

MỤC LỤC

DANH MỤC TỪ VIẾT TẮT	16
GIẢI THÍCH THUẬT NGỮ.....	17
CHƯƠNG I. GIỚI THIỆU CHUNG.....	23
1. Mục đích và ý nghĩa của Sổ tay Tín dụng (STTD) Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn Việt Nam (NHNo & PTNT VN).....	23
2. Cấu trúc Sổ tay Tín dụng	23
3. Phạm vi áp dụng	24
4. Tổ chức thực hiện.....	24
5. Hướng dẫn cập nhật, bổ sung, chỉnh sửa.....	24
PHỤ LỤC 1A. DANH MỤC VĂN BẢN PHÁP LÝ	26
CHƯƠNG II. CƠ CẤU TỔ CHỨC BỘ MÁY QUẢN LÝ TÍN DỤNG	31
1. Giới thiệu chung.....	31
2. Nguyên tắc tổ chức hoạt động tín dụng	32
3. Cơ cấu tổ chức bộ máy quản lý tín dụng	32
3.1. Cơ cấu tổ chức khung	32
3.2. Chức năng nhiệm vụ	33
4. Phụ lục.....	44
PHỤ LỤC 2A SƠ ĐỒ QUY TRÌNH TÍN DỤNG CHUNG	44
PHỤ LỤC 2B. SƠ ĐỒ CƠ CẤU TỔ CHỨC BỘ MÁY QUẢN LÝ TÍN DỤNG	45
CHƯƠNG III. PHÂN CẤP THẨM QUYỀN PHÊ DUYỆT TÍN DỤNG	47
1. Mục đích	48
2. Nguyên tắc phân cấp thẩm quyền phê duyệt tín dụng	48
3. Quyền phán quyết của các cấp thẩm quyền	49
3.1. Tổng Giám đốc NHNo & PTNT VN.....	49
3.2. Giám đốc Chi nhánh NHNo & PTNT VN.....	49
3.3. Biểu phân cấp thẩm quyền phê duyệt hạn mức cho một khách hàng.....	50
4. Quy trình phê duyệt một giao dịch tín dụng (cho vay hoặc bảo lãnh).....	52
4.1. Quy trình phê duyệt	52
4.2. Thời gian thẩm định/tái thẩm định và quyết định cho vay	54

5. Xây dựng và phân bổ hạn mức tập trung tín dụng	55
5.1. Nguyên tắc	55
5.2. Quy trình xây dựng và phê duyệt hạn mức tập trung tín dụng	55
6. Thay đổi hạn mức tín dụng	58
7. Các mức phán quyết về gia hạn nợ (gốc và lãi) và điều chỉnh kỳ hạn nợ.....	58
CHƯƠNG IV. CHÍNH SÁCH TÍN DỤNG CHUNG	60
1. Mục tiêu của chính sách tín dụng.....	61
2. Nội dung của chính sách tín dụng chung.....	61
2.1 Quyền tự chủ của NHNo & PTNT VN.....	61
2.2 Đối tượng khách hàng vay tại NHNo & PTNT VN	61
2.3 Những đối tượng và nhu cầu vốn không được cho vay	62
2.4 Hạn chế cho vay.....	62
2.5 Nguyên tắc và điều kiện vay vốn.....	63
2.6 Phương thức cho vay	65
2.7 Căn cứ xác định mức tiền cho vay.....	66
2.8 Quy định về trả nợ gốc và lãi vay	67
2.9 Điều chỉnh kỳ hạn trả nợ / chuyển nợ quá hạn	67
2.10 Căn cứ xác định lãi suất cho vay, lãi suất ưu đãi, lãi suất quá hạn	68
2.11 Căn cứ xác định thời hạn và thể loại cho vay	69
2.12 Đồng tiền cho vay và thu nợ	70
2.13 Quy định quản lý ngoại hối của nhà nước về cho vay bằng ngoại tệ đối với khách hàng vay là người cư trú.....	70
2.14 Quyền và nghĩa vụ của người vay và người cho vay	71
2.15 Chính sách ưu đãi khách hàng	73
2.16 Chính sách cạnh tranh / marketing.....	73
2.17 Cho vay theo các mục đích và đối tượng đặc biệt	74
3. Bổ sung, sửa đổi chính sách tín dụng trong từng thời kỳ.....	74
4. Phụ lục.....	75
PHỤ LỤC 4A. DANH MỤC VĂN BẢN PHÁP LÝ	75
PHỤ LỤC 4B. PHƯƠNG THỨC CHO VAY THEO HẠN MỨC TÍN DỤNG	76
PHỤ LỤC 4C. PHƯƠNG THỨC CHO VAY THEO DỰ ÁN ĐẦU TƯ.....	78
PHỤ LỤC 4D. PHƯƠNG THỨC CHO VAY TRẢ GÓP	80

PHỤ LỤC 4E. PHƯƠNG THỨC CHO VAY THÔNG QUA NGHIỆP VỤ PHÁT HÀNH VÀ SỬ DỤNG THẺ TÍN DỤNG.....	81
PHỤ LỤC 4F. PHƯƠNG THỨC CHO VAY THEO HẠN MỨC TÍN DỤNG DỰ PHÒNG.....	81
PHỤ LỤC 4G. PHƯƠNG THỨC CHO VAY HỢP VỐN (ĐỒNG TÀI TRỢ).....	82
PHỤ LỤC 4H. PHƯƠNG THỨC CHO VAY THEO HẠN MỨC THẦU CHI 82	
PHỤ LỤC 4I. PHƯƠNG THỨC CHO VAY LƯU VỤ.....	82
PHỤ LỤC 4K. CHO VAY LƯU VỤ ĐỐI VỚI HỘ GIA ĐÌNH, CÁ NHÂN SẢN XUẤT NÔNG, LÂM NGƯ, DIỆM NGHIỆP THÔNG QUA TỔ VAY VỐN ⁸³	
PHỤ LỤC 4L. CHO VAY ĐỐI VỚI HỘ GIA ĐÌNH, CÁ NHÂN SẢN XUẤT NÔNG, LÂM, NGƯ, DIỆM NGHIỆP THÔNG QUA DOANH NGHIỆP.....	86
PHỤ LỤC 4M. CHO VAY ƯU ĐÃI VÀ CHO VAY ĐẦU TƯ XÂY DỰNG THEO KẾ HOẠCH NHÀ NƯỚC.....	87
PHỤ LỤC 4N. CHO VAY THEO UỶ THÁC.....	87
PHỤ LỤC 4P. MẪU SỐ 04C/CV - GIẤY NHẬN NỢ.....	88
CHƯƠNG V. HỆ THỐNG CHẤM ĐIỂM TÍN DỤNG VÀ XẾP HẠNG KHÁCH HÀNG.....	90
1. Giới thiệu chung.....	91
1.1. Khái niệm hệ thống chấm điểm tín dụng và xếp hạng khách hàng.....	91
1.2. Mục đích của việc chấm điểm tín dụng và xếp hạng khách hàng.....	91
1.3. Nguyên tắc chấm điểm tín dụng.....	92
1.4. Phân nhóm khách hàng.....	92
1.5. Các công cụ chấm điểm tín dụng.....	92
1.6. Trách nhiệm của các cán bộ liên quan.....	93
2. Hướng dẫn chấm điểm tín dụng và xếp hạng khách hàng doanh nghiệp.....	93
2.1. Hạng doanh nghiệp.....	93
2.2. Quy trình chấm điểm tín dụng và xếp hạng khách hàng.....	95
2.3. Ứng dụng kết quả chấm điểm tín dụng và xếp hạng khách hàng trong việc ra quyết định cấp tín dụng và giám sát sau khi cho vay.....	101
3. Hướng dẫn chấm điểm tín dụng và xếp hạng khách hàng cá nhân.....	102
3.1. Hạng khách hàng.....	102
3.2. Quy trình chấm điểm tín dụng.....	103

3.3. Ứng dụng kết quả chấm điểm tín dụng và xếp hạng khách hàng trong việc ra quyết định cấp tín dụng	107
---	-----

CHƯƠNG VI. XÁC ĐỊNH LÃI SUẤT CHO VAY

1. Giới thiệu chung.....	118
2. Các bộ phận liên quan trong việc xây dựng chính sách lãi suất cho vay.....	118
3. Trách nhiệm và quyền hạn trong việc xây dựng chính sách lãi suất cho vay	118
4. Xây dựng quy chế xác định lãi suất cho vay.....	119
5. Các yếu tố cấu thành lãi suất cho vay	119
6. Quy trình xác định lãi suất cho vay.....	120
6.1. Quy trình xác định lãi suất cho vay theo phương pháp cạnh tranh theo lãi suất thị trường	120
6.2. Quy trình xác định lãi suất cho vay theo phương pháp điều chỉnh rủi ro trên giá vốn	121
7. Các loại lãi suất tín dụng.....	121
7.1. Lãi suất cho vay trong hạn.....	121
7.2. Lãi suất cho vay quá hạn.....	122

CHƯƠNG VII. QUY TRÌNH CHO VAY VÀ QUẢN LÝ TÍN DỤNG DÂN CỬ

1. Giới thiệu chung.....	125
2. Phạm vi áp dụng và đối tượng cho vay	125
2.1. Phạm vi áp dụng	125
2.2. Đối tượng được vay	125
2.3. Những đối tượng và nhu cầu vốn không được cho vay.....	126
2.4. Đối tượng bị hạn chế cho vay	126
3. Giới hạn cho vay.....	126
4. Cho vay có bảo đảm bằng tài sản và không có bảo đảm bằng tài sản	126
5. Trách nhiệm của các cán bộ liên quan.....	126
6. Quy trình nghiệp vụ cho vay.....	126
6.1. Tiếp nhận và hướng dẫn khách hàng về điều kiện tín dụng và hồ sơ vay vốn	127
6.2. Kiểm tra hồ sơ và mục đích vay vốn	127
6.3. Điều tra, thu thập, tổng hợp thông tin về khách hàng và phương án vay vốn	128

6.4. Kiểm tra, xác minh thông tin	129
6.5. Phân tích ngành.....	129
6.6. Phân tích, thẩm định khách hàng vay vốn	129
6.7. Dự kiến lợi ích cho ngân hàng nếu khoản vay được phê duyệt.....	131
6.8. Phân tích, thẩm định phương án vay vốn/dự án đầu tư	131
6.9. Thẩm định các biện pháp bảo đảm tiền vay.....	132
6.10. Lập báo cáo thẩm định cho vay	132
6.11. Tái thẩm định khoản vay	134
6.12. Xác định phương thức và nhu cầu cho vay.....	135
6.13. Xem xét khả năng nguồn vốn và điều kiện thanh toán của Chi nhánh/TTĐH.....	135
6.14. Phê duyệt khoản vay.....	135
6.15. Ký kết hợp đồng tín dụng/sổ vay vốn, hợp đồng bảo đảm tiền vay, giao nhận giấy tờ và tài sản bảo đảm.....	136
6.16. Tuân thủ thời gian thẩm định, xét duyệt cho vay.....	138
6.17. Giải ngân.....	138
6.18. Kiểm tra, giám sát khoản vay	138
6.19. Thu nợ lãi và gốc và xử lý những phát sinh.....	139
6.20. Thanh lý hợp đồng tín dụng.....	139
6.21. Giải tỏa tài sản bảo đảm.....	139
7. Quản lý tín dụng	140
7.1. Quản lý hồ sơ tín dụng.....	140
7.2. Đánh giá lại các khoản nợ định kỳ và giữa kỳ hoặc đột xuất khi cần	140
7.3. Quản lý đối với từng khoản cho vay và toàn bộ danh mục cho vay.....	140
7.4. Thu thập thông tin bổ sung về khách hàng và khoản vay:.....	140
7.5. Thay đổi hạn mức tín dụng và phê duyệt.....	141
8. Phụ lục.....	142
PHỤ LỤC 7A. DANH MỤC HỒ SƠ PHÁP LÝ	142
PHỤ LỤC 7B. DANH MỤC HỒ SƠ KHOẢN VAY	143
PHỤ LỤC 7C. HƯỚNG DẪN PHÂN TÍCH TƯ CÁCH VÀ NĂNG LỰC PHÁP LUẬT, NĂNG LỰC HÀNH VI DÂN SỰ, NĂNG LỰC ĐIỀU HÀNH VÀ QUẢN LÝ SẢN XUẤT KINH DOANH CỦA KHÁCH HÀNG	144
PHỤ LỤC 7D. KIỂM TRA TÍNH CHÍNH XÁC CỦA BÁO CÁO KẾT QUẢ SẢN XUẤT KINH DOANH	146

PHỤ LỤC 7E. PHÂN TÍCH, ĐÁNH GIÁ TÌNH HÌNH HOẠT ĐỘNG VÀ KHẢ NĂNG TÀI CHÍNH.....	147
PHỤ LỤC 7G. DANH MỤC ĐIỀU TRA ĐÁNH GIÁ KẾ HOẠCH KINH DOANH.....	150
PHỤ LỤC 7H. HƯỚNG DẪN KIỂM TRA HỒ SƠ SAU KHI KÝ HỢP ĐỒNG TÍN DỤNG / SỔ VAY VỐN, HỢP ĐỒNG BẢO ĐẢM TIỀN VAY.....	155
PHỤ LỤC 7I. QUY TRÌNH GIẢI NGÂN.....	157
PHỤ LỤC 7K. KIỂM TRA, GIÁM SÁT KHOẢN VAY.....	159
PHỤ LỤC 7L. QUẢN LÝ ĐỐI VỚI TỪNG KHOẢN CHO VAY VÀ TOÀN BỘ DANH MỤC CHO VAY.....	162
PHỤ LỤC 7M. MẪU BÁO CÁO THẨM ĐỊNH.....	164

CHƯƠNG VIII. QUY TRÌNH CHO VAY VÀ QUẢN LÝ TÍN DỤNG DOANH NGHIỆP.....169

1. Giới thiệu chung.....	171
2. Phạm vi áp dụng và đối tượng cho vay.....	171
2.1. Phạm vi áp dụng.....	171
2.2. Đối tượng được vay bao gồm:.....	171
2.3. Những nhu cầu vốn không được cho vay.....	171
2.4. Đối tượng bị hạn chế cho vay.....	172
3. Giới hạn cho vay.....	172
4. Cho vay có bảo đảm bằng tài sản và không có bảo đảm bằng tài sản.....	172
5. Trách nhiệm của các cán bộ có liên quan.....	172
6. Quy trình nghiệp vụ cho vay.....	172
6.1. Tiếp nhận và hướng dẫn khách hàng về điều kiện tín dụng và hồ sơ vay vốn.....	172
6.2. Kiểm tra hồ sơ và mục đích vay vốn.....	173
6.3. Điều tra, thu thập, tổng hợp thông tin về khách hàng và phương án sản xuất kinh doanh/ dự án đầu tư.....	174
6.4. Kiểm tra, xác minh thông tin.....	174
6.5. Phân tích ngành.....	175
6.6. Phân tích, thẩm định khách hàng vay vốn.....	175
6.7. Dự kiến lợi ích của ngân hàng nếu khoản vay được phê duyệt.....	177
6.8. Phân tích, thẩm định phương án sản xuất kinh doanh/ dự án đầu tư.....	178
6.9. Các biện pháp bảo đảm tiền vay.....	178
6.10. Kiểm tra mức độ đáp ứng một số điều kiện về tài chính.....	179

6.11. Chấm điểm tín dụng và xếp hạng khách hàng	179
6.12. Lập báo cáo thẩm định cho vay	179
6.13. Tái thẩm định khoản vay	180
6.14. Xác định phương thức và nhu cầu cho vay.....	181
6.15. Xem xét khả năng nguồn vốn và điều kiện thanh toán của Chi nhánh/TTĐH.....	181
6.16. Phê duyệt khoản vay.....	182
6.17. Ký kết hợp đồng, hợp đồng bảo đảm tiền vay, giao nhận giấy tờ và tài sản bảo đảm.....	183
6.18. Tuân thủ thời gian thẩm định, xét duyệt cho vay	185
6.19. Giải ngân.....	185
6.20. Kiểm tra, giám sát khoản vay	185
6.21. Thu nợ lãi và gốc và xử lý những phát sinh.....	185
6.22. Thanh lý hợp đồng tín dụng.....	185
6.23. Giải chấp tài sản bảo đảm	186
7. Quản lý tín dụng	186
7.1. Quản lý hồ sơ tín dụng.....	186
7.2. Đánh giá lại các khoản nợ định kỳ và giữa kỳ hoặc đột xuất khi cần:	186
7.3. Quản lý đối với từng khoản cho vay và toàn bộ danh mục cho vay.....	187
7.4. Thu thập thông tin bổ sung về khách hàng và khoản vay.....	187
7.5. Thay đổi hạn mức tín dụng và phê duyệt.....	187
7.6. Phân loại tín dụng	188
8. Phụ lục.....	189
PHỤ LỤC 8A. DANH MỤC HỒ SƠ PHÁP LÝ	189
PHỤ LỤC 8B. DANH MỤC HỒ SƠ KHOẢN VAY	191
PHỤ LỤC 8C. DANH MỤC HỒ SƠ BẢO ĐẢM TIỀN VAY.....	194
PHỤ LỤC 8D. HƯỚNG DẪN PHÂN TÍCH NGÀNH.....	196
PHỤ LỤC 8E. HƯỚNG DẪN PHÂN TÍCH TƯ CÁCH VÀ NĂNG LỰC PHÁP LÝ, NĂNG LỰC ĐIỀU HÀNH, QUẢN LÝ SẢN XUẤT KINH DOANH CỦA KHÁCH HÀNG.....	198
PHỤ LỤC 8G. HƯỚNG DẪN KIỂM TRA BÁO CÁO TÀI CHÍNH.....	201
PHỤ LỤC 8H. HƯỚNG DẪN PHÂN TÍCH, ĐÁNH GIÁ TÌNH HÌNH HOẠT ĐỘNG.....	203
PHỤ LỤC 8I. HƯỚNG DẪN PHÂN TÍCH ĐÁNH GIÁ TÀI CHÍNH CÔNG TY.....	206

PHỤ LỤC 8K. HƯỚNG DẪN PHÂN TÍCH THẨM ĐỊNH PASXKD/ĐAĐT	218
PHỤ LỤC 8K1. DANH MỤC CÂU HỎI ĐIỀU TRA ĐÁNH GIÁ PHƯƠNG ÁN SẢN XUẤT KINH DOANH / DỰ ÁN ĐẦU TƯ	247
PHỤ LỤC 8L. HƯỚNG DẪN KIỂM TRA TÌNH TRẠNG THỰC TẾ TÀI SẢN BẢO ĐẢM TIỀN VAY	252
PHỤ LỤC 8M. HƯỚNG DẪN KIỂM TRA MỨC ĐỘ ĐÁP ỨNG MỘT SỐ ĐIỀU KIỆN TÀI CHÍNH	254
PHỤ LỤC 8N. HƯỚNG DẪN KIỂM TRA HỒ SƠ SAU KHI KÝ HỢP ĐỒNG TÍN DỤNG, HỢP ĐỒNG BẢO ĐẢM TIỀN VAY	256
PHỤ LỤC 8O. QUY TRÌNH GIẢI NGÂN.....	258
PHỤ LỤC 8P. KIỂM TRA KHOẢN VAY.....	260
PHỤ LỤC 8Q. THU NỢ LÃI VÀ GỐC VÀ XỬ LÝ NHỮNG PHÁT SINH	262
PHỤ LỤC 8S. QUẢN LÝ ĐỐI VỚI TỪNG KHOẢN CHO VAY VÀ TOÀN BỘ DANH MỤC CHO VAY	266
PHỤ LỤC 8T. MẪU BÁO CÁO THẨM ĐỊNH.....	268

CHƯƠNG IX. QUY TRÌNH THIẾT LẬP VÀ QUẢN LÝ HẠN MỨC ĐỐI VỚI CÁC TỔ CHỨC TÍN DỤNG.....275

1. Giới thiệu chung.....	276
2. Quy trình nghiệp vụ thiết lập và quản lý hạn mức TCTD.....	277
2.1. Thiết lập hạn mức lần đầu.....	277
2.2. Điều chỉnh hạn mức đã có cho đối tác TCTD	281
2.3. Phê duyệt hạn mức.....	285
2.4. Theo dõi tình hình sử dụng hạn mức:.....	286
3. Quản trị rủi ro trong kinh doanh ngoại hối và sản phẩm phái sinh	287
3.1. Quản trị rủi ro thanh toán.....	287
3.2. Quản trị rủi ro trước thanh toán	288
3.3. Các nguyên tắc chung trong quản trị rủi ro thanh toán và rủi ro trước thanh toán.....	290
3.4. Rủi ro tín dụng.....	293
3.5. Quản trị rủi ro theo sản phẩm	294
4. Lưu trữ hồ sơ.....	295
5. Phụ lục.....	296
PHỤ LỤC 9A. BẢNG CÁC CHỈ TIÊU TÀI CHÍNH ĐÁNH GIÁ TCTD.....	296

CHƯƠNG X. QUY TRÌNH NGHIỆP VỤ BẢO LÃNH.....298

1. Giới thiệu chung	299
1.1. Đối tượng áp dụng	299
1.2. Điều kiện bảo lãnh	299
1.3. Các loại bảo lãnh.....	300
2. Quy trình nghiệp vụ bảo lãnh	300
2.1. Tại chi nhánh	300
2.2. Tại Trung tâm điều hành.....	304
3. Ký kết các hợp đồng bảo lãnh	304
4. Phát hành cam kết bảo lãnh	304
4.1. Các nội dung cần thiết của cam kết bảo lãnh.....	304
4.2. Các cách phát hành cam kết bảo lãnh	305
5. Theo dõi hợp đồng bảo lãnh	306
5.1. Cán bộ tín dụng.....	306
5.2. Trưởng phòng tín dụng.....	306
5.3. Giám đốc chi nhánh	306
6. Định kỳ đánh giá tình hình SXKD và tài chính của khách hàng	307
6.1. Cán bộ tín dụng.....	307
6.2. Trưởng phòng Tín dụng	307
6.3. Giám đốc chi nhánh	307
7. Gia hạn bảo lãnh	307
7.1. Cán bộ tín dụng.....	307
7.2. Trưởng phòng tín dụng.....	308
7.3. Giám đốc chi nhánh	309
8. Xử lý khi phải thực hiện bảo lãnh	309
8.1. Trường hợp bảo lãnh thông thường	309
8.2. Trường hợp bảo lãnh trên cơ sở bảo lãnh đối ứng của TCTD khác hay xác nhận bảo lãnh của TCTD khác	310
9. Giải tỏa bảo lãnh	311
10. Báo cáo thống kê	311
11. Quản lý thông tin danh mục bảo lãnh	311
11.1. Quản lý hồ sơ bảo lãnh	311
11.2. Lưu trữ hồ sơ bảo lãnh	312
12. Những trường hợp bị từ chối bảo lãnh	312

13. Phụ lục.....	313
PHỤ LỤC 10A. GIẤY ĐỀ NGHỊ BẢO LÃNH.....	313
PHỤ LỤC 10B1. MẪU CAM KẾT BẢO LÃNH DỰ THẦU	314
PHỤ LỤC 10B2. MẪU CAM KẾT BẢO LÃNH THỰC HIỆN HỢP ĐỒNG	316
PHỤ LỤC 10B3. MẪU CAM KẾT BẢO LÃNH THANH TOÁN	318
PHỤ LỤC 10B4. MẪU CAM KẾT BẢO LÃNH VAY VỐN.....	320
PHỤ LỤC 10B5. MẪU CAM KẾT BẢO LÃNH HOÀN THANH TOÁN	322
PHỤ LỤC 10B6. MẪU CAM KẾT BẢO LÃNH BẢO HÀNH CÔNG TRÌNH XÂY DỰNG CƠ BẢN	324
PHỤ LỤC 10C. GIẤY ĐỀ NGHỊ GIA HẠN NỢ GỐC, NỢ LÃI	326
PHỤ LỤC 10D. BÁO CÁO KIỂM TRA SAU BẢO LÃNH.....	328
PHỤ LỤC 10E. BIÊN BẢN XÁC ĐỊNH RỦI RO BẤT KHẢ KHÁNG SAU BẢO LÃNH.....	329
PHỤ LỤC 10G. BÁO CÁO THẨM ĐỊNH, TÁI THẨM ĐỊNH ĐỀ NGHỊ BẢO LÃNH.....	331
PHỤ LỤC 10H. HỢP ĐỒNG BẢO LÃNH	335
CHƯƠNG XI. QUẢN LÝ NỢ CÓ VẤN ĐỀ	339
1. Giới thiệu về quản lý nợ có vấn đề	340
2. Phân loại khoản vay là phương pháp quan trọng để quản lý nợ có vấn đề	340
3. Phương pháp và quy trình quản lý nợ có vấn đề và xử lý tổn thất tín dụng.....	342
3.1. Phòng ngừa nợ có vấn đề.....	342
3.2. Quy trình theo dõi và xử lý các khoản vay có vấn đề	344
CHƯƠNG XII. BẢO ĐẢM TIỀN VAY.....	369
4. Một số khái niệm.....	370
5. Nguyên tắc bảo đảm tiền vay	370
6. Những quy định chung	370
3.1. Mục đích của bảo đảm tiền vay	370
3.2. Danh mục tài sản dùng để bảo đảm tiền vay.....	371
3.3. Điều kiện đối với tài sản bảo đảm.....	373
3.4. Điều kiện đối với bên bảo lãnh (bên thứ ba).....	374
3.5. Phạm vi bảo đảm tiền vay	375

3.6. Mức cho vay so với giá trị tài sản bảo đảm.....	376
3.7. Bán, chuyển đổi tài sản cầm cố, bảo lãnh.....	377
3.8. Rút bớt, bổ sung, thay thế tài sản bảo đảm.....	377
3.9. Khai thác công dụng và hưởng lợi tức từ tài sản bảo đảm.....	377
7. Các biện pháp/hình thức bảo đảm tiền vay.....	377
4.1. Bảo đảm tiền vay bằng tài sản cầm cố, thế chấp của khách hàng vay hoặc bảo lãnh bằng tài sản của bên thứ ba.....	378
4.2. Bảo đảm tiền vay bằng tài sản hình thành từ vốn vay.....	411
4.3. Cho vay không có đảm bảo bằng tài sản.....	415
8. Định kì đánh giá lại tài sản đảm bảo.....	417
9. Phụ lục.....	418
PHỤ LỤC 12A. MỘT SỐ NỘI DUNG CHỦ YẾU CẦN NÊU TẠI TỜ TRÌNH/ BÁO CÁO THẨM ĐỊNH VÀ ĐỊNH GIÁ TÀI SẢN BẢO ĐẢM.....	418
PHỤ LỤC 12B. QUYỀN VÀ NGHĨA VỤ CỦA ĐƠN VỊ TRỰC TIẾP CHO VAY KHI THÔNG BÁO XỬ LÝ TÀI SẢN BẢO ĐẢM.....	420
PHỤ LỤC 12C. HÌNH THỨC TỰ BÁN CÔNG KHAI TRÊN THỊ TRƯỜNG.....	422
PHỤ LỤC 12D. BÁN QUA TRUNG TÂM DỊCH VỤ BÁN ĐẤU GIÁ TÀI SẢN 428	
PHỤ LỤC 12E. VIỆC CẤP GIẤY CHỨNG NHẬN QUYỀN SỬ DỤNG ĐẤT, GIẤY CHỨNG NHẬN QUYỀN SỞ HỮU NHÀ Ở VÀ QUYỀN SỬ DỤNG ĐẤT Ở.....	429
PHỤ LỤC 12G. NGHĨA VỤ NỘP THUẾ CHUYỂN QUYỀN SỬ DỤNG ĐẤT, TÀI SẢN GẮN LIỀN VỚI ĐẤT.....	430
PHỤ LỤC 12H. TRÌNH TỰ PHỐI HỢP CỦA ỦY BAN NHÂN DÂN VÀ CƠ QUAN CÔNG AN TRONG VIỆC HỖ TRỢ CÁC TỔ CHỨC TÍN DỤNG THU HỒI TÀI SẢN BẢO ĐẢM.....	431
PHỤ LỤC 12I. ĐIỀU KIỆN TRÌNH TỰ VÀ THỦ TỤC ĐĂNG KÝ GIAO DỊCH BẢO ĐẢM.....	433
PHỤ LỤC 12K. TRÁCH NHIỆM PHỐI HỢP CỦA CÁC CƠ QUAN HỮU QUAN.....	436
PHỤ LỤC 12L. HÌNH THỨC BÁN TÀI SẢN CHO CÔNG TY MUA BÁN NỢ NHÀ NƯỚC.....	438
CHƯƠNG XIII. HỢP ĐỒNG TÍN DỤNG VÀ HỢP ĐỒNG ĐẢM BẢO TIỀN VAY.....	439
1. Mục đích.....	441

2. Các yêu cầu và điều kiện chung về hợp đồng tín dụng/ hợp đồng bảo đảm tiền vay, ký kết và thanh lý hợp đồng tín dụng / hợp đồng bảo đảm tiền vay	441
3. Các điều khoản và điều kiện chung của một hợp đồng tín dụng.....	442
3.1. Căn cứ xác lập hợp đồng	442
3.2. Xác định các bên tham gia hợp đồng.....	442
3.3. Xác định hình thức và tính chất của khoản tín dụng	442
3.4. Mục đích khoản cho vay / cấp tín dụng, điều kiện sử dụng tiền vay.....	443
3.5. Thời hạn cho vay, phương thức và kỳ hạn trả nợ	443
3.6. Lãi suất cho vay	443
3.7. Thu nợ gốc, lãi tiền vay	443
3.8. Các khoản phí	444
3.9. Đồng tiền cho vay và đồng tiền thu nợ	444
3.10. Hình thức đảm bảo tiền vay.....	444
3.11. Quyền và nghĩa vụ của các bên	444
3.12. Sửa đổi, bổ sung chuyển nhượng hợp đồng.....	446
3.13. Luật áp dụng / giải quyết tranh chấp.....	446
3.14. Các vi phạm dẫn đến chấm dứt hợp đồng (trực tiếp và gián tiếp).....	447
3.15. Các trường hợp bất khả kháng.....	448
3.16. Điều khoản thi hành, hiệu lực hợp đồng.....	448
3.17. Các cam kết khác	448
4. Các điều khoản và điều kiện chung của một hợp đồng đảm bảo tiền vay.....	449
4.1. Xác định hình thức và tính chất của hợp đồng đảm bảo tiền vay:.....	449
4.2 Căn cứ xác lập hợp đồng	449
4.3. Xác định các bên tham gia ký kết hợp đồng.....	449
4.4 Nghĩa vụ được đảm bảo / bảo lãnh	450
4.5 Tài sản thế chấp / cầm cố / bảo lãnh	450
4.6 Bên giữ tài sản và giấy tờ về tài sản	450
4.7 Quyền và nghĩa vụ của các bên	451
4.8. Xử lý tài sản thế chấp / cầm cố / bảo lãnh	451
4.9 Các thỏa thuận khác.....	452
4.10. Hiệu lực hợp đồng	452
5. Ký kết và thanh lý hợp đồng tín dụng / hợp đồng bảo đảm tiền vay	452
6. Quy trình sửa đổi, điều chỉnh hợp đồng tín dụng.....	454

7. Phương pháp giải quyết vướng mắc, tranh chấp các điều kiện của hợp đồng tín dụng.....	455
8. Mẫu hợp đồng tín dụng và hợp đồng bảo đảm tiền vay.....	456
CHƯƠNG XIV. KIỂM TRA VÀ GIÁM SÁT TÍN DỤNG ĐỘC LẬP.....	458
1. Mục đích	459
2. Tổ chức bộ máy kiểm tra – giám sát tín dụng độc lập trong ngân hàng	459
3. Phân cấp thực hiện và trách nhiệm của từng cấp.....	459
4. Tần suất và phương pháp tiến hành kiểm tra và giám sát tín dụng	460
5. Nội dung và phạm vi kiểm tra và giám sát tín dụng.....	460
6. Hệ thống thông tin, báo cáo kiểm tra, giám sát tín dụng	466
7. Đánh giá và nhận xét sau kiểm tra, giám sát tín dụng	467
7.1. Đánh giá chung về công tác tín dụng.....	467
7.2. Đánh giá cụ thể những sai phạm sau kiểm tra (nêu cụ thể đơn vị khách hàng)	467
7.3. Đề nghị CBTD chịu trách nhiệm cho những sai phạm đó giải trình	467
7.4. Kiến nghị	467
CHƯƠNG XV. PHÁT TRIỂN SẢN PHẨM	469
1. Tổng quan và mục tiêu	470
2. Chương trình sản phẩm tín dụng	470
3. Hội đồng Phê duyệt Chương trình Sản phẩm Mới.....	471
4. Quy trình phê duyệt sản phẩm mới.....	472
5. Nội dung bản đề án chương trình sản phẩm mới	473
6. Triển khai thử nghiệm sản phẩm mới	474
7. Đánh giá xem xét lại sau khi triển khai sản phẩm mới	475
CHƯƠNG XVI. HỆ THỐNG QUẢN TRỊ THÔNG TIN TÍN DỤNG	476
1. Hoạt động thông tin tín dụng (TTTD) trong hệ thống Ngân hàng Nông nghiệp Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn (NHNo)	477
1.1. Khái niệm hoạt động TTTD	477
1.2. Phạm vi điều chỉnh.....	477
1.3. Mục đích và ý nghĩa.....	477
2. Nguyên tắc tổ chức, vận hành và quản lý hệ thống TTTD.....	478
2.1. Yêu cầu đối với TTTD	478
2.2. Cơ cấu tổ chức và phân cấp trách nhiệm quản lý hệ thống TTTD	479

3. Sử dụng các TTTD.....	483
3.1. Mục đích sử dụng TTTD.....	483
3.2. Quyền hạn của người sử dụng sản phẩm TTTD.....	484
3.3. Trách nhiệm thủ trưởng đơn vị có đăng ký truy cập, khai thác và sử dụng TTTD.....	484
3.4. Trách nhiệm của người trực tiếp khai thác, sử dụng TTTD	485
4. Quy trình cập nhật, bổ sung và trao đổi thông tin về khách hàng.....	485
4.1. Quy trình nghiệp vụ TTTD tại Chi nhánh NHNo	485
4.2. Quy trình nghiệp vụ TTTD tại Trung tâm TTTD của Hội sở chính.....	489
4.3. Tổng hợp và kết xuất thông tin	490
5. Phân loại và tổ chức hệ thống TTTD	492
5.1. Hệ thống TTTD của khách hàng là doanh nghiệp	492
5.2. Hệ thống TTTD của khách hàng là cá nhân.....	495
5.3. Hệ thống TTTD của khách hàng là các TCTD.....	497
6. Hệ thống thông tin, báo cáo tín dụng.....	498
6.1. Hình thức báo cáo	499
6.2. Báo cáo chất lượng tín dụng (phân loại tín dụng theo mức độ rủi ro).....	499
6.3. Báo cáo mức độ tập trung tín dụng	499
7. Phụ lục: Các biểu mẫu báo cáo.....	500
Biểu số TT01. Hồ sơ khách hàng (doanh nghiệp)	502
Biểu số TT02. Hồ sơ khách hàng (cá nhân).....	503
Biểu số TT03. Báo cáo tiếp thị khách hàng.....	504
Biểu số TT04. Báo cáo thông tin cơ bản	505
Biểu số TT05. Sổ nhật ký	506
Biểu số TT06. Thông báo về biến động tình hình của khách hàng	507
Biểu số TT07. Tình hình tài chính của khách hàng DN	508
Biểu số TT08. Bảng quan hệ tín dụng với khách hàng.....	510
Biểu số TT09. Bảng quan hệ tín dụng (ngắn hạn) với khách hàng	512
Biểu số TT10. Bảng quan hệ tín dụng (trung, dài hạn) với khách hàng.....	513
Biểu số TT11. Bảng quan hệ tín dụng với khách hàng.....	514
Biểu số TT12. Thông tin về tài sản cầm cố	515
Biểu số TT13. Quan hệ bảo lãnh	516
Biểu số TT14. Thông tin tài chính hàng năm của doanh nghiệp.....	517

Biểu số TT15. Tóm tắt diễn biến tài chính hàng năm của doanh nghiệp	518
Biểu số TT16. Thông tin phi tài chính đối với doanh nghiệp.....	520
Biểu số TT17. Thông tin khách hàng là cá nhân	521
Biểu số TT18. Báo cáo tình hình tài chính của khách hàng cá nhân.....	522
Biểu số TT19: Báo cáo thu nhập và chi phí khách hàng cá nhân	523
Biểu số TT20. Tình hình tài chính của khách hàng TCTD.....	524
Biểu số TT21. Tóm tắt diễn biến tài chính hàng năm của TCTD.....	527
Biểu số TT22. Thông tin tài chính TCTD	529
Biểu số TT23. Phân loại nợ theo chất lượng	530
Biểu số TT24. Danh mục tín dụng phân theo chi nhánh và loại tiền tệ.....	531
Biểu số TT25. Danh mục tín dụng phân theo mục đích cho vay và loại hình DN 532	
Biểu số TT26. 10 khách hàng vay lớn nhất	533
Biểu số TT27. Danh mục tín dụng phân theo ngành kinh tế và loại hình doanh nghiệp.....	534
Biểu số TT28. Danh mục tín dụng phân theo hình thức bảo đảm tiền vay	535
Biểu số TT29. Danh mục tín dụng phân theo thời hạn.....	536
Biểu số TT30. Báo cáo khách hàng có tổng dư nợ lớn.....	537

DANH MỤC TỪ VIẾT TẮT

ALCO	Ủy ban quản lý tài sản nợ có
BCTĐCV	Báo cáo thẩm định cho vay
BHYT	Bảo hiểm y tế
CBTD	Cán bộ tín dụng
CIC	Trung tâm thông tin tín dụng
CIH	Trung tâm thông tin tín dụng của NHNo & PTNT VN
CP	Chi phí
DAĐT	Dự án đầu tư
DN	Doanh nghiệp
DN ĐTN	Doanh nghiệp đầu tư nước ngoài
DN VVN	Doanh nghiệp vừa và nhỏ
DNN	Doanh nghiệp Nhà nước
HĐQT	Hội đồng quản trị
HĐXLRR	Hội đồng xử lý rủi ro
IRR	Tỷ suất hoàn vốn nội bộ
L/C	Thư tín dụng
NHCV	Ngân hàng cho vay
NHĐT&PT	Ngân hàng Đầu tư và Phát triển
NHNN VN	Ngân hàng Nhà nước Việt Nam
NHNo & PTNT VN	Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn Việt Nam
NHTM	Ngân hàng thương mại
NHTMCP	Ngân hàng thương mại cổ phần
NHTMQD	Ngân hàng thương mại quốc doanh
NPV	Giá trị hiện tại ròng
PASXKD	Phương án sản xuất kinh doanh
PN & XLRR	Phòng ngừa và xử lý rủi ro
PX	Phân xưởng
QLDN	Quản lý doanh nghiệp

GIẢI THÍCH THUẬT NGỮ

1. **Ân hạn** là khoảng thời gian từ ngày khách hàng nhận tiền vay lần đầu tiên cho đến trước ngày bắt đầu của kỳ hạn trả nợ đầu tiên.
2. **Bảo đảm tiền vay** là việc tổ chức tín dụng áp dụng các biện pháp nhằm phòng ngừa rủi ro, tạo cơ sở kinh tế và pháp lý để thu hồi được các khoản nợ đã cho khách hàng vay.
3. **Bảo đảm tiền vay bằng tài sản hình thành từ vốn vay** là việc khách hàng vay dùng tài sản hình thành từ vốn vay để bảo đảm thực hiện nghĩa vụ trả nợ cho chính khoản vay đó đối với tổ chức tín dụng.
4. **Bảo lãnh bằng tài sản của bên thứ ba** (gọi là bên bảo lãnh) là việc bên bảo lãnh cam kết với NHNo & PTNT VN về việc sử dụng tài sản thuộc quyền sở hữu, giá trị quyền sử dụng đất của mình, đối với DNNN là tài sản thuộc quyền quản lý, sử dụng để thực hiện nghĩa vụ trả nợ thay cho khách hàng vay, nếu đến hạn trả nợ mà khách hàng vay thực hiện không đúng nghĩa vụ trả nợ.
5. **Bảo lãnh bằng tín chấp của tổ chức đoàn thể chính trị - xã hội** là biện pháp bảo đảm tiền vay trong trường hợp cho vay không có bảo đảm bằng tài sản, theo đó tổ chức đoàn thể chính trị - xã hội tại cơ sở bằng uy tín của mình bảo lãnh cho cá nhân và hộ gia đình nghèo vay một khoản tiền nhỏ tại tổ chức tín dụng để sản xuất kinh doanh, làm dịch vụ.
6. **Bất động sản và động sản**
 Bất động sản là các tài sản không di dời được, bao gồm:
 - + Đất đai
 - + Nhà ở, công trình xây dựng gắn liền với đất đai kể cả các tài sản gắn liền với nhà ở, công trình xây dựng đó.
 - + Các tài sản gắn liền với đất đai
 - + Các tài sản khác do pháp luật quy định
 Động sản là những tài sản không phải là bất động sản. *Quyền tài sản* không phải là bất động sản. Xem giải thích tại mục 45 phần Giải thích thuật ngữ này.
7. **Cá nhân kinh doanh**: Công dân Việt Nam đủ 18 tuổi, có vốn, có sức khỏe, có kỹ thuật chuyên môn, có địa điểm kinh doanh phù hợp với ngành nghề và mặt hàng kinh doanh không bị pháp luật cấm kinh doanh đều được kinh doanh.
8. **Các báo cáo tài chính** là bảng cân đối tài sản, báo cáo kết quả kinh doanh (lỗ, lãi), báo cáo dòng tiền và các tài liệu tài chính khác có liên quan đến hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp.
9. **Các tổ chức tín dụng** là các tổ chức tín dụng được thành lập và hoạt động theo Luật Các tổ chức tín dụng.

10. **Chi nhánh NHNo & PTNT VN** bao gồm các Sở giao dịch, các chi nhánh của NHNo & PTNT VN.
11. **Cho vay** là một hình thức cấp tín dụng, theo đó NHNo & PTNT VN giao cho khách hàng sử dụng một khoản tiền để sử dụng vào mục đích và thời gian nhất định theo thỏa thuận với nguyên tắc có hoàn trả cả gốc lẫn lãi.
12. **Cho vay có bảo đảm bằng tài sản** là việc cho vay vốn của tổ chức tín dụng mà theo đó nghĩa vụ trả nợ của khách hàng vay được cam kết bảo đảm thực hiện bằng tài sản cầm cố, thế chấp, tài sản hình thành từ vốn vay của khách hàng vay hoặc bảo lãnh bằng tài sản của bên thứ ba.
13. **Doanh nghiệp** là tổ chức kinh tế có tên riêng, có tài sản, có trụ sở giao dịch ổn định, được đăng ký kinh doanh theo quy định của pháp luật nhằm mục đích thực hiện các hoạt động kinh doanh theo Luật Doanh nghiệp.
14. **Dự án đầu tư, phương án sản xuất kinh doanh, dịch vụ hoặc dự án đầu tư, phương án phục vụ đời sống** (sau đây gọi tắt là dự án, phương án) là một tập hợp những đề xuất về nhu cầu vốn, cách thức sử dụng vốn, kết quả tương ứng thu được trong một khoảng thời gian xác định đối với hoạt động cụ thể để sản xuất, kinh doanh, dịch vụ, đầu tư phát triển hoặc phục vụ đời sống.
15. **Đại diện của hộ gia đình** (Điều 117- Bộ luật Dân sự):
 - a. Chủ hộ có thể ủy quyền cho thành viên khác đã thành niên làm đại diện của chủ hộ trong quan hệ dân sự.
 - b. Chủ hộ là đại diện của hộ gia đình trong các giao dịch dân sự vì lợi ích chung của hộ, cha, mẹ hoặc một thành viên khác đã thành niên có thể là chủ hộ.
 - c. Giao dịch dân sự do người đại diện của hộ gia đình xác lập, thực hiện vì lợi ích chung của hộ làm phát sinh quyền, nghĩa vụ của cả hộ gia đình.
16. **Đại diện của tổ hợp tác** (Điều 121 – Bộ luật Dân sự):

Đại diện của tổ hợp tác trong các giao dịch dân sự là tổ trưởng do các tổ viên cử ra. Tổ trưởng tổ hợp tác có thể ủy quyền cho tổ viên thực hiện một số công việc nhất định cần thiết cho tổ. Giao dịch dân sự do người đại diện của tổ hợp tác xác lập, thực hiện vì mục đích hoạt động của tổ hợp tác theo quyết định của đa số tổ viên làm phát sinh quyền, nghĩa vụ của tổ hợp tác.
17. **Điều chỉnh kỳ hạn trả nợ** là việc NHNo & PTNT VN khách hàng thỏa thuận về việc thay đổi các kỳ hạn trả nợ đã thỏa thuận trước đó trong hợp đồng tín dụng.
18. **Đồng tiền cho vay** là đồng tiền của món vay (Việt Nam Đồng hoặc USD,...)
19. **Gia hạn nợ vay** là việc NHNo & PTNT VN chấp thuận kéo dài thêm một khoảng thời gian ngoài thời hạn cho vay đã thỏa thuận trước đó trong hợp đồng tín dụng.

20. **Giải ngân** là việc NHNo & PTNT VN chuyển tiền (chi tiền mặt, chuyển khoản) cho người vay theo thỏa thuận trong hợp đồng tín dụng hoặc chi trả theo chỉ dẫn của người vay để thanh toán tiền mua hàng hóa, dịch vụ, ... phù hợp với mục đích vay.
21. **Giám sát khoản vay** là việc quản lý, theo dõi, phân tích các thông tin có liên quan đến tình hình sử dụng tiền vay, tiến độ thực hiện kế hoạch kinh doanh, khả năng trả nợ và mức độ trả nợ của người vay.
22. **Hạn chế năng lực hành vi dân sự** (Điều 24- Bộ luật Dân sự):
- Người nghiện ma túy hoặc nghiện các chất kích thích khác dẫn đến phá sản tài sản của gia đình, thì theo yêu cầu của người có thẩm quyền, lợi ích liên quan, cơ quan hoặc tổ chức hữu quan, toà án có thể ra quyết định tuyên bố là người bị hạn chế năng lực hành vi dân sự.
 - Mọi giao dịch dân sự liên quan đến tài sản của người bị hạn chế năng lực hành vi dân sự phải có sự đồng ý của người đại diện theo pháp luật.
23. **Hạn mức tín dụng** là mức dư nợ vay tối đa được duy trì trong một thời hạn nhất định mà NHNo & PTNT VN và khách hàng đã thỏa thuận trong hợp đồng tín dụng.
24. **Hoạt động thông tin tín dụng** là việc thu thập, tổng hợp, cung cấp, phân tích xếp loại, dự báo, trao đổi, khai thác và sử dụng thông tin tín dụng.
25. **Hộ gia đình** (Điều 116- Bộ luật Dân sự): là những hộ mà các thành viên có tài sản chung để hoạt động kinh tế chung trong quan hệ sử dụng đất, trong hoạt động sản xuất nông, lâm, ngư nghiệp và trong một số lĩnh vực sản xuất kinh doanh khác do pháp luật quy định, là chủ thể trong các quan hệ dân sự đó.
26. **Hợp đồng hợp tác** có các nội dung chủ yếu sau đây:
- Mục đích, thời hạn hợp đồng hợp tác.
 - Họ tên, nơi cư trú của tổ trưởng và các tổ viên
 - Mức đóng góp tài sản, nếu có; phương thức phân chia hoa lợi, lợi tức giữa các tổ viên.
 - Quyền, nghĩa vụ và trách nhiệm của tổ trưởng, của các tổ viên.
 - Điều kiện nhận tổ viên mới và ra khỏi tổ hợp tác.
 - Điều kiện chấm dứt hợp tác.
 - Các thỏa thuận khác.
27. **Kế hoạch kinh doanh** là một kế hoạch sản xuất, tiếp thị và bán sản phẩm của người vay trong đó thể hiện tổng mức vốn đầu tư dự kiến, các hoạt động, thu nhập, chi phí và khả năng trả nợ.

28. **Khả năng tài chính** của khách hàng vay là khả năng về vốn, tài sản của khách hàng vay để đảm bảo hoạt động thường xuyên và thực hiện các nghĩa vụ thanh toán.
29. **Khả năng tài chính của khách hàng vay** là khả năng về vốn, tài sản của khách hàng vay để bảo đảm hoạt động thường xuyên và thực hiện các nghĩa vụ thanh toán.
30. **Khách hàng** là một pháp nhân, cá nhân, hộ gia đình, tổ hợp tác, doanh nghiệp tư nhân. **Pháp nhân** là Tổng Công ty nhà nước; Tổng Công ty nhà nước được coi là một khách hàng, mỗi doanh nghiệp thành viên hạch toán độc lập của Tổng công ty nhà nước coi là một khách hàng.
31. **Khách hàng vay** bao gồm pháp nhân, hộ gia đình, tổ hợp tác, doanh nghiệp tư nhân và cá nhân có đủ điều kiện vay vốn tại tổ chức tín dụng theo quy định của pháp luật.
32. **Kho dữ liệu thông tin tín dụng Ngân hàng** là nơi tập hợp, xử lý, lưu trữ dữ liệu về thông tin tín dụng trong ngành Ngân hàng.
33. **Kinh doanh**: là việc thực hiện một, một số hoặc tất cả các công đoạn của quá trình đầu tư, từ sản xuất đến tiêu thụ sản phẩm hoặc làm dịch vụ trên thị trường nhằm mục đích sinh lời.
34. **Kỳ hạn trả nợ** là các khoảng thời gian trong thời hạn cho vay đã được thỏa thuận giữa NHNo & PTNT VN và khách hàng mà tại cuối mỗi khoảng thời gian đó, khách hàng phải trả một phần hoặc toàn bộ số tiền đã vay của NHNo & PTNT VN.
35. **Mất năng lực hành vi dân sự** (Điều 24-Bộ luật Dân sự):
- Khi một người do bị bệnh tâm thần hoặc mắc các bệnh khác mà không thể nhận thức, làm chủ được hành vi của mình thì theo yêu cầu của người có quyền, lợi ích liên quan, toà án ra quyết định tuyên bố mất năng lực hành vi dân sự trên cơ sở kết luận của tổ chức giám định có thẩm quyền.
 - Mọi giao dịch của người mất năng lực hành vi dân sự do người đại diện theo pháp luật xác nhận, thực hiện.
36. **Món vay** là số tiền gốc mà NHNo & PTNT VN đồng ý tài trợ cho người vay.
37. **Năm tài chính** là năm kế toán.
38. **Năng lực hành vi dân sự của cá nhân** (Điều 19-Bộ luật Dân sự): là khả năng của cá nhân bằng hành vi của mình xác lập, thực hiện quyền, nghĩa vụ dân sự.
39. **Năng lực pháp luật dân sự cá nhân** (Điều 16-Bộ luật Dân sự): là khả năng của cá nhân có quyền dân sự và nghĩa vụ dân sự. Mọi cá nhân đều có năng lực pháp

luật dân sự như nhau. Năng lực pháp luật dân sự của cá nhân có từ khi người đó sinh ra và chấm dứt khi người đó chết.

40. **Ngân hàng cho vay (NHCV)** bao gồm Trung tâm điều hành NHNo & PTNT VN, các Sở giao dịch, chi nhánh NHNo & PTNT VN trực tiếp cho vay khách hàng.
41. **Nghĩa vụ trả nợ của khách hàng vay đối với tổ chức tín dụng** bao gồm tiền vay (nợ gốc), lãi vay, lãi phạt quá hạn, các khoản phí (nếu có) được ghi trong hợp đồng tín dụng mà khách hàng vay phải trả theo quy định của pháp luật.
42. **Nợ quá hạn** là số tiền gốc hoặc lãi của khoản vay, các khoản phí, lệ phí khác đã phát sinh nhưng chưa được trả sau ngày đến hạn phải trả.
43. **Nơi cư trú** (Điều 48- Bộ luật Dân sự): Là nơi người đó thường xuyên sinh sống và có hộ khẩu thường trú.
Trong trường hợp cá nhân không có hộ khẩu thường trú và không có nơi thường xuyên sinh sống thì nơi cư trú của người đó là nơi tạm trú và có đăng ký tạm trú.
Khi không xác định được nơi cư trú của cá nhân theo các quy định như trên, thì nơi cư trú là nơi người đó đang sinh sống, làm việc hoặc nơi có tài sản hoặc nơi có phần lớn tài sản nếu tài sản của người đó có ở nhiều nơi.
44. **Quyền phán quyết** là việc HĐQT của NHNo & PTNT VN quy định cho phép một cán bộ nhất định của NHNo & PTNT VN được phê duyệt mức cho vay cao nhất đối với một khách hàng nhất định.
45. **Quyền tài sản** là quyền trị giá được bằng tiền và có thể chuyển giao trong giao lưu dân sự, kể cả quyền sở hữu trí tuệ. Quyền tài sản phát sinh từ quyền tác giả, quyền sở hữu công nghiệp, quyền đòi nợ, quyền được nhận số tiền bảo hiểm, các quyền tài sản khác phát sinh từ các hợp đồng hoặc từ các căn cứ pháp lý khác.
46. **Tài sản bảo đảm tiền vay** là tài sản của khách hàng vay, của bên bảo lãnh để đảm bảo thực hiện nghĩa vụ trả nợ, bao gồm: Tài sản thuộc quyền sở hữu, giá trị quyền sử dụng đất của khách hàng vay, của bên bảo lãnh; tài sản thuộc quyền quản lý, sử dụng của khách hàng vay, của bên bảo lãnh là doanh nghiệp nhà nước; tài sản hình thành từ vốn vay.
47. **Tài sản hình thành từ vốn vay** là tài sản của khách hàng vay mà giá trị tài sản được tạo nên bởi một phần hoặc toàn bộ khoản vay của tổ chức tín dụng.
48. **Thời hạn cho vay** là khoảng thời gian được tính từ khi khách hàng bắt đầu nhận vốn vay cho đến thời điểm trả hết nợ gốc và lãi vốn vay đã được thỏa thuận trong hợp đồng tín dụng giữa NHNo & PTNT VN với khách hàng.

49. **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.
50. **Thời hạn thu nợ** là khoảng thời gian trong thời hạn cho vay đã được thỏa thuận trong hợp đồng tín dụng giữa NHNo & PTNT VN với khách hàng, được tính từ ngày bắt đầu của kỳ hạn trả nợ đầu tiên đến ngày khách hàng phải trả hết nợ gốc và lãi tiền vay.
51. **Thông tin cảnh báo sớm** là thông tin phản ánh những hiện tượng bất thường trong hoạt động kinh doanh của khách hàng có thể mang lại rủi ro cho tổ chức tín dụng.
52. **Thông tin tín dụng** là thông tin về tài chính, dư nợ, bảo đảm tiền vay, tình hình hoạt động và thông tin pháp lý của khách hàng có quan hệ với tổ chức tín dụng, thông tin về thị trường tiền tệ, thị trường vốn.
53. **Tổ hợp tác** (Điều 120- Bộ luật Dân sự):
Những tổ được hình thành trên cơ sở hợp đồng hợp tác có chứng thực của UBND xã, phường, thị trấn của từ ba cá nhân trở lên cùng đóng góp tài sản, công sức để thực hiện những công việc nhất định, cùng hưởng lợi và cùng chịu trách nhiệm, là chủ thể trong quan hệ dân sự.
Tổ hợp tác có đủ điều kiện để trở thành pháp nhân theo quy định của pháp luật, sẽ đăng ký hoạt động với tư cách pháp nhân tại cơ quan nhà nước có thẩm quyền.
54. **Trách nhiệm dân sự của hộ gia đình** (Điều 119 – Bộ luật Dân sự):
- Hộ gia đình phải chịu trách nhiệm dân sự về việc thực hiện quyền nghĩa vụ dân sự do người đại diện xác lập, thực hiện nhân danh hộ gia đình.
 - Hộ gia đình chịu trách nhiệm dân sự bằng tài sản chung của hộ; nếu tài sản chung của hộ không đủ để thực hiện nghĩa vụ chung của hộ, thì các thành viên phải chịu trách nhiệm liên đới bằng tài sản riêng của mình.
56. **Vốn tự có** tham gia vào dự án vay NHNo & PTNT VN bao gồm vốn bằng tiền, giá trị tài sản.

CHƯƠNG I. GIỚI THIỆU CHUNG

1. Mục đích và ý nghĩa của Sổ tay Tín dụng (STTD) Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn Việt Nam (NHNo & PTNT VN)

- STTD đưa ra khuôn khổ các chính sách, nguyên tắc của NHNo & PTNT VN về hoạt động tín dụng.
- STTD quy định những thủ tục, trình tự cho vay nhằm đảm bảo sự thống nhất trong hoạt động tín dụng của toàn hệ thống ngân hàng NHNo & PTNT VN.
- STTD giúp xác định trách nhiệm và nhiệm vụ của các cấp cán bộ liên quan trong hoạt động tín dụng.
- STTD là khung chuẩn cho việc kiểm tra, giám sát tín dụng độc lập

2. Cấu trúc Sổ tay Tín dụng

STTD NHNo & PTNT VN có 16 chương cấu trúc như sau:

Danh mục từ viết tắt

Giải thích thuật ngữ

Chương 1. *Giới thiệu chung*

Chương 2. *Cơ cấu tổ chức bộ máy quản lý tín dụng*

Chương 3. *Phân cấp thẩm quyền phê duyệt tín dụng*

Chương 4. *Chính sách tín dụng chung*

Chương 5. *Hệ thống tính điểm tín dụng và xếp hạng khách hàng*

Chương 6. *Xác định lãi suất cho vay*

Chương 7. *Quy trình nghiệp vụ cho vay và quản lý tín dụng dân cư*

Chương 8. *Quy trình nghiệp vụ cho vay và quản lý tín dụng doanh nghiệp*

Chương 9. *Quy trình nghiệp vụ thiết lập và quản lý hạn mức tín dụng đối với các TCTD*

Chương 10. *Quy trình nghiệp vụ bảo lãnh*

Chương 11. *Quản lý nợ có vấn đề*

Chương 12. *Bảo đảm tiền vay*

Chương 13. *Hợp đồng tín dụng & hợp đồng bảo đảm tiền vay*

Chương 14. Kiểm tra và giám sát tín dụng độc lập

Chương 15. Phát triển sản phẩm tín dụng

Chương 16. Hệ thống thông tin quản trị tín dụng

Phụ lục: bao gồm Phụ lục chung và Phụ lục của từng chương.

3. Phạm vi áp dụng

- STTD được sử dụng như Cẩm nang tín dụng chuẩn cho CBTD trong hệ thống NHNo & PTNT VN cả nước.
- Dựa trên cơ sở quy định chung nêu trong STTD này, các Sở Giao dịch và chi nhánh NHNo & PTNT VN có thể bổ sung chi tiết quy trình nghiệp vụ tín dụng đối với từng sản phẩm hoặc nhóm sản phẩm cụ thể tại địa phương.

4. Tổ chức thực hiện

- STTD được áp dụng trong toàn hệ thống NHNo & PTNT VN. Trong quá trình áp dụng, công tác chỉnh sửa, bổ sung STTD sẽ được thực hiện tùy theo thực tế.
- Các cán bộ liên quan trong hoạt động tín dụng của NHNo & PTNT VN có trách nhiệm thực hiện theo những hướng dẫn của STTD, đóng góp ý kiến chỉnh sửa STTD, giữ gìn bảo mật STTD này.

5. Hướng dẫn cập nhật, bổ sung, chỉnh sửa

- Việc cập nhật, bổ sung chỉnh sửa sẽ được xem xét thực hiện định kỳ hàng năm hoặc đột xuất khi có những thay đổi quan trọng, bất thường về môi trường kinh doanh và khuôn khổ thể chế chung để đảm bảo phù hợp với yêu cầu quản lý và điều hành về tín dụng của NHNo & PTNT VN và NHNN VN.
- Hội đồng Quản trị NHNo & PTNT VN có trách nhiệm thành lập **Ban Chỉnh sửa Sổ tay Tín dụng**. Trên cơ sở thu thập ý kiến nhận xét và kiến nghị về Sổ tay Tín dụng của người sử dụng (CBTD và lãnh đạo tại Trung tâm điều hành, các Sở giao dịch và chi nhánh NHNo & PTNT VN), **Ban Chỉnh sửa Sổ tay Tín dụng** sẽ chọn lọc, lập đề xuất chỉnh sửa Sổ tay Tín dụng nêu chi tiết những thay đổi, cập nhật cần thực hiện trình Hội đồng quản trị phê duyệt.
- Sau khi đã có ý kiến phê duyệt của Hội đồng quản trị, mọi nội dung sửa đổi được đưa vào STTD theo các mục tương ứng. Các nội dung sửa đổi cũng được

lập thành một danh sách đính vào phần đầu của STTD. Danh sách các nội dung sửa đổi được lập theo cấu trúc sau:

Sửa đổi lần thứ	Ngày tháng sửa đổi	Tham chiếu	Tên gọi phần sửa đổi	Chương / phần có liên quan	Đại diện Ban chỉnh sửa STTD		
					Tên	Chức danh	Chữ ký

- **Ban chỉnh sửa STTD** sẽ thông báo cho các phòng liên quan tại Trung tâm điều hành, các Sở giao dịch và chi nhánh NHNo & PTNT VN biết về việc sửa đổi STTD.

PHỤ LỤC 1A.
DANH MỤC VĂN BẢN PHÁP LÝ

Tên văn bản	Số tham chiếu	Ngày ban hành
1. VĂN BẢN PHÁP LÝ		
Pháp lệnh hợp đồng kinh tế		25/09/1989
Luật Dân sự nước Cộng hoà Xã hội Chủ nghĩa Việt Nam		28/10/1995
Luật các tổ chức tín dụng		12/12/1997
Nghị định về quy chế đấu thầu	88/1999/NĐ-CP	01/09/1999
Nghị định về quy chế đấu thầu	14/2000/NĐ-CP	05/05/2000
Thông tư hướng dẫn thực hiện Quy chế đấu thầu ban hành kèm theo Nghị định 88 và Nghị định 14	04/2000/TT-BKH	26/05/2000
Quyết định về Quy chế cho vay của TCTD đối với khách hàng	1627/2001/QĐ-NHNN	31/12/2001
Quyết định về Quy chế đồng tài trợ của các tổ chức tín dụng	286/2002/QĐ-NHNN	03/04/2002
Thông tư hướng dẫn thực hiện Nghị định số 178/1999/NĐ-CP của Chính phủ	07/2003/TT-NHNN	19/05/2003
2. VĂN BẢN PHÁP LÝ LIÊN QUAN ĐẾN BẢO ĐẢM TIỀN VAY		
Nghị định của Chính phủ về thủ tục chuyển đổi, chuyển nhượng, cho thuê, cho thuê lại, thừa kế quyền sử dụng đất và thế chấp, góp vốn bằng giá trị quyền sử dụng đất	17/1999/NĐ-CP	29/03/1999
Thông tư của Tổng cục địa chính hướng dẫn thi hành Nghị định số 17/1999/NĐ-CP ngày 29/3/1999 của Chính phủ về thủ tục chuyển đổi, chuyển nhượng, cho thuê, cho thuê lại, thừa kế quyền sử dụng đất và thế chấp, góp vốn bằng giá trị quyền sử dụng đất	1417/1999/TT-TCĐC	18/09/1999

Nghị định Chính phủ về giao dịch bảo đảm	165/1999/NĐ-CP	19/11/1999
Nghị định về đảm bảo tiền vay của các tổ chức tín dụng	178/1999/NĐ-CP	29/12/1999
Nghị định của Chính phủ về đăng ký giao dịch bảo đảm	08/2000/NĐ-CP	10/03/2000
Nghị định của Chính phủ về việc sửa đổi bổ sung một số điều của Nghị định số 17/1999/NĐ-CP ngày 29/3/1999 về thủ tục chuyển đổi, chuyển nhượng, cho thuê, cho thuê lại, thừa kế quyền sử dụng đất và thế chấp, góp vốn bằng giá trị quyền sử dụng đất	79/2001/NĐ-CP	01/11/2001
Thông tư của liên Bộ Tổng Cục Địa chính và Ngân hàng Nhà nước về việc hướng dẫn thủ tục thế chấp giá trị quyền sử dụng đất và tài sản gắn liền trên đất của doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài	772/2001/TTLT-TCĐC-NHNN	21/05/2001
Công văn của Tổng cục địa chính về việc xác định giá trị quyền sử dụng đất thế chấp, bảo lãnh	1581/TCĐC-PC	21/09/2001
Thông tư của Bộ tư pháp, hướng dẫn một số vấn đề về thẩm quyền, trình tự và thủ tục đăng ký, cung cấp thông tin về giao dịch bảo đảm tại Cục Đăng ký quốc gia giao dịch bảo đảm thuộc Bộ Tư pháp và các Chi nhánh	01/2002/TT-BTP	09/01/2002
Nghị định về thi hành Luật sửa đổi bổ sung một số điều của Luật đất đai	04/2000/NĐ-CP	11/02/2002
Thông tư hướng dẫn về cho vay không phải bảo đảm bằng tài sản theo Nghị quyết số 02/2003/NQ-CP ngày 17/01/2003 của Chính phủ	03/2003/TT-NHNN	24/02/2003
Thông tư hướng dẫn thực hiện Nghị định số 178/1999/NĐ-CP ngày 29/12/1999 của Chính phủ về Bảo đảm tiền vay	07/2003/TT-NHNN	19/05/2003
Thông tư của Bộ Tư pháp, Bộ Tài nguyên môi trường hướng dẫn về	03/2003/TTLT-BTP-BTNMT	04/07/2003

trình tự, thủ tục đăng kí và cung cấp thông tin về thế chấp, bảo lãnh bằng quyền sử dụng đất, tài sản gắn liền với đất		
Nghị định của Chính Phủ về việc sửa đổi một số điều của Nghị định 178	85/2002/NĐ-CP	25/10/2002
Khung giá đất và nhà ở của các UBND tỉnh, thành phố, đặc khu.		
3. VĂN BẢN PHÁP LÝ LIÊN QUAN ĐẾN BẢO LÃNH NGÂN HÀNG		
Quyết định về Quy chế Bảo lãnh Ngân hàng	283/2000/QĐ-NHNN14	25/08/2000
Quyết định sửa đổi một số điểm trong Quyết định 283	386/2001/QĐ-NHNN	11/04/2001
Quyết định về việc sửa đổi, bổ sung một số quy định liên quan đến thu phí bảo lãnh của các tổ chức tín dụng	1348/2000/QĐ-NHNN	29/10/2001
Quyết định về việc sửa đổi, bổ sung một số điều của Quy chế Bảo lãnh Ngân hàng	112/2003/QĐ-NHNN	11/02/2003
4. VĂN BẢN PHÁP LÝ LIÊN QUAN ĐẾN HOẠT ĐỘNG TÍN DỤNG CỦA NHNO&PTNT VN		
Văn bản về việc phân loại khách hàng	1963/NHNo-05	18/08/2000
Văn bản trả lời vướng mắc về việc thực hiện phân loại khách hàng	2324/NHNo-06	19/09/2000
Quyết định về việc Ban hành quy chế tổ chức và hoạt động của Chi nhánh NHNo&PTNT VN	169/QĐ/HĐQT-02	07/09/2000
Văn bản hướng dẫn cho vay phát triển giống thủy sản	3202/NHNo-05	18/12/2000
Quyết định về việc ban hành quy định phân cấp phán quyết mức cho vay tối đa đối với một khách hàng	11/QĐ-HĐQT-03	18/01/2001
Quyết định về việc ban hành Quy định về tổ chức và hoạt động của Hội đồng tín dụng trong hệ thống NHNo&PTNT VN	10/QĐ-HĐQT-03	18/01/2001
Quyết định về việc Ban hành hướng dẫn thực hiện Quy chế bảo lãnh ngân	09/QĐ-HĐQT-05	18/01/2001

hàng trong hệ thống NHNo&PTNT VN		
Văn bản hướng dẫn một số điểm về cho vay cơ sở hạ tầng	704/NHNo-05	26/03/2001
Văn bản hướng dẫn nghiệp vụ cho vay đối với cây chè	723/NHNo-05	27/03/2001
Văn bản v/v cho vay kinh tế trang trại	733/NHNo-06	28/03/2001
Văn bản hướng dẫn thêm một số điểm cho vay phát triển ngành nghề nông thôn	750/NHNo-06	29/03/2001
Văn bản hướng dẫn thêm việc cho vay hộ gia đình, cá nhân thông qua tổ vay vốn	749/NHNo-06	29/03/2001
Quy chế hoạt động của Ban Quản lý dự án Ủy thác đầu tư NHNo&PTNT VN	Kèm theo Quyết định 303/QĐ/HĐQT-TCCB	25/4/2001
Quyết định v/v ban hành quy định phân loại TS "Có", trích lập và sử dụng dự phòng để XLRR	88/HĐQT-03	25/04/2001
Văn bản hướng dẫn bổ sung cho vay theo Hạn mức tín dụng đối với hộ gia đình, cá nhân	1111/NHNo-06	04/05/2001
Quy chế tổ chức và hoạt động Trung tâm phòng ngừa và xử lý rủi ro NHNo&PTNT VN	Kèm theo Quyết định 235/QĐ/HĐQT-TCCB	01/06/2001
Quy chế hoạt động của Ban Nghiên cứu Chiến lược kinh doanh NHNo&PTNT VN	Kèm theo Quyết định 305/QĐ/HĐQT-TCCB	25/07/2001
Quy chế hoạt động của Ban Kế hoạch Tổng hợp NHNo&PTNT VN	Kèm theo Quyết định 304/QĐ/HĐQT-TCCB	25/07/2001
Quy chế hoạt động của Ban Tín dụng NHNo&PTNT VN	Kèm theo Quyết định 301/QĐ/HĐQT-TCCB	25/07/2001
Quy chế hoạt động của Ban Quan hệ quốc tế NHNo&PTNT VN	Kèm theo Quyết định 299/QĐ/HĐQT-TCCB	25/07/2001
Quyết định về việc ban hành quy định về việc mở, thành lập và chấm dứt hoạt động của Sở giao dịch, chi nhánh, phòng giao dịch, Văn phòng đại diện, đơn vị sự	440/QĐ/HĐQT-TCCB	22/11/2001

nghiệp cả NHNo&PTNT VN		
Quyết định v/v Quy định cho vay đối với khách hàng trong hệ thống NHNo&PTNT VN	72/QĐ-HĐTD-TD	31/03/2002
Văn bản về việc thực hiện Thông tư liên tịch số 02/2002/TTLT/NHNN-BTP	705/CV-NHCT7	26/02/2002
Quy chế tổ chức hoạt động của Công ty Quản lý nợ và Khai thác tài sản NHNo&PTNT VN	Kèm theo Quyết định 43/QĐ/HĐQT	26/02/2002
Văn bản hướng dẫn điều kiện, hồ sơ cho vay ngoại tệ	756/NHNo-TD	02/04/2002
Văn bản hướng dẫn phương thức cho vay theo hạn mức tín dụng	1235/NHNo-TD	17/05/2002
Văn bản hướng dẫn thực hiện Quy chế Đồng tài trợ	1435/NHNo-TD	31/05/2002
Văn bản hướng dẫn cho vay qua tổ vay vốn	1850/NHNo-TD	11/06/2002
Quy chế tổ chức và hoạt động của Ban thẩm định tại trụ sở chính và phòng (tổ) thẩm định tại các chi nhánh trong hệ thống NHNo&PTNT VN	Kèm theo Quyết định 259/QĐ/HĐQT-TCCB	04/09/2003
Quyết định về việc ban hành quy định việc thực hiện các biện pháp bảo đảm tiền vay trong hệ thống NHNo&PTNT VN	300/QĐ/HĐQT-TD	24/09/2003

CHƯƠNG II. CƠ CẤU TỔ CHỨC BỘ MÁY QUẢN LÝ TÍN DỤNG

A. CƠ CẤU CHƯƠNG

1. Giới thiệu chung

2. Nguyên tắc tổ chức hoạt động tín dụng

3. Cơ cấu tổ chức bộ máy quản lý tín dụng

3.1. Cơ cấu tổ chức khung

3.2. Chức năng nhiệm vụ

4. Phụ lục

- *Phụ lục 2A: Sơ đồ quy trình tín dụng chung*
- *Phụ lục 2B: Sơ đồ cơ cấu tổ chức bộ máy quản lý tín dụng tại Trụ sở chính và chi nhánh NHNo & PTNT VN*

B. NỘI DUNG CHƯƠNG

1. Giới thiệu chung

Chương này xác định một cơ cấu tổ chức của bộ máy quản lý tín dụng đáp ứng được những mục tiêu cơ bản của hoạt động tín dụng trong NHNo & PTNT VN. Một điểm mấu chốt trong quản lý tín dụng hiệu quả là xây dựng được một cơ cấu tổ chức tín dụng có khả năng tuân thủ theo chính sách và quy trình tín dụng của ngân hàng, duy trì một danh mục tín dụng chất lượng giảm thiểu rủi ro, tối ưu hóa các cấp bậc cán bộ và sử dụng chi phí nhân lực một cách hiệu quả nhất.

Toàn bộ quy trình tín dụng liên kết chặt chẽ từ nghiên cứu thị trường thông qua các mối liên lạc với khách hàng, điều tra và đánh giá tín dụng, phê duyệt, soạn thảo hồ sơ, giải ngân, đánh giá và thu nợ cho tới quay vòng, gia hạn hay chấm dứt khoản cho vay. Quy trình này bao gồm 3 phần chính là Tiếp thị (marketing) tín dụng; phân tích đánh giá tín dụng và quản lý giám sát tín dụng. (xem *Phụ lục 2A-Sơ đồ quy trình tín dụng chung*)

Bộ máy quản lý tín dụng hợp lý đáp ứng các yêu cầu sau:

- Cơ cấu lãnh đạo phù hợp với một đơn vị kinh doanh nhằm đảm bảo tổ chức hành công việc hiệu quả.

- Xác định rõ trách nhiệm của các bộ phận hoặc cá nhân, đặc biệt là trách nhiệm về kết quả công việc.
- Hoạt động theo định hướng khách hàng.
- Quản lý thông tin chặt chẽ và đầy đủ.

2. Nguyên tắc tổ chức hoạt động tín dụng

Tổ chức hoạt động tín dụng tại NHNo & PTNT VN được xây dựng theo mô hình quản trị phân quyền dựa trên cơ sở các chính sách và nguyên tắc được điều hành tập trung. Trong đó, Ban Tín dụng chịu trách nhiệm xây dựng văn hóa và toàn bộ các chính sách và quy tắc quản trị chung cho công tác quản trị tín dụng tại ngân hàng. Đồng thời, các Ban nghiệp vụ tín dụng dựa trên những chính sách và nguyên tắc đó trực tiếp thực hiện các giao dịch tín dụng, quản lý và kiểm soát rủi ro tín dụng.

Mô hình quản lý tín dụng này hướng tới:

- Xác định mức chấp nhận rủi ro tín dụng phù hợp;
- Xây dựng quy trình cấp tín dụng thống nhất và khoa học;
- Duy trì một quy trình giám sát và đo lường rủi ro hợp lý;
- Bảo đảm kiểm soát chặt chẽ đối với rủi ro tín dụng;
- Thu hút khách hàng và dự án tín dụng tốt;

3. Cơ cấu tổ chức bộ máy quản lý tín dụng

3.1. Cơ cấu tổ chức khung

Bộ máy quản lý tín dụng tại NHNo & PTNT VN bao gồm ba nhóm chính trực tiếp tham gia vào quy trình quản lý tín dụng:

- Tổng giám đốc (Giám đốc chi nhánh)
- Các phòng ban nghiệp vụ tín dụng
- Kiểm tra & giám sát tín dụng độc lập

Ba nhóm này chịu trách nhiệm xây dựng và thực hiện các chính sách, quy trình và các quy định về quản lý tín dụng trong ngân hàng.

Phụ lục 2B: Sơ đồ cơ cấu tổ chức bộ máy quản lý tín dụng tại Trụ sở chính và chi nhánh NHNo & PTNT VN

3.2. Chức năng nhiệm vụ

3.2.1. Tổng Giám đốc

Trong hoạt động tín dụng và quản lý tín dụng, Tổng Giám đốc NHNo & PTNT VN có những vai trò sau:

- Phối hợp với các Ban nghiệp vụ tín dụng hoạch định chiến lược tín dụng và quản trị rủi ro tín dụng. Là người quyết định cuối cùng trong việc ban hành các chính sách, quy trình tín dụng và hướng dẫn thực hiện.
- Là người có quyền hạn cao nhất và cuối cùng trong toàn hệ thống NHNo & PTNT trong việc phê duyệt các khoản cấp tín dụng và hạn mức tín dụng (bao gồm hạn mức tín dụng cho khách hàng, hạn mức tín dụng theo cơ cấu danh mục tín dụng và mức phán quyết của các NHCV), các khoản cho vay, bảo lãnh và tài trợ thương mại.
- Ra quyết định bổ nhiệm các vị trí chủ chốt trong bộ máy tổ chức quản lý tín dụng của hệ thống NHNo & PTNT VN.

3.2.2. Giám đốc Sở giao dịch / chi nhánh NHNo & PTNT VN (NHCV)

Giám đốc các NHCV chịu trách nhiệm chỉ đạo điều hành nghiệp vụ kinh doanh nói chung và hoạt động cấp tín dụng nói riêng trong phạm vi được uỷ quyền;

Công việc cụ thể liên quan tới hoạt động tín dụng bao gồm:

- Xem xét nội dung thẩm định do phòng tín dụng trình lên để quyết định cho vay hay không cho vay và chịu trách nhiệm về quyết định của mình.
- Ký hợp đồng tín dụng, hợp đồng BĐTV và các hồ sơ do ngân hàng và khách hàng cùng lập;
- Quyết định các biện pháp xử lý nợ, cho gia hạn nợ, điều chỉnh kỳ hạn trả nợ, chuyển nợ quá hạn, thực hiện các biện pháp xử lý đối với khách hàng.

Các Phòng ban nghiệp vụ tín dụng

a) Tại Trụ sở chính

Các Ban nghiệp vụ tín dụng tại Trung tâm điều hành NHNo & PTNT VN bao gồm:

- Ban Tín dụng

- Ban Quản lý Dự án Ủy thác đầu tư
- Ban Thẩm định Dự án
- Ban Quan hệ quốc tế
- Trung tâm Phòng ngừa và xử lý rủi ro
- Công ty Quản lý nợ và khai thác tài sản

(i) Ban Tín dụng

Chức năng

Ban Tín dụng có chức năng tham mưu cho HĐQT, Tổng giám đốc NHNo & PTNT VN trong việc quản lý, chỉ đạo hoạt động tín dụng bảo lãnh trong nước, đầu tư ngắn hạn dài hạn, mở rộng thị trường, nghiên cứu đề xuất cải tiến thủ tục vay tạo thuận lợi cho khách hàng nhằm mục tiêu phát triển kinh doanh an toàn, hiệu quả của NHNo & PTNT VN.

Nhiệm vụ:

- Quản lý điều hành hoạt động tín dụng trong toàn hệ thống NHNo & PTNT VN.
- Dự thảo các quy chế, quy trình và hướng dẫn về nghiệp vụ tín dụng.
- Mở rộng dịch vụ tín dụng và thị trường tín dụng trong cả nước ở thành phố và nông thôn.
- Đầu mối và phối hợp với các ban có liên quan tổ chức chỉ đạo đầu tư thử nghiệm cho các chương trình nghiên cứu các dịch vụ sản phẩm mới.
- Mở rộng thị phần tín dụng theo hướng đầu tư khép kín gồm: sản xuất, chế biến, tiêu thụ, xuất khẩu (nội tệ, ngoại tệ) gắn nghiệp vụ tín dụng với thanh toán kể cả thanh toán quốc tế, vốn nội tệ, ngoại tệ; chuyển đổi tín dụng sản xuất với tín dụng lưu thông và tín dụng tiêu dùng trong mỗi khách hàng.
- Nghiên cứu đề xuất cải tiến thủ tục cho vay.
- Xây dựng và chỉ đạo mô hình chuyển tải vốn và quản lý tín dụng có hiệu quả.
- Phối hợp với Ban có liên quan xây dựng và thực hiện chiến lược khách hàng và tổ chức quản lý và phân loại khách hàng.
- Phân tích kinh tế theo ngành nghề kinh tế kỹ thuật, lựa chọn đối tượng, biện pháp cho vay đạt hiệu quả cao.
- Bảo lãnh tín dụng trong nước.
- Trực tiếp thẩm định, tái thẩm định các dự án tín dụng thuộc quyền phán quyết của Tổng giám đốc và HĐQT NHNo & PTNT VN.

- Chỉ đạo, kiểm tra, phân tích hoạt động tín dụng, phân loại nợ, phân tích nợ quá hạn để tìm nguyên nhân và biện pháp khắc phục. Phân tích hiệu quả vốn đầu tư, thống kê tổng hợp, báo cáo chuyên đề hàng tháng, quý, năm của các chi nhánh.
- Thực hiện chế độ báo cáo định kỳ và đột xuất theo quy định.
- Định kỳ sơ kết, tổng kết chuyên đề, đánh giá công tác tín dụng của NHNo & PTNT VN.
- Phối hợp với Trung tâm phòng ngừa và xử lý rủi ro để xử lý rủi ro trong kinh doanh của NHNo & PTNT VN.

(ii) Ban Quản lý Dự án Ủy thác đầu tư

Chức năng

Ban Quản lý dự án uỷ thác đầu tư có chức năng tham mưu cho HĐQT, Tổng giám đốc NHNo & PTNT VN trong việc thực hiện quản lý các chương trình dịch vụ uỷ thác đầu tư của chính phủ các bộ, ngành, tổ chức kinh tế xã hội trong và ngoài nước do NHNo & PTNT VN đảm nhiệm.

Nhiệm vụ:

- Nghiên cứu phát triển nghiệp vụ tín dụng uỷ thác đầu tư, tín dụng chỉ định của Chính phủ và các tổ chức, cá nhân trong và ngoài nước.
- Xây dựng các quy chế, quy định nghiệp vụ và hướng dẫn thực hiện quy trình nghiệp vụ trên cơ sở hợp đồng đã ký cho từng dự án đầu tư.
- Quản lý và chỉ đạo thực hiện các chương trình dịch vụ uỷ thác của Chính phủ, các tổ chức tài chính - tín dụng, các tổ chức kinh tế - xã hội, cá nhân trong và ngoài nước.
- Đầu mối chỉ đạo, thực hiện các dự án uỷ thác đầu tư, làm thủ tục vay vốn từ quỹ vốn quay vòng. Tổ chức rút vốn, giao vốn, giải ngân, theo dõi đánh giá việc sử dụng vốn và hoàn trả vốn theo từng dự án.
- Quản lý các khoản vốn uỷ thác đầu tư của NHNo & PTNT VN.
- Quản lý hệ thống thông tin báo cáo các dự án uỷ thác đầu tư, phân tích định kỳ đánh giá hiệu quả của dự án và lập báo cáo thực hiện dự án cho các chủ đầu tư.
- Tham mưu, đề xuất cho Tổng giám đốc tiếp nhận, tham gia các dự án uỷ thác đầu tư với nhiều tổ chức tín dụng trong nước và ngoài nước tham gia.
- Thực hiện chế độ báo cáo định kỳ và đột xuất theo quy định.

- Phối hợp với Trung tâm đào tạo tổ chức tập huấn, hướng dẫn nghiệp vụ uỷ thác đầu tư trong toàn hệ thống NHNo & PTNT VN.
- Thực hiện lưu trữ hồ sơ dự án (bản chụp)
- Dự thảo các hợp đồng dịch vụ uỷ thác, đầu tư.

(iii) Ban Thẩm định Dự án

Chức năng

- Dự thảo các cơ chế, quy chế, quy trình nghiệp vụ về thẩm định, triển khai, hướng dẫn thực hiện các cơ chế, quy chế, quy trình và nghiệp vụ đến đội ngũ các bộ làm công tác thẩm định.
- Thẩm định các dự án vay vốn, bảo lãnh vượt quyền phán quyết cho vay của Giám đốc các Chi nhánh hoặc những món vay do HĐQT, Tổng giám đốc hoặc Giám đốc chi nhánh quy định, chỉ định.
- nắm định hướng phát triển kinh tế xã hội của nhà nước, các Bộ, Ngành, địa phương và định hướng phát triển đối với các doanh nghiệp, các ngành hàng, các định mức kinh tế-kỹ thuật liên quan đến đối tượng đầu tư. Thu nhập, phân tích các thông tin kinh tế, thông tin khách hàng, thông tin thị trường...có liên quan đến dự án cần thẩm định, để đảm bảo cho việc thẩm định có hiệu quả, đúng hướng.
- Tổ chức kiểm tra chuyên đề công tác thẩm định.

Nhiệm vụ:

- Xây dựng quy chế, quy trình về thẩm định; giúp HĐQT và Tổng giám đốc ban hành và triển khai tập huấn đào tạo cho các Chi nhánh trong toàn hệ thống.
- Trực tiếp thẩm định các dự án do HĐQT, Tổng giám đốc chỉ định và thẩm định các dự án vượt quyền phán quyết của Chi nhánh cấp I, Công ty trực thuộc.
- Đối với các dự án đặc thù hoặc những thông tin quan trọng phục vụ cho việc thẩm định, có thể thuê chuyên gia tư vấn hoặc mua thông tin (khi được Tổng giám đốc chấp thuận).
- Làm đầu mối và tham gia thẩm định các dự án đồng tài trợ với các TCTD khác.
- Tiếp cận với các Bộ ngành có liên quan, các Tổng công ty và các địa phương, để nắm bắt định hướng phát triển kinh tế, các định mức kinh tế kỹ thuật liên quan đến đối tượng đầu tư; khai thác các dự án đầu tư có hiệu quả; tham mưu cho lãnh đạo trong việc làm đầu mối đồng tài trợ với các NHTM khác.

- Phối hợp với các Ban liên quan, tham mưu cho lãnh đạo trong việc xác định mức cho vay đối với một số ngành kinh tế, ngành hàng và doanh nghiệp....để đầu tư đúng hướng, phòng ngừa và phân tán rủi ro.
- Phối hợp với Trung tâm đào tạo và các Ban chuyên môn nghiệp vụ khác trong việc đào tạo, tập huấn nghiệp vụ cho cán bộ làm công tác thẩm định.
- Thu thập, quản lý, cung cấp thông tin phục vụ công tác thẩm định.
- Tổ chức kiểm tra công tác thẩm định của các chi nhánh theo quy định.
- Thực hiện chế độ thông tin báo cáo về những vấn đề liên quan đến công tác thẩm định.

(iv) Ban Quan hệ Quốc tế

Chức năng

Ban Quan hệ Quốc tế có chức năng tham mưu cho HĐQT, Tổng Giám đốc NHNo & PTNT VN trong việc nghiên cứu chiến lược phát triển kinh tế đối ngoại với các tổ chức tín dụng ngoài nước, tổ chức thực hiện và quản lý hoạt động nghiệp vụ liên quan đến thanh toán quốc tế của hệ thống NHNo & PTNT VN theo các quy chế, cơ chế của Nhà nước và của ngành.

Nhiệm vụ :

Trong hoạt động tín dụng, Ban Quan hệ quốc tế có những nhiệm vụ sau:

- Đầu mối giao dịch, tiếp nhận các dự án cho vay tài trợ từ các tổ chức kinh tế, ngân hàng nước ngoài trực tiếp hoặc thông qua Chính phủ, tổ chức kinh tế xã hội khác.
- Đầu mối giao dịch với các tổ chức tài chính, ngân hàng nước ngoài về các khoản vay vốn tín dụng ngắn, trung và dài hạn, bằng ngoại tệ theo nhu cầu huy động vốn của NHNo & PTNT VN.
- Quản lý các khoản vay trả nợ nước ngoài. Phối hợp với các đơn vị có liên quan theo dõi hoạt động của tổ chức, ngân hàng nước ngoài có quan hệ với NHNo & PTNT VN.
- Tham gia thẩm định các dự án tín dụng và bảo lãnh tín dụng nước ngoài.
- Lập hồ sơ pháp lý theo quy định, quản lý hạn mức, theo dõi kiểm tra quá trình thực hiện dự án bảo lãnh vay vốn nước ngoài.
- Thực hiện chế độ báo cáo định kỳ và đột xuất theo quy định.

(v) Trung tâm Phòng ngừa và xử lý rủi ro

Chức năng

Trung tâm PN & XLRR có chức năng tham mưu cho HĐQT và Tổng giám đốc về thu thập, cung cấp, lưu trữ và phân tích thông tin phòng ngừa rủi ro, tổng hợp và xử lý rủi ro trong hoạt động kinh doanh của toàn hệ thống NHNo & PTNT VN.

Nhiệm vụ :

- Tổ chức xây dựng chiến lược phòng ngừa và xử lý rủi ro trong hoạt động kinh doanh của NHNo & PTNT VN.
- Dự thảo các văn bản quy định của NHNo & PTNT VN về thông tin phòng ngừa và xử lý rủi ro.
- Tổ chức khai thác thông tin liên quan đến hoạt động của NHNo & PTNT VN trong kinh doanh tiền tệ, tín dụng và dịch vụ ngân hàng từ các phương tiện thông tin đại chúng, các mạng thông tin điện tử của Việt Nam và của thế giới.
- Làm đầu mối quan hệ với Trung tâm TTTD NHNN, các Trung tâm thông tin của các NHTM khác, các Bộ, Ngành có liên quan về công tác phòng ngừa rủi ro.
- Tổng hợp, phân tích, theo dõi thông tin rủi ro trong kinh doanh, nghiên cứu và thực hiện các biện pháp phòng ngừa rủi ro trong hoạt động kinh doanh của NHNo & PTNT VN.
- Đầu mối tiếp nhận hồ sơ, tổng hợp và trình Hội đồng hoặc cấp có thẩm quyền quyết định xử lý rủi ro trong hoạt động kinh doanh của NHNo & PTNT VN.

(vi) Công ty quản lý nợ và khai thác tài sản

Chức năng

Công ty quản lý nợ và khai thác tài sản có chức năng quản lý nợ và khai thác TSBĐ tồn đọng do NHNo & PTNT VN giao; nghiên cứu, dự thảo các quy định, quy trình nghiệp vụ liên quan đến việc tiếp nhận, quản lý các khoản nợ tồn đọng và TSBĐ nợ vay do NHNo & PTNT VN giao để khai thác, xử lý, thu hồi vốn nhanh nhất trình NHNo & PTNT VN.

Nhiệm vụ:

- + Tiếp nhận, quản lý các khoản nợ xấu, nợ tồn đọng (bao gồm: nợ có tài sản bảo đảm và không có TSBĐ) và TSBĐ nợ vay (tài sản bảo đảm; tài sản gán nợ; tài sản Toà án giao cho NHNo & PTNT VN) liên quan đến các khoản nợ của NHNo & PTNT VN để xử lý, thu hồi vốn nhanh nhất.

- + Hoàn thiện hồ sơ, thủ tục có liên quan đến các khoản nợ theo quy định của pháp luật, trình Ban chỉ đạo cơ cấu tài chính NHTM của Chính phủ xem xét, trình Thủ tướng Chính phủ cho phép NHNo & PTNT VN được xử lý.
- + Chủ động bán các TSBĐ nợ cho vay thuộc quyền định đoạt của NHNo & PTNT VN đã giao cho Công ty quản lý và khai thác theo giá thị trường (giá bán tài sản có thể cao hoặc thấp hơn giá trị nợ tồn đọng) theo hình thức sau:
 - o Tự bán công khai trên thị trường.
 - o Bán qua Trung tâm dịch vụ bán đấu giá tài sản.
 - o Bán cho Công ty mua, bán nợ của nhà nước.
- + Lập và tổ chức thực hiện đề án cơ cấu lại nợ tồn đọng được NHNo & PTNT VN giao bằng các biện pháp: Giãn nợ, miễn giảm lãi suất, đầu tư thêm, chuyển đổi nợ thành vốn góp theo chỉ đạo của NHNo & PTNT VN.
- + Sử dụng nguồn vốn của Công ty để xử lý TSBĐ nợ vay được giao quản lý và khai thác bằng các biện pháp thích hợp: Cải tạo, sửa chữa, nâng cấp tài sản để bán, cho thuê, khai thác kinh doanh. Riêng góp vốn, liên doanh bằng tài sản thực hiện theo đề án của Công ty khi được NHNo & PTNT VN chấp thuận.
- + Mua, bán nợ tồn đọng của các TCTD khác, của các công ty quản lý nợ và khai thác tài sản của NHTM khác theo quy định của pháp luật.
- + Nghiên cứu, đề xuất, kiến nghị với các cơ quan nhà nước có thẩm quyền xem xét, sửa đổi, bổ sung, ban hành các quy định, quy phạm pháp luật liên quan trong quá trình tổ chức việc quản lý nợ và khai thác TSBĐ nợ vay.
- + Dự thảo các văn bản hướng dẫn nghiệp vụ liên quan đến quản lý nợ và khai thác TSBĐ nợ tồn đọng được NHNo & PTNT VN giao, trình các cấp có thẩm quyền phê duyệt.

Tại Chi nhánh

Tổ chức

Cơ cấu quản lý tín dụng tại Sở Giao dịch và các Chi nhánh NHNo & PTNT bao gồm Phòng Tín dụng và Phòng thẩm định, cụ thể như sau:

Sở Giao dịch và Chi nhánh NHNo & PTNT cấp I loại I	Phòng tín dụng	Phòng Thẩm định
Chi nhánh NHNo & PTNT cấp I loại II và III	Phòng Kế hoạch Kinh doanh làm chức năng tín dụng (ngoài chức năng khác).	Phòng Thẩm định
Chi nhánh NHNo & PTNT cấp II loại IV	Phòng Tín dụng	Tổ Thẩm định
Chi nhánh NHNo & PTNT cấp II loại V và cấp III	Tổ Tín dụng	

Nhiệm vụ Phòng Tín dụng

Các Phòng Tín dụng hoặc Phòng kế hoạch kinh doanh làm chức năng tín dụng hoặc Tổ tín dụng tại Sở Giao dịch và các chi nhánh NHNo & PTNT có những nhiệm vụ sau:

- Nghiên cứu xây dựng chiến lược khách hàng tín dụng, phân loại khách hàng và đề xuất các chính sách ưu đãi đối với từng loại khách hàng nhằm, mở rộng theo hướng đầu tư tín dụng khép kín: sản xuất, chế biến, tiêu thụ, xuất khẩu và gắn tín dụng sản xuất, lưu thông và tiêu dùng.
- Phân tích kinh tế theo ngành, nghề kinh tế kỹ thuật, danh mục khách hàng lựa chọn biện pháp cho vay an toàn và đạt hiệu quả cao.
- Thẩm định và đề xuất cho vay các dự án tín dụng theo phân cấp uỷ quyền.
- Thẩm định các dự án, hoàn thiện hồ sơ trình NHNo & PTNT cấp trên theo phân cấp uỷ quyền.
- Tiếp nhận thực hiện các chương trình, dự án thuộc nguồn vốn trong nước, nước ngoài. Trực tiếp làm dịch vụ uỷ thác nguồn vốn thuộc Chính phủ, bộ, ngành khác và các tổ chức kinh tế, cá nhân trong và ngoài nước.
- Xây dựng và thực hiện các mô hình tín dụng thí điểm, thử nghiệm trong địa bàn, đồng thời theo dõi, đánh giá, sơ kết, tổng kết; đề xuất Tổng giám đốc cho phép nhân rộng.
- Thường xuyên phân loại dư nợ, phân tích nợ quá hạn, tìm nguyên nhân và đề xuất hướng khắc phục.
- Giúp Giám đốc chi nhánh chỉ đạo, kiểm tra hoạt động tín dụng của các chi nhánh NHNo & PTNT trực thuộc trên địa bàn.

Nhiệm vụ Phòng Thẩm định tại chi nhánh cấp I

- Thu thập, quản lý, cung cấp những thông tin phục vụ cho việc thẩm định và phòng ngừa rủi ro tín dụng.
- Thẩm định các khoản vay do Giám đốc Chi nhánh cấp I quy định, chỉ định theo uỷ quyền của Tổng giám đốc và thẩm định những món vay vượt quyền phán quyết của Giám đốc chi nhánh cấp dưới.
- Thẩm định các khoản vay vượt mức phán quyết của Giám đốc Chi nhánh cấp I, đồng thời lập hồ sơ trình Tổng giám đốc (qua bản thẩm định) để xem xét phê duyệt.
- Thẩm định khoản vay do Tổng giám đốc quy định hoặc do Giám đốc Chi nhánh cấp I quy định trong mức phán quyết cho vay của Giám đốc Chi nhánh cấp I.
- Tổ chức kiểm tra công tác thẩm định của Chi nhánh.
- Tập huấn nghiệp vụ cho cán bộ thẩm định.
- Thực hiện chế độ thông tin, báo cáo theo quy định.

Nhiệm vụ của Tổ Thẩm định tại chi nhánh cấp II (loại IV)

- Thu nhập, quản lý, cung cấp những thông tin phục vụ cho việc thẩm định và phòng ngừa rủi ro tín dụng.
- Thẩm định các khoản vay do Giám đốc Chi nhánh cấp II quy định, chỉ định theo uỷ quyền của Giám đốc Chi nhánh cấp I và thẩm định những món vay vượt quyền phán quyết của Giám đốc chi nhánh cấp dưới.
- Thẩm định các khoản vay vượt mức phán quyết của Giám đốc Chi nhánh cấp II, đồng thời lập hồ sơ trình Giám đốc Chi nhánh cấp I (qua Phòng thẩm định) để xem xét phê duyệt.
- Thẩm định khoản vay do Tổng giám đốc quy định hoặc do Giám đốc Chi nhánh cấp I quy định trong mức phán quyết cho vay của Giám đốc Chi nhánh cấp I hoặc do Giám đốc Chi nhánh cấp II quy định trong mức phán quyết cho vay của Giám đốc Chi nhánh cấp II.
- Tổ chức kiểm tra công tác thẩm định của Chi nhánh.
- Thực hiện chế độ thông tin, báo cáo theo quy định.

3.2.4. Kiểm tra và giám sát tín dụng độc lập

a) Tại Trung tâm điều hành

Kiểm tra và giám sát tín dụng độc lập là một bộ phận thuộc Ban kiểm tra, kiểm toán nội bộ, hoạt động hoàn toàn độc lập với các Ban nghiệp vụ tín dụng nhằm đảm bảo quản lý rủi ro tín dụng một cách khách quan.

Thành viên *Kiểm tra và giám sát tín dụng độc lập* là các cán bộ phải có tối thiểu 7 năm kinh nghiệm về tín dụng.

Nhiệm vụ:

Bộ phận Kiểm tra và giám sát tín dụng độc lập Trung tâm điều hành NHNo & PTNT VN có những nhiệm vụ sau:

- Đánh giá mức độ rủi ro của danh mục tín dụng và quy trình quản trị rủi ro từ góc độ kinh doanh của từng phòng ban nghiệp vụ tại Trung tâm điều hành.
- Thường xuyên kiểm tra và đánh giá việc nghiêm túc chấp hành pháp luật, các quy định của NHNN VN và các quy định và chính sách của NHNo & PTNT VN trong lĩnh vực tín dụng nhằm kịp thời phát hiện những vi phạm, sai lệch và khuyết điểm trong hoạt động tín dụng, từ đó đề xuất các biện pháp chấn chỉnh sửa chữa, khắc phục có hiệu quả.
- Kiểm soát hoạt động tín dụng trong toàn hệ thống NHNo & PTNT VN. Định kỳ, tiến hành các cuộc kiểm tra về hoạt động tín dụng của các chi nhánh NHNo & PTNT VN.
- Đề ra các biện pháp phòng ngừa tránh vi phạm mới phát sinh.
- Đưa ra các kiến nghị cải thiện các chính sách, quy định, và thủ tục lên các Phòng ban nghiệp vụ và nghiên cứu và thực hiện.
- Báo cáo kịp thời với Tổng Giám đốc, HĐQT và Ban Kiểm soát theo định kỳ hoặc đột xuất theo yêu cầu;
- Làm đầu mối tiếp xúc và phối hợp làm việc với thanh tra, kiểm tra, kiểm toán của các ngành, các cấp và Thanh tra NHNN đối với NHNo & PTNT VN.

b) Tại Chi nhánh

Bộ phận *Kiểm tra và giám sát tín dụng độc lập* tại các Chi nhánh NHNo & PTNT loại I và II trực thuộc Phòng Kiểm tra, kiểm toán nội bộ của Chi nhánh, độc lập với các Phòng nghiệp vụ tín dụng. Tại các Chi nhánh NHNo & PTNT loại III và IV không có Phòng Kiểm tra, kiểm toán nội bộ nên chỉ bố trí cán bộ kiêm nhiệm làm công tác kiểm tra và giám sát tín dụng, độc lập với phòng / tổ tín dụng.

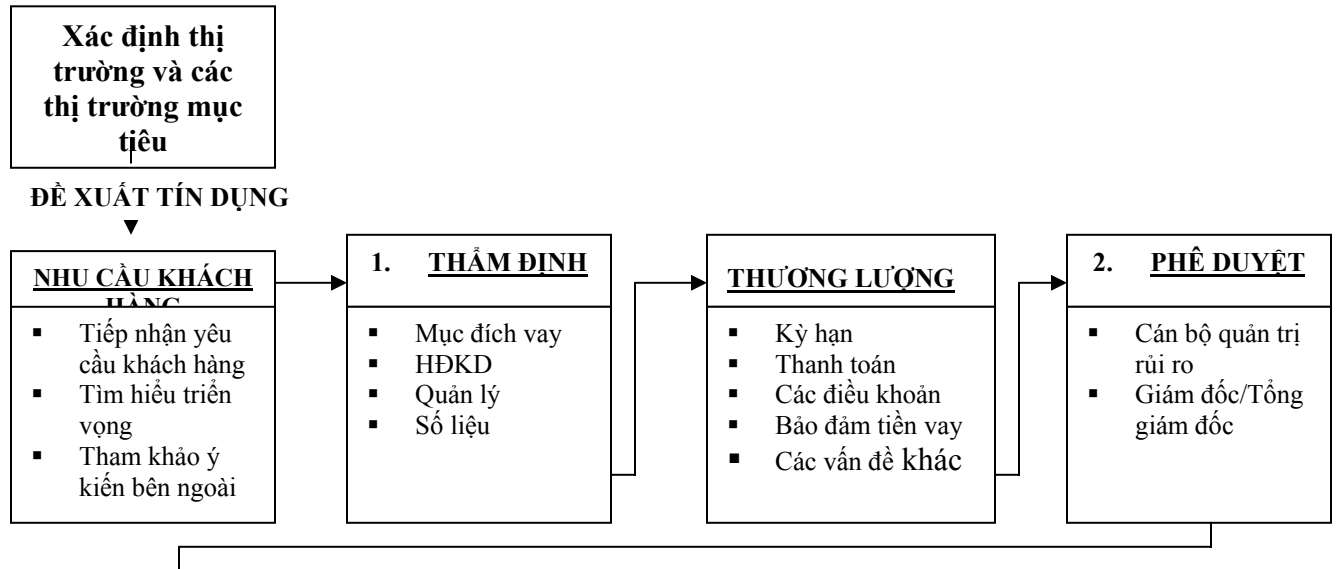
Trách nhiệm

Bộ phận hoặc Cán bộ kiêm nhiệm Kiểm tra và giám sát tín dụng độc lập tại chi nhánh NHNo & PTNT có những nhiệm vụ sau:

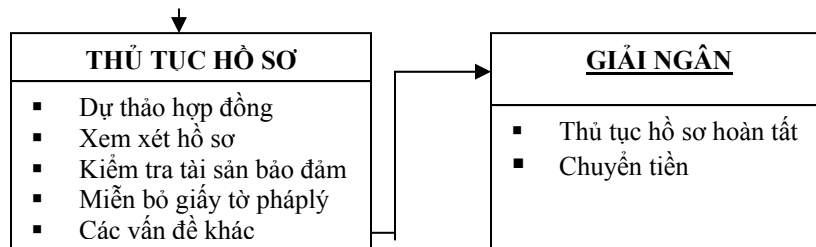
- Đánh giá mức độ rủi ro của danh mục tín dụng và quy trình quản trị rủi ro từ góc độ kinh doanh của từng phòng ban nghiệp vụ tại Chi nhánh.
- Thường xuyên kiểm tra và đánh giá việc nghiêm túc chấp hành pháp luật, các quy định của NHNN VN và các quy định và chính sách của NHNo & PTNT VN trong lĩnh vực tín dụng tại chi nhánh nhằm kịp thời phát hiện những vi phạm, sai lệch và khuyết điểm trong hoạt động tín dụng, từ đó đề xuất các biện pháp chấn chỉnh sửa chữa, khắc phục có hiệu quả.
- Định kỳ, tiến hành kiểm tra kiểm soát về hoạt động tín dụng tại chi nhánh.
- Đề ra các biện pháp phòng ngừa tránh vi phạm mới phát sinh.
- Đưa ra các kiến nghị cải thiện các chính sách, quy định, và thủ tục lên Trung tâm điều hành nghiên cứu và thực hiện.
- Làm đầu mối tiếp xúc và phối hợp làm việc với kiểm tra, kiểm toán Trung tâm điều hành, bên ngoài và thanh tra NHNN.
- Làm báo cáo theo chức năng nhiệm vụ của phòng theo định kỳ hoặc đột xuất theo yêu cầu của Giám đốc và Trung tâm điều hành;

4. Phụ lục

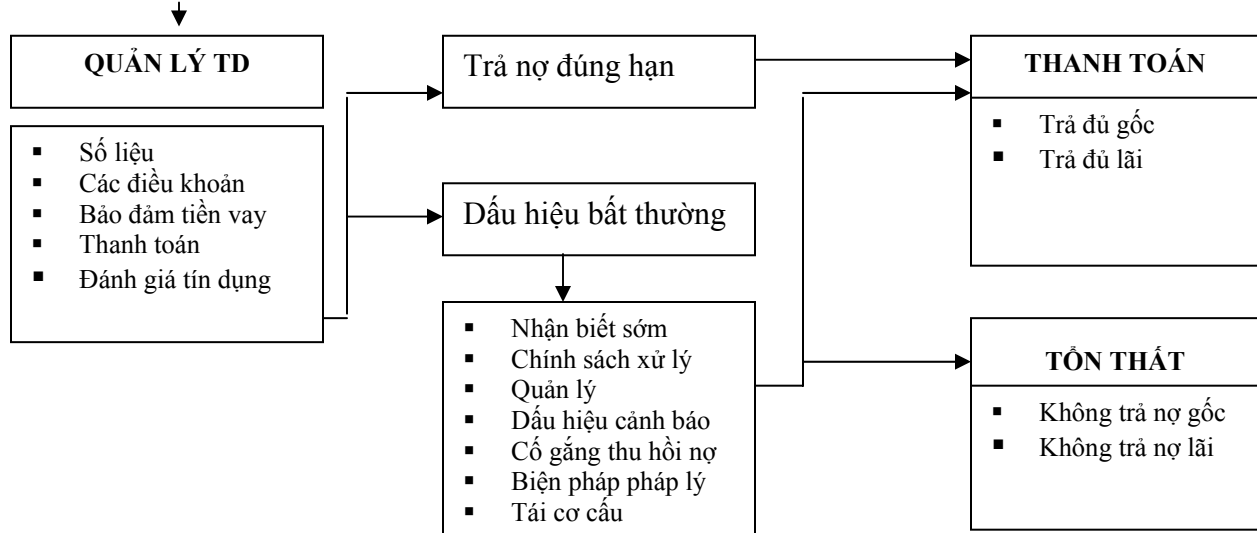
PHỤ LỤC 2A
SƠ ĐỒ QUY TRÌNH TÍN DỤNG CHUNG



2.1 **THỦ TỤC HỒ SƠ & GIẢI NGÂN**

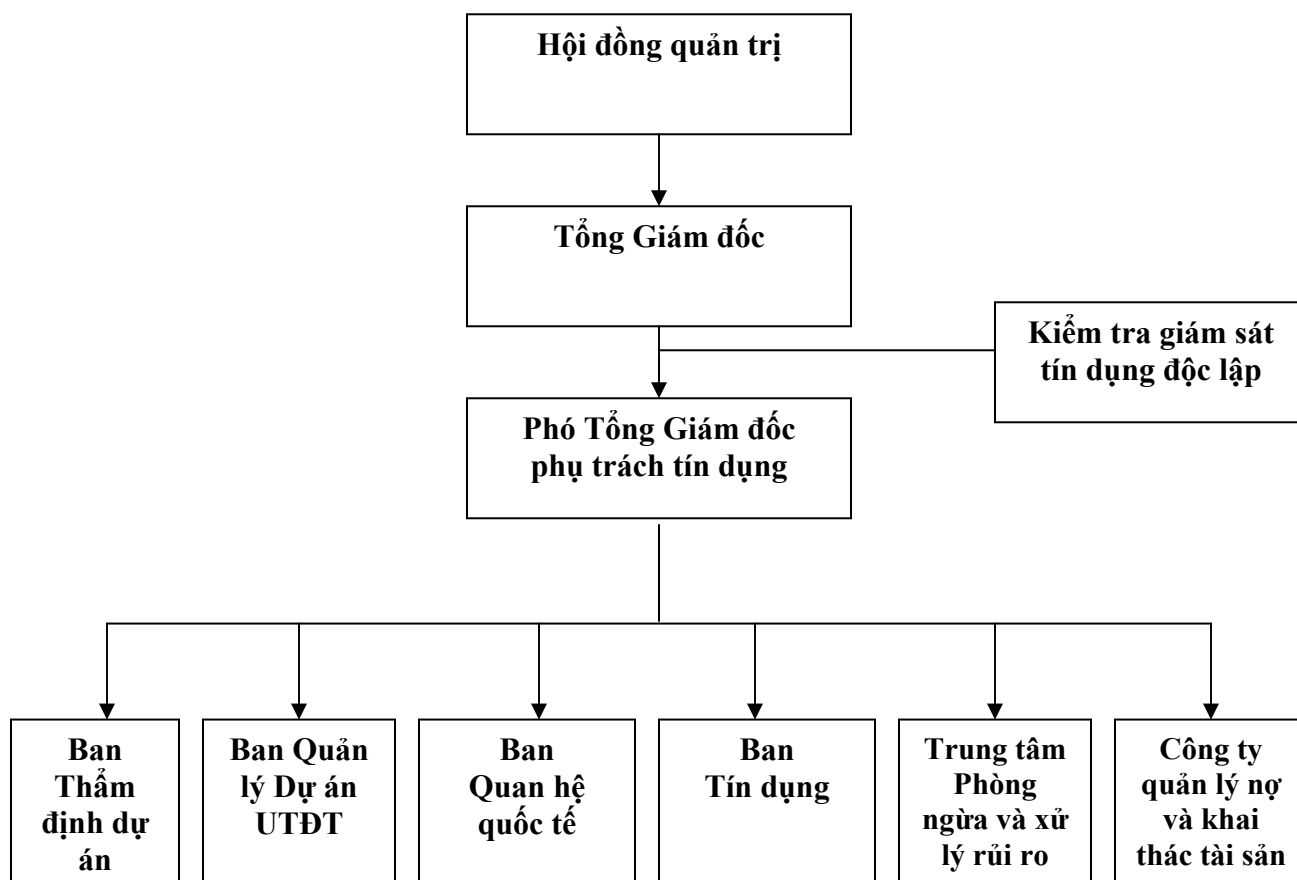


QUẢN LÝ DANH MỤC

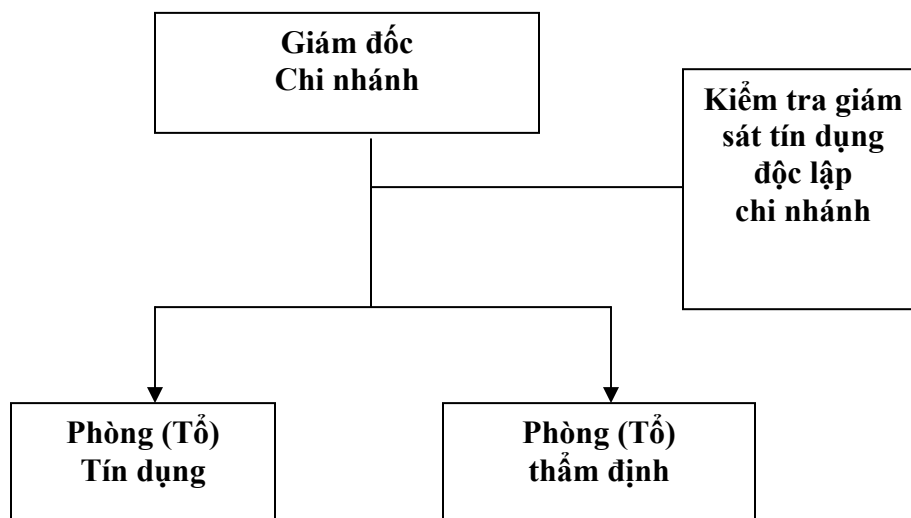


PHỤ LỤC 2B.
SƠ ĐỒ CƠ CẤU TỔ CHỨC BỘ MÁY QUẢN LÝ TÍN DỤNG

Tại Trung tâm điều hành:



Tại Chi nhánh các cấp



CHƯƠNG III. PHÂN CẤP THẨM QUYỀN PHÊ DUYỆT TÍN DỤNG

A. CƠ CẤU CHƯƠNG

- 1. Mục đích**
- 2. Nguyên tắc phân cấp thẩm quyền phê duyệt tín dụng**
- 3. Quyền phán quyết của các cấp thẩm quyền**
 - 3.1. Tổng Giám đốc NHNo & PTNT VN
 - 3.2. Giám đốc Chi nhánh NHNo & PTNT VN
 - 3.3. Biểu Phân cấp thẩm quyền phê duyệt hạn mức cho một khách hàng
- 4. Quy trình phê duyệt một giao dịch tín dụng**
 - 4.1. Quy trình phê duyệt
 - 4.2. Thời gian thẩm định/tái thẩm định và quyết định cho vay
- 5. Xây dựng và phân bổ hạn mức tập trung tín dụng**
 - 5.1. Nguyên tắc
 - 5.2. Quy trình xây dựng và phê duyệt hạn mức tập trung tín dụng
- 6. Thay đổi hạn mức tín dụng**
- 7. Các mức phán quyết về gia hạn nợ (gốc và lãi) và điều chỉnh kỳ hạn nợ**

B. NỘI DUNG CHƯƠNG

1. Mục đích

Việc phân cấp thẩm quyền phê duyệt tín dụng nhằm mục đích xác định quyền phán quyết tín dụng. Quyền phán quyết tín dụng được phân bổ cho những cấp bậc cán bộ có đủ kinh nghiệm, khả năng phán xét và tính nhất quán cần thiết để đánh giá chuẩn xác mức độ rủi ro và lợi ích liên quan khi phê duyệt một giao dịch tín dụng hoặc một chương trình tín dụng.

2. Nguyên tắc phân cấp thẩm quyền phê duyệt tín dụng

- a) Quyền phán quyết tín dụng là quyền phê duyệt mức cho vay cao nhất đối với 1 khách hàng. NHNo & PTNT VN phân cấp cho các chi nhánh quyền phán quyết cho vay tối đa đối với một khách hàng có quan hệ trực tiếp với NHNo & PTNT VN trên địa bàn phù hợp với các yêu cầu điều kiện sau:
- Phù hợp với mạng lưới hoạt động của NHNo & PTNT VN.
 - Đảm bảo việc cho vay chính xác kịp thời phục vụ khách hàng, thực hiện theo định hướng của NHNo & PTNT VN.
 - Hạn chế đến mức thấp nhất rủi ro trong hoạt động tín dụng.

Quyết định phân cấp thẩm quyền phê duyệt tín dụng phải được làm bằng văn bản và xem xét lại hàng năm.

- b) Mức phán quyết cho vay tối đa được xác định đối với một khách hàng dựa trên nguyên tắc sau:
- Tính chất, khả năng hoạt động của từng thành phần kinh tế.
 - Mức độ phức tạp của đối tượng cho vay.
 - Trình độ quản lý, mức độ thu nhận thông tin của từng loại Chi nhánh ngân hàng.
 - Mức độ cạnh tranh giữa các TCTD trên cùng một địa bàn.
 - Giới hạn cho vay tối đa đối với một khách hàng theo quy định của pháp luật
- c) Mức phán quyết cho vay tối đa bao gồm: Số tiền Ngân hàng bảo lãnh; dư nợ cho vay ngắn, trung, dài hạn bằng nội tệ, ngoại tệ từ nguồn vốn của NHNo &

PTNT VN (ngoại tệ được quy đổi thành nội tệ theo tỷ giá của Ngân hàng Ngoại thương Việt Nam công bố tại thời điểm cho vay)

- d) Khi khoản vay có nhu cầu vay vượt quyền phán quyết, CBTD tại NHCV phải lập hồ sơ theo quy định gửi NHNo cấp trên xem xét phê duyệt. Chỉ khi có thông báo của bậc phê duyệt cấp trên, đơn vị tiếp nhận hồ sơ xin vay của khách hàng mới được thực hiện giải ngân.

3. Quyền phán quyết của các cấp thẩm quyền

HDQT NHNo & PTNT VN có quyền cao nhất trong việc phân cấp quyền phán quyết tín dụng và phân cấp trách nhiệm hạn như sau:

3.1. Tổng Giám đốc NHNo & PTNT VN

- 3.1.1. Tổng Giám đốc NHNo & PTNT VN được thực hiện quyền phán quyết mức cho vay tối đa đối với một khách hàng phù hợp với quy định khống chế của pháp luật. Trường hợp dự án có mức vốn vay vượt mức thẩm quyền, Tổng Giám đốc NHNo & PTNT VN phải trình Thống đốc NHNN phê duyệt.
- 3.1.2. Tổng Giám đốc NHNo & PTNT VN được uỷ quyền mức phán quyết cho vay đối với Phó Tổng giám đốc nhưng tối đa không vượt quá mức cho vay tối đa quy định tại điểm 3.1.1. Uỷ quyền mức phán quyết cho vay đối với Phó Tổng Giám đốc phải được thực hiện bằng văn bản với những nội dung cụ thể rõ ràng.
- 3.1.3. Quyết định cho vay do Tổng Giám đốc NHNo & PTNT VN hoặc người được Tổng giám đốc NHNo & PTNT VN uỷ quyền thực hiện và chịu trách nhiệm về quyết định cho vay hay không cho vay của mình.

3.2. Giám đốc Chi nhánh NHNo & PTNT VN

- 3.2.1. Tổng giám đốc NHNo & PTNT VN quy định giới hạn tối đa phê duyệt tín dụng đối với Giám đốc chi nhánh loại I, II và Sở giao dịch trong toàn hệ thống NHNo & PTNT VN.

- 3.2.2. Giám đốc chi nhánh ngân hàng loại I, loại II được uỷ quyền mức phán quyết cho vay đối với Phó Giám đốc nhưng tối đa bằng mức phán quyết cho vay quy định tại điểm 3.2.1.
- 3.2.3. Giám đốc chi nhánh loại I, loại II được uỷ quyền phân cấp phán quyết mức cho vay tối đa cho các chi nhánh loại III, IV trên địa bàn quản lý trong phạm vi được phân cấp ở điểm 3.2.1.
- 3.2.4. Giám đốc chi nhánh ngân hàng loại III, loại IV được uỷ quyền mức phán quyết cho vay đối với Phó Giám đốc nhưng tối đa bằng mức phán quyết cho vay quy định tại điểm 3.2.3.
- 3.2.5. Uỷ quyền mức phán quyết cho vay đối với các cấp phải được thực hiện bằng văn bản với những nội dung cụ thể rõ ràng.
- 3.2.6. Các chi nhánh loại I, II khi phát hiện Chi nhánh trực thuộc vi phạm quyền phán quyết cho vay thì Ngân hàng cấp trên sẽ xem xét giảm quyền phán quyết cho vay tối đa đã phân cấp.
- 3.2.7. Trường hợp các chi nhánh loại I, II vi phạm quyền phán quyết cho vay thì HĐQT NHNo & PTNT VN sẽ xem xét giảm quyền phán quyết cho vay đã phân cấp.

3.3. Biểu phân cấp thẩm quyền phê duyệt hạn mức cho một khách hàng

Hạn mức cho vay đối với mỗi khách hàng được xác định khác nhau tùy theo điểm tín nhiệm tương ứng với từng khách (điểm tín nhiệm được tính toán có xem xét tới các yếu tố rủi ro định lượng và định tính – xem [Chương V](#) “*Hệ thống tính điểm tín dụng và xếp hạng khách hàng*”). Tùy theo yêu cầu tín dụng, điểm tín nhiệm khác nhau, từng cấp thẩm quyền được quyền phê duyệt ở những mức khác nhau theo biểu phân cấp thẩm quyền xây dựng theo mô hình sau đây:

Hạn mức phê duyệt tín dụng đối với một khách hàng tương xứng với điểm tín nhiệm của khách hàng (hàng ngang) và yêu cầu tín dụng của khách hàng (hàng dọc). Các cấp thẩm quyền được liệt kê trong cột đầu tiên:

HẠN MỨC PHÊ DUYỆT TÍN DỤNG								
Đơn vị: tỷ VND								
Cấp thẩm quyền	Yêu cầu tín dụng / Số tiền tối đa	Phân loại khách hàng theo điểm tín dụng						
		1 ^(a)	2	3	4	5	6	7-10
Tổng Giám đốc NHNo & PTNT VN hoặc người được uỷ quyền	Vay mới / tăng hạn mức ^(b) / vượt hạn mức tạm thời ^(c)							
	Gia hạn ^(d) / sửa đổi ^(e) / Quay vòng ^(f) / đánh giá lại hạn mức ^(g)							
	Miễn giảm lãi phí							
	Hạn mức thanh toán							
	Hạn mức trước thanh toán							
Giám đốc Sở giao dịch / Chi nhánh NHNo & PTNT VN ^(h)	Vay mới / tăng hạn mức / vượt hạn mức tạm thời							
	Gia hạn / sửa đổi / Quay vòng / đánh giá lại hạn mức							
	Miễn giảm lãi phí							

^(a) Hạn mức phê duyệt tín dụng của Tổng Giám đốc đối với một khách hàng có điểm tín nhiệm bằng 1 bằng với mức cho vay tối đa đối với một khách hàng.

(b) **Đề xuất phê duyệt khoản vay mới:** áp dụng cho một khách hàng mới (nghĩa là hiện tại không có hạn mức)

(c) **Đề xuất vượt hạn mức tạm thời:** đi kèm với đề xuất giải ngân số tiền vượt hạn mức đã duyệt.

(d) **Đề xuất gia hạn**

- Ngày đánh giá lại hạn mức
- Ngày đáo hạn của hạn mức

(e) **Đề xuất sửa đổi:** Áp dụng với

- Những thay đổi trong cơ cấu của một quan hệ tín dụng hiện tại, chẳng hạn thay đổi hay bổ sung hạn mức phụ, thay đổi loại tiền, thay đổi hình thức / loại khoản vay, kỳ hạn, hình thức bảo đảm/ thế chấp, ...

(f) **Đề xuất quay vòng khoản cho vay:** chỉ áp dụng cho các trường hợp quay vòng những khoản vay có kỳ hạn ban đầu 1 năm trở xuống. Nếu có những thay đổi gì liên quan, đề xuất này vừa được coi là *quay vòng*, vừa được coi là *sửa đổi*.

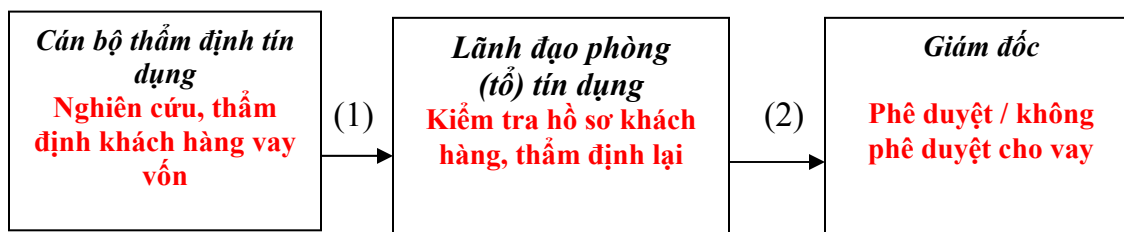
(g) **Đề xuất đánh giá lại hạn mức:** áp dụng cho những hạn mức hiện tại có kỳ hạn ban đầu từ 1 năm trở lên và không có thay đổi gì về các điều khoản điều kiện đã duyệt trước đó. Nếu thay đổi gì liên quan, đề xuất này vừa được coi là *đánh giá lại*, vừa được coi là *sửa đổi*.

(h) Cần phân bổ hạn mức khác nhau cho các cấp chi nhánh khác nhau.

4. Quy trình phê duyệt một giao dịch tín dụng (cho vay hoặc bảo lãnh)

4.1. Quy trình phê duyệt

Việc phê duyệt một giao dịch cho vay hoặc bảo lãnh được thực hiện theo quy trình sau:

a) Dự án trong quyền phán quyết

- (1) Tờ trình (kiêm báo cáo thẩm định) đề xuất cho vay / không cho vay + Hồ sơ vay vốn
- (2) Tờ trình (kiêm báo cáo thẩm định) đề xuất cho vay / không cho vay (có ý kiến nhận xét) + Hồ sơ vay vốn

Cán bộ thẩm định tín dụng:

- Phân tích thẩm định khách hàng vay vốn và dự án/phương án
- Lập tờ trình kiêm báo cáo thẩm định
- Đề xuất cho vay/không cho vay
- Chuyển hồ sơ vay vốn + tờ trình kiêm báo cáo thẩm định + đề xuất cho vay / không cho vay cho Lãnh đạo Phòng tín dụng

Lãnh đạo Phòng tín dụng

- Kiểm tra lại toàn bộ hồ sơ vay vốn, tờ trình của cán bộ thẩm định tín dụng, cho ý kiến trên tờ trình thẩm định về việc cho vay/ không cho vay để trình Giám đốc hoặc người được uỷ quyền hợp pháp xem xét quyết định.

Giám đốc Sở Giao dịch/chi nhánh NHNo & PTNT VN hoặc người được uỷ quyền hợp pháp

- Xem xét tờ trình kiêm báo cáo thẩm định và đề xuất của Phòng tín dụng để quyết định về việc cho vay/không cho vay.
- Nếu cần thiết, Giám đốc Sở Giao dịch/ chi nhánh NHNo & PTNT VN có thể quyết định thành lập tổ tái thẩm định (bao gồm ít nhất 2 thành viên) để thẩm định lại phương án/dự án. Tổ tái thẩm định tiến hành thẩm định và lập tờ trình thẩm định. Giám đốc Sở Giao dịch hoặc chi nhánh NHNo & PTNT VN xem xét tờ trình để quyết định cho vay / không cho vay.

b) Dự án vượt quyền phán quyết

Nếu giá trị giao dịch vượt thẩm quyền phê duyệt, Giám đốc NHCV trình lên Ngân hàng cấp trên quyết định. Khi được Ngân hàng cấp trên đồng ý (thông báo bằng văn bản), Ngân hàng cấp dưới mới được thực hiện. Trường hợp phát hiện thấy khả năng đầu tư không đảm bảo an toàn, Giám đốc chi nhánh được quyền từ chối cho vay và báo cáo kịp thời lên Ngân hàng cấp trên (nơi phê duyệt dự án biết).

4.2. Thời gian thẩm định/tái thẩm định và quyết định cho vay**a) Các dự án trong quyền phán quyết:**

- Trong thời gian không quá 05 ngày làm việc đối với cho vay ngắn hạn và không quá 15 ngày làm việc đối với cho vay trung, dài hạn kể từ khi NHCV nhận được đầy đủ hồ sơ vay vốn hợp lệ và thông tin cần thiết của khách hàng, NHCV phải quyết định và thông báo việc cho vay hay không cho vay với khách hàng. Nếu quyết định không cho vay, NHCV phải thông báo với khách hàng bằng văn bản trong đó nêu rõ lý do từ chối cho vay.

b) Các dự án vượt quyền phán quyết:

- Trong thời gian không quá 05 ngày làm việc đối với cho vay ngắn hạn và không quá 15 ngày làm việc đối với cho vay trung dài hạn kể từ ngày NHCV nhận được đầy đủ hồ sơ vay vốn hợp lệ và thông tin cần thiết của khách hàng, NHCV phải làm đầy đủ thủ tục trình lên NHNo & PTNT cấp trên.
- Trong thời gian không quá 05 ngày làm việc đối với cho vay ngắn hạn và không quá 15 ngày làm việc đối với cho vay trung dài hạn kể từ ngày nhận được đầy đủ hồ sơ trình, NHNo & PTNT cấp trên phải thông báo chấp thuận hoặc không chấp thuận.

