

1. TÍN DỤNG (CREDIT) gắn liền với vay mượn. Khi vay tiền mặt, đó là **TÍN DỤNG TIỀN MẶT (CASH CREDIT)**. Khi vay hàng hoá hay sản vật thiên nhiên (natural produce) như vàng bạc..., đó là **TÍN DỤNG HIỆN VẬT (CREDIT IN KIND)**.

Sự tiêu dùng, sản xuất, kinh doanh trong xã hội hình thành nhu cầu đi vay và khả năng cung cấp tiền hay hiện vật cho vay. Mỗi quan hệ cung cầu này tạo ra **THỊ TRƯỜNG TÍN DỤNG (CREDIT MARKET)**.

Tín dụng là sử dụng chữ tín để vay nợ. Nhà kinh tế học định nghĩa : Tín dụng là một sự trao đổi hàng hoá hay dịch vụ để nhận lấy lời hứa trả tiền trong tương lai (Credit: An exchange of goods or services for a promise of future payment. The McGraw-Hill Dictionary of Modern Economics, 2nd ed., 1974.)

2. ĐIỀU KIỆN TÍN DỤNG (CREDIT TERMS) bao gồm các điều kiện về khoản tiền (số), thời hạn (period), lãi suất (interest rate)...

Khi thỏa thuận trị giá tối đa của khoản vay là định ra **MỨC TÍN DỤNG (CREDIT LINE)**.

THỜI HẠN TÍN DỤNG (CREDIT PERIOD) là thời gian từ khi được vay cho đến ngày phải trả nợ. Thời hạn dưới 1 năm là **TÍN DỤNG NGẮN HẠN (SHORT-TERM CREDIT)**, từ 1 tới 5 năm là **TÍN DỤNG TRUNG HẠN (MEDIUM-TERM CREDIT)**, trên 5 năm là **TÍN DỤNG DÀI HẠN (LONG-TERM CREDIT)**.

3. CHÍNH SÁCH TÍN DỤNG (CREDIT POLICY) là đường lối Nhà nước dùng để **KIỂM SOÁT TÍN DỤNG (CREDIT CONTROL)** nhằm điều hoà lượng tín dụng lưu thông (flow of credit) trong nền kinh tế. Tùy thời kỳ có thể có **KHUYẾN KHÍCH TÍN DỤNG (CREDIT ENCOURAGEMENT)** hoặc có **HẠN CHẾ TÍN DỤNG (CREDIT RESTRICTION)**. Nhà nước nhắm vào các tổ chức cung cấp tín dụng như **NGÂN HÀNG TÍN DỤNG (CREDIT BANK)**, **HỢP TÁC XÃ TÍN DỤNG (CREDIT CO-OPERATIVE)** mà áp dụng các biện pháp như tăng hay giảm lãi suất, quy định về mức tín dụng (credit line), buộc ký quỹ (deposit)...

4. TÍN DỤNG NHẬP KHẨU (IMPORT CREDIT), **TÍN DỤNG XUẤT KHẨU (EXPORT CREDIT)** nhằm phục vụ cho kinh doanh xuất nhập khẩu. **BAO HIỂM TÍN DỤNG XUẤT KHẨU (EXPORT CREDIT INSURANCE)** nhằm đền bù cho người cấp tín dụng xuất khẩu nếu có rủi ro.

RỦI RO TÍN DỤNG (CREDIT RISK) là hoàn cảnh làm cho người cho vay không thu hồi được nợ. Có ba loại : **RỦI RO THƯƠNG MẠI (MERCANTILE RISK)**, là khi người vay thiếu thiện chí trả nợ hay không có khả năng trả nợ (insolvency). **RỦI RO HỐI ĐOÁI (EXCHANGE RISK)**, là khi đồng tiền mất giá, giá hối đoái (exchange rate) biến động. **RỦI RO CHÍNH TRỊ (POLITICAL RISK)**, là khi có chiến tranh, biến cố chính trị...

KHÁI NIỆM VỀ TÍN DỤNG

LÊ ANH DŨNG



5. Ngân hàng có vai trò quan trọng trong thị trường tín dụng với nhiều hình thức cho vay. **TÍN DỤNG KHÔNG BAO ĐAM (BLANK CREDIT)** là loại ngân hàng cho vay không đòi hỏi một bảo đảm bằng tiền hay hiện vật, mà chỉ trên cơ sở uy tín của người đi vay.

Khoản vay (loạn) ngân hàng cấp cho khách là **TÍN DỤNG NGÂN HÀNG (BANK CREDIT)**. Khi ngân hàng cho phép khách có tài khoản được rút tiền vượt khỏi số dư Có của tài khoản ấy trong một giới hạn tối đa nào đó, thì sự chi trội này (overdraft) cũng là tín dụng ngân hàng.

Ngân hàng có thể cho khách vay uy tín của chính ngân hàng. Đây là **TÍN DỤNG CHẤP NHẬN (ACCEPTANCE CREDIT)** và liên quan tới hối phiếu (draft, bill of exchange). Hối phiếu thường phát sinh từ một nghiệp vụ thương mại (commercial transaction) giữa hai nhà buôn ở hai khu vực khác nhau. Nó là một lệnh thành văn (written order) do chủ nợ (creditor) cũng là người ký phát (drawer) gửi tới chủ nợ (debtor) cũng là người được ký phát (drawee) yêu cầu trả một số tiền cụ thể (specified sum) cho một người thứ ba hay người cầm phiếu (bearer). Nếu chủ nợ là thân chủ có uy tín của ngân hàng A, thì có thể ký phát hối phiếu cho A để được A chấp nhận (acceptance). Sau đó chủ nợ đem hối phiếu chiết khấu (discount) tại ngân hàng B, tức là vay tiền của B bằng cách bán cho B một hối phiếu chưa đến hạn thanh toán. Ngân hàng không xuất tiền cho thân chủ của A vay mà bằng thủ tục chấp nhận đã cho vay uy tín của A để ngân hàng B đồng ý xuất tiền cho vay. Tín dụng chấp nhận thường là loại ngắn hạn, với mức tín dụng hạn chế. Khi hối phiếu đến hạn, ngân hàng A rút tiền từ tài khoản (account) của thân chủ mình để trả cho ngân hàng B. Nếu tài khoản này không còn tiền, A sẽ lấy tiền của chính A để trả cho B, và lúc ấy tín dụng chấp nhận trở thành tín dụng của ngân hàng.

6. Trong một nền kinh tế năng động (a dynamic economy), tín dụng rất cần thiết. Từ lần sản xuất đến lần bán sau cùng (ultimate sale) để tới tay người tiêu dùng là cả một khoảng trống thời gian mà chính tín dụng làm nhịp cầu nối liền khoảng trống (gap) này. Tín dụng thường chiếm 30% mại vụ (sales) của nhà buôn lẻ (retailers) và chiếm 90% mại vụ của nhà công nghiệp (manufacturers) hay người bán buôn (wholesalers).

7. Người buôn lẻ thường cho phép người tiêu dùng được hưởng sự mua ngay (immediate purchase) một món hàng hay dịch vụ mà chỉ trả tiền vào thời gian sau. Đó là **TÍN DỤNG TIÊU DÙNG (CONSUMER CREDIT)**, thường là ngắn hạn và gồm hai loại.

- **TÍN DỤNG TRẢ DẦN (INSTALLMENT CREDIT)**: Người bán cho người mua trả tiền vào các thời điểm định kỳ cách khoảng đều nhau. Tín dụng này gắn liền với phương thức **BÁN TRẢ DẦN (INSTALLMENT SALE)** mà mỗi lần trả tiền định kỳ (installment payment, payment by installments) phải trả luôn tiền lãi do việc mua chịu (interest charge). Người tiêu dùng như vậy đã phải mua với một giá rất đắt.

- **TÍN DỤNG TRẢ ĐÚT MỘT LẦN (NON-INSTALLMENT CREDIT)**: Gồm có các khoản nợ vay trả đút một lần (single-payment loans), nợ riêng (personal loans) hay thẻ tín dụng ... **THE TÍN DỤNG (CREDIT CARD)** do các ngân hàng, khách sạn, nhà hàng, hãng du lịch ... cấp cho các cá nhân có uy tín tài chính để họ

dùng thẻ này mua chịu hàng hoá hay dịch vụ.

Tín dụng tiêu dùng không bao gồm hình thức cho vay có cầm cố nhà cửa (home mortgages) vì cầm cố bất động sản thuộc loại nợ vay dài hạn.

8. Tín dụng trong các ngành công nghiệp chế tạo (manufacturing industries) được gọi là **TÍN DỤNG THƯƠNG MẠI (MERCANTILE CREDIT, COMMERCIAL CREDIT, BUSINESS CREDIT)**. Tín dụng này phát sinh khi nhà sản xuất cho người bán buôn (buôn sỉ) được mua chịu trong một thời gian ngắn.

Một phương thức thông thường của tín dụng thương mại là **GHI SỔ NỢ (BOOK ACCOUNT, OPEN ACCOUNT)**, theo đó, bằng chứng duy nhất về món nợ là việc người bán ghi nợ vào sổ sách của mình. Đây là công cụ tín dụng (credit instrument) đơn giản nhất, được sử dụng rộng rãi. Thời hạn thanh toán thường từ 30 đến 90 ngày. Phương thức này đơn giản, ít tốn kém nhưng bất lợi ở chỗ người mua chịu không nhìn được sổ sách của người bán, dễ bị hiểu lầm về trị giá món nợ, thời hạn thanh toán... Cách tốt hơn là dùng những công cụ tín dụng thương mại thành văn (written business credit instruments) như lệnh phiếu (promissory note), thương phiếu (trade bill, trade acceptance), và thư tín dụng (letter of credit).

- **LỆNH PHIẾU** là lời hứa thành văn (written promise) của một người, cam kết sẽ trả cho một người khác một số tiền cụ thể (specified sum) vào một ngày quy định (given date). Lệnh phiếu cung cấp cho người cho vay hay chủ nợ (creditor) nhiều lợi ích: nó là một bằng chứng tuyệt hảo về món nợ (an excellent evidence of debt); nó loại trừ được sự hiểu lầm như đối với phương thức ghi sổ nợ nói trên; nó có thể chuyển nhượng, tức là có khả năng lưu thông (negotiable) từ chủ nợ sang một người thứ ba bằng cách ký hậu (endorsement), tức là ký ở mặt lệnh phiếu để chuyển quyền thụ hưởng nó sang một người khác. Lệnh phiếu thường dùng làm bằng chứng cho các khoản vay ngân hàng (bank loans) và tín dụng tiêu dùng trả dần (consumer installment credit).

- **THƯƠNG PHIẾU** xuất phát từ yêu cầu của người bán chịu (creditor) chứ không phải là lời hứa trả nợ (promise to pay) của người mua chịu (debtor). Vì thế nó có giá trị lắm mà cần được người mua cũng là người được ký phát (drawee) bày tỏ thiện chí trả nợ bằng cách ghi "Chấp nhận" (Accepted) trên mặt thương phiếu và ký tên. Trong thực tế, nó được người bán gởi cho người mua kèm theo chuyển hàng gởi đi. Người mua chấp nhận, ký tên và chỉ định (designate) ngân hàng sẽ trả tiền, rồi hoàn trả người bán. Người bán có thể giữ nó cho đến khi đến hạn (mature) hoặc chiết khấu nó. Khi đến hạn thương phiếu được xử lý như cách làm đối với chỉ phiếu (check, cheque).

- **THƯ TÍN DỤNG** do một ngân hàng phát hành (issue) và chỉ thị cho ngân hàng đại lý (correspondent bank) cho một người thứ ba được vay (advance) một số tiền nhất định.

Ngân hàng phát hành hay ngân hàng mở thư tín dụng (opening bank, issuing bank) đảm bảo hoàn trả cho ngân hàng đại lý khoản cho vay đó. Công cụ tín dụng này cho phép tiến hành kinh doanh nội ngoại thương được an toàn hơn và thiết thực (expedient) hơn so với việc đơn phương một cá nhân kinh doanh.

LAD.

In tại Nhà máy in Trần Phú, giấy phép xuất bản số 70/XBNT - GP do Sở Văn hoá Thông tin cấp ngày 7.4.90

GIÁ: 1200đ