ kỹ thuật nghiệp vụ cho vay-thu nợ (cho vay thông thường-**advances loan**, cho vay luân chuyển-**revolving**, thấu chi-**overdraft**, chiết khấu thương phiếu-**discount**, cho vay hợp vốn-**syndicated**, bảo lãnh-**guarantee**, cho thuê tài chính-**financial lease**, bao thanh toán-**factoring**, tài trợ theo dự án-**Project finance**)

## C. PHƯƠNG THỨC CHO VAY

- ◆ Căn cứ vào kỹ thuật cho vay và thu nợ, có các hình thức tín dụng như sau:
  - ◆ 1. Cho vay theo món (cho vay thông thường)
  - ◆ 2. Phương thức cho vay luân chuyển (Tín dụng hạn mức)
  - ◆ 3. Tín dụng thấu chi:
    - ◆ Khái niệm: Thấu chi là sự dàn xếp nhờ vào đó KH được NH cho phép chi tiền vượt quá số dự thực có trên TKTG trong một giới hạn thỏa thuận (ghi trên Hợp đồng tín dụng)

## ◆ 5. Tín dụng liên kết (TD đồng tài trợ, TD hợp vốn):

### ◆ a. Khái niệm:

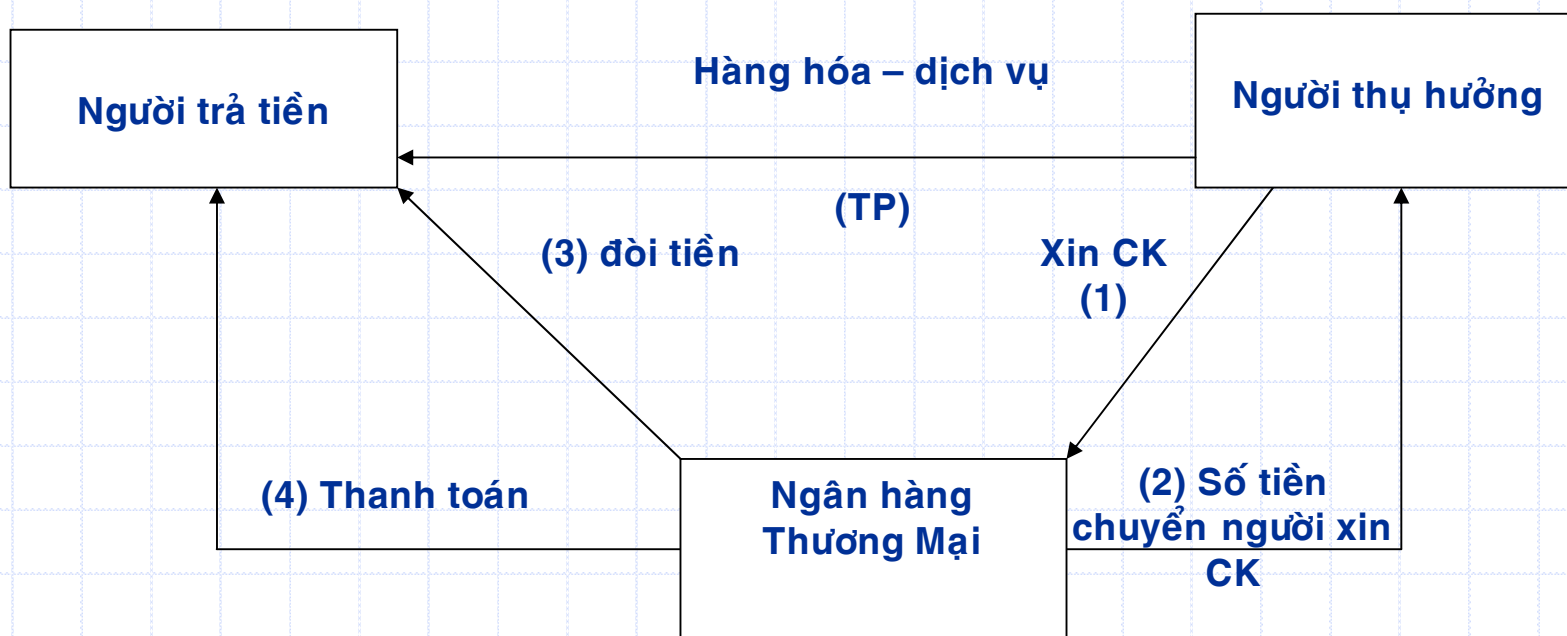
◆ TD hợp vốn là phương thức cho vay mà theo đó một nhóm NHTM cùng cung cấp Tín dụng đối với một dự án vay hoặc phương án vay vốn khách hàng kèm theo các điều kiện, điều khoản nhất định.

### ◆ b. Các loại TD hợp vốn:

- TD hợp vốn trực tiếp
- TD hợp vốn gián tiếp

## ◆ 4. Chiết khấu thương phiếu và giấy tờ có giá khác:

### ◆ a. Chiết khấu thương phiếu:



# Chiết khấu chứng từ có giá

- ◆ Theo Quyết định 906/2002 NHNN ngày **26/08/2002**
- ◆  $St = Gt / (1 + Ls \cdot Tc / 365.100)$
- ◆ St số tiền NH thanh toán cho khách hàng khi chiết khấu
- ◆ Gt giá trị chứng từ khi đến hạn
- ◆ Tc thời hạn còn lại

◊ b. Chiết khấu chứng từ có giá khác:

- ◊ Ngoài thương phiếu, NH thực hiện CK các chứng từ có giá khác: trái phiếu, tín phiếu kho bạc nhà nước, kỳ phiếu, thẻ tiết kiệm, bộ chứng từ trong XNK...



## ◆ 6. Tín dụng bằng chữ ký:

◆ Khái niệm: tín dụng bằng chữ ký là hình thức TD mà NH không phải chi tiền cho khách hàng chỉ cho KH vay chữ ký của mình đồng thời NH phải chịu trách nhiệm về chữ ký đó.

◆ Có các hình thức TD bằng chữ ký:

❖ Tín dụng chấp nhận

◆ Khái niệm: Tín dụng chấp nhận là TD mà NH chấp nhận trả tiền cho thương phiếu do chính khách hàng tự lập cho mình với điều kiện khách hàng sẽ hoàn trả tiền vay khi thương phiếu đến hạn thanh toán

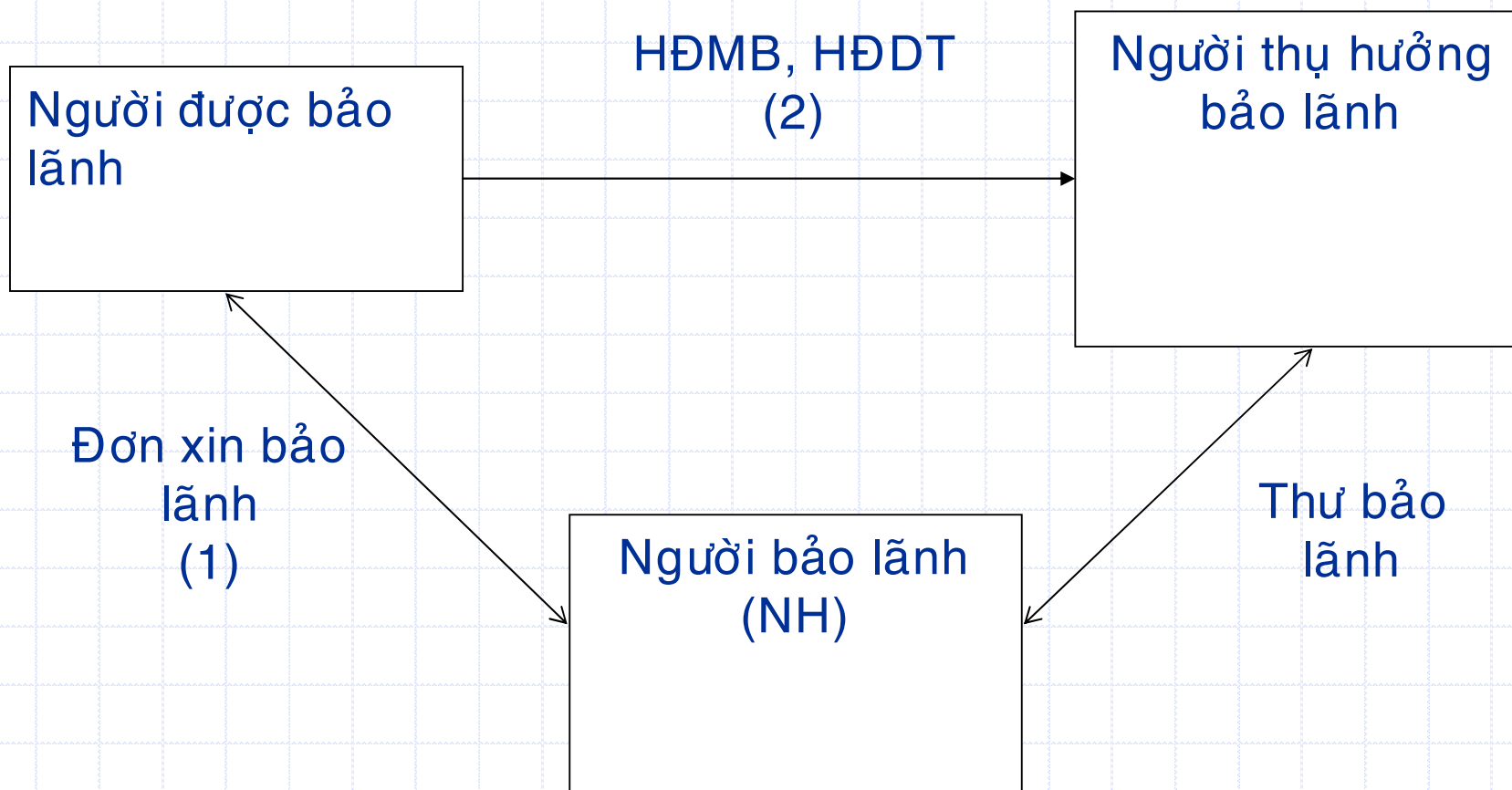
## ❖ Tín dụng chứng từ:

- ❖ Tín dụng chứng từ vừa là phương thức cho vay vừa là phương thức thanh toán.
- ❖ Đây là phương thức thanh toán sử dụng trong thanh toán quốc tế.

## ❖ Hoạt động bảo lãnh của NH: (BLNH)

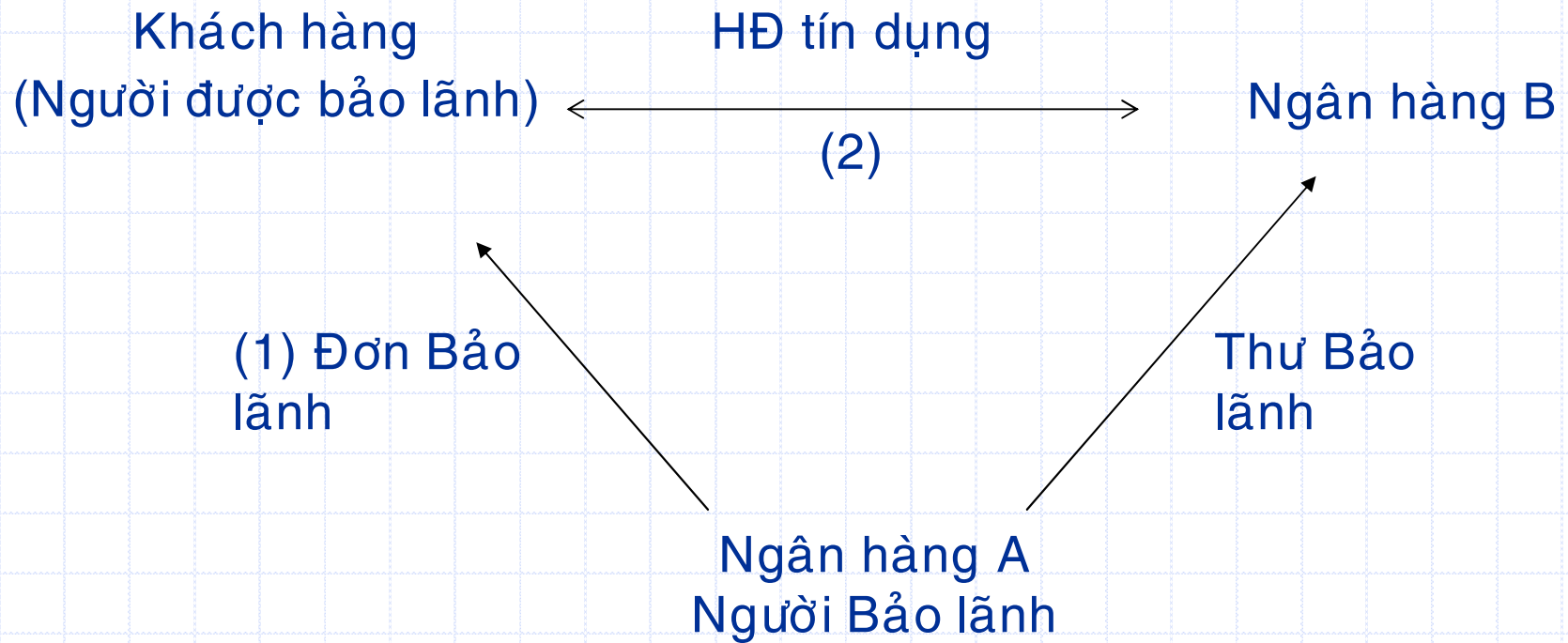
❖ BLNH là một hợp đồng giữa hai bên, một bên là người bảo lãnh thường là ngân hàng và một bên là người thụ hưởng bảo lãnh. Trong đó người bảo lãnh cam kết sẽ bồi hoàn một khoản tiền cho người thụ hưởng BL, trong trường hợp người được BL vi phạm những nghĩa vụ của họ được quy định trong bảo lãnh.

## ■ Quy trình bảo lãnh

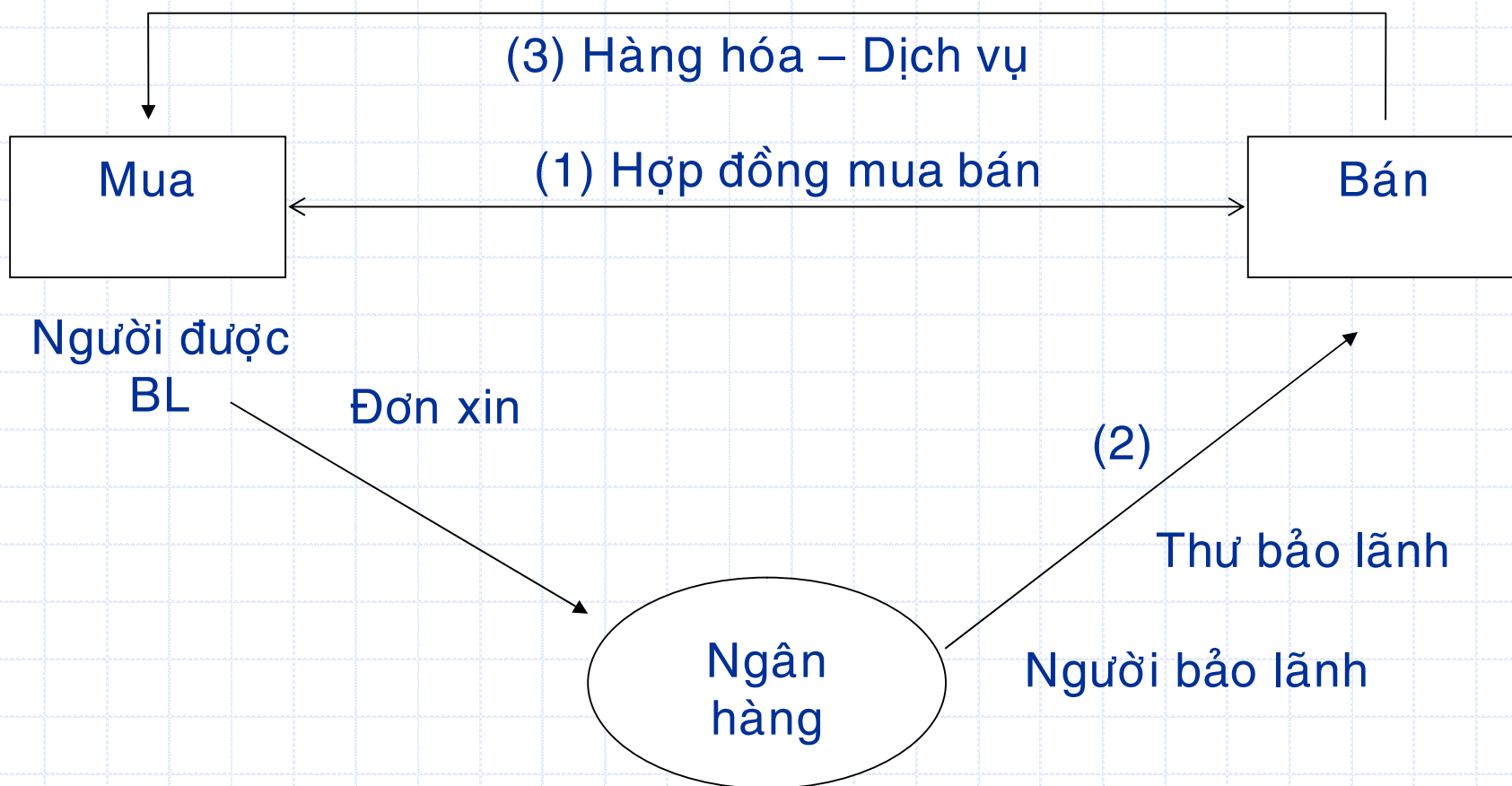


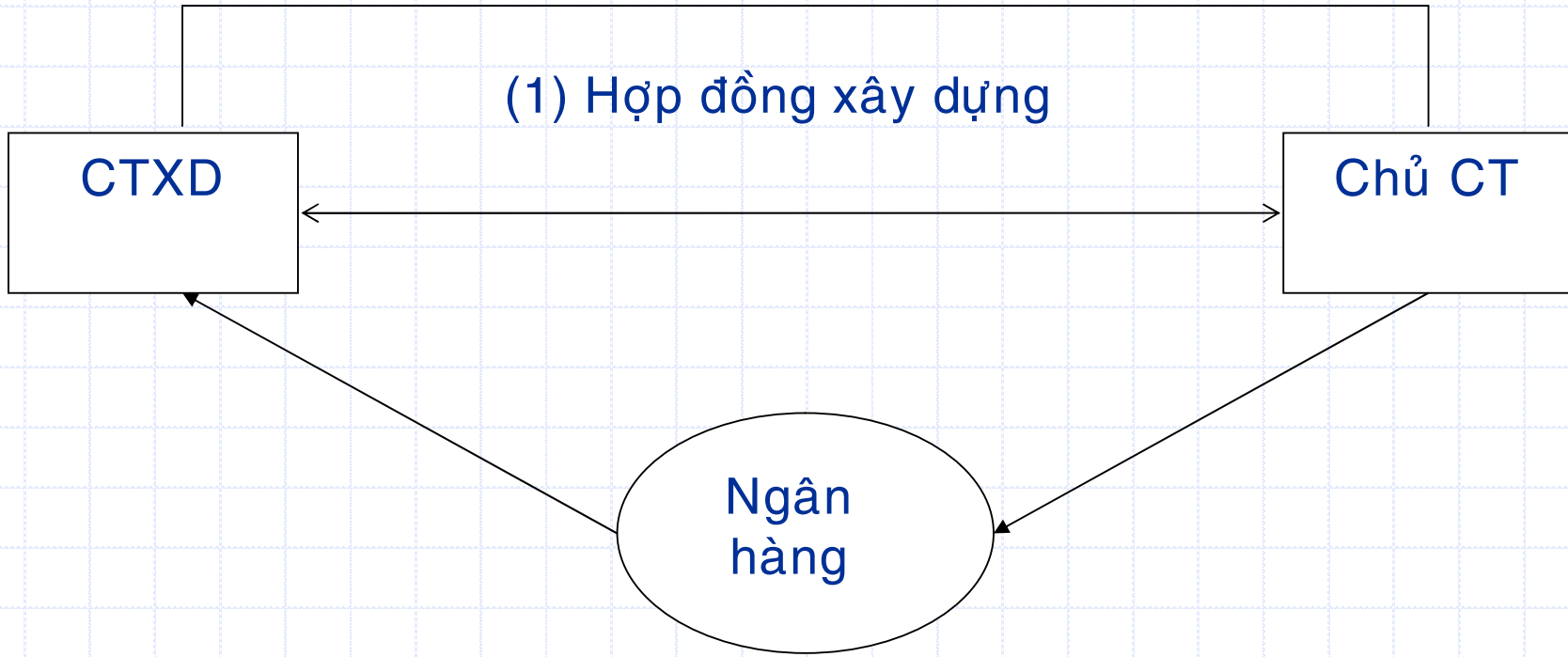
- Các loại Bảo Lãn:

- Bảo lãn nợ vay:

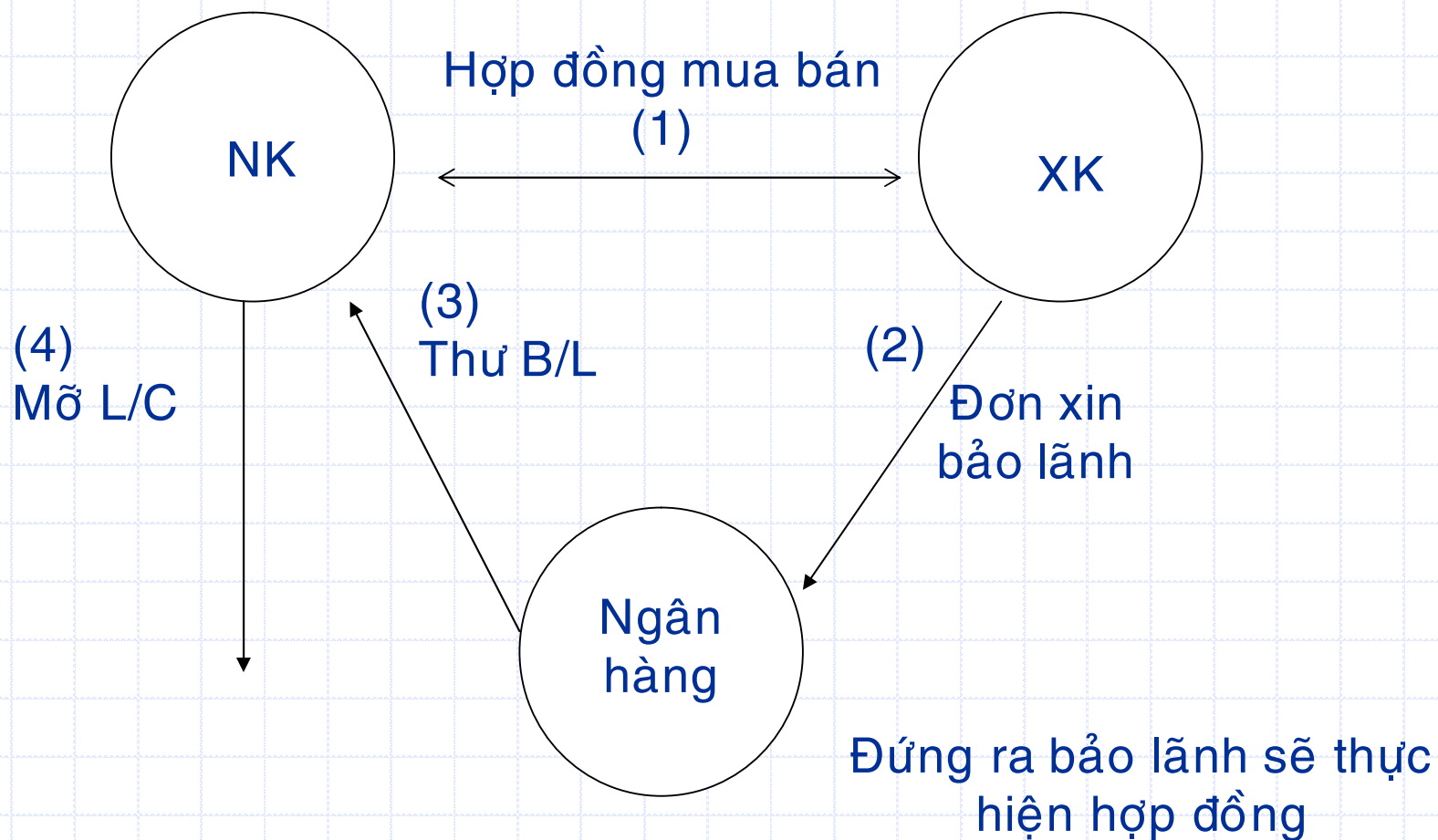


## ➤ Bảo lãnh thanh toán (Payment guarantee)

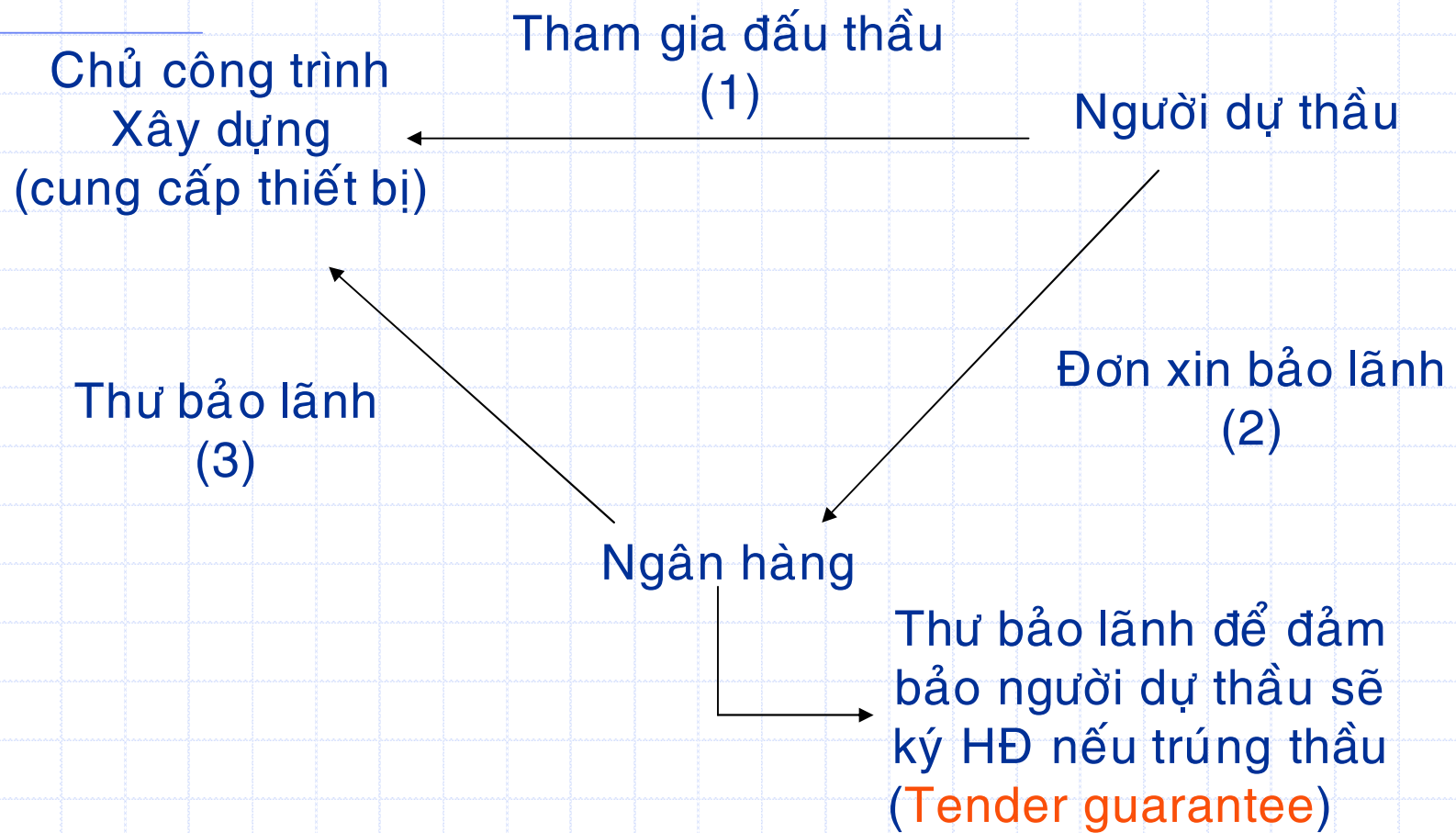




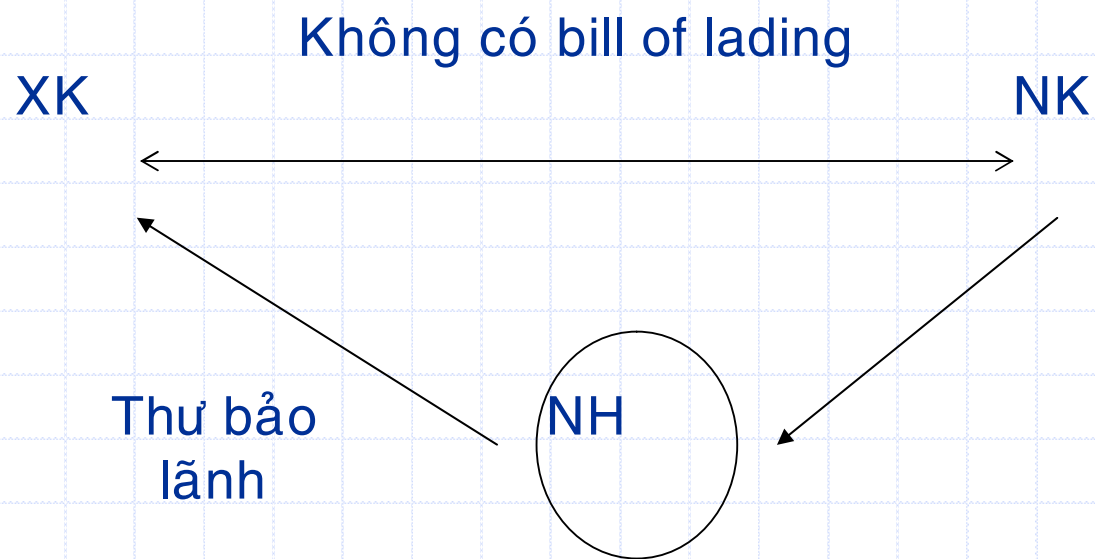
## ➤ Bảo lãnh thực hiện hợp đồng (performance guarantee)





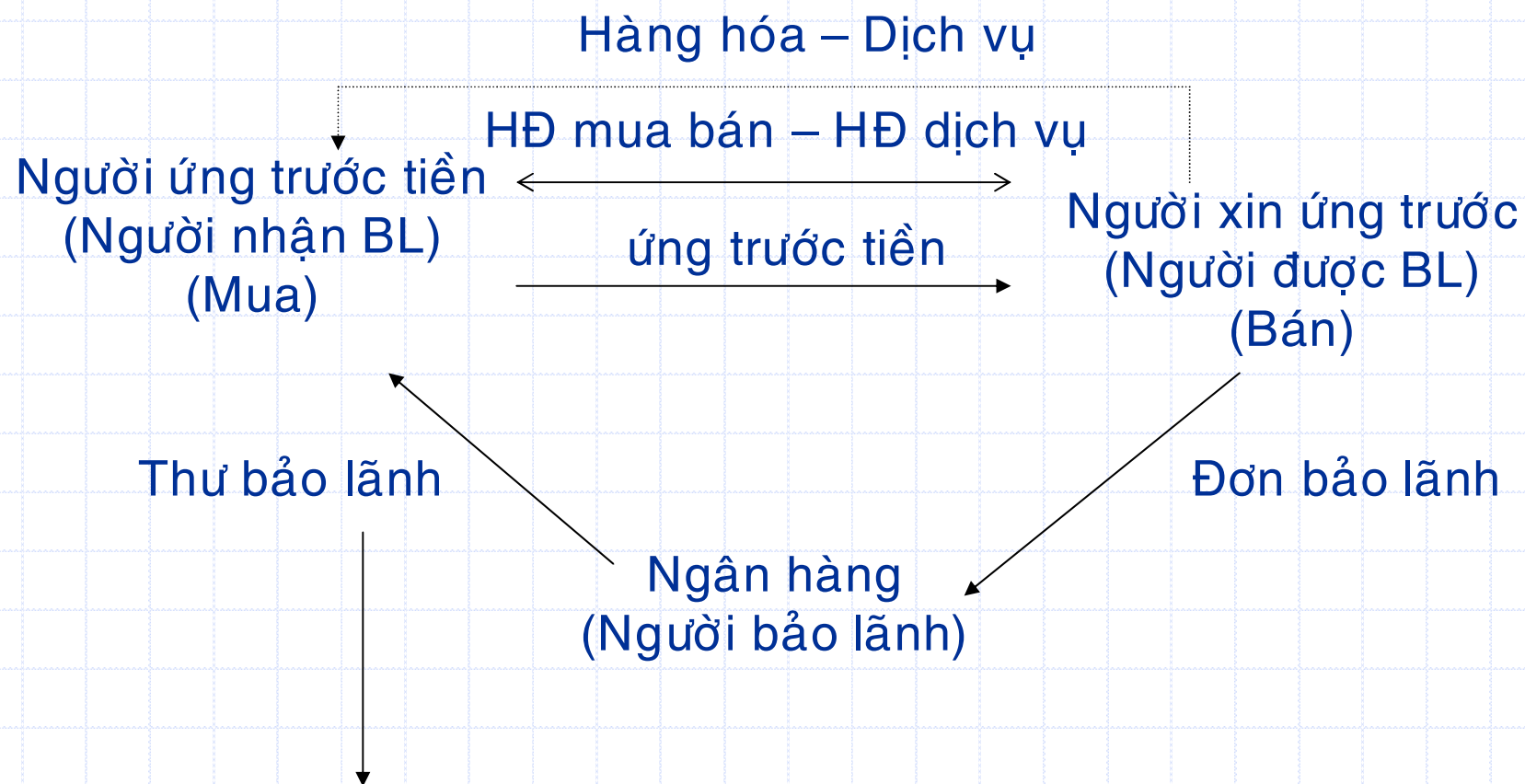


- Bảo lãnh bảo hành (**Maintenance guarantee**)
- Bảo lãnh nhận hàng (Letter of indemnity for delivery without original bill of lading)

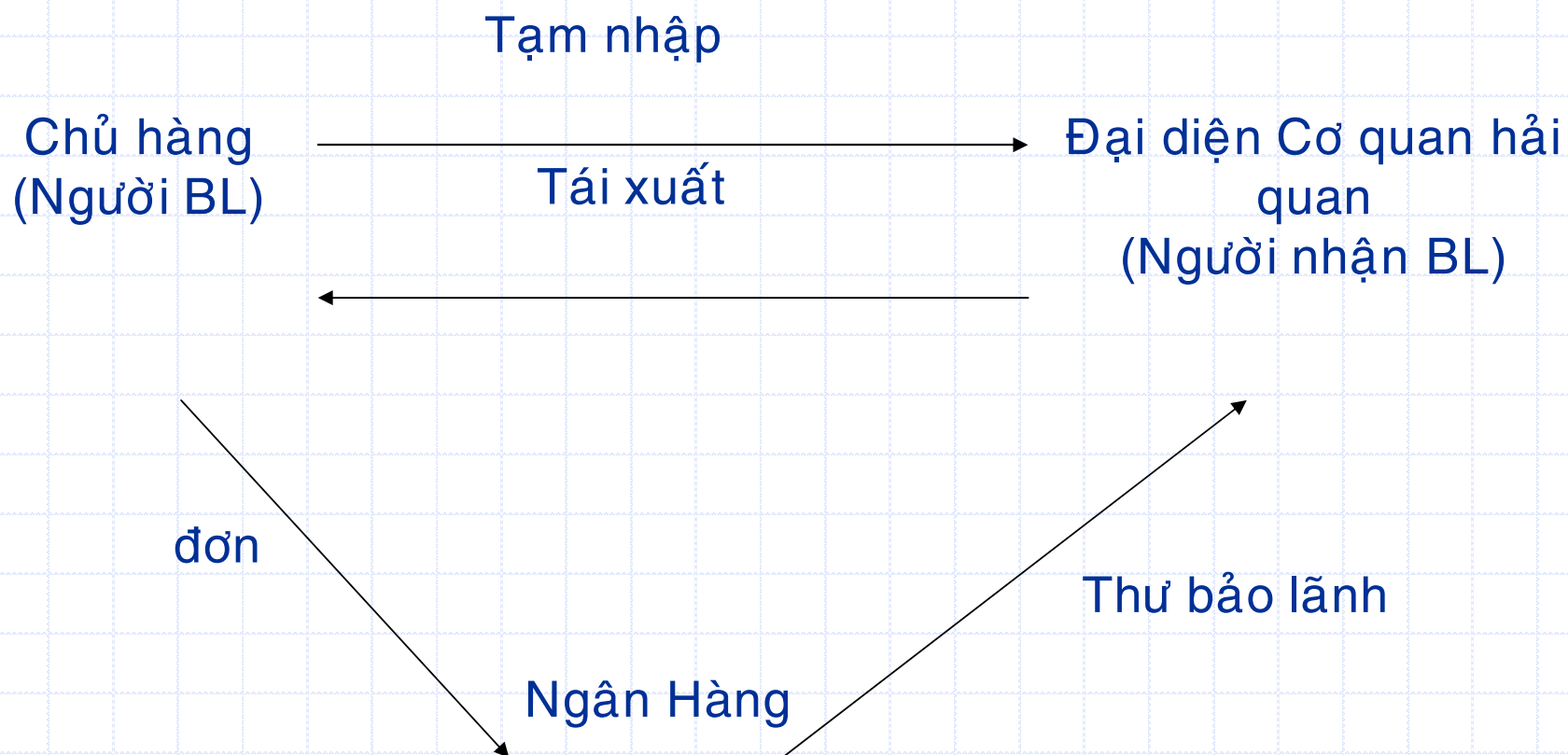


## ➤ Bảo lãnh hoàn thanh toán

### (Repayment guarantee)



## ➤ Bảo lãnh hải quan (Custom guarantee)



## ◆ 7. Tín dụng thẻ ngân hàng:

◆ Đây là hình thức tín dụng mà Ngân hàng cấp tín dụng cho khách hàng qua thẻ ngân hàng. Ngân hàng sẽ cấp cho khách hàng thẻ tín dụng với những hạn mức tín dụng đã thỏa thuận và trong thời hạn được phép sử dụng, khách hàng dùng thẻ mua hàng hóa, dịch vụ từ cơ sở tiếp nhận thẻ hoặc dùng thẻ rút tiền mặt tại máy ATM hoặc tại ngân hàng đại lý trong phạm vi hạn mức tín dụng cho phép. Cuối tháng, NH gửi giấy báo nợ yêu cầu khách hàng thanh toán trên số dư thực tế mà khách hàng sử dụng.

## ◆ 8. Bao thanh toán (Factoring):

- ◆ Khái niệm: Bao thanh toán là hình thức tài trợ cho những hoạt động mua bán những khoản thanh toán chưa đến hạn từ các hoạt động SXKD, cung ứng hàng hóa và dịch vụ. Hay nói một cách khác, hoạt động Bao thanh toán là hoạt động mua bán nợ.
- ◆ Theo từ điển kinh tế: Factoring là một sự dàn xếp tài chính, qua đó một công ty tài chính chuyên nghiệp (công ty mua nợ-Factor) mua lại các khoản nợ của một doanh nghiệp với số tiền ít hơn giá trị của khoản nợ đó.
- ◆ Nói đơn giản factoring là việc các tổ chức tài chính mua lại các khoản đòi nợ của các chủ nợ.

Doanh nghiệp  
(Người bán nợ-người bán hàng)

Hàng hóa – dịch vụ (2)

Người mắc nợ 1

Hàng hóa – dịch vụ (2)

Người mắc nợ 2

Hàng hóa – dịch vụ (2)

Người mắc nợ n  
(người mua hàng)

(4)  
thanh toán T

(1) HĐ  
Factoring

(3)  
Hóa đơn

Ngân hàng  
(người mua nợ)

Trả Tiền cho ngân hàng (theo hóa đơn)

(5) Trả Tiền cho ngân hàng

# ĐIỀU KIỆN TRONG HỢP ĐỒNG FACTORING

- ◆ Hàng hoá, sản phẩm được bao thanh toán? Phải là những sản phẩm có chất lượng tốt
- ◆ Đối tượng khách hàng
- ◆ Phí factoring > lãi suất ngân hàng (bao gồm rủi ro và phí đòi nợ)
- ◆ Tỷ lệ ứng trước cho khách hàng (80-90%) số còn lại NH tạm giữ để đề phòng cho hàng hoá bị trả lại và khách hàng được hưởng lãi
- ◆ Vào những năm 90 phát triển factoring xuất khẩu



## ◆ 9. Hoạt động cho thuê của NH

### ◆ a. Khái niệm cho thuê tài sản (**Lease financing**):

◆ Hợp đồng thuê Tài sản là một sự dàn xếp mà nhờ đó một bên chấp nhận trả một khoản tiền thuê theo thỏa thuận và được sử dụng TS thuộc sở hữu của bên kia trong một thời gian nhất định.

### ◆ Hợp đồng cho thuê tài sản bao gồm:

- Hợp đồng cho thuê hoạt động (**operating Lease**)-thuê dịch vụ (**Service Lease**)- thuê truyền thống (**Traditional Lease**)
- Hợp đồng cho thuê tài chính (**Financial Lease**)-thuê vốn (**Capital Lease**)-Thuê thuần (**Net Lease**)

◆ b. Khái niệm về thuê tài chính:

◆ **Thuê tài chính** là hợp đồng tín dụng trung và dài hạn trên cơ sở hợp đồng cho thuê tài sản giữa một bên là **tổ chức tín dụng** (là bên cho thuê tài chính) với một bên là **khách hàng thuê**. Bên thuê sử dụng tài sản thuê và thanh toán tiền thuê trong suốt thời hạn thuê đã được hai bên thoả thuận trong hợp đồng. Khi kết thúc thời hạn thuê, khách hàng được quyền mua lại hoặc tiếp tục thuê TS đó theo các điều kiện đã thoả thuận trong hợp đồng thuê. Trong thời hạn thuê các bên không được đơn phương hủy bỏ hợp đồng.

## Tiêu chuẩn cho thuê tài chính

Theo Ủy ban tiêu chuẩn quốc tế thì một giao dịch cho thuê, nếu thỏa mãn một trong bốn tiêu chuẩn sau đây được gọi là cho thuê tài chính:

- Quyền sở hữu TS được chuyển giao khi hết thời hạn hợp đồng (hợp đồng thuê mua - TD thuê mua)
- Trong hợp đồng có quy định quyền chọn mua
- Thời hạn hợp đồng bằng phần lớn thời hạn của tài sản.
- Hiện giá các khoản tiền thuê  $\geq$  giá trị của tài sản

Theo Hội Đồng tiêu chuẩn kế toán tài chính tại Mỹ:  
Qui định 4 tiêu chuẩn của cho thuê tài chính

- Quyền sở hữu TS thuê được chuyển giao cho người đi thuê khi chấm dứt hợp đồng.
- Hợp đồng thuê cho phép người đi thuê được quyền lựa chọn mua TS thuê với giá thấp hơn ở một thời điểm nào đó hay đến khi chấm dứt thời hạn thuê.
- **Thời hạn thuê = 75%** hay cao hơn so với đời sống hoạt động ước tính của TS thuê.
- Hiện giá các khoản thanh toán tiền thuê tối thiểu là **90%** hay gần bằng so với giá trị TS thuê.

## Theo Luật cho thuê tại Nhật:

Một hợp đồng thuê được gọi là thuê TC nếu thỏa mãn một trong hai tiêu chuẩn sau:

- Thời hạn thuê được xác định rõ và tất cả số tiền thuê phải lớn hơn hoặc gần bằng 90% giá trị TS và những chi phí như tiền lãi, thuế và tiền bảo hiểm.
- Trong suốt thời hạn thuê không được hủy bỏ hợp đồng.

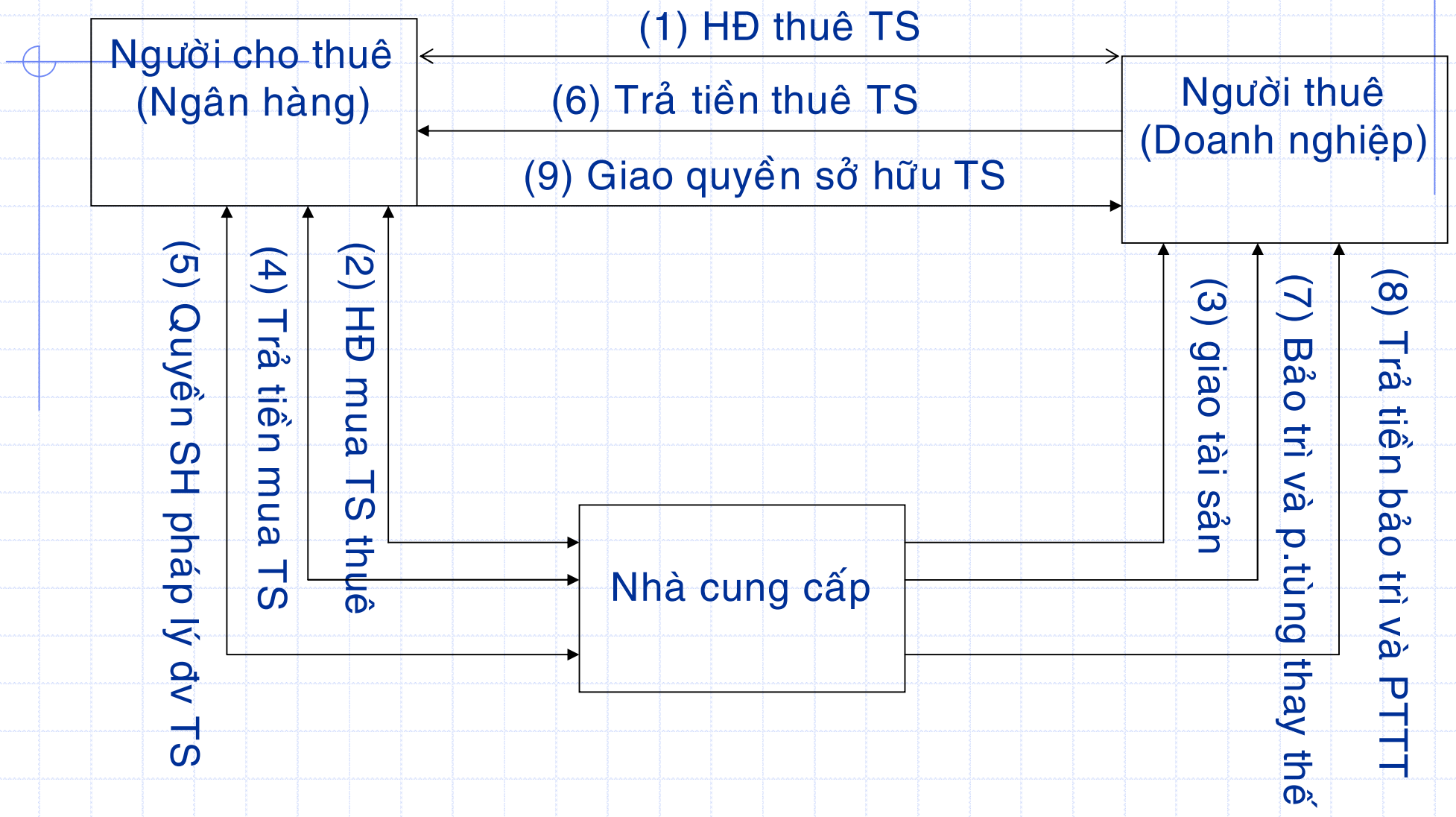
## Theo Việt Nam:

- Theo Nghị định 64/CP (9/10/1995) và Nghị định 16/2001/CP ngày 02/05/2001 về việc ban hành qui chế về tổ chức và hoạt động của Công ty cho thuê tài chính ở Việt Nam. Trong đó qui định một giao dịch được gọi là thuê tài chính nếu thỏa một trong bốn điều kiện sau:
  - Khi kết thúc hợp đồng thuê, bên thuê được chuyển quyền sở hữu tài sản thuê hay được tiếp tục thuê theo sự thỏa thuận của hai bên.
  - Nội dung hợp đồng thuê có qui định khi kết thúc thời hạn thuê bên thuê được quyền chọn lựa mua theo giá danh nghĩa < giá trị thực tế của TS thuê tại thời điểm mua lại.
  - Thời hạn cho thuê một loại TS ít nhất phải bằng 60% thời hạn cần thiết để khấu hao TS thuê.
  - Tổng số tiền thuê một loại TS quy định tại hợp đồng thuê ít nhất phải tương đương với giá của TS đó trên thị trường vào thời điểm ký kết HĐ.

## c. Sự khác nhau giữa cho thuê TC với thuê thông thường (thuê dịch vụ):

Thuê tài chính	Thuê Dịch Vụ
<ul style="list-style-type: none"><li>- Thời gian thuê dài (2/3 thời gian sử dụng của TS)</li><li>- Vốn gốc được thu hồi tương ứng giá trị tài sản thuê</li><li>- Không được phép huỷ ngang</li><li>- Trách nhiệm sửa chữa, bảo hiểm, thuế → Người đi thuê chịu</li><li>- Hợp đồng có thỏa thuận bán</li><li>- Người đi thuê chịu những rủi ro kể cả không do họ gây ra</li><li>- NH tổ chức việc tài trợ</li><li>- Cung ứng TS thuê cho thuê do người cho thuê đặt hàng giao nhận và sử dụng</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>- Thời gian cho thuê ngắn so với thời gian sử dụng</li><li>- Mức vốn thu hồi nhỏ so với giá trị tài sản</li><li>- Được phép</li><li>- Người cho thuê chịu</li><li>- Không bán TS (không ghi trên HBĐ)</li><li>- Người cho thuê chịu mọi rủi ro ngoại trừ những rủi ro do người đi thuê gây ra</li><li>- Người cho thuê cung cấp TS cho người đi thuê</li></ul>







## 10. Tài trợ dự án (Project finance)

- ◆ Tài trợ dự án là cung cấp vốn cho các dự án đầu tư mới, bằng cách thiết kế một cấu trúc tài chính dựa trên dòng tiền và tài sản của dự án. Nguồn tiền chủ yếu trả nợ là từ doanh thu của dự án và được đảm bảo bởi tính hiệu quả của dự án, chứ không phụ thuộc vào chủ dự án.
- ◆ Ex: khách sạn Metropole năm 1994 với tổng vốn đầu tư 35 triệu USD, Morning star cement 309 triệu USD (Vay 186.6 triệu USD)

CHÖÔNG IV:

**KINH DOANH NGOẠI TẾ**

# I. TỶ GIÁ HỐI ĐOÁI ( Foreign Exchange Rate - FX)

## 1. Khái niệm:

Tỷ giá hối đoái là giá cả của một đơn vị tiền tệ nước này được thể hiện bằng số lượng đơn vị tiền tệ nước khác.

Ví dụ: Ngày 14/02/2006, trên thị trường hối đoái quốc tế ta có thông tin:

**1 USD = 118.20 JPY** ( Japanese Yen)

**1 GBP = 1.7390 USD** ( United States dollars)

**1 USD = 1.3092 CHF** ( Confederation Helvetique Franc), **1 AUD = 0.7385 USD**

**GBP** (Great Britain Pound)

## 2. Phương pháp biểu thị tỷ giá (Yết giá - quotation):

1 đồng tiền yết giá = x đồng tiền định giá

- ◆ Phương pháp biểu thị thứ nhất (Direct quotation-Price quotation-trực tiếp)

1 ngoại tệ = x nội tệ

Phương pháp yết giá này được áp dụng ở nhiều quốc gia: Nhật, Thái Lan, Hàn Quốc, Việt Nam...

◆ Phương pháp biểu thị thứ hai (**Indirect quotation-Volume quotation-gián tiếp**)

1 nội tệ = y ngoại tệ

Phương pháp yết giá này áp dụng ở một số nước:  
Anh, Mỹ, Úc, EU...

**Lưu ý:** cách yết giá theo tập quán quốc tế  
khi giao dịch hối đoái qua mạng điện tử,  
[www.forexdirectory.net](http://www.forexdirectory.net)

### 3. Một số quy ước trong giao dịch hối đoái quốc tế:

◆ Ký hiệu tiền tệ: **XXX**

**Đồng Việt Nam (VND ), Đô la Mỹ (USD),  
Bảng Anh ( GBP ), Yên Nhật ( JPY ), Bạt  
Thái Lan (THB)...**

**Tham khảo Web site:**

**[www.exchangerate.com](http://www.exchangerate.com)**

**[www.yahoo.com/finance](http://www.yahoo.com/finance)**

**[www.saxobank.com](http://www.saxobank.com)**

**[www.forexdirectory.net](http://www.forexdirectory.net) ...**

## ◆ Cách viết tỷ giá :

$$1 A = x B \text{ hoặc } A/B = x$$

Tỷ giá 1USD = 105 JPY ta có thể viết USD/JPY = 105 hoặc là 105 JPY/USD.

$$A/B = 1/B/A$$

$$1\text{EUR} = 1.2070 \text{ USD}$$

$$\text{USD/EUR} = 1/\text{EUR/USD} = 0.8285$$

## ◆ Phương pháp đọc tỷ giá (Ngôn ngữ trong giao dịch hối đoái quốc tế)

Vì những lý do nhanh chóng, chính xác và tiết kiệm, các tỷ giá không bao giờ được đọc đầy đủ trên thị trường, mà người ta thường đọc những con số có ý nghĩa.

Các con số đằng sau dấu phẩy được đọc theo nhóm hai số. Hai số thập phân đầu tiên được gọi là “số” (figure), hai số kế tiếp gọi là “điểm” (point). Trong ví dụ đó thì số là 40, điểm là 60.

Như vậy, ta thấy tỷ giá mua và tỷ giá bán có khoảng chênh lệch ( tiếng Anh gọi là: Spread), thông thường vào khoảng 5 đến 20 điểm.



**Tỷ giá**

**BID**

**ASK**

USD/CHF =

**1.2670**

---

**1.2680**

**MUA USD**

**BÁN CHF**

**BÁN USD**

**MUA CHF**

**Lưu ý:**

- số nhỏ là giá mua đồng tiền yết giá (USD) và là giá bán đồng tiền định giá (CHF).
- số lớn là giá bán đồng tiền yết giá (USD) và là giá mua đồng tiền định giá (CHF).

# III. CÁC NGHIỆP VỤ HỐI ĐOÁI

## 1. Nghiệp vụ Spot còn gọi là nghiệp vụ giao ngay: (Spot Operations)

Nghiệp vụ Spot là hoạt động mua bán ngoại tệ mà theo đó việc chuyển giao ngoại tệ được thực hiện ngay, theo tỷ giá đã được thỏa thuận.

## 2. Nghiệp vụ Ácbit (Arbitrage Operations)

Ácbit là một loại nghiệp vụ hối đoái nhằm sử dụng mức chênh lệch tỷ giá giữa các thị trường hối đoái để thu lợi nhuận. Tức là mua ở nơi rẻ nhất và bán ở nơi mắc nhất.

### **3. Nghiệp vụ mua bán ngoại tệ có kỳ hạn (Forward Operations)**

Một giao dịch ngoại tệ có kỳ hạn là một giao dịch mà trong đó mọi dữ kiện được định ra vào thời điểm hiện tại nhưng việc thực hiện sẽ diễn ra trong tương lai.

Tỷ giá có kỳ hạn sẽ được xác định trên cơ sở tỷ giá giao ngay, thời hạn giao dịch và lãi suất của hai đồng tiền đó. Cụ thể nó được tính toán bằng công thức sau đây: (công thức 1)

$$T_K = T_S \times \frac{1 + KL_B}{1 + KL_A}$$

Trong đó: A là đồng tiền yết giá, B là đồng tiền định giá.

$T_K$  là tỷ giá có kỳ hạn của đồng tiền A so với đồng tiền B.

K là thời gian, thời hạn thỏa thuận (ngày, tháng, năm).

$L_A$  là lãi suất của đồng tiền A (ngày, tháng, năm).

$L_B$  là lãi suất của đồng tiền B (ngày, tháng, năm).

$T_S$  là tỷ giá giao ngay (A/B).

FORWARD RATE = SPOT RATE + SWAP COST

$$T_K = T_S + T_S \times K \times (L_B - L_A)$$

Khi  $L_B > L_A \rightarrow T_K > T_S$ , phần dôi ra được gọi là điểm gia tăng (Report, Premium).

Khi  $L_B < L_A \rightarrow T_K < T_S$  chênh lệch được gọi là điểm khấu trừ (Deport, Discount).

$$L_B = L_A \rightarrow T_K = T_S$$

## 4. Nghiệp vụ Swap (cầm cố, hoán đổi)

Là nghiệp vụ hối đoái kép, gồm hai nghiệp vụ Spot và Forward. Hai nghiệp vụ này được tiến hành cùng một lúc, với cùng một lượng ngoại tệ nhưng theo hai hướng ngược nhau.

Lưu ý: trong giao dịch swap giữa 2 ngân hàng, nếu trong nghiệp vụ spot đã dùng tỷ giá nào thì khi tính tỷ giá fw, thì Ts trong công thức Tk, phải dùng lại tỷ giá đã tính trong nghiệp vụ spot.

## 5. Nghiệp vụ Call Option (Quyền chọn mua)

### a. Người mua quyền chọn mua (Buyer Call Option) – (Long Call)

Người mua call option phải trả cho người bán call một khoản chi phí và do đó người mua có được quyền mua, nhưng không bắt buộc phải mua một lượng ngoại tệ (hàng hoá, chứng khoán) nhất định, theo một tỷ giá đã định trước vào một ngày xác định trong tương lai hoặc trước ngày đó.



## b. Người bán quyền chọn mua (Seller Call option) – (Short call)

Người bán **call option** nhận được tiền từ người mua call nên phải có trách nhiệm **bán** một số ngoại tệ nhất định (hàng hoá chứng khoán), theo một giá đã định trước tại một ngày xác định trong tương lai hoặc trước ngày đó khi người mua muốn thực hiện quyền mua của nó.

**American style**- được thực hiện bất kỳ thời điểm nào trong khoảng thời gian của hợp đồng

**European style**- chỉ được thực hiện quyền chọn vào ngày đáo hạn của hợp đồng.



## 6. Nghiệp vụ Put option (Quyền chọn bán)

a. Người mua quyền chọn bán (Buyer put option) – (Long put)

Người mua put option phải trả cho người bán put một khoảng chi phí và do đó người mua có được quyền bán, nhưng không bắt buộc phải bán một lượng ngoại tệ (hàng hoá, chứng khoán) nhất định, theo một tỷ giá đã định trước vào một ngày xác định trong tương lai hoặc trước ngày đó.

**American style-** được thực hiện bất kỳ thời điểm nào trong khoảng thời gian của hợp đồng

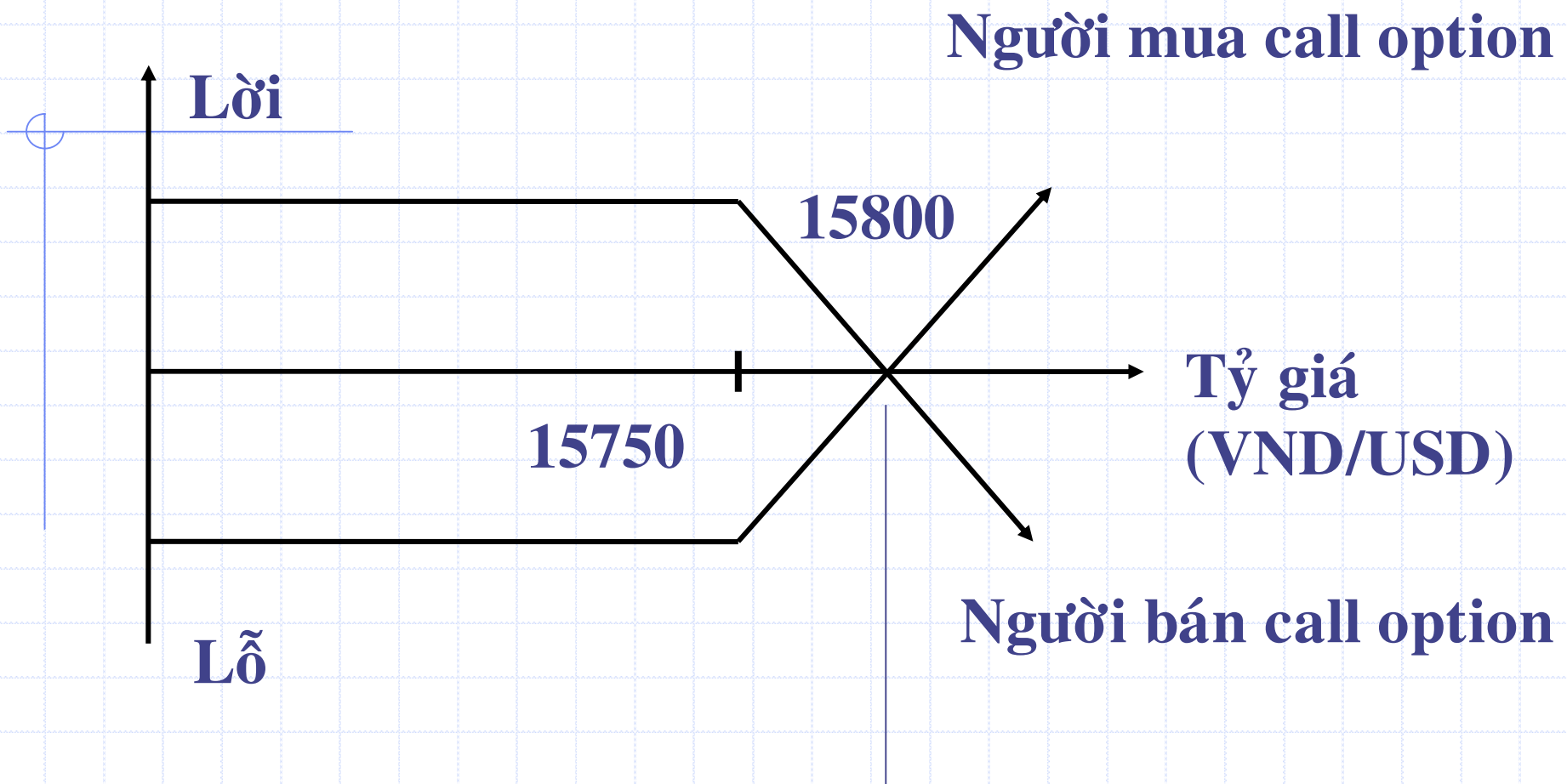
**European style-** chỉ được thực hiện quyền chọn vào ngày đáo hạn của hợp đồng.

## **b. Người bán quyền chọn bán (Seller put option) – (Short put)**

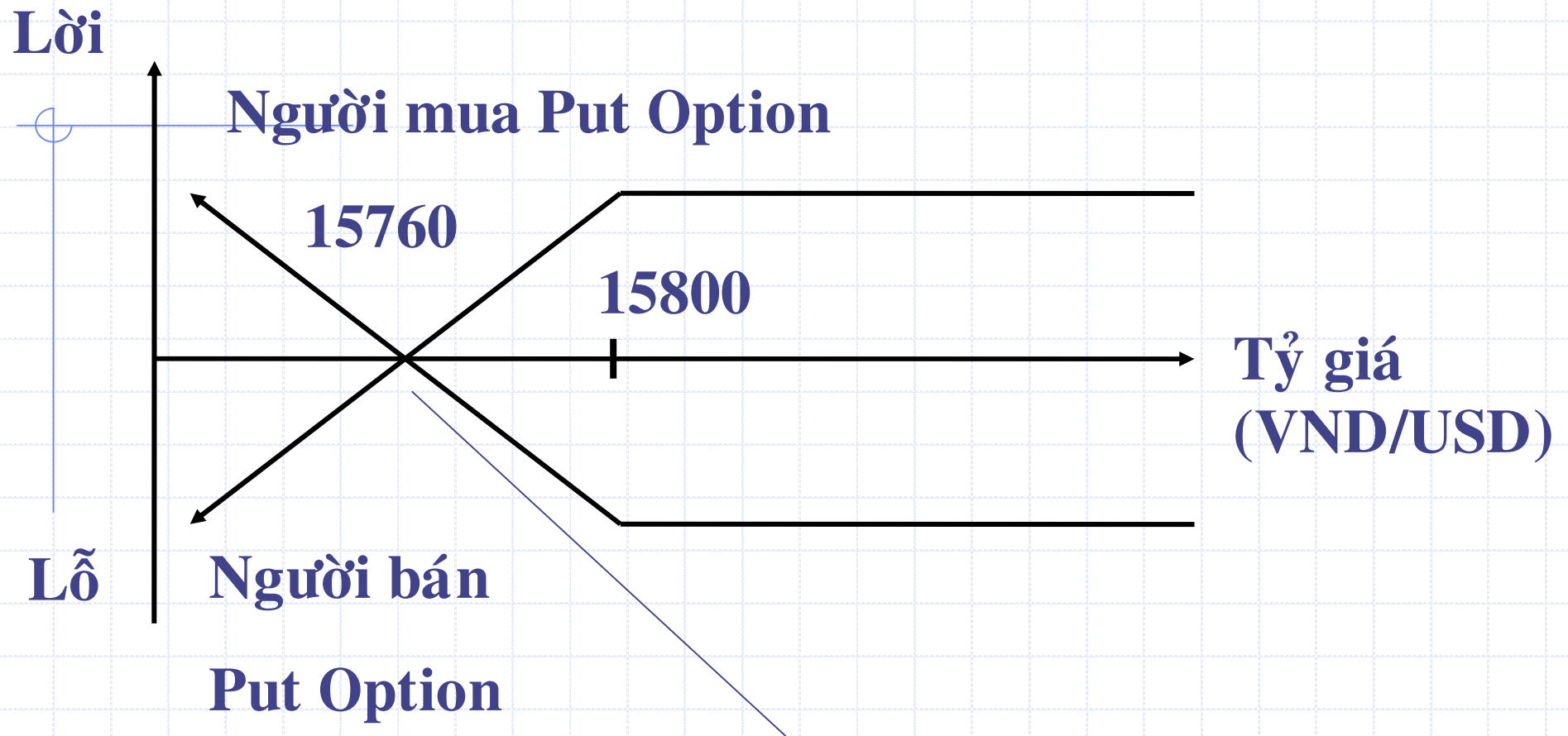
**Người bán put option nhận được tiền từ người mua put nên phải có trách nhiệm mua một số ngoại tệ (hàng hoá, chứng khoán) nhất định, theo một giá đã định trước tại một ngày xác định trong tương lai hoặc trước ngày đó khi người mua muốn thực hiện quyền bán của nó.**

**Giá option (premium) phụ thuộc vào nhiều nhân tố: tỷ giá giao ngay (Spot rate), tỷ giá thỏa thuận trên hợp đồng (Strike), thời hạn thỏa thuận (maturity), tỷ giá kỳ hạn (Forward rate), lãi suất của các đồng tiền giao dịch, phương sai...**

**Premium – the price of an option**



$$\begin{aligned}
 \text{Call Breakeven} &= \text{Strike (exercise price)} + \text{Premium} \\
 15800 &= 15750 + 50
 \end{aligned}$$



**Put Breakeven = Strike(exercise price) - Premium**

$$15760 = 15800 - 40$$

## IV. THỊ TRƯỜNG GIAO SAU (FUTURES MARKET)

Thị trường giao sau là nơi giao dịch mua bán các hợp đồng giao sau về hàng hóa, tiền tệ và các công cụ tài chính. Hợp đồng giao sau (**Futures contract**) là một sự thỏa thuận bán hoặc mua một tài sản (**tiền, hàng hoặc chứng khoán**) nhất định tại một thời điểm xác định trong tương lai và hợp đồng này được thực hiện tại sở giao dịch.

[www.liffe.com](http://www.liffe.com), The London international financial futures and options exchange.

[www.cme.com](http://www.cme.com)- Chicago mercantile exchange

## Thị trường giao sau có một số đặc điểm sau đây:

- ◆ Được thực hiện tại quầy giao dịch mua bán của thị trường, thông qua môi giới (Broker). Người mua và người bán không cần biết nhau.
- ◆ Phần lớn các hợp đồng giao sau thường được kết thúc trước thời hạn, trong khi hợp đồng có kỳ hạn (Forward) thì đa số các hợp đồng đều được thanh toán bằng việc giao hàng chính thức.
- ◆ Hợp đồng giao sau chỉ có bốn ngày có giá trị trong năm (4 value date per year): Ngày thứ tư tuần thứ ba, tháng ba, tháng sáu, tháng chín và tháng mười hai. **The third Wednesday of March, June, September, december.**
- ◆ Bên tương ứng (counterpart) không phải là Ngân hàng mà là quầy giao dịch.
- ◆ Những nhà đầu tư phải ký quỹ cho quầy giao dịch thị trường (margin) 5% trị giá hợp đồng.



- ◆ Các khoản lời lỗ (loss or profit) được ghi nhận và thu nhập hàng ngày với clearing house (Phòng thanh toán bù trừ).
- ◆ Thị trường giao sau quy định kích cỡ cho một đơn vị hợp đồng (fixed amount per contract). 100.000 AUD, 100.000 CAD, 125.000 CHF, 62500 GBP, 1250.000 JPY (USD là đồng tiền định giá)

Hợp đồng	Kích cỡ	Cỡ tích	Giá trị của một tích
(Contract)	(Size)	(Tick size)	(Value of 1 tick)
GBP/USD	62.500 GBP	0,0001	6,25 USD
CHF/USD	125.000 CHF	0,0001	12,50 USD

**Ví dụ: Nếu khách hàng có khoản giao dịch là 250.000 GBP (tức là 4 hợp đồng) và nếu tỷ giá giao động từ 1,5960 lên 1,5970 thì khoản chênh lệch bằng USD sẽ là:**

$$\mathbf{250.000 \times 0,0010 \text{ USD/GBP} = 250 \text{ USD.}}$$

$$\mathbf{\text{hoặc là: } 62500 \times 4 \times 0,001 = 250 \text{ USD.}}$$

$$\mathbf{\text{Hoặc } = 4 \times 10 \times 6,25 = 250 \text{ USD.}}$$