- c) Thời gian để tái thẩm định một khoản vay được chỉ định không quá 03 ngày đối với cho vay ngắn hạn và không quá 05 ngày đối với cho vay trung-dài hạn. Thời gian tái thẩm định này nằm ngoài thời gian thẩm định chính nói trên.

NHCV có trách nhiệm niêm yết công khai thời hạn tối đa thẩm định cho vay theo quy định tại điểm a), b) và c) nói trên.

5. Xây dựng và phân bổ hạn mức tập trung tín dụng

Ban tín dụng sẽ quyết định thiết lập các hạn mức xác định độ tập trung trong cơ cấu danh mục tín dụng dựa trên mức độ rủi ro có thể chấp nhận được của toàn hệ thống ngân hàng, tính toán cân đối nguồn vốn và đánh giá thị trường. Việc đặt ra các hạn mức này sẽ giúp cho ngân hàng tránh được sự cho vay tập trung quá mức vào một lĩnh vực, ngành nghề, nhóm khách hàng hoặc địa bàn nào đó và đảm bảo rằng không có tài sản (hay một nhóm) tài sản nào hoặc trạng thái rủi ro nào có thể gây ảnh hưởng đến kết quả kinh doanh cuối cùng của toàn bộ hệ thống. Sau đây là nguyên tắc và quy trình xây dựng và phân bổ hạn mức theo cơ cấu danh mục tín dụng:

5.1. Nguyên tắc

Hàng năm, hạn mức tập trung tín dụng phải được thiết lập ít nhất là theo các yếu tố rủi ro sau:

- Khách hàng
- Ngành hàng

Ngoài ra, có thể thiết lập hạn mức tập trung tín dụng theo các yếu tố rủi ro khác như:

- Bảo đảm tiền vay: cho vay có bảo đảm và cho vay không có bảo đảm
- Thời hạn vay
- Sản phẩm

Các hạn mức tập trung tín dụng lập theo các yếu tố rủi ro nói trên phải đảm bảo phù hợp tương xứng với phân đoạn thị trường và đối tượng khách hàng mục tiêu, địa bàn hoạt động và năng lực quản lý của từng chi nhánh... Các hạn mức tập trung tín dụng này được tính bằng tỷ trọng của danh mục tín dụng của NHCV.

Các NHCV có trách nhiệm giám sát và báo cáo định kỳ để đảm bảo rằng danh mục tín dụng của họ được khống chế trong giới hạn đã được phê chuẩn.

5.2. Quy trình xây dựng và phê duyệt hạn mức tập trung tín dụng

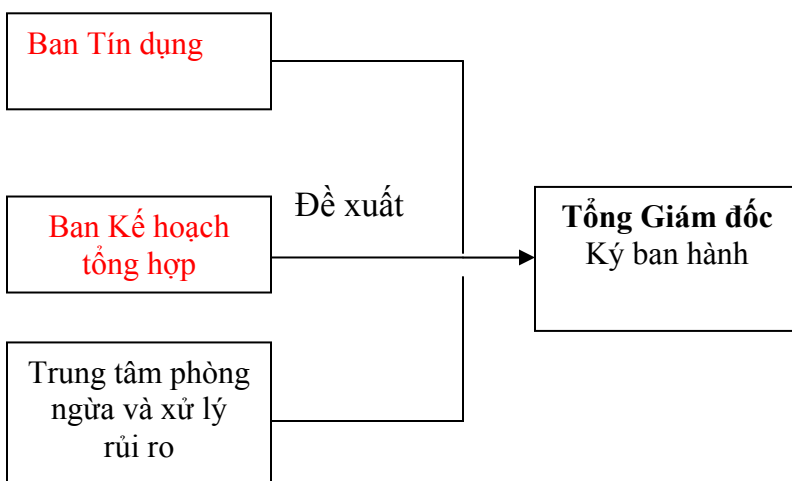
5.2.1. Mức tín dụng tối đa đối với một khách hàng

Mức tín dụng tối đa đối với một khách hàng được xây dựng theo nguyên tắc sau:

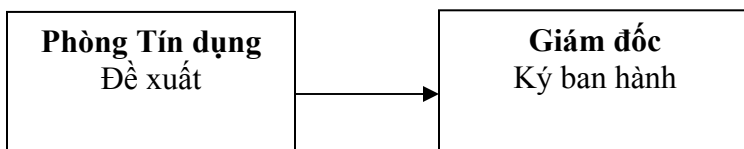
- Đảm bảo tuân thủ theo quy định của NHNN VN.

- Đảm bảo độ lớn của hạn mức tương xứng với điểm tín nhiệm của khách hàng (nghĩa là phù hợp với quy mô, năng lực tài chính, ... của từng khách hàng).

Tại Trung tâm điều hành NHNo & PTNT VN



Tại Sở giao dịch / chi nhánh NHNo & PTNT VN:



Thẩm quyền xác định mức cho vay tối đa đối với một khách hàng của Giám đốc Chi nhánh NHNo & PTNT nằm trong giới hạn mức uỷ quyền phán quyết cho vay đối với một khách hàng của Tổng Giám đốc NHNo & PTNT VN.

5.2.2. Hạn mức tập trung tín dụng phân bổ theo ngành hàng

Các ngành hàng trên danh mục tín dụng của NHNo & PTNT VN được phân bổ theo các nhóm chính sau:

- Nông nghiệp
- Lâm nghiệp
- Ngư nghiệp
- Xây dựng
- Công nghiệp
- Năng lượng
- Giao thông vận tải
- Viễn thông

- Dịch vụ: khách sạn, du lịch, ...
- Bất động sản
- Khai thác mỏ
- Thủy sản
- Ngành khác

Cách thức phân bổ dư nợ theo ngành hàng được thực hiện theo nguyên tắc:

- Xác định dư nợ thuộc ngành nào căn cứ vào mục đích vay vốn của dự án sản xuất kinh doanh xin vay.
- Nếu doanh nghiệp vay đáp ứng nhu cầu vốn lưu động thì xác định dư nợ thuộc ngành nào căn cứ vào ngành nghề kinh doanh của doanh nghiệp. Nếu doanh nghiệp vay vốn kinh doanh đa ngành nghề, tiến hành phân bổ theo ngành nghề chính của doanh nghiệp.

Quy trình xây dựng và quản lý hạn mức tập trung tín dụng phân bổ theo ngành hàng

Hàng năm, NHCV xây dựng hạn mức tập trung tín dụng theo quy trình sau:

- (1) Trưởng phòng Tín dụng lập đề xuất hạn mức tập trung tín dụng cho danh mục tín dụng của NHCV. Đề xuất này phải đi kèm bản thuyết minh với nội dung
 - lý do, căn cứ đề xuất
 - phân tích cơ cấu ngành hàng trên danh mục tín dụng của NHCV trong quá khứ.
 - phân tích cơ cấu ngành hàng theo kế hoạch kinh doanh của năm đề xuất hạn mức.
 - phân tích nhu cầu vốn của các ngành hàng trong nền kinh tế.

(2) Giám đốc NHCV thông qua bản đề xuất.

(3) Trình đề xuất lên Trung tâm điều hành NHNo & PTNT VN xin phê duyệt

Sau khi hạn mức tập trung tín dụng phân bổ theo ngành hàng của NHCV được Trung tâm điều hành phê duyệt, NHCV quản lý hạn mức tập trung tín dụng theo cách thức sau:

- Mã hóa các khoản vay theo ngành hàng nhằm tự động hóa việc phân loại khoản vay trên hệ thống máy tính của chi nhánh.

- Lập mức cảnh báo vi phạm hạn mức (chẳng hạn, mức cảnh báo 80% nghĩa là khi tổng dư nợ của một ngành hàng đạt tới 80% hạn mức, hệ thống tự động cảnh báo cho cán bộ quản lý tín dụng).
- Trước khi đề xuất một khoản vay mới cho khách hàng, CBTD nạp thử vào hệ thống. Nếu không vượt hạn mức, CBTD tiếp tục tiến hành các thủ tục đề xuất cho vay. Nếu vượt hạn mức, CBTD lập tờ trình xin tăng hạn mức để Trung tâm điều hành xem xét phê duyệt và chỉ tiếp tục tiến hành các thủ tục đề xuất cho vay khi có phê duyệt tăng hạn mức của Trung tâm điều hành .
- Khi dư nợ của một ngành hàng đạt tới mức xuất hiện dấu hiệu cảnh báo, CBTD phải cân đối, lựa chọn ưu tiên cho khoản xin vay nào không làm tăng hạn mức để trình phê duyệt trước.
- NHCV phải ban hành quy định hướng dẫn về chế độ theo dõi, thống kê và báo cáo và đánh giá định kỳ về tình hình sử dụng hạn mức tập trung tín dụng để rút kinh nghiệm cho việc đề xuất lập hạn mức tập trung tín dụng của năm sau.

5.2.3. Hạn mức tập trung tín dụng phân bổ theo các yếu tố rủi ro khác

Quy trình xây dựng và quản lý hạn mức tập trung tín dụng phân bổ theo các yếu tố rủi ro khác được thực hiện tương tự như đối với yếu tố ngành hàng nêu trên.

6. Thay đổi hạn mức tín dụng

Trường hợp khách hàng có nhu cầu tăng hạn mức tín dụng hoặc khách hàng mới quan hệ tín dụng phải được Giám đốc NHCV duyệt hạn mức tín dụng bổ sung. Khi phê duyệt yêu cầu tăng hạn mức tín dụng của khách hàng, cán bộ phê duyệt phải tuân thủ theo mức phán quyết đã quy định.

Nếu mức tín dụng bổ sung vượt thẩm quyền phê duyệt, lãnh đạo NHCV trình Ngân hàng cấp trên xét duyệt.

7. Các mức phán quyết về gia hạn nợ (gốc và lãi) và điều chỉnh kỳ hạn nợ

Giám đốc NHCV xem xét quyết định cho gia hạn nợ hoặc điều chỉnh kỳ hạn trả nợ trong phạm vi được uỷ quyền. Trường hợp cần thiết, Giám đốc NHCV có thể triệu tập họp Hội đồng tư vấn tín dụng quyết định.

Trường hợp khách hàng đề nghị gia hạn nợ vượt mức uỷ quyền, chi nhánh NHNo & PTNT có văn bản (kèm theo hồ sơ, thủ tục gia hạn nợ hoặc điều chỉnh kỳ hạn nợ) trình Tổng giám đốc xem xét quyết định.

Xem chi tiết mức phán quyết tại Biểu phân cấp thẩm quyền.

CHƯƠNG IV. CHÍNH SÁCH TÍN DỤNG CHUNG

A. CƠ CẤU CHƯƠNG

1. Mục tiêu của chính sách tín dụng

2. Nội dung của chính sách tín dụng chung

- 2.1. Quyền tự chủ của NHNo & PTNT VN
- 2.2. Đối tượng khách hàng vay tại NHNo & PTNT VN
- 2.3. Những đối tượng và nhu cầu vốn không được cho vay
- 2.4. Hạn chế cho vay
- 2.5. Nguyên tắc và điều kiện vay vốn
- 2.6. Phương thức cho vay
- 2.7. Căn cứ xác định mức tiền cho vay
- 2.8. Quy định về trả nợ gốc và lãi vay
- 2.9. Điều chỉnh kỳ hạn trả nợ / chuyển nợ quá hạn
- 2.10. Căn cứ xác định lãi suất cho vay, lãi suất ưu đãi, lãi suất quá hạn
- 2.11. Căn cứ xác định thời hạn và thể loại cho vay
- 2.12. Đồng tiền cho vay và thu nợ
- 2.13. Quy định quản lý ngoại hối của nhà nước về cho vay bằng ngoại tệ đối với khách hàng vay là người cư trú
- 2.14. Quyền và nghĩa vụ của người vay và người cho vay
- 2.15. Chính sách ưu đãi khách hàng
- 2.16. Chính sách cạnh tranh / marketing
- 2.17. Cho vay theo các mục đích và đối tượng đặc biệt

3. Bổ sung, sửa đổi chính sách tín dụng trong từng thời kỳ

4. Phụ lục

B. NỘI DUNG CHƯƠNG

1. Mục tiêu của chính sách tín dụng

Chính sách tín dụng là hệ thống các chủ trương, định hướng quy định chi phối hoạt động tín dụng do HĐQT của NHNo & PTNT VN đưa ra nhằm sử dụng hiệu quả nguồn vốn để tài trợ cho các doanh nghiệp, các hộ gia đình và cá nhân trong phạm vi cho phép của những quy định của NHNN VN.

Mục đích của chính sách tín dụng:

- Chính sách tín dụng xác định những giới hạn áp dụng cho các hoạt động tín dụng. Đồng thời cũng thiết lập môi trường nhằm giảm bớt rủi ro trong hoạt động tín dụng.
- Chính sách tín dụng được đưa ra nhằm bảo đảm rằng mỗi quyết định tín dụng (quyết định tài trợ vốn) đều khách quan, tuân thủ quy định của NHNN VN và phù hợp thông lệ chung của quốc tế. Không một tổ chức, cá nhân nào được can thiệp trái pháp luật vào quyền tự chủ trong quá trình cho vay và thu hồi nợ của NHNo & PTNT VN. Chính sách tín dụng xác định:
 - + Các đối tượng có thể vay vốn của NHNo & PTNT VN
 - + Phương thức quản lý các hoạt động tín dụng
 - + Những ràng buộc về tài chính
 - + Các loại sản phẩm tín dụng khác nhau do ngân hàng cung cấp
 - + Nguồn vốn dùng để tài trợ cho các hoạt động tín dụng
 - + Phương thức quản lý danh mục cho vay
 - + Thời hạn và điều kiện áp dụng cho các loại sản phẩm tín dụng khác nhau

2. Nội dung của chính sách tín dụng chung

2.1 *Quyền tự chủ của NHNo & PTNT VN*

NHNo & PTNT VN tự chịu trách nhiệm về quyết định trong cho vay của mình; không một tổ chức cá nhân nào được can thiệp trái pháp luật vào quyền tự chủ trong quá trình cho vay và thu hồi nợ của NHNo & PTNT VN.

2.2 *Đối tượng khách hàng vay tại NHNo & PTNT VN*

2.1.1. *Khách hàng doanh nghiệp Việt Nam*

- Các pháp nhân là doanh nghiệp nhà nước, hợp tác xã, công ty trách nhiệm hữu hạn, công ty cổ phần, doanh nghiệp có vốn đầu tư nước

ngoài và các tổ chức khác có đủ điều kiện quy định tại Điều 94 Bộ luật dân sự.

- Các pháp nhân nước ngoài
- Doanh nghiệp tư nhân
- Công ty hợp danh

2.1.2. Khách hàng dân cư

- Cá nhân
- Hộ gia đình
- Tổ hợp tác

2.3 Những đối tượng và nhu cầu vốn không được cho vay

2.3.1. Những đối tượng không được cho vay

- Thành viên HĐQT, Ban Kiểm soát, Tổng Giám đốc, Phó Tổng Giám đốc NHNo & PTNT VN;
- Cán bộ, nhân viên của NHNo & PTNT VN thực hiện nhiệm vụ thẩm định, quyết định cho vay;
- Bố, mẹ, vợ, chồng, con của thành viên HĐQT, Ban kiểm soát, Tổng Giám đốc, Phó Tổng Giám đốc NHNo & PTNT VN;
- Giám đốc, Phó Giám đốc Sở giao dịch, chi nhánh các cấp
- Vợ (chồng), con của Giám đốc, Phó Giám đốc Sở giao dịch, chi nhánh các cấp.

2.3.2. Những nhu cầu vốn không được cho vay

- Để mua sắm các tài sản và các chi phí hình thành nên tài sản mà pháp luật cấm mua bán, chuyên nhượng, chuyển đổi;
- Để thanh toán các chi phí cho việc thực hiện các giao dịch mà pháp luật cấm;
- Để đáp ứng các nhu cầu tài chính của các giao dịch mà pháp luật cấm;

2.4 Hạn chế cho vay

- Ngân hàng cho vay thuộc hệ thống NHNo & PTNT VN không được cho vay không có bảo đảm bằng tài sản, cho vay với những điều kiện ưu đãi về lãi suất, mức cho vay, đối với những đối tượng sau:
 - + Tổ chức kiểm toán, kiểm toán viên đang kiểm toán tại NHNo & PTNT VN; Kế toán trưởng của NHNo & PTNT VN; Thanh tra viên thực hiện nhiệm vụ thanh tra tại NHNo & PTNT VN;

- + Các cổ đông lớn của NHNo & PTNT VN
- + Doanh nghiệp có một trong những đối tượng quy định tại điểm 2.3.1 nói trên sở hữu trên 10% vốn điều lệ của doanh nghiệp đó.
- Tổng dư nợ cho vay đối với các đối tượng trên không được vượt quá 5% vốn tự có của NHNo & PTNT VN.

2.5 Nguyên tắc và điều kiện vay vốn

2.5.1. Nguyên tắc

Khách hàng vay vốn của NHNo & PTNT VN phải đảm bảo các nguyên tắc sau:

- Sử dụng vốn vay đúng mục đích đã thỏa thuận trong hợp đồng tín dụng;
- Phải hoàn trả nợ gốc và lãi tiền vay đúng hạn đã thỏa thuận trong hợp đồng tín dụng.
- Tiền vay được phát bằng tiền mặt hoặc chuyển khoản theo mục đích sử dụng tiền vay đã thỏa thuận trong hợp đồng tín dụng.

2.5.2. Điều kiện

2.5.2.1. *Có năng lực pháp luật dân sự, năng lực hành vi dân sự và chịu trách nhiệm dân sự theo quy định của pháp luật.*

Đối với khách hàng là pháp nhân và cá nhân Việt Nam

Khách hàng doanh nghiệp

- a) *Pháp nhân*: Được công nhận là pháp nhân theo Điều 94 và Điều 96 Bộ luật Dân sự và các quy định khác của pháp luật Việt Nam.
Đối với doanh nghiệp thành viên hạch toán phụ thuộc: phải có giấy uỷ quyền vay vốn của pháp nhân trực tiếp quản lý.
- b) *Doanh nghiệp tư nhân*: Chủ DNTN phải có đủ năng lực pháp luật dân sự, năng lực hành vi dân sự và hoạt động theo Luật Doanh nghiệp.
- c) *Công ty hợp danh*: Thành viên hợp danh của công ty hợp danh phải có đủ năng lực pháp luật dân sự, năng lực hành vi dân sự và hoạt động theo Luật Doanh nghiệp.

Khách hàng cá nhân

d) Hộ gia đình, cá nhân

- Cư trú (thường trú, tạm trú) tại địa bàn quận, huyện, thị xã, thành phố (trực thuộc tỉnh) nơi NHCV đóng trụ sở. Trường hợp người vay ngoài địa bàn nói trên giao cho giám đốc Sở giao dịch, chi nhánh cấp I quyết định. Nếu người vay ở địa bàn liền kề (thôn, làng, bản) ngoài tỉnh, thành phố trực thuộc trung ương, khi cho vay giám đốc NHCV phải thông báo cho giám đốc Chi nhánh NHNo & PTNT nơi người vay cư trú biết.
- Đại diện cho hộ gia đình để giao dịch với NHCV là chủ hộ hoặc người đại diện của hộ; chủ hộ hoặc người đại diện phải có đủ năng lực pháp luật dân sự, năng lực hành vi dân sự.

e) Tổ hợp tác:

- Hoạt động theo Điều 120 Bộ luật dân sự;
- Đại diện của tổ hợp tác phải có đủ năng lực pháp luật dân sự và năng lực hành vi dân sự.

*2.5.2.2. Mục đích sử dụng vốn vay hợp pháp**2.5.2.3. Có khả năng tài chính đảm bảo trả nợ trong thời hạn cam kết**a) Có vốn tự có tham gia vào dự án, phương án sản xuất, kinh doanh, dịch vụ và đời sống.*

- Vốn tự có được tính cho tổng nhu cầu vốn sản xuất, kinh doanh trong kỳ hoặc từng lần cho một dự án, phương án sản xuất, kinh doanh, dịch vụ, đời sống.
- Mức vốn tự có của khách hàng tham gia vào dự án, phương án sản xuất, kinh doanh, dịch vụ và đời sống cụ thể như sau:
 - + Cho vay ngắn hạn: Khách hàng phải có vốn tự có tối thiểu 10% trong tổng nhu cầu vốn.
 - + Cho vay trung dài hạn: Khách hàng phải có vốn tự có tối thiểu 20% trong tổng nhu cầu vốn.

Trường hợp khách hàng có tín nhiệm (được chấm điểm mức tốt nhất), khách hàng là hộ gia đình sản xuất nông, lâm, ngư, diêm nghiệp vay vốn không phải bảo đảm bằng tài sản, nếu vốn tự có thấp hơn quy định trên giao cho giám đốc NHCV quyết định.

b) Kinh doanh có hiệu quả: có lãi; trường hợp bị lỗ thì phải có phương án khả thi khắc phục lỗ đảm bảo trả nợ trong thời hạn cam kết.

Đối với khách hàng vay vốn phục vụ nhu cầu đời sống, phải có nguồn thu ổn định để trả nợ ngân hàng.

- c) Không có nợ khó đòi hoặc nợ quá hạn trên 6 tháng tại NHNo & PTNT VN.
- d) Khách hàng phải mua bảo hiểm tài sản đầy đủ trong suốt thời gian vay vốn của NHCV

2.5.2.4. Có dự án, phương án đầu tư, sản xuất, kinh doanh, dịch vụ khả thi, có hiệu quả; hoặc có dự án đầu tư; phương án phục vụ đời sống kèm phương án trả nợ khả thi.

2.5.2.5. Thực hiện các quy định về bảo đảm tiền vay theo quy định của Chính phủ, NHNN VN và hướng dẫn của NHNo & PTNT VN .

Nếu là hộ gia đình vay không phải áp dụng biện pháp bảo đảm cần có giấy chứng nhận quyền sử dụng đất; nếu chưa được cấp phải có xác nhận của UBND xã, phường về diện tích đất đang sử dụng không có tranh chấp.

Đối với khách hàng là pháp nhân và cá nhân nước ngoài

Phải có năng lực pháp luật dân sự và năng lực hành vi dân sự theo quy định pháp luật của nước mà pháp nhân đó có quốc tịch hoặc cá nhân đó là công dân, nếu pháp luật nước ngoài đó được Bộ luật Dân sự của nước CHXHCN Việt Nam, các văn bản pháp luật khác của Việt Nam quy định hoặc được điều ước quốc tế mà CHXHCN Việt Nam ký kết hoặc tham gia quy định.

2.6 Phương thức cho vay

NHNo & PTNT VN áp dụng các phương thức cho vay sau:

- 2.6.1. Cho vay từng lần (xem Phụ lục 4A)
- 2.6.2. Cho vay theo hạn mức tín dụng (xem Phụ lục 4B)
- 2.6.3. Cho vay theo dự án đầu tư (xem Phụ lục 4C)
- 2.6.4. Cho vay trả góp (xem Phụ lục 4D)
- 2.6.5. Cho vay thông qua nghiệp vụ phát hành và sử dụng thẻ tín dụng (xem Phụ lục 4E)
- 2.6.6. Cho vay theo hạn mức tín dụng dự phòng (xem Phụ lục 4F)
- 2.6.7. Cho vay hợp vốn (xem Phụ lục 4G)
- 2.6.8. Cho vay theo hạn mức thấu chi (xem Phụ lục 4H)
- 2.6.9. Cho vay lưu vụ (xem Phụ lục 4I)
- 2.6.10. Cho vay theo các phương thức khác

Tuỳ theo nhu cầu của khách hàng và thực tế phát sinh, NHNo & PTNT VN sẽ xem xét cho vay theo các phương thức khác phù hợp với đặc điểm hoạt động trong từng thời kỳ và không trái với quy định của pháp luật.

2.7 Căn cứ xác định mức tiền cho vay

2.7.1. Căn cứ xác định mức cho vay

- Nhu cầu vay vốn của khách hàng.
- Mức vốn tự có của khách hàng tham gia vào dự án, phương án sản xuất, kinh doanh, dịch vụ, đời sống (chi tiết nêu tại 2.5.2.3.a)
- Tỷ lệ cho vay tối đa so với giá trị tài sản bảo đảm tiền vay theo quy định về bảo đảm tiền vay của NHNo & PTNT VN.
- Khả năng hoàn trả nợ của khách hàng vay.
- Khả năng nguồn vốn của NHNo & PTNT VN nhưng không vượt quá mức uỷ quyền phán quyết cho vay của Tổng Giám đốc hoặc Giám đốc NHCV.
- Mức cho vay không có bảo đảm đối với hộ nông dân, hợp tác xã và chủ trang trại phải đảm bảo tuân thủ theo hướng dẫn của Chính phủ và NHNN VN tại từng thời kỳ.

2.7.2. Giới hạn tổng dư nợ cho vay đối với một khách hàng

Tổng dư nợ cho vay đối với một khách hàng không vượt quá 15% vốn tự có của NHNo & PTNT VN tại thời điểm cho vay (trừ trường hợp cho vay từ các nguồn uỷ thác của Chính phủ, của tổ chức và cá nhân hoặc những dự án đã trình và được Chính phủ đồng ý cho vay vượt 15% vốn tự có của NHNo & PTNT VN).

Hàng quý và năm, Phòng kế hoạch tổng hợp và Ban Tài chính - kế toán tính toán xác định chính xác mức vốn tự có, tham mưu cho Tổng Giám đốc NHNo & PTNT VN ký thông báo mức vốn tự có cho các phòng, ban Trung tâm điều hành và các NHCV để theo dõi thực hiện. Trường hợp khách hàng có nhu cầu vay vượt 15% vốn tự có của NHNo & PTNT VN, qua thẩm định dự án hoặc phương án vay vốn thấy đảm bảo đủ điều kiện cho vay, Tổng giám đốc NHNo & PTNT VN ký trình Thống đốc NHNN VN và Thủ tướng Chính phủ phê duyệt.

2.8 Quy định về trả nợ gốc và lãi vay

Các kỳ hạn trả nợ (gốc và lãi) của khoản vay, gồm cả thời gian ân hạn, và số tiền gốc trả nợ cho mỗi kỳ hạn được thỏa thuận giữa NHNo & PTNT VN và khách hàng căn cứ vào:

- Đặc điểm sản xuất, kinh doanh, dịch vụ.
- Khả năng tài chính, thu nhập và nguồn trả nợ của khách hàng

Các thông báo về khoản nợ gốc, lãi đến hạn được NHCV gửi tới khách hàng trước ít nhất 05 ngày.

Khách hàng có khả năng có thể trả nợ trước hạn, số lãi phải trả chỉ tính từ ngày vay đến ngày trả nợ và NHNo & PTNT VN (Giám đốc Sở giao dịch, chi nhánh cấp I) được quyết định và thỏa thuận về điều kiện, số phí (nếu có) đối với số tiền vay trả nợ trước hạn (cho thời gian còn lại theo hợp đồng tín dụng) nhưng không quá mức lãi và phí đã thỏa thuận trong hợp đồng tín dụng.

NHNo & PTNT VN có thể thu nợ trước kỳ hạn nếu:

- Khách hàng đồng ý trả nợ trước hạn
- Khách hàng sử dụng vốn sai mục đích
- Khách hàng vi phạm các cam kết về quản lý, sử dụng tài sản bảo đảm tiền vay được NHNo & PTNT VN giao cho quản lý.

Lãi tiền vay được tính theo số ngày thực tế nhận nợ và số dư nợ của khoản vay.

Khi đến kỳ hạn trả nợ gốc hoặc lãi (bao gồm cả các kỳ trả nợ cụ thể đã thỏa thuận trong hợp đồng tín dụng), nếu khách hàng không trả đúng hạn và không được điều chỉnh kỳ hạn nợ gốc hoặc lãi hoặc không được gia hạn nợ gốc hoặc lãi thì NHNo & PTNT VN được quyền chủ động trích tài khoản tiền gửi của khách hàng để thu nợ hoặc chuyển toàn bộ dư nợ gốc sang nợ quá hạn và thông báo cho khách hàng biết (Xem Mục 2.9. *Điều chỉnh kỳ hạn trả nợ / Chuyển nợ quá hạn*)

2.9 Điều chỉnh kỳ hạn trả nợ / chuyển nợ quá hạn

2.9.1 Đến kỳ hạn trả nợ gốc trong thời hạn cho vay đã thỏa thuận trong hợp đồng tín dụng, nếu khách hàng không trả đúng hạn số nợ gốc phải trả của kỳ hạn đó, NHCV sẽ:

- Điều chỉnh kỳ hạn hoặc gia hạn nợ theo yêu cầu (bằng văn bản) của khách hàng; hoặc
- Chuyển toàn bộ số dư nợ gốc thực tế còn lại của hợp đồng tín dụng đó sang nợ quá hạn.

- 2.9.2 Trường hợp khách hàng đề nghị gia hạn nợ quá các thời hạn quy định trên do nguyên nhân khách quan, Giám đốc NHCV xem xét khả năng và thời hạn trả nợ của khách hàng có văn bản trình Tổng Giám đốc NHNo & PTNT VN xem xét, quyết định
- 2.9.3 Trường hợp khách hàng không trả hết nợ lãi hoặc không trả nợ lãi đúng kỳ hạn đã thỏa thuận trong hợp đồng tín dụng, NHCV sẽ
- Điều chỉnh hoặc gia hạn nợ lãi theo yêu cầu bằng văn bản của khách hàng; hoặc
 - Chuyển toàn bộ số dư nợ gốc thực tế còn lại của hợp đồng tín dụng đó sang nợ quá hạn.
- 2.9.4 Đến thời điểm cuối cùng của thời hạn cho vay đã thỏa thuận trong hợp đồng tín dụng, nếu khách hàng không trả hết số nợ gốc hoặc nợ lãi phải trả đúng hạn, NHCV sẽ:
- Gia hạn nợ gốc hoặc gia hạn nợ lãi thì theo yêu cầu (bằng văn bản) của khách hàng; hoặc
 - Chuyển toàn bộ dư nợ gốc thực tế còn lại của hợp đồng tín dụng đó sang nợ quá hạn.
- 2.9.5 Thời hạn cho gia hạn nợ (gốc và/hoặc lãi) đối với khoản vay ngắn hạn tối đa bằng 12 tháng.
- Thời hạn cho gia hạn nợ (gốc và/hoặc lãi) đối với khoản vay trung hạn tối đa bằng ½ thời hạn cho vay đã thỏa thuận trong hợp đồng tín dụng.
- 2.9.6 Đối với trường hợp khách hàng có khả năng chậm trả lãi vốn vay một số ngày làm việc so với kỳ hạn trả lãi đã thỏa thuận, NHCV cần thực hiện các biện pháp: chủ động đôn đốc khách hàng vay trả nợ lãi đúng hạn; thỏa thuận với khách hàng định kỳ thu lãi phù hợp với chu kỳ sản xuất, kinh doanh; hoặc có thể thỏa thuận trong hợp đồng tín dụng về việc quá một số ngày làm việc nhất định so với kỳ hạn trả lãi mà khách hàng vay không trả và không có văn bản đề nghị gia hạn nợ thì NHCV chuyển nợ gốc khoản vay đó sang nợ quá hạn.

2.10 Căn cứ xác định lãi suất cho vay, lãi suất ưu đãi, lãi suất quá hạn

2.10.1. NHCV công bố biểu lãi suất cho vay của mình cho khách hàng biết.

2.10.2. NHCV và khách hàng thỏa thuận, ghi vào hợp đồng tín dụng mức lãi suất cho vay trong hạn và mức lãi suất áp dụng đối với nợ quá hạn:

- Mức lãi suất cho vay trong hạn được thỏa thuận phù hợp với quy định của NHNN và quy định của NHCV về lãi suất cho vay tại thời điểm ký hợp đồng tín dụng.
- Mức lãi suất áp dụng đối với khoản nợ gốc quá hạn do Giám đốc NHCV quyết định theo nguyên tắc cao hơn lãi suất trong hạn nhưng không vượt quá 150% lãi suất cho vay trong hạn đã được ký kết hoặc điều chỉnh trong hợp đồng tín dụng.
- Đối với dư nợ quá hạn chuyển theo trường hợp 2.8.1. và 2.8.3 chỉ áp dụng lãi suất nợ quá hạn đối với phần dư nợ gốc của kỳ hạn mà khách hàng không trả đúng hạn; đối với phần dư nợ gốc chưa đến kỳ hạn trả nợ nhưng phải chuyển nợ quá hạn thì NHCV áp dụng lãi suất cho vay trong hạn đã thỏa thuận trước đó trong hợp đồng tín dụng.
- Đối với dư nợ quá hạn chuyển theo trường hợp 2.8.4. thì áp dụng lãi suất nợ quá hạn đối với toàn bộ số dư nợ gốc đã chuyển nợ quá hạn.

2.11 Căn cứ xác định thời hạn và thể loại cho vay

2.11.1. Thời hạn

NHCV và khách hàng thỏa thuận thời hạn cho vay căn cứ vào chu kỳ sản xuất – kinh doanh, thời hạn thu hồi vốn của phương án/dự án đầu tư, khả năng trả nợ của khách hàng và nguồn vốn cho vay của NHCV. Đối với các pháp nhân Việt Nam và nước ngoài, thời hạn cho vay không quá thời hạn hoạt động còn lại theo quyết định thành lập hoặc giấy phép hoạt động tại Việt Nam; đối với cá nhân nước ngoài, thời hạn cho vay không vượt quá thời hạn được phép sinh sống, hoạt động tại Việt Nam.

2.11.2. Thể loại

- Cho vay ngắn hạn là các khoản vay có thời hạn cho vay đến 12 tháng.
- Cho vay trung hạn là các khoản vay có thời hạn cho vay từ trên 12 tháng đến 60 tháng.
- Cho vay dài hạn là các khoản vay có thời hạn cho vay từ trên 60 tháng trở lên.

2.12 Đồng tiền cho vay và thu nợ

- NHNo & PTNT VN cho vay bằng VNĐ và các ngoại tệ mạnh gồm USD, EURO, GBP, và JPY. Các loại ngoại tệ khu vực biên giới: Nhân dân tệ Trung quốc, Kíp Lào, Riên Campuchia thực hiện cho vay theo quy định của NHNN VN và hướng dẫn của Tổng Giám đốc NHNo & PTNT VN .
- NHNo & PTNT VN không trực tiếp phát tiền vay ngoại tệ bằng tiền mặt cho khách hàng vay mà chuyển trả thẳng cho nhà cung cấp hàng hóa, dịch vụ. Trong trường hợp chuyển trả nước ngoài sẽ thực hiện theo phương thức thanh toán quốc tế hiện hành trong hệ thống NHNo & PTNT VN. Trường hợp chuyển cho NHTM khác thực hiện thanh toán quốc tế phải được sự chấp thuận bằng văn bản của Tổng Giám đốc NHNo & PTNT VN .
- Khách hàng vay bằng ngoại tệ nào phải trả nợ gốc và lãi bằng ngoại tệ đó. Trường hợp trả bằng ngoại tệ khác hoặc bằng VND phải được sự chấp thuận của NHNo & PTNT VN và phải chuyển đổi theo tỷ giá quy định của NHNo & PTNT VN tại thời điểm trả nợ, phù hợp với cân đối ngoại tệ và lợi ích kinh doanh của NHNo & PTNT VN, quy định về quản lý ngoại hối của Chính phủ và hướng dẫn của NHNN VN.
- Loại tiền nhận nợ phải phù hợp với loại tiền đã được xác định trên hợp đồng tín dụng.

2.13 Quy định quản lý ngoại hối của nhà nước về cho vay bằng ngoại tệ đối với khách hàng vay là người cư trú

NHNo & PTNT VN cho vay vốn bằng ngoại tệ đối với khách hàng vay là người cư trú để đáp ứng các nhu cầu vốn sau:

- Để thanh toán cho nước ngoài tiền nhập khẩu hàng hóa, dịch vụ phục vụ hoạt động sản xuất kinh doanh.
Hồ sơ cho vay phải bổ sung bản sao có xác nhận sao y bản chính Hợp đồng nhập khẩu, văn bản cho phép nhập khẩu của Bộ Thương mại hoặc cơ quan quản lý chuyên ngành (đối với ngành hàng nhập khẩu có điều kiện), giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh và giấy chứng nhận đăng ký mã số xuất nhập khẩu (đối với khách hàng giao dịch lần đầu).

- Để thực hiện các dự án đầu tư, phương án sản xuất, kinh doanh hàng hóa và dịch vụ xuất khẩu; thực hiện các dự án đầu tư, phương án sản xuất, kinh doanh có nguồn thu ngoại tệ trên lãnh thổ Việt Nam.
Hồ sơ cho vay phải bổ sung bản sao có xác nhận sao y bản chính văn bản quyết định của Chính phủ cho phép dự án được vay bằng ngoại tệ (nếu là dự án đầu tư theo quyết định của Chính phủ); bản sao có xác nhận sao y bản chính hợp đồng xuất khẩu hoặc thu mua, chế biến, gia công, sản xuất, mua bán hàng xuất khẩu.
- Chiết khấu bộ chứng từ xuất khẩu.
- Cho vay đối với người lao động đi làm việc có thời hạn ở nước ngoài theo quy định của NHNN VN.
- Để thực hiện các dự án đầu tư theo quyết định của Thủ tướng Chính phủ.
- Để trả nợ nước ngoài trước hạn, nếu khoản vay có đủ các điều kiện sau:
 - + Dự án đầu tư, phương án sản xuất, kinh doanh sử dụng khoản vay nước ngoài đó có hiệu quả;
 - + Doanh nghiệp có khả năng trả nợ gốc và lãi vốn vay bằng ngoại tệ;
 - + Tiết kiệm được chi phí vay vốn so với việc vay vốn nước ngoài.
- Các nhu cầu vay vốn ngắn hạn để sản xuất, kinh doanh mà khách hàng vay không có nguồn thu ngoại tệ, nếu được NHNo & PTNT VN hoặc tổ chức tín dụng khác cam kết bằng văn bản bán ngoại tệ hoặc có hợp đồng mua ngoại tệ kỳ hạn để trả nợ vay.
- Đối với các nhu cầu vốn nằm ngoài quy định như trên, cán bộ tín dụng phải trình Tổng giám đốc NHNo & PTNT báo cáo Thống đốc NHNN VN xin chấp thuận trước bằng văn bản.

Nếu khách hàng vay bằng ngoại tệ để sử dụng trong nước thì khách hàng phải bán số ngoại tệ đó cho NHNo & PTNT VN.

2.14 Quyền và nghĩa vụ của người vay và người cho vay

2.14.1. Quyền và nghĩa vụ của người vay

Người vay có quyền:

- Từ chối các yêu cầu của NHNo & PTNT VN không đúng với thỏa thuận trong Hợp đồng tín dụng.
- Khiếu nại, khởi kiện hoặc yêu cầu bồi thường thiệt hại nếu NHNo & PTNT VN không thực hiện đầy đủ các nghĩa vụ ghi trong Hợp đồng tín dụng.

Người vay có nghĩa vụ:

- Cung cấp đầy đủ, trung thực thông tin, tài liệu liên quan đến việc vay vốn cho NHNo & PTNT VN và chịu trách nhiệm về tính chính xác của các thông tin, tài liệu đã cung cấp.
- Sử dụng tiền vay đúng mục đích và thực hiện đầy đủ các nội dung khác đã thỏa thuận trong Hợp đồng tín dụng và các cam kết khác liên quan.
- Trả nợ gốc, lãi vay và các loại phí khác (nếu có) đầy đủ và đúng kỳ hạn như đã thỏa thuận trong Hợp đồng tín dụng.
- Chịu trách nhiệm trước pháp luật nếu vi phạm các điều khoản đã được thỏa thuận trong Hợp đồng tín dụng

2.14.2. Quyền và nghĩa vụ của NHNo & PTNT VN

NHNo & PTNT VN có quyền:

- Yêu cầu người vay cung cấp tài liệu chứng minh dự án đầu tư, phương án sản xuất, kinh doanh, dịch vụ hoặc dự án đầu tư, phương án phục vụ đời sống khả thi, khả năng tài chính của khách hàng và người bảo lãnh trước khi quyết định cho vay.
- Từ chối yêu cầu vay vốn của khách hàng nếu khách hàng không có đủ điều kiện vay vốn, dự án / phương án vay vốn không có hiệu quả, không phù hợp với quy định của pháp luật và NHNo & PTNT VN không có đủ nguồn để cho vay.
- Kiểm tra, giám sát quá trình vay vốn, sử dụng vốn vay và trả nợ của khách hàng.
- Chấm dứt cho vay, thu hồi nợ trước hạn nếu phát hiện khách hàng cung cấp thông tin sai sự thật, vi phạm Hợp đồng tín dụng hoặc có dấu hiệu không an toàn vốn vay.
- Khởi kiện khách hàng vi phạm Hợp đồng tín dụng hoặc người bảo lãnh của khách hàng theo quy định của pháp luật.
- Khi người vay không có khả năng trả nợ đến hạn và nếu các bên không có thỏa thuận nào khác thì NHNo & PTNT VN có quyền xử lý tài sản bảo đảm tiền vay theo thỏa thuận trong Hợp đồng tín dụng và hợp đồng bảo đảm tiền vay để thu hồi nợ hoặc yêu cầu người bảo lãnh thực hiện nghĩa vụ bảo lãnh đối với trường hợp khách hàng được bảo lãnh vay vốn.
- Miễn, giảm lãi tiền vay, giảm phí, điều chỉnh kỳ hạn nợ, gia hạn nợ, mua bán nợ theo quy định của NHNN VN, NHNo & PTNT VN và thực hiện việc đảo

nợ, khoan nợ, xóa nợ theo quy định của Chính phủ và hướng dẫn của NHNN VN.

- Xử lý gia hạn, giãn nợ, khoan nợ, xóa nợ phù hợp quy định của Chính phủ, NHNN VN.

NHNo & PTNT VN có nghĩa vụ:

- Thực hiện đúng thỏa thuận trong hợp đồng tín dụng
- Lưu giữ những hồ sơ tín dụng và tài liệu liên quan phù hợp với quy định của pháp luật.

2.15 Chính sách ưu đãi khách hàng

- NHNo & PTNT VN chỉ cho vay với những điều kiện ưu đãi khi được Chính phủ, NHNN VN cho phép/chỉ định.
- Trong những trường hợp cho vay theo chỉ định của Chính phủ, nếu có phát sinh những rủi ro về lãi suất, về khả năng thu hồi nợ gốc, sẽ được Chính phủ xem xét xử lý theo những quy định phù hợp.
- Các khoản cho vay theo chỉ định của Chính phủ, NHNo & PTNT VN vẫn phải kiểm tra, thẩm định trước khi quyết định cho vay. Nếu có một khoản vay nào đó xét thấy không đủ điều kiện, không khả thi, NHNo & PTNT VN có quyền từ chối cho vay và thông báo cho cơ quan nhà nước có liên quan.

2.16 Chính sách cạnh tranh / marketing

NHNo & PTNT VN thực hiện quảng bá các chính sách tín dụng và điều kiện vay vốn nhằm mục đích giúp người vay hiểu và thực hiện đúng, giám sát việc triển khai thực hiện của cán bộ Ngân hàng, thông tin trở lại cho NHNo & PTNT VN những đề xuất, kiến nghị cần chỉnh sửa, hoàn thiện các chính sách, điều kiện đó.

Các phương pháp quảng bá:

- Thông qua các cơ quan báo chí, đài truyền hình, đài phát thanh
- Thông qua các hội nghị khách hàng
- Thông qua các tờ rơi
- Thông qua các bảng hiệu, biển hiệu, hướng dẫn tại trụ sở giao dịch
- Thông qua các cuộc họp tổ vay vốn
- Thông qua việc tuyên truyền, phổ biến trực tiếp của cán bộ ngân hàng (Phòng tư vấn và hướng dẫn khách hàng)

- Thông qua các thư thăm dò chọn mẫu

2.17 Cho vay theo các mục đích và đối tượng đặc biệt

- 2.17.1. Cho vay đối với hộ gia đình, cá nhân sản xuất nông, lâm, ngư, diêm nghiệp thông qua tổ vay vốn (xem [Phụ lục 4K](#))
- 2.17.2. Cho vay đối với hộ gia đình, cá nhân sản xuất nông, lâm, ngư, diêm nghiệp thông qua doanh nghiệp (xem [Phụ lục 4L](#))
- 2.17.3. Cho vay ưu đãi và cho vay đầu tư xây dựng theo kế hoạch nhà nước (xem [Phụ lục 4M](#))
- 2.17.4. Cho vay uỷ thác (xem [Phụ lục 4N](#))
- 2.17.5. Cho vay phát triển giống thuỷ sản (theo *Hướng dẫn cụ thể của NHNo & PTNT VN tại từng thời kỳ - [Phụ lục 1A](#) “Danh mục văn bản pháp lý”*)
- 2.17.6. Cho vay cơ sở hạ tầng (theo *Hướng dẫn cụ thể của NHNo & PTNT VN tại từng thời kỳ - [Phụ lục 1A](#) “Danh mục văn bản pháp lý”*)
- 2.17.7. Cho vay đối với cây chè (theo *Hướng dẫn cụ thể của NHNo & PTNT VN tại từng thời kỳ - [Phụ lục 1A](#) “Danh mục văn bản pháp lý”*)
- 2.17.8. Cho vay kinh tế trang trại (theo *Hướng dẫn cụ thể của NHNo & PTNT VN tại từng thời kỳ - [Phụ lục 1A](#) “Danh mục văn bản pháp lý”*)

3. Bổ sung, sửa đổi chính sách tín dụng trong từng thời kỳ

Chính sách tín dụng của NHNo & PTNT VN được bổ sung sửa đổi khi thực tế phát sinh yêu cầu, phù hợp với sự thay đổi về chiến lược khách hàng và ngành hàng của NHNo & PTNT VN. Mọi sửa đổi, bổ sung về chính sách tín dụng của NHNo & PTNT VN do HĐQT và Tổng Giám đốc NHNo & PTNT VN thông qua và quyết định, được làm thành văn bản và phổ biến tới tất cả các chi nhánh / Sở giao dịch trong hệ thống NHNo & PTNT VN.

4. Phụ lục

PHỤ LỤC 4A. DANH MỤC VĂN BẢN PHÁP LÝ

Phương thức cho vay từng lần là phương thức cho vay mà mỗi lần vay vốn, khách hàng và NHNo & PTNT VN đều làm thủ tục vay vốn cần thiết và ký kết hợp đồng tín dụng.

1. Đối tượng áp dụng

- Khách hàng có nhu cầu vay vốn không thường xuyên
- Cho vay vốn lưu động, cho vay bù đắp thiếu hụt tài chính tạm thời, cho vay bắc cầu, cho vay hỗ trợ triển khai các đề tài nghiên cứu khoa học, công nghệ, cho vay tiêu dùng trong dân cư (thời gian cho vay dưới 12 tháng).

2. Xác định số tiền cho vay

Số tiền cho vay = Tổng nhu cầu vốn của dự án hoặc phương án - vốn chủ sở hữu hoặc vốn tự có - vốn khác (nếu có).

3. Mỗi hợp đồng tín dụng có thể phát tiền vay một hoặc nhiều lần phù hợp với tiến độ và yêu cầu sử dụng vốn thực tế của khách hàng. Mỗi lần nhận tiền vay khách hàng phải lập Giấy nhận nợ. Trên giấy nhận nợ phải ghi thời hạn cho vay cụ thể, đảm bảo không vượt so với thời hạn cho vay ghi trên hợp đồng tín dụng. Tổng số tiền cho vay trên các giấy nhận nợ không được vượt quá số tiền đã ký trong hợp đồng tín dụng.

PHỤ LỤC 4B.

PHƯƠNG THỨC CHO VAY THEO HẠN MỨC TÍN DỤNG

Phương thức cho vay theo hạn mức tín dụng là phương thức cho vay mà NHNo & PTNT VN và khách hàng xác định và thỏa thuận một hạn mức tín dụng duy trì trong một khoảng thời gian nhất định.

1. Đối tượng áp dụng

- Khách hàng có nhu cầu vay vốn thường xuyên.
- Khách hàng vay có đặc điểm sản xuất kinh doanh, luân chuyển vốn không phù hợp với phương thức cho vay từng lần.

2. Xác định thời hạn cho vay

- Căn cứ vào chu kỳ sản xuất kinh doanh, khả năng trả nợ của khách hàng để xác định thời hạn cho vay và ghi vào hợp đồng tín dụng và từng giấy nhận nợ.
- Trong thời hạn duy trì hạn mức tín dụng, khách hàng được rút vốn phù hợp với tiến độ và yêu cầu sử dụng vốn thực tế nhưng phải đảm bảo không được vượt quá hạn mức tín dụng đã ký kết. Mỗi lần rút vốn vay, khách hàng phải lập giấy nhận nợ với ngân hàng, kèm theo: bảng kê các chứng từ sử dụng tiền vay và các giấy tờ liên quan đến sử dụng tiền vay. NHNo & PTNT VN kiểm tra các tài liệu trên đảm bảo phù hợp với nội dung sử dụng vốn vay theo các điều khoản đã ghi trong hợp đồng tín dụng và ký vào giấy nhận nợ của khách hàng.

3. Tăng hạn mức tín dụng

Trong thời hạn duy trì hạn mức tín dụng, khách hàng có nhu cầu điều chỉnh tăng hạn mức tín dụng để đáp ứng nhu cầu sản xuất kinh doanh dịch vụ, phải có văn bản đề nghị và NHNo & PTNT VN xem xét, nếu thấy hợp lý thì chấp thuận điều chỉnh hạn mức tín dụng và cùng khách hàng ký phụ lục bổ sung hợp đồng tín dụng.

4. Ký kết hợp đồng tín dụng mới

- Trước 10 ngày khi hạn mức tín dụng cũ hết hiệu lực, khách hàng vay vốn gửi đến NHNo & PTNT VN các giấy tờ sau:

- Giấy đề nghị vay vốn
 - Báo cáo về tình hình sản xuất, kinh doanh, khả năng tài chính
 - Phương án sản xuất, kinh doanh kỳ tiếp theo
- Căn cứ vào hồ sơ vay vốn của khách hàng, NHNo & PTNT VN thẩm định để quyết định cho vay tiếp và ký kết hợp đồng tín dụng theo hạn mức tín dụng mới khi kết thúc thời hạn duy trì hạn mức tín dụng cũ.
- Hạn mức tín dụng mới bao gồm cả dư nợ thực tế của hợp đồng tín dụng cũ chuyển sang (nếu có). Trong trường hợp hạn mức tín dụng mới thấp hơn số dư nợ thực tế của hợp đồng tín dụng cũ chuyển sang thì khách hàng và ngân hàng phải xác định thời hạn giảm thấp dư nợ cũ theo hạn mức tín dụng mới và ghi vào hợp đồng tín dụng. Thời hạn giảm thấp dư nợ cũ không được vượt quá một chu kỳ sản xuất kinh doanh của đối tượng vay vốn. Khi khách hàng giảm dư nợ thấp hơn hạn mức tín dụng hiện tại thì mới được vay tiếp theo Hợp đồng tín dụng mới.

PHỤ LỤC 4C. PHƯƠNG THỨC CHO VAY THEO DỰ ÁN ĐẦU TƯ

1. Đối tượng áp dụng

Cho vay vốn để khách hàng thực hiện các dự án đầu tư phát triển sản xuất, kinh doanh, dịch vụ và phục vụ đời sống.

NHNo & PTNT VN nơi cho vay cùng khách hàng ký hợp đồng tín dụng và thỏa thuận mức vốn đầu tư duy trì cho cả thời gian đầu tư của dự án, phân định các kỳ hạn trả nợ. Nguồn vốn cho vay được giải ngân theo tiến độ thực hiện dự án.

2. Xác định số tiền cho vay

Số tiền cho vay = Tổng mức đầu tư của dự án - Vốn chủ sở hữu hoặc vốn tự có tham gia - Nguồn vốn huy động khác

3. Căn cứ để phát tiền vay

- Hợp đồng tín dụng
- Hợp đồng và chứng từ cung ứng vật tư, thiết bị, công nghệ, dịch vụ, ...
- Biên bản xác nhận giá trị khối lượng công trình hoàn thành (đã được nghiệm thu từng hạng mục hoặc toàn bộ công trình) hoặc các văn bản xác nhận tiến độ thực hiện dự án.

Mỗi lần nhận tiền vay khách hàng phải ký giấy nhận nợ.

4. Trong trường hợp thời gian chưa vay được vốn ngân hàng, khách hàng đã dùng nguồn vốn huy động tạm thời khác để chi phí theo dự án được duyệt thì NHNo & PTNT VN có thể xem xét cho vay bù đắp nguồn vốn đó trên cơ sở phải có chứng từ pháp lý chứng minh rõ nguồn vốn đã sử dụng trước.
5. Trường hợp hết thời gian giải ngân theo lịch đã thỏa thuận ban đầu mà khách hàng chưa sử dụng hết mức vốn vay ghi trong hợp đồng tín dụng, nếu khách hàng đề nghị thì NHNo& PTNT VN xem xét có thể thỏa thuận và ký kết bổ sung hợp đồng tín dụng tiếp tục phát tiền vay phù hợp với tiến độ thi công cụ thể.
6. NHNo & PTNT VN và khách hàng thỏa thuận trong hợp đồng tín dụng mức phí cam kết sử dụng tiền vay trong trường hợp khách hàng không sử dụng hết mức vốn vay đã thỏa thuận.

7. Xác định thời gian ân hạn và định kỳ hạn trả nợ

7.1. Thời gian ân hạn

NHNo & PTNT VN có thể thỏa thuận với khách hàng về thời gian ân hạn của dự án đầu tư. Trường hợp trong quá trình thực hiện XDCCB của dự án vì nguyên nhân khách quan khách hàng không thể thực hiện đúng thời gian ân hạn đã thỏa thuận, NHNo & PTNT VN có thể xem xét và điều chỉnh thời gian ân hạn phù hợp với tình hình thực tế.

7.2. Định kỳ hạn trả nợ

7.2.1. Khách hàng rút hết vốn trong thời gian ân hạn:

Căn cứ vào số tiền khách hàng đã nhận nợ, ngày bắt đầu nhận nợ và các điều khoản đã thỏa thuận trong Hợp đồng tín dụng, NHNo & PTNT VN ký phụ lục hợp đồng tín dụng xác định lịch trả nợ chi tiết cho số tiền vay đã rút, cụ thể: thời gian của 1 kỳ hạn trả nợ, số kỳ hạn trả nợ, số tiền phải trả của từng kỳ hạn nợ.

7.2.2. Thời gian ân hạn hết nhưng khách hàng chưa rút hết vốn:

Ngay sau khi hết thời gian ân hạn, căn cứ vào số tiền khách hàng đã nhận nợ, ngày bắt đầu nhận nợ, tiến độ thực hiện dự án và các điều khoản đã thỏa thuận trong hợp đồng tín dụng, NHNo & PTNT VN ký phụ lục Hợp đồng tín dụng xác định lịch trả nợ chi tiết cho số tiền vay đã rút, cụ thể: thời gian của 1 kỳ hạn trả nợ, số kỳ hạn trả nợ, số tiền phải trả của từng kỳ hạn nợ.

Khi khách hàng tiếp tục rút hết vốn, căn cứ vào số tiền nhận nợ tiếp theo, NHNo & PTNT VN phân bổ cho các kỳ hạn trả nợ còn lại và ký phụ lục hợp đồng tín dụng sửa đổi lịch trả nợ chi tiết cho phần dư nợ hiện có và các kỳ hạn còn phải trả nợ.

PHỤ LỤC 4D. PHƯƠNG THỨC CHO VAY TRẢ GÓP

Phương thức cho vay trả góp là phương thức cho vay mà NHNo & PTNT VN và khách hàng xác định và thỏa thuận số tiền lãi vay phải trả cộng với số nợ gốc được chia ra để trả nợ theo nhiều kỳ hạn trong thời hạn cho vay. Hợp đồng tín dụng phải ghi rõ: các kỳ hạn trả nợ, số tiền trả nợ ở mỗi kỳ hạn gồm cả gốc và lãi.

1. Đối tượng áp dụng

Khách hàng vay có phương án trả nợ gốc và lãi vay khả thi bằng các khoản thu nhập chắc chắn, ổn định.

2. Cách tính số tiền gốc và lãi phải trả cho mỗi kỳ hạn

Phương pháp 1:

i) Cách tính số tiền phải trả nợ của một kỳ hạn:

Với số tiền vay là K, lãi suất i, số kỳ hạn trả nợ là n, a là mức phải trả từng kỳ hạn, ta có:

$$a = \frac{Ki}{1 - (1+i)^{-n}}$$

ii) Cách tính lãi phải trả của một kỳ hạn nợ:

Lãi phải trả của một kỳ hạn nợ (b) = Dư nợ đầu kỳ x LSCV theo đúng số ngày 1 Kỳ/30

(iii) Cách tính gốc phải trả của một kỳ hạn nợ - Lãi phải trả trong kỳ = a - b

Phương pháp 2:

(i) Cách tính số tiền gốc phải trả từng kỳ hạn:

Với số tiền vay ban đầu là K, i là lãi suất cho vay theo tháng, số kỳ hạn trả nợ là n, a là số tiền gốc phải trả từng kỳ hạn, ta có:

$$a = \frac{K}{n}$$

(ii) Cách tính lãi phải trả của từng thời kỳ hạn nợ:

Số lãi phải trả kỳ = Dư nợ đầu kỳ (Kn) * Lãi suất tháng * Số ngày từng kỳ/30

Trong đó: Số dư đầu kỳ của kỳ tính lãi Kn - a(n-1)

PHỤ LỤC 4E.
PHƯƠNG THỨC CHO VAY THÔNG QUA
NGHIỆP VỤ PHÁT HÀNH VÀ SỬ DỤNG THẺ TÍN DỤNG

NHNo & PTNT VN chấp nhận cho khách hàng được sử dụng số vốn vay trong phạm vi hạn mức tín dụng để thanh toán tiền mua hàng hóa, dịch vụ và rút tiền mặt tại máy rút tiền tự động hoặc điểm ứng tiền mặt đại lý của NHNo & PTNT VN .

NHNo & PTNT VN sẽ có quy định và hướng dẫn cụ thể việc phát hành thẻ tín dụng, quy định sử dụng thẻ tín dụng, thanh toán nợ và lãi khi thẻ tín dụng đến hạn, xử lý vi phạm về sử dụng thẻ tín dụng về thanh toán nợ và lãi không đúng hạn đối với khách hàng.

PHỤ LỤC 4F.
PHƯƠNG THỨC CHO VAY THEO HẠN MỨC TÍN DỤNG DỰ PHÒNG

1. NHNo & PTNT VN cam kết đảm bảo sẵn sàng cho khách hàng vay vốn trong phạm vi hạn mức tín dụng nhất định để đầu tư cho dự án.
2. Ngoài việc thực hiện các quy định như phương thức cho vay theo dự án đầu tư, NHNo & PTNT VN và khách hàng thỏa thuận những nội dung sau:
 - Thời hạn hiệu lực của hạn mức tín dụng dự phòng
 - Phí cam kết rút vốn vay cho hạn mức tín dụng dự phòng: trong thời gian hiệu lực của hợp đồng, nếu khách hàng không sử dụng hoặc sử dụng không hết hạn mức tín dụng dự phòng, khách hàng vẫn phải trả phí cam kết tính cho hạn mức tín dụng dự phòng đó. Mức phí cam kết nằm trong biểu phí do Tổng Giám đốc NHNo & PTNT VN quy định từng thời kỳ.
3. Hạn mức tín dụng, thời hạn hiệu lực của hạn mức tín dụng dự phòng và mức phí cho hạn mức tín dụng dự phòng được ghi trong hợp đồng tín dụng. Căn cứ vào đó, NHNo & PTNT VN thông báo với khách hàng hạn mức tín dụng dự phòng được mở. Mỗi lần rút tiền vay trong hạn mức tín dụng dự phòng, khách hàng lập giấy nhận nợ kèm theo các chứng từ cần thiết gửi NHNo & PTNT VN.
4. Chi nhánh có nhu cầu mở hạn mức tín dụng dự phòng cho khách hàng phải trình Tổng Giám đốc NHNo & PTNT VN xem xét quyết định.

PHỤ LỤC 4G.**PHƯƠNG THỨC CHO VAY HỢP VỐN (ĐỒNG TÀI TRỢ)**

Phương thức cho vay đồng tài trợ là phương thức cho vay mà NHNo & PTNT VN cùng cho vay trong một nhóm các TCTD đối với một dự án hoặc phương án vay vốn của khách hàng, trong đó NHNo & PTNT VN hoặc một TCTD đứng ra làm đầu mỗi dàn xếp, phối hợp với các TCTD khác.

Việc cho vay hợp vốn được thực hiện theo quy chế đồng tài trợ của NHNN và hướng dẫn của NHNo & PTNT VN (xem [Phụ lục 1A](#) “Danh mục văn bản pháp lý”).

PHỤ LỤC 4H.**PHƯƠNG THỨC CHO VAY THEO HẠN MỨC THẤU CHI**

NHNo & PTNT VN thỏa thuận bằng văn bản cho phép khách hàng chi vượt số tiền có trên tài khoản thanh toán của khách hàng phù hợp với các quy định của Chính phủ và NHNN VN về hoạt động thanh toán qua các tổ chức cung ứng dịch vụ thanh toán.

PHỤ LỤC 4I.**PHƯƠNG THỨC CHO VAY LƯU VỤ****1. Đối tượng áp dụng**

Hộ gia đình, cá nhân ở vùng chuyên canh trồng lúa và ở các vùng xen canh trồng lúa với các cây trồng ngắn hạn khác.

2. Điều kiện

Hộ gia đình và cá nhân được xét cho vay lưu vụ khi đảm bảo các điều kiện sau:

- Phải có 2 vụ liền kề
- Dự án, phương án đang vay có hiệu quả.
- Trả đủ số lãi còn nợ của hợp đồng tín dụng trước.

3. Mức cho vay

Tối đa bằng mức dư nợ thực tế của hợp đồng tín dụng trước.

4. Thời hạn lưu vụ

- Không quá thời hạn của một vụ kế tiếp
- a) Lãi suất cho vay: Lãi suất được áp dụng theo quy định của Tổng Giám đốc NHNo & PTNT VN tại thời điểm lưu vụ.
- b) Hồ sơ vay vốn:
Hộ gia đình, cá nhân có nhu cầu vay lưu vụ, trước ngày đến hạn trả cuối cùng của hợp đồng tín dụng làm giấy đề nghị vay lưu vụ, các thủ tục khác không phải lặp lại.
Trong các trường hợp: lãi suất cho vay, thời hạn cho vay, mức cho vay lưu vụ có thay đổi so với hợp đồng tín dụng, NHNo & PTNT VN nơi cho vay cùng với khách hàng thực hiện việc bổ sung hoặc điều chỉnh hợp đồng tín dụng.

PHỤ LỤC 4K.

CHO VAY LƯU VỤ ĐỐI VỚI HỘ GIA ĐÌNH, CÁ NHÂN SẢN XUẤT NÔNG, LÂM NGƯ, DIÊM NGHIỆP THÔNG QUA TỔ VAY VỐN

1. Đối tượng áp dụng

Hộ gia đình, cá nhân vay vốn trong hệ thống NHNo & PTNT VN để sản xuất, kinh doanh dịch vụ trong lĩnh vực nông-lâm-ngư-diêm nghiệp, mở mang ngành nghề tạo công ăn việc làm thông qua tổ vay vốn do các tổ chức sau thành lập:

- Hội nông dân
- Hội liên hiệp phụ nữ
- Đoàn Thanh niên cộng sản Hồ Chí Minh.
- Hội cựu chiến binh.
- Các tổ chức chính trị - xã hội, tổ chức nghề nghiệp khác.

2. Điều kiện vay vốn

Hộ gia đình, cá nhân vay thông qua tổ vay vốn phải tham gia các tổ vay vốn của một trong các tổ chức đã nêu ở mục 1 và thực hiện quy ước hoạt động của tổ vay vốn.

3. Danh mục bộ hồ sơ cho vay

- a) *Hồ sơ pháp lý:*
 - Hồ sơ thành lập tổ vay vốn:

- + Đơn xin gia nhập tổ vay vốn (mẫu 16/CV ban hành kèm theo Văn bản 749/NHNo-06 ngày 29/03/2001).
- + Biên bản họp tổ vay vốn (mẫu số 17A/CV ban hành kèm theo Văn bản 749/NHNo-06 ngày 29/03/2001)
- + Danh sách ban lãnh đạo và các thành viên tổ vay vốn (mẫu số 17B/CV ban hành kèm theo Văn bản 749/NHNo-06 ngày 29/03/2001)
- + Quy ước hoạt động của tổ vay vốn (mẫu 18/CV ban hành kèm theo Văn bản 749/NHNo-06 ngày 29/03/2001).
- Giấy chứng nhận quyền sử dụng đất (sổ đỏ) hoặc xác nhận của UBND xã (phường) về diện tích đất sử dụng không có tranh chấp và chưa được cấp sổ hoặc xác nhận của giám đốc doanh nghiệp về diện tích đất giao cho hộ nhận khoán.
- Giấy phép kinh doanh, dịch vụ được cấp có thẩm quyền cấp (đối với các ngành nghề theo quy định của pháp luật bắt buộc phải có giấy phép kinh doanh, dịch vụ mới được hành nghề)

b) Hồ sơ vay vốn

Đối với tổ viên vay vốn đến 10 triệu đồng:

- Giấy đề nghị vay vốn dùng cho hộ không thực hiện đảm bảo bằng tài sản (mẫu số 01A/CV ban hành kèm theo Quyết định 06/QĐ-HĐQT ngày 18/01/2001)
- Hợp đồng tín dụng hoặc Sổ vay vốn: Tùy theo từng tình hình địa phương, Giám đốc chi nhánh NHNo cơ sở có thể lựa chọn việc ký kết hợp đồng tín dụng với tổ trưởng tổ vay vốn (mẫu 20A/CV ban hành kèm theo Văn bản 749/NHNo-06 ngày 29/03/2001) kèm theo danh sách nhận nợ của từng tổ viên (phụ lục hợp đồng - mẫu 20B/CV ban hành kèm theo Văn bản 749/NHNo-06 ngày 29/03/2001) hoặc ký hợp đồng tín dụng trực tiếp đến từng tổ viên (lập sổ vay vốn).
- Hợp đồng dịch vụ (mẫu 21/CV ban hành kèm theo Văn bản 749/NHNo-06 ngày 29/03/2001)
- Các loại thông báo theo quy định hiện hành.

Đối với tổ viên vay vốn trên 10 triệu không phải thực hiện đảm bảo tiền vay

Thực hiện theo điều 25 Quyết định 167/HDQT-03 ngày 07/9/2000 của HĐQT và văn bản số 3202/NHNo-05 ngày 18/12/2000 của Tổng giám đốc.

Đối với tổ viên vay vốn phải thực hiện bảo đảm tiền vay, hồ sơ vay vốn gồm có:

- Giấy đề nghị vay vốn dùng cho hộ gia đình, cá nhân, tổ hợp tác thực hiện vay vốn có bảo đảm bằng tài sản (*mẫu số 01B/CV* ban hành kèm theo Quyết định 06/QĐ-HĐQT ngày 18/01/2001)
- Phương án, dự án sản xuất kinh doanh.
- Báo cáo thẩm định (*mẫu số 02A/CV* ban hành kèm theo Quyết định 06/QĐ-HĐQT ngày 18/01/2001).
- Hợp đồng bảo đảm tiền vay.
- Hợp đồng tín dụng dùng cho Hộ gia đình, cá nhân thực hiện tín chấp, cầm cố, bảo lãnh (*mẫu số 04A/CV* ban hành kèm theo Quyết định 06/QĐ-HĐQT ngày 18/01/2001).
- Các loại thông báo theo quy định hiện hành.

4. Trình tự thành lập tổ vay vốn

- Thống nhất danh sách tổ viên, bầu lãnh đạo tổ sau khi đã có đơn của các tổ viên.
- Thông qua quy ước hoạt động
- Trình uỷ ban nhân dân xã (phường) công nhận cho phép hoạt động.

5. Trách nhiệm và quyền lợi của tổ trưởng tổ vay vốn

- Nhận giấy đề nghị vay vốn của tổ viên
- Lập danh sách tổ viên đề nghị ngân hàng cho vay.
- Kiểm tra, giám sát, đôn đốc tổ viên sử dụng vốn đúng mục đích, trả nợ, trả lãi đúng hạn.
- Được NHNo & PTNT VN nơi cho vay chi trả hoa hồng căn cứ kết quả công việc hoàn thành và theo hướng dẫn về chi hoa hồng của NHNo & PTNT VN

6. Trách nhiệm của NHNo & PTNT VN nơi cho vay

- Hướng dẫn lập thủ tục vay và trả nợ.
- Thẩm định các điều kiện vay vốn.
- Thực hiện giải ngân, thu nợ, thu lãi đến từng tổ viên.
- Kiểm tra điển hình việc sử dụng vốn vay của tổ viên.

7. Thủ tục vay

- Tổ viên gửi cho tổ trưởng giấy đề nghị vay vốn và các giấy tờ khác theo quy định.
- Tổ trưởng nhận hồ sơ của tổ viên, tổ chức họp bình xét điều kiện vay vốn, sau đó tổng hợp danh sách tổ viên có đủ điều kiện vay vốn, đề nghị ngân hàng xét cho vay.
- Từng tổ viên ký hợp đồng tín dụng trực tiếp với NHNo & PTNT VN nơi cho vay.

PHỤ LỤC 4L.

CHO VAY ĐỐI VỚI HỘ GIA ĐÌNH, CÁ NHÂN SẢN XUẤT NÔNG, LÂM, NGƯ, DIÊM NGHIỆP THÔNG QUA DOANH NGHIỆP

1. Đối tượng áp dụng

Đối tượng thực hiện là các hộ gia đình, cá nhân nhận khoán của các doanh nghiệp đã thực hiện giao khoán.

2. Hộ gia đình, cá nhân vay trực tiếp thông qua doanh nghiệp

- Vốn vay phải trực tiếp tới hộ gia đình, cá nhân cần vốn sản xuất kinh doanh.
- NHCV ký hợp đồng với doanh nghiệp làm dịch vụ vay vốn cho hộ gia đình, cá nhân trong đó có nội dung:
 - + Trách nhiệm và quyền lợi của doanh nghiệp: tương tự trách nhiệm và quyền lợi của tổ trưởng tổ vay vốn
 - + Trách nhiệm của NHNo & PTNT VN nơi cho vay: như nêu tại mục 6 Phụ lục 4K.
 - + Thủ tục vay: tương tự thủ tục cho vay qua tổ vay vốn

3. Doanh nghiệp vay trực tiếp để chuyển tải vốn cho hộ gia đình, cá nhân nhận khoán

- Doanh nghiệp phải có đủ điều kiện vay vốn theo quy định tại điều 2.4 chương này.
- Doanh nghiệp vay trực tiếp và có trách nhiệm trả nợ NHNo & PTNT VN.
- Doanh nghiệp phải có hợp đồng cung ứng vật tư, tiền vốn, tiêu thụ sản phẩm cho hộ gia đình, cá nhân nhận khoán.

4. Cho hộ gia đình, cá nhân vay thông qua các TCTD ở nông thôn

Chi nhánh có nhu cầu cho vay phải lập đề án trình Tổng Giám đốc NHNo & PTNT VN phê duyệt.

PHỤ LỤC 4M.
CHO VAY ƯU ĐÃI VÀ CHO VAY
ĐẦU TƯ XÂY DỰNG THEO KẾ HOẠCH NHÀ NƯỚC

1. Cho vay các dự án đầu tư thuộc tín dụng đầu tư phát triển của Nhà nước được thực hiện theo quy định của pháp luật về tín dụng đầu tư phát triển của Nhà nước.
2. Các khoản chênh lệch lãi suất và tổn thất phát sinh do nguyên nhân khách quan từ những khoản cho vay theo chỉ định của Chính phủ đối với khách hàng thuộc đối tượng ưu đãi, cho vay đầu tư xây dựng theo kế hoạch Nhà nước sẽ được xử lý theo quy định của Chính phủ, hướng dẫn của NHNN VN và của các Bộ, Ngành liên quan.
3. Trước khi cho vay ưu đãi và cho vay đầu tư xây dựng theo kế hoạch Nhà nước, phải tiến hành thẩm định hiệu quả của dự án hoặc phương án vay vốn, nếu xét thấy không có hiệu quả, không có khả năng hoàn trả nợ vay cả gốc và lãi thì trình Tổng Giám đốc NHNo & PTNT VN để báo cáo với cơ quan Nhà nước có thẩm quyền hoặc nếu cần thiết phải báo cáo với Thủ tướng Chính phủ để xem xét quyết định.

PHỤ LỤC 4N.
CHO VAY THEO ỦY THÁC

1. Việc cho vay theo uỷ thác của Chính phủ, của tổ chức, cá nhân ở trong nước và ngoài nước được thực hiện theo hợp đồng nhận uỷ thác cho vay đã ký kết với cơ quan đại diện của Chính phủ, của tổ chức, cá nhân ở trong nước và ngoài nước. Việc cho vay theo uỷ thác phải phù hợp với quy định hiện hành của pháp luật có liên quan đến hoạt động tín dụng ngân hàng.
2. Khi cho vay theo uỷ thác, NHNo & PTNT VN được hưởng phí uỷ thác và các khoản hưởng lợi khác đã thỏa thuận trong hợp đồng nhận uỷ thác cho vay phù hợp thông lệ quốc tế và đảm bảo bù đắp chi phí, rủi ro và có lãi.

PHỤ LỤC 4P. MẪU SỐ 04C/CV - GIẤY NHẬN NỢ

CỘNG HÒA XÃ HỘI CHỦ NGHĨA VIỆT NAM

Độc lập - Tự do - Hạnh phúc

-----*-----

.....ngày.....tháng.....năm.....

*(Do khách hàng cùng ngân hàng lập)***GIẤY NHẬN NỢ***(Dùng trong trường hợp hợp đồng
tín dụng được phát tiền vay từ 2 lần trở lên)*Căn cứ hợp đồng tín dụng số:ngày.....tháng.....năm 200.....đã ký
giữa chi nhánh NHNo & PTNT..... và

Hôm nay, ngày.....tháng.....năm 200.....tại chi nhánh NHNo & PTNT

Tên người vay:

Ông (Bà):.....

Chức vụ:

CMND số:.....ngày cấp.....nơi cấp:

Theo giấy uỷ quyền (nếu có) số:ngàytháng.....năm

Hạn mức tín dụng:

Dư nợ trước ngày nhận nợ lần này:.....

Số tiền nhận nợ lần này (đề nghị vay lần này):.....

Bằng chữ:.....

Tổng dư nợ sau lần nhận nợ:.....

Mục đích sử dụng tiền vay:

Hạn trả nợ cuối cùng

Lãi suất:.....% tháng, lãi suất nợ quá hạn:% tháng

NGƯỜI VAY*(Ký, ghi rõ họ tên, đóng
dấu)***CHI NHÁNH NHNo & PTNT.....****CÁN BỘ TÍN DỤNG***(Ký, ghi rõ họ tên)***TRƯỞNG PHÒNG****TÍN DỤNG***(Ký, ghi rõ họ tên)***GIÁM ĐỐC***(Ký tên, đóng dấu)*

CỘNG HOÀ XÃ HỘI CHỦ NGHĨA VIỆT NAM

Độc lập - Tự do - Hạnh phúc

-----*-----

.....ngày.....tháng.....năm 200.....

(Do khách hàng cùng ngân hàng lập)

GIẤY NHẬN NỢ

(Cho vay hộ gia đình, cá nhân theo hạn mức tín dụng)

Căn cứ hợp đồng tín dụng số:ngày.....tháng.....năm 200.....đã ký giữa chi
nhánh NHNo & PTNT.....và

Hôm nay, ngày.....tháng.....năm 200.....tại chi nhánh NHNo & PTNT.....

Ông (Bà): là chủ hộ (hoặc người đại diện chủ hộ theo giấy uỷ quyền số ngày
.....) CMND số:.....ngày cấp.....nơi cấp:

Dư nợ trước ngày nhận nợ lần này:.....

Bằng chữ:.....

Số tiền nhận nợ lần này (đề nghị vay lần này):.....

Tổng dư nợ sau lần nhận nợ:.....

Lãi suất %/ tháng, lãi suất nợ quá hạn% / tháng

Mục đích sử dụng tiền vay:

Thời hạn vay vốn: tháng Hạn trả nợ cuối cùng :

Định kỳ trả nợ

Trả gốc: Ngày tháng năm Số tiền

Ngày tháng năm Số tiền

Trả gốc: theo tháng (quý, vụ)

ĐẠI DIỆN KHÁCH HÀNG ĐẠI DIỆN CHI NHÁNH NHNo & PTNT

(Ký, ghi rõ họ tên)

Cán bộ tín dụng
(Ký, ghi rõ họ
tên)Trưởng phòng tín
dụng
(Ký, ghi rõ họ tên)Giám đốc
(Ký, ghi rõ họ
tên)

CHƯƠNG V. HỆ THỐNG CHẤM ĐIỂM TÍN DỤNG VÀ XẾP HẠNG KHÁCH HÀNG

A. CƠ CẤU CHƯƠNG

1. Giới thiệu chung

- 1.1. Khái niệm hệ thống chấm điểm tín dụng và xếp hạng khách hàng
- 1.2. Mục đích của việc chấm điểm tín dụng và xếp hạng khách hàng
- 1.3. Nguyên tắc chấm điểm tín dụng
- 1.4. Phân nhóm khách hàng
- 1.5. Các công cụ chấm điểm tín dụng
- 1.6. Trách nhiệm của các cán bộ liên quan

2. Hướng dẫn chấm điểm tín dụng và xếp hạng khách hàng doanh nghiệp

- 2.1. Hạng khách hàng
- 2.2. Quy trình chấm điểm tín dụng và xếp hạng khách hàng
- 2.3. Ứng dụng kết quả chấm điểm tín dụng và xếp hạng khách hàng

3. Hướng dẫn chấm điểm tín dụng và xếp hạng khách hàng cá nhân

- 3.1. Hạng khách hàng
- 3.2. Quy trình chấm điểm tín dụng và xếp hạng khách hàng
- 3.3. Ứng dụng kết quả chấm điểm tín dụng và xếp hạng khách hàng

4. Đánh giá lại hạng khách hàng

5. Phụ lục

B. NỘI DUNG CHƯƠNG

1. Giới thiệu chung

1.1. Khái niệm hệ thống chấm điểm tín dụng và xếp hạng khách hàng

Hệ thống chấm điểm tín dụng và xếp hạng khách hàng của NHNo & PTNT VN là một quy trình đánh giá *xác suất một khách hàng tín dụng không thực hiện được các nghĩa vụ tài chính của mình đối với NHCV* như không trả được lãi và gốc nợ vay khi đến hạn hoặc vi phạm các điều kiện tín dụng khác.

Các tình huống này là các rủi ro tín dụng trong hoạt động cấp tín dụng của NHCV. Mức độ rủi ro tín dụng thay đổi theo từng khách hàng và được xác định thông qua quá trình đánh giá bằng thang điểm, dựa vào các thông tin tài chính và phi tài chính có sẵn của khách hàng tại thời điểm chấm điểm tín dụng.

1.2. Mục đích của việc chấm điểm tín dụng và xếp hạng khách hàng

Việc chấm điểm tín dụng và xếp hạng khách hàng được thực hiện nhằm hỗ trợ NHCV trong việc:

- Ra quyết định cấp tín dụng: xác định hạn mức tín dụng, thời hạn, mức lãi suất, biện pháp bảo đảm tiền vay, phê duyệt hay không phê duyệt.
- Giám sát và đánh giá khách hàng tín dụng khi khoản tín dụng đang còn dư nợ; Hạng khách hàng cho phép NHCV lường trước những dấu hiệu cho thấy khoản vay đang có chất lượng xấu đi và có những biện pháp đối phó kịp thời.

Xét trên góc độ quản lý toàn bộ danh mục tín dụng, hệ thống chấm điểm tín dụng và xếp hạng khách hàng còn nhằm mục đích:

- Phát triển chiến lược marketing nhằm hướng tới các khách hàng có ít rủi ro hơn.
- Ước lượng mức vốn đã cho vay sẽ không thu hồi được để trích lập dự phòng tổn thất tín dụng.

1.3. Nguyên tắc chấm điểm tín dụng

Trong quá trình chấm điểm tín dụng, CBTD sẽ thu được **điểm ban đầu** và **điểm tổng hợp** để xếp hạng khách hàng.

- **Điểm ban đầu** là điểm của từng tiêu chí chấm điểm tín dụng CBTD xác định được sau khi phân tích tiêu chí đó.
- **Điểm tổng hợp** để xếp hạng khách hàng bằng điểm ban đầu nhân với trọng số.
- Trọng số là mức độ quan trọng của từng tiêu chí chấm điểm tín dụng (chỉ số tài chính hoặc yếu tố phi tài chính) xét trên góc độ tác động rủi ro tín dụng.

Trong quy trình chấm điểm tín dụng và xếp hạng khách hàng, CBTD sử dụng các bảng tiêu chuẩn đánh giá các tiêu chí chấm điểm tín dụng mô tả tại các mục (2), (3) theo nguyên tắc:

- Đối với mỗi tiêu chí trên bảng tiêu chuẩn đánh giá các tiêu chí, chỉ số thực tế gần với trị số nào nhất thì áp dụng cho loại xếp hạng đó, nếu nằm giữa hai trị số thì ưu tiên nghiêng về phía loại tốt nhất.
- Trong trường hợp khách hàng có bảo lãnh của một tổ chức có năng lực tài chính mạnh hơn, thì khách hàng đó có thể được xếp hạng tín dụng tương đương hạng tín dụng của bên bảo lãnh. Quy trình chấm điểm tín dụng của bên bảo lãnh cũng giống như quy trình áp dụng cho khách hàng.

1.4. Phân nhóm khách hàng

Do tính chất khác nhau giữa các khách hàng, để chấm điểm tín dụng được chính xác, khoa học, NHNo & PTNT VN phân chia các khách hàng vay thành hai nhóm:

- nhóm khách hàng là doanh nghiệp
- nhóm khách hàng cá nhân (bao gồm cá nhân và hộ gia đình)

1.5. Các công cụ chấm điểm tín dụng

- **Bảng tiêu chuẩn đánh giá các tiêu chí để chấm điểm tín dụng.** Đối với mỗi loại khách hàng như đã phân loại trên đây, NHNo & PTNT VN sử dụng bảng tiêu chuẩn đánh giá các tiêu chí để chấm điểm tín dụng. Bảng này chấm điểm tín dụng của mỗi khách hàng dựa trên các tiêu chuẩn định tính (tiêu chí phi tài chính) như năng lực và kinh nghiệm của ban lãnh đạo, vị trí trên thị trường,

quan hệ với khách hàng, với ngân hàng.v.v. NHNo & PTNT VN có hai loại bảng áp dụng cho hai loại khách hàng như phân nhóm tại điểm 1.4.

- **Bảng các chỉ số tài chính chuẩn.** Bảng các chỉ số tài chính chuẩn là một công cụ để chấm điểm tín dụng dựa trên một số chỉ số tài chính căn bản như tỷ lệ thanh toán ngắn hạn, tỷ số vốn vay v.v.. Bảng chỉ số và giá trị chỉ số khác nhau cho mỗi loại khách hàng khác nhau.

1.6. Trách nhiệm của các cán bộ liên quan

Công tác chấm điểm tín dụng và xếp hạng khách hàng được thực hiện tại các Sở giao dịch/chi nhánh NHNo & PTNT VN (NHCV) theo sự phân bổ trách nhiệm như sau:

- Cán bộ tín dụng: xác định các tiêu chí của từng khách hàng tín dụng để chấm điểm và xếp hạng khách hàng.
- Trưởng (phó) phòng tín dụng: kiểm soát việc chấm điểm và xếp hạng khách hàng của CBTD.
- Giám đốc chi nhánh (hoặc người được uỷ quyền): phê duyệt kết quả chấm điểm tín dụng.

2. Hướng dẫn chấm điểm tín dụng và xếp hạng khách hàng doanh nghiệp

2.1. Hạng doanh nghiệp

NHNo & PTNT VN xếp các khách hàng là doanh nghiệp thành 10 hạng có mức độ rủi ro từ thấp lên cao: AAA, AA, A, BBB, BB, B, CCC, CC, C, D như mô tả trong bảng sau:

Loại	Đặc điểm	Mức độ rủi ro
AAA: Loại tối ưu Điểm tín dụng tốt nhất dành cho các khách hàng có chất lượng tín dụng tốt nhất.	<ul style="list-style-type: none"> - tình hình tài chính mạnh - năng lực cao trong quản trị - hoạt động đạt hiệu quả cao - triển vọng phát triển lâu dài - rất vững vàng trước những tác động của môi trường kinh doanh - đạo đức tín dụng cao 	<i>Thấp nhất</i>
AA: Loại ưu	<ul style="list-style-type: none"> - khả năng sinh lời tốt - hoạt động hiệu quả và ổn định - quản trị tốt - triển vọng phát triển lâu dài - đạo đức tín dụng tốt 	<i>Thấp</i> nhưng về dài hạn cao hơn khách hàng loại AA+
A: Loại tốt	<ul style="list-style-type: none"> - tình hình tài chính ổn định nhưng có những hạn chế nhất định. - hoạt động hiệu quả nhưng không ổn định như khách hàng loại AA. - quản trị tốt - triển vọng phát triển tốt - đạo đức tín dụng tốt 	<i>Thấp</i>
BBB: Loại khá	<ul style="list-style-type: none"> - hoạt động hiệu quả và có triển vọng trong ngắn hạn. - tình hình tài chính ổn định trong ngắn hạn do có một số hạn chế về tài chính và năng lực quản lý và có thể bị tác động mạnh bởi các điều kiện kinh tế, tài chính trong môi trường kinh doanh. 	<i>Trung bình</i>
BB: Loại trung bình khá	<ul style="list-style-type: none"> - tiềm lực tài chính trung bình, có những nguy cơ tiềm ẩn - hoạt động kinh doanh tốt trong hiện tại nhưng dễ bị tổn thương bởi những biến động lớn trong kinh doanh do các sức ép cạnh tranh và sức ép từ nền kinh tế nói chung. 	<i>Trung bình</i> , khả năng trả nợ gốc và lãi trong tương lai ít được đảm bảo hơn khách hàng loại BB+.

B: Loại trung bình	<ul style="list-style-type: none"> - khả năng tự chủ tài chính thấp, dòng tiền biến động - hiệu quả hoạt động kinh doanh không cao, chịu nhiều sức ép cạnh tranh mạnh mẽ hơn, dễ bị tác động lớn từ những biến động kinh tế nhỏ. 	<i>Cao</i> , do khả năng tự chủ tài chính thấp. Ngân hàng chưa có nguy cơ mất vốn ngay nhưng về lâu dài sẽ khó khăn nếu tình hình hoạt động kinh doanh của khách hàng không được cải thiện.
CCC: Loại dưới trung bình	<ul style="list-style-type: none"> - hiệu quả hoạt động thấp, kết quả kinh doanh nhiều biến động - năng lực tài chính yếu, bị thua lỗ trong một hay một số năm tài chính gần đây và hiện tại đang vật lộn để duy trì khả năng sinh lời. - năng lực quản lý kém 	<i>Cao</i> , là mức cao nhất có thể chấp nhận; xác suất vi phạm hợp đồng tín dụng cao, nếu không có những biện pháp kịp thời, ngân hàng có nguy cơ mất vốn trong ngắn hạn.
CC: Loại xa dưới trung bình	<ul style="list-style-type: none"> - hiệu quả hoạt động thấp - năng lực tài chính yếu kém, đã có nợ quá hạn (dưới 90 ngày). - năng lực quản lý kém 	<i>Rất cao</i> , khả năng trả nợ ngân hàng kém, nếu không có những biện pháp kịp thời, ngân hàng có nguy cơ mất vốn trong ngắn hạn.
C: Loại yếu kém	<ul style="list-style-type: none"> - hiệu quả hoạt động rất thấp, bị thua lỗ, không có triển vọng phục hồi. - năng lực tài chính yếu kém, đã có nợ quá hạn. - năng lực quản lý kém 	<i>Rất cao</i> , ngân hàng sẽ phải mất nhiều thời gian và công sức để thu hồi vốn cho vay.
D: Loại rất yếu kém	<ul style="list-style-type: none"> - Các khách hàng này bị thua lỗ kéo dài, tài chính yếu kém, có nợ khó đòi, năng lực quản lý kém. 	<i>Đặc biệt cao</i> , ngân hàng hầu như sẽ không thể thu hồi được vốn cho vay.

2.2. Quy trình chấm điểm tín dụng và xếp hạng khách hàng

Quy trình chấm điểm tín dụng và xếp hạng khách hàng doanh nghiệp được thực hiện theo các bước sau:

- + Bước 1: Thu thập thông tin
- + Bước 2: Xác định ngành nghề lĩnh vực sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp
- + Bước 3: Chấm điểm quy mô của doanh nghiệp
- + Bước 4: Chấm điểm các chỉ số tài chính
- + Bước 5: Chấm điểm các tiêu chí phi tài chính
- + Bước 6: Tổng hợp điểm và xếp hạng doanh nghiệp
- + Bước 7: Trình phê duyệt kết quả chấm điểm tín dụng và xếp hạng khách hàng

2.2.1. Bước 1: Thu thập thông tin

CBTD tiến hành điều tra, thu thập và tổng hợp thông tin về khách hàng và phương án sản xuất kinh doanh/ dự án đầu tư từ các nguồn:

- Hồ sơ do khách hàng cung cấp: giấy tờ pháp lý và các báo cáo tài chính
- Phỏng vấn trực tiếp khách hàng
- Đi thăm thực địa khách hàng
- Báo chí và các phương tiện thông tin đại chúng khác
- Báo cáo nghiên cứu thị trường của các tổ chức chuyên nghiệp.
- Phòng Thông tin kinh tế tài chính ngân hàng của NHNo & PTNT VN
- Trung tâm thông tin tín dụng của NHNN VN.
- Các nguồn khác,...

Cách thức thu thập thông tin, danh mục câu hỏi điều tra được hướng dẫn chi tiết tại [Chương VIII](#) “Quy trình cho vay và quản lý doanh nghiệp”.

2.2.2. Bước 2: Xác định ngành nghề lĩnh vực sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp

NHNo & PTNT VN áp dụng biểu điểm khác nhau cho 4 loại ngành nghề/lĩnh vực sản xuất kinh doanh khác nhau, gồm:

- Nông, lâm và ngư nghiệp
- Thương mại và dịch vụ
- Xây dựng
- Công nghiệp

Việc phân loại doanh nghiệp theo ngành nghề/lĩnh vực sản xuất kinh doanh căn cứ vào ngành nghề/lĩnh vực sản xuất kinh doanh chính đăng ký trên giấy phép đăng ký kinh doanh của doanh nghiệp. Trường hợp doanh nghiệp hoạt động đa ngành nghề thì phân loại theo ngành nghề/lĩnh vực nào đem lại tỷ trọng doanh thu lớn nhất cho doanh nghiệp.

2.2.3. Bước 3: Chấm điểm quy mô của doanh nghiệp

Quy mô của doanh nghiệp được xác định dựa vào các tiêu chí: vốn kinh doanh, lao động, doanh thu thuần và giá trị nộp ngân sách nhà nước (xem *Bảng 2A*)

Bảng 2A: Chấm điểm quy mô doanh nghiệp

STT	Tiêu chí	Trị số	Điểm
1	Vốn kinh doanh	Từ 50 tỷ đồng trở lên	30
		Từ 40 tỷ đồng đến dưới 50 tỷ đồng	25
		Từ 30 tỷ đồng đến dưới 40 tỷ đồng	20
		Từ 20 tỷ đồng đến dưới 30 tỷ đồng	15
		Từ 10 tỷ đồng đến dưới 20 tỷ đồng	10
		Dưới 10 tỷ đồng	5
2	Lao động	Từ 1500 người trở lên	15
		Từ 1000 người đến dưới 1500 người	12
		Từ 500 người đến dưới 1000 người	9
		Từ 100 người đến dưới 500 người	6
		Từ 50 người đến dưới 100 người	3
		Dưới 50 người	1
3	Doanh thu thuần	Từ 200 tỷ đồng trở lên	40
		Từ 100 tỷ đồng đến dưới 200 tỷ đồng	30
		Từ 50 tỷ đồng đến dưới 100 tỷ đồng	20
		Từ 20 tỷ đồng đến dưới 50 tỷ đồng	10
		Từ 5 tỷ đồng đến dưới 20 tỷ đồng	5
		Dưới 5 tỷ đồng	2
4	Nộp ngân sách	Từ 10 tỷ đồng trở lên	15
		Từ 7 tỷ đồng đến 10 tỷ đồng	12
		Từ 5 tỷ đồng đến 7 tỷ đồng	9
		Từ 3 tỷ đồng đến 5 tỷ đồng	6
		Từ 1 tỷ đồng đến 3 tỷ đồng	3
		Dưới 1 tỷ đồng	1

Căn cứ vào thang điểm trên, các doanh nghiệp được xếp loại thành: quy mô lớn, vừa và nhỏ:

Điểm	Quy mô
Từ 70 – 100 điểm	Lớn
Từ 30 – 69 điểm	Vừa
Dưới 30 điểm	Nhỏ

2.2.4. Bước 4: Chấm điểm các chỉ số tài chính

Trên cơ sở xác định quy mô và ngành nghề/lĩnh vực sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp, CBTD chấm điểm các chỉ số tài chính của doanh nghiệp theo các bảng dưới đây:

- *Bảng 2B. Bảng các chỉ số tài chính áp dụng cho chấm điểm các doanh nghiệp thuộc ngành nông, lâm, ngư nghiệp*
- *Bảng 2C. Bảng các chỉ số tài chính áp dụng cho chấm điểm các doanh nghiệp thuộc ngành thương mại dịch vụ*
- *Bảng 2D. Bảng các chỉ số tài chính áp dụng cho chấm điểm các doanh nghiệp thuộc ngành xây dựng*
- *Bảng 2E. Bảng các chỉ số tài chính áp dụng cho chấm điểm các doanh nghiệp thuộc ngành công nghiệp*

Lưu ý: Các chỉ số tài chính cần được xác định theo số liệu báo cáo tài chính năm của doanh nghiệp.

2.2.5. Bước 5: Chấm điểm các tiêu chí phi tài chính

CBTD chấm điểm các tiêu chí phi tài chính của doanh nghiệp theo các bảng dưới đây:

- *Bảng 2G. Chấm điểm tín dụng theo tiêu chí lưu chuyển tiền tệ*
- *Bảng 2H. Chấm điểm tín dụng theo tiêu chí năng lực và kinh nghiệm quản lý*
- *Bảng 2I. Chấm điểm tín dụng theo tiêu chí uy tín trong giao dịch*
- *Bảng 2K. Chấm điểm tín dụng theo tiêu chí môi trường kinh doanh*
- *Bảng 2L. Chấm điểm tín dụng theo tiêu chí các đặc điểm hoạt động khác*

Sau khi hoàn tất việc chấm điểm theo các bảng trên, CBTD tổng hợp điểm các tiêu chí phi tài chính dựa trên kết quả chấm điểm ở các bảng 2G → 2L và bảng 2M “*Bảng trọng số áp dụng cho các tiêu chí phi tài chính*”.

Bảng 2M: Bảng trọng số áp dụng cho các tiêu chí phi tài chính
(dùng để tổng hợp điểm từ các bảng 2H → 2L)

STT	Tiêu chí	DNNN	DN NGOÀI QUỐC DOANH (TRONG NƯỚC)	DN ĐTNN
1	Lưu chuyển tiền tệ	20%	20%	27%
2	Năng lực và kinh nghiệm quản lý	27%	33%	27%
3	Tình hình & uy tín giao dịch với NHNo & PTNT VN	33%	33%	31%
4	Môi trường kinh doanh	7%	7%	7%
5	Các đặc điểm hoạt động khác	13%	7%	8%
Tổng cộng		100%	100%	100%

2.2.6. Bước 6: Tổng hợp điểm và xếp hạng doanh nghiệp

CBTD cộng tổng số điểm tài chính và phi tài chính và nhân với trọng số trong bảng 2N (có tính đến loại hình sở hữu doanh nghiệp và báo cáo tài chính có được kiểm toán hay không) để xác định *điểm tổng hợp*.

Bảng 2N: Tổng hợp điểm tín dụng

	Thông tin tài chính không được kiểm toán			Thông tin tài chính được kiểm toán		
	DNNN	DN NGOÀI QUỐC DOANH	DN ĐTNN	DNNN	DN NGOÀI QUỐC DOANH	DNĐTNN
Các chỉ số tài chính	25%	35%	45%	35%	45%	55%
Các chỉ số phi tài chính	75%	65%	55%	65%	55%	45%

Sau khi xác định được điểm tổng hợp, CBTD xếp hạng doanh nghiệp như sau:

<i>Hạng</i>	<i>Số điểm đạt được</i>
AAA	92,4 – 100
AA	84,8 – 92,3
A	77,2 – 84,7
BBB	69,6 – 77, 1
BB	62 – 69,5
B	54,4 – 61,9
CCC	46,8 – 54,3
CC	39,2 – 46,7
C	31,6 – 39,1
D	< 31,6

2.2.7. Bước 7: Trình phê duyệt kết quả chấm điểm tín dụng và xếp hạng khách hàng

Sau khi hoàn tất việc xếp hạng doanh nghiệp và xếp hạng khách hàng, CBTD lập tờ trình đề nghị Giám đốc NHCV phê duyệt. Tờ trình phải được TPTD kiểm tra và ký trước khi trình lên Giám đốc. Nội dung của tờ trình phải có những ý cơ bản như sau:

- Giới thiệu thông tin cơ bản về khách hàng.
- Phương pháp/mô hình áp dụng để chấm điểm tín dụng.
- Tài liệu làm căn cứ để chấm điểm tín dụng.
- Nhận xét/đánh giá của CBTD dẫn tới kết quả chấm điểm và xếp hạng khách hàng.

Sau khi tờ trình được phê duyệt, kết quả chấm điểm tín dụng và xếp hạng khách hàng phải được cập nhật ngay vào hệ thống thông tin tín dụng của ngân hàng.

2.3. Ứng dụng kết quả chấm điểm tín dụng và xếp hạng khách hàng trong việc ra quyết định cấp tín dụng và giám sát sau khi cho vay.

Kết quả chấm điểm tín dụng và xếp hạng khách hàng doanh nghiệp được NHCV ứng dụng trong việc ra quyết định cấp tín dụng và giám sát sau khi cho vay như hướng dẫn trong bảng sau:

Loại	Cấp tín dụng	Giám sát sau khi cho vay
AAA	Ưu tiên đáp ứng tối đa nhu cầu tín dụng với mức ưu đãi về lãi suất, phí, thời hạn và biện pháp bảo đảm tiền vay (có thể cho vay tín chấp)	Kiểm tra khách hàng định kỳ nhằm cập nhật thông tin và tăng cường mối quan hệ với khách hàng.
AA	Ưu tiên đáp ứng nhu cầu tín dụng với mức ưu đãi về lãi suất, phí, thời hạn và biện pháp bảo đảm tiền vay (có thể cho vay tín chấp)	Kiểm tra khách hàng định kỳ nhằm cập nhật thông tin và tăng cường mối quan hệ với khách hàng.
A	Ưu tiên đáp ứng nhu cầu tín dụng, đặc biệt là các khoản tín dụng từ trung hạn trở xuống. Không yêu cầu cao về biện pháp bảo đảm tiền vay (có thể cho vay tín chấp)	Kiểm tra khách hàng định kỳ để cập nhật thông tin.
BBB	Có thể mở rộng tín dụng; không hoặc hạn chế áp dụng các điều kiện ưu đãi. Đánh giá kỹ về chu kỳ kinh tế và tính hiệu quả khi cho vay dài hạn.	Kiểm tra khách hàng định kỳ để cập nhật thông tin
BB	Hạn chế mở rộng tín dụng; chỉ tập trung vào các khoản tín dụng ngắn hạn với các biện pháp bảo đảm tiền vay hiệu quả. Việc cho vay mới hay các khoản cho vay dài hạn chỉ thực hiện với các đánh giá kỹ về chu kỳ kinh tế và tính hiệu quả, khả năng trả nợ của phương án vay vốn.	Chú trọng kiểm tra việc sử dụng vốn vay, tình hình tài sản bảo đảm.
B	Hạn chế mở rộng tín dụng và tập trung thu hồi vốn cho vay. Các khoản cho vay mới chỉ được thực hiện trong các trường hợp đặc biệt với việc	Tăng cường kiểm tra khách hàng để thu nợ và giám sát hoạt động.

	đánh giá kỹ càng khả năng phục hồi của khách hàng và các phương án bảo đảm tiền vay.	
CCC	Hạn chế tối đa mở rộng tín dụng; Các biện pháp giãn nợ, gia hạn nợ chỉ thực hiện nếu có phương án khắc phục khả thi.	Tăng cường kiểm tra khách hàng. Tìm cách bổ sung TSBD.
CC	Không mở rộng tín dụng; Tìm mọi biện pháp để thu hồi nợ, kể cả việc gia hạn nợ chỉ thực hiện nếu có phương án khắc phục khả thi.	Tăng cường kiểm tra khách hàng.
C	Không mở rộng tín dụng; Tìm mọi biện pháp để thu hồi nợ, kể cả việc xử lý sớm tài sản bảo đảm.	Xem xét phương án phải đưa ra toà kinh tế.
D	Không mở rộng tín dụng; Tìm mọi biện pháp để thu hồi nợ kể cả việc xử lý sớm tài sản bảo đảm.	Xem xét phương án phải đưa ra toà kinh tế.

3. Hướng dẫn chấm điểm tín dụng và xếp hạng khách hàng cá nhân

3.1. Hạng khách hàng

NHNo & PTNT VN xếp các khách hàng là cá nhân thành 10 hạng có mức độ rủi ro từ thấp lên cao: **Aaa, Aa, a, Bbb, Bb, b, Ccc, Cc, c, d** như mô tả trong bảng sau:

Loại	Mức độ rủi ro
Aaa	Thấp
Aa	Thấp
a	Thấp
Bbb	Thấp
Bb	Trung bình
b	Trung bình
Ccc	Trung bình
Cc	Cao
c	Cao
d	Cao

3.2. Quy trình chấm điểm tín dụng

Quy trình chấm điểm tín dụng khách hàng cá nhân được thực hiện theo các bước sau:

- **Bước 1: Thu thập thông tin**
- **Bước 2: Chấm điểm các thông tin cá nhân cơ bản**
- **Bước 3: Chấm điểm tiêu chí quan hệ với ngân hàng**
- **Bước 4: Tổng hợp điểm và xếp hạng**

3.2.1. Bước 1: Thu thập thông tin

CBTD tiến hành điều tra, thu thập và tổng hợp thông tin về khách hàng từ các nguồn:

- Hồ sơ do khách hàng cung cấp: giấy tờ pháp lý (chứng minh nhân dân, xác nhận của tổ chức quản lý lao động hoặc tổ chức quản lý và chi trả thu nhập, xác nhận của chính quyền địa phương, văn bằng, chứng chỉ, ...)
- Phỏng vấn trực tiếp khách hàng
- Các nguồn khác,...

3.2.2. Bước 2: Chấm điểm các thông tin cá nhân cơ bản

NHCV áp dụng biểu điểm chi tiết tại bảng 3A để chấm điểm các thông tin cá nhân cơ bản

Bảng 3A: Chấm điểm các thông tin cá nhân cơ bản

STT	Chỉ tiêu				
1	Tuổi	18-25 tuổi	25-40 tuổi	40 đến 60 tuổi	Trên 60
	Điểm	5	15	20	10
2	Trình độ học vấn	Trên đại học	Đại học / cao đẳng	Trung học	Dưới trung học/thất học
	Điểm	20	15	5	-5
3	Nghề nghiệp	Chuyên môn / kỹ thuật	Thư ký	Kinh doanh	Nghỉ hưu
	Điểm	25	15	5	0
4	Thời gian công tác	Dưới 6 tháng	6 tháng – 1 năm	1 – 5 năm	> 5 năm
	Điểm	5	10	15	20
5	Thời gian làm công việc hiện tại	Dưới 6 tháng	6 tháng – 1 năm	1 – 5 năm	> 5 năm
	Điểm	5	10	15	20
6	Tình trạng nhà ở	Sở hữu riêng	Thuê	Chung với gia đình	Khác
	Điểm	30	12	5	0
7	Cơ cấu gia đình	Hạt nhân	Sống với cha mẹ	Sống cùng 1 gia đình hạt nhân khác	Sống cùng 1 số gia đình hạt nhân khác
	Điểm	20	5	0	-5
8	Số người ăn theo	Độc thân	< 3 người	3 – 5 người	> 5 người
	Điểm	0	10	5	-5
9	Thu nhập cá nhân hàng năm (đồng)	> 120 triệu	36 – 120 triệu	12 – 36 triệu	< 12 triệu
	Điểm	40	30	15	-5
10	Thu nhập của gia đình / năm (đồng)	> 240 triệu	72 – 240 triệu	24 – 72 triệu	< 24 triệu
	Điểm	40	30	15	-5

CBTD tổng hợp điểm của khách hàng theo biểu điểm trên, nếu khách hàng đạt tổng điểm < 0 thì chấm dứt quá trình chấm điểm và từ chối cấp tín dụng. Nếu khách hàng đạt tổng điểm > 0 thì tiếp tục bước 3: **Chấm điểm tiêu chí quan hệ với ngân hàng**

3.2.3. Bước 3: Chấm điểm tiêu chí quan hệ với ngân hàng

NHCV áp dụng biểu điểm chi tiết tại bảng 3B để chấm điểm tiêu chí quan hệ với ngân hàng

Bảng 3B: Chấm điểm tiêu chí quan hệ với ngân hàng

STT	Chỉ tiêu				
1	Tình hình trả nợ với NHNo & PTNT	Chưa giao dịch vay vốn	Chưa bao giờ quá hạn	Thời gian quá hạn < 30 ngày	Thời gian quá hạn > 30 ngày
	Điểm	0	40	0	-5
2	Tình hình chậm trả lãi	Chưa giao dịch vay vốn	Chưa bao giờ chậm trả	Chưa bao giờ chậm trả trong 2 năm gần đây	Đã có lần chậm trả trong 2 năm gần đây
	Điểm	0	40	0	-5
3	Tổng nợ hiện tại (VND hoặc tương đương)	< 100 triệu	100 – 500 triệu	500 triệu - 1 tỷ	> 1 tỷ
	Điểm	25	10	5	-5
4	Các dịch vụ khác sử dụng của NHNo & PTNT VN	Chỉ gửi tiết kiệm	Chỉ sử dụng thẻ	Tiết kiệm và thẻ	Không sử dụng dịch vụ gì
	Điểm	15	5	25	-5
5	Số dư tiền gửi tiết kiệm trung bình (VND) tại NHNo & PTNT VN	> 500 triệu	100 – 500 triệu	20 – 100 triệu	< 20 triệu
	Điểm	40	25	10	0

3.2.4. Bước 4: Tổng hợp điểm và xếp hạng khách hàng

CBTD tổng hợp điểm bằng cách cộng tổng số điểm chấm trong bảng 3B. Sau khi tổng hợp điểm, CBTD xếp hạng khách hàng như sau:

<i>Loại</i>	<i>Số điểm đạt được</i>
Aaa	≥ 401
Aa	351 – 400
a	301 – 350
Bbb	251 – 300
Bb	201 – 250
b	151 – 200
Ccc	101 – 150
Cc	51 – 100
c	0 – 50
d	< 0

3.2.5. Bước 5: Trình phê duyệt kết quả chấm điểm tín dụng và xếp hạng khách hàng

Sau khi hoàn tất việc xếp hạng khách hàng cá nhân, CBTD lập tờ trình đề nghị Giám đốc NHCV phê duyệt. Tờ trình phải được TPTD kiểm tra và ký trước khi trình lên Giám đốc. Nội dung của tờ trình phải có những ý cơ bản như sau:

- Giới thiệu thông tin cơ bản về khách hàng.
- Phương pháp/mô hình áp dụng để chấm điểm tín dụng.
- Tài liệu làm căn cứ để chấm điểm tín dụng.
- Nhận xét/đánh giá của CBTD dẫn tới kết quả chấm điểm và xếp hạng khách hàng.

Sau khi tờ trình được phê duyệt, kết quả chấm điểm tín dụng và xếp hạng khách hàng phải được cập nhật ngay vào hệ thống thông tin tín dụng của ngân hàng.

3.3. Ứng dụng kết quả chấm điểm tín dụng và xếp hạng khách hàng trong việc ra quyết định cấp tín dụng

Kết quả chấm điểm tín dụng và xếp hạng khách hàng cá nhân được NHCV ứng dụng trong việc ra quyết định cấp tín dụng như hướng dẫn trong bảng sau:

Loại	Cấp tín dụng
Aaa	Đáp ứng tối đa nhu cầu tín dụng.
Aa	Đáp ứng tối đa nhu cầu tín dụng.
a	Đáp ứng tối đa nhu cầu tín dụng.
Bbb	Cấp tín dụng với hạn mức tùy thuộc vào phương án bảo đảm tiền vay;
Bb	Có thể cấp tín dụng nhưng phải xem xét kỹ lưỡng hiệu quả phương án vay vốn và bảo đảm tiền vay;
b	Không khuyến khích mở rộng tín dụng mà tập trung thu nợ.
Ccc	Từ chối cấp tín dụng;
Cc	Từ chối cấp tín dụng;
c	Từ chối cấp tín dụng;
d	Từ chối cấp tín dụng;

4. Đánh giá lại hạng khách hàng

Hạng khách hàng phải phản ánh chính xác tình trạng rủi ro của mỗi khách hàng. Vì vậy, hạng khách hàng được đánh giá lại mỗi năm 1 lần. Ngoài ra, các CBTD phải đánh giá lại hạng khách hàng *bất kỳ* lúc nào có sự kiện xảy ra có thể gây ảnh hưởng đến khả năng trả nợ của khách hàng, và nếu cần thiết thì hạng khách hàng phải được điều chỉnh kịp thời. Các dấu hiệu hoặc sự kiện dẫn tới việc cần phải xem xét lại hạng khách hàng được nêu tại các mục 3.2.1; 3.2.3 và 3.2.4 trong [Chương XI "Quản lý nợ có vấn đề"](#).

Việc đánh giá lại (nâng hoặc giảm) hạng khách hàng phải tuân thủ quy trình chấm điểm tín dụng và xếp hạng khách hàng như hướng dẫn tại các mục (2), (3).

PHỤ LỤC CHƯƠNG V

Bảng 2B. Bảng các chỉ số tài chính áp dụng cho chấm điểm các doanh nghiệp thuộc ngành nông, lâm, ngư nghiệp

	Chỉ tiêu	Trọng số	Phân loại các chỉ tiêu tài chính đối với doanh nghiệp														
			Quy mô lớn					Quy mô vừa					Quy mô nhỏ				
			100	80	60	40	20	100	80	60	40	20	100	80	60	40	20
A	Chỉ tiêu thanh khoản																
1	Khả năng thanh toán ngắn hạn	8%	2.1	1.5	1	0.7	<0,7	2.3	1.6	1.2	0.9	<0,9	2.5	2	1.5	1	<1
2	Khả năng thanh toán nhanh	8%	1.1	0.8	0.6	0.2	<0,2	1.3	1	0.7	0.4	<0,4	1.5	1.2	1	0.7	<0,7
B	Chỉ tiêu hoạt động																
3	Vòng quay hàng tồn kho	10%	4	3.5	3	2	<2	4.5	4	3.5	3	<3	4	3	2.5	2	<2
4	Kỳ thu tiền bình quân	10%	40	50	60	70	>70	39	45	55	60	>60	34	38	44	55	>55
5	Hiệu quả sử dụng tài sản	10%	3.5	2.9	2.3	1.7	<1,7	4.5	3.9	3.3	2.7	<2,7	5.5	4.9	4.3	3.7	<3,7
C	Chỉ tiêu cân nợ (%)																
6	Nợ phải trả / tổng tài sản	10%	39	48	59	70	>70	30	40	50	60	>60	30	35	45	55	>55
7	Nợ phải trả/ nguồn vốn chủ sở hữu	10%	64	92	143	233	>233	42	66	108	185	>185	42	53	81	122	>122
8	Nợ quá hạn/ tổng dư nợ ngân hàng	10%	0	1	2	3	>3	0	1	2	3	>3	0	1	2	3	>3
D	Chỉ tiêu thu nhập (%)																
9	Tổng thu nhập trước thuế / doanh thu	8%	3	2.5	2	1.5	<1,5	4	3.5	3	2.5	<2,5	5	4.5	4	3.5	<3,5
10	Tổng thu nhập trước thuế/ Tổng tài sản	8%	4.5	4	3.5	3	<3	5	4.5	4	3.5	<3,5	6	5.5	5	4.5	<4,5
11	Tổng thu nhập trước thuế/ nguồn vốn chủ sở hữu	8%	10	8.5	7.6	7.5	<7,5	10	8	7.5	7	<7	10	9	8.3	7.4	<7,4
	Tổng	100%															

Bảng 2C. Bảng các chỉ số tài chính áp dụng cho chấm điểm các doanh nghiệp thuộc ngành thương mại dịch vụ

	Chỉ tiêu	Trọng số	Phân loại các chỉ tiêu tài chính đối với doanh nghiệp														
			Quy mô lớn					Quy mô vừa					Quy mô nhỏ				
			100	80	60	40	20	100	80	60	40	20	100	80	60	40	20
A	Chỉ tiêu thanh khoản																
1	Khả năng thanh toán ngắn hạn	8%	2.1	1.6	1.1	0.8	<0,8	2.3	1.7	1.2	1	<1	2.9	2.3	1.7	1.4	<1,4
2	Khả năng thanh toán nhanh	8%	1.4	0.9	0.6	0.4	<0,4	1.7	1.1	0.7	0.6	<0,6	2.2	1.8	1.2	0.9	<0,9
B	Chỉ tiêu hoạt động																
3	Vòng quay hàng tồn kho	10%	5	4.5	4	3.5	<3,5	6	5.5	5	4.5	<4,5	7	6.5	6	5.5	<5,5
4	Kỳ thu tiền bình quân	10%	39	45	55	60	>60	34	38	44	55	>55	32	37	43	50	>50
5	Hiệu quả sử dụng tài sản	10%	3	2.5	2	1.5	<1,5	3.5	3	2.5	2	<2	4	3.5	3	2.5	,2,5
C	Chỉ tiêu cân nợ (%)																
6	Nợ phải trả / tổng tài sản	10%	35	45	55	65	>65	30	40	50	60	>60	25	35	45	55	>55
7	Nợ phải trả/ nguồn vốn chủ sở hữu	10%	53	69	122	185	>185	42	66	100	150	>150	33	54	81	122	>122
8	Nợ quá hạn/ tổng dư nợ ngân hàng	10%	0	1	1.5	2	>2	0	1.6	1.8	2	>2	0	1.6	1.8	2	>2
D	Chỉ tiêu thu nhập (%)																
9	Tổng thu nhập trước thuế / doanh thu	8%	7	6.5	6	5.5	<5,5	7.5	7	6.5	6	<6	8	7.5	7	6.5	<6,5
10	Tổng thu nhập trước thuế/ Tổng tài sản	8%	6.5	6	5.5	5	<5	7	6.5	6	5.5	5	7.5	7	6.5	6	<5
11	Tổng thu nhập trước thuế/ nguồn vốn chủ sở hữu	8%	14.2	12.2	10.6	9.8	<9,8	13.7	12	10.8	9.8	<9,8	13.3	11.8	10.9	10	<10
	Tổng	100%															

Bảng 2D. Bảng các chỉ số tài chính áp dụng cho chấm điểm các doanh nghiệp thuộc ngành xây dựng

	Chỉ tiêu	Trọng số	Phân loại các chỉ tiêu tài chính đối với doanh nghiệp														
			Quy mô lớn					Quy mô vừa					Quy mô nhỏ				
			100	80	60	40	20	100	80	60	40	20	100	80	60	40	20
A	Chỉ tiêu thanh khoản																
1	Khả năng thanh toán ngắn hạn	8%	1.9	1	0.8	0.5	<0.5	2.1	1.1	0.9	0.6	<0.6	2.3	1.2	1	0.9	<0.9
2	Khả năng thanh toán nhanh	8%	0.9	0.7	0.4	0.1	<0.1	1	0.7	0.5	0.3	<0.3	1.2	1	0.8	0.4	<0.4
B	Chỉ tiêu hoạt động																
3	Vòng quay hàng tồn kho	10%	3.5	3	2.5	2	<2	4	3.5	3	2.5	<2.5	3.5	3	2	1	<1
4	Kỳ thu tiền bình quân	10%	60	90	120	150	>150	45	55	60	65	>65	40	50	55	60	>60
5	Hiệu quả sử dụng tài sản	10%	2.5	2.3	2	1.7	<1.7	4	3.5	2.8	2.2	<2.2	5	4.2	3.5	2.5	<2.5
C	Chỉ tiêu cân nợ (%)																
6	Nợ phải trả / tổng tài sản	10%	55	60	65	70	>70	50	55	60	65	>65	45	50	55	60	>60
7	Nợ phải trả/ nguồn vốn chủ sở hữu	10%	69	100	150	233	>233	69	100	122	150	>150	66	69	100	122	>122
8	Nợ quá hạn/ tổng dư nợ ngân hàng	10%	0	1	1.5	2	>2	0	1.6	1.8	2	>2	0	1	1.5	2	>2
D	Chỉ tiêu thu nhập (%)																
9	Tổng thu nhập trước thuế / doanh thu	8%	8	7	6	5	<5	9	8	7	6	<6	10	9	8	7	<7
10	Tổng thu nhập trước thuế/ Tổng tài sản	8%	6	4.5	3.5	2.5	<2.5	6.5	5.5	4.5	3.5	<3.5	7.5	6.5	5.5	4.5	<4.5
11	Tổng thu nhập trước thuế/ nguồn vốn chủ sở hữu	8%	9.2	9	8.7	8.3	<8.3	12	11	10	8.7	<8.7	11	11	10	9.5	<9.5
	Tổng	100%															

Bảng 2E. Bảng các chỉ số tài chính áp dụng cho chấm điểm các doanh nghiệp thuộc ngành công nghiệp

	Chỉ tiêu	Trọng số	Phân loại các chỉ tiêu tài chính đối với doanh nghiệp														
			Quy mô lớn					Quy mô vừa					Quy mô nhỏ				
			100	80	60	40	20	100	80	60	40	20	100	80	60	40	20
A	Chỉ tiêu thanh khoản																
1	Khả năng thanh toán ngắn hạn	8%	2	1.4	1	0.5	<0.5	2.2	1.6	1.1	0.8	<0.8	2.5	1.8	1.3	1	<1
2	Khả năng thanh toán nhanh	8%	1.1	0.8	0.4	0.2	<0.2	1.2	0.9	0.7	0.3	<0.3	1.3	1	0.8	0.6	<0.6
B	Chỉ tiêu hoạt động																
3	Vòng quay hàng tồn kho	10%	5	4	3	2.5	<2.5	6	5	4	3	<3	4.3	4	3.7	3.4	<3.4
4	Kỳ thu tiền bình quân	10%	45	55	60	65	>65	35	45	55	60	>60	30	40	50	55	>55
5	Hiệu quả sử dụng tài sản	10%	2.3	2	1.7	1.5	<1.5	3.5	2.8	2.2	1.5	<1.5	4.2	3.5	2.5	1.5	<1.5
C	Chỉ tiêu cân nợ (%)																
6	Nợ phải trả / tổng tài sản	10%	45	50	60	70	>70	45	50	55	65	>65	40	45	50	55	>55
7	Nợ phải trả/ nguồn vốn chủ sở hữu	10%	122	150	185	233	>233	100	122	150	185	<185	82	100	122	150	>150
8	Nợ quá hạn/ tổng dư nợ ngân hàng	10%	0	1	1.5	2	>2	0	1.6	1.8	2	>2	0	1	1.4	1.8	>1.8
D	Chỉ tiêu thu nhập (%)																
9	Tổng thu nhập trước thuế / doanh thu	8%	5.5	5	4	3	<3	6	5.5	4	2.5	<2.5	6.5	6	5	4	<4
10	Tổng thu nhập trước thuế/ Tổng tài sản	8%	6	5.5	5	4	<4	6.5	6	5.5	5	<5	7	6.5	6	5	<5
11	Tổng thu nhập trước thuế/ nguồn vốn chủ sở hữu	8%	14.2	13.7	13.3	13	<13	14.2	13.3	13	12.2	<12.2	13.3	13	12.9	12.5	<12.5
	Tổng	100%															

Bảng 2G: Chấm điểm tín dụng theo tiêu chí lưu chuyển tiền tệ

STT	Điểm chuẩn	20	16	12	8	4
1	Hệ số khả năng trả lãi	>4 lần	>3 lần	>2 lần	> 1 lần	< 1 lần hoặc Âm
2	Hệ số khả năng trả nợ gốc	> 2 lần	> 1.5 lần	> 1 lần	< 1 lần	Âm
3	Xu hướng của lưu chuyển tiền tệ thuần trong quá khứ	Tăng nhanh	Tăng	Ổn định	Giảm	Âm
4	Trạng thái lưu chuyển tiền tệ thuần từ hoạt động	> Lợi nhuận thuần	= Lợi nhuận thuần	< Lợi nhuận thuần	Gần điểm hoà vốn	Âm
5	Tiền và các khoản tương đương tiền / Vốn chủ sở hữu	> 2.0	> 1.5	> 1.0	> 0.5	Gần bằng 0

Bảng 2H: Chấm điểm tín dụng theo tiêu chí năng lực và kinh nghiệm quản lý

STT	Điểm chuẩn	20	16	12	8	4
1	Kinh nghiệm trong ngành của Ban quản lý liên quan trực tiếp đến dự án đề xuất	>20 năm	>10 năm	>5 năm	>1 năm	Mới thành lập
2	Kinh nghiệm của Ban quản lý trong hoạt động điều hành	>10 năm	>5 năm	>2 năm	>1 năm	Mới được bổ nhiệm
3	Môi trường kiểm soát nội bộ	Được xây dựng, ghi chép và kiểm tra thường xuyên	Đã được thiết lập một cách chính thống	Tồn tại những không chính thống và chưa xây dựng quy chế bằng bản văn cụ thể	Kiểm soát nội bộ hạn chế	Kiểm soát nội bộ đã thất bại
4	Các thành tựu đạt được và những thất bại trước của Ban Quản lý	Đã có uy tín/thành tựu cụ thể trong lĩnh vực liên quan đến dự án	Đang xây dựng uy tín/ có tiềm năng thành công trong lĩnh vực dự án hoặc ngành liên quan	Rất ít hoặc không có kinh nghiệm / thành tựu	Rõ ràng có thất bại trong lĩnh vực liên quan đến dự án trong quá khứ	Rõ ràng có thất bại trong công tác quản lý
5	Tính khả thi của phương án kinh doanh và dự toán tài chính	Rất cụ thể và rõ ràng với các dự toán tài chính cần trọng	Phương án kinh doanh và dự toán tài chính tương đối cụ thể và rõ ràng	Có phương án kinh doanh và dự toán tài chính nhưng không cụ thể, rõ ràng	Chỉ có 1 trong 2: phương án kinh doanh và dự toán tài chính	Không có phương án kinh doanh và dự toán tài chính

Bảng 2I: Chấm điểm tín dụng theo tiêu chí tình hình và uy tín giao dịch với ngân hàng

STT	Điểm chuẩn	20	16	12	8	4
1	Trả nợ đúng hạn (trả nợ gốc)	Luôn trả đúng hạn trong hơn 36 tháng vừa qua	Luôn trả đúng hạn trong khoảng từ 12 đến 36 tháng vừa qua	Luôn trả đúng hạn trong khoảng 12 tháng vừa qua	Khách hàng mới, chưa có quan hệ tín dụng	Không trả đúng hạn
2	Số lần giãn nợ hoặc gia hạn nợ	Không có	1 lần trong 36 tháng vừa qua	1 lần trong 12 tháng vừa qua	2 lần trong 12 tháng vừa qua	3 lần trở lên trong 12 tháng vừa qua
3	Nợ quá hạn trong quá hạn	Không có	1x30 ngày quá hạn trong vòng 36 tháng qua	1x30 ngày quá hạn trong vòng 12 tháng qua, hoặc 2x30 ngày quá hạn trong vòng 36 tháng qua	2x30 ngày quá hạn trong vòng 12 tháng qua, HOẶC 1x90 ngày quá hạn trong vòng 36 tháng qua	3x30 ngày quá hạn trong vòng 12 tháng qua, HOẶC 2x90 ngày quá hạn trong vòng 36 tháng qua
4	Số lần các cam kết mất khả năng thanh toán (Thu tín dụng, bảo lãnh, các cam kết khác ...)	Chưa từng có	Không mất khả năng thanh toán trong vòng 24 tháng qua	Không mất khả năng thanh toán trong vòng 12 tháng qua	Đã từng bị mất khả năng thanh toán trong vòng 24 tháng qua	Đã từng bị mất khả năng thanh toán trong vòng 12 tháng qua
5	Số lần chậm trả lãi vay	Không	1 lần trong 12 tháng	2 lần trong 12 tháng	2 lần trở lên trong 12 tháng	Không trả được lãi
6	Thời gian duy trì tài khoản với NHCV	> 5 năm	3 – 5 năm	1 – 3 năm	< 1 năm	Chưa mở tài khoản với NHNo & PTNT VN
7	Số lượng giao dịch trung bình hàng tháng với tài khoản tại NHCV	> 100 lần	60 - 10	30 - 60	15 - 30	< 15
8	Số lượng các loại giao dịch với NHCV (tiền gửi, thanh toán, ngoại hối, L/C...)	> 6	5 - 6	3 - 4	1 - 2	Chưa có giao dịch nào
9	Số dư tiền gửi trung bình tháng tại NHCV	> 300 tỷ VND	100 – 300 tỷ	50 – 100 tỷ	15 – 50 tỷ	< 10 tỷ

Bảng 2K: Chấm điểm tín dụng theo tiêu chí môi trường kinh doanh

STT	Điểm chuẩn	20	16	12	8	4
1	Triển vọng ngành	Thuận lợi	Ổn định	Phát triển kém hoặc không phát triển	Bão hoà	Suy thoái
2	Được biết đến (về thương hiệu của công ty)	Có, trên toàn cầu	Có, trong cả nước	Có, nhưng chỉ ở địa phương	Ít được biết đến	Không được biết đến
3	Vị thế cạnh tranh (của doanh nghiệp)	Cao, chiếm ưu thế	Bình thường, đang phát triển	Bình thường, đang sụt giảm	Thấp, đang sụt giảm	Rất thấp
4	Số lượng đối thủ cạnh tranh	Không có, độc quyền	Ít	Ít, số lượng đang tăng	Nhiều	Nhiều, số lượng đang tăng
5	Thu nhập của người đi vay chịu ảnh hưởng của quá trình đổi mới, cải cách các doanh nghiệp nhà nước	Không	Ít	Nhiều, thu nhập sẽ ổn định	Nhiều, thu nhập sẽ giảm xuống	Nhiều, sẽ lỗ

Bảng 2L: Chấm điểm tín dụng theo tiêu chí các đặc điểm hoạt động khác

STT	Điểm chuẩn	20	16	12	8	4
1	Đa dạng hóa các hoạt động theo: 1) ngành, 2) thị trường, 3) vị trí	Đa dạng hóa cao độ (cả ba trường hợp)	Chỉ có 2 trong 3	Chỉ 1 trong 3	Không, đang phát triển	Không đa dạng hoá
2	Thu nhập từ hoạt động xuất khẩu	Chiếm hơn 70% thu nhập	Chiếm hơn 70% thu nhập	Chiếm hơn 20% thu nhập	Chiếm dưới 20% thu nhập	Không có thu nhập từ hoạt động xuất khẩu
3	Sự phụ thuộc vào các đối tác (đầu vào/đầu ra)	Không có	Ít	Phụ thuộc nhiều vào các đối tác đang phát triển	Phụ thuộc nhiều vào các đối tác ổn định	Phụ thuộc nhiều vào các đối tác đang bị suy thoái
4	Lợi nhuận (sau thuế) của Công ty trong những năm gần đây	Tăng trưởng mạnh	Có tăng trưởng	Ổn định	Giảm dần	Lỗ
5	Vị thế của Công ty					
	+ Đối với DNNN	Độc quyền quốc gia - lớn	Độc quyền quốc gia - nhỏ	Trực thuộc UBND địa phương - lớn	Trực thuộc UBND địa phương - trung bình	Trực thuộc UBND địa phương - nhỏ
	+ Các chủ thể khác	Công ty lớn, niêm yết	Công ty trung bình, niêm yết, hoặc công ty lớn không niêm yết	Công ty lớn hoặc trung bình, không niêm yết	Công ty nhỏ, niêm yết	Công ty nhỏ, không niêm yết

CHƯƠNG VI. XÁC ĐỊNH LÃI SUẤT CHO VAY

A. CƠ CẤU CHƯƠNG

- 1. Giới thiệu chung**
- 2. Các bộ phận liên quan trong việc xây dựng chính sách lãi suất cho vay**
- 3. Trách nhiệm và quyền hạn trong việc xây dựng chính sách lãi suất cho vay**
- 4. Xây dựng quy chế xác định lãi suất cho vay**
- 5. Các yếu tố cấu thành lãi suất cho vay**
- 6. Quy trình xác định lãi suất cho vay**
 - 6.1. Quy trình xác định lãi suất cho vay theo phương pháp cạnh tranh theo lãi suất thị trường
 - 6.2. Quy trình xác định lãi suất cho vay theo phương pháp điều chỉnh rủi ro trên giá vốn
- 7. Các loại lãi suất tín dụng**
 - 7.1. Lãi suất cho vay trong hạn
 - 7.2. Lãi suất cho vay quá hạn

B. NỘI DUNG CHƯƠNG

1. Giới thiệu chung

Lãi suất cho vay là một yếu tố quan trọng trong hoạt động của ngân hàng. Việc quyết định lãi suất cho vay sẽ phải dựa trên các thông số về mức kỳ vọng sinh lời của ngân hàng, rủi ro tín dụng của khoản vay và tỷ lệ an toàn vốn. Do đó, lãi suất cho vay phải được Giám đốc chi nhánh, Sở Giao dịch NHNo & PTNT VN và các Phòng nghiệp vụ tín dụng trực tiếp cho vay giám sát chặt chẽ để đảm bảo bù đủ loại chi phí như chi phí vốn, chi phí rủi ro tín dụng, ... và khoản sinh lời cần thiết để hoạt động của ngân hàng có lãi và tăng trưởng.

2. Các bộ phận liên quan trong việc xây dựng chính sách lãi suất cho vay

- Hội đồng quản trị
- Ủy ban Quản lý Tài sản Nợ - Có (ALCO)
- Tổng Giám đốc
- Ban Điều hành của Ngân hàng

3. Trách nhiệm và quyền hạn trong việc xây dựng chính sách lãi suất cho vay

Hội đồng quản trị hàng năm sẽ xét duyệt chính sách và quy trình xác định lãi suất cho vay, chi phí vốn, các rủi ro tiềm ẩn trong các chương trình tín dụng.

Ủy ban ALCO và **Tổng giám đốc** sẽ chịu trách nhiệm ban hành quy chế xác định lãi suất cho vay, định hướng biên độ lãi suất, xây dựng và ban hành các biện pháp kiểm tra giám sát và báo cáo để đảm bảo việc xác định lãi suất cho vay tuân thủ theo đúng quy định của NHNN VN và của NHNo & PTNT VN.

Dựa trên chính sách của HĐQT, ALCO hoặc **Ban điều hành** của ngân hàng sẽ phải xây dựng quy trình hướng dẫn việc xác định lãi suất cho các sản phẩm tín dụng. Những hướng dẫn này phải được ALCO hoặc Ban điều hành thẩm định lại hàng quý. Trong quy định hướng dẫn sẽ đề cập đến mức chênh lệch lãi suất tối thiểu, rủi ro, các loại chi phí và kỳ vọng sinh lời của ngân hàng. Trong những trường hợp lãi suất cho vay nằm ngoài lệ so với chính sách chung, ALCO (hoặc chủ tịch thường trực của ALCO) sẽ có quyền ủy quyền quyết định cho từng loại sản phẩm hoặc từng nhóm khách hàng cụ thể.

4. Xây dựng quy chế xác định lãi suất cho vay

Việc xây dựng quy chế phải đảm bảo những mục tiêu sau:

- *Mục tiêu xác định lãi suất cho vay phải được định nghĩa rõ, đo lường được và phải thống nhất với mục tiêu và kế hoạch kinh doanh của ngân hàng*
- *Các yếu tố cần tính đến trong việc xác định và điều chỉnh lãi suất*
- *Trách nhiệm của các phòng ban và bộ phận liên quan trong việc thiết lập và điều chỉnh lãi suất*
- *Xây dựng khung lãi suất cho từng sản phẩm tín dụng và phân loại khách hàng (nếu cần thiết).*
- *Xây dựng quy trình kiểm soát nội bộ để đảm bảo việc tuân thủ theo quy chế đề ra.*
- *Hướng dẫn về việc khảo sát lãi suất thị trường, quy mô khảo sát và số lần cần thực hiện tối thiểu trong từng thời kỳ*
- *Quy trình trao đổi thông tin về số lần thay đổi lãi suất, loại hình sản phẩm phải thay đổi, và báo cáo hội đồng quản trị để đảm bảo việc quyết định của ban điều hành được thực hiện đúng đắn.*
- *Quy trình hướng dẫn cho những trường hợp ngoại lệ với quy chế hiện hành.*

5. Các yếu tố cấu thành lãi suất cho vay

Tất cả các khoản vay phải được định giá ở mức có thể bù đủ tất cả các chi phí liên quan. Những yếu tố cấu thành trong việc xác định lãi suất cho vay bao gồm:

- a) **Chi phí huy động vốn** – Chi phí huy động vốn là chi phí huy động vốn bình quân (lãi phải trả) của tất cả các nguồn bao gồm tiền gửi tiết kiệm dân cư, tiền gửi công ty, ... và vốn vay trên thị trường liên ngân hàng tính theo từng loại kỳ hạn.

Chi phí huy động vốn do Phòng Kế hoạch Tổng hợp/Bộ phận phụ trách Quản lý vốn xác định. Phòng Kế hoạch Tổng hợp/Bộ phận phụ trách Quản lý vốn có trách nhiệm thông báo chi phí vốn cho từng loại sản phẩm cho vay trước thời gian hiệu lực của khoản vay, đủ thời gian để Phòng Tín dụng có khả năng xây dựng giá và gửi thông báo cần thiết đến khách hàng.

- b) **Chi phí hoạt động** – Chi phí hoạt động bao gồm chi phí tiền lương, chi phí văn phòng, đào tạo, đi lại và các chi phí hoạt động khác. Ban Điều hành NHCV căn cứ vào dự toán chi phí hoạt động trong năm do Phòng Tài chính kế

toán xây dựng để nghiên cứu và đưa ra tỷ lệ cần thiết đảm bảo bù đủ cho chi phí hoạt động tín dụng. Tỷ lệ chi phí được xác định mỗi năm một lần.

- c) **Chi phí dự phòng rủi ro tín dụng** - Tỷ lệ chi phí dự phòng rủi ro tín dụng do Trung tâm phòng ngừa và xử lý rủi ro ấn định. Khi tính điểm tín dụng khách hàng, Trung tâm phòng ngừa và xử lý rủi ro sẽ xác định mức trích dự phòng rủi ro (tính bằng tỷ lệ %) tương ứng với từng bậc điểm tín dụng.
- d) **Chi phí thanh khoản** – Chi phí vốn đảm bảo thanh khoản cho hệ thống ngân hàng. Chi phí thanh khoản do phòng Kế hoạch Tổng hợp/Bộ phận phụ trách Quản lý vốn xác định trình ALCO chi nhánh phê duyệt.
- e) **Chi phí vốn chủ sở hữu:** là mức lợi nhuận ngân hàng kỳ vọng thu được trên vốn chủ sở hữu. Mức chênh lệch lãi suất tối thiểu có thể đảm bảo được mức lợi nhuận kỳ vọng của ngân hàng phải bằng *tỷ lệ lợi nhuận kỳ vọng* nhân với *tỷ lệ an toàn vốn*.

6. Quy trình xác định lãi suất cho vay

NHCV có thể xác định lãi suất cho vay theo một trong hai phương pháp sau đây:

1. Cạnh tranh theo lãi suất thị trường
2. Điều chỉnh rủi ro trên giá vốn - mô hình RAROC (Risk Adjusted Return on Capital)

6.1. Quy trình xác định lãi suất cho vay theo phương pháp cạnh tranh theo lãi suất thị trường

- Hàng tháng (hoặc khi có biến động lớn) phòng Kế hoạch Tổng hợp sẽ thông báo cho ALCO lãi suất cho vay của một nhóm (ví dụ, 03) NHTMQD, một nhóm (ví dụ, 03) NHTMCP và một nhóm (ví dụ, 03) chi nhánh ngân hàng nước ngoài để tính lãi suất cho vay trung bình của thị trường cho từng kỳ hạn.
- Dựa trên mức lãi suất cho vay trung bình nói trên, ALCO sẽ quyết định mức lãi suất sàn, trình Tổng Giám đốc phê duyệt. Sau đó, mức lãi suất sàn sẽ được thông báo cho các chi nhánh để làm cơ sở xác định lãi suất cho vay.
- Trên cơ sở tự cân đối “đầu vào” và “đầu ra”, mức độ rủi ro của khoản vay, quan hệ khách hàng và cạnh tranh trên mặt bằng lãi suất thị trường tại địa bàn chi nhánh đóng trụ sở, các Giám đốc chi nhánh NHNo & PTNT VN tự quyết mức lãi suất cho vay đối với khách hàng nhưng không được thấp hơn mức lãi suất sàn do Trung ương quy định. Riêng lãi suất cho vay đối với các khoản vay

trung dài hạn có giá trị vượt thẩm quyền phán quyết của Giám đốc chi nhánh phải được Tổng Giám đốc (nếu thuộc thẩm quyền) duyệt.

6.2. Quy trình xác định lãi suất cho vay theo phương pháp điều chỉnh rủi ro trên giá vốn

Sau khi hoàn tất công tác thẩm định khách hàng và dự án/phương án vay vốn, CBTD phải tổng hợp số liệu để tính toán lãi suất cho vay như sau:

- chi phí vốn vay và chi phí thanh khoản do phòng Kế hoạch tổng hợp/bộ phận phụ trách nguồn vốn cung cấp.
- chi phí hoạt động do ban lãnh đạo xác định và thông báo cho phòng tín dụng vào thời điểm đầu năm tài chính.
- chi phí dự phòng rủi ro tín dụng được xác định căn cứ vào kết quả thẩm định rủi ro của khách hàng và dự án / phương án vay vốn.

Lãi suất cho vay được tính toán theo công thức:

Lãi suất cho vay = Chi phí vốn cho vay + mức lợi nhuận kỳ vọng

Chi phí vốn cho vay = Chi phí huy động vốn + chi phí dự phòng rủi ro tín dụng + chi phí thanh khoản + chi phí hoạt động

Sau khi tính toán được mức lãi suất cho vay, CBTD thông báo cho khách hàng. Tùy tình hình thực tế nếu khách hàng có yêu cầu, mức lãi suất có thể được thương lượng và điều chỉnh trong một giới hạn cho phép. Sau khi đã thỏa thuận xong với khách hàng về mức lãi suất áp dụng cho khoản vay, CBTD đưa mức lãi suất (và phí - nếu có) vào báo cáo thẩm định để trình các cấp có thẩm quyền phê duyệt

7. Các loại lãi suất tín dụng

7.1. Lãi suất cho vay trong hạn

Tùy theo thỏa thuận với khách hàng, NHCV có thể áp dụng các loại lãi suất sau khi cho vay:

- Lãi suất thả nổi: Lãi suất thả nổi là loại lãi suất được NHCV điều chỉnh lại theo định kỳ 1 tháng, 3 tháng, 6 tháng hoặc 1 năm.
- Lãi suất cố định: Lãi suất cố định không thay đổi trong suốt thời hạn của khoản vay.

Trong một số trường hợp, NHCV có thể thỏa thuận với khách hàng vay vốn áp dụng cả hai loại lãi suất trên một khoản vay, chẳng hạn 1 khoản vay có thời hạn 5

năm sẽ áp dụng lãi suất cố định trong 2 năm đầu và lãi suất thả nổi (điều chỉnh theo một chuẩn lãi suất tham khảo nào đó) trong 3 năm còn lại.

Lãi suất cho vay VND thường được xác định theo tháng (30 ngày) và lãi suất cho vay ngoại tệ thường được xác định theo năm (360 ngày).

Mỗi loại hình lãi suất có những rủi ro riêng và NHCV phải vận hành một mô hình quản lý rủi ro lãi suất tương ứng nhằm khắc phục những rủi ro đó.

7.2. Lãi suất cho vay quá hạn

Lãi suất cho vay quá hạn thường cao hơn lãi suất cho vay trong hạn song tối đa không quá 150% so với lãi suất cho vay trong hạn.

CHƯƠNG VII.

QUY TRÌNH CHO VAY VÀ QUẢN LÝ TÍN DỤNG DÂN CƯ

A. CƠ CẤU CHƯƠNG

1. Giới thiệu chung

2. Phạm vi áp dụng và đối tượng cho vay

- 2.1. Phạm vi áp dụng
- 2.2. Đối tượng được vay
- 2.3. Những đối tượng và nhu cầu vốn không được cho vay
- 2.4. Đối tượng bị hạn chế cho vay

3. Giới hạn cho vay

4. Cho vay có bảo đảm bằng tài sản và không có bảo đảm bằng tài sản

5. Trách nhiệm của các cán bộ có liên quan

6. Quy trình nghiệp vụ cho vay

- 6.1. Tiếp nhận và hướng dẫn khách hàng về điều kiện tín dụng và hồ sơ vay vốn
- 6.2. Kiểm tra hồ sơ và mục đích vay vốn
- 6.3. Điều tra, thu thập, tổng hợp thông tin về khách hàng và phương án vay vốn
- 6.4. Kiểm tra, xác minh thông tin
- 6.5. Phân tích ngành
- 6.6. Phân tích, thẩm định khách hàng vay vốn
- 6.7. Dự kiến lợi ích cho ngân hàng nếu khoản vay được phê duyệt
- 6.8. Phân tích, thẩm định phương án vay vốn/dự án đầu tư
- 6.9. Các biện pháp bảo đảm tiền vay
- 6.10. Lập báo cáo thẩm định cho vay
- 6.11. Tái thẩm định khoản vay
- 6.12. Xác định phương thức và nhu cầu cho vay
- 6.13. Xem xét khả năng nguồn vốn và điều kiện thanh toán của Chi nhánh/TTĐH
- 6.14. Phê duyệt khoản vay
- 6.15. Ký kết hợp đồng tín dụng/ sổ vay vốn, hợp đồng bảo đảm tiền vay, giao nhận giấy tờ và tài sản bảo đảm
- 6.16. Tuân thủ thời gian thẩm định, xét duyệt cho vay
- 6.17. Giải ngân
- 6.18. Kiểm tra, giám sát khoản vay
- 6.19. Thu nợ lãi và gốc và xử lý những phát sinh
- 6.20. Thanh lý hợp đồng tín dụng
- 6.21. Giải tỏa tài sản bảo đảm

7. Quản lý tín dụng

- 7.1. Quản lý hồ sơ tín dụng
- 7.2. Đánh giá lại các khoản nợ định kỳ và giữa kỳ hoặc đột xuất
- 7.3. Quản lý đối với từng khoản cho vay và toàn bộ danh mục cho vay
- 7.4. Thu thập thông tin bổ sung về khách hàng và khoản vay
- 7.5. Thay đổi hạn mức tín dụng và phê duyệt

B. NỘI DUNG CHƯƠNG

1. Giới thiệu chung

Quy trình này được soạn thảo với mục đích giúp cho quá trình cho vay diễn ra thống nhất, khoa học, hạn chế, phòng ngừa rủi ro và nâng cao chất lượng tín dụng, góp phần đáp ứng ngày một tốt hơn nhu cầu vay vốn của khách hàng dân cư. Quy trình này cũng xác định người thực hiện công việc và trách nhiệm của các cán bộ có liên quan trong quá trình cho vay.

Quy trình cho vay này được soạn thảo trên nguyên tắc tuân thủ mọi văn bản pháp lý hiện hành liên quan tới quá trình cho vay và quản lý tín dụng do NHNN VN và NHNo & PTNT VN ban hành. ([Phụ lục 1A](#) - “Danh mục văn bản pháp lý”).

Những nội dung của Quy trình cho vay và quản lý tín dụng cá nhân có thể được sửa đổi và bổ sung để phù hợp với những luật, quy định mới của các cấp có thẩm quyền và yêu cầu thực tế nhằm ngày càng hoàn thiện và nâng cao khả năng quản lý rủi ro, chất lượng tín dụng trong hệ thống NHNo & PTNT VN.

2. Phạm vi áp dụng và đối tượng cho vay

2.1. Phạm vi áp dụng

Chương này quy định chi tiết quy trình cho vay và quản lý tín dụng dân cư áp dụng trong toàn bộ hệ thống NHNo & PTNT VN bao gồm: Trung tâm điều hành, các Sở Giao dịch và các Chi nhánh trong cả nước.

2.2. Đối tượng được vay

Bao gồm:

- Khách hàng Việt Nam gồm có cá nhân, hộ gia đình, tổ hợp tác và chủ trang trại.
- Khách hàng nước ngoài bao gồm các cá nhân nước ngoài.

Điều kiện cho vay đối với các đối tượng này nêu tại *mục 2.5.2. Chương IV "Chính sách tín dụng chung"*.

2.3. Những đối tượng và nhu cầu vốn không được cho vay

Xem mục 2.3 [Chương IV](#) "Chính sách tín dụng chung"

2.4. Đối tượng bị hạn chế cho vay

Xem mục 2.4 [Chương IV](#) "Chính sách tín dụng chung"

3. Giới hạn cho vay

Xem mục 2.7.2 [Chương IV](#) "Chính sách tín dụng chung"

4. Cho vay có bảo đảm bằng tài sản và không có bảo đảm bằng tài sản

Chi tiết nêu tại [Chương XII](#) "Bảo đảm tiền vay".

5. Trách nhiệm của các cán bộ liên quan

Xem mục 3.2 [Chương II](#) "Cơ cấu tổ chức bộ máy quản lý tín dụng"

6. Quy trình nghiệp vụ cho vay

Quy trình cho vay được bắt đầu từ khi CBTD tiếp nhận hồ sơ khách hàng và kết thúc khi kế toán viên tất toán - thanh lý hợp đồng tín dụng, được tiến hành theo ba bước:

- Thẩm định trước khi cho vay;
- Kiểm tra, giám sát trong khi cho vay;
- Kiểm tra, giám sát, tổ chức thu hồi nợ sau khi cho vay.

Toàn bộ quy trình tín dụng được khái quát bằng Sơ đồ quy trình tín dụng tại [Phụ lục 8U](#) "Sơ đồ quy trình tín dụng"

Khách hàng vay vốn là dân cư có hai loại mục đích chính:

- Vay vốn phục vụ đời sống, sinh hoạt
- Đáp ứng nhu cầu phát triển sản xuất kinh doanh.

Tùy theo từng mục đích mà CBTD phân tích và thẩm định khách hàng vay vốn theo những nội dung sau:

6.1. Tiếp nhận và hướng dẫn khách hàng về điều kiện tín dụng và hồ sơ vay vốn

- Đối với khách hàng quan hệ tín dụng lần đầu: CBTD hướng dẫn khách hàng đăng ký những thông tin về khách hàng, các điều kiện vay vốn và tư vấn việc thiết lập hồ sơ vay.
- Đối với khách hàng đã có quan hệ tín dụng: CBTD kiểm tra sơ bộ các điều kiện vay, bộ hồ sơ vay, hướng dẫn khách hàng hoàn thiện hồ sơ vay.
- Khách hàng đủ hoặc chưa đầy đủ điều kiện hồ sơ vay đều được CBTD báo cáo lãnh đạo NHCV và thông báo lại cho khách hàng (nếu không đủ điều kiện vay).
- CBTD làm đầu mối tiếp nhận hồ sơ; kiểm tra tính đầy đủ, hợp pháp, hợp lệ với những nội dung thuộc:
 - + Phụ lục 7A "Danh mục hồ sơ pháp lý"
 - + Phụ lục 7B "Danh mục hồ sơ khoản vay"
 - + Phụ lục 8C "Danh mục hồ sơ bảo đảm tiền vay".

6.2. Kiểm tra hồ sơ và mục đích vay vốn

6.2.1. Kiểm tra hồ sơ vay vốn

CBTD kiểm tra tính xác thực của hồ sơ vay vốn qua cơ quan phát hành ra chúng hoặc các kênh thông tin khác.

a) Kiểm tra hồ sơ pháp lý

CBTD kiểm tra tính hợp pháp, hợp lệ của các giấy tờ văn bản trong danh mục hồ sơ pháp lý tại Phụ lục 7A

b) Kiểm tra hồ sơ vay vốn và hồ sơ bảo đảm tiền vay

- CBTD kiểm tra tính xác thực của từng loại hồ sơ nêu ở Phụ lục 7B và Phụ lục 8C.
- Đối với các báo cáo kết quả kinh doanh dự tính cho ba năm tới và phương án sản xuất kinh doanh/dự án đầu tư (PASXKD/DAĐT), khả năng vay trả, nguồn trả, việc kiểm tra và phân tích xem chi tiết tại *phần 6.8. "Phân tích và thẩm định phương án vay vốn/ dự án đầu tư"*.
- Ngoài ra, kiểm tra sự phù hợp về ngành nghề ghi trong đăng ký kinh doanh với ngành nghề kinh doanh hiện tại của khách hàng vay và phù hợp với phương án

dự kiến đầu tư; ngành nghề kinh doanh được phép hoạt động, xu hướng phát triển của ngành trong tương lai.

6.2.2. Kiểm tra mục đích vay vốn

- Kiểm tra xem mục đích vay vốn của phương án dự kiến đầu tư có phù hợp với đăng ký kinh doanh.
- Kiểm tra tính hợp pháp của mục đích vay vốn (đối chiếu nhu cầu xin vay với danh mục những hàng hóa cấm lưu thông, dịch vụ thương mại cấm thực hiện theo quy định của Chính phủ)
- Đối với những khoản vay vốn bằng ngoại tệ, kiểm tra mục đích vay vốn đảm bảo phù hợp với quy định quản lý ngoại hối hiện hành.

6.3. Điều tra, thu thập, tổng hợp thông tin về khách hàng và phương án vay vốn

6.3.1. Về khách hàng vay vốn

CBTD phải đi thực tế tại gia đình/nơi sản xuất kinh doanh của khách hàng để tìm hiểu thêm thông tin về:

- Gia đình của khách hàng vay vốn
- Mục đích vay vốn của khách hàng
- Những nguồn thu nhập thường xuyên của khách hàng/những thành viên trong gia đình
- Tình trạng nhà xưởng, máy móc thiết bị, kỹ thuật, quy trình công nghệ hiện có của khách hàng;
- Tình hình hoạt động sản xuất kinh doanh của khách hàng
- Đánh giá tài sản bảo đảm nợ vay (nếu có)

6.3.2. Về phương án sản xuất kinh doanh/dự án đầu tư

- Đi thực tế để tìm hiểu về giá cả, tình hình cung cầu trên thị trường đối với sản phẩm của PASXKD/DAĐT.
- Tìm hiểu qua các nhà cung cấp thiết bị, nguyên vật liệu đầu vào, các nhà tiêu thụ sản phẩm tương tự của (PASXKD/DAĐT) để đánh giá tình hình thị trường đầu vào, đầu ra.
- Tìm hiểu từ các phương tiện đại chúng (báo, đài, mạng máy tính...);
- Tìm hiểu qua các báo cáo, nghiên cứu, hội thảo chuyên đề về từng ngành nghề
- Tìm hiểu từ các (PASXKD/DAĐT) cùng loại.

Chi tiết của việc điều tra, thu thập và tổng hợp hai loại thông tin này, xin xem *phần 6.6 "Phân tích và thẩm định khách hàng vay vốn"* và *phần 6.8. "Phân tích thẩm định phương án sản xuất kinh doanh/dự án đầu tư"*

6.4. Kiểm tra, xác minh thông tin

Quá trình kiểm tra và xác minh những thông tin về khách hàng được thực hiện qua các nguồn sau:

- Hồ sơ vay vốn trước đây của khách hàng
- Thông qua Trung tâm Thông tin Tín dụng
- Các bạn hàng/đối tác làm ăn, bao gồm các nhà cung cấp nguyên vật liệu, thiết bị và những khách hàng tiêu thụ sản phẩm
- Các cơ quan quản lý trực tiếp khách hàng xin vay (cơ quan nơi khách hàng làm việc, các cơ quan quản lý nhà nước tại địa phương như UBND phường, cơ quan thuế, v.v..)

6.5. Phân tích ngành

Xem [*Phụ lục 8D*](#) "*Hướng dẫn phân tích ngành*" thuộc [*Chương VIII*](#) "*Quy trình cho vay và quản lý tín dụng doanh nghiệp*".

6.6. Phân tích, thẩm định khách hàng vay vốn

6.6.1. Tìm hiểu và phân tích về khách hàng, tư cách và năng lực pháp luật, năng lực hành vi dân sự, năng lực điều hành quản lý, năng lực quản lý sản xuất kinh doanh, mô hình tổ chức, bố trí lao động

Xem [*Phụ lục 7C*](#) "*Hướng dẫn phân tích về tư cách và năng lực pháp luật, năng lực hành vi dân sự, năng lực điều hành, năng lực quản lý sản xuất kinh doanh của khách hàng*"

- a) Tìm hiểu chung về khách hàng
- b) Điều tra đánh giá tư cách và năng lực pháp luật, năng lực hành vi dân sự
- c) Mô hình tổ chức, bố trí lao động của khách hàng
- d) Tìm hiểu và đánh giá khả năng quản trị điều hành của khách hàng

6.6.2. Phân tích đánh giá khả năng tài chính

Bước 1: Kiểm tra tính chính xác của các báo cáo kết quả sản xuất kinh doanh

CBTD tiến hành xác minh tính xác thực của chúng với những nội dung tại Phụ lục 7D “Kiểm tra tính chính xác của các báo cáo kết quả sản xuất kinh doanh”

Bước 2. Phân tích, đánh giá tình hình hoạt động và khả năng tài chính

Thực hiện theo các nội dung thuộc Phụ lục 7E “Hướng dẫn phân tích, đánh giá tình hình hoạt động và khả năng tài chính”

6.6.3. Tình hình quan hệ với ngân hàng

Tình hình quan hệ với ngân hàng bao gồm tình hình quan hệ tín dụng và quan hệ tiền gửi hiện tại và cả trong quá khứ

a) Quan hệ tín dụng:

- Đối với Chi nhánh cho vay và các Chi nhánh khác trong hệ thống NHNo & PTNT VN:
 - + Dư nợ ngắn, trung và dài hạn (bao gồm cả nợ quá hạn)
 - + Mục đích vay vốn của các khoản vay.
 - + Doanh số cho vay, thu nợ.
 - + Số dư bảo lãnh
 - + Mức độ tín nhiệm.
 - + Khách hàng phải thoả mãn yêu cầu “không có nợ khó đòi hoặc nợ quá hạn trên 6 tháng tại NHNo & PTNT VN” mới được vay mới / bổ sung tại NHNo & PTNT VN.
- Đối với các Tổ chức tín dụng khác:
 - + Dư nợ ngắn, trung và dài hạn đến thời điểm gần nhất (bao gồm cả nợ quá hạn)
 - + Mục đích vay vốn của các khoản vay.
 - + Số dư bảo lãnh
 - + Mức độ tín nhiệm.

b) Quan hệ tiền gửi:

- Tại NHNo & PTNT VN:
 - + Số dư tiền gửi bình quân.

- + Doanh số tiền gửi, tỷ trọng so với doanh thu.
- Tại các Tổ chức tín dụng khác
 - + Số dư tiền gửi bình quân.
 - + Doanh số tiền gửi, tỷ trọng so với doanh thu.

6.7. Dự kiến lợi ích cho ngân hàng nếu khoản vay được phê duyệt

CBTD tiến hành tính toán lãi và/hoặc phí (lợi ích) có thể thu được nếu như khoản vay được phê duyệt. Cơ sở tính toán dựa trên đơn xin vay của khách hàng (số tiền giải ngân, thời hạn và lãi xuất dự tính). Còn nếu đây là khoản vay để làm mục đích khác, thì tương tự cũng có thể tính ra số lãi và số tiền phí (nếu có).

Cũng cần lưu ý là phải xem xét tổng thể các lợi ích khác khi thiết lập quan hệ tín dụng với khách hàng (ví dụ lợi nhuận từ khoản vay có thể sẽ không cao như mong muốn nhưng bù lại, khách hàng luôn duy trì quan hệ tiền gửi ở mức cao, khách hàng thường xuyên/có thể có nguồn ngoại tệ để bán cho NHNo & PTNT VN, v.v..)

6.8. Phân tích, thẩm định phương án vay vốn/dự án đầu tư

Mục tiêu của phân này nhằm:

- Đưa ra kết luận về tính khả thi, hiệu quả về mặt tài chính của phương án sản xuất kinh doanh (PASXKD), khả năng trả nợ và những rủi ro có thể xảy ra để phục vụ cho việc quyết định cho vay hoặc từ chối cho vay.
- Làm cơ sở tham gia góp ý, tư vấn cho khách hàng vay, tạo tiền đề để đảm bảo hiệu quả cho vay, thu được nợ gốc đúng hạn, hạn chế, phòng ngừa rủi ro.
- Làm cơ sở để xác định số tiền cho vay, thời gian cho vay, dự kiến tiến độ giải ngân, mức thu nợ hợp lý, các điều kiện cho vay; tạo tiền đề cho khách hàng hoạt động có hiệu quả và đảm bảo mục tiêu đầu tư của Ngân hàng.

CBTD xem xét và tổng hợp những thông tin trợ giúp cho quá trình phân tích PASXKD/DAĐT qua [Phụ lục 7G](#) “*Danh mục câu hỏi điều tra đánh giá phương án kinh doanh*”.

Việc phân tích và thẩm định PASXKD/DAĐT sẽ được tiến hành theo các bước hướng dẫn tại [Phụ lục 8K](#) “*Hướng dẫn phân tích thẩm định phương án*”.

SXKD/DADT” của [Chương VIII](#) “Quy trình cho vay và quản lý tín dụng doanh nghiệp” nhưng áp dụng đối với đối tượng vay vốn là khách hàng dân cư.

6.9. Thẩm định các biện pháp bảo đảm tiền vay

Bảo đảm tiền vay là việc khách hàng vay vốn của NHNo & PTNT VN dùng các loại tài sản của mình hoặc bên thứ ba để cầm cố, thế chấp, bảo lãnh nhằm bảo đảm thực hiện nghĩa vụ đối với Ngân hàng. Tài sản bảo đảm là cơ sở để xác lập trách nhiệm người vay; giảm thấp rủi ro tín dụng, mặc dù đây không phải là điều kiện duy nhất để quyết định cho vay; không xem là phương tiện duy nhất để đảm bảo an toàn vay vốn. Khi nhận tài sản cầm cố, thế chấp, CBTD có trách nhiệm thực hiện các nhiệm vụ nêu trong 6.9.1 và 6.9.2. dưới đây.

6.9.1. Kiểm tra tình trạng thực tế của tài sản bảo đảm tiền vay

Việc kiểm tra tình trạng thực tế của TSBĐ tiền vay được thực hiện qua [Phụ lục 8L](#) “*Hướng dẫn kiểm tra tình trạng thực tế của tài sản bảo đảm tiền vay*” của [Chương VIII](#) “Quy trình cho vay và quản lý tín dụng doanh nghiệp”.

6.9.2. Phân tích, thẩm định tài sản bảo đảm tiền vay

Chi tiết của quy trình thẩm định TSBĐ xem [Chương XII](#) “Bảo đảm tiền vay”.

Lưu ý:

- Các giấy tờ chứng minh quyền sở hữu tài sản, giấy chứng nhận quyền sử dụng đất được NHCV lưu giữ cho đến khi khách hàng vay trả hết nợ gốc và lãi.
- Các tài sản mà pháp luật có quy định phải mua bảo hiểm, NHCV sẽ yêu cầu khách hàng mua bảo hiểm trước khi nhận làm TSBĐ tiền vay.
- TSBĐ tiền vay có thể do NHCV giữ, có thể giao cho người vay giữ có sự kiểm tra, giám sát của NHCV.
- NHCV cũng có những chính sách ưu tiên đối với khách hàng được xếp loại A, những khách hàng là hộ nông, lâm, ngư, diêm nghiệp vay vốn không phải đảm bảo bằng tài sản.

6.10. Lập báo cáo thẩm định cho vay

6.10.1. Chấm điểm tín dụng và xếp hạng khách hàng

Trên cơ sở phân tích đánh giá ở trên, CBTD chấm điểm tín dụng và xếp hạng khách hàng theo nội dung hướng dẫn tại [Chương V](#) "Hệ thống chấm điểm tín dụng và xếp hạng khách hàng". Kết quả chấm điểm tín dụng và xếp hạng khách hàng sẽ được đưa vào Báo cáo thẩm định. Đối với các khách hàng đã có quan hệ tín dụng, chỉ lấy kết quả đã chấm điểm theo hướng dẫn tại [Chương V](#).

6.10.2. Tổng hợp nội dung thẩm định vào báo cáo thẩm định cho vay

Trên cơ sở kết quả thẩm định theo các nội dung trên, Cán bộ thẩm định phải lập Báo cáo thẩm định cho vay (BCTĐCV). BCTĐCV là tài liệu dạng văn bản trong đó phải nêu rõ, cụ thể những kết quả của quá trình thẩm định, đánh giá phương án đầu tư xin vay vốn của khách hàng cũng như các ý kiến đề xuất đối với các đề nghị của khách hàng.

Tuỳ theo từng PASXKD cụ thể, Cán bộ thẩm định chọn lựa linh hoạt những nội dung chính, cần thiết, có liên quan trực tiếp tới hiệu quả tài chính và khả năng trả nợ PASXKD và khách hàng để đưa vào BCTĐCV.

Đối với những hồ sơ vay Chi nhánh trình lên Chi nhánh cấp trên/TTĐH:

Vì quá trình tiếp cận với khách hàng, phương án được diễn ra trực tiếp tại các Chi nhánh cho nên nội dung Báo cáo thẩm định tại Chi nhánh phải đảm bảo chi tiết, đầy đủ tất cả nội dung có liên quan, làm cơ sở để các cấp lãnh đạo Chi nhánh và Trung tâm điều hành (TTĐH) xem xét.

Tại Chi nhánh cấp trên/ TTĐH, việc thẩm định mang tính kiểm tra, thẩm định lại kết quả đã thẩm định của Chi nhánh, lại được thực hiện chủ yếu trên hồ sơ vay vốn và các thông tin, báo cáo của Chi nhánh cho nên Báo cáo thẩm định không cần chi tiết tất cả các nội dung như đã thực hiện tại các Chi nhánh, nếu thống nhất với phương pháp và kết quả tính toán của Chi nhánh thì không nhất thiết phải tính toán lại.

Kết cấu của một BCTĐCV được thực hiện theo [Phụ lục 7M](#) “*Mẫu báo cáo thẩm định*”.

6.11. Tái thẩm định khoản vay

- Tổng Giám đốc NHNo & PTNT VN quy định giá trị khoản vay bắt buộc phải tái thẩm định theo từng thời kỳ. Việc tái thẩm định được thực hiện theo hai phương pháp:
 - + Gián tiếp: cán bộ tái thẩm định dựa vào bộ hồ sơ đã có, vào các định mức kinh tế, kỹ thuật; dựa vào quy chế, chế độ quy định để tính toán lại các số liệu, dữ liệu, các chỉ tiêu; đồng thời đối chiếu, so sánh với quy chế cho vay để xác định các điều kiện cần và đủ của khoản vay. Từ đó đưa ra các đề xuất, kết quả của cá nhân cán bộ đó.
 - + Trực tiếp: cán bộ tái thẩm định tiến hành kiểm tra thực tế tại hộ sản xuất. Việc kiểm tra này cũng phải dựa cơ bản vào những hồ sơ tài liệu đã có do cán bộ trình lên, tuy nhiên cán bộ tái thẩm định về cơ bản phải thực hiện đầy đủ các bước công việc như CBTD.
- Việc thẩm định trực tiếp tại gia đình/hộ sản xuất kinh doanh cần phải được tiến hành độc lập mà không có sự trợ giúp từ CBTD. Cán bộ tái thẩm định sẽ căn cứ vào những thông tin đã có trong hồ sơ vay vốn, báo cáo thẩm định của CBTD đối chiếu với thực tế tại hộ sản xuất để khẳng định độ chuẩn mực, trung thực của người vay cũng như CBTD khi cung cấp thông tin.
- Cán bộ tái thẩm định cũng sẽ phải quan sát, khảo sát, kiểm tra thực tế tại hộ sản xuất để tìm hiểu những tác động bên ngoài ảnh hưởng đến quá trình thực hiện PASXKD/DAĐT.
- Ít nhất hai cán bộ tham gia tổ tái thẩm định trong đó có ít nhất một trưởng hoặc phó phòng tín dụng là thành viên. Giám đốc NHCV chịu trách nhiệm chỉ định thành phần của tổ thẩm định đối với từng khoản vay.
- Tổ tái thẩm định có trách nhiệm thẩm định lại toàn bộ hồ sơ vay vốn, báo cáo thẩm định kèm tờ trình của CBTD và ghi rõ ý kiến của mình trên tờ trình về việc cho vay / không cho vay để trình Giám đốc NHCV hoặc người được uỷ quyền xem xét quyết định và chịu trách nhiệm về nội dung các công việc nêu trên.
- Mọi sự khác biệt giữa kết quả thẩm định và tái thẩm định mà có thể dẫn đến các quyết định khác nhau đều phải trình lên Giám đốc NHCV.

6.12. Xác định phương thức và nhu cầu cho vay

Tuỳ theo yêu cầu vay vốn của khách hàng, kết quả thẩm định khách hàng và quan hệ với khách hàng mà ngân hàng quyết định phương thức cho vay. Các phương thức cho vay nêu tại mục 2.6. *Chương IV “Chính sách tín dụng chung”*

6.13. Xem xét khả năng nguồn vốn và điều kiện thanh toán của Chi nhánh/TTĐH

6.13.1. Xem xét khả năng nguồn vốn

CBTD cùng TPTD phối hợp với Phòng/Ban Kế hoạch tổng hợp để:

- Xem xét, cân đối khả năng nguồn vốn đối với những khoản vay lớn.
- Mua bán chuyển đổi ngoại tệ đối với những khoản vay để thanh toán nước ngoài.
- Xác định lãi suất áp dụng cho khoản vay.

6.13.2. Xem xét điều kiện thanh toán:

CBTD cùng TPTD phối hợp với Phòng Thanh toán quốc tế xác định nội dung điều kiện thanh toán và hình thức thanh toán... đối với những khoản vay thanh toán với nước ngoài.

6.14. Phê duyệt khoản vay

Các bước phê duyệt khoản vay bao gồm:

Bước 1. Sau khi nghiên cứu, thẩm định các điều kiện vay vốn, CBTD lập Báo cáo thẩm định kèm Tờ trình cho vay theo mẫu trong [Phụ lục 7M](#) kèm hồ sơ vay vốn trình TPTD.

Bước 2. Trên cơ sở Tờ trình của CBTD kèm hồ sơ vay vốn, TPTD xem xét kiểm tra, thẩm định lại và ghi ý kiến vào Tờ trình và trình Lãnh đạo.

Bước 3. Hoàn chỉnh các thủ tục khác theo quy định.

CBTD căn cứ ý kiến của TPTD để tiến hành làm một hoặc các thủ tục sau:

- Yêu cầu khách hàng bổ sung hồ sơ, tài liệu đối với trường hợp cần bổ sung các điều kiện vay vốn.
- Thẩm định lại, bổ sung, chỉnh sửa tờ trình nếu không đạt yêu cầu.
- Soạn thảo văn bản trả lời khách hàng đối với trường hợp từ chối cho vay.

Sau đó trình TPTD để kiểm tra lại nội dung, TPTD có ý kiến đồng ý hay không đồng ý trình lãnh đạo quyết định.

Bước 4. Căn cứ bộ hồ sơ cho vay, căn cứ ý kiến đề xuất của cán bộ thẩm định/ tái thẩm định và TPTD, khoản vay sẽ được Ban lãnh đạo NHCV phê duyệt:

Khoản vay thuộc quyền phán quyết: Sau khi đã kiểm tra lần cuối các hồ sơ pháp lý, hồ sơ vay vốn, Ban lãnh đạo NHCV sẽ quyết định:

- + Duyệt đồng ý cho vay.
- + Duyệt cho vay có điều kiện.
- + Không đồng ý.
- + Triệu tập họp Hội đồng tư vấn tín dụng để quyết định đối với trường hợp khoản vay lớn hoặc phức tạp.

Khoản vay vượt quyền phán quyết: Sẽ được Ban thẩm định dự án Ngân hàng cấp trên phê duyệt. Chỉ khi được phê duyệt, có thông báo, NHCV mới được phép giải ngân.

Nội dung duyệt cho vay của lãnh đạo phải xác định rõ: Số tiền cho vay, Lãi suất cho vay, Thời hạn cho vay, các điều kiện khác (nếu có).

6.15. Ký kết hợp đồng tín dụng/sổ vay vốn, hợp đồng bảo đảm tiền vay, giao nhận giấy tờ và tài sản bảo đảm

Khoản vay được phê duyệt, NHCV và khách hàng vay sẽ lập hợp đồng tín dụng/sổ vay vốn và hợp đồng bảo đảm tiền vay (nếu có)

- Hợp đồng tín dụng dùng cho khách hàng là hộ gia đình, cá nhân, tổ hợp tác.
- Sổ vay vốn dùng cho khách hàng là hộ gia đình sản xuất nông lâm ngư diêm nghiệp.

a) Soạn thảo nội dung hợp đồng/sổ vay vốn

Khi khoản vay đã được Lãnh đạo duyệt đồng ý cho vay và hình thức đảm bảo nợ vay. Trên cơ sở nội dung, điều kiện đã được duyệt và hợp đồng mẫu, CBTD soạn

thảo Hợp đồng tín dụng/sổ vay vốn và hợp đồng bảo đảm tiền vay cho phù hợp để trình TPTD kiểm soát.

Ký kết hợp đồng tín dụng/sổ vay vốn, hợp đồng bảo đảm tiền vay

TPTD kiểm tra lại các điều khoản hợp đồng tín dụng/sổ vay vốn, hợp đồng bảo đảm tiền vay theo đúng nội dung điều kiện đã được duyệt:

- Nếu đúng ký trình lãnh đạo.
- Nếu chưa đúng, yêu cầu CBTD chỉnh sửa lại.

Lãnh đạo ký duyệt:

- Nếu đúng: ký hợp đồng tín dụng.
- Nếu chưa đúng, yêu cầu chỉnh sửa lại.

c) Giao, nhân giấy tờ và tài sản bảo đảm tiền vay

Xem mục 4.1.1.5. [Chương XII](#) “Bảo đảm tiền vay”.

d) Các giấy tờ cần kiểm tra sau khi ký hợp đồng tín dụng, hợp đồng bảo đảm tiền vay

Xem [Phụ lục 7H](#) “Hướng dẫn kiểm tra hồ sơ sau khi ký hợp đồng tín dụng/sổ vay vốn, hợp đồng bảo đảm tiền vay”

e) Công chứng và đăng ký giao dịch bảo đảm

- Công chứng hợp đồng cầm cố, thế chấp
NHCV xem xét, thỏa thuận với khách hàng thực hiện công chứng hay không công chứng các hợp đồng cầm cố, thế chấp giữa NHCV với khách hàng và/hoặc bên bảo lãnh.
- Đăng ký giao dịch bảo đảm
Chi tiết xin xem [phần 4.1.1. \[Chương XII\]\(#\) "Bảo đảm tiền vay"](#)

g) Hồ sơ tín dụng và lưu giữ hồ sơ tín dụng

- Hồ sơ tín dụng gồm có:
 - + Các hồ sơ thuộc các [Phụ lục 7A](#), [Phụ lục 7B](#) và [Phụ lục 8C](#).
 - + Tờ trình thẩm định và đề nghị giải quyết cho vay hoặc tờ trình thẩm định cho vay dự án đầu tư

- + Hợp đồng tín dụng và các giấy tờ liên quan đến xử lý nợ, điều chỉnh kỳ hạn nợ, gia hạn nợ
 - + Giấy nhận nợ
 - + Hợp đồng bảo đảm tiền vay (đối với khoản vay phải thực hiện các biện pháp bảo đảm tiền vay bằng tài sản)
- Lưu giữ hồ sơ tín dụng
- + CBTD lưu hồ sơ tín dụng, các biên bản kiểm tra sử dụng vốn vay và các tài liệu liên quan đến khoản vay (nếu có)
 - + Kế toán cho vay lưu bản chính hợp đồng tín dụng, giấy nhận nợ, giấy tờ liên quan đến xử lý nợ, điều chỉnh kỳ hạn trả nợ, gia hạn nợ
 - + Hồ sơ thế chấp, cầm cố, bảo lãnh (hợp đồng và bản gốc giấy tờ sở hữu tài sản bảo đảm tiền vay) được lưu giữ tại kho theo quy định của Tổng Giám đốc NHNo & PTNT VN.
 - + Thời hạn và tổ chức lưu giữ hồ sơ tín dụng được thực hiện theo quy định của NHNN và hướng dẫn của Tổng Giám đốc NHNo & PTNT VN về lưu giữ hồ sơ chứng từ.

6.16. Tuân thủ thời gian thẩm định, xét duyệt cho vay

Thời gian thẩm định, xét duyệt cho vay được quy định tại *mục 4.2 Chương III “Phân cấp thẩm quyền phê duyệt tín dụng”*

6.17. Giải ngân

CBTD thực hiện theo hướng dẫn tại *Phụ lục 80 “Quy trình giải ngân” của Chương VIII “Quy trình cho vay và quản lý tín dụng doanh nghiệp”*.

6.18. Kiểm tra, giám sát khoản vay

Kiểm tra và giám sát khoản vay là quá trình thực hiện các bước công việc sau khi cho vay nhằm hướng dẫn, đôn đốc người vay sử dụng đúng mục đích, có hiệu quả số tiền vay, hoàn trả nợ gốc, lãi vay đúng hạn, đồng thời thực hiện các biện pháp thích hợp nếu người vay không thực hiện đầy đủ, đúng hạn các cam kết

CBTD thực hiện theo hướng dẫn tại *Phụ lục 8P* “*Kiểm tra, giám sát khoản vay*” của [Chương VIII](#) “*Quy trình cho vay và quản lý tín dụng doanh nghiệp*”.

6.19. Thu nợ lãi và gốc và xử lý những phát sinh

6.19.1. Thu nợ lãi và gốc

CBTD thực hiện theo hướng dẫn tại *Phụ lục 8Q* “*Thu nợ lãi và gốc và xử lý những phát sinh*” của [Chương VIII](#) “*Quy trình cho vay và quản lý tín dụng doanh nghiệp*”.

Lưu ý: NHNo & PTNT VN không uỷ quyền cho các tổ trưởng Tổ vay vốn thu nợ gốc, lãi của người vay. Nghiêm cấm CBTD trực tiếp thu nợ gốc, lãi của người vay.

6.19.2. Xử lý những phát sinh đối với khoản vay và tài sản đảm bảo tiền vay

CBTD thực hiện việc xử lý những tình huống khác nhau của khoản vay gồm trả nợ trước hạn, thu nợ trước hạn, gia hạn nợ, chuyển nợ quá hạn, khoan nợ, v.v., theo hướng dẫn tại [Chương XI](#) “*Quản lý nợ có vấn đề*”.

6.20. Thanh lý hợp đồng tín dụng

6.20.1. Tất toán khoản vay

Khi khách hàng trả hết nợ, CBTD tiến hành phối hợp với bộ phận kế toán đối chiếu, kiểm tra về số tiền trả nợ gốc, lãi, phí... để tất toán khoản vay.

6.20.2. Thanh lý hợp đồng tín dụng/Sổ vay vốn

Thời hạn hiệu lực của hợp đồng tín dụng/Sổ vay vốn theo thoả thuận trong hợp đồng tín dụng/Sổ vay vốn đã ký kết: Khi bên vay trả xong nợ gốc và lãi thì hợp đồng tín dụng/Sổ vay vốn đương nhiên hết hiệu lực và các bên không cần lập biên bản thanh lý hợp đồng. Trường hợp bên vay yêu cầu, CBTD soạn thảo biên bản thanh lý hợp đồng trình TPTD kiểm soát và TPTD trình lãnh đạo ký biên bản thanh lý.

6.21. Giải tỏa tài sản bảo đảm

6.21.1. Kiểm tra tình trạng giấy tờ, tài sản thế chấp, cầm cố.

6.21.2. Thủ tục xuất kho giấy tờ, tài sản thế chấp, cầm cố.

CBTD lập biên bản giao trả tài sản bảo đảm nợ vay trình TPTD kiểm soát, TPTD trình lãnh đạo ký duyệt

7. Quản lý tín dụng

7.1. Quản lý hồ sơ tín dụng

Hồ sơ tín dụng là nguồn tài liệu quan trọng đối với công tác giám sát các khoản vay và cũng là nguồn quan trọng cung cấp thông tin cho các CBTD tiến hành đánh giá tín dụng định kỳ, kiểm toán bên ngoài và các ban ngành kiểm tra khác ngoài ngân hàng. Hồ sơ tín dụng nên được lưu trữ theo các nội dung sau:

- Các hồ sơ tại các phụ lục 7A, 7B và 8C.
- Bản liệt kê những mục cần kiểm tra về tài sản bảo đảm tiền vay
- Các văn bản phê duyệt khoản vay
- Các bản định giá tài sản đảm bảo
- Các báo cáo cung cấp thông tin cơ bản
- Các báo cáo về các cuộc tiếp xúc với khách hàng
- Bản xếp hạng rủi ro hàng quý (nếu có/nếu cần thiết)
- Chiến lược khắc phục rủi ro và kế hoạch hành động
- Công văn / thư từ với khách hàng liên quan đến khoản vay
- Các bài báo đăng trên các ấn phẩm như báo, tạp chí liên quan đến khoản vay
- Báo cáo thanh tra
- Các thông tin hỗ trợ khác

7.2. Đánh giá lại các khoản nợ định kỳ và giữa kỳ hoặc đột xuất khi cần

Xem mục 6.18 “Kiểm tra, giám sát khoản vay”

7.3. Quản lý đối với từng khoản cho vay và toàn bộ danh mục cho vay

Xem Phụ lục 7L “Quản lý đối với từng khoản cho vay và toàn bộ danh mục cho vay”

7.4. Thu thập thông tin bổ sung về khách hàng và khoản vay:

Báo cáo định kỳ của khách hàng, đi thực tế, nguồn khác

Trong quá trình khách hàng đang dư nợ vay của ngân hàng, CBTD phối hợp cùng các phòng ban khác trong ngân hàng tiếp tục thu thập thông tin bổ sung về khách hàng và khoản vay từ các nguồn:

- Báo cáo định kỳ của khách hàng.

- Đi tiếp xúc, thăm khách hàng.
- Các nguồn khác.

Thông tin thu thập được sẽ được cập nhật trong hồ sơ lưu về khách hàng vay vốn tại ngân hàng nhằm giúp ngân hàng hiểu rõ, biết trước và dự đoán được tình hình hoạt động hiện tại và kế hoạch tương lai của khách hàng vay, đặc biệt là khi xảy ra vấn đề gì ảnh hưởng tới khoản vay.

7.5. Thay đổi hạn mức tín dụng và phê duyệt

Việc thay đổi hạn mức tín dụng trong thời gian khách hàng vay xuất hiện khi phát sinh một hoặc nhiều nhu cầu sau:

- Khách hàng cần tăng/giảm hạn mức tín dụng trên cơ sở nhu cầu vốn
- Ngân hàng cần giảm hạn mức tín dụng do thấy rằng khoản vay đang có những dấu hiệu không như mong đợi hoặc do yêu cầu từ nội bộ ngân hàng (cân đối nguồn vốn, v.v..)
- Do những thay đổi khách quan khác

Trong những trường hợp này, khách hàng cần làm đơn (trong trường hợp khách hàng chủ động muốn thay đổi) lên ngân hàng đề nghị thay đổi hạn mức tín dụng, hoặc ngân hàng thông báo cho khách hàng về ý định thay đổi hạn mức. Ngân hàng cần phải thỏa thuận về những thiệt hại có thể có khi việc giảm hạn mức tín dụng là do những nguyên nhân từ nội bộ ngân hàng và những thay đổi này chỉ được thực hiện khi có sự thỏa thuận của cả hai bên ngân hàng và khách hàng.

Đối với trường hợp khách hàng yêu cầu tăng hạn mức tín dụng, khách hàng cần phải gửi cho ngân hàng toàn bộ những báo cáo tài chính tại thời điểm gần nhất và báo cáo kế hoạch sản xuất kinh doanh dự tính cũng như cơ sở tính toán để ngân hàng làm cơ sở thẩm định để quyết định phê duyệt hay từ chối tăng hạn mức. CBTD có nhiệm vụ nghiên cứu, thẩm định và đánh giá những tài liệu nói trên và đi khảo sát thực tế khách hàng. Việc thẩm định đánh giá khách hàng và sự thay đổi kế hoạch vay vốn chỉ tập trung chủ yếu vào những thay đổi và mức độ khả thi của phương án sản xuất kinh doanh nếu như phê duyệt hạn mức mới.

CBTD trình những kết quả thẩm định nói trên lên TPTD và lãnh đạo ngân hàng để quyết định phê duyệt.

8. Phụ lục

PHỤ LỤC 7A. DANH MỤC HỒ SƠ PHÁP LÝ

Tuỳ theo mục đích vay vốn của khách hàng (vay vốn cho tiêu dùng hoặc vay phục vụ sản xuất kinh doanh) mà CBTD yêu cầu những giấy tờ cho phù hợp. Danh mục các tài liệu nêu ra ở đây có tính hướng dẫn. Khuyến khích CBTD thu thập được càng nhiều càng tốt những tài liệu đó. Dưới đây là một số ví dụ:

1. Đối với người vay vốn là cá nhân vay vốn tiêu dùng

- Sổ hộ khẩu, chứng minh thư (đối với khách hàng vay Việt Nam); hộ chiếu (đối với khách hàng vay nước ngoài). Khách hàng cần xuất trình bản chính để CBTD xem xét đối chiếu, CBTD sau đó sẽ lưu bản sao.
- Xác nhận của chính quyền địa phương về chữ ký và thường trú/tạm trú tại địa phương đối với khách hàng vay
- Các giấy tờ cần thiết khác theo quy định của pháp luật.

2. Đối với người vay vốn để sản xuất kinh doanh

- Các văn bản công nhận tư cách tổ hợp tác, tư cách dân sự (đối với khách hàng là tổ hợp tác)
- Sổ hộ khẩu, chứng minh thư (đối với khách hàng vay Việt Nam); hộ chiếu (đối với khách hàng vay nước ngoài) (Bản sao)
- Biên bản thành lập tổ vay vốn
- Giấy đăng ký kinh doanh (nếu có);
- Giấy phép hành nghề đối với ngành nghề cần giấy phép;
- Giấy tờ xác nhận được giao, thuê, sử dụng đất, mặt nước (đối với hộ nông, lâm, ngư, diêm nghiệp);
- Giấy phép đánh bắt thuỷ sản, hải sản, đăng kiểm tàu thuyền (đối với hộ đánh bắt thuỷ hải sản);
- Các giấy tờ cần thiết khác theo quy định của pháp luật.

Khách hàng vay vốn từ lần thứ hai trở đi không phải gửi các tài liệu trên trừ trường hợp có sự thay đổi, bổ sung vốn, địa chỉ... phải sao gửi Ngân hàng cho vay để kịp thời bổ sung hồ sơ.

PHỤ LỤC 7B.
DANH MỤC HỒ SƠ KHOẢN VAY

Tùy theo mục đích vay vốn của khách hàng (vay vốn cho tiêu dùng hoặc vay phục vụ sản xuất kinh doanh) mà CBTD yêu cầu những giấy tờ cho phù hợp. Danh mục các tài liệu nêu ra ở đây có tính hướng dẫn. Khuyến khích CBTD thu thập được càng nhiều càng tốt những tài liệu đó. Dưới đây là một số ví dụ:

1. Hồ sơ một khoản vay phục vụ nhu cầu tiêu dùng

- a) Giấy đề nghị vay vốn.
- b) Giấy xác nhận là cán bộ nhân viên/Thư cam kết hỗ trợ của cơ quan quản lý lao động
- c) Xác nhận/ giấy tờ chứng minh về thu nhập hàng tháng/thu nhập không thường xuyên của cơ quan quản lý lao động/ngân hàng (trong trường hợp nhận tiền kiều hối), ví dụ như hợp đồng thuê nhà, thuê xe, v.v..
- d) Bản sao Hợp đồng lao động (trong đó cho thấy thời gian đã công tác ít nhất 12 tháng)
- e) Các giấy tờ hỗ trợ khác chứng minh về việc mục đích, nhu cầu sử dụng vốn, kế hoạch trả nợ, v.v..

2. Hồ sơ một khoản vay phục vụ sản xuất kinh doanh

- a) Giấy đề nghị vay vốn.
- b) Kế hoạch sản xuất kinh doanh.
- c) Báo cáo tình hình sản xuất kinh doanh, năng lực tài chính, tình hình đã vay nợ ở các tổ chức tín dụng, các tổ chức, cá nhân khác và các nguồn thu nhập để trả nợ.
- d) Báo cáo kết quả kinh doanh dự tính cho ba năm tới và cơ sở tính toán
- e) Các tài liệu khác.

PHỤ LỤC 7C.
HƯỚNG DẪN PHÂN TÍCH TƯ CÁCH VÀ NĂNG LỰC
PHÁP LUẬT, NĂNG LỰC HÀNH VI DÂN SỰ, NĂNG LỰC ĐIỀU
HÀNH VÀ QUẢN LÝ SẢN XUẤT KINH DOANH CỦA KHÁCH HÀNG

1. Điều tra đánh giá tư cách và năng lực pháp luật, năng lực hành vi dân sự

Câu hỏi điều tra:

- Khách hàng vay vốn có cư trú tại địa bàn quận, huyện, thị xã, thành phố nơi NHCV đóng trụ sở? Nếu không, phải giải trình rõ nguyên nhân và báo cáo cho Tổng Giám đốc NHNo & PTNT VN.
- Khách hàng vay vốn là hộ gia đình có phải là chủ hộ hoặc người đại diện của hộ, đã đủ 18 tuổi chưa?
- Khách hàng vay vốn là Tổ hợp tác có hoạt động theo điều 120 Bộ luật dân sự không?
- Khách hàng vay vốn có đủ năng lực pháp luật dân sự và năng lực hành vi dân sự không?
- Giấy phép hành nghề có còn hiệu lực trong thời hạn cho vay?

2. Mô hình tổ chức, bố trí lao động của khách hàng vay (đối với khách hàng vay vốn phục vụ sản xuất kinh doanh)

Câu hỏi điều tra:

- Quy mô hoạt động lớn hay nhỏ?
- Cơ cấu tổ chức hoạt động sản xuất kinh doanh?
- Số lượng, trình độ lao động?
- Cơ cấu lao động trực tiếp và gián tiếp?
- Tuổi trung bình, thời gian công việc, mức thu nhập.
- Mức thu nhập khởi điểm
- Những thay đổi của mức thu nhập trung bình, các chính sách thưởng
- Hiệu quả sản xuất: Doanh số trên đầu người, hiệu quả của giá trị gia tăng
- Trình độ kỹ thuật của thợ làm

3. Tìm hiểu và đánh giá khả năng quản trị của người chủ hộ, lãnh đạo tổ hợp tác, chủ trang trại

Báo cáo phần này gồm có những vấn đề sau:

-
- Thông tin về cá nhân, chủ hộ/ ban quản lý tổ hợp tác
 - Trình độ chuyên môn
 - Khả năng, kinh nghiệm, cách thức quản lý, đạo đức của cá nhân, chủ hộ/ban quản lý tổ hợp tác. Các kết quả đã đạt được thể hiện qua:
 - + Giá trị doanh thu gia tăng
 - + Mức lãi được cải thiện
 - + Mức độ giảm chi phí
 - + Mức thu nhập gia tăng
 - Khả năng quản lý chặt chẽ các khoản nợ của khách hàng
 - Uy tín của cá nhân, chủ hộ/ban quản lý tổ hợp tác
 - Khả năng nắm bắt thị trường
 - Những mối quan hệ giữa các cá nhân trong ban quản lý và mức độ hợp tác lẫn nhau
 - Ai là người ra quyết định thực sự trong tổ hợp tác?
 - Những thay đổi về người quản lý.
 - Liệu cá nhân, chủ hộ/ban quản lý tổ hợp tác có được kịp thời và chính xác những thông tin về những thay đổi của thị trường, về tình hình kinh tế và các xu hướng của ngành hoạt động?
 - Ban quản lý có khả năng ra các quyết định dựa vào các thông tin tài chính không?
 - Việc ra quyết định có phải được tập trung vào một người và cách thức quản lý của họ hay không?

PHỤ LỤC 7D.
KIỂM TRA TÍNH CHÍNH XÁC CỦA BÁO
CÁO KẾT QUẢ SẢN XUẤT KINH DOANH

(Áp dụng đối với khách hàng xin vay phục vụ nhu cầu sản xuất kinh doanh)

Đối với những câu hỏi không thể trả lời “Có” hoặc “Không”, CBTD cần đánh dấu vào phần “Thông tin bổ sung” rồi ghi chi tiết xuống phần dưới của bảng này để tổng hợp vào báo cáo thẩm định khách hàng.

Kiểm tra báo cáo kết quả sản xuất kinh doanh			
	<i>Trả lời Có</i>	<i>Trả lời Không</i>	<i>Thông tin bổ sung</i>
Liệu có những khoản cho vay không thể thu hồi được nằm trong phần các khoản phải thu?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Liệu hàng tồn kho được định giá chính xác? Liệu những hàng hỏng hoặc không sử dụng được bị tính gộp vào phần ghi hàng tồn kho này không?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Kiểm tra lại chi tiết các khoản vay/trách nhiệm nợ	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Kiểm tra cẩn thận những khoản thanh toán/những khoản thu chờ xử lý có giá trị lớn	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Kiểm tra lại cẩn thận các chi tiết về những tài sản cố định, đặc biệt là những khoản có giá trị lớn.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Liệu các hoá đơn mua thiết bị có được phân biệt từ những khoản phải trả nói chung?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Liệu những khoản ứng trước đã thực sự được nhận hoặc những khoản đặt cọc đã được thu? Liệu những khoản này có bao gồm những khoản mục là những khoản vay ngân hàng?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Những chi phí trả trước hoặc những chi phí tích dồn có được hạch toán?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Liệu những khoản thu bán hàng, chi phí mua, chi phí bán hàng và chi phí hành chính chung cũng như thu nhập/chi phí phi hoạt động được phân loại chính xác? Kiểm tra lại các chi tiết của mỗi khoản mục này	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Kiểm tra cẩn thận những chi tiết đằng sau những khoản thu nhập/chi phí phi hoạt động	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Kiểm tra những chi tiết của những khoản thu nhập/khoản lỗ bất thường, đặc biệt là những khoản có giá trị lớn. Đối với những khoản lỗ từ việc bán tài sản cố định hữu hình, việc bán tài sản phải được xác nhận.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

PHỤ LỤC 7E.
PHÂN TÍCH, ĐÁNH GIÁ TÌNH HÌNH
HOẠT ĐỘNG VÀ KHẢ NĂNG TÀI CHÍNH

A. Đối với các khách hàng vay vốn sản xuất kinh doanh

1. Tình hình sản xuất

CBTD phân tích theo nội dung hướng dẫn tại [Phụ lục 8H](#) phân *Tình hình sản xuất của [Chương VIII](#) “Quy trình cho vay và quản lý tín dụng doanh nghiệp”*.

2. Tình hình bán hàng

- a. Những thay đổi về doanh thu
 - Doanh thu các loại sản phẩm của các năm về số lượng và giá trị.
 - Những thay đổi về doanh thu với từng khách hàng và sản phẩm
 - Những yếu tố ảnh hưởng đến sự thay đổi này (tăng giảm nhu cầu, trình độ sản xuất, chất lượng sản phẩm, các đối thủ cạnh tranh, v.v...)
- b. Phương pháp và tổ chức bán hàng
 - Tổ chức, các hoạt động bán hàng
 - Doanh thu trực tiếp, gián tiếp
 - Loại hình bán hàng có doanh thu gián tiếp (thông qua các đại lý phân phối tại địa phương, đại lý bán buôn, bán lẻ, các công ty thương mại)
- c. Các khách hàng
 - Tình hình và khả năng trả nợ của các khách hàng chính
 - Sự đánh giá của khách hàng về sản phẩm bán ra
- d. Chính sách chiết khấu thương sản phẩm đối với việc tăng sản phẩm hoặc khi xuất hiện sản phẩm mới
- e. Giá bán của sản phẩm: Những thay đổi trong giá bán sản phẩm, phương pháp đặt giá, mối quan hệ với khách hàng, các nhân tố ảnh hưởng tới sự thay đổi này, tình hình giảm giá (bao gồm hoặc loại trừ các yếu tố như hoa hồng, chi phí vận chuyển, chiết khấu, lãi suất)
- f. Quản lý chi phí: Biến động về tổng chi phí cũng như các yếu tố ảnh hưởng đến sản phẩm và trong toàn cơ sở.
- g. Phương thức thanh toán
- h. Số lượng đơn đặt hàng

- Những thay đổi của đơn đặt hàng và số lượng đơn đặt hàng của từng sản phẩm và của các khách hàng chính
- Các điều kiện của đơn đặt hàng (đơn giá, thời gian từ khi đặt đến khi giao hàng)
- i. Quản lý hàng tồn kho: Những thay đổi số lượng hàng tồn kho
- j. Tình hình xuất khẩu
 - Những thay đổi về số lượng xuất khẩu khách hàng theo từng nước, vùng và từng sản phẩm
 - Tỷ lệ xuất khẩu trong tổng doanh thu
 - Môi trường kinh doanh, các nhân tố ảnh hưởng tới sự thay đổi về xuất khẩu
 - Phương pháp xuất khẩu (trực tiếp hoặc qua uỷ thác)
 - Những thay đổi về giá xuất khẩu, so sánh với giá trong nước
 - Phương pháp, các điều kiện thanh toán, sự hỗ trợ từ chính phủ, cạnh tranh quốc tế, những thay đổi các chi phí về thuế quan của các nước nhập khẩu, chính sách xuất khẩu và các dự báo tương lai.
- k. Mạng lưới, tổ chức công tác bán hàng
- l. Các mối quan hệ đối tác kinh doanh
- m. Các đối tác bao gồm các đối tác có mối quan hệ liên quan đến các sản phẩm đầu vào, sản phẩm đầu ra hoặc các mối liên hệ về vốn. Đây là điều quan trọng để đánh giá khách hàng tạo lập mối quan hệ với các đối tác cũng như mục đích của các mối quan hệ này.

B. Tìm hiểu và phân tích về tài chính khách hàng

(áp dụng cho các khách hàng vay vốn phục vụ nhu cầu sinh hoạt và các khách hàng vay vốn phục vụ nhu cầu sản xuất kinh doanh)

CBTD kiểm tra khả năng tài chính của khách hàng có thể đảm bảo trả nợ trong thời hạn cam kết hay không. Trong mọi trường hợp, CBTD phải tìm cách xác minh được những thông tin từ khách hàng qua các cách khác nhau:

- a) Khách hàng có những nguồn thu nhập nào là chủ yếu? CBTD yêu cầu khách hàng cung cấp giấy tờ chứng minh nguồn gốc thu nhập. Những nguồn thu nhập chính này có thể là từ lương (*cần xác nhận của cơ quan nơi khách hàng làm việc*), tiền cho thuê nhà, phương tiện, thiết bị (*hợp đồng cho thuê*), tiền gửi và lãi tiền gửi ngân hàng (*sổ tiết kiệm, v.v.*), cổ tức thu định kỳ từ cổ phiếu chứng

khoản đầu tư, v.v... Cần xem xét các nguồn thu nhập đó ổn định đến mức nào và trong thời gian khoảng bao lâu.

- b) Khách hàng làm nghề gì? nghề đó có đem lại một thu nhập ổn định không?
- c) Khách hàng sử dụng thu nhập của mình như thế nào? CBTD phải kiểm tra và ước định việc sử dụng thu nhập của khách hàng, đặc biệt là những biến động lớn ảnh hưởng tới số tiền dự định dành ra để trả nợ nếu có thể vay được của ngân hàng.
- d) Gia đình của khách hàng có bao nhiêu thành viên? Họ có thực sự quan tâm đến khoản vay này không? Vì sao? Họ là những người đã có thu nhập ổn định hay vẫn phải sống phụ thuộc vào người vay tiền?
- e) Hiện tại họ có vay tại ngân hàng khác không? Nếu có thì vì sao không vay tiếp tại ngân hàng đó? Nếu không thì vì sao bây giờ lại xin vay nếu như nhu cầu vay là lớn?
- f) Khách hàng có thể dùng bao nhiêu thu nhập hàng tháng để trả nợ nếu được vay vốn?
- g) Khách hàng có bao nhiêu vốn góp vào phương án kinh doanh/dự án đầu tư?
(Đối với khách hàng vay vốn kinh doanh)

Đối chiếu với yêu cầu về tỷ trọng vốn chủ sở hữu nêu tại điểm 2.5.2.2. [Chương IV](#) “Chính sách tín dụng chung”.

Việc phân tích tài chính thêm về đối tượng vay vốn phục vụ sản xuất kinh doanh sẽ được hỗ trợ bởi [Phụ lục 7G](#) "Danh mục điều tra đánh giá kế hoạch kinh doanh"

PHỤ LỤC 7G.
DANH MỤC ĐIỀU TRA ĐÁNH GIÁ KẾ HOẠCH KINH DOANH

Đối với những câu hỏi không thể trả lời “Có” hoặc “Không”, CBTD cần đánh dấu vào phần “Thông tin bổ sung” rồi ghi chi tiết xuống phần dưới của bảng này để tổng hợp vào báo cáo thẩm định khách hàng.

1. Kế hoạch kinh doanh như thế nào là phù hợp với khách hàng vay vốn?			
a. Khách hàng có phải là những người phù hợp với công việc kinh doanh?	Trả lời Có	Trả lời Không	Thông tin bổ sung
* Có thể bắt đầu và vận hành công việc kinh doanh của riêng họ?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
* Họ tiến hành kinh doanh vì những lý do hợp lý?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
* Họ hiểu rằng công việc kinh doanh đã ở trong đâu?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
* Họ có kinh nghiệm trong ngành kinh doanh này?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
* Họ có kinh nghiệm quản lý?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
* Họ có những kỹ năng kỹ thuật cần thiết?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
b. Liệu họ có đủ sức để bắt đầu công việc kinh doanh không?			
* Họ sẽ cần tất cả bao nhiêu tiền?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
* Họ đã chuẩn bị một bản báo cáo về tình trạng tài sản cũng như các khoản nợ của mình chưa?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
* Họ có đủ tiền để trang trải những chi phí phát sinh tới khi công việc kinh doanh bắt đầu có lãi?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
* Họ có thể đưa bao nhiêu vốn vào kinh doanh?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
* Họ đưa ra những bảo đảm gì cho khoản vay?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

2. Khách hàng vay vốn đặt kế hoạch kinh doanh gì?			
* Họ bán những sản phẩm hoặc dịch vụ nào?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
* Công việc kinh doanh mà họ dự định thực hiện thuộc ngành nào?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
* Họ có những thông tin gì về ngành kinh doanh này?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
- Những xu hướng hiện tại của ngành này?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

- Tương lai của ngành này là lâu dài?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
- Doanh số bán ra trung bình?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
- Mức lãi gộp?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
- Các điều kiện bán chịu của nhà cung cấp?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
- Các điều kiện đưa ra cho khách hàng mua?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
- Khoản lời thu được nếu như mua cơ sở SXKD của khách hàng này là bao nhiêu?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
- Tên và địa chỉ của những nhà cung cấp?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
- Những dịch vụ được mời chào bởi các hiệp hội kinh doanh?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
- Tình hình cạnh tranh trên thị trường?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
* Công việc kinh doanh có thể được tiến hành trên quy mô nhỏ?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
* Liệu có thể bắt đầu kinh doanh từ thị trường nội địa?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

3. Nghiên cứu và xúc tiến thị trường

* Họ đã xác định thị trường của mình theo:			
- Quy mô?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
- Vị trí địa lý?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
- Vòng đời của sản phẩm?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
- Tuổi tác, giới tính, mức thu nhập và khẩu vị của khách hàng	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
* Họ đưa ra mức giá bán dựa trên cơ sở nào?			
- Tương tự như đối thủ cạnh tranh?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
- Trên cơ sở chi phí?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
* Họ cần loại đóng gói nào cho sản phẩm?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
* Họ biết những gì về các khách hàng tiềm năng của mình theo các tiêu thức:			
- Họ sẽ mua gì?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
- Họ mua ở đâu?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
- Dịch vụ trước và sau khi bán hàng nào họ mong chờ?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
- Tại sao họ mua?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
- Họ mua thường xuyên không?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
* Ai là đối thủ cạnh tranh của họ?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

* Những sản phẩm nào họ bán ra sẽ tốt hơn hoặc tại sự khác biệt?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
* Những thuận lợi cạnh tranh của họ là gì?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
* Những bất lợi cạnh tranh của họ là gì?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
* Họ sẽ vượt qua những bất lợi này như thế nào?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
* Những gì sẽ ảnh hưởng tới thị trường của họ?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
* Họ sẽ xử lý như thế nào đối với:			
- Phản ứng của khách hàng	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
- Phản ứng lại với xúc tiến bán hàng	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
* Hình thức xúc tiến nào sẽ là phù hợp nhất với loại hình kinh doanh của họ?			
- Tiếp thị trực tiếp	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
- Xúc tiến bán hàng	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
- Các tạp chí và ấn phẩm thương mại	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
- Vô tuyến truyền hình	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
- Báo chí	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
- Tài trợ	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
* Những chi phí quảng cáo này là bao nhiêu?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
* Liệu họ có biết mức độ bán hàng cần thiết để hoà vốn?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

4. Kế hoạch hoá tài chính

* Họ có biết cần bao nhiêu vốn để bắt đầu?			
- Nhà xưởng và thiết bị?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
- Các công cụ và máy móc?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
- Các dụng cụ để kinh doanh?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
- Chi phí pháp luật	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
- Phương tiện vận tải?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
- Lượng đầu vào nguyên vật liệu ban đầu/hàng tồn kho để bán?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
- Chi phí thuê và công nợ ban đầu?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
- Chi phí điện và các tiện ích khác?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
* Chi phí hàng tháng của họ là bao nhiêu?			
- Nguyên vật liệu?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

- Tiền công?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
- Cho nhà thuê phụ?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
- Quảng cáo?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
- Chi phí ngân hàng?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
- Chi phí điện và nhiên liệu?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
- Bảo hiểm	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
- Chi phí thuê	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
- Chi phí vận chuyển?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
- Bảo dưỡng?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
- Chi phí bưu phẩm và văn phòng phẩm	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
- Điện thoại, fax và telex, v.v..	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
- Thanh toán thuê mua?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
- Chi phí lãi vay	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
- Nhu cầu cá nhân	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
* Khách hàng xin vay sẽ mất bao lâu để bắt đầu tạo lợi nhuận?			
- 1 tháng	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
- 3 tháng	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
- 12 tháng	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
- Hơn 12 tháng	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
* Cần bao nhiêu tiền để bắt đầu và tiến hành kinh doanh tới khi có lãi?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
- Chuẩn bị một bảng dòng tiền đơn giản cho 12 tháng đầu tiên	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
- Bổ sung những khoản thiếu hụt tiền mặt	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
* Những nguồn vốn nào họ định dùng?			
- Vay ngân hàng	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
- Vốn liên doanh	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
- Vốn riêng	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
- Vốn của nhà đầu tư	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
- Từ các công ty tài chính (thuê mua)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
* Liệu kế hoạch kinh doanh có đem lại mức lợi nhuận hợp lý cho số tiền dự định bỏ ra đầu tư vào kinh doanh?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
* Liệu họ có thể hoàn trả bất kỳ khoản vay nào mà họ	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

vay?			
* Kế hoạch kinh doanh khả thi như thế nào nếu:	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
- Doanh thu bán hàng nhỏ hơn 10% so với dự đoán?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
- Chi phí nhập khẩu tăng 10% do đồng tiền bị phá giá?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
- Khả năng sản xuất dưới mức mong đợi 6%?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
- Lãi xuất cho khoản vay dự định tăng 5%/năm?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
* Liệu họ có hiểu về:			
- Báo cáo thu nhập – chi phí dự tính ?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
- Dòng tiền dự tính?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

5. Các vấn đề về sổ sách tài chính			
* Họ có biết những loại sổ sách ghi chép nào cần?			
* Họ có biết cách thức giữ sổ sách?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
* Họ có biết lập báo cáo dòng tiền?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
* Họ có thể lập kế hoạch chi tiêu?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
* Họ có thể làm phù hợp số liệu của họ với số liệu mà ngân hàng lập ra?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
* Họ có thể tính tỷ lệ sản phẩm trên cơ sở giờ?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
* Họ có thể tính toán chi phí nguyên vật liệu?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
* Chi phí quản lý phân xưởng được phân bổ trên một đơn vị sản phẩm như thế nào?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
* Sản lượng tối thiểu để bù đắp chi phí vận hành kinh doanh?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

PHỤ LỤC 7H.
HƯỚNG DẪN KIỂM TRA HỒ SƠ SAU KHI KÝ HỢP ĐỒNG
TÍN DỤNG / SỔ VAY VỐN, HỢP ĐỒNG BẢO ĐẢM TIỀN VAY

Tên hồ sơ	Cán bộ tín dụng kiểm tra để chắc chắn rằng
1. Hợp đồng tín dụng / Sổ vay vốn	<ul style="list-style-type: none"> - Hợp đồng này đã được khách hàng vay vốn/người được uỷ quyền của khách hàng vay vốn chấp nhận. - Chữ ký của khách hàng vay vốn/người được uỷ quyền này phù hợp với mẫu chữ ký đăng ký của khách hàng vay vốn.
2. Biên bản họp Tổ vay vốn (với khách hàng là tổ vay vốn)	<ul style="list-style-type: none"> - Việc chấp nhận khoản tín dụng này đã được thông qua. - Người ký các hợp đồng tín dụng/sổ vay vốn và hợp đồng bảo đảm tiền vay và các giấy tờ khác liên quan là người được uỷ quyền
3. Hợp đồng cầm cố động sản	<ul style="list-style-type: none"> - Hợp đồng này đã được chấp nhận đầy đủ bởi người sở hữu/người được uỷ quyền của người sở hữu động sản. - Đã được công chứng tại Phòng Công chứng
4. Hợp đồng thế chấp bất động sản	<ul style="list-style-type: none"> - Hợp đồng này đã được người sở hữu/người được uỷ quyền của người sở hữu bất động sản chấp nhận. - Đã được công chứng tại Phòng Công chứng
5. Hợp đồng bảo lãnh	<ul style="list-style-type: none"> - Người bảo lãnh có thẩm quyền để thực hiện bảo lãnh - Đã được ký và /đóng dấu (nếu có)
6. Hợp đồng bảo lãnh cá nhân	<ul style="list-style-type: none"> - Người bảo lãnh có thẩm quyền để thực hiện bảo lãnh - Đã được ký
7. Giấy nhận nợ	<ul style="list-style-type: none"> - Đã được người vay ký
8. Cam kết/Hóa đơn tín thác	<ul style="list-style-type: none"> - Đã được chủ sở hữu của hàng hóa nhập khẩu ký
9. Giấy sở hữu nhà cửa/đất đai làm thế chấp	<ul style="list-style-type: none"> - Phải là bản gốc - Có thể dễ dàng công chứng

10. Giấy tờ phương tiện vận tải/máy móc	<ul style="list-style-type: none">- Phải là bản chính- Bản sao được công chứng có thể được yêu cầu thêm tùy theo từng loại
11. Hợp đồng bảo hiểm	<ul style="list-style-type: none">- Được ký và thể hiện người hưởng là NHNo & PTNT VN trong suốt thời kỳ còn dư nợ- Số tiền bảo hiểm phải tương đương hoặc lớn hơn tổng hạn mức tín dụng đã được phê duyệt- Thời gian được bảo hiểm phải phù hợp với thời hạn của khoản tín dụng

PHỤ LỤC 7I. QUY TRÌNH GIẢI NGÂN

Bước 1. Chứng từ giải ngân

- Chứng từ của khách hàng

CBTD yêu cầu khách hàng cung cấp các hồ sơ, chứng từ về mục đích sử dụng tiền vay để giải ngân, gồm:

- + Hợp đồng cung ứng vật tư, hàng hoá, dịch vụ.
- + Bảng kê các khoản chi chi tiết, kế hoạch chi phí, biên bản nghiệm thu,...
- + Đối với hoá đơn, chứng từ thanh toán, trong trường hợp cụ thể Chi nhánh có thể yêu cầu xuất trình các bản gốc hoặc chỉ yêu cầu bên vay liệt kê danh mục (và chịu trách nhiệm về tính trung thực của bảng liệt kê) để đối chiếu trong quá trình kiểm tra sử dụng vốn vay sau khi giải ngân.
- + Thông báo nộp tiền vào tài khoản của Ngân hàng đối với những khoản vay thanh toán với nước ngoài (đã xác định trong hợp đồng tín dụng).

- Chứng từ của Ngân hàng

CBTD hướng dẫn khách hàng hoàn chỉnh nội dung chứng từ theo mẫu sau:

- + Hợp đồng bảo đảm tiền vay trong trường hợp khách hàng chưa hoàn thành thủ tục bảo đảm tiền vay.
- + Bảng kê rút vốn vay
- + Ủy nhiệm chi.

Bước 2. Trình duyệt giải ngân

a. CBTD sau khi xem xét chứng từ giải ngân nói trên, nếu đủ điều kiện giải ngân thì trình TPTD.

b. TPTD kiểm tra lại điều kiện giải ngân và nội dung trình của CBTD:

- Nếu đồng ý: ký trình lãnh đạo.
- Nếu chưa phù hợp, yêu cầu CBTD chỉnh sửa lại.
- Nếu không đồng ý: ghi rõ lý do, trình lãnh đạo quyết định

c. Lãnh đạo ký duyệt:

- Nếu đồng ý: Ký duyệt
- Nếu chưa phù hợp: yêu cầu chỉnh sửa lại.
- Nếu không đồng ý: Ghi rõ lý do

Bước 3. Nạp thông tin vào chương trình điện toán và luân chuyển chứng từ

- a. CBTD nhận lại chứng từ đã được lãnh đạo duyệt cho vay, nạp vào máy tính các thông tin dữ liệu của khoản vay theo Hợp đồng nhận nợ qua mạng máy tính của ngân hàng .
- b. CBTD chuyển những chứng từ đã được lãnh đạo duyệt cho các Phòng nghiệp vụ có liên quan như sau:
 - Chứng từ gốc chuyển Phòng kế toán:
 - + Hợp đồng tín dụng (nếu mới rút vốn lần đầu).
 - + Bảng kê rút vốn vay.
 - + Ủy nhiệm chi.
 - + Chứng từ khác (nếu có).Phòng kế toán căn cứ vào chứng từ trên thực hiện hạch toán theo quy trình thanh toán trong nước và theo dõi nợ vay theo Bảng theo dõi nợ vay
 - Chứng từ chuyển Phòng nguồn vốn (nếu có):
 - + Đề nghị chuyển vốn đối với trường hợp khoản vay lớn có ảnh hưởng đến cơ chế điều hành vốn theo quy định của Chi nhánh
 - + Hợp đồng mua bán ngoại tệ đối với trường hợp khoản vay cần phải chuyển đổi ngoại tệ.
 - Chứng từ chuyển Phòng thanh toán quốc tế đối với trường hợp thanh toán với nước ngoài để mở L/C hoặc thanh toán tập trung.
 - + Hợp đồng tín dụng/Sổ vay vốn
 - + Chứng từ khác (nếu có).

PHỤ LỤC 7K. KIỂM TRA, GIÁM SÁT KHOẢN VAY

Nguyên tắc:

- NHNo & PTNT VN quy định việc kiểm tra, giám sát khoản vay được tiến hành định kỳ, đột xuất với 100% khoản vay.
- Tùy theo độ an toàn của khoản vay trên tín nhiệm của người vay, mức độ kiểm tra có thể được thực hiện một hay nhiều lần.
- Trách nhiệm kiểm tra, giám sát khoản vay được thực hiện bởi CBTD là chính. Tuy nhiên cũng có thể được thực hiện bởi cán bộ thanh tra, kiểm tra nội bộ, cán bộ phòng chuyên đề Ngân hàng cấp trên.

A. Kiểm tra tình hình sử dụng vốn vay

1. Theo dõi khoản vay

1.1. Mở sổ sách theo dõi

CBTD mở sổ theo dõi các thông tin của khoản vay theo hợp đồng tín dụng, Bảng theo dõi nợ vay, khai thác khi cần thiết hoặc lưu các sao kê điện toán theo nội dung: ngày tháng, năm giải ngân; số tiền giải ngân; lãi suất áp dụng; ngày tháng, năm thu nợ; số tiền thu nợ, lãi; dư nợ từng thời điểm; số tiền gia hạn nợ; thời gian gia hạn nợ; số tiền chuyển nợ quá hạn; thời hạn chuyển nợ quá hạn...

1.2. Khai thác phần mềm điện toán

Ngoài cách mở sổ theo dõi khoản vay ở trên, CBTD thường xuyên sử dụng phần mềm điện toán để theo dõi quản lý khoản vay, nếu phát hiện số liệu hạch toán sai lệch với hồ sơ tín dụng phải báo cáo với TPTD phối hợp với các phòng có liên quan để xử lý.

2. Kiểm tra mục đích sử dụng vốn vay, vật tư đảm bảo nợ vay

Cách thức tiến hành:

- Thu thập thông tin, chứng cứ liên quan đến việc sử dụng vốn vay của khách hàng.
- Kiểm tra thực tế nơi sử dụng vốn.
- Đối chiếu với mục đích vay ghi trong hợp đồng tín dụng

2.1. Kiểm tra qua hồ sơ chứng từ

- Kiểm tra trước, trong khi giải ngân
- Kiểm tra sau khi giải ngân.

Định kỳ hàng tháng, quý hoặc trường hợp đột xuất CBTD có thể cùng TPTD tiến hành kiểm tra mục đích sử dụng vốn vay, vật tư đảm bảo nợ vay của khách hàng thông qua: sổ sách hạch toán theo dõi của khách hàng; chứng từ, hoá đơn hạch toán (chi tiền mặt, chuyển khoản, chi khác...); chứng từ thanh quyết toán, thanh lý hợp đồng.

2.2. Kiểm tra tại hiện trường

- Thị sát tiến độ thực hiện
- Thị sát vật chất (vật tư, hàng hoá, máy móc thiết bị....)

2.3. Lập biên bản kiểm tra

Sau khi kiểm tra, CBTD lập biên bản kiểm tra về mục đích sử dụng vốn của khách hàng và vật tư đảm bảo nợ vay Ngân hàng. Nếu khách hàng sử dụng sai mục đích hoặc phát sinh những vấn đề có nguy cơ ảnh hưởng lớn đến khả năng trả nợ của khách hàng, CBTD có báo cáo TPTD để trình lãnh đạo xem xét quyết định ngừng cho vay hoặc có biện pháp thu hồi nợ trước hạn...

3. Kiểm tra, phân tích hiệu quả vốn vay, theo dõi, phân tích tình hình thực hiện kế hoạch, tình hình tài chính và đảm bảo tín dụng của khách hàng

Cách thức tiến hành:

- Đánh giá tiến độ thực hiện phương án.
- Đánh giá, phân tích hiệu quả tình hình tài chính

Khi nhận được các báo cáo về tình hình thực hiện kế hoạch của khách hàng, CBTD tiến hành:

- Theo dõi, phân tích tình hình thực hiện kế hoạch sản xuất kinh doanh.
- Theo dõi, phân tích tình hình tài chính.
- Theo dõi, phân tích bảo đảm tín dụng.

Nếu những yếu tố trên có biến động ảnh hưởng lớn tình hình trả nợ của khách hàng, CBTD có ý kiến báo cáo TPTD trình Giám đốc để cùng khách hàng tìm giải pháp khắc phục, ngừng cho vay hoặc tiến hành thu hồi nợ trước hạn.

4. Kiểm tra các biện pháp bảo đảm tiền vay

Đối với TSBĐ (kể cả tài sản của người bảo lãnh thứ ba) là máy móc, thiết bị, nhà xưởng... CBTD phải thường xuyên kiểm tra trên hồ sơ bảo đảm tiền vay và kiểm tra tài sản tại hiện trường để kịp thời xử lý các vấn đề phát sinh như mất mát, hư hỏng, giảm giá trị, có sự chuyển người sở hữu, người sử dụng, bảo quản; mục đích sử dụng có sự thay đổi? Tình hình khai thác công năng, hoa lợi? Những biến động về giá trị tài sản do tăng, giảm giá thị trường, do khai thác sử dụng, bảo quản tài sản

Đối với trường hợp khoản vay được bảo đảm bằng bảo lãnh của bên thứ ba, CBTD phải thường xuyên kiểm tra và theo dõi năng lực tài chính của người bảo lãnh thứ ba để đảm bảo thực hiện nghĩa vụ của bên thứ ba khi có yêu cầu.

PHỤ LỤC 7L.
QUẢN LÝ ĐỐI VỚI TỪNG KHOẢN CHO
VAY VÀ TOÀN BỘ DANH MỤC CHO VAY

1. Phân tích cơ cấu dư nợ

Hàng tháng, hàng quý, hàng năm, NHNo & PTNT VN sẽ đánh giá cấu phần danh mục cho vay bằng cách phân tích cơ cấu dư nợ hiện có:

- Dư nợ theo ngành kinh tế
- Dư nợ theo loại đối tượng vay vốn
- Dư nợ theo vùng địa lý
- Dư nợ theo sản phẩm – phương thức
- Dư nợ theo quy mô vốn vay
- Dư nợ theo thời hạn cho vay

2. Quản lý danh mục

Quản lý danh mục khoản vay là một phần công việc trong quản lý rủi ro tín dụng. Thông qua quản lý danh mục khoản vay, NHNo & PTNT VN có khả năng quản lý rủi ro và lợi nhuận mang lại trong hoạt động tín dụng.

Các phương pháp quản lý danh mục cho vay:

- Theo thời hạn cho vay, các khoản được chia thành:
 - Cho vay ngắn hạn
 - Cho vay trung hạn
 - Cho vay dài hạn
- Theo ngành kinh tế, các khoản vay được chia thành:
 - Ngành nông nghiệp
 - Ngành Thủy sản
 - Ngành xây dựng
 - Ngành du lịch, thương mại
 - Ngành công nghiệp
 - Ngành khác
- Theo loại hình cho vay, các khoản vay được chia thành:
 - Cho vay hộ gia đình, cá nhân
 - Cho vay Hợp tác xã

- Theo vùng địa lý, các khoản vay được chia thành:
 - Vùng trung du miền núi phía Bắc
 - Vùng đồng bằng sông Hồng
 - Vùng Khu IV cũ
 - Vùng Tây Nguyên
 - Vùng ven biển miền Trung
 - Vùng Đông Nam Bộ
 - Vùng Đồng bằng sông Cửu Long
- Theo quy mô khoản vay:
 - Các khoản vay dưới 50 triệu đồng
 - Các khoản vay trên 50 triệu đồng
- Theo sản phẩm, danh mục khoản vay được chia thành:
 - Các khoản vay theo hạn mức tín dụng
 - Các khoản vay nhận uỷ thác
 - Các khoản vay thấu chi
 - Các khoản vay thẻ tín dụng
 - Các khoản vay khác
- Theo chất lượng các khoản vay, danh mục cho vay được chia thành:
 - Các khoản vay chưa đến hạn
 - Các khoản vay quá hạn đến 180 ngày
 - Các khoản vay quá hạn từ 181 ngày đến 360 ngày
 - Các khoản vay trên quá hạn 360 ngày
- Theo xếp hạng tín dụng:
xem chi tiết tại [Chương V](#) “*Hệ thống tính điểm tín dụng*”

Phân loại khoản vay theo chất lượng là công cụ quản lý rủi ro tín dụng chủ yếu của NHNo & PTNT VN, giúp công tác quản lý và giám sát hoạt động tín dụng tốt nhất, giúp việc trích lập và sử dụng quỹ dự phòng kịp thời, hiệu quả nhất.

PHỤ LỤC 7M.**MẪU BÁO CÁO THẨM ĐỊNH**

Ngân hàng Nông Nghiệp và
Phát triển Nông thôn Việt Nam
Chi nhánh _____

Cộng hoà xã hội chủ nghĩa Việt Nam
Độc lập - Tự do - Hạnh phúc

....., ngày tháng năm

BÁO CÁO THẨM ĐỊNH KHÁCH HÀNG

(Áp dụng đối với khách hàng cá nhân vay ngắn hạn để thực hiện phương án SXKD và dịch vụ)

A. GIỚI THIỆU VỀ KHÁCH HÀNG

1. Tên khách hàng:
2. Trụ sở:
3. Điện thoại: Fax:
4. Giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh:
5. Ngành kinh doanh:
6. Tài khoản giao dịch số:

B. NHU CẦU CỦA KHÁCH HÀNG

1. Số tiền đề nghị vay:
2. Thời gian vay: Trong đó, thời gian ân hạn:
3. Lãi suất vay:
4. Mục đích:
5. Hình thức trả vốn gốc, lãi:
6. Tài sản đảm bảo:

C. KẾT QUẢ THẨM ĐỊNH KHÁCH HÀNG VAY VỐN

1. Kết quả thẩm định hồ sơ pháp lý

Nhận xét hồ sơ pháp lý, tình hình tài chính, tình hình hoạt động sản xuất kinh doanh của khách hàng đã đúng, đủ hay chưa, đã hợp lý, hợp lệ hay chưa, có cần phải bổ sung tài liệu hay giải trình gì thêm không?

2. Kết quả thẩm định tình hình hoạt động của khách hàng

Tóm tắt tình hình hoạt động và khả năng tài chính của khách hàng: Lấy từ kết quả phân tích phụ lục 7C, 7E

Sản phẩm	
Cơ sở sản xuất	
Danh tiếng thương mại và các điều kiện mua hàng	
Các khách hàng	
Hệ thống phân phối và các điều kiện bán hàng	

D. LỢI ÍCH DỰ TÍNH TỪ KHOẢN VAY

Lấy từ kết quả phân tích của phần 6.7 chương VII

E. KẾT QUẢ THẨM ĐỊNH PHƯƠNG ÁN SẢN XUẤT KINH DOANH

Nguồn: Lấy từ kết quả phân tích của [Phụ lục 7G](#)

F. PHÂN TÍCH HIỆU QUẢ & KHẢ NĂNG ĐẢM BẢO VÀ TRẢ NỢ VAY

Nêu ý kiến đánh giá về hiệu quả và khả năng trả nợ của phương án, khả năng trả nợ của khách hàng.

G. PHÂN TÍCH RỦI RO

a. Rủi ro kinh doanh và các viễn cảnh tương lai của khách hàng

- Rủi ro do nhu cầu sản phẩm giảm
- Rủi ro cạnh tranh
- Rủi ro từ chi phí
- Rủi ro từ sản xuất và quản lý

b. Rủi ro hoàn trả vốn vay

c. Rủi ro kinh tế vĩ mô

- Rủi ro chính trị
- Rủi ro ngoại hối

d. Rủi ro tài chính

e. Các rủi ro khác

H. CÁC QUAN HỆ GIAO DỊCH NGÂN HÀNG & TỔ CHỨC TÀI CHÍNH

Nêu kết quả phân tích tại phần 6.6.3 chương VII

I. PHÂN TÍCH NGÀNH VÀ TRIỂN VỌNG PHÁT TRIỂN CỦA KHÁCH HÀNG

1. Lấy từ kết quả phân tích của [Phụ lục 8D](#)

2. Triển vọng phát triển của khách hàng

J. TÀI SẢN BẢO ĐẢM NỢ VAY

Nêu kết quả phân tích từ phần 6.9 Chương VII

K. KẾT QUẢ CHẤM ĐIỂM TÍN DỤNG

Nêu kết quả phân tích từ chương V

L. NHẬN XÉT VỀ KHÁCH HÀNG VAY

M. KIẾN NGHỊ CỦA CÁN BỘ TÍN DỤNG

N. KẾT LUẬN VÀ ĐỀ XUẤT CỦA TRƯỞNG PHÒNG TÍN DỤNG

O. QUYẾT ĐỊNH CỦA GIÁM ĐỐC NGÂN HÀNG CHO VAY HOẶC NGƯỜI ĐƯỢC ỦY QUYỀN

CÁC PHỤ LỤC KÈM THEO

1. CÁC BÁO CÁO KẾT QUẢ KINH DOANH TÓM LƯỢC
2. CÁC BÁO CÁO KẾT QUẢ KINH DOANH DỰ TÍNH VÀ CƠ SỞ TÍNH TOÁN

Ngân hàng Nông Nghiệp
và Phát triển Nông thôn Việt Nam
Chi nhánh _____

Cộng hoà xã hội chủ nghĩa Việt Nam
Độc lập - Tự do - Hạnh phúc

=====

....., ngày tháng năm

BÁO CÁO THẨM ĐỊNH KHÁCH HÀNG

(Áp dụng đối với khách hàng cá nhân vay tiêu dùng)

A. GIỚI THIỆU VỀ KHÁCH HÀNG

1. Tên khách hàng:
2. CMND số:
3. Địa chỉ thường trú:
4. Điện thoại:
5. Tình trạng gia đình:

B. NHU CẦU CỦA KHÁCH HÀNG

1. Số tiền đề nghị vay:
2. Thời gian vay: Trong đó, thời gian ân hạn:
3. Lãi suất vay:
4. Mục đích:
5. Hình thức trả vốn gốc, lãi:
6. Tài sản đảm bảo:

C. MỤC ĐÍCH SỬ DỤNG VỐN VÀ NGUỒN TRẢ NỢ VAY

1. Mục đích sử dụng vốn vay: mục đích và các thông tin về đối tượng vay vốn
2. Nguồn trả nợ vay
 - a. Các nguồn thu nhập (Từ thu nhập hoạt động sản xuất kinh doanh, từ lương, từ thu nhập cho thuê nhà, từ thu nhập đầu tư cổ phiếu, đầu tư khác)
 - b. Các khoản chi trong gia đình
 - c. Thu nhập còn lại

D. THU NHẬP DỰ TÍNH TỪ KHOẢN VAY

E. PHÂN TÍCH RỦI RO

F. CÁC QUAN HỆ GIAO DỊCH NGÂN HÀNG & TỔ CHỨC TÀI CHÍNH

G. TÀI SẢN BẢO ĐẢM NỢ VAY

Nêu kết quả phân tích từ phần 6.9 Chương VII

H. KẾT QUẢ CHẤM ĐIỂM TÍN DỤNG

Nêu kết quả phân tích từ chương V

I. NHẬN XÉT VỀ KHÁCH HÀNG VAY

J. KIẾN NGHỊ CỦA CÁN BỘ TÍN DỤNG

K. KẾT LUẬN VÀ ĐỀ XUẤT CỦA TRƯỞNG PHÒNG TÍN DỤNG

L. QUYẾT ĐỊNH CỦA GIÁM ĐỐC NGÂN HÀNG CHO VAY HOẶC NGƯỜI ĐƯỢC ỦY QUYỀN

CHƯƠNG VIII.

QUY TRÌNH CHO VAY VÀ QUẢN LÝ TÍN DỤNG DOANH NGHIỆP

A. CƠ CẤU CHƯƠNG

- 1. Giới thiệu chung**
- 2. Phạm vi áp dụng và đối tượng cho vay**
 - 2.1. Phạm vi áp dụng
 - 2.2. Đối tượng được vay
 - 2.3. Những nhu cầu vốn không được cho vay
 - 2.4. Đối tượng bị hạn chế cho vay
- 3. Giới hạn cho vay**
- 4. Cho vay có bảo đảm bằng tài sản và không có bảo đảm bằng tài sản**
- 5. Trách nhiệm của cán bộ có liên quan**
- 6. Quy trình nghiệp vụ cho vay**
 - 6.1. Tiếp nhận và hướng dẫn khách hàng về điều kiện tín dụng và hồ sơ vay vốn
 - 6.2. Kiểm tra hồ sơ và mục đích vay vốn
 - 6.3. Điều tra, thu thập, tổng hợp thông tin về khách hàng và phương án sản xuất kinh doanh/ dự án đầu tư
 - 6.4. Kiểm tra, xác minh thông tin
 - 6.5. Phân tích ngành
 - 6.6. Phân tích, thẩm định khách hàng vay vốn
 - 6.7. Dự kiến lợi ích của ngân hàng nếu khoản vay được phê duyệt
 - 6.8. Phân tích, thẩm định phương án sản xuất kinh doanh/ dự án đầu tư
 - 6.9. Các biện pháp bảo đảm tiền vay
 - 6.10. Mức độ đáp ứng một số điều kiện tài chính
 - 6.11. Ứng dụng kết quả tính điểm tín dụng
 - 6.12. Lập báo cáo thẩm định cho vay
 - 6.13. Tái thẩm định khoản vay
 - 6.14. Xác định phương thức và nhu cầu cho vay
 - 6.15. Xem xét khả năng nguồn vốn và điều kiện thanh toán của Chi nhánh/TTĐH
 - 6.16. Phê duyệt khoản vay
 - 6.17. Ký kết hợp đồng, hợp đồng bảo đảm tiền vay, giao nhận giấy tờ và TSBD
 - 6.18. Thời gian thẩm định, xét duyệt cho vay
 - 6.19. Quy trình giải ngân

-
- 6.20. Kiểm tra, giám sát khoản vay
 - 6.21. Thu nợ lãi và gốc và xử lý những phát sinh
 - 6.22. Thanh lý hợp đồng tín dụng
 - 6.23. Giải chấp tài sản bảo đảm
- 7. Quản lý tín dụng**
- 7.1. Quản lý hồ sơ tín dụng
 - 7.2. Đánh giá lại các khoản nợ định kỳ và giữa kỳ hoặc đột xuất
 - 7.3. Quản lý đối với từng khoản cho vay và toàn bộ danh mục cho vay
 - 7.4. Thu thập thông tin bổ sung về khách hàng và khoản vay
 - 7.5. Thay đổi hạn mức tín dụng và phê duyệt
 - 7.6. Phân loại tín dụng

B. NỘI DUNG CHƯƠNG

1. Giới thiệu chung

Quy trình cho vay và quản lý tín dụng doanh nghiệp được soạn thảo với mục đích giúp cho quá trình vay diễn ra thống nhất, khoa học, hạn chế, phòng ngừa rủi ro và nâng cao chất lượng tín dụng, góp phần đáp ứng ngày một tốt hơn nhu cầu vay vốn của khách hàng doanh nghiệp. Quy trình này cũng xác định người thực hiện công việc và trách nhiệm của các cán bộ liên quan trong quá trình cho vay.

Quy trình này được soạn thảo trên nguyên tắc tuân thủ các văn bản pháp lý hiện hành liên quan tới quá trình cho vay và quản lý tín dụng do NHNN VN và NHNo & PTNT VN ban hành.

([Phụ lục 1A](#) - “Danh mục văn bản pháp lý”)

Những nội dung của Quy trình cho vay và quản lý tín dụng doanh nghiệp có thể được sửa đổi và bổ sung để phù hợp với những luật, quy định mới của các cấp có thẩm quyền và yêu cầu thực tế nhằm ngày càng hoàn thiện và nâng cao khả năng quản lý rủi ro, chất lượng tín dụng trong hệ thống NHNo & PTNT VN.

2. Phạm vi áp dụng và đối tượng cho vay

2.1. Phạm vi áp dụng

Chương này quy định chi tiết quy trình cho vay và quản lý tín dụng doanh nghiệp áp dụng trong toàn bộ hệ thống NHNo & PTNT VN bao gồm: Trung tâm điều hành, các Sở Giao dịch và Chi nhánh trong cả nước.

2.2. Đối tượng được vay bao gồm:

- Khách hàng Việt Nam bao gồm DNNN, hợp tác xã, công ty TNHH, công ty cổ phần, DN có vốn đầu tư nước ngoài và các tổ chức khác có đủ điều kiện tại Điều 94 của Bộ luật dân sự, DNTN và công ty hợp danh.
- Khách hàng nước ngoài bao gồm các pháp nhân nước ngoài.

Điều kiện cho vay đối với các đối tượng này nêu tại *mục 2.5.2. Chương IV "Chính sách tín dụng chung"*.

2.3. Những nhu cầu vốn không được cho vay

Xem *mục 2.3 Chương IV "Chính sách tín dụng chung"*.

2.4. Đối tượng bị hạn chế cho vay

Xem mục 2.4 [Chương IV](#) "Chính sách tín dụng chung".

3. Giới hạn cho vay

Xem mục 2.7.2. [Chương IV](#) "Chính sách tín dụng chung".

4. Cho vay có bảo đảm bằng tài sản và không có bảo đảm bằng tài sản

Xem chi tiết các điều kiện và thủ tục tại [Chương XII](#) "Bảo đảm tiền vay".

5. Trách nhiệm của các cán bộ có liên quan

Xem mục 3.2 [Chương II](#) "Cơ cấu tổ chức bộ máy quản lý tín dụng"

6. Quy trình nghiệp vụ cho vay

Quy trình cho vay được bắt đầu từ khi CBTD tiếp nhận hồ sơ khách hàng và kết thúc khi kế toán viên tất toán - thanh lý hợp đồng tín dụng, được tiến hành theo ba bước:

- Thẩm định trước khi cho vay;
- Kiểm tra, giám sát trong khi cho vay;
- Kiểm tra, giám sát, tổ chức thu hồi nợ sau khi cho vay.

Quy trình cho vay được khái quát bằng sơ đồ quy trình tín dụng tại Phụ lục

6.1. Tiếp nhận và hướng dẫn khách hàng về điều kiện tín dụng và hồ sơ vay vốn

- Đối với khách hàng quan hệ tín dụng lần đầu: CBTD hướng dẫn khách hàng đăng ký những thông tin về khách hàng, các điều kiện vay vốn và tư vấn việc thiết lập hồ sơ vay.
- Đối với khách hàng đã có quan hệ tín dụng: CBTD kiểm tra các điều kiện vay, bộ hồ sơ vay, hướng dẫn khách hàng hoàn thiện hồ sơ vay.
- Khách hàng đủ hoặc chưa đầy đủ điều kiện hồ sơ vay đều được CBTD báo cáo lãnh đạo NHCV và thông báo lại cho khách hàng (nếu không đủ điều kiện vay).
- CBTD làm đầu mối tiếp nhận hồ sơ; kiểm tra tính đầy đủ, hợp pháp, hợp lệ với những nội dung thuộc:
 - + [Phụ lục 8A](#) "Danh mục hồ sơ pháp lý"
 - + [Phụ lục 8B](#) "Danh mục hồ sơ khoản vay"

+ [Phụ lục 8C](#) "Danh mục hồ sơ bảo đảm tiền vay"

6.2. Kiểm tra hồ sơ và mục đích vay vốn

6.2.1. Kiểm tra hồ sơ vay vốn

CBTD kiểm tra tính xác thực của hồ sơ vay vốn qua cơ quan phát hành ra chứng hoặc qua các kênh thông tin khác.

a) Kiểm tra hồ sơ pháp lý

CBTD kiểm tra tính hợp pháp, hợp lệ của các giấy tờ văn bản trong danh mục hồ sơ pháp lý tại [Phụ lục 8A](#). Ngoài ra cần kiểm tra thêm các vấn đề sau:

- Văn bản quy định quyền hạn, trách nhiệm của các bên trong hợp đồng liên doanh đối với doanh nghiệp liên doanh.
- Điều lệ doanh nghiệp, đặc biệt các điều khoản quy định về quyền hạn, trách nhiệm.
- Quyết định bổ nhiệm Giám đốc (Tổng Giám đốc), kế toán trưởng hoặc người quản lý về tài chính của doanh nghiệp và người đại diện pháp nhân của doanh nghiệp.
- Thời hạn hoạt động còn lại của doanh nghiệp.
- v.v..

b) Kiểm tra hồ sơ vay vốn và hồ sơ bảo đảm tiền vay

- CBTD kiểm tra tính xác thực của từng loại hồ sơ nêu ở [Phụ lục 8B](#) và [Phụ lục 8C](#).
- Đối với các báo cáo tài chính dự tính cho ba năm tới và phương án sản xuất kinh doanh/dự án đầu tư (PASXKD/DAĐT), khả năng vay trả, nguồn trả, việc kiểm tra và phân tích xem chi tiết tại *phần 6.8. "Phân tích và thẩm định phương án vay vốn/dự án đầu tư"*.
- Ngoài ra, kiểm tra sự phù hợp về ngành nghề ghi trong đăng ký kinh doanh với ngành nghề kinh doanh hiện tại của doanh nghiệp và phù hợp với phương án dự kiến đầu tư; ngành nghề kinh doanh được phép hoạt động, xu hướng phát triển của ngành trong tương lai.

6.2.2. Kiểm tra mục đích vay vốn

- Kiểm tra xem mục đích vay vốn của phương án dự kiến đầu tư có phù hợp với đăng ký kinh doanh.

- Kiểm tra tính hợp pháp của mục đích vay vốn (đối chiếu nhu cầu xin vay với danh mục những hàng hóa cầm lưu thông, dịch vụ thương mại cầm thực hiện theo quy định của Chính phủ)
- Đối với những khoản vay vốn bằng ngoại tệ, kiểm tra mục đích vay vốn đảm bảo phù hợp với quy định quản lý ngoại hối hiện hành.

6.3. Điều tra, thu thập, tổng hợp thông tin về khách hàng và phương án sản xuất kinh doanh/ dự án đầu tư

6.3.1. Về khách hàng vay vốn

CBTD phải đi thực tế tại nơi sản xuất kinh doanh của khách hàng để tìm hiểu thêm thông tin về:

- Ban lãnh đạo của khách hàng vay vốn
- Tình trạng nhà xưởng, máy móc thiết bị, kỹ thuật, quy trình công nghệ hiện có của khách hàng
- Tình hình hoạt động sản xuất kinh doanh của khách hàng
- Đánh giá tài sản bảo đảm nợ vay (nếu có)

6.3.2. Về phương án sản xuất kinh doanh/dự án đầu tư

- Tìm hiểu giá cả, tình hình cung cầu trên thị trường đối với sản phẩm của phương án sản xuất kinh doanh/dự án đầu tư (PASXKD/DAĐT)
- Tìm hiểu qua các nhà cung cấp thiết bị, nguyên vật liệu đầu vào, các nhà tiêu thụ sản phẩm tương tự của PASXKD/DAĐT để đánh giá tình hình thị trường đầu vào, đầu ra.
- Tìm hiểu từ các phương tiện đại chúng (báo, đài, mạng máy tính...); từ các cơ quan quản lý nhà nước, quản lý doanh nghiệp...
- Tìm hiểu qua các báo cáo, nghiên cứu, hội thảo chuyên đề về từng ngành nghề
- Tìm hiểu từ các PASXKD/DAĐT cùng loại.

Chi tiết của việc điều tra, thu thập và tổng hợp hai loại thông tin này, xem phần 6.6. "*Phân tích và thẩm định khách hàng vay vốn*" và phần 6.8. "*Phân tích thẩm định phương án sản xuất kinh doanh/dự án đầu tư*".

6.4. Kiểm tra, xác minh thông tin

Quá trình kiểm tra và xác minh những thông tin về khách hàng được thực hiện qua các nguồn sau:

- Hồ sơ vay vốn trước đây của khách hàng
- Thông qua Trung tâm Thông tin Tín dụng
- Các bạn hàng/đối tác làm ăn, bao gồm các nhà cung cấp nguyên vật liệu, thiết bị và những khách hàng tiêu thụ sản phẩm của công ty
- Các cơ quan quản lý trực tiếp khách hàng xin vay (các cơ quan quản lý nhà nước tại địa phương)
- Các ngân hàng mà khách hàng hiện vay vốn/trước đó đã vay vốn
- Các phương tiện thông tin đại chúng và các cơ quan pháp luật (công an, toà án)

6.5. Phân tích ngành

CBTD thực hiện theo nội dung hướng dẫn tại [Phụ lục 8D](#) "*Hướng dẫn phân tích ngành*".

6.6. Phân tích, thẩm định khách hàng vay vốn

6.6.1. Tìm hiểu và phân tích về khách hàng, tư cách và năng lực pháp lý, năng lực điều hành, năng lực quản lý sản xuất kinh doanh, mô hình tổ chức, bố trí lao động trong doanh nghiệp

CBTD thực hiện theo nội dung hướng dẫn tại [Phụ lục 8E](#) "*Hướng dẫn phân tích về tư cách và năng lực pháp lý, năng lực điều hành, năng lực quản lý sản xuất kinh doanh của khách hàng*"

- a) Tìm hiểu chung về khách hàng
- b) Điều tra đánh giá tư cách và năng lực pháp lý
- c) Mô hình tổ chức, bố trí lao động của doanh nghiệp
- d) Tìm hiểu và đánh giá khả năng quản trị điều hành của ban lãnh đạo

6.6.2. Phân tích đánh giá khả năng tài chính

Bước 1. Kiểm tra tính chính xác của các báo cáo tài chính

Một điều quan trọng là phải kiểm tra tính chính xác của báo cáo tài chính của khách hàng vay vốn trước khi bắt đầu đi vào phân tích chúng. Các báo cáo tài chính, kể cả những báo cáo đã kiểm toán, nhiều khi không chỉ được mô tả theo hướng tích cực có dụng ý, mà còn có thể vô tình bị sai lệch.

Việc kiểm tra bao gồm xem xét các nguồn số liệu, dữ liệu do doanh nghiệp lập, chế độ kế toán áp dụng, tính chính xác của các số liệu kế toán và được thực hiện qua Phụ lục 8G “*Hướng dẫn kiểm tra các báo cáo tài chính*”

Bước 2. Phân tích, đánh giá tình hình hoạt động và khả năng tài chính

a) Tình hình sản xuất và bán hàng

CBTD thực hiện theo nội dung hướng dẫn tại Phụ lục 8H “*Hướng dẫn phân tích, đánh giá tình hình hoạt động*”

b) Phân tích về tài chính công ty

CBTD thực hiện theo nội dung hướng dẫn tại Phụ lục 8I “*Hướng dẫn phân tích, đánh giá tài chính công ty*”

6.6.3. Phân tích tình hình quan hệ với ngân hàng

CBTD xem xét tình hình quan hệ với ngân hàng của khách hàng trên những khía cạnh sau. Lưu ý rằng việc tìm hiểu thông tin không chỉ dừng lại ở tình hình hiện tại, mà còn cả tình hình trong quá khứ, bao gồm:

a) Xem xét quan hệ tín dụng

- Đối với Chi nhánh cho vay và các Chi nhánh khác trong hệ thống NHNo & PTNT VN
 - + Dự nợ ngắn, trung và dài hạn (nêu rõ nợ quá hạn).
 - + Mục đích vay vốn của các khoản vay.
 - + Doanh số cho vay, thu nợ.
 - + Số dư bảo lãnh/thư tín dụng
 - + Mức độ tín nhiệm.
 - + Khách hàng phải thoả mãn yêu cầu “không có nợ khó đòi hoặc nợ quá hạn trên 6 tháng tại NHNo & PTNT VN” mới được vay mới / bổ sung tại NHNo & PTNT VN.
- Đối với các Tổ chức tín dụng khác
 - + Dự nợ ngắn, trung và dài hạn đến thời điểm gần nhất (nêu rõ nợ quá hạn).
 - + Mục đích vay vốn của các khoản vay.
 - + Số dư bảo lãnh/thư tín dụng
 - + Mức độ tín nhiệm.

b) Xem xét quan hệ tiền gửi

- Tại NHNo & PTNT VN:
 - + Số dư tiền gửi bình quân.
 - + Doanh số tiền gửi, tỷ trọng so với doanh thu.
- Tại các Tổ chức tín dụng khác.
 - + Số dư tiền gửi bình quân.
 - + Doanh số tiền gửi, tỷ trọng so với doanh thu.

6.7. Dự kiến lợi ích của ngân hàng nếu khoản vay được phê duyệt

CBTD tiến hành tính toán lãi, phí và/hoặc các lợi ích khác có thể thu được nếu như khoản vay được phê duyệt. Cơ sở tính toán dựa trên đơn xin vay của khách hàng (số tiền giải ngân, thời hạn và lãi suất dự tính). Còn nếu đây là khoản vay để làm mục đích khác, thì tương tự cũng có thể tính ra số lãi và số tiền phí (nếu có). Ví dụ nếu khoản vay để xin mở L/C, thanh toán nhập khẩu, CBTD sẽ tính được số phí mở L/C, số hoa hồng có thể thu được khi thanh toán L/C và số lãi vay từ khi giải ngân (khi thanh toán) đến ngày đáo hạn.

Cũng cần lưu ý xem xét tổng thể các lợi ích khác khi thiết lập quan hệ tín dụng với khách hàng (ví dụ lợi nhuận từ khoản vay có thể sẽ không cao như mong muốn nhưng bù lại, khách hàng luôn duy trì quan hệ tiền gửi ở mức cao, khách hàng thường xuyên/có thể có nguồn ngoại tệ để bán cho NHNo & PTNT VN, v.v..)

6.8. Phân tích, thẩm định phương án sản xuất kinh doanh/ dự án đầu tư

Mục tiêu:

- Đưa ra kết luận về tính khả thi, hiệu quả về mặt tài chính của PASXKD/DAĐT, khả năng trả nợ và những rủi ro có thể xảy ra để phục vụ cho việc quyết định cho vay hoặc từ chối cho vay.
- Làm cơ sở tham gia góp ý, tư vấn cho khách hàng vay, tạo tiền đề để đảm bảo hiệu quả cho vay, thu được nợ gốc đúng hạn, hạn chế, phòng ngừa rủi ro.
- Làm cơ sở để xác định số tiền cho vay, thời gian cho vay, dự kiến tiến độ giải ngân, mức thu nợ hợp lý, các điều kiện cho vay; tạo tiền đề cho khách hàng hoạt động có hiệu quả và đảm bảo mục tiêu đầu tư của Ngân hàng.
- Đánh giá khả năng ước định của khách hàng vay vốn

Việc phân tích, thẩm định PASXKD/DAĐT được thực hiện theo Phụ lục 8K "*Hướng dẫn phân tích thẩm định PASXKD/DAĐT*"

6.9. Các biện pháp bảo đảm tiền vay

Bảo đảm tiền vay là việc khách hàng vay vốn của NHNo & PTNT VN dùng các loại tài sản của mình hoặc bên thứ ba để cầm cố, thế chấp, bảo lãnh nhằm bảo đảm thực hiện nghĩa vụ đối với Ngân hàng. Tài sản bảo đảm là cơ sở để xác lập trách nhiệm người vay; giảm thấp rủi ro tín dụng, mặc dù đây không phải là điều kiện duy nhất để quyết định cho vay; không xem là phương tiện duy nhất để đảm bảo an toàn vay vốn. Khi nhận tài sản cầm cố, thế chấp, CBTD có trách nhiệm thực hiện các nhiệm vụ nêu trong 6.9.1 và 6.9.2. dưới đây.

6.9.1. Kiểm tra tình trạng thực tế của tài sản bảo đảm tiền vay

Việc kiểm tra tình trạng thực tế của tài sản bảo đảm tiền vay được thực hiện qua [Phụ lục 8L](#) “*Hướng dẫn kiểm tra tình trạng thực tế của tài sản bảo đảm tiền vay*”

6.9.2. Phân tích, thẩm định tài sản bảo đảm tiền vay

Xem chi tiết của quy trình thẩm định tài sản bảo đảm tại [Chương XII](#) “*Bảo đảm tiền vay*”.

Lưu ý

- Các giấy tờ chứng minh quyền sở hữu tài sản, giấy chứng nhận quyền sử dụng đất được NHNo & PTNT VN lưu giữ cho đến khi khách hàng vay trả hết nợ gốc và lãi.
- Các tài sản mà pháp luật có quy định phải mua bảo hiểm, NHNo & PTNT VN sẽ yêu cầu khách hàng mua bảo hiểm trước khi nhận làm tài sản bảo đảm tiền vay.
- Tài sản bảo đảm có thể do NHNo & PTNT VN giữ, có thể giao cho người vay giữ có sự kiểm tra, giám sát của NHNo & PTNT VN.

6.10. Kiểm tra mức độ đáp ứng một số điều kiện về tài chính

CCBT thực hiện theo hướng dẫn tại [Phụ lục 8M](#) “*Hướng dẫn kiểm tra mức độ đáp ứng một số điều kiện tài chính*”.

6.11. Chấm điểm tín dụng và xếp hạng khách hàng

CBTD chấm điểm tín dụng và xếp hạng khách hàng theo nội dung hướng dẫn tại phần 2.3 “Quy trình tính điểm tín dụng” thuộc [Chương V](#) “*Hệ thống tính điểm tín dụng và xếp hạng khách hàng*”. Kết quả chấm điểm tín dụng và xếp hạng khách hàng được tổng hợp vào báo cáo thẩm định cho vay ở mục 6.12 dưới đây.

6.12. Lập báo cáo thẩm định cho vay

Trên cơ sở kết quả thẩm định theo các nội dung trên, CBTD phải lập Báo cáo thẩm định cho vay (BCTĐCV). BCTĐCV là tài liệu dạng văn bản trong đó phải nêu rõ, cụ thể những kết quả của quá trình thẩm định, đánh giá phương án đầu tư xin vay vốn của khách hàng cũng như các ý kiến đề xuất đối với các đề nghị của khách hàng.

Tuỳ theo từng PASXKD/DAĐT cụ thể, Cán bộ thẩm định chọn lựa linh hoạt những nội dung chính, cần thiết, có liên quan trực tiếp tới hiệu quả tài chính và khả năng trả nợ PASXKD/DAĐT và khách hàng để đưa vào BCTĐCV.

Đối với những khoản vay chi nhánh trình lên Chi nhánh cấp trên/Trung Tâm Điều Hành

Vì quá trình tiếp cận với khách hàng, phương án được diễn ra trực tiếp tại các Chi nhánh cho nên nội dung Báo cáo thẩm định tại Chi nhánh phải đảm bảo chi tiết, đầy đủ tất cả nội dung có liên quan, làm cơ sở để các cấp lãnh đạo Chi nhánh và TTĐH xem xét.

Tại Chi nhánh cấp trên/TTĐH, việc thẩm định mang tính kiểm tra, thẩm định lại kết quả đã thẩm định của Chi nhánh, lại được thực hiện chủ yếu trên hồ sơ vay vốn và các thông tin, báo cáo của Chi nhánh cho nên Báo cáo thẩm định không cần chi tiết tất cả các nội dung như đã thực hiện tại các Chi nhánh, nếu thống nhất với phương pháp và kết quả tính toán của Chi nhánh thì không nhất thiết phải tính toán lại.

Kết cấu của một BCTĐCV được thực hiện theo [Phụ lục 8T](#).

6.13. Tái thẩm định khoản vay

- Tổng Giám đốc NHNo & PTNT VN quy định giá trị khoản vay phải được tái thẩm định theo từng thời kỳ.
- Ít nhất hai cán bộ tham gia tổ tái thẩm định trong đó có ít nhất một trưởng hoặc phó phòng tín dụng là thành viên. Những thành viên này không phải là CBTD đã thẩm định lần đầu khoản xin vay này. Giám đốc NHCV chịu trách nhiệm chỉ định thành phần của tổ thẩm định đối với từng khoản vay.
- Tổ tái thẩm định có trách nhiệm thẩm định lại khách hàng và toàn bộ hồ sơ vay vốn một cách độc lập, ghi rõ ý kiến của mình trên tờ trình về việc cho vay / không cho vay để trình Giám đốc NHCV hoặc người được uỷ quyền xem xét quyết định và chịu trách nhiệm về nội dung các công việc nêu trên.
- Mọi sự khác biệt giữa kết quả thẩm định và tái thẩm định mà có thể dẫn đến các quyết định khác nhau đều phải trình lên Giám đốc NHCV để ra quyết định cuối cùng.

- Thời gian tái thẩm định không vượt quá 03 ngày đối với một khoản vay ngắn hạn và 05 ngày đối với một khoản vay trung- dài hạn.

6.14. Xác định phương thức và nhu cầu cho vay

Tuỳ theo yêu cầu vay vốn của khách hàng, kết quả thẩm định khách hàng và quan hệ với khách hàng mà ngân hàng quyết định phương thức cho vay. Các phương thức cho vay nêu tại mục 2.6. Chương IV “*Chính sách tín dụng chung*”

6.15. Xem xét khả năng nguồn vốn và điều kiện thanh toán của Chi nhánh/TTĐH

6.15.1. Xem xét khả năng nguồn vốn

CBTD cùng TPTD phối hợp với Ban/ Phòng Kế hoạch tổng hợp để:

- Xem xét, cân đối khả năng nguồn vốn đối với những khoản vay lớn.
- Mua bán chuyển đổi ngoại tệ đối với những khoản vay để thanh toán nước ngoài.
- Xác định lãi suất áp dụng cho khoản vay.

6.15.2. Xem xét điều kiện thanh toán

CBTD cùng TPTD phối hợp với Phòng Thanh toán quốc tế xác định nội dung điều kiện thanh toán và hình thức thanh toán... đối với những khoản vay thanh toán với nước ngoài.

6.16. Phê duyệt khoản vay

Các bước phê duyệt khoản vay bao gồm:

- Bước 1.** Sau khi nghiên cứu, thẩm định các điều kiện vay vốn, CBTD lập Báo cáo thẩm định kèm Tờ trình cho vay theo mẫu trong [Phu lục 8T](#) kèm hồ sơ vay vốn trình TPTD.
- Bước 2.** Trên cơ sở Tờ trình của CBTD kèm hồ sơ vay vốn, TPTD xem xét kiểm tra, thẩm định lại và ghi ý kiến vào Tờ trình và trình Lãnh đạo.
- Bước 3.** Hoàn chỉnh các thủ tục khác theo quy định.

CBTD căn cứ ý kiến của TPTD để tiến hành làm một hoặc các thủ tục sau:

- Yêu cầu khách hàng bổ sung hồ sơ, tài liệu đối với trường hợp cần bổ sung các điều kiện vay vốn.
- Thẩm định lại, bổ sung, chỉnh sửa tờ trình nếu không đạt yêu cầu.
- Soạn thảo văn bản trả lời khách hàng đối với trường hợp từ chối cho vay.

Sau đó trình TPTD để kiểm tra lại nội dung, TPTD có ý kiến đồng ý hay không đồng ý trình lãnh đạo quyết định.

- Bước 4.** Căn cứ bộ hồ sơ cho vay, căn cứ ý kiến đề xuất của cán bộ thẩm định/ tái thẩm định và TPTD, khoản vay sẽ được Ban lãnh đạo NHCV phê duyệt:

Khoản vay thuộc quyền phán quyết: Sau khi đã kiểm tra lần cuối các hồ sơ pháp lý, hồ sơ vay vốn, Ban lãnh đạo NHCV sẽ quyết định:

- Duyệt đồng ý cho vay.
- Duyệt cho vay có điều kiện.
- Không đồng ý.

Đưa ra HĐTD tư vấn trước khi quyết định đối với trường hợp khoản vay lớn hoặc phức tạp.

Khoản vay vượt quyền phán quyết: Sẽ được HĐTD/ Ban thẩm định dự án Ngân hàng cấp trên phê duyệt. Chỉ khi được phê duyệt, có thông báo, NHCV mới được phép giải ngân.

Nội dung duyệt cho vay của lãnh đạo phải xác định rõ: Số tiền cho vay, Lãi suất cho vay, thời hạn cho vay, các điều kiện khác (nếu có).

6.17. Ký kết hợp đồng, hợp đồng bảo đảm tiền vay, giao nhận giấy tờ và tài sản bảo đảm

Khi khoản vay được phê duyệt, NHCV và khách hàng vay sẽ lập hợp đồng tín dụng và hợp đồng bảo đảm tiền vay (nếu có)

a) Soạn thảo nội dung hợp đồng

Khi khoản vay đã được Lãnh đạo duyệt đồng ý cho vay và hình thức đảm bảo nợ vay đã được xác định, trên cơ sở nội dung, điều kiện đã được duyệt và hợp đồng mẫu, CBTD soạn thảo Hợp đồng tín dụng và hợp đồng bảo đảm tiền vay cho phù hợp để trình trưởng phòng tín dụng kiểm soát.

b) Ký kết hợp đồng tín dụng, hợp đồng bảo đảm tiền vay

Trưởng phòng tín dụng kiểm tra lại các điều khoản hợp đồng tín dụng, hợp đồng bảo đảm tiền vay theo đúng nội dung điều kiện đã được duyệt:

- Nếu đúng ký trình lãnh đạo.
- Nếu chưa đúng, yêu cầu cán bộ tín dụng chỉnh sửa lại.

Lãnh đạo ký duyệt:

- Nếu đúng: ký hợp đồng tín dụng.
- Nếu chưa đúng, yêu cầu chỉnh sửa lại.

c) Giao, nhận giấy tờ và tài sản bảo đảm tiền vay

CBTD thực hiện theo hướng dẫn tại mục 4.1.1.5. [Chương XII](#) “Bảo đảm tiền vay”.

d) Các giấy tờ cần kiểm tra sau khi ký hợp đồng tín dụng, hợp đồng bảo đảm tiền vay

CBTD thực hiện theo hướng dẫn tại [Phụ lục 8Q](#) “Hướng dẫn kiểm tra hồ sơ sau khi ký hợp đồng tín dụng, hợp đồng bảo đảm tiền vay”

e) Công chứng và đăng ký giao dịch bảo đảm

- Công chứng hợp đồng cầm cố, thế chấp

NHNo & PTNT VN xem xét, thỏa thuận với khách hàng thực hiện công chứng hay không công chứng các hợp đồng cầm cố, thế chấp giữa NHNo & PTNT VN với khách hàng và/hoặc bên bảo lãnh.

- Đăng ký giao dịch bảo đảm

Chi tiết xin xem phần 4.1.1.4 [Chương XII](#) "[Bảo đảm tiền vay](#)"

g) Hồ sơ tín dụng và lưu giữ hồ sơ tín dụng

- Hồ sơ tín dụng gồm có:
 - + Các hồ sơ thuộc các [Phụ lục 8A](#) "Danh mục hồ sơ pháp lý"; [Phụ lục 8B](#) "Danh mục hồ sơ khoản vay" và [Phụ lục 8C](#) "Danh mục hồ sơ bảo đảm tiền vay"
 - + Tờ trình thẩm định và đề nghị giải quyết cho vay hoặc tờ trình thẩm định cho vay dự án đầu tư
 - + Hợp đồng tín dụng và các giấy tờ liên quan đến xử lý nợ, điều chỉnh kỳ hạn nợ, gia hạn nợ
 - + Giấy nhận nợ
 - + Hợp đồng bảo đảm tiền vay (đối với khoản vay phải thực hiện các biện pháp bảo đảm tiền vay bằng tài sản)
- Lưu giữ hồ sơ tín dụng
 - + CBTD lưu toàn bộ hồ sơ tín dụng, các biên bản kiểm tra sử dụng vốn vay và các tài liệu liên quan đến khoản vay (nếu có)
 - + Kế toán cho vay lưu bản chính hợp đồng tín dụng, giấy nhận nợ, giấy tờ liên quan đến xử lý nợ, điều chỉnh kỳ hạn trả nợ, gia hạn nợ
 - + Hồ sơ thế chấp, cầm cố, bảo lãnh (hợp đồng và bản gốc giấy tờ sở hữu tài sản bảo đảm tiền vay) được lưu giữ tại kho theo quy định của NHNo & PTNT VN
 - + Thời hạn và tổ chức lưu giữ hồ sơ tín dụng được thực hiện theo quy định của NHNN và hướng dẫn của Tổng Giám đốc NHNo & PTNT VN về lưu giữ hồ sơ chứng từ.

6.18. Tuân thủ thời gian thẩm định, xét duyệt cho vay

Thời gian thẩm định, xét duyệt cho vay được quy định tại *mục 4.2 Chương III* “*Phân cấp thẩm quyền phê duyệt tín dụng*”

6.19. Giải ngân

CBTD thực hiện theo hướng dẫn tại *Phụ lục 8Q* “*Quy trình giải ngân*”

6.20. Kiểm tra, giám sát khoản vay

- Kiểm tra và giám sát khoản vay là quá trình thực hiện các bước công việc sau khi cho vay nhằm hướng dẫn, đôn đốc người vay sử dụng đúng mục đích, có hiệu quả số tiền vay, hoàn trả nợ gốc, lãi vay đúng hạn, đồng thời thực hiện các biện pháp thích hợp nếu người vay không thực hiện đầy đủ, đúng hạn các cam kết
- NHNo & PTNT VN quy định việc kiểm tra, giám sát khoản vay được tiến hành định kỳ, đột xuất với 100% khoản vay, một hay nhiều lần tùy theo độ an toàn của khoản vay.

CBTD thực hiện theo hướng dẫn tại *Phụ lục 8P* “*Kiểm tra, giám sát khoản vay*”

6.21. Thu nợ lãi và gốc và xử lý những phát sinh

6.21.1. Thu nợ gốc và lãi

Xem hướng dẫn tại *Phụ lục 8Q* “*Thu nợ lãi và gốc và xử lý những phát sinh*”.

6.21.2. Xử lý những phát sinh đối với khoản vay và tài sản đảm bảo tiền vay

Việc xử lý khoản vay cho những tình huống khác nhau của khoản vay gồm trả nợ trước hạn, thu nợ trước hạn, gia hạn nợ, chuyển nợ quá hạn, khoanh nợ, v.v..., xem [Chương XI](#) “*Quản lý nợ có vấn đề*”.

6.22. Thanh lý hợp đồng tín dụng

6.22.1. Tất toán khoản vay

Khi khách hàng trả hết nợ, CBTD tiến hành phối hợp với bộ phận kế toán đối chiếu, kiểm tra về số tiền trả nợ gốc, lãi, phí... để tất toán khoản vay.

6.22.2. Thanh lý hợp đồng tín dụng

Thời hạn hiệu lực của hợp đồng tín dụng theo thoả thuận trong hợp đồng tín dụng đã ký kết: Khi bên vay trả xong nợ gốc và lãi thì hợp đồng tín dụng đương nhiên

hết hiệu lực và các bên không cần lập biên bản thanh lý hợp đồng. Trường hợp bên vay yêu cầu, CBTD soạn thảo biên bản thanh lý hợp đồng trình TPTD kiểm soát và TPTD trình lãnh đạo ký biên bản thanh lý.

6.23. Giải chấp tài sản bảo đảm

6.23.1. Kiểm tra tình trạng giấy tờ, tài sản thế chấp, cầm cố.

6.23.2. Xuất kho giấy tờ, tài sản thế chấp, cầm cố.

CBTD lập biên bản giao trả tài sản bảo đảm nợ vay trình TPTD kiểm soát, TPTD trình lãnh đạo ký duyệt

7. Quản lý tín dụng

7.1. Quản lý hồ sơ tín dụng

Hồ sơ tín dụng là nguồn tài liệu quan trọng đối với công tác giám sát các khoản vay và cũng là nguồn quan trọng cung cấp thông tin cho các CBTD tiến hành đánh giá tín dụng định kỳ, kiểm toán bên ngoài và các ban ngành kiểm tra khác ngoài ngân hàng. Hồ sơ tín dụng nên được lưu trữ theo các nội dung sau:

- Hồ sơ khoản vay tại các phụ lục 8A, 8B, 8C
- Bản liệt kê những mục cần kiểm tra về tài sản bảo đảm tiền vay
- Các văn bản phê duyệt khoản vay
- Các bản định giá tài sản đảm bảo
- Các báo cáo cung cấp thông tin cơ bản
- Các báo cáo về các cuộc tiếp xúc với khách hàng
- Bản xếp hạng rủi ro hàng quý (nếu có/nếu cần thiết)
- Chiến lược khắc phục rủi ro và kế hoạch hành động
- Công văn / thư từ với khách hàng
- Đánh giá của ban lãnh đạo
- Các bài báo đăng trên các ấn phẩm như báo, tạp chí
- Báo cáo thanh tra
- Các thông tin hỗ trợ khác

7.2. Đánh giá lại các khoản nợ định kỳ và giữa kỳ hoặc đột xuất khi cần:

CBTD thực hiện theo hướng dẫn tại mục 6.20 “*Kiểm tra, giám sát khoản vay*”

7.3. Quản lý đối với từng khoản cho vay và toàn bộ danh mục cho vay

Quản lý danh mục khoản vay là một phần công việc trong quản lý rủi ro tín dụng. Thông qua quản lý danh mục khoản vay, NHNo & PTNT VN có khả năng quản lý rủi ro và lợi nhuận mang lại trong hoạt động tín dụng.

Xem *Phụ lục 8S* “*Quản lý đối với từng khoản cho vay và toàn bộ danh mục cho vay*”

7.4. Thu thập thông tin bổ sung về khách hàng và khoản vay

Trong quá trình khách hàng đang dư nợ vay của ngân hàng, CBTD phối hợp cùng các phòng ban khác trong ngân hàng tiếp tục thu thập thông tin bổ sung về khách hàng và khoản vay từ các nguồn:

- Báo cáo định kỳ của khách hàng.
- Đi tiếp xúc, thăm khách hàng.
- Các nguồn khác.

Thông tin thu thập được sẽ được cập nhật trong hồ sơ lưu về khách hàng vay vốn tại ngân hàng nhằm giúp ngân hàng hiểu rõ, biết trước và dự đoán được tình hình hoạt động hiện tại và kế hoạch tương lai của khách hàng vay, đặc biệt là khi xảy ra vấn đề gì ảnh hưởng tới khoản vay.

7.5. Thay đổi hạn mức tín dụng và phê duyệt

Việc thay đổi hạn mức tín dụng trong thời gian khách hàng vay xuất hiện khi phát sinh một hoặc nhiều nhu cầu sau:

- Khách hàng cần tăng/giảm hạn mức tín dụng trên cơ sở nhu cầu vốn
- Ngân hàng cần giảm hạn mức tín dụng do thấy rằng khoản vay đang có những dấu hiệu không như mong đợi hoặc do yêu cầu từ nội bộ ngân hàng (cân đối nguồn vốn, v.v..)
- Do những thay đổi khách quan khác

Trong những trường hợp này, khách hàng cần làm đơn (trong trường hợp khách hàng chủ động muốn thay đổi) lên ngân hàng đề nghị thay đổi hạn mức tín dụng, hoặc ngân hàng thông báo cho khách hàng về ý định thay đổi hạn mức. Ngân hàng cần phải thỏa thuận về những thiệt hại có thể có khi việc giảm hạn mức tín dụng là do những nguyên nhân từ nội bộ ngân hàng và những thay đổi này chỉ được thực hiện khi có sự thỏa thuận của cả hai bên ngân hàng và khách hàng.

Đối với trường hợp khách hàng yêu cầu tăng hạn mức tín dụng, khách hàng cần phải gửi cho ngân hàng toàn bộ những báo cáo tài chính tại thời điểm gần nhất và

báo cáo kế hoạch sản xuất kinh doanh dự tính cũng như cơ sở tính toán để ngân hàng làm cơ sở thẩm định để quyết định phê duyệt hay từ chối tăng hạn mức. CBTD có nhiệm vụ nghiên cứu, thẩm định và đánh giá những tài liệu nói trên và đi khảo sát thực tế khách hàng. Việc thẩm định đánh giá khách hàng và sự thay đổi kế hoạch vay vốn chỉ tập trung chủ yếu vào những thay đổi và mức độ khả thi của phương án sản xuất kinh doanh nếu như phê duyệt hạn mức mới. CBTD trình những kết quả thẩm định nói trên lên TPTD và lãnh đạo ngân hàng để quyết định phê duyệt hay từ chối yêu cầu từ khách hàng.

7.6. Phân loại tín dụng

Việc phân loại tín dụng được tiến hành theo hướng dẫn chi tiết tại phần II, mục B, [*Chương XI*](#) “*Quản lý nợ có vấn đề*”

8. Phụ lục

PHỤ LỤC 8A. DANH MỤC HỒ SƠ PHÁP LÝ

Yêu cầu bản sao có công chứng:

1. Quyết định thành lập của cơ quan nhà nước có thẩm quyền (*Đối với khách hàng hoạt động theo Luật Doanh nghiệp Nhà nước, khách hàng là tổ chức khác*)
2. Giấy phép đầu tư của cấp có thẩm quyền cấp (*Đối với khách hàng là doanh nghiệp hoạt động theo luật đầu tư nước ngoài*)
3. Quyết định thành lập đối với Công ty TNHH một thành viên (*Đối với khách hàng hoạt động theo Luật doanh nghiệp*)
4. Giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh (*Đối với khách hàng hoạt động theo Luật doanh nghiệp và Luật Hợp tác xã*)
5. Giấy phép hành nghề đối với ngành nghề cần giấy phép (*Đối với khách hàng hoạt động theo Luật doanh nghiệp và Luật Hợp tác xã*)
6. Biên bản góp vốn, danh sách thành viên (*Đối với khách hàng hoạt động theo Luật doanh nghiệp*)
7. Các tài liệu khác liên quan tới quản lý vốn và tài sản
8. Hợp đồng liên doanh (*Đối với doanh nghiệp liên doanh*)
9. Điều lệ hoạt động của doanh nghiệp (*Đối với các doanh nghiệp có điều lệ doanh nghiệp*)
10. Giấy phép kinh doanh xuất nhập khẩu, hoặc đăng ký mã số xuất nhập khẩu (*nếu có*).
11. Quyết định bổ nhiệm Chủ tịch HĐQT, người đại diện pháp nhân (Tổng Giám đốc hoặc Giám đốc), Kế toán trưởng.
12. Nghị quyết về việc xin vay của HĐQT, Đại hội Cổ đông, v.v.. ghi rõ việc uỷ quyền hoặc xác định về thẩm quyền trong quan hệ vay vốn như: văn bản của Hội đồng quản trị, uỷ quyền của Tổng Giám đốc, Giám đốc cho người khác ký hợp đồng... (yêu cầu bản chính)
13. Quy chế phân cấp quản lý tài chính đối với doanh nghiệp có phân cấp.
14. Văn bản uỷ quyền hoặc bảo lãnh vay vốn của cơ quan cấp trên có thẩm quyền (*nếu có*) (*đối với đơn vị hạch toán phụ thuộc*) (yêu cầu bản chính)
15. Các giấy tờ khác có liên quan (mẫu dấu, chữ ký...) (yêu cầu bản chính).

Lưu ý: Đơn vị hạch toán kinh tế phụ thuộc phải có văn bản ủy quyền vay vốn của đại diện pháp nhân. Nội dung ủy quyền phải thể hiện rõ: mức dư nợ cao nhất, thời hạn vay vốn, mục đích vay vốn và cam kết trả nợ thay khi đơn vị phụ thuộc không trả được nợ.

PHỤ LỤC 8B. DANH MỤC HỒ SƠ KHOẢN VAY

Danh mục các tài liệu dưới đây được đưa ra với mục đích hướng dẫn. CBTD được khuyến khích thu thập càng nhiều càng tốt những tài liệu này:

1. Giấy đề nghị vay vốn
2. Kế hoạch sản xuất kinh doanh.
3. Các báo cáo tài chính ba năm gần nhất (*đã được kiểm toán*) và quý gần nhất:
 - + Bảng tổng kết tài sản
 - + Báo cáo kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh.
 - + Thuyết minh báo cáo tài chính.
 - + Lưu chuyển tiền tệ.

Đối với pháp nhân hoạt động chưa được 02 năm, yêu cầu gửi báo cáo tài chính đến thời điểm gần nhất.

Trong trường hợp báo cáo tài chính chưa được kiểm toán, phải có Báo cáo quyết toán thuế của hai năm gần nhất (được cơ quan Thuế xác nhận). Ngoài ra phải có sự giải trình cụ thể từ phía khách hàng và phải có sự đồng ý của Giám đốc NHCV trước khi xem xét khoản vay.

4. Các báo cáo tài chính dự tính cho ba năm sắp tới và cơ sở tính toán.
5. Bảng kê các loại công nợ tại NHNo & PTNT VN, tại các tổ chức tín dụng trong và ngoài nước.
6. Bảng kê các khoản phải thu, phải trả lớn.
7. Các hợp đồng kinh tế (*về hàng hoá, xuất nhập khẩu, cung ứng dịch vụ, v.v..*)
8. Phương án sản xuất kinh doanh, khả năng vay trả, nguồn trả (*đối với khoản vay ngắn hạn*).
9. Hồ sơ khác có liên quan (*hợp đồng bảo hiểm hàng hoá, dự toán chi phí hoạt động được duyệt*)

Riêng đối với các khoản vay trung dài hạn/theo dự án đầu tư, khách hàng cần cung cấp thêm những tài liệu sau:

Hồ sơ về dự án vay vốn

1. Báo cáo nghiên cứu tiền khả thi (nếu có); Báo cáo nghiên cứu khả thi hoặc Báo cáo đầu tư nếu dự án chỉ cần lập Báo cáo đầu tư.
2. Quyết định phê duyệt dự án đầu tư của cấp có thẩm quyền.
3. Các văn bản, hồ sơ bổ sung khác (việc yêu cầu phải tùy theo tính chất, đặc điểm của từng dự án cụ thể).
4. Thiết kế kỹ thuật và tổng dự toán; quyết định phê duyệt thiết kế kỹ thuật, tổng dự toán của cấp có thẩm quyền (nếu có, có thể bổ sung trước khi giải ngân). Những dự án nhóm A, B nếu chưa có thiết kế kỹ thuật và tổng dự toán được duyệt thì trong quyết định đầu tư phải quyết định mức vốn của từng hạng mục chính và phải có thiết kế và dự toán hạng mục công trình được cấp có thẩm quyền duyệt.

Các văn bản khác

1. Các quyết định, văn bản chỉ đạo, tham gia ý kiến, các văn bản liên quan chế độ ưu đãi, hỗ trợ... của các cấp, các ngành có liên quan (Chính phủ, Bộ Kế hoạch và đầu tư, Ngân hàng Nhà nước, Bộ Khoa học công nghệ và môi trường ...) (nếu có).
2. Phê chuẩn Báo cáo đánh giá tác động môi trường, phòng cháy chữa cháy (chỉ với những dự án có yêu cầu).
3. Tài liệu đánh giá, chứng minh nguồn cung cấp nguyên vật liệu, thị trường của dự án (nếu có).
4. Quyết định giao đất, cho thuê đất, hợp đồng thuê đất / thuê nhà xưởng để thực hiện dự án (nếu có).
5. Các văn bản liên quan đến việc đền bù, giải phóng mặt bằng, chuẩn bị mặt bằng xây dựng (nếu có).
6. Thông báo kế hoạch đầu tư hàng năm của cấp có thẩm quyền (đối với những dự án mới, vay vốn theo kế hoạch Nhà nước).
7. Thông báo chỉ tiêu kế hoạch đầu tư đối với Doanh nghiệp là thành viên của Tổng công ty (nếu có).
8. Báo cáo khối lượng đầu tư hoàn thành, tiến độ triển khai thực hiện dự án (nếu dự án đang được tiến hành đầu tư).
9. Tài liệu chứng minh về vốn đầu tư hoặc các nguồn vốn tham gia đầu tư dự án (nếu đã thực hiện đầu tư hoặc dự án có nhiều nguồn vốn tham gia đầu tư).
10. Giấy phép xây dựng (nếu là công trình yêu cầu phải có Giấy phép xây dựng).

11. Các văn bản liên quan đến quá trình đấu thầu thực hiện dự án: phê duyệt kế hoạch đấu thầu, kết quả đấu thầu, hợp đồng giao nhận thầu... (có thể bổ sung sau).
12. Hợp đồng thi công xây lắp, cung cấp thiết bị, phê duyệt hợp đồng nhập khẩu thiết bị (có thể bổ sung sau).
13. Các hợp đồng tư vấn (nếu có).
14. Các tài liệu khác liên quan đến dự án đầu tư (nếu có).

Lưu ý: Đối với những dự án chuyển tiếp, CBTD phải đối chiếu danh mục các tài liệu trên và chỉ yêu cầu khách hàng cung cấp những tài liệu còn thiếu.

PHỤ LỤC 8C. DANH MỤC HỒ SƠ BẢO ĐẢM TIỀN VAY

1. Trường hợp cho vay không có tài sản đảm bảo

- Giấy cam kết của khách hàng về việc thực hiện bảo đảm bằng tài sản khi được đơn vị trực tiếp cho vay yêu cầu (theo các quy định của pháp luật). Thông thường nội dung cam kết này có thể thể hiện thành một điều khoản trong hợp đồng tín dụng.
- Chỉ định của Chính phủ về việc cho vay không có bảo đảm đối với khách hàng (nếu việc cho vay không có bảo đảm theo chỉ thị của Chính phủ)

2. Trường hợp bảo đảm bằng tài sản của khách hàng

Tuỳ từng loại tài sản có các giấy tờ khác nhau. Trong đó một số loại giấy tờ chủ yếu gồm:

- Giấy tờ pháp lý chứng nhận quyền sở hữu tài sản. Trong đó, một số loại chủ yếu như sau:
 - + Đối với tài sản có đăng ký quyền sở hữu: Giấy tờ bản chính quyền sở hữu tài sản.
 - + Phương tiện vận tải tàu thuyền: Giấy chứng nhận đăng ký, giấy phép lưu hành.
 - + Đất đai và tài sản gắn liền trên đất: Giấy chứng nhận quyền sử dụng đất và các giấy tờ liên quan đến tài sản gắn liền trên đất.
 - + Hoá đơn, vận đơn chứng từ liên quan, các biên bản bàn giao, quyết định giao tài sản (nếu tài sản do cấp trên của khách giao)
 - + Các chứng từ có giá (sổ tiết kiệm, kỳ phiếu, trái phiếu....)
- Giấy chứng nhận bảo hiểm tài sản (nếu tài sản phải bảo hiểm theo quy định của pháp luật).
- Các loại giấy tờ khác liên quan.

3. Trường hợp bảo đảm bằng tài sản hình thành từ vốn vay

- Giấy cam kết thế chấp tài sản hình thành từ vốn vay trong đó nêu rõ quá trình hình thành tài sản và bàn giao ngay các giấy tờ liên quan đến tài sản khi được hình thành.

- Công văn của Chính phủ cho phép được bảo đảm bằng tài sản hình thành từ vốn vay (nếu việc bảo đảm bằng tài sản hình thành từ vốn vay theo chỉ thị của Chính phủ).

4. Trường hợp bảo lãnh bằng tài sản của bên thứ ba

Ngoài các giấy tờ như điểm (2) còn cần có:

- Cam kết bảo lãnh bằng tài sản của bên thứ ba để khách hàng vay vốn.

5. Hồ sơ thế chấp quyền sử dụng đất

- Hợp đồng thế chấp giá trị quyền sử dụng đất (theo mẫu đính kèm).
- Giấy chứng nhận quyền sử dụng đất (bản chính).
- Trích lục bản đồ thửa đất.
- Chứng từ nộp tiền thuê đất (có thể là bản sao song phải có chứng nhận của công chứng NN)
- Và các giấy tờ khác có liên quan.

Chú ý: Hồ sơ do khách hàng cung cấp 01 bộ cho CBTD làm đầu mỗi giao nhận, trong quá trình thụ lý hồ sơ có thể là các bản sao chụp, nhưng khi giải ngân phải là bản gốc hoặc bản sao công chứng. Riêng hồ sơ về bảo đảm tiền vay phải là bản gốc (bản chính).

PHỤ LỤC 8D. HƯỚNG DẪN PHÂN TÍCH NGÀNH

CBTD phân tích những nội dung sau để đánh giá tình hình và triển vọng trong tương lai của công ty trong mối quan hệ với tình hình thị trường hiện tại:

- Xu hướng phát triển của ngành.
- Các vấn đề liên quan đến cải tiến kỹ thuật
- Sản phẩm và khả năng cạnh tranh của sản phẩm trên thị trường trong và ngoài nước.
- Những thay đổi về điều kiện lao động.
- Chính sách của Chính phủ: ảnh hưởng trực tiếp hoặc gián tiếp.
- Vị thế hiện tại của công ty trong ngành.
- Phương pháp sản xuất, công nghệ, nhãn hiệu thương mại của công ty: đánh giá tác động đối với việc nâng cao mức cạnh tranh của công ty. Ngay cả khi công ty không chiếm ưu thế tuyệt đối về một sản phẩm đặc biệt, thì tính cạnh tranh và khả năng thích nghi đối với sự thay đổi của thị trường cũng cần phải được tìm hiểu thấu đáo.
- Trong trường hợp công ty là một tập đoàn thì phải xem xét cơ cấu tập đoàn và vai trò của công ty trong tập đoàn đó để hiểu hướng đi trong tương lai của công ty.

Để phân tích được những nội dung trên, CBTD cần tổng hợp những thông tin sau đây:

a) *Sự chuyển đổi trong ngành*

- Sự thay đổi về số lượng và giá cả trong cung và cầu sản phẩm
- Tình hình các công ty có thị phần lớn nhất trong ngành đó bao gồm những tiến bộ kỹ thuật và các sản phẩm có tính cạnh tranh.

b) *Nguyên vật liệu đầu vào*: Các vấn đề định tính và định lượng, xu hướng giá cả và những triển vọng trong tương lai.

c) *Vị trí trong ngành*

- Vị trí mỗi sản phẩm trong thị trường
- Doanh số của từng mặt hàng trong ngành
- Sự tin tưởng của khách hàng; trình độ kỹ thuật

d) *Tính cạnh tranh quốc tế*: Quy mô xuất, nhập khẩu, tình hình giá cả, doanh số bán trên thị trường quốc tế.

e) *Ý kiến của bên thứ ba*

- Ý kiến, nhận định và thông tin từ các nhà quản lý, tập đoàn ngành, các công ty trong cùng ngành, các khách hàng là rất quan trọng khi điều tra tình hình của ngành.

Những thông tin quan trọng từ các khách hàng cần phải được lưu giữ một cách cẩn thận và bí mật.

PHỤ LỤC 8E.
HƯỚNG DẪN PHÂN TÍCH TƯ CÁCH VÀ
NĂNG LỰC PHÁP LÝ, NĂNG LỰC ĐIỀU HÀNH,
QUẢN LÝ SẢN XUẤT KINH DOANH CỦA KHÁCH HÀNG

1. Tìm hiểu chung về khách hàng

Sau đây là những thông tin chung cần tìm hiểu:

- a. Lịch sử công ty
- b. Những thay đổi về vốn góp
- c. Những thay đổi trong cơ chế quản lý
- d. Những thay đổi về công nghệ hoặc thiết bị
- e. Những thay đổi trong sản phẩm
- f. Lịch sử về các quá trình liên kết, hợp tác, giải thể
- h. Loại hình kinh doanh của công ty hiện nay là gì
- i. Khía cạnh chính trị và xã hội đằng sau các hoạt động kinh doanh này
- j. Điều kiện địa lý

Những thông tin này được dùng để đánh giá chung về khả năng hiện tại cũng như tính cạnh tranh của công ty trong tương lai. Đây là điều cần thiết để biết liệu công ty có thể đứng vững trước những thay đổi bên ngoài cũng như khả năng mở rộng hoạt động.

2. Điều tra đánh giá tư cách và năng lực pháp lý

- a. Khách hàng vay vốn có trụ sở tại địa bàn quận, huyện, thị xã, thành phố nơi NHNo & PTNT VN cho vay đóng trụ sở? Nếu không, phải giải trình rõ nguyên nhân và báo cáo cho Tổng Giám đốc NHNo & PTNT VN.
- b. Khách hàng vay vốn là pháp nhân có năng lực pháp luật dân sự không? (*Pháp nhân phải được công nhận theo Điều 94 và Điều 96 Bộ luật dân sự và các quy định khác của pháp luật Việt Nam*)
- c. Khách hàng vay vốn là doanh nghiệp tư nhân, chủ doanh nghiệp có đủ hành vi năng lực dân sự, năng lực pháp luật dân sự và hoạt động theo luật doanh nghiệp?
- d. Khách hàng vay vốn là công ty hợp danh có hoạt động theo luật doanh nghiệp? Thành viên công ty có đủ năng lực pháp luật dân sự, năng lực hành vi dân sự?

- e. Điều lệ, quy chế tổ chức của khách hàng vay vốn có thể hiện rõ về phương thức tổ chức, quản trị, điều hành?
- g. Giấy phép đầu tư, chứng nhận đăng ký kinh doanh, giấy phép hành nghề có còn hiệu lực trong thời hạn cho vay?
- h. Khách hàng vay vốn là đơn vị hạch toán phụ thuộc có giấy uỷ quyền vay vốn của pháp nhân trực tiếp?

3. Mô hình tổ chức, bố trí lao động của doanh nghiệp

- a. Quy mô hoạt động của doanh nghiệp lớn hay nhỏ?
- b. Cơ cấu tổ chức hoạt động sản xuất kinh doanh?
- c. Số lượng, trình độ lao động?
- d. Cơ cấu lao động trực tiếp và gián tiếp?
- e. Tuổi trung bình, thời gian công việc, mức lương khởi điểm và trung bình
- f. Chính sách và kết quả tuyển dụng
- g. Chính sách thưởng và tăng lương
- h. Những khó khăn trong việc thuê công nhân ngoài
- j. Hiệu quả sản xuất: Doanh số trên đầu người, hiệu quả của giá trị gia tăng
- k. Trình độ kỹ thuật:
 - Trình độ học vấn, kinh nghiệm và lĩnh vực của các kỹ sư chính trong công ty
 - Tình hình đầu tư vào công tác nghiên cứu và phát triển về doanh số và thiết bị, phát triển các sản phẩm mới, kiểu dáng, mẫu mã, hợp tác công nghệ, trình độ công nghệ của đối thủ cạnh tranh

4. Tìm hiểu và đánh giá khả năng quản trị điều hành của ban lãnh đạo

Những thông tin ở phần này gồm có:

- a) Danh sách ban lãnh đạo công ty
- b) Trình độ chuyên môn của ban lãnh đạo công ty
- c) Tính cách, đặc điểm (sự sẵn sàng trả nợ) của cá nhân người đứng đầu/ban lãnh đạo
- d) Khả năng, kinh nghiệm, cách thức quản lý, đạo đức của người lãnh đạo cao nhất và ban điều hành. Các kết quả đã đạt được thể hiện qua:
 - Giá trị doanh thu gia tăng
 - Mức độ giảm/kiềm chế mức tăng chi phí
 - Mức lợi nhuận gia tăng
 - Khả năng quản lý chặt chẽ các khoản nợ của khách hàng

- e) Uy tín của lãnh đạo trong và ngoài doanh nghiệp
- f) Khả năng nắm bắt thị trường của ban lãnh đạo
- g) Những mối quan hệ giữa các cá nhân trong ban lãnh đạo và mức độ hợp tác lẫn nhau
- h) Ai là người ra quyết định thực sự (vai trò đầu tàu) của công ty?
- i) Những biến động về nhân sự lãnh đạo của công ty
- j) Liệu ban lãnh đạo có được thông báo kịp thời và chính xác về những thay đổi của bản thân công ty, về tình hình kinh tế và các xu hướng của ngành khách hàng hoạt động
- k) Ban lãnh đạo có khả năng quản lý dựa vào các thông tin tài chính không?
- l) Ban lãnh đạo là chủ sở hữu hay họ được trả lương?
- m) Việc ra quyết định có phải được tập trung vào một người và cách thức quản lý của họ hay không?

PHỤ LỤC 8G.
HƯỚNG DẪN KIỂM TRA BÁO CÁO TÀI CHÍNH

Đối với những câu hỏi không thể trả lời “Có” hoặc “Không”, CBTD cần đánh dấu vào phần “Thông tin bổ sung” rồi ghi chi tiết xuống phần dưới của bảng này để tổng hợp vào báo cáo thẩm định khách hàng.

1. Kiểm tra Bảng tổng kết tài sản			
a. Phân tài sản Có	Trả lời Có	Trả lời Không	Thông tin bổ sung
Liệu có những khoản tín dụng không thể thu hồi bị tính vào tài khoản các khoản phải thu?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Liệu hàng tồn kho được định giá chính xác? Liệu những hàng hỏng hoặc không sử dụng được bị tính gộp vào tài khoản này không?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Kiểm tra lại chi tiết các khoản vay/trách nhiệm nợ của các tài khoản liên quan đến ban giám đốc	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Kiểm tra cẩn thận những khoản thanh toán/những khoản thu chờ xử lý có giá trị lớn	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Việc khấu hao các tài sản cố định hữu hình có được thực hiện theo quy tắc? Có xảy ra việc thừa hoặc thiếu khấu hao không? Có sự thay đổi nào trong phương pháp khấu hao đang áp dụng?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Nguyên tắc về kế toán chi phí, như là chi phí vốn hoặc chi phí sửa chữa có được xem xét một cách thoả đáng?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Kiểm tra lại cẩn thận các chi tiết về những tài sản cố định vô hình, đặc biệt là những khoản có giá trị lớn, bao gồm cả các vấn đề liên quan đến khấu hao	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Liệu khách hàng vay có khoản đầu tư nào vào những công ty con/công ty khác hoạt động kém hiệu quả? Việc định giá những khoản đầu tư này đã thoả đáng chưa?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Các bút toán khấu hao được ghi chép đều đặn?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
b. Phân tài sản Nợ			
Liệu các hoá đơn mua thiết bị và các hoá đơn phi hoạt	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

động khác có được phân biệt từ những khoản phải trả nói chung?			
Liệu những khoản ứng trước đã thực sự được nhận hoặc những khoản đặt cọc đã được thu? Liệu những khoản này có bao gồm những khoản mục là những khoản vay ngân hàng?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Những chi phí trả trước hoặc những chi phí tích dồn có được hạch toán?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Các khoản dự phòng cần thiết có được phân bổ đầy đủ? Đây là lý do của những khoản rút tiền từ những khoản dự phòng đó?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

2. Kiểm tra Báo cáo Lãi Lỗ

	Trả lời Có	Trả lời Không	Thông tin yêu cầu
Liệu những tài khoản, bao gồm thu bán hàng, chi phí mua, chi phí bán hàng và chi phí hành chính chung cũng như thu nhập/chi phí phi hoạt động được phân loại và phân bổ chính xác? Kiểm tra lại các chi tiết của mỗi khoản mục này	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Liệu có những tăng/giảm đột biến về doanh thu cho/các khoản mua từ các công ty con? Kiểm tra lại chi tiết đằng sau những tăng/giảm của các khoản phải thu từ các công ty con.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Kiểm tra cẩn thận những chi tiết đằng sau những khoản thu nhập/chi phí phi hoạt động	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Kiểm tra những chi tiết của những khoản thu nhập/khoản lỗ bất thường, đặc biệt là những khoản có giá trị lớn. Đối với những khoản lỗ từ việc bán tài sản cố định hữu hình, việc bán tài sản phải được xác nhận.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Liệu có những thay đổi nào trong nguyên tắc hạch toán kế toán, hoặc trong phương pháp kế toán, như là đánh giá hàng tồn kho, khấu hao hoặc dự phòng. Kiểm tra lại nguyên nhân của mọi thay đổi trên.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

PHỤ LỤC 8H. HƯỚNG DẪN PHÂN TÍCH, ĐÁNH GIÁ TÌNH HÌNH HOẠT ĐỘNG

CBTD cần thu thập những thông tin về:

- sản phẩm chủ yếu của doanh nghiệp;
- thị phần của từng loại sản phẩm trên thị trường;
- mạng lưới phân phối sản phẩm;
- khả năng cạnh tranh;
- các đối thủ cạnh tranh chủ yếu trên thị trường;
- mức độ tín nhiệm của bạn hàng; chiến lược kinh doanh trong thời gian tới;
- chính sách khách hàng;
- các khách hàng quan hệ giao dịch có ảnh hưởng lớn đến hoạt động sản xuất kinh doanh.

1. Tình hình sản xuất

a. Các điều kiện về sản xuất

- Những thay đổi về khả năng sản xuất và tỷ lệ sử dụng thiết bị
- Danh sách các sản phẩm
- Những thay đổi của đơn đặt hàng và số lượng/phần trăm giá trị sản phẩm chưa thực hiện được
- Những thay đổi về tỷ lệ phế phẩm và kết quả tạo ra từ nguyên liệu thô
- Danh sách nguyên vật liệu chính, tình hình cung cấp, sử dụng và những thay đổi về giá mua của nguyên vật liệu, tình hình nhà cung cấp các nguyên liệu chính, chất lượng nguyên vật liệu

b. Kết quả sản xuất

- Những thay đổi về đầu ra của sản phẩm
- Những thay đổi về thành phần của sản phẩm
- Các yếu tố ảnh hưởng đến sự thay đổi (như tăng, giảm cầu, số lượng hàng tồn kho, những thay đổi về giá)
- Những thay đổi về hiệu quả sản xuất

c. Phương pháp sản xuất hiện tại

d. Công suất hoạt động

- e. Hiệu quả công việc:* Những thay đổi về chi phí sản xuất, số giờ lao động, các kết quả và các nhân tố ảnh hưởng tới sự thay đổi này

f. Chất lượng sản phẩm

g. Các chi phí: Những thay đổi về chi phí sản xuất và so sánh với đối thủ cạnh tranh

2. Tình hình bán hàng

a. Những thay đổi về doanh thu

- Doanh thu các loại sản phẩm của các năm về số lượng và giá trị.
- Những thay đổi về doanh thu với từng khách hàng và sản phẩm
- Những yếu tố ảnh hưởng đến sự thay đổi này (tăng giảm nhu cầu, trình độ sản xuất, chất lượng sản phẩm, các đối thủ cạnh tranh, v.v...)

b. Phương pháp và tổ chức bán hàng

- Tổ chức, các hoạt động bán hàng
- Doanh thu trực tiếp, gián tiếp
- Loại hình bán hàng có doanh thu gián tiếp (thông qua các đại lý phân phối tại địa phương, đại lý bán buôn, bán lẻ, các công ty thương mại)

c. Các khách hàng

- Tình hình và khả năng trả nợ của các khách hàng chính trong ngành
- Số lượng các giao dịch về sản phẩm của công ty với các khách hàng chính
- Sự đánh giá của khách hàng về sản phẩm của công ty
- Chính sách khuyến trương sản phẩm đối với việc tăng sản phẩm hoặc khi xuất hiện sản phẩm mới

d. Giá bán của sản phẩm:

- Những thay đổi trong giá bán sản phẩm và phương pháp đặt giá
- Mối quan hệ với khách hàng
- Các nhân tố ảnh hưởng tới sự thay đổi này
- Tình hình giảm giá (bao gồm hoặc loại trừ các yếu tố như hoa hồng, chi phí vận chuyển, chiết khấu, lãi suất)

e. Quản lý chi phí:

- Biến động về tổng chi phí cũng như các yếu tố ảnh hưởng đến sản phẩm và trong toàn doanh nghiệp.

f. Phương thức thanh toán: trả ngay hay trả chậm (chính sách bán chịu)

g. Số lượng đơn đặt hàng

- Những thay đổi của đơn đặt hàng và số lượng đơn đặt hàng của từng sản phẩm và của các khách hàng chính

- Các điều kiện của đơn đặt hàng (đơn giá, thời gian từ khi đặt đến khi giao hàng)

h. *Quản lý hàng tồn kho*: Những thay đổi số lượng hàng tồn kho, cách quản lý

i. *Tình hình xuất khẩu*

- Những thay đổi về số lượng xuất khẩu khách hàng theo từng nước, vùng và từng sản phẩm
- Tỷ lệ xuất khẩu trên tổng doanh thu
- Môi trường kinh doanh, các nhân tố ảnh hưởng tới sự thay đổi về xuất khẩu
- Phương pháp xuất khẩu (trực tiếp hoặc qua uỷ thác)
- Những thay đổi về giá xuất khẩu, so sánh với giá trong nước
- Phương pháp, các điều kiện thanh toán, sự hỗ trợ từ chính phủ, cạnh tranh quốc tế, những thay đổi các chi phí về thuế quan của các nước nhập khẩu, chính sách xuất khẩu và các dự báo tương lai.

k. *Mạng lưới, tổ chức công tác bán hàng*

l. *Các mối quan hệ đối tác kinh doanh*

Các đối tác bao gồm các công ty có mối quan hệ liên quan đến các sản phẩm đầu vào, sản phẩm đầu ra hoặc các mối liên hệ về vốn. Đây là điều quan trọng để đánh giá công ty tạo lập mối quan hệ với các đối tác cũng như mục đích của các mối quan hệ này.

PHỤ LỤC 8I.

HƯỚNG DẪN PHÂN TÍCH ĐÁNH GIÁ TÀI CHÍNH CÔNG TY

A. Kiểm tra khả năng tự chủ tài chính

Cán bộ tín dụng kiểm tra khả năng tài chính của khách hàng có thể đảm bảo trả nợ trong thời hạn cam kết hay không theo yêu cầu tại mục 2.5.2.3. [Chương IV](#) “*Chính sách tín dụng chung*”

B. Phân tích tài chính công ty

Phân tích tài chính là việc xác định những điểm mạnh và những điểm yếu hiện tại của một công ty qua việc tính toán và phân tích những tỷ số khác nhau sử dụng những số liệu từ các báo cáo tài chính. CBTD cần phải tìm ra được các mối liên hệ giữa các tỷ số tính toán được để có thể đưa ra những kết luận chính xác về công ty. Hoàn toàn không có một chuẩn mực nào cho phần phân tích theo từng tỷ số. Một hoặc một số chỉ số là tốt cũng chưa thể kết luận là công ty đang trong tình trạng tốt. Do vậy xin nhắc lại các mối quan hệ giữa các tỷ số là mục đích cuối cùng của phân tích tài chính công ty.

I. Phân tích khả năng sinh lời

Khả năng sinh lời cũng có thể gọi là hiệu quả đầu tư. Thông thường có hai cách tiếp cận: một là để kiểm tra hiệu quả quản lý đối với đồng vốn đầu tư bỏ ra, dựa trên mối quan hệ giữa vốn và lợi nhuận (khả năng sinh lời của đồng vốn); và một là để kiểm tra mức lợi nhuận đạt được của một công ty dựa trên mối quan hệ giữa mức bán hàng và lợi nhuận (khả năng sinh lời so với chi phí).

Khả năng sinh lời của đồng vốn được tính bằng công thức: $(\text{Lợi nhuận}/\text{Vốn}) \times 100\%$. Những chỉ số khác bao gồm *Mức lãi từ kinh doanh tính trên tổng số vốn sử dụng*, *Thu nhập từ hoạt động kinh doanh tính trên vốn cho hoạt động kinh doanh*, và *Tỷ lệ vốn chủ sở hữu tính trên lợi nhuận từ hoạt động*.

Khả năng sinh lời so với chi phí được tính bằng công thức: $(\text{Lợi nhuận}/\text{Doanh thu bán hàng}) \times 100\%$.

1. Mức sinh lời trên vốn (ROA/ROE)**1.1. Mức sinh lời trên tổng vốn sử dụng (Mức sinh lời trên tài sản ROA)**Công thức tính:

$$\frac{\text{Lợi nhuận/lỗ hoạt động}}{\text{Bình quân tổng vốn sử dụng đầu kỳ và cuối kỳ}} \times 100\%$$

ROA cho biết khả năng sinh lời của tất cả các khoản vốn đầu tư trong công ty và là chỉ số cơ bản nhất. Tỷ số này càng cao càng tốt.

1.2. Mức sinh lời trên vốn chủ sở hữu (ROE)Công thức tính:

$$\frac{\text{Lợi nhuận sau thuế}}{\text{Bình quân vốn chủ sở hữu đầu kỳ và cuối kỳ}} \times 100\%$$

Tỷ số này đo lường mức độ tạo lợi nhuận từ vốn chủ sở hữu. Tỷ số này được dùng như một thước đo hiệu quả đầu tư nếu đứng trên quan điểm của các cổ đông, và được so sánh với mức sinh lời chung về quản lý vốn. Tỷ số này càng cao càng tốt.

1.3. Mức sinh lời trên tài sản tài chínhCông thức tính:

$$\frac{\text{Thu nhập từ các khoản lãi, cổ tức}}{\text{Bình quân tài sản tài chính đầu kỳ và cuối kỳ}} \times 100\%$$

Tài sản tài chính = Các khoản đầu tư + tiền mặt và tiền gửi + chứng khoán+ các TSTC khác

Cần chú ý rằng các công ty tạo lợi nhuận không chỉ dựa trên tài sản hoạt động mà còn dựa trên tài sản tài chính. Nếu tỷ lệ của loại tài sản này lớn trong tổng giá trị tài sản Có thì việc phân tích tỷ số này càng quan trọng hơn.

2. Mức sinh lời từ hoạt động bán hàng

2.1. Tỷ suất lợi nhuận gộp

Công thức tính:

$$\frac{\text{Lợi nhuận gộp từ bán hàng}}{\text{Doanh thu}} \times 100\%$$

Đây là tỷ số thể hiện mức độ tạo lợi nhuận trực tiếp từ hoạt động bán hàng. Lợi nhuận gộp từ bán hàng được tính bằng cách lấy *Doanh thu* trừ đi *chi phí hàng bán* (*chi phí cần thiết để sản xuất hoặc mua hàng*). Tỷ số này càng cao càng tốt.

2.2. Mức lãi hoạt động

Công thức tính:

$$\frac{\text{Lợi nhuận từ hoạt động kinh doanh và các hoạt động phụ}}{\text{Doanh thu}} \times 100\%$$

Đây là tỷ số giữa lợi nhuận từ hoạt động kinh doanh và các hoạt động phụ so với doanh thu. Nó là một chỉ số đại diện cho khả năng sinh lời tổng thể của một công ty. Các hoạt động phụ ở đây gồm cả việc tăng vốn của công ty. Do đó đây là tỷ lệ quan trọng nhất trong việc đánh giá khả năng sinh lời chung.

II. Phân tích tính ổn định

Rất nhiều công ty bị phá sản do thiếu vốn. Do vậy, bằng cách kiểm tra việc tăng vốn và khả năng quản lý từ nhiều góc độ khác nhau, sự ổn định và vững vàng của công ty được đánh giá qua việc kiểm tra khả năng của công ty đó có thể trả được các khoản nợ thương mại và hoàn trả vốn vay hay không. Do những tỷ số này được tính toán dựa trên tài sản Có tại một thời điểm nhất định (lấy từ số liệu của bảng tổng kết tài sản), nên chúng cũng được gọi là các tỷ số tĩnh.

1. Tính lỏng

1.1. Hệ số thanh toán ngắn hạn

Công thức tính:

$$\frac{\text{Tài sản Có ngắn hạn}}{\text{Tài sản Nợ ngắn hạn} + \text{Nợ dài hạn đến hạn}} \times 100\%$$

Tỷ số này được dùng để đánh giá khả năng thanh toán chung của công ty.

Một tỷ lệ quá cao có thể dẫn đến những nhận định sau đây về công ty: quá nhiều tiền nhàn rỗi; quá nhiều các khoản phải thu; quá nhiều hàng tồn kho. Một tỷ lệ nhỏ hơn 1 có thể cho ta những nhận định rằng công ty: trả chậm các nhà cung ứng quá nhiều; dùng các khoản vay ngắn hạn để mua tài sản cố định; dùng các khoản vay ngắn hạn để trả các khoản nợ thay vì dùng lãi trong hoạt động kinh doanh để chi trả.

Một xu hướng tăng lên của hệ số này cũng cần được kiểm tra kỹ vì có thể đó là kết quả của một số bất lợi: Doanh số bán hàng giảm; sự tồn đọng hàng tồn kho do việc lập kế hoạch sản xuất yếu kém hoặc yếu kém trong việc kiểm soát hàng tồn kho, hàng tồn kho lỗi thời; ngày chậm trong việc thu hồi công nợ.

Tuy nhiên, nếu tỷ lệ này nhỏ hơn 100% có thể không phản ánh rằng công ty đang gặp vấn đề với việc hoàn trả các khoản nợ ngắn hạn. Công ty vẫn có thể tăng vốn qua các khoản vay mới hoặc bán đất đai và các chứng khoán có thể tiêu thụ được (đây là những tài sản cố định). Việc bán những dạng tài sản cố định đó sẽ làm tăng tài sản Có ngắn hạn và như vậy sẽ cải thiện được tỷ số này.

1.2. Hệ số thanh toán nhanh

Công thức tính:

$$\frac{\text{Tài sản có tính lỏng cao}}{\text{Tài sản Nợ ngắn hạn}} \times 100\%$$

Đây là chỉ số đánh giá khả năng thanh toán nhanh, được tính giữa các tài sản Có có tính lỏng cao (như tiền mặt và tiền gửi, các khoản phải thu và chứng khoán có khả năng bán ngay) với tài sản Nợ ngắn hạn. Do đó, hệ số thanh toán nhanh có thể kiểm tra tình trạng tài sản một cách chặt chẽ hơn so với hệ số thanh toán ngắn hạn.

2. Tính ổn định về khả năng tự tài trợ

2.1. Hệ số tài sản cố định

Công thức tính:

Tài sản cố định

$$\frac{\text{Tài sản cố định}}{\text{Vốn chủ sở hữu}} \times 100\%$$

Vốn chủ sở hữu

Tỷ số này cho bạn thấy mức độ ổn định của việc đầu tư vào tài sản cố định. Điều này dựa trên quan điểm rằng những khoản đầu tư vào tài sản cố định (như đất đai và nhà cửa) có thể được tái tạo như mong muốn từ vốn chủ sở hữu vì những khoản đầu tư như vậy thường cần một khoảng thời gian dài để tái tạo. Tỷ lệ này càng nhỏ thì càng an toàn. Tuy nhiên nếu công ty nắm giữ nhiều tài sản như chứng khoán có khả năng chuyên đổi ra tiền mặt cao, thì thực tế công ty này an toàn hơn nhiều hơn là so với những gì hệ số này có thể phản ánh. Đồng thời nếu nhiều tài sản cố định thuộc diện phải khấu hao, tỷ số này sẽ tự được cải thiện hơn (tức là sẽ giảm đi) do quá trình khấu hao với giá định công ty không mua mới thiết bị và có một dự trữ nhất định vào bất cứ lúc nào. Tỷ số này và hệ số thanh toán ngắn hạn tốt lên hoặc xấu đi một cách đồng thời nhưng theo chiều ngược nhau.

Nếu như tỷ số này cao, bạn cần thiết phải kiểm tra hệ số thích ứng dài hạn của tài sản cố định và tình hình hoàn trả các khoản vay dài hạn. Nếu việc hoàn trả những khoản vay dài hạn có thể được thực hiện trong phạm vi thu nhập ròng hiện tại và chi phí khấu hao, ta có thể nói rằng hiện tại công ty đang ở mức độ an toàn.

2.2. Hệ số thích ứng dài hạn của tài sản cố định

Công thức tính:

$$\frac{\text{Tài sản cố định}}{\text{Vốn chủ sở hữu} + \text{Nợ dài hạn}} \times 100\%$$

Tỷ lệ này cho biết phạm vi mà công ty có thể trang trải tài sản cố định của mình bằng các nguồn vốn ổn định dài hạn (gồm có vốn chủ sở hữu và tài sản nợ cố định). Về nguyên tắc, hệ số này cần không vượt quá 100%. Lý tưởng nhất là trường hợp các khoản đầu tư vào tài sản cố định có thể được trang trải trong phạm vi vốn chủ sở hữu, còn nếu không được như vậy thì ít nhất là chúng phải được trang trải bởi những nguồn vốn ổn định khác, như là các khoản vay dài hạn và trái phiếu công ty nhưng phải được hoàn trả với điều kiện những khoản này có kỳ hạn hoàn trả dài hạn. Nếu hệ số thích ứng dài hạn của tài sản cố định lớn hơn 100% thì công ty sẽ phải trang trải tài sản cố định bằng những nguồn vốn có kỳ hạn hoàn trả ngắn (ví dụ như các khoản vay ngắn hạn). Tuy nhiên lúc đó dòng tiền của nó sẽ trở nên không ổn định.

2.3. Hệ số Nợ

Công thức tính:

$$\frac{\text{Tài sản Nợ}}{\text{Vốn chủ sở hữu}} \times 100\%$$

Đây là tỷ lệ giữa vốn vay (các tài sản Nợ, ví dụ như các khoản vay) so với vốn chủ sở hữu tính tới thời điểm cuối kỳ. Tỷ lệ này càng nhỏ thì giá trị của vốn chủ sở hữu càng lớn, lại là nguồn vốn không phải hoàn trả, điều đó có nghĩa khả năng tài chính của công ty càng tốt. Tuy nhiên nếu tỷ lệ này càng cao thì có một khả năng lớn là công ty đang không thể trả được các khoản nợ theo những điều kiện tài chính thật chặt hoặc có sự kém cỏi trong quản lý hoặc cũng có thể dòng tiền của nó sẽ kém đi do gánh nặng từ việc thanh toán các khoản lãi vay. Trong trường hợp thanh lý giải thể doanh nghiệp, Hệ số này cho biết mức độ được bảo vệ của các chủ nợ. Các chủ nợ được hưởng quyền ưu tiên đòi lại phần của mình trong tài sản của công ty.

2.4. Hệ số Vốn chủ sở hữu

Công thức tính:

$$\frac{\text{Vốn chủ sở hữu}}{\text{Tổng tài sản Có}} \times 100\%$$

Đây là tỷ số giữa Vốn chủ sở hữu với tổng vốn và dùng để đo lường sự ổn định của việc tăng vốn. Bổ sung vào vốn góp bởi các cổ đông và các khoản dự trữ vốn thì vốn chủ sở hữu cũng góp phần tạo ra dự trữ cho vốn điều lệ và phân thặng dư mà bao gồm thu nhập giữ lại của công ty. Do những nguồn vốn này không cần được hoàn trả (mặc dù lợi tức cổ phần phải được trả cho cổ đông) thì khi tỷ lệ này càng cao, công ty càng được đánh giá cao. Về cơ bản thì chỉ số này có những mục đích giống như hệ số nợ đã đề cập ở trên.

2.5. Khả năng trang trải lãi vay

Công thức tính:

$$\frac{\text{Lợi nhuận từ kinh doanh}}{\text{Chi phí trả lãi vay}} \text{ (lần)}$$

Chỉ số này xem xét khả năng của công ty khi trả lãi vay từ lợi nhuận thu được từ hoạt động kinh doanh.

2.6. Khả năng hoàn trả nợ vayCông thức tính:

$$\frac{\text{Nợ có tính lãi}}{\text{Dòng tiền}} \quad (\text{số năm})$$

(Dòng tiền = Lợi nhuận sau thuế - Lợi tức - Các khoản tiền thưởng cho ban giám đốc + Khấu hao + Các quỹ dự trữ và dự phòng khác)

Tỷ lệ này tính ra số năm mà một công ty cần mất để hoàn trả các khoản nợ có lãi từ dòng tiền thu được hàng năm.

III. Phân tích tính hiệu quả

Những tỷ số ở phần này cho biết những hoạt động của vốn và tài sản mà công ty có. Chúng chỉ ra tài sản của công ty đã được sử dụng nhanh và hiệu quả đến mức nào để tạo ra lợi nhuận. Từ khi những tỷ số này được dùng để xem xét hiệu quả hoạt động của tài sản công ty trong một thời kỳ (từ những số liệu trên bảng tổng kết tài sản và báo cáo thu nhập chi phí), chúng được gọi là những tỷ số năng động.

(a) Doanh thu từ tổng tài sảnCông thức tính:

$$\frac{\text{Doanh thu}}{\text{Tổng tài sản sử dụng bình quân đầu kỳ và cuối kỳ}} \quad (\text{Số lần/năm})$$

Tỷ số này cho biết tổng vốn đầu tư được chuyển đổi bao nhiêu lần thành doanh thu. Nếu tỷ lệ này thấp, có nghĩa là vốn đang không được sử dụng hiệu quả, và có khả năng công ty có thừa hàng tồn kho hoặc tài sản nhàn rỗi hoặc vay tiền quá nhiều so với nhu cầu thực sự.

(b) Thời gian chuyển đổi hàng tồn kho thành doanh thuCông thức tính:

$$\frac{\text{Hàng tồn kho bình quân đầu kỳ và cuối kỳ}}{\text{Doanh thu trung bình tháng}} \quad (\text{số tháng})$$

Tỷ số này cho biết công ty lưu hàng tồn kho, gồm có nguyên vật liệu và hàng hoá, trong bao nhiêu tháng. Hàng hoá sớm hay muộn sẽ được bán, nên cần giữ hàng tồn kho ở một số lượng cần thiết nào đó. Tuy nhiên, lưu giữ quá nhiều hàng tồn kho đồng nghĩa với việc vốn được sử dụng kém hiệu quả (dòng tiền sẽ

bị giảm đi do vốn kém hoạt động và gánh nặng trả lãi vay tăng lên). Điều này làm tăng chi phí lưu giữ hàng tồn kho và tăng rủi ro khó tiêu thụ hàng tồn kho này do có thể không hợp nhu cầu tiêu dùng cũng như tình hình thị trường kém đi. Do vậy, thời gian chuyển đổi hàng tồn kho thành doanh thu phải được sử dụng để xác định liệu hàng tồn kho có được quản lý tốt hay không (nếu cần có thể xem xét hàng tồn kho của thành phẩm, sản phẩm dở dang và nguyên vật liệu).

(c) Thời gian thu hồi công nợ

Công thức tính:

$$\frac{\text{Giá trị các khoản phải thu thương mại bình quân đầu và cuối kỳ (trước khi chiết khấu)}}{\text{—————}} \quad (\text{số tháng})$$

Doanh thu trung bình tháng

Tỷ số này cho biết thời gian chậm trả trung bình của các khoản phải thu bán hàng hoặc thời gian trung bình để chuyển các khoản phải thu thành tiền mặt.

Thời gian thu hồi công nợ rất ngắn có thể cho ta những thông tin sau: Chính sách tín dụng bán trả chậm cho khách hàng của công ty quá khắt khe; việc thu hồi công nợ của công ty hoạt động có hiệu quả; khả năng sinh lời và điều kiện tài chính của các khách hàng là tốt; công ty chỉ hoặc thường bán hàng trả ngay bằng tiền mặt.

Thời gian thu hồi công nợ rất dài có thể cho ta những thông tin sau: chính sách bán trả chậm của công ty là dễ dàng; các tiêu chuẩn tín dụng kém; công ty và bạn hàng gặp khó khăn về tài chính. Do đó, công ty sẽ mất nhiều thời gian hơn để thu được tiền mặt. Từ đó, việc lưu chuyển vốn lưu động sẽ trở nên khó khăn hơn và nếu như chúng được trợ giúp bởi các khoản vay ngân hàng hoặc bằng cách chiết khấu chúng từ có giá thì gánh nặng trả lãi sẽ tăng lên. Cũng như vậy, khi mà có nhiều nghi ngờ đối với lòng tin của bạn hàng thì việc trì hoãn việc thu hồi tiền bán hàng sẽ làm tăng khả năng không thu được những khoản này. Nếu thời gian chuyển đổi các khoản phải thu thành doanh thu dài thì có khả năng việc quản lý để thu hồi những khoản phải thu này không được thực hiện hiệu quả, các điều kiện thanh toán trở nên bất lợi do khả năng bán hàng của công ty kém hoặc là do lưu chuyển tiền tệ của công ty trở nên khó khăn hơn.

(d) Thời gian thanh toán công nợCông thức tính:

$$\frac{\text{Giá trị các khoản phải trả thương mại bình quân đầu và cuối kỳ}}{\text{Doanh thu trung bình tháng}} \quad (\text{số tháng})$$

Tỷ số này cho biết thời gian từ khi mua hàng hoá và nguyên vật liệu cho tới khi thanh toán tiền. Không thể nói rằng chu kỳ các khoản phải trả nên ngắn hay dài. Nếu chu kỳ dài thì cũng có nghĩa là những điều kiện thanh toán với người cung cấp là thuận lợi cho công ty; thời gian trả chậm dài còn giúp cho công ty dễ dàng tăng vốn điều lệ. Mặt khác, cũng có thể nói rằng giá mua hàng là bất lợi (giá cao) hoặc công ty có thể đang phụ thuộc vào các điều kiện tín dụng thương mại do thiếu các khoản tín dụng ngân hàng. Còn nếu chu kỳ này ngắn, thì có thể do các điều kiện thanh toán là bất lợi vì quan hệ với nhà cung cấp trở nên xấu đi. Tuy nhiên cũng có khả năng công ty có nhiều vốn trong tay, và thay vì gia tăng các khoản thanh toán bằng tiền mặt, công ty đang mua hàng với giá cả thuận lợi (có chiết khấu).

IV. Phân tích hiệu quả sản xuất

Hiệu quả sản xuất là nền tảng cho khả năng sinh lời của một công ty và nó được thúc đẩy bằng việc gia tăng hiệu quả của lực lượng lao động, của máy móc thiết bị. Khả năng sinh lời của một công ty có mối quan hệ hết sức chặt chẽ với hiệu quả sản xuất và do đó, chúng ta phải phân tích mối quan hệ. Hiệu quả sản xuất được đo bằng giá trị gia tăng.

Giá trị gia tăng có nghĩa là giá trị mới tạo được thông qua hoạt động kinh doanh. Nói chung chỉ số này ngụ ý về giá trị mà công ty bỏ sung vào việc mua hàng hoá và nguyên vật liệu thô. Có hai phương pháp để tính giá trị gia tăng. Một là phương pháp khấu trừ, tức là lấy doanh thu trừ đi giá trị hàng mua từ bên ngoài (như chi phí nguyên vật liệu và chi phí chế biến thuê ngoài). Cách thứ hai là phương pháp bổ sung, tức là bổ sung vào những khoản mục tạo ra giá trị gia tăng. Theo phương pháp bổ sung, tổng giá trị gia tăng bao gồm những chi phí nhân sự và lao động, chi phí thuê, thuế và các khoản khác, các khoản lệ phí, chi phí tài chính ròng và lợi nhuận hoạt động sau khi thanh toán lãi vay. Lấy tổng giá trị gia tăng trừ đi chi phí khấu hao sẽ được giá trị gia tăng ròng. Chi phí khấu hao chuyển đổi tài sản cố định thành chi phí trong thời gian hữu

ích của tài sản. Hiệu quả sản xuất được chia thành Mức độ tập trung Vốn và Hiệu quả của Vốn, được diễn giải dưới đây:

(a) Hiệu suất lao động

Công thức tính:

Tổng giá trị gia tăng

_____ (đồng)

Số lao động bình quân đầu kỳ và cuối kỳ

Lưu ý: Tổng giá trị gia tăng = Lợi nhuận từ hoạt động + chi phí nhân sự và lao động + chi phí thuê + thuế và các chi phí xã hội + các khoản chi phí + chi phí khấu hao

(b) Tài sản cố định hữu hình trên số nhân công (Mức độ tập trung vốn)

Công thức tính:

Giá trị bình quân đầu kỳ và cuối kỳ cho

(Tài sản cố định hữu hình – giá trị xây dựng dở dang)

_____ (đồng)

Số lao động bình quân đầu kỳ và cuối kỳ

Tỷ số này thể hiện giá trị đầu tư vào thiết bị trên đầu nhân công và giúp người phân tích hiểu được mức độ tiết kiệm lao động và sự hợp lý hoá của các khoản đầu tư vào thiết bị nhà máy trong quá trình sản xuất và bán hàng.

(c) Hiệu quả của đồng vốn

Công thức tính:

Tổng giá trị gia tăng

_____ (%)

Giá trị bình quân đầu kỳ và cuối kỳ cho

(Tài sản cố định hữu hình - giá trị xây dựng dở dang)

Tỷ số này tính toán giá trị gia tăng trên một đồng vốn tài sản cố định hữu hình hoạt động. Đây là một chỉ số thể hiện hiệu quả sản xuất

(d) Hệ số chi phí lao động đối với giá trị gia tăng

Công thức tính:

Chi phí lao động và nhân sự

_____ (%)

Tổng giá trị gia tăng

Chỉ tiêu này tính toán tỷ lệ giữa chi phí nhân sự phân bổ như là tiền công lao động đối với tổng giá trị gia tăng. Hệ số này dùng để xem xét gánh nặng của chi phí nhân sự. Nếu tỷ số này cao thì gánh nặng chi phí nhân sự là lớn. Trong trường hợp đó, có khả năng công ty gặp vấn đề trong quản lý do giảm lợi nhuận mà có thể dùng để tái đầu tư.

V. Phân tích sức tăng trưởng

Những chỉ số thuộc phần này nhằm mục đích giúp người phân tích hiểu rõ mức độ tăng trưởng và sự mở rộng về quy mô của công ty. Chúng tính toán mức độ tăng trưởng hàng năm của doanh thu và lợi nhuận. Trường hợp lý tưởng là khi tăng trưởng doanh thu đi liền với tăng trưởng lợi nhuận

(a) Tỷ lệ tăng trưởng doanh thu

Công thức tính:

$$\frac{\text{Doanh thu kỳ hiện tại}}{\text{Doanh thu kỳ trước}} - 1 (\%)$$

Đây là chỉ số quan trọng nhất phản ánh mức độ tăng trưởng của công ty. Cần ghi nhận khi tỷ lệ này lớn hơn chỉ số lạm phát, (còn nếu nó nhỏ hơn thì có nghĩa mức độ tăng trưởng là âm) hoặc lớn hơn mức độ tăng trưởng của thị trường (nếu nhỏ hơn thì có nghĩa công ty đang gặp vấn đề về khả năng cạnh tranh và thị phần của nó đang giảm)

(b) Tỷ lệ tăng trưởng lợi nhuận kinh doanh

Công thức tính:

$$\frac{\text{Lợi nhuận kinh doanh kỳ hiện tại}}{\text{Lợi nhuận kinh doanh kỳ trước}} - 1 (\%)$$

Đây là chỉ số quan trọng nhất để xem xét mức độ tăng trưởng của lợi nhuận công ty. Trong khi tỷ lệ tăng trưởng doanh thu đánh giá mức độ mở rộng về mặt số lượng thì tỷ lệ này đánh giá mức độ mở rộng về mặt chất lượng.

V. Định giá trên thị trường (đối với những công ty phát hành cổ phiếu)

Các số liệu để phân tích tài chính nói trên là những giá trị ghi sổ từ báo cáo tài chính và do đó, cán bộ phân tích cũng cần phải phân tích thêm trên cơ sở giá trị trên thị trường. Sau đây là những chỉ số cơ bản:

1. Tỷ lệ Giá cả trên thu nhập một cổ phần (PER)

Chỉ số này so sánh giá cổ phiếu với thu nhập tính trên một cổ phần. PER càng cao thì công ty càng được đánh giá cao. PER không chỉ phản ánh khả năng sinh lời hiện tại mà còn cho thấy triển vọng sinh lời tương lai của công ty. Do vậy, PER thay đổi theo ngành và chiến lược kinh doanh. Nó cũng bị ảnh hưởng bởi các yếu tố kinh tế (ví dụ như lãi suất)

Công thức tính:

$$\frac{\text{Giá cổ phiếu}}{\text{Thu nhập của một cổ phần}} \text{ (lần)}$$

2. Tỷ lệ giá cả trên giá trị ghi sổ (PBR)

Công thức tính:

$$\frac{\text{Giá cổ phiếu}}{\text{Giá trị ghi sổ ròng của một cổ phần}} \text{ (lần)}$$

Nếu như tỷ lệ này nhỏ hơn 1 thì rất có khả năng công ty hoạt động kém

PHỤ LỤC 8K. HƯỚNG DẪN PHÂN TÍCH THẨM ĐỊNH PASXKD/DAĐT

CBTD xem xét và tổng hợp những thông tin trợ giúp cho quá trình phân tích PASXKD/DAĐT qua [Phụ lục 8K1](#) “Danh mục câu hỏi điều tra đánh giá phương án kinh doanh”.

Việc phân tích và thẩm định PASXKD/DAĐT sẽ được tiến hành theo những bước sau:

Bước 1: Xem xét tổng thể PASXKD/DAĐT

Việc thẩm định PASXKD/DAĐT sẽ tập trung phân tích, đánh giá về khía cạnh hiệu quả tài chính và khả năng trả nợ của PASXKD/DAĐT. Các khía cạnh khác như hiệu quả về mặt xã hội, hiệu quả kinh tế nói chung cũng sẽ được đề cập tới tùy theo đặc điểm và yêu cầu của từng PASXKD/DAĐT. Các nội dung chính khi thẩm định phương án cần phải được tiến hành phân tích, đánh giá gồm:

1. Xem xét, đánh giá sơ bộ theo các nội dung chính của PASXKD/DAĐT

- Mục tiêu đầu tư của PASXKD/DAĐT là gì?
- Khách hàng thực sự cần thiết đầu tư?
- Quy mô đầu tư như thế nào?
- Cơ cấu sản phẩm và dịch vụ đầu ra của PASXKD/DAĐT ra sao?
- Phương án tiêu thụ sản phẩm như thế nào?
- Quy mô vốn đầu tư là bao nhiêu?
- Kế hoạch kinh doanh sẽ được thực hiện từ những nguồn gốc nào?
- Thời gian dự kiến thực hiện phương án bao lâu?
- Phân tích về thị trường và khả năng tiêu thụ sản phẩm, dịch vụ đầu ra của phương án.

2. Đánh giá tổng quan về nhu cầu sản phẩm PASXKD/DAĐT

- Tình hình nhu cầu trên thị trường về sản phẩm, dịch vụ đầu ra của phương án như thế nào?
- Sản phẩm của phương án có hình dạng ra sao?
- Những đặc tính của nhu cầu sản phẩm, dịch vụ đầu ra của phương án là gì?

- Tình hình sản xuất, tiêu thụ các sản phẩm, dịch vụ thay thế đến thời điểm thẩm định như thế nào?
- Tổng nhu cầu hiện tại về sản phẩm, dịch vụ đầu ra của phương án là bao nhiêu? (dự tính)
- Tổng nhu cầu trong tương lai đối với sản phẩm, dịch vụ đầu ra của phương án được dự tính là bao nhiêu?
- Mức tiêu thụ gia tăng hàng năm của thị trường nội địa và khả năng sản xuất sản phẩm (dự tính) là bao nhiêu? (tham khảo mức gia tăng trong quá khứ)
- Bao nhiêu phần trăm về khả năng sản phẩm phương án có thể bị thay thế bởi các sản phẩm khác có cùng công dụng.

3. Đánh giá về cung sản phẩm

- Năng lực sản xuất và cung cấp đáp ứng nhu cầu trong nước hiện tại của sản phẩm phương án như thế nào, các nhà sản xuất trong nước đã đáp ứng bao nhiêu phần trăm, phải nhập khẩu bao nhiêu. Liệu việc nhập khẩu là do sản xuất trong nước chưa đáp ứng được hay sản phẩm nhập khẩu có ưu thế cạnh tranh hơn?
- Mức độ biến động dự đoán của thị trường trong tương lai khi có các phương án khác, đối tượng khác cùng tham gia vào thị trường sản phẩm và dịch vụ đầu ra của phương án như thế nào?
- Sản lượng nhập khẩu trong những năm qua là bao nhiêu? dự kiến khả năng nhập khẩu trong thời gian tới là bao nhiêu?
- Tổng mức cung dự kiến và tốc độ tăng trưởng về tổng cung sản phẩm, dịch vụ này sẽ là bao nhiêu?

Trên cơ sở phân tích quan hệ cung cầu, tín hiệu của thị trường đối với sản phẩm, dịch vụ đầu ra của phương án, đưa ra nhận xét về thị trường tiêu thụ đối với sản phẩm, dịch vụ đầu ra của phương án, nhận định về sự cần thiết và tính hợp lý của phương án đầu tư trên các phương diện như:

- Sự cần thiết phải đầu tư trong giai đoạn hiện nay
- Sự hợp lý của quy mô đầu tư, cơ cấu sản phẩm
- Sự hợp lý về việc triển khai thực hiện đầu tư (phân kỳ đầu tư, mức huy động công suất thiết kế).

4. Thị trường mục tiêu và khả năng cạnh tranh của sản phẩm.

Trên cơ sở đánh giá tổng quan về quan hệ cung cầu sản phẩm của dự án, xem xét, đánh giá về các thị trường mục tiêu của sản phẩm, dịch vụ đầu ra của dự án/phương án là thay thế hàng nhập khẩu, xuất khẩu hay chiếm lĩnh thị trường nội địa của các nhà sản xuất khác. Việc định hướng thị trường này có hợp lý hay không. Để đánh giá về khả năng đạt được các mục tiêu thị trường, cán bộ thẩm định cần thẩm định khả năng cạnh tranh của sản phẩm phương án đối với:

- Thị trường nội địa
 - + Hình thức, mẫu mã, chất lượng sản phẩm của phương án so với các sản phẩm cùng loại trên thị trường thế nào, có ưu điểm gì không.
 - + Sản phẩm có phù hợp với thị hiếu của người tiêu dùng, xu hướng tiêu thụ hay không.
 - + Giá cả so với các sản phẩm cùng loại trên thị trường như thế nào, có rẻ hơn không, có phù hợp với xu hướng thu nhập, khả năng tiêu thụ hay không.
- Thị trường nước ngoài
 - + Sản phẩm có khả năng đạt được các yêu cầu về tiêu chuẩn để xuất khẩu hay không?
 - + Quy cách, chất lượng, mẫu mã, giá cả có những ưu thế như thế nào so với các sản phẩm cùng loại trên thị trường dự kiến xuất khẩu?
 - + Thị trường dự kiến xuất khẩu có bị hạn chế bởi hạn ngạch không?
 - + Sản phẩm cùng loại của Việt Nam đã thâm nhập được vào thị trường xuất khẩu dự kiến chưa, kết quả như thế nào?

5. Phương thức tiêu thụ và mạng lưới phân phối

- Sản phẩm của phương án dự kiến được tiêu thụ theo phương thức nào, có cần hệ thống phân phối không?
- Mạng lưới phân phối của sản phẩm phương án đã được xác lập hay chưa, mạng lưới phân phối có phù hợp với đặc điểm của thị trường hay không?
- Ước tính chi phí thiết lập mạng lưới phân phối là bao nhiêu?
- Khách hàng sẽ áp dụng phương thức bán hàng trả chậm hay trả ngay như thế nào?
- Nếu việc tiêu thụ chỉ dựa vào một số đơn vị phân phối thì cần có nhận định xem có thể gây ra việc bị ép giá hay không.

6. Đánh giá, dự kiến khả năng tiêu thụ sản phẩm của phương án

- Theo như những ước định nói trên thì mức độ sản xuất và tiêu thụ hàng năm của khách hàng vay vốn là bao nhiêu?
- Khách hàng liệu có thể kịp thay đổi cơ cấu sản phẩm nếu phương án có nhiều loại sản phẩm để phù hợp với tình hình thị trường?
- Mức độ biến động về giá bán sản phẩm này trên cơ sở tháng/quý/năm là bao nhiêu?

7. Đánh giá khả năng cung cấp nguyên vật liệu và các yếu tố đầu vào của phương án

- Khách hàng cần bao nhiêu nguyên nhiên vật liệu đầu vào để phục vụ sản xuất hàng năm.
- Có bao nhiêu nhà cung cấp nguyên liệu đầu vào? họ là những người khách hàng có quan hệ từ trước hay mới thiết lập? khả năng cung ứng và mức độ tín nhiệm của họ như thế nào?
- Chính sách nhập khẩu đối với các nguyên nhiên liệu đầu vào (nếu có) như thế nào?
- Biến động về giá mua, nhập khẩu nguyên nhiên liệu đầu vào, tỷ giá trong trường hợp phải nhập khẩu?

8. Đánh giá, nhận xét các nội dung về phương tiện kỹ thuật (dành cho phân tích cho vay trung dài hạn/ cho vay theo dự án đầu tư)

- Địa điểm xây dựng
 - + Xem xét, đánh giá địa điểm có thuận lợi về mặt giao thông hay không, có gần các nguồn cung cấp nguyên nhiên liệu, điện nước và thị trường tiêu thụ không, có nằm trong quy hoạch hay không.
 - + Cơ sở vật chất, hạ tầng hiện có của địa điểm đầu tư thế nào; đánh giá so sánh về chi phí đầu tư so với các dự án tương tự ở địa điểm khác.
 - + Địa điểm đầu tư có ảnh hưởng lớn đến vốn đầu tư của dự án cũng như ảnh hưởng đến giá thành, sức cạnh tranh nếu xa thị trường nguyên vật liệu, tiêu thụ
- Quy mô sản xuất và sản phẩm của dự án
 - + Công suất thiết kế dự kiến của dự án là bao nhiêu, có phù hợp với khả năng tài chính, trình độ quản lý, địa điểm, thị trường tiêu thụ hay không.
 - + Sản phẩm của dự án là sản phẩm mới hay đã có sẵn trên thị trường.
 - + Quy cách, phẩm chất, mẫu mã của sản phẩm như thế nào.
 - + Yêu cầu kỹ thuật, tay nghề để sản phẩm có cao không.

- Công nghệ, thiết bị
 - + Quy trình công nghệ có tiên tiến, hiện đại không, ở mức độ nào của thế giới.
 - + Công nghệ có phù hợp với trình độ hiện tại của Việt Nam hay không, lý do lựa chọn công nghệ này.
 - + Phương thức chuyển giao công nghệ có hợp lý hay không, có đảm bảo cho chủ đầu tư nắm bắt và vận hành được công nghệ hay không.
 - + Xem xét, đánh giá về số lượng, công suất, quy cách, chủng loại, danh mục máy móc thiết bị và tính đồng bộ của dây chuyền sản xuất.
 - + Trình độ tiên tiến của thiết bị, khi cần thiết phải thay đổi sản phẩm thì thiết bị này có đáp ứng được hay không.
 - + Giá cả thiết bị và phương thức thanh toán có hợp lý, đáng ngờ không.
 - + Thời gian giao hàng và lắp đặt thiết bị có phù hợp với tiến độ thực hiện dự án dự kiến hay không.
 - + Uy tín của các nhà cung cấp thiết bị, các nhà cung cấp thiết bị có chuyên sản xuất các thiết bị của dự án hay không.

Khi đánh giá về mặt công nghệ, thiết bị, ngoài việc dựa vào hiểu biết, kinh nghiệm đã tích lũy của mình, Cán bộ thẩm định cần tham khảo các nhà chuyên môn, trong trường hợp cần thiết có thể đề xuất với Lãnh đạo thuê tư vấn chuyên ngành để việc thẩm định được chính xác và được cụ thể.

- Quy mô, giải pháp xây dựng.
 - + Xem xét quy mô xây dựng, giải pháp kiến trúc có phù hợp với dự án hay không, có tận dụng được cơ sở vật chất hiện có hay không.
 - + Tổng dự toán/ dự toán của từng hạng mục công trình, có hạng mục nào cần đầu tư mà chưa được dự tính hay không, có hạng mục nào không cần thiết hoặc chưa cần thiết phải đầu tư hay không.
 - + Tiến độ thi công có phù hợp với việc cung cấp máy móc thiết bị, có phù hợp với thực tế hay không.
 - + Vấn đề hạ tầng cơ sở: giao thông, điện, cấp thoát nước.
- Môi trường, phòng cháy chữa cháy (PCCC): Xem xét, đánh giá các giải pháp về môi trường, PCCC của dự án có đầy đủ, phù hợp chưa, đã được cơ quan có thẩm quyền chấp thuận trong trường hợp yêu cầu phải có hay chưa.

Trong phần này, Cán bộ thẩm định cần phải đối chiếu với các quy định hiện hành về việc dự án có phải lập, thẩm định và trình duyệt Báo cáo đánh giá tác động môi trường, PCCC hay không.

9. **Đánh giá về phương diện tổ chức, quản lý thực hiện dự án** (dành cho phân tích cho vay trung dài hạn/ cho vay theo dự án đầu tư)

- Xem xét kinh nghiệm, trình độ tổ chức vận hành của chủ đầu tư dự án. Đánh giá sự hiểu biết, kinh nghiệm của khách hàng đối với việc tiếp cận, điều hành công nghệ, thiết bị mới của dự án.
- Xem xét năng lực, uy tín của nhà thầu: tư vấn, thi công, cung cấp thiết bị – công nghệ. (nếu đã có thông tin).
- Khả năng ứng xử của khách hàng thế nào khi thị trường dự kiến bị mất.
- Đánh giá về nguồn nhận lực của dự án: số lượng lao động dự án cần, đòi hỏi về tay nghề, trình độ kỹ thuật, kế hoạch đào tạo và khả năng cung ứng nguồn nhân lực cho dự án.

10. **Thẩm định tổng vốn đầu tư và tính khả thi phương án nguồn vốn** (dành cho phân tích cho vay trung dài hạn/ cho vay theo dự án đầu tư)

10.1. Tổng vốn đầu tư dự án

Việc thẩm định tổng vốn đầu tư là rất quan trọng để tránh việc khi thực hiện, vốn đầu tư tăng lên hoặc giảm đi quá lớn sản phẩm với dự kiến ban đầu, dẫn đến việc không cân đối được nguồn, ảnh hưởng đến hiệu quả và khả năng trả nợ của dự án. Xác định tổng vốn đầu tư sát thực tế sẽ là cơ sở để tính toán hiệu quả tài chính và dự kiến khả năng trả nợ của dự án.

Trong phần này, Cán bộ thẩm định phải xem xét, đánh giá tổng vốn đầu tư của dự án đã được tính toán hợp lý hay chưa, tổng vốn đầu tư đã tính đủ các khoản cần thiết chưa, cần xem xét các yếu tố làm tăng chi phí do trượt giá, phát sinh thêm khối lượng, dự phòng việc thay đổi tỷ giá ngoại tệ nếu dự án có sử dụng ngoại tệ. Thông thường, kết quả, phê duyệt tổng vốn đầu tư của các cấp có thẩm quyền là hợp lý. Tuy nhiên, trên cơ sở những dự án tương tự đã thực hiện và được Ngân

hàng đúc rút ở giai đoạn thẩm định dự án sau đầu tư (về suất vốn đầu tư, về phương án công nghệ, về các hàng mục thực sự cần thiết và chưa thực sự cần thiết trong giai đoạn thực hiện đầu tư, v.v), Cán bộ thẩm định sau khi so sánh nếu thấy có sự khác biệt lớn ở bất kỳ một nội dung nào thì phải tập trung phân tích, tìm hiểu nguyên nhân và đưa ra nhận xét. Từ đó, đưa ra cơ cấu vốn đầu tư hợp lý mà vẫn đảm bảo đạt được mục tiêu dự kiến ban đầu của dự án để làm cơ sở xác định mức tài trợ tối đa mà Ngân hàng nên tham gia vào dự án.

Trường hợp dự án mới ở giai đoạn duyệt chủ trương, hoặc tổng mức vốn đầu tư mới ở dạng khái toán, Cán bộ thẩm định phải dựa vào số liệu đã thống kê, đúc rút ở giai đoạn thẩm định sau đầu tư để nhận định, đánh giá và tính toán.

Ngoài ra, Cán bộ thẩm định cũng cần tính toán, xác định xem nhu cầu vốn lưu động cần thiết ban đầu để đảm bảo hoạt động của dự án sau này nhằm có cơ sở thẩm định giải pháp nguồn vốn và tính toán hiệu quả tài chính sau này.

10.2. Xác định nhu cầu vốn đầu tư theo tiến độ thực hiện dự án (dành cho phân tích cho vay trung dài hạn/ cho vay theo dự án đầu tư)

Cán bộ thẩm định cần phải xem xét, đánh giá về tiến độ thực hiện dự án và nhu cầu cho từng giai đoạn như thế nào, có hợp lý hay không. Khả năng đáp ứng nhu cầu vốn trong từng giai đoạn thực hiện dự án để đảm bảo tiến độ thi công. Ngoài ra, cần phải xem xét tỷ lệ của từng nguồn vốn tham gia trong từng giai đoạn có hợp lý hay không, thông thường vốn tự có phải tham gia đầu tư trước.

Việc xác định tiến độ thực hiện, nhu cầu vốn làm cơ sở cho việc dự kiến tiến độ giải ngân, tính toán lãi vay trong thời gian thi công và xác định thời gian vay trả. Trên cơ sở tổng mức vốn đầu tư được duyệt, Cán bộ thẩm định rà soát lại từng loại nguồn vốn tham gia tài trợ cho dự án, đánh giá khả năng tham gia của từng loại nguồn vốn, từ kết quả phân tích tình tài chính của chủ đầu tư để đánh giá khả năng tham gia của nguồn vốn. Cân đối giữa nhu cầu vốn đầu tư thực hiện dự án.

11. Đánh giá hiệu quả về mặt tài chính của dự án (dành cho phân tích cho vay trung dài hạn/ cho vay theo dự án đầu tư)

Tất cả những phân tích, đánh giá thực hiện ở trên nhằm mục đích hỗ trợ cho phần tính toán, đánh giá hiệu quả về mặt tài chính và khả năng trả nợ của dự án đầu tư. Việc xác định hiệu quả tài chính của dự án có chính xác hay không tùy thuộc rất nhiều vào việc đánh giá và đưa ra các giả định ban đầu. Kết quả phân tích ở trên sẽ được lượng hoá thành những giả định để phục vụ cho quá trình tính toán, cụ thể như sau:

- *Đánh giá về tính khả thi của nguồn vốn, cơ cấu vốn đầu tư:* Phần này sẽ đưa vào để tính toán chi phí đầu tư ban đầu, chi phí vốn (lãi, phí vay vốn cố định), chi phí sửa chữa tài sản cố định (TSCĐ), khấu hao TSCĐ phải trích hàng năm, nợ phải trả.
- *Đánh giá về mặt thị trường, khả năng tiêu thụ sản phẩm, dịch vụ đầu ra của dự án và phương án tiêu thụ sản phẩm sẽ đưa vào để tính toán:* Mức huy động công suất so với công suất thiết kế, doanh thu dự kiến hàng năm.
- *Đánh giá về khả năng cung cấp vật tư, nguyên liệu đầu vào cùng với đặc tính của dây chuyền công nghệ để xác định giá thành đơn vị sản phẩm, tổng chi phí sản xuất trực tiếp.*
- Căn cứ vào tốc độ luân chuyển vốn lưu động hàng năm của dự án, của các doanh nghiệp cùng ngành nghề và mức vốn lưu động tự có của chủ dự án (phần tài chính doanh nghiệp) để xác định nhu cầu vốn lưu động, chi phí vốn lưu động hàng năm.
- Các chế độ thuế hiện hành, các văn bản ưu đãi riêng đối với dự án để xác định phần trách nhiệm của chủ dự án đối với ngân sách.

Trên cơ sở những căn cứ nêu trên, Cán bộ thẩm định phải thiết lập được các bảng tính toán hiệu quả tài chính của dự án làm cơ sở cho việc đánh giá hiệu quả và khả năng trả nợ vốn vay.

Các bảng tính cơ bản yêu cầu bắt buộc phải thiết lập kèm theo Báo cáo thẩm định gồm:

- Báo cáo kết quả kinh doanh (báo cáo lãi, lỗ).
- Dự kiến nguồn, khả năng trả nợ hàng năm và thời gian trả nợ.
- Nguồn trả nợ của khách hàng về cơ bản được huy động từ 3 nguồn chính, gồm có:
 - + Lợi nhuận sau thuế để lại (thông thường tính bằng 50-70%).
 - + Khấu hao cơ bản.
 - + Các nguồn hợp pháp khác ngoài dự án.

Trong quá trình đánh giá hiệu quả về mặt tài chính của dự án, có hai nhóm chỉ tiêu chính cần thiết phải đề cập, tính toán cụ thể, gồm có:

- Nhóm chỉ tiêu về tỷ suất sinh lời của dự án:
 - + NPV
 - + IRR
 - + ROE (đối với những dự án có vốn tự có tham gia)

- Nhóm chỉ tiêu về khả năng trả nợ.
 - + Nguồn trả nợ hàng năm.
 - + Thời gian hoàn trả vốn vay.
 - + DSCR (chỉ số đánh giá khả năng trả nợ dài hạn của dự án)

Ngoài ra, tùy theo đặc điểm và yêu cầu cụ thể của từng dự án, các chỉ tiêu khác như: khả năng tái tạo ngoại tệ, khả năng tạo công ăn việc làm, khả năng đổi mới công nghệ, đào tạo nhân lực, v.v.. sẽ được đề cập tới tùy theo từng dự án cụ thể.

12. Phân tích rủi ro dự án

Mục này phân tích các loại rủi ro có thể phát sinh trong từng dự án sản xuất, kinh doanh, ... của khách hàng vay vốn. Đối với mỗi dự án có thể phát sinh những rủi ro khác nhau. Tùy tình hình thực tế, cán bộ thẩm định đánh giá các rủi ro khác nhau theo những dự án khác nhau. Sau đây là một số ví dụ:

12.1. Rủi ro về tiến độ thực hiện (đối với những dự án xây dựng)

- Rủi ro: Hoàn tất dự án không đúng thời hạn, không phù hợp với các thông số và tiêu chuẩn thực hiện.
- Biện pháp giảm thiểu rủi ro:
 - + Lựa chọn nhà thầu xây dựng uy tín, có sức mạnh tài chính và kinh nghiệm
 - + Thực hiện nghiêm túc việc bảo lãnh thực hiện hợp đồng, bảo hành chất lượng công trình.
 - + Giám sát chặt chẽ trong quá trình xây dựng.
 - + Hỗ trợ của các cấp có thẩm quyền, dự phòng về tài chính của khách hàng trong trường hợp vượt dự toán.
 - + Quy định rõ trách nhiệm vấn đề đền bù, giải toả mặt bằng.

- + Hợp đồng giá cố định hoặc chìa khoá trao tay với sự phân chia rõ ràng nghĩa vụ của các bên.

12.2. Rủi ro về thị trường:

- Rủi ro: Nguồn cung cấp và giá cả của nguyên vật liệu đầu vào thay đổi theo chiều hướng bất lợi, hàng hoá sản xuất ra không phù hợp nhu cầu thị trường, thiếu sức cạnh tranh về giá cả, chất lượng, mẫu mã, công dụng, ...
- Biện pháp giảm thiểu rủi ro: Tìm hiểu xem:
 - + Khách hàng đã dự liệu như thế nào trong trường hợp nguồn nguyên nhiên vật liệu thay đổi ngoài dự kiến ban đầu (về cả lượng, giá cả, người cung cấp, v.v..)
 - + Khách hàng có nghiên cứu thị trường, đánh giá phân tích thị trường, thị phần một cách nghiêm túc không?
 - + Khách hàng dự kiến cung cầu một cách thận trọng?
 - + Khách hàng có tiến hành phân tích về khả năng thanh toán, thiện ý, hành vi của người tiêu dùng cuối cùng?
 - + Khách hàng có kinh nghiệm và có thể tăng sức cạnh tranh của sản phẩm bằng cách phân tích về việc cải tiến mẫu mã, nâng cao chất lượng sản phẩm, tiết kiệm chi phí sản xuất?

12.3. Rủi ro về môi trường và xã hội:

- Rủi ro: Dự án có thể gây tác động tiêu cực đối với môi trường và dân cư xung quanh.
- Biện pháp giảm thiểu rủi ro:
 - + Báo cáo đánh giá tác động môi trường phải khách quan và toàn diện, được cấp có thẩm quyền chấp thuận bằng văn bản
 - + Nên có sự tham gia của các bên liên quan (cơ quan quản lý môi trường, chính quyền địa phương) từ khi bắt đầu triển khai dự án
 - + Tuân thủ các quy định về môi trường

12.4. Rủi ro kinh tế vĩ mô:

- Rủi ro phát sinh từ môi trường kinh tế vĩ mô, bao gồm tỷ giá hối đoái, lạm phát, lãi suất, v.v..
- Biện pháp giảm thiểu rủi ro:
 - + Phân tích các điều kiện kinh tế vĩ mô cơ bản.

- + Sử dụng các công cụ thị trường như hoán đổi và mua bán kỳ hạn v.v..
- + Điều khoản bảo vệ trong các hợp đồng (ví dụ: chỉ số hoá, cơ chế chuyển qua, giá cả leo thang, bất khả kháng).
- + Đảm bảo hay cam kết (của Nhà nước, Ngân hàng, v.v..) về nguồn ngoại hối, v.v..

Bước 2: Dự tính/tính toán hiệu quả tài chính, khả năng trả nợ của PASXKD/DADT

Bước này được chia thành hai phần: Phần dành cho “*Cho vay ngắn hạn*” và phần dành cho “*Cho vay trung dài hạn/cho vay theo dự án đầu tư*”

PHẦN CHO VAY NGẮN HẠN

Trên cơ sở:

- Những đánh giá ở Bước 1 nói trên
- Các báo cáo tài chính dự tính cho ba năm sắp tới và cơ sở tính toán.
- Kế hoạch sản xuất kinh doanh, kế hoạch tài chính trong năm.
- Bảng kê các loại công nợ tại các Ngân hàng, tổ chức tín dụng trong và ngoài nước.
- Bảng kê các khoản phải thu, phải trả lớn.
- Các hợp đồng kinh tế (về hàng hoá, xuất nhập khẩu, cung ứng dịch vụ, v.v..)
- Phương án sản xuất kinh doanh, khả năng vay trả, nguồn trả (đối với khoản vay ngắn hạn).
- Hồ sơ khác có liên quan đến khoản vay (Hợp đồng bảo hiểm hàng hoá, dự toán chi phí hoạt động được duyệt...)

CBTD tiến hành:

- Ước tính các chỉ tiêu quan trọng nhất của PASXKD:
 - + Sản lượng tiêu thụ;
 - + Giá bán;
 - + Doanh thu;
 - + Nhu cầu vốn lưu động;
 - + Chi phí bán hàng;
 - + Các chi phí nguyên vật liệu đầu vào;
 - + Chi phí nhân công, quản lý;
 - + Khấu hao;
 - + Chi phí tài chính;
 - + Thuế các loại, v.v..

-
- Xem xét các báo cáo tài chính dự tính cho ba năm sắp tới và cơ sở tính toán của chúng và so sánh các kết quả tính được ở phần 1 trên đây để ước lượng tính khả thi của các báo cáo tài chính dự tính cung cấp bởi khách hàng.
 - Thiết lập "Báo cáo kết quả kinh doanh dự tính" theo mẫu tại các Phụ lục 8K2, 8K3 và 8K4 để xem xét về lợi nhuận dự tính và tính ra được khả năng trả nợ món vay.

PHẦN CHO VAY TRUNG DÀI HẠN

Việc phân tích và thẩm định dự án đầu tư có thể được khái quát qua sơ đồ sau:



Bước 1: Xác định mô hình dự án đầu tư

Từ báo cáo khả thi, cán bộ tín dụng phải xác định được mô hình của dự án thuộc loại nào trong những loại dưới đây:

- Dự án xây dựng mới
- Dự án mở rộng nâng cao công suất
- Dự án kết hợp cả hai: xây dựng mới và mở rộng nâng công suất

Việc xác định mô hình nói trên sẽ giúp tính toán/ước định được những khoản thu nhập và chi phí của những giá trị mới được tạo ra và do đó sẽ biết được hiệu quả tài chính và khả năng trả nợ của dự án đầu tư.

Bước 2: Phân tích và ước định số liệu cơ sở tính toán

Trên cơ sở:

- Những phân tích đánh giá ở về thị trường, cung, cầu về sản phẩm của dự án nói trên
- Báo cáo khả thi của dự án đầu tư
- Báo cáo tài chính dự tính cho ba năm sắp tới và cơ sở tính toán.

CBTD tiến hành ước tính các chỉ tiêu quan trọng nhất của DADT:

- Sản lượng tiêu thụ;
- Giá bán;
- Doanh thu;
- Nhu cầu vốn lưu động;
- Chi phí bán hàng;
- Các chi phí nguyên vật liệu đầu vào;
- Chi phí nhân công, quản lý;
- Khấu hao;
- Chi phí tài chính;
- Thuế các loại, v.v..

Bước 3: Thiết lập các bảng tính thu nhập và chi phí

Chỉ tiêu	ĐVT	Giá trị	Diễn giải
I/ Sản lượng, doanh thu - Công suất thiết kế - Công suất hoạt động - Giá bán			
II/ Chi phí hoạt động - Định mức NVL - Giá mua - Chi phí nhân công - Chi phí quản lý - Chi phí bán hàng			
III/Đầu tư - Chi phí xây dựng nhà xưởng - Chi phí đầu tư khác - Thời gian khấu hao, phân bổ chi phí			
IV/ Vốn lưu động Các định mức về nhu cầu vốn lưu động - Tiền mặt - Dự trữ nguyên vật liệu - Thành phẩm tồn kho - Các khoản phải thu - Các khoản phải trả			
V/ Tài trợ - Số tiền vay - Thời gian vay - Lãi suất			
VI/ Các thông số khác - Thuế suất, tỷ giá.			

Lập các bảng tính trung gian

Trước khi lập bảng tính hiệu quả dự án, cần phải lập các bảng tính trung gian. Các bảng tính trung gian này thuyết minh rõ hơn cho các giả định được áp dụng và là các thông số tổng hợp đầu vào cho bảng tính hiệu quả dự án, bảng lưu chuyển tiền tệ và bảng cân đối kế hoạch sau này. Tùy mức độ phức tạp, đặc điểm của từng dự án mà có số lượng, nội dung các bảng tính trung gian khác nhau.

Sau đây là mẫu các bảng tính trung gian đối với một dự án:

- 3.1. Bảng tính sản lượng và doanh thu
- 3.2. Bảng tính chi phí hoạt động
- 3.3. Bảng tính chi phí nguyên vật liệu
- 3.4. Bảng tính các chi phí quản lý, bán hàng
- 3.5. Lịch khấu hao
- 3.6. Tính toán lãi vay vốn trung dài hạn
- 3.7. Tính toán lãi vay vốn ngắn hạn
- 3.8. Bảng tính nhu cầu vốn lưu động

3.1. Bảng tính sản lượng và doanh thu

Chỉ tiêu	Năm 1	Năm 2	Năm 3	Năm X
Công suất hoạt động				
Sản lượng				
Giá bán				
Doanh thu				
Thuế VAT				
Doanh thu sau thuế VAT				

3.2. Bảng tính chi phí hoạt động

Chỉ tiêu	Năm 1	Năm 2	Năm 3	Năm XX
Nguyên vật liệu chính				
Nguyên vật liệu phụ				
Điện				
Nước				
Lương + BHYT				
Chi phí thuê đất				
Chi phí quản lý PX				
Chi phí quản lý DN				

Chi phí bán hàng				
Tổng cộng chi phí hoạt động.				
Thuế VAT được khấu trừ				
Chi phí hoạt động đã khấu trừ thuế VAT.				

3.3. Bảng tính chi phí nguyên vật liệu

Chỉ tiêu	Giá mua	CP vận chuyển	CP mua hàng khác	Tỷ giá	Giá thành	Định mức/ĐVSP	Định mức CP/ĐVSP
1. Nguyên liệu chính - Nguyên liệu A - Nguyên liệu B							
2. Nguyên liệu phụ - Nguyên liệu C - Nguyên liệu D - Nguyên liệu E							
3. Nhiên liệu							

3.4. Bảng tính các chi phí quản lý, bán hàng

Khoản mục	Năm 1	Năm 2	Năm 3	Năm XX
I. Chi phí quản lý phân xưởng 1. Định phí - Tiền lương (số người, lương của từng chức vụ) - Chi phí thuê mượn nhà xưởng - Phí bảo hiểm nhà xưởng - Chi phí duy tu bảo trì thường xuyên khác 2. Biến phí - Nhiên liệu, phụ tùng thay thế - Dịch vụ mua ngoài II. Chi phí quản lý doanh nghiệp 1. Định phí - Tiền lương (số người, lương của từng chức vụ) - Chi phí thuê mượn văn phòng - Văn phòng phẩm, điện thoại - Phí bảo hiểm văn phòng - Chi phí duy tu bảo trì thường xuyên khác 2. Biến phí - Các khoản chi phí theo mức độ sản xuất III. Chi phí bán hàng 1. Định phí - Tiền lương (số người, lương của từng chức vụ) - Chi phí thuê mượn cửa hàng - Chi phí tiếp thị và các chi phí khác. 2. Biến phí - Bao bì, đóng gói - Chi phí vận chuyển - Các chi phí trực tiếp phục vụ bán hàng khác				

3.5. Lịch khấu hao

Chỉ tiêu	Năm 1	Năm 2	Năm 3	Năm XX
I. Nhà xưởng				
- Nguyên giá				
- Đầu tư thêm trong kỳ				
- Khấu hao trong kỳ				
- Giá trị còn lại cuối kỳ				
II. Thiết bị				
- Nguyên giá				
- Đầu tư thêm trong kỳ				
- Khấu hao trong kỳ				
- Giá trị còn lại cuối kỳ				
III. Chi phí đầu tư khác				
- Nguyên giá				
- Đầu tư thêm trong kỳ				
- Khấu hao trong kỳ				
- Giá trị còn lại cuối kỳ				
IV. Tổng cộng				
- Nguyên giá				
- Đầu tư thêm trong kỳ				
- Khấu hao trong kỳ				
- Giá trị còn lại cuối kỳ				

3.6. Tính toán lãi vay vốn trung dài hạn

Chỉ tiêu	Năm 1	Năm 2	Năm 3	Năm XX
Dư nợ đầu kỳ				
Vay trong kỳ				
Trả nợ gốc trong kỳ				
Dư nợ cuối kỳ				
Nợ dài hạn đến hạn trả				
Lãi vay trong kỳ				

3.7. Tính toán lãi vay vốn ngắn hạn

Chỉ tiêu	Năm 1	Năm 2	Năm 3	Năm XX
Dư nợ đầu kỳ				
Vay trong kỳ				
Trả nợ gốc trong kỳ				
Dư nợ cuối kỳ				
Lãi vay trong kỳ				

Ghi chú:

- Lịch vay trả nợ ngắn hạn căn cứ vào Báo cáo lưu chuyển tiền tệ. Trường hợp nếu không lập Báo cáo lưu chuyển tiền tệ thì dựa vào nhu cầu vốn lưu động dự kiến ban đầu và phát sinh hàng năm để tính toán.
- Thực chất đây là một bước điều chỉnh lại hiệu quả dự án theo tình hình tiền mặt thiếu hụt tạm thời cần phải vay vốn lưu động (nếu có)

3.8. Bảng tính nhu cầu vốn lưu động

Khoản mục	Số ngày dự trữ	Số vòng quay (360/số ngày DT)	Nhu cầu		
			Năm 1	Năm 2	Năm XX
Nhu cầu tiền mặt tối thiểu					
Các khoản phải thu					
Hàng tồn kho					
- Nguyên vật liệu					
- Bán thành phẩm					
- Thành phẩm					
Các khoản phải trả					
Nhu cầu vốn lưu động					
Thay đổi nhu cầu vốn lưu động					

Cách tính toán đối với từng khoản có phương pháp xác định riêng:

Nhu cầu tiền mặt tối thiểu: được xác định dựa trên các yếu tố sau:

- Số ngày dự trữ: thông thường 10-15 ngày.
- Bảng tổng các khoản chi phí bằng tiền mặt trong năm (chi lương, chi phí quản lý) chia cho số vòng quay.

Thông thường trong các dự án đơn giản, nhu cầu tiền mặt có thể tính theo tỷ lệ % doanh thu.

Các khoản phải thu:

- Số ngày dự trữ: dựa vào đặc điểm của ngành hàng và chính sách bán chịu của doanh nghiệp.
- Cách tính: Bảng tổng doanh thu trong năm chia cho số vòng quay.

Nguyên vật liệu:

- Số ngày dự trữ: dựa vào điểm của nguồn cung cấp (ổn định hay không, trong nước hay ngoài nước, thời gian vận chuyển), thường xác định riêng cho từng loại.
- Bảng tổng chi phí của từng loại nguyên vật liệu trong năm chia cho số vòng quay.

Bán thành phẩm:

- Số ngày dự trữ: dựa vào chu kỳ sản xuất.
- Bảng tổng giá thành xưởng chia cho số vòng quay.

Thành phẩm:

- Số ngày dự trữ: dựa vào phương thức tiêu thụ và tình hình thị trường,
- Bảng tổng giá thành phân xưởng chia cho số vòng quay.

Các khoản phải trả:

- Số ngày dự trữ: dựa vào chính sách bán chịu của các nhà cung cấp nguyên vật liệu.
- Bảng tổng chi phí nguyên vật liệu, nhiên liệu trong năm chi cho số vòng quay.

Để chính xác, nên xác định cụ thể cho từng loại nguyên nhiên vật liệu.

Bước 4: Thiết lập báo cáo kết quả kinh doanh và báo cáo lưu chuyển tiền tệ**4.1. Lập báo cáo kết quả kinh doanh****Báo cáo kết quả kinh doanh**

Khoản mục	Diễn giải	Năm 1	Năm 2	Năm 3	Năm XX
1. Doanh thu sau thuế					
2. Chi phí hoạt động sau thuế					
3. Khấu hao					
4. Lợi nhuận trước thuế và lãi vay					
5. Lãi vay					
6. Lợi nhuận trước thuế					
7. Lợi nhuận chịu thuế					
8. Thuế thu nhập doanh nghiệp					
9. Lợi nhuận sau thuế					
10. Chia cổ tức, chi quỹ KT, PL					
11. Lợi nhuận tích lũy					
12. Dòng tiền hàng năm từ dự án - Lũy kế dòng tiền - Hiện giá dòng tiền - Lũy kế hiện giá dòng tiền					
Tính toán các chỉ số: - LN trước thuế/DN - LN sau thuế/ tổng VĐT (ROI) - NPV - IRR					

Lợi nhuận chịu thuế = Lợi nhuận trước thuế – Lũy kế các năm trước (*)

(*) Được khấu trừ theo Luật thuế thu nhập doanh nghiệp (TNDN) hoặc Luật đầu tư nước ngoài.

Dòng tiền hàng năm từ dự án = khấu hao cơ bản + Lãi vay vốn cố định + Lợi nhuận sau thuế.

(Việc tính toán chỉ tiêu này chỉ áp dụng trong trường hợp không lập bảng Báo cáo lưu chuyển tiền tệ để tính các chỉ số NPV, IRR.)

Bảng cân đối trả nợ

(Khi không lập Báo cáo lưu chuyển tiền tệ)

Khoản mục	Diễn giải	Năm 1	Năm 2	Năm 3	Năm...
1. Nguồn trả nợ - Khấu hao cơ bản - Lợi nhuận sau thuế để lại - Nguồn bổ sung					
2. Dự kiến nợ trả hàng năm					
3. Cân đối :					

Bảng tính điểm hoà vốn

Khoản mục	Diễn giải	Năm 1	Năm 2	Năm 3	Năm XX
I/ Định phí					
1. Khấu hao TSCĐ					
2. Lãi vay trung hạn					
3. Chi phí QL SX					
4. Chi phí QLDN (phần định phí)					
5. CP bán hàng (phần định phí)					
II/Tổng chi phí					
III/ Biến phí					
IV/ Doanh thu thuần					
V/ Điểm hoà vốn - Điểm hoà vốn lời lỗ (%)					

4.2 Lập báo cáo lưu chuyển tiền tệ, tính toán khả năng trả nợ của dự án, phân tích độ nhạy

Dòng tiền của một dự án được chia thành 3 nhóm bao gồm:

- Dòng tiền từ hoạt động kinh doanh
- Dòng tiền từ hoạt động đầu tư
- Dòng tiền từ hoạt động tài chính.

Dòng tiền của một dự án là tổng hợp của dòng tiền từ 3 nhóm này.

Cách lập các nhóm như sau;

Dòng tiền từ hoạt động kinh doanh:

- Đối với dòng tiền từ hoạt động kinh doanh có 2 cách lập là cách trực tiếp và cách gián tiếp
- Cách lập thường dùng là cách gián tiếp:

Từ lợi nhuận ròng sau thuế, cộng với các khoản chi phí phi tiền mặt như khấu hao (là khoản chi phí phân bổ cho nhiều năm) và lãi vay (thực chất là khoản chi tiền mặt nhưng được tính ở phần chi hoạt động tài chính) và sau đó điều chỉnh cho khoản thay đổi nhu cầu vốn lưu động (thực chất là điều chỉnh các khoản phải thu, phải trả, hàng tồn kho.)

Dòng tiền từ hoạt động đầu tư:

- Dòng tiền ra (chủ yếu): Bao gồm khoản chi đầu tư tài sản cố định và nhu cầu vốn lưu động ban đầu.
- Dòng tiền vào: Bao gồm các khoản thu hồi cuối kỳ như giá trị thanh lý tài sản cố định (thường được lấy bằng giá trị còn lại của tài sản cố định cuối kỳ hoặc ước lượng thực tế) và vốn lưu động thu hồi cuối kỳ (thường được lấy bằng nhu cầu vốn lưu động cuối kỳ).

Dòng tiền từ hoạt động tài chính:

- Dòng tiền vào : Bao gồm các khoản như góp vốn tự có, vốn vay.
- Dòng tiền ra: Bao gồm các khoản trả vốn gốc và lãi vay, trả cổ tức hay khoản chi phúc lợi, khen thưởng, v.v..

Dàn ý Báo cáo lưu chuyển tiền tệ (*Theo phương pháp gián tiếp*)

Chỉ tiêu	Năm 1	Năm 2	Năm 3	Năm X	Diễn giải
I. Dòng tiền từ hoạt động SXKD					
1. Lợi nhuận ròng: (lãi+,lỗ-)					
2. Khấu hao cơ bản: (+)					
3. Chi phí trả lãi vay: (+)					
4. Tăng giảm nhu cầu vốn lưu động: (tăng -, giảm +)					
Dòng tiền ròng					
II, Dòng tiền từ hoạt động đầu tư					
1. Chi đầu tư TSCĐ (-)					
2. Vốn lưu động ban đầu: (-)					
3. Giá trị thu hồi - Giá trị thanh lý TSCĐ: (+) - Vốn lưu động thu hồi cuối kỳ: (+)					
Dòng tiền ròng					
III. Dòng tiền từ hoạt động tài chính					
1. Vốn tự có: (+)					
2. Vay dài hạn: (-)					
3. Trả nợ vay dài hạn: (+)					
4. Vay ngắn hạn (-)					
5. Trả vốn vay ngắn hạn : (-)					
6. Trả lãi vay: (-)					
7. Chi cổ tức (chi quỹ phúc lợi, khen thưởng): (-)					
Dòng tiền ròng					
IV. Dòng tiền ròng của dự án - Dự tiền mặt đầu kỳ - Dự tiền mặt cuối kỳ					
V. Dòng tiền từ hoạt động kinh doanh và đầu tư - Luỹ kế dòng tiền - Hiện giá dòng tiền - Luỹ kế hiện giá dòng tiền					

Các tỷ số đánh giá hiệu quả tài chính: - NPV - IRR - DSCR					
--	--	--	--	--	--

Phân tích độ nhạy

Phân tích độ nhạy là việc khảo sát ảnh hưởng của sự thay đổi một nhân tố hay hai nhân tố đồng thời đến hiệu quả tài chính và khả năng trả nợ của dự án. Có nhiều nhân tố ảnh hưởng với mức độ trọng yếu khác nhau đến dự án, tuy nhiên phân tích độ nhạy là tìm ra một số nhân tố trọng yếu nhất và đánh giá độ rủi ro của dự án dựa vào các nhân tố này.

Các bước thực hiện:

- Xác định các biến dữ liệu đầu vào, đầu ra cần phải tính toán độ nhạy như đã được đề nghị tại bước về phân tích tìm dữ liệu
- Liên kết các dữ liệu trong các bảng tính có liên quan đến mỗi biến theo một địa chỉ duy nhất (bước này thực hiện song song trong quá trình tính toán hiệu quả dự án và khả năng trả nợ)
- Xác định các chỉ số đánh giá hiệu quả dự án, khả năng trả nợ (với các chỉ số NPV, IRR, DSCR) cần khảo sát sự ảnh hưởng khi các biến thay đổi.
- Lập bảng tính toán độ nhạy theo các trường hợp một biến thông số thay đổi hay cả hai biến thay đổi đồng thời

Bước 5: Lập bảng cân đối kế hoạch

5.1. Mục đích:

- Cho biết sơ lược tình hình tài chính của dự án.
- Tính các tỷ số (tỷ số thanh toán, đòn cân nợ) của dự án trong các năm kế hoạch.

5.2. Nguyên tắc lập

Bảng cân đối kế hoạch được lập dựa vào nguyên tắc cơ bản sau:

Tài sản = Nguồn vốn

Hay: Tài sản lưu động + TSCĐ = Nghĩa vụ nợ + Vốn chủ sở hữu

Hay: Tiền mặt + các khoản phải thu + Hàng tồn kho + (nguyên giá TSCĐ - Khấu hao lũy kế) = Nghĩa vụ nợ ngắn hạn + Nghĩa vụ nợ dài hạn + Vốn chủ sở hữu.

Trong đó:

- Tiền mặt: bao gồm
 - + Nhu cầu tiền mặt tối thiểu: được lấy từ Bảng tính nhu cầu vốn lưu động.
 - + Thặng dư tiền mặt: Là giá trị dòng tiền cuối kỳ trong bảng Báo cáo lưu chuyển tiền tệ.
- Các khoản phải thu: được lấy từ Bảng tính nhu cầu vốn lưu động.
- Hàng tồn kho: bao gồm nguyên vật liệu dự trữ, bán thành phẩm, thành phẩm tồn kho (được lấy từ Bảng tính nhu cầu vốn lưu động).
- Tài sản cố định: được lấy từ Lịch đầu tư và mức trích khấu hao
- Nghĩa vụ nợ dài hạn: được lấy từ bảng lịch vay trả dài hạn, bằng khoản nợ cuối kỳ trừ đi nợ dài hạn đến hạn trả.
- Vốn chủ sở hữu: bao gồm:
 - o Vốn tự có góp: được lấy từ bảng Báo cáo lưu chuyển tiền tệ.
 - o Lợi nhuận tích lũy: được lấy từ bảng Báo cáo thu nhập.

Bảng cân đối kế hoạch

Chỉ tiêu	Diễn giải	Năm 1	Năm 2	Năm X
A. Tài sản I. Tài sản lưu động 1. Tiền mặt - Nhu cầu tiền mặt tối thiểu - Thặng dư tiền mặt 2. Các khoản phải thu 3. Hàng tồn kho - Nguyên vật liệu - Bán thành phẩm - Thành phẩm II. Tài sản cố định - Nguyên giá - Khấu hao lũy kế Cộng tài sản				
B. Nguồn vốn I. Nợ phải trả 1. Nợ ngắn hạn - Vay ngắn hạn - Nợ dài hạn đến hạn trả - Các khoản phải trả 2. Nợ dài hạn II. Vốn chủ sở hữu 1. Vốn tự có 2. Lợi nhuận giữ lại Cộng nguồn vốn				
C. Các tỷ số 1. Tỷ số thanh toán ngắn hạn 2. Tỷ số thanh toán nhanh 3. Hệ số nợ				

Với khách hàng vay vốn là dân cư

Việc phân tích phương án SXKD/dự án đầu tư sẽ dựa theo cách trên, cụ thể như sau:

- Phân tích tương tự từ đầu đến hết bước 1
- Tiếp theo, xác định mô hình dự án đầu tư
- Phân tích và ước định số liệu cơ sở tính toán

Trên cơ sở:

- Những phân tích đánh giá ở về thị trường, cung, cầu về sản phẩm của dự án nói trên
- Báo cáo kết quả kinh doanh dự tính cho ba năm sắp tới và cơ sở tính toán.

CBTD tiến hành ước tính các chỉ tiêu quan trọng: Sản lượng tiêu thụ; Giá bán; Doanh thu; Nhu cầu vốn lưu động; Chi phí bán hàng; Các chi phí nguyên vật liệu đầu vào; Chi phí nhân công, quản lý; Chi phí tài chính; Thuế các loại, v.v..

4. Lập báo cáo kết quả kinh doanh dự tính theo những ước tính nói trên.

PHỤ LỤC 8K1.

DANH MỤC CÂU HỎI ĐIỀU TRA ĐÁNH GIÁ

PHƯƠNG ÁN SẢN XUẤT KINH DOANH / DỰ ÁN ĐẦU TƯ

Đối với những câu hỏi không thể trả lời “Có” hoặc “Không”, CBTD cần đánh dấu vào phần “Thông tin bổ sung” rồi ghi chi tiết xuống phần dưới của bảng này để tổng hợp vào báo cáo thẩm định khách hàng.

1. Phương án kinh doanh như thế nào là phù hợp với khách hàng vay vốn?			
<i>Những chú ý về khách hàng vay vốn</i>			
a. Ban lãnh đạo của khách hàng vay vốn có phải là những người phù hợp với công việc kinh doanh?	Trả lời Có	Trả lời Không	Thông tin bổ sung
* Có thể bắt đầu và vận hành công việc kinh doanh của riêng họ?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
* Họ tiến hành kinh doanh vì những lý do hợp lý?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
* Họ hiểu rằng công việc kinh doanh đã ở trong đâu?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
* Họ có kinh nghiệm trong ngành kinh doanh này?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
* Họ có kinh nghiệm quản lý?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
* Họ có những kỹ năng kỹ thuật cần thiết?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
b. Liệu họ có đủ sức để bắt đầu công việc kinh doanh không?			
* Họ sẽ cần tất cả bao nhiêu tiền?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
* Họ đã chuẩn bị một bản báo cáo về tình trạng tài sản Nợ và tài sản Có của mình chưa?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
* Họ có đủ tiền để trang trải những chi phí phát sinh tới khi công việc kinh doanh bắt đầu có lãi?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
* Họ có thể đưa bao nhiêu vốn vào kinh doanh?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
* Họ đưa ra những bảo đảm gì cho khoản vay?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

2. Khách hàng vay vốn đặt kế hoạch kinh doanh gì?			
* Họ bán những sản phẩm hoặc dịch vụ nào?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
* Công việc kinh doanh mà họ dự định thực hiện thuộc ngành nào?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
* Họ có những thông tin gì về ngành kinh doanh này?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
- Những xu hướng hiện tại của ngành này?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
- Tương lai của ngành này là lâu dài?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
- Doanh số bán ra trung bình?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

- Mức lãi gộp dự tính?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
- Các điều kiện bán chịu của nhà cung cấp?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
- Các điều kiện đưa ra cho khách hàng mua?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
- Có thể thu được bao nhiêu tiền lời nếu bán doanh nghiệp này tại: (1) Thời điểm hiện tại (2) Trong thời gian vay vốn?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
- Tên và địa chỉ của những nhà cung cấp?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
- Những dịch vụ được mời chào bởi các hiệp hội kinh doanh?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
- Tình hình cạnh tranh trên thị trường?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
* Công việc kinh doanh có thể được tiến hành trên quy mô nhỏ?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
* Liệu có thể bắt đầu kinh doanh từ thị trường nội địa?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
3. Nghiên cứu và xúc tiến thị trường			
* Họ đã xác định thị trường của mình theo:			
- Quy mô?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
- Vị trí địa lý?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
- Vòng đời của sản phẩm?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
- Tuổi tác, giới tính, mức thu nhập và khẩu vị của khách hàng	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
* Họ đưa ra mức giá bán dựa trên cơ sở nào?			
- Tương tự như đối thủ cạnh tranh?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
- Trên cơ sở chi phí?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
* Họ cần loại đóng gói nào cho sản phẩm?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
* Họ biết những gì về các khách hàng tiềm năng của mình theo các tiêu thức:			
- Họ sẽ mua gì?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
- Họ mua ở đâu?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
- Dịch vụ trước và sau khi bán hàng nào họ mong chờ?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
- Tại sao họ mua?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
- Họ mua thường xuyên không?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
* Ai là đối thủ cạnh tranh của họ?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
* Những sản phẩm nào họ bán ra sẽ tốt hơn hoặc tạo sự khác biệt?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
* Những lợi thế cạnh tranh của họ là gì?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

* Những bất lợi trong cạnh tranh của họ là gì?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
* Họ sẽ vượt qua những bất lợi này như thế nào?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
* Những gì sẽ ảnh hưởng tới thị trường của họ?			
- Xu hướng thời trang	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
- Nền kinh tế	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
- Các quan hệ thuộc về ngành	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
- Thu nhập còn lại	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
- Niềm tin tiêu dùng	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
* Họ sẽ xử lý như thế nào đối với:			
- Phản ứng của khách hàng	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
- Phản ứng lại với xúc tiến bán hàng	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
* Hình thức xúc tiến nào sẽ là phù hợp nhất với loại hình kinh doanh của họ?			
- Tiếp thị trực tiếp	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
- Xúc tiến bán hàng	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
- Các tạp chí và ấn phẩm thương mại	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
- Vô tuyến truyền hình	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
- Báo chí	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
- Tài trợ	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
* Những chi phí quảng cáo này là bao nhiêu?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
* Liệu họ có biết mức độ bán hàng cần thiết để hoà vốn?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
4. Kế hoạch hoá tài chính			
* Họ có biết cần bao nhiêu vốn để bắt đầu?			
- Nhà xưởng và thiết bị?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
- Các công cụ và máy móc?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
- Các dụng cụ để kinh doanh?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
- Chi phí pháp luật và kế toán	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
- Phương tiện vận tải?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
- Lượng đầu vào nguyên vật liệu ban đầu/hàng tồn kho để bán?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
- Chi phí thuê và công nợ ban đầu?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
- Chi phí điện và các tiện ích khác?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
* Chi phí hàng tháng của họ là bao nhiêu?			
- Nguyên vật liệu?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

- Tiền công?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
- Cho nhà thuê phụ?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
- Chi phí kiểm toán?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
- Quảng cáo?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
- Chi phí ngân hàng?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
- Chi phí điện và nhiên liệu?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
- Bảo hiểm	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
- Chi phí thuê	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
- Chi phí vận chuyển?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
- Bảo dưỡng?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
- Chi phí bưu phẩm và văn phòng phẩm	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
- Điện thoại, fax và telex, v.v..	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
- Thanh toán thuê mua?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
- Chi phí lãi vay	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
- Nhu cầu cá nhân	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
* Doanh nghiệp sẽ mất bao lâu để bắt đầu tạo lợi nhuận?			
- 1 tháng	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
- 3 tháng	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
- 12 tháng	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
- Hơn 12 tháng	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
* Cần bao nhiêu tiền để bắt đầu và tiến hành kinh doanh tới khi có lãi?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
- Chuẩn bị một bảng lưu chuyển tiền tệ đơn giản cho 12 tháng đầu tiên	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
- Bổ sung những khoản thiếu hụt tiền mặt	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
* Những nguồn vốn nào họ định dùng ?			
- Vay ngân hàng	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
- Vốn liên doanh	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
- Vốn riêng	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
- Vốn của nhà đầu tư	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
- Từ các công ty tài chính (thuê mua)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
* Những tiêu thức/điều kiện tài trợ nào?			
- Những chi phí thành lập	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
- Lãi suất	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

- Phí tài khoản?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
- Thanh toán lãi	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
- Thanh toán vốn	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
- Bảo đảm	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
* Liệu kế hoạch kinh doanh có đem lại mức lợi nhuận hợp lý cho số tiền dự định bỏ ra đầu tư vào kinh doanh?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
* Liệu họ có thể hoàn trả bất kỳ khoản vay nào mà họ vay?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
* Kế hoạch kinh doanh khả thi như thế nào nếu: (những tỷ lệ dưới đây có thể thay đổi tùy theo từng dự án/phương án, ...)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
- Doanh thu bán hàng nhỏ hơn 10% so với dự đoán?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
- Chi phí nhập khẩu tăng 10% do đồng tiền bị phá giá?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
- Khả năng sản xuất dưới mức mong đợi 6%?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
- Lãi suất cho khoản vay dự định tăng 5%/năm?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
* Nếu kế hoạch tài chính được chuẩn bị bởi những kế toán của họ thì liệu họ có hiểu về:			
- Kế hoạch thu nhập chi phí dự tính?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
- Báo cáo lưu chuyển tiền tệ dự tính	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
5. Các vấn đề về kế toán và tài chính			
* Họ có biết những loại sổ sách kế toán nào cần?			
* Họ có biết?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
- Cách thức giữ sổ sách kế toán	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
- Đây là nơi có được sự trợ giúp kế toán?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
* Họ có biết lập báo cáo lưu chuyển tiền tệ?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
* Họ có thể lập kế hoạch ngân sách?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
* Họ có thể làm phù hợp số liệu của họ với số liệu mà ngân hàng lập ra?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
* Họ có thể tính tỷ lệ sản phẩm trên cơ sở gì?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
* Họ có thể tính toán chi phí nguyên vật liệu?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
* Chi phí quản lý phân xưởng được phân bổ trên một đơn vị sản phẩm như thế nào?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
* Sản lượng tối thiểu để bù đắp chi phí vận hành kinh doanh?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

PHỤ LỤC 8L.
HƯỚNG DẪN KIỂM TRA TÌNH TRẠNG
THỰC TẾ TÀI SẢN BẢO ĐẢM TIỀN VAY

CBTD chịu trách nhiệm kiểm tra tình trạng thực tế của tài sản bảo đảm tiền vay theo những nội dung sau:

Loại tài sản bảo đảm	Các yếu tố cần kiểm tra
1. Giấy tờ có giá (trái phiếu, tín phiếu, cổ phiếu, kỳ phiếu, tiết kiệm, v.v..)	Quyền chủ sở hữu, nguồn gốc phát hành, ngày phát hành, thời hạn thanh toán, lãi suất áp dụng
2. Kim khí quý, đá quý, v.v...	Nguồn gốc, khối lượng, tỷ trọng, giá trị
3. Bất động sản (nhà cửa, vật kiến trúc... gắn liền với quyền sử dụng đất)	<p>a. Nội dung thẩm định: nguồn gốc, giấy tờ về quyền sở hữu, sử dụng, trích lục bản đồ, hình thức chuyển nhượng, giá trị theo khung giá nhà nước, giá trị theo thị trường, lợi thế thương mại, quy hoạch xây dựng, khả năng bán, thanh lý,...</p> <p>b. Hình thức thế chấp, chuyển nhượng: định giá, thủ tục đăng ký công chứng, thủ tục bàn giao, chuyển nhượng...</p>
4. Động sản (Hàng hoá, phương tiện vận tải...)	<p>a. Nội dung thẩm định: Nguồn gốc, giấy tờ về quyền sở hữu, quyền sử dụng; số lượng, chủng loại, tính năng kỹ thuật; giá trị theo sổ sách kế toán; giá trị theo thị trường; rủi ro trên đường; khả năng bảo quản, cất giữ; khả năng bán, thanh lý;</p> <p>b. Hình thức cầm cố, chuyển nhượng: Định giá, thủ tục đăng ký công chứng, thủ tục bàn giao, chuyển nhượng.</p>
5. Các quyền (quyền tác giả, quyền sở	Xác định phạm vi quyền, đối tượng

hữu công nghiệp, quyền đòi nợ, quyền được nhận bảo hiểm, quyền khai thác tài nguyên, lợi tức, quyền phát sinh từ tài sản cầm cố, thế chấp...	được hưởng quyền, đối tượng thực hiện nghĩa vụ, thời điểm phát sinh quyền và nghĩa vụ, giá trị của quyền khi thực hiện.
6. Bảo lãnh của bên thứ ba	Phạm vi, đối tượng, nội dung, mức độ, thời hạn bảo lãnh; năng lực, uy tín của bên bảo lãnh; năng lực tài chính của bên bảo lãnh; mối quan hệ giữa người bảo lãnh và người được bảo lãnh; điều kiện khi thực hiện nghĩa vụ bảo lãnh; bảo lãnh bằng tài sản
7. Bảo đảm bằng tài sản hình thành từ vốn vay.	Tính pháp lý và thủ tục bàn giao về việc có thể dùng tài sản loại này làm bảo đảm; tính toán và kiểm tra lại giá trị ước định trong tương lai của tài sản này; rủi ro có thể xảy ra ảnh hưởng tới giá trị của tài sản;
8. Bảo đảm khác theo quy định của pháp luật.	Tính pháp lý về việc có thể dùng tài sản loại này làm bảo đảm; tính toán và kiểm tra lại giá trị thị trường tài sản này; rủi ro có thể xảy ra ảnh hưởng tới giá trị của tài sản; thủ tục bàn giao tài sản
9. Không có bảo đảm bằng tài sản	Xem Chương XII “Bảo đảm tiền vay”
10. Kết hợp các loại bảo đảm.	Tính pháp lý về việc có thể dùng tài sản loại này làm bảo đảm; tính toán và kiểm tra lại giá trị thị trường tài sản này; rủi ro có thể xảy ra ảnh hưởng tới giá trị của tài sản; thủ tục bàn giao tài sản

PHỤ LỤC 8M.
HƯỚNG DẪN KIỂM TRA MỨC ĐỘ
ĐÁP ỨNG MỘT SỐ ĐIỀU KIỆN TÀI CHÍNH

	Các tiêu chuẩn kiểm tra	Số liệu	Đáp ứng yêu cầu của ngân hàng
1	Mức độ giảm của vốn cổ phần (Vốn chủ sở hữu \geq Vốn cổ phần)	Vốn chủ sở hữu: Vốn cổ phần:	
2	Xu hướng tăng giảm của tổng doanh thu trong hai năm gần nhất	Năm trước: Năm nay:	
3	Tổng doanh thu so với tổng vay nợ (Tổng doanh thu \geq Tổng vay nợ)	Tổng doanh thu: Tổng vay nợ:	
4	Tổng vay nợ/(Tài sản Nợ và vốn chủ sở hữu) không được lớn hơn hay bằng 50% trong hai năm gần nhất Tỷ suất theo năm không được thể hiện một xu hướng gia tăng	Năm trước: Năm nay:	
5	Tỷ lệ vốn lưu động không được nhỏ hơn 0 trong hai năm gần nhất Tỷ lệ phần trăm theo năm không được cho thấy một xu hướng âm liên tục Tỷ lệ vốn lưu động = (Tài sản Có ngắn hạn - Tài sản Nợ ngắn hạn) x 100%/(Tài sản Nợ + Vốn chủ sở hữu)	Năm trước: Năm nay:	
6	Tỷ lệ chi phí trên thu nhập không được lớn hơn 100% Tỷ suất theo năm không được thể hiện một xu hướng gia tăng Tỷ lệ chi phí trên thu nhập = (Giá vốn hàng bán+Chi phí hoạt động+Chi phí không hoạt động+Các khoản lỗ bất thường) x 100%/(Tổng doanh thu+Thu nhập phi hoạt động+thu nhập bất thường)	Năm trước: Năm nay:	

7	Tình trạng không trả đúng hạn của tất cả các khoản vay khác	Năm trước: Năm nay:	
8	Các khoản vay nước ngoài	Năm trước: Năm nay:	

PHỤ LỤC 8N.
HƯỚNG DẪN KIỂM TRA HỒ SƠ SAU KHI KÝ
HỢP ĐỒNG TÍN DỤNG, HỢP ĐỒNG BẢO ĐẢM TIỀN VAY

Tên hồ sơ	Các bộ tín dụng kiểm tra để chắc chắn rằng
1. Hợp đồng tín dụng	<ul style="list-style-type: none"> - Hợp đồng này đã được chấp nhận đầy đủ bởi khách hàng vay vốn/người được uỷ quyền của khách hàng vay vốn. - Kiểm tra chữ ký của khách hàng vay vốn/người được uỷ quyền này (so với mẫu chữ ký đăng ký của khách hàng vay vốn)
2. Biên bản họp Hội đồng quản trị	<ul style="list-style-type: none"> - Việc chấp nhận khoản tín dụng này đã được thông qua - Việc uỷ quyền cho người được uỷ quyền để ký các hợp đồng tín dụng và hợp đồng bảo đảm tiền vay và các giấy tờ khác liên quan
3. Hợp đồng cầm cố động sản	<ul style="list-style-type: none"> - Hợp đồng này đã được chấp nhận đầy đủ bởi người sở hữu/người được uỷ quyền của người sở hữu động sản. - Đã được công chứng tại Phòng Công chứng
4. Hợp đồng thế chấp bất động sản	<ul style="list-style-type: none"> - Hợp đồng này đã được chấp nhận đầy đủ bởi người sở hữu/người được uỷ quyền của người sở hữu bất động sản. - Đã được công chứng tại Phòng Công chứng
5. Hợp đồng bảo lãnh công ty	<ul style="list-style-type: none"> - Uỷ quyền để thực hiện bảo lãnh - Đã được ký và đóng dấu
6. Hợp đồng bảo lãnh cá nhân	<ul style="list-style-type: none"> - Uỷ quyền để thực hiện bảo lãnh - Đã được ký
7. Giấy nhận nợ	<ul style="list-style-type: none"> - Đã được ký bởi người vay
8. Cam kết/Hóa đơn tín thác	<ul style="list-style-type: none"> - Đã được ký bởi chủ sở hữu của hàng hóa được nhập khẩu
9. Giấy phép thành lập, đăng ký kinh doanh	<ul style="list-style-type: none"> - Phải là bản được công chứng

10. Giấy sở hữu nhà cửa/đất đai làm thế chấp	<ul style="list-style-type: none">- Phải là bản gốc- Có thể dễ dàng công chứng
11. Giấy tờ phương tiện vận tải/máy móc	<ul style="list-style-type: none">- Phải là bản chính- Bản sao được công chứng có thể được yêu cầu thêm tùy theo từng loại
12. Hợp đồng bảo hiểm	<ul style="list-style-type: none">- Được ký và thể hiện người hưởng là NHNo & PTNT VN trong suốt thời kỳ còn dư nợ- Số tiền bảo hiểm phải tương đương hoặc lớn hơn tổng hạn mức tín dụng đã được phê duyệt- Thời gian được bảo hiểm phải phù hợp với thời hạn của khoản tín dụng

PHỤ LỤC 80. QUY TRÌNH GIẢI NGÂN

Bước 1. Chứng từ giải ngân

1.1. Chứng từ của khách hàng

CBTD yêu cầu khách hàng cung cấp các hồ sơ, chứng từ về mục đích sử dụng tiền vay để giải ngân, gồm:

- Hợp đồng cung ứng vật tư, hàng hoá, dịch vụ.
- Bảng kê các khoản chi chi tiết, kế hoạch chi phí, biên bản nghiệm thu,...
- Đối với hoá đơn, chứng từ thanh toán, trong trường hợp cụ thể Chi nhánh có thể yêu cầu xuất trình các bản gốc hoặc chỉ yêu cầu bên vay liệt kê danh mục (và chịu trách nhiệm về tính trung thực của bảng liệt kê) để đối chiếu trong quá trình kiểm tra sử dụng vốn vay sau khi giải ngân.
- Thông báo nộp tiền vào tài khoản của Ngân hàng đối với những khoản vay thanh toán với nước ngoài (đã xác định trong hợp đồng tín dụng).

1.2. Chứng từ của Ngân hàng

CBTD hướng dẫn khách hàng hoàn chỉnh nội dung chứng từ theo mẫu sau:

- Hợp đồng bảo đảm tiền vay trong trường hợp khách hàng chưa hoàn thành thủ tục bảo đảm tiền vay.
- Bảng kê rút vốn vay
- Ủy nhiệm chi.

Bước 2. Trình duyệt giải ngân

2.1. CBTD sau khi xem xét chứng từ giải ngân nói trên, nếu đủ điều kiện giải ngân thì trình TPTD.

2.2. TPTD kiểm tra lại điều kiện giải ngân và nội dung trình của CBTD:

- Nếu đồng ý: ký trình lãnh đạo.
- Nếu chưa phù hợp, yêu cầu CBTD chỉnh sửa lại.
- Nếu không đồng ý: ghi rõ lý do, trình lãnh đạo quyết định

2.3. Lãnh đạo ký duyệt:

- Nếu đồng ý: Ký duyệt
- Nếu chưa phù hợp: yêu cầu chỉnh sửa lại.

- Nếu không đồng ý: Ghi rõ lý do

Bước 3. Nạp thông tin vào chương trình điện toán và luân chuyển chứng từ:

3.1. CBTD nhận lại chứng từ đã được lãnh đạo duyệt cho vay, nạp vào máy tính các thông tin dữ liệu của khoản vay theo Hợp đồng nhận nợ qua mạng máy tính của ngân hàng .

3.2. CBTD chuyển những chứng từ đã được lãnh đạo duyệt cho các Phòng nghiệp vụ có liên quan như sau:

- **Chứng từ gốc chuyển Phòng kế toán:**

- + Hợp đồng tín dụng (nếu mới rút vốn lần đầu).
- + Bảng kê rút vốn vay.
- + Ủy nhiệm chi.
- + Chứng từ khác (nếu có).

Phòng kế toán căn cứ vào chứng từ trên thực hiện hạch toán theo quy trình thanh toán trong nước và theo dõi nợ vay theo Bảng theo dõi nợ vay

- **Chứng từ chuyển Phòng nguồn vốn (nếu có):**

- + Đề nghị chuyển nguồn vốn đối với trường hợp khoản vay lớn có ảnh hưởng đến cơ chế điều hành vốn theo quy định của Chi nhánh
- + Hợp đồng mua bán ngoại tệ đối với trường hợp khoản vay cần phải chuyển đổi ngoại tệ.
- + Chứng từ chuyển Phòng thanh toán quốc tế đối với trường hợp thanh toán với nước ngoài để mở L/C hoặc thanh toán tập trung.
 - Hợp đồng tín dụng.
 - Chứng từ khác (nếu có).

PHỤ LỤC 8P. KIỂM TRA KHOẢN VAY

A. Kiểm tra tình hình sử dụng vốn vay

1. Theo dõi khoản vay

1.1. Mở sổ sách theo dõi

CBTD mở sổ theo dõi các thông tin của khoản vay theo hợp đồng tín dụng, Bảng theo dõi nợ vay, khai thác khi cần thiết hoặc lưu các sao kê điện toán theo nội dung: ngày tháng, năm giải ngân; số tiền giải ngân; lãi suất áp dụng; ngày tháng, năm thu nợ; số tiền thu nợ, lãi; dư nợ từng thời điểm; số tiền gia hạn nợ; thời gian gia hạn nợ; số tiền chuyển nợ quá hạn; thời hạn chuyển nợ quá hạn...

1.2. Khai thác phần mềm điện toán

Ngoài cách mở sổ theo dõi khoản vay ở trên, CBTD thường xuyên sử dụng phần mềm điện toán để theo dõi quản lý khoản vay, nếu phát hiện số liệu hạch toán sai lệch với hồ sơ tín dụng phải báo cáo với TPTD phối hợp với các phòng có liên quan để xử lý.

2. Kiểm tra mục đích sử dụng vốn vay, vật tư đảm bảo nợ vay

2.1. Kiểm tra qua hồ sơ, chứng từ

- Kiểm tra trước, trong khi giải ngân
- Kiểm tra sau khi giải ngân.

Định kỳ hàng tháng, quý hoặc trường hợp đột xuất CBTD có thể cùng TPTD tiến hành kiểm tra mục đích sử dụng vốn vay, vật tư đảm bảo nợ vay của khách hàng thông qua: sổ sách hạch toán theo dõi của khách hàng; chứng từ, hoá đơn hạch toán (chi tiền mặt, chuyển khoản, chi khác...); chứng từ thanh quyết toán, thanh lý hợp đồng.

2.2. Kiểm tra tại hiện trường

- Thị sát tiến độ thực hiện
- Thị sát vật chất (vật tư, hàng hoá, máy móc thiết bị,...)

2.3. Lập biên bản kiểm tra

Sau khi kiểm tra, CBTD lập biên bản kiểm tra về mục đích sử dụng vốn của khách hàng và vật tư đảm bảo nợ vay Ngân hàng. Nếu khách hàng sử dụng sai mục đích hoặc phát sinh những vấn đề có nguy cơ ảnh hưởng lớn đến khả năng trả nợ của khách hàng, CBTD có báo cáo TPTD để trình lãnh đạo xem xét quyết định ngừng cho vay hoặc có biện pháp thu hồi nợ trước hạn...

3. Kiểm tra, phân tích hiệu quả vốn vay, theo dõi, phân tích tình hình thực hiện kế hoạch, tình hình tài chính và đảm bảo tín dụng của khách hàng

- Đánh giá tiến độ thực hiện phương án.
- Đánh giá, phân tích hiệu quả tình hình tài chính

Khi nhận được các báo cáo về tình hình thực hiện kế hoạch của khách hàng, CBTD tiến hành:

- Theo dõi, phân tích tình hình thực hiện kế hoạch sản xuất kinh doanh.
- Theo dõi, phân tích tình hình tài chính.
- Theo dõi, phân tích bảo đảm tín dụng.

Nếu những yếu tố trên có biến động ảnh hưởng lớn tình hình trả nợ của khách hàng, CBTD có ý kiến báo cáo TPTD trình Giám đốc để cùng khách hàng tìm giải pháp khắc phục, ngừng cho vay hoặc tiến hành thu hồi nợ trước hạn.

4. Kiểm tra các biện pháp bảo đảm tiền vay:

- Đối với tài sản đảm bảo (kể cả tài sản của người bảo lãnh thứ ba) là máy móc, thiết bị, nhà xưởng... CBTD phải thường xuyên kiểm tra trên hồ sơ bảo đảm tiền vay và kiểm tra tài sản tại hiện trường để kịp thời xử lý các vấn đề phát sinh như mất mát, hư hỏng, giảm giá trị, có sự chuyển người sở hữu, người sử dụng, bảo quản; mục đích sử dụng có sự thay đổi? Tình hình khai thác công năng, hoa lợi? Những biến động về giá trị tài sản do tăng, giảm giá thị trường, do khai thác sử dụng, bảo quản tài sản
- Đối với trường hợp đảm bảo là bảo lãnh của bên thứ ba, CBTD phải thường xuyên kiểm tra và theo dõi năng lực tài chính của người bảo lãnh thứ ba để đảm bảo thực hiện nghĩa vụ của bên thứ ba khi có yêu cầu.

PHỤ LỤC 8Q. THU NỢ LÃI VÀ GỐC VÀ XỬ LÝ NHỮNG PHÁT SINH

1. Thu nợ gốc và lãi

- Có hai phương pháp thu nợ gốc, lãi được áp dụng:
 - + Người vay trả nợ trực tiếp tại nơi giao dịch
 - + Thành lập tổ thu nợ lưu động (có từ 3 cán bộ trở lên)
- Khoản vay bằng ngoại tệ nào thì trả nợ gốc, lãi bằng ngoại tệ đó. Trường hợp trả bằng ngoại tệ khác hoặc bằng đồng Việt Nam phải được Tổng giám đốc NHNo & PTNT VN chấp thuận.
- Trường hợp khách hàng trả nợ trước hạn, số lãi phải trả chỉ tính từ ngày vay đến ngày trả nợ. Nếu có sự thỏa thuận về điều kiện, mức phí trả nợ trước hạn giữa người vay và NHCV phải được ghi vào hợp đồng tín dụng.
- Đối với phí cam kết tính trên Hạn mức tín dụng dự phòng, nếu khách hàng không sử dụng hết Hạn mức vẫn phải trả phí tính cho Hạn mức tín dụng dự phòng đó.
- Căn cứ kỳ hạn trả nợ gốc, lãi của khoản vay, CBTD thường xuyên theo dõi tiến độ trả nợ của khách hàng vay thông qua chứng từ, sổ sách kế toán (sao kê) và các phần mềm về quản lý khoản vay, thông báo bằng văn bản trước 05 ngày làm việc cho khách hàng đối với thu lãi và ít nhất 10 ngày làm việc đối với thu gốc khoản vay.
- CBTD tiến hành thống kê và đánh giá khách hàng qua các vấn đề: trả nợ đầy đủ, đúng hạn; trả nợ không đủ, không đúng hạn, nợ quá hạn phát sinh, v.v.. và lưu vào hệ thống quản lý thông tin khách hàng.

2. Xử lý phát sinh

2.1. Trả nợ trước hạn

CBTD xem xét yêu cầu trả nợ trước hạn của khách hàng hoặc yêu cầu khách hàng trả nợ trước hạn trong các trường hợp:

- Khách hàng cân đối được nguồn vốn trả nợ trước hạn theo quy định trong hợp đồng tín dụng. Trong trường hợp này, tùy tình hình cụ thể, Chi nhánh có thể đồng ý hoặc không đồng ý việc trả nợ trước hạn. Nếu Chi nhánh không đồng ý nhưng khách hàng vẫn trả trước hạn, Chi nhánh có thể tính thêm số lãi phát

sinh đối với thời gian trả trước hạn theo nguyên tắc không vượt quá lãi phát sinh theo hợp đồng tín dụng.

- Quá trình luân chuyển vốn của khách hàng, nếu vật tư hàng hoá hình thành từ vốn vay đã kết thúc chu trình luân chuyển nhưng khoản vay chưa tới hạn, có thể đề nghị khách hàng trả nợ trước hạn.
- Trong quá trình kiểm tra phát hiện khách hàng sử dụng tiền vay không đúng mục đích như đề nghị trước khi vay vốn hoặc sai chế độ tín dụng. CBTD lập biên bản báo cáo TPTD để trình lãnh đạo ra quyết định yêu cầu khách hàng trả nợ trước hạn. Phối hợp với Phòng kế toán để xác định nợ gốc, lãi, phí (nếu có) để thu hồi nợ.

2.2. Điều chỉnh kỳ hạn nợ, gia hạn nợ

Khách hàng đang gặp khó khăn nhất thời, không mang tính hệ thống, có thể khắc phục trong tương lai gần. Do một số nguyên nhân khách quan đem lại như: thị trường biến động xấu, khách hàng bị chiếm dụng vốn, thiên tai mất mùa...NHCV có thể xem xét điều chỉnh kỳ hạn trả nợ hoặc gia hạn nợ. Trong trường hợp này, khách hàng vay vốn phải xuất trình các tài liệu chứng minh nguyên nhân chậm trả nợ hoặc có xác nhận của người mua hàng, người thanh toán...

Phương thức thực hiện:

Trên cơ sở đơn đề nghị của khách hàng CBTD kiểm tra tình hình thực tế của khách hàng, nếu đủ điều kiện gia hạn thì lập tờ trình gia hạn nợ cho khách hàng theo nội dung sau:

- Nguyên nhân không trả được nợ đúng hạn
- Số tiền xin gia hạn
- Ngày đề nghị gia hạn
- Thời gian đề nghị gia hạn (thời hạn gia hạn không được vượt quá 12 tháng)
- Ngày trả nợ mới sau khi gia hạn
- Ngày duyệt

TPTD kiểm tra nội dung gia hạn nợ. Nếu đồng ý, ký trình lãnh đạo duyệt. Nếu không đồng ý, ghi rõ lý do và trình lãnh đạo quyết định.

Lãnh đạo xem xét nội dung trình của TPTD. Nếu đồng ý ký duyệt. Nếu không đồng ý: ghi rõ lý do, chuyển nợ quá hạn.

Điều chỉnh kỳ hạn trả nợ gốc, gia hạn trả nợ gốc: Trường hợp khách hàng không trả nợ gốc đúng kỳ hạn hoặc không trả hết nợ gốc trong thời hạn cho vay đã thỏa thuận trong hợp đồng tín dụng và có văn bản đề nghị, NHCV xem xét cho điều chỉnh kỳ hạn trả nợ hoặc cho gia hạn nợ. Thời hạn gia hạn nợ hiện nay quy định tối đa bằng 12 tháng đối với cho vay ngắn hạn và tối đa bằng 1/2 thời hạn cho vay đã thỏa thuận trong hợp đồng tín dụng đối với cho vay trung và dài hạn. Trường hợp khách hàng có nhu cầu gia hạn vượt thời gian gia hạn tối đa trên do nguyên nhân khách quan thì Giám đốc Sở giao dịch/chi nhánh báo cáo Tổng Giám đốc xem xét quyết định và báo cáo NHNN Việt Nam.

Điều chỉnh kỳ hạn trả nợ lãi, gia hạn trả nợ lãi: Trường hợp khách hàng không trả nợ lãi đúng kỳ hạn hoặc không trả hết nợ lãi trong thời hạn cho vay đã thỏa thuận trong hợp đồng tín dụng và có văn bản đề nghị, NHCV xem xét cho điều chỉnh kỳ hạn trả nợ lãi hoặc cho gia hạn trả nợ lãi. Thời hạn gia hạn nợ hiện nay quy định tối đa bằng 12 tháng đối với cho vay ngắn hạn và tối đa bằng 1/2 thời hạn cho vay đã thỏa thuận trong hợp đồng tín dụng đối với cho vay trung và dài hạn. Trường hợp khách hàng có nhu cầu gia hạn vượt thời gian gia hạn tối đa trên thì Giám đốc Sở giao dịch/chi nhánh quyết định và báo cáo NHNo & PTNT VN để báo cáo NHNN Việt Nam.

Thủ tục điều chỉnh kỳ hạn trả nợ và gia hạn nợ

- Khách hàng lập giấy đề nghị điều chỉnh kỳ hạn trả nợ, gia hạn nợ gửi ngân hàng nơi cho vay trước ngày đến hạn trả nợ
- Cán bộ tín dụng thẩm định trình Trưởng phòng tín dụng và Giám đốc
- Giám đốc NHCV xem xét quyết định hoặc trình chi nhánh cấp trên trực thuộc (trong trường hợp vượt thời gian tối đa) cho điều chỉnh kỳ hạn trả nợ; gia hạn nợ.
- Các trường hợp cho điều chỉnh kỳ hạn trả nợ; gia hạn nợ NHCV cùng với khách hàng thỏa thuận bổ sung vào hợp đồng tín dụng.

2.3. Cho vay thêm

Dự án đầu tư của khách hàng đang gặp khó khăn, có thể ảnh hưởng đến việc thu nợ mà nguyên nhân chủ yếu do thiếu vốn. Xét thấy khả năng dự án có thể phát triển tốt nếu được đầu tư thêm vốn ngân hàng có thể xem xét cho vay thêm.

- Cán bộ tín dụng cho vay trực tiếp thẩm định báo cáo cấp lãnh đạo trực thuộc, trong báo cáo thẩm định cần nêu phương án trả nợ cụ thể, có tính khả thi.

-
- Kiểm tra, giám sát chặt chẽ, tránh tình trạng lợi dụng cho vay đảo nợ, lấy nợ mới nuôi nợ cũ để giấu nợ xấu tiềm ẩn.

PHỤ LỤC 8S.
QUẢN LÝ ĐỐI VỚI TỪNG KHOẢN CHO
VAY VÀ TOÀN BỘ DANH MỤC CHO VAY

Hàng tháng, hàng quý, hàng năm, NHNo & PTNT VN sẽ đánh giá cấu phần danh mục cho vay bằng cách phân tích cơ cấu dư nợ hiện có:

- Dư nợ theo ngành kinh tế
- Dư nợ theo loại hình doanh nghiệp
- Dư nợ theo vùng địa lý
- Dư nợ theo sản phẩm – phương thức
- Dư nợ theo quy mô vốn vay
- Dư nợ theo thời hạn cho vay

Theo thời hạn cho vay, các khoản vay được chia thành:

- Cho vay ngắn hạn
- Cho vay trung hạn
- Cho vay dài hạn

Theo ngành kinh tế, các khoản vay được chia thành:

- Ngành nông nghiệp
- Ngành thủy sản
- Ngành xây dựng
- Ngành du lịch, thương mại
- Ngành công nghiệp
- Ngành khác

Theo loại hình doanh nghiệp, các khoản vay được chia thành:

- Cho vay DNNN
- Cho vay DN vừa và nhỏ

Theo vùng địa lý, các khoản vay được chia thành:

- Vùng trung du miền núi phía Bắc
- Vùng đồng bằng sông Hồng

- Vùng Khu IV cũ
- Vùng Tây Nguyên
- Vùng ven biển miền Trung
- Vùng Đông Nam Bộ
- Vùng Đồng bằng sông Cửu Long

Theo quy mô khoản vay:

- Các khoản vay dưới XXX triệu đồng
 - Các khoản vay trên XXX triệu đồng
- (Giá trị này sẽ do Tổng Giám đốc NHNo & PTNT quy định từng thời kỳ)

Theo sản phẩm, danh mục khoản vay được chia thành:

- Các khoản vay đồng tài trợ
- Các khoản vay theo hạn mức tín dụng
- Các khoản vay nhận uỷ thác
- Các khoản vay thấu chi
- Các khoản vay thẻ tín dụng
- Các khoản vay khác

Theo chất lượng các khoản vay, danh mục cho vay được chia thành:

- Các khoản vay chưa đến hạn
- Các khoản vay quá hạn đến 180 ngày
- Các khoản vay quá hạn từ 181 ngày đến 360 ngày

Theo hạng tín dụng: xem chi tiết [Chương V](#)

**PHỤ LỤC 8T.
MẪU BÁO CÁO THẨM ĐỊNH**

Ngân hàng Nông Nghiệp
và Phát triển Nông thôn Việt Nam
Chi nhánh _____

Cộng hoà xã hội chủ nghĩa Việt Nam
Độc lập - Tự do - Hạnh phúc

....., ngày tháng năm

BÁO CÁO THẨM ĐỊNH DỰ ÁN ĐẦU TƯ
(Áp dụng đối với cho vay theo dự án đầu tư)

A. GIỚI THIỆU VỀ DỰ ÁN

1. Tên dự án:
2. Chủ đầu tư:
3. Loại hình dự án:
4. Địa điểm đầu tư:
5. Sản phẩm của dự án:
6. Tổng vốn đầu tư:
Trong đó: Vốn tự có: _____ Vốn vay: _____
7. Hình thức đầu tư:
8. Quy mô/Công suất:

B. GIỚI THIỆU VỀ CHỦ ĐẦU TƯ

1. Tên doanh nghiệp:
2. Đại diện doanh nghiệp:
3. Trụ sở:
4. Điện thoại: _____ Fax: _____
5. Vốn điều lệ/vốn pháp định:
6. Giấy phép thành lập:
7. Giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh:
8. Ngành kinh doanh:
9. Tài khoản giao dịch số:

C. NHU CẦU CỦA DOANH NGHIỆP

1. Số tiền đề nghị vay:
2. Thời gian vay: _____ Trong đó, thời gian ân hạn:

3. Lãi suất vay:
4. Mục đích:
5. Hình thức trả vốn gốc, lãi:
6. Tài sản đảm bảo:

D. KẾT QUẢ THẨM ĐỊNH KHÁCH HÀNG VAY VỐN

1. Kết quả thẩm định hồ sơ pháp lý

Nhận xét hồ sơ pháp lý, tình hình tài chính, tình hình hoạt động sản xuất kinh doanh của khách hàng đã đúng, đủ hay chưa, đã hợp lý, hợp lệ hay chưa, có cần phải bổ sung tài liệu hay giải trình gì thêm không?

2. Kết quả thẩm định tình hình hoạt động của khách hàng

- a. Tóm tắt tình hình hoạt động của khách hàng: Lấy từ kết quả phân tích phụ lục 8E và 8H

Sản phẩm	
Nhà máy/cơ sở sản xuất	
Danh tiếng thương mại và các điều kiện mua hàng	
Các khách hàng	
Hệ thống phân phối và các điều kiện bán hàng	

- b. Kết quả đánh giá, nhận xét về năng lực tài chính của khách hàng - Lấy từ kết quả phân tích [Phụ lục 8I](#) và tham chiếu phụ lục kèm theo

- Về Báo Cáo Lãi Lỗ:
- Về Bảng Tổng Kết Tài Sản:
- Về Báo cáo lưu chuyển tiền tệ:

E. THU NHẬP DỰ TÍNH TỪ KHOẢN VAY

Lấy từ kết quả phân tích của phần 6.7 chương VIII

F. KẾT QUẢ THẨM ĐỊNH DỰ ÁN ĐẦU TƯ

Nguồn: Lấy từ kết quả phân tích của [Phụ lục 8K](#)

1. Giới thiệu về hồ sơ và dự án đầu tư
2. Kết quả thẩm định về vốn đầu tư và các phương án nguồn vốn
 - a. Mức độ đầy đủ, hợp lý của tổng vốn đầu tư dự tính
 - b. Tính hợp lý của việc phân bổ vốn đầu tư theo từng giai đoạn thực hiện:
 - c. Mức độ khả thi của các nguồn vốn đầu tư đã có
3. Kết quả thẩm định về mặt thị trường và khả năng tiêu thụ
 - a. Tổng thể thị trường tiêu thụ sản phẩm dự án

- b. Chính sách của Nhà nước đối với sản phẩm này
 - c. Thế mạnh của sản phẩm dự án so với các sản phẩm cùng loại hiện có trên thị trường, khả năng bị thay thế
 - d. Tình hình cạnh tranh hiện tại, khả năng cạnh tranh trong tương lai, biện pháp tăng cường sức cạnh tranh cho sản phẩm, v.v... Tình hình nhập khẩu sản phẩm cùng loại
 - e. Các vấn đề liên quan đến chính sách thuế đối với sản phẩm này
 - f. Khối lượng sản phẩm và dự kiến mức độ tiêu thụ, vòng đời của sản phẩm, quy cách, phẩm chất, mẫu mã sản phẩm, đưa ra ý kiến về mức độ hợp lý của quy mô dự án, đặc tính và cơ cấu sản phẩm,
4. Đánh giá về khả năng cung cấp nguyên vật liệu và các yếu tố đầu vào của dự án
- a. Dự án có chủ động được nguồn nguyên liệu đầu vào?
 - b. Thuận lợi, khó khăn đi kèm với việc có thể chủ động nguồn nguyên nhiên liệu đầu vào
5. Kết quả đánh giá, nhận xét các nội dung về phương diện kỹ thuật
- Đánh giá mức độ phù hợp, hợp lý và tính khả thi của phương tiện kỹ thuật, công nghệ của dự án theo những tiêu chí sau:
- a. Địa điểm xây dựng
 - b. Quy mô sản xuất
 - c. Công nghệ, thiết bị
 - d. Quy mô, giải pháp xây dựng
 - e. Khả năng tác động đến môi trường, PCCC, biện pháp phòng ngừa, xử lý
 - f. Các vấn đề khác
6. Đánh giá về phương diện tổ chức, quản lý dự án

G. PHÂN TÍCH HIỆU QUẢ & KHẢ NĂNG ĐẢM BẢO VÀ TRẢ NỢ VAY

- a. Nêu kết quả thẩm định ở phần 11, [Phụ lục 8K](#), các bảng tính và kết quả tính toán, trong đó bắt buộc phải gồm Báo cáo lưu chuyển tiền tệ, Báo cáo lãi-lỗ, Bảng cân đối trả nợ. Những bảng tính này cho vào phần Phụ lục kèm theo.
- b. Nêu ý kiến đánh giá về hiệu quả và khả năng trả nợ của dự án, khả năng trả nợ của doanh nghiệp.

H. PHÂN TÍCH RỦI RO

- a. Rủi ro kinh doanh và các viễn cảnh tương lai của khách hàng
 - Rủi ro do nhu cầu sản phẩm giảm
 - Rủi ro cạnh tranh

- Rủi ro từ chi phí
 - Rủi ro từ sản xuất và quản lý
- b. Rủi ro hoàn trả vốn vay
- c. Rủi ro kinh tế vĩ mô
- Rủi ro chính trị
 - Rủi ro ngoại hối
- d. Rủi ro tài chính
- e. Các rủi ro khác

I. CÁC QUAN HỆ GIAO DỊCH NGÂN HÀNG & TỔ CHỨC TÀI CHÍNH

Nêu kết quả phân tích tại phần 6.6.3 chương VIII

J. PHÂN TÍCH NGÀNH VÀ TRIỂN VỌNG PHÁT TRIỂN CỦA KHÁCH HÀNG

1. Lấy từ kết quả phân tích của [Phụ lục 8D](#)
2. Triển vọng phát triển của khách hàng

K. TÀI SẢN BẢO ĐẢM NỢ VAY

Nêu kết quả phân tích từ phần 6.9 Chương VIII

L. KẾT QUẢ CHẤM ĐIỂM TÍN DỤNG

Nêu kết quả phân tích từ chương V

M. NHẬN XÉT VỀ KHÁCH HÀNG VAY

Kết hợp kết quả đánh giá về mức độ đáp ứng điều kiện vay vốn tại [Phụ lục 8M](#) và tổng hợp các kết quả các phần trên

N. KIẾN NGHỊ CỦA CÁN BỘ TÍN DỤNG

O. KẾT LUẬN VÀ ĐỀ XUẤT CỦA TRƯỞNG PHÒNG TÍN DỤNG

P. QUYẾT ĐỊNH CỦA GIÁM ĐỐC NGÂN HÀNG CHO VAY HOẶC NGƯỜI ĐƯỢC ỦY QUYỀN HỢP PHÁP

CÁC PHỤ LỤC KÈM THEO (Đối với khách hàng doanh nghiệp)

1. CÁC SỐ LIỆU TÀI CHÍNH TÓM LƯỢC
2. CÁC BÁO CÁO TÀI CHÍNH DỰ TÍNH VÀ CƠ SỞ TÍNH TOÁN
3. CÁC BẢNG TÍNH

Ngân hàng Nông Nghiệp
và Phát triển Nông thôn Việt Nam
Chi nhánh _____

Cộng hoà xã hội chủ nghĩa Việt Nam
Độc lập - Tự do - Hạnh phúc

....., ngày tháng năm

BÁO CÁO THẨM ĐỊNH KHÁCH HÀNG

(Áp dụng đối với cho vay ngắn hạn, khách hàng doanh nghiệp)

A. GIỚI THIỆU VỀ KHÁCH HÀNG

1. Tên doanh nghiệp:
2. Đại diện doanh nghiệp:
3. Trụ sở:
4. Điện thoại: Fax:
5. Vốn điều lệ/vốn pháp định:
6. Giấy phép thành lập:
7. Giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh:
8. Ngành kinh doanh:
9. Tài khoản giao dịch số:

B. NHU CẦU CỦA DOANH NGHIỆP

1. Số tiền đề nghị vay:
2. Thời gian vay: Trong đó, thời gian ân hạn:
3. Lãi suất vay:
4. Mục đích:
5. Hình thức trả vốn gốc, lãi:
6. Tài sản đảm bảo:

C. KẾT QUẢ THẨM ĐỊNH KHÁCH HÀNG VAY VỐN

1. Kết quả thẩm định hồ sơ pháp lý

Nhận xét hồ sơ pháp lý, tình hình tài chính, tình hình hoạt động sản xuất kinh doanh của khách hàng đã đúng, đủ hay chưa, đã hợp lý, hợp lệ hay chưa, có cần phải bổ sung tài liệu hay giải trình gì thêm không?

2. Kết quả thẩm định tình hình hoạt động của khách hàng

- a. Tóm tắt tình hình hoạt động của khách hàng: Lấy từ kết quả phân tích phụ lục 8E và 8H

Sản phẩm	
Nhà máy/cơ sở sản xuất	
Danh tiếng thương mại và các điều kiện mua hàng	
Các khách hàng	
Hệ thống phân phối và các điều kiện bán hàng	

b. Kết quả đánh giá, nhận xét về năng lực tài chính của khách hàng - Lấy từ kết quả phân tích [Phụ lục 8I](#) và tham chiếu phụ lục kèm theo.

- Về Báo Cáo Lãi Lỗ:
- Về Bảng Tổng Kết Tài Sản:
- Về Báo cáo lưu chuyển tiền tệ:

D. THU NHẬP DỰ TÍNH TỪ KHOẢN VAY

Lấy từ kết quả phân tích của phần 6.7 chương VIII

E. KẾT QUẢ THẨM ĐỊNH PHƯƠNG ÁN SẢN XUẤT KINH DOANH

Nguồn: Lấy từ kết quả phân tích của [Phụ lục 8K](#)

F. PHÂN TÍCH HIỆU QUẢ & KHẢ NĂNG ĐẢM BẢO VÀ TRẢ NỢ VAY

- a. Nêu kết quả thẩm định ở Bước 2, [Phụ lục 8K](#),
- b. Nêu ý kiến đánh giá về hiệu quả và khả năng trả nợ của phương án, khả năng trả nợ của doanh nghiệp.

G. PHÂN TÍCH RỦI RO

- a. Rủi ro kinh doanh và các viễn cảnh tương lai của khách hàng
 - Rủi ro do nhu cầu sản phẩm giảm
 - Rủi ro cạnh tranh
 - Rủi ro từ chi phí
 - Rủi ro từ sản xuất và quản lý
- b. Rủi ro hoàn trả vốn vay
- c. Rủi ro kinh tế vĩ mô
 - Rủi ro chính trị
 - Rủi ro ngoại hối
- d. Rủi ro tài chính
- e. Các rủi ro khác

H. CÁC QUAN HỆ GIAO DỊCH NGÂN HÀNG & TỔ CHỨC TÀI CHÍNH

Nêu kết quả phân tích tại phần 6.6.3 chương VIII

I. PHÂN TÍCH NGÀNH VÀ TRIỂN VỌNG PHÁT TRIỂN CỦA KHÁCH HÀNG

1. Lấy từ kết quả phân tích của [Phụ lục 8D](#)
2. Triển vọng phát triển của khách hàng

J. TÀI SẢN BẢO ĐẢM NỢ VAY

Nêu kết quả phân tích từ phần 6.9 Chương VIII

K. KẾT QUẢ CHẤM ĐIỂM TÍN DỤNG

Nêu kết quả phân tích từ chương V

L. NHẬN XÉT VỀ KHÁCH HÀNG VAY

Kết hợp kết quả đánh giá về mức độ đáp ứng điều kiện vay vốn tại [Phụ lục 8M](#) và tổng hợp các kết quả các phần trên

M. KIẾN NGHỊ CỦA CÁN BỘ TÍN DỤNG

N. KẾT LUẬN VÀ ĐỀ XUẤT CỦA TRƯỞNG PHÒNG TÍN DỤNG

O. QUYẾT ĐỊNH CỦA GIÁM ĐỐC NGÂN HÀNG CHO VAY HOẶC NGƯỜI ĐƯỢC ỦY QUYỀN HỢP PHÁP

CÁC PHỤ LỤC KÈM THEO

1. CÁC SỐ LIỆU TÀI CHÍNH TÓM LƯỢC

CÁC BÁO CÁO TÀI CHÍNH DỰ TÍNH VÀ CƠ SỞ TÍNH TOÁN

CHƯƠNG IX.

QUY TRÌNH THIẾT LẬP VÀ QUẢN LÝ HẠN MỨC ĐỐI VỚI CÁC TỔ CHỨC TÍN DỤNG

A. CƠ CẤU CHƯƠNG

- 1. Giới thiệu chung**
- 2. Quy trình nghiệp vụ thiết lập và quản lý hạn mức đối với khách hàng là TCTD**
 - 2.1. Thiết lập hạn mức lần đầu
 - 2.2. Điều chỉnh hạn mức đã có
 - 2.3. Phê duyệt hạn mức
 - 2.4. Theo dõi tình hình sử dụng hạn mức
- 3. Quản trị rủi ro trong kinh doanh ngoại hối và sản phẩm phái sinh**
 - 3.1. Quản trị rủi ro thanh toán
 - 3.2. Quản trị rủi ro trước thanh toán
 - 3.3. Các nguyên tắc chung trong quản trị rủi ro thanh toán và rủi ro trước thanh toán.
 - 3.4. Rủi ro tín dụng
 - 3.5. Quản trị rủi ro theo sản phẩm
- 4. Lưu trữ hồ sơ**
- 5. Phụ lục**

B. NỘI DUNG CHƯƠNG

1. Giới thiệu chung

Chương IX hướng dẫn quy trình thiết lập và quản lý hạn mức tín dụng trong các giao dịch cho vay, kinh doanh ngoại hối, kinh doanh và đầu tư trái phiếu trên thị trường liên ngân hàng. Các hoạt động kinh doanh trên thị trường liên ngân hàng được triển khai trên nguyên tắc tập trung tại NHNo & PTNT VN Trung tâm điều hành.

Đối tượng áp dụng quy trình thiết lập hạn mức rủi ro tín dụng:

- Tổ chức tín dụng ngân hàng (gồm NHTMQD, các NHTM cổ phần, Ngân hàng liên doanh, chi nhánh ngân hàng nước ngoài tại Việt Nam).
- Tổ chức tín dụng phi ngân hàng (gồm công ty tài chính, công ty cho thuê tài chính và các tổ chức tín dụng phi ngân hàng khác.).

Các loại hạn mức dành cho khách hàng là TCTD bao gồm:

- Hạn mức tiền gửi
- Hạn mức mua bán ngoại hối gồm hạn mức trước thanh toán và hạn mức thanh toán

Công tác thiết lập và quản lý hạn mức dành cho các TCTD liên quan đến các bộ phận sau trong Ngân hàng:

- Phòng Kinh doanh ngoại tệ
- Ủy ban quản trị tài sản Nợ - Có
- Ban Kế hoạch tổng hợp
- Bộ phận Ngân hàng đại lý
- Trung tâm PN & XLRR

2. Quy trình nghiệp vụ thiết lập và quản lý hạn mức TCTD

2.1. Thiết lập hạn mức lần đầu

Quy trình thiết lập hạn mức TCTD bao gồm các bước sau:

- Thu thập thông tin
- Phân tích thẩm định
- Lập báo cáo đề xuất hạn mức trình phê duyệt

Sau đây là quy trình chi tiết:

2.1.1. Thu thập thông tin về tổ chức tín dụng

2.1.1.1. Thông tin pháp lý

Cán bộ Ngân hàng Đại lý yêu cầu TCTD cần thiết lập hạn mức cung cấp các loại giấy tờ sau để lập hồ sơ:

- Giấy phép thành lập TCTD / giấy phép mở chi nhánh.
- Đăng ký kinh doanh
- Điều lệ hoạt động
- Hợp đồng liên doanh (đối với Ngân hàng liên doanh)
- Quyết định bổ nhiệm Chủ tịch Hội đồng quản trị, người đại diện trước pháp luật của TCTD (Tổng Giám đốc hoặc Giám đốc)
- Các giấy tờ khác có liên quan (mẫu dấu, chữ ký, hướng dẫn thanh toán chuẩn)

2.1.1.2. Thu thập thông tin khác

- Các báo cáo tài chính ba năm gần nhất (đã kiểm toán).
- Suru tầm thông tin từ báo chí, mạng internet, thị trường liên ngân hàng và các nguồn thông tin có thể khác.
- Thu thập thông tin về định mức tín nhiệm do các công ty định mức tín nhiệm uy tín đánh giá.

2.1.2. Phân tích, thẩm định tổ chức tín dụng

Cán bộ Ngân hàng Đại lý phân tích các yếu tố nêu trong các mục dưới đây và đưa ra đánh giá.

2.1.2.1. Tư cách và năng lực quản lý, năng lực điều hành quản lý kinh doanh

- Danh sách ban lãnh đạo TCTD
- Trình độ chuyên môn của ban lãnh đạo TCTD
- Khả năng, kinh nghiệm, cách thức quản lý, đạo đức và uy tín của người lãnh đạo cao nhất và ban điều hành.
- Khả năng nắm bắt thị trường, quản trị rủi ro của ban lãnh đạo
- Những mối quan hệ giữa các cá nhân trong ban lãnh đạo và mức độ hợp tác lẫn nhau
- Những biến động về nhân sự lãnh đạo của TCTD.
- Mức độ chuyên nghiệp trong hoạt động kinh doanh tiền tệ liên ngân hàng: phòng kinh doanh tiền tệ có độc lập trong cấu trúc tổ chức hay không, có giao dịch viên chuyên nghiệp hay không, ...

2.1.2.2. Khả năng tài chính

- Các chỉ tiêu tài chính (xem *Phụ lục 9A*: Các chỉ tiêu tài chính đánh giá TCTD)
- Phân tích cấu trúc tiền gửi (theo kỳ hạn, theo đối tượng gửi), cấu trúc cho vay (theo kỳ hạn, theo đối tượng cho vay),...
- Xác định điểm định mức tín nhiệm (tham chiếu *Chương V*: Hệ thống chấm điểm tín dụng)

2.1.2.3. Mạng lưới kinh doanh

- Mạng lưới chi nhánh của TCTD
- Sự đa dạng hóa trong danh mục sản phẩm / dịch vụ của TCTD
- Nền tảng khách hàng của TCTD, đối tượng khách hàng mục tiêu của TCTD
- Thị phần của TCTD về tiền gửi / cho vay / dịch vụ khác, ...
- Nhận xét năng lực kinh doanh trên thị trường ngoại hối và thị trường vốn, mức độ tham gia vào thị trường giấy tờ có giá, ...

2.1.2.4. Yếu tố khác

- Lịch sử hoạt động của TCTD: số năm hoạt động, thành tích và vụ việc tai tiếng / khủng hoảng trong quá khứ, những dự án đáng chú ý mà TCTD này từng thực hiện / tham gia.
- Quan hệ của TCTD với NHNo & PTNT VN từ trước tới thời điểm thiết lập hạn mức tín dụng
- Quan hệ của TCTD với các NHTM khác trên thị trường.
- Danh tiếng / uy tín của TCTD trên thị trường trong nước và quốc tế.
- Chiến lược hoạt động của TCTD
- Thế mạnh của TCTD

2.1.3. Lập báo cáo đề xuất hạn mức cho vay liên ngân hàng và/hoặc hạn mức kinh doanh ngoại hối trình phê duyệt

Cán bộ Ngân hàng Đại lý căn cứ vào

- kết quả phân tích, thẩm định đã thực hiện ở bước 2.1.2.;
- nhu cầu của TCTD đối tác; và
- yêu cầu của Cán bộ Ban Kế hoạch Tổng hợp và/hoặc Cán bộ Phòng Kinh doanh ngoại tệ

để xác định các hạn mức cho vay liên ngân hàng và/hoặc hạn mức kinh doanh ngoại hối cho TCTD đối tác và lập báo cáo đề xuất thiết lập hạn mức mới.

Báo cáo đề xuất thiết lập hạn mức mới:

Nội dung chủ yếu của Báo cáo đề xuất bao gồm:

2.1.3.1. Mục đích thiết lập hạn mức:

- Nêu những lý do đề nghị thiết lập hạn mức.

2.1.3.2. Quan hệ với NHNo & PTNT VN

- Đánh giá về quan hệ của TCTD với NHNo & PTNT VN (Trụ sở chính và các chi nhánh) từ trước tới thời điểm hiện tại.
- Bổ sung cả những thông tin về quan hệ của TCTD với các tổ chức có liên quan tới NHNo & PTNT VN (ví dụ Ngân hàng liên doanh, Công ty chứng khoán, ...)
- Những loại giao dịch mà TCTD có thể thực hiện với NHNo & PTNT VN.
- Đánh giá về những hạn mức, sản phẩm dự tính áp dụng trong quan hệ tín dụng với TCTD.

2.1.3.3. Hoạt động kinh doanh / thị phần / danh tiếng của TCTD

- Xem phần 2.1.2.3. và 2.1.2.4. Chương này.

2.1.3.4. Bộ máy quản lý của TCTD

- Nêu tên của những cán bộ lãnh đạo chủ chốt của TCTD và đánh giá về sức mạnh quản lý của TCTD.

2.1.3.5. Phân tích tài chính

- Xem phần 2.1.2.2 Chương này.

2.1.3.6. Hợp đồng tín dụng / bảo đảm tiền vay / bảo lãnh

- Nêu sự cần thiết có phải sử dụng mẫu hợp đồng chuẩn quốc tế (ISDA) hay không
- Xác định những thủ tục pháp lý cần tuân thủ và những văn bản pháp lý cần sử dụng.
- Chi tiết hóa về các loại bảo đảm tiền vay / bảo lãnh, nêu rõ tỷ lệ bảo đảm

2.1.3.7. Phân tích rủi ro tóm tắt

- Phân tích tóm tắt dưới dạng “gạch đầu dòng”

2.1.3.8. Đề xuất hạn mức có bảo đảm / hạn mức không có bảo đảm

- Đề xuất hạn mức

- Đề xuất kỳ hạn
- Đề xuất phương thức bảo đảm tiền vay
- Đề xuất ngày hết hạn hạn mức
- Đề xuất ngày đánh giá lại hạn mức (thường là trước ngày hết hạn hạn mức 3 tháng).
- Vấn đề liên quan khác

2.1.3.9. Dự tính lợi ích của việc duy trì hạn mức

- Lợi ích tài chính: thu nhập bằng tiền
- Lợi ích kinh tế: tăng cường quan hệ, mở rộng thị phần, đa dạng hóa sản phẩm, ...

2.2. Điều chỉnh hạn mức đã có cho đối tác TCTD

Đối với những đối tác TCTD mà NHNo & PTNT VN đang duy trì hạn mức tín dụng, trong quá trình hoạt động có thể phát sinh những nhu cầu điều chỉnh hạn mức như: vượt hạn mức tạm thời, tăng hạn mức, giảm hạn mức, bãi bỏ hạn mức. Ngoài ra định kỳ hạn mức cho các TCTD cần phải được đánh giá lại để trình phê duyệt gia hạn nếu cần. Dưới đây là hướng dẫn chi tiết cho từng trường hợp:

2.2.1. Đề xuất xin phê duyệt vượt hạn mức tạm thời

Trong quá trình thực hiện giao dịch với TCTD đối tác, có thể do muốn nắm bắt một cơ hội kinh doanh có khả năng sinh lời cao hoặc do dư thừa vốn đột xuất hoặc do một lý do khác mà giá trị giao dịch lớn hơn hạn mức tín dụng cho phép, Cán bộ phụ trách Kinh doanh tiền tệ và quản lý vốn cần phải xin phê duyệt vượt hạn mức tạm thời.

Trong trường hợp này, Cán bộ Ban Kế hoạch Tổng hợp và/hoặc Cán bộ Phòng Kinh doanh ngoại tệ lập Đề xuất xin phê duyệt vượt hạn mức tạm thời với nội dung cơ bản sau:

- Hạn mức hiện đang duy trì và lượng hạn mức còn có thể sử dụng.

- Giá trị của giao dịch cần thực hiện, so sánh với lượng hạn mức còn có thể sử dụng.
- Lượng vượt hạn mức cần có
- Lý do cần thực hiện giao dịch vượt hạn mức và dự tính lợi nhuận đem lại từ giao dịch đó.
- Dự tính ngày kết thúc vượt hạn mức.

2.2.2. Báo cáo đề xuất tăng hạn mức:

Khi xét thấy hạn mức hiện có cho TCTD đối tác không đáp ứng đủ nhu cầu kinh doanh, Cán bộ Ban Kế hoạch Tổng hợp và/hoặc Cán bộ Phòng Kinh doanh ngoại tệ yêu cầu Cán bộ Ngân hàng đại lý làm thủ tục xin tăng hạn mức.

Cán bộ Ngân hàng đại lý lập Báo cáo đề xuất tăng hạn mức với nội dung chủ yếu như sau:

- Hạn mức hiện đang duy trì.
- Tóm tắt tình hình sử dụng hạn mức từ khi thiết lập tới thời điểm báo cáo
- Phân tích tóm tắt rủi ro có thể phát sinh từ việc tăng hạn mức.
- Đề xuất mức tăng hạn mức (có bảo đảm / không có bảo đảm)
- Lý do đề nghị tăng hạn mức.
- Dự tính lợi ích tài chính và kinh tế của việc tăng hạn mức

2.2.3. Báo cáo đề xuất giảm / bãi bỏ hạn mức:

Khi xét thấy hạn mức hiện có cho TCTD đối tác sử dụng không hiệu quả hoặc việc duy trì hạn mức đó là không cần thiết nữa, Cán bộ Ban Kế hoạch Tổng hợp và/hoặc Cán bộ Phòng Kinh doanh ngoại tệ yêu cầu Cán bộ Ban Ngân hàng đại lý làm thủ tục giảm/bãi bỏ hạn mức. Trong một số trường hợp đặc biệt, chẳng hạn khủng hoảng thị trường hay có vụ việc nghiêm trọng xảy ra với TCTD đối tác, Cán bộ Phụ trách quản trị rủi ro có thể chủ động đề xuất việc giảm/bãi bỏ hạn mức.

Cán bộ Ngân hàng đại lý lập Báo cáo đề xuất giảm / huỷ bỏ hạn mức với nội dung chủ yếu như sau:

- Hạn mức hiện đang duy trì.
- Chi tiết về số dư nợ hiện tại
- Đề xuất mức giảm hạn mức (trong trường hợp đề xuất giảm hạn mức)
- Lý do đề nghị giảm / bãi bỏ hạn mức.
- Tóm tắt quá trình sử dụng hạn mức: báo cáo những vấn đề mang tính nghiêm trọng đã từng xảy ra (nếu có - chẳng hạn TCTD đối tác chậm thanh toán, trả nợ muộn hoặc giao dịch không chuyên nghiệp, ...)

2.2.4. Đánh giá lại hạn mức

Công tác đánh giá lại hạn mức dành cho TCTD được thực hiện (i) theo định kỳ hoặc (ii) đột xuất và do Cán bộ Ngân hàng đại lý đảm nhiệm.

2.2.4.1. Đánh giá lại hạn mức đột xuất:

Việc đánh giá lại hạn mức đột xuất do Cán bộ Phụ trách quản trị rủi ro đề xuất khi thấy cần thiết, có thể do những vụ việc trầm trọng liên quan đến tình hình hoạt động của TCTD đối tác; do những thay đổi về mặt quy định pháp lý; do những thay đổi trong chiến lược kinh doanh của NHNo & PTNT VN hay do những thay đổi về cơ cấu tổ chức của đối tác (ví dụ: sát nhập TCTD, ...).

2.2.4.2. Đánh giá lại hạn mức định kỳ :

Chu kỳ đánh giá lại hạn mức có thể được xác định căn cứ vào điểm tín dụng của đối tác. Chẳng hạn:

Điểm tín dụng là 1-3: Chu kỳ đánh giá lại hạn mức = xxx tháng

Điểm tín dụng là 4-5: Chu kỳ đánh giá lại hạn mức = xxx tháng

2.2.4.3. Thời điểm đánh giá lại hạn mức:

- Trước ngày hết hạn của hạn mức 1 tháng.
- Trong trường hợp vì lý do nào đó việc đánh giá lại hạn mức không thể tiến hành được đúng thời hạn quy định (chẳng hạn do số liệu tài chính chưa được cung cấp vì phía TCTD đối tác thay đổi năm tài chính hoặc tiến hành sát

nhập,...), ngày đánh giá lại hạn mức có thể được gia hạn thêm một khoảng thời gian nhất định đủ để cán bộ liên quan có đủ thời gian thực hiện công tác đánh giá lại hạn mức. Trong trường hợp này, Cán bộ đảm nhiệm việc đánh giá phải thực hiện các thủ tục và nguyên tắc sau đây:

- Cán bộ đảm nhiệm việc đánh giá đề xuất ngày đánh giá mới sao cho đảm bảo được quá trình đánh giá lại hạn mức có thể hoàn tất được trước ngày hết hạn hạn mức.
- Thời gian gia hạn không được vượt quá 3 tháng
- Đề xuất gia hạn ngày đánh giá lại hạn mức được trình cho Cán bộ phụ trách Quản trị rủi ro và Tổng Giám đốc phê duyệt.
- Ý kiến phê duyệt phải được đưa vào Biên bản họp của Ủy ban Quản trị tài sản Nợ - Có và thông báo cho Cán bộ phụ trách Quản trị rủi ro cập nhật vào hệ thống quản lý của Ngân hàng.

2.2.4.3. Báo cáo đánh giá lại hạn mức:

Trong suốt quá trình duy trì hạn mức với đối tác TCTD, Cán bộ Ngân hàng đại lý phải thường xuyên theo dõi, thu thập và cập nhật thông tin về đối tác. Đến thời điểm đánh giá lại hạn mức, Cán bộ Ngân hàng đại lý phải dựa trên các nguồn thông tin cập nhật và báo cáo tài chính gần nhất của TCTD để phân tích và đánh giá tình hình hoạt động kinh doanh của TCTD. Cán bộ Ngân hàng đại lý phải lập được Báo cáo đánh giá lại hạn mức cho TCTD đối tác với những nội dung chủ yếu sau đây:

- Thống kê các loại hạn mức hiện có
- Thống kê số dư nợ
- Thống kê mức sử dụng hạn mức trong quá khứ: thời điểm cao nhất, bình quân và thấp nhất.
- Đánh giá tình hình sử dụng hạn mức: thường xuyên / không thường xuyên; giá trị bình quân mỗi giao dịch;
- ước tính thu nhập bằng tiền đã thu được từ việc sử dụng hạn mức
- đánh giá lợi ích kinh tế đã thu được từ việc duy trì hạn mức.
- Phân tích tình hình tài chính, hoạt động kinh doanh của TCTD dựa trên những số liệu và thông tin thu thập được

- Đề xuất tiếp tục / gia hạn hạn mức, ngày đáo hạn hạn mức và ngày đánh giá lại hạn mức.
- Dự tính lợi ích tài chính và kinh tế của việc tiếp tục duy trì hạn mức trong năm tiếp theo.

2.3. Phê duyệt hạn mức

2.3.1. Quy trình phê duyệt hạn mức mới hoặc tăng /giảm /bãi bỏ /gia hạn hạn mức

- Cán bộ Ngân hàng đại lý chuẩn bị Đề xuất *lập hạn mức mới hoặc tăng hạn mức hoặc giảm/bãi bỏ hạn mức hoặc tiếp tục/gia hạn hạn mức* trình Cán bộ phụ trách Quản trị rủi ro và Ủy ban quản trị tài sản nợ - có phê duyệt.
- Cán bộ phụ trách Quản trị rủi ro và Ủy ban quản trị tài sản nợ - có xem xét **đề xuất** đề
 - + bảo đảm rằng hạn mức mới hoặc tăng hạn mức được đề nghị là hợp lý và tình hình tài chính của TCTD cũng như những rủi ro liên quan là có thể chấp nhận được đối với NHNo & PTNT VN.
 - + quyết định bãi bỏ hay giảm hạn mức.
 - + bảo đảm tính hợp lý và khách quan của việc đánh giá lại hạn mức và quyết định có thể tiếp tục/gia hạn hạn mức tín dụng hay không.
- Sau đó Cán bộ phụ trách Quản trị rủi ro và Ủy ban quản trị tài sản nợ - có ký vào bản đề xuất xác nhận ý kiến ủng hộ / không ủng hộ.
- Tổng Giám đốc ký phê duyệt cuối cùng.
- Thông báo về hạn mức mới hoặc hạn mức được tăng/giảm/bãi bỏ /gia hạn cho Cán bộ Ban Kế hoạch Tổng hợp và/hoặc Cán bộ Phòng Kinh doanh ngoại tệ.
- Cán bộ phụ trách Quản trị rủi ro cập nhật hạn mức, kỳ hạn, ngày hết hạn hạn mức và ngày đánh giá lại hạn mức vào hệ thống phần mềm quản lý của NHNo & PTNT VN để theo dõi và quản lý.

2.3.2. Quy trình phê duyệt vượt hạn mức tạm thời

Trong trường hợp giá trị của giao dịch lớn hơn hạn mức, phải thực hiện quy trình xin phê duyệt hạn mức tạm thời sau:

- Cán bộ Ban Kế hoạch Tổng hợp và/hoặc Cán bộ Phòng Kinh doanh ngoại tệ viết Yêu cầu phê duyệt vượt hạn mức tạm thời và chuyển cho Cán bộ Phụ trách Quản trị rủi ro.
- Cán bộ phụ trách Quản trị rủi ro kiểm tra Yêu cầu phê duyệt vượt hạn mức tạm thời và ký xác nhận, chuyển cho Cán bộ phụ trách Quản trị Rủi ro và Tổng giám đốc phê duyệt.

2.4. Theo dõi tình hình sử dụng hạn mức:

2.4.1. Báo cáo thống kê

Tình hình sử dụng hạn mức được đo lường, cập nhật và kiểm soát bằng phần mềm chuyên biệt về quản trị rủi ro của NHNo & PTNT VN. Định kỳ (ngày, tháng, năm), cán bộ quản lý rủi ro TCTD phải in báo cáo thống kê tình hình sử dụng hạn mức đối với TCTD.

Các loại báo cáo này bao gồm:

- Báo cáo vượt hạn mức
- Báo cáo hạn mức hiện có theo từng đối tác
- ...

2.4.2. Phân tích đánh giá

- Dựa trên các báo cáo thống kê, Bộ phận Ngân hàng đại lý phải định kỳ (XXX tháng / lần) phân tích, đánh giá mức độ sử dụng hạn mức đối với TCTD thường xuyên hay không thường xuyên.
- Tính toán tỷ lệ sử dụng hạn mức lúc cao nhất, lúc thấp nhất và tỷ lệ bình quân.
- Phối hợp với Ban Kế hoạch Tổng hợp và/hoặc Phòng Kinh doanh ngoại tệ tìm hiểu nguyên nhân nếu hạn mức được sử dụng tần suất thấp, tỷ lệ nhỏ, tìm biện pháp khắc phục.
- Dựa trên việc theo dõi sử dụng hạn mức, Phòng Ngân hàng đại lý đưa ra đề xuất tăng / giảm / gia hạn hạn mức dành cho TCTD đó định kỳ hoặc đột xuất khi có nhu cầu.

2.4.3. Điều chỉnh hạn mức

Hạn mức cho TCTD có thể được điều chỉnh tăng hoặc giảm / bãi bỏ dựa trên những cơ sở khác nhau.

Các yếu tố có thể dẫn tới đề xuất tăng hạn mức: Khi hạn mức hiện tại không đáp ứng được hết nhu cầu giao dịch do

- Tình hình thị trường sôi động hơn, có nhiều cơ hội kinh doanh hơn.
- Nhu cầu gửi tiền, mua bán ngoại hối, ... của NHNo & PTNT VN và của TCTD tăng cao hơn.
- Điểm định mức tín nhiệm của TCTD tăng.
- Thay đổi chiến lược kinh doanh
- Thay đổi về quy định pháp lý

...

Các yếu tố có thể dẫn tới đề xuất giảm / huỷ bỏ hạn mức:

- Tình hình thị trường bị trì trệ, nhiều rủi ro hơn hoặc TCTD hoạt động kém hiệu quả, không sử dụng thường xuyên hạn mức của NHNo & PTNT VN.
- Điểm định mức tín nhiệm của TCTD giảm.
- Thay đổi chiến lược kinh doanh
- Các yếu tố rủi ro khác
- Thay đổi về quy định pháp lý

...

Việc điều chỉnh hạn mức được thực hiện theo quy trình nêu trên (2.4).

3. Quản trị rủi ro trong kinh doanh ngoại hối và sản phẩm phái sinh

Các loại rủi ro phát sinh trong kinh doanh ngoại hối và sản phẩm phái sinh bao gồm:

- Rủi ro thanh toán
- Rủi ro trước thanh toán

3.1. Quản trị rủi ro thanh toán

Rủi ro thanh toán phát sinh do việc thực hiện thanh toán của hai bên tham gia giao dịch mua bán ngoại hối không xảy ra đồng thời. *Rủi ro thanh toán* đối với NHNo & PTNT VN trong giao dịch mua bán ngoại hối là khách hàng không thanh toán số tiền phải trả cho NHNo & PTNT VN trong khi NHNo & PTNT VN đã thực hiện đầy đủ nghĩa vụ thanh toán của mình. Như vậy, toàn bộ số tiền của giao dịch đã bị rủi ro hay nói khác đi, tỷ lệ rủi ro là 100%.

Rủi ro thanh toán có thể định lượng được – nghĩa là có thể dễ dàng tính được số tiền có thể bị mất nếu TCTD đối tác không thực hiện cam kết thanh toán. Tuy nhiên, khó có thể đo lường được khả năng TCTD đối tác không thực hiện cam kết

thanh toán. Vì vậy, chúng ta kiểm soát *rủi ro thanh toán* bằng cách lập hạn mức đối với số tiền chịu rủi ro. *Rủi ro thanh toán* đối với từng đối tác và ngày đáo hạn của từng giao dịch được giám sát dựa trên hạn mức đã thiết lập.

3.2. Quản trị rủi ro trước thanh toán

Rủi ro trước thanh toán phát sinh trong giao dịch mua bán ngoại hối kỳ hạn hoặc kinh doanh sản phẩm phái sinh. Ngân hàng sẽ bị tổn thất khi hai sự kiện sau xảy ra trước ngày thanh toán của hợp đồng:

- a. Đối tác trong giao dịch từ bỏ hợp đồng trước ngày đáo hạn dẫn tới việc NHNo & PTNT VN phải tìm kiếm đối tác khác cho giao dịch đã ký hợp đồng trước đây.
- b. Giá thị trường tại thời điểm mới thay đổi, dẫn tới việc khi tiến hành hợp đồng với đối tác mới ở mức giá thị trường, NHNo & PTNT VN phải chịu một mức lỗ nhất định.

Rủi ro trước thanh toán dự tính mức tăng/giảm về giá trị có thể phát sinh do biến động giá thị trường. *Rủi ro trước thanh toán* không dự tính khả năng đối tác kinh doanh phá bỏ hợp đồng.

Ví dụ:

Ngày 06/05/2003 NHNo & PTNT VN thực hiện giao dịch sau:

- Mua của khách hàng 1 triệu GBP kỳ hạn 6 tháng ở mức giá GBP/USD=1,99.
- Bán cho ngân hàng ABC 1 triệu GBP kỳ hạn 6 tháng ở mức giá GBP/USD=2.
- Thu lợi nhuận 10.000 USD (0,01 USD trên 1 GBP)

Hai tháng sau:

- Tỷ giá \$/GBP giảm từ 2 xuống 1,6
- Trạng thái GBP của NHNo & PTNT VN đã đóng (square) nên NHNo & PTNT VN không bị ảnh hưởng bởi mức giảm giá nói trên.

Bốn tháng sau:

- Ngân hàng ABC không thực hiện nghĩa vụ hợp đồng với NHNo & PTNT VN, có nghĩa là ABC không mua GBP ở mức giá GBP/\$ = 2 như đã cam kết với NHNo & PTNT VN .
- NHNo & PTNT VN vẫn phải thực hiện cam kết mua của khách hàng 1 triệu GBP ở mức giá GBP/USD=1,99.
- Để đóng trạng thái, NHNo & PTNT VN phải bán GBP một lần nữa – nhưng ở mức giá hiện tại là GBP/\$ = 1,6.
- NHNo & PTNT VN lỗ 400.000 \$. Mức giá mà NHNo & PTNT VN bán GBP lần thứ 2 thấp hơn mức giá mà NHNo & PTNT VN cam kết bán trong hợp đồng ban đầu với ABC.

Rủi ro trước thanh toán tồn tại khi giao dịch mua và bán đã được hoàn tất và sau đó giá thị trường biến động. Vấn đề cần lưu tâm là đối tác từ bỏ hợp đồng trong khi giá hợp đồng lại cao hơn giá thị trường.

Để quản trị *rủi ro trước thanh toán*, có thể sử dụng *Bảng định lượng rủi ro* “risk-weighting table”. Bảng này dùng để xác định tỷ lệ rủi ro của giao dịch hối đoái căn cứ vào loại tiền tệ và kỳ hạn và do Bộ phận Quản trị rủi ro tính toán, thiết lập và quản lý.

Ví dụ:

Sản phẩm	Định lượng rủi ro trước thanh toán	Định lượng rủi ro thanh toán
1.1. Mua bán ngoại tệ Giao ngay & kỳ hạn		
Mua bán ngoại tệ giao ngay	0	100%
Mua bán ngoại tệ kỳ hạn	Bảng 1	100%
Mua bán ngoại tệ kỳ hạn sử dụng phương thức thanh toán bù trừ (Non-Deliverable Forwards - NDFs)	Bảng 1	0
1.2. Hoán đổi ngoại tệ (Swaps)	Bảng 1	100%
1.3. Quyền lựa chọn mua / bán ngoại tệ		
Quyền chọn mua	Tối thiểu [10%, Bảng 1]	Không áp dụng
Quyền chọn bán	Tối thiểu [20%, Bảng 1]	Không áp dụng

Bảng 1: Bảng định lượng rủi ro trước thanh toán mua bán và hoán đổi ngoại tệ

Đồng tiền	Nhóm 1 DKK, NOK, SEK, USD, EUR	Nhóm 2 AUD, CAD, CHF, GBP, SGD, NZD, JPY	Nhóm 3 CLP, GRD, HUF, PLN, HKD
Kỳ hạn			
1 tháng	6%	8%	8%
3 tháng	8%	10%	11%
6 tháng	13%	18%	18%
1 năm	19%	25%	25%
2 năm	25%	35%	35%
3 năm	30%	40%	40%
4 năm	35%	45%	50%

3.3. Các nguyên tắc chung trong quản trị rủi ro thanh toán và rủi ro trước thanh toán

Công tác quản trị rủi ro nói chung và quản trị rủi ro thanh toán/trước thanh toán nói riêng do Bộ phận quản trị rủi ro phụ trách. Trong phạm vi Sổ tay Tín dụng này chỉ đề cập tóm tắt những nguyên tắc cơ bản nhất trong Quản trị rủi ro thanh toán và rủi ro trước thanh toán.

3.3.1. Rủi ro thanh toán là rủi ro 100% trên số tiền giao dịch

Rủi ro thanh toán luôn luôn được đo lường ở mức 100% giá trị danh nghĩa của giao dịch trong suốt *khoảng Thời gian thanh toán*. Theo hướng dẫn của BIS thì *rủi ro thanh toán* tồn tại cho tới khi có xác nhận thực tế rằng việc thanh toán của đối tác đã được thực hiện. Điều này hàm ý rằng *rủi ro thanh toán* tồn tại trong suốt *khoảng thời gian kể từ khi NHNo & PTNT VN thực hiện nghĩa vụ thanh toán của mình cho tới khi có xác nhận rằng bên đối tác cũng đã thực hiện thanh toán cho NHNo & PTNT VN*.

3.3.2. Hạn mức rủi ro thanh toán phải được phong tỏa một phần hoặc toàn bộ cho các Khoảng thời gian Thanh toán trong tương lai

Vào ngày giao dịch, *Hạn mức rủi ro thanh toán* phải bị phong tỏa cho các *Khoảng thời gian Thanh toán* tương lai. Việc phong tỏa hạn mức này sẽ không gây ảnh hưởng tới việc sử dụng *Hạn mức thanh toán* ngày hôm nay mà chỉ ảnh hưởng tới những ngày sau.

3.3.3. *Hạn mức rủi ro thanh toán được đo lường theo ngày*

Giá trị giao dịch chịu rủi ro trong *Hạn mức rủi ro thanh toán* được đo lường theo ngày chứ không bị cộng dồn qua các ngày khác nhau. Vì vậy việc phong tỏa *Hạn mức rủi ro thanh toán* cho những *Khoảng thời gian thanh toán* trong tương lai sẽ không ảnh hưởng tới việc sử dụng *Hạn mức rủi ro thanh toán* ngày hôm nay.

Ví dụ cho các nguyên tắc (3.3.1), (3.3.2) và (3.3.3)

Giả thiết:

Có 3 giao dịch mua bán ngoại hối giao ngay>

Khoảng thời gian thanh toán là 2 ngày làm việc.

Ngày 0	Ngày 1	Ngày 2	Ngày 3	Ngày 4	Ngày 5
_____	_____	_____	_____	_____	_____
_____	_____	_____	_____	_____	_____
_ Giao dịch 1 (\$10 triệu)_	_____	_____	_____	_____	_____
_____	_ Giao dịch 2 (\$25 triệu)_	_____	_____	_____	_____
_____	_____	_ Giao dịch 3 (\$5 triệu)_	_____	_____	_____

Thanh toán (1)

Vào ngày 0: \$ 0 triệu

Vào ngày 1: \$10 triệu (Giao dịch 1)

Vào ngày 2: \$35 triệu (Giao dịch 1+2)

Vào ngày 3: \$30 triệu (Giao dịch 2+3)

Vào ngày 4: \$ 5 triệu (Giao dịch 3)

Vào ngày 5: \$ 0 triệu

- *Hạn mức thanh toán* tối đa: \$35 triệu. Trong trường hợp này không cần *Hạn mức trước thanh toán*. Tổng hạn mức cần có là 35 triệu.

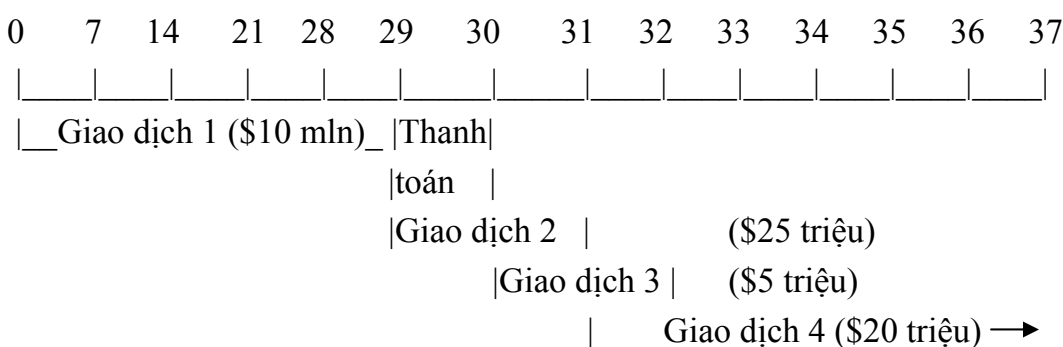
- *Hạn mức thanh toán* không bị tính vào Ngày Giao dịch (tức là Ngày 0 đối với Giao dịch 1, Ngày 1 đối với Giao dịch 2, và Ngày 2 đối với Giao dịch 3).

3.3.4. *Hạn mức trước thanh toán* có thể chuyển đổi thành *Hạn mức thanh toán* trong *Khoảng thời gian thanh toán* (đối với sản phẩm phát sinh rủi ro trước thanh toán) khi phát sinh *thanh toán không được xác nhận trước*. (Đây thường là trường hợp mua bán ngoại hối kỳ hạn).

Ví dụ cho nguyên tắc 3.3.4.

Giả thiết có 4 giao dịch

- Giao dịch 1: giao dịch mua bán ngoại hối kỳ hạn 30 ngày giá trị 10 triệu USD bắt đầu từ ngày 0;
- Giao dịch 2: Giao dịch Giao ngay giá trị 25 triệu USD bắt đầu từ ngày 29;
- Giao dịch 3: Giao dịch Giao ngay giá trị 5 triệu USD bắt đầu từ ngày 30;
- Giao dịch 4: Giao dịch kỳ hạn giá trị 20 triệu USD bắt đầu từ ngày 31;
- *Khoảng thời gian thanh toán* là 2 ngày làm việc.



	<i>Thanh toán</i>	Sử dụng danh nghĩa trước thanh toán	Hạn mức trước thanh toán
Vào ngày 0-28:	\$ 0 triệu	10 triệu \$ (GD1)	2 triệu \$
Vào ngày 29:	\$10 triệu (GD 1)	0 triệu \$	0 triệu \$
Vào ngày 30:	\$35 triệu (GD 1+2)	0 triệu \$	0 triệu \$
Vào ngày 31:	\$30 triệu (GD 2+3)	0 triệu \$	0 triệu \$
Vào ngày 32:	\$ 5 triệu (GD 3)	20 triệu \$ (GD4)	4 triệu \$
Vào ngày 33+:	\$ 0 triệu (GD 2+3)	20 triệu \$ (GD4)	4 triệu \$

(GD = giao dịch)

- Hạn mức thanh toán tối đa: 35 triệu \$; Hạn mức trước thanh toán tối đa: 4 triệu \$; Tổng các Hạn mức cần có: \$39 mln.
- Ví dụ này giả thiết tỷ lệ định lượng rủi ro là 20% cho giao dịch hối đoái kỳ hạn.
- *Hạn mức Rủi ro thanh toán* không bị tính vào Ngày giao dịch (Ngày 29 đối với Giao dịch 2, Ngày 30 đối với Giao dịch 3.) *Khoảng thời gian thanh toán* là 2 ngày làm việc, hàm ý rằng chỉ trong 2 ngày cuối, các giao dịch kỳ hạn mới chuyển đổi từ *Hạn mức rủi ro trước thanh toán* sang *Hạn mức rủi ro thanh toán*. Đối với Giao dịch 1 nói trên, *Khoảng thời gian thanh toán* là Ngày 29 và Ngày 30.

3.3.5. Các *Hạn mức thanh toán* bị tính cho từng ngày trong *Khoảng thời gian thanh toán* nhưng không tính cộng dồn cho tất cả các ngày. Nếu trong trường hợp giao dịch *thanh toán được xác nhận* (tức là NHNo & PTNT VN chỉ thanh toán sau khi đã nhận được xác nhận rằng phía đối tác đã thực hiện thanh toán), thì *Hạn mức rủi ro thanh toán* không bị tính. Giao dịch *thanh toán được xác nhận* sử dụng *Hạn mức Rủi ro trước thanh toán* và được định lượng rủi ro nhưng không sử dụng *Hạn mức Rủi ro thanh toán*. Trong trường hợp này, *Hạn mức Rủi ro trước thanh toán* bị tính trong *Khoảng thời gian thanh toán* cho tới Ngày thanh toán (tính cả ngày thanh toán).

3.3.6. Các *Hạn mức trước thanh toán* bị tính cho từng ngày trong *Khoảng thời gian trước thanh toán* và cũng có thể bị tính trong *Khoảng thời gian thanh toán* nếu là giao dịch *thanh toán được xác nhận*.

3.4. Rủi ro tín dụng

Rủi ro tín dụng là rủi ro đối với NHNo & PTNT VN khi TCTD đối tác không hoàn trả nợ gốc cho NHNo & PTNT VN tại thời điểm đáo hạn các giao dịch nợ vay hay tiền gửi, hoặc không thực hiện thanh toán cho những khoản thu tín dụng hoặc bảo lãnh mà NHNo & PTNT VN đã thanh toán thay mặt TCTD đối tác đó.

Rủi ro tín dụng đối với một TCTD thường có kỳ hạn ngắn (chủ yếu 3-6 tháng, không vượt quá 1 năm) và các giao dịch cho vay một TCTD thường được thực hiện trên cơ sở không cam kết.

Hạn mức tín dụng không sử dụng Hạn mức rủi ro thanh toán hoặc Hạn mức rủi ro trước thanh toán. Các hạn mức rủi ro tín dụng (có bảo đảm hoặc không) đều được định lượng rủi ro 100%. Tuy nhiên, đôi khi hạn mức tín dụng cũng được định lượng rủi ro ở mức thấp hơn và mức thấp hơn đó phản ánh mức thanh khoản của loại chứng khoán mà NHNo & PTNT VN nắm giữ làm thế chấp hay nói khác đi là khả năng thanh lý tài sản thế chấp của NHNo & PTNT VN.

3.5. Quản trị rủi ro theo sản phẩm

3.5.1. Giao dịch hối đoái Giao ngay:

Giao dịch hối đoái giao ngay thông thường chỉ sử dụng Hạn mức rủi ro thanh toán, vì khoảng thời gian thanh toán thông thường là 5 ngày trở xuống. Giao dịch hối đoái giao ngay được thực hiện chịu sự hạn chế của Hạn mức thanh toán tính từ ngày giao dịch trở đi và bao gồm cả ngày thanh toán.

3.5.2. Giao dịch hối đoái kỳ hạn:

Giao dịch hối đoái kỳ hạn thông thường chịu sự hạn chế của Hạn mức trước thanh toán từ ngày giao dịch đến trước ngày thực hiện thanh toán 2 ngày làm việc. Trong 2 ngày làm việc cuối của thời hạn giao dịch kỳ hạn này, rủi ro giao dịch hối đoái kỳ hạn sẽ được chuyển thành rủi ro giao dịch hối đoái giao ngay.

3.5.3. Giao dịch hối đoái hoán đổi:

Giao dịch hối đoái hoán đổi bao gồm 2 giao dịch: một giao dịch giao ngay và một giao dịch kỳ hạn nên vừa chịu sự hạn chế của Hạn mức thanh toán vừa chịu sự hạn chế của Hạn mức Trước thanh toán.

3.5.4. Giao dịch quyền lựa chọn – mua

Giao dịch quyền lựa chọn – mua chỉ sử dụng Hạn mức rủi ro thanh toán tại ngày thanh toán khi giao dịch quyền lựa chọn thực sự được thực hiện và việc thanh toán được thực hiện trên cơ sở không được xác nhận. Nếu quyền lựa chọn không được

thực hiện thì không cần sử dụng Hạn mức rủi ro thanh toán. Giao dịch quyền lựa chọn – mua không sử dụng Hạn mức rủi ro trước thanh toán.

3.5.5. Giao dịch quyền lựa chọn – bán

Trong giao dịch quyền lựa chọn – bán, Hạn mức rủi ro thanh toán được sử dụng để quản lý rủi ro xảy ra đối với số tiền phí quyền chọn phải thu và được sử dụng tại ngày thực hiện quyền chọn (nếu có thực hiện):

- Số tiền phí quyền chọn phải thu: được hạch toán dưới hạn mức rủi ro thanh toán theo từng ngày kể từ Ngày giao dịch tới Ngày thanh toán số tiền phí.
- Ngày thực hiện quyền chọn: Bất kỳ khoản tiền nào được thực hiện quyền chọn bán sẽ được hạch toán dưới hạn mức rủi ro thanh toán kể từ ngày TCTD đối tác chính thức thông báo nhu cầu thực hiện quyền chọn tới ngày thanh toán với điều kiện khoảng thời gian thanh toán này được hạn chế ở mức 5 ngày làm việc. Nếu khoảng thời gian kể từ ngày TCTD đối tác chính thức thông báo nhu cầu thực hiện quyền chọn tới ngày thanh toán vượt quá 5 ngày thì Hạn mức rủi ro thanh toán chỉ được tính trong 5 ngày cuối cùng của thời hạn đó, còn những ngày vượt lên trên mức 5 ngày sẽ được tính Hạn mức rủi ro trước thanh toán.

4. Lưu trữ hồ sơ

Hồ sơ của TCTD phải được cất giữ bảo mật ở nơi an toàn trong ngân hàng. Hồ sơ phải được kiểm tra và cập nhật thông tin bổ sung thường xuyên. Các loại giấy tờ cơ bản phải lưu giữ trong hồ sơ bao gồm:

- Giấy tờ pháp lý của TCTD
- Bản phê duyệt hạn mức tín dụng dành cho TCTD bao gồm cả các bản đánh giá định kỳ, các bản phê duyệt gia hạn, báo cáo và phê duyệt vượt hạn mức, ...
- Báo cáo tài chính kiểm toán (tối thiểu cho 2 năm gần nhất).
- Công văn trao đổi giữa TCTD và NHNo & PTNT VN và các báo cáo của các chuyên thăm TCTD
- Báo cáo về các giao dịch không thành công
- Báo cáo về tình hình hoạt động trên thị trường của TCTD
- Danh sách các loại giấy tờ lưu giữ trong hồ sơ
- Các bản thư chào giá / dịch vụ
- Báo cáo về bảo đảm tiền vay

5. Phụ lục**PHỤ LỤC 9A.****BẢNG CÁC CHỈ TIÊU TÀI CHÍNH ĐÁNH GIÁ TCTD**

Chỉ số	Giải thích tóm tắt
1. Doanh thu - khả năng sinh lời	
Lợi nhuận sau thuế / vốn chủ sở hữu (%)	Đo lường khả năng sinh lời, cho biết lợi nhuận thực tế đạt được trên vốn chủ sở hữu của TCTD, đánh giá khả năng kinh doanh thực sự của TCTD. Chỉ số này càng cao càng tốt.
Lợi nhuận sau thuế / tổng tài sản (%)	Đo lường khả năng sinh lời và tính hiệu quả của danh mục tài sản của TCTD
2. Chỉ số an toàn vốn	
Vốn chủ sở hữu / Tổng tài sản (%)	Đo lường độ an toàn vốn, thể hiện TCTD có đủ vốn của vốn chủ sở hữu so với tài sản hay không
Chỉ số BIS (%)	Đo lường độ an toàn vốn. Đây là chỉ số thanh toán chuẩn do Hội đồng Basle đề xuất, phản ánh quan hệ giữa tổng vốn tự có so với tài sản có được điều chỉnh theo mức độ rủi ro. Tỷ lệ an toàn vốn tối thiểu là 8%, càng cao càng tốt.
Chỉ số BIS (%) vốn tự có loại 1	Đo lường độ an toàn vốn. Tính toán tương tự như tỷ lệ an toàn vốn tối thiểu nói trên nhưng chỉ xét tới vốn tự có loại 1 so với tài sản có được điều chỉnh theo mức độ rủi ro. Tỷ lệ tối thiểu là 4%, càng cao càng tốt.
3. Chỉ số chất lượng tài sản / thanh khoản / cân đối vốn	
Tổng đầu tư / tổng tài sản (%)	Đo lường chất lượng tài sản / phạm vi hoạt động. Tổng đầu tư bao gồm các loại chứng khoán có thể bán. Chỉ số này thể hiện phạm vi hoạt động ngoài cho vay của TCTD.
Tổng cho vay / Tổng tài sản (%)	Đo lường chất lượng tài sản / quy mô hoạt động. Chỉ số này thể hiện quy mô hoạt động cho vay của TCTD.
Tổng nợ xấu / Tổng cho vay (%)	Đo lường chất lượng tài sản. Chỉ số này chỉ ra tỷ lệ nợ khó đòi trong danh mục cho vay của TCTD.

Dự phòng tổn thất cho vay / Tổng nợ xấu (%)	Thể hiện mức dự trữ hiện tại của TCTD có đủ để trang trải nợ khó đòi hay không.
Nợ xấu thuần (sau dự phòng) / Vốn chủ sở hữu	Đo lường độ an toàn vốn, chất lượng tài sản. Thể hiện ảnh hưởng tiềm tàng của nợ khó đòi đối với sự phát triển của TCTD, và thể hiện khả năng khắc phục được những khoản nợ xấu tiềm tàng chưa được dự phòng.
Tổng tài sản khó đòi / Tổng tài sản (%)	Đo lường chất lượng tài sản. Thể hiện quy mô tương đối của tất cả các tài sản khó đòi của TCTD, bao gồm nợ xấu tiềm tàng và các khoản đầu tư xấu.
Cho vay / Tiền gửi và vốn huy động từ thị trường tiền tệ	Đo lường hoạt động cân đối vốn. Chỉ số này và chỉ số tiếp theo dưới đây thể hiện các nguồn tài chính chủ yếu của TCTD được sử dụng cho các hoạt động đầu tư và cho vay.
Tài sản lỏng & chứng khoán có thể bán / tiền gửi và vốn huy động từ thị trường tiền tệ (%)	Xem chỉ số trên. Chỉ số này cũng đo lường độ thanh khoản bằng cách xác định phạm vi các tài sản nợ ngắn hạn chủ yếu của TCTD có thể được thanh toán bằng các tài sản có lỏng đã nhắc tới.
Tiền gửi khách hàng / Tổng tài sản	Đo lường hoạt động cân đối vốn. Thể hiện tài sản được cân đối bằng nguồn vốn từ tiền gửi khách hàng so với những nguồn khác.

CHƯƠNG X. QUY TRÌNH NGHIỆP VỤ BẢO LÃNH

A. CƠ CẤU CHƯƠNG

1. Giới thiệu chung

- 1.1. Đối tượng áp dụng
- 1.2. Điều kiện bảo lãnh
- 1.3. Các loại bảo lãnh

2. Quy trình nghiệp vụ bảo lãnh

- 2.1. Tại chi nhánh
- 2.2. Tại Trung tâm điều hành

3. Ký kết các hợp đồng bảo lãnh

4. Phát hành cam kết bảo lãnh

- 4.1. Các nội dung cần thiết của cam kết bảo lãnh
- 4.2. Các cách phát hành cam kết bảo lãnh

5. Theo dõi hợp đồng bảo lãnh

6. Định kỳ đánh giá tình hình SXKD và tài chính của khách hàng

7. Gia hạn bảo lãnh

8. Xử lý khi phải thực hiện bảo lãnh

- 8.1. Trường hợp bảo lãnh thông thường
- 8.2. Trường hợp bảo lãnh trên cơ sở bảo lãnh đối ứng của TCTD khác hay xác nhận bảo lãnh của TCTD khác

9. Giải tỏa bảo lãnh

10. Báo cáo thống kê

11. Quản lý thông tin danh mục bảo lãnh

- 11.1. Quản lý hồ sơ bảo lãnh
- 11.2. Lưu trữ hồ sơ bảo lãnh

12. Những trường hợp bị từ chối bảo lãnh

B. NỘI DUNG CHƯƠNG

1. Giới thiệu chung

1.1. Đối tượng áp dụng

NHNo & PTNT VN thực hiện bảo lãnh cho các đối tượng sau đây:

a) Các doanh nghiệp đang hoạt động kinh doanh hợp pháp tại Việt Nam:

- Doanh nghiệp nhà nước
- Công ty cổ phần
- Công ty TNHH
- Công ty hợp danh
- Doanh nghiệp của các tổ chức chính trị, tổ chức chính trị - xã hội
- Doanh nghiệp liên doanh
- Doanh nghiệp 100% vốn đầu tư nước ngoài tại Việt Nam
- Doanh nghiệp tư nhân, hộ kinh doanh cá thể.

b) Các TCTD được thành lập và hoạt động theo Luật các TCTD.

c) 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

1.2. Điều kiện bảo lãnh

NHNo & PTNT VN xem xét và quyết định bảo lãnh khi khách hàng có đủ các điều kiện sau:

- a) Có đầy đủ năng lực pháp luật dân sự, năng lực hành vi dân sự theo quy định của pháp luật.
- b) Có trụ sở làm việc hợp pháp (đối với pháp nhân, công ty hợp danh, doanh nghiệp tư nhân) hoặc hộ khẩu thường trú (đối với hộ kinh doanh cá thể) cùng địa bàn tỉnh, thành phố nơi chi nhánh NHNo & PTNT VN đóng trụ sở. Các trường hợp khác phải được sự đồng ý của Tổng giám đốc NHNo & PTNT VN bằng văn bản.
- c) Có dự án đầu tư hoặc phương án kinh doanh phù hợp với các quy định của pháp luật Việt nam và có hiệu quả khả thi đề nghị bảo lãnh.
- d) Đối với bảo lãnh hối phiếu, lệnh phiếu, khách hàng phải đảm bảo các điều kiện theo quy định của pháp luật về thương phiếu.
- e) Đối với bảo lãnh vay vốn nước ngoài, khách hàng phải thực hiện đúng các quy định của pháp luật về quản lý vay và trả nợ nước ngoài.

1.3. Các loại bảo lãnh

NHNo & PTNT VN thực hiện các loại bảo lãnh sau:

- a) Bảo lãnh vay vốn
 - + Bảo lãnh vay vốn trong nước
 - + Bảo lãnh vay vốn nước ngoài
- b) Bảo lãnh thanh toán
- c) Bảo lãnh dự thầu
- d) Bảo lãnh thực hiện hợp đồng
- e) Bảo lãnh đảm bảo chất lượng sản phẩm
- f) Bảo lãnh hoàn thanh toán
- g) Các loại bảo lãnh khác

2. Quy trình nghiệp vụ bảo lãnh

2.1. Tại chi nhánh

Nghiệp vụ bảo lãnh được thực hiện tại các chi nhánh NHNo & PTNT VN theo quy trình sau:

2.1.1. Cán bộ tín dụng

- a) Hướng dẫn khách hàng về lập hồ sơ bảo lãnh, gồm:
 - Hồ sơ pháp lý:
 - + Yêu cầu các loại giấy tờ như hướng dẫn tại [Phụ lục 8A](#) "Danh mục Hồ sơ pháp lý", [Chương VIII](#) "Quy trình cho vay và quản lý tín dụng doanh nghiệp"
 - Hồ sơ khoản bảo lãnh:
 - + Giấy đề nghị bảo lãnh (Xem mẫu tại [Phụ lục 10A](#)). Giấy đề nghị bảo lãnh phải được ký theo đúng thẩm quyền ký được quy định trong hồ sơ pháp lý của khách hàng.
 - + Các loại giấy tờ nêu từ số 2 đến số 9 [Phụ lục 8B](#) "Danh mục hồ sơ khoản vay" [Chương VIII](#) "Quy trình cho vay và quản lý tín dụng doanh nghiệp".
 - + Các giấy tờ liên quan đến nghĩa vụ xin bảo lãnh:
 - Bảo lãnh dự thầu: thư mời thầu, hồ sơ mời thầu theo quy định
 - Bảo lãnh bảo đảm chất lượng sản phẩm: văn bản thoả thuận về chất lượng sản phẩm

- Bảo lãnh vay vốn: Hợp đồng tín dụng, dự án đầu tư hoặc phương án sản xuất kinh doanh khả thi. Riêng đối với bảo lãnh vay vốn nước ngoài phải có văn bản chấp thuận hạn mức vay và các điều kiện trả nợ nước ngoài của NHNN VN. Đối với dự án đầu tư trên 12 tháng có vay vốn nước ngoài phải xuất trình cả quyết định phê duyệt đầu tư của cơ quan có thẩm quyền.
- Bảo lãnh thanh toán: Hợp đồng mua bán hoặc cung cấp dịch vụ
- Bảo lãnh thực hiện hợp đồng: Hợp đồng giữa bên mời thầu và nhà trúng thầu
- Bảo lãnh đối ứng: Cam kết bảo lãnh.

- Hồ sơ bảo đảm cho khoản bảo lãnh:

Yêu cầu các loại giấy tờ như hướng dẫn tại *Phụ lục 8C "Danh mục Hồ sơ bảo đảm tiền vay"*, [Chương VIII](#) "*Quy trình cho vay và quản lý tín dụng doanh nghiệp*"

- Các giấy tờ khác mà Ngân hàng yêu cầu trong từng trường hợp cụ thể.

b) Kiểm tra hồ sơ và mục đích xin bảo lãnh

- CBTD kiểm tra hồ sơ pháp lý, hồ sơ khoản bảo lãnh và hồ sơ bảo đảm cho khoản bảo lãnh, thực hiện như hướng dẫn tại điểm 6.2.1. [Chương VIII](#) "*Quy trình cho vay và quản lý tín dụng doanh nghiệp*".
- Về mục đích xin bảo lãnh, CBTD kiểm tra:
 - + Tính hợp pháp, hợp lệ của giao dịch xin bảo lãnh (với các quy định của pháp luật Việt nam, Ngân hàng Nhà nước, đăng ký kinh doanh và phạm vi hoạt động của doanh nghiệp, thông lệ quốc tế v.v...)
 - + Đối với bảo lãnh dự thầu mà khách hàng có nhu cầu bảo lãnh thực hiện hợp đồng khi trúng thầu, cần phân tích khả năng thực hiện hợp đồng, điều kiện và khả năng đối với bảo lãnh thực hiện hợp đồng.

c) Phân tích thẩm định khách hàng và phương án sản xuất kinh doanh được đề nghị bảo lãnh:

- CBTD phân tích thẩm định khách hàng và phương án sản xuất kinh doanh được đề nghị bảo lãnh theo hướng dẫn tại mục 6.6 và 6.8. [Chương VIII](#) "*Quy trình cho vay và quản lý tín dụng doanh nghiệp*".
- Đối với phát hành bảo lãnh trên cơ sở có bảo lãnh đối ứng của TCTD khác, hoặc xác nhận bảo lãnh của TCTD khác, thẩm định năng lực, uy tín của TCTD đó, nội dung và các điều kiện của bảo lãnh đối ứng (hay

của bảo lãnh đề nghị xác nhận và thoả thuận xác nhận). Riêng đối với trường hợp phát hành bảo lãnh trên cơ sở bảo lãnh đối ứng của TCTD nước ngoài và xác nhận bảo lãnh của TCTD nước ngoài, NHNo & PTNT VN chỉ thực hiện đối với đề nghị của các TCTD có quan hệ đại lý và bên nhận bảo lãnh là người cư trú tại Việt Nam.

- d) Phân tích thẩm định biện pháp bảo đảm cho khoản bảo lãnh:
- CBTD phân tích thẩm định biện pháp bảo đảm cho khoản bảo lãnh theo hướng dẫn tại mục 6.9 [Chương VIII](#) "*Quy trình cho vay và quản lý tín dụng doanh nghiệp*".
- e) Xem xét phương án bảo lãnh
- Xác định phương thức bảo lãnh: theo món hay theo hạn mức.
 - Số tiền, thời hạn, cơ cấu của món hay hạn mức bảo lãnh.
 - Khả năng hạn mức của ngân hàng để thực hiện giao dịch bảo lãnh, phù hợp với các chỉ tiêu của Ngân hàng Nhà nước và của bản thân ngân hàng.
- f) Lập báo cáo thẩm định bảo lãnh đề nghị phê duyệt
- Trên cơ sở các phân tích đánh giá trên, CBTD
- Lập báo cáo thẩm định, nêu rõ ý kiến đề nghị cấp bảo lãnh hay từ chối bảo lãnh ([Phụ lục 10G](#) "*Báo cáo thẩm định, tái thẩm định*").
 - Đề nghị mức phí bảo lãnh trên cơ sở mức độ rủi ro của giao dịch, chi phí hoạt động, tình hình thị trường và các quy định cụ thể của NHNN VN và NHNo & PTNT VN trong từng thời kỳ.
 - Trình báo cáo thẩm định cùng toàn bộ hồ sơ cho TPTD. Quy trình phê duyệt khoản bảo lãnh được tiến hành theo hướng dẫn tại mục 6.16 [Chương VIII](#) "*Quy trình cho vay và quản lý tín dụng doanh nghiệp*".
- g) Triển khai thực hiện sau khi có quyết định của cấp có thẩm quyền hợp pháp
- Thông báo cho khách hàng biết về quyết định bảo lãnh hay không bảo lãnh của NHNo & PTNT VN.
 - Soạn thảo và trình TPTD các văn bản sau:
 - + Cam kết bảo lãnh ([Phụ lục 10B1](#) "*Cam kết bảo lãnh dự thầu*"; [Phụ lục 10B2](#) "*Cam kết bảo lãnh thực hiện hợp đồng*"; [Phụ lục 10B3](#) "*Cam kết bảo lãnh thanh toán*"; [Phụ lục 10B4](#) "*Cam kết bảo lãnh*

vay vốn”; [Phụ lục 10B5](#) “Cam kết bảo lãnh hoàn thanh toán”; [Phụ lục 10B6](#) “Cam kết bảo lãnh bảo hành công trình xây dựng cơ bản”)

- + Hợp đồng bảo lãnh ([Phụ lục 10H](#))
- + Hợp đồng bảo đảm cho bảo lãnh
- + Hợp đồng tín dụng
- + Giấy nhận nợ

Sau khi Cam kết bảo lãnh, Hợp đồng bảo lãnh, Hợp đồng bảo đảm, Hợp đồng Tín dụng, Giấy nhận nợ được phê duyệt và ký bởi cấp có thẩm quyền, giao một bản các hợp đồng cho khách hàng. Cam kết bảo lãnh được gửi tùy theo yêu cầu cụ thể của khách hàng trong Giấy đề nghị bảo lãnh (xem phần “Các cách phát hành bảo lãnh tại mục 4.2.)

- h) Tổ chức lưu hồ sơ và chuyển hồ sơ cho các phòng liên quan như hướng dẫn tại mục 9.2. sau khi cam kết bảo lãnh đã được phát hành.

2.1.2. Trưởng phòng Tín dụng

- a) Kiểm tra lại và chịu trách nhiệm trước Giám đốc về tính đầy đủ và hợp pháp của toàn bộ hồ sơ khách hàng, tính trung thực và chính xác của báo cáo thẩm định do CBTD trình, ghi rõ ý kiến của mình về việc đồng ý hay không đồng ý với đề xuất của CBTD để trình Giám đốc. Trường hợp cần thiết thì có thể trực tiếp thẩm định lại đề nghị bảo lãnh.
- b) Xem xét nội dung dự thảo cam kết bảo lãnh, giấy nhận nợ, hợp đồng bảo lãnh, hợp đồng bảo đảm và hợp đồng tín dụng, chịu trách nhiệm về sự phù hợp với quy chế bảo lãnh, quy định về đảm bảo hiện hành.

2.1.3. Giám đốc chi nhánh NHNo & PTNT VN nơi phát hành bảo lãnh

- a) Xem xét hồ sơ và báo cáo thẩm định của phòng tín dụng để quyết định duyệt, duyệt có điều kiện, từ chối bảo lãnh. Nếu là trường hợp vượt phạm vi phán quyết thì lập tờ trình, ghi rõ ý kiến đồng ý hay không đồng ý bảo lãnh và chuyển toàn bộ hồ sơ lên cấp trên trực tiếp xem xét giải quyết.
- b) Nội dung duyệt bảo lãnh cần ghi rõ số tiền của món bảo lãnh hoặc hạn mức được duyệt, thời hạn, mức phí và các điều kiện (nếu có).
- c) Quyết định nội dung và ký cam kết bảo lãnh, hợp đồng bảo lãnh, hợp đồng đảm bảo, hợp đồng tín dụng trong phạm vi phán quyết.

2.2. Tại Trung tâm điều hành

- CBTD nhận hồ sơ vượt mức phán quyết của chi nhánh NHNo & PTNT VN, phân tích, đánh giá và ghi ý kiến đề xuất trình TPTD. Thẩm định lại tại địa phương nếu cần.
- TPTD kiểm tra lại hồ sơ, tờ trình của CBTD, ghi rõ ý kiến đồng ý hay không đồng ý trình Tổng Giám đốc.
- Tổng Giám đốc xem xét và ra quyết định.
- Trong thời gian không quá 5 ngày làm việc đối với bảo lãnh ngắn hạn và không quá 25 ngày làm việc đối với bảo lãnh trung dài hạn kể từ ngày nhận được đầy đủ hồ sơ từ chi nhánh, Trung tâm điều hành phải thông báo cho chi nhánh quyết định cuối cùng của Tổng Giám đốc hoặc HĐQT.

3. Ký kết các hợp đồng bảo lãnh

Các nội dung cơ bản của hợp đồng bảo lãnh:

- Tên, địa chỉ, người đại diện hợp pháp của khách hàng và chi nhánh NHNo & PTNT VN phát hành bảo lãnh.
- Số tiền, thời hạn, mục đích, phạm vi của khoản bảo lãnh (hay hạn mức bảo lãnh trong trường hợp bảo lãnh theo hạn mức)
- Các loại phí và thời hạn nộp phí
- Hình thức phát hành bảo lãnh
- Các điều kiện thực hiện nghĩa vụ bảo lãnh.
- Hình thức đảm bảo cho bảo lãnh, các điều kiện cụ thể về đảm bảo.
- Các quyền và nghĩa vụ của ngân hàng và khách hàng.
- Quy định về bồi hoàn sau khi NHNo & PTNT VN thực hiện nghĩa vụ bảo lãnh.
- Quy định về chuyển nhượng quyền và nghĩa vụ của các bên.
- Luật điều chỉnh hợp đồng.

4. Phát hành cam kết bảo lãnh

4.1. Các nội dung cần thiết của cam kết bảo lãnh

- Tên, địa chỉ của chi nhánh NHNo & PTNT VN bảo lãnh, khách hàng được bảo lãnh và bên nhận bảo lãnh
- Số tiền, phạm vi, đối tượng của bảo lãnh.

- Hình thức thực hiện nghĩa vụ bảo lãnh
- Địa điểm nhận yêu cầu thanh toán theo nghĩa vụ bảo lãnh: phải quy định tại quầy của chi nhánh nơi phát hành bảo lãnh, tránh trường hợp tranh chấp về thời hạn thanh toán của NHNo & PTNT VN.
- Ngày hết hạn hiệu lực của bảo lãnh hoặc thời hạn tối đa mà bên nhận bảo lãnh có thể xuất trình yêu cầu thanh toán tại quầy của chi nhánh phát hành bảo lãnh. Trong trường hợp ngày hết hạn hiệu lực không thể được xác định cụ thể, CBTD nên thoả thuận với khách hàng thống nhất một ngày giới hạn, tại đó nghĩa vụ bảo lãnh sẽ chấm dứt.
- Điều kiện thực hiện nghĩa vụ bảo lãnh
- Các quy định đối với yêu cầu thanh toán của bên nhận bảo lãnh, nội dung, hình thức, các giấy tờ chứng cứ liên quan, thẩm quyền ký phát yêu cầu thanh toán, v.v. Để hạn chế rủi ro, có thể đề xuất yêu cầu thanh toán của bên nhận bảo lãnh phải do một *ngân hàng phục vụ* của bên nhận bảo lãnh có quan hệ đại lý với NHNo & PTNT VN gửi bằng điện (TELEX hoặc SWIFT) có mã hoá hợp lệ. Nếu yêu cầu thanh toán gửi bằng thư thì phải thông qua một *ngân hàng phục vụ* của bên nhận bảo lãnh có quan hệ đại lý với NHNo & PTNT VN để kiểm tra chữ ký, thẩm quyền ký của bên nhận bảo lãnh

Đối với trường hợp bảo lãnh bằng hình thức ký xác nhận bảo lãnh trên các thương phiếu, lệnh phiếu thì nội dung cam kết bảo lãnh sẽ tuân theo các quy định của pháp luật về thương phiếu.

4.2. Các cách phát hành cam kết bảo lãnh

- Tuỳ theo yêu cầu của khách hàng trong Giấy đề nghị bảo lãnh mà cam kết bảo lãnh có thể được phát hành bằng thư hoặc bằng điện, hoặc bằng hình thức ký xác nhận bảo lãnh trên các thương phiếu, lệnh phiếu.
- Cam kết bảo lãnh bằng thư được phát hành làm 2 bản chính, có giá trị pháp lý như nhau, trong đó một bản lưu tại ngân hàng, một bản gửi cho bên nhận bảo lãnh (và một bản sao cho khách hàng) hoặc gửi cho khách hàng để khách hàng chuyển tới bên nhận bảo lãnh.
- Cam kết bảo lãnh bằng TELEX hoặc SWIFT phải do các phòng nghiệp vụ gửi qua hệ thống thông tin có mã hoá hợp lệ và gửi đến một ngân hàng có quan hệ đại lý với NHNo & PTNT VN có trụ sở ở tại nơi người nhận bảo lãnh. NHNo & PTNT VN phải uỷ quyền cho ngân hàng đại lý thông báo

bảo lãnh cho người nhận bảo lãnh. Bản chính của cam kết bảo lãnh được hiểu là bản in của bức điện (TELEX hoặc SWIFT) đính kèm với bản chính thư thông báo của ngân hàng đại lý được NHNo & PTNT VN ủy quyền.

- Việc ký xác nhận bảo lãnh trên các thương phiếu, lệnh phiếu thực hiện theo quy định của pháp luật về thương phiếu.

5. Theo dõi hợp đồng bảo lãnh

5.1. Cán bộ tín dụng

- a) Theo dõi tình hình thực hiện nghĩa vụ được bảo lãnh của khách hàng.
- b) Đối với mỗi cam kết bảo lãnh đã phát hành, CBTD có trách nhiệm đơn đốc khách hàng thực hiện nghĩa vụ với bên hưởng lợi, dựa trên các thông tin về tình hình tài chính của khách hàng.
- c) CBTD yêu cầu khách hàng cung cấp bằng chứng của khoản thanh toán mà khách hàng đã trả cho bên nhận bảo lãnh, trên cơ sở đó thông báo cho phòng kế toán để hạch toán giảm số tiền dư nợ của cam kết bảo lãnh tương ứng.
- d) Theo dõi tình hình khách hàng thực hiện và đảm bảo duy trì các cam kết với ngân hàng trong hợp đồng bảo lãnh và hợp đồng đảm bảo. CBTD cần lưu ý các dấu hiệu cảnh báo sớm nêu tại [Chương XI](#) "*Quản lý nợ có vấn đề*".
- e) Theo dõi tài sản đảm bảo: Định kỳ 6 tháng 1 lần, CBTD thực hiện kiểm tra hiện trạng và đánh giá giá trị thị trường của tài sản đảm bảo. Chi tiết tham khảo [Chương XII](#) "*Bảo đảm tiền vay*".
- f) Đề xuất biện pháp xử lý khi cần thiết, thực hiện các biện pháp xử lý theo chỉ đạo của TPTD và Giám đốc.

5.2. Trưởng phòng tín dụng

- a) Đơn đốc CBTD kiểm tra, theo dõi việc khách hàng thực hiện các nghĩa vụ trong hợp đồng bảo lãnh, các nghĩa vụ với bên nhận bảo lãnh và kiểm tra đánh giá tài sản đảm bảo.
- b) Kiểm tra lại các báo cáo của CBTD, đề xuất các biện pháp xử lý thích hợp.

5.3. Giám đốc chi nhánh

Quyết định và chỉ đạo triển khai các biện pháp xử lý.

6. Định kỳ đánh giá tình hình SXKD và tài chính của khách hàng

6.1. Cán bộ tín dụng

- a) Đối với trường hợp bảo lãnh theo hạn mức hoặc bảo lãnh theo món có thời hạn dài hơn một năm, định kỳ hàng năm, CBTD tiến hành phân tích khách hàng theo những nội dung ở mục 2.1.1. c.
- b) Tùy theo diễn biến của tình hình khách hàng và thị trường, CBTD lập báo cáo thẩm định (xem *Phụ lục 10D* “*Báo cáo kiểm tra sau bảo lãnh*”) trình TPTD, đề xuất một trong các phương án sau:
 - Tiếp tục duy trì quan hệ với khách hàng
 - Duy trì quan hệ theo một số điều kiện mới.
 - Ngừng phát hành thêm cam kết bảo lãnh mới hoặc không duy trì hạn mức (trong trường hợp bảo lãnh theo hạn mức)
 - Thông báo với khách hàng quyết định cuối cùng của cấp có thẩm quyền phê duyệt, đàm phán với khách hàng về những điều kiện mới, nếu cần.
 - Trường hợp phát sinh rủi ro bất khả kháng sau bảo lãnh, CBTD lập biên bản xác định rủi ro bất khả kháng sau bảo lãnh (*Phụ lục 10E* “*biên bản xác định rủi ro bất khả kháng sau bảo lãnh*”)

6.2. Trưởng phòng Tín dụng

- a) Thẩm định lại báo cáo của CBTD, xem xét và ghi rõ ý kiến đồng ý hay không đồng ý với đề xuất của CBTD, trình Giám đốc xem xét.
- b) Chịu trách nhiệm trước Giám đốc về tính trung thực của báo cáo thẩm định.

6.3. Giám đốc chi nhánh

Xem xét hồ sơ và báo cáo của phòng Tín dụng để quyết định duyệt hay từ chối đề xuất của phòng Tín dụng hoặc chuyển lên cấp có thẩm quyền phê duyệt cao hơn.

7. Gia hạn bảo lãnh

Tại chi nhánh

7.1. Cán bộ tín dụng

- a) Nhận Giấy đề nghị gia hạn bảo lãnh (Mẫu theo *Phụ lục 10 C*) của khách hàng. Giấy đề nghị gia hạn bảo lãnh cũng phải được ký bởi chữ ký được ủy quyền giống như yêu cầu ký Giấy đề nghị bảo lãnh.

- b) Thực hiện thẩm định các nội dung sau
- Lý do xin gia hạn
 - Tình trạng tài chính và kinh doanh của khách hàng
 - Hiệu lực của hồ sơ pháp lý
 - Tình trạng và giá trị tài sản đảm bảo.
- c) Lập báo cáo thẩm định
- Trên cơ sở phân tích đánh giá các nội dung trên, CBTD lập báo cáo thẩm định, đề xuất một trong các phương án sau:
- Đồng ý gia hạn
 - Gia hạn có điều kiện
 - Từ chối gia hạn
- d) Triển khai thực hiện sau khi yêu cầu gia hạn bảo lãnh được phê duyệt:
- Yêu cầu khách hàng hoàn tất hồ sơ giấy tờ để làm cơ sở ký gia hạn cam kết bảo lãnh và gia hạn hợp đồng bảo lãnh và hợp đồng đảm bảo (trong trường hợp đề nghị gia hạn bảo lãnh vượt thời hạn của hợp đồng bảo lãnh và hợp đồng đảm bảo đã ký).
 - Soạn thảo Gia hạn Hợp đồng bảo lãnh, Gia hạn Hợp đồng đảm bảo và Gia hạn Cam kết bảo lãnh.
 - Sau khi các gia hạn hợp đồng và gia hạn cam kết bảo lãnh được phê duyệt và ký bởi cấp có thẩm quyền, giao một bản Gia hạn hợp đồng bảo lãnh, Gia hạn hợp đồng đảm bảo cho khách hàng. Gia hạn cam kết bảo lãnh được phát hành theo cùng một cách thức phát hành cam kết bảo lãnh.

7.2. Trưởng phòng tín dụng

- a) Xem xét, thẩm định lại báo cáo thẩm định của CBTD để trình lên Giám đốc, ghi rõ ý kiến đồng ý hay không đồng ý với đề xuất của CBTD, chịu trách nhiệm trước Giám đốc về tính trung thực của báo cáo thẩm định.
- b) Xem xét nội dung dự thảo Gia hạn cam kết bảo lãnh, Gia hạn hợp đồng bảo lãnh và Gia hạn hợp đồng bảo đảm, chịu trách nhiệm về sự phù hợp với quy chế bảo lãnh, quy định về đảm bảo hiện hành.

7.3. Giám đốc chi nhánh

- a) Xem xét hồ sơ và báo cáo của phòng Tín dụng để quyết định duyệt hay từ chối đề xuất của phòng Tín dụng hoặc chuyển lên cấp trên trực tiếp trong trường hợp khoản xin gia hạn bảo lãnh vượt quyền phán quyết.
- b) Quyết định nội dung và ký Gia hạn cam kết bảo lãnh, Gia hạn hợp đồng bảo lãnh, Gia hạn hợp đồng đảm bảo cho bảo lãnh trong phạm vi được uỷ quyền.

Tại Trung tâm điều hành:

- Quy trình diễn ra như đối với xét duyệt phát hành bảo lãnh (mục 3.2)

8. Xử lý khi phải thực hiện bảo lãnh

8.1. Trường hợp bảo lãnh thông thường

- a) Khi nhận được văn bản yêu cầu thực hiện nghĩa vụ bảo lãnh do bên nhận bảo lãnh gửi đến, CBTD kiểm tra lại cam kết bảo lãnh về hiệu lực bảo lãnh và các điều kiện yêu cầu đối với yêu cầu thực hiện nghĩa vụ bảo lãnh (nội dung, hình thức, thời hạn, các giấy tờ kèm theo v.v...).
- b) Nếu yêu cầu thực hiện nghĩa vụ bảo lãnh không đáp ứng được đầy đủ các điều kiện đề ra trong cam kết bảo lãnh thì CBTD trả lời từ chối thanh toán cho bên nhận bảo lãnh.
- c) Nếu cam kết bảo lãnh không có điều kiện gì (*bảo lãnh vô điều kiện*) hay có điều kiện mà yêu cầu thực hiện nghĩa vụ bảo lãnh đã tuân thủ thì CBTD thông báo ngay cho khách hàng, đồng thời báo cáo với TPTD.
- d) TPTD kiểm tra lại hiệu lực của yêu cầu thực hiện nghĩa vụ bảo lãnh và báo cáo cho Giám đốc chi nhánh.
- e) Trên cơ sở báo cáo của phòng Tín dụng, Giám đốc chi nhánh xem xét để ra quyết định thực hiện thanh toán (nếu cam kết bảo lãnh do Giám đốc chi nhánh ký) hoặc trình lên Tổng Giám đốc (nếu cam kết bảo lãnh không nằm trong thẩm quyền ký của Giám đốc chi nhánh). Cấp nào được uỷ quyền ký cam kết bảo lãnh thì ra quyết định thực hiện nghĩa vụ bảo lãnh.
- f) Khi có quyết định thực hiện nghĩa vụ bảo lãnh, CBTD thông báo cho bộ phận Nguồn vốn và Kế toán làm thủ tục trả tiền cho bên nhận bảo lãnh theo đúng cam kết bảo lãnh.

- g) CBTD thông báo với khách hàng về số tiền ngân hàng đã thanh toán thay theo cam kết bảo lãnh và Yêu cầu phòng Kế toán trích tài khoản của khách hàng số tiền đã thanh toán thay và tất cả các chi phí, lệ phí phát sinh.
- h) Nếu trên tài khoản của khách hàng không đủ số dư, thực hiện theo một trong các phương án sau:
- Đề nghị khách hàng nhận nợ (bằng văn bản) với số tiền còn thiếu với lãi suất quá hạn tính từ ngày thanh toán thay, theo hướng dẫn của Quy chế Bảo lãnh Ngân hàng hiện hành của Thống đốc NHNN VN. Khi nhận được chấp thuận của khách hàng hoặc sau 15 ngày, khách hàng không nhận nợ, CBTD báo cáo với TPTD và thông báo cho phòng Kế toán tự động ghi nợ khách hàng.
 - Nếu nguyên nhân không thanh toán nghĩa vụ được bảo lãnh là do khách quan và khách hàng có đơn đề nghị không áp dụng lãi suất nợ quá hạn thì xử lý theo các bước sau:
 - + CBTD thẩm tra, lập biên bản thẩm tra và lập tờ trình lên TPTD, ghi rõ ý kiến đồng ý hay không đồng ý với đề xuất của khách hàng. Nếu đồng ý, đề xuất kỳ hạn nợ.
 - + TPTD thẩm tra lại, ghi rõ ý kiến đồng ý hay không đồng ý với đề xuất của CBTD và trình lên Giám đốc.
 - + Giám đốc xem xét hồ sơ và báo cáo của phòng Tín dụng để quyết định duyệt hay từ chối đề xuất của phòng Tín dụng hoặc chuyển lên cấp trên trực tiếp nếu vượt quyền phán quyết.
 - + Trên cơ sở phê duyệt của cấp có thẩm quyền cuối cùng, CBTD thông báo cho khách hàng và bộ phận kế toán để ghi nợ cho khách hàng.
 - CBTD thường xuyên theo dõi tình hình kinh doanh và tài chính của khách hàng để đơn đốc việc trả nợ.

8.2. Trường hợp bảo lãnh trên cơ sở bảo lãnh đối ứng của TCTD khác hay xác nhận bảo lãnh của TCTD khác

- a) Sau khi thực hiện nghĩa vụ bảo lãnh đối ứng hoặc thực hiện thay cho TCTD được xác nhận bảo lãnh, NHNo thông báo cho TCTD phát hành bảo lãnh đối ứng hay TCTD yêu cầu xác nhận bảo lãnh theo các quy định của bảo lãnh đối ứng hay bảo lãnh được xác nhận.
- b) Nếu TCTD phát hành bảo lãnh đối ứng hay TCTD yêu cầu xác nhận bảo lãnh không thanh toán đúng cam kết ban đầu thì xử lý theo luật điều chỉnh

hay thông lệ quốc tế được ghi trong bảo lãnh đối ứng hay bảo lãnh được xác nhận.

9. Giải tỏa bảo lãnh

Cam kết bảo lãnh hết hạn trong những trường hợp sau:

- Bên nhận bảo lãnh có văn bản xác nhận chấm dứt cam kết bảo lãnh và đã gửi trả lại ngân hàng bản gốc của cam kết bảo lãnh.
- Cam kết bảo lãnh đã hết thời hạn hiệu lực tuyên bố trong cam kết bảo lãnh, hoặc thời hạn để bên nhận bảo lãnh xuất trình yêu cầu thực hiện nghĩa vụ bảo lãnh đã hết.
- Ngân hàng có bằng chứng rõ ràng về việc khách hàng đã thanh toán đầy đủ nghĩa vụ cho bên nhận bảo lãnh theo đúng cam kết.
- Ngân hàng đã thanh toán thay khách hàng theo đúng cam kết bảo lãnh.
- Các trường hợp hết hạn khác theo quy định của pháp luật.

Khi một trong các trường hợp trên (trừ trường hợp đầu tiên) xảy ra, CBTD thực hiện các bước sau:

- Yêu cầu khách hàng liên hệ với bên hưởng lợi để lấy lại bản chính cam kết bảo lãnh đã phát hành và xuất trình công văn đề nghị giải tỏa bảo lãnh
- Khi nhận được bản chính thư bảo lãnh, CBTD đóng dấu “Huỷ”. Nếu không thể lấy lại được bản chính cam kết bảo lãnh, CBTD gửi văn bản thông báo chính thức cho khách hàng về việc cam kết bảo lãnh đã hết hạn hiệu lực, yêu cầu khách hàng ký xác nhận (bởi các chữ ký được uỷ quyền đã đăng ký với ngân hàng), và trực tiếp gửi văn bản này cho bên nhận bảo lãnh.
- CBTD phối hợp với phòng kế toán để đối chiếu, kiểm tra về số tiền phí bảo lãnh và ghi giảm dư nợ bảo lãnh trong hệ thống kế toán của ngân hàng.
- Giải chấp tài sản đảm bảo thực hiện theo hướng dẫn tại *mục 6.23 của [Chương VIII "Quy trình cho vay và quản lý tín dụng doanh nghiệp"](#)*.

10. Báo cáo thống kê

- Các báo cáo nội bộ: Báo cáo về các khoản phải trả thay khách hàng theo các cam kết bảo lãnh.
- Các báo biểu của NHNN VN.

11. Quản lý thông tin danh mục bảo lãnh

11.1. Quản lý hồ sơ bảo lãnh

- Hồ sơ bảo lãnh gồm có:

- + Hồ sơ pháp lý, hồ sơ khoản bảo lãnh và hồ sơ đảm bảo cho bảo lãnh do khách hàng nộp (như hướng dẫn tại mục 3.1.1)
- + Tờ trình thẩm định của CBTD, có ý kiến của TPTD.
- + Tài liệu phê duyệt của Giám đốc (hay Tổng Giám đốc).
- + Hợp đồng bảo lãnh, hợp đồng đảm bảo, hợp đồng tín dụng (và các sửa đổi, gia hạn nếu có)
- + Cam kết bảo lãnh hoặc xác nhận bảo lãnh (và các sửa đổi, gia hạn nếu có)
- + Giấy nhận nợ (nếu có)
- + Các biên bản kiểm tra tình hình thực hiện nghĩa vụ được bảo lãnh, đánh giá lại tài sản đảm bảo, đánh giá định kỳ tình hình tài chính và kinh doanh của khách hàng.

11.2. Lưu trữ hồ sơ bảo lãnh

- CBTD lưu giữ một bộ hồ sơ khoản bảo lãnh. Đối với hợp đồng bảo lãnh, hợp đồng tín dụng, hợp đồng đảm bảo và các giấy tờ pháp lý của tài sản đảm bảo. Giấy nhận nợ và cam kết bảo lãnh thì chỉ giữ bản sao.
- Phòng kế toán giữ bản chính hợp đồng bảo lãnh, hợp đồng tín dụng, cam kết bảo lãnh (và các sửa đổi, gia hạn nếu có), giấy nhận nợ.
- Bản chính của hợp đồng đảm bảo và các giấy tờ về tài sản đảm bảo được lưu giữ tại kho theo quy định lưu giữ giấy tờ có giá.
- Thời hạn và tổ chức lưu giữ hồ sơ bảo lãnh được thực hiện theo quy định của NHNN VN và hướng dẫn của Tổng Giám đốc NHNo & PTNT VN.

12. Những trường hợp bị từ chối bảo lãnh

- Phương án kinh doanh không khả thi, dẫn đến có nguy cơ cao ngân hàng phải thanh toán thay.
- Hàng hoá hoặc dịch vụ cung cấp không phù hợp với pháp luật và các quy định của chính phủ Việt Nam và NHNN VN.
- Tài sản đảm bảo không đủ giá trị hoặc tính pháp lý để đảm bảo cho khoản bảo lãnh.

13. Phụ lục**PHỤ LỤC 10A.****GIẤY ĐỀ NGHỊ BẢO LÃNH**

Kính gửi: Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn Việt nam

Chi nhánh _____

- 1. Tên khách hàng**
- 2. Địa chỉ**
- 3. Quyết định thành lập (số, ngày, nơi cấp)**
- 4. Người đại diện**
- 5. Tài khoản tại Ngân hàng Nông nghiệp (nếu có):**
 - Tiền gửi bằng đồng Việt Nam
 - Tiền gửi bằng ngoại tệ
 - Tiền vay bằng đồng Việt Nam
 - Tiền vay bằng ngoại tệ
- 6. Chúng tôi đề nghị được quý ngân hàng bảo lãnh với nội dung sau:**
 - Loại bảo lãnh
 - Mục đích bảo lãnh
 - Số tiền và đồng tiền bảo lãnh
 - Thời hạn bảo lãnh hoặc ngày hết hạn bảo lãnh
 - Hình thức phát hành bảo lãnh
 - Ngôn ngữ chính thức sử dụng cho cam kết bảo lãnh
 - Bên nhận bảo lãnh (tên, địa chỉ, người đại diện có thẩm quyền ký yêu cầu thanh toán)
 - Địa chỉ gửi cam kết bảo lãnh
 - Các tài liệu liên quan đến khoản bảo lãnh gửi kèm theo
 - Hình thức đảm bảo cho bảo lãnh
- 7. Chúng tôi cam kết rằng:**
 - Giao dịch được bảo lãnh hoàn toàn tuân thủ theo các quy định hiện hành của pháp luật Việt nam.
 - Chúng tôi chấp hành các quy định của NHNN và NHNo liên quan đến khoản bảo lãnh này.
- 8. Phương thức trả phí bảo lãnh và các loại phí liên quan**
- 9. Điều khoản miễn trách đối với ngân hàng trong việc thực hiện các chỉ thị trong giấy đề nghị này**
- 10. Ngày tháng, chữ ký đúng thẩm quyền, con dấu**

PHỤ LỤC 10B1.**MẪU CAM KẾT BẢO LÃNH DỰ THẦU**

CỘNG HÒA XÃ HỘI CHỦ NGHĨA VIỆT NAM

Độc lập – Tự do – Hạnh phúc**BẢO LÃNH DỰ THẦU****Ngày phát hành****Số bảo lãnh****Kính gửi** (*tên và địa chỉ của bên nhận bảo lãnh*)

Chúng tôi, Ngân hàng Nông nghiệp và phát triển nông thôn (*tên chi nhánh phát hành bảo lãnh*) có trụ sở tại (*địa chỉ của chi nhánh phát hành bảo lãnh*) chấp thuận cung cấp một bảo lãnh dự thầu cho (*tên và địa chỉ của bên mời thầu*) (sau đây gọi là “*Bên mời thầu*”) với giá trị là (*số tiền bằng số và chữ*) để bảo lãnh cho nhà thầu (*tên và địa chỉ của nhà thầu*)(sau đây gọi là “*Nhà thầu*”) tham dự đấu thầu (*tên gói thầu*) theo thông báo mời thầu sốngày..... của Bên mời thầu.

Chúng tôi theo đây cam kết không huỷ ngang thanh toán cho Bên mời thầu khoản tiền tối đa bằng giá trị của bảo lãnh này ngay khi nhận được yêu cầu đầu tiên của Bên mời thầu trong trường hợp Nhà thầu vi phạm một trong các điều kiện sau đây:

- Nhà thầu rút đơn trong thời hạn có hiệu lực của hồ sơ dự thầu đã quy định trong hồ sơ mời thầu
- Nhà thầu đã được bên mời thầu thông báo trúng thầu trong thời hạn có hiệu lực của hồ sơ mời thầu mà Nhà thầu từ chối thực hiện hợp đồng hoặc không có khả năng nộp hoặc từ chối nộp bảo lãnh thực hiện hợp đồng.

Yêu cầu thanh toán của Bên mời thầu phải được gửi qua (*tên và địa chỉ ngân hàng đại lý được NHNo uỷ quyền*) bằng (*nêu phương thức gửi yêu cầu thanh toán*) và phải được (*ngân hàng đại lý được NHNo uỷ quyền*) mã hoá hợp lệ (*hoặc* xác nhận chữ ký trên yêu cầu thanh toán là của đại diện hợp pháp đủ thẩm quyền của Bên mời thầu), và phải được gửi kèm theo các tài liệu sau (*liệt kê, nếu có*).

Bảo lãnh này hết hạn vào ngày....., tại đó mọi nghĩa vụ của chúng tôi tự động chấm dứt. Mọi yêu cầu thanh toán phải được xuất trình tại quầy giao dịch của chúng tôi trước ngày hết hạn trên.

Bảo lãnh này được điều chỉnh theo luật.....

Chữ ký và con dấu của Tổng Giám đốc NHNo hoặc các cá nhân được uỷ quyền.

PHỤ LỤC 10B2.

MẪU CAM KẾT BẢO LÃNH THỰC HIỆN HỢP ĐỒNG

CỘNG HÒA XÃ HỘI CHỦ NGHĨA VIỆT NAM

Độc lập – Tự do – Hạnh phúc**BẢO LÃNH THỰC HIỆN HỢP ĐỒNG****Ngày phát hành****Số bảo lãnh****Kính gửi** (*tên và địa chỉ của bên nhận bảo lãnh*).....

Chúng tôi, Ngân hàng Nông nghiệp và phát triển nông thôn (*tên chi nhánh phát hành bảo lãnh*) có trụ sở tại (*địa chỉ của chi nhánh phát hành bảo lãnh*) chấp thuận cung cấp một bảo lãnh thực hiện hợp đồng cho (*tên và địa chỉ của bên nhận bảo lãnh*)(sau đây gọi là “*Bên nhận bảo lãnh*”) với giá trị là (*số tiền bằng số và chữ*) để bảo lãnh cho nhà thầu (*tên và địa chỉ của nhà thầu*)(sau đây gọi là “*Nhà thầu*”) thực hiện các nghĩa vụ của mình theo hợp đồng số ... ngày giữa ... (sau đây gọi là “*Hợp đồng*”)

Chúng tôi theo đây cam kết không huỷ ngang thanh toán cho Bên nhận bảo lãnh khoản tiền tối đa bằng giá trị của bảo lãnh này ngay khi nhận được yêu cầu đầu tiên của Bên nhận bảo lãnh trong trường hợp Nhà thầu vi phạm một trong các điều kiện sau đây:

- Thực hiện không đầy đủ các nghĩa vụ đã nêu trong Hợp đồng
- Thực hiện không đúng các nghĩa vụ đã nêu trong Hợp đồng

Yêu cầu thanh toán của Bên nhận bảo lãnh phải được gửi qua (*tên và địa chỉ ngân hàng đại lý được NHNo uỷ quyền*) bằng (*nêu phương thức gửi yêu cầu thanh toán*) và phải được (*ngân hàng đại lý được NHNo uỷ quyền*) mã hoá hợp lệ (*hoặc xác nhận chữ ký trên yêu cầu thanh toán là của đại diện hợp pháp đủ thẩm quyền của Bên nhận bảo lãnh*), và phải được gửi kèm theo các tài liệu sau (*liệt kê, nếu có*).

Bảo lãnh này hết hạn vào ngày ..., tại đó mọi nghĩa vụ của chúng tôi tự động chấm dứt. Mọi yêu cầu thanh toán phải được xuất trình tại quầy giao dịch của chúng tôi trước ngày hết hạn trên.

Bảo lãnh này được điều chỉnh theo luật.....

Chữ ký và con dấu của Tổng Giám đốc NHNo hoặc các cá nhân được uỷ quyền.

PHỤ LỤC 10B3.**MẪU CAM KẾT BẢO LÃNH THANH TOÁN****CỘNG HÒA XÃ HỘI CHỦ NGHĨA VIỆT NAM****Độc lập – Tự do – Hạnh phúc****BẢO LÃNH THANH TOÁN****Ngày phát hành****Số bảo lãnh****Kính gửi** (*tên và địa chỉ của bên nhận bảo lãnh*)

Chúng tôi, Ngân hàng Nông nghiệp và phát triển nông thôn (*tên chi nhánh phát hành bảo lãnh*) có trụ sở tại (*địa chỉ của chi nhánh phát hành bảo lãnh*) chấp thuận cung cấp một bảo lãnh thanh toán cho (*tên và địa chỉ của bên nhận bảo lãnh*) (sau đây gọi là “Bên nhận bảo lãnh”) với giá trị là (*số tiền bằng số và chữ*) để bảo lãnh cho (*tên và địa chỉ của bên được bảo lãnh*) (sau đây gọi là “Bên được bảo lãnh”) thực hiện các nghĩa vụ thanh toán của mình theo hợp đồng số ... ngày giữa (sau đây gọi là “Hợp đồng”)

Chúng tôi theo đây cam kết không huỷ ngang thanh toán cho Bên nhận bảo lãnh khoản tiền tối đa bằng giá trị của bảo lãnh này ngay khi nhận được yêu cầu đầu tiên của Bên nhận bảo lãnh trong trường hợp Bên được bảo lãnh vi phạm một trong các điều kiện sau đây:

- Không thực hiện các nghĩa vụ thanh toán của mình khi đến hạn như đã nêu trong hợp đồng
- Thực hiện không đầy đủ các nghĩa vụ thanh toán của mình khi đến hạn như đã nêu trong hợp đồng
- Thực hiện không đúng các nghĩa vụ thanh toán của mình khi đến hạn như đã nêu trong hợp đồng

Yêu cầu thanh toán của Bên nhận bảo lãnh phải được gửi qua (*tên và địa chỉ ngân hàng đại lý được NHNo uỷ quyền*) bằng (*nêu phương thức gửi yêu cầu thanh toán*)

và phải được (*ngân hàng đại lý được NHNo uỷ quyền*) mã hoá hợp lệ (*hoặc* xác nhận chữ ký trên yêu cầu thanh toán là của đại diện hợp pháp đủ thẩm quyền của Bên nhận bảo lãnh), và phải được gửi kèm theo các tài liệu sau (*liệt kê, nếu có*).

Bảo lãnh này hết hạn vào ngày, tại đó mọi nghĩa vụ của chúng tôi tự động chấm dứt. Mọi yêu cầu thanh toán phải được xuất trình tại quầy giao dịch của chúng tôi trước ngày hết hạn trên.

Số tiền của Bảo lãnh này sẽ được giảm tương ứng với giá trị của từng lần thanh toán của Bên được bảo lãnh cho bên nhận bảo lãnh.

Bảo lãnh này được điều chỉnh theo luật.....

Chữ ký và con dấu của Tổng Giám đốc NHNo hoặc các cá nhân được uỷ quyền.

PHỤ LỤC 10B4.**MẪU CAM KẾT BẢO LÃNH VAY VỐN**

CỘNG HÒA XÃ HỘI CHỦ NGHĨA VIỆT NAM

Độc lập – Tự do – Hạnh phúc**BẢO LÃNH VAY VỐN**

(dùng cho bảo lãnh vay vốn trong nước)

Ngày phát hành**Số bảo lãnh****Kính gửi** (*tên và địa chỉ của bên nhận bảo lãnh*)

Chúng tôi, Ngân hàng Nông nghiệp và phát triển nông thôn (*tên chi nhánh phát hành bảo lãnh*) có trụ sở tại (*địa chỉ của chi nhánh phát hành bảo lãnh*) chấp thuận bảo lãnh cho (*tên và địa chỉ của bên vay*)(sau đây gọi là “Bên được bảo lãnh”) với giá trị là (*số tiền bằng số và chữ*) để bảo lãnh cho các nghĩa vụ hoàn trả của Bên được bảo lãnh đối với (*tên và địa chỉ của bên cho vay*) (sau đây gọi là “Bên nhận bảo lãnh”) trong hợp đồng tín dụng số ... ngày ... giữa...(sau đây gọi là “Hợp đồng”)

Chúng tôi theo đây cam kết không huỷ ngang thanh toán cho Bên nhận bảo lãnh khoản tiền tối đa bằng giá trị của bảo lãnh này ngay khi nhận được yêu cầu đầu tiên của Bên nhận bảo lãnh trong trường hợp Bên được bảo lãnh vi phạm một trong các điều kiện sau đây:

- Không trả nợ khi đến hạn như đã nêu trong hợp đồng
- Trả nợ không đầy đủ khi đến hạn như đã nêu trong hợp đồng

Yêu cầu thanh toán của Bên nhận bảo lãnh phải được gửi qua (*tên và địa chỉ ngân hàng đại lý được NHNo uỷ quyền*) bằng (*nêu phương thức gửi yêu cầu thanh toán*) và phải được (*ngân hàng đại lý được NHNo uỷ quyền*) mã hoá hợp lệ (*hoặc* xác nhận chữ ký trên yêu cầu thanh toán là của đại diện hợp pháp đủ thẩm quyền của Bên nhận bảo lãnh), và phải được gửi kèm theo các tài liệu sau (*liệt kê, nếu có*).

Bảo lãnh này hết hạn vào ngày, tại đó mọi nghĩa vụ của chúng tôi tự động chấm dứt. Mọi yêu cầu thanh toán phải được xuất trình tại quầy giao dịch của chúng tôi trước ngày hết hạn trên.

Số tiền của Bảo lãnh này sẽ được giảm tương ứng với giá trị của từng lần thanh toán của Bên được bảo lãnh cho bên nhận bảo lãnh.

Bảo lãnh này được điều chỉnh theo luật.....

Chữ ký và con dấu của Tổng Giám đốc NHNo hoặc các cá nhân được uỷ quyền.

PHỤ LỤC 10B5.

MẪU CAM KẾT BẢO LÃNH HOÀN THANH TOÁN

CỘNG HÒA XÃ HỘI CHỦ NGHĨA VIỆT NAM

Độc lập – Tự do – Hạnh phúc**BẢO LÃNH HOÀN THANH TOÁN****Ngày phát hành****Số bảo lãnh****Kính gửi** (*tên và địa chỉ của bên nhận bảo lãnh*).....

Chúng tôi, Ngân hàng Nông nghiệp và phát triển nông thôn (*tên chi nhánh phát hành bảo lãnh*) có trụ sở tại (*địa chỉ của chi nhánh phát hành bảo lãnh*) chấp thuận cung cấp một bảo lãnh cho (*tên và địa chỉ của bên nhận bảo lãnh*)(sau đây gọi là “Bên nhận bảo lãnh”) để bảo lãnh cho nghĩa vụ hoàn trả tiền ứng trước của (*tên và địa chỉ của bên được bảo lãnh*)(sau đây gọi là “Bên được bảo lãnh”) đối với Bên nhận bảo lãnh theo hợp đồng số ... ngày giữa(sau đây gọi là “Hợp đồng”)

Chúng tôi theo đây cam kết không huỷ ngang thanh toán cho Bên nhận bảo lãnh khoản tiền tối đa bằng giá trị của bảo lãnh này ngay khi nhận được yêu cầu đầu tiên của Bên nhận bảo lãnh trong trường hợp Bên được bảo lãnh vi phạm một trong các điều kiện sau đây:

- Không hoàn trả tiền ứng trước cho bên nhận bảo lãnh
- Hoàn trả không đầy đủ tiền trước cho bên nhận bảo lãnh

Yêu cầu thanh toán của Bên nhận bảo lãnh phải được gửi qua (*tên và địa chỉ ngân hàng đại lý được NHNo uỷ quyền*) bằng (*nêu phương thức gửi yêu cầu thanh toán*) và phải được (*ngân hàng đại lý được NHNo uỷ quyền*) mã hoá hợp lệ (*hoặc* xác nhận chữ ký trên yêu cầu thanh toán là của đại diện hợp pháp đủ thẩm quyền của Bên nhận bảo lãnh), và phải được gửi kèm theo các tài liệu sau (*liệt kê, nếu có*).

Bảo lãnh này hết hạn vào ngày, tại đó mọi nghĩa vụ của chúng tôi tự động chấm dứt. Mọi yêu cầu thanh toán phải được xuất trình tại quầy giao dịch của chúng tôi trước ngày hết hạn trên.

Số tiền của Bảo lãnh này sẽ được giảm tương ứng với giá trị của từng lần thanh toán của Bên được bảo lãnh cho bên nhận bảo lãnh.

Bảo lãnh này được điều chỉnh theo luật.....

Chữ ký và con dấu của Tổng Giám đốc NHNo hoặc các cá nhân được uỷ quyền.

PHỤ LỤC 10B6.
MẪU CAM KẾT BẢO LÃNH
BẢO HÀNH CÔNG TRÌNH XÂY DỰNG CƠ BẢN

CỘNG HOÀ XÃ HỘI CHỦ NGHĨA VIỆT NAM
Độc lập – Tự do – Hạnh phúc

BẢO LÃNH BẢO HÀNH CÔNG TRÌNH XÂY DỰNG CƠ BẢN

Ngày phát hành

Số bảo lãnh

Kính gửi (*tên và địa chỉ của bên nhận bảo lãnh*).....

Chúng tôi, Ngân hàng Nông nghiệp và phát triển nông thôn (*tên chi nhánh phát hành bảo lãnh*) có trụ sở tại (*địa chỉ của chi nhánh phát hành bảo lãnh*) chấp thuận cung cấp một bảo lãnh cho (*tên và địa chỉ của bên nhận bảo lãnh*)(sau đây gọi là “Bên nhận bảo lãnh”) với giá trị là (*số tiền bằng số và chữ*) để bảo lãnh cho (*tên và địa chỉ của bên được bảo lãnh*) (sau đây gọi là “Bên được bảo lãnh”) thực hiện các nghĩa vụ bảo hành của mình theo hợp đồng số... ngày.....giữa(sau đây gọi là “Hợp đồng”)

Chúng tôi theo đây cam kết không huỷ ngang thanh toán cho Bên nhận bảo lãnh khoản tiền tối đa bằng giá trị của bảo lãnh này ngay khi nhận được yêu cầu đầu tiên của Bên nhận bảo lãnh trong trường hợp Bên được bảo lãnh vi phạm một trong các điều kiện sau đây:

- Không nộp tiền phạt cho Bên nhận bảo lãnh
- Nộp không đầy đủ tiền phạt cho Bên nhận bảo lãnh

Yêu cầu thanh toán của Bên nhận bảo lãnh phải được gửi qua (*tên và địa chỉ ngân hàng đại lý được NHNo uỷ quyền*) bằng (*nêu phương thức gửi yêu cầu thanh toán*) và phải được (*ngân hàng đại lý được NHNo uỷ quyền*) mã hoá hợp lệ (*hoặc* xác

nhận chữ ký trên yêu cầu thanh toán là của đại diện hợp pháp đủ thẩm quyền của Bên nhận bảo lãnh), và phải được gửi kèm theo các tài liệu sau (*liệt kê, nếu có*).

Bảo lãnh này hết hạn vào ngày....., tại đó mọi nghĩa vụ của chúng tôi tự động chấm dứt. Mọi yêu cầu thanh toán phải được xuất trình tại quầy giao dịch của chúng tôi trước ngày hết hạn trên.

Số tiền của Bảo lãnh này sẽ được giảm tương ứng với giá trị của từng lần thanh toán của Bên được bảo lãnh cho bên nhận bảo lãnh.

Bảo lãnh này được điều chỉnh theo luật.....

Chữ ký và con dấu của Tổng Giám đốc NHNo hoặc các cá nhân được uỷ quyền.

PHỤ LỤC 10C.**GIẤY ĐỀ NGHỊ GIA HẠN NỢ GỐC, NỢ LÃI**

CỘNG HOÀ XÃ HỘI CHỦ NGHĨA VIỆT NAM

Độc lập - Tự do - Hạnh phúc

....., ngày.....tháng.....năm.....

GIẤY ĐỀ NGHỊ GIA HẠN NỢ GỐC, NỢ LÃIKính gửi: NGÂN HÀNG No&PTNT CHI NHÁNH

Tên người vay:.....

Nợ vay NHNo & PTNT số tiền:.....tại

HĐTD số:.....ngày.....tháng.....năm 200.....

Đã được trả nợ, số tiền gốc:....., số tiền lãi:..... còn nợ gốc:.....,
còn nợ lãi.....

Hạn phải trả vào ngàytháng.....năm 200.....

Lý do chậm trả:

-.....

Đề nghị chi nhánh NHNo & PTNT gia hạn:

- Số nợ gốc đến ngày.....tháng.....năm 200.....

- Số nợ lãi đến ngàytháng.....năm 200.....

Chúng tôi xin cam kết trả đúng hạn trên.

NGƯỜI VAY

*(ký, ghi rõ họ tên, đóng dấu)***PHẦN PHÊ DUYỆT CỦA NGÂN HÀNG**

1. Ý kiến của cán bộ tín dụng:

Qua xem xét thực tế và nội dung trình bày trong giấy đề nghị gia hạn nợ của
tôi thấy nguyên nhân khách hàng không được trả nợ là do:

-.....

Đề nghị cho gia hạn / Không cho gia hạn:

- Số tiền gốc.....thời hạn:.....tháng; hạn trả cuối cùng vào ngày.....tháng.....năm 200.....
- Số tiền lãithời hạn:.....tháng; hạn trả cuối cùng vào ngày.....tháng.....năm 200.....

CÁN BỘ TÍN DỤNG

(ký và ghi rõ họ tên)

2. Ý kiến của phòng tín dụng:

Qua xem xét thực tế và nội dung trình bày trong giấy đề nghị gia hạn nợ của.....

.....và ý kiến của cán bộ tín dụng, tôi đồng ý/ không đồng ý.

- Đề nghị Giám đốc cho gia hạn/ không cho gia hạn.
- Số tiền gia hạn:
 - + Gốc.....thời gian cho gia hạn:.....tháng; hạn trả cuối cùng vào ngày.....tháng.....năm 200.....
 - + Lãi.....thời gian cho gia hạn:.....tháng; hạn trả cuối cùng vào ngày.....tháng..... năm 200.....

TRƯỞNG PHÒNG TÍN DỤNG

(ký và ghi rõ họ tên)

PHÊ DUYỆT CỦA GIÁM ĐỐC

Ngày.....tháng.....năm 200.....

GIÁM ĐỐC

(Ký, ghi rõ họ tên, đóng dấu)

PHỤ LỤC 10D.**BÁO CÁO KIỂM TRA SAU BẢO LÃNH**

CỘNG HOÀ XÃ HỘI CHỦ NGHĨA VIỆT NAM
Độc lập – Tự do – Hạnh phúc

BÁO CÁO KIỂM TRA SAU BẢO LÃNH

Ngày tháng năm

Họ và tên cán bộ kiểm tra
Tên khách hàng
Người đại diện (tên và chức vụ)

Cán bộ kiểm tra đã tiến hành kiểm tra tình hình thực hiện dự án, phương án, đối tượng được bảo lãnh theo hợp đồng số ngày với kết quả như sau:

- I. Nội dung kiểm tra
 - 1. Tình hình thực hiện dự án, phương án hoặc đối tượng được bảo lãnh
 - 2. Hiện trạng tài sản đảm bảo cho bảo lãnh
- II. Ý kiến cán bộ kiểm tra
- III. Ý kiến khách hàng

Khách hàng
(*ký, ghi rõ họ tên*)

Cán bộ kiểm tra
(*ký, ghi rõ họ tên*)

PHỤ LỤC 10E.**BIÊN BẢN XÁC ĐỊNH RỦI RO BẤT KHẢ KHÁNG SAU BẢO LÃNH**

CỘNG HOÀ XÃ HỘI CHỦ NGHĨA VIỆT NAM

Độc lập – Tự do – Hạnh phúc**BIÊN BẢN XÁC ĐỊNH RỦI RO BẤT KHẢ KHÁNG SAU BẢO LÃNH**

Ngày thángnăm ...

Họ và tên cán bộ kiểm tra

Tên khách hàng

Người đại diện (tên và chức vụ)

Cán bộ kiểm tra đã tiến hành kiểm tra xác định giá trị thiệt hại do nguyên nhân bất khả kháng liên quan đến khoản bảo lãnh theo hợp đồng bảo lãnh sốngày... với kết quả như sau:

I. Xác định thiệt hại

1. Xác định tài sản thiệt hại

Ngày ... tháng ... năm ... xảy ra thiệt hại

TT	Tên tài sản	Trước khi bị rủi ro		Thiệt hại	
		Số lượng	Giá trị	Số lượng	Giá trị
	Cộng				

Tỷ lệ thiệt hại trên tổng tài sản: (%)

2. Nguyên nhân

II. Xác định số thiệt hại liên quan đến khoản bảo lãnh

1. Tổng giá trị bảo lãnh
2. Giá trị tài sản thiệt hại liên quan đến khoản bảo lãnh
3. Dự kiến số tiền NHNo sẽ phải trả cho bên nhận bảo lãnh để thực hiện nghĩa vụ bảo lãnh

III. Ý kiến cán bộ kiểm tra

Khách hàng

(ký, ghi rõ họ tên)

Cán bộ kiểm tra

(ký, ghi rõ họ tên)

Trưởng phòng

(ký, ghi rõ họ tên)

Giám đốc

*(ký, đóng dấu)***Xác nhận của UBND xã, phường hoặc cấp quản lý trực tiếp***(ký tên, đóng dấu)*

**PHỤ LỤC 10G.
BÁO CÁO THẨM ĐỊNH, TÁI THẨM ĐỊNH
ĐỀ NGHỊ BẢO LÃNH**

NGÂN HÀNG NÔNG NGHIỆP
VÀ PHÁT TRIỂN NÔNG THÔN
VIỆT NAM

CỘNG HOÀ XÃ HỘI CHỦ NGHĨA VIỆT NAM
Độc lập - Tự do - Hạnh phúc

Chi nhánh:.....

Hà nội, ngày tháng năm

**BÁO CÁO THẨM ĐỊNH, TÁI THẨM ĐỊNH
ĐỀ NGHỊ BẢO LÃNH**

Kính trình:

- Căn cứ vào quy định thực hiện quy chế bảo lãnh ngân hàng trong hệ thống NHNo & PTNT VN.
- Căn cứ vào đề nghị bảo lãnh ngày tháng năm và hồ sơ liên quan của.....

I- GIỚI THIỆU KHÁCH HÀNG

- Tên khách hàng:.....
+ Tiếng Việt:.....
+ Tiếng Anh:
- Trụ sở giao dịch:
- Địa điểm SXKD (nếu có):.....
- Vốn chủ sở hữu:.....
- Tài khoản tiền gửi số: tại ngân hàng
- Số điện thoại: Số Fax
- Người đại diện doanh nghiệp Tuổi
- Số chứng minh thư nhân dân nơi cấp
- Hộ khẩu thường trú:.....

II- TƯ CÁCH PHÁP NHÂN

- 1. Quyết định thành lập, giấy phép thành lập, biên bản thành lập:.....

2. Đăng ký kinh doanh, giấy phép hành nghề (nếu có):.....
3. Điều lệ:.....
4. Quyết định bổ nhiệm Tổng giám đốc (giám đốc):.....
5. Quyết định bổ nhiệm kế toán trưởng:.....
6. Biên bản giao vốn:.....

III- TÌNH HÌNH TÀI CHÍNH

- 1-Nguồn vốn chủ sở hữu:.....
- 2- Nợ phải trả (Chi tiết các loại):.....
- 3- Tài sản cố định:.....
- 4- Tài sản lưu động:
- 5- Các khoản đầu tư ngắn hạn, dài hạn ra ngoài DN (nếu có):
- 6- Các hệ số tài chính:

IV- KẾT QUẢ KINH DOANH ĐẾN NGÀY ĐỀ NGHỊ BẢO LÃNH (hoặc quý trước, năm trước)

- 1-Tổng doanh thu:.....
- 2- Lợi nhuận trước thuế:.....
- 3- Tổng số nộp ngân sách:
- 4- Lãi ròng:.....

V- ĐỀ NGHỊ BẢO LÃNH

- 1-Hồ sơ bảo lãnh (chi tiết từng loại hồ sơ) :.....

2- Nội dung bảo lãnh:

- Mục đích bảo lãnh:.....
- Đối tượng bảo lãnh:.....
- Số tiền bảo lãnh:.....
- Thời hạn bảo lãnh:.....
- Phí bảo lãnh:.....
- Điều kiện bảo lãnh (nếu có):.....

3- Khả năng thực hiện phương án đề nghị bảo lãnh của khách hàng

- 3.1. Tư cách pháp nhân:.....

- 3.2. Đặc điểm về năng lực sản xuất kinh doanh:.....
- 3.3. Khả năng về tài chính:.....
- 3.4. Khả năng quản lý:.....

VI- BẢO ĐẢM TIỀN VAY (Thực hiện theo quyết định 167/HĐQT-03, ngày 07/09/2000 của HĐQT NHNo & PTNT VN)

- 1-Hình thức bảo đảm tiền vay (Cầm cố, thế chấp, bảo lãnh).....
- 2- Loại tài sản bảo đảm (nếu có):.....
- 3- Giá trị tài sản làm bảo đảm:.....

VII- NHẬN XÉT VỀ KIẾN NGHỊ CỦA CÁN BỘ THẨM ĐỊNH, TÁI THẨM ĐỊNH

- 1-Nhận xét (Nhận xét theo từng phần đã thẩm định, tái thẩm định):
.....
- 2- Kiến nghị:.....
- 2.1- Không chấp thuận bảo lãnh cho khách hàng
Lý do:.....
- 2.2- Chấp thuận bảo lãnh cho khách hàng:..... với các nội dung sau:
- Mục đích bảo lãnh:.....
 - Đối tượng bảo lãnh:.....
 - Thời hạn bảo lãnh:.....
 - Phí bảo lãnh:.....
 - Điều kiện bảo lãnh (nếu có):.....
- 2.3- Các kiến nghị khác:.....

Cán bộ thẩm định, tái thẩm định
(Ký, ghi rõ họ tên)

VIII- NHẬN XÉT VÀ KIẾN NGHỊ CỦA TRƯỞNG PHÒNG TÍN DỤNG (KẾ HOẠCH KINH DOANH)

- 1-Nhận xét (nhận xét theo từng phần đã thẩm định, tái thẩm định):.....
.....
- 2- Kiến nghị:
- 2.1- Không chấp thuận bảo lãnh cho khách hàng:
Lý do:.....

2.2- Chấp thuận bảo lãnh cho khách hàng:.....với các nội dung sau:

- Mục đích bảo lãnh:.....
- Đối tượng bảo lãnh:.....
- Thời hạn bảo lãnh:.....
- Phí bảo lãnh:.....
- Điều kiện bảo lãnh (nếu có).....

2.3- Các kiến nghị khác:.....

Trưởng phòng
(ký và ghi rõ họ tên)

IX- KẾT LUẬN CỦA GIÁM ĐỐC CHI NHÁNH NHNo & PTNT

1-Không chấp thuận bảo lãnh cho khách hàng:

Lý do:

2.2- Chấp thuận bảo lãnh cho khách hàng:.....với các nội dung sau:

- Mục đích bảo lãnh:.....
- Đối tượng bảo lãnh:.....
- Thời hạn bảo lãnh:.....
- Phí bảo lãnh:.....
- Điều kiện bảo lãnh (nếu có).....
- 2.3- Các kiến nghị khác:.....

..... ngày.....tháng.....năm.....

Giám đốc
(ký và ghi rõ họ tên, đóng dấu)

PHỤ LỤC 10H.
HỢP ĐỒNG BẢO LÃNH

NGÂN HÀNG NÔNG NGHIỆP
VÀ PHÁT TRIỂN NÔNG THÔN
VIỆT NAM

CỘNG HOÀ XÃ HỘI CHỦ NGHĨA VIỆT NAM
Độc lập - Tự do - Hạnh phúc

HỢP ĐỒNG BẢO LÃNH
(dùng cho bảo lãnh trong nước)

- Căn cứ vào Luật các tổ chức tín dụng
- Căn cứ vào quy chế bảo lãnh Ngân hàng ban hành theo quyết định số 283/2000/QĐ – NHNN 14 ngày 25/08/2000 của Thống đốc NHNN Việt Nam.
- Căn cứ vào quyết định số 07/HD quyết toán – 05 của chủ tịch HD quyết toán NHNo & PTNT VN V/v ban hành hướng dẫn thực hiện quy chế bảo lãnh Ngân hàng trong hệ thống Ngân hàng nông nghiệp và phát triển nông thôn Việt Nam.
- Căn cứ vào đơn đề nghị bảo lãnh của khách hàng.....
- Căn cứ vào báo cáo thẩm định.....

Hôm nay, ngày tháng năm tại
Chúng tôi gồm:

Bên bảo lãnh (dưới đây gọi là bên A): Ngân hàng nông nghiệp và phát triển nông thôn Việt Nam - chi nhánh:.....

Địa chỉ:.....

Đại diện là ông (bà):..... Chức vụ:.....

Đại diện theo uỷ quyền là ông (bà):.....

Giấy uỷ quyền số:..... ngày..... do ông (bà):..... Tổng giám đốc ký

Bên được bảo lãnh (dưới đây gọi là bên B):

Địa chỉ:.....

Đại diện là ông (bà):..... Chức vụ:.....

Đại diện theo uỷ quyền là ông (bà):.....

Giấy uỷ quyền số:.....ngày.....do ông (bà):.....ký.....

Hai bên thống nhất việc bên A bảo lãnh cho bên B theo các điều kiện khoản và điều kiện dưới đây:

Điều 1. Số tiền, thời hạn bảo lãnh và phí bảo lãnh:

1.1 Số tiền bảo lãnh: - Bằng số:.....
- Bằng chữ:.....

1.2 Thời hạn bảo lãnh:.....

1.3 Phí bảo lãnh:.....Phương thức thanh toán:.....

Điều 2. Mục đích, phạm vi, hình thức và đối tượng bảo lãnh

2.1 Mục đích bảo lãnh:.....

2.2 Phạm vi bảo lãnh:.....

2.3 Đối tượng bảo lãnh:.....

2.4 Hình thức bảo lãnh (thư bảo lãnh, xác nhận bảo lãnh):.....

Điều 3. Điều kiện thực hiện bảo lãnh (đối với bên B)

.....

Điều 4. Hình thức bảo đảm cho nghĩa vụ bảo lãnh

4.1 Hình thức bảo đảm cho nghĩa vụ bảo lãnh thực hiện theo quy định hiện hành về các biện pháp đảm bảo tiền vay trong hệ thống NHNo & PTNT VN.

4.2 Hình thức bảo đảm:

4.3 Giá trị tài sản bảo đảm làm bảo đảm (nếu có):.....

Điều 5. Quyền và nghĩa vụ của bên A

5.1- Quyền của bên A

- a. Yêu cầu bên B thực hiện đúng các nghĩa vụ đã cam kết
- b. Yêu cầu bên B cung cấp các tài liệu về khả năng tài chính, các tài liệu liên quan đến giao dịch bảo lãnh, báo cáo tình hình sản xuất kinh doanh, tình hình thực hiện các hợp đồng và các nghĩa vụ có liên quan đến giao dịch bảo lãnh.
- c. Thu phí bảo lãnh như đã nêu ở điều 1
- d. Hạch toán ghi nợ cho bên B số tiền đã trả thay để thực hiện nghĩa vụ bảo lãnh.
- e. Xử lý tài sản bảo đảm theo quy định của pháp luật khi bên A vi phạm hợp đồng này.

5.2- Nghĩa vụ của bên A

- a. Thực hiện nghĩa vụ bảo lãnh theo nội dung hợp đồng này.
- b. Đơn đốc bên B thực hiện đúng và đầy đủ các nghĩa vụ đã cam kết với bên nhận bảo lãnh
- c. Hoàn trả đầy đủ tài sản bảo đảm (nếu có) và các giấy tờ có liên quan cho bên B khi bên B đã thực hiện đầy đủ nghĩa vụ đối với bên nhận bảo lãnh.

Điều 6. Quyền và nghĩa vụ của bên B

6.1 Quyền của bên B

- a. Yêu cầu bên A thực hiện đúng nghĩa vụ đã cam kết với bên nhận bảo lãnh.
- b. Yêu cầu bên A thực hiện đúng thỏa thuận trong hợp đồng này.
- d. Có thể chuyển nhượng quyền và nghĩa vụ của mình trong hợp đồng này cho các bên khác có đủ điều kiện nếu được bên A và bên nhận bảo lãnh chấp thuận bằng văn bản theo điều 8 dưới đây.

6.2 Nghĩa vụ của bên B

- a. Cung cấp đầy đủ, chính xác và trung thực tài liệu, báo cáo có liên quan đến giao dịch bảo lãnh theo yêu cầu của bên A.
- b. Thanh toán đầy đủ và đúng hạn cho bên A phí bảo lãnh đã nêu tại điều 1 hợp đồng này.
- c. Nhận nợ và hoàn trả cho bên A số tiền bên A trả thay để được thực hiện nghĩa vụ bảo lãnh, bao gồm cả gốc, lãi và các khoản chi phí phát sinh trực tiếp từ việc thực hiện bảo lãnh (nếu có).
- d. Thực hiện đúng và đầy đủ các thỏa thuận và cam kết theo hợp đồng này.
- e. Chịu sự kiểm tra, kiểm soát của bên A đối với các hoạt động có liên quan đến giao dịch bảo lãnh theo hợp đồng này.
- g. Mở tài khoản tiền gửi tại NHNo & PTNT.....

Điều 7. Quy định về bồi hoàn sau khi bên A thực hiện nghĩa vụ bảo lãnh.

.....

Điều 8. Chuyển nhượng quyền và nghĩa vụ của các bên.

.....

Điều 9. Sửa đổi bổ sung hợp đồng.

.....

Điều 10. Giải quyết tranh chấp phát sinh

Các tranh chấp phát sinh của hợp đồng này sẽ được hai bên giải quyết bằng thương lượng dựa trên nguyên tắc bình đẳng và cùng có lợi. Trường hợp không

thê giải quyết được bằng thương lượng hai bên sẽ tranh chấp ra giải quyết tại toà án nơi bên A có trụ sở.

Điều 11. Những thỏa thuận khác (nếu có)

.....

Điều 12. Hiệu lực hợp đồng

Hợp đồng này có hiệu lực kể từ ngày ký cho tới ngày bên B hoàn thành đúng và đầy đủ nghĩa vụ của mình đối với bên nhận bảo lãnh và bên A theo hợp đồng này.

Hợp đồng này được lập thành 02 bản có giá trị như nhau, mỗi bên giữ một bản.

ĐẠI DIỆN BÊN A
(ký tên, đóng dấu)

ĐẠI DIỆN BÊN B
(ký tên, đóng dấu)

CHƯƠNG XI. QUẢN LÝ NỢ CÓ VẤN ĐỀ

A. CƠ CẤU CHƯƠNG

- I. Giới thiệu về quản lý nợ có vấn đề**
- II. Phân loại khoản vay như là phương pháp hỗ trợ quản lý nợ có vấn đề**
- III. Phương pháp và quy trình quản lý nợ có vấn đề và xử lý tổn thất tín dụng**
 - 1. Phòng ngừa nợ có vấn đề
 - 2. Quy trình theo dõi và xử lý các khoản vay có vấn đề
- IV. Trích lập và sử dụng dự phòng để xử lý rủi ro**
 - 1. Hội đồng xử lý rủi ro
 - 2. Phân cấp rủi ro
 - 3. Trích lập để xử lý rủi ro
 - 4. Đối tượng và hồ sơ xử lý rủi ro

B. NỘI DUNG CHƯƠNG

1. Giới thiệu về quản lý nợ có vấn đề

Nợ có vấn đề là các khoản tín dụng cấp cho khách hàng không thu hồi được hoặc có dấu hiệu có thể không thu hồi được theo đúng cam kết trong hợp đồng tín dụng. Nợ có vấn đề được hiểu theo nghĩa rộng không chỉ những khoản vay đã quá hạn thanh toán, thanh toán không đúng kỳ hạn (nợ quá hạn thông thường, nợ khó đòi, nợ chờ xử lý, nợ khoanh, nợ tồn đọng) mà bao gồm cả những khoản vay trong hạn nhưng có những dấu hiệu không an toàn có thể dẫn tới rủi ro.

Quản lý nợ có vấn đề là toàn bộ quá trình phòng ngừa, kiểm tra, giám sát và các biện pháp xử lý đối với những khoản nợ có vấn đề nhằm giảm thiểu mức độ rủi ro có thể xảy ra, nâng cao hiệu quả hoạt động tín dụng, tiến tới quản lý nợ có vấn đề theo tiêu chuẩn thống nhất phù hợp với các chuẩn mực và thông lệ quốc tế.

Để quản lý nợ có vấn đề có hiệu quả, điều quan trọng đối với các nhà quản lý ngân hàng là phải sớm nhận biết những khoản nợ có vấn đề, từ đó phân loại khoản vay và có những biện pháp phòng ngừa và xử lý kịp thời.

2. Phân loại khoản vay là phương pháp quan trọng để quản lý nợ có vấn đề

Việc phân loại khoản vay sẽ giúp cho ngân hàng dễ dàng quản lý danh mục đầu tư tín dụng của mình. Từ đó có thể xác định chính xác mức độ rủi ro để có biện pháp quản lý, phòng ngừa kịp thời và biện pháp xử lý thích hợp nhằm giảm thiểu rủi ro.

Các khoản vay được phân loại như sau:

Hạng	Tiêu chí
Hạng I (chất lượng cao nhất)	<ul style="list-style-type: none"> - Những khoản vay có khả năng thanh khoản cao, điều kiện tài chính hoàn hảo, thu nhập ổn định trong quá khứ và có thể dự đoán trong tương lai, sẵn có nguồn vốn thay thế, quản lý mạnh, có xu hướng phát triển thuận lợi. - Các khoản vay hoàn hảo về hồ sơ cho vay, hoàn chỉnh về quyền lợi bảo đảm đối với tài sản bảo đảm có khả năng thanh khoản cao: bảo đảm đầy đủ bằng chứng chỉ tiền gửi, chứng khoán chính phủ, giá trị tiền mặt của bảo hiểm, v.v..
Hạng II (chất lượng tốt)	<ul style="list-style-type: none"> - Những khoản vay được mô tả ở hạng I. Tuy nhiên, một số đặc điểm không thật sự mạnh, ví dụ như thu nhập có tính chu kỳ hơn, và kém sẵn có nguồn vốn thay thế trong

	<p>những giai đoạn suy thoái kinh tế.</p> <ul style="list-style-type: none"> - Tài sản bảo đảm có khả năng thanh khoản thấp hơn như bất động sản, cổ phiếu công ty mạnh. - Tiềm năng thu nhập hiện tại và tương lai mạnh.
Hạng III (chất lượng chấp nhận được hay đạt yêu cầu)	<ul style="list-style-type: none"> - Có khả năng thanh khoản tương đối và điều kiện tài chính hợp lý. - Thu nhập có thể thất thường và khả năng thanh toán đầy đủ nhưng không đảm bảo trong mọi điều kiện. - Khoản vay được đảm bảo bằng các khoản phải thu và hàng lưu kho mà việc chuyển đổi thành tiền mặt là khó khăn và không chắc chắn. - Những nguồn vốn thay thế thường hay bị hạn chế.
Hạng IV (chất lượng dưới mức trung bình cần theo dõi)	<ul style="list-style-type: none"> - Khả năng thanh khoản thấp, thu nhập thất thường hoặc lỗ. - Nguồn trả nợ không rõ ràng, và tài sản thế chấp là nguồn trả nợ duy nhất - Thông tin trong hồ sơ tín dụng không đầy đủ để đưa bất kỳ một kết luận nào về chất lượng. - Không tuân thủ lịch trình trả nợ, có dấu hiệu trả nợ không đúng kỳ hạn.
Hạng V (các khoản vay chất lượng thấp)	<ul style="list-style-type: none"> - Tài sản bảo đảm, khả năng thanh toán và lưu chuyển tiền mặt không đủ để hỗ trợ mức vốn vay. - Các nguồn trả nợ không được xác định rõ ràng. Nếu không có sự giám sát thường xuyên chặt chẽ, khả năng tổn thất một phần hoặc toàn bộ là hoàn toàn có thể xảy ra. - Trả nợ không đúng kỳ hạn, nếu không có sự giám sát thường xuyên, chặt chẽ khả năng tổn thất một phần hoặc toàn bộ là hoàn toàn có thể xảy ra. - Phải có thêm tài sản bảo đảm và khả năng tổn thất là rõ ràng

	<ul style="list-style-type: none"> - Trả nợ không đúng kỳ hạn, có thể phải áp dụng các biện pháp điều chỉnh kỳ hạn nợ, gia hạn nợ,
Hạng VI (các khoản vay khó đòi)	<ul style="list-style-type: none"> - Trả nợ không đúng kỳ hạn nợ - Nguồn trả nợ chỉ còn tài sản đảm bảo (nếu có) - Có thể phải sử dụng đến các biện pháp điều chỉnh kỳ hạn nợ, gia hạn nợ, giãn nợ, v.v... đặc biệt có thể cả khoan nợ, xử lý rủi ro. - Nợ quá hạn dưới 360 ngày - Phải áp dụng các biện pháp thu hồi nợ.
Hạng VII (các khoản vay tồn đọng).	<ul style="list-style-type: none"> - Nợ khoan, nợ xóa chưa có nguồn, nợ quá hạn trên 360 ngày. - Không còn khả năng trả nợ. - Còn tài sản bảo đảm nh-ng không còn đối tượng để thu. - Không còn tài sản đảm bảo và không còn đối tượng để thu. - Không còn tài sản đảm bảo, con nợ vẫn còn tồn tại đang hoạt động nhưng thua lỗ kéo dài, không còn khả năng trả nợ. - Phải sử dụng tới các biện pháp để thu hồi nợ.

3. Phương pháp và quy trình quản lý nợ có vấn đề và xử lý tổn thất tín dụng

3.1. Phòng ngừa nợ có vấn đề

a) CBTD có trách nhiệm:

- Phân tích chất lượng tín dụng, phân loại khoản vay theo nguyên tắc thuộc phần 2 nói trên để đưa ra kế hoạch kiểm tra, phòng ngừa và xử lý.
- Kiểm tra sau khi cho vay: mức độ tuân thủ theo đúng cam kết trong hợp đồng tín dụng, tình hình sản xuất kinh doanh của khách hàng, phát hiện những dấu hiệu tiềm ẩn (Xin xem chi tiết ở *phần 3.2. Quy trình theo dõi và xử lý các khoản vay có vấn đề*)

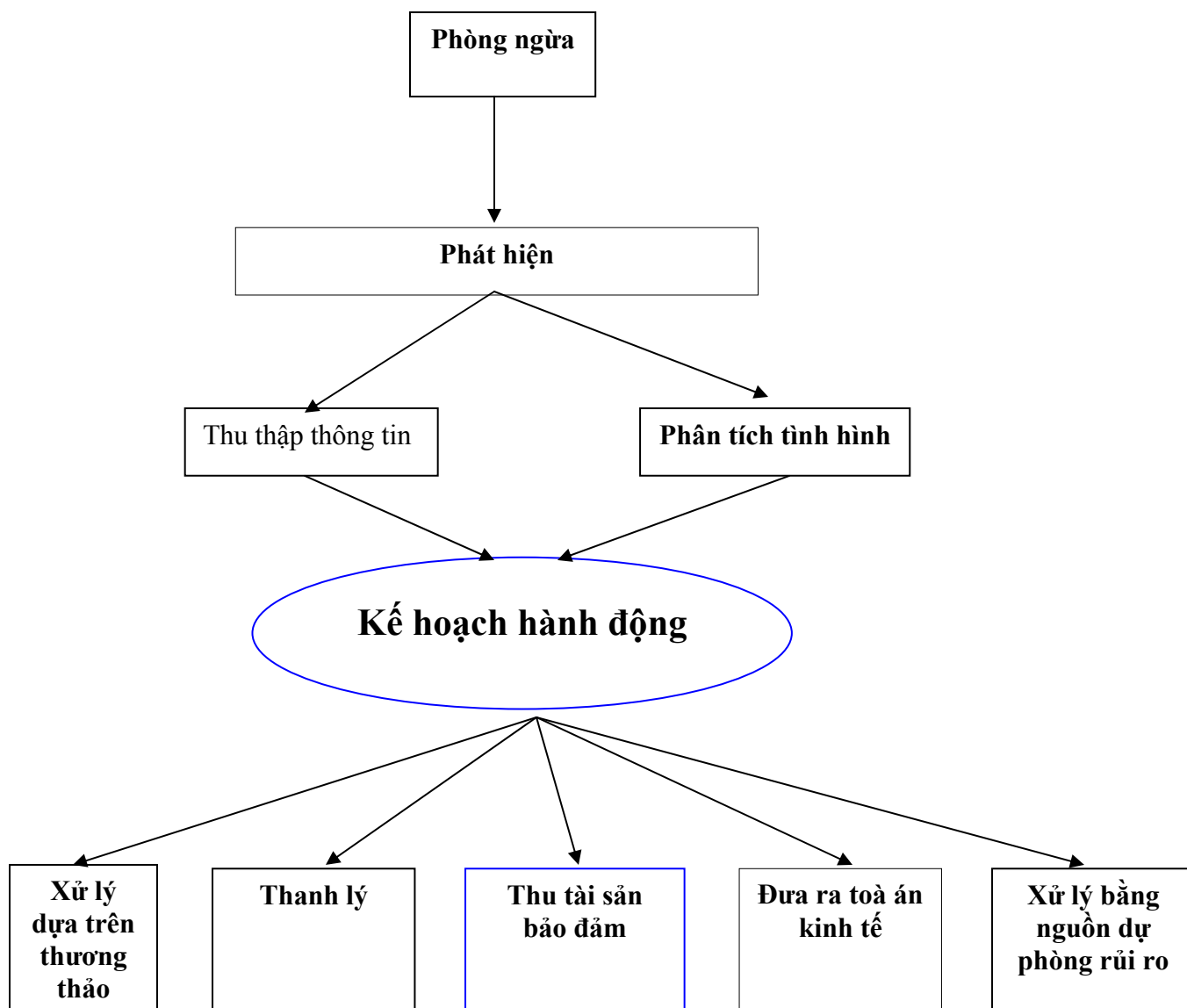
Các cấp quản lý của cán bộ cho vay, đặc biệt là cấp quản lý trực tiếp chủ động ngăn ngừa, phát hiện những mối quan hệ bất bình thường giữa cán bộ cho vay và khách hàng; sự trung thực trong những báo cáo về khoản vay do cán bộ quản lý khoản vay đệ trình; tinh thần trách nhiệm với công việc.

b) CBTD tiến hành thu thập và xử lý thông tin phòng ngừa từ hệ thống thông tin và phòng ngừa rủi ro của Trung tâm PN & XLRR NHNo & PTNT VN hoặc thông tin phòng ngừa rủi ro của NHNN VN (CIC).

- Thông tin phòng ngừa do Trung tâm PN & XLRR NHNo & PTNT VN cung cấp:
 - + Tình hình thị trường sản phẩm, dự báo sự biến động của giá cả, thị phần
 - + Những lĩnh vực đang có sự biến động lớn (thuận lợi, khó khăn)
 - + Ảnh hưởng của thời tiết
 - + Xu thế giải thể, sáp nhập
- Yêu cầu cung cấp các thông tin đột xuất về khách hàng vay: độ tin cậy của những báo cáo tài chính, lĩnh vực đầu tư, uy tín của khách hàng: qua làm việc trực tiếp, các luồng thông tin khác nhau, trong đó có sự hỗ trợ của Thông tin phòng ngừa rủi ro của Trung tâm Phòng ngừa và xử lý rủi ro NHNo & PTNT VN hoặc NHNN VN.
- Thường xuyên nắm bắt thông tin và xử lý thông tin trực tiếp về khách hàng vay và những thông tin liên quan.

3.2. Quy trình theo dõi và xử lý các khoản vay có vấn đề

Sơ đồ quản lý nợ có vấn đề



3.2.1. Bước 1. Nhận biết các dấu hiệu và nguyên nhân của nợ có vấn đề

Các chuyến thăm khách hàng thường xuyên là cách tốt nhất để phát hiện nhanh chóng những dấu hiệu này. Những chuyến thăm này luôn phải có việc kiểm tra tình hình thực tế và sổ sách của khách hàng. Sau đây là những dấu hiệu thường thấy nhất:

3.2.1.1. Các dấu hiệu từ phía khách hàng

Nói chung các dấu hiệu cần phải được kiểm tra đầu tiên bao gồm:

- Khách hàng có ý lảng tránh hoặc thoái thác trả lời cán bộ ngân hàng
- Doanh thu bán hàng giảm
- Không đáp ứng được những đơn đặt hàng
- Các khoản thu tiền về chậm.
- Nhiều tài sản không hoạt động (nhàn rỗi)
- Hàng tồn kho gần như không bán được
- Nhờ cậy vào chỉ một khách hàng hoặc một nhà cung cấp
- áp dụng chính sách chiết khấu bất bình thường
- Xuất hiện những khác biệt đáng kể giữa hoạt động kinh doanh và ngân sách
- Lưu chuyển tiền mặt ròng giảm
- Lợi nhuận giảm
- Giá trị của tài sản giảm
- Sao nhãng và thiếu những cuộc thảo luận trước chuẩn bị cho việc thanh toán các khoản phải trả theo kỳ

Một dấu hiệu có thể là không đáng kể nhưng khi một số dấu hiệu xảy ra, rất có thể khoản vay là có vấn đề.

Một cách cụ thể, chúng ta có thể phân loại những dấu hiệu như sau:

- **Từ báo cáo tài chính**

+ **Từ Bảng tổng kết tài sản**

- Ngân hàng không nhận được các báo cáo tài chính từ người vay một cách kịp thời
- Chu kỳ các khoản phải thu ngắn đi
- Tiền mặt của khách hàng giảm
- Giá trị tuyệt đối và tương đối của các khoản phải thu tăng một cách đột biến
- Hệ số tài sản ngắn hạn tính trên tổng tài sản giảm
- Khả năng thanh khoản/vốn lưu động giảm
- Những thay đổi rõ rệt về cơ cấu tài sản dùng cho kinh doanh
- Những thay đổi nhanh chóng của tài sản cố định
- Các khoản dự trữ tăng mạnh với lượng lớn
- Công ty tập trung đầu tư vào tài sản phi ngắn hạn, nhưng không phải là tài sản cố định
- Mức độ tập trung cao vào tài sản vô hình
- Sự thiếu cân đối gia tăng của các khoản nợ ngắn hạn
- Những gia tăng đáng kể của các khoản nợ dài hạn
- Những thay đổi đáng kể trong cơ cấu bảng tổng kết tài sản
- Xuất hiện những khoản nợ mà công ty vay hoặc cho vay cán bộ hoặc cổ đông của công ty
- Thay đổi tài khoản ngân hàng
- Thời gian trung bình của các khoản phải thu tăng lên
- Những thay đổi trong chính sách mua bán chịu
- Xuất hiện thêm các điều kiện gia hạn
- Thay thế tài khoản các khoản phải thu thương mại bằng các khoản phải thu khác
- Tập trung doanh số vào một mặt hàng nhất định
- Xuất hiện những thoả hiệp cho những khoản phải thu
- Tập trung vào các khoản phải thu đã quá hạn ở mức nghiêm trọng từ các công ty con

+ **Từ Báo cáo lãi lỗ**

- Doanh số bán hàng giảm
- Doanh số bán hàng gia tăng một cách nhanh chóng

- Mức độ chênh lệch lớn giữa tổng doanh thu và doanh thu ròng
 - Tỷ lệ phần trăm của chi phí trên tổng doanh thu tăng lên/ mức lãi giảm đi
 - Doanh thu bán hàng tăng lên nhưng lợi nhuận giảm đi
 - Các khoản lỗ từ nợ quá hạn tăng lên
 - Sự gia tăng không cân xứng của chi phí quản lý so với mức tăng của doanh thu bán hàng
 - Tổng tài sản Có gia tăng so với mức độ tăng của tỷ suất Doanh thu bán hàng/Lợi nhuận
 - Xuất hiện các khoản lỗ từ hoạt động kinh doanh
- **Từ hoạt động kinh doanh**
- Thay đổi về phạm vi kinh doanh
 - Số liệu tài chính nghèo nàn và quản lý hoạt động kém hiệu quả
 - Bố trí nhà máy và thiết bị không hợp lý
 - Sử dụng kém cỏi nguồn nhân lực
 - Mất mát những dây chuyền sản xuất chính, quyền phân phối sản phẩm hoặc nguồn cung cấp
 - Mất một hay nhiều khách hàng có năng lực tài chính tốt hoặc mất nhà cung ứng chính.
 - Sự thay đổi đáng kể về giá trị của từng đơn đặt hàng hoặc hợp đồng mà có thể làm mất cân bằng năng lực sản xuất hiện hành
 - Xuất hiện những vụ mua hàng tồn kho mang tính đầu cơ nằm ngoài nguyên tắc mua hàng thông thường của công ty
 - Kém cỏi trong việc duy trì vận hành và bảo hành máy móc thiết bị
 - Việc thay thế những thiết bị máy móc lỗi thời diễn ra chậm chạp
 - Những dấu hiệu về hàng tồn kho kém chất lượng, lưu hàng tồn kho với số lượng lớn hoặc cơ cấu hàng tồn kho lưu kho không phù hợp
- **Những dấu hiệu liên quan đến giao dịch ngân hàng**
- Số dư tài khoản tại ngân hàng giảm
 - Công tác kế hoạch hoá tài chính cho các nhu cầu về tài sản cố định hoặc các nhu cầu về vốn lưu động thể hiện sự đơn giản và kém cỏi
 - Đặt niềm tin/nhờ cậy nhiều vào các khoản nợ ngắn hạn
 - Những thay đổi đáng kể ở góc độ thời hạn cho các đề nghị vay vốn theo mùa

- Xuất hiện ở các khoản vay có nhiều nguồn trả nợ (như theo đề nghị vay vốn) nhưng lại khó có thể nhận thấy dễ dàng chúng
 - Xuất hiện những chủ nợ khác, đặc biệt những chủ nợ nhận tài sản bảo đảm.
- **Những dấu hiệu liên quan đến quản trị công ty**
- Thay đổi trong thái độ/ thói quen cá nhân của những người chủ chốt của công ty
 - Thay đổi trong thái độ đối với ngân hàng/cán bộ ngân hàng, đặc biệt là khi họ tạo cảm giác thiếu tính hợp tác
 - Tái diễn những vấn đề trực trặc nhưng lại tỏ ra quá tự tin là có thể giải quyết được
 - Không có khả năng thực hiện kế hoạch
 - Báo cáo và quản lý tài chính kém cỏi
 - Các chức năng điều hành và phân công xử lý công việc thể hiện sự chấp vá
 - Mạo hiểm khi mua bán, khi thực hiện công việc kinh doanh mới, tại khu vực kinh doanh mới hoặc với dây chuyền sản xuất mới
 - Mong muốn và khăng khăng đòi "đánh bạc" với kinh doanh có những rủi ro quá mức
 - Đặt giá bán hàng hoá và dịch vụ một cách không thực tế
 - Những nhân vật chủ chốt của công ty ốm hoặc chết
 - Không có khả năng đáp ứng được các cam kết như kế hoạch đã đặt ra
 - Những thay đổi trong quản lý, quyền sở hữu hoặc những nhân vật chủ chốt
 - Tính không liên tục của các dây chuyền tiêu chuẩn sinh lời
 - Chậm trễ trong việc phản ứng lại với sự đi xuống của thị trường hoặc các điều kiện kinh tế
 - Thiếu những thành công trong quản lý có thể nhận thấy được

3.2.1.2. Các nguyên nhân từ phía ngân hàng

- Quy trình cho vay không được tuân thủ theo đúng quy định của ngân hàng
- Cán bộ tín dụng có mối quan hệ đặc biệt với khách hàng
- Sự giám sát của các cấp quản lý trong ngân hàng là thiếu sát sao.
- Lãnh đạo ngân hàng quá độc đoán khi phê duyệt khoản vay.

- Bỏ qua tình trạng thấu chi, không coi đó là một tín hiệu bất ổn về tài chính của người vay.
- Không thể kiểm tra định kỳ/đột xuất tài sản kinh doanh của người vay.
- Cho vay dựa trên giá trị sổ sách giả của doanh nghiệp, không kiểm toán và xác minh báo cáo tài chính của người vay.
- Không thể thu nhập hoặc bỏ qua những báo cáo của bộ phận thông tin tín dụng hoặc những nguồn tham khảo tín dụng khác.
- Không thể đòi lại khoản vay mà trong suy nghĩ có thể nhanh chóng bù đắp bằng tài sản thế chấp khi tình hình của khoản vay trở nên không thể cứu vãn
- Không thể đánh giá chính xác/đánh giá quá cao/ không quản lý hợp lý tài sản thế chấp
- Giải ngân trước khi hoàn thành chứng từ.
- Cán bộ thực hiện khoản vay một cách không hợp lý, bỏ qua hội đồng tín dụng, chỉ dựa vào quan hệ giữa cán bộ cho vay và người vay.
- Khoản vay thực hiện với doanh nghiệp mới có chủ sở hữu - người lãnh đạo thiếu kinh nghiệm.
- Cho vay mới với giá trị cao hơn nhưng không có thêm tài sản thế chấp thích đáng.
- Đảo nợ
- Không phân tích lưu chuyển tiền mặt và khả năng trả nợ của người vay
- Cán bộ cho vay không thể kiểm tra tình trạng khoản vay thường xuyên
- Vốn không được sử dụng như dự kiến; chuyển sang sử dụng vào mục đích cá nhân của người vay (CBTD không cố gắng xác định xem mục đích vay là gì)
- Vốn được sử dụng ngoài khu vực thị trường thông thường của ngân hàng; chất lượng trao đổi thông tin với khách hàng kém
- Kế hoạch trả nợ không rõ ràng và không được quy định bằng văn bản
- Người vay gây khó khăn cho việc kiểm soát được tài sản thế chấp

3.2.1.3. Các nguyên nhân từ khoản vay

- Hồ sơ cho vay thiếu sự chặt chẽ; độ tin cậy của những thông tin trong bộ hồ sơ cho vay bị nghi ngờ.
- Giá trị khả mại của tài sản bảo đảm thấp
- Lịch trình hoàn trả và nguồn hoàn trả không hợp lý

3.2.1.4. Các nguyên nhân khác

- Do thay đổi của cơ chế chính sách
- Thay đổi giá cả thị trường ảnh hưởng trực tiếp đến đầu ra của sản phẩm mà khoản vay đó đầu tư.
- Khoản vay ưu đãi, chỉ định của Chính phủ.
- Khoản vay theo chương trình kinh tế.

3.2.2. Bước 2: Kiểm tra hồ sơ các khoản vay có vấn đề

Thái độ hợp tác ở cuộc gặp gỡ đầu tiên sẽ mở đường cho những cuộc gặp gỡ sau, nhưng trong phần lớn các trường hợp, thì tốt nhất là khách hàng sẽ rời cuộc gặp gỡ mà không làm ngân hàng nghi ngờ gì về những suy nghĩ hiện tại về khách hàng và những gì ngân hàng mong chờ sẽ đạt được mục đích của mình.

3.2.1.1. Kiểm tra hồ sơ khoản vay

Ngay khi phát hiện ra những dấu hiệu và kiểm tra các nguyên nhân tiềm tàng nói trên, CBTD phải lập tức tiến hành kiểm tra hồ sơ khoản vay để chắc chắn rằng:

- Hồ sơ khoản vay mà ngân hàng lưu là đầy đủ và cập nhật:
 - + Những thay đổi gần đây nhất
 - + Hồ sơ vay là nguyên vẹn và được lưu giữ đúng cách thức
- Không có điều gì trong hồ sơ có thể gây nguy hiểm cho ngân hàng
- Hồ sơ vay của ngân hàng có thể được đưa ra như là bằng chứng tại toà và do đó CBTD phải chắc chắn rằng hồ sơ vay chỉ chứa đựng những thông tin thực.
- Những lưu ý trong hồ sơ vay của khách hàng phải thể hiện lịch sử của các quan hệ giao dịch ngân hàng của người vay
- Chắc chắn rằng mọi xác nhận được lấy từ người vay.

- Nếu như khách hàng vay vốn liên quan đến bất kỳ một thoả ước vay khác với ngân hàng, thì những thông tin này phải được ghi lại trong hồ sơ khách hàng theo tiêu đề riêng.

Trong trường hợp cán bộ tín dụng nhận thấy khách hàng vay có mối quan hệ với bộ phận khác của ngân hàng, thì phải cung cấp đầy đủ chi tiết về tình hình hiện tại và mức độ rủi ro của khách hàng cho bộ phận đó.

- Xem xét lại những tiện ích hiện tại của khách hàng vay nếu như có khả năng giảm mức độ rủi ro của ngân hàng qua việc giảm hạn mức tín dụng chưa dùng đến.

Một điều hết sức quan trọng là sự cần thiết phải có tất cả những thoả thuận và các quyết định liên quan đến quan hệ ngân hàng được lưu trữ cẩn thận chính xác trong hồ sơ vay và được xác nhận bằng văn bản đối với khách hàng. Những thông tin này là vô giá khi mà những vấn đề pháp luật phát sinh trong tương lai.

3.2.2.2. Kiểm tra hồ sơ TSBĐ

Tất cả những giấy tờ liên quan đến tài sản bảo đảm phải được kiểm tra để chắc chắn rằng

- chúng hoàn chỉnh, đầy đủ, có thể đem thi hành (theo phán quyết của toà) và ngân hàng có thể nắm giữ được những tài sản mình yêu cầu.
- toàn bộ tài sản bảo đảm đang được bảo đảm bằng những hợp đồng bảo hiểm hiện tại

Việc kiểm tra những hồ sơ về tài sản bảo đảm cần có sự có mặt của:

- Một chuyên viên ngân hàng có kinh nghiệm chuyên môn trong lĩnh vực bảo đảm tiền vay
- Tư vấn pháp luật bên ngoài ngân hàng
- Cán bộ tín dụng phụ trách khoản vay này

Nên lưu ý rằng nếu ngân hàng cần có sự hợp tác của người vay để hoàn chỉnh hồ sơ vay vốn, thì điều này có thể làm cho ngân hàng phải điều chỉnh những ưu đãi dành cho khách hàng nhằm duy trì sự hợp tác đó.

3.2.2.3. Định giá tài sản bảo đảm

Định giá chính xác giá trị của tài sản bảo đảm nhằm tìm ra giá trị hiện tại của tài sản bảo đảm (Xem chi tiết tại phần Định giá tài sản bảo đảm, [Chương XII "Bảo đảm tiền vay"](#))

3.2.2.4. Xem xét lại gia đình của người vay để chắc chắn rằng những người tạo thu nhập chính và chủ sở hữu tài sản đều được ràng buộc trong những thoả ước bảo đảm tiền vay đã ký với ngân hàng.

3.2.2.5. Xem xét lại mọi cơ hội để bổ sung TSBĐ.

3.2.3. Bước 3. Gặp gỡ khách hàng

Thái độ hợp tác ở cuộc gặp gỡ đầu tiên sẽ mở đường cho những cuộc gặp sau, nhưng trong phần lớn các trường hợp, thì tốt nhất là khách hàng sẽ rời cuộc gặp gỡ mà không làm ngân hàng nghi ngờ gì về những suy nghĩ hiện tại về khách hàng và những gì ngân hàng mong chờ sẽ đạt được mục đích của mình.

Khách hàng cần được thông báo về những vấn đề sau:

- Bản chất của vấn đề mà ngân hàng đang xem xét có thể ảnh hưởng tới mức độ an toàn về hạn mức rủi ro của ngân hàng
- Như là một hệ quả của vấn đề trên, việc quản lý quan hệ tài khoản với ngân hàng được giao phó cho một CBTD giỏi và thời gian đủ để làm việc với khách hàng nhằm giải quyết vấn đề.
- Ngân hàng tìm kiếm sự hợp tác từ ban giám đốc của khách hàng để khôi phục sức mạnh của doanh nghiệp
- Ngân hàng yêu cầu những thông tin sau đây nhằm tìm ra một kế hoạch hành động phù hợp:
 - + Báo cáo tài chính hiện hành
 - + Dự báo về doanh số bán hàng và khả năng sinh lời
 - + Dự báo về dòng tiền
 - + Dự báo cho 12 tháng tới, xem xét bất kỳ một sự thiếu hụt tiền mặt nào dựa trên nguyên tắc thận trọng
 - + Kế hoạch về thời gian giảm nợ từ việc bán tài sản và/hoặc những cách thức khác

- + Bất kỳ thông tin nào khác mà ngân hàng có thể yêu cầu để hỗ trợ cho quá trình đánh giá

Lưu ý rằng tại cuộc gặp gỡ này, ngân hàng phải có một thái độ kiên quyết và rõ ràng nhưng hoàn toàn không có sự đe dọa lẫn sự cảm thông.

Những yêu cầu đối với cán bộ tín dụng khi giải quyết nợ có vấn đề

Phải làm:

- Cần có ít nhất hai CBTD tham gia cuộc gặp gỡ với người vay và thẩm tra lại những gì người vay nói
- Thái độ dễ chịu nhưng kiên quyết
- Phải có chương trình làm việc cụ thể
- Hãy cho người vay cơ hội để giải bày suy nghĩ
- Cố gắng thu được tình hình của người vay càng nhiều càng tốt (qua người vay, các cuộc thăm viếng, qua bạn hàng, v.v..)
- Nói với người vay những gì mà ngân hàng mong chờ ở họ
- Thiết lập những giới hạn thời gian xử lý cho chương trình hành động
- Nếu đang ở tâm trạng quá hưng phấn hoặc ức chế, hãy hoãn cuộc gặp với người vay

Không được làm:

- Không làm việc một mình
- Chân chừ
- Thể hiện là một người nhân từ
- Chấp nhận những báo cáo của khách hàng và của bên thứ ba chỉ ở góc độ bề mặt
- Không bao giờ lo lắng về mục đích thực sự của khoản vay
- Ngồi lỳ tại phòng làm việc
- Xem lướt qua việc gia hạn tiện ích
- Làm phiền người vay bằng những chi tiết thứ yếu
- Luôn luôn nghĩ tích cực

- Đặt niềm tin vào tương lai
- Không lo lắng về trách nhiệm cá nhân đối với công việc
- Làm khi nào có lệnh của cấp trên

3.2.4. Bước 4. Lập kế hoạch hành động

Khi tiếp nhận và phân tích những thông tin theo yêu cầu thì người CBTD (Cán bộ phòng quản lý nợ có vấn đề) phải chủ động tìm kiếm để xác nhận liệu giả định sau đây có đúng không:

- Mặc dù có những vấn đề phát sinh thì thực tế và trong tương lai, khách hàng vẫn là một doanh nghiệp có khả năng tài chính tốt.
- Vẫn theo đường lối hợp tác, ngân hàng vẫn nên tiếp tục hỗ trợ khách hàng vay vốn trong khi trực trặc đang được chỉ ra

Những vấn đề chính sau cần phải được nêu trong kế hoạch hành động này:

- Những vấn đề của khoản vay là gì
- Giải pháp để xử lý vấn đề này
- Cách thức thực hiện những giải pháp này
- Những mục đích có thể sẽ đạt được

Trong phần lớn trường hợp, CBTD cần có sự phê duyệt hành động từ cấp cao hơn trong hội đồng tín dụng/ban lãnh đạo trước khi lưu giữ hồ sơ khách hàng (ở đây là những tài liệu bổ sung theo kế hoạch hành động).

CBTD phải chứng minh được sự hợp lý của kế hoạch tại cuộc họp của hội đồng tín dụng/ban lãnh đạo sau khi đã tính toán được rằng:

- Vấn đề trực trặc có thể được giải quyết trong một khoản thời gian hợp lý (không quá 06 tháng đối với khoản vay ngắn hạn và từ 12 đến 18 tháng đối với khoản vay trung và dài hạn)
- Mức độ an toàn về hạn mức rủi ro của ngân hàng, theo dự đoán, sẽ không bị tổn hại tại thời điểm này.

CBTD phải luôn phải sẵn có những tài liệu sau:

- Báo cáo tài chính của ba năm gần nhất
- Báo cáo ngân quỹ và lưu chuyển tiền tệ dự tính cho 12 tháng tới
- Một hồ sơ ghi rõ những dự báo về khoản nợ có thể sắp phải trả, thời gian phải trả, các thoả ước giảm nợ, các giai đoạn của kế hoạch hành động, ví dụ như việc bán những tài sản không quan trọng, việc giảm hàng tồn kho, cách thức cải thiện các tỷ số tổng lãi gộp/lợi nhuận ròng.

Để đạt được sự đồng ý về kế hoạch hành động thì văn bản này cần phải được phê chuẩn. Tùy theo giá trị của hạn mức rủi ro của ngân hàng mà kế hoạch này phải thông báo về Trung tâm điều hành để có sự hướng dẫn bổ sung hoặc sự phê chuẩn cuối cùng.

3.2.5. Bước 5. Thực hiện kế hoạch

3.2.5.1. Tiếp xúc với khách hàng

Ngay khi kế hoạch nói trên được phê chuẩn, CBTD (cán bộ phụ trách khách hàng) cần phải gặp gỡ khách hàng vay.

Bất kỳ mối quan tâm nào của khách hàng liên quan đến kế hoạch cũng phải dành được sự chú ý thích đáng và cán bộ tín dụng cần phải linh hoạt nếu đó là những khả năng có thể xảy ra. Nếu cần thiết thì cán bộ tín dụng cũng có thể đồng ý trở lại thảo luận với hội đồng tín dụng để tìm kiếm sự thay đổi kế hoạch nhằm giữ được tiếng tăm của khách hàng.

Trong trường hợp người lãnh đạo của khách hàng vay có vẻ không đồng ý với kế hoạch vì theo họ, nó quá khắt khe, thì rõ ràng cơ hội đạt được thành công là xa vời. Cần phải nhận ra rằng liệu khách hàng có còn động cơ tiếp tục kinh doanh nữa hay không.

Một điều quan trọng nữa là kế hoạch phải được coi như một thoả ước với khách hàng vay, trong đó ghi rõ các điều khoản và điều kiện liên quan đến việc tiếp tục khoản vay nhằm tránh những hiểu nhầm giữa hai bên. Thoả ước này phải ghi rõ ràng:

- Những gì kế hoạch này sẽ đạt được

- Lịch trình để hoàn thành kế hoạch
- Những mốc kết quả hoạt động cần đạt được theo từng thời kỳ
- Kế hoạch sẽ được thực thi như thế nào
- Những mục tiêu giảm nợ (nếu có thể) là gì

CBTD cần yêu cầu khách hàng ký vào văn bản nói trên để xác nhận việc họ chấp nhận và cam kết thực thi kế hoạch. Cần lưu ý rằng Ngân hàng cũng cần phải lưu giữ hồ sơ một cách cẩn thận, đầy đủ, chính xác những thỏa thuận đã ký với khách hàng.

Tùy theo đối tượng, đặc tính của sản phẩm bán ra của khách hàng mà đưa ra cách thức theo dõi và quản lý các điều khoản trong kế hoạch cho phù hợp.

3.2.5.2. Tư vấn giúp đỡ khách hàng tháo gỡ khó khăn

Để hỗ trợ cho việc thực hiện kế hoạch, ngân hàng cũng cần tư vấn cho khách hàng nhằm tháo gỡ khó khăn trong kinh doanh. Những khó khăn nói ở đây thuộc dạng nhất thời, chủ yếu do cung cách điều hành, chiến lược kinh doanh bất hợp lý, chậm thích nghi với sự thay đổi của thị trường, mô hình không còn thích hợp. Có thể tư vấn, giúp đỡ cùng khách hàng tháo gỡ khó khăn, ngăn chặn tình trạng sản xuất kinh doanh ngày một trầm trọng có thể dẫn tới phá sản. Cụ thể nhằm vào những hướng sau:

- Mở rộng sản xuất, tăng năng suất lao động hạ giá thành sản phẩm
- Đa dạng hóa sản phẩm, tăng sản phẩm mới
- Thay đổi chiến lược tiêu thụ sản phẩm
- Loại bỏ một số hoạt động không sinh lời
- Bán bớt tài sản, bán bớt một phần doanh nghiệp, v.v..

3.2.6. Bước 6. Quản lý, theo dõi việc thực hiện kế hoạch

CBTD cần phải báo cáo thường xuyên tình hình thực thi kế hoạch cho trường phòng tín dụng/lãnh đạo ngân hàng. Công việc quản lý và theo dõi bao gồm:

- Theo dõi kết quả tài chính hàng tháng và bất kỳ điều khoản và/hoặc các tỷ số tài chính được đưa ra như là một điều kiện chấp nhận kế hoạch.
- Quản lý những kết quả đạt được của những mục tiêu khác đặt ra trong kế hoạch này, ví dụ:
 - + Việc giảm hàng tồn kho hoặc các khoản nợ còn tồn đọng như đề nghị
 - + Bán tài sản cố định
 - + Giảm nợ

Đối với những trường hợp có mức độ rủi ro cao hơn, thì quá trình nêu trên sẽ nên tập trung vào những điểm sau:

- Việc đánh giá lại một cách khách quan về rủi ro, bao gồm việc đánh giá mức độ rủi ro được cập nhật
- Tình hình tiến triển đạt được trong việc cải thiện chất lượng tín dụng
- Đánh giá bất kỳ sự thay đổi nào cần thiết cho kế hoạch chiến lược
- Xem xét lại những số liệu tài chính và những dự báo

Kết quả cuối cùng cần đạt được của mọi kế hoạch dạng này là sự loại bỏ những vấn đề khó khăn của khách hàng và giảm thiểu rủi ro tín dụng, thông thường trong khoảng thời gian từ 12 đến 18 tháng (có thể thay đổi tùy theo điều kiện thực tế).

3.3. Xử lý

Tại bất kỳ giai đoạn nào của kế hoạch, tùy theo từng tình hình cụ thể (sự tiến triển hay diễn biến tiêu cực của kế hoạch), CBTD cần trình lên TPTD và lãnh đạo ngân hàng **một hoặc đồng thời nhiều** hướng giải quyết sau đây một cách ngay lập tức:

3.3.1. Hướng xử lý tổ chức khai thác

3.3.1.1. Bổ sung tài sản bảo đảm

- Khoản vay có biểu hiện bất ổn, nguồn thu là không rõ ràng, tài sản bảo đảm có độ khả mại thấp, thấp hơn giá trị khoản vay, có thể yêu cầu khách hàng bổ sung tài sản bảo đảm.
- Có sự thỏa thuận giữa hai bên trong hợp đồng tín dụng.

- Thực hiện các biện pháp bảo đảm theo quy định coi như phân bổ xung trong hợp đồng tín dụng.

3.3.1.2. Chuyển nợ quá hạn

CBTD xác minh những lý do xin gia hạn là không hợp lệ. Đồng thời lập thông báo gửi khách hàng, bám sát nguồn thu để thu nợ.

Trường hợp khách hàng có nợ quá hạn đã được lãnh đạo có quyết định xử lý, CBTD cùng TPTD thực hiện quyết định của lãnh đạo:

- Phối hợp với Phòng kế toán để có biện pháp trích tài khoản tiền gửi của khách hàng để thu nợ khi có số dư.
- Lập uỷ nhiệm nhờ thu qua các tổ chức tín dụng mà khách hàng mở tài khoản.
- Yêu cầu người bảo lãnh trả thay.
- Phát mại tài sản thế chấp, cầm cố để thu nợ.
- Thực hiện các biện pháp khác để thu hồi nợ.

Việc chuyển nợ quá hạn và áp dụng lãi suất đối với nợ quá hạn xem chi tiết tại mục 2.9 [Chương IV](#) “*Chính sách tín dụng chung*”.

3.3.1.3. Khoanh nợ, xóa nợ

Trường hợp sau khi đã áp dụng các biện pháp mà không thu hồi được nợ, trên cơ sở những văn bản quy định, hướng dẫn của Nhà nước về khoanh, xóa nợ, CBTD theo dõi, rà soát điều kiện để tập hợp hồ sơ khoanh, xóa nợ, báo cáo TPTD để trình lãnh đạo xem xét quyết định hoặc trình cấp có thẩm quyền quyết định. Nếu lãnh đạo phê duyệt, CBTD chuyển hồ sơ cho phòng kế toán hạch toán và thông báo cho khách hàng biết.

3.3.1.4. Xử lý các tài sản đảm bảo tiền vay

a. NHNo & PTNT VN xử lý TSBĐ tiền vay trong các trường hợp sau:

- Khách hàng không thực hiện đầy đủ các cam kết trong Hợp đồng tín dụng và Hợp đồng bảo đảm tiền vay.

- Khách hàng phải trả nợ trước hạn do vi phạm các thỏa thuận trong Hợp đồng tín dụng hoặc theo quy định của pháp luật.
- Khách hàng vay là doanh nghiệp bị giải thể, không trả được nợ (dù chưa đến hạn) và không chủ động xử lý TSBĐ tiền vay.
- Khách hàng là doanh nghiệp bị chia tách, hợp nhất, sáp nhập, chuyển đổi hình thức sở hữu nhưng không thực hiện đúng nghĩa vụ
- Khách hàng vay được bên thứ ba bảo lãnh bằng tài sản, nhưng bên thứ ba không thực hiện đúng cam kết.

b. Các phương thức xử lý TSBĐ

- Bán TSBĐ tiền vay (trừ TSBĐ là quyền sử dụng đất và tài sản khác mà Pháp luật quy định phải được bán tại Tổ chức bán đấu giá chuyên trách).
- Ngân hàng nhận chính TSBĐ tiền vay để thay thế cho việc thực hiện nghĩa vụ được bảo đảm.
- Ngân hàng nhận trực tiếp các khoản tiền hoặc tài sản của bên thứ ba trong trường hợp bên thứ ba có nghĩa vụ trả tiền hoặc bán tài sản để trả nợ cho khách hàng vay

c. Tổ chức thực hiện xử lý bảo đảm tiền vay để thu nợ

- Tiến hành thương thảo biện pháp, phương pháp bán TSBĐ tiền vay theo cam kết trong hợp đồng.
- Ngân hàng, khách hàng hoặc uỷ quyền cho tổ chức, cá nhân bán đấu giá tài sản.
- Ngân hàng có quyền xử lý tài sản:
 - + Trực tiếp bán cho người mua
 - + Uỷ quyền cho tổ chức, cá nhân bán đấu giá.
 - + Nhận chính TSBĐ tiền vay để thay cho nghĩa vụ trả nợ.
 - + Nhận tiền hoặc tài sản của bên bảo lãnh trả thay cho khách hàng.

d. Trong trường hợp xảy ra tranh chấp, Chi nhánh thực hiện theo quy định trong hợp đồng tín dụng, bảo đảm tiền vay đã ký với khách hàng, quy định của pháp luật và hướng dẫn của Hội sở chính.

e. Đánh giá lại TSBD:

- Tình trạng tài sản thế chấp cầm cố.
- Giá trị tài sản thế chấp cầm cố.
- Khả năng bán, thanh lý tài sản thế chấp cầm cố.

Chi tiết phần xử lý TSBD xem [Chương XII](#) "Bảo đảm tiền vay".

3.3.1.5. Chi định đại diện tham gia quản lý doanh nghiệp

- Ngân hàng cử đại diện tham gia quản lý doanh nghiệp, tham gia quản lý điều hành hoạt động kinh doanh theo thỏa thuận theo tỷ lệ vốn góp nhằm theo dõi sát sao từng biểu hiện bất thường đối với những khoản vay cần theo dõi; tư vấn giúp đỡ khách hàng khắc phục khó khăn, nâng cao hiệu quả của sử dụng vốn; đưa ra quyết định xử lý kịp thời với những diễn biến đang xảy ra, hạn chế tối đa tổn thất.
- Ngân hàng cũng có thể tham gia góp vốn qua hình thức mua cổ phần, liên doanh hoặc chuyển đổi nợ thành vốn góp.

3.3.2. Hướng sử dụng các biện pháp thanh lý

3.3.2.1. Xử lý nợ tồn đọng

Nhóm 1: Nợ tồn đọng có TSBD

- Những khoản vay tồn đọng, có TSBD, không thể áp dụng hoặc đã áp dụng các biện pháp xử lý tổ chức khai thác nhưng không hiệu quả.
- Đối với nợ có TSBD là tài sản thế chấp, cầm cố, tài sản gán nợ, tài sản toà án giao cho ngân hàng thì NHNo & PTNT VN nơi cho vay hoặc uỷ thác cho Công ty QLN & KTTS-NHNo & PTNT VN chủ động xử lý theo các hình thức: tự bán công khai trên thị trường; bán qua Trung tâm dịch vụ bán đấu giá tài sản; bán cho Công ty mua bán nợ của Nhà nước. Lấy giá TSBD được định giá khi xử lý làm cơ sở để thanh toán nợ gốc, lãi vay, lãi quá hạn của bên bảo đảm sau khi trừ đi các chi phí theo quy định (nếu có).
 - + Đối với nợ có TSBD thuộc những vụ án đã được Toà án phán quyết nhưng chưa giao cho ngân hàng, tập hợp trình các cấp có thẩm quyền yêu cầu cơ quan thi hành án nhanh chóng giao cho ngân hàng để xử lý.

- + Đối với nợ có TSBĐ chưa đầy đủ thủ tục pháp lý và hiện không có tranh chấp tập hợp trình các cấp có thẩm quyền hoàn thiện thủ tục pháp lý để ngân hàng bán nhanh tài sản thu hồi nợ.
- + Đối với nợ có TSBĐ chưa bán được, ngân hàng có thể cải tạo, sửa chữa, nâng cấp tài sản để bán, cho thuê, khai thác kinh doanh, góp vốn liên doanh bằng tài sản thu hồi nợ.

Nhóm 2: Nợ không có TSBĐ và không còn đối tượng để thu

- NHNo & PTNT VN nơi cho vay và Công ty QLN & KTTS – NHNo & PTNT VN thực hiện phân loại và tổng hợp báo cáo NHNN VN.
- Ban chỉ đạo cơ cấu lại tài chính các ngân hàng thương mại xem xét quá trình Chính phủ cho phép xóa nợ bằng vốn ngân sách.

Nhóm 3: Nợ tồn đọng không có TSBĐ và con nợ còn tồn tại, hoạt động

- Căn cứ vào thực trạng và khả năng trả nợ của doanh nghiệp, đánh giá lại nợ thực hiện các biện pháp tổ chức khai thác như: chuyển nợ thành vốn góp kinh doanh, liên doanh, mua cổ phần, giãn nợ, miễn giảm lãi suất hoặc cho vay vốn đầu tư thêm.
- Bán nợ để thu hồi vốn theo quy chế mua bán nợ.

3.3.3.2. Thanh lý doanh nghiệp

- Doanh nghiệp thua lỗ kéo dài, không còn khả năng phục hồi.
- Đã thực hiện các biện pháp tổ chức khai thác nhưng vẫn không thu hồi được nợ.
- Phân tích, đánh giá doanh nghiệp, tình hình hiện tại là không thể vãn hồi.

Ngân hàng chủ động tổ chức họp hội đồng chủ nợ, kiến nghị giải thể, phá sản doanh nghiệp thu hồi công nợ.

3.3.3.3. Khởi kiện

- Khoản vay khó đòi, tồn đọng áp dụng các biện pháp xử lý tổ chức khai thác, xử lý tài sản thế chấp nh-ng không thu hồi được nợ.

- Xảy ra tranh chấp giữa ngân hàng và khách hàng vay hoặc với bên thứ ba, giải quyết qua con đường thương lượng không đạt kết quả.
- Con nợ có dấu hiệu lừa đảo, cố tình chây ì việc thu hồi nợ về phía ngân hàng bằng các biện pháp thông thường không thực hiện được.

Ngân hàng tiến hành các thủ tục khởi kiện con nợ ra toà để thu hồi nợ, theo đúng trình tự tố tụng của Pháp luật và uỷ quyền tố tụng của Tổng Giám Đốc NHNo & PTNT VN.

3.3.3.4. Bán nợ

- Tìm kiếm khách hàng để bán lại các khoản nợ có vấn đề với một tỷ lệ thích hợp.
- Bán cho các tổ chức có chức năng mua bán nợ của Chính phủ hoặc của các ngân hàng thương mại.
- Uỷ thác cho công ty QLN & KTTS- NHNo & PTNT VN.
- Bán qua tư vấn của Công ty QLN & KTTS – NHNo & PTNT VN hoặc trên thị trường.

3.3.3.5. Xử lý bằng quỹ dự phòng rủi ro

Chi tiết tại phần IV "Trích lập và sử dụng dự phòng để xử lý rủi ro" dưới đây

3.3.4. Trích lập và sử dụng dự phòng để xử lý rủi ro

- Các Sở giao dịch, chi nhánh NHNo & PTNT VN, các Công ty trực thuộc (sau đây gọi tắt là đơn vị) phải thực hiện phân loại tài sản Có, trích lập và sử dụng dự phòng để xử lý rủi ro trong hoạt động kinh doanh.
- Việc xử lý rủi ro được thực hiện một quý một lần sau khi đã thực hiện việc trích lập dự phòng rủi ro và chỉ được xử lý rủi ro trong phạm vi dự phòng hiện có của đơn vị mình.
- Các đơn vị không được thông báo cho khách hàng biết về việc xử lý rủi ro không điều chỉnh giảm nợ trong hồ sơ cho vay và tiếp tục theo dõi đơn đốc thu hồi nợ.

- Mọi khoản thu hồi được từ những khoản rủi ro đã được xử lý sau khi trừ chi phí hợp lý được hạch toán vào thu nhập của đơn vị.
- Những khoản cho vay bằng nguồn vốn tài trợ uỷ thác đầu tư theo từng hiệp định không phải trích rủi ro theo quy định này.

3.3.4.1. Hội đồng xử lý rủi ro

Thành phần Hội đồng xử lý rủi ro (HĐXLRR):

- Tại Trung tâm điều hành: Tổng giám đốc làm Chủ tịch HĐ, Trưởng ban kiểm soát của HĐQT, Kế toán trưởng, Trưởng ban Tín dụng, Trưởng ban KT KT nội bộ, Giám đốc TTPN và XLRR (kiêm thư ký).
- Tại các đơn vị: Giám đốc làm Chủ tịch HĐ, Trưởng phòng Kế toán. Trưởng phòng Tín dụng, Trưởng phòng Kiểm tra KT nội bộ, Phó phòng Kinh doanh phụ trách công tác TTPN và XLRR (là thư ký).
- Nhiệm vụ của HĐXLRR các cấp:
 - Xem xét việc phân loại tài sản Có, trích lập dự phòng trong quý
 - Xem xét tình hình thu nợ quý trước đối với những khoản đã được xử lý rủi ro.
 - Ra quyết định xử lý rủi ro của quý hiện hành và phương án thu hồi nợ trong quý kế tiếp trên cơ sở phân cấp được xử lý rủi ro.

Trách nhiệm của các thành viên HĐ XLRR:

- Trưởng ban KS HĐQT, Trưởng ban kiểm tra KT NB, Trưởng phòng KTKTNB của đơn vị: giám sát và kiểm tra việc thực hiện xử lý rủi ro.
- Kế toán trưởng, Trưởng phòng KT đơn vị: đối chiếu số liệu khớp đúng với hạch toán kế toán.
- Trưởng ban tín dụng, Trưởng phòng Tín dụng (hoặc kế hoạch): Kiểm soát tính đúng đắn của hồ sơ XLRR.
- Giám đốc TTPN và XLRR (tại đơn vị là Thư ký HĐ): Tiếp nhận và rà soát tính đúng đắn đầy đủ của hồ sơ theo quy định, cân đối nguồn vốn dự phòng rủi ro, thông báo quyết định xử lý rủi ro theo kết luận HĐXLRR làm thủ tục thông báo chuyển vốn cho các đơn vị, là đầu mối làm việc với các cơ quan có thẩm quyền liên quan đến việc thực hiện QĐ 488/1999/QĐ-NHNN5.
([Phụ lục 1A](#) “Danh mục Văn bản pháp lý”)

Các ý kiến tham gia của các thành viên đều được ghi đầy đủ vào biên bản.

3.3.4.2. Phân cấp rủi ro

- Hội đồng xử lý rủi ro tại các đơn vị xử lý các trường hợp
 - + Khách hàng là doanh nghiệp nhà nước có mức nợ quá hạn chưa thanh toán từ 2 tỷ đồng trở xuống
 - + Các khách hàng còn lại (có mức nợ quá hạn chưa thanh toán) từ 1 tỷ đồng trở xuống
- Hội đồng xử lý rủi ro tại Trung tâm điều hành:
 - + Xử lý rủi ro các khoản vượt mức phân cấp cho các đơn vị nêu trên.
 - + Các khoản rủi ro của khách hàng là Tổ chức bị phá sản, giải thể đã hoàn thành thanh toán tài sản, những khoản vay được Chính phủ cho phép xóa nợ cho khách hàng nhưng không được Chính phủ cấp nguồn, các khoản nợ chờ xử lý có tài sản xiết nợ gán nợ.

3.3.4.3. Trích lập để xử lý rủi ro

Định kỳ hàng quý Giám đốc các chi nhánh thực hiện phân loại tài sản Có như sau và dự kiến số tiền phải trích lập dự phòng, trình những khoản rủi ro đủ điều kiện xử lý và lập phương án thu hồi nợ.

Lưu ý:

Nợ chuyển sang nợ quá hạn được phân loại vào nhóm II; sau đó nợ chuyển sang nợ quá hạn đó nếu chưa được hoàn trả thì TCTD căn cứ vào thời gian quá hạn thực tế để chuyển sang nhóm III, nhóm IV tương ứng.

Khi khách hàng vay đã trả hết nợ của (các) kỳ hạn nợ quá hạn và hết hạn phải trả (nếu có), nợ chuyển sang nợ quá hạn còn lại của các khoản cho vay đó được chuyển về nợ trong dài hạn và phân loại nhóm 1.

Nhóm	I	Quá hạn		
		II	III	IV
Cho vay: * Có bảo đảm bằng TS	Chưa đến hạn	< 180 ngày	181-361 ngày	>361 ngày
* Không có bảo đảm bằng TS		< 91 ngày	91-181 ngày	>181 ngày
Chiết khấu, tái chiết khấu, ...		< 31 ngày	31-61 ngày	>61 ngày
Bảo lãnh, đã trả thay		< 61 ngày	61-181 ngày	>181 ngày
Cho thuê tài chính		< 181 ngày	181-361 ngày	>361 ngày

Phương pháp trích

- Trích theo quý
- Trong thời hạn 15 ngày làm việc đầu của tháng thứ 3, mỗi quý các đơn vị căn cứ vào số dư tại thời điểm ngày cuối cùng của tháng thứ 2 quý đó thực hiện phân loại và trích dự phòng rủi ro.
- So sánh số phải trích với số dự phòng hiện có:
 - + Nếu số phải trích lớn hơn: Phải trích theo phần thiếu
 - + Nếu số phải trích nhỏ hơn: Không phải trích tiếp (việc hoàn nhập số dự phòng vượt so với số phải trích được Chủ tịch HĐQT tại Trung tâm điều hành thông báo và thanh toán cộng vào quỹ thu nhập cho đơn vị khi quyết toán năm tài chính)

Nhóm	Tỷ lệ trích
Nhóm I	0%
Nhóm II	20%
Nhóm III	50%
Nhóm IV	100%
Dịch vụ thanh toán	20%

- Hội đồng XLRR của các đơn vị trên cơ sở báo cáo của chi nhánh trực thuộc tổ chức hợp để: Phân loại tài sản có và trích lập dự phòng của toàn đơn vị, tổng hợp các khoản rủi ro thuộc quyền và tổng hợp kết quả xét duyệt, tổng

hợp số nợ đã thu được trong quý và lập, giao kế hoạch thu nợ quý sau. Toàn bộ hồ sơ, biên bản họp và hồ sơ các khoản vượt quyền về Trụ sở chính theo quy định.

- Hội đồng XLRR tại Trung tâm điều hành: sau khi tổng hợp và kiểm tra lại, xét duyệt các khoản rủi ro vượt quyền xử lý, xác định số phải trích, đối chiếu với số đã trích nếu thiếu thông báo Sở giao dịch hạch toán và báo nợ từng chi nhánh. Thông báo chuyển vốn cho các khoản rủi ro đã được HĐXLRR Trung tâm điều hành duyệt sau khi cân đối nguồn dự phòng hiện còn.

Lưu ý: Những khoản nợ cho vay được Chính phủ cho phép xóa nợ cho khách hàng nhưng không được Chính phủ cấp nguồn để bù đắp mà chưa được sử dụng dự phòng để xử lý theo quy định thì cũng được xử lý rủi ro từ dự phòng (phải có văn bản của Chính phủ cho phép xóa nợ đối với khách hàng)

Việc sử dụng dự phòng chỉ được thực hiện trong phạm vi dự phòng đã trích. CBTD giao chi tiết dự phòng cho phòng kế toán để thực hiện hạch toán.

3.3.4.4. Đối tượng và hồ sơ xử lý rủi ro

a. Những đối tượng ở đây là tổ chức bị phá sản, giải thể, đã hoàn thành thanh toán tài sản:

- Có quyết định tuyên bố của toà án hoặc quyết định giải thể của cơ quan nhà nước thẩm quyền (bản sao công chứng)
- Báo cáo thi hành quyết định tuyên bố phá sản và báo cáo kết thúc việc thi hành quyết định tuyên bố phá sản của phòng thi hành án (bản sao có công chứng)
- Văn bản giải quyết khoản nợ của tổ chức bị giải thể (bản sao có công chứng)
- Tổ chức, cá nhân có nợ quá hạn chưa trả ngân hàng:
 - + Vay có bảo đảm bằng tài sản quá hạn từ 721 ngày trở lên
 - + Vay không có bảo đảm bằng tài sản quá hạn từ 361 ngày trở lên
 - + Tiền chiết khấu, tái chiết khấu ... quá hạn thanh toán từ 91 ngày trở lên.
 - + Số tiền trả thay bảo lãnh nhưng chưa thu hồi được từ 361 ngày trở lên.
 - + Số tiền cho thuê tài chính quá hạn trả nợ từ 721 ngày trở lên.

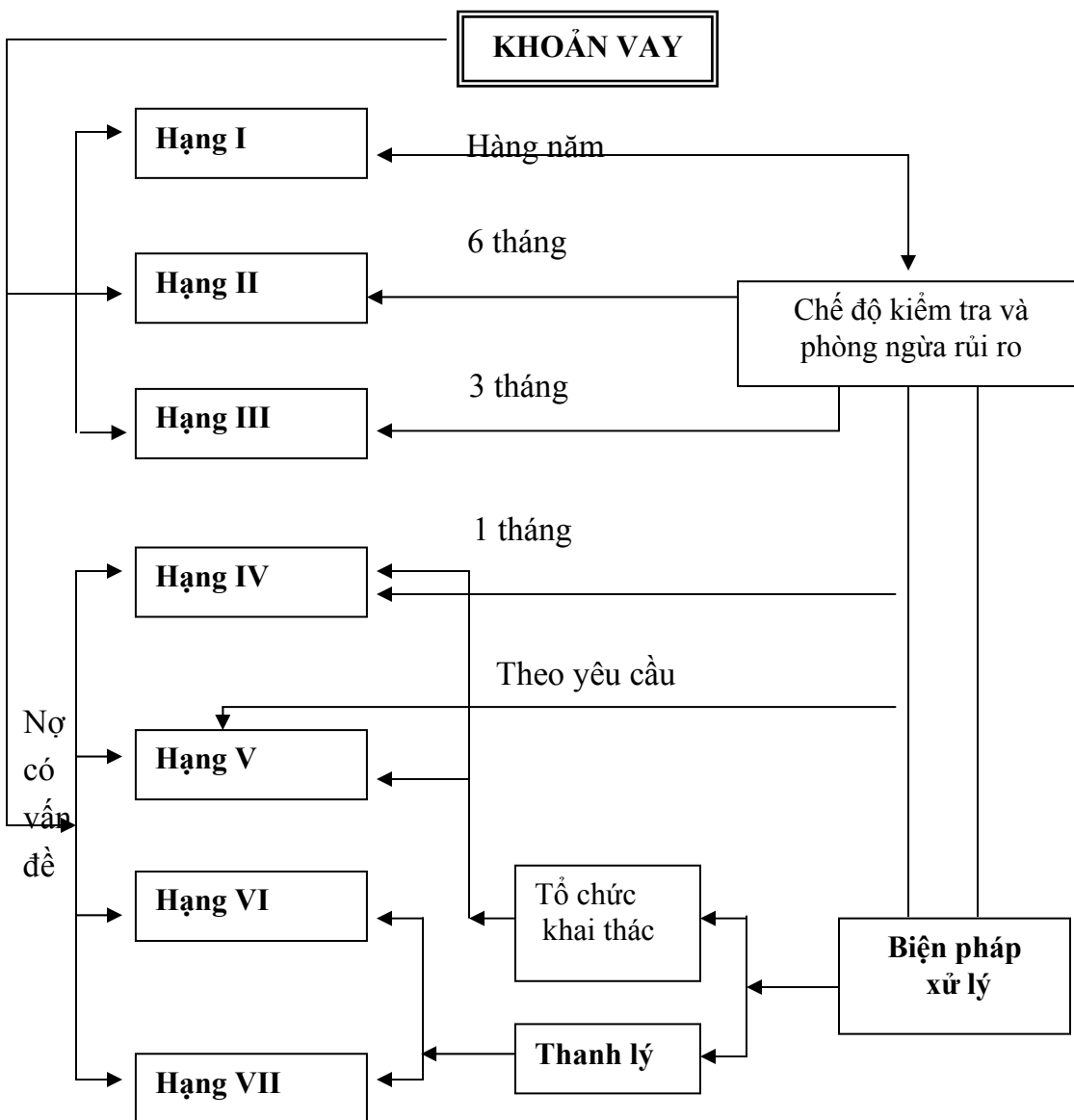
- + Số tiền thanh toán hộ cho khách hàng, cho Tổ chức tín dụng khác quá hạn thu hồi 181 ngày trở lên.
- + Đối với các khoản nợ chờ xử lý có tài sản xiết nợ, gán nợ (hạch toán tại tài khoản 28) đã quá hạn trả nợ từ 721 ngày trở lên tính theo khế ước vay tiền cũng thuộc diện được xử lý.

b. Hồ sơ làm căn cứ xử lý rủi ro

- Hồ sơ về cho vay và thu hồi nợ
- Hồ sơ xử lý tài sản cầm cố, thế chấp
- Khế ước hoặc hợp đồng tín dụng (bản sao do Giám đốc Ngân hàng ký)

Đối với trường hợp đã quá hạn trả nợ từ 721 ngày trở lên phải có thêm các loại giấy tờ liên quan đến việc xiết nợ tài sản, định giá, phát mại tài sản, ..., quyết định của cơ quan có thẩm quyền quy trách nhiệm bồi thường cho cá nhân tập thể kèm theo danh sách và số tiền bồi thường của từng cá nhân, phiếu chuyên khoản (bản sao) xác nhận số tiền trên khế ước đã được tất toán.

Sơ đồ ngăn ngừa và xử lý khoản vay có vấn đề



CHƯƠNG XII. BẢO ĐẢM TIỀN VAY

A. CƠ CẤU CHƯƠNG

1. Một số khái niệm

2. Nguyên tắc bảo đảm tiền vay

3. Những quy định chung

- 3.1. Mục đích của bảo đảm tiền vay
- 3.2. Danh mục tài sản dùng để bảo đảm tiền vay
- 3.3. Điều kiện đối với tài sản bảo đảm
- 3.4. Điều kiện đối với bên bảo lãnh
- 3.5. Phạm vi bảo đảm tiền vay
- 3.6. Mức cho vay so với giá trị tài sản bảo đảm
- 3.7. Bán, chuyển đổi tài sản cầm cố, bảo lãnh
- 3.8. Rút bớt, bổ sung, thay thế tài sản bảo đảm
- 3.9. Khai thác công dụng và hưởng lợi tức từ tài sản bảo đảm

4. Các biện pháp / hình thức bảo đảm tiền vay

- 4.1. Bảo đảm tiền vay bằng tài sản cầm cố, thế chấp của khách hàng vay hoặc bảo lãnh bằng tài sản của bên thứ ba
- 4.2. Bảo đảm tiền vay bằng tài sản hình thành từ vốn vay.
- 4.3. Cho vay không có đảm bảo bằng tài sản

5. Định kì đánh giá lại tài sản đảm bảo

B. NỘI DUNG CHƯƠNG

4. Một số khái niệm

Xem phân giải thích thuật ngữ cho các khái niệm sau:

- Bảo đảm tiền vay
- Cho vay có bảo đảm bằng tài sản
- Tài sản bảo đảm tiền vay
- Tài sản hình thành từ vốn vay
- Bảo đảm tiền vay bằng tài sản hình thành từ vốn vay
- Bảo lãnh bằng tài sản của bên thứ ba

5. Nguyên tắc bảo đảm tiền vay

- Ngân hàng có quyền lựa chọn và quyết định việc cho vay có bảo đảm bằng tài sản hoặc cho vay không có bảo đảm bằng tài sản và chịu trách nhiệm về quyết định của mình.
- Trường hợp cho vay không có bảo đảm bằng tài sản theo chỉ định của Chính phủ, thì tổn thất do nguyên nhân khách quan của các khoản cho vay này sẽ được Chính phủ xử lý.
- Trường hợp cho vay không có bảo đảm bằng tài sản, song trong quá trình sử dụng vốn vay, ngân hàng phát hiện khách hàng vay vi phạm cam kết trong hợp đồng tín dụng, ngân hàng có quyền yêu cầu khách hàng vay thực hiện các biện pháp bảo đảm bằng tài sản hoặc thu hồi nợ trước hạn.
- Trường hợp khách hàng vay hoặc bên bảo lãnh không thực hiện hoặc thực hiện không đúng nghĩa vụ trả nợ đã cam kết, ngân hàng có quyền xử lý tài sản bảo đảm tiền vay để thu hồi nợ.
- Sau khi xử lý tài sản bảo đảm tiền vay, nếu khách hàng vay hoặc bên bảo lãnh vẫn chưa thực hiện đúng hoặc thực hiện chưa đủ nghĩa vụ trả nợ, ngân hàng có quyền yêu cầu khách hàng vay hoặc bên bảo lãnh có trách nhiệm tiếp tục thực hiện đúng nghĩa vụ trả nợ đã cam kết.

6. Những quy định chung

3.1. Mục đích của bảo đảm tiền vay

- Nhằm nâng cao trách nhiệm thực hiện cam kết trả nợ của Bên vay
- Nhằm phòng ngừa rủi ro khi phương án trả nợ dự kiến của Bên vay không thực hiện được, hoặc xảy ra các rủi ro không lường trước.
- Nhằm phòng ngừa gian lận.

3.2. Danh mục tài sản dùng để bảo đảm tiền vay

3.2.1. Các loại tài sản cầm cố:

- Máy móc, thiết bị, phương tiện vận tải, nguyên liệu, nhiên liệu, vật liệu, hàng tiêu dùng, kim khí quý, đá quý và các vật có giá trị khác;
- Ngoại tệ bằng tiền mặt, số dư trên tài khoản tiền gửi tại tổ chức cung ứng dịch vụ thanh toán bằng tiền Việt Nam và ngoại tệ;
- Trái phiếu, cổ phiếu, tín phiếu, kỳ phiếu, chứng chỉ tiền gửi, sổ tiết kiệm, thương phiếu, các giấy tờ khác trị giá bằng tiền, cổ phiếu do TCTD khác phát hành;
- Quyền tài sản phát sinh từ quyền tác giả, quyền sở hữu công nghiệp quyền đòi nợ, quyền được nhận số tiền bảo hiểm, các quyền tài sản khác phát sinh từ Hợp đồng hoặc từ các căn cứ pháp lý khác;
- Quyền đối với phần vốn góp trong doanh nghiệp, kể cả trong doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài;
- Quyền khai thác tài nguyên thiên nhiên theo quy định của pháp luật;
- Tàu biển theo quy định của Bộ Luật Hàng hải Việt Nam, tàu bay theo quy định của Luật Hàng không dân dụng Việt Nam trong trường hợp được cầm cố;
- Tài sản hình thành trong tương lai là động sản hình thành sau thời điểm ký kết giao dịch cầm cố và sẽ thuộc quyền sở hữu của bên cầm cố như hoa lợi, lợi tức, tài sản hình thành từ vốn vay, các động sản khác mà bên cầm cố có quyền nhận;
- Các tài sản khác theo quy định của pháp luật.

Lưu ý:

- Cần thoả thuận trước với khách hàng về việc lợi tức và các quyền phát sinh từ TSCC cũng thuộc TSCC nếu pháp luật không có quy định gì khác.
- Tương tự, nếu TSCC được bảo hiểm thì khoản tiền bảo hiểm cũng thuộc TSCC.

- Đối với động sản không có giấy sở hữu: chi nhánh chỉ nên nhận những loại động sản phổ biến như kim loại quý, đá quý, đồ dùng gia dụng...
- Chi nhánh chỉ nên nhận cầm cố tài sản luân chuyển trong quá trình sản xuất kinh doanh nếu quản lý chặt được hàng hoá luân chuyển đó.
- Đối với động sản có giấy chứng nhận sở hữu: chi nhánh chỉ nên nhận những loại tài sản phổ biến như phương tiện vận tải các loại
- Trường hợp cầm cố bằng sổ dư tài khoản tiền gửi/tiết kiệm/tín phiếu/kỳ phiếu tại các tổ chức tín dụng, chi nhánh chỉ thực hiện nếu áp dụng được các biện pháp phong tỏa sổ dư sử dụng để cầm cố trên tài khoản.
- Trường hợp nhận cầm cố bằng quyền về tài sản, chi nhánh nên thuê tổ chức tư vấn, tổ chức chuyên môn xác định giá trị cụ thể.

3.2.2. Các loại tài sản thế chấp

- Nhà ở, công trình xây dựng gắn liền với đất, kể cả các tài sản gắn liền với nhà ở, công trình xây dựng và các tài sản khác gắn liền với đất;
- Giá trị quyền sử dụng đất theo quy định tại Nghị định 79/NĐ-CP ngày 1/11/2001 của Chính phủ:
 - + Hộ gia đình, cá nhân sử dụng đất nông nghiệp, đất lâm nghiệp, được Nhà nước giao hoặc do nhận quyền sử dụng đất hợp pháp được thế chấp giá trị quyền sử dụng đất, tài sản thuộc sở hữu của mình gắn liền với đất để vay vốn hoạt động sản xuất kinh doanh.
 - + Hộ gia đình, cá nhân sử dụng đất được thế chấp giá trị quyền sử dụng đất như nêu ở trên, thì cũng được quyền bảo lãnh bằng giá trị quyền sử dụng đất.
 - + Tổ chức kinh tế được thế chấp giá trị quyền sử dụng đất khi có một trong các điều kiện sau:
 - Đất do Nhà nước giao có thu tiền.
 - Đất do nhận chuyển nhượng quyền sử dụng hợp pháp.
 - Đất do Nhà nước cho thuê mà đã trả tiền thuê đất cho cả thời gian thuê hoặc cho nhiều năm mà thời hạn thuê đất đã được trả tiền còn lại phải trên 1 năm. Riêng đối với doanh nghiệp

có vốn đầu tư nước ngoài được thế chấp giá trị quyền sử dụng đất và tài sản gắn liền trên đất trong thời hạn thuê đất, thuê đất đã trả tiền còn lại ít nhất 05 năm. Thời hạn cho vay phải phù hợp với thời hạn thuê còn lại.

- Trong trường hợp tổ chức kinh tế được Nhà nước giao đất không thu tiền sử dụng đất để sản xuất nông nghiệp, lâm nghiệp, nuôi trồng thủy sản, làm muối, hoặc được Nhà nước cho thuê đất mà trả tiền thuê đất hàng năm thì chỉ được thế chấp tài sản thuộc sở hữu của mình gắn liền với đất đó.
- + Tổ chức kinh tế được thế chấp giá trị quyền sử dụng đất như đã nêu ở trên thì cũng được quyền bảo lãnh bằng giá trị quyền sử dụng đất.
- Tàu biển theo quy định của Bộ Luật Hàng hải Việt Nam, tàu bay theo quy định của Luật Hàng không dân dụng Việt Nam trong trường hợp được thế chấp;
 - Các tài sản khác theo quy định của pháp luật. Hoa lợi, lợi tức và các quyền phát sinh từ TSTC cũng thuộc TSTC, nếu chi nhánh và khách hàng có thỏa thuận hoặc pháp luật có quy định; trường hợp TSTC được bảo hiểm thì khoản tiền bảo hiểm cũng thuộc TSTC.
 - Trường hợp thế chấp toàn bộ tài sản có vật phụ, thì vật phụ đó cũng thuộc TSTC. Trong trường hợp thế chấp một phần bất động sản có vật phụ, thì vật phụ chỉ thuộc TSTC nếu có sự thỏa thuận với khách hàng.

Lưu ý:

- Cần thỏa thuận trước với khách hàng về việc lợi tức và các quyền phát sinh từ TSTC cũng thuộc TSTC nếu pháp luật không có quy định gì khác.
- Tương tự, nếu tài sản thế chấp được bảo hiểm thì khoản tiền bảo hiểm cũng thuộc TSTC.

3.2.3. Tài sản bảo lãnh

Tài sản của bên thứ ba dùng để bảo đảm thực hiện nghĩa vụ bảo lãnh bao gồm các tài sản theo quy định tại tiết 3.2.1 và 3.2.2 của điểm 3.2 phần này.

3.3. Điều kiện đối với tài sản bảo đảm

Tài sản dùng để bảo đảm tiền vay phải đáp ứng đủ 4 điều kiện nêu sau:

- *Thuộc quyền sở hữu, quyền quản lý, sử dụng của khách hàng vay hoặc bên bảo lãnh:*

Để chứng minh được điều kiện này, khách hàng vay hoặc bên bảo lãnh phải xuất trình Giấy chứng nhận sở hữu, quyền quản lý sử dụng tài sản. Trường hợp thế chấp quyền sử dụng đất, khách hàng vay hoặc bên bảo lãnh phải có giấy chứng nhận quyền sử dụng đất và được thế chấp theo quy định của pháp luật về đất đai. Đối với tài sản mà Nhà nước giao cho doanh nghiệp Nhà nước quản lý, sử dụng, doanh nghiệp phải chứng minh được quyền được cầm cố, thế chấp hoặc bảo lãnh tài sản đó.

- *Thuộc loại tài sản được phép giao dịch:*

Tài sản được phép giao dịch được hiểu là các loại tài sản mà pháp luật cho phép hoặc không cấm mua, bán, tặng, cho, chuyển đổi, chuyển nhượng, cầm cố, thế chấp, bảo lãnh và các giao dịch khác

- *Không có tranh chấp tại thời điểm ký kết hợp đồng bảo đảm:*

Để thoả mãn điều kiện này, chi nhánh yêu cầu khách hàng vay, bên bảo lãnh cam kết bằng văn bản về việc tài sản không có tranh chấp về quyền sở hữu hoặc quyền sử dụng, quản lý tài sản đó và phải chịu trách nhiệm trước pháp luật về cam kết của mình.

- *Phải mua bảo hiểm nếu pháp luật có quy định:*

Đối với các tài sản mà pháp luật quy định phải mua bảo hiểm thì chi nhánh yêu cầu khách hàng vay, bên bảo lãnh xuất trình Hợp đồng mua bảo hiểm trong thời hạn bảo đảm tiền vay. Trường hợp khoản vay có thời hạn dài, khách hàng vay và bên bảo lãnh có thể xuất trình Hợp đồng mua bảo hiểm có thời hạn ngắn hơn song phải có cam kết bằng văn bản về việc tiếp tục mua bảo hiểm trong thời gian tiếp theo cho đến khi hết thời hạn bảo đảm.

Nhằm bảo đảm khả năng thu nợ an toàn, chi nhánh nên thoả thuận với khách hàng vay, bên bảo lãnh về việc chuyển tên người hưởng trong Hợp đồng bảo hiểm là NHNo trong trường hợp có rủi ro xảy ra. Trường hợp không thoả thuận được điều này, chi nhánh buộc khách hàng phải cam kết bằng văn bản về việc chuyển toàn bộ số tiền được đền bù theo Hợp đồng bảo hiểm để thanh toán nợ gốc, nợ lãi và các chi phí khác tại NHNo.

3.4. Điều kiện đối với bên bảo lãnh (bên thứ ba)

Bên bảo lãnh phải có đủ các điều kiện sau đây:

- *Có năng lực pháp luật dân sự, năng lực hành vi dân sự.*
 - + Bên bảo lãnh là pháp nhân, cá nhân Việt Nam: Có năng lực pháp luật dân sự, năng lực hành vi dân sự theo quy định của pháp luật Việt Nam.
 - + Bên bảo lãnh là pháp nhân, cá nhân nước ngoài,: Có năng lực pháp luật dân sự, năng lực hành vi dân sự theo quy định của pháp luật nhà nước mà bên bảo lãnh là pháp nhân nước ngoài có quốc tịch hoặc cá nhân nước ngoài đó được Bộ Luật Dân sự của nước Cộng hoà xã hội chủ nghĩa Việt Nam, các văn bản pháp luật khác của Việt Nam quy định hoặc điều ước quốc tế mà nước Cộng hoà xã hội chủ nghĩa Việt Nam ký kết hoặc tham gia quy định; trong trường hợp pháp nhân, cá nhân nước ngoài xác lập, thực hiện việc bảo lãnh tại Việt Nam, thì phải có năng lực hành vi dân sự theo quy định của pháp luật Việt Nam.
- *Có tài sản đủ điều kiện theo quy định tại điểm 3.3 mục 3 chương XII Sổ tay Tín dụng.*
 - + Trường hợp bên bảo lãnh là tổ chức tín dụng, cơ quan quản lý ngân sách Nhà nước thì thực hiện bảo lãnh theo quy định của pháp luật về bảo lãnh ngân hàng, bảo lãnh ngân sách nhà nước và hướng dẫn của Tổng Giám đốc NHNo.
 - + Để thực hiện nghĩa vụ bảo lãnh, bên bảo lãnh phải cầm cố, thế chấp tài sản tại NHNo.

3.5. Phạm vi bảo đảm tiền vay

- Ngân hàng có thể áp dụng một hoặc nhiều biện pháp bảo đảm tiền vay đối với một khoản vay.
- Giá trị TSBĐ được xác định tại thời điểm ký kết hợp đồng bảo đảm và phải lớn hơn giá trị nghĩa vụ được bảo đảm, trừ trường hợp Ngân hàng và khách hàng vay thoả thuận bảo đảm bằng tài sản như một biện pháp bổ sung đối với khoản vay không có bảo đảm bằng tài sản.
- Một tài sản có thể được dùng để bảo đảm cho nhiều khoản vay khác nhau tại một ngân hàng.

- Một tài sản có thể được dùng để bảo đảm cho các khoản vay khác nhau tại các ngân hàng khác nhau nhưng phải đáp ứng các điều kiện nêu tại các khoản 1,2,3 của nghị định số 85/2002/NĐ-CP của Chính phủ.
- Một khoản vay có thể được bảo đảm bằng nhiều tài sản khác nhau.
- Thứ tự ưu tiên thanh toán giữa các ngân hàng cho vay được xác định theo thứ tự đăng kí giao dịch bảo đảm. Trường hợp các ngân hàng cho vay cùng nhận bảo đảm thoả thuận thay đổi thứ tự ưu tiên thanh toán thì phải đăng kí việc thay đổi đó tại cơ quan đăng kí giao dịch bảo đảm.
- Trường hợp nhiều bên cùng bảo lãnh cho một nghĩa vụ của khách hàng vay thì các bên bảo lãnh phải liên đới thực hiện việc bảo lãnh, trừ trường hợp có thoả thuận hoặc pháp luật có quy định bảo lãnh theo các phần độc lập; NHNo nhận bảo lãnh có thể yêu cầu bất cứ một trong số các bên bảo lãnh thực hiện toàn bộ nghĩa vụ bảo lãnh. Trường hợp NHNo nhận bảo lãnh có thể bù trừ nghĩa vụ với khách hàng vay được bảo lãnh thì bên bảo lãnh không phải thực hiện nghĩa vụ bảo lãnh.

3.6. Mức cho vay so với giá trị tài sản bảo đảm

- Tuỳ từng trường hợp cụ thể, ngân hàng tự tính toán và quyết định mức cho vay so với giá trị TSBĐ. Miễn là, kết quả tính toán cho thấy, trong trường hợp có rủi ro xảy ra, ngân hàng có thể thu được nợ gốc, nợ lãi và các chi phí khác từ việc xử lý TSBĐ.
- Nhằm bảo đảm thu nợ an toàn, trong từng thời kỳ, Tổng giám đốc sẽ quy định mức cho vay tối đa so với giá trị TSBĐ. Hiện tại, mức cho vay tối đa so với giá trị TSBĐ được quy định như sau:
 - Tài sản thế chấp: Mức cho vay tối đa bằng 75% giá trị TSBĐ. Riêng mức cho vay tối đa so với giá trị quyền sử dụng đất do Tổng Giám đốc quy định cụ thể từng thời kỳ trong phạm vi mức nói trên.
Đối với bộ chứng từ xuất khẩu thế chấp cho vay: Mức cho vay tối đa bằng 100% giá trị bộ chứng từ hoàn hảo.
 - Tài sản cầm cố:
 - + TSCC là giấy tờ có giá: Mức cho vay tối đa bằng số tiền gốc cộng lãi chứng từ có giá trừ số lãi phải trả cho ngân hàng trong thời gian xin vay.

- + TSCC do khách hàng vay, bên bảo lãnh giữ, sử dụng hoặc bên thứ ba giữ: Mức cho vay tối đa bằng 50% giá trị TSBĐ.
- + TSCC do ngân hàng giữ: Mức cho vay tối đa bằng 75% giá trị TSBĐ.

3.7. Bán, chuyển đổi tài sản cầm cố, bảo lãnh

Việc chấp thuận cho khách hàng vay, bên bảo lãnh được bán, chuyển đổi TSCC, bảo lãnh là vật tư hàng hóa đang luân chuyển trong quá trình sản xuất, kinh doanh; hoặc chấp thuận được bán, cho thuê do Giám đốc chi nhánh NHNo quyết định và phải được ghi rõ trong Hợp đồng bảo đảm tiền vay.

3.8. Rút bớt, bổ sung, thay thế tài sản bảo đảm

Trong thời hạn bảo đảm, khách hàng vay, bên bảo lãnh có thể được rút bớt, bổ sung, thay thế TSBĐ với điều kiện giá trị của những tài sản còn lại hoặc thay thế đáp ứng các quy định tại mục 4.1.1.3 và mục 3.6 chương XII STTD.

3.9. Khai thác công dụng và hưởng lợi tức từ tài sản bảo đảm

Khách hàng vay hoặc bên bảo lãnh có thể khai thác công dụng và hưởng lợi tức từ TSBĐ nếu đảm bảo thực hiện nghĩa vụ trả nợ của tài sản và được sự đồng ý của chi nhánh NHNo.

7. Các biện pháp/hình thức bảo đảm tiền vay

Căn cứ năng lực tài chính của khách hàng vay, tính khả thi và hiệu quả của khoản vay và tình hình thực tế, Ngân hàng có thể lựa chọn áp dụng một hoặc một số biện pháp bảo đảm tiền vay được nêu dưới đây.

- *Các biện pháp bảo đảm tiền vay bằng tài sản:*
 - + Cầm cố, thế chấp bằng tài sản của khách hàng vay;
 - + Bảo lãnh bằng tài sản của bên thứ ba;
 - + Bảo đảm bằng tài sản hình thành từ vốn vay.
- *Các biện pháp bảo đảm tiền vay trong trường hợp cho vay không có bảo đảm bằng tài sản:*
 - + Ngân hàng chủ động lựa chọn khách hàng đủ điều kiện để cho vay không có bảo đảm bằng tài sản.
 - + Cho vay không có bảo đảm bằng tài sản theo chỉ định của Chính phủ; của NHNN VN và hướng dẫn của Tổng giám đốc

4.1. Bảo đảm tiền vay bằng tài sản cầm cố, thế chấp của khách hàng vay hoặc bảo lãnh bằng tài sản của bên thứ ba

4.1.1. Quy trình nhận tài sản bảo đảm

4.1.1.1. Nhận và kiểm tra hồ sơ tài sản bảo đảm

- *Tư vấn*

CBTD chịu trách nhiệm hướng dẫn, giải thích cụ thể để khách hàng vay hoặc bên bảo lãnh có thể hiểu đầy đủ các trách nhiệm và nghĩa vụ cơ bản của bên vay đối với TSBĐ. Trường hợp cần thiết, CBTD liệt kê các loại tài liệu giấy tờ cần xuất trình để thực hiện bảo đảm tiền vay nhằm tạo điều kiện thuận lợi nhất cho khách hàng.

- *Nhận và kiểm tra sơ bộ hồ sơ tài sản bảo đảm:*

Khi nhận hồ sơ TSBĐ, CBTD kiểm tra sơ bộ các yếu tố sau nhằm tránh tình trạng khách hàng phải bổ sung sửa chữa nhiều lần:

- + Đủ loại và đủ số lượng theo yêu cầu.
- + Có chữ ký và dấu xác nhận của cơ quan liên quan.
- + Phù hợp về mặt nội dung giữa các tài liệu khác nhau trong hồ sơ
- + Các loại giấy tờ cụ thể trong bộ hồ sơ tài sản bảo đảm

4.1.1.2. Thẩm định tài sản bảo đảm

- **Nguồn thông tin để thẩm định**

Việc thẩm định tài sản bảo đảm được tiến hành trên cơ sở 3 nguồn thông tin

- + **Hồ sơ tài liệu và thông tin do khách hàng cung cấp:** Đây là nguồn thông tin chủ yếu để xem xét đánh giá tình trạng và giá trị của tài sản bảo đảm vì vậy cố gắng thu thập càng nhiều càng tốt.
- + **Khảo sát thực tế:** Kết quả khảo sát thực tế nhằm khẳng định lại các thông tin thu thập được từ khách hàng và phát hiện những vấn đề mới cần thẩm định tiếp. Kết quả khảo sát thực tế cần ghi lại dưới dạng Biên bản làm việc và có ít nhất hai chữ ký nhằm bảo đảm tính khách quan của các thông tin đã nêu.
- + Các nguồn khác (Chính quyền địa phương, công an, toà án, cơ quan đăng ký giao dịch bảo đảm, các ngân hàng khác, hàng xóm làng giềng, báo chí ...): Kinh nghiệm cho thấy thông tin thu thập được từ nguồn này thường mang tính khách quan và chính xác cao, đặc biệt đối với

việc xác định quyền sở hữu, xác định giá trị tài sản bảo đảm. Kết quả các buổi làm việc với cơ quan hữu quan cũng cần ghi chép lại, có chữ ký của ít nhất hai người và lưu giữ cũng các hồ sơ khác. Trường hợp lấy thông tin từ báo chí, Internet.. cũng cần chụp, in để lưu .

- **Nội dung thẩm định**

Quá trình thẩm định tài sản bảo đảm phải tập trung làm rõ những vấn đề sau:

- + **Quyền sở hữu tài sản bảo đảm của khách hàng vay/ bên bảo lãnh:** CBTD phải kiểm tra xem khách hàng vay/bên bảo lãnh có xuất trình đủ các loại giấy tờ chứng minh quyền sở hữu/quyền sử dụng tài sản dùng làm bảo đảm không. Cần hết sức lưu ý các dấu hiệu sửa chữa, mâu thuẫn, tính pháp lý của các loại giấy tờ uỷ quyền, tính pháp lý trong trường hợp đồng sở hữu tài sản ... Khi khảo sát thực tế hoặc thu thập thêm thông tin từ những nguồn khác cần tìm cách kiểm chứng lại quyền sở hữu TSBD của khách hàng vay/bên bảo lãnh.
- + **Tài sản hiện không có tranh chấp:** việc khẳng định tài sản bảo đảm hiện có tranh chấp hay không là khá phức tạp vì vậy ngoài việc tự xem xét thẩm định, cán bộ tín dụng cần yêu cầu khách hàng vay/bên bảo lãnh xác nhận bằng văn bản khẳng định tài sản hiện không có tranh chấp và chịu trách nhiệm trước pháp luật về cam kết của mình.
- + **Tài sản được phép giao dịch:** Ngoài các tài sản thông dụng, được mua bán tự do trên thị trường, chi nhánh cần hết sức thận trọng khi xem xét các loại tài sản bảo đảm có tính đặc biệt chuyên dụng, quý, hiếm. Nếu xét thấy cần thiết, cán bộ tín dụng yêu cầu khách hàng vay/bên bảo lãnh xuất trình bổ sung các loại văn bản của pháp luật nêu rõ loại tài sản đó được phép giao dịch bình thường.
- + **Tài sản dễ chuyển nhượng:** Mục tiêu cho vay của ngân hàng là thu hồi đủ nợ gốc và nợ lãi từ việc thực hiện phương án dự án sản xuất kinh doanh mà không phải tài sản bảo đảm. Tuy nhiên CBTD cần thẩm định kỹ tính dễ chuyển nhượng của tài sản bảo đảm để dễ dàng xử lý (nếu phải thực hiện).
- + **Xác định giá trị tài sản bảo đảm:** Xác định giá trị TSBD nhằm làm cơ sở xác định mức cho vay tối đa và tính toán khả năng thu hồi nợ vay trong trường hợp buộc phải xử lý TSBD.

- + **Khả năng thu hồi nợ vay trong trường hợp phải xử lý tài sản bảo đảm:** Để thẩm định được nội dung này CBTD cần rà soát toàn bộ hồ sơ giấy tờ TSBĐ do khách hàng vay/bên bảo lãnh cung cấp, đề xuất các điều khoản cần quy định rõ trong Hợp đồng bảo đảm nhằm bảo vệ quyền lợi của ngân hàng trong trường hợp buộc phải xử lý tài sản bảo đảm. Ngoài ra, giá trị tài sản thông thường biến động theo thời gian và tình hình thị trường. Vì vậy, CBTD cần tham khảo các thông tin liên quan, tính toán sự tăng/giảm giá trong thời hạn cho vay; dự báo khả năng thu hồi nợ vay từ nguồn xử lý tài sản bảo đảm.
- + **Đề xuất các biện pháp quản lý tài sản bảo đảm an toàn và hiệu quả:** Tùy từng trường hợp cụ thể, cán bộ tín dụng đề xuất bên nào giữ TSBĐ thì hợp lý. Ngân hàng cần giữ các loại giấy tờ gì? Phương pháp kiểm tra TSBĐ như thế nào? Thời gian kiểm tra....

Ngoài ra CBTD cũng cần đề xuất hướng xử lý trong một số tình huống như thỏa thuận rút bớt hay bổ sung tài sản bảo đảm, thời điểm ngân hàng có quyền xử lý tài sản bảo đảm, quyền được bảo đảm cùng lúc cho nhiều nghĩa vụ khác nhau...

- **Viết báo cáo thẩm định**

- + **CBTD chịu trách nhiệm viết báo cáo thẩm định trình phụ trách phòng.** Báo cáo thẩm định được lập sau khi kết thúc quá trình thẩm định hoặc ngay trong khi thẩm định TSBĐ. Ngoài ra, nếu biện pháp bảo đảm đơn giản và/hoặc quá trình thẩm định TSBĐ diễn ra đồng thời với quá trình thẩm định cho vay, báo cáo thẩm định TSBĐ được lập chung với báo cáo thẩm định cho vay.
- + Báo cáo thẩm định cần được thể hiện mạch lạc, sạch sẽ, không tẩy xóa trung thực các thông tin thu thập, tổng hợp được. CBTD phải có ý kiến riêng, rõ ràng về các nội dung sau ([Phụ lục 12A](#)):
 - *Hồ sơ bảo đảm tiền vay có đầy đủ theo quy định;*
 - *Tính pháp lý của tài sản thế chấp cầm cố, bảo lãnh bằng tài sản của bên thứ ba;*
 - *Phân tích, đánh giá, dự báo về giá trị, khả năng chuyển nhượng, phương pháp quản lý tài sản thế chấp cầm cố, tài sản của khách hàng vay/bên thứ bảo lãnh được dùng để bảo lãnh;*
 - *Dự báo các rủi ro có thể xảy ra đối với biện pháp bảo đảm và các biện pháp hạn chế các rủi ro đó;*

- **Kết luận:** *nêu rõ có đồng ý nhận TSBĐ hay không? Trường hợp đồng ý thì trị giá định giá bao nhiêu? Các điều kiện và phương pháp quản lý tài sản cầm cố/thế chấp? Các đề xuất khác. Mức cho vay tối đa đối với tài sản đó.*
- + Trường hợp cần thiết phải tái thẩm định, cán bộ tái thẩm định thực hiện các bước như quy định đối với cán bộ trực tiếp cho vay và có thể lựa chọn hoặc **(i)** Lập báo cáo thẩm định riêng hoặc **(ii)** Bổ sung ý kiến vào Báo cáo thẩm định do cán bộ trực tiếp cho vay lập.
- + Phụ trách Phòng chịu trách nhiệm kiểm tra lại các thông tin nêu tại báo cáo thẩm định và ghi một trong các ý kiến sau: **(i)** Nhất trí với các nội dung nêu tại báo cáo; **(ii)** Đề nghị CBTD làm rõ hoặc bổ sung thêm một số nội dung; **(iii)** Yêu cầu cán bộ khác thực hiện việc tái thẩm định nếu nhận thấy báo cáo thẩm định không đạt yêu cầu, không bảo đảm tính khách quan hoặc do biện pháp bảo đảm quá phức tạp vượt khả năng làm việc của cán bộ trực tiếp cho vay; **(iv)** Thuê bên thứ ba (độc lập) thẩm định.
- + Phụ trách phòng tín dụng/kinh doanh ký tên vào báo cáo thẩm định và trình Giám đốc/ phó giám đốc chi nhánh.

4.1.1.3. Xác định giá trị tài sản bảo đảm tiền vay

- Nguyên tắc chung

- + TSBĐ tiền vay phải được xác định giá trị tại thời điểm ký kết hợp đồng bảo đảm; việc xác định giá trị tài sản tại thời điểm này chỉ để làm cơ sở xác định mức cho vay và không áp dụng khi xử lý tài sản để thu hồi nợ.
- + Việc xác định giá trị TSBĐ tiền vay cần lập thành văn bản riêng, đặc biệt là đối với các trường hợp tài sản đảm bảo là tài sản có giá trị lớn, giá cả biến động, hoặc quyền sử dụng đất.
- + Giá trị TSBĐ được xác định bao gồm cả hoa lợi lợi tức và các quyền phát sinh từ tài sản đó. Trong trường hợp TSTC là toàn bộ bất động sản có vật phụ, thì giá trị của vật phụ cũng thuộc giá trị TSTC; nếu chỉ thế chấp một phần bất động sản có vật phụ, thì giá trị vật phụ chỉ thuộc giá trị TSTC khi các bên có thỏa thuận.

- + Trong trường hợp có thoả thuận với khách hàng dùng về việc thế chấp quyền sử dụng đất và tài sản gắn liền với đất thì giá trị TSBĐ bao gồm giá trị quyền sử dụng đất cộng giá trị tài sản gắn liền với đất.
- **Xác định giá TSBĐ không phải là quyền sử dụng đất.**
 - + Đối với tài sản là ngoại tệ bằng tiền mặt, số dư trên tài khoản tiền gửi tại Tổ chức tín dụng bằng tiền Việt Nam, ngoại tệ: Giá trị TSBĐ bằng đúng với giá trị ngoại tệ bằng tiền mặt hoặc số dư tiền Việt Nam trên tài khoản.
 - + Đối với tài sản là giấy tờ trị giá được bằng tiền: Chi nhánh căn cứ giá trị ghi trên mặt chứng từ có giá, tham khảo thêm giá thị trường công khai nếu có (tin công bố của NHNN, Công ty chứng khoán, báo chí...) và các nguồn thông tin khác để thoả thuận với khách hàng vay/bên bảo lãnh về mức giá trị của TSBĐ.
 - + Đối với tài sản là máy móc, thiết bị, nguyên liệu, nhiên liệu, vật liệu hàng tiêu dùng: Chi nhánh căn cứ giá trị ghi trên hoá đơn mua hàng, giá trị còn lại ghi trên sổ sách sau khi đã trừ đi giá trị khấu hao, giá công bố trên báo chí, giá chào bán của các đại lý bán hàng ... để thoả thuận với khách hàng vay/bên bảo lãnh về giá trị bảo đảm.
 - + Trường hợp xét thấy phức tạp, năng lực và kinh nghiệm của chi nhánh không cho phép xác định giá trị TSBĐ một cách chính xác, chi nhánh có thể thoả thuận với khách hàng vay bên bảo lãnh về việc thuê một tổ chức chuyên môn xác định. Trong trường hợp này, khách hàng vay/bên bảo lãnh phải chịu mọi chi phí do việc thuê tổ chức chuyên môn đó.
- **Xác định giá trị tài sản là quyền sử dụng đất:**
 - + Tại từng thời điểm, Tổng giám đốc sẽ ban hành Quy định cụ thể về việc xác định giá trị tài sản là quyền sử dụng đất.
 - + Chi nhánh tham khảo khung giá đất do UBND tỉnh, thành phố ban hành và giá đất thực tế chuyển nhượng tại địa phương tại thời điểm thế chấp để thoả thuận với khách hàng vay/bên bảo lãnh về giá trị của TSBĐ, bao gồm các loại sau:
 - *Đất do Nhà nước giao cho hộ gia đình, cá nhân sử dụng đất để sản xuất nông nghiệp, lâm nghiệp, đất ở;*

- Đất mà hộ gia đình, cá nhân nhận chuyển nhượng quyền sử dụng đất hợp pháp;
 - Đất do Nhà nước giao có thu tiền đối với tổ chức kinh tế;
 - Đất mà tổ chức kinh tế nhận chuyển nhượng quyền sử dụng đất hợp pháp.
- + Giá đất chuyển nhượng thực tế tại địa phương được xác định dựa trên giá chuyển nhượng đăng báo; giá chuyển nhượng tham khảo tại phòng địa chính của phường, xã; Giá chuyển nhượng tham khảo của Trung tâm kinh doanh địa ốc và các nguồn thông tin khác. Trường hợp không thu thập được các thông tin về thị trường bằng văn bản, chi nhánh có thể lập Bản ghi chép khảo sát giá thị trường, có chữ ký của ít nhất hai (02) cán bộ. Các thông tin tham khảo thu thập được cần sao chụp hoặc ghi chép đầy đủ và lưu giữ trong hồ sơ thế chấp, bảo lãnh.
 - + Đối với đất do Nhà nước cho hộ gia đình, cá nhân, tổ chức kinh tế thuê mà đã trả tiền thuê đất cho cả thời gian thuê hoặc đã trả tiền thuê đất cho nhiều năm, thì giá trị quyền sử dụng đất được thế chấp, bảo lãnh gồm tiền đền bù thiệt hại, giải phóng mặt bằng khi được Nhà nước cho thuê đất (nếu có), tiền thuê đất đã trả cho Nhà nước sau khi trừ đi tiền thuê đất cho thời gian đã sử dụng.
 - + Trường hợp thế chấp giá trị quyền sử dụng đất mà người thuê đất được miễn, giảm tiền thuê đất theo quy định của pháp luật, thì giá trị quyền sử dụng đất được tính theo giá trị thuê đất trước khi được miễn, giảm.

4.1.1.4. Lập hợp đồng bảo đảm

- *Hợp đồng cầm cố, thế chấp, bảo lãnh được lập thành văn bản riêng.*
 - *Đối với cho vay cầm cố các giấy tờ có giá, hợp đồng bảo đảm tiền vay được ghi trong hợp đồng tín dụng (Mẫu số 04E/CV ban hành kèm theo Quyết định số 72/QĐ-HĐQT-TD ngày 31/03/2002)*
 - *Chi nhánh lưu ý ghi rõ các nội dung sau trong Hợp đồng bảo đảm:*
- + Trường hợp doanh nghiệp nhà nước cầm cố, thế chấp tài sản là toàn bộ dây chuyền công nghệ chính theo quy định của cơ quan quản lý ngành kinh tế - kỹ thuật, thì phải có văn bản đồng ý của cơ quan quyết định thành lập doanh nghiệp đó.

- + Đối với tài sản cầm cố, bảo lãnh là vật tư hàng hóa luân chuyển trong quá trình sản xuất kinh doanh, thì khách hàng vay/bên bảo lãnh chỉ được bán, chuyển đổi trong trường hợp có chấp thuận bằng văn bản của chi nhánh trực tiếp cho vay nhận cầm cố. Đối với tài sản thế chấp, bảo lãnh là nhà ở, công trình xây dựng để bán, để cho thuê thì khách hàng vay/bên bảo lãnh chỉ được bán, cho thuê trong trường hợp có chấp thuận bằng văn bản của chi nhánh trực tiếp cho vay nhận thế chấp.
- + Trường hợp cầm cố quyền tài sản (quyền tác giả, quyền sở hữu công nghiệp, quyền đòi nợ, quyền được nhận số tiền bảo hiểm, quyền đối với phần vốn góp trong doanh nghiệp, quyền khai thác tài nguyên...), thì khách hàng vay/bên bảo lãnh phải giao cho chi nhánh bản chính giấy tờ chứng minh về quyền tài sản đó
- + Đối với các tài sản, phương thức bảo đảm phải đăng ký giao dịch bảo đảm, đơn vị trực tiếp cho vay phải thực hiện thủ tục đăng ký giao dịch bảo đảm theo quy định hiện hành tại Nghị định 08 và thông tư 01/2002/TT-BTP.

a. Chứng thực, chứng nhận trên hợp đồng bảo đảm

Việc chứng thực, chứng nhận của cơ quan công chứng Nhà nước hoặc UBND cấp có thẩm quyền trên hợp đồng thực hiện như sau:

- **Đối với giá trị quyền sử dụng đất và các bất động sản gắn liền trên đất** thực hiện theo Thông tư liên tịch số 03/2003/TTLT-BTP-BTNMT ngày 4/7/2003 của Bộ Tư pháp, Bộ Tài nguyên môi trường hướng dẫn về trình tự, thủ tục đăng ký và cung cấp thông tin về thế chấp, bảo lãnh bằng quyền sử dụng đất, tài sản gắn liền với đất. Cụ thể là:
 - + Trường hợp đăng ký thế chấp, bảo lãnh bằng quyền sử dụng đất hoặc quyền sử dụng đất và tài sản gắn liền trên đất thì hồ sơ đăng ký gồm:
 - Đơn yêu cầu đăng ký thế chấp, bảo lãnh (3 bản).
 - Hợp đồng thế chấp, hoặc bảo lãnh (3 bản).
 - Giấy chứng nhận quyền sử dụng đất hoặc giấy chứng nhận quyền sở hữu nhà ở và quyền sử dụng đất ở (nếu đất ở, nhà ở tại đô thị).

- *Trích lục bản đồ địa chính hoặc trích đo địa chính, đối với trường hợp trên giấy chứng nhận quyền sử dụng đất, giấy chứng nhận quyền sở hữu nhà ở và quyền sử dụng đất chưa thể hiện sơ đồ thửa đất.*
 - *Chứng từ nộp tiền thuê đất (trường hợp là đất do Nhà nước cho thuê).*
- + Trường hợp đăng ký thế chấp, bảo lãnh bằng tài sản gắn liền với đất thì hồ sơ đăng ký gồm:
- *Đơn yêu cầu đăng ký thế chấp, bảo lãnh (3 Bản).*
 - *Giấy chứng nhận quyền sử dụng đất hoặc giấy chứng nhận quyền sở hữu tài sản gắn liền với đất (nếu tài sản đó phải đăng ký quyền sở hữu).*
- **Các trường hợp nhất thiết phải có công chứng:**
- + Thế chấp, cầm cố tài sản thực hiện nhiều nghĩa vụ tại các tổ chức tín dụng.
 - + Bảo đảm tiền vay bằng biện pháp bảo lãnh của bên thứ ba (trừ bảo lãnh bằng giá trị quyền sử dụng đất và tài sản gắn liền trên đất, bảo lãnh bằng giấy tờ có giá).
- **Các trường hợp khác:** do Giám đốc chi nhánh NHNo thỏa thuận với khách hàng việc có công chứng hay không.
- **Lệ phí công chứng** do khách hàng vay hoặc bên bảo lãnh trả.

b. Đăng ký, xóa đăng ký giao dịch bảo đảm

Việc đăng ký, xóa đăng ký giao dịch bảo đảm thực hiện theo quy định của Chính phủ về đăng ký giao dịch bảo đảm (*xem thêm [Phụ lục 12I](#)*):

- Các trường hợp sau đây phải đăng ký tại cơ quan đăng ký giao dịch bảo đảm:
 - + Việc cầm cố, thế chấp tài sản mà pháp luật quy định tài sản đó phải đăng ký quyền sở hữu.
 - + Việc cầm cố, thế chấp tài sản mà pháp luật không quy định phải đăng ký quyền sở hữu nhưng các bên thỏa thuận bên cầm cố, bên thế chấp hoặc người thứ ba giữ tài sản.

- + Việc cầm cố, thế chấp một tài sản để đảm bảo thực hiện nghĩa vụ.
- + Văn bản thông báo về việc xử lý TSBĐ.
- Nơi đăng ký giao dịch bảo đảm đối với các loại tài sản là cơ quan đăng ký quốc gia giao dịch bảo đảm và chi nhánh thực hiện đăng ký giao dịch bảo đảm trừ trường hợp sau:
 - + Cơ quan đăng ký tàu biển và chi nhánh thực hiện đăng ký giao dịch bảo đảm đối với tàu biển
 - + Cục hàng không dân dụng Việt Nam thực hiện việc đăng ký giao dịch bảo đảm đối với tàu bay.
 - + Sở Tài nguyên môi trường hoặc UBND xã, phường, thị trấn nơi có đất đăng ký giao dịch bảo đảm đối với quyền sử dụng đất, tài sản, gắn liền trên đất.
- Nơi nào cấp giấy chứng nhận đăng ký giao dịch bảo đảm nơi đó xóa đăng ký giao dịch bảo đảm.
- Người vay chịu trách nhiệm làm thủ tục đề nghị đăng ký, đăng ký thay đổi, đăng ký gia hạn, cung cấp thông tin về giao dịch bảo đảm và phải nộp lệ phí theo quy định.

c. Bộ hồ sơ bảo đảm tiền vay bằng tài sản cầm cố, thế chấp, bảo lãnh

Bộ hồ sơ bảo đảm tiền vay bằng tài sản cầm cố, thế chấp bảo lãnh của khách hàng vay, bảo lãnh của bên thứ ba gồm:

- **Hợp đồng bảo đảm tiền vay, tùy từng trường hợp cụ thể sử dụng một trong các mẫu sau:**
 - + Hợp đồng thế chấp tài sản (không gắn liền với quyền sử dụng đất) mẫu số 02/BĐTV.
 - + Hợp đồng thế chấp quyền sử dụng đất và tài sản gắn liền trên đất (mẫu Thông tư 03/2003/TTLT/BTP- BTNMT).
 - + Hợp đồng cầm cố tài sản (Mẫu 01/BĐTV), trường hợp cầm cố giấy tờ có giá sử dụng Mẫu 04E/CP.

- + Hợp đồng bảo lãnh bằng tài sản (không gắn liền với quyền sử dụng đất) Mẫu 03/BĐTC.
- + Hợp đồng bảo lãnh bằng quyền sử dụng đất và tài sản gắn liền trên đất (mẫu Thông tư 03/2003/TTLT/BTP- BTNMT)
- + Biên bản xác định giá trị tài sản bảo đảm (Mẫu 10/BĐTV).
- Hợp đồng thuê tổ chức chuyên môn xác định giá trị tài sản bảo đảm, kèm theo phiếu ghi kết quả giám định chất lượng và giá trị tài sản bảo đảm của tổ chức chuyên môn.
- Hợp đồng giao cho bên thứ ba giữ tài sản cầm cố, thế chấp (Mẫu 06/BĐTV) trong trường hợp chi nhánh NHNo và khách hàng vay, bên bảo lãnh thỏa thuận cho bên thứ ba giữ tài sản.
- Các giấy tờ chứng minh quyền sở hữu, quyền sử dụng tài sản thế chấp cầm cố:
 - + Trường hợp thế chấp tài sản giá trị quyền sử dụng đất:
 - *Giấy chứng nhận quyền sử dụng đất.*
 - *Sơ đồ thửa đất (nếu có).*
 - *Chứng từ nộp tiền thuê đất (trường hợp được thuê đất).*
 - + Trường hợp tài sản có đăng ký quyền sở hữu phải có giấy chứng nhận quyền sở hữu tài sản. Chi nhánh NHNo phải giữ bản chính giấy chứng nhận quyền sở hữu tài sản.
- **Văn bản của cơ quan nhà nước có thẩm quyền đồng ý cho doanh nghiệp được cầm cố thế chấp tài sản để vay vốn** (đối với doanh nghiệp đã có quyết định khoán hoặc cho thuê).
- **Văn bản đồng ý của cơ quan quyết định thành lập doanh nghiệp** (trường hợp cầm cố, thế chấp tài sản là toàn bộ dây chuyền công nghệ chính).
- **Các giấy tờ khác có liên quan đến tài sản bảo đảm tiền vay** (phiếu nhập kho, các giấy tờ về bảo hiểm tài sản, ...)
- **Đối với tài sản thế chấp, cầm cố có mua bảo hiểm tài sản**, chi nhánh NHNo phải giữ giấy chứng nhận bảo hiểm và quản lý tiền bồi thường

của cơ quan bảo hiểm để thu nợ (nếu có rủi ro) thỏa thuận này phải được ghi rõ trong hợp đồng bảo đảm.

Hợp đồng cầm cố, thế chấp tài sản phải có các nội dung chủ yếu sau (Mẫu hợp đồng liệt kê tại Điều 18, Điều 22 Quy định ban hành kèm theo QĐ số 300/QĐ-HĐQT-TD ngày 24/09/2003)

- + Tên, địa chỉ của chi nhánh cho vay, khách hàng vay, ngày, tháng, năm ký kết Hợp đồng bảo đảm
- + Nghĩa vụ được bảo đảm;
- + Mô tả tài sản cầm cố, thế chấp: danh mục, số lượng, chủng loại, đặc điểm kỹ thuật, hoa lợi, lợi tức phát sinh; nếu là bất động sản, quyền sử dụng đất, thì phải ghi rõ vị trí, diện tích, ranh giới, các vật phụ kèm theo;
- + Giá trị của tài sản cầm cố, thế chấp: ghi rõ giá trị của tài sản cầm cố, thế chấp theo văn bản xác định giá trị tài sản kèm theo mà các bên đã thỏa thuận xác định.
- + Bên giữ tài sản, giấy tờ của tài sản cầm cố, thế chấp;
- + Quyền, nghĩa vụ của các bên.
- + Các thỏa thuận về trường hợp xử lý và phương thức xử lý tài sản cầm cố, thế chấp;
- + Các thỏa thuận khác.

Hợp đồng bảo lãnh bằng tài sản phải có các nội dung chủ yếu sau (Mẫu hợp đồng liệt kê tại Điều 18, Điều 22 Quy định ban hành kèm theo QĐ số 300/QĐ-HĐQT-TD ngày 24/09/2003):

- + Tên địa chỉ của các bên, ngày, tháng, năm;
- + Cam kết của bên bảo lãnh về việc thực hiện nghĩa vụ thay cho bên được bảo lãnh;
- + Nghĩa vụ được bảo lãnh, phạm vi bảo lãnh và bên được bảo lãnh;
- + Danh mục, số lượng, chủng loại, đặc điểm, giá trị của tài sản bảo lãnh;
- + Quyền, nghĩa vụ của bên bảo lãnh, bên nhận bảo lãnh, bên được bảo lãnh;

- + Các thoả thuận về trường hợp xử lý và phương thức xử lý tài sản bảo lãnh;
- + Các thoả thuận khác.

Cầm cố, thế chấp, bảo lãnh bằng tài sản của DNNN

Doanh nghiệp Nhà nước (DNNN) được cầm cố, thế chấp tài sản mà nhà nước giao cho doanh nghiệp đó quản lý, sử dụng để vay vốn tại NHNo. Tổng Công ty nhà nước được cầm cố, thế chấp, bảo lãnh bằng tài sản mà nhà nước giao cho quản lý, sử dụng, sau khi trừ đi giá trị tài sản đã giao cho các doanh nghiệp thành viên hạch toán độc lập.

Khi DNNN cầm cố, thế chấp tài sản là toàn bộ dây chuyền công nghệ chính theo quy định của cơ quan nhà nước có thẩm quyền đã có quyết định khoán kinh doanh hoặc cho thuê, thì việc cầm cố, thế chấp tài sản vay vốn tại NHNo phải được cơ quan nhà nước có thẩm quyền đồng ý bằng văn bản.

Đối với DNNN mà cơ quan nhà nước có thẩm quyền đã có quyết định giao cho tập thể người lao động trong doanh nghiệp, hoặc bán doanh nghiệp, hoặc chuyển đổi thành Công ty trách nhiệm hữu hạn một thành viên, thì hợp đồng và thủ tục cầm cố, thế chấp tài sản thực hiện như quy định của pháp luật đối với khách hàng vay không phải là DNNN.

4.1.1.5. Bàn giao tài sản bảo đảm

- **Sau khi hợp đồng bảo đảm có hiệu lực**, chi nhánh và khách hàng vay/bên bảo lãnh thực hiện bàn giao hồ sơ, TSBĐ và lập biên bản bàn giao. Tùy theo từng loại tài sản, phương thức giữ TSBĐ có thể được thực hiện theo 1 trong 3 phương thức sau:
 - + Chi nhánh cho vay giữ và quản lý tài sản
 - + Khách hàng vay, bên bảo lãnh được quản lý tài sản, chi nhánh trực tiếp cho vay giữ hồ sơ
 - + Bên thứ 3 được giao, thuê giữ tài sản, chi nhánh trực tiếp cho vay giữ hồ sơ. Trong trường hợp này chi nhánh, khách hàng vay/bên bảo lãnh cùng bên thứ 3 giữ và quản lý tài sản phải có hợp đồng tay

3 giao, thuê giữ tài sản trong đó ghi rõ việc giao, xuất tài sản phải có lệnh giải toả của NHNo.

- ***Đối với tài sản cầm cố.***

- + Khi cầm cố tài sản, khách hàng vay/bên bảo lãnh có nghĩa vụ giao tài sản cầm cố cho đơn vị trực tiếp cho vay giữ; hoặc giao cho bên thứ 3 được đơn vị trực tiếp cho vay chỉ định giữ (*nếu tài sản nhận cầm cố không thể cất giữ tại kho của Ngân hàng*);

Nếu tài sản cầm cố có đăng ký quyền sở hữu, thì các bên có thể thoả thuận khách hàng vay/bên bảo lãnh được giữ và sử dụng tài sản cầm cố hoặc giao cho người thứ ba giữ, nhưng đơn vị trực tiếp cho vay phải giữ bản chính giấy chứng nhận quyền sở hữu tài sản.

- + **Trường hợp cầm cố số dư tiền gửi tại NHNo:** Đơn vị trực tiếp cho vay thực hiện phong toả số dư tài khoản để cầm cố, có thông báo bằng văn bản (trong trường hợp tài khoản tiền gửi/ sổ tiết kiệm được mở tại chi nhánh NHNo khác) cho Chi nhánh có số dư sử dụng v/v số dư sử dụng đã được phong toả.
- + **Trường hợp cầm cố số dư tiền gửi tại TCTD khác:** Đơn vị trực tiếp cho vay yêu cầu bên cầm cố làm các thủ tục phong toả tài khoản của mình và phải có xác nhận bằng văn bản của tổ chức tín dụng nơi gửi tiền: **(i)** cam kết phong toả số dư dùng để bảo đảm tiền vay; và **(ii)** cam kết một cách vô điều kiện - trích tiền từ tài khoản phong toả để thanh toán cho NHNo trong trường hợp khách hàng vay không trả được nợ khi có yêu cầu bằng văn bản NHNo.. Đồng thời, bên cầm cố phải có uỷ quyền cho NHNo được quyền yêu cầu trích tiền từ tài khoản phong toả (kể cả quyền phá vỡ kỳ hạn, thiệt hại do việc phá vỡ kỳ hạn do bên cầm cố chịu) để thu nợ trong trường hợp khách hàng vay không trả được nợ đến hạn - Uỷ quyền có thể được lập thành văn bản riêng hoặc ghi trong hợp đồng tín dụng và hợp đồng bảo đảm.
- + **Trường hợp cầm cố các chứng từ có giá khác:** Việc phong toả cũng được thực hiện tương tự

- ***Đối với tài sản thế'chấp***

- + Khi thế chấp tài sản, tài sản thế chấp do khách hàng vay/bên bảo lãnh giữ, trừ trường hợp các bên thỏa thuận giao cho đơn vị trực tiếp cho vay hoặc bên thứ ba giữ. Nếu tài sản thế chấp là tài sản có đăng ký quyền sở hữu, quyền sử dụng đất thì đơn vị trực tiếp cho vay phải giữ bản chính giấy chứng nhận quyền sở hữu tài sản, giấy chứng nhận quyền sử dụng đất.
 - + Đối với tài sản cầm cố, thế chấp là phương tiện vận tải, phương tiện đánh bắt thủy hải sản có giấy chứng nhận đăng ký theo quy định của pháp luật (gọi tắt là giấy chứng nhận đăng ký), đơn vị trực tiếp cho vay phải giữ bản chính giấy chứng nhận đăng ký. Khách hàng vay/bên bảo lãnh dùng bản sao có chứng nhận của Công chứng Nhà nước và xác nhận của đơn vị trực tiếp cho vay để lưu hành phương tiện trong thời hạn cầm cố, thế chấp. Đơn vị trực tiếp cho vay chỉ xác nhận vào một bản sao giấy chứng nhận đăng ký sau khi đã có chứng nhận của Công chứng Nhà nước.
 - + Nếu tài sản cầm cố, thế chấp là tàu bay, tàu biển tham gia hoạt động trên tuyến quốc tế, đơn vị trực tiếp cho vay giữ bản sao giấy chứng nhận đăng ký có chứng nhận của Công chứng Nhà nước.
 - + Nội dung xác nhận đăng ký sau khi đã có chứng nhận của Công chứng Nhà nước: "*Bản chính đang lưu giữ tại.. . từ ngày tháng . . . năm...đến ngày.... tháng.... năm.....*" và chữ ký của Giám đốc/Phó giám đốc, dấu của đơn vị trực tiếp cho vay
 - + Trong trường hợp khoản vay có liên quan đến tài sản bảo đảm được gia hạn nợ, thì đơn vị trực tiếp cho vay xác nhận gia hạn thời hạn lưu hành bản sao giấy chứng nhận đăng ký phù hợp với thời hạn gia hạn nợ.
 - + Bản sao giấy chứng nhận đăng ký có chứng nhận của Công chứng nhà nước và xác nhận của đơn vị trực tiếp cho vay chỉ có giá trị lưu hành phương tiện trong thời hạn cầm cố; thế chấp kể cả thời hạn được gia hạn nợ (nếu có). Vì vậy, khi hết hạn sử dụng bản sao giấy chứng nhận đăng ký hoặc khi trả hết nợ, thì khách hàng vay/bên bảo lãnh phải nộp lại cho đơn vị trực tiếp cho vay.
- ***Trường hợp cầm cố, thế chấp tài sản cho khoản vay hợp vốn***

- + Đơn vị trực tiếp cho vay và các tổ chức tín dụng tham gia hợp vốn thoả thuận cử đại diện quản lý tài sản và giấy tờ của tài sản bảo đảm tiền vay (*việc thoả thuận phải bằng văn bản*);
- + Biên bản bàn giao giấy tờ và tài sản bảo đảm;
- + Khi nhận bàn giao giấy tờ và tài sản bảo đảm từ khách hàng, chi nhánh phải lập Biên bản bàn giao nhằm xác định rõ về mặt pháp lý các chi tiết liên quan đến việc bàn giao;
- + Nội dung Biên bản bàn giao bao gồm các nội dung chính: **(i)** Họ tên và chức vụ của bên bàn giao (*chủ sở hữu hợp pháp hoặc người được uỷ quyền của chủ sở hữu*) và bên nhận bàn giao (*Giám đốc chi nhánh hoặc người được uỷ quyền*); **(ii)** Địa điểm nhận bàn giao; **(iii)** Các loại giấy tờ bàn giao (*ghi cụ thể từng loại giấy tờ; là bản chính hay bản chụp; Các loại tài sản bàn giao, ghi rõ số lượng, chủng loại và mô tả tình trạng tài sản bảo đảm lúc nhận bàn giao*); **(iv)** Mục đích bàn giao giấy tờ/tài sản; **(v)** Các nội dung khác liên quan.
- + Biên bản bàn giao giấy tờ và tài sản phải được lập ít nhất là hai bản, có giá trị ngang nhau, mỗi bên giữ một bản và phải được lưu trữ cẩn thận .

4.1.2. Quản lý tài sản bảo đảm và các loại giấy tờ liên quan

4.1.2.1. Yêu cầu chung

- Quản lý tài sản bảo đảm và các loại giấy tờ liên quan được hiểu là quá trình theo dõi, kiểm tra, đánh giá nhằm bảo đảm tài sản và các loại giấy tờ vẫn đang trong tình trạng bình thường hoặc kịp thời phát hiện các sự cố liên quan làm giảm giá trị của tài sản bảo đảm/các loại giấy tờ liên quan so với các dự kiến nêu tại Hợp đồng bảo đảm.
- Cán bộ tín dụng là người chịu trách nhiệm chính trong suốt quá trình quản lý tài sản bảo đảm và các loại giấy tờ liên quan.
- Chi nhánh cần thực thi các biện pháp thích hợp ngay khi phát hiện khách hàng hoặc bên thứ 3 vi phạm các cam kết tại Hợp đồng bảo đảm

4.1.2.2. Trường hợp tài sản bảo đảm do bên khách hàng vay/bên thứ ba giữ, bảo quản và/hoặc sử dụng

- Tuỳ tính chất và đặc điểm của tài sản bảo đảm, cán bộ tín dụng cần chủ động đề xuất và thực hiện kiểm tra TSBD ít nhất 06 tháng/1 lần theo các nội dung sau:
 - + Đánh giá tình trạng tài sản hiện tại; Những thay đổi (số lượng và chất lượng) so với hiện trạng khi nhận tài sản bảo đảm.
 - + Tình hình sử dụng và bảo quản tài sản bảo đảm.
 - + Các trường hợp vi phạm cam kết của khách hàng vay/bên thứ ba theo quy định tại Hợp đồng bảo đảm. . .
- Trường hợp tài sản bảo đảm có số lượng lớn, tính chất kỹ thuật phức tạp hoặc việc kiểm tra đòi hỏi phải mất nhiều thời gian và sức lao động, CBTD cần chủ động đề xuất bổ sung cán bộ cùng kiểm tra kể cả việc đề xuất trưởng/phó phòng cùng tham gia kiểm tra tài sản bảo đảm.
- Các loại giấy tờ khác liên quan đến tài sản bảo đảm, chứng minh tình trạng hiện tại của tài sản (nếu có), cán bộ tín dụng nên thu thập và lưu giữ hồ sơ đầy đủ.
- Trường hợp phát hiện các vi phạm cam kết của khách hàng vay/bên thứ ba gây tác động xấu đến tài sản bảo đảm, cán bộ tín dụng cần tiến hành các bước sau:
 - + Lập biên bản nêu rõ tính chất nghiêm trọng của sự việc, nghĩa vụ và trách nhiệm cụ thể mà bên vi phạm phải gánh chịu, các biện pháp ngân hàng sẽ áp dụng nhằm sớm chấm dứt tình trạng vi phạm. . . có chữ ký đầy đủ của khách hàng vay/bên thứ ba.
 - + Báo cáo ngay sự việc cho lãnh đạo phòng/Giám đốc chi nhánh biết, đề xuất biện pháp xử lý thích hợp.
 - + Gửi công văn đến khách hàng vay/bên thứ ba thông báo các biện pháp ngân hàng áp dụng nhằm chấm dứt ngay tình trạng vi phạm.
 - + Mỗi lần kiểm tra tài sản bảo đảm, CBTD cần lập Biên bản kiểm tra có chữ ký của các bên liên quan và lưu giữ hồ sơ đầy đủ.

4.1.2.3. Trường hợp tài sản bảo đảm do chính chi nhánh giữ và bảo quản

- ***Đối với tài sản bảo đảm là giấy tờ có giá:***
 - + Ngay sau khi nhận bàn giao tài sản là giấy tờ có giá từ khách hàng vay/bên bảo lãnh, CBTD chịu trách nhiệm tiến hành thủ tục bàn

giao và bảo quản tài sản là giấy tờ có giá tại phòng ngân quỹ của chi nhánh.

- + **Biên bản bàn giao bao gồm các nội dung chính như sau:** (i) Ngày giờ địa điểm cụ thể bàn giao; (ii) Tên bên giao, bên nhận tài sản; (iii) Liệt kê các loại giấy tờ bàn giao, nêu rõ loại giấy tờ đó là bản sao hay bản chính; (iv) Trách nhiệm và nghĩa vụ của mỗi bên.
- + **Lưu ý:** nên chụp toàn bộ các loại giấy tờ có giá gửi lưu giữ tại phòng ngân quỹ để tiện cho quá trình làm việc, tránh tình trạng CBTD phải nhiều lần lấy lại/xem lại giấy tờ có giá.
- ***Đối với tài sản bảo đảm khác còn lại:***
 - + Trong nhiều trường hợp, ngân hàng buộc phải trực tiếp giữ và bảo quản tài sản bảo đảm không phải là giấy tờ có giá như nhà cửa, ô tô, hàng hoá... Trong những trường hợp này, chi nhánh nên thuê một bên thứ ba đứng ra bảo quản hộ. Thủ tục thuê bảo quản cần được thể hiện bằng Hợp đồng, nêu rõ trách nhiệm và nghĩa vụ thực hiện của mỗi bên.
 - + Trong cả hai trường hợp: (i) ngân hàng trực tiếp giữ và bảo quản tài sản bảo đảm; (ii) thuê bên thứ ba chịu trách nhiệm giữ và bảo quản tài sản bảo đảm chi nhánh đều phải thực hiện việc kiểm tra định kỳ tài sản bảo đảm theo các nguyên tắc chính nêu tại mục này
 - + Do tính chất phức tạp của công việc quản lý và bảo quản tài sản trong khi NHNo không có kho riêng và nhân sự có chuyên môn vì vậy chi nhánh nên hạn chế tự trông giữ và bảo quản tài sản bảo đảm không phải là giấy tờ có giá.

4.1.2.4. Đối với các loại giấy tờ liên quan đến tài sản bảo đảm

Các loại giấy tờ liên quan đến tài sản bảo đảm là những bằng chứng pháp lý quan trọng chứng minh việc cầm cố thế chấp tài sản của khách hàng vay/bên bảo lãnh, đồng thời là biện pháp quan trọng để ngân hàng có thể quản lý tốt tài sản bảo đảm. Chính vì vậy, cần hết sức quan tâm và bảo quản chặt chẽ các loại giấy tờ này theo chế độ bảo quản giấy tờ có giá và lưu giữ theo quy định

4.1.3. *Xử lý tài sản bảo đảm*

4.1.3.1. Các nguyên tắc chung.

- Mọi khách hàng vay vốn tại NHNo có nghĩa vụ trả nợ khi đến hạn hoặc trả nợ trước hạn theo quy định của pháp luật. Bên bảo lãnh cho khách hàng vay vốn tại NHNo có nghĩa vụ trả nợ thay cho khách hàng vay, nếu khách hàng vay không thực hiện hoặc thực hiện không đúng nghĩa vụ trả nợ. Trong trường hợp khách hàng vay/bên bảo lãnh không thực hiện hoặc thực hiện không đúng nghĩa vụ trả nợ, thì tài sản dùng để bảo đảm nghĩa vụ trả nợ tại NHNo (tài sản bảo đảm) được xử lý để thu hồi nợ.
- Tài sản bảo đảm được xử lý theo phương thức đã thỏa thuận trong hợp đồng tín dụng hoặc hợp đồng cầm cố, hợp đồng thế chấp, hợp đồng bảo lãnh (sau đây gọi chung là hợp đồng bảo đảm) giữa NHNo và khách hàng vay, bên bảo lãnh (sau đây gọi chung là bên bảo đảm). Trong trường hợp các đơn vị trực tiếp cho vay và khách hàng không xử lý được tài sản bảo đảm theo phương thức đã thỏa thuận, thì đơn vị trực tiếp cho vay có quyền chủ động lựa chọn áp dụng một hoặc một số trong các phương thức xử lý tài sản bảo đảm sau đây để thu hồi nợ:
 - + *Bán tài sản bảo đảm*: Bán tài sản bảo đảm trực tiếp cho người mua.
 - + *Nhận chính tài sản bảo đảm để thay thế cho việc thực hiện nghĩa vụ được bảo đảm*.
 - + *Ủy quyền bán đấu giá tài sản cho trung tâm bán đấu giá hoặc doanh nghiệp bán đấu giá tài sản theo quy định của Pháp luật về bán đấu giá tài sản*.
 - + *Ủy quyền hoặc chuyển giao cho tổ chức có chức năng mua bán tài sản để bán*.
 - + *Nhận các khoản tiền, tài sản mà bên thứ ba phải trả hoặc phải giao cho bên bảo đảm*: Nhận các khoản tiền, tài sản mà bên thứ ba phải trả hoặc phải giao cho bên bảo đảm là việc NHNo trực tiếp nhận khoản tiền hoặc tài sản mà bên thứ ba phải trả hoặc phải giao cho bên bảo đảm theo các thủ tục quy định tại Thông tư 03/2001/TTLT/NHNN-BTP-BCA-BTC-TCĐC và các quy định khác của pháp luật.
- Các đơn vị trực tiếp cho vay có quyền chuyển giao quyền thu hồi nợ hoặc ủy quyền cho bên thứ ba xử lý tài sản bảo đảm. Bên thứ ba phải là

tổ chức có tư cách pháp nhân và được thực hiện quyền thu hồi nợ hoặc xử lý tài sản bảo đảm theo quy định của pháp luật (bên thứ 3 có thể là công ty AMC). Trong trường hợp được các đơn vị trực tiếp cho vay chuyển giao quyền thu hồi nợ, bên thứ ba có quyền thực hiện các biện pháp để thu hồi nợ hoặc xử lý tài sản bảo đảm như các đơn vị trực tiếp cho vay. Trường hợp được các đơn vị trực tiếp cho vay ủy quyền xử lý tài sản, thì bên thứ ba được xử lý tài sản bảo đảm trong phạm vi được ủy quyền.

- Việc xử lý tài sản bảo đảm phải tuân thủ nguyên tắc công khai, thủ tục đơn giản, thuận tiện, nhanh chóng, bảo đảm quyền, lợi ích của Các đơn vị trực tiếp cho vay và khách hàng và tiết kiệm chi phí.
- Trong trường hợp chủ sở hữu tài sản bảo đảm bị khởi tố về một hành vi phạm tội không liên quan đến việc vay vốn của Các đơn vị trực tiếp cho vay hoặc không liên quan đến nguồn gốc hình thành tài sản bảo đảm, thì tài sản bảo đảm của người đó không bị kê biên và được xử lý theo quy định tại Thông tư 03/2001/TTLT/NHNN-BTP-BCA-BTC-TCĐC, trừ trường hợp pháp luật có quy định khác.

4.1.3.2. Các phương thức và thủ tục xử lý tài sản bảo đảm

Các quy định của Thông tư 03/2001/TTLT/NHNN-BTP-BCA-BTC-TCĐC được áp dụng để xử lý tài sản bảo đảm là quyền sử dụng đất, tài sản gắn liền với đất đã thế chấp trước ngày Nghị định số 178 có hiệu lực.

- *Quyền sử dụng đất, tài sản gắn liền với đất đã có đầy đủ giấy tờ, hồ sơ phù hợp với các quy định của pháp luật tại thời điểm thế chấp hoặc phù hợp với các quy định của pháp luật tại thời điểm Nghị định 178 có hiệu lực;*
- *Quyền sử dụng đất tài sản gắn liền với đất đã có đủ điều kiện nhưng chưa xử lý được do hợp đồng thế chấp thiếu chứng nhận của công chứng nhà nước hoặc thiếu chứng nhận của Ủy ban nhân dân có thẩm quyền;*
- *Quyền sử dụng đất, đất có tài sản gắn liền mà tại thời điểm thế chấp, người thế chấp có giấy chứng nhận quyền sử dụng đất, hoặc giấy chứng nhận quyền sở hữu nhà ở và quyền sử dụng đất ở hoặc một trong các giấy tờ quy định tại khoản 2 Điều 3 Nghị định số 17 và có quyền thế chấp quyền sử dụng đất;*

- Tài sản gắn liền với đất mà tại thời điểm thế chấp, người thế chấp có quyền sở hữu hợp pháp đối với tài sản đó và có các giấy tờ về quyền sử dụng đất hoặc giấy chứng nhận quyền sở hữu nhà ở và quyền sử dụng đất ở, hoặc một trong các giấy tờ quy định tại khoản 2 Điều 3 Nghị định số 17 nhưng không có quyền thế chấp quyền sử dụng đất theo quy định của pháp luật về đất đai; trong trường hợp này, đơn vị trực tiếp cho vay đưa tài sản gắn liền với đất ra bán đấu giá tại Trung tâm bán đấu giá tài sản. Sau khi hoàn thành việc bán đấu giá, Trung tâm bán đấu giá tài sản gửi hồ sơ đến cơ quan nhà nước có thẩm quyền để đề nghị cấp giấy chứng nhận quyền sử dụng đất cho người trúng đấu giá theo hình thức được nhà nước giao đất cho thuê đất hoặc nhận nhận chuyển nhượng quyền sử dụng đất theo quy định của pháp luật về đất đai.

Khi xử lý tài sản bảo đảm là quyền sử dụng đất, tài sản gắn liền với đất theo các trường hợp trên, đơn vị trực tiếp cho vay gửi hồ sơ hiện có đến cơ quan nhà nước có thẩm quyền theo quy định tại khoản 3 mục III phần B Thông tư 03/2001/TTLT/NHNN-BTP-BCA-BTC-TCĐC để xin phép bán đấu giá quyền sử dụng đất. Sau khi được cơ quan Nhà nước có thẩm quyền cho phép bán đấu giá, NHNo tiến hành các thủ tục xử lý tài sản bảo đảm theo quy định tại Thông tư 03/2001/TTLT/NHNN-BTP-BCA-BTC-TCĐC.

a. Xử lý tài sản bảo đảm theo thỏa thuận

(i) Nguyên tắc

Tài sản bảo đảm được xử lý theo thỏa thuận giữa Các đơn vị trực tiếp cho vay và bên bảo đảm tại hợp đồng tín dụng hoặc hợp đồng bảo đảm. Các đơn vị trực tiếp cho vay và khách hàng có thể thỏa thuận sửa đổi, bổ sung hoặc thỏa thuận mới về việc xử lý tài sản bảo đảm. Việc thỏa thuận này phải lập thành văn bản.

(ii) Trình tự xử lý tài sản bảo đảm theo thỏa thuận:

- Trước khi xử lý tài sản bảo đảm, Các đơn vị trực tiếp cho vay thực hiện các thủ tục sau đây:
 - + Thông báo bằng văn bản cho bên bảo đảm về việc xử lý tài sản bảo đảm và đăng ký thông báo yêu cầu xử lý bảo đảm theo quy định của pháp luật về đăng ký giao dịch bảo đảm (nếu giao dịch bảo đảm đó đã được đăng ký). Văn bản thông báo xử lý tài sản bảo đảm có các nội dung chủ yếu sau đây: (i) Lý do xử lý tài sản bảo đảm;

- (ii) Giá trị nghĩa vụ được bảo đảm; (iii) Loại tài sản xử lý: đặc điểm, chất lượng, số lượng; (iv) Phương thức xử lý tài sản bảo đảm; (v) Thời điểm xử lý tài sản bảo đảm; (vi) Thời hạn và địa điểm chuyển giao tài sản bảo đảm (nếu có);
- + Các đơn vị trực tiếp cho vay ấn định thời điểm xử lý tài sản bảo đảm trong thông báo xử lý tài sản bảo đảm, nhưng không được sớm hơn 7 ngày đối với tài sản cầm cố, 15 ngày đối với tài sản thế chấp, kể từ ngày đăng ký thông báo yêu cầu xử lý tài sản bảo đảm tại cơ quan đăng ký giao dịch bảo đảm. Đối với giao dịch bảo đảm không phải đăng ký hoặc chưa đăng ký do cơ quan đăng ký quốc gia giao dịch bảo đảm chưa hoạt động, thì thời hạn 7 ngày và 15 ngày nêu trên được tính từ ngày các đơn vị trực tiếp cho vay gửi thông báo xử lý tài sản cho bên bảo đảm. Trong trường hợp tài sản bảo đảm có nguy cơ dễ hư hỏng thì các đơn vị trực tiếp cho vay xử lý tài sản ngay sau khi thông báo xử lý tài sản bảo đảm.
 - + Bên bảo đảm phối hợp với NHNo thực hiện các biện pháp chuẩn bị cho việc xử lý tài sản bảo đảm như bàn giao tài sản bảo đảm cho Các đơn vị trực tiếp cho vay, bàn giao giấy tờ có liên quan đến tài sản bảo đảm theo yêu cầu của NHNo (trong trường hợp bên bảo đảm hoặc bên thứ ba giữ giấy tờ, tài sản bảo đảm), tạo điều kiện cho bên mua tài sản và thực hiện các biện pháp cần thiết khác để xử lý tài sản bảo đảm.
 - + Trong trường hợp bên bảo đảm hoặc bên thứ ba giữ giấy tờ, tài sản bảo đảm (sau đây gọi chung là bên giữ tài sản bảo đảm), các đơn vị trực tiếp cho vay ấn định ngày giao giấy tờ, tài sản đó để xử lý trong thông báo xử lý tài sản bảo đảm; nếu bên giữ tài sản bảo đảm không thực hiện, thì các đơn vị trực tiếp cho vay có quyền yêu cầu các cơ quan có thẩm quyền áp dụng các biện pháp buộc bên giữ tài sản bảo đảm phải giao giấy tờ, tài sản theo quy định tại mục XI phần B thông tư 03/2001/TTLT/NHNN-BTP-BCA-BTC-TCĐC.
- *Thủ tục xử lý tài sản bảo đảm theo thoả thuận*
- + Các đơn vị trực tiếp cho vay tiến hành lập biên bản xử lý tài sản bảo đảm. Biên bản xử lý tài sản bảo đảm phải ghi rõ việc bàn giao, tiếp nhận tài sản bảo đảm, phương thức xử lý tài sản bảo đảm,

quyền, nghĩa vụ của các đơn vị trực tiếp cho vay, khách hàng vay và các thỏa thuận khác (nếu có).

- + Trường hợp các đơn vị trực tiếp cho vay áp dụng biện pháp buộc bên giữ tài sản bảo đảm phải giao tài sản bảo đảm cho bên cho vay để xử lý, các đơn vị trực tiếp cho vay lập biên bản thu giữ tài sản theo quy định tại điểm 3.3 khoản 3 mục XI phần B Thông tư 03.
- + Sau khi thực hiện việc thông báo xử lý tài sản bảo đảm, quyền của các đơn vị trực tiếp cho vay, nghĩa vụ của bên bảo đảm và bên thứ ba giữ tài sản bảo đảm được quy định theo khoản 4, 5 Thông tư 03/2001/TTLT/NHNN-BTP-BCA-BTC-TCĐC (xem [Phụ lục 12B](#)).
- + Thực hiện xử lý tài sản theo 1 trong các phương thức sau: (xem phần 4.1.3.1)

- *Sau khi xử lý tài sản bảo đảm theo thỏa thuận*

Sau khi tài sản bảo đảm đã được xử lý để thu hồi nợ, các đơn vị trực tiếp cho vay hoặc bên bảo đảm tiến hành xóa đăng ký xử lý tài sản, xóa đăng ký giao dịch bảo đảm theo quy định của pháp luật về đăng ký giao dịch bảo đảm.

(iii) Các phương thức xử lý tài sản bảo đảm theo thỏa thuận.

- *Bán tài sản bảo đảm*

- + Việc bán tài sản bảo đảm thực hiện theo quy định tại khoản 1 Điều 34 Nghị định số 178/1999/NĐ-CP ngày 29/12/1999 của Chính phủ về bảo đảm tiền vay. Các đơn vị trực tiếp cho vay và khách hàng vay thỏa thuận định giá tài sản bảo đảm để bán theo quy định tại mục VII phần B Thông tư 03/2001/TTLT/ NHNN-BTP-BCA-BTC-TCĐC ([Phụ lục 12C](#))
- + Hợp đồng mua bán tài sản được lập thành văn bản giữa bên được bán tài sản bảo đảm và bên mua tài sản bảo đảm. Trong trường hợp bên bảo đảm và các đơn vị trực tiếp cho vay không có thỏa thuận hoặc không thỏa thuận được bên bán tài sản bảo đảm, thì các đơn vị trực tiếp cho vay quyết định bên bán theo một trong các trường hợp quy định tại khoản 1 Điều 34 Nghị định số 178.

- *Nhận chính tài sản bảo đảm để thay thế cho việc thực hiện nghĩa vụ được bảo đảm.*

- + Các đơn vị trực tiếp cho vay và bên bảo đảm lập biên bản nhận tài sản bảo đảm để thay thế cho việc thực hiện nghĩa vụ được bảo đảm. Biên bản phải ghi rõ việc bàn giao, tiếp nhận, định giá xử lý tài sản bảo đảm và thanh toán nợ từ việc xử lý tài sản bảo đảm theo quy định tại Thông tư 03/2001/TTLT/NHNN-BTP-BCA-BTC-TCĐC.
- + Sau khi nhận tài sản bảo đảm để thay thế cho việc thực hiện nghĩa vụ được bảo đảm, đơn vị trực tiếp cho vay được làm thủ tục nhận chuyển giao quyền sở hữu, quyền sử dụng tài sản bảo đảm theo quy định của pháp luật.
- *Nhận các khoản tiền, tài sản mà bên thứ ba phải trả hoặc phải giao cho bên bảo đảm.*
 - + Đơn vị trực tiếp cho vay hoặc bên bảo đảm phải thông báo cho bên thứ ba biết, yêu cầu bên thứ ba giao các khoản tiền, tài sản đó cho đơn vị trực tiếp cho vay.

b. Xử lý tài sản bảo đảm theo quy định tại khoản 2 Điều 34 Nghị định số 178 (Xử lý thông thường không có thoả thuận riêng).

(i) Nguyên tắc xử lý tài sản bảo đảm

Khi xử lý tài sản bảo đảm theo các trường hợp quy định tại khoản 2 Điều 34 Nghị định số 178, các đơn vị trực tiếp cho vay và bên bảo đảm thực hiện các thủ tục trình tự quy định tại khoản 2, khoản 3 mục I phần B Thông tư 03/2001/TTLT/NHNN-BTP-BCA-BTC-TCĐC; quyền và nghĩa vụ của các đơn vị trực tiếp cho vay và khách hàng theo quy định tại khoản 4 mục I phần B Thông tư 03/2001/TTLT/NHNN-BTP-BCA-BTC-TCĐC.

- Sau khi xử lý tài sản bảo đảm, đơn vị trực tiếp cho vay hoặc bên bảo đảm thực hiện việc xóa đăng ký xử lý tài sản, xóa đăng ký giao dịch bảo đảm theo quy định của pháp luật về đăng ký giao dịch bảo đảm.
- Trong quá trình xử lý tài sản bảo đảm theo các phương thức quy định tại khoản 2 Điều 34 Nghị định số 178, đơn vị trực tiếp cho vay và bên bảo đảm có quyền thỏa thuận, thỏa thuận lại, thỏa thuận mới về phương thức xử lý tài sản, quyền và nghĩa vụ của các đơn vị trực tiếp cho vay và khách hàng và các thỏa thuận khác phù hợp với các quy định tại Thông tư 03 và các quy định khác của pháp luật.

(ii) Các phương thức xử lý tài sản bảo đảm

Các đơn vị trực tiếp cho vay có quyền chủ động thực hiện một trong các phương thức xử lý tài sản bảo đảm sau đây:

- *Trực tiếp bán tài sản bảo đảm.*
 - + Hình thức tự bán công khai trên thị trường.
 - + Phương thức và thủ tục thực hiện: (xem [Phụ lục 12C](#))
 - + Các đơn vị trực tiếp cho vay phải thông báo công khai về việc bán tài sản bảo đảm và được tiến hành bán tài sản bảo đảm sau thời hạn quy định tại tiết b điểm 2. 1 khoản 2 mục I phần B Thông tư 03/2001/TTLT/NHNN-BTP-BCA-BTC-TCĐC.
 - + Hợp đồng mua bán tài sản giữa Đơn vị trực tiếp cho vay và bên mua tài sản được lập thành văn bản. Đơn vị trực tiếp cho vay quyết định giá bán tài sản bảo đảm theo quy định tại mục VII phần B Thông tư 03/2001/TTLT/NHNN-BTP-BCA-BTC-TCĐC
- *Các đơn vị trực tiếp cho vay ủy quyền bán tài sản bảo đảm cho Trung tâm bán đấu giá tài sản hoặc doanh nghiệp bán đấu giá tài sản (có tài liệu gọi là tổ chức bán đấu giá tài sản).*
 - + Các trường hợp ủy quyền bán đấu giá:
 - √ Lựa chọn bán tài sản bảo đảm theo phương thức ủy quyền cho tổ chức bán đấu giá tài sản;
 - √ Tài sản bảo đảm là quyền sử dụng đất theo quy định tại mục III phần B Thông tư 03/2001/TTLT/NHNN-BTP-BCA-BTC-TCĐC và các tài sản khác mà pháp luật quy định phải được bán tại tổ chức bán đấu giá chuyên trách.
 - + Hợp đồng ủy quyền bán đấu giá tài sản được ký kết giữa đơn vị trực tiếp cho vay và tổ chức bán đấu giá tài sản. Đơn vị trực tiếp cho vay và bên bảo đảm có thể thỏa thuận để bên bảo đảm tự yêu cầu bán đấu giá tài sản bảo đảm.
 - + Thủ tục bán đấu giá tài sản áp dụng theo các quy định của pháp luật về bán đấu giá tài sản (xem [Phụ lục 12D](#)).
- *Các đơn vị trực tiếp cho vay ủy quyền hoặc chuyển giao việc xử lý tài sản bảo đảm cho tổ chức có chức năng được mua tài sản để bán.*

- + Tổ chức có chức năng được mua tài sản để bán là: Công ty AMC, Công ty Thuê mua tài chính.
- + Công ty mua bán nợ Nhà nước (khi được thành lập)
- + Tổ chức khác được ủy quyền hoặc chuyển giao việc xử lý tài sản bảo đảm có quyền xử lý tài sản bảo đảm theo quy định tại mục III phần A Thông tư 03/2001/TTLT/NHNN-BTP-BCA-BTC-TCĐC và các quy định pháp luật khác có liên quan.
- + Đối với quyền sử dụng đất và tài sản gắn liền với đất, Các đơn vị trực tiếp cho vay chỉ ủy quyền hoặc chuyển giao xử lý tài sản bảo đảm khi tổ chức đó thực hiện phương thức bán tài sản bảo đảm thông qua đấu giá.
- *Nhận chính tài sản bảo đảm để thay thế cho việc thực hiện nghĩa vụ được bảo đảm (trừ tài sản bảo đảm là quyền sử dụng đất, tài sản gắn liền với đất);*
 - + Trong trường hợp này, đơn vị trực tiếp cho vay không cần thỏa thuận lại với bên bảo đảm. Thủ tục nhận chính tài sản bảo đảm để thay thế cho việc thực hiện nghĩa vụ được bảo đảm theo quy định tại điểm 5.2 khoản 5 mục I phần B Thông tư 03/2001/TTLT/NHNN-BTP-BCA-BTC-TCĐC (hoặc tương tự như mục 1.3.2 phần xử lý tài sản bảo đảm theo thỏa thuận).
- *Nhận các khoản tiền, tài sản mà bên thứ ba phải trả hoặc phải giao cho bên bảo đảm.*
 - + Việc nhận các khoản tiền, tài sản mà bên thứ ba phải trả hoặc phải giao cho bên bảo đảm theo quy định của pháp luật hoặc theo thỏa thuận của các đơn vị trực tiếp cho vay và khách hàng vay tại hợp đồng bảo đảm. Trình tự, thủ tục nhận các khoản tiền, tài sản được thực hiện theo quy định tại điểm 5.3 khoản 5 mục I phần B Thông tư 03/2001/TTLT/NHNN-BTP-BCA-BTC-TCĐC (hoặc tương tự như mục 1.3.3 phần xử lý tài sản bảo đảm theo thỏa thuận).
 - + Trong trường hợp bên thứ ba không giao các khoản tiền, tài sản nói trên theo yêu cầu của đơn vị trực tiếp cho vay, thì đơn vị trực tiếp cho vay có quyền yêu cầu cơ quan nhà nước có thẩm quyền áp dụng thủ tục buộc bên thứ ba phải giao tài sản theo quy định tại

mục XI phần B Thông tư 03/2001/TTLT/NHNN-BTP-BCA-BTC-TCĐC hoặc khởi kiện ra Tòa án.

c. Xử lý tài sản bảo đảm là quyền sử dụng đất, tài sản gắn liền với đất.

(i) Nguyên tắc:

- Việc xử lý tài sản bảo đảm là quyền sử dụng đất, tài sản gắn liền với đất được thực hiện theo thỏa thuận của Các đơn vị trực tiếp cho vay và khách hàng trong hợp đồng tín dụng, hợp đồng bảo đảm.
- Trường hợp tài sản bảo đảm là quyền sử dụng đất, tài sản gắn liền với đất không xử lý được theo thỏa thuận của đơn vị trực tiếp cho vay và khách hàng trong hợp đồng, thì đơn vị trực tiếp cho vay khởi kiện tại Tòa án.

(ii) Trình tự việc bán đấu giá quyền sử dụng đất:

- Các đơn vị trực tiếp cho vay gửi hồ sơ đề nghị cơ quan nhà nước có thẩm quyền cho phép bán đấu giá quyền sử dụng đất; cụ thể:
 - + Đối với quyền sử dụng đất đã thế chấp của hộ gia đình, cá nhân: UBND cấp huyện;
 - + Đối với quyền sử dụng đất đã thế chấp của các tổ chức : ủy ban nhân dân cấp tỉnh.
- Hồ sơ đề nghị cho phép bán đấu giá quyền sử dụng đất bao gồm:
 - + Đơn đề nghị cho phép bán đấu giá quyền sử dụng đất;
 - + Bản sao hợp đồng tín dụng, hợp đồng bảo đảm (Đơn vị trực tiếp cho vay ký sao);
 - + Bản sao giấy chứng nhận quyền sử dụng đất hoặc giấy chứng nhận quyền sở hữu nhà ở và quyền sử dụng đất ở hoặc giấy tờ khác theo quy định tại điểm 7.3 khoản 7 mục I thông tư 03 (Đơn vị trực tiếp cho vay ký sao).
- Trong thời hạn 15 ngày kể từ ngày nhận được hồ sơ, ủy ban nhân dân cấp có thẩm quyền sẽ ra các văn bản trả lời theo các hướng như sau:
 - + Ra văn bản cho phép bán đấu giá quyền sử dụng đất đối với trường hợp được chuyển nhượng quyền sử dụng đất;

- + Hướng dẫn cho làm các thủ tục cần thiết đối với trường hợp hồ sơ chưa đầy đủ, sau đó ra văn bản cho phép bán đấu giá quyền sử dụng đất;
- + Trả lời bằng văn bản về việc không được bán đấu giá quyền sử dụng đất đối với các loại đất không được phép chuyển nhượng theo quy định tại Điều 30 Luật Đất đai.

Lưu ý:

Riêng đối với đất nông nghiệp trồng cây hàng năm được nhà nước giao cho hộ gia đình, cá nhân thì người tham gia đấu giá quyền sử dụng đất phải có đủ các điều kiện quy định tại Điều 9 Nghị định số 17/1999/NĐ CP ngày 27/3/1999 của Chính phủ về thủ tục chuyển đổi, chuyển nhượng cho thuê, cho thuê lại, thừa kế quyền sử dụng đất, thế chấp và góp vốn bằng giá trị quyền sử dụng đất (sau đây gọi chung là Nghị định số 17).

- Sau khi được ủy ban nhân dân cấp có thẩm quyền cho phép bán đấu giá quyền sử dụng đất, các đơn vị trực tiếp cho vay tiến hành các thủ tục như mục 2.2.2 và ủy quyền cho Trung tâm bán đấu giá tài sản thực hiện việc bán đấu giá quyền sử dụng đất.
- Sau khi hoàn thành việc xử lý tài sản bảo đảm là quyền sử dụng đất, tài sản gắn liền với đất, đơn vị trực tiếp cho vay có trách nhiệm làm các thủ tục xóa đăng ký thông báo xử lý tài sản bảo đảm, xóa thế chấp, xóa đăng ký thế chấp và tiến hành thủ tục chuyển quyền sử dụng đất, chuyển quyền sở hữu tài sản cho bên nhận chuyển nhượng, bên mua tài sản, trừ trường hợp do Trung tâm bán đấu giá tài sản thực hiện theo pháp luật về bán đấu giá tài sản. ([Phụ lục 12E](#) và [Phụ lục 12G](#))

d. Xử lý tài sản đối với các doanh nghiệp khi chia, tách, hợp nhất, sáp nhập, chuyển đổi, cổ phần hóa.

(i) Nguyên tắc:

Khách hàng vay, bên bảo lãnh là doanh nghiệp chia, tách, hợp nhất, sáp nhập chuyển đổi, cổ phần hoá theo quy định của pháp luật hoặc quyết định của cơ quan Nhà nước có thẩm quyền, nếu doanh nghiệp không trả được nợ trước khi chia, tách, hợp nhất, sáp nhập, chuyển đổi, cổ phần hoá, thì các doanh nghiệp hình thành sau khi chia, tách, hợp nhất, sáp nhập, chuyển đổi, cổ phần hoá phải chịu trách nhiệm nhận nợ và thực hiện nghĩa vụ trả nợ cho đơn vị trực tiếp cho vay.

(ii) Điều kiện thực hiện xử lý tài sản bảo đảm khi doanh nghiệp chia tách, hợp nhất, sáp nhập, chuyển đổi, cổ phần hoá:

- *Đối với doanh nghiệp chia, tách:*

Tài sản bảo đảm tiền vay không thể phân chia được tương ứng với nghĩa vụ trả nợ và các doanh nghiệp chia, tách không có thoả thuận khác về biện pháp bảo đảm. Các đơn vị trực tiếp cho vay có quyền xử lý tài sản để thu hồi nợ trước khi doanh nghiệp chia, tách, hợp nhất, sáp nhập, chuyển đổi, cổ phần hoá

- *Đối với doanh nghiệp hợp nhất, sáp nhập, chuyển đổi, cổ phần hoá:*

Tài sản bảo đảm cho các khoản nợ của doanh nghiệp trước khi hợp nhất, sáp nhập, chuyển đổi, cổ phần hoá được tiếp tục dùng làm tài sản bảo đảm cho các khoản nợ đó của các doanh nghiệp mới sau khi hợp nhất, sáp nhập, chuyển đổi, cổ phần hoá.

(iii) Trình tự thủ tục

- Trong trường hợp doanh nghiệp mới hình thành sau khi chia, tách, hợp nhất, sáp nhập, chuyển đổi, cổ phần hoá nhận nợ và tiếp tục dùng tài sản bảo đảm của doanh nghiệp trước đó để bảo đảm cho nghĩa vụ trả nợ (chuyển giao nghĩa vụ bảo đảm bằng tài sản quy định tại khoản 2 Điều 13 nghị định 178), đơn vị trực tiếp cho vay và khách hàng vay hoặc bên bảo lãnh là doanh nghiệp sau khi chia, tách, hợp nhất, sáp nhập, chuyển đổi, cổ phần hoá phải thoả thuận ký kết lại hợp đồng bảo đảm. Sau đó việc xử lý tài sản theo quy định tại Thông tư 03/2001/TTLT/NHNN-BTP-BCA-BTC-TCĐC.
- Trong trường hợp tài sản bảo đảm tiền vay chưa xử lý được để thu hồi nợ mà doanh nghiệp đã chia, tách, hợp nhất, sáp nhập, chuyển đổi, cổ phần hoá, thì các doanh nghiệp hình thành sau khi chia, tách, hợp nhất, sáp nhập, chuyển đổi, cổ phần hoá phải nhận nợ và thực hiện nghĩa vụ trả nợ cho đơn vị trực tiếp cho vay. Trong trường hợp doanh nghiệp hình thành sau khi chia, tách, hợp nhất, sáp nhập, chuyển đổi, cổ phần hoá không thực hiện nghĩa vụ trả nợ, đơn vị trực tiếp cho vay có quyền xử lý tài sản bảo đảm theo quy định.

e. Xử lý tài sản bảo đảm trong trường hợp bên bảo đảm chết hoặc vắng mặt tại nơi cư trú vào thời điểm xử lý tài sản bảo đảm.

Các đơn vị trực tiếp cho vay tiến hành xử lý tài sản bảo đảm trong trường hợp đến hạn trả nợ hoặc phải trả nợ trước hạn mà bên bảo lãnh thế chấp cầm cố hoặc bảo

lãnh chết hoặc cố ý vắng mặt tại nơi cư trú vào thời điểm xử lý tài sản đã được thông báo trước. Người giữ tài sản bảo đảm (nếu có) hoặc người thừa kế tài sản của bên bảo đảm (trong trường hợp bên bảo đảm chết) có nghĩa vụ giao tài sản cho đơn vị trực tiếp cho vay để xử lý theo thông báo của đơn vị trực tiếp cho vay. Trong trường hợp người giữ tài sản bảo đảm, người thừa kế tài sản của bên bảo đảm không chịu giao tài sản cho đơn vị trực tiếp cho vay để xử lý, đơn vị trực tiếp cho vay phải yêu cầu cơ quan nhà nước có thẩm quyền áp dụng các biện pháp buộc bên giữ tài sản bảo đảm phải giao tài sản bảo đảm cho đơn vị trực tiếp cho vay để xử lý theo quy định của pháp luật.

f. Khai thác, sử dụng tài sản bảo đảm trong thời gian chưa xử lý.

- Trong thời gian tài sản bảo đảm chưa được xử lý để thu hồi nợ, các đơn vị trực tiếp cho vay nên khai thác, sử dụng tài sản bảo đảm hoặc cho phép bên bảo đảm hoặc uỷ quyền cho bên thứ ba khai thác, sử dụng tài sản bảo đảm theo đúng tính năng và công dụng của tài sản. Việc cho phép hoặc uỷ quyền khai thác, phương thức khai thác và việc xử lý hoa lợi, lợi tức từ việc khai thác, sử dụng tài sản bảo đảm phải được lập thành văn bản.
- Hoa lợi, lợi tức thu được phải hạch toán riêng (trừ trường hợp các đơn vị trực tiếp cho vay và khách hàng có thoả thuận khác); sau khi trừ đi các chi phí cần thiết cho việc khai thác, sử dụng tài sản (bao gồm: chi phí quản lý, tu bổ, sửa chữa tài sản, các loại thuế, phí khai thác tài sản và các chi phí cần thiết, hợp lý khác), số tiền còn lại được thanh toán nợ cho đơn vị trực tiếp cho vay theo quy định tại mục VIII phần B Thông tư 03/2001/TTLT/NHNN-BTP-BCA-BTC-TCĐC.

4.1.3.3. Định giá tài sản bảo đảm khi xử lý

- Các đơn vị trực tiếp cho vay và bên bảo đảm thoả thuận về giá xử lý tài sản bảo đảm tại thời điểm xử lý và lập biên bản thoả thuận việc định giá tài sản.
- Trường hợp các đơn vị trực tiếp cho vay và khách hàng không thoả thuận được về giá xử lý tài sản bảo đảm thì việc định giá được tiến hành như sau:

Trước khi quyết định giá xử lý tài sản bảo đảm, đơn vị trực tiếp cho vay thuê tổ chức tư vấn, tổ chức chuyên môn xác định giá hoặc tham khảo giá đã được tổ chức tư vấn, tổ chức chuyên môn xác định, giá thực tế tại

địa phương vào thời điểm xử lý, giá quy định của Nhà nước (nếu có) và các yếu tố khác về giá.

- Trong trường hợp tài sản bảo đảm mà có sự chênh lệch lớn về giá giữa những người cùng đăng ký mua tài sản hoặc khi có nhiều người cùng đăng ký mua tài sản thì quyết định giá xử lý tài sản bảo đảm trên cơ sở giá trả cao nhất hoặc đưa ra bán đấu giá để thu hồi nợ.
- Trường hợp uỷ quyền cho tổ chức bán đấu giá thì việc xác định giá xử lý tài sản bảo đảm được thực hiện theo quy định của pháp luật về bán đấu giá tài sản.
- Trường hợp uỷ quyền hoặc chuyển giao cho bên thứ ba xử lý tài sản bảo đảm thì có thể xác định giá xử lý tài sản bảo đảm hoặc thoả thuận để bên thứ ba xác định giá xử lý tài sản bảo đảm.

4.1.3.4. Thanh toán thu nợ từ việc xử lý tài sản bảo đảm:

(i) Việc thanh toán thu nợ được tiến hành theo thứ tự sau:

- Các chi phí cần thiết để xử lý tài sản bảo đảm: Chi phí bảo quản, quản lý, định giá, quảng cáo bán tài sản, niêm yết, thông báo công khai việc bán tài sản, vận chuyển tài sản, bán tài sản, tiền hoa hồng, chi phí, lệ phí bán đấu giá, chi phí làm các thủ tục chuyển quyền sở hữu, quyền sử dụng (nếu có) và các chi phí cần thiết, hợp lý khác liên quan đến xử lý tài sản bảo đảm. Các khoản chi phí này phải có hoá đơn, chứng từ phù hợp với chế độ tài chính hiện hành của Nhà nước.
- Thuế và các khoản phí nộp ngân sách nhà nước (nếu có).
- Nợ gốc, lãi vay, lãi quá hạn tính đến ngày bên bảo đảm hoặc bên giữ tài sản giao tài sản cho đơn vị trực tiếp cho vay để xử lý.

(ii) Các trường hợp đặc biệt:

- *Trường hợp đã cho vay ứng trước các chi phí xử lý tài sản.*

Trường hợp đơn vị trực tiếp cho vay ứng trước để thanh toán các chi phí xử lý tài sản hoặc các khoản thuế, phí nộp ngân sách nhà nước, thì được thu hồi lại số tiền ứng trước này trước khi thanh toán nợ gốc, lãi vay, lãi quá hạn, trừ trường hợp bên bảo đảm đã thanh toán lại số tiền ứng trước cho đơn vị trực tiếp cho vay.

- *Xử lý số tiền chênh lệch do bán tài sản bảo đảm.*

- + Trong trường hợp số tiền thu được khi bán tài sản và các khoản thu từ việc khai thác sử dụng tài sản bảo đảm trong thời gian chưa xử lý (sau khi trừ đi các chi phí cần thiết cho việc khai thác, sử dụng tài sản) lớn hơn số nợ phải trả thì xử lý như sau:
 - √ Nếu đã hết nợ NHNo phần chênh lệch thừa được hoàn trả lại cho bên bảo đảm.
 - √ Trường hợp khách nợ vẫn còn những khoản nợ khác đối với NHNo, Công ty thuê mua tài chính, Công ty AMC mà những khoản nợ này đã quá hạn và khách nợ chưa có nguồn để trả nợ thì số tiền còn lại nêu trên được sử dụng để trực tiếp trả nợ cho NHNo, Công ty thuê mua tài chính, Công ty AMC, nếu không có thoả thuận khác giữa NHNo, Công ty thuê mua tài chính, Công ty AMC với khách nợ.
 - √ Trường hợp khách nợ không còn nợ đối với NHNo, Công ty thuê mua tài chính, Công ty AMC thì số tiền còn lại nêu trên được trả lại cho khách nợ hoặc cá nhân được quyền thừa kế tài sản của khách nợ nếu khách nợ đã được pháp luật xác định là đã chết, mất tích (đối với cá nhân) hoặc cho tổ chức nếu khách nợ đã giải thể, phá sản (đối với tổ chức) theo quy định của pháp luật.
 - √ Trường hợp khách nợ đã được cơ quan có thẩm quyền xác định là đã chết, mất tích (đối với cá nhân) hoặc đã giải thể, phá sản (đối với tổ chức) nhưng không có người, tổ chức được thừa kế hoặc được quản lý theo quy định của pháp luật thì số tiền còn lại sẽ được hạch toán vào thu nhập bất thường của NHNo, Công ty thuê mua tài chính, Công ty AMC.
 - √ Trường hợp tài sản bảo đảm được giao cho NHNo, Công ty thuê mua tài chính, Công ty AMC theo bản án, quyết định của toà án đã có hiệu lực thi hành thì NHNo, Công ty thuê mua tài chính, Công ty AMC tạm giữ khoản tiền chênh lệch đó và thông báo ngay cho cơ quan thi hành án.
- + Trong trường hợp số tiền thu được khi bán tài sản và các khoản thu từ việc khai thác, sử dụng tài sản bảo đảm trong thời gian chưa xử

lý (sau khi trừ đi các chi phí cần thiết cho việc khai thác, sử dụng tài sản) nhỏ hơn số nợ phải trả, xử lý như sau:

- √ Bên bảo đảm có nghĩa vụ tiếp tục trả nợ nếu khoản tiền thu được không đủ để thanh toán khoản nợ phải trả và những chi phí liên quan đến việc xử lý tài sản bảo đảm.
- √ Đối với nợ đọng nếu số tiền bán tài sản bảo đảm sau khi đã trừ đi các chi phí thực tế, hợp lý nói trên mà không đủ để thu nợ thì phần chênh lệch được xử lý bằng nguồn dự phòng rủi ro của NHNo, Công ty thuê mua tài chính, Công ty AMC và tiếp tục theo dõi, thu hồi nợ.

- *Trường hợp nhận tài sản:*

Trường hợp NHNo, Công ty thuê mua tài chính, Công ty AMC nhận chính tài sản bảo đảm để thay thế cho việc thực hiện nghĩa vụ trả nợ, nếu số tiền thu được khi xử lý tài sản lớn hơn dư nợ của khách hàng tại thời điểm ký văn bản nhận tài sản bảo đảm, thì phần chênh lệch thừa thuộc quyền sở hữu của NHNo, Công ty thuê mua tài chính, Công ty AMC. Ngược lại, nếu tiền thu được từ việc xử lý tài sản bảo đảm không đủ thu hồi nợ, thì phần chênh lệch thiếu được xử lý bằng nguồn dự phòng của NHNo, Công ty thuê mua tài chính, Công ty AMC.

Trường hợp bên mua tài sản không đủ tiền thanh toán ngay.

Đối với những tài sản bảo đảm bên mua không có khả năng thanh toán ngay để thu nợ, đơn vị trực tiếp cho vay được áp dụng phương thức thu nợ từng phần theo khả năng thanh toán của người mua. Đơn vị cho vay xác định số nợ gốc, lãi, lãi quá hạn và các chi phí phải thu tính đến ngày xử lý bán tài sản bảo đảm.

- *Trường hợp một tài sản bảo đảm cho nhiều nghĩa vụ*

- + Trong trường hợp một tài sản được sử dụng để bảo đảm cho nhiều nghĩa vụ tại đơn vị trực tiếp cho vay hoặc đơn vị khác thuộc NHNo, nếu phải xử lý tài sản để thực hiện một nghĩa vụ trả nợ đến hạn thì các nghĩa vụ trả nợ khác tuy chưa đến hạn cũng được coi là đến hạn và được xử lý tài sản bảo đảm để thu nợ.
- + Đối với một tài sản bảo đảm cho nhiều nghĩa vụ trong trường hợp cho vay hợp vốn, nếu phải xử lý tài sản để thực hiện nghĩa vụ trả nợ đến

hạn, thì được thanh toán cho các thành viên tham gia theo tỷ lệ hợp vốn.

- *Tăng giá trị tài sản bảo đảm và/hoặc tài sản được mua bảo hiểm*
- + Trường hợp bên bảo đảm làm tăng giá trị tài sản bảo đảm (như sửa chữa hoặc nâng cấp tài sản...) trong quá trình trực tiếp quản lý, sử dụng tài sản bảo đảm, thì phần giá trị tăng thêm của tài sản bảo đảm được coi là một phần trong giá trị tài sản bảo đảm để bảo đảm thực hiện nghĩa vụ ban đầu. Khi xử lý tài sản bảo đảm, đơn vị trực tiếp cho vay được thanh toán nợ từ cả phần giá trị tăng thêm của tài sản bảo đảm.
- + Trong trường hợp tài sản bảo đảm đã được mua bảo hiểm, thì tiền bảo hiểm do cơ quan bảo hiểm trả được trả trực tiếp cho đơn vị trực tiếp cho vay để thu nợ. Số tiền này sẽ được dùng để thanh toán khoản nợ của bên bảo đảm.

4.1.3.5. Thủ tục yêu cầu bên giữ tài sản bảo đảm phải giao tài sản bảo đảm cho đơn vị trực tiếp cho vay:

Đơn vị trực tiếp cho vay được áp dụng các biện pháp sau đây:

- Yêu cầu bên giữ tài sản bảo đảm giao tài sản bảo đảm đang quản lý cho đơn vị trực tiếp cho vay.
- Sau khi đã áp dụng biện pháp trên mà bên giữ tài sản bảo đảm vẫn không giao tài sản bảo đảm, đơn vị trực tiếp cho vay gửi văn bản tới Ủy ban nhân dân và cơ quan Công an nơi cư trú của bên bảo đảm hoặc nơi có tài sản bảo đảm đề nghị phối hợp, hỗ trợ thu hồi tài sản bảo đảm.
- Trong trường hợp bên thứ ba giữ tài sản bảo đảm, đơn vị trực tiếp cho vay thông báo cho bên bảo đảm phối hợp với đơn vị trực tiếp cho vay buộc bên giữ tài sản bảo đảm phải giao tài sản bảo đảm cho đơn vị trực tiếp cho vay.
- Sau khi hết thời hạn ấn định trong thông báo áp dụng biện pháp buộc giao tài sản mà bên giữ tài sản bảo đảm không giao tài sản để xử lý, đơn vị trực tiếp cho vay tiến hành thu giữ tài sản bảo đảm cùng với sự hỗ trợ của Ủy ban nhân dân và cơ quan Công an (xem [Phụ lục 12H](#)).

4.2. Bảo đảm tiền vay bằng tài sản hình thành từ vốn vay

Trường hợp áp dụng:

- Chi nhánh được quyền lựa chọn áp dụng việc bảo đảm tiền vay bằng tài sản hình thành từ vốn vay, nếu khách hàng vay và tài sản hình thành từ vốn vay đáp ứng được các điều kiện quy định của việc bảo đảm bằng tài sản hình thành từ vốn vay nêu tại mục 4.2.1 dưới đây.
- Ngoài ra, chi nhánh được quyền cho vay có bảo đảm bằng tài sản hình thành từ vốn vay khi Chính phủ, Thủ tướng Chính phủ quyết định giao cho NHNo cho vay đối với khách hàng vay và đối tượng vay trong một số trường hợp cụ thể.

4.2.1. - Điều kiện áp dụng bảo đảm tiền vay bằng tài sản hình thành từ vốn vay:

4.2.1.1. Đối với khách hàng vay:

- *Có khả năng tài chính và có các nguồn thu hợp pháp để thực hiện nghĩa vụ trả nợ.*
- *Có dự án đầu tư phương án sản xuất, kinh doanh, dịch vụ khả thi và có hiệu quả, hoặc có dự án, phương án phục vụ đời sống khả thi phù hợp với quy định của pháp luật.*
- *Có mức vốn tự có (vốn của chủ sở hữu) tham gia vào dự án đầu tư và giá trị tài sản bảo đảm tiền vay bằng các biện pháp cầm cố, thế chấp, bảo lãnh bằng tài sản của bên thứ ba đáp ứng được 1 trong 3 trường hợp sau đây:*
 - + *Có mức vốn tự có tham gia vào dự án đầu tư hoặc phương án sản xuất kinh doanh, dịch vụ, đời sống, tối thiểu bằng 15% tổng mức vốn đầu tư.*
 - + *Có mức vốn tự có tham gia vào dự án đầu tư hoặc phương án sản xuất kinh doanh, dịch vụ, đời sống cộng với giá trị tài sản bảo đảm tiền vay bằng các biện pháp cầm cố, thế chấp, bảo lãnh bằng tài sản của bên thứ ba tối thiểu bằng 15% tổng mức vốn đầu tư.*
 - + *Có giá trị tài sản bảo đảm tiền vay bằng một hoặc nhiều biện pháp cầm cố, thế chấp, bảo lãnh bằng tài sản của bên thứ ba tối thiểu bằng 15% tổng mức vốn đầu tư.*

4.2.1.2. Đối với tài sản hình thành từ vốn vay

- Tài sản được hình thành từ vốn vay dùng làm bảo đảm tiền vay phải xác định được.
 - + Quyền sở hữu hoặc quyền quản lý sử dụng của khách hàng vay: Đối với tài sản của doanh nghiệp nhà nước phải xác định được quyền quản lý, sử dụng của doanh nghiệp đó và được dùng để bảo đảm tiền vay theo quy định của pháp luật. Đối với tài sản là bất động sản gắn liền với đất thì khách hàng vay phải có giấy chứng nhận quyền sử dụng đất của khu đất mà trên đó tài sản sẽ được hình thành và phải hoàn thành các thủ tục về đầu tư xây dựng theo quy định của pháp luật.
 - + Tài sản được phép giao dịch và không có tranh chấp.
- Đối với tài sản hình thành từ vốn vay là vật tư hàng hoá đơn vị trực tiếp cho vay phải có khả năng quản lý giám sát tài sản bảo đảm.
- Đối với tài sản mà pháp luật có quy định phải mua bảo hiểm thì khách hàng vay phải cam kết mua bảo hiểm trong suốt thời hạn vay vốn khi tài sản đã được hình thành đưa vào sử dụng.

4.2.1.3. Bộ hồ sơ bảo đảm tiền vay bằng tài sản hình thành từ vốn vay

- a. Đối với khách hàng cho vay theo quyết định của Chính phủ: thực hiện theo quyết định của Chính phủ, Ngân hàng Nhà nước và hướng dẫn của Tổng Giám đốc.
- b. Đối với các khách hàng theo quy định tại mục 4.2.1.1 phân này:
 - Phụ lục cầm cố, thế chấp tài sản hình thành từ vốn vay (Mẫu 04/BĐTV).
 - Hợp đồng cầm cố, thế chấp tài sản hình thành từ vốn vay sau khi tài sản từ vốn vay đã hình thành (Mẫu 05/BĐTV).
 - Báo cáo kế hoạch và tiến độ hình thành tài sản từ vốn vay do khách hàng lập (Mẫu 07/BĐTV).
 - Các giấy tờ sở hữu tài sản hình thành từ vốn vay sau khi tài sản đã hình thành.

4.2.2. Mức cho vay bảo đảm bằng tài sản hình thành từ vốn vay

Tổng Giám Đốc NHNo quy định mức cho vay tối đa so với giá trị tài sản hình thành từ vốn vay từng thời kỳ. Tùy theo điều kiện của khách hàng vay; tài sản hình

thành từ vốn vay và mức cho vay tối đa, Giám đốc chi nhánh NHNo quyết định mức cho vay cụ thể.

4.2.3. Quy trình nhận bảo đảm bằng tài sản hình thành từ vốn vay:

Về cơ bản trình tự thủ tục nhận tài sản bảo đảm hình thành từ vốn vay giống trình tự thủ tục nhận tài sản bảo đảm thế chấp cầm cố thông thường như đã nêu tại mục 4.1.1. Tuy nhiên, cần lưu ý thêm **một số vấn đề sau**:

- Hướng dẫn khách lập hồ sơ cung cấp đầy đủ các tài liệu tài sản hình thành từ vốn vay phù hợp với các điều kiện quy định. Trong trường hợp bảo đảm bằng tài sản hình thành từ vốn vay theo quyết định của Chính phủ, Thủ tướng Chính phủ, chi nhánh phải lưu giữ các công văn, giấy tờ có liên quan và thực hiện theo điều kiện, trình tự thủ tục phù hợp với quyết định đó.
- Việc thẩm định biện pháp bảo đảm thực hiện đồng thời với thẩm định cho vay theo đó quyết định chấp nhận biện pháp bảo đảm thực hiện cùng với quyết định cho vay. Báo cáo thẩm định tài sản được kết hợp chung với báo cáo thẩm định cho vay và phải ghi rõ:
 - + Khách hàng có đủ điều kiện bảo đảm tiền vay bằng tài sản hình thành từ vốn vay hay không?
 - + Giá trị tài sản hình thành từ vốn vay được dùng làm bảo đảm?
 - + Phân tích điều kiện, phương pháp quản lý tài sản bảo đảm hình thành từ vốn vay. Nghiên cứu kỹ về điều kiện bảo quản, sử dụng, địa chỉ/địa điểm cất giữ của tài sản, các hợp đồng có liên quan (như hợp đồng thuê kho,...)
 - + Phân tích khả năng chuyển nhượng của tài sản thế chấp cầm cố.
 - + Các cam kết của khách hàng và biện pháp thay thế khi các cam kết bảo đảm bằng tài sản hình thành từ vốn vay bị vi phạm.
 - + Chi nhánh nên thực hiện việc khảo sát thực tế địa điểm tài sản sẽ/đã hình thành, cất giữ. Việc khảo sát việc thực tế kết hợp với khảo sát khi cho vay.
 - + Trong trường hợp các tài sản khó kiểm định, khó xác định được chất lượng... đơn vị trực tiếp cho vay phải thuê bên thứ 3 là các tổ chức tư vấn, cơ quan có chuyên môn có chức năng giám định tài sản.

4.2.3.1. Xác định giá trị tài sản bảo đảm hình thành từ vốn vay:

Giá trị của tài sản hình thành từ vốn vay dùng để quyết định mức cho vay và ký hợp đồng bảo đảm được xác định trên cơ sở phương án, dự án được duyệt và/hoặc được đơn vị trực tiếp cho vay chấp nhận. Lưu ý đối với các trường hợp tài sản hình thành từ vốn vay gắn liền với đất hoặc tài sản khác thì quyền sử dụng đất và các tài sản khác cũng sẽ là tài sản thế chấp tại đơn vị trực tiếp cho vay. Việc xác định giá trị của quyền sử dụng đất và các tài sản khác gắn liền với tài sản hình thành từ vốn vay thực hiện như thế chấp cầm cố thông thường.

4.2.3.2. Lập hợp đồng bảo đảm tài sản hình thành từ vốn vay

- + Hợp đồng cầm cố, thế chấp tài sản hình thành từ vốn vay được lập thành văn bản theo mẫu. Tùy từng trường hợp cụ thể, đơn vị trực tiếp cho vay thoả thuận với khách hàng vay vốn để bổ sung hoặc thay đổi các điều khoản cho phù hợp với các điều kiện thực tế.
- + Thủ tục ký kết và thực hiện hợp đồng cầm cố, thế chấp tài sản hình thành từ vốn vay, đăng ký giao dịch bảo đảm đối với việc bảo đảm bằng tài sản hình thành từ vốn vay thực hiện theo quy định của pháp luật về giao dịch bảo đảm. Hợp đồng cầm cố, thế chấp tài sản hình thành từ vốn vay có chứng nhận của Công chứng Nhà nước hoặc chứng thực của Ủy ban nhân dân cấp có thẩm quyền nếu các bên có thoả thuận, trừ trường hợp pháp luật có quy định khác.

4.2.4. *Theo dõi, quản lý và ký kết hợp đồng thế chấp bổ sung*

Trong suốt quá trình tài sản hình thành bằng vốn vay, cán bộ tín dụng có trách nhiệm theo dõi sát và kiểm tra tiến độ thực hiện. Tùy theo nội dung cam kết thoả thuận, ngay khi có thể xác định được giá trị của tài sản, cán bộ tín dụng cùng trưởng phó phòng (trong trường hợp cần thiết có thể là đại diện ban lãnh đạo) thực hiện xác định giá trị tài sản thế chấp đã thực sự hình thành và ký kết phụ lục hợp đồng bổ sung cho hợp đồng thế chấp.

Thời điểm xác định giá trị tài sản hình thành bằng vốn vay và ký kết hợp đồng thế chấp bổ sung chậm nhất nên thực hiện ngay khi có biên bản hoàn công, biên bản quyết toán hoặc khi công trình dự án bắt đầu đi vào hoạt động.

4.2.5. *Nhận, quản lý và xử lý tài sản bảo đảm hình thành từ vốn vay:*

Sau khi hoàn chỉnh từng phụ lục hợp đồng, Chi nhánh thực hiện việc nhận/ giao quản lý tài sản thế chấp cầm cố, quản lý và xử lý tài sản bảo đảm hình thành từ vốn

vay theo trình tự và thủ tục như nhận bàn giao tài sản thế chấp cầm cố nêu tại mục 4.1.1; 4.1.2 và 4.1.3.

4.3. Cho vay không có đảm bảo bằng tài sản

Trường hợp áp dụng

- Đơn vị trực tiếp cho vay được quyền chủ động lựa chọn khách hàng đủ điều kiện để áp dụng cho vay không có đảm bảo bằng tài sản.
- Đơn vị trực tiếp cho vay được áp dụng cho vay không có bảo đảm bằng tài sản trong trường hợp Chính phủ, Thủ Tướng Chính phủ có quy định về cho vay không có bảo đảm bằng tài sản đối với khách hàng vay và nhu cầu vay vốn cụ thể.
- Đơn vị trực tiếp cho vay không được cho vay không có đảm bảo bằng tài sản đối với các đối tượng:
 - + Tổ chức kiểm toán, kiểm tra viên đang kiểm toán lại tổ chức tín dụng, Kế toán trưởng, Thanh tra viên.
 - + Doanh nghiệp có một trong những đối tượng là Thành viên Hội đồng quản trị, ban kiểm soát, Tổng giám đốc (Giám đốc), Phó tổng giám đốc (Phó giám đốc) của Tổ chức tín dụng, người thẩm định xét duyệt cho vay, Bố mẹ vợ chồng con của thành viên HĐQT, ban kiểm soát, Tổng Giám đốc (Giám đốc), Phó Tổng giám đốc (Phó Giám đốc) sở hữu trên 10% vốn điều lệ của doanh nghiệp đó.

4.3.1. Điều kiện đối với khách hàng vay không có bảo đảm bằng tài sản.

- Sử dụng vốn vay có hiệu quả và trả nợ gốc, lãi vốn vay đúng hạn tính toán tại thời điểm ký kết hợp đồng tín dụng không có nợ gốc quá hạn hoặc chậm trả lãi vốn vay đối với NHNo và các Tổ chức tín dụng khác.
Nợ gốc quá hạn, lãi vốn vay chậm trả không bao gồm nợ khoanh, nợ được giãn, nợ chờ xử lý theo quy định của Chính phủ và lãi vốn vay chậm trả phát sinh từ khoản nợ này.
- Có dự án đầu tư, phương án sản xuất, kinh doanh, dịch vụ khả thi có hiệu quả; hoặc có dự án đầu tư, phương án phục vụ đời sống khả thi, phù hợp với quy định của pháp luật.
- Có khả năng tài chính để thực hiện nghĩa vụ trả nợ.

- Cam kết thực hiện biện pháp bảo đảm bằng tài sản theo yêu cầu của đơn vị trực tiếp cho vay nếu sử dụng vốn vay không đúng cam kết trong hợp đồng tín dụng đồng thời cam kết trả nợ trước hạn nếu không thực hiện được các biện pháp bảo đảm bằng tài sản theo quy định.
- Riêng đối với các doanh nghiệp, để được vay không có bảo đảm bằng tài sản, ngoài các điều kiện như trên còn phải là khách hàng tín nhiệm (theo tiêu chí tại hệ thống tính điểm và xếp hạng tín dụng)
- Trường hợp khách hàng vay có đủ điều kiện để được vay không có bảo đảm bằng tài sản, đơn vị trực tiếp cho vay và khách hàng vẫn có thể thoả thuận về việc bên thứ ba có uy tín và năng lực tài chính cam kết trả nợ thay bằng văn bản, nếu khách hàng vay không trả được nợ.

4.3.2. Trường hợp cho vay không bảo đảm bằng tài sản theo chỉ định của Chính phủ

Trường hợp khách hàng hoặc nhu cầu vay vốn cụ thể được Chính phủ hoặc Thủ tướng Chính phủ chỉ định cho vay không có bảo đảm bằng tài sản. Đơn vị trực tiếp cho vay lưu ý một số vấn đề sau:

- Thực hiện đúng các quy định của Chính phủ, Thủ tướng Chính phủ đối với khoản cho vay được chỉ định và tuân thủ các quy định của pháp luật trong quá trình xem xét cho vay, kiểm tra sử dụng vốn vay và thu hồi nợ (bao gồm cả gốc và lãi).
- Tổ chức theo dõi riêng các khoản cho vay theo chỉ định và báo cáo tình hình sử dụng vốn vay, khả năng thu hồi nợ, kiến nghị xử lý những tổn thất trong các trường hợp không thu hồi được nợ theo quy định.
- Trường hợp phát sinh tổn thất các khoản vay theo chỉ định của Chính phủ do nguyên nhân khách quan thì việc xử lý theo quy định của Chính phủ và hướng dẫn của NHNN VN.

4.3.3. Hạn mức cho vay không có bảo đảm bằng tài sản:

Những khách hàng đáp ứng đủ điều kiện cho vay không có bảo đảm bằng tài sản, Giám đốc NHCV được quyết định mức cho vay không có bảo đảm bằng tài sản đối với một khách hàng tối đa bằng mức phán quyết cho vay của chi nhánh.

4.3.4. Giấy tờ kèm theo bộ hồ sơ cho vay không có bảo đảm bằng tài sản:

- Đối với khách hàng theo quy định của Chính phủ:

- + Đối với hộ nông dân, trang trại: Giấy chứng nhận quyền sử dụng đất hoặc giấy xác nhận của UBND xã, phường, thị trấn về diện tích đất đang sử dụng không có tranh chấp.
- + Đối với hợp tác xã làm dịch vụ cung ứng vật tư, cây con giống: Hợp đồng tiêu thụ.
- + Đối với hợp tác xã sản xuất hàng xuất khẩu, làng nghề truyền thống: Hợp đồng xuất khẩu hoặc đơn đặt hàng khả thi
- Đối với khách hàng đáp ứng các điều kiện cho vay không có bảo đảm bằng tài sản:
 - + Biên bản họp hội đồng tín dụng thống nhất cho vay không có bảo đảm bằng tài sản trong đó nêu rõ những căn cứ để thống nhất cho vay không có bảo đảm bằng tài sản.
 - + Cam kết thực hiện biện pháp bảo đảm tiền vay trong trường hợp sử dụng vốn vay không đúng cam kết trong hợp đồng tín dụng.
 - + Các giấy tờ theo quy định về bộ hồ sơ bảo đảm tiền vay bằng tài sản cầm cố, thế chấp, bảo lãnh trong trường hợp phải thực hiện bảo đảm bằng tài sản.

8. Định kì đánh giá lại tài sản đảm bảo

Để tránh rủi ro, giá trị tài sản định kì ít nhất là 06 tháng phải được đánh giá lại 01 lần và ngay sau khi có sự biến động lớn về giá trị tài sản/giá trị tài sản bị giảm do tài sản hao mòn, lạc hậu (giảm giá trên 10% so với lúc nhận thế chấp, cầm cố) trên thị trường.

Trên cơ sở đánh giá lại tài sản bảo đảm, các đơn vị cho vay trực tiếp yêu cầu khách hàng bổ sung tài sản bảo đảm hoặc giảm giá trị dư nợ tương ứng cho phù hợp và lập hợp đồng bảo đảm bổ sung theo quy định.

9. Phu lục**PHỤ LỤC 12A.****MỘT SỐ NỘI DUNG CHỦ YẾU CẦN NÊU TẠI TỜ TRÌNH/
BÁO CÁO THẨM ĐỊNH VÀ ĐỊNH GIÁ TÀI SẢN BẢO ĐẢM**

Khi phân tích điều kiện bảo đảm, các cán bộ trực tiếp cho vay và cán bộ thẩm định phải quán triệt tư tưởng: Nguồn trả nợ ngân hàng an toàn nhất, cơ bản nhất là nguồn thu từ dự án do đó dự án vay vốn phải có hiệu quả, có lãi. Vì vậy điều kiện tiên quyết khi xét duyệt chi vay là tính khả thi và hiệu quả của dự án. Tài sản thế chấp, cầm cố hoặc bảo lãnh là các nguồn thu dự phòng trong trường hợp kế hoạch trả nợ của khách hàng không thể thực hiện được.

Ngoài nội dung và kết quả thẩm định tài sản bảo đảm (theo hướng dẫn của NHNo), căn cứ vào biên bản kiểm định tài sản thế chấp, khảo sát thực tế và nghiên cứu của các cán bộ, nội dung phân tích ghi trên giấy tờ trình còn phải thể hiện được:

1. Đối với cho vay không có đảm bảo:

- Cơ sở pháp lý của việc cho vay không có bảo đảm (Dựa vào các văn bản nào)
- So sánh với các điều kiện cho vay không có đảm bảo theo quy định của NHNo và các quy định khác có liên quan.
- Đối chiếu dư nợ với mức cho vay không có đảm bảo Đơn vị trực tiếp cho vay được phép thực hiện.

2. Đối với cho vay có bảo đảm bằng tài sản của khách hàng

- Tên, cơ sở pháp lý, giấy tờ pháp lý của tài sản bảo đảm, phải trả lời được tài sản thế chấp có phù hợp với quy định không.
- Triển vọng của tài sản, sự tranh chấp, thừa kế, đồng sở hữu.....
- Trị giá, xu hướng biến động giá cả (tăng, giảm), dự kiến trị giá phát mại khi đến hạn trả nợ, khả năng phát mại trên thị trường. Cơ sở pháp lý của việc định giá tài sản.
- Khả năng, phương án quản lý tài sản.

- Đối chiếu với dư nợ vay, xác định tỷ lệ % vay so với tài sản bảo đảm (lưu ý: Đối với tài sản có tính thanh khoản cao như sổ tiết kiệm, trái phiếu, kỳ phiếu.... mức cho vay tối đa trong giới hạn giá trị tài sản bảo đảm, bảo đảm thu nợ gốc và lãi. Đối với các tài sản khác bằngtrị giá).
- Thủ tục cầm cố, kết quả đăng ký giao dịch bảo đảm, thời gian và mức bảo hiểm tài sản (Nếu tài sản phải bảo hiểm theo quy định của pháp luật).

3. Đối với bảo lãnh bằng tài sản của bên thứ 3:

- Nêu rõ các yếu tố về tài sản của bên thứ 3.
- Nêu rõ mối quan hệ giữa người đi vay và người bảo lãnh.
- Nội dung cam kết, thời hạn cam kết, điều kiện cam kết (nếu có)

4. Đối với việc bảo đảm bằng tài sản hình thành từ vốn vay

- Nêu rõ cam kết thế chấp tài sản hình thành từ vốn vay và các điều kiện khác của khách hàng.
- Nêu rõ công văn của Chính phủ cho phép được bảo đảm bằng tài sản hình thành từ vốn vay (nếu việc đảm bảo bằng tài sản hình thành từ vốn vay theo chỉ thị của Chính phủ).

Lưu ý các nguyên tắc: Nếu cầm cố bằng hàng hoá thì cần phải nêu rõ hợp đồng thuê kho bên thứ ba, hay để tại kho đơn vị, kho ngân hàng (nếu có;. Tên chủ kho, uy tín của chủ kho; Phải có cam kết của khách hàng khi hàng xuất khỏi kho phải có giấy giải chấp của Ngân hàng. Hàng bán đến đâu thì phải chuyển hết tiền trả nợ Ngân hàng.

PHỤ LỤC 12B.
QUYỀN VÀ NGHĨA VỤ CỦA ĐƠN VỊ TRỰC TIẾP CHO VAY
KHI THÔNG BÁO XỬ LÝ TÀI SẢN BẢO ĐẢM

Sau khi thực hiện việc thông báo xử lý tài sản bảo đảm, quyền của các đơn vị trực tiếp cho vay, nghĩa vụ của bên bảo đảm và bên thứ ba giữ tài sản bảo đảm được quy định theo điều khoản 4, 5 thông tư 03

1. Quyền của Các đơn vị trực tiếp cho vay:

- Yêu cầu của bên đảm bảo cùng với đơn vị trực tiếp cho vay thực hiện các biện pháp cần thiết chuẩn bị cho việc xử lý tài sản bảo đảm theo quy định tại điểm 2.2 khoản 2 mục I phần B.
- Khai thác, sử dụng tài sản bảo đảm hoặc cho phép bên bảo đảm hoặc uỷ quyền cho bên thứ ba khai thác, sử dụng tài sản bảo đảm theo quy định định tại mục VI phần B.
- Yêu cầu bên đảm bảo hoặc bên thứ ba không được khai thác, sử dụng tài sản bảo đảm nếu việc khai thác, sử dụng đó có nguy cơ làm mất giá trị hoặc làm giảm sút giá trị tài sản.
- Thanh toán nợ từ nguồn thu đối với hoa lợi, lợi tức thu được từ việc khai thác, sử dụng tài sản bảo đảm sau khi đã trừ đi các chi phí cần thiết cho việc khai thác, sử dụng tài sản đó.
- Yêu cầu bên giữ tài sản phải giao tài sản bảo đảm nếu có một trong các hành vi sau:
 - + Không giao tài sản đảm bảo theo yêu cầu của các đơn vị trực tiếp cho vay.
 - + Không thực hiện hoặc thực hiện không đầy đủ các biện pháp bảo vệ tài sản bảo đảm.
 - + Tự ý tiến hành hành vi bán, trao đổi, tặng cho, cho thuê, cho mượn, góp vốn liên doanh, tẩu tán, làm hư hỏng, mất mát tài sản bảo đảm.
 - + Có hành vi khác gây ra nguy cơ làm hư hỏng, mất mát tài sản bảo đảm.

- Trong trường hợp bên giữ tài sản không giao tài sản theo yêu cầu của tổ chức tín dụng, đơn vị trực tiếp cho vay có quyền yêu cầu cơ quan nhà nước có thẩm quyền buộc bên giữ tài sản bảo đảm phải giao tài sản theo quy định tại mục XI phần B thông tư 03.
- Các quyền khác theo quy định của pháp luật.

2. Nghĩa vụ của bên bảo đảm

- Cùng đơn vị trực tiếp cho vay thực hiện các biện pháp cần thiết chuẩn bị cho việc xử lý tài sản bảo đảm theo yêu cầu của Đơn vị trực tiếp cho vay theo quy định tại điểm 2.2. mục I phần B thông tư 03.
- Không được tự ý bán, khai thác, sử dụng, cho thuê, cho mượn tài sản bảo đảm nếu không được Đơn vị trực tiếp cho vay chấp thuận.
- Không được huỷ hoại, tẩu tán, trao đổi, tặng tài sản bảo đảm, sử dụng tài sản bảo đảm hoặc có hành vi khác gây thiệt hại đến tài sản bảo đảm.
- Bảo quản, giữ gìn tài sản bảo đảm, giao tài sản bảo đảm và các giấy tờ liên quan đến tài sản bảo đảm để góp vốn liên doanh, làm hư hỏng, mất mát tài sản bảo đảm khi nhận được yêu cầu của các Đơn vị trực tiếp cho vay.
- Các nghĩa vụ khác theo quy định của pháp luật.

3. Nghĩa vụ của bên thứ ba giữ tài sản bảo đảm

Bên thứ ba giữ tài sản bảo đảm có nghĩa vụ bảo quản và giao tài sản bảo đảm cho Đơn vị trực tiếp cho vay như quy định đối với bên bảo đảm tại các tiết b,c,d và đ điểm 4.2 khoản 4 mục I phần B thông tư 03.

PHỤ LỤC 12C.
HÌNH THỨC TỰ BÁN CÔNG KHAI TRÊN THỊ TRƯỜNG

1- Điều kiện chọn hình thức tự bán:

- Tùy vào tình hình, điều kiện cụ thể tại nơi thực hiện, tính chất tài sản, người có thẩm quyền quyết định hình thức xử lý tài sản bảo đảm được chọn hình thức tự bán công khai tài sản bảo đảm trên thị trường.
- Những người không được tham gia đấu giá tài sản.
 - + Người không có quyền mua tài sản đấu giá theo quy định của pháp luật.
 - + Người không có năng lực hành vi dân sự, người mất năng lực hành vi dân sự, người bị hạn chế năng lực hành vi dân sự theo quy định của pháp luật.
 - + Người có thẩm quyền quyết định hình thức bán tài sản bảo đảm, các thành viên Hội đồng xử lý tài sản bảo đảm, những người trực tiếp tham gia điều hành việc bán đấu giá tài sản và cha, mẹ, vợ, chồng, con của những người trên.
 - + Tổ chức, cá nhân đã trực tiếp tham gia định giá tài sản và cha, mẹ, vợ, chồng, con của người trực tiếp tham gia định giá tài sản.
- Người tham gia đấu giá phải tiến hành đăng ký mua tài sản chậm nhất là hai (2) ngày trước ngày mở phiên bán đấu giá tài sản và đặt trước một khoản tiền là năm phần trăm (5%) giá khởi điểm của tài sản bán đấu giá, trừ trường hợp tài sản bán đấu giá là động sản có giá khởi điểm dưới mười triệu đồng (10.000.000đ).
- Người đăng ký mua hợp lệ là người đáp ứng đủ điều kiện của người mua tài sản (những người không bị hạn chế) đã thực hiện việc đăng ký mua tài sản và nộp khoản tiền đặt trước, trước khi kết thúc thời hạn đăng ký mua tài sản (trừ trường hợp tài sản bảo đảm là động sản có giá khởi điểm dưới 10.000.000đ).
- Khoản tiền đặt trước được trừ vào giá mua, trong trường hợp mua được tài sản bán đấu giá. Nếu không mua được, khoản tiền đặt trước được trả lại cho người đăng ký mua tài sản ngay sau khi phiên bán đấu giá kết thúc.
- Trường hợp người đăng ký mua tài sản đã nộp một khoản tiền đặt trước nhưng sau đó không tham gia đấu giá hoặc từ chối mua tài sản bán đấu giá khi trúng

đấu giá, thì khoản tiền đặt trước đó sẽ thuộc về NHNo, Công ty thuê mua tài chính, Công ty AMC, trừ trường hợp người không tham gia đấu giá chứng minh được việc không thể tham dự phiên bán đấu giá là do những nguyên nhân bất khả kháng (tai nạn, ốm nặng phải nằm bệnh viện, thiên tai). Trong trường hợp này khoản tiền đặt trước được trả lại cho người không tham gia đấu giá.

2. Hội đồng xử lý tài sản bảo đảm:

Nguyên tắc: Việc bán tài sản bảo đảm theo hình thức tự bán công khai trên thị trường phải được tiến hành thông qua Hội đồng xử lý tài sản bảo đảm.

- *Quyết định thành lập Hội đồng xử lý tài sản bảo đảm.*
 - + Tổng Giám đốc NHNo quyết định thành lập Hội đồng xử lý tài sản bảo đảm tại Trụ sở chính.
 - + Giám đốc các đơn vị trực tiếp cho vay, Công ty thuê mua tài chính, Công ty AMC được quyết định thành lập Hội đồng xử lý tài sản bảo đảm tại đơn vị mình.
 - + Thành phần của Hội đồng xử lý tài sản bảo đảm (gọi tắt là Hội đồng).
 - + Hội đồng xử lý tài sản bảo đảm tại Trụ sở chính gồm:
 - + Chủ tịch Hội đồng là Tổng Giám đốc hoặc người được Tổng Giám đốc uỷ quyền.
 - + Phó Chủ tịch Hội đồng là Phó Tổng Giám đốc phụ trách công tác tín dụng hoặc Phó Tổng Giám đốc do Tổng Giám đốc chỉ định (nếu cần).
 - + Các thành viên: Trưởng phòng hoặc phụ trách các phòng/ban ... Ngoài ra, Chủ tịch Hội đồng có quyền triệu tập đại diện một số phòng/ban liên quan làm thành viên Hội đồng khi xét thấy cần thiết.
- *Hội đồng xử lý tài sản bảo đảm tại Đơn vị trực tiếp cho vay, Công ty thuê mua tài chính, Công ty AMC (gồm ít nhất 5 thành viên).*
 - + Chủ tịch Hội đồng là Giám đốc hoặc người được Giám đốc uỷ quyền.
 - + Phó Chủ tịch Hội đồng là Phó Giám đốc phụ trách công tác tín dụng hoặc Phó Giám đốc do Giám đốc chỉ định (nếu cần).

- + Các Thành viên còn lại thuộc các phòng, bộ phận có liên quan do Chủ tịch Hội đồng quyết định. Ngoài ra, Chủ tịch Hội đồng có quyền triệu tập đại diện một số phòng, bộ phận khác làm thành viên Hội đồng khi xét thấy cần thiết.
- *Nguyên tắc làm việc của Hội đồng.*
 - + Hội đồng làm việc theo triệu tập của Chủ tịch Hội đồng hoặc người được Chủ tịch Hội đồng uỷ quyền bằng văn bản. Người được Chủ tịch Hội đồng uỷ quyền phải là thành viên của Hội đồng. Hội đồng chỉ họp khi có ít nhất 2/3 thành viên Hội đồng tham gia.
 - + Các thành viên Hội đồng nêu ý kiến đối với vấn đề đưa ra tại từng phiên họp của Hội đồng và chịu trách nhiệm về ý kiến của mình.
 - + Quyết định của Hội đồng được thông qua bằng biểu quyết theo nguyên tắc đa số (quá bán) tính trên số thành viên tham dự. Trường hợp kết quả biểu quyết ngang nhau thì quyết định cuối cùng thuộc về phía có ý kiến của Chủ tịch Hội đồng hoặc người được Chủ tịch Hội đồng uỷ quyền.
- *Nhiệm vụ, quyền hạn của Hội đồng.*
 - + Xác định giá khởi điểm để bán tài sản trên cơ sở giá thị trường tại thời điểm bán. Trong việc tính giá khởi điểm, Hội đồng có thể căn cứ vào giá do cơ quan địa chính địa phương, phòng quản lý đô thị địa phương, các báo chí, các nguồn tin khác... cung cấp để tham khảo. Trường hợp cần thiết có thể thuê cơ quan có chức năng định giá tài sản. Giá khởi điểm có thể cao hơn hoặc thấp hơn giá trị khoản nợ tồn đọng (kể cả gốc và lãi tính đến thời điểm bán), giá trị tài sản được xác định khi cho vay, giá xác định tại biên bản gán nợ hoặc giá tài sản do toà án xác định trong bản án, quyết định của toà án.
 - + Chỉ định người điều hành bán đấu giá tài sản, thư ký phiên bán đấu giá và thành lập tổ giúp việc bán đấu giá tài sản (nếu cần thiết). Người điều hành bán đấu giá tài sản phải là thành viên Hội đồng. Người điều hành bán đấu giá tài sản và tổ giúp việc có nghĩa vụ tổ chức việc bán đấu giá tài sản theo đúng trình tự, thủ tục quy định tại TTLT/02/2002/TTLT/NHNN-BTP ngày 05/02/2002 của Ngân hàng Nhà nước, Bộ Tư pháp và các quy định tại Bản hướng dẫn 883.
 - + Thông qua quy chế bán đấu giá cho từng trường hợp cụ thể.

- + Giải quyết các khiếu nại liên quan đến việc bán đấu giá tài sản công khai trên thị trường.
- + Được sử dụng con dấu của NHNo, Công ty thuê mua tài chính, Công ty AMC khi thực hiện nhiệm vụ, quyền hạn của mình.
- + Quy trình làm việc của Hội đồng.
- + Sau khi có quyết định về việc bán tài sản bảo đảm theo hình thức tự bán đấu giá công khai của người có thẩm quyền, trên cơ sở hồ sơ tài liệu trình của các phòng nghiệp vụ liên quan, Chủ tịch Hội đồng hoặc người được Chủ tịch Hội đồng uỷ quyền triệu tập các thành viên của Hội đồng và chỉ định thư ký phiên họp.
- + Phòng/bộ phận đầu mối chịu trách nhiệm sao gửi toàn bộ hồ sơ tài liệu liên quan cho từng thành viên của Hội đồng ít nhất 02 ngày trước phiên họp của Hội đồng.
- + Tại phiên họp của Hội đồng, Trưởng phòng hoặc bộ phận có chức năng quản lý nợ và xử lý tài sản bảo đảm có trách nhiệm báo cáo các vấn đề liên quan đến tài sản bảo đảm, đồng thời trả lời câu hỏi của các thành viên Hội đồng về các vấn đề liên quan.
- + Trên cơ sở giải trình và ý kiến tham gia của các thành viên tại phiên họp, các thành viên Hội đồng tiến hành biểu quyết và Chủ tịch Hội đồng hoặc người được Chủ tịch Hội đồng uỷ quyền thông qua Hội đồng các vấn đề sau:
 - ✓ Giá khởi điểm bán tài sản.
 - ✓ Điều kiện đối với người mua tài sản (bao gồm cả tiền đặt cọc).
 - ✓ Quy chế bán đấu giá tài sản của Hội đồng.
 - ✓ Thời gian và địa điểm đăng ký mua tài sản
 - ✓ Thời gian và địa điểm bán tài sản
 - ✓ Thời gian và địa điểm niêm yết, thông báo (bao gồm cả việc lựa chọn báo để đăng thông tin bán tài sản và thời gian tổ chức cho khách hàng xem tài sản)
 - ✓ Phương thức bán, phương thức và địa điểm thanh toán
 - ✓ Nhiệm vụ của từng thành viên trong Hội đồng (trong đó có nhiệm vụ của người điều hành phiên bán đấu giá tài sản).

+ Toàn bộ những vấn đề đã được thông qua tại phiên họp phải được ghi vào biên bản có chữ ký của tất cả các thành viên tham gia và thư ký phiên họp.

3. Thủ tục tự bán công khai trên thị trường:

Trước khi mở phiên bán đấu giá.

Trong thời hạn năm (5) ngày làm việc kể từ ngày Hội đồng thông qua các nội dung, người điều hành bán đấu giá tài sản phải làm các công việc sau đây:

- Tiến hành niêm yết, thông báo công khai việc bán đấu giá tài sản tại trụ sở của đơn vị mình, nơi bán đấu giá và đăng trên báo địa phương hoặc trung ương hai lần, mỗi lần cách nhau không quá ba (3) ngày ít nhất mười lăm (15) ngày trước ngày tổ chức bán tài sản, tùy từng trường hợp cụ thể, các thông tin sau.

+ Thông tin về tài sản được bán, bao gồm: Loại tài sản, đặc điểm, số lượng, chất lượng của tài sản, hồ sơ pháp lý về tài sản.

+ Thông tin về quy chế bán đấu giá tài sản, bao gồm: Thời gian và địa điểm đăng ký mua tài sản, thời gian địa điểm bán tài sản, thời gian địa điểm trưng bày tài sản, thời gian địa điểm tham khảo hồ sơ tài sản, phương thức bán tài sản, giá khởi điểm, điều kiện đối với người mua tài sản (nếu có), thủ tục bán tài sản và các thông tin khác liên quan đến việc bán tài sản.

- Tổ chức trưng bày và giới thiệu tài sản, cho xem tài sản hoặc hồ sơ về tài sản theo yêu cầu của người đăng ký mua tài sản.
- Lập biên bản xác nhận danh sách người đăng ký mua hợp lệ.

Tại phiên bán đấu giá tài sản:

Người điều hành bán đấu giá phải thực hiện các công việc sau đây:

- Công bố quyết định về việc đưa tài sản ra bán đấu giá
- Điểm danh những người đã đăng ký mua hợp lệ
- Công bố lại quy chế bán đấu giá tài sản
- Giới thiệu từng tài sản bán đấu giá, trả lời các câu hỏi của người tham gia đấu giá (nếu có), nhắc lại giá khởi điểm và yêu cầu người tham gia đấu giá trả ít nhất bằng giá khởi điểm.

- Nhắc lại một cách rõ ràng, chính xác bằng lời nói giá đã trả sau cùng cao hơn giá người trước đã trả, mỗi lần cách nhau ba mươi giây (30 giây).
- Công bố người mua được tài sản đấu giá: nếu sau ba lần nhắc lại giá đã trả mà không có người nào trả giá cao hơn. Trong trường hợp có nhiều người cùng trả một giá, thì người điều hành bán đấu giá tổ chức việc rút thăm giữa những người đó và công bố người rút trúng thăm là người mua được tài sản bán đấu giá.
- Ghi rõ kết quả bán đấu giá vào biên bản bán đấu giá tài sản (biên bản do thư ký của phiên bán đấu giá lập) có chữ ký của người điều hành bán đấu giá, người mua được tài sản, thư ký của phiên bán đấu giá, có chữ ký, đóng dấu của người quyết định đưa tài sản ra bán đấu giá. Biên bản bán đấu giá tài sản phải có các nội dung sau: Thời gian, địa điểm bán đấu giá, tên người điều hành bán đấu giá tài sản, tên, địa chỉ, người mua tài sản, tên những người tham gia đấu giá, thời hạn, phương thức, địa điểm thanh toán tiền mua tài sản, thời hạn, địa điểm giao tài sản bán đấu giá cho người mua.
- Ngoài biên bản bán đấu giá tài sản, bên bán tài sản phải ký với bên mua được tài sản văn bản bán đấu giá tài sản hoặc hợp đồng mua bán tài sản có chứng nhận của cơ quan công chứng Nhà nước. Văn bản bán đấu giá tài sản hoặc hợp đồng mua bán tài sản phải được lập thành năm (05) bản, 01 bản do NHNo, Công ty thuê mua tài chính, Công ty AMC giữ, 01 bản do người mua được tài sản giữ, 01 bản do người có thẩm quyền công chứng, chứng thực giữ, 01 bản gửi cho cơ quan có thẩm quyền đăng ký quyền sở hữu, quyền sử dụng tài sản và 01 bản gửi cho cơ quan thuế để làm thủ tục trước bạ, sang tên theo quy định của pháp luật (nếu có).
- Cho ngừng việc bán đấu giá tài sản trong trường hợp không có người trả giá ít nhất bằng giá khởi điểm. Việc tổ chức lại phiên bán đấu giá được thực hiện theo trình tự trên sớm nhất sau ba (3) ngày làm việc kể từ phiên bán đấu giá lần thứ nhất. Nếu tại lần bán tài sản sau vẫn không có người nào trả giá ít nhất bằng giá khởi điểm thì Hội đồng xử lý tài sản xác định lại giá khởi điểm để bán đấu giá.
- Thông báo công khai kết quả bán đấu giá tài sản chậm nhất là ba (3) ngày kể từ ngày kết thúc việc bán tài sản tại NHNo, Công ty thuê mua tài chính, Công ty AMC và nơi bán tài sản.

Đối với tài sản là bất động sản

Người điều hành bán đấu giá có nghĩa vụ gửi công văn đề nghị người có thẩm quyền công chứng, chứng thực đến chứng kiến việc bán đấu giá tài sản và tiến hành công chứng, chứng thực văn bản bán đấu giá tài sản hoặc hợp đồng mua bán tài sản.

Trường hợp, sau khi kết thúc thời hạn đăng ký tham gia đấu giá mà chỉ có một người đăng ký mua tài sản.

Trường hợp, sau khi kết thúc thời hạn đăng ký tham gia đấu giá mà chỉ có một người đăng ký mua tài sản thì tài sản được bán trực tiếp cho người mua, nhưng giá bán tài sản ít nhất phải bằng giá khởi điểm mà Hội đồng đã xác định. Đối với tài sản là bất động sản, người điều hành bán đấu giá tài sản yêu cầu người có thẩm quyền công chứng, chứng thực chứng kiến việc bán tài sản và công chứng, chứng thực hợp đồng mua bán, chuyển nhượng tài sản theo yêu cầu bằng văn bản NHNo, Công ty thuê mua tài chính hoặc Công ty AMC.

Chuyển quyền sở hữu, quyền sử dụng đối với tài sản bán đấu giá.

Theo các quy định của pháp luật bên bán đấu giá tài sản có nghĩa vụ làm thủ tục chuyển quyền sở hữu, quyền sử dụng đối với tài sản bán đấu giá mà theo quy định của pháp luật tài sản đó phải đăng ký quyền sở hữu, quyền sử dụng tài sản hoặc theo thoả thuận của các bên tại phiên bán đấu giá. Chi phí làm thủ tục chuyển quyền sở hữu, quyền sử dụng sẽ được trừ vào tiền bán đấu giá tài sản hoặc theo thoả thuận của các bên.

Thẩm quyền ký hợp đồng mua bán, chuyển nhượng tài sản hoặc văn bản bán đấu giá.

Người quyết định đưa tài sản ra bán đấu giá (hoặc người được uỷ quyền) là người có thẩm quyền ký hợp đồng mua bán, chuyển nhượng tài sản hoặc văn bản bán đấu giá tài sản.

PHỤ LỤC 12D.**BÁN QUA TRUNG TÂM DỊCH VỤ BÁN ĐẤU GIÁ TÀI SẢN**

- Người có thẩm quyền quyết định hình thức xử lý tài sản bảo đảm (hoặc người được uỷ quyền) được ký hợp đồng uỷ quyền bán đấu giá tài sản với Trung tâm dịch vụ bán đấu giá tài sản.

- Việc xác định và thống nhất giá khởi điểm với Trung tâm dịch vụ bán đấu giá sẽ do Hội đồng xử lý tài sản bảo đảm quy định (tương tự như [Phụ lục 12C](#)).
- Trình tự, thủ tục về bán đấu giá tài sản theo hình thức này được thực hiện theo các quy định hiện hành của pháp luật về bán đấu giá tài sản thông qua Trung tâm dịch vụ bán đấu giá tài sản (tương tự như [Phụ lục 12C](#)).

PHỤ LỤC 12E.

VIỆC CẤP GIẤY CHỨNG NHẬN QUYỀN SỬ DỤNG ĐẤT, GIẤY CHỨNG NHẬN QUYỀN SỞ HỮU NHÀ Ở VÀ QUYỀN SỬ DỤNG ĐẤT Ở

- Bên bán tiến hành thủ tục chuyển quyền sử dụng đất, chuyển quyền sở hữu tài sản cho bên nhận chuyển nhượng, bên mua tài sản theo quy định tại khoản 4 trên đây gửi hồ sơ đến cơ quan Nhà nước có thẩm quyền xin cấp giấy chứng nhận quyền sử dụng đất, giấy chứng nhận quyền sở hữu nhà ở và quyền sử dụng đất ở cho bên nhận chuyển nhượng, bên mua tài sản.
- Hồ sơ xin cấp giấy chứng nhận quyền sử dụng đất, giấy chứng nhận quyền sở hữu nhà ở và quyền sử dụng đất ở gửi Các cơ quan Nhà nước có thẩm quyền (Ủy ban nhân dân cấp có thẩm quyền, Sở Địa chính hoặc Sở Địa chính-Nhà đất, Phòng cảnh sát giao thông Công an tỉnh, thành phố, Cơ quan đăng kiểm phương tiện vận tải thủy, Chi cục đăng ký tàu biển và thuyền viên khu vực, Cục hàng không dân dụng Việt Nam) làm các thủ tục chuyển quyền sở hữu, quyền sử dụng tài sản cho bên mua, bên nhận chuyển nhượng tài sản bao gồm:

- Bản sao hợp đồng tín dụng, hợp đồng bảo đảm (đơn vị trực tiếp cho vay ký sao).
- Giấy chứng nhận quyền sở hữu tài sản, hoặc giấy chứng nhận quyền sử dụng tài sản, hoặc giấy đăng ký tài sản của chủ tài sản, hoặc giấy tờ khác theo quy định tại điểm 7.3 khoản 7 mục III phần B Thông tư 03/2003/TTLT-BTP-BTNMT (tùy từng trường hợp cụ thể).
- Biên bản xử lý tài sản hoặc biên bản thu giữ tài sản.
- Hợp đồng mua bán tài sản, hoặc hợp đồng chuyển nhượng tài sản, hoặc biên bản nhận tài sản hoặc văn bản bán đấu giá tài sản (tùy từng trường hợp xử lý cụ thể).

- Giấy tờ xác nhận đã nộp thuế chuyển nhượng tài sản theo quy định của pháp luật.
- Thủ tục chuyển quyền sở hữu, quyền sử dụng tài sản bảo đảm trong trường hợp xử lý tài sản bảo đảm là tài sản thi hành án. Cơ quan Nhà nước có thẩm quyền sẽ căn cứ vào hồ sơ bao gồm các giấy tờ sau đây:
- Trích lục bản án hoặc bản sao bản án hoặc bản sao quyết định của Tòa án.
 - Quyết định thi hành án của cơ quan thi hành án.
 - Hợp đồng tín dụng, hợp đồng bảo đảm (đơn vị trực tiếp cho vay ký sao).
 - Hợp đồng mua bán tài sản, hoặc hợp đồng chuyển nhượng tài sản, hoặc hợp đồng nhận tài sản, hoặc văn bản bán đấu giá tài sản (tùy từng trường hợp xử lý cụ thể).
- Trong hồ sơ làm thủ tục chuyển quyền sở hữu, quyền sử dụng tài sản bảo đảm, không yêu cầu phải có văn bản của chủ sở hữu tài sản bảo đảm về việc đồng ý cho xử lý tài sản bảo đảm (vì văn bản đồng ý xử lý tài sản bảo đảm đã được thể hiện trong hợp đồng tín dụng, hợp đồng bảo đảm), không yêu cầu phải có hợp đồng mua bán tài sản giữa chủ sở hữu tài sản hoặc người phải thi hành án với người mua tài sản, trừ trường hợp người xử lý tài sản là chủ sở hữu tài sản hoặc người phải thi hành án.
- Trong thời hạn 15 ngày (đối với giấy chứng nhận quyền sử dụng đất) hoặc 60 ngày (đối với giấy chứng nhận quyền sở hữu nhà ở và quyền sử dụng đất ở) kể từ ngày nhận được đầy đủ hồ sơ hợp lệ, cơ quan nhà nước có thẩm quyền có trách nhiệm cấp các giấy tờ nói trên cho bên nhận chuyển nhượng, bên mua tài sản.

PHỤ LỤC 12G.

NGHĨA VỤ NỘP THUẾ CHUYỂN QUYỀN SỬ DỤNG ĐẤT, TÀI SẢN GẮN LIỀN VỚI ĐẤT

- Việc tính thuế chuyển quyền sở hữu, quyền sử dụng tài sản bảo đảm được thực hiện khi làm thủ tục chuyển quyền sở hữu, quyền sử dụng hoặc khi NHNo nhận chính tài sản bảo đảm để thay thế nghĩa vụ trả nợ và tài sản đó được chuyển quyền sở hữu, quyền sử dụng cho các đơn vị trực tiếp cho vay.

- Đối với thuế chuyển quyền sử dụng đất được thực hiện theo quy định tại Nghị định 19/2000/NĐ-CP ngày 8/6/2000 của Chính phủ quy định chi tiết thi hành Luật thuế chuyển quyền sử dụng đất và Luật sửa đổi, bổ sung một số điều của Luật thuế chuyển quyền sử dụng đất.
- Trong trường hợp NHNo nhận chính tài sản bảo đảm để thay thế cho việc thực hiện nghĩa vụ được bảo đảm mà tài sản đó chưa được làm các thủ tục chuyển quyền sở hữu, quyền sử dụng thì chưa phải nộp thuế chuyển quyền sở hữu, quyền sử dụng.

PHỤ LỤC 12H.

TRÌNH TỰ PHỐI HỢP CỦA ỦY BAN NHÂN DÂN VÀ CƠ QUAN CÔNG AN TRONG VIỆC HỖ TRỢ CÁC TỔ CHỨC TÍN DỤNG THU HỒI TÀI SẢN BẢO ĐẢM

(TRÍCH THÔNG TƯ 03/2001/TTLT/NHNN-BTP-BCA-BTC-TCDC)

Trách nhiệm phối hợp với Ủy ban nhân dân và cơ quan Công an trong việc hỗ trợ tổ chức tín dụng thu hồi tài sản bảo đảm như sau:

- Sau khi nhận được đề nghị của tổ chức tín dụng, Ủy ban nhân dân áp dụng biện pháp giáo dục, thuyết phục bên giữ tài sản giao tài sản bảo đảm đang quản lý cho tổ chức tín dụng, Ủy ban nhân dân sẽ quy định thời hạn bên giữ tài sản bảo đảm phải giao tài sản bảo đảm cho tổ chức tín dụng để xử lý, nhưng không quá 10 ngày kể từ ngày Ủy ban nhân dân áp dụng biện pháp giáo dục.
- Nếu hết thời hạn trên, bên giữ tài sản bảo đảm vẫn không giao tài sản bảo đảm theo đề nghị của Tổ chức tín dụng, Ủy ban nhân dân chỉ đạo các ban, ngành, chức năng tham gia phối hợp với tổ chức tín dụng và tiến hành các thủ tục cần thiết buộc bên giữ tài sản bảo đảm giao tài sản bảo đảm cho tổ chức tín dụng.
 - o Đối với tài sản bảo đảm là phương tiện giao thông, căn cứ vào văn bản đề nghị của Tổ chức tín dụng (có ghi rõ địa chỉ liên hệ, số fax, số điện thoại):
 - Cơ quan Cảnh sát giao thông qua công tác đăng ký phương tiện, nếu phát hiện các trường hợp mà tổ chức tín dụng đề nghị thì

không cho sang tên, chuyển dịch sở hữu và yêu cầu chủ phương tiện hoặc người được uỷ quyền của chủ phương tiện phải xin ý kiến của tổ chức tín dụng trước khi làm các thủ tục sang tên chuyển dịch sở hữu.

- Trường hợp thông qua công tác tuần tra, kiểm soát, cơ quan cảnh sát giao thông phát hiện thấy người điều khiển phương tiện sử dụng bản sao giấy chứng nhận đăng ký phương tiện theo quy định tại khoản 2 Điều 12 Nghị định số 178 đã hết thời hạn lưu hành, thì cơ quan cảnh sát giao thông lập biên bản tạm giữ phương tiện và có văn bản thông báo (gửi trực tiếp, fax hoặc qua các phương tiện thông tin liên lạc khác) cho tổ chức tín dụng biết để nhận bàn giao phương tiện tạm giữ. Trong thời hạn 15 ngày kể từ khi nhận được thông báo, tổ chức tín dụng phải cử người đến nhận tài sản. Việc bàn giao tài sản giữa cơ quan cảnh sát giao thông và tổ chức tín dụng phải lập thành biên bản giao nhận. Tổ chức tín dụng phải thông báo việc giao nhận tài sản này cho chủ phương tiện, người điều khiển phương tiện biết. Nếu quá thời hạn này mà tổ chức tín dụng không đến nhận tài sản cơ quan cảnh sát giao thông sẽ trả lại phương tiện cho người điều khiển phương tiện bị tạm giữ.
- Tổ chức tín dụng phải thanh toán chi phí thông báo, tạm giữ phương tiện và các chi phí hợp lý khác (nếu có) khi đến nhận phương tiện tạm giữ. Số tiền này được tính vào chi phí xử lý tài sản theo quy định tại mục VIII phần B Thông tư 03. Trường hợp tổ chức tín dụng không đến nhận phương tiện theo thông báo của cơ quan cảnh sát giao thông, thì tổ chức tín dụng phải chịu trách nhiệm thanh toán các chi phí nói trên từ khoản tiền của mình.
- Đối với tài sản bảo đảm là kho tàng, nhà ở và các công trình xây dựng khác, tổ chức tín dụng cho chuyển đồ đạc, tài sản không thuộc tài sản bảo đảm đến cơ quan gửi giữ tài sản và tiếp nhận tài sản bảo đảm để xử lý. Chi phí gửi giữ tài sản do bên có tài sản thanh toán.
- Đối với tài sản bảo đảm là máy móc, thiết bị, nguyên liệu, nhiên liệu, vật liệu, hàng tiêu dùng, kim khí quý, đá quý và tài sản bảo đảm khác, tổ chức tín dụng tiến hành thu giữ.

- Việc thu giữ tài sản bảo đảm được lập thành biên bản thu giữ tài sản, có sự chứng kiến của đại diện Ủy ban nhân dân địa phương nơi cư trú của bên giữ tài sản hoặc nơi có tài sản bảo đảm và các cơ quan hữu quan.
- Trong quá trình tổ chức tín dụng tiến hành thu giữ tài sản bảo đảm để xử lý, nếu bên giữ tài sản bảo đảm có hành vi chống đối, cản trở cán bộ thi hành nhiệm vụ, hoặc có các hành vi khác nhằm lấy lại tài sản, hoặc xâm phạm tính mạng, sức khoẻ của cán bộ thi hành nhiệm vụ, gây rối trật tự an ninh thì cơ quan công an có trách nhiệm áp dụng các biện pháp theo quy định của pháp luật để ngăn chặn và xử lý kịp thời; Ủy ban nhân dân có trách nhiệm tạo các điều kiện hỗ trợ tổ chức tín dụng, cử người tham gia và giải quyết theo thẩm quyền các vướng mắc phát sinh trong quá trình tổ chức tín dụng tiến hành thu giữ tài sản bảo đảm để xử lý.

PHỤ LỤC 12I.

ĐIỀU KIỆN TRÌNH TỰ VÀ THỦ TỤC ĐĂNG KÝ GIAO DỊCH BẢO ĐẢM

1. Các trường hợp đăng ký Giao dịch bảo đảm

- Sau khi hợp đồng bảo đảm tiền vay được ký kết, đơn vị trực tiếp cho vay và khách hàng thực hiện việc đăng ký giao dịch bảo đảm trong các trường hợp sau:
- Các trường hợp phải đăng ký giao dịch bảo đảm:
 - o Việc cầm cố, thế chấp tài sản mà pháp luật quy định tài sản đó phải đăng ký quyền sở hữu;
 - o Việc cầm cố, thế chấp tài sản mà pháp luật không quy định phải đăng ký quyền sở hữu nhưng các bên thoả thuận bên cầm cố, bên thế chấp hoặc người thứ ba giữ tài sản;
 - o Việc cầm cố, thế chấp một tài sản để bảo đảm thực hiện nhiều nghĩa vụ trả nợ tại nhiều tổ chức tín dụng;
 - o Các văn bản thông báo về việc xử lý tài sản bảo đảm.
 - o Bảo lãnh bằng tài sản của bên thứ ba nếu có yêu cầu
 - o Các trường hợp khác theo quy định của pháp luật.

2. Người thực hiện thủ tục đăng ký giao dịch bảo đảm

Người thực hiện thủ tục đăng ký giao dịch bảo đảm (sau đây gọi là người đăng ký) theo thoả thuận giữa đơn vị trực tiếp cho vay và khách hàng:

- Đơn vị trực tiếp cho vay thực hiện thủ tục đăng ký giao dịch bảo đảm.
- Khách hàng thế chấp, cầm cố hoặc bảo lãnh bằng tài sản để vay vốn.

- Các bên cùng phối hợp thực hiện.
- Người được uỷ quyền.

3. Cơ quan đăng ký giao dịch bảo đảm

Việc đăng ký giao dịch bảo đảm đối với tài sản cầm cố, thế chấp, bảo lãnh thực hiện theo Nghị định số 08/2000/NĐ-CP ngày 10/3/2000 của Chính phủ về đăng ký giao dịch bảo đảm, Thông tư số 01/2002/TT-BTP ngày 9/1/2002 của Bộ tư pháp hướng dẫn thủ tục đăng ký giao dịch bảo đảm. Theo đó cơ quan có thẩm quyền, nhiệm vụ và quyền hạn thực hiện việc đăng ký, cung cấp thông tin về giao dịch bảo đảm là:

- *Cục Đăng ký quốc gia giao dịch bảo đảm thuộc Bộ Tư pháp* (sau đây gọi tắt là Cục Đăng ký) và Các Chi nhánh của Cục Đăng ký đặt tại một số địa phương thực hiện việc đăng ký giao dịch bảo đảm cho các tài sản phải đăng ký quyền sở hữu (Trừ tàu bay, tàu biển, quyền sử dụng đất và bất động sản gắn liền với đất). Cụ thể như sau:
 - o Ô tô, xe máy, các phương tiện giao thông cơ giới đường bộ khác, các phương tiện giao thông đường sắt.
 - o Tàu sông.
 - o Máy móc, thiết bị, dây chuyền sản xuất, nguyên liệu, nhiên liệu, vật liệu, hàng tiêu dùng, các hàng hoá khác, kim khí quý, đá quý.
 - o Tiền Việt Nam, ngoại tệ.
 - o Trái phiếu, cổ phiếu, tín phiếu, kỳ phiếu, chứng chỉ tiền gửi, thương phiếu, các giấy tờ khác trị giá được bằng tiền.
 - o Quyền tài sản phát sinh từ quyền tác giả, quyền sở hữu công nghiệp, quyền đòi nợ, quyền được nhận số tiền bảo hiểm, các quyền tài sản khác phát sinh từ hợp đồng hoặc từ các căn cứ pháp lý khác.
 - o Quyền đối với phần vốn góp trong doanh nghiệp, kể cả trong doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài.
 - o Quyền khai thác tài nguyên thiên nhiên theo quy định của pháp luật.
 - o Lợi tức, các quyền phát sinh từ tài sản cầm cố.
 - o Các động sản khác theo quy định tại khoản 2 Điều 181 của Bộ Luật Dân sự.
- *Cơ quan đăng ký tàu biển và thuyền viên khu vực*, nơi đã đăng ký tàu biển thực hiện việc đăng ký giao dịch bảo đảm đối với tàu biển

- Cục hàng không dân dụng Việt Nam thực hiện việc đăng ký giao dịch bảo đảm đối với tàu bay.
- Sở Địa chính hoặc Sở Địa chính - Nhà đất, nơi có bất động sản thực hiện việc đăng ký giao dịch bảo đảm đối với quyền sử dụng đất, bất động sản gắn liền với đất trong trường hợp bên bảo đảm là tổ chức.
- Ủy ban nhân dân xã, phường, thị trấn, nơi có bất động sản đăng ký giao dịch bảo đảm đối với quyền sử dụng đất, bất động sản gắn liền với đất trong trường hợp bên bảo đảm là hộ gia đình, cá nhân.

4. Trình tự thủ tục đăng ký, xoá đăng ký giao dịch bảo đảm tại Cục đăng ký và các chi nhánh.

Thực hiện theo hướng dẫn cụ thể của các cơ quan nhận đăng ký giao dịch bảo đảm (từng địa phương).

5. Trình tự, thủ tục đăng ký, xoá đăng ký giao dịch bảo đảm đối với tàu bay, tàu biển, quyền sử dụng đất và bất động sản gắn liền với đất.

Hiện nay chưa có hướng dẫn cụ thể về việc đăng ký giao dịch bảo đảm đối với các loại tài sản này. Vì vậy các đơn vị trực tiếp cho vay thực hiện như quy định của từng địa phương. Khi nào có hướng dẫn mới sẽ bổ sung vào phụ lục này của cẩm nang.

Một số gợi ý:

- Đăng ký giao dịch bảo đảm đối với việc thế chấp quyền sử dụng đất, bất động sản gắn liền với đất:
 - o Đối với Cá nhân Hộ gia đình: Đăng ký giao dịch bảo đảm tại UBND xã, phường, thị trấn nơi có bất động sản
 - o Đối với Tổ chức: Kê khai nội dung cần thế chấp và nộp hồ sơ để đăng ký tại Sở Địa chính / Sở Địa chính Nhà đất nơi có đất, Đăng ký giao dịch bảo đảm tại Sở Địa chính/Sở Địa chính Nhà đất nơi có bất động sản.
- Tàu, thuyền biển: Cơ quan đăng ký tàu biển và thuyền viên khu vực.
- Máy bay, tàu bay Cục Hàng không Dân dụng Việt Nam.
- Ngoài ra, đơn vị trực tiếp cho vay nên có văn bản gửi cho các cơ quan hành chính / chính quyền địa phương về việc tài sản đã được thế chấp cho NHNo để có được sự hỗ trợ khi cần thiết.

- Đối với quyền sử dụng đất, giấy tờ thực hiện quyền của người sử dụng đất bao gồm hai loại giấy tờ sau:
 - o Giấy Chứng nhận Quyền Sử dụng Đất do Tổng Cục Quản lý Ruộng đất trước đây cấp.
 - o Giấy Chứng nhận Quyền Sử dụng Đất do Tổng Cục Địa chính phát hành.
 - o Tổ chức kinh tế nhận chuyển nhượng quyền sử dụng đất hợp pháp từ người khác, hoặc được Nhà nước giao đất có thu tiền sử dụng đất mà tiền đó không có nguồn gốc từ ngân sách, cũng được thực hiện các quyền của người sử dụng đất.
 - o Nhà ở, công trình xây dựng luôn gắn liền với đất và việc thế chấp tài sản này không thể tách rời đất, do đó khi thế chấp phải qua thủ tục đăng ký giao dịch bảo đảm tại Sở Địa chính - Nhà đất hoặc UBND phường/xã/thị trấn như đối với quy định của pháp luật về thế chấp quyền sử dụng đất.

PHỤ LỤC 12K.

TRÁCH NHIỆM PHỐI HỢP CỦA CÁC CƠ QUAN HỮU QUAN

- Khi đơn vị trực tiếp cho vay tiến hành xử lý tài sản bảo đảm theo các phương thức quy định tại Thông tư 03/2001/TTLT/NHNN-BTP-BCA-BTC-TCĐC, cơ quan Công chứng Nhà nước, Ủy ban nhân dân cấp có thẩm quyền trong phạm vi nhiệm vụ, quyền hạn của mình có trách nhiệm chứng nhận các hợp đồng mua bán tài sản, hợp đồng chuyển nhượng tài sản, biên bản nhận tài sản và các giấy tờ liên quan đến việc chuyển nhượng quyền sở hữu, quyền sử dụng cho bên mua, bên nhận chuyển nhượng.

- Các cơ quan Nhà nước có thẩm quyền (Ủy ban nhân dân cấp có thẩm quyền, Sở Địa chính hoặc Sở Địa chính – Nhà đất, Phòng cảnh sát giao thông Công an tỉnh, thành phố, Cơ quan đăng kiểm phương tiện vận tải thủy, Chi cục đăng ký tàu biển và thuyền viên khu vực, Cục hàng không dân dụng Việt Nam) có trách nhiệm làm các thủ tục chuyển quyền sở hữu, quyền sử dụng tài sản cho bên mua, bên nhận chuyển nhượng tài sản khi nhận được đề nghị của Đơn vị trực tiếp cho vay (hoặc tổ chức bán đấu giá tài sản) và các tài liệu liên quan khác bao gồm:

- o Bản sao hợp đồng tín dụng, hợp đồng bảo đảm (đơn vị trực tiếp cho vay ký sao).

- Giấy chứng nhận quyền sở hữu tài sản, hoặc giấy chứng nhận quyền sử dụng tài sản hoặc giấy đăng ký tài sản của chủ tài sản, hoặc giấy tờ khác theo quy định tại điểm 7.3 khoản 7, mục III phần B (tùy từng trường hợp cụ thể).
- Biên bản xử lý tài sản hoặc biên bản thu giữ tài sản;
- Hợp đồng mua bán tài sản, hoặc hợp đồng chuyển nhượng tài sản, hoặc biên bản nhận tài sản, hoặc văn bản bán đấu giá tài sản (tùy từng trường hợp xử lý cụ thể).
- Giấy tờ xác nhận đã nộp thuế chuyển nhượng tài sản theo quy định của pháp luật.

- Thủ tục chuyển quyền sở hữu, quyền sử dụng tài sản bảo đảm trong trường hợp xử lý tài sản bảo đảm là tài sản thi hành án.

- Cơ quan Nhà nước có thẩm quyền làm thủ tục chuyển nhượng sở hữu, quyền sử dụng tài sản bảo đảm cho bên mua, bên nhận chuyển nhượng tài sản căn cứ vào hồ sơ bao gồm các giấy tờ sau đây:

- * Trích lục bản án hoặc bản sao bản án hoặc bản sao quyết định của Tòa án.
- * Quyết định thi hành án của cơ quan thi hành án.
- * Hợp đồng tín dụng, hợp đồng bảo đảm (Đơn vị trực tiếp cho vay ký sao).
- * Hợp đồng mua bán tài sản, hoặc hợp đồng chuyển nhượng tài sản, hoặc hợp đồng nhận tài sản, hoặc văn bản bán đấu giá tài sản (tùy từng trường hợp xử lý cụ thể).

- Trong hồ sơ làm thủ tục chuyển quyền sở hữu, quyền sử dụng tài sản bảo đảm, không yêu cầu phải có văn bản của chủ sở hữu tài sản bảo đảm về việc đồng ý cho xử lý tài sản bảo đảm (vì văn bản đồng ý xử lý tài sản bảo đảm đã được thể hiện trong hợp đồng tín dụng, hợp đồng bảo đảm), không yêu cầu phải có hợp đồng mua bán tài sản giữa chủ sở hữu tài sản hoặc người phải thi hành án với người mua tài sản, trừ trường hợp người xử lý tài sản là chủ sở hữu tài sản hoặc người phải thi hành án.

- Thời hạn hoàn thành thủ tục chuyển quyền sở hữu, quyền sử dụng tài sản cho người mua, người nhận chuyển nhượng là 15 ngày (riêng đối với việc chuyển quyền sở hữu nhà và quyền sử dụng đất ở là 60 ngày) kể từ ngày nhận được đề nghị của NHNo (hoặc tổ chức bán đấu giá tài sản) và các tài liệu nói trên, trừ trường hợp pháp luật có quy định khác.

PHỤ LỤC 12L.**HÌNH THỨC BÁN TÀI SẢN CHO CÔNG TY MUA BÁN NỢ NHÀ NƯỚC**

- Người có thẩm quyền quyết định hình thức xử lý tài sản bảo đảm (hoặc người được uỷ quyền) được ký hợp đồng bán tài sản bảo đảm với Công ty mua bán nợ của Nhà nước.
- Việc xác định giá bán tài sản do Hội đồng xử lý tài sản bảo đảm quy định.

CHƯƠNG XIII.

HỢP ĐỒNG TÍN DỤNG VÀ HỢP ĐỒNG ĐẢM BẢO TIỀN VAY

A. CƠ CẤU CHƯƠNG

1. Mục đích

2. Các yêu cầu và điều kiện chung về hợp đồng tín dụng/ hợp đồng bảo đảm tiền vay, ký kết và thanh lý hợp đồng tín dụng / hợp đồng bảo đảm tiền vay

3. Các điều khoản và điều kiện chung của một hợp đồng tín dụng

- 3.1. Căn cứ xác lập hợp đồng
- 3.2. Xác định các bên tham gia hợp đồng
- 3.3. Xác định hình thức và tính chất của khoản tín dụng
- 3.4. Mục đích khoản cho vay / cấp tín dụng, điều kiện sử dụng tiền vay
- 3.5. Thời hạn cho vay, phương thức và kỳ hạn trả nợ
- 3.6. Lãi suất cho vay
- 3.7. Thu nợ gốc, lãi tiền vay
- 3.8. Các khoản phí
- 3.9. Đồng tiền cho vay và đồng tiền thu nợ
- 3.10. Hình thức đảm bảo tiền vay
- 3.11. Quyền và nghĩa vụ của các bên
- 3.12. Sửa đổi, bổ sung chuyển nhượng hợp đồng
- 3.13. Luật áp dụng / giải quyết tranh chấp
- 3.14. Các vi phạm dẫn đến chấm dứt hợp đồng (trực tiếp và gián tiếp)
- 3.15. Các trường hợp bất khả kháng
- 3.16. Điều khoản thi hành, hiệu lực hợp đồng
- 3.17. Các cam kết khác

4. Các điều khoản và điều kiện chung của một hợp đồng đảm bảo tiền vay

- 4.1. Xác định hình thức và tính chất của hợp đồng đảm bảo tiền vay
- 4.2. Căn cứ xác lập hợp đồng
- 4.3. Xác định các bên tham gia ký kết hợp đồng
- 4.4. Nghĩa vụ được đảm bảo / bảo lãnh
- 4.5. Tài sản thế chấp / cầm cố / bảo lãnh
- 4.6. Bên giữ tài sản và giấy tờ về tài sản
- 4.7. Quyền và nghĩa vụ của các bên
- 4.8. Xử lý tài sản thế chấp / cầm cố / bảo lãnh
- 4.9. Các thỏa thuận khác

4.10. Hiệu lực hợp đồng

5. Ký kết và thanh lý hợp đồng tín dụng / hợp đồng bảo đảm tiền vay
6. Quy trình sửa đổi, điều chỉnh hợp đồng tín dụng
7. Phương pháp giải quyết vướng mắc, tranh chấp các điều kiện của hợp đồng tín dụng
8. Mẫu hợp đồng tín dụng và hợp đồng bảo đảm tiền vay

B. NỘI DUNG CHƯƠNG

1. Mục đích

Sau khi báo cáo thẩm định tín dụng của CBTD được phê duyệt (bao gồm cả việc phê duyệt khoản vay / hạn mức tín dụng, các điều kiện về sử dụng khoản vay, đảm bảo, thế chấp,..), CBTD tiến hành soạn thảo hợp đồng tín dụng sau khi đã tham khảo với cán bộ pháp chế và với các ngân hàng khác (nếu là hợp đồng cho vay hợp vốn).

Các điều khoản về cho vay/cấp tín dụng chỉ được coi là hợp pháp khi được thể hiện bằng văn bản theo đúng pháp luật. Một hợp đồng tín dụng/hợp đồng bảo đảm tiền vay được soạn thảo kỹ càng, tuân thủ nghiêm ngặt các quy định của pháp luật cũng như các quy chế nội bộ của ngân hàng sẽ không những tạo thuận lợi cho quá trình cấp vốn / giải ngân mà còn là công cụ để bảo vệ quyền và lợi ích hợp pháp của ngân hàng trước pháp luật.

Chỉ khi hợp đồng tín dụng và hợp đồng bảo đảm tiền vay được ký kết đầy đủ bởi người đại diện có thẩm quyền của ngân hàng và của bên vay, và các điều khoản về đảm bảo / thế chấp cùng các điều kiện tiên quyết của khoản vay được thực hiện thì các khoản rút vốn/ sử dụng tiền vay mới được phép giải ngân.

Dưới đây là các bước quy trình/hướng dẫn cụ thể cho quá trình lập, phê duyệt, sửa đổi hợp đồng tín dụng / hợp đồng bảo đảm tiền vay. CBTD cần phải tuân thủ tuyệt đối các bước này, và sự bỏ qua/không thực hiện bất kỳ bước nào đều phải được cấp có thẩm quyền (Trưởng phòng tín dụng/Tổng giám đốc..) phê duyệt.

2. Các yêu cầu và điều kiện chung về hợp đồng tín dụng/ hợp đồng bảo đảm tiền vay, ký kết và thanh lý hợp đồng tín dụng / hợp đồng bảo đảm tiền vay

Hợp đồng tín dụng / hợp đồng bảo đảm tiền vay là văn bản pháp lý thể hiện mối quan hệ tín dụng giữa ngân hàng và người đi vay. Đó là cơ sở pháp lý quy định cụ thể các điều khoản và điều kiện để thực hiện việc cho vay/cấp tín dụng, quản lý khoản vay, thu hồi nợ và xử lý các khiếu kiện / tranh chấp (nếu có). Vì lý do đó, hợp đồng tín dụng cần đạt được những yêu cầu sau:

- Văn phong rõ ràng, chặt chẽ
- Nội dung phản ánh đầy đủ các điều khoản và điều kiện tín dụng, quyền và nghĩa vụ của các bên, các cam kết chung giữa các bên
- Tuân thủ tuyệt đối các quy định về tín dụng và quản lý hiện hành (của các cơ quan quản lý cũng như trong nội bộ ngân hàng)

- Kết cấu logic, thống nhất
- Đảm bảo tính thực thi

Hợp đồng tín dụng bao gồm các điều khoản và điều kiện của khoản tín dụng, đồng thời chỉ ra rằng các điều khoản và điều kiện này:

- được soạn thảo và thực thi trên cơ sở thống nhất chung giữa ngân hàng và bên vay/bên được bảo lãnh
- chỉ có hiệu lực cam kết khi đã được cả ngân hàng và bên đi vay / bên nhận bảo lãnh ký kết đầy đủ trong một thời hạn xác định

3. Các điều khoản và điều kiện chung của một hợp đồng tín dụng

3.1. Căn cứ xác lập hợp đồng

Các văn bản pháp quy tham chiếu, các quy định nội bộ (nếu có)

Hồ sơ vay vốn / giấy yêu cầu bảo lãnh và kết quả thẩm định

Hồ sơ bảo lãnh (nếu là khoản tín dụng có bảo lãnh)

Các thỏa thuận khác nếu có (ví dụ: giữa các ngân hàng, nếu là cho vay hợp vốn; công văn chỉ thị của Chính phủ / NHNN nếu là cho vay theo chính sách của Chính phủ...)

Các giấy tờ văn bản khác (theo quy định của pháp luật tại mỗi thời kỳ)

3.2. Xác định các bên tham gia hợp đồng

- Bao gồm bên cho vay / bên bảo lãnh (bên A) là ngân hàng và bên đi vay / bên nhận bảo lãnh (bên B).
- Tùy theo tính chất và đặc tính của khoản tín dụng mà bên A có thể là 1 hay nhiều ngân hàng (trường hợp cho vay hợp vốn) và bên B có thể là 1 hay nhiều pháp nhân (trường hợp cho vay theo nhóm).
- Trong bất kỳ trường hợp nào, việc xác định các bên phải bao gồm đầy đủ các chi tiết về tên, địa chỉ, điện thoại, fax, số tài khoản, họ tên và chức vụ người đại diện có thẩm quyền ký kết.

3.3. Xác định hình thức và tính chất của khoản tín dụng

- Có cam kết / không cam kết
- Ngắn hạn / trung hạn / dài hạn

- Tổng hạn mức, mức dư nợ cao nhất

3.4. Mục đích khoản cho vay / cấp tín dụng, điều kiện sử dụng tiền vay

- Nếu là cho vay ngắn hạn vốn lưu động hoặc phục vụ xuất nhập khẩu thì cần nêu rõ để làm gì, đính kèm hợp đồng xuất nhập khẩu hoặc hợp đồng cung cấp đã ký (nếu có).
- Nếu là cho vay dài hạn hoặc cho vay theo dự án thì cần nêu rõ chi tiết của khoản sử dụng vốn dài hạn, mô tả về dự án.
- Ngoài ra, thông thường đối với các hợp đồng tín dụng có cam kết, nhất là các hợp đồng tín dụng dài hạn, cần nêu rõ các điều kiện sử dụng tiền vay. Các điều kiện này cần được bên vay cam kết thực hiện trong suốt thời hạn của hợp đồng tín dụng, khi bắt đầu rút vốn vay và quá trình sử dụng tiền vay.

3.5. Thời hạn cho vay, phương thức và kỳ hạn trả nợ

- Cần nêu rõ thời hạn cho vay là bao lâu, nếu là ngắn hạn thì có quay vòng và tự động gia hạn hay không? Nếu là dài hạn thì bao gồm thời gian ân hạn và thời gian trả nợ
- Phương thức rút vốn (theo kỳ hạn hay theo tiến độ hợp đồng / dự án), dự kiến tiến độ rút vốn / giải ngân.
- Thủ tục và điều kiện rút vốn theo hợp đồng (các giấy tờ yêu cầu nhận nợ và thủ tục cần xuất trình cho ngân hàng, thủ tục xem xét và phê duyệt của ngân hàng, nếu là hạn mức tín dụng không cam kết)
- Kỳ hạn trả nợ

3.6. Lãi suất cho vay

- Cần nêu rõ mức lãi suất (theo tháng/năm) và cách tính lãi (hàng tháng/quý/năm; cố định / thả nổi)
- Lãi suất trong hạn, lãi suất trả vốn vay trước hạn và lãi suất quá hạn
- Cách thức tính lãi (lãi cộng dồn hoặc lãi trên lãi, trên cơ sở 1 năm 360/365 ngày...)

3.7. Thu nợ gốc, lãi tiền vay

- Thời điểm bắt đầu thu nợ gốc (sau thời gian ân hạn), kỳ hạn (hàng tháng/quý/năm), thu một lần hay nhiều lần (số tiền mỗi lần), trường hợp trả nợ trước hạn

- Cách thức thu lãi tiền vay (cùng với gốc hoặc thu theo kỳ hạn riêng)

3.8. Các khoản phí

Bao gồm, nhưng không giới hạn, phí cam kết (nếu là hạn mức tín dụng có cam kết); phí quản lý (nếu có, trong các khoản vay dài hạn theo dự án và cho vay hợp vốn); phí trả nợ trước hạn, các loại phí khác (nếu có)

3.9. Đồng tiền cho vay và đồng tiền thu nợ

- Thông thường đồng tiền cho vay và đồng tiền thu nợ là giống nhau.
- Nếu đồng tiền cho vay và đồng tiền thu nợ là khác nhau, cần xác định rõ tỉ giá áp dụng trong trường hợp đó (thường là tỉ giá liên ngân hàng tại thời điểm trả nợ, hoặc tỉ giá bán đồng tiền trả nợ của NHCV tại thời điểm trả nợ).
- Tuỳ theo thỏa thuận giữa ngân hàng và khách hàng, có thể đưa thêm nội dung về khả năng của NHCV (thường là không cam kết, trên cơ sở cố gắng cao nhất có thể) trong việc cân đối đồng tiền trả nợ cho bên vay để thực hiện nghĩa vụ trả nợ.

3.10. Hình thức đảm bảo tiền vay

- Có đảm bảo / không có đảm bảo
- Đảm bảo bằng tài sản (hiện có hoặc sẽ hình thành từ vốn vay), bằng các loại giấy tờ có giá, bằng bảo lãnh của một bên thứ ba
- Trường hợp có đảm bảo, các bên sẽ phải ký một hợp đồng đảm bảo tiền vay, là một bộ phận không tách rời của hợp đồng tín dụng

3.11. Quyền và nghĩa vụ của các bên

Tuỳ theo từng trường hợp và khoản vay cụ thể mà các quyền và nghĩa vụ sau đây của các bên được bao gồm, nhưng không giới hạn, trong hợp đồng tín dụng:

3.11.1 Đối với ngân hàng

3.11.2. Quyền:

- Kiểm tra giám sát quá trình cho vay vốn, sử dụng vốn vay của bên vay
- Từ chối phát tiền vay nếu bên vay không thực hiện (hoặc thực hiện không đầy đủ) các quy định về phát tiền vay theo hợp đồng tín dụng, hoặc nếu bên vay vi phạm một hay nhiều điều khoản của hợp đồng tín dụng
- Chấm dứt việc cho vay và thu hồi nợ trước hạn khi bên vay vi phạm một hay nhiều điều khoản của hợp đồng tín dụng

- Thu hồi nợ từ bất kỳ tài khoản nào của bên vay mở tại ngân hàng hoặc từ bất kỳ tài sản nào khác của bên vay do ngân hàng nắm giữ
- Chuyển bất kỳ khoản nợ nào (nợ gốc hoặc lãi) đến hạn mà bên vay chưa trả hoặc không có khả năng hoàn trả sang thành nợ quá hạn (áp dụng mức lãi suất nợ quá hạn) mà không cần phải có sự chấp thuận của bên vay
- Xử lý định đoạt TSBĐ hoặc tài sản hình thành từ vốn vay (trong trường hợp bên vay không có khả năng trả nợ hoặc trong bất cứ trường hợp nào khi ngân hàng không thu hồi được nợ vay)
- Được hưởng giá trị xử lý TSBĐ tiền vay, tiền bồi thường bảo hiểm (nếu có) để thu hồi đầy đủ nợ gốc, lãi và phí (nếu có).
- Gia hạn nợ gốc và lãi, điều chỉnh kỳ hạn trả nợ gốc/lãi
- Khởi kiện khi bên vay vi phạm hợp đồng tín dụng
- Cung cấp thông tin về bên vay (bao gồm cả thông tin về khoản tín dụng) trong hệ thống các chi nhánh và hội sở thuộc hệ thống NHNo
- Chuyển một phần hoặc toàn bộ các nghĩa vụ đã cam kết cho một chi nhánh khác hoặc Sở giao dịch thuộc hệ thống NHNo, với sự chấp thuận của bên vay.

3.11.2.1. Nghĩa vụ:

- Thực hiện đúng các thỏa thuận trong hợp đồng tín dụng
- Lưu giữ hồ sơ tín dụng phù hợp với quy định của pháp luật

3.11.2. Đối với khách hàng vay

3.11.2.1. Quyền

- Từ chối các yêu cầu của ngân hàng không đúng như trong hợp đồng tín dụng
- Khiếu nại, khởi kiện vi phạm hợp đồng tín dụng theo quy định của pháp luật

3.11.2.2. Nghĩa vụ

- Sử dụng tiền vay đúng mục đích
- Cung cấp thông tin, tài liệu (có liên quan đến khoản tín dụng, các báo cáo tài chính, báo cáo về tiến độ thực hiện dự án...) và chịu trách nhiệm về tính chính xác của các tài liệu, thông tin đó

- Tạo điều kiện thuận lợi cho ngân hàng kiểm tra, giám sát quá trình hoạt động của mình
- Trả nợ gốc và lãi đúng hạn theo thỏa thuận tại hợp đồng
- Không được dùng TSBD tiền vay để cầm cố thế chấp hoặc bảo lãnh cho bất kỳ một tổ chức cá nhân nào khác, kể cả trường hợp dùng tài sản đó làm đảm bảo cho một nghĩa vụ dân sự hoặc tài chính cho các tổ chức cá nhân khác khi chưa trả hết nợ gốc và lãi cho bên vay.
- Chịu trách nhiệm trước pháp luật khi không thực hiện đúng một hay nhiều điều khoản của hợp đồng
- Các nghĩa vụ khi thay đổi tư cách pháp nhân hoặc khi thay đổi người đại diện hợp pháp
- Các nghĩa vụ khác về mặt tài chính (mức tỉ suất lợi nhuận tối thiểu, mức lợi nhuận trên vốn tự có... tùy theo cơ cấu của khoản tín dụng), và về mặt hoạt động kinh doanh (thay đổi ngành nghề kinh doanh, thay đổi bộ máy lãnh đạo...)

3.12. Sửa đổi, bổ sung chuyển nhượng hợp đồng

- Thủ tục sửa đổi, bổ sung hợp đồng (phải có yêu cầu bằng văn bản của một hoặc nhiều bên và phải được các bên còn lại chấp thuận bằng văn bản).
- Hợp đồng sửa đổi, bổ sung là một bộ phận không tách rời của hợp đồng tín dụng và những điều khoản bổ sung, sửa đổi chỉ có hiệu lực kể từ ngày hợp đồng bổ sung, sửa đổi được ký kết bởi tất cả các bên (không áp dụng điều khoản hồi tố trừ trường hợp được nêu rõ trong hợp đồng bổ sung, sửa đổi)
- Trường hợp chuyển nhượng: do hai bên cùng thỏa thuận và phải phù hợp với quy định về mua bán nợ của NHNN.
- Việc áp dụng các điều khoản và điều kiện của hợp đồng tín dụng trong trường hợp chuyển nhượng

3.13. Luật áp dụng / giải quyết tranh chấp

- Luật áp dụng thường là luật Việt Nam (trừ các trường hợp đặc biệt, ví dụ như khi khoản cấp tín dụng thuộc các chương trình hỗ trợ phát triển quốc tế Trong trường hợp này, tùy theo tính chất mà việc áp dụng luật khác ngoài luật Việt Nam phải được sự phê duyệt của cấp có thẩm quyền trong nội bộ ngân hàng hoặc NHNN)

- Việc giải quyết tranh chấp theo các thứ tự ưu tiên sau đây: thương lượng hoà giải giữa các bên trên nguyên tắc bình đẳng và cùng có lợi; đưa tranh chấp ra giải quyết tại toà Kinh tế nơi có trụ sở chính của NHNo.
- Phán quyết tại toà có hiệu lực bắt buộc với tất cả các bên và là quyết định cuối cùng
- Bên thua kiện chịu toàn bộ án phí (trừ trường hợp toà có quyết định khác)

3.14. Các vi phạm dẫn đến chấm dứt hợp đồng (trực tiếp và gián tiếp)

Ngoài các nghĩa vụ mà bên vay phải tuân thủ theo hợp đồng tín dụng, cần phải quy định rõ các trường hợp vi phạm của bên vay theo đó ngân hàng có quyền ngay lập tức chấm dứt hợp đồng tín dụng và thu hồi toàn bộ số nợ gốc và lãi tại thời điểm đó mà không cần phải thông báo cũng như nhận được sự chấp thuận của bên vay. Các trường hợp đó bao gồm, nhưng không giới hạn, các điều khoản trực tiếp và gián tiếp như sau:

3.14.1. Trực tiếp

- Bên vay không trả được bất kỳ khoản nợ gốc hay lãi nào khi đến hạn
- Bên vay phá vỡ các cam kết và đảm bảo về điều kiện sử dụng tiền vay
- Bên vay không thực hiện được một hay nhiều nghĩa vụ đã cam kết trong hợp đồng
- Các vi phạm có liên quan đến hợp đồng bảo đảm hoặc bảo lãnh khoản vay / cấp tín dụng
- Bên vay không có khả năng chi trả theo các phán quyết của toà án hoặc trọng tài kinh tế trong các trường hợp tranh chấp
- Bên vay bị phá sản hoặc giải thể

3.14.2. Gián tiếp (để bảo vệ quyền lợi của ngân hàng ngang bằng với các chủ nợ khác trong trường hợp có xảy ra rủi ro):

- Bên vay không có khả năng trả bất kỳ khoản nợ nào khác khi đến hạn, hoặc không thực hiện được các nghĩa vụ theo các hợp đồng tín dụng khác, và bị (các) chủ nợ khác thu hồi nợ trước hạn
- Bên vay vi phạm (các) hợp đồng tín dụng khác và bị (các) chủ nợ khác thu hồi nợ trước hạn

- Hội sở chính hoặc (các) chi nhánh của bên vay có các vi phạm dẫn đến chấm dứt (các) hợp đồng tín dụng khác (tùy từng trường hợp cụ thể mà điều khoản này có thể được bao gồm trong hợp đồng tín dụng, thường áp dụng đối với các khoản vay không có đảm bảo)

3.15. Các trường hợp bất khả kháng

Là những trường hợp mà việc không tuân thủ một hay nhiều điều khoản của hợp đồng tín dụng của một trong các bên không dẫn đến việc (các) bên còn lại có thể đơn phương chấm dứt hợp đồng trước thời hạn. Các trường hợp bất khả kháng đó bao gồm, nhưng không hạn chế, hậu quả của những hoạt động sau:

- Thiên tai
- Dịch họa
- Các hoạt động bạo động, tiềm quyền, sử dụng vũ trang, đảo chính
- Việc thực hiện các quyết định của cấp có thẩm quyền và của cơ quan quản lý nhà nước (quốc hữu hóa,)

3.16. Điều khoản thi hành, hiệu lực hợp đồng

- Điều khoản thi hành chủ yếu liên quan đến tính thống nhất và tổng thể của hợp đồng. Trong điều khoản này, các bên cam kết thực hiện đúng và đầy đủ tất cả các điều khoản và điều kiện của hợp đồng. Một lần nữa, cần khẳng định rằng hợp đồng chỉ có giá trị thi hành khi được ký kết đầy đủ bởi người có thẩm quyền của tất cả các bên tham gia, và rằng mọi sửa đổi bổ sung là bộ phận không thể tách rời của hợp đồng

- Hiệu lực hợp đồng bắt đầu từ khi hợp đồng được ký kết đầy đủ bởi tất cả các bên và chấm dứt khi bên vay đã trả hết nợ (gồm cả nợ gốc, nợ lãi, các khoản tiền phạt và chi phí khác nếu có).

- Việc gia hạn hợp đồng phải được sự chấp thuận của tất cả các bên tham gia bằng văn bản. Riêng đối với hợp đồng tín dụng ngắn hạn quay vòng không cam kết thì có thể được tự động gia hạn tái tục hàng năm, mỗi lần gia hạn tái tục nếu có điều khoản nào thay đổi bổ sung sửa đổi so với hợp đồng gốc thì cần phải làm bản phụ lục sửa đổi bổ sung.

3.17. Các cam kết khác

Ngoài các điều khoản nêu trên, hợp đồng tín dụng còn có thể bao gồm các cam kết khác do các bên thỏa thuận tùy theo tính chất và hình thức của khoản tín dụng / cho vay. Khi đưa các cam kết khác vào hợp đồng tín dụng, cán bộ tín dụng cần chú ý:

- Các cam kết này không được mâu thuẫn hoặc cản trở bất kỳ điều khoản nào khác trong hợp đồng tín dụng
- Các cam kết này không trái với các quy định của pháp luật hiện hành và với quy chế cho vay của NHNN cũng như của hệ thống NHNo
- Tính thực thi của các cam kết khác này

4. Các điều khoản và điều kiện chung của một hợp đồng đảm bảo tiền vay

4.1. Xác định hình thức và tính chất của hợp đồng đảm bảo tiền vay:

Hợp đồng thế chấp tài sản

Hợp đồng cầm cố tài sản

Hợp đồng cầm cố, thế chấp tài sản hình thành từ vốn vay

Hợp đồng bảo lãnh bằng tài sản (không gắn liền với quyền sử dụng đất)

Văn bản bảo lãnh bằng tín chấp của tổ chức đoàn thể chính trị - xã hội cho cá nhân, hộ gia đình nghèo vay vốn

Hợp đồng thế chấp quyền sử dụng đất, tài sản gắn liền với đất

Hợp đồng giao cho bên thứ ba giữ tài sản cầm cố, thế chấp

4.2 Căn cứ xác lập hợp đồng

Các văn bản pháp quy tham chiếu, các quy định nội bộ (nếu có)

Hồ sơ vay vốn / giấy yêu cầu bảo lãnh và kết quả thẩm định

Các giấy tờ văn bản khác (theo quy định của pháp luật tại mỗi thời kỳ)

4.3. Xác định các bên tham gia ký kết hợp đồng

4.3.1 Đối với trường hợp (a), (b), (c) và (f) mục 5.1 nêu trên:

Bên cầm cố / thế chấp tài sản, đồng thời là bên vay trong hợp đồng tín dụng

Bên nhận cầm cố / thế chấp tài sản, đồng thời là ngân hàng (bên cho vay) trong hợp đồng tín dụng

4.3.2 Đối với trường hợp (d), mục 5.1 nêu trên

Bên bảo lãnh, thường là đơn vị chủ quản hoặc đối tác của bên được bảo lãnh

Bên được bảo lãnh, đồng thời là bên vay trong hợp đồng tín dụng

Bên nhận bảo lãnh, đồng thời là ngân hàng (bên cho vay) trong hợp đồng tín dụng

Bên thứ ba giữ tài sản bảo lãnh (nếu có)

4.3.3 Đối với trường hợp (e), mục 5.1 nêu trên

Bên bảo lãnh bằng tín chấp, thường là đơn vị chủ quản hoặc đối tác của bên được bảo lãnh, hoặc là các tổ chức đoàn thể chính trị - xã hội

Bên được bảo lãnh, đồng thời là bên vay trong hợp đồng tín dụng

Bên nhận bảo lãnh, đồng thời là ngân hàng (bên cho vay) trong hợp đồng tín dụng

4.3.4 Đối với trường hợp (g) mục 5.1 nêu trên:

Bên cầm cố / thế chấp tài sản, đồng thời là bên vay trong hợp đồng tín dụng

Bên nhận cầm cố / thế chấp tài sản, đồng thời là ngân hàng (bên cho vay) trong hợp đồng tín dụng

Bên thứ ba nhận giữ tài sản cầm cố / thế chấp

4.4 Nghĩa vụ được đảm bảo / bảo lãnh

Cần tham chiếu với nội dung về khoản vay/ cấp tín dụng trong hợp đồng tín dụng gốc để đưa vào những nội dung thống nhất và hợp lý, trong đó cần nêu rõ ràng (một phần hay) toàn bộ khoản vay (bao gồm cả nợ gốc, nợ lãi, lãi phạt và phí nếu có) đã được đảm bảo

- Số, ngày tháng hợp đồng tín dụng
- Giá trị khoản cấp tín dụng
- Lãi suất, thời hạn
- Mục đích vay vốn
- Tổng dư nợ tối đa được đảm bảo

4.5 Tài sản thế chấp / cầm cố / bảo lãnh

(Áp dụng cho trường hợp (a), (b), (c), (d) và (g) mục 5.1 nêu trên)

Cần nêu chi tiết về (các) tài sản, bao gồm các nội dung: tên tài sản, chủng loại, số lượng diện tích, đặc điểm kỹ thuật, vị trí, giá trị được định giá, tổng giá trị

Các chi tiết nêu trên được căn cứ vào biên bản định giá tài sản thế chấp / cầm cố / bảo lãnh do ngân hàng và khách hàng / bên đi vay / bên thế chấp cầm cố bảo lãnh tài sản cùng lập ra và ký tên đầy đủ (xem phụ lục...)

Các tài sản thế chấp / cầm cố / bảo lãnh phải là các tài sản được phép giao dịch và không có tranh chấp

Thời hạn tối đa cho việc hình thành tài sản (áp dụng cho trường hợp (c) mục 5.1 nêu trên)

4.6 Bên giữ tài sản và giấy tờ về tài sản

(Áp dụng cho trường hợp (a), (b), (c), (d) mục 5.1 nêu trên)

Cần liệt kê rõ từng giấy tờ về tài sản thế chấp / cầm cố / bảo lãnh (số, nơi cấp, thời hạn, hiệu lực...)

4.7 Quyền và nghĩa vụ của các bên

4.7.1. Đối với các trường hợp (a), (b), (c), (d) mục 5.1 nêu trên: theo hướng dẫn của Thông tư 06/2000/TT-NHNN1 ngày 04/04/2000 của NHNN.

4.7.2. Đối với trường hợp (e) mục 5.1 nêu trên:

Bên bảo lãnh: Chỉ bảo lãnh khi bên được bảo lãnh có khả năng sử dụng và hoàn trả vốn vay; đôn đốc bên được bảo lãnh sử dụng vốn vay đúng mục đích và hoàn trả nợ đúng hạn

Bên nhận bảo lãnh: Yêu cầu các bên phối hợp để thực hiện đúng các nghĩa vụ đã cam kết trong hợp đồng tín dụng

Bên được bảo lãnh: tương tự như đối với hợp đồng tín dụng (quyền và nghĩa vụ của bên vay)

4.7.3. Đối với trường hợp (g) mục 5.1 nêu trên:

Bên nhận cầm cố / thế chấp (bên cho vay): Quyền và nghĩa vụ chính bao gồm:

Giữ bản chính giấy chứng nhận quyền sở hữu tài sản trong trường hợp tài sản có đăng ký quyền sở hữu;

Bên cầm cố / thế chấp (bên vay): Quyền và nghĩa vụ chính bao gồm:

Yêu cầu bên giữ tài sản cầm cố / thế chấp bồi thường thiệt hại nếu làm mất hư hỏng;

Nhận lại TSCCTC, giấy chứng nhận quyền sở hữu, sử dụng, quản lý tài sản khi hoàn thành nghĩa vụ bảo đảm.

Bên giữ tài sản cầm cố / thế chấp

Bảo quản tài sản theo thỏa thuận, được nhận thù lao và thanh toán chi phí giữ gìn tài sản do bên cầm cố/thế chấp trả.

Bảo quản an toàn tài sản cầm cố / thế chấp, bồi thường thiệt hại cho bên cầm cố/thế chấp nếu làm mất hư hỏng tài sản cầm cố / thế chấp hoặc giấy tờ về tài sản cầm cố / thế chấp.

Không được bán, trao đổi, tặng cho, cho thuê, cho mượn, góp vốn liên doanh hoặc dùng tài sản cầm cố, thế chấp để bảo đảm thực hiện nghĩa vụ khác.

Trả lại tài sản cầm cố, thế chấp cho bên cầm cố/thế chấp khi bên cầm cố/thế chấp hoàn thành nghĩa vụ bảo đảm.

4.8. Xử lý tài sản thế chấp / cầm cố / bảo lãnh

(Áp dụng cho trường hợp (a), (b), (c), (d), (f) mục 5.1 nêu trên)

Phương thức xử lý tài sản thế chấp / cầm cố / bảo lãnh do các bên cùng thỏa thuận (bán, giao cho các cơ quan có thẩm quyền xử lý...)

Các chi phí phát sinh trong xử lý tài sản thế chấp / cầm cố / bảo lãnh: thường do bên sở hữu tài sản chịu (bên cầm cố, thế chấp, bảo lãnh), trừ trường hợp có quy định khác

Tiền thu được sau khi xử lý tài sản thế chấp / cầm cố / bảo lãnh (sau khi đã trừ các chi phí) được ngân hàng (bên nhận cầm cố, thế chấp, bảo lãnh) thu nợ theo thứ tự: nợ gốc, nợ lãi, lãi quá hạn và các khoản phí khác

Quyền quyết định biện pháp xử lý tài sản thế chấp / cầm cố / bảo lãnh để thu hồi nợ của ngân hàng (bên nhận cầm cố, thế chấp, bảo lãnh) trong các trường hợp được quy định của Chính phủ.

Nghĩa vụ trả nợ của bên vay sau khi xử lý tài sản thế chấp / cầm cố / bảo lãnh mà vẫn chưa thu hồi hết nợ vay

4.9 Các thỏa thuận khác

4.10. Hiệu lực hợp đồng

Từ ngày ký đến khi bên vay hoàn thành nghĩa vụ trả nợ (nợ gốc, lãi, lãi phạt, phí nếu có) theo hợp đồng tín dụng gốc

5. Ký kết và thanh lý hợp đồng tín dụng / hợp đồng bảo đảm tiền vay

CBTD sau khi soạn thảo hợp đồng sẽ trình lên trưởng phòng tín dụng phê duyệt trước khi chuyển sang các phòng ban khác có liên quan (bao gồm phòng pháp chế, phòng quản lý rủi ro) để kiểm tra lại và phê chuẩn trước khi chuyển cho khách hàng (bên vay).

- Phòng quản lý rủi ro: Đối chiếu với báo cáo thẩm định tín dụng và biên bản họp HĐQT về phê duyệt khoản cho vay / cấp tín dụng.
- Phòng pháp chế: xem xét lại một lần nữa về mặt câu chữ cũng như tính thực thi về mặt pháp lý.

Hợp đồng tín dụng sau khi đã được chỉnh sửa theo ý kiến của phòng pháp chế và phòng quản lý rủi ro (nếu có) sẽ được chuyển cho khách hàng để xem xét và ký kết. CBTD cần giải thích rõ cho khách hàng về các nội dung và điều khoản chính của hợp đồng, nhất là về các nghĩa vụ cũng như ràng buộc của khách hàng đối với khoản tín dụng.

Sau khi khách hàng đã xem xét và thông qua, hợp đồng tín dụng / hợp đồng bảo đảm tiền vay sẽ được ký kết bởi người đại diện có thẩm quyền của tất cả các bên.

Việc ký kết hợp đồng tín dụng / hợp đồng bảo đảm tiền vay có thể được thực hiện thông qua một buổi lễ ký kết có đại diện của tất cả các bên, hoặc đơn giản chỉ là các bên cùng ký kết và chuyển cho nhau bằng đường thư. Ngày ký kết hợp đồng tín dụng/ hợp đồng bảo đảm tiền vay cũng đồng thời là ngày hợp đồng bắt đầu có hiệu lực

Hợp đồng tín dụng/ hợp đồng bảo đảm tiền vay thường được làm thành 4 bản (đối với các hợp đồng có nhiều hơn 2 bên tham gia thì số bản hợp đồng là số các bên nhân với 2) có giá trị như nhau, mỗi bên giữ hai bản và chịu trách nhiệm thi hành.

Hợp đồng tín dụng được thanh lý trong các trường hợp sau đây:

- Hợp đồng hết hạn, các khoản nợ gốc và lãi đã được trả đầy đủ bởi bên vay
- Chấm dứt hợp đồng hạn mức tín dụng không cam kết (do ngân hàng thay đổi chính sách cho vay, do khách hàng không thường xuyên sử dụng hạn mức...), các khoản nợ gốc và lãi đã được trả đầy đủ
- Hợp đồng chấm dứt trước thời hạn (do một trong các bên đề nghị và được các bên còn lại chấp thuận), các khoản nợ gốc, lãi và phí (nếu có) đã được hoàn trả đầy đủ
- Các trường hợp khác theo luật định

Khi thanh lý hợp đồng tín dụng, các bên cùng ký kết biên bản thanh lý hợp đồng tín dụng. CBTD lập biên bản thanh lý hợp đồng tín dụng bao gồm các nội dung chính sau đây:

- Ngày tháng năm
- Số hợp đồng tín dụng tham chiếu
- Các bên tham gia hợp đồng tín dụng, đồng thời cũng là các bên tham gia ký kết biên bản thanh lý hợp đồng tín dụng và các bên khác chứng kiến (nếu có)
- Lý do thanh lý hợp đồng tín dụng (hết hạn hợp đồng, chấm dứt hạn mức, kết thúc hợp đồng trước thời hạn...)
- Các khoản nợ gốc và lãi đã thanh toán
- Các khoản nợ gốc và lãi chưa được thanh toán (nếu có) và các biện pháp xử lý tài sản đảm bảo đã được thực hiện để thu hồi nợ hoặc chấp thuận của ngân hàng cho xóa nợ (nếu có, cần nêu rõ lý do xóa nợ)
- Các bên cùng đồng ý cam kết chấm dứt và thanh lý hợp đồng tín dụng. Mọi tranh chấp phát sinh từ hợp đồng tín dụng (nếu có) cũng chấm dứt

- Ngày hiệu lực thanh lý

Bằng việc ký kết biên bản thanh lý hợp đồng tín dụng, các bên sẽ không còn bị ràng buộc bởi các quyền và nghĩa vụ được quy định trong hợp đồng tín dụng.

Việc thanh lý hợp đồng tín dụng cũng đồng nghĩa với việc kết thúc hợp đồng bảo đảm tiền vay (nếu có) đi kèm theo hợp đồng tín dụng

6. Quy trình sửa đổi, điều chỉnh hợp đồng tín dụng

Hợp đồng tín dụng đã ký kết và đang trong thời gian có hiệu lực có thể được sửa đổi, điều chỉnh theo các yêu cầu mới phát sinh:

- thay đổi hạn mức tín dụng
- thay đổi mục đích sử dụng tiền vay
- thay đổi về lãi suất, các điều kiện đảm bảo tiền vay
- thay đổi về phương thức rút vốn, thời gian ân hạn
- các thay đổi, bổ sung khác của hợp đồng tín dụng có ảnh hưởng đến việc thực thi các quyền và nghĩa vụ của các bên trong hợp đồng tín dụng

Thủ tục thực hiện

- Việc sửa đổi và điều chỉnh hợp đồng tín dụng được thực hiện theo yêu cầu (bằng văn bản) của một trong các bên tham gia ký kết hợp đồng tín dụng (khách hàng vay vốn hoặc ngân hàng) và phải được các bên còn lại chấp thuận, được thể hiện bằng các nội dung sửa đổi hoặc điều chỉnh
- Tùy theo nội dung và tính chất của các thay đổi mà việc bổ sung sửa đổi hợp đồng được thực hiện dựa trên kết quả thẩm định bổ sung đã được phê duyệt (xem chương báo cáo thẩm định) hoặc theo đề nghị (bằng văn bản) của một trong các bên tham gia ký kết hợp đồng tín dụng và có sự chấp thuận của các bên còn lại (trường hợp bổ sung sửa đổi không làm thay đổi mức độ rủi ro của ngân hàng đối với khoản cấp tín dụng và do đó, không cần thông qua bởi cấp có thẩm quyền)

Hình thức, nội dung chủ yếu

Bất kỳ sửa đổi hay điều chỉnh nào của hợp đồng tín dụng đều phải được làm bằng văn bản, do tất cả các bên tham gia hợp đồng cùng ký kết. Văn bản sửa đổi, bổ sung hay điều chỉnh này do CBTD lập bao gồm các nội dung chính sau đây:

- Ngày tháng năm
- Các bên tham gia ký kết hợp đồng, cũng là các bên tham gia ký kết văn bản bổ sung sửa đổi hợp đồng

- Các điều khoản sửa đổi: cần nêu rõ điều khoản nào của hợp đồng tín dụng được sửa đổi, nội dung sau khi sửa đổi (chép lại nguyên văn nội dung sau khi sửa đổi)
- Các điều khoản bổ sung: là những điều khoản chưa được đề cập đến trong hợp đồng tín dụng
- Các điều khoản còn lại của hợp đồng tín dụng vẫn giữ nguyên giá trị pháp lý và thực thi
- Ngày hiệu lực của các điều khoản bổ sung, sửa đổi (thường là ngày ký kết)

Văn bản bổ sung, sửa đổi là một bộ phận cấu thành không tách rời của hợp đồng tín dụng, và các điều khoản chung về tính thực thi của hợp đồng tín dụng cũng đương nhiên được áp dụng đối với các điều khoản của văn bản bổ sung, sửa đổi. Việc thực hiện hợp đồng đòi hỏi phải tuân thủ tất cả các điều khoản của hợp đồng tín dụng cũng như văn bản bổ sung, sửa đổi

Chú ý: Ngoài yêu cầu về văn phong phải rõ ràng, chặt chẽ, CBTD phải kiểm tra cẩn thận mức độ chính xác, hoà hợp và thống nhất giữa các điều khoản trong hợp đồng tín dụng với các điều khoản của văn bản bổ sung, sửa đổi, tránh trường hợp điều khoản bổ sung, sửa đổi mâu thuẫn (về mặt nội dung và tính thực thi) với một trong các điều khoản của hợp đồng tín dụng

Sau khi soạn thảo xong văn bản bổ sung, sửa đổi hợp đồng tín dụng, CBTD cần chuyển qua bộ phận pháp chế/quản lý rủi ro kiểm tra và phê duyệt trước khi chuyển cho khách hàng. Quy trình thủ tục kiểm tra tại các bộ phận pháp chế/quản lý rủi ro, và sau đó là ký kết văn bản bổ sung sửa đổi tương tự như đối với hợp đồng tín dụng (xem mục 5 ở trên)

7. Phương pháp giải quyết vướng mắc, tranh chấp các điều kiện của hợp đồng tín dụng

Chương này chỉ đề cập đến những vướng mắc, tranh chấp của hợp đồng tín dụng đã được ký kết.

Về nguyên tắc, các vướng mắc và tranh chấp phát sinh từ hợp đồng tín dụng cần được trước tiên giải quyết bằng thương lượng hoà giải giữa các bên. Trong trường

hợp không giải quyết được bằng thương lượng hoà giải thì các tranh chấp sẽ được giải quyết tại toà kinh tế nơi ngân hàng đóng trụ sở.

Thủ tục và trình tự giải quyết các vướng mắc, tranh chấp

- Nếu là các vướng mắc, tranh chấp do không hiểu rõ nghĩa hoặc hiểu sai ngữ nghĩa của các điều khoản và điều kiện của hợp đồng tín dụng: cán bộ tín dụng cần giải thích rõ lại cho khách hàng và các bên tham gia về ngữ nghĩa và làm bổ sung sửa đổi hợp đồng (nếu cần) – xem quy trình về bổ sung sửa đổi hợp đồng ở trên
- Nếu các vướng mắc và tranh chấp không thuộc trường hợp nêu trên (liên quan đến việc thực hiện các quyền và nghĩa vụ của các bên theo hợp đồng tín dụng): cán bộ tín dụng cần xem xét đánh giá trách nhiệm của các bên trong việc xảy ra tranh chấp, đồng thời kiểm tra mức độ thiệt hại (nếu có). Sau đó, tùy theo mức độ nghiêm trọng của các tranh chấp mà các bên tham gia hợp đồng tín dụng có thể cùng nhau bàn bạc đưa ra cách giải quyết. Bất kể trường hợp nào, mọi bàn bạc và thống nhất giữa các bên (nếu có) cần được ghi lại thành biên bản và có sự ký xác nhận của tất cả các bên tham gia. Biên bản này có thể được dùng làm căn cứ cưỡng chế thi hành các điều khoản của hợp đồng tín dụng sau này và/hoặc sửa đổi bổ sung hợp đồng (nếu có)
- Trong trường hợp các bên tham gia không thống nhất được về giải pháp giải quyết tranh chấp thì bên có quyền lợi bị ảnh hưởng do việc không thực hiện đúng các nghĩa vụ đã cam kết của một trong các bên còn lại có thể đưa vụ việc ra giải quyết tại tòa. Thủ tục tố tụng và tham gia giải quyết tranh chấp tại tòa được thực hiện theo các quy định của pháp luật hiện hành.
- Trong bất kể trường hợp nào (ngân hàng là nguyên đơn hay bị đơn), việc giải quyết tranh chấp theo trình tự pháp luật cần có sự tham dự của bộ phận pháp chế hoặc luật sư của ngân hàng.

8. Mẫu hợp đồng tín dụng và hợp đồng bảo đảm tiền vay

Các chi nhánh NHNo&PTNT căn cứ vào các mẫu Hợp đồng tín dụng và hợp đồng bảo đảm tiền vay hiện hành để xây dựng bản hợp đồng phù hợp cho từng giao dịch tín dụng.

Các mẫu Hợp đồng tín dụng và hợp đồng bảo đảm tiền vay hiện hành bao gồm:

<i>Mẫu: 04B/CV</i>	HỢP ĐỒNG TÍN DỤNG
<i>Mẫu: 04D/CV</i>	HỢP ĐỒNG TÍN DỤNG KÈM HỢP ĐỒNG CẦM CỐ CHỨNG TỪ CÓ GIÁ
<i>Mẫu: 20A/CV</i>	HỢP ĐỒNG TÍN DỤNG (Cho vay hộ gia đình và cá nhân thông qua tổ vay vốn)
<i>Mẫu: 24/CV</i>	HỢP ĐỒNG TÍN DỤNG (Cho vay hộ gia đình và cá nhân vay theo hạn mức tín dụng)
<i>Mẫu: 01/BĐTV</i>	HỢP ĐỒNG CẦM CỐ TÀI SẢN
<i>Mẫu: 02/BĐTV</i>	HỢP ĐỒNG THẾ CHẤP TÀI SẢN
<i>Mẫu: 03/BĐTV</i>	HỢP ĐỒNG BẢO LÃNH BẰNG TÀI SẢN (KHÔNG GẮN LIỀN VỚI QUYỀN SỬ DỤNG ĐẤT)
<i>Mẫu: 04/BĐTV</i>	HỢP ĐỒNG CẦM CỐ, THẾ CHẤP TÀI SẢN HÌNH THÀNH TỪ VỐN VAY
<i>Mẫu: 05/BĐTV</i>	PHỤ LỤC HỢP ĐỒNG CẦM CỐ, THẾ CHẤP TÀI SẢN HÌNH THÀNH TỪ VỐN VAY
<i>Mẫu: 06/BĐTV</i>	HỢP ĐỒNG GIAO CHO BÊN THỨ BA GIỮ TÀI SẢN CẦM CỐ, THẾ CHẤP
<i>Mẫu: 06/TT03</i>	HỢP ĐỒNG THẾ CHẤP QUYỀN SỬ DỤNG ĐẤT, TÀI SẢN GẮN LIỀN VỚI ĐẤT
<i>Mẫu: 07/TT03</i>	HỢP ĐỒNG BẢO LÃNH BẰNG GIÁ TRỊ QUYỀN SỬ DỤNG ĐẤT, TÀI SẢN GẮN LIỀN VỚI ĐẤT

CHƯƠNG XIV. KIỂM TRA VÀ GIÁM SÁT TÍN DỤNG ĐỘC LẬP

A. CƠ CẤU CHƯƠNG

1. Mục đích
2. Tổ chức bộ máy kiểm tra – giám sát tín dụng độc lập trong ngân hàng
3. Phân cấp thực hiện và trách nhiệm của từng cấp
4. Tần suất tiến hành kiểm tra và giám sát tín dụng
5. Nội dung và phạm vi kiểm tra và giám sát tín dụng
6. Hệ thống thông tin, báo cáo kiểm tra, giám sát tín dụng
7. Đánh giá và nhận xét sau kiểm tra, giám sát tín dụng
 - 7.1. Đánh giá chung về công tác tín dụng.
 - 7.2. Đánh giá cụ thể những sai phạm sau kiểm tra
 - 7.3. Đề nghị CBTD chịu trách nhiệm cho những sai phạm đó giải trình
 - 7.4. Kiến nghị

B. NỘI DUNG CHƯƠNG

1. Mục đích

Mục đích của việc kiểm tra và giám sát tín dụng độc lập là:

- Ngày càng nâng cao chất lượng hoạt động tín dụng của Ngân hàng, đảm bảo tuân thủ các chiến lược tín dụng, chính sách phê duyệt tín dụng và cơ cấu dư nợ tín dụng theo quy định của ngân hàng.
- Tài sản đảm bảo nợ vay phải được thực hiện đầy đủ tính pháp lý và phù hợp với quy định của NHNo&PTNT VN.
- Các khoản nợ gốc, lãi, phí tiền vay phải được tính và hạch toán đầy đủ
- Nợ khó đòi/nợ xấu phải được phân loại và dự phòng đầy đủ theo quy định của pháp luật.
- Đảm bảo tính chính xác, đúng đắn trong hoạt động tài chính của ngân hàng.

2. Tổ chức bộ máy kiểm tra – giám sát tín dụng độc lập trong ngân hàng

Hệ thống kiểm tra – giám sát tín dụng độc lập của NHNo&PTNT VN được tổ chức từ Trung tâm điều hành tới các chi nhánh trong hệ thống NHNo&PTNT. Chi tiết về cơ cấu tổ chức xem mục 3.2.3. [Chương II](#) “Cơ cấu tổ chức bộ máy quản lý tín dụng”.

3. Phân cấp thực hiện và trách nhiệm của từng cấp

Bộ phận kiểm tra và giám sát tín dụng độc lập tại Trung tâm điều hành NHNo&PTNT VN có trách nhiệm:

- Kiểm tra và giám sát hoạt động tín dụng tại Trung tâm điều hành
- Giám sát và định kỳ hoặc đột xuất kiểm tra hoạt động tín dụng tại các chi nhánh trong hệ thống NHNo&PTNT .
- Yêu cầu, tiếp nhận và quản lý báo cáo về kiểm tra và giám sát tín dụng do các chi nhánh gửi lên.
- Xây dựng quy chế, quy trình cho toàn hệ thống NHNo&PTNT VN và giải đáp những thắc mắc, kiến nghị về kiểm tra và giám sát tín dụng của các chi nhánh.
- Thực hiện công tác báo cáo, thống kê về hoạt động kiểm tra và giám sát tín dụng cho Ban Tổng Giám đốc và HĐQT theo quy định và khi được yêu cầu.
- Phê duyệt đề cương kiểm tra hàng năm

Bộ phận kiểm tra và giám sát tín dụng độc lập tại các chi nhánh NHNo&PTNT VN có trách nhiệm

- Kiểm tra và giám sát hoạt động tín dụng tại chi nhánh của mình.
- Giám sát và định kỳ hoặc đột xuất kiểm tra hoạt động tín dụng tại các chi nhánh NHNo&PTNT VN cấp dưới.
- Yêu cầu, tiếp nhận và quản lý báo cáo về kiểm tra và giám sát tín dụng do các chi nhánh cấp dưới gửi lên.
- Thực hiện công tác báo cáo, thống kê về hoạt động kiểm tra và giám sát tín dụng cho Ban Giám đốc và Trung tâm điều hành theo quy định và khi được yêu cầu
- Góp ý xây dựng quy chế, quy trình với Trung tâm điều hành NHNo&PTNT VN.

4. Tàn suất và phương pháp tiến hành kiểm tra và giám sát tín dụng

Công tác kiểm tra và giám sát tín dụng độc lập phải được tiến hành thường xuyên tại từng đơn vị NHNo&PTNT VN (Trung tâm điều hành, các Sở giao dịch và các chi nhánh). Ngoài ra, Trung tâm điều hành, các chi nhánh cấp trên và đồng cấp phải tổ chức các cuộc kiểm tra tín dụng xuống các chi nhánh cấp dưới theo định kỳ 01 lần / một năm vào thời điểm thích hợp.

Công tác kiểm tra tín dụng được thực hiện theo các phương pháp:

- Yêu cầu CBTD cung cấp báo cáo mới nhất về khách hàng và các khoản vay của khách hàng.
- Kiểm tra toàn bộ các hồ sơ tín dụng của các khách hàng/khoản vay đang dư nợ hoặc đã trả hết nợ.
- Nếu số lượng các hồ sơ quá nhiều và không có đủ thời gian để kiểm tra hết, dùng phương pháp lựa chọn ngẫu nhiên một số hồ sơ để kiểm tra.
- Kiểm tra thông qua phỏng vấn CBTD nhằm đánh giá bằng cảm tính về trình độ chuyên môn, kỹ năng và hiểu biết của CBTD về hoạt động tín dụng, qua đó có thể phần nào dự đoán được những điểm yếu trong hoạt động quản lý tín dụng của phòng / chi nhánh đó là gì.

5. Nội dung và phạm vi kiểm tra và giám sát tín dụng

- a. **Giám sát sự tuân thủ chính sách và pháp luật của nhà nước liên quan đến hoạt động tín dụng ngân hàng**

Các kiểm tra viên tại Trung tâm điều hành và các sở giao dịch, chi nhánh NHNo&PTNT VN thực hiện giám sát việc tuân thủ chính sách và pháp luật của nhà nước liên quan đến hoạt động tín dụng ngân hàng cụ thể như sau:

- + Kiểm tra viên phải xây dựng được danh mục các quy định pháp lý về tín dụng được cập nhật thường xuyên. Trong quá trình kiểm tra, giám sát, Kiểm tra viên rà soát hồ sơ chứng từ để đối chiếu với danh mục quy định pháp lý đảm bảo sự tuân thủ đầy đủ và nghiêm túc.
- + Kiểm tra xem các phòng/ban nghiệp vụ tín dụng có xây dựng danh mục quy định pháp lý như nói trên không? Các phòng/ban nghiệp vụ tín dụng có thường xuyên cập nhật danh mục và dùng danh mục làm căn cứ để tự kiểm tra hoạt động tín dụng trong nội bộ phòng/ban mình không?
- + Kiểm tra xem các nguồn văn bản pháp lý để các phòng/ban nghiệp vụ tín dụng xây dựng danh mục quy định pháp lý như nói trên có đáng tin cậy, kịp thời và đầy đủ không?

b. Giám sát việc tuân thủ chính sách và quy chế tín dụng của NHNo&PTNT

- + Các kiểm tra viên tại Trung tâm điều hành và các Sở giao dịch, chi nhánh NHNo&PTNT tìm hiểu thực trạng cấp tín dụng do Phòng / Chi nhánh thực hiện và đối chiếu với chính sách và quy chế tín dụng của NHNo&PTNT VN, phát hiện và ghi nhận những sai lệch nếu có.
- + Tìm hiểu và ghi nhận nguyên nhân dẫn tới những sai lệch đó.

c. Giám sát thực hiện hạn mức tín dụng và danh mục tín dụng

Các kiểm tra viên tại Trung tâm điều hành và các sở giao dịch, chi nhánh NHNo&PTNT VN thực hiện giám sát việc tuân thủ các quy định về hạn mức tín dụng và danh mục tín dụng cụ thể như sau:

- + Kiểm tra viên phải xây dựng được danh mục các hạn mức tín dụng được cập nhật thường xuyên. Trong quá trình kiểm tra, giám sát, Kiểm tra viên rà soát hồ sơ chứng từ, báo cáo dư nợ tín dụng tại từng thời điểm nhất định để đối chiếu với danh mục hạn mức tín dụng và tham chiếu những quy định về hạn mức cho vay tối đa đối với một khách hàng và hạn mức trên cơ cấu danh mục tín dụng nêu tại [Chương III](#) “Phân cấp thẩm quyền phê duyệt” của Sổ tay Tín dụng nhằm đảm bảo mọi khoản cho vay không vượt ra ngoài hạn mức đã lập.
- + Lựa chọn ngẫu nhiên một số khoản vay trong danh mục dư nợ. Đối với mỗi khoản vay, tiến hành kiểm tra xem khoản vay có nằm trong hạn mức cho phép không?

d. Giám sát bảo đảm tiền vay và người bảo lãnh

Các kiểm tra viên tại Trung tâm điều hành và các sở giao dịch, chi nhánh NHNo&PTNT VN thực hiện kiểm tra, giám sát việc tuân thủ các quy định về bảo đảm tiền vay và người bảo lãnh cụ thể như sau:

- + Kiểm tra viên theo dõi báo cáo về bảo đảm tiền vay và kiểm tra hồ sơ vay vốn của khách hàng để giám sát sự tuân thủ đầy đủ và nghiêm túc các quy định về bảo đảm tiền vay và người bảo lãnh. Kiểm tra viên đối chiếu các quy trình, quy định nêu tại [Chương XII](#) “*Bảo đảm tiền vay*” của Sổ tay Tín dụng.
- + Kiểm tra giấy tờ hợp lệ hợp pháp của tài sản nợ vay ngân hàng kết hợp với kiểm tra thực tế các tài sản đó phải phù hợp với thỏa thuận các điều khoản ghi trên Hợp đồng thế chấp, cầm cố, bảo lãnh có công chứng của Nhà nước như: giấy tờ sở hữu, sử dụng, sử dụng tài sản thế chấp, cầm cố, bảo lãnh phải là giấy tờ gốc, không sửa chữa tẩy xóa, phải phù hợp với chủ thể vay vốn và kiểm tra cơ sở định giá tài sản thế chấp, cầm cố, bảo lãnh.
- + Lựa chọn ngẫu nhiên mét số khoản vay trong danh mục dư nợ. Đối với mỗi khoản vay, tiến hành kiểm tra xem giấy tờ liên quan tới tài sản bảo đảm, bảo lãnh có đầy đủ không? Kiểm tra viên sử dụng danh mục hồ sơ bảo đảm tiền vay nêu tại [Phụ lục 8C Chương VIII](#) “*Quy trình cho vay và quản lý tín dụng*” của Sổ tay Tín dụng để đối chiếu kiểm tra hồ sơ.
- + Kiểm tra việc chấp hành tỷ lệ cho vay trên giá trị tài sản thế chấp, cầm cố, bảo lãnh theo quy định.
- + Đối với những khoản vay có bảo đảm, kiểm tra xem tài sản bảo đảm hiện có đang được Ngân hàng lưu giữ hay không và tài sản đó có được bảo quản tại nơi an toàn, chống cháy và hạn chế người ra vào hay không.
- + Các tài sản bảo đảm đã được giải chấp cho khách vay chưa và đã có chữ ký của khách hàng xác nhận giải chấp chưa?
- + Ngân hàng có nhận được đầy đủ tài sản bảo đảm tiền vay như quy định trong hợp đồng vay vốn không?
- + Tài sản bảo đảm tiền vay có được định giá lại định kỳ không?
- + Khi định giá tài sản bảo đảm tiền vay có sử dụng những mức giá thị trường độc lập không? Kiểm tra tính hợp pháp và hợp lý của căn cứ định giá.
- + Hồ sơ lưu giữ các dữ liệu về tài sản bảo đảm tiền vay có nêu rõ chi tiết từng món tài sản bảo đảm tiền vay đang được giữ tại ngân hàng không?

- + Tài sản bảo đảm tiền vay lưu giữ tại ngân hàng có được cất giữ trong két chống cháy và do ít nhất hai cán bộ đồng quản lý không?
- + Tài sản bảo đảm tiền vay có được hoàn trả ngay cho khách hàng khi khoản vay được trả không?
- + Trước khi tài sản bảo đảm tiền vay được giải chấp có phê duyệt của cán bộ thẩm quyền không?

e. Kiểm tra thực hiện quy trình cho vay và quy trình phê duyệt tín dụng

Các kiểm tra viên tại Trung tâm điều hành và các sở giao dịch, chi nhánh NHNo&PTNT VN thực hiện giám sát việc tuân thủ quy trình cho vay và quy trình phê duyệt tín dụng cụ thể như sau:

- + Kiểm tra việc thực hiện quy trình nghiệp vụ tín dụng: Các nội dung nhiệm vụ và trách nhiệm cụ thể của các thành viên liên quan đến thẩm định cho vay như CBTD, lãnh đạo Ban/phòng tín dụng, việc quyết định cho vay của Giám đốc ngân hàng cho vay hoặc người được ủy quyền hợp pháp.
- + Kiểm tra quy trình giải ngân? Đối chiếu ngày tháng để xác định xem mọi thủ tục về hồ sơ vay vốn, bảo đảm tiền vay và phê duyệt có được hoàn tất trước thời điểm giải ngân không?
- + Đánh giá hàng năm có được làm cho tất cả các khoản vay không?
- + CBTD có thu thập đủ các báo cáo tài chính của khách hàng vay vốn không? Những báo cáo tài chính này có được cập nhật không?
- + Các báo cáo tài chính đã được kiểm toán chưa?
- + Tất cả các khoản vay đã thực hiện có được phê duyệt đúng thẩm quyền không?
- + CBTD có theo dõi bổ sung những loại giấy tờ còn thiếu trong hồ sơ vay vốn của khách hàng không?
- + CBTD có lập danh sách các khoản vay quá hạn hàng tuần / tháng và trình báo cáo cho ban lãnh đạo không?
- + Các khoản lãi có được thống kê và theo dõi thường xuyên không?
- + Các khoản thoái trả cho khách hàng, điều chỉnh lãi, chiết khấu áp dụng cho những khoản cho vay trả trước hạn có được ban lãnh đạo duyệt trước không?
- + Kiểm tra xem các khoản trả lãi, phí có đúng hạn không? Có tuân theo đúng các điều khoản trong hợp đồng không?
- + Các khoản vay có đầy đủ các chữ ký phê duyệt có thẩm quyền không? Các khoản giải ngân có được duyệt bằng 2 chữ ký thẩm quyền không?

- + Các chính sách và quy trình tín dụng thực hiện ở chi nhánh có được Trung tâm điều hành phê duyệt và cập nhật thường xuyên không?
- + Việc giải ngân khoản vay có theo đúng chỉ dẫn thanh toán của khách hàng không và phù hợp quy định của pháp luật không?
- + Đối với những khoản vay khách hàng trả đã phản ánh vào tài khoản của Ngân hàng chưa? Các tài sản bảo đảm đã được giải chấp cho khách vay chưa và đã có chữ ký của khách hàng xác nhận giải chấp chưa?

Các kiểm tra viên tại Trung tâm điều hành và các Sở giao dịch, chi nhánh NHNo&PTNT tham chiếu quy trình cho vay và quản lý tín dụng mô tả tại các Chương VII, VIII, IX của Sổ tay Tín dụng để kiểm tra giám sát việc tuân thủ nghiêm túc các bước trong quy trình cho vay.

f. Kiểm tra việc chấp hành các quy định về quản lý nợ xấu

Các kiểm tra viên tại Trung tâm điều hành và các sở giao dịch, chi nhánh NHNo&PTNT VN tham chiếu quy trình quản lý nợ có vấn đề mô tả tại chương XI Sổ tay Tín dụng để kiểm tra giám sát việc tuân thủ nghiêm túc các bước trong quy trình quản lý nợ có vấn đề. Có thể sử dụng một số câu hỏi sau trong quá trình kiểm tra:

- + Các khoản vay được coi là không thể thu hồi được có được lưu giữ trong file riêng không?
- + Những thống kê về các khoản vay được coi là không thể thu hồi được có được ban lãnh đạo xem xét định kỳ không?
- + Kiểm tra đơn xin gia hạn nợ của khách hàng như: tính hợp lý trong nội dung đơn của khách hàng xin gia hạn, số tiền, thời gian, nguyên nhân chủ quan, nguyên nhân khách quan, v.v..

g. Kiểm tra hợp đồng vay vốn

- + Kiểm tra Hợp đồng Tín dụng phải có những nội dung cơ bản về điều kiện vay vốn, mục đích sử dụng tiền vay, cách thức phát tiền vay, sử dụng tiền vay, số tiền vay, lãi suất cho vay, lãi suất quá hạn, thời hạn cho vay, phương thức cho vay, kỳ hạn trả nợ, hình thức đảm bảo tiền vay, giá trị tài sản đảm bảo tiền vay, biện pháp xử lý tài sản làm đảm bảo và những cam kết khác.
- + Hợp đồng vay vốn có khả năng bảo vệ ngân hàng khi có tranh chấp xảy ra? Những điều khoản trong hợp đồng có đảm bảo rằng các lợi ích của ngân hàng? Hợp đồng vay vốn dựa trên những cơ sở pháp lý hiện hành và chắc chắn?

+ Hợp đồng vay vốn có được làm, ký và đóng dấu bởi những người được uỷ quyền và theo đúng nguyên tắc?

h. Kiểm tra việc phân loại tài sản Có, trích lập dự phòng rủi ro và an toàn vốn tối thiểu

- + Ngân hàng có thực hiện việc phân loại tài sản Có trên cơ sở quý không?
- + Những phần tài sản Có nào đã được trích lập dự phòng?
- + Dự phòng rủi ro có được hạch toán vào chi phí hoạt động của ngân hàng không?
- + Tỷ lệ trích lập dự phòng có phù hợp với quy định cho từng nhóm tài sản Có hay không?
- + Ngân hàng cho vay có xem xét các tiêu chí/trường hợp được xem xét xử lý rủi ro không?
- + Hồ sơ pháp lý làm căn cứ xét xử lý rủi ro có đầy đủ và phù hợp không?
- + Ngân hàng có trích lập bổ sung nếu như phần dự phòng ban đầu nhỏ hơn số trích lập dự phòng?
- + Hội đồng xử lý rủi ro có được họp định kỳ hàng quý để tiến hành phân loại và trích lập dự phòng không? Thành phần hội đồng có đủ như quy định không?
- + Số tiền thực trích hàng quý có phù hợp với số tiền đã được Hội sở chính tính toán và phân bổ cho từng chi nhánh?
- + Ngân hàng cho vay quản lý những khách hàng không trả được nợ (mà số tiền nợ đang được ngân hàng trích lập dự phòng) như thế nào?
- + Ngân hàng cho vay có thông báo cho khách hàng về việc trích lập dự phòng rủi ro đối với những khoản chưa xoá nợ hay không?
- + Ngân hàng cho vay có thực hiện điều chỉnh giảm số nợ trong hồ sơ cho vay?
- + Ngân hàng có thực hiện hạch toán phần trích lập dự phòng và hạch toán khi sử dụng dự phòng để xử lý rủi ro theo đúng quy định?
- + Ngân hàng có thực hiện việc báo cáo và xử lý vi phạm quy định trích lập dự phòng và xử lý rủi ro hay không?
- + Ngân hàng cho vay có thực hiện quy định về tỷ lệ an toàn vốn tối thiểu không? là bao nhiêu?

i. Kiểm tra quản lý và lưu trữ hồ sơ tín dụng

Các kiểm tra viên tại Trung tâm điều hành và các Sở giao dịch, chi nhánh NHNo&PTNT tham chiếu mục 8 [Chương VII](#) “Quy trình cho vay và quản lý tín dụng dân cư” và mục 8 [Chương VIII](#) “Quy trình cho vay và quản lý tín dụng

doanh nghiệp” để kiểm tra giám sát việc tuân thủ nghiêm túc các bước trong quy trình quản lý tín dụng. Có thể sử dụng một số câu hỏi sau trong quá trình kiểm tra:

- + Kiểm tra xem các bản gốc của hồ sơ vay vốn có được lưu giữ đúng quy định không?
- + Các văn bản mang tính pháp lý có được lưu giữ trong file riêng không?
- + Mỗi khoản vay có được lưu một danh mục các văn bản mang tính pháp lý không?
- + Có bản liệt kê những mục cần kiểm tra các giấy tờ cần thiết trong hồ sơ tín dụng hay không?
- + Các hợp đồng vay vốn cũng như các loại giấy tờ xác nhận việc vay vốn của khách hàng có được lưu trong két chống cháy không?

6. Hệ thống thông tin, báo cáo kiểm tra, giám sát tín dụng

Các kiểm tra viên tại Trung tâm điều hành và các Sở giao dịch, chi nhánh NHNo&PTNT tham chiếu mục IV “Quy trình cập nhật, bổ sung và trao đổi thông tin về khách hàng” [Chương XVI](#) “Hệ thống thông tin quản trị tín dụng” để kiểm tra giám sát việc tuân thủ nghiêm túc các bước trong quy trình quản lý thông tin tín dụng. Có thể sử dụng một số câu hỏi sau trong quá trình kiểm tra:

- + Chi nhánh Ngân hàng có duy trì hệ thống thông tin, báo cáo kiểm tra và giám sát tín dụng độc lập?
- + Hệ thống thông tin có đủ khả năng đảm bảo việc lưu giữ, cập nhật và bảo mật thông tin tín dụng? Hệ thống này có thể coi là hiện đại/không bị lạc hậu không?
- + Hệ thống thông tin có khả năng cung cấp những thông tin hữu ích và kịp thời phục vụ cho việc giám sát tín dụng không?
- + Cán bộ thực hiện giám sát tín dụng sử dụng bao nhiêu phần trăm thông tin từ hệ thống nói trên vào công việc của mình? Những thông tin ngoài là gì và lấy ở những nguồn khác nào?
- + Hệ thống báo cáo kiểm tra có được tiến hành đều đặn, đầy đủ, chính xác và kịp thời không?
- + Hệ thống này có được ban lãnh đạo ngân hàng kiểm tra thường kỳ hay đột xuất không?

7. Đánh giá và nhận xét sau kiểm tra, giám sát tín dụng

Sau những lần kiểm tra, Kiểm tra viên phải viết báo cáo về hoạt động kiểm tra của mình. Báo cáo nên có các phần: đánh giá chung về công tác tín dụng; đánh giá cụ thể những sai phạm sau kiểm tra và kiến nghị của kiểm tra viên.

7.1. Đánh giá chung về công tác tín dụng

Đánh giá việc thực hiện chỉ tiêu kế hoạch dư nợ, tỷ lệ nợ quá hạn, kế hoạch phát triển kinh doanh trong thời gian tới.

7.2. Đánh giá cụ thể những sai phạm sau kiểm tra (nêu cụ thể đơn vị khách hàng)

Đánh giá những sai phạm về các vấn đề sau:

- + Thủ tục hồ sơ vay vốn.
- + Tư cách pháp nhân, thể nhân của đơn vị vay, người vay.
- + Nguyên tắc và điều kiện vay vốn.
- + Chất lượng công tác thẩm định.
- + Tài sản thế chấp, cầm cố, bảo lãnh.
- + Chất lượng kiểm tra quá trình sử dụng vốn vay của đơn vị trong thời hạn cho vay.
- + Mức cho vay, lãi suất cho vay, thời hạn cho vay, gia hạn cho vay,
- + gia hạn nợ, khả năng thu hồi nợ.
- + Thực hiện quy trình nghiệp vụ cho vay.
- + Nợ quá hạn do nguyên nhân chủ quan, khách quan.
- + Các sai phạm khác

7.3. Đề nghị CBTD chịu trách nhiệm cho những sai phạm đó giải trình

Trước khi lập báo cáo chính thức, kiểm tra viên nên làm việc trực tiếp với những CBTD chịu trách nhiệm cho các sai phạm được phát hiện, đề nghị CBTD đó giải trình nhằm đảm bảo tính khách quan, không áp đặt khi nêu ra những sai phạm đó. Sau đó, kiểm tra viên chỉnh sửa lại báo cáo chính thức, rút ra những dạng vi phạm chủ yếu trong công tác tín dụng (theo các tiêu thức trên), nêu nguyên nhân dẫn đến sai phạm trên,...

7.4. Kiến nghị

- Kiến nghị với đối tượng được kiểm tra:
 - o Những vi phạm cần chỉnh sửa ngay.
 - o Những vi phạm cần tìm biện pháp khắc phục (quy định rõ thời gian khắc phục chỉnh sửa).

-
- Những vi phạm do nguyên nhân chủ quan cần có kiến nghị cụ thể quy kết trách nhiệm tới từng bộ phận, cán bộ trong quá trình giải quyết cho vay.
 - Kiến nghị với cấp trên.

CHƯƠNG XV. PHÁT TRIỂN SẢN PHẨM

A. CƠ CẤU CHƯƠNG

1. Tổng quan và mục tiêu
2. Chương trình sản phẩm tín dụng
3. Hội đồng Phê duyệt Chương trình Sản phẩm Mới
4. Quy trình phê duyệt sản phẩm mới
5. Nội dung bản đề án chương trình sản phẩm mới
6. Triển khai thử nghiệm sản phẩm mới
7. Đánh giá xem xét lại sau khi triển khai sản phẩm mới

B. NỘI DUNG CHƯƠNG

1. Tổng quan và mục tiêu

Chương này miêu tả quy trình triển khai các *sản phẩm tín dụng mới* hay áp dụng những thay đổi đối với các *sản phẩm tín dụng hiện tại* ở NHNo&PTNT VN nhằm mục đích xây dựng một quy trình phê duyệt sản phẩm mới và đánh giá sản phẩm mới một cách hiệu quả. Điều này sẽ giúp NHNo&PTNT VN đạt được mức độ linh hoạt cao trong quá trình phát triển sản phẩm mới.

Mục đích cụ thể của quy trình này bao gồm:

- Các Sản Phẩm mới và/hoặc thay đổi sản phẩm hiện có được phát triển và triển khai theo một quy trình đã định trước.
- Quy trình cho phép xem xét và đưa vào áp dụng các Sản phẩm mới và thay đổi sản phẩm hiện có một cách hiệu quả và kịp thời.
- Các mục tiêu kinh doanh được cân bằng với nhu cầu có xem xét các rủi ro liên quan đến Sản Phẩm mới.
- Tất cả các bên có thể có lợi ích từ sản phẩm mới đều có cơ hội tham gia ý kiến trước khi sản phẩm đó được chính thức đưa ra.

Quy trình này giúp ngân hàng đảm bảo xác định được và cân nhắc cẩn trọng tất cả các rủi ro chính yếu (bao gồm cả rủi ro về danh tiếng).

2. Chương trình sản phẩm tín dụng

Một chương trình sản phẩm tín dụng là một quy trình đánh giá rủi ro chuẩn tắc được Ngân hàng áp dụng khi một sản phẩm tín dụng mới được đưa ra thị trường hay một sản phẩm tín dụng được điều chỉnh để đưa ra thị trường.

Quy trình Chương trình sản phẩm tín dụng mới giúp Ngân hàng có một cơ cấu đánh giá rủi ro hiệu quả được áp dụng thông suốt trong toàn hệ thống của ngân hàng. Một chương trình sản phẩm tín dụng là điều kiện cần trước khi đưa sản phẩm tín dụng mới hay sản phẩm tín dụng được sửa đổi ra thị trường.

Bộ phận có trách nhiệm phát triển sản phẩm tín dụng mới / thay đổi sản phẩm tín dụng.

Công tác phát triển sản phẩm tín dụng mới hoặc thay đổi sản phẩm tín dụng có thể phát sinh từ các Ban Tín dụng hoặc Ban Nghiên cứu Chiến lược kinh doanh của

NHNo&PTNT VN. Các Ban Tín dụng và Ban Nghiên cứu Chiến lược kinh doanh khi đề xuất sản phẩm mới hoặc thay đổi sản phẩm tín dụng sẽ chịu trách nhiệm hoàn tất chương trình sản phẩm tín dụng.

3. Hội đồng Phê duyệt Chương trình Sản phẩm Mới

“**Hội đồng Phê duyệt Chương trình Sản phẩm Mới**” được thành lập để đảm nhận trách nhiệm xem xét và phê duyệt tất cả các sản phẩm mới hoặc những thay đổi đối với sản phẩm tín dụng hiện có trước khi chúng được đưa ra thị trường. Hội đồng này được triệu tập họp khi cần thiết. Hội đồng cũng có thể xem xét và phê duyệt chương trình sản phẩm mới hoặc thay đổi sản phẩm tín dụng hiện có thông qua việc thông tin liên lạc nội bộ giữa các thành viên Hội đồng.

Nếu một đề xuất về một sản phẩm mới có tính phức tạp cao cần phải được thảo luận trực tiếp giữa các thành viên của Hội đồng thì Bộ phận đề xuất sản phẩm mới phải chịu trách nhiệm tổ chức một cuộc họp của Hội đồng. Trong trường hợp đó, tờ trình về sản phẩm mới phải được gửi tới các thành viên Hội đồng tối thiểu 10 ngày làm việc trước ngày dự định họp.

Các thành viên của Hội đồng Phê duyệt Chương trình Sản phẩm Mới

Hội đồng Phê duyệt Chương trình Sản phẩm Mới bao gồm những thành viên sau:

- Đại diện Ban điều hành NHNo&PTNT VN (gồm Tổng giám đốc và 2 Phó Tổng Giám đốc)
- Đại diện Hội đồng quản trị
- Trưởng Ban Nghiên cứu Chiến lược kinh doanh

- Trưởng ban nghiệp vụ nơi sẽ triển khai đưa sản phẩm ra thị trường (với sản phẩm tín dụng là ban tín dụng liên quan)
- Trưởng Ban tín dụng
- Trưởng Ban Pháp chế
- Trưởng Ban tài chính – kế toán
- Trưởng Ban Kế hoạch tổng hợp
- Trưởng Ban kiểm tra kiểm toán nội bộ: Bộ phận Kiểm tra và giám sát tín dụng độc lập

- Trưởng các Phòng ban có thể có liên quan (tùy thuộc tính chất của sản phẩm mới)

4. Quy trình phê duyệt sản phẩm mới

Quy trình phê duyệt sản phẩm mới bao gồm các bước chính sau đây:

Tại Trung tâm điều hành

1. Ban Nghiên cứu Chiến lược kinh doanh và/hoặc Ban Tín dụng soạn thảo bản đề xuất ý tưởng về sản phẩm mới trình Ban Lãnh đạo thông qua về nguyên tắc.
2. Ban Nghiên cứu Chiến lược kinh doanh và/hoặc Ban Tín dụng phối hợp lập Ban/Tổ Đề án đề nghiên cứu xây dựng Đề án chi tiết. Trong Đề án chi tiết phải nêu rõ các rủi ro và giải pháp kiểm soát rủi ro liên quan đến sản phẩm mới đó. Chi tiết về nội dung sẽ được nêu rõ trong phần **Nội dung bản đề án chương trình sản phẩm mới** dưới đây. Trong quá trình nghiên cứu xây dựng đề án phải lấy ý kiến đóng góp của các phòng ban liên quan trong ngân hàng.
3. Chương trình sản phẩm mới được đệ trình lên **Hội đồng Phê duyệt Chương trình Sản phẩm Mới** để phê duyệt.
4. Sau khi chỉnh sửa Đề án chương trình sản phẩm mới theo ý kiến của Hội đồng Phê duyệt Chương trình sản phẩm mới, Hội đồng Phê duyệt sẽ thông qua một lần nữa.
5. Bản đề án sau đó sẽ được trình lên HĐQT để phê duyệt lần cuối.
6. Ban Nghiên cứu Chiến lược kinh doanh và/hoặc Ban Tín dụng phải duy trì hồ sơ của toàn bộ các sản phẩm được phê duyệt kèm theo các điều kiện phê duyệt.

Tại Chi nhánh

Phòng tín dụng đề xuất ý tưởng về sản phẩm mới, lập bản đề xuất ý tưởng trình lên Ban Nghiên cứu Chiến lược kinh doanh Trung tâm điều hành NHNo&PTNT VN. Ban Nghiên cứu Chiến lược kinh doanh sẽ phối hợp với Ban Tín dụng triển khai nghiên cứu.

5. Nội dung bản đề án chương trình sản phẩm mới

Bản đề án phê duyệt sản phẩm mới phải được gửi đến các thành viên Hội đồng ít nhất 10 ngày trước ngày Hội đồng dự kiến họp. Điều này nhằm cho phép các uỷ viên Hội đồng có đủ thời gian để xem xét bản đề án và nếu cần sẽ yêu cầu đơn vị đề xuất cung cấp thông tin bổ sung hay giải thích trước khi trả lời.

Bản đề án phê duyệt sản phẩm mới phải đề cập các vấn đề sau đây.

Đề mục chính	Các vấn đề cần đề cập
Miêu tả sản phẩm mới	<ul style="list-style-type: none"> • Đặt tên sản phẩm mới • Loại sản phẩm • Bản chất của sản phẩm • Tính phù hợp với chiến lược chung của ngân hàng.
Vị thế của sản phẩm trên thị trường	<ul style="list-style-type: none"> • Vị thế của sản phẩm trên thị trường (ví dụ, mâu thuẫn với sản phẩm khác) • Phân tích về tác động của sản phẩm mới đối với khách hàng và đối thủ cạnh tranh. Dự tính phản ứng của khách hàng và đối thủ cạnh tranh đối với sản phẩm tín dụng mới của Ngân hàng
Các vấn đề về rủi ro tín dụng	<ul style="list-style-type: none"> • Dự tính những rủi ro có thể phát sinh khi triển khai sản phẩm tín dụng mới. • Hạn chế về thời hạn cho vay, ví dụ cho vay tuần hoàn, cho vay theo mùa; có thời hạn tối đa hay tối thiểu không; có hạn chế gì đối với kỳ hạn trả nợ như phải trả định kỳ nhiều lần hay trả một lần v.v. • Tài sản thế chấp, ví dụ nêu hạn chế về tỷ lệ tối thiểu giữa tài sản thế chấp trên trị giá khoản vay; có yêu cầu về tài sản thế chấp bắt buộc nào không.
Các rủi ro khác	<ul style="list-style-type: none"> • Nêu và đánh giá rủi ro về thị trường, về pháp lý, về danh tiếng và hoạt động • Về rủi ro pháp lý, nêu rõ các yêu cầu về hồ sơ pháp lý cần phải có • Về rủi ro hoạt động, có sự tách biệt trách nhiệm hay không.

	<ul style="list-style-type: none"> • Các loại rủi ro khác bao gồm yêu cầu về xin giấy phép, bảo hiểm, các yếu tố kinh tế trong nước và khu vực
Giải pháp giảm thiểu và quản lý rủi ro	<ul style="list-style-type: none"> • Đưa ra giải pháp giảm thiểu những rủi ro đã xác định • Xác định những rủi ro không thể đưa ra được giải pháp giảm thiểu hoặc khắc phục hay không thể đưa ra giải pháp giảm thiểu rủi ro một cách kinh tế.
Các biện pháp kiểm soát	<ul style="list-style-type: none"> • Các bước kiểm soát cần phải có để quản lý các rủi ro nêu trên • Các thao tác về hoạt động cần phải có để thực hiện được các bước kiểm soát đó • Ai sẽ là người thực hiện các thao tác này và họ phải nhận những hướng dẫn gì. • Đề xuất hạn mức tín dụng áp dụng cho loại sản phẩm mới.
Phân tích về tác động nguồn lực	<ul style="list-style-type: none"> • Các yêu cầu về cơ sở hạ tầng • Các tác động khác như kỹ năng nhân lực cần có để quản lý sản phẩm
Bảng cân đối tài sản	<ul style="list-style-type: none"> • Tác động của sản phẩm mới đối với bảng cân đối tài sản
Rủi ro và hiệu quả	<ul style="list-style-type: none"> • Đánh giá tiềm năng thị trường đối với sản phẩm mới • Phân tích kinh tế và mô hình tài chính • Kết quả và rủi ro mong đợi
Kế hoạch triển khai sản phẩm ra thị trường	<ul style="list-style-type: none"> • Kế hoạch triển khai sản phẩm ra thị trường: lựa chọn thị trường (địa bàn) làm thí điểm, phân tích rõ lý do lựa chọn thị trường đó; xác định khoảng thời gian triển khai thí điểm cần thiết. • Xem xét đánh giá sau khi sản phẩm được triển khai

6. Triển khai thử nghiệm sản phẩm mới

Sau khi bản đề án về sản phẩm mới đã được phê duyệt, các phòng ban nghiệp vụ tín dụng liên quan tiến hành thực hiện triển khai sản phẩm ra thị trường nhằm mục đích thử nghiệm. Việc triển khai được thực hiện theo kế hoạch đã được phê duyệt trong đề án.

7. Đánh giá xem xét lại sau khi triển khai sản phẩm mới

Sau khi đưa sản phẩm ra thị trường trong vòng 6 tháng kể từ ngày triển khai, phải làm báo cáo đánh giá lại mọi chương trình sản phẩm mới. Quá trình đánh giá lại sẽ xác nhận rằng sản phẩm đã được đưa ra thị trường theo đúng như phê duyệt của Hội đồng phê duyệt sản phẩm và không có các vấn đề về rủi ro mới nào phát sinh.

Báo cáo đánh giá sau khi triển khai sản phẩm mới phải được gửi đến Hội đồng sản phẩm mới. Hội đồng sản phẩm mới sẽ phối hợp với Ban tín dụng xây dựng chính sách và quy trình áp dụng rộng rãi sản phẩm mới trong toàn hệ thống hoặc tại những chi nhánh NHNo&PTNT có điều kiện phù hợp.

CHƯƠNG XVI.

HỆ THỐNG QUẢN TRỊ THÔNG TIN TÍN DỤNG

A. CƠ CẤU CHƯƠNG:

- 1. Hoạt động thông tin tín dụng (TTTD) trong hệ thống Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn (NHNo)**
 - 1.1. Khái niệm hoạt động TTTD
 - 1.2. Phạm vi điều chỉnh
 - 1.3. Mục đích và ý nghĩa
- 2. Nguyên tắc tổ chức, vận hành và quản lý hệ thống TTTD**
 - 2.1. Yêu cầu đối với TTTD
 - 2.2. Cơ cấu tổ chức và phân cấp trách nhiệm quản lý hệ thống TTTD
- 3. Sử dụng các TTTD**
 - 3.1. Mục đích sử dụng TTTD
 - 3.2. Quyền hạn của người sử dụng sản phẩm TTTD
 - 3.3. Trách nhiệm thủ trưởng đơn vị có đăng ký truy cập, khai thác và sử dụng TTTD
 - 3.4. Trách nhiệm của người trực tiếp khai thác, sử dụng TTTD
- 4. Quy trình cập nhật, bổ sung và trao đổi thông tin về khách hàng**
 - 4.1. Quy trình nghiệp vụ TTTD tại Chi nhánh NHNo
 - 4.2. Quy trình nghiệp vụ TTTD tại Trung tâm TTTD của Hội sở chính
 - 4.3. Tổng hợp và kết xuất thông tin
- 5. Phân loại và tổ chức hệ thống TTTD**
 - 5.1. Hệ thống TTTD của khách hàng là doanh nghiệp
 - 5.2. Hệ thống TTTD của khách hàng là cá nhân
 - 5.3. Hệ thống TTTD của khách hàng là các TCTD
- 6. Hệ thống thông tin, báo cáo tín dụng**
 - 6.1. Hình thức báo cáo
 - 6.2. Báo cáo chất lượng tín dụng
 - 6.3. Báo cáo mức độ tập trung tín dụng

B. NỘI DUNG CHƯƠNG

1. Hoạt động thông tin tín dụng (TTTD) trong hệ thống Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn (NHNo)

1.1. Khái niệm hoạt động TTTD

TTTD là thông tin về tài chính, quan hệ tín dụng, bảo đảm tiền vay, tình hình hoạt động và thông tin pháp lý của khách hàng có quan hệ với NHNo.

Hoạt động TTTD là việc thu thập, tổng hợp, cung cấp, lưu trữ, phân tích xếp loại, dự báo, trao đổi, khai thác và sử dụng TTTD nhằm góp phần bảo đảm an toàn hoạt động tín dụng của NHNo thông qua ngăn ngừa và hạn chế rủi ro tín dụng.

1.2. Phạm vi điều chỉnh

Các quy định tại chương này điều chỉnh hoạt động TTTD của Trung tâm điều hành, các chi nhánh, sở giao dịch và đơn vị thành viên trong toàn bộ hệ thống NHNo.

1.3. Mục đích và ý nghĩa

Hệ thống TTTD được thiết lập nhằm:

- Hình thành cơ sở dữ liệu tập trung về khách hàng để phục vụ cho quá trình cấp tín dụng, phân tích và quản lý tín dụng, quản trị rủi ro tín dụng thông qua việc tạo ra một cơ chế thu thập, tổng hợp, xử lý, lưu trữ và chia sẻ TTTD trong nội bộ hệ thống NHNo. TTTD đầy đủ, chính xác và có hệ thống về khách hàng sẽ góp phần ngăn ngừa và hạn chế rủi ro tín dụng, rủi ro lựa chọn nghịch do thiếu thông tin hay thông tin bất đối xứng về khách hàng và đối tượng đầu tư. Mục đích quan trọng nhất của hệ thống TTTD là tìm kiếm và phát hiện sớm các khoản tín dụng có vấn đề và đánh giá đúng mức độ rủi ro của các khoản nợ, đồng thời tiên liệu trước khả năng một khoản tín dụng có thể chuyển sang nợ xấu.
- Tạo cơ sở nhằm thực hiện đầy đủ Quy chế hoạt động TTTD, chế độ thông tin, báo cáo, và Quy chế quản lý, cung cấp và khai thác, sử dụng TTTD điện tử do NHNN ban hành.

- Giúp HĐQT và Ban điều hành NHNo có căn cứ xây dựng chiến lược, chính sách tín dụng và chiến lược quản lý rủi ro trong từng thời kỳ đối với từng nhóm khách hàng.

Chương này chủ yếu tập trung vào TTTD về khách hàng của NHNo. Các TTTD phải bảo đảm trung thực, chính xác, đầy đủ và kịp thời về năng lực tài chính và phi tài chính của khách hàng.

2. Nguyên tắc tổ chức, vận hành và quản lý hệ thống TTTD

TTTD được sử dụng trong quá trình xét duyệt, cấp và quản lý tín dụng, phân tích, dự báo, đặc biệt là rủi ro tín dụng. TTTD tạo cơ sở ban đầu và xuyên suốt quá trình quản lý tín dụng và quản trị rủi ro tín dụng của khách hàng có quan hệ với NHNo. Mục đích thiết lập hệ thống TTTD phù hợp nhằm thực hiện nguyên tắc "Hiểu biết khách hàng" của Ủy ban Basel khuyến cáo. Toàn bộ các TTTD, kể cả đầu ra và đầu vào, đều phải được kiểm duyệt và quản lý chặt chẽ ở tất cả các khâu và đối với mọi đối tượng có khai thác và sử dụng TTTD.

2.1. Yêu cầu đối với TTTD

2.1.1. Đầy đủ và kịp thời

Theo định kỳ hoặc khi có phát sinh, các TTTD về khách hàng phải được thu thập, ghi chép và xử lý kịp thời để phản ánh chính xác mức độ rủi ro và năng lực của khách hàng trong việc thực hiện các nghĩa vụ với NHNo, đồng thời giúp NHNo có quyết định điều chỉnh đúng đắn.

Mọi khách hàng có quan hệ tiền gửi và tiền vay với NHNo hoặc những khách hàng lớn, có uy tín trên thị trường nhưng chưa từng có quan hệ với NHNo đều phải được ghi chép, lưu trữ các thông tin liên quan.

2.1.2. Hợp lý

TTTD phải được thu thập từ các nguồn cung cấp hợp lệ và có căn cứ xác đáng. Mọi thông tin có được từ các nguồn không hợp lệ chỉ sử dụng cho mục đích tham khảo trừ khi có đủ bằng chứng để khẳng định.

2.1.3. Nhất quán

TTTTD được thu thập từ nhiều nguồn khác nhau, do đó có khả năng sinh ra sự bất đối xứng thông tin khách hàng. Trong trường hợp này, CBTD cần phải bảo đảm sự nhất quán thông tin về mỗi khách hàng để tạo điều kiện cho quá trình phân tích, đánh giá và ra quyết định quản lý phù hợp. Các TTTD cần phải được tập hợp, cập nhật, theo dõi liên tục theo thời gian, ít nhất cho tới khi khách hàng chấm dứt quan hệ với NHNo.

2.1.4. Bảo mật

TTTTD phải được lưu trữ, bảo quản và sử dụng theo chế độ bảo mật như tài sản riêng có của NHNo. Chỉ cán bộ, bộ phận có trách nhiệm liên quan đến hoạt động tín dụng và quản lý rủi ro của NHNo được Tổng Giám đốc hoặc Giám đốc chi nhánh chấp thuận thì mới được truy cập, khai thác và sử dụng TTTD. Các TTTD phải được quản lý và sử dụng an toàn, bí mật, không gây ảnh hưởng đến nguồn cung cấp thông tin và không cung cấp cho bên thứ ba. Những cá nhân, đơn vị không có trách nhiệm có nhu cầu được sử dụng TTTD của NHNo phải được phép của cấp có thẩm quyền của NHNo. Mọi TTTD được cung cấp ra bên ngoài NHNo phải được cấp có thẩm quyền (Giám đốc/Phó Giám đốc chi nhánh/Sở giao dịch, Tổng Giám đốc/Phó tổng Giám đốc) chấp thuận.

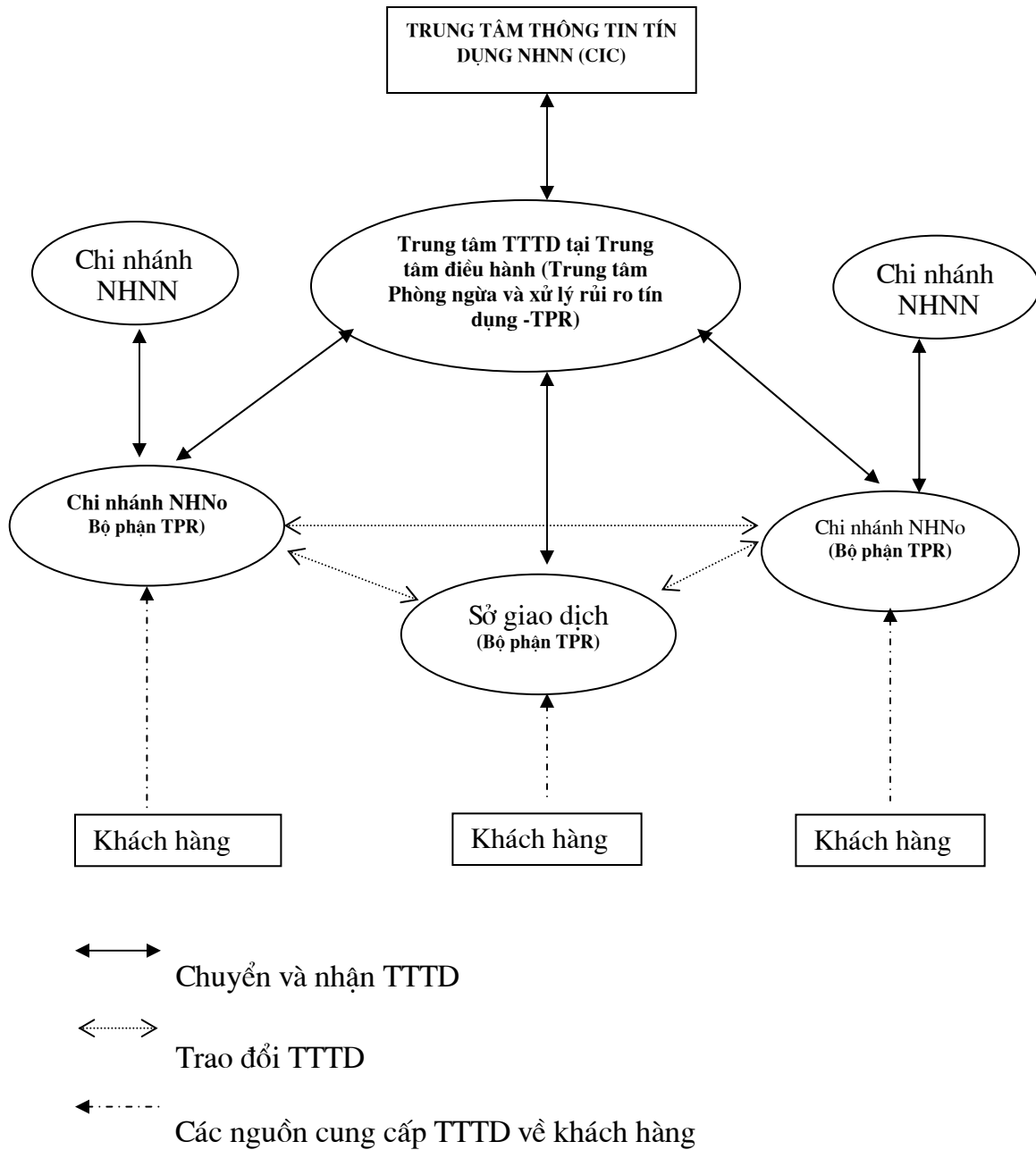
2.1.5. Sử dụng đúng mục đích

TTTTD và sản phẩm TTTD phải được khai thác và sử dụng đúng mục đích phục vụ cho hoạt động tín dụng của NHNo. Không được cung cấp và sử dụng TTTD cho các mục đích, hoạt động mà pháp luật cấm. Mọi TTTD phải được cung cấp đúng địa chỉ và đối tượng nhận. Người được phép khai thác và sử dụng TTTD có trách nhiệm sử dụng TTTD đúng mục đích cho phép.

2.2. Cơ cấu tổ chức và phân cấp trách nhiệm quản lý hệ thống TTTD

Hệ thống TTTD được tổ chức thành mạng lưới thống nhất từ trung ương đến cơ sở theo hình thức tập trung kết hợp với phân tán. Tức là, toàn bộ về TTTD của khách hàng (pháp nhân hay thể nhân) có quan hệ với bất cứ sở giao dịch, chi nhánh của NHNo (dưới đây gọi chung là chi nhánh) đều được tập hợp và lưu trữ tại Trung tâm TTTD tại Trung tâm điều hành (viết tắt là CIH) của NHNo, đồng thời tại chi nhánh nơi khách hàng có quan hệ.

Cán bộ làm việc trong bộ máy tổ chức TTTD phải là cán bộ chuyên trách có am hiểu về hoạt động NHTM, quản trị rủi ro và có hiểu biết về công nghệ thông tin.



2.2.1. Trung tâm TTTD (CIH) của NHNo hay Trung tâm Phòng ngừa và xử lý rủi ro tín dụng tại Trung tâm điều hành NHNo

CIH được đặt tại Trung tâm điều hành của NHNo nhằm thực hiện tiếp nhận, tổng hợp, xử lý và lưu trữ TTTD (bằng văn bản hay dưới dạng điện tử) toàn hệ thống và cung cấp TTTD của khách hàng cho các chi nhánh, sở giao dịch và các đơn vị liên quan trong toàn hệ thống NHNo. Nói một cách khác, CIH là kho lưu trữ dữ liệu TTTD tập trung của tất cả khách hàng của NHNo. Nhiệm vụ cụ thể của CIH như sau:

- Đóng vai trò quản lý, điều hành tập trung và toàn diện hoạt động TTTD trong hệ thống NHNo;
- Tham mưu cho Tổng Giám đốc xây dựng các chiến lược, kế hoạch phát triển hệ thống TTTD gắn liền với việc phát triển trình độ quản trị rủi ro, hệ thống kiểm tra - kiểm toán nội bộ của NHNo để nâng cao hiệu quả quản trị điều hành hoạt động tín dụng của toàn bộ hệ thống;
- Tổ chức thực hiện các hoạt động TTTD trong toàn hệ thống, bao gồm các khâu: thu thập, tổng hợp, phân loại - xử lý - phân tích, dự báo - lưu trữ - khai thác, sử dụng để phục vụ cho yêu cầu quản lý rủi ro tín dụng toàn hệ thống NHNo; là đầu mối cung cấp và khai thác TTTD của Trung tâm CIC của NHNN.
- Là đầu mối tuyên truyền, phổ biến các văn bản chính sách, các quy định của Nhà nước về hoạt động TTTD; đồng thời thực hiện kiểm tra việc tuân thủ các quy định, chế độ của Nhà nước về hoạt động TTTD. Nghiên cứu đề xuất và dự thảo các văn bản của Tổng Giám đốc hướng dẫn, chỉ đạo hoạt động TTTD và phòng ngừa rủi ro trong hệ thống NHNo;
- Hỗ trợ kịp thời cho các Trung tâm TTTD cơ sở xử lý những khó khăn, vướng mắc về nghiệp vụ và tổ chức hoạt động TTTD tại chi nhánh;
- Lượng hoá và kết xuất các sản phẩm TTTD theo nội dung các chỉ tiêu và khuôn dạng bảng, biểu được người sử dụng đăng ký.
- Nhiệm vụ phân tích, cảnh báo

Nghiên cứu, tính toán, phân tích và tổng hợp thông tin, báo cáo từ hai luồng: Thông tin sau xử lý và thông tin phi tài chính từ bên ngoài, để đưa ra các ý kiến tham vấn và cảnh báo cho người sử dụng trong cả 2 quá trình: Hoạch định, xây dựng mục tiêu, kế hoạch và tổ chức thực hiện các chiến lược: khách hàng; phát triển và tiêu thụ sản phẩm, dịch vụ; cạnh tranh; quảng cáo.... và dự phòng các nguy cơ tiềm ẩn rủi ro.

- Nhiệm vụ lưu trữ TTTD:

- + Chịu trách nhiệm về việc lưu giữ toàn bộ TTTD của toàn hệ thống NHNo, bao gồm thông tin đầu vào, đầu ra; thông tin ở dạng văn bản hay điện tử; Thông tin ban đầu hay dẫn xuất; Thông tin tài chính hay phi tài chính....
- + Thực hiện nghiêm túc thời gian lưu trữ theo chế độ quy định đối với cả hai dạng TTTD văn bản và điện tử.
- + An toàn, bảo mật thông tin lưu trữ.
- + Đối chứng các tranh chấp, nếu xảy ra giữa bên cung cấp thông tin và bên được cung cấp.
- Nhiệm vụ phân phối TTTD
 - + Nghiên cứu, xây dựng danh mục thông tin, báo cáo theo dạng văn bản và điện tử; danh sách người sử dụng trong toàn hệ thống kèm theo danh mục sản phẩm TTTD được quyền sử dụng, trình người có thẩm quyền phê duyệt để làm căn cứ cấp quyền truy cập kho dữ liệu TTTD; xây dựng các kênh phân phối TTTD.
 - + Tổ chức phân phối kịp thời, đầy đủ, chính xác và an toàn sản phẩm TTTD đến người sử dụng;
 - + Quản lý chặt chẽ danh sách người sử dụng và hiệu quả cung cấp, sử dụng sản phẩm TTTD để có thể nắm bắt và đáp ứng kịp thời các nhu cầu bổ sung hay loại bỏ các yêu cầu không cần thiết của người sử dụng. Phát hiện kịp thời các hành vi vi phạm về yêu cầu an toàn, bảo mật hoặc sử dụng TTTD sai mục đích để có biện pháp xử lý thích hợp;

2.2.2. Trung tâm TTTD cơ sở hay Bộ phận Phòng ngừa và xử lý rủi ro tín dụng tại các chi nhánh, sở giao dịch

Tại các sở giao dịch và chi nhánh NHNo thiết lập hệ thống TTTD và cơ sở dữ liệu khách hàng có quan hệ tín dụng trực tiếp với chi nhánh gọi là hệ thống TTTD cơ sở. Hệ thống TTTD cơ sở có trách nhiệm thu thập, tổng hợp, phân loại và cung cấp TTTD cho CIH và chi nhánh NHNN. Hệ thống TTTD cơ sở đóng vai trò là mạng lưới hoạt động và hỗ trợ cho hoạt động của CIH cũng như hoạt động TTTD tại các chi nhánh.

Nhiệm vụ cụ thể của Trung tâm TTTD cơ sở như sau:

- Thu thập TTTD của khách hàng và hoạt động tín dụng tại chi nhánh;
- Làm đầu mối thực hiện chức năng quản lý và thu thập, phân phối, cung cấp các sản phẩm TTTD của NHNo tới các đơn vị, bộ phận thuộc phạm vi quản lý của chi nhánh.

- Thu thập đầy đủ, chính xác, kịp thời các TTTD ở chi nhánh theo yêu cầu của CIH;
- Xây dựng danh sách người sử dụng trong chi nhánh kèm theo danh mục sản phẩm TTTD được quyền sử dụng để Giám đốc chi nhánh phê duyệt; Xây dựng kênh phân phối TTTD trong phạm vi hoạt động của chi nhánh;
- Tổ chức phân phối kịp thời, đầy đủ, chính xác và an toàn sản phẩm TTTD tới người sử dụng;
- Hỗ trợ kịp thời người sử dụng TTTD tại chi nhánh giải quyết những khó khăn, vướng mắc trong quá trình truy cập, khai thác các TTTD;
- Quản lý chặt chẽ danh sách người sử dụng; Kịp thời bổ sung hoặc loại bỏ những đối tượng sử dụng TTTD một cách phù hợp; Phát hiện kịp thời những hành vi vi phạm quy định về an toàn, bảo mật, sử dụng TTTD để có biện pháp xử lý thích hợp.

Nhiệm vụ cụ thể của cán bộ tín dụng:

- Tiếp xúc với khách hàng, các kênh thông tin để thu thập đầy đủ các thông tin cần thiết phục vụ cho quá trình thẩm định, phân tích, đánh giá rủi ro và quản lý tín dụng;
- Định kỳ thu thập, cập nhật kịp thời các thông tin về khách hàng và môi trường kinh doanh của khách hàng. Các thông tin phải được thu thập và phân loại theo quy định ở phần V.
- Cùng với lãnh đạo phụ trách các Trung tâm TTTD cơ sở chịu trách nhiệm kiểm tra, bảo đảm tính hợp lý của các TTTD thu thập được và truyền về CIH tại Trung tâm điều hành. Cán bộ, đơn vị cung cấp TTTD phải chịu trách nhiệm về những thông tin mình cung cấp.

3. Sử dụng các TTTD

3.1. Mục đích sử dụng TTTD

Các TTTD thu thập được phục vụ chủ yếu cho các hoạt động tín dụng của NHNo:

- Thẩm định tín dụng;
- Xếp hạng khách hàng và phân loại nợ;
- Quản lý tín dụng;
- Cảnh báo tín dụng
- Xây dựng hạn mức tín dụng;
- Phát triển sản phẩm và quan hệ khách hàng;
- Quản trị và xử lý rủi ro tín dụng;

- Phân tích và đánh giá tín dụng;
- Dự báo
- Các báo cáo thông tin, thống kê theo yêu cầu của NHNN

Cơ sở dữ liệu của khách hàng trong toàn hệ thống NHNo sẽ được tập trung toàn bộ về CIH để cung cấp cho các cá nhân và đơn vị có liên quan đến hoạt động tín dụng trong toàn hệ thống NHNo, bao gồm:

- Các sở giao dịch, chi nhánh NHNo;
- Ban lãnh đạo NHNo;
- Các phòng, ban có nhu cầu;
- Các đơn vị trực thuộc;
- CIC của NHNN;
- Các tổ chức khác được lãnh đạo NHNo cho phép.

Trung tâm TTTD cơ sở được phép khai thác và sử dụng:

- TTTD của CIH;
- TTTD từ CIC tại chi nhánh NHNN trên địa bàn;
- Trao đổi TTTD trực tiếp với Trung tâm TTTD của chi nhánh khác trong cùng hệ thống NHNo.

3.2. Quyền hạn của người sử dụng sản phẩm TTTD

Các Ban, phòng tại Trung tâm điều hành, các chi nhánh NHNo tỉnh, thành phố và các đơn vị trực thuộc trong toàn hệ thống NHNo đã được Tổng Giám đốc và Giám đốc chi nhánh cho phép khai thác, sử dụng TTTD dưới dạng văn bản và điện tử sẽ có quyền:

- Truy cập, khai thác TTTD để phục vụ cho việc vận hành công việc phù hợp với chức năng nhiệm vụ được giao;
- Đưa ra các yêu cầu cải tiến, hoàn thiện các sản phẩm TTTD mà mình đang được cung cấp;
- Tham gia, đề xuất bổ sung hay loại bỏ bớt các chỉ tiêu thừa hoặc trùng lặp nhằm góp phần hoàn thiện hệ thống chỉ tiêu, báo cáo TTTD của NHNo.

3.3. Trách nhiệm thủ trưởng đơn vị có đăng ký truy cập, khai thác và sử dụng TTTD

- Đăng ký danh sách cán bộ trực tiếp khai thác và sử dụng để CIH cấp quyền truy cập mạng TTTD
- Chịu trách nhiệm trước Tổng Giám đốc quản lý việc lưu trữ, sử dụng TTTD tại đơn vị để bảo đảm an toàn TTTD;

- Kịp thời đăng ký lại hoặc bổ sung danh sách cán bộ được phép khai thác, sử dụng TTTD khi cần thiết.

3.4. Trách nhiệm của người trực tiếp khai thác, sử dụng TTTD

- Bảo mật tuyệt đối địa chỉ, mã khoá truy cập mạng TTTD;
- Truy cập mạng đúng địa chỉ, quyền hạn để bảo vệ sự an toàn và hoạt động thường xuyên của mạng TTTD;
- Chỉ được truy cập và khai thác TTTD trong phạm vi quyền hạn được phép; TTTD phải được sử dụng đúng mục đích nhằm bảo đảm hoàn thành nhiệm vụ được giao;
- Chủ động thực hiện các biện pháp cá nhân để bảo đảm an toàn, bảo mật cho các TTTD trong quá trình khai thác, sử dụng

4. Quy trình cập nhật, bổ sung và trao đổi thông tin về khách hàng

4.1. Quy trình nghiệp vụ TTTD tại Chi nhánh NHNo

- Mỗi CBTD phải chịu trách nhiệm thu thập, lưu trữ và cung cấp các thông tin có liên quan đến khách hàng của mình theo các mẫu [Biểu số TT01](#) (đối với khách hàng là doanh nghiệp) hoặc [Biểu số TT02](#) (đối với khách hàng là cá nhân) và các quy định tại phần V để gửi cho Trung tâm TTTD tại chi nhánh của mình.
- Trung tâm TTTD cơ sở tập hợp các TTTD trong phạm vi hoạt động của mình để cung cấp cho CIH

4.1.1. Nguồn thu thập TTTD

(i) Khách hàng có quan hệ tín dụng với NHNo

Khách hàng là nguồn cung cấp thông tin chủ yếu. CBTD có thể thu thập thông tin cần có từ khách hàng:

- Thu thập từ hồ sơ tín dụng của khách hàng;
- Phòng vấn/tiếp xúc trực tiếp khách hàng (Ban điều hành, Giám đốc tài chính và kế toán trưởng, Giám đốc các bộ phận có liên quan): Đây là cách thức để kiểm tra, xác minh và bổ sung thông tin về khách hàng. CBTD cần chuẩn bị các câu hỏi để thu thập thông tin, chủ yếu tập trung vào các nội dung:
 - + *Đặc điểm của khách hàng: Thông tin pháp lý và quá trình phát triển của khách hàng;*
 - + *Năng lực của khách hàng (tài chính, quản trị, cạnh tranh, công nghệ, nhân lực). Trong đó, đặc biệt quan tâm vấn đề về vốn (vốn chủ sở hữu và cơ cấu sử dụng vốn), khả năng sinh lời và khả năng thanh toán của khách hàng;*

- + *Môi trường kinh doanh và cạnh tranh của khách hàng: Các nhà cung cấp, khách hàng của khách hàng vay vốn*
- + *Thông tin liên quan đến khoản vay: Bảo đảm tiền vay; nhu cầu tài trợ vốn của khách hàng; mục đích sử dụng vốn vay; nguồn và kế hoạch trả nợ.*

Sau các cuộc tiếp xúc khách hàng, CBTD cần phải lập báo cáo kết quả tiếp xúc khách hàng để đánh giá đúng khả năng trả nợ của khách hàng. CBTD cần tới thăm khách hàng ít nhất một lần trong một quý để giúp cho việc cập nhật thường xuyên thông tin, đánh giá rủi ro và phát triển quan hệ khách hàng.

- Các báo cáo định kỳ về tình hình kinh doanh, tài chính, quản lý của khách hàng gửi NHNo:
 - + *Báo cáo cân đối kế toán;*
 - + *Báo cáo lưu chuyển tiền tệ;*
 - + *Báo cáo kết quả kinh doanh*
 - + *Phân thuyết minh các báo cáo tài chính;*
 - + *Báo cáo thường niên*
 - + *Báo cáo nộp thuế cho cơ quan thuế*
 - + *Báo cáo hàng tồn kho*
 - + *Báo cáo kiểm toán nội bộ (nếu có)*
 - + *Báo cáo kiểm toán của công ty kiểm toán độc lập (nếu có)*
 - + *Các báo cáo chi tiết bổ sung (nếu có)*

Đối với khách hàng đang đề nghị vay vốn thì khách hàng phải gửi báo cáo tài chính của ít nhất 3 năm gần nhất. Đối với các khách hàng hiện đang có quan hệ tín dụng với NHNo thì khách hàng phải gửi báo cáo tài chính quý và năm.

- *Kết quả các cuộc thăm thực địa và kiểm tra sử dụng vốn vay của khách hàng;*
- *Lịch sử quan hệ của khách hàng với ngân hàng*

Chương trình gặp gỡ với khách hàng

(1) Khách hàng là doanh nghiệp mới

Căn cứ vào kế hoạch tín dụng năm của từng chi nhánh, các chi nhánh cần phải tổ chức tiến hành tiếp xúc khách hàng tiềm năng để thu thập thông tin lập Báo cáo thông tin cơ bản ([Biểu số TT03](#) và [Biểu số TT04](#)). Cuối mỗi tháng CBTD phải lập báo cáo tổng hợp các cuộc gặp đã thực hiện, kết quả tiếp xúc và những kế hoạch hành động tiếp theo. Báo cáo này sẽ được TPTD kiểm tra và ký gửi Phó giám đốc phụ trách tín dụng.

(2) Khách hàng là doanh nghiệp hiện có quan hệ tín dụng với ngân hàng CBTD phải giám sát thường xuyên, liên tục diễn biến hoạt động của khách hàng để bảo vệ quyền lợi của ngân hàng, trong đó đặc biệt lưu ý đến các nhân tố ảnh hưởng đến khả năng thanh toán và việc tuân thủ các cam kết trong hợp đồng tín dụng của khách hàng. Mỗi CBTD phải mở sổ nhật ký ([Biểu số TT05](#)) để ghi chép các cuộc tiếp xúc với khách hàng. Việc liên lạc tiếp xúc với khách hàng thường xuyên là yêu cầu bắt buộc, nhưng luôn phải được theo phương châm chuyên nghiệp và vì lợi ích của NHNo. Mọi cuộc tiếp xúc với khách hàng phải được ghi chép, lưu trữ dưới dạng biên bản ghi nhớ hoặc nhật ký tại hồ sơ tín dụng của khách hàng.

(ii) Các phòng, ban có liên quan trong nội bộ NHNo: CBTD có thể thu thập thông tin từ phòng kế toán, phòng giao dịch, phòng thẩm định và phòng thanh toán, ...

(iii) Cơ quan quản lý của khách hàng là doanh nghiệp;

(iv) Cơ quan thống kê, tài chính, Hiệp hội ngân hàng và các cơ quan thông tin khác;

(v) Cơ quan bảo vệ pháp luật, công an, toà án, viện kiểm sát;

(vi) Trung tâm TTTD của NHNN (CIC)

(vii) Các TCTD khác: Các ngân hàng khác cũng có thể cung cấp xác nhận về hạn mức tín dụng, dư nợ tín dụng và lịch sử quan hệ tín dụng của khách hàng.

Ngoài ra CBTD có thể sử dụng các nguồn thông tin không chính thức khác để tham khảo:

- Đối thủ cạnh tranh của khách hàng;
- Báo chí và các phương tiện thông tin đại chúng;
- Khách hàