



TRƯỜNG ĐẠI HỌC NGÂN HÀNG TP.HCM
KHOA NGÂN HÀNG



CHƯƠNG 2 TÍN DỤNG NGẮN HẠN ĐỐI VỚI DOANH NGHIỆP

GV: ThS. Phạm Thanh Nhật

NỘI DUNG

- ❖ 1. Cho vay từng lần
- ❖ 2. Cho vay theo hạn mức tín dụng
- ❖ 3. Chiết khấu
- ❖ 4. Bảo thanh toán

phamthanhhat-buh 2



TRƯỜNG ĐẠI HỌC NGÂN HÀNG TP.HCM
KHOA NGÂN HÀNG



CHO VAY TỪNG LẦN

GV: ThS. Phạm Thanh Nhật

NỘI DUNG

- ❖ 1. Khái niệm
- ❖ 2. Đối tượng cho vay
- ❖ 3. Điều kiện áp dụng
- ❖ 4. Kỹ thuật cho vay

phamthanhhat-buh 4

1. KHÁI NIỆM

Cho vay từng lần là phương thức cho vay mà mỗi lần cho vay, tổ chức tín dụng và khách hàng thực hiện thủ tục cho vay và ký kết thỏa thuận cho vay.

- Đây là phương thức cho vay theo từng phương án kinh doanh, từng thương vụ mua bán, từng mùa vụ sản xuất...

phamthanhhat-buh 5

2. ĐỐI TƯỢNG CHO VAY

Đây là cơ sở để NH xem xét, đối chiếu trước khi giải ngân theo nhu cầu vay của KH trong suốt thời hạn cho vay.

- Giá trị vật tư, hàng hóa đầu vào (kể cả thuế GTGT)
- Các khoản chi phí hợp lý để thực hiện phương án sản xuất kinh doanh (không bao gồm chi phí khấu hao)

VĐ: Thuế xuất khẩu/nhập khẩu để làm thủ tục xuất nhập khẩu, nếu giá trị lô hàng xuất nhập khẩu đó được hình thành bằng vốn vay của NH

phamthanhhat-buh 6

3. ĐIỀU KIỆN ÁP DỤNG

- DN lần đầu vay vốn tại NH
- DN có nhu cầu vay trả không thường xuyên
- DN sản xuất mang tính chất thời vụ/vòng quay vốn chậm
- DN có trình độ hạch toán kế toán, dự báo chưa cao

phamthanhhat-buh

7

4. KỸ THUẬT CHO VAY

- ❖ Cơ sở cho vay
- ❖ Mức cho vay
- ❖ Thời hạn cho vay
- ❖ Kỳ hạn trả nợ
- ❖ Giải ngân
- ❖ Thu nợ
- ❖ Thanh lý hợp đồng

phamthanhhat-buh

8

CƠ SỞ CHO VAY

- Phương án sản xuất kinh doanh
- Các hợp đồng kinh tế
- Dự toán tài chính
- Các quy định hiện hành
- ...

phamthanhhat-buh

9

MỨC CHO VAY

- ❖ **Xác định nhu cầu vay**
 - Xác định tổng nhu cầu vốn của phương án (1): liệt kê tất cả các chi phí hợp lý có liên quan đến phương án vay vốn mà DN sẽ thực hiện (trừ chi phí khấu hao...)
 - Xác định vốn tự có của KH tham gia vào phương án (2)

phamthanhhat-buh

10

- Xác định nguồn vốn khác tham gia vào phương án (3). Các nguồn vốn khác có thể là:
 - Người mua ứng tiền trước cho DN
 - Người bán cho chậm trả mà thời điểm phải trả rơi vào lúc DN đã thu được tiền của người mua
 - Các khoản nợ chiếm dụng khác như tiền lương, thuế... chưa đến kỳ sử dụng

...

- **Nhu cầu vay vốn của phương án (4)**

$$(4) = (1) - (2) - (3)$$

phamthanhhat-buh

11

❖ **Xác định mức cho vay**

Mức cho vay là giới hạn tối đa số tiền cho vay mà NH chấp nhận cho KH sử dụng trong khoảng thời gian hiệu lực của hợp đồng tín dụng.

phamthanhhat-buh

12

Căn cứ quyết định mức cho vay:

- Nhu cầu vay (cần)
- Khả năng hoàn trả nợ của khách hàng
- Giá trị của tài sản bảo đảm
- Các giới hạn tín dụng theo luật định
- Quyền phán quyết trong nội bộ NH
- Khả năng đáp ứng nguồn vốn của NH tại thời điểm cho vay (cung)

**Mức cho vay \leq Nhu cầu vay
và là con số nhỏ nhất lần lượt được xác định
thông qua các yếu tố nói trên**

phamthanhhat-buh

13

THỜI HẠN CHO VAY

- ❖ Thời hạn cho vay là khoảng thời gian được tính từ ngày tiếp theo của ngày tổ chức tín dụng giải ngân vốn vay cho khách hàng cho đến thời điểm khách hàng phải trả hết nợ gốc và lãi tiền vay theo thỏa thuận của tổ chức tín dụng và khách hàng.

phamthanhhat-buh

14

KỲ HẠN TRẢ NỢ

Kỳ hạn trả nợ là các khoảng thời gian trong thời hạn cho vay đã thỏa thuận mà tại cuối mỗi khoảng thời gian đó khách hàng phải trả một phần hoặc toàn bộ nợ gốc và/hoặc lãi tiền vay cho tổ chức tín dụng.

- ❖ Một khoản vay có thể có một kỳ hạn hoặc nhiều kỳ hạn trả nợ
- ❖ Kỳ hạn trả nợ cuối cùng phải trùng với ngày đáo hạn của khoản vay

phamthanhhat-buh

15

GIẢI NGÂN

- ❖ NH giải ngân theo lịch đã nêu trong hợp đồng và phụ thuộc vào mục đích sử dụng vốn
- ❖ Có thể giải ngân nhiều lần nhưng tổng số tiền của các lần giải ngân không được vượt quá mức cho vay đã được ký trong hợp đồng
- ❖ Mỗi lần giải ngân KH phải ký vào giấy nhận nợ

phamthanhhat-buh

16

THU NỢ

- ❖ Thu nợ từ tiền thu bán hàng của doanh nghiệp, có thể trích từ tài khoản tiền gửi hoặc nộp bằng tiền mặt.
- ❖ Nếu khoản vay có nhiều kỳ hạn trả nợ, KH phải tôn trọng lịch trả nợ theo từng kỳ hạn
- ❖ Nhìn chung, trong phương thức cho vay này thì quá trình giải ngân và quá trình thu nợ tách biệt với nhau

phamthanhhat-buh

17

THU NỢ

- ❖ **Một số cách thu lãi phổ biến:**
 - Lãi thu hàng tháng
 - Lãi thu nhiều lần cùng với nợ gốc
 - Lãi thu một lần vào ngày đáo hạn

Lãi tính theo phương pháp tích số

phamthanhhat-buh

18

THANH LÝ HỢP ĐỒNG

- ❖ Khi bên đi vay trả hết nợ cho ngân hàng, ngân hàng sẽ tiến hành thủ tục tắt toán khoản vay.
- ❖ Xử lý khi đến thời điểm trả nợ bên đi vay không trả được nợ cho ngân hàng:
 - Cơ cấu lại thời hạn trả nợ
 - Điều chỉnh kỳ hạn trả nợ (trong thời hạn cho vay)
 - Gia hạn nợ (cuối thời hạn cho vay)
 - Chuyển nợ quá hạn

phamthanhhat-buh

19



TRƯỜNG ĐẠI HỌC NGÂN HÀNG TP.HCM
KHOA NGÂN HÀNG



CHO VAY THEO HẠN MỨC TÍN DỤNG

GV: ThS. Phạm Thanh Nhật



NỘI DUNG

- ❖ 1. Khái niệm
- ❖ 2. Đối tượng cho vay
- ❖ 3. Điều kiện áp dụng
- ❖ 4. Kỹ thuật cho vay

phamthanhhat-buh

21

1. KHÁI NIỆM

Cho vay theo hạn mức tín dụng (HMTD) là phương thức cho vay mà tổ chức tín dụng xác định và thỏa thuận với khách hàng một HMTD được duy trì trong một khoảng thời gian nhất định.

phamthanhhat-buh

22

HẠN MỨC TÍN DỤNG

- ❖ **Hạn mức tín dụng là:**
 - Mức dư nợ vay tối đa được duy trì trong một thời hạn nhất định mà ngân hàng và khách hàng đã thỏa thuận trong hợp đồng tín dụng.
 - Giới hạn cao nhất quyền vay vốn ngân hàng trong một thời hạn.

phamthanhhat-buh

23

2. ĐỐI TƯỢNG CHO VAY

- Là nhu cầu về tài sản lưu động trong một thời gian nhất định (thường là một năm)
- Các chi phí phát sinh trong quá trình sản xuất kinh doanh (không bao gồm chi phí khấu hao)
- ❖ Vốn tín dụng tham gia vào toàn bộ chu kỳ sản xuất – kinh doanh của doanh nghiệp, từ khâu dự trữ đến khâu sản xuất, lưu thông.
- ❖ Đối tượng cho vay tổng hợp (rộng hơn cho vay từng lần)

