



TÍN DỤNG NGÂN HÀNG

cuu duong than cong. com

cuu duong than cong. com



I. KHÁI NIỆM VÀ PHÂN LOẠI TÍN DỤNG

1. Khái niệm:

Tín dụng là quan hệ vay mượn, sử dụng vốn lẫn nhau giữa hai chủ thể cho vay và đi vay dựa trên nguyên tắc hoàn trả có lãi.



I. KHÁI NIỆM VÀ PHÂN LOẠI TÍN DỤNG

2. Phân loại tín dụng:

❖ Căn cứ vào hình thức đảm bảo:

Tín dụng tín chấp

Tín dụng có đảm bảo bằng tài sản

❖ Căn cứ vào kỹ thuật cấp tín dụng:

Tín dụng trực tiếp.

Tín dụng gián tiếp.



I. KHÁI NIỆM VÀ PHÂN LOẠI TÍN DỤNG

2. Phân loại tín dụng:

❖ Căn cứ vào chủ thể tín dụng:

TD thương mại: là quan hệ TD giữa các nhà sản xuất kinh doanh, thực hiện dưới hình thức mua bán chịu hàng hóa lẫn nhau.

TD nhà nước: là quan hệ TD giữa nhà nước và nhân dân thực hiện dưới hình thức NN phát hành chứng từ có giá để huy động vốn từ nhân dân, hoặc cho nhân dân vay từ vốn ngân sách



I. KHÁI NIỆM VÀ PHÂN LOẠI TÍN DỤNG

2. Phân loại tín dụng:

❖ Căn cứ vào chủ thể tín dụng:

Tín dụng ngân hàng: là quan hệ tín dụng giữa ngân hàng thương mại với các tổ chức và cá nhân trong nền kinh tế, thực hiện dưới hình thức ngân hàng đứng ra huy động vốn và cho vay lại đối với các chủ thể này.



II. CƠ SỞ PHÁP LÝ VÀ PHẠM VI ÁP DỤNG

1. Cơ sở pháp lý :

❖ Văn bản luật: CuuDuongThanCong.com

Luật các tổ chức tín dụng (12/12/1997).

Luật sửa đổi bổ sung một số điều của luật các tổ chức tín dụng (15/06/2004).

Các văn bản luật khác...



II. CƠ SỞ PHÁP LÝ VÀ PHẠM VI ÁP DỤNG

1. Cơ sở pháp lý :

❖ Nghị định của chính phủ:

Nghị định 163/2006/NĐ-CP ngày 29/12/2006 của Chính Phủ.

❖ Các văn bản do NHNN ban hành:

Quyết định 1627/2001/QĐ/NHNN ngày 31/12/2001 của NHNN.

Quyết định 1325/2004, Quyết định 63/2006.



II. CƠ SỞ PHÁP LÝ VÀ PHẠM VI ÁP DỤNG

2. Phạm vi áp dụng :

a. Bên cho vay :

❖ Đối với cho vay bằng VND :

Áp dụng cho tất cả các ngân hàng thương mại

❖ Đối với cho vay bằng ngoại tệ :

Áp dụng cho các ngân hàng được phép thực hiện hoạt động kinh doanh ngoại hối



II. CƠ SỞ PHÁP LÝ VÀ PHẠM VI ÁP DỤNG

2. Phạm vi áp dụng :

b. Bên đi vay : Pháp nhân, thể nhân hoạt động kinh doanh theo đúng pháp luật Việt Nam.

Doanh nghiệp NN, Cty cổ phần, Cty TNHH

Hợp tác xã, Doanh nghiệp tư nhân

Các xí nghiệp, Cty liên doanh với nước ngoài

Các công ty, xí nghiệp 100% vốn nước ngoài

Cá thể và hộ sản xuất, tổ hợp tác ...



III. NGUYÊN TẮC VÀ ĐIỀU KIỆN

1. Nguyên tắc:

- ❖ *Vốn vay phải sử dụng đúng mục đích đã thỏa thuận trong hợp đồng tín dụng.*

Ý nghĩa:

- *Đảm bảo tính hiệu quả trong sản xuất kinh doanh của người đi vay.*
- *Đảm bảo vốn tín dụng vận động đúng hướng, phù hợp với mục tiêu và yêu cầu về phát triển kinh tế xã hội trong từng giai đoạn.*



III. NGUYÊN TẮC VÀ ĐIỀU KIỆN

1. Nguyên tắc:

- ❖ *Vốn vay phải được hoàn trả đầy đủ cả vốn gốc và lãi vay theo đúng thời hạn đã cam kết trong hợp đồng tín dụng.*

Ý nghĩa:

- *Đảm bảo khả năng thanh toán chi trả và nguồn thu của ngân hàng.*



III. NGUYÊN TẮC VÀ ĐIỀU KIỆN

2. Điều kiện vay vốn :

- Khách hàng vay vốn phải có đầy đủ năng lực pháp luật dân sự, năng lực hành vi dân sự.
- Có khả năng tài chính đảm bảo trả được nợ cho ngân hàng trong thời hạn cam kết.
- Mục đích sử dụng vốn của người đi vay phải hoàn toàn hợp pháp.



III. NGUYÊN TẮC VÀ ĐIỀU KIỆN

2. Điều kiện vay vốn :

- Phương án kinh doanh phải có tính khả thi và đạt hiệu quả cao
- Thực hiện đầy đủ các hình thức bảo đảm tiền vay theo quy định của Chính phủ và của NHNN.



IV. LÃI SUẤT TÍN DỤNG

1. Khái niệm:

Lãi suất là giá cả quyền sử dụng vốn mà người đi vay phải trả cho người cho vay sau khi sử dụng vốn vay trong một khoản thời gian nhất định.



IV. LÃI SUẤT TÍN DỤNG

2. Các loại lãi suất

- Lãi suất quản lý.
- Lãi suất kinh doanh của các tổ chức tín dụng.



IV. LÃI SUẤT TÍN DỤNG

2. Các loại lãi suất:

Lưu ý: Trong hoạt động cho vay của NHTM.

❖ Lãi suất trong hạn

Áp dụng để tính lãi cho món vay trong khoảng thời gian còn trong thời hạn trả nợ.

Do ngân hàng cho vay và khách hàng thoả thuận nhưng phải phù hợp với cơ chế điều hành lãi suất của NHNN.



IV. LÃI SUẤT TÍN DỤNG

2. Các loại lãi suất:

Lưu ý: Trong hoạt động cho vay của NHTM.

❖ Lãi suất quá hạn

Áp dụng để tính lãi cho món vay kể từ thời điểm chuyển nợ quá hạn trở đi.

Do ngân hàng cho vay đề xuất, lớn hơn lãi suất trong hạn nhưng không vượt quá mức tối đa mà NHNN cho phép.



IV. LÃI SUẤT TÍN DỤNG

3. Cơ sở xác định lãi suất:

- Cơ chế điều hành lãi suất của NHNN
- Tỷ lệ lạm phát dự kiến.
- Mức rủi ro trong quan hệ tín dụng.
- Thời hạn tín dụng.



V. QUY TRÌNH TÍN DỤNG

Bước 1: Hướng dẫn KH và tiếp nhận hồ sơ tín dụng.

Bước 2 : Thẩm định tín dụng.

Bước 3 : Quyết định tín dụng.

Bước 4 : Giải ngân.

Bước 5 : Kiểm tra, Thu nợ, thanh lý HĐ tín dụng



Bước 1 : Hướng dẫn khách hàng và tiếp nhận hồ sơ tín dụng

- Tiếp cận khách hàng để tư vấn cho khách hàng lựa chọn sản phẩm thích hợp và thu thập những thông tin ban đầu về khách hàng.
- Hướng dẫn cho những khách hàng đủ điều kiện về thủ tục và các loại giấy tờ cần thiết cho việc vay vốn.
- Tiếp nhận và kiểm tra hồ sơ của khách hàng.



Bước 2 : Thẩm định tín dụng

Thẩm định tín dụng là việc thu thập và xử lý các thông tin liên quan đến *khách hàng, phương án kinh doanh, dự án đầu tư, tài sản đảm bảo...* để làm cơ sở ra quyết định cho vay.

- ❖ Thông tin sử dụng trong công tác thẩm định :
 - Thông tin do khách hàng cung cấp.
 - Thông tin lưu trữ tại ngân hàng.
 - Thông tin do các đối tượng khác.



Bước 2 : Thẩm định tín dụng

- ❖ Nội dung thẩm định tín dụng :
 - Kiểm tra và đánh giá khách hàng:
 - Kiểm tra tư cách pháp lý.
 - Đánh giá khả năng tài chính.
 - Thẩm định phương án kinh doanh, dự án đầu tư:
 - Tính khả thi.
 - Hiệu quả kinh tế.
 - Khả năng trả nợ .



Bước 2 : Thẩm định tín dụng

❖ Nội dung thẩm định tín dụng :

➤ Kiểm tra và định giá tài sản đảm bảo :

- Kiểm tra tính hợp lệ của tài sản đảm bảo.
- Xác định giá trị còn lại của TS đảm bảo.

cuu duong than cong. com



Bước 2 : Thẩm định tín dụng

❖ Lập tờ trình thẩm định:

Tờ trình thẩm định là báo cáo kết quả công tác thẩm định và ý kiến đề xuất của nhân viên thẩm định.

cuu duong than cong. com



Bước 3 : Quyết định tín dụng

- ❖ Quyết định tín dụng là đưa ra kết luận cuối cùng về việc tài trợ cho hồ sơ tín dụng đã phân tích.
 - Hội đồng tín dụng trực tiếp kiểm tra kết quả thẩm định để làm cơ sở cho việc ra quyết định.
 - Trên cơ sở quyết định của HĐTD nhân viên tín dụng có trách nhiệm thông báo cho khách hàng về quyết định cho vay hoặc từ chối cho vay đối với khách hàng.



Bước 3 : Quyết định tín dụng

- ❖ Ký hợp đồng :
 - Hợp đồng tín dụng:
 - Hợp đồng thế chấp, cầm cố, và các hợp đồng khác:
- ❖ Đăng ký giao dịch đảm bảo đối với tài sản đảm bảo nợ vay.



Bước 4: Giải ngân

❖ Căn cứ giải ngân :

Hồ sơ do khách cung cấp.

Tờ trình thẩm định.

Hợp đồng tín dụng.

Hợp đồng đảm bảo nợ vay.

Chứng từ pháp lý của tài sản đảm bảo.

Chứng từ chứng minh nhu cầu sử dụng vốn của khách hàng.



Bước 4: Giải ngân

❖ Tổ chức giải ngân:

- Bộ tín dụng tiến hành lập đề nghị giải ngân cho khách hàng
- Bộ phận kế toán kiểm tra, xử lý chứng từ giải ngân và mở tài khoản cho vay để theo dõi nợ vay.
- Bộ phận ngân quỹ phát tiền cho khách hàng trên cơ sở chứng từ do bộ phận kế toán cung cấp.



Bước 4: Giải ngân

❖ Tổ chức giải ngân:

Hình thức giải ngân:

- *Tiền mặt.*
- *Chuyển khoản*



Bước 5: Kiểm tra, thu nợ, thanh lý HĐ

❖ **Kiểm tra:**

Kiểm tra sau khi giải ngân là kiểm tra tình hình sử dụng vốn của khách hàng.

Mục đích kiểm tra : Nhằm phát hiện kịp thời những gian lận trong khâu sử dụng vốn vay.

❖ **Thu nợ:**



Bước 5: Kiểm tra, thu nợ, thanh lý HĐ

❖ Thanh lý hợp đồng tín dụng:

Hợp đồng tín dụng chỉ thanh lý khi bên đi vay thực hiện đầy đủ nghĩa vụ trả nợ cho ngân hàng (*trước hạn hoặc đúng hạn*)

- Soạn thảo và trình ký biên bản thanh lý
- Hoàn trả tài sản đảm bảo.
- Lưu trữ hồ sơ tín dụng.



Bước 5: Kiểm tra, thu nợ, thanh lý HĐ

❖ Xử lý nợ vay :

Nếu đến hạn trả nợ, bên đi vay không trả được nợ cho ngân hàng và không được đồng ý gia hạn / điều chỉnh kỳ hạn nợ thì ngân hàng tiến hành xem xét chuyển nợ quá hạn, tiếp tục theo dõi để thu hồi nợ



NGHIỆP VỤ CHO VAY

cuu duong than cong. com

cuu duong than cong. com

I. NHỮNG VẤN ĐỀ CHUNG VỀ NGHIỆP VỤ CHO VAY

1. Khái niệm:

Cho vay là hoạt động tín dụng **trực tiếp**, trong đó ngân hàng chuyển giao cho khách hàng quyền sử dụng một số vốn tiền tệ trong một khoản thời gian nhất định với nghĩa vụ hoàn trả có lãi

I. NHỮNG VẤN ĐỀ CHUNG VỀ NGHIỆP VỤ CHO VAY

2. Những nhu cầu vốn không được cho vay :

- Đáp ứng nhu cầu vốn để mua sắm các tài sản và các chi phí hình thành nên các tài sản mà pháp luật cấm mua bán, chuyển nhượng, chuyển đổi.
 - Để thanh toán cho một khoản vay khác hiện hữu tại các ngân hàng (*vay đảo nợ*).

I. NHỮNG VẤN ĐỀ CHUNG VỀ NGHIỆP VỤ CHO VAY

❖ Những khách hàng không được ngân hàng cho vay:

- Thành viên Hội đồng quản trị, Ban kiểm soát, tổng giám đốc (Giám đốc), Phó tổng giám đốc (Phó giám đốc) của ngân hàng.

- Cán bộ nhân viên của chính ngân hàng đó đang thực hiện nhiệm vụ thẩm định, quyết định cho vay.

- Bố, mẹ, vợ, chồng, con của thành viên Hội đồng quản trị, Ban kiểm soát, Tổng giám đốc (Giám đốc), Phó tổng giám đốc (Phó giám đốc) của ngân hàng.

I. NHỮNG VẤN ĐỀ CHUNG VỀ NGHIỆP VỤ CHO VAY

3. Thời hạn cho vay:

Thời hạn cho vay là khoản thời gian tính từ khi bên vay nhận khoản tiền vay đầu tiên cho đến khi trả hết nợ (bao gồm vốn gốc, lãi vay và các chi phí khác được thoả thuận trong HĐTD) cho ngân hàng.

Căn cứ để xác định thời hạn cho vay:

- Phương thức cho vay.
- Chu kỳ sản xuất kinh doanh.
- Khả năng trả nợ của khách hàng.
- Khả năng nguồn vốn của ngân hàng.

I. NHỮNG VẤN ĐỀ CHUNG VỀ NGHIỆP VỤ CHO VAY

4. Các phương thức cho vay:

❖ *Dựa vào thời hạn cho vay:*

Cho vay ngắn hạn

Cho vay trung dài hạn

❖ *Dựa vào mục đích sử dụng vốn:*

Cho vay sản xuất.

Cho vay tiêu dùng.

❖ *Dựa vào khách hàng:*

Cho vay đối với khách hàng doanh nghiệp.

Cho vay đối với khách hàng cá nhân

I. NHỮNG VẤN ĐỀ CHUNG VỀ NGHIỆP VỤ CHO VAY

4. Các phương thức cho vay:

Dựa vào kỹ thuật cho vay:

Cho vay theo món.

Cho vay theo hạn mức tín dụng.

Cho vay theo hạn mức thấu chi

Cho vay theo dự án đầu tư.

Cho vay hợp vốn.

Cho vay trả góp.

Cho vay thông qua phát hành và sử dụng thẻ

Cho vay theo hạn mức tín dụng dự phòng.

I. NHỮNG VẤN ĐỀ CHUNG VỀ NGHIỆP VỤ CHO VAY

4. Các phương thức cho vay:

Cho vay theo hạn mức thấu chi :

Phương thức cho vay mà ở đó khách hàng chi vượt số tiền có trên tài khoản thanh toán phù hợp với các quy định hiện hành của pháp luật về hoạt động thanh toán qua các tổ chức cung ứng dịch vụ thanh toán.

I. NHỮNG VẤN ĐỀ CHUNG VỀ NGHIỆP VỤ CHO VAY

4. Các phương thức cho vay:

Cho vay theo hạn mức thấu chi :

Số dư thực : là số dư thực tế trên tài khoản TGTT của KH.

Số dư khả dụng : được tính bằng cách lấy tổng số dư thực cộng với hạn mức thấu chi trừ đi số tiền bị phong tỏa trên TK (nếu có).

I. NHỮNG VẤN ĐỀ CHUNG VỀ NGHIỆP VỤ CHO VAY

4. Các phương thức cho vay:

Cho vay hợp vốn (đồng tài trợ):

Là phương thức cho vay mà ở đó nhiều ngân hàng (TCTD) cùng cho vay đối với một dự án hoặc phương án vay vốn của khách hàng.

I. NHỮNG VẤN ĐỀ CHUNG VỀ NGHIỆP VỤ CHO VAY

4. Các phương thức cho vay:

Cho vay hợp vốn (đồng tài trợ):

Đối tượng áp dụng :

- Một ngân hàng không đáp ứng được toàn bộ nhu cầu vay vốn của KH.
- Ngân hàng muốn phân tán rủi ro khi cho vay một dự án.

I. NHỮNG VẤN ĐỀ CHUNG VỀ NGHIỆP VỤ CHO VAY

4. Các phương thức cho vay:

Cho vay trả góp : Là phương thức cho vay mà ở đó ngân hàng và khách hàng thoả thuận số tiền phải trả (bao gồm lãi vay và nợ gốc) được chia ra để trả nợ theo nhiều kỳ hạn trong thời hạn cho vay.

[cuu duong than cong. com](http://cuuduongthancong.com)

I. NHỮNG VẤN ĐỀ CHUNG VỀ NGHIỆP VỤ CHO VAY

4. Các phương thức cho vay:

Cho vay trả góp :

Đối tượng áp dụng:

Áp dụng cho các KH có phương án trả nợ khả thi bằng các khoản thu nhập chắc chắn, ổn định theo định kỳ (tháng, quý, 6 tháng...) nhằm tài trợ cho tiêu dùng hay thực hiện phương án SXKD, dịch vụ.

I. NHỮNG VẤN ĐỀ CHUNG VỀ NGHIỆP VỤ CHO VAY

4. Các phương thức cho vay:

Cho vay thông qua phát hành và sử dụng thẻ :

Là phương thức cho vay ngân hàng chấp nhận cho KH được sử dụng số vốn vay trong phạm vi hạn mức tín dụng để thanh toán tiền mua hàng hoá, dịch vụ, rút tiền mặt tại các máy rút tiền tự động hoặc điём ứng tiền mặt.

I. NHỮNG VẤN ĐỀ CHUNG VỀ NGHIỆP VỤ CHO VAY

4. Các phương thức cho vay:

Cho vay theo hạn mức tín dụng dự phòng :

Là phương thức cho vay áp dụng đối với khách hàng cần dự phòng nguồn vốn tín dụng trong một khoản thời gian nhất định nhằm đảm bảo khả năng chủ động về tài chính khi thực hiện dự án đầu tư phát triển SXKD, dịch vụ, đời sống.

I. NHỮNG VẤN ĐỀ CHUNG VỀ NGHIỆP VỤ CHO VAY

4. Các phương thức cho vay:

Cho vay theo hạn mức tín dụng dự phòng :

Trong thời gian hiệu lực của HĐ HMTD dự phòng nếu KH không sử dụng hoặc sử dụng không hết HMTD dự phòng thì vẫn phải trả phí cam kết tính cho HMTD dự phòng đó.

I. NHỮNG VẤN ĐỀ CHUNG VỀ NGHIỆP VỤ CHO VAY

5. Các khái niệm khác trong nghiệp vụ cho vay:

❖ *Hạn mức cho vay:*

Là mức dư nợ tối đa được duy trì trong một thời hạn nhất định.

❖ *Kỳ hạn trả nợ:*

Là các khoản thời gian trong thời hạn cho vay mà tại cuối mỗi khoản thời gian đó khách hàng phải trả nợ cho ngân hàng.

I. NHỮNG VẤN ĐỀ CHUNG VỀ NGHIỆP VỤ CHO VAY

5. Các khái niệm khác trong nghiệp vụ cho vay:

❖ *Gia hạn nợ:*

Gia hạn nợ là việc ngân hàng chấp nhận cho khách hàng kéo dài thêm một khoảng thời gian trả nợ ngoài thời hạn cho vay đã thỏa thuận trong hợp đồng tín dụng.

❖ *Đảo nợ:*

Vay một khoản mới để thanh toán cho một khoản vay khác tại ngân hàng.

I. NHỮNG VẤN ĐỀ CHUNG VỀ NGHIỆP VỤ CHO VAY

5. Các khái niệm khác trong nghiệp vụ cho vay:

❖ *Điều chỉnh kỳ hạn trả nợ :*

Là việc ngân hàng chấp nhận thay đổi kỳ hạn trả vốn gốc và / hoặc lãi vốn vay trong phạm vi thời hạn cho vay đã thoả thuận trước đó trong hợp đồng tín dụng mà kỳ hạn trả nợ cuối cùng không thay đổi.

I. NHỮNG VẤN ĐỀ CHUNG VỀ NGHIỆP VỤ CHO VAY

5. Các khái niệm khác trong nghiệp vụ cho vay:

❖ *Nợ khoanh* :

Là các khoản nợ đã quá hạn chờ xử lý và có tài sản xiết nợ, gán nợ làm đảm bảo, các khoản nợ có tài sản thế chấp liên quan đến vụ án đang trong thời gian chờ các cơ quan pháp luật phán xét, các khoản nợ tồn đọng được xử lý theo quy định của Chính phủ.

I. NHỮNG VẤN ĐỀ CHUNG VỀ NGHIỆP VỤ CHO VAY

5. Các khái niệm khác trong nghiệp vụ cho vay:

❖ *Nợ quá hạn*

Là các khoản nợ mà khách hàng không trả nợ đúng hạn và không được ngân hàng chấp nhận cho cơ cấu lại thời hạn trả nợ, thì toàn bộ nợ gốc thực tế còn lại của khoản nợ vay đó là nợ quá hạn.

I. NHỮNG VẤN ĐỀ CHUNG VỀ NGHIỆP VỤ CHO VAY

5. Các khái niệm khác trong nghiệp vụ cho vay:

- ❖ **Thời hạn giải ngân** : là khoảng thời gian từ ngày khách hàng nhận tiền vay lần đầu tiên đến ngày kết thúc việc nhận tiền vay.
- ❖ **Thời hạn rút vốn** : là khoảng thời gian tính từ ngày ký HĐTD cho đến ngày kết thúc việc nhận tiền vay đã thoả thuận trong HĐTD.

II. CHO VAY BỔ SUNG VỐN LƯU ĐỘNG ĐỐI VỚI DN

1. Cho vay từng lần :

a. Khái niệm:

Cho vay từng lần là phương thức cho vay mà mỗi lần vay khách hàng và ngân hàng phải thực hiện đầy đủ tất cả các thủ tục cần thiết của quy trình cho vay.

II. CHO VAY BỔ SUNG VỐN LƯU ĐỘNG ĐỐI VỚI DN

1. Cho vay từng lần :

b. Đặc điểm:

- Các điều kiện cho vay được thỏa thuận riêng cho từng lần vay.
- Giải ngân, thu nợ được thực hiện riêng cho từng lần vay.
- Áp dụng cho những khách hàng có nhu cầu vốn không thường xuyên, với mục đích bổ sung vốn lưu động, bù đắp thiếu hụt tài chính tạm thời, hỗ trợ triển khai các đề án nghiên cứu KH ...

II. CHO VAY BỔ SUNG VỐN LƯU ĐỘNG ĐỐI VỚI DN

1. Cho vay từng lần :

c. Hồ sơ vay:

❖ Hồ sơ pháp lý :

Quyết định thành lập doanh nghiệp.

Giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh.

Điều lệ hoạt động của doanh nghiệp.

Quyết định bổ nhiệm Giám đốc, kế toán trưởng và các chứng từ pháp lý khác.

II. CHO VAY BỔ SUNG VỐN LƯU ĐỘNG ĐỐI VỚI DN

1. Cho vay từng lần :

c. Hồ sơ vay:

❖ Báo cáo tài chính:

Bảng cân đối kế toán.

Báo cáo KQHĐ kinh doanh.

Báo cáo lưu chuyển tiền tệ.

Thuyết minh báo cáo tài chính.

II. CHO VAY BỔ SUNG VỐN LƯU ĐỘNG ĐỐI VỚI DN

1. Cho vay từng lần :

c. Hồ sơ vay:

- ❖ Phương án sản xuất kinh doanh.
- ❖ Hồ sơ đảm bảo nợ vay.
- ❖ Giấy đề nghị vay vốn (*mẫu của NH*)

II. CHO VAY BỔ SUNG VỐN LƯU ĐỘNG ĐỐI VỚI DN

1. Cho vay từng lần :

d. Mức cho vay:

❖ Căn cứ để xác định mức cho vay :

- Nhu cầu vốn lưu động của phương án kinh doanh.
- Vốn chủ sở hữu của khách hàng tham gia vào phương án và nguồn vốn khác (nếu có).

III. CHO VAY BỔ SUNG VỐN LƯU ĐỘNG ĐỐI VỚI DN

1. Cho vay từng lần :

d. Mức cho vay:

cuu duong than cong. com

$$\begin{array}{ccccccc} \text{Nhu cầu VLD} & = & \text{Tổng chi phí} & - & \text{Chi phí dài hạn} & - & \text{Chi phí} \\ \text{PAKD} & & \text{PAKD} & & \text{(Khấu hao TCSD)} & & \text{không hợp lệ} \end{array}$$

cuu duong than cong. com

$$\begin{array}{ccccccc} \text{Mức cho} & = & \text{Nhu cầu VLD} & - & \text{Vốn chủ sở hữu} & - & \text{Vốn lưu động} \\ \text{vay} & & \text{PAKD} & & \text{của k/hàng} & & \text{khác} \end{array}$$

II. CHO VAY BỔ SUNG VỐN LƯU ĐỘNG ĐỐI VỚI DN

1. Cho vay từng lần :

d. Mức cho vay:

- ❖ Các giới hạn mức cho vay:
 - Giá trị tài sản bảo đảm.
 - Khả năng trả nợ của khách hàng.
 - Khả năng nguồn vốn của ngân hàng.
 - Giới hạn cho vay theo quy định của NH nhà nước và ngân hàng cho vay.

II. CHO VAY BỔ SUNG VỐN LƯU ĐỘNG ĐỐI VỚI DN

1. Cho vay từng lần :

e. Giải ngân:

Số tiền vay đã thỏa thuận trong hợp đồng tín dụng được phát vay một lần (*hoặc nhiều lần*).

❖ Ngân hàng :

Mở tài khoản cho vay riêng cho từng hợp đồng để theo dõi nợ vay của khách hàng.

Ngân hàng sẽ ghi nợ số tiền phát vay thực tế vào tài khoản cho vay đối với khách hàng.

NH soạn thảo kế ước nhận nợ cho khách hàng khi tiến hành giải ngân.

II. CHO VAY BỔ SUNG VỐN LƯU ĐỘNG ĐỐI VỚI DN

1. Cho vay từng lần :

e. Giải ngân:

❖ Khách hàng:

- Cung cấp bảng sao tài liệu chứng minh mục đích sử dụng vốn (*nếu NH yêu cầu*).

- Phải ký vào khế ước nhận nợ

II. CHO VAY BỔ SUNG VỐN LƯU ĐỘNG ĐỐI VỚI DN

1. Cho vay từng lần:

f. Thu nợ:

Thời điểm thu nợ được thỏa thuận cụ thể trong hợp đồng là vào thời điểm đáo hạn của món vay.

Số nợ phải thu vào thời điểm này bao gồm cả vốn gốc và tiền lãi vay.

[cuu duong than cong. com](http://cuuduongthancong.com)

II. CHO VAY BỔ SUNG VỐN LƯU ĐỘNG ĐỐI VỚI DN

1. Cho vay từng lần :

f. Thu nợ:

Công thức tính

$$V_n = V_o + V_o * N * r$$

Trong đó:

V_n : Số nợ phải thu.

V_o : Số tiền vay ban đầu.

N : Thời gian tính lãi.

r : Lãi suất cho vay.

II. CHO VAY BỔ SUNG VỐN LƯU ĐỘNG ĐỐI VỚI DN

1. Cho vay từng lần:

g. Tất toán khoản vay - Xử lý rủi ro phát sinh:

- Khi bên đi vay trả hết nợ cho ngân hàng, ngân hàng sẽ tiến hành thủ tục tất toán khoản vay (có thể trước hạn, đúng hạn, trễ hạn).

Khi đến thời điểm trả nợ bên đi vay không trả được nợ cho ngân hàng, không được ngân hàng chấp nhận cho gia hạn hoặc cơ cấu lại thời hạn nợ thì khoản vay sẽ bị chuyển sang quá hạn.

II. CHO VAY BỔ SUNG VỐN LƯU ĐỘNG ĐỐI VỚI DN

1. Cho vay từng lần :

❖ Ví dụ:

Ngày 15/01/2007 ngân hàng đồng ý cho khách hàng vay bổ sung vốn lưu động với nội dung cụ thể như sau :

- Số tiền : 3.000
- Thời hạn : 3 tháng.
- Lãi suất cho vay : 1,5% / tháng.
- Lãi suất quá hạn bằng 150% lãi suất cho vay.

II. CHO VAY BỔ SUNG VỐN LƯU ĐỘNG ĐỐI VỚI DN

1. Cho vay từng lần :

Yêu cầu :

- 1/ Xác định số tiền khách hàng phải trả cho ngân hàng vào thời điểm đáo hạn (15/04/2007).*
- 2/ Khách hàng không trả được nợ, ngân hàng chuyển nợ quá hạn cho khoản vay này. Hãy xác định số tiền khách hàng phải trả cho ngân hàng nếu KH trả nợ vào ngày 15/05/2007.*

II. CHO VAY BỔ SUNG VỐN LƯU ĐỘNG ĐỐI VỚI DN

2. Cho vay theo hạn mức tín dụng:

a. Khái niệm:

Cho vay theo hạn mức là phương thức cho vay mà ngân hàng xác định và thỏa thuận với khách hàng một hạn mức tín dụng duy trì trong một khoảng thời gian nhất định

[cuu duong than cong. com](http://cuuduongthancong.com)

II. CHO VAY BỔ SUNG VỐN LƯU ĐỘNG ĐỐI VỚI DN

2. Cho vay theo hạn mức tín dụng:

b. Đặc điểm :

- Áp dụng theo từng kỳ tín dụng (*quý, 6 tháng, năm*).
- Sử dụng hai loại hợp đồng tín dụng:
 - Hợp đồng tín dụng hạn mức.
 - Hợp đồng tín dụng cụ thể.

II. CHO VAY BỔ SUNG VỐN LƯU ĐỘNG ĐỐI VỚI DN

2. Cho vay theo hạn mức tín dụng:

b. Đặc điểm :

- Áp dụng cho những khách hàng có nhu cầu vay vốn thường xuyên, quá trình vay vốn, trả nợ diễn ra nhiều lần trong thời hạn cho vay của HĐTD.

- Đặc điểm sản xuất kinh doanh, luân chuyển vốn của khách hàng không phù hợp với phương thức cho vay từng lần.

II. CHO VAY BỔ SUNG VỐN LƯU ĐỘNG ĐỐI VỚI DN

2. Cho theo hạn mức tín dụng :

c. Hạn mức tín dụng:

❖ Căn cứ để xác định hạn mức tín dụng:

- Nhu cầu vốn lưu động của khách hàng cho kỳ tín dụng.
- Vốn lưu động của khách hàng vào thời điểm xét hạn mức tín dụng.
- Vốn lưu động khác.

III. CHO VAY BỔ SUNG VỐN LƯU ĐỘNG ĐỐI VỚI DN

2. Cho vay theo hạn mức tín dụng:

c. Hạn mức tín dụng:

cuu duong than cong. com

$$\text{Hạn mức TD (KH)} = \text{Nhu cầu VLĐ (KH)} - \text{VLĐ của k/hàng} - \text{VLĐ khác}$$

cuu duong than cong. com

III. CHO VAY BỔ SUNG VỐN LƯU ĐỘNG ĐỐI VỚI DN

2. Cho vay theo hạn mức tín dụng:

c. Hạn mức tín dụng:

❖ Nhu cầu vốn lưu động kỳ kế hoạch:

$$\text{Nhu cầu VLĐ (KH)} = \frac{\text{Dự toán CP SXKD (KH)} - \text{Chi phí dài hạn (KHTSCĐ)} - \text{Chi phí không hợp lệ}}{\text{Vòng quay vốn lưu động (KH)}}$$

III. CHO VAY BỔ SUNG VỐN LƯU ĐỘNG ĐỐI VỚI DN

2. Cho vay theo hạn mức tín dụng:

c. Hạn mức tín dụng:

❖ **Vốn lưu động của khách hàng:**

Vốn kinh doanh ngắn hạn của khách hàng.

Các quỹ trích lập hàng năm.

Lợi nhuận chưa phân phối

III. CHO VAY BỔ SUNG VỐN LƯU ĐỘNG ĐỐI VỚI DN

2. Cho vay theo hạn mức tín dụng:

c. Hạn mức tín dụng:

❖ **Vốn lưu động khác:**

Vay của ngân hàng khác.

Vay ngắn hạn dưới các hình thức khác

cuuduongthancong.com

III. CHO VAY BỔ SUNG VỐN LƯU ĐỘNG ĐỐI VỚI DN

2. Cho vay theo hạn mức tín dụng:

d. Giải ngân:

- Trong thời hạn duy trì hạn mức tín dụng khách hàng được rút vốn nhiều lần, tùy theo nhu cầu sử dụng vốn thực tế.
- Mỗi lần KH rút vốn, NH phải lập một kế ước nhận nợ hoặc một hợp đồng tín dụng cụ thể cho khách hàng.

III. CHO VAY BỔ SUNG VỐN LƯU ĐỘNG ĐỐI VỚI DN

2. Cho vay theo hạn mức tín dụng:

d. Giải ngân:

- Số tiền vay trên từng khế ước, trên từng hợp đồng cụ thể được theo dõi trên một tài khoản cho vay riêng.
- Khách hàng phải cung cấp cho NH bảng sao tài liệu chứng minh mục đích sử dụng vốn.

III. CHO VAY BỔ SUNG VỐN LƯU ĐỘNG ĐỐI VỚI DN

2. Cho vay theo hạn mức tín dụng:

e. Thu nợ:

❖ Thu nợ gốc:

- Nợ gốc được thu theo từng hợp đồng cụ thể, hợp đồng nào trước thì được ưu tiên thu trước.
- Khi kết thúc thời hạn thu nợ theo từng hợp đồng mà bên đi vay không trả được thì ngân hàng sẽ xem xét chuyển nợ quá hạn.

III. CHO VAY BỔ SUNG VỐN LƯU ĐỘNG ĐỐI VỚI DN

2. Cho vay theo hạn mức tín dụng:

d. Thu nợ:

❖ Thu lãi vay:

- Định kỳ thu lãi mỗi tháng một lần, *(hoặc khi tất toán hợp đồng cụ thể.)*
- Thu từ tài khoản tiền gửi thanh toán của khách hàng tại ngân hàng cho vay.
- Lãi vay mỗi tháng là tổng tiền lãi của tất cả các hợp đồng cụ thể đang còn hiệu lực.

III. CHO VAY BỔ SUNG VỐN LƯU ĐỘNG ĐỐI VỚI DN

2. Cho vay theo hạn mức tín dụng:

d. Thu nợ:

- Công thức tính :

$$\text{Tiền lãi vay} = \sum V_i * N_i * r_i$$

Trong đó :

V_i : Dư nợ tính lãi của món vay thứ i

N_i : Số ngày tính lãi của dư nợ V_i

r_i : Lãi suất cho vay của món vay thứ i

III. CHO VAY BỔ SUNG VỐN LƯU ĐỘNG ĐỐI VỚI DN

2. Cho vay theo hạn mức tín dụng:

f. Thanh lý hợp đồng:

❖ Hợp đồng hạn mức:

Hợp đồng tín dụng hạn mức được thanh lý khi kết thúc thời hạn hiệu lực của hợp đồng.

❖ Hợp đồng cụ thể:

Hợp đồng tín dụng cụ thể được thanh lý khi bên đi vay trả hết nợ cho hợp đồng này.

III. CHO VAY BỔ SUNG VỐN LƯU ĐỘNG ĐỐI VỚI DN

2. Cho vay theo hạn mức tín dụng:

Ví dụ: Thông tin liên quan đến khoản vay của KH như sau

Hợp đồng hạn mức được ký vào ngày 15/03/2008 với hạn mức tín dụng là 1.000, thời hạn hợp đồng là 1 năm kể từ ngày ký.

III. CHO VAY BỔ SUNG VỐN LƯU ĐỘNG ĐỐI VỚI DN

2. Cho vay theo hạn mức tín dụng:

Ví dụ: Chi tiết những hợp đồng cụ thể như sau:

Ngày	Vay				Trả nợ
	Số tiền	Thời hạn	Lãi suất	Đáo hạn	
20/03	300	3 tháng	0.8%	20/06	
15/04	400	3 tháng	0.8%	15/07	
20/05					200
15/06	200	3 tháng	0.85%	15/09	
20/06					100

III. CHO VAY BỔ SUNG VỐN LƯU ĐỘNG ĐỐI VỚI DN

2. Cho vay theo hạn mức tín dụng:

Ví dụ:

Yêu cầu :

Tính tiền phải trả cho ngân hàng mỗi tháng (từ tháng 3 đến tháng 6). Biết rằng ngân hàng tính lãi vay hạn mức vào ngày 28 mỗi tháng..

IV. CHO VAY THEO DỰ ÁN ĐẦU TƯ

1. Những vấn đề chung về cho vay dự án đầu tư

a. Khái niệm:

Cho vay theo dự án đầu tư là phương thức cho vay trung dài hạn đáp ứng nhu cầu vốn cho khách hàng (*chi cho XD CB; mua sắm MMTB; một phần vốn lưu động*) thực hiện các dự án đầu tư (*đầu tư mới, đầu tư cải tiến kỹ thuật, đầu tư mở rộng sản xuất...*).

IV. CHO VAY THEO DỰ ÁN ĐẦU TƯ

1. Những vấn đề chung về cho vay dự án đầu tư

b. Đặc điểm:

Quy mô tài trợ lớn.

Thời hạn cho vay dài.

cuu duong than cong. com

IV. CHO VAY THEO DỰ ÁN ĐẦU TƯ

1. Những vấn đề chung về cho vay dự án đầu tư:

c. Hồ sơ vay:

- Hồ sơ pháp lý của khách hàng.
- Báo cáo tài chính, thu nhập.
- Hồ sơ dự án vay vốn.
- Hồ sơ đảm bảo nợ vay.
- Giấy đề nghị vay vốn.

IV. CHO VAY THEO DỰ ÁN ĐẦU TƯ

1. Những vấn đề chung về cho vay dự án đầu tư

d. Thời hạn cho vay :

❖ Thời gian giải ngân:

Thời hạn giải ngân là gian chuyển giao vốn tín dụng từ ngân hàng sang người đi vay để đáp ứng vốn cho xây dựng cơ bản của dự án.

❖ Thời gian thu hồi nợ:

Thời hạn thu hồi nợ là thời gian vốn tín dụng được hoàn trả lại cho ngân hàng.

$$\text{THCV} = \text{TH giải ngân} + \text{TH thu hồi nợ}$$

IV. CHO VAY THEO DỰ ÁN ĐẦU TƯ

1. Những vấn đề chung về cho vay dự án đầu tư

d. Thời hạn cho vay :

❖ Lưu ý :

- Nếu dự án vay được ngân hàng xem xét cho ân hạn nợ, thì thời hạn cho vay còn bao gồm cả thời hạn ân hạn nợ.

- **Thời hạn ân hạn** là khoảng thời gian mà NH có thể chỉ thu lãi mà chưa thu nợ gốc hoặc chưa thu cả nợ gốc và lãi.

IV. CHO VAY THEO DỰ ÁN ĐẦU TƯ

1. Những vấn đề chung về cho vay dự án đầu tư

e. Mức cho vay :

❖ Căn cứ sau xác định mức cho vay:

- Tổng mức đầu tư của dự án (*bao gồm cả nhu cầu vốn cố định và nhu cầu vốn lưu động ban đầu*).

- Vốn đầu tư tự có của khách hàng.

- Nguồn vốn đầu tư khác.

IV. CHO VAY THEO DỰ ÁN ĐẦU TƯ

1. Những vấn đề chung về cho vay dự án đầu tư

e. Mức cho vay :

$$\text{Mức cho vay} = \frac{\text{Tổng mức vốn đầu tư DA}}{\text{cuu duong than cong. com}} - \frac{\text{Vốn đầu tư tự có}}{\text{cuu duong than cong. com}} - \frac{\text{Vốn đầu tư khác}}{\text{cuu duong than cong. com}}$$

IV. CHO VAY THEO DỰ ÁN ĐẦU TƯ

1. Những vấn đề chung về cho vay đầu tư dự án:

e. Mức cho vay :

❖ Giới hạn mức cho vay:

- Giới hạn về tài sản đảm bảo.
- Khả năng nguồn vốn của ngân hàng.
- Giới hạn cho vay theo quy định của ngân hàng nhà nước và ngân hàng cho vay.

IV. CHO VAY THEO DỰ ÁN ĐẦU TƯ

2. Thẩm định, giải ngân và thu nợ:

a. Thẩm định :

- ❖ Thẩm định khách hàng.
- ❖ Thẩm định dự án đầu tư.
- ❖ Thẩm định tài sản đảm bảo.

IV. CHO VAY THEO DỰ ÁN ĐẦU TƯ

2. Thẩm định, giải ngân và thu nợ:

b. Giải ngân:

- Số tiền cho vay được giải ngân thành nhiều đợt, tùy thuộc vào tiến độ thi công của dự án.
- Ngân hàng mở một tài khoản cho vay và lập kế ước nhận nợ cho khách hàng để theo dõi số tiền phát vay từng đợt.

IV. CHO VAY THEO DỰ ÁN ĐẦU TƯ

2. Thẩm định, giải ngân và thu nợ:

b. Giải ngân:

- Khi đề nghị rút vốn khách hàng phải nộp kèm theo chứng minh nhu cầu sử dụng vốn.
- Tổng số tiền giải ngân cho khách hàng không được vượt quá số tiền cho vay đã ghi cụ thể trong hợp đồng.
- Thời gian giải ngân kết thúc khi dự án được nghiệm thu

IV. CHO VAY THEO DỰ ÁN ĐẦU TƯ

2. Thẩm định, giải ngân và thu nợ:

❖ **Dư nợ vào thời điểm nghiệm thu dự án (V_0):**

$$V_0 = \text{Tổng số tiền giải ngân} + \text{Lãi vay thi công}$$

cuu duong than cong. com

IV. CHO VAY THEO DỰ ÁN ĐẦU TƯ

2. Thẩm định, giải ngân và thu nợ:

❖ **Dư nợ vào thời điểm nghiệm thu dự án (Vo):**

➤ **Lãi vay thi công:**

- Lãi vay thi công là tiền lãi phát sinh trong giai đoạn thi công của dự án.

➤ **Lãi vay trung dài hạn:**

- Lãi vay trung dài hạn là tiền lãi phát sinh kể từ thời điểm nghiệm thu dự án cho đến khi kết thúc thời hạn cho vay.

IV. CHO VAY THEO DỰ ÁN ĐẦU TƯ

2. Thẩm định, giải ngân và thu nợ:

❖ **Dư nợ vào thời điểm nghiệm thu dự án (Vo):**

Ví dụ 1:

- Khách hàng đến ngân hàng xin tài trợ dự án đầu tư xây dựng mới, chi tiết cụ thể như sau:
- Tổng nhu cầu vốn đầu tư thực hiện dự án : 10.000.
- Thời gian hoạt động : 10 năm.

IV. CHO VAY THEO DỰ ÁN ĐẦU TƯ

2. Thẩm định, giải ngân và thu nợ:

NH đồng ý tài trợ 60% nhu cầu vốn cho đầu tư thực hiện dự án. Khoản tín dụng này được giải ngân thành nhiều đợt:

Đợt	Ngày	Số tiền
1	03/01/2007	2.400
2	04/03/2007	1.800
3	04/06/2007	600
4	01/08/2007	1.200

IV. CHO VAY THEO DỰ ÁN ĐẦU TƯ

2. Thẩm định, giải ngân và thu nợ:

Yêu cầu :

- Hãy tính lãi vay thi công và dư nợ vào thời điểm nghiệm thu dự án.

- *Biết rằng:*

Lãi suất cho vay trong giai đoạn thi công là 1,2% tháng.

Dự án được nghiệm thu và đưa vào sử dụng ngày

29/10/2007

IV. CHO VAY THEO DỰ ÁN ĐẦU TƯ

2. Thẩm định, giải ngân và thu nợ:

c. Thu nợ:

❖ Phương thức 1: *Phương thức kỳ khoản giảm dần*

✓ Đặc điểm:

- Nợ gốc trả ở mỗi kỳ hạn bằng nhau.
- Lãi vay trung dài hạn được tính theo dư nợ thực tế trong mỗi kỳ hạn.

⇒ *Số tiền trả cho NH giảm dần qua các kỳ hạn*

IV. CHO VAY THEO DỰ ÁN ĐẦU TƯ

❖ Phương thức 1: *Phương thức kỳ khoản giảm dần*

➤ Công thức tính:

- Nợ gốc phải trả ở mỗi kỳ

$$V_i = \frac{V_0}{n}$$

- Tiền lãi vay trung dài hạn:

$$I_i = D_i * N_i * r_i$$

IV. CHO VAY THEO DỰ ÁN ĐẦU TƯ

❖ Phương thức 1: *Phương thức kỳ khoản giảm dần*

➤ Công thức tính:

Trong đó :

$$D_i = V_0 - (i - 1) \frac{V_0}{n}$$

- Mức hoàn trả ở mỗi kỳ :

$$a_i = V_i + I_i$$

IV. CHO VAY THEO DỰ ÁN ĐẦU TƯ

Ví dụ 2:

- Thời hạn trả nợ 2 năm kể từ ngày nghiệm thu dự án.
- Định kỳ trả nợ hàng quý, ngày trả nợ đầu tiên là ngày 31/01/2008.
- Lãi suất cho vay là 18% năm.

Yêu cầu : *Hãy lập bảng kế hoạch thu nợ cho khoản vay trên với điều kiện gốc trả đều, lãi tính theo dư nợ thực tế.*

IV. CHO VAY THEO DỰ ÁN ĐẦU TƯ

Bảng kế hoạch thu nợ:

KH	Ngày trả nợ	Dư nợ ĐK	Số nợ phải thu			Dư nợ CK
			Gốc (V_i)	Lãi (I_i)	Tổng (a_i)	

IV. CHO VAY THEO DỰ ÁN ĐẦU TƯ

c. Thu nợ:

❖ Phương thức 2: *Phương thức kỳ khoản tăng dần*

➤ Đặc điểm:

- Nợ gốc trả ở mỗi kỳ hạn bằng nhau.
- Lãi vay trung dài hạn được tính theo nợ gốc hoàn trả.

⇒ *Số tiền trả cho NH tăng dần qua các kỳ hạn*

IV. CHO VAY THEO DỰ ÁN ĐẦU TƯ

❖ Phương thức 2: *Phương thức kỳ khoản tăng dần*

➤ Công thức tính:

- Nợ gốc phải trả ở mỗi kỳ:

$$V_i = \frac{V_0}{n}$$

- Tiền lãi vay trung dài hạn:

$$I_i = V_i * N_i * r_i$$

IV. CHO VAY THEO DỰ ÁN ĐẦU TƯ

❖ Phương thức 2: *Phương thức kỳ khoản tăng dần*

➤ Công thức tính

- Mức hoàn trả ở mỗi kỳ :

$$a_i = V_i + I_i$$

IV. CHO VAY THEO DỰ ÁN ĐẦU TƯ

Ví dụ 3:

Hãy lập bảng kế hoạch thu nợ cho khoản vay trên với điều kiện gốc trả đều, lãi tính theo nợ gốc hoàn trả.

cuu duong than cong. com

IV. CHO VAY THEO DỰ ÁN ĐẦU TƯ

Bảng kế hoạch thu nợ:

KH	Ngày trả nợ	Dư nợ ĐK	Số nợ phải thu			Dư nợ CK
			Gốc (V_i)	Lãi (I_i)	Tổng (a_i)	

IV. CHO VAY THEO DỰ ÁN ĐẦU TƯ

c. Thu nợ:

❖ Phương thức 3: *Phương thức kỳ khoản cố định:*

➤ Đặc điểm:

- Mức hoàn trả cho ngân hàng ở mỗi kỳ hạn bằng nhau.

- Lãi vay trung dài hạn được tính theo dư nợ thực tế ở mỗi kỳ hạn.

⇒ *Nợ gốc trả trong kỳ là phần chênh lệch giữa mức hoàn trả cố định và tiền lãi phát sinh trong kỳ đó.*

IV. CHO VAY THEO DỰ ÁN ĐẦU TƯ

❖ Phương thức 3: *Phương thức kỳ khoản cố định:*

➤ Công thức tính:

- Mức hoàn trả ở mỗi kỳ:

$$a = \frac{V_0 * r * (1 + r)^n}{(1 + r)^n - 1}$$

IV. CHO VAY THEO DỰ ÁN ĐẦU TƯ

Ví dụ 4:

Hãy lập bảng kế hoạch thu nợ cho khoản vay này với điều kiện số tiền trả ở mỗi kỳ hạn bằng nhau.

cuu duong than cong. com

IV. CHO VAY THEO DỰ ÁN ĐẦU TƯ

Bảng kế hoạch thu nợ:

KH	Ngày trả nợ	Dư nợ ĐK	Số nợ phải thu			Dư nợ CK
			Gốc (V_i)	Lãi (I_i)	Tổng (a_i)	

V. CHO VAY ĐỐI VỚI KHÁCH HÀNG CÁ NHÂN

1. Cho vay tiêu dùng:

a. Khái niệm:

Cho vay tiêu dùng là loại hình cho vay nhằm hỗ trợ vốn cho khách hàng đáp ứng nhu cầu sinh hoạt chi tiêu của cá nhân, gia đình chẳng hạn: mua sắm vật dụng gia đình; sửa chữa nhà ở; mua sắm phương tiện đi lại; thanh toán chi phí học tập và các khoản chi cho các nhu cầu thiết yếu trong cuộc sống.

V. CHO VAY ĐỐI VỚI KHÁCH HÀNG CÁ NHÂN

1. Cho vay tiêu dùng:

b. Đặc điểm:

- Tiền vay được sử dụng cho các mục đích không sinh lời.
- Khả năng trả nợ hoàn toàn độc lập với việc sử dụng tiền vay, nguồn trả nợ là nguồn thu nhập của khách hàng nên NH rất khó kiểm tra và giám sát nguồn thu nhập này.

=> Là loại hình cho vay có mức độ rủi ro cao.

V. CHO VAY ĐỐI VỚI KHÁCH HÀNG CÁ NHÂN

1. Cho vay tiêu dùng:

c. Các sản phẩm cho vay tiêu dùng:

- ❖ Căn cứ vào mục đích sử dụng vốn vay:
 - Cho vay sinh hoạt tiêu dùng;
 - Cho vay mua xe, mua nhà;
 - Cho vay hỗ trợ du học...
- ❖ Căn cứ vào hình thức đảm bảo:
 - Cho vay tiêu dùng tín chấp;
 - Cho vay thế chấp, cầm cố tài sản, bảo lãnh...

V. CHO VAY ĐỐI VỚI KHÁCH HÀNG CÁ NHÂN

1. Cho vay tiêu dùng:

c. Các sản phẩm cho vay tiêu dùng:

❖ Căn cứ hình thức thanh toán: [com](http://cuuduongthancong.com)

- Thanh toán một lần vào thời điểm đáo hạn
- Thanh toán nhiều lần theo thỏa thuận trong hợp đồng tín dụng.

cuuduongthancong.com

V. CHO VAY ĐỐI VỚI KHÁCH HÀNG CÁ NHÂN

1. Cho vay tiêu dùng:

d. Hồ sơ vay :

- Chứng từ pháp lý của khách hàng: CMND, sổ hộ khẩu, KT3, một số giấy tờ khác theo yêu cầu của NH;
- Giấy tờ chứng minh mục đích sử dụng vốn;
- Giấy tờ liên quan đến hình thức bảo đảm nợ vay;
- Giấy tờ chứng minh nguồn thu nhập.
- Giấy đề nghị vay vốn.

V. CHO VAY ĐỐI VỚI KHÁCH HÀNG CÁ NHÂN

1. Cho vay tiêu dùng:

e. Phân tích cho vay :

- ❖ Phân tích năng lực pháp luật dân sự và năng lực hành vi của khách hàng:
 - Đủ độ tuổi theo quy định của pháp luật.
 - Không bị truy cứu trách nhiệm hình sự.
 - Không bị rối loạn tâm thần, ý thức được các hoạt động giao tiếp của mình.

V. CHO VAY ĐỐI VỚI KHÁCH HÀNG CÁ NHÂN

1. Cho vay tiêu dùng:

e. Phân tích điều kiện cho vay :

❖ Phân tích khả năng trả nợ:

- Nguồn thu nhập bao gồm:

Thu nhập từ chính theo dõi bằng sổ sách .

Thu nhập từ các hoạt động kinh doanh khác.

- Phân tích các khoản chi phí, thói quen chi tiêu của khách hàng.

V. CHO VAY ĐỐI VỚI KHÁCH HÀNG CÁ NHÂN

1. Cho vay tiêu dùng:

e. Phân tích điều kiện cho vay :

❖ Phân tích khả năng trả nợ:

- Đánh giá tương lai của nguồn thu nhập thông qua các yếu tố: tuổi đời, học vấn, nghề nghiệp, sức khỏe, hoàn cảnh gia đình...

- Phân tích thiện chí trả nợ của khách hàng từ những thông tin liên quan đến khách hàng trong quá khứ.

V. CHO VAY ĐỐI VỚI KHÁCH HÀNG CÁ NHÂN

1. Cho vay tiêu dùng:

e. Phân tích điều kiện cho vay:

❖ Phân tích đảm bảo tín dụng:

- Tín chấp;
- Thế chấp;
- Cầm cố;
- Bảo lãnh.

V. CHO VAY ĐỐI VỚI KHÁCH HÀNG CÁ NHÂN

1. Cho vay tiêu dùng:

f. Theo dõi thu nợ:

❖ Cho vay tiêu dùng trả một lần:

- Áp dụng cho các khoản vay nhỏ, thời hạn cho vay không dài.
- Khách hàng sẽ thanh toán cho ngân hàng một lần vào thời điểm đáo hạn của món vay:

$$V_n = V_0 + V_0 * N * r$$

V. CHO VAY ĐỐI VỚI KHÁCH HÀNG CÁ NHÂN

1. Cho vay tiêu dùng:

f. Theo dõi thu nợ:

- ❖ Cho vay tiêu dùng trả góp:
 - Áp dụng cho các khoản cho vay với số tiền lớn, thời hạn vay tương đối dài.
 - Khách hàng trả nợ thành nhiều kỳ, với kỳ khoản đều nhau.

V. CHO VAY ĐỐI VỚI KHÁCH HÀNG CÁ NHÂN

1. Cho vay tiêu dùng:

❖ Cho vay tiêu dùng trả góp:

➤ Trả góp, với số tiền trả mỗi kỳ bằng nhau:

$$a = \frac{V_0 * r * (1 + r)^n}{(1 + r)^n - 1}$$

cuu duong than cong. com

V. CHO VAY ĐỐI VỚI KHÁCH HÀNG CÁ NHÂN

1. Cho vay tiêu dùng:

❖ Cho vay tiêu dùng trả góp:

➤ Trả góp, lãi tính trên dư nợ thực tế:

- Vốn gốc :

$$V_i = \frac{V_0}{n}$$

- Lãi vay :

$$I_i = D_i * N_i * r_i$$

V. CHO VAY ĐỐI VỚI KHÁCH HÀNG CÁ NHÂN

1. Cho vay tiêu dùng:

❖ Cho vay tiêu dùng trả góp:

➤ Trả góp, lãi tính trên dư nợ thực tế:

- Số tiền trả ở mỗi kỳ :

$$a_i = V_i + I_i$$

cuu duong than cong. com

V. CHO VAY ĐỐI VỚI KHÁCH HÀNG CÁ NHÂN

1. Cho vay tiêu dùng:

❖ Cho vay tiêu dùng trả góp:

- Trả góp, lãi tính theo nợ gốc hoàn trả mỗi kỳ:
 - Nợ gốc phải trả ở mỗi kỳ

$$V_i = \frac{V_0}{n}$$

- Tiền lãi vay trung dài hạn:

$$I_i = \frac{V_0}{n} * N_i * r_i$$

V. CHO VAY ĐỐI VỚI KHÁCH HÀNG CÁ NHÂN

1. Cho vay tiêu dùng:

❖ Cho vay tiêu dùng trả góp:

➤ Trả góp, lãi tính theo nợ gốc hoàn trả mỗi kỳ:

- Số tiền trả ở mỗi kỳ :

$$a_i = V_i + I_i$$

V. CHO VAY ĐỐI VỚI KHÁCH HÀNG CÁ NHÂN

1. Cho vay tiêu dùng:

❖ Cho vay tiêu dùng trả góp:

- Trả góp, lãi tính trên số dư nợ ban đầu:
 - Nợ gốc phải trả ở mỗi kỳ

$$V_i = \frac{V_0}{n}$$

- Tiền lãi vay trung dài hạn:

$$I_i = V_0 * r$$

V. CHO VAY ĐỐI VỚI KHÁCH HÀNG CÁ NHÂN

1. Cho vay tiêu dùng:

❖ Cho vay tiêu dùng trả góp:

- Trả góp, lãi tính trên số dư nợ ban đầu: :
 - Số tiền trả ở mỗi kỳ :

$$a_i = V_i + I_i$$

cuu duong than cong. com

V. CHO VAY ĐỐI VỚI KHÁCH HÀNG CÁ NHÂN

2. Cho vay sản xuất kinh doanh:

a. Khái niệm:

Là loại hình cho vay nhằm hỗ trợ nguồn vốn giúp cho cá nhân, hộ gia đình, doanh nghiệp tư nhân bổ sung vốn lưu động, đầu tư thêm máy móc trang thiết bị mở rộng nhà xưởng sản xuất, thực hiện các dự án đầu tư dài hạn.

V. CHO VAY ĐỐI VỚI KHÁCH HÀNG CÁ NHÂN

2. Cho vay sản xuất kinh doanh:

b. Hồ sơ vay:

- CMND, KT3, Hộ khẩu của người đi vay;
- Giấy đăng ký kinh doanh còn hiệu lực;
- Báo cáo doanh thu từ hoạt động kinh doanh;
- Phương án kinh doanh;
- Chứng từ sở hữu tài sản đảm bảo nợ vay;
- Giấy đề nghị vay vốn.

2. Cho vay sản xuất kinh doanh:

c. Phương thức cho vay:

- Cho vay từng lần;
- Cho vay hạn mức;
- Cho vay trả góp.

2. Cho vay sản xuất kinh doanh:

d. Thời hạn cho vay:

- Cho vay ngắn hạn;
- Cho vay trung hạn;
- Cho vay dài hạn.

V. CHO VAY ĐỐI VỚI KHÁCH HÀNG CÁ NHÂN

2. Cho vay sản xuất kinh doanh:

e. Phương thức trả nợ:

- Gốc và lãi trả một lần khi đáo hạn;
- Lãi trả hàng tháng, vốn gốc trả cuối kỳ;
- Trả dần vốn và lãi theo định kỳ.

cuu duong than cong. com



CHIẾT KHẤU

GIẤY TỜ CÓ GIÁ

cuu duong than cong. com

cuu duong than cong. com

CƠ SỞ PHÁP LÝ

Quyết định số 1325/2004/QĐ – NHNN ngày 15/10/2004 của Thống đốc NHNN về việc ban hành Quy chế chiết khấu, tái chiết khấu giấy tờ có giá của tổ chức tín dụng đối với khách hàng

I. KHÁI NIỆM :

❑ Chiết khấu :

Là việc các TCTD mua giấy tờ có giá hoặc công cụ chuyển nhượng chưa đến hạn thanh toán của khách hàng

Thực chất đây là hình thức cấp tín dụng theo đó các TCTD nhận chứng từ có giá và trao cho khách hàng một số tiền bằng mệnh giá của chứng từ trừ đi một phần lợi nhuận và chi phí mà ngân hàng được hưởng.

I. KHÁI NIỆM :

❑ Tái chiết khấu

Là việc tổ chức tín dụng mua lại giấy tờ có giá chưa đến hạn thanh toán và đã được chiết khấu theo phương thức mua hẳn.

I. KHÁI NIỆM :

❑ **Giá chiết khấu, tái chiết khấu:**

Là số tiền mà TCTD chi trả cho khách hàng khi thực hiện chiết khấu, tái chiết khấu.

cuu duong than cong. com

I. KHÁI NIỆM :

❑ Thời hạn chiết khấu, tái chiết khấu :

Là khoảng thời gian tính từ ngày giấy tờ có giá /CCCN được tổ chức tín dụng nhận chiết khấu, tái CK đến ngày khách hàng có nghĩa vụ thực hiện cam kết mua lại giấy tờ có giá đó.

2. CÁC LOẠI GIẤY TỜ CÓ GIÁ ĐƯỢC CK, TÁI CK

- Các loại trái phiếu được phát hành theo quy định của Chính phủ và hướng dẫn của Bộ Tài chính, bao gồm: Tín phiếu kho bạc; Trái phiếu kho bạc; Trái phiếu công trình trung ương; Trái phiếu đầu tư; Trái phiếu ngoại tệ; Công trái xây dựng Tổ quốc; Trái phiếu được Chính phủ bảo lãnh; Trái phiếu Chính quyền địa phương.

2. CÁC LOẠI GIẤY TỜ CÓ GIÁ ĐƯỢC CK, TÁI CK

- Các tín phiếu, kỳ phiếu, trái phiếu do tổ chức khác phát hành và được chiết khấu, tái chiết khấu theo quy định của pháp luật.
- Các giấy tờ có giá của tổ chức tín dụng phát hành.
- Tín phiếu Ngân hàng Nhà nước.

2. CÁC LOẠI GIẤY TỜ CÓ GIÁ ĐƯỢC CK, TÀI CK

- **Công cụ chuyển nhượng** : Là GTCG ghi nhận lệnh thanh toán hoặc cam kết thanh toán không điều kiện một số tiền xác định vào một thời điểm nhất định.
- Bao gồm :
 - ❖ Hối phiếu đòi nợ
 - ❖ Hối phiếu nhận nợ.
 - ❖ Séc.

❖ Hối phiếu :

Hay “Hối phiếu đòi nợ” là chứng chỉ có giá do người ký phát lập, yêu cầu người bị ký phát thanh toán không điều kiện một số tiền xác định khi có yêu cầu hoặc vào một thời gian nhất định trong tương lai cho người thụ hưởng.

❖ Hối phiếu nhận nợ:

Chứng chỉ có giá do người phát hành lập, cam kết thanh toán không điều kiện một số tiền xác định khi có yêu cầu hoặc vào một thời gian nhất định trong tương lai cho người thụ hưởng.

ĐIỀU KIỆN GTCG ĐƯỢC NHẬN CK, TÁI CK

- Thuộc quyền sở hữu hợp pháp của khách hàng.
- Chưa đến hạn thanh toán.
- Được phép giao dịch (mua, bán, tặng, cho, chuyển đổi, chuyển nhượng, cầm cố, bảo lãnh và các giao dịch hợp pháp khác)
- Được thanh toán theo quy định của tổ chức phát hành

ĐIỀU KIỆN GTCG ĐƯỢC NHẬN CK, TÁI CK

CCCN được chiết khấu :

- Được phát hành hợp pháp
- Thuộc quyền thụ hưởng hợp pháp của khách hàng.
- Trên CCCN không ghi “ Không được chuyển nhượng”. “Cấm chuyển nhượng”, “Không trả theo lệnh”.
- Còn thời hạn thanh toán.

So với cho vay, chiết khấu có điểm khác biệt

- Không cần tài sản thế chấp mà sử dụng ngay chứng từ nhận chiết khấu làm đảm bảo tín dụng.
- Ngân hàng thu lãi trước khi phát tiền bằng cách khấu trừ vào mệnh giá.
- Quy trình xem xét cấp tín dụng đơn giản và nhanh chóng hơn.

CHIẾT KHẤU

- ❖ HÌNH THỨC TÍN DỤNG NGẮN HẠN.
- ❖ KHÁCH HÀNG CHUYỂN NHƯỢNG QUYỀN SỞ HỮU THƯƠNG PHIẾU CHƯA ĐẾN HẠN THANH TOÁN CHO NGÂN HÀNG.
- ❖ KHÁCH HÀNG NHẬN SỐ TIỀN THẤP HƠN MỆNH GIÁ.

**SỐ
TIỀN
NHẬN
ĐƯỢC
KHI
CHIẾT
KHẤU**

=

**MỆNH
GIÁ**

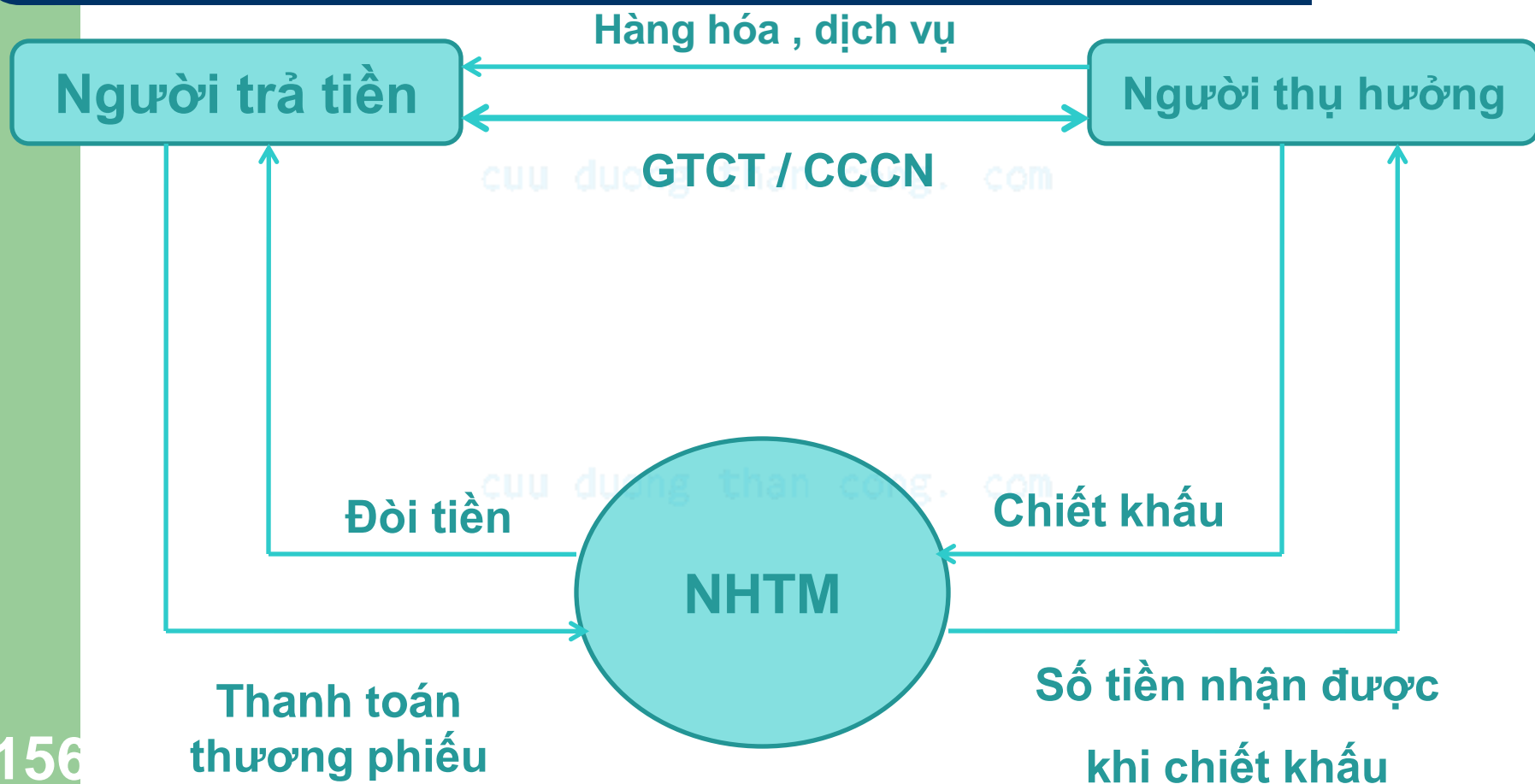
-

**LÃI
CHIẾT
KHẤU**

-

**HOA
HỒNG
PHÍ**

II. QUY TRÌNH CHIẾT KHẤU



III. CÁC PHƯƠNG THỨC CHIẾT KHẤU

❖ Chiết khấu không hoàn lại :

- Là chiết khấu toàn bộ thời hạn hiệu lực còn lại của giấy tờ có giá, là hình thức mua hẵn giấy tờ có giá từ người sở hữu.

- Người xin chiết khấu phải chuyển giao quyền sở hữu giấy tờ có giá đó cho ngân hàng ngay thời điểm chiết khấu.

- Khi giấy tờ có giá đến hạn thanh toán, đơn vị phát hành sẽ thanh toán cho ngân hàng.

III. CÁC PHƯƠNG THỨC CHIẾT KHẤU

❖ Chiết khấu có hoàn lại :

- Là chiết khấu một phần thời hạn hiệu lực còn lại của giấy tờ có giá, là hình thức mua có thời hạn giấy tờ có giá từ người sở hữu.
- Người xin chiết khấu cam kết sẽ mua lại giấy tờ có giá vào thời điểm đến hạn chiết khấu.
- Khi đến hạn chiết khấu, KH không mua lại giấy tờ có giá thì NH là chủ sở hữu hợp pháp được hưởng toàn bộ quyền lợi phát sinh từ giấy tờ có giá đó.

IV. PHƯƠNG PHÁP TÍNH SỐ TIỀN CHIẾT KHẤU

Số tiền chuyển cho người xin chiết khấu = Giá trị thanh toán đáo hạn - Hoa hồng phí - Lãi chiết khấu

Trong đó :

Hoa hồng phí = Mệnh giá x tỷ lệ hoa hồng (%)

Lãi chiết khấu = Giá trị TT đáo hạn - Giá CK

IV. PHƯƠNG PHÁP XÁC ĐỊNH GIÁ CK

1. Giá chiết khấu:

1.1. Đối với giấy tờ có giá trả lãi trước:

a. Giấy tờ có giá ngắn hạn :

$$G = \frac{MG}{\left(1 + L * \frac{T}{N}\right)}$$

IV. PHƯƠNG PHÁP XÁC ĐỊNH GIÁ CK

1. Giá chiết khấu:

1.1. Đối với giấy tờ có giá trả lãi trước:

a. Giấy tờ có giá ngắn hạn:

G: Giá chiết khấu, là số tiền ngân hàng thanh toán lại cho người xin chiết khấu.

MG: Mệnh giá của giấy tờ có giá.

L: Lãi suất chiết khấu (%/ năm).

N: Số ngày quy ước của một năm.

IV. PHƯƠNG PHÁP XÁC ĐỊNH GIÁ CK

1. Giá chiết khấu:

1.1. Đối với giấy tờ có giá trả lãi trước:

a. Giấy tờ có giá ngắn hạn :

T : Thời hạn chiết khấu, là thời hạn hiệu lực còn lại của giấy tờ có giá, được tính từ ngày thực hiện chiết khấu đến ngày trước ngày đáo hạn chứng từ một ngày cộng thêm n ngày dự phòng của NH.

- Nếu ngày đáo hạn của giấy tờ có giá trùng với ngày *nghỉ cuối tuần, nghỉ lễ, nghỉ tết* thì ngày đáo hạn được xem là ngày làm việc tiếp sau ngày nghỉ đó.

IV. PHƯƠNG PHÁP XÁC ĐỊNH GIÁ CK

1. Giá chiết khấu:

1.1. Đối với giấy tờ có giá trả lãi trước:

a. Giấy tờ có giá ngắn hạn :

Nếu thời hạn chiết khấu tính được nhỏ hơn thời hạn chiết khấu tối thiểu do ngân hàng quy định thì ngân hàng áp dụng thời hạn chiết khấu tối thiểu trong thuật toán chiết khấu.

IV. PHƯƠNG PHÁP XÁC ĐỊNH GIÁ CK

1. Giá chiết khấu:

1.1. Đối với giấy tờ có giá trả lãi trước:

a. Giấy tờ có giá ngắn hạn :

Ví dụ 1: Ngày 20/05/2007 NH thực hiện chiết khấu kỳ phiếu ngân hàng có các nội dung sau:

- Mệnh giá: 10.000.000 VND.
- Thời hạn : 6 tháng.
- Ngày phát hành: 10/03/2007
- Ngày đáo hạn : 10/09/2007
- Lãi suất: 9%/ năm, lãi trả trước.

IV. PHƯƠNG PHÁP XÁC ĐỊNH GIÁ CK

1. Giá chiết khấu:

1.1. Đối với giấy tờ có giá trả lãi trước:

a. Giấy tờ có giá ngắn hạn :

Sau khi kiểm tra ngân hàng đồng ý chiết khấu với các điều kiện như sau:

- Lãi suất chiết khấu : 9,6%/ năm.
- Thời hạn chiết khấu tối thiểu là : 15 ngày.
- Số ngày quy ước của một năm là 360 ngày.

IV. PHƯƠNG PHÁP XÁC ĐỊNH GIÁ CK

1. Giá chiết khấu:

1.1. Đối với giấy tờ có giá trả lãi trước

b. Giấy tờ có giá dài hạn :

$$G = \frac{MG}{(1 + L)^{\frac{T}{N}}}$$

IV. PHƯƠNG PHÁP XÁC ĐỊNH GIÁ CK

1. Giá chiết khấu:

1.1. Đối với giấy tờ có giá trả lãi trước

b. Giấy tờ có giá dài hạn :

Ví dụ 2 : Ngày 20/05/2007 NH thực hiện chiết khấu trái phiếu Kho Bạc có các nội dung sau:

- Mệnh giá: 10.000.000 VND.
- Thời hạn : 3 năm.
- Ngày phát hành: 10/03/2006
- Ngày đáo hạn : 10/03/2009
- Lãi suất : 9%/ năm, lãi trả trước.

IV. PHƯƠNG PHÁP XÁC ĐỊNH GIÁ CK

1. Giá chiết khấu:

1.2. Đối với giấy tờ có giá trả lãi sau:

a. Giấy tờ có giá ngắn hạn :

$$G = \frac{GT}{\left(1 + L * \frac{T}{N}\right)}$$

IV. PHƯƠNG PHÁP XÁC ĐỊNH GIÁ CK

1. Giá chiết khấu:

1.2. Đối với giấy tờ có giá trả lãi sau:

a. Giấy tờ có giá ngắn hạn :

GT: giá trị của giấy tờ có giá khi đến hạn thanh toán, bao gồm cả vốn gốc và tiền lãi.

$$GT = MG * (1 + n * LP)$$

Lưu ý: n là thời hạn của giấy tờ có giá (ngày).

IV. PHƯƠNG PHÁP XÁC ĐỊNH GIÁ CK

1. Giá chiết khấu:

1.2. Đối với giấy tờ có giá trả lãi sau:

a. Giấy tờ có giá ngắn hạn :

Ví dụ 3: Ngày 20/05/2007 NH thực hiện chiết khấu kỳ phiếu ngân hàng có các nội dung sau:

- Mệnh giá: 10.000.000 VND.
- Thời hạn : 6 tháng.
- Ngày phát hành: 10/03/2007
- Ngày đáo hạn : 10/09/2007
- Lãi suất : 9%/ năm, lãi trả sau.

IV. PHƯƠNG PHÁP XÁC ĐỊNH GIÁ CK

1. Giá chiết khấu:

1.2. Đối với giấy tờ có giá trả lãi sau:

b. Giấy tờ có giá dài hạn :

❖ Lãi không nhập gốc sau mỗi kỳ hạn :

$$G = \frac{GT}{(1 + L)^N}$$

IV. PHƯƠNG PHÁP XÁC ĐỊNH GIÁ CK

1. Giá chiết khấu:

1.2. Đối với giấy tờ có giá trả lãi sau:

b. Giấy tờ có giá dài hạn :

❖ Lãi không nhập gốc sau mỗi kỳ hạn:

Trong đó:

$$GT = MG * (1 + n * LP)$$

IV. PHƯƠNG PHÁP XÁC ĐỊNH GIÁ CK

1. Giá chiết khấu:

1.2. Đối với giấy tờ có giá trả lãi sau:

b. Giấy tờ có giá dài hạn :

Ví dụ 4 : Ngày 20/05/2007 NH thực hiện chiết khấu trái phiếu Kho Bạc có các nội dung sau:

- Mệnh giá: 10.000.000 VND.
- Thời hạn : 3 năm.
- Ngày phát hành: 10/03/2006
- Ngày đáo hạn : 10/03/2009
- Lãi suất: 9%/ năm, lãi trả một lần khi đáo hạn

IV. PHƯƠNG PHÁP XÁC ĐỊNH GIÁ CK

1. Giá chiết khấu:

1.2. Đối với giấy tờ có giá trả lãi sau:

b. Giấy tờ có giá dài hạn :

❖ Lãi *nhập* gốc sau mỗi kỳ hạn:

$$G = \frac{GT}{(1 + L)^{\frac{T}{N}}}$$

IV. PHƯƠNG PHÁP XÁC ĐỊNH GIÁ CK

1. Giá chiết khấu:

1.2. Đối với giấy tờ có giá trả lãi sau:

b. Giấy tờ có giá dài hạn :

❖ Lãi *nhập* gốc sau mỗi kỳ hạn:

Trong đó:

$$GT = MG * (1 + LP)^n$$

IV. PHƯƠNG PHÁP XÁC ĐỊNH GIÁ CK

1. Giá chiết khấu:

1.2. Đối với giấy tờ có giá trả lãi sau:

b. Giấy tờ có giá dài hạn :

Ví dụ 5 : Ngày 20/05/2007 NH thực hiện chiết khấu trái phiếu Kho Bạc có nội dung như sau:

- Mệnh giá: 10.000.000 VND.
- Thời hạn : 3 năm.
- Ngày phát hành: 10/03/2006
- Ngày đáo hạn : 10/03/2009
- Lãi suất : 9%/ năm, lãi nhập vốn mỗi năm

IV. PHƯƠNG PHÁP XÁC ĐỊNH GIÁ CK

1. Giá chiết khấu:

1.3. Đối với giấy tờ có giá trả lãi định kỳ:

$$G = \sum_{i=1}^m \frac{I_i}{\left(1 + \frac{L}{K}\right)^{\frac{T_i * K}{N}}} + \frac{MG}{\left(1 + \frac{L}{K}\right)^{\frac{T * K}{N}}}$$

IV. PHƯƠNG PHÁP XÁC ĐỊNH GIÁ CK

1. Giá chiết khấu:

1.3. Đối với giấy tờ có giá trả lãi định kỳ:

I_i : Tiền lãi của kỳ hạn thứ i .

T_i : Thời hạn từ ngày thực hiện chiết khấu đến ngày thanh toán tiền lãi lần thứ i .

K : số lần thanh toán lãi trong năm.

IV. PHƯƠNG PHÁP XÁC ĐỊNH GIÁ CK

1. Giá chiết khấu:

1.3. Đối với giấy tờ có giá trả lãi định kỳ:

Ví dụ 6 : Ngày 20/05/2007 NH thực hiện chiết khấu trái phiếu Kho Bạc có nội dung như sau:

- Mệnh giá: 10.000.000 VND.
- Thời hạn : 3 năm.
- Ngày phát hành: 10/03/2006
- Ngày đáo hạn : 10/03/2009
- Lãi suất : 9%/ năm, lãi trả định kỳ 6 tháng.

IV. PHƯƠNG PHÁP XÁC ĐỊNH GIÁ CK

2. Phí chiết khấu:

P: phí chiết khấu.

❖ **Phí cố định:**

Phí chiết khấu được thu bằng một số tiền cố định cho mỗi giấy tờ có giá.

❖ **Phí tính trên mệnh giá:**

$$P = MG * \text{Tỷ lệ phí.}$$

IV. PHƯƠNG PHÁP XÁC ĐỊNH GIÁ CK

3. Giá thanh toán:

- Giá thanh toán là số tiền mà ngân hàng chiết khấu chuyển trả cho người xin chiết khấu.

$$GTT = G - P$$

IV. PHƯƠNG PHÁP XÁC ĐỊNH GIÁ CK

Lưu ý:

- ❖ Đối với chiết khấu có hoàn lại:
 - Giá chiết khấu được tính tương tự chiết khấu không hoàn lại.
 - Giá mua lại chứng từ khi đến hạn chiết khấu

$$GM = G * \left(1 + \frac{t}{N} * L\right)$$

IV. PHƯƠNG PHÁP XÁC ĐỊNH GIÁ CK

Lưu ý:

❖ Đối với chiết khấu có hoàn lại:

t : Thời hạn chiết khấu thực tế (có hoàn lại), được xác định từ ngày thực hiện chiết khấu đến ngày trước ngày mua lại giấy tờ có giá một ngày



BAO THANH TOÁN

cuu duong than cong. com

cuu duong than cong. com

1. KHÁI NIỆM

Theo công ước bao thanh toán quốc tế, bao thanh toán (factoring) 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 cho bên cung ứng gồm cho vay và ứng trước tiền, quản lý sổ sách liên quan đến các khoản phải thu, thu nợ các khoản phải thu, bảo đảm rủi ro không thanh toán của bên mua hàng.

1. KHÁI NIỆM

Theo Hiệp hội bao thanh toán quốc tế (FCI)
bao thanh toán là một loại hình dịch vụ tài chính trọn gói bao gồm sự kết hợp giữa tài trợ vốn hoạt động, bảo hiểm rủi ro tín dụng, theo dõi các khoản phải thu và dịch vụ thu hộ.

1. KHÁI NIỆM

Bản chất của bao thanh toán thực ra là việc các factor mua lại các khoản phải thu của người bán dựa trên khả năng trả nợ của người mua.

Là việc mua lại các khoản phải thu, cung cấp tài trợ tài chính ngắn hạn thông qua việc trả các khoản phải thu ngay lập tức bằng tiền mặt để cải thiện dòng ngân lưu cho khách hàng, đồng thời nhận lấy rủi ro tín dụng. Các dịch vụ đi kèm : quản lý nợ, quản lý sổ cái bán hàng, xếp hạng hạn mức tín dụng và thu hộ.

1. KHÁI NIỆM

NHNN Việt Nam có định nghĩa

Bao thanh toán là một hình thức cấp tín dụng của TCTD cho bên bán hàng thông qua việc mua lại các khoản phải thu phát sinh từ việc mua, bán hàng hóa đã được bên bán hàng và bên mua hàng thỏa thuận trong hợp đồng mua bán hàng hóa

(Quyết định số 1096/2004/QĐ –NHNN)

2. PHÂN LOẠI BAO THANH TOÁN

CĂN CỨ VÀO Ý NGHĨA BẢO HIỂM RỦI RO :

Bao thanh toán truy đòi : nếu người mua hàng không trả được nợ hoặc không thực hiện nghĩa vụ trả nợ thì người bán hàng có trách nhiệm hoàn trả lại khoản tiền đã được ứng trước cho đơn vị bao thanh toán.

Bao thanh toán miễn truy đòi : đơn vị bao thanh toán phải chịu mọi rủi ro tín dụng và không được đòi lại khoản tiền đã ứng trước cho người bán hàng, trong trường hợp người mua hàng không thực hiện nghiệp vụ trả nợ.

2. PHÂN LOẠI BAO THANH TOÁN

CĂN CỨ VÀO THỜI HẠN :

Bao thanh toán ứng trước.

Bao thanh toán chiết khấu.

Bao thanh toán khi đáo hạn.

CĂN CỨ VÀO QUAN HỆ GIỮA BÊN MUA, BÊN BÁN :

Bao thanh toán nội địa.

Bao thanh toán quốc tế

3. NGUYÊN TẮC THỰC HIỆN BAO THANH TOÁN

Theo quy chế BTT 2004 quy định :

Đảm bảo an toàn trong hoạt động của TCTD được thực hiện bao thanh toán và phù hợp với quy định của pháp luật Việt Nam.

Đảm bảo các quyền, nghĩa vụ và lợi ích hợp pháp của các bên tham gia vào hợp đồng bao thanh toán và các bên liên quan đến khoản phải thu.

Khoản phải thu được bao thanh toán phải có nguồn gốc từ các hợp đồng mua, bán hàng phù hợp với quy định của pháp luật liên quan

4. MỘT SỐ QUY ĐỊNH VỀ HOẠT ĐỘNG BTT

4.1 Loại hình BTT

Quy chế bao thanh toán 2004 cho phép các TCTD thực hiện những loại hình BTT sau :

- BTT có truy đòi.
- BTT miễn truy đòi.
- BTT trong nước.
- BTT quốc tế (BTT xuất – nhập khẩu)

4. MỘT SỐ QUY ĐỊNH VỀ HOẠT ĐỘNG BTT

4.2 Phương thức BTT

- BTT từng lần.
- BTT theo hạn mức.
- Đồng BTT (đơn vị đầu mỗi)

II. NGHIỆP VỤ BTT TRONG NƯỚC

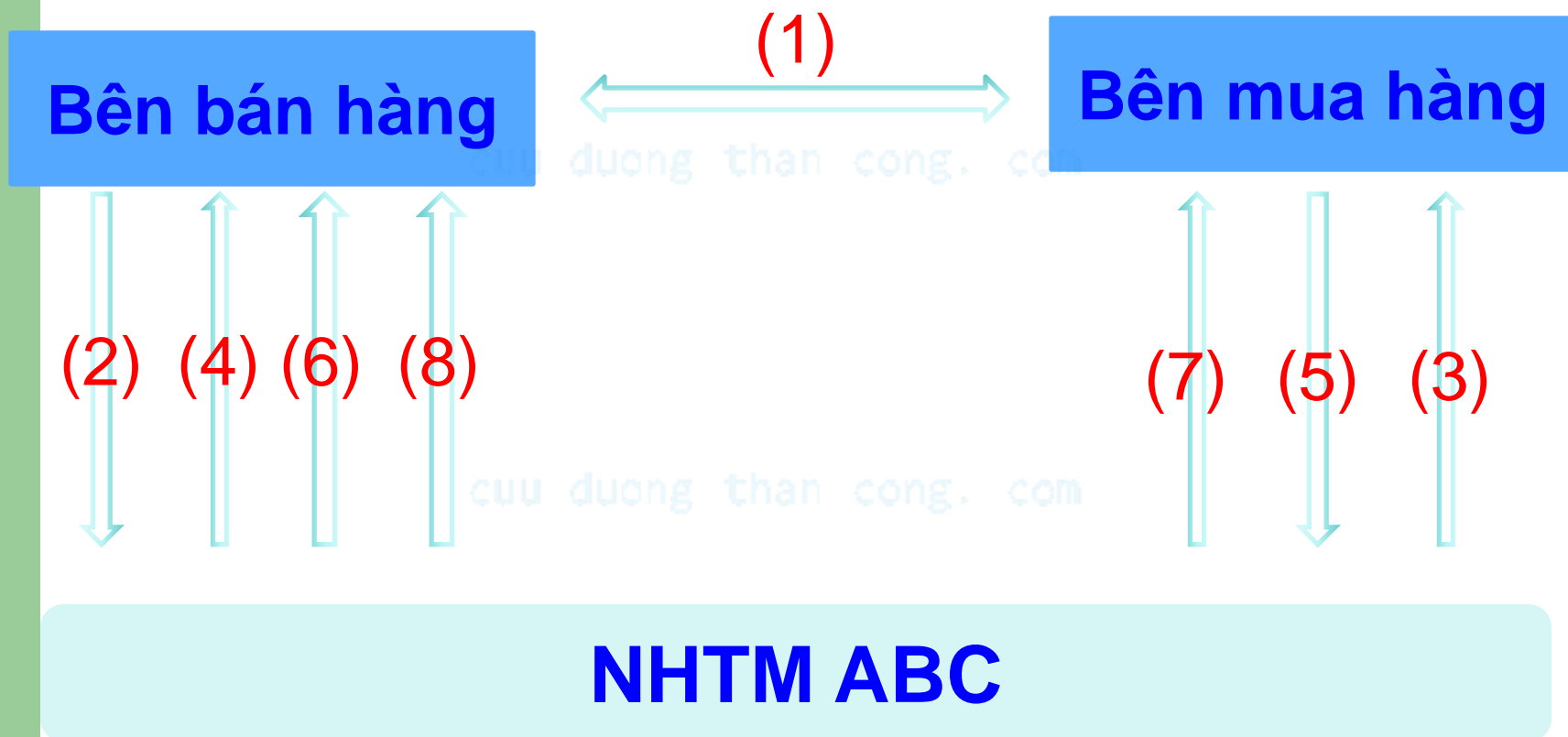
2.1 Đối tượng khách hàng

Doanh nghiệp và cá nhân có khoản phải thu phát sinh từ hoạt động mua, bán chịu hàng hóa.

cuu duong than cong. com

II. NGHIỆP VỤ BTT TRONG NƯỚC

2.2 Quy trình nghiệp vụ.



II. NGHIỆP VỤ BTT TRONG NƯỚC

2.2 Quy trình nghiệp vụ :

- (1) *Hợp đồng mua bán phát sinh.*
- (2) *Bên bán đề nghị NH thực hiện BTT khoản phải thu.*
- (3) *NH tiến hành thẩm định và cấp hạn mức BTT cho bên mua hàng.*
- (4) *NH tiến hành thẩm định và cấp hạn mức cho bên bán.*
- (5) *Bên bán và NH ký HĐ BTT và thông báo cho bên mua, bên mua ký xác nhận và chuyển lại cho NH/bên bán.*
- (6) *NH ứng trước tiền hàng.*
- (7) *NH theo dõi, thu nợ từ bên mua.*
- (8) *NH tắt toán HĐ BTT.*

II. NGHIỆP VỤ BTT TRONG NƯỚC

2.3 Những khoản phải thu không được BTT

- Phát sinh từ HĐ mua, bán hàng hoá bị pháp luật cấm hoặc cấm chuyển nhượng khoản phải thu.
- Phát sinh từ các giao dịch, thoả thuận bất hợp pháp, đang có tranh chấp.
- Phát sinh từ các HĐ bán hàng dưới hình thức ký gửi; có thời hạn thanh toán còn lại dài hơn 180 ngày.
- Khoản phải thu được gán nợ, cầm cố, thế chấp, được gia hạn hoặc quá hạn thanh toán theo HĐ mua, bán hàng hoá.

II. NGHIỆP VỤ BTT TRONG NƯỚC

2.4 Ứng trước khoản phải thu :

❖ Căn cứ xác định tỷ lệ ứng trước :

- Mặt hàng, điều kiện thanh toán, phương thức thanh toán.
- Thoả thuận giữa bên bán và bên mua về giảm giá, chiết khấu, các khoản giảm trừ, chia sẻ chi phí phát sinh, tỷ lệ trả hàng...
- Tỷ lệ tranh chấp thương mại...

II. NGHIỆP VỤ BTT TRONG NƯỚC

2.4 Ứng trước khoản phải thu :

❖ **Số tiền ứng trước :**

Số tiền ứng trước = Tỷ lệ ứng trước * Khoản phải thu

❖ **Thời hạn ứng trước (T) :** tối đa không quá 180 ngày

$T = \text{Thời hạn thanh toán còn lại} + \text{Số ngày dự phòng (nếu có)}$

Trong đó :

Thời hạn thanh toán còn lại : là số ngày còn lại tính từ ngày ứng trước đến ngày đến hạn thanh toán của khoản phải thu.

Số ngày dự phòng : được tính toán dựa trên thời gian thanh toán chậm trễ theo tập quán thanh toán của từng ngành hàng, thời gian chuyển khoản, xử lý chứng từ...

II. NGHIỆP VỤ BTT TRONG NƯỚC

2.5 Lãi và phí BTT :

- ❖ **Lãi ứng trước** = ST ứng trước * lãi suất * Số ngày ứng trước
- ❖ **Lãi quá hạn** = ST ứng trước * lãi suất quá hạn * Số ngày quá hạn
- ❖ **Phí :**

Phí = Mức phí (%) * Trị giá khoản phải thu

Phí = Mức phí (%) * Hạn mức BTT.

cuu duong than cong. com

II. NGHIỆP VỤ BTT TRONG NƯỚC

2.6 Truy đòi số tiền ứng trước :

NH có quyền truy đòi số tiền ứng trước, lãi và chi phí phát sinh từ bên bán và bên mua khi :

- Bên mua không thanh toán khi đến hạn.
- Bên bán không cung cấp đủ chứng từ chứng minh việc giao hàng.
- Phát sinh tranh chấp liên quan đến khoản phải thu mà quá 15 ngày không giải quyết được.
- Phát sinh tranh chấp hoặc sự cố khác đối với hàng hoá dẫn đến việc bên mua không thanh toán.

II. NGHIỆP VỤ BTT TRONG NƯỚC

2.7 Chuyển nợ quá hạn:

Đến hạn thanh toán nếu bên mua không thanh toán hoặc bên bán không thanh toán khoản tiền ứng trước và / hoặc không được NH cơ cấu lại thời hạn trả nợ khoản ứng trước thì NH sẽ chuyển dư nợ gốc khoản tiền ứng trước sang nợ quá hạn và thực hiện các biện pháp thu hồi nợ quá hạn theo quy định.

II. NGHIỆP VỤ BTT TRONG NƯỚC

2.8 Lợi ích của BTT trong nước

Đối với bên bán hàng :

- Có vốn kinh doanh mà không cần chờ đến hạn thanh toán.
- Chủ động dòng tiền do được ứng trước mà không bị ứ đọng.
- Hạn mức BTT được điều chỉnh linh hoạt theo doanh số bán hàng.
- Không cần tài sản thế chấp cho khoản ứng trước.
- Tăng được lợi thế cạnh tranh khi bán hàng trả chậm.

II. NGHIỆP VỤ BTT TRONG NƯỚC

2.8 Lợi ích của BTT trong nước

Đối với bên mua hàng :

- Không phải chi bất kỳ khoản lãi, phí nào.
- Gia tăng cơ hội mua hàng trả chậm.
- Giảm áp lực công nợ từ phía nhà cung cấp.
- Được đảm bảo giao hàng đúng hạn.

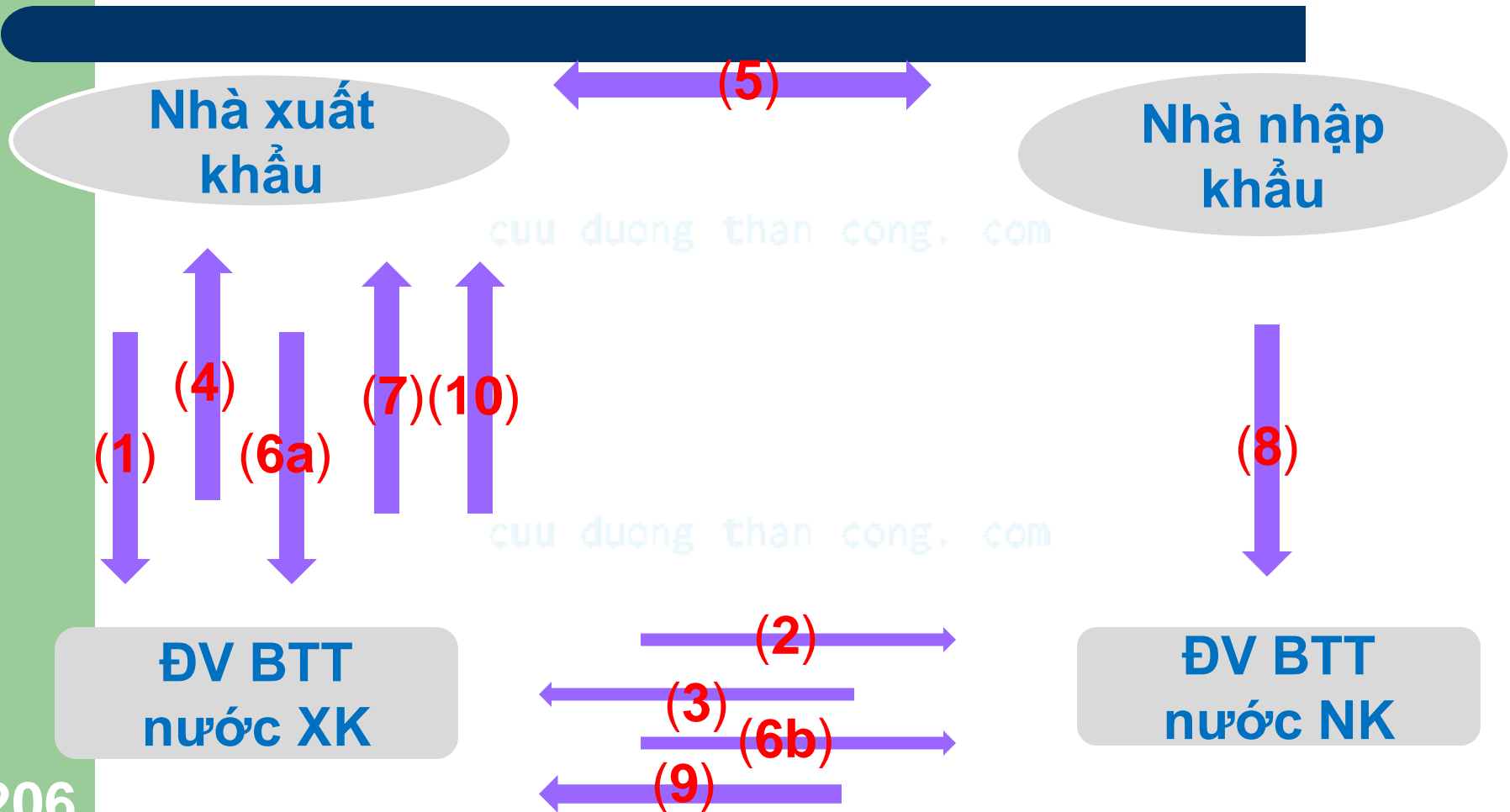
III. NGHIỆP VỤ BTT XNK

3.1 Đối tượng khách hàng :

Các công ty xuất, nhập khẩu với điều kiện các khoản phải thu có phương thức thanh toán T/T trả chậm có thời hạn thanh toán dưới 180 ngày.

III. NGHIỆP VỤ BTT XNK

3.2 Quy trình nghiệp vụ.



III. NGHIỆP VỤ BTT XNK

3.3 Ứng trước khoản phải thu :

- ❖ **ST ứng trước = Tỷ lệ ứng trước * Khoản phải thu.**
- ❖ **ST ứng trước tối đa = Tỷ lệ ứng trước * Hạn mức BTT**
- ❖ **Tổng ST ứng trước tối đa :**

$$\sum_{i=1}^n (Tỷ\ lệ\ ứng\ trước\ (i) * Hạn\ mức\ BTT\ XK\ (i))$$

Trong đó : n là số lượng bên mua của một bên bán

III. NGHIỆP VỤ BTT XNK

3.4 Lãi và phí BTT XNK :

- ❖ **Lãi** : tương tự như BTT trong nước.
- ❖ **Phí** = (Mức phí (%) của EX + Mức phí (%) của IF)

* Trị giá khoản phải thu được phê duyệt

Ngoài ra còn có : phí chuyển tiền, phí khác (nếu có)

cuu duong than cong. com

III. NGHIỆP VỤ BTT XNK

3.5 Lợi ích của BTT xuất – nhập khẩu

Đối với nhà xuất khẩu :

- * Giảm các khoản nợ phải thu còn tồn đọng.
- * Giảm thời gian và chi phí thu hồi nợ.
- * Xuất khẩu được hàng trong trường hợp bên nhập khẩu muốn sử dụng thanh toán T/T trả chậm.
- * Nắm được chính xác uy tín tín dụng (HMTD) nhờ vào việc thẩm định của ngân hàng.
- * Được ứng trước tiền hàng đến 80 – 90% giá trị hóa đơn.
- * Được bảo đảm rủi ro tín dụng 100% giá trị hóa đơn.

III. NGHIỆP VỤ BTT XNK

Đối với nhà nhập khẩu :

- * Gia tăng cơ hội mua hàng trả chậm mà không cần nhờ đến các hạn mức tín dụng hiện có.
- * Các khó khăn về ngôn ngữ được giải quyết bởi các đơn vị BTT.
- * Không mất thời gian mở L/C, không cần ký quỹ.
- * Không cần thanh toán tiền ngay sau khi nhận hàng.
- * Chỉ thanh toán tiền hàng khi hàng đáp ứng đủ yêu cầu.
- * Không phải trả phí BTT.

III. NGHIỆP VỤ BTT XNK

Đối với đơn vị BTT :

- * Góp phần gia tăng doanh số và lợi nhuận thông qua việc cung cấp dịch vụ.
- * Kiểm soát được các khoản phải thu nhờ việc quản lý sổ cái bán hàng, gửi hóa đơn và nhận tiền thanh toán.
- * Giữ được khách hàng, thu hút thêm nhiều khách hàng mới.



CHO THUÊ TÀI CHÍNH

cuu duong than cong. com

cuu duong than cong. com

I. THUÊ TÀI SẢN LÀ GÌ

Là một hợp đồng thương mại mà trong đó người sở hữu tài sản (người cho thuê) đồng ý cho người nào đó (người đi thuê) được quyền sử dụng tài sản trong một khoảng thời gian để đổi lấy một chuỗi thanh toán định kỳ.

II. CÁC LOẠI CHO THUÊ TÀI SẢN

1. THUÊ HOẠT ĐỘNG (THUÊ VẬN HÀNH).

2. THUÊ TÀI CHÍNH.

1. THUÊ HOẠT ĐỘNG (THUÊ VẬN HÀNH)

- Ngắn hạn.
- Có thể hủy ngang.
- Chi phí thuê thường bao hàm cả hao mòn tài sản cố định, bảo dưỡng, bảo hiểm, mức lợi nhuận.
- Bên cho thuê thường chịu nhiều rủi ro đối với sự lạc hậu và giảm giá trị thị trường của tài sản.

2. THUÊ TÀI CHÍNH

- Quyền sở hữu tài sản được chuyển giao cho người thuê khi chấm dứt thời hạn thuê.
- Hợp đồng có quy định quyền chọn mua.
- Thời gian thuê tối thiểu bằng 75% thời gian hữu dụng của tài sản.
- Hiện giá của các khoản tiền thuê phải lớn hơn 90% hoặc bằng giá thị trường của tài sản tại thời điểm thuê.

CÁC HÌNH THỨC THUÊ TÀI CHÍNH

THUÊ TRỌN DỊCH VỤ
(THUÊ BAO).
THUÊ THUẦN

THUÊ TRỰC TIẾP.
GIAO DỊCH BÁN ĐI RỒI
THUÊ LẠI.
TÀI SẢN MUA BẰNG VỐN
VAY.

TẠI SAO
PHẢI THUÊ
TÀI SẢN

**TRÁNH NHỮNG RỦI RO
DO SỞ HỮU TÀI SẢN**

**TÍNH LINH HOẠT HAY CÓ THỂ
HỦY BỎ HỢP ĐỒNG**

LỢI ÍCH VỀ THUẾ

TÍNH KỊP THỜI

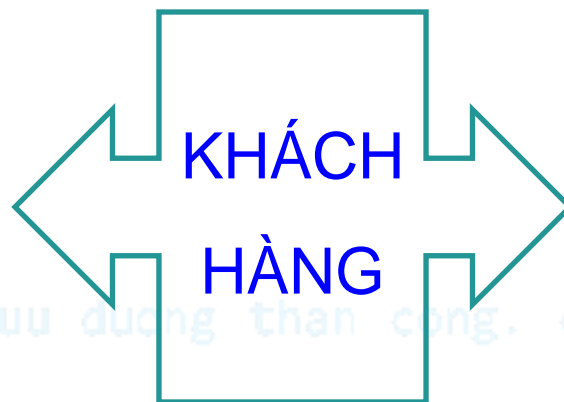
**GIẢM ĐƯỢC NHỮNG
HẠN CHẾ TÍN DỤNG**

**TRÁNH THỦ TỤC RườM RÀ
CỦA VIỆC MUA SẮM**

ĐỊNH GIÁ HỢP ĐỒNG CHO THUÊ TÀI CHÍNH

THUÊ
TÀI
SẢN

cuu duong than cong. com



cuu duong than cong. com

MUA
TÀI
SẢN

II. NHỮNG VẤN ĐỀ CHUNG VỀ CHO THUÊ TÀI CHÍNH

1. Khái niệm :

Theo nghị định số 16/2001/NĐ-CP:

Cho thuê tài chính là hoạt động tín dụng trung và dài hạn thông qua việc cho thuê máy móc, thiết bị, phương tiện vận chuyển và các động sản khác trên cơ sở hợp đồng cho thuê.

cuu duong than cong. com

II. NHỮNG VẤN ĐỀ CHUNG VỀ CHO THUÊ TÀI CHÍNH

Bên cho thuê mua máy móc, thiết bị, phương tiện vận chuyển và các động sản khác theo yêu cầu của bên thuê và chuyển giao cho bên thuê.

Bên thuê sử dụng tài sản thuê và thanh toán tiền thuê trong suốt thời hạn thuê.

Khi kết thúc thời hạn thuê, bên thuê được quyền lựa chọn mua lại tài sản thuê hoặc tiếp tục thuê theo các điều kiện đã thỏa thuận trong hợp đồng cho thuê tài chính, hoặc hoàn trả tài sản cho bên cho thuê.

II. NHỮNG VẤN ĐỀ CHUNG VỀ CHO THUÊ TÀI CHÍNH

2. Đặc điểm :

Công ty cho thuê tài chính tài trợ dưới hình thức mua và chuyển giao tài sản cho bên thuê sử dụng.

Bên đi thuê được tài trợ toàn bộ nhu cầu vốn.

Thời hạn cho thuê tài chính chiếm phần lớn thời gian khấu hao của tài sản.

Trong suốt thời hạn cho thuê, quyền sở hữu tài sản thuộc về bên cho thuê.

Cho thuê tài chính là loại hình tín dụng sản xuất.

II. NHỮNG VẤN ĐỀ CHUNG VỀ CHO THUÊ TÀI CHÍNH

3. Điều kiện cho thuê tài chính:

Phải đủ năng lực pháp lý theo quy định của pháp luật, phải chịu trách nhiệm dân sự trước pháp luật.

Có khả năng tài chính đảm bảo trả được tiền thuê tài chính cho bên cho thuê trong thời hạn đã thỏa thuận.

Phương án sản xuất kinh doanh và phương án sử dụng tài sản thuê phải có tính khả thi và có hiệu quả.

Thực hiện đầy đủ các quy định khác phù hợp với quy chế cho thuê tài chính hiện hành.

II. NHỮNG VẤN ĐỀ CHUNG VỀ CHO THUÊ TÀI CHÍNH

4. Lợi ích của nghiệp vụ cho thuê tài chính :

a. Đối với bên cho thuê:

Cho thuê tài chính là loại hình tín dụng ít rủi ro hơn so với cho vay trung dài hạn tại các ngân hàng thương mại.

cuu duong than cong. com

II. NHỮNG VẤN ĐỀ CHUNG VỀ CHO THUÊ TÀI CHÍNH

4. Lợi ích của nghiệp vụ cho thuê tài chính :

b. Đối với bên đi thuê:

Đáp ứng đầy đủ nhu cầu vốn cho bên thuê mà không cần tài sản đảm bảo.

Thời hạn tài trợ dài do đó giảm áp lực trả nợ cho người đi thuê.

II. NHỮNG VẤN ĐỀ CHUNG VỀ CHO THUÊ TÀI CHÍNH

5. Các chủ thể tham gia:

a. Bên thuê: cuu duong than cong. com

Bên thuê là các tổ chức hoạt động tại Việt Nam, cá nhân sinh sống và làm việc tại Việt Nam.

Bên thuê là bên trực tiếp sử dụng tài sản thuê cho mục đích sản xuất kinh doanh của mình.

II. NHỮNG VẤN ĐỀ CHUNG VỀ CHO THUÊ TÀI CHÍNH

b. Bên cho thuê:

Bên cho thuê là các công ty cho thuê tài chính. Là tổ chức tín dụng phi ngân hàng được ngân hàng Nhà nước Việt Nam cấp giấy phép hoạt động về cho thuê tài chính.

Bên cho thuê là bên sử dụng nguồn vốn của mình để mua máy móc, thiết bị, phương tiện vận chuyển và các động sản khác theo yêu cầu của bên thuê và chuyển giao cho bên thuê sử dụng trong một thời gian nhất định

II. NHỮNG VẤN ĐỀ CHUNG VỀ CHO THUÊ TÀI CHÍNH

c. Nhà cung cấp:

Nhà cung cấp là đơn vị sản xuất, kinh doanh những tài sản, thiết bị máy móc mà bên thuê cần sử dụng.

Nhà cung cấp là bên có nghĩa vụ chuyển giao, lắp đặt tài sản cho bên thuê theo các điều khoản đã thỏa thuận trong hợp đồng.

II. NHỮNG VẤN ĐỀ CHUNG VỀ CHO THUÊ TÀI CHÍNH

6. Hồ sơ thuê tài chính:

Hồ sơ pháp lý của khách hàng.

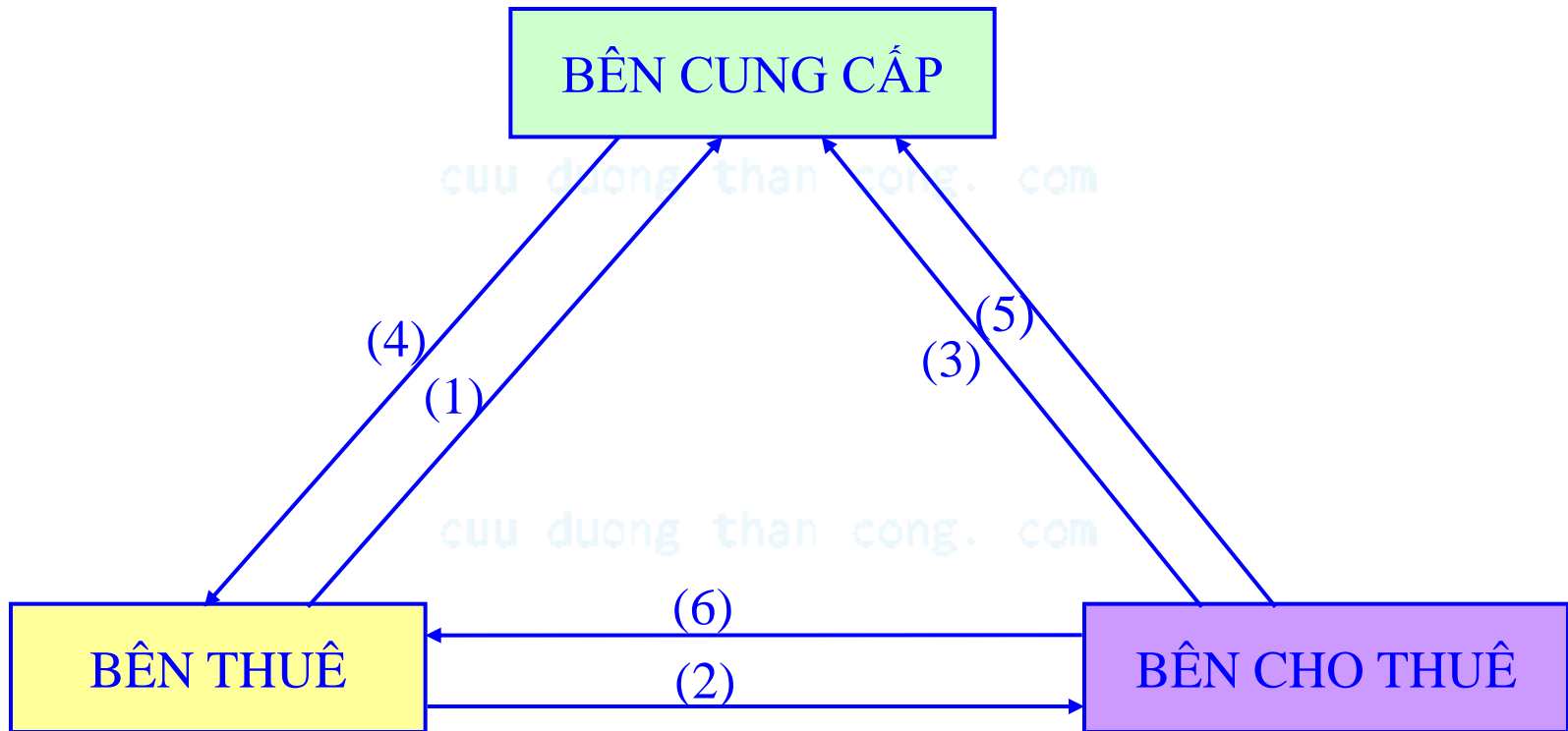
Hồ sơ tài chính, sản xuất kinh doanh.

Hồ sơ dự án thuê.

Giấy đề nghị thuê tài chính.

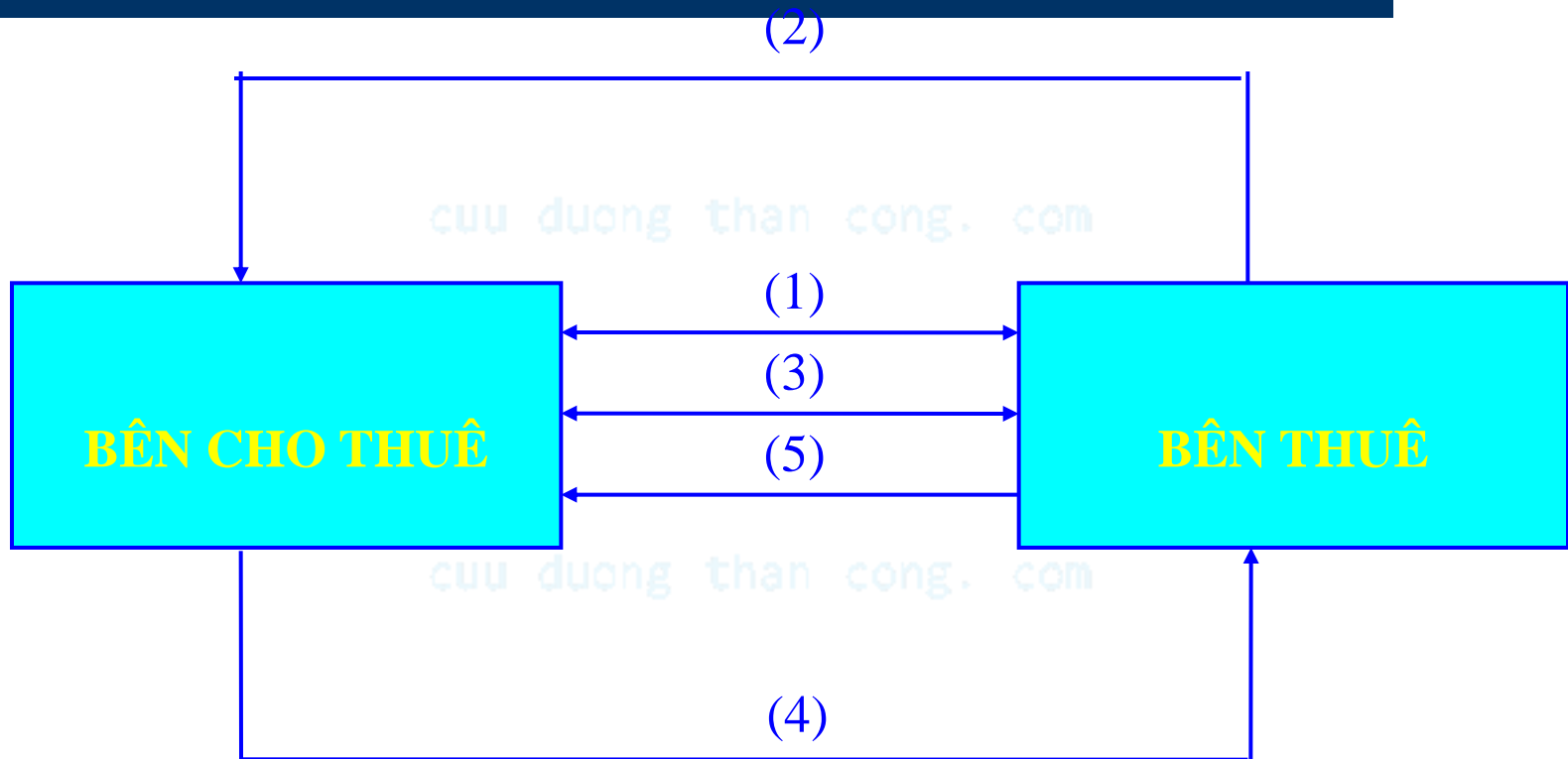
III. NHỮNG HÌNH THỨC CHO THUÊ TÀI CHÍNH

1. Cho thuê tài chính thông thường:



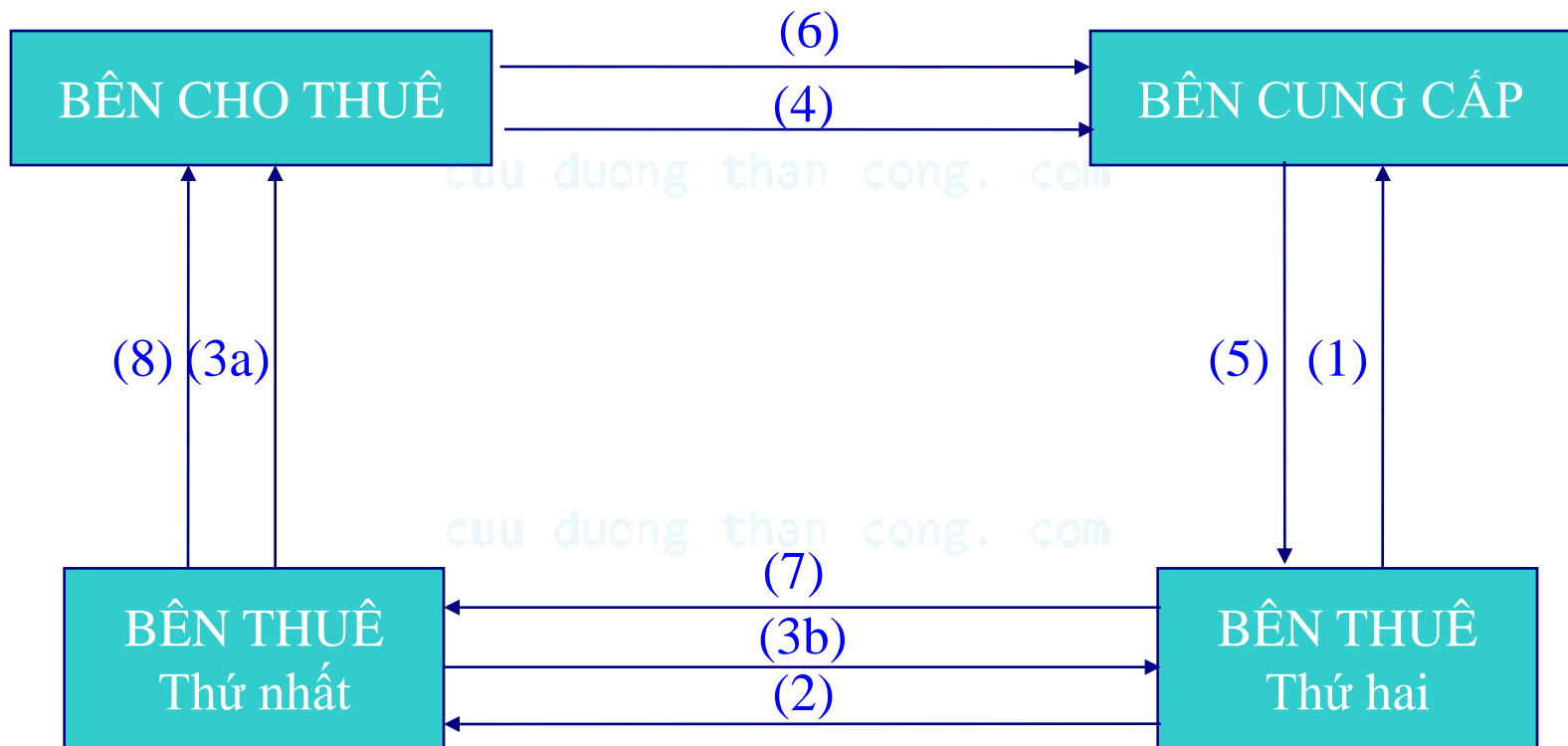
III. NHỮNG HÌNH THỨC CHO THUÊ TÀI CHÍNH

2. Mua và cho thuê lại:



III. NHỮNG HÌNH THỨC CHO THUÊ TÀI CHÍNH

3. Cho thuê tài chính giáp lưng:



IV. QUY TRÌNH CHO THUÊ TÀI CHÍNH

Bước 1: Tiếp nhận nhu cầu, hướng dẫn KH làm thủ tục thuê tài chính.

Bước 2: Tiếp nhận hồ sơ thuê tài chính.

Bước 3: Thẩm định hồ sơ thuê tài chính.

Bước 4: Ra quyết định cho thuê tài chính.

Bước 5: Triển khai thực hiện HĐ cho thuê tài chính.

Bước 6: Thu nợ, thu lãi và xử lý các vấn đề phát sinh.

Bước 7: Thanh lý hợp đồng thuê tài chính – Xử lý tài sản thuê khi chấm dứt hợp đồng.

V. KỸ THUẬT CHO THUÊ TÀI CHÍNH

1. Giá trị cho thuê tài chính (P):

Giá trị cho thuê tài chính là tổng số tiền mà bên cho thuê thanh toán chi trả cho việc hình thành nên tài sản cho thuê:

- Chi phí mua tài sản.
- Chi nộp thuế nhập khẩu.
- Phí mua bảo hiểm tài sản.
- Chi phí vận chuyển, vận hành chạy thử và các khoản chi phí khác được tính vào nguyên giá của tài sản thuê.

V. KỸ THUẬT CHO THUÊ TÀI CHÍNH

❖ Lưu ý:

Nếu trong hợp đồng cho thuê có thỏa thuận bên thuê phải thanh toán trước cho bên cho thuê một phần, thì giá trị cho thuê *không bao gồm* khoản tiền trả trước của bên thuê.

cuu duong than cong. com

V. KỸ THUẬT CHO THUÊ TÀI CHÍNH

Ví dụ 1:

Công ty cho thuê tài chính đồng ý cho công ty HP thuê một thiết bị sản xuất với nội dung chi tiết như sau (đơn vị 1.000 đ):

- Giá mua thiết bị : 4.000.000
- Vận chuyển lắp đặt : 150.000
- Chi phí khác : 50.000
- Bên thuê trả trước 30% giá mua thiết bị cho bên cung ứng, phần chi phí còn lại sẽ được công ty tài chính thanh toán đầy đủ cho các bên có liên quan.

V. KỸ THUẬT CHO THUÊ TÀI CHÍNH

Giá trị cho thuê :

Giá trị tài sản tài sản thuê:

$$4.000.000 + 150.000 + 50.000 = 4.200.000$$

Số tiền trả trước của bên thuê:

$$4.000.000 * 30\% = 1.200.000$$

Giá trị cho thuê tài chính (P):

$$P = 4.200.000 - 1.200.000 = 3.000.000$$

V. KỸ THUẬT CHO THUÊ TÀI CHÍNH

2. Thời hạn cho thuê:

Thời hạn cho thuê là khoản thời gian từ khi bên thuê *nhận tài sản* cho đến khi bên thuê thực hiện *xong nghĩa vụ thanh toán* cho bên cho thuê.

cuu duong than cong. com

V. KỸ THUẬT CHO THUÊ TÀI CHÍNH

3. Kỳ hạn thanh toán tiền thuê:

Kỳ hạn thanh toán tiền thuê là khoảng cách thời gian giữa hai lần thanh toán tiền thuê.

Thông thường tiền thuê được thanh toán vào đầu mỗi kỳ hạn thuê, với kỳ hạn phổ biến là : (*tháng, quý, 6 tháng, năm*).

V. KỸ THUẬT CHO THUÊ TÀI CHÍNH

4. Lãi suất cho thuê (r):

Lãi suất cho thuê do bên cho thuê và bên thuê thỏa thuận trên cơ sở lãi suất tài trợ trung và dài hạn.

Lãi suất cho thuê có thể cố định trong suốt thời hạn cho thuê, hoặc lãi suất cho thuê sẽ được điều chỉnh sau một khoản thời gian nhất định.

V. KỸ THUẬT CHO THUÊ TÀI CHÍNH

5. Số tiền thanh toán mỗi kỳ (a_i):

Tiền thuê tài chính (P_i).

Phí thuê tài chính (I_i):

- *Phí thuê tài chính kỳ hạn đầu (I_1):* chính là phần tiền lãi phát kể từ khi bên cho thuê thanh toán khoản tiền đầu tiên đến khi chuyển giao tài sản cho bên thuê.

- *Phí thuê tài chính trong các kỳ còn lại ($I_2 - I_n$):* tính theo giá trị cho thuê còn lại của kỳ trước đó.

V. KỸ THUẬT CHO THUÊ TÀI CHÍNH

6. Phương pháp tính số tiền thanh toán trong cho thuê tài chính:

a. Giá trị cho thuê tài chính *được thu hồi toàn bộ* trong thời hạn cho thuê:

❖ **Phương thức 1:** Phương thức kỳ khoản giảm dần.

- Tiền thuê tài chính phải trả ở mỗi kỳ :

$$P_i = \frac{P}{n}$$

V. KỸ THUẬT CHO THUÊ TÀI CHÍNH

- Phí thuê tài chính (*từ kỳ thứ 2 trở đi*):

$$I_i = \left[P - \frac{P}{1 + \frac{r}{n}} \right] * r$$

- Số tiền thanh toán mỗi kỳ:

$$a_i = P_i + I_i$$

V. KỸ THUẬT CHO THUÊ TÀI CHÍNH

Ví dụ 2:

Khoản tiền còn lại này được công ty cho thuê tài chính thanh toán nhiều đợt như sau:

Ngày	Diễn giải	Số tiền
15/02/2007	Thanh toán 70% còn lại của tiền mua tài sản	2.800.000
25/02/2007	Thanh toán chi phí lắp đặt	150.000
26/02/2007	Thanh toán các CP khác.	50.000

V. KỸ THUẬT CHO THUÊ TÀI CHÍNH

- Bên cung cấp chuyển giao tài sản cho bên thuê vào ngày 09/03/2007
- Thời hạn cho thuê 5 năm kể từ khi bên thuê nhận tài sản.
- Tiền thuê được thanh toán theo định kỳ 6 tháng 1 lần vào thời điểm đầu kỳ.
- Lãi suất cho thuê là 1,2% / tháng.

V. KỸ THUẬT CHO THUÊ TÀI CHÍNH

Yêu cầu :

Lập bảng kế hoạch thanh toán tiền thuê tài chính cho công ty HP trong trường hợp: Giá trị cho thuê thu hồi toàn bộ; Tiền thuê tài chính được thanh toán vào đầu kỳ theo phương thức kỳ khoản giảm dần

cuu duong than cong. com

V. KỸ THUẬT CHO THUÊ TÀI CHÍNH

Tóm tắt :

$$P = 3.000.000$$

$$n = 5 * 2 = 10 \text{ kỳ.}$$

$$r = 7,2\%$$

- Tiền thuê tài chính thanh toán ở mỗi kỳ

$$P_i = \frac{3.000.000}{10} = 300.000$$

- Phí thuê tài chính kỳ thứ nhất :

$$I_1 = 26.780$$

V. KỸ THUẬT CHO THUÊ TÀI CHÍNH

❖ Phí thuê tài chính năm thứ nhất:

Ngày	Số tiền	Số ngày	Tiền lãi
2/15/2007	2.800.000	23	25.760
2/25/2007	150.000	13	780
2/26/2007	50.000	12	240
Tiền lãi			26.780

V. KỸ THUẬT CHO THUÊ TÀI CHÍNH

Bảng kế hoạch thanh toán tiền thuê tài chính

Kỳ hạn	Giá trị cho thuê ĐK	Số tiền thanh toán		
		Tiền thuê tài chính	Phí thuê tài chính	Tổng
1				
2				
n				

V. KỸ THUẬT CHO THUÊ TÀI CHÍNH

❖ **Phương thức 2:** Phương thức kỳ khoản cố định.

- Tiền thuê tài chính phải trả ở mỗi kỳ :

$$a = \frac{1}{(1+r)} * \frac{P * r * (1+r)^n}{(1+r)^n - 1}$$

- Phí thuê tài chính :

Phí thuê tài chính kỳ đầu : Tiền lãi phát sinh từ khi bên thuê bắt đầu thanh toán tiền cho đến khi tài sản được chuyển giao cho bên thuê.

Phí thuê tài chính từ kỳ thứ 2 : Tính theo giá trị cho thuê còn lại trong kỳ trước đó

V. KỸ THUẬT CHO THUÊ TÀI CHÍNH

Ví dụ 3 :

Lập bảng kế hoạch thanh toán tiền thuê tài chính cho công ty HP trong trường hợp: Giá trị cho thuê thu hồi toàn bộ; Tiền thuê tài chính được thanh toán vào đầu kỳ theo phương thức kỳ khoản cố định.

cuu duong than cong. com

V. KỸ THUẬT CHO THUÊ TÀI CHÍNH

Tóm tắt :

$$P = 3.000.000$$

$$n = 5 * 2 = 10 \text{ kỳ.}$$

$$r = 7,2\%$$

- Số tiền thanh toán ở mỗi kỳ $a = 402.136,08$

- Phí thuê tài chính kỳ thứ nhất :

$$I_1 = 26.780$$

V. KỸ THUẬT CHO THUÊ TÀI CHÍNH

Bảng kế hoạch thanh toán tiền thuê tài chính

Kỳ hạn	Giá trị cho thuê ĐK	Số tiền thanh toán		
		Tiền thuê tài chính	Phí thuê tài chính	Tổng
1				
2				
n				

V. KỸ THUẬT CHO THUÊ TÀI CHÍNH

b. Giá trị cho thuê tài chính *không được thu hồi toàn bộ* trong thời hạn cho thuê:

❖ **Phương thức 3:** Phương thức kỳ khoản giảm dần.

- Tiền thuê tài chính phải trả ở mỗi kỳ :

$$P_i = \frac{1}{n} * \frac{P * (1+r)^n - S}{(1+r)}$$

V. KỸ THUẬT CHO THUÊ TÀI CHÍNH

- Phí thuê tài chính (từ kỳ thứ 2 trở đi):

$$I_i = \left[P - \frac{P * (1+r)^{-n} - S}{1 - (1+r)^{-n}} \right] * r$$

- Số tiền thanh toán mỗi kỳ:

$$a_i = P_i + I_i$$

V. KỸ THUẬT CHO THUÊ TÀI CHÍNH

Ví dụ 4 :

Giá trị cho thuê còn lại khi kết thúc thời hạn cho thuê:
 $S = 500.000$.

Yêu cầu :

Lập bảng kế hoạch thanh toán tiền thuê tài chính cho công ty HP trong trường hợp: Giá trị cho thuê không thu hồi toàn bộ; Tiền thuê tài chính được thanh toán vào đầu kỳ theo phương thức kỳ khoản giảm dần.

V. KỸ THUẬT CHO THUÊ TÀI CHÍNH

Tóm tắt :

$$P = 3.000.000$$

$$n = 5 * 2 = 10 \text{ kỳ.}$$

$$r = 7,2\%$$

- Tiền thuê tài chính thanh toán ở mỗi kỳ

$$P_i = \frac{1}{10} * \frac{3.000.000 * (1 + 7,2\%)^{-10} - 500.000}{(1 + 7,2\%)^{-10}} = 253.358,21$$

- Phí thuê tài chính kỳ thứ nhất :

$$I_1 = 26.780$$

V. KỸ THUẬT CHO THUÊ TÀI CHÍNH

Bảng kế hoạch thanh toán tiền thuê tài chính

Kỳ hạn	Giá trị cho thuê ĐK	Số tiền thanh toán		
		Tiền thuê tài chính	Phí thuê tài chính	Tổng
1				
2				
n				

V. KỸ THUẬT CHO THUÊ TÀI CHÍNH

❖ **Phương thức 4:** Phương thức kỳ khoản cố định.

- Tiền thuê tài chính phải trả ở mỗi kỳ :

$$a = \frac{1}{(1+r)} * \frac{P * r * (1+r)^n - S * r}{(1+r)^n - 1}$$

- Phí thuê tài chính :

Phí thuê tài chính kỳ đầu : Tiền lãi phát sinh từ khi bên thuê bắt đầu thanh toán tiền cho đến khi tài sản được chuyển giao cho bên thuê.

Phí thuê tài chính từ kỳ thứ 2 : Tính theo giá trị cho thuê còn lại trong kỳ trước đó

V. KỸ THUẬT CHO THUÊ TÀI CHÍNH

Ví dụ 4 :

Lập bảng kế hoạch thanh toán tiền thuê tài chính cho công ty HP trong trường hợp: Giá trị cho thuê không thu hồi toàn bộ; Tiền thuê tài chính được thanh toán vào đầu kỳ theo phương thức kỳ khoản cố định.

cuu duong than cong. com

V. KỸ THUẬT CHO THUÊ TÀI CHÍNH

Tóm tắt :

$$P = 3.000.000$$

$$n = 5 * 2 = 10 \text{ kỳ.}$$

$$r = 7,2\%$$

- Số tiền thanh toán ở mỗi kỳ

$$a = \frac{1}{(1 + 7,2\%)^n} * \frac{3.000.000 * 7,2\% * (1 + 7,2\%)^{10} - 500.000 * 7,2\%}{(1 + 7,2\%)^{10} - 1} = 368.695,49$$

- Phí thuê tài chính kỳ thứ nhất :

$$I_1 = 26.780$$

V. KỸ THUẬT CHO THUÊ TÀI CHÍNH

Bảng kế hoạch thanh toán tiền thuê tài chính

Kỳ hạn	Giá trị cho thuê ĐK	Số tiền thanh toán		
		Tiền thuê tài chính	Phí thuê tài chính	Tổng
1				
2				
n				



BẢO LÃNH NGÂN HÀNG

cuu duong than cong. com

cuu duong than cong. com

1. KHÁI NIỆM

- ❖ Bảo lãnh ngân hàng là cam kết bằng văn bản của TCTD (bên bảo lãnh) với bên có quyền (bên nhận bảo lãnh) về việc thực hiện nghĩa vụ tài chính thay cho khách hàng (bên được bảo lãnh) khi khách hàng không thực hiện hoặc thực hiện không đúng nghĩa vụ đã cam kết với bên nhận bảo lãnh.
- ❖ Khách hàng phải nhận nợ và hoàn trả cho TCTD số tiền đã được trả thay.

Bên bảo lãnh

- NHTM nhà nước.
- NHTM cổ phần.
- Ngân hàng đầu tư.
- Ngân hàng phát triển.
- Ngân hàng chính sách.
- Ngân hàng liên doanh.
- Chi nhánh ngân hàng nước ngoài tại Việt Nam.
- Các TCTD phi ngân hàng

Bên được bảo lãnh :

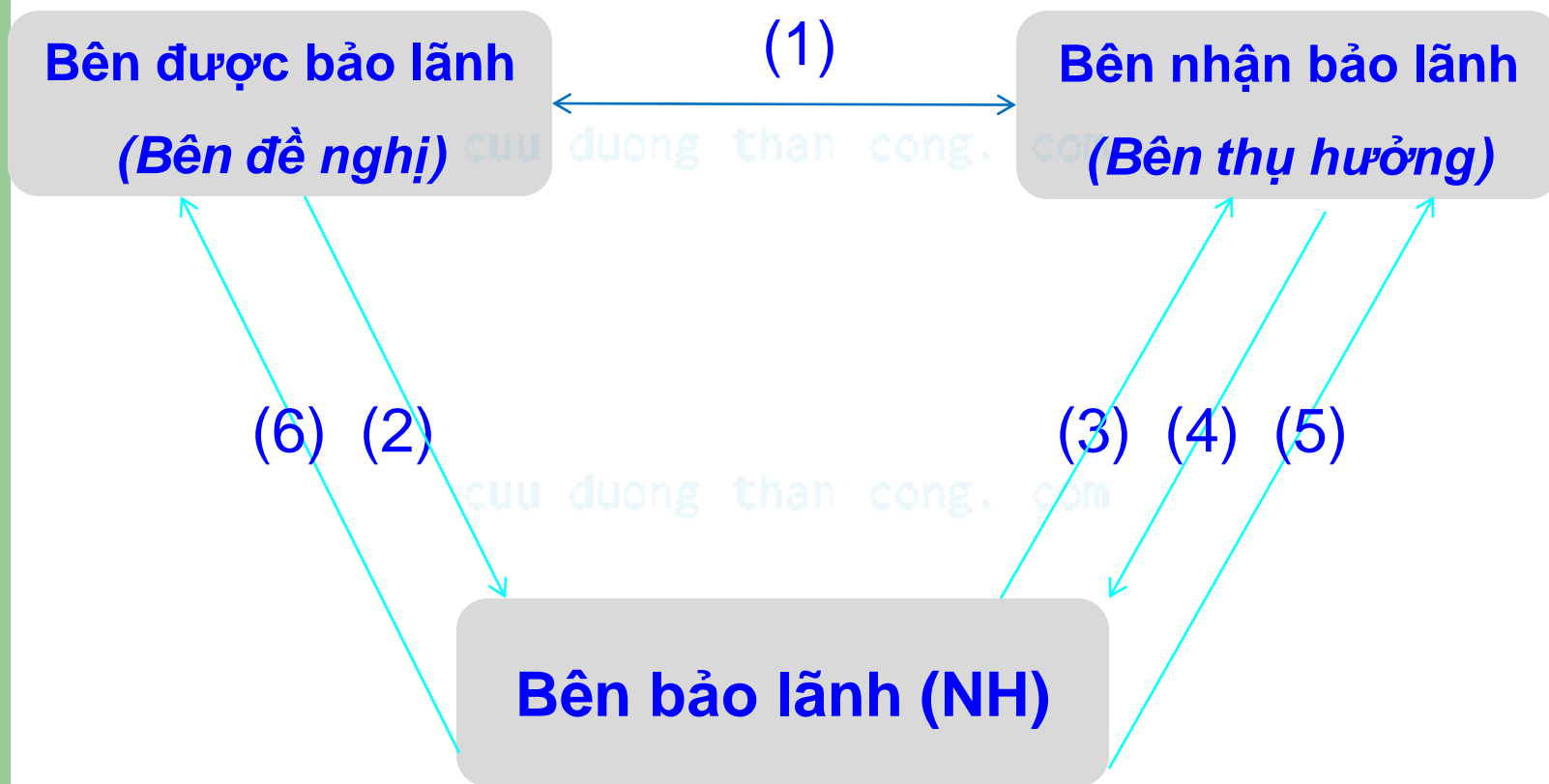
- Doanh nghiệp.
- Các TCTD.
- Hợp tác xã và các tổ chức khác có đủ điều kiện quy định tại Điều 94 của Bộ Luật Dân sự.
- Các tổ chức kinh tế nước ngoài tham gia các hợp đồng hợp tác liên doanh và tham gia đấu thầu các dự án đầu tư tại Việt Nam hoặc vay vốn để thực hiện các dự án đầu tư tại Việt Nam.

Bên nhận bảo lãnh :

- Các tổ chức, cá nhân trong và ngoài nước có quyền thụ hưởng các cam kết bảo lãnh của các TCTD.

cuu duong than cong. com

Quan hệ giữa các bên trong hợp đồng bảo lãnh



Cam kết bảo lãnh

Là cam kết bằng văn bản của TCTD (thư bảo lãnh, xác nhận bảo lãnh hoặc văn bản thỏa thuận giữa TCTD, khách hàng được bảo lãnh với bên nhận bảo lãnh) về việc TCTD sẽ thực hiện nghĩa vụ tài chính thay cho khách hàng khi khách hàng không thực hiện đúng nghĩa vụ đã cam kết với bên nhận bảo lãnh.

Thư bảo lãnh

Là cam kết đơn phương bằng văn bản của NH về việc NH sẽ thực hiện nghĩa vụ tài chính thay cho KH khi KH không thực hiện hoặc thực hiện không đúng nghĩa vụ đã cam kết với bên nhận bảo lãnh.

Hợp đồng bảo lãnh

Là thoả thuận bằng văn bản giữa NH và bên nhận bảo lãnh hoặc giữa NH, bên nhận bảo lãnh, KH và các bên có liên quan (nếu có) về việc NH sẽ thực hiện nghĩa vụ tài chính thay cho KH khi KH không thực hiện hoặc thực hiện không đúng nghĩa vụ đã cam kết với bên nhận bảo lãnh.

Xác nhận bảo lãnh

Là cam kết của NH đối với bên nhận bảo lãnh về việc đảm bảo khả năng thực hiện nghĩa vụ bảo lãnh của bên bảo lãnh đối với khách hàng.

2. CHỨC NĂNG

- Bảo lãnh là công cụ bảo đảm.

cuu duong than cong. com

- Bảo lãnh là công cụ tài trợ.

cuu duong than cong. com

3. PHÂN LOẠI

- Bảo lãnh vay vốn.
- Bảo lãnh thanh toán.
- Bảo lãnh dự thầu.
- Bảo lãnh thực hiện hợp đồng.
- Bảo lãnh bảo đảm chất lượng sản phẩm.
- Bảo lãnh hoàn thanh toán – bảo lãnh hoàn trả tiền ứng trước.
- Bảo lãnh đối ứng.
- Xác nhận bảo lãnh.
- Các loại bảo lãnh khác

4. CÁC HÌNH THỨC BẢO LÃNH

- Phát hành thư bảo lãnh.
- Xác nhận bảo lãnh.
- Ký xác nhận bảo lãnh trên các hối phiếu và lệnh phiếu.

5. HỒ SƠ BẢO LÃNH

- Giấy đề nghị bảo lãnh.
- Giấy tờ chứng minh tư cách của KH.
- Tài liệu chứng minh tình hình SXKD, tình hình tài chính.
- Hồ sơ tài sản đảm bảo.
- Các HĐ, văn bản giao dịch phát sinh nghĩa vụ được bảo lãnh.
- Mẫu thư bảo lãnh của KH
- Tài liệu khác chứng minh điều kiện bảo lãnh.
- Trách nhiệm của KH.

6. PHÍ BẢO LÃNH

- KH phải trả phí bảo lãnh và các chi phí phát sinh khác có liên quan.
- Phí được thu một lần trước khi phát hành thư bảo lãnh/xác nhận bảo lãnh.
- Mức phí bảo lãnh là mức phí thoả thuận trong từng trường hợp cụ thể.
- Phí bảo lãnh không hoàn trả vì bất kỳ lí do gì.

6. PHÍ BẢO LÃNH

- Công thức tính :

Phí BL = Trị giá thư BL * Tỷ lệ phí * Thời hạn BL

Thời hạn bảo lãnh : tính tròn tháng.

Phí BL : Nếu nhỏ hơn phí tối thiểu thì thu theo mức phí tối thiểu.

5. QUY TRÌNH BẢO LÃNH

ĐIỀU KIỆN :

- Nghĩa vụ bảo lãnh đã đến hạn.
- Bên nhận bảo lãnh có văn bản đề nghị TCTD thực hiện nghĩa vụ bảo lãnh.
- Các tài liệu chứng minh không thực hiện hoặc thực hiện không đầy đủ nghĩa vụ đã cam kết với bên nhận bảo lãnh.

5. QUY TRÌNH BẢO LÃNH

5.1 Đối với bảo lãnh thông thường :

Bước 1 : TCTD gửi thông báo cho khách hàng kèm theo các tài liệu liên quan, yêu cầu khách hàng hoàn trả số tiền mà TCTD đã trả thay.

Bước 2 : Khách hàng có nghĩa vụ trả nợ hoặc xác nhận nợ bằng văn bản trong vòng 15 ngày. Nếu không TCTD sẽ ghi nợ cho khách hàng với ngày hạch toán là ngày TCTD thực hiện nghĩa vụ bảo lãnh.

5. QUY TRÌNH BẢO LÃNH

- Vì lý do khách quan, TCTD có thể xem xét lại kỳ hạn trả nợ và lãi suất cho vay.
- TCTD bảo lãnh có quyền thực hiện các biện pháp theo quy định của pháp luật để thu hồi nợ.

5. QUY TRÌNH BẢO LÃNH

Đối với bảo lãnh đối ứng

cuu duong than cong. com

Đối với trường hợp xác nhận bảo lãnh.

cuu duong than cong. com