phamthanhhat-buh

24

3. ĐIỀU KIỆN ÁP DỤNG

- ❖ DN có nhu cầu vay trả thường xuyên, luân chuyển vốn nhanh và tương đối ổn định trong năm (Điều kiện cần)
- ❖ DN có uy tín đối với ngân hàng (Điều kiện đủ)
 - Tình hình tài chính lành mạnh, quản lý vốn hiệu quả
 - Hạch toán, kế toán kịp thời và theo đúng quy định, trình độ dự báo cao
 - Có uy tín trong quan hệ tín dụng với ngân hàng, không có nợ quá hạn
 - Thực hiện tốt các quy định về thanh toán không dùng tiền mặt
 - Tôn trọng kỷ luật hợp đồng

phamthanhhat-buh

25

4. KỸ THUẬT CHO VAY

- ❖ Cơ sở cho vay
- ❖ Xác định HMTD
- ❖ Giải ngân
- ❖ Thu nợ
- ❖ Thanh lý hợp đồng

phamthanhhat-buh

26

CƠ SỞ CHO VAY

- Phương án sản xuất kinh doanh
- Các hợp đồng kinh tế
- Dự toán lưu chuyển tiền tệ
- Các BCTC của DN
- Kế hoạch tài chính
- ...

phamthanhhat-buh

27

XÁC ĐỊNH HMTD

- ❖ Dựa vào dự toán cân đối kế toán
- ❖ Dựa vào dự toán lưu chuyển tiền tệ

phamthanhhat-buh

28

DỰA VÀO DỰ TOÁN CÂN ĐỐI KẾ TOÁN

- Bước 1: Xác định nhu cầu VLĐ kỳ kế hoạch của doanh nghiệp

$$\text{Thời gian thu tiền bán hàng} = \frac{\text{Phải thu KH bq} \cdot 365}{\text{Doanh thu thuần}}$$

$$\text{Thời gian tồn kho} = \frac{\text{Tồn kho bq} \cdot 365}{\text{Giá vốn hàng bán}}$$

$$\text{Thời gian trả tiền mua hàng} = \frac{\text{Phải trả bq} \cdot 365}{\text{Giá vốn hàng bán}}$$

phamthanhhat-buh

29

DỰA VÀO DỰ TOÁN CÂN ĐỐI KẾ TOÁN

Chu kỳ ngân quỹ = Thời gian thu tiền bán hàng + Thời gian tồn kho – Thời gian trả tiền mua hàng

$$\text{Nhu cầu VLĐ} = \frac{\text{GVHB} \cdot \text{Chu kỳ ngân quỹ}}{365}$$

Lưu ý: Khi tính toán các chỉ tiêu trên phải lấy số liệu của năm kế hoạch

phamthanhhat-buh

30

DỰA VÀO DỰ TOÁN CÂN ĐỐI KẾ TOÁN

- **Bước 2: Xác định vốn lưu động ròng kỳ kế hoạch của doanh nghiệp**

$$VLĐ \text{ ròng}_{KH} = \text{Vốn CSH}_{KH} + \text{Nợ dài hạn}_{KH} - \text{Tài sản dài hạn}_{KH}$$

Trong đó:

- $\text{Vốn CSH}_{KH} = \text{Vốn CSH}_{HT} + \text{Vốn CSH tăng thêm}_{KH} - \text{Vốn CSH giảm đi}_{KH}$
- $\text{Nợ dài hạn}_{KH} = \text{Nợ dài hạn}_{HT} + \text{Nợ dài hạn tăng thêm}_{KH} - \text{Nợ dài hạn giảm đi}_{KH}$
- $\text{Tài sản dài hạn}_{KH} = \text{Tài sản dài hạn}_{HT} + \text{Tài sản dài hạn tăng thêm}_{KH} - \text{Tài sản dài hạn giảm đi}_{KH}$

phamthanhhat-buh

31

DỰA VÀO DỰ TOÁN CÂN ĐỐI KẾ TOÁN

- **Bước 3: Xác định các nguồn vốn khác của doanh nghiệp** (Vay của cá nhân/tổ chức tín dụng khác...)

- **Bước 4: Xác định HMTD**

$$HMTD = \text{Nhu cầu VLĐ} - VLĐ \text{ ròng} - \text{Vốn khác}$$

phamthanhhat-buh

32

DỰA VÀO DỰ TOÁN LƯU CHUYỂN TIỀN TỆ

STT	Chỉ tiêu
1	Doanh thu bán hàng và cung ứng dịch vụ trong kỳ
2	Thực thu trong kỳ
3	Chi phí hoạt động sản xuất kinh doanh trong kỳ
4	Thực chi trong kỳ
5	Ngân lưu ròng (5 = 2 - 4)
6	Số dư tiền đầu kỳ
7	Thặng dư/(Thâm hụt) (7 = 5 + 6)
8	Số dư tiền tối thiểu cuối kỳ
9	Nhu cầu vay/(trả) ròng
10	Số dư nợ lũy kế cuối kỳ
11	Hạn mức tín dụng

phamthanhhat-buh

33

BÀI TẬP

Số liệu dự toán về dòng tiền 6 tháng đầu năm N của công ty TNHH Ngọc Quang như sau (Đvt: trđ):

Chỉ tiêu	T1	T2	T3	T4	T5	T6
Thực thu trong kỳ	120	200	360	220	300	200
Thực chi trong kỳ	260	290	260	180	270	290

- Số dư tiền đầu tháng 1: 50 trđ
- Số dư tiền phải có ít nhất cuối mỗi tháng: 80 trđ
- Dư nợ vay NH đầu tháng 1: 10 trđ

Yêu cầu: Xác định HMTD trong 6 tháng đầu năm N

ĐS: 270 trđ

phamthanhhat-buh

34

DỰA VÀO DỰ TOÁN LƯU CHUYỂN TIỀN TỆ

- ❖ **Các trường hợp xảy ra:**

- (Thâm hụt)
- Thặng dư/(Thâm hụt) = 0
- Thặng dư
 - Thặng dư < Số dư tiền tối thiểu cuối kỳ
 - Thặng dư = Số dư tiền tối thiểu cuối kỳ
 - Thặng dư > Số dư tiền tối thiểu cuối kỳ

phamthanhhat-buh

35

GIẢI NGÂN

- ❖ **Tài khoản sử dụng: thường là một trong hai dạng**

- Tài khoản vay thông thường (như trong cho vay từng lần)
- Tài khoản vãng lai (một dạng tài khoản bao gộp tính chất của TK tiền gửi và TK tiền vay, có số dư Nợ hoặc có số dư Có) (cho vay theo hạn mức thấu chi)

phamthanhhat-buh

36

GIẢI NGÂN

- ❖ Trong phạm vi HMTD đã ký
- ❖ Thuộc đối tượng vay đã thỏa thuận với ngân hàng trong hợp đồng tín dụng, và kèm theo các giấy tờ thanh toán
- ❖ Giải ngân nhiều lần và tổng giải ngân phụ thuộc vào mức độ, tiến độ nộp trả tiền vào ngân hàng

phanthanhhat-buh

37

THU NỢ

- ❖ Khi thẩm định ngân hàng chưa thể xác định ngay thời hạn của một khoản nợ nên thời gian chung là thời gian hiệu lực của hợp đồng tín dụng hay là thời gian duy trì HMTD.
- ❖ **Thu nợ tự động** khi có dòng tiền vào. Nguồn thu không bị giới hạn trong bất kỳ phương án kinh doanh riêng lẻ nào.

phanthanhhat-buh

38

THU NỢ

- ❖ Giải ngân và thu nợ diễn ra đan xen với nhau, theo sát diễn biến của dòng chi và dòng thu nên dư nợ luôn biến động liên tục, nhưng luôn nằm trong phạm vi HMTD đã ký.
- ❖ NH có thể định kỳ hạn nợ cho từng khoản giải ngân (từng giấy nhận nợ).

phanthanhhat-buh

39

THU NỢ**❖ Tính và thu lãi**

- Tiền lãi được tính và thu mỗi tháng một lần. Thời điểm tính lãi vào ngày cuối tháng hay chọn một ngày nhất định hàng tháng.
- Phương pháp tính lãi: Tiền lãi được tính theo phương pháp tích số.

$$I = \sum (D_i * n_i) * r / 30$$

Trong đó:

I: tiền lãi hàng tháng

r: lãi suất cho vay (tháng)

D_i: số dư nợ thứ in_i: số ngày tồn tại số dư thứ i

phanthanhhat-buh

40

Ví dụ: Tài khoản cho vay theo hạn mức của công ty ABC có các số liệu sau:

Ngày tháng	Số dư nợ (trđ)
01/10	720
06/10	250
15/10	0
24/10	600
03/11	430

Biết lãi suất cho vay là 1%/tháng. Hãy xác định lãi vay của công ty trong tháng 10/N?

phanthanhhat-buh

41

THANH LÝ HỢP ĐỒNG

- ❖ **Khi hết hạn hợp đồng thì HMTD hết hiệu lực**
- ❖ **Về nguyên tắc:** DN phải trả hết nợ cho ngân hàng. Nếu tiếp tục ký hợp đồng mới thì:
 - Nếu dư nợ thực tế <= HMTD của hợp đồng mới: NH sẽ chuyển số dư nợ đó sang hợp đồng mới
 - Nếu dư nợ thực tế > HMTD của hợp đồng mới: NH sẽ yêu cầu KH phải trả phần chênh lệch trong một khoảng thời gian nhất định

phanthanhhat-buh

42



TRƯỜNG ĐẠI HỌC NGÂN HÀNG TP.HCM
KHOA NGÂN HÀNG



CHIẾT KHẤU

GV: ThS. Phạm Thanh Nhật

NỘI DUNG

- ❖ 1. Khái niệm
- ❖ 2. Đối tượng chiết khấu
- ❖ 3. Quy trình chiết khấu
- ❖ 4. Lãi suất hiệu dụng trong chiết khấu

phanthanhnhat-buh 44

1. KHÁI NIỆM

Chiết khấu là hình thức cấp tín dụng mà theo đó tổ chức tín dụng mua lại các công cụ chuyển nhượng, giấy tờ có giá chưa đến hạn thanh toán từ khách hàng.

- Là một hình thức cấp tín dụng gián tiếp (tái tài trợ)
- Rủi ro thấp hơn cho vay do chỉ tập trung vào khâu thanh toán

phanthanhnhat-buh 45

2. ĐỐI TƯỢNG CHIẾT KHẤU

- ❖ **Các công cụ chuyển nhượng:** các giấy nợ thương mại (hối phiếu đòi nợ, hối phiếu nhận nợ), séc
- ❖ **Các giấy tờ có giá:** các giấy nợ phi thương mại
 - Do chính phủ, chính quyền địa phương phát hành

VD: *tín phiếu kho bạc, trái phiếu kho bạc...*

- Do các tổ chức tín dụng phát hành

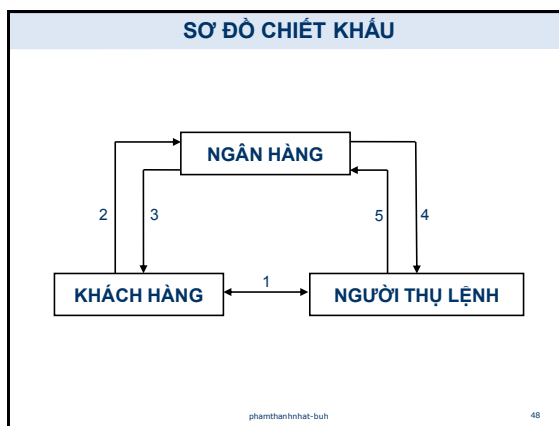
VD: *chứng chỉ tiền gửi, kỳ phiếu, trái phiếu...*

phanthanhnhat-buh 46

3. QUY TRÌNH CHIẾT KHẤU

- 1. Sơ đồ chiết khấu
- 2. Hồ sơ chiết khấu
- 3. Phân tích – thẩm định
- 4. Xác định giá trị chiết khấu ròng
- 5. Chấp nhận chiết khấu
- 6. Theo dõi và thu nợ

phanthanhnhat-buh 47



HỒ SƠ CHIẾT KHẤU

- Giấy đề nghị chiết khấu
- Bản kê các giấy tờ đề nghị chiết khấu
- Giấy tờ được chiết khấu
- Hồ sơ pháp lý
- Hồ sơ kinh tế (nếu có)

phamthanhhat-buh

49

PHÂN TÍCH – THẨM ĐỊNH

❖ Giấy tờ được chiết khấu:

- **Về hình thức:** nguyên vẹn, không cạo sửa, tẩy xóa, chấp vá, đầy chữ ký chuyển nhượng liên tục...
- **Về nội dung:**
 - Các thông tin đầy đủ, rõ ràng
 - Còn trong thời hạn thanh toán
 - Được phép chuyển nhượng (ký hậu hoặc trao tay)
 - Thật sự có quan hệ nợ nần trước đó

phamthanhhat-buh

50

PHÂN TÍCH – THẨM ĐỊNH

❖ Người đề nghị chiết khấu

- Tính pháp lý
- Khả năng tài chính

❖ Người thụ lệnh

- Tính pháp lý
- Khả năng tài chính

phamthanhhat-buh

51

XÁC ĐỊNH GIÁ TRỊ CHIẾT KHẤU RÒNG

NH áp dụng phương pháp khấu trừ lãi:

$$G = M - R - H$$

Trong đó:

G: giá trị chiết khấu ròng

M: giá trị được người thụ lệnh thanh toán

R: lãi chiết khấu

H: hoa hồng phí

phamthanhhat-buh

52

XÁC ĐỊNH GIÁ TRỊ CHIẾT KHẤU RÒNG

❖ Giá trị được người thụ lệnh thanh toán (M) tùy trường hợp mà có các cách xác định như sau:

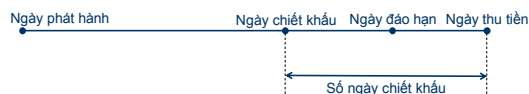
- Đối với hối phiếu, séc: M = Mệnh giá
- Đối với tín phiếu, kỳ phiếu, trái phiếu:
 - Trả lãi trước: M = Mệnh giá
 - Trả lãi định kỳ: M = Mệnh giá + Tổng lãi của các kỳ chưa trả
 - Trả lãi sau: M = Mệnh giá + Tổng lãi của tất cả các kỳ

phamthanhhat-buh

53

XÁC ĐỊNH GIÁ TRỊ CHIẾT KHẤU RÒNG

❖ Xác định thời gian chiết khấu (t)



phamthanhhat-buh

54

XÁC ĐỊNH GIÁ TRỊ CHIẾT KHẤU RÒNG

❖ Xác định lãi chiết khấu (R)

$$R = M * \frac{r}{365} * t$$

R: lãi chiết khấu

M: giá trị được người thụ lệnh thanh toán

r: lãi suất chiết khấu (%/năm)

t: thời gian chiết khấu (ngày)

phanthanhnhat-buh

55

XÁC ĐỊNH GIÁ TRỊ CHIẾT KHẤU RÒNG

❖ Xác định hoa hồng phí (H)

- Hoa hồng ký hậu (H_1):

$$H_1 = M * \frac{r_1}{365} * t$$

r_1 : tỷ lệ phí ký hậu (%/năm)

- Hoa hồng dịch vụ (H_2): thường là cố định
- Hoa hồng phí: $H = H_1 + H_2$

phanthanhnhat-buh

56

CHẤP NHẬN CHIẾT KHẤU

- Khách hàng chuyển nhượng các giấy tờ được chiết khấu cho ngân hàng
- Nộp vào quỹ các giấy tờ và giao biên nhận cho khách hàng
- Giải ngân cho khách hàng giá trị chiết khấu ròng: giải ngân toàn bộ/một phần

phanthanhnhat-buh

57

THEO DÕI VÀ THU NỢ

- Thu trực tiếp từ người thụ lệnh
 - Thu gián tiếp thông qua tổ chức khác
- Giải ngân hết cho khách hàng nếu thu đầy đủ (nếu trước đây ngân hàng chỉ giải ngân một phần)

phanthanhnhat-buh

58

4. LÃI SUẤT HIỆU DỤNG TRONG CHIẾT KHẤU

- Giả sử ta cho vay 1 VND với lãi suất chiết khấu là d **trong một kỳ**. Như vậy, ta sẽ đưa cho người vay một khoản tiền là $(1 - d)$ VND và nhận được 1 VND vào cuối kỳ.
- Khoản lãi người vay phải trả là d VND, vốn gốc cho vay ban đầu là $1 - d$. Do đó, lãi suất hiệu dụng i tương ứng với lãi suất chiết khấu d (trong trường hợp không có các loại phí) sẽ là:

$$i = \frac{d}{1 - d}$$

phanthanhnhat-buh

59

❖ Ta cũng sẽ có công thức tính ngược lại lãi suất thông báo:

$$d = \frac{i}{1 + i}$$

Trong đó:

i : lãi suất hiệu dụng

d : lãi suất chiết khấu

Các lãi suất trên tương ứng với thời gian chiết khấu.

❖ Công thức tổng quát tính lãi suất hiệu dụng trong một nghiệp vụ tín dụng:

$$i = \frac{\sum \text{Chi phí thực trả cho khoản tín dụng}}{\text{Lượng vốn tín dụng thực nhận}}$$

phanthanhnhat-buh

60

BÀI TẬP

Công ty An Khánh bán chịu một lô hàng trị giá 10.000 triệu đồng cho công ty An Phú với lãi suất trả chậm là 9%/năm (lãi đơn). Hối phiếu được lập ngày 12/08 và đáo hạn ngày 10/11.

Ngày 05/09, công ty An Khánh mang hối phiếu đến ngân hàng đề nghị chiết khấu. Sau khi kiểm tra, ngân hàng đồng ý nhận chiết khấu hối phiếu trên với lãi suất chiết khấu là 13%/năm.

Yêu cầu:

- Xác định giá trị chiết khấu ròng.
 - Xác định lãi suất hiệu dụng của khoản chiết khấu trên.
- ĐS: 9978,3 trđ; 13,32%/năm**

phamthanhhat-buh

61



TRƯỜNG ĐẠI HỌC NGÂN HÀNG TP.HCM
KHOA NGÂN HÀNG



BAO THANH TOÁN

GV: ThS. Phạm Thanh Nhật



NỘI DUNG

- ❖ 1. Khái niệm
- ❖ 2. Các thành phần tham gia
- ❖ 3. Chức năng
- ❖ 4. Phân loại
- ❖ 5. Phương thức bao thanh toán
- ❖ 6. Kỹ thuật bao thanh toán

phamthanhhat-buh

63

1. KHÁI NIỆM

Bao thanh toán là một dạng tài trợ bằng việc mua bán các khoản nợ ngắn hạn trong giao dịch thương mại giữa tổ chức tài trợ và bên cung ứng, theo đó tổ chức tài trợ thực hiện tối thiểu hai trong số các chức năng sau: tài trợ bên cung ứng gồm cho vay và ứng trước tiền, quản lý sổ sách liên quan đến các khoản phải thu, thu nợ của các khoản phải thu, bảo đảm rủi ro không thanh toán của bên mua hàng.

Điều 2 Chương 1 Công ước về bao thanh toán quốc tế UNIDROIT 1988
(Unidroit Convention on International Factoring)

phamthanhhat-buh

64

1. KHÁI NIỆM

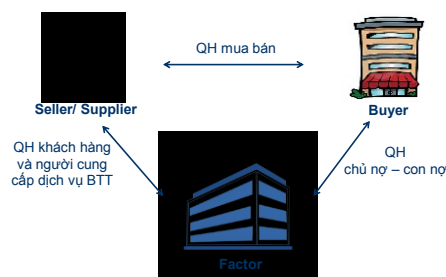
Bao thanh toán là một dịch vụ tài chính trọn gói bao gồm sự kết hợp giữa tài trợ vốn hoạt động, phòng ngừa rủi ro tín dụng, theo dõi các khoản phải thu và dịch vụ thu hộ. Đó là sự thỏa thuận giữa đơn vị bao thanh toán và người cung ứng hàng hóa, dịch vụ hay còn gọi là người bán hàng trong quan hệ mua bán hàng hóa. Theo như thỏa thuận đơn vị bao thanh toán sẽ mua lại khoản phải thu của người bán dựa trên khả năng trả nợ của người mua trong quan hệ mua bán hàng hóa hay còn gọi là con nợ trong quan hệ tín dụng.

Tổ chức Bao thanh toán quốc tế - FCI (Factors Chain International)

phamthanhhat-buh

65

2. CÁC THÀNH PHẦN THAM GIA



phamthanhhat-buh

66

ĐƠN VỊ BAO THANH TOÁN (FACTOR)

- Các định chế tài chính đủ điều kiện cung cấp dịch vụ bao thanh toán cho khách hàng.
- Thông thường:
 - Bao thanh toán trong nước: 1 đơn vị BTT
 - Bao thanh toán quốc tế: 2 đơn vị BTT (đơn vị BTT bên nước xuất khẩu và đơn vị BTT bên nước nhập khẩu)

phanthanhhat-buh

67

NGƯỜI BÁN (SELLER, SUPPLIER)

Các doanh nghiệp sản xuất hàng hóa hoặc cung ứng dịch vụ có những khoản phải thu chưa đến hạn thanh toán và có nhu cầu bán lại những khoản phải thu này.

Các doanh nghiệp này chính là các khách hàng của đơn vị bao thanh toán. Quan hệ giữa họ được thể hiện thông qua **hợp đồng bao thanh toán**.

phanthanhhat-buh

68

NGƯỜI MUA (BUYER, DEBTOR)

Các doanh nghiệp mua hàng hóa hoặc nhận cung ứng dịch vụ theo hình thức trả chậm.

Quan hệ giữa người mua và người bán được thể hiện thông qua hợp đồng mua bán hàng hóa, cung ứng dịch vụ (hợp đồng thương mại).

Trong hợp đồng thương mại, **bắt buộc** phải có điều khoản thanh toán trả chậm.

Quan hệ giữa đơn vị bao thanh toán và người mua là quan hệ chủ nợ – con nợ.

phanthanhhat-buh

69

❖ Yêu cầu đối với khoản phải thu:

- Khoản phải thu hợp pháp
- Khoản phải thu có tính thanh khoản cao
- Khoản phải thu được phép chuyển nhượng
- Khoản phải thu chưa đáo hạn và còn trong thời hạn quy định

phanthanhhat-buh

70

3. CHỨC NĂNG

- Tài trợ vốn
- Quản lý sổ sách
- Thu nợ
- Bảo vệ người bán trước rủi ro tín dụng thương mại

“Hãy để chúng tôi làm những việc mà chúng tôi làm tốt nhất, còn bạn, hãy làm những việc mà bạn làm tốt nhất ! Chúng ta hãy cùng là đối tác tốt của nhau”.

phanthanhhat-buh

71

4. PHÂN LOẠI

- ❖ Căn cứ vào quyền truy đòi của đơn vị bao thanh toán
- ❖ Căn cứ vào quan hệ thương mại trong nước hoặc quốc tế

phanthanhhat-buh

72

CĂN CỨ VÀO QUYỀN TRUY ĐÒI

- Bao thanh toán truy đòi (*Recourse factoring*): là nghiệp vụ bao thanh toán mà đơn vị bao thanh toán có quyền đòi lại khoản tiền đã ứng trước cho người bán hàng.
- Bao thanh toán miễn truy đòi (*Non-recourse factoring*): là nghiệp vụ bao thanh toán mà đơn vị bao thanh toán phải chịu mọi rủi ro về tín dụng và không được đòi lại khoản tiền đã ứng trước cho người bán hàng.

phanthanhhat-buh

73

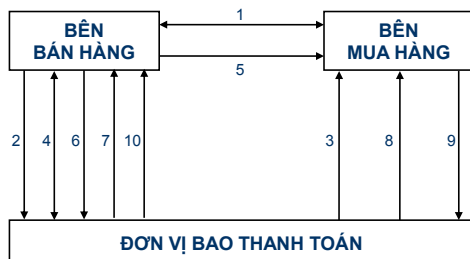
CĂN CỨ VÀO QUAN HỆ THƯƠNG MẠI

- Bao thanh toán trong nước (*Domestic factoring*): là nghiệp vụ bao thanh toán dựa trên hợp đồng mua bán hàng hóa, trong đó khách hàng và con nợ là người cư trú trong phạm vi một quốc gia.
- Bao thanh toán quốc tế (*International factoring /the two-factor system of factoring*): là nghiệp vụ bao thanh toán dựa trên hợp đồng xuất nhập khẩu hàng hóa, trong đó các khách hàng và con nợ ở các quốc gia khác nhau.

phanthanhhat-buh

74

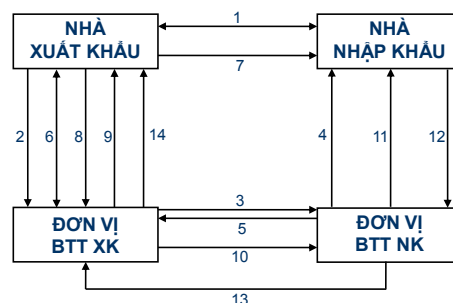
QUY TRÌNH BTT TRONG NƯỚC



phanthanhhat-buh

75

QUY TRÌNH BTT QUỐC TẾ



phanthanhhat-buh

76

5. PHƯƠNG THỨC BAO THANH TOÁN

- ❖ Bao thanh toán từng lần
- ❖ Bao thanh toán theo hạn mức
- ❖ Đồng bao thanh toán
- ❖ Bao thanh toán từng lần: Đơn vị bao thanh toán và bên bán hàng thực hiện các thủ tục cần thiết và ký hợp đồng bao thanh toán đối với các khoản phải thu của bên bán hàng.

phanthanhhat-buh

77

5. PHƯƠNG THỨC BAO THANH TOÁN

- ❖ Bao thanh toán theo hạn mức: Đơn vị bao thanh toán và bên bán hàng thoả thuận và xác định một hạn mức bao thanh toán duy trì trong một khoảng thời gian nhất định.

$$\text{Hạn mức BTT} = \frac{\text{Doanh số mua bán chịu}}{365} \times \text{Thời gian thanh toán bq}$$

phanthanhhat-buh

78

5. PHƯƠNG THỨC BAO THANH TOÁN

❖ Bao thanh toán theo hạn mức

Số tiền ứng trước thực tế phụ thuộc vào:

- Số tiền ứng trước dựa trên giá trị khoản phải thu và tỷ lệ ứng trước
- Số dư khả dụng trên tài khoản BTT

phamthanhhat-buh

79

5. PHƯƠNG THỨC BAO THANH TOÁN

❖ **Đồng bao thanh toán:** Hai hay nhiều đơn vị bao thanh toán cùng thực hiện hoạt động bao thanh toán cho một hợp đồng mua, bán hàng, trong đó một đơn vị bao thanh toán làm đầu mối thực hiện việc tổ chức đồng bao thanh toán.

Áp dụng khi:

- Số tiền BTT vượt quá các tỷ lệ quy định
- Chia sẻ rủi ro
- Chia sẻ kinh nghiệm

phamthanhhat-buh

80

6. KỸ THUẬT BAO THANH TOÁN

Xác định giá mua bán khoản phải thu:

$$G = M - L - P$$

Trong đó:

G: giá mua bán khoản phải thu

M: giá trị khoản phải thu

L: lãi BTT

P: phí BTT

phamthanhhat-buh

81

6. KỸ THUẬT BAO THANH TOÁN

Lãi được tính trên số tiền mà đơn vị bao thanh toán ứng trước cho bên bán hàng.

$$L = \text{Số tiền ứng trước} * \text{Lãi suất BTT (ngày)} * \text{Số ngày BTT}$$

Phí được tính trên giá trị khoản phải thu để bù đắp rủi ro tín dụng, chi phí quản lý sổ sách bán hàng, chi phí thu nợ và các chi phí khác.

$$P = M * \text{tỷ lệ phí}$$

phamthanhhat-buh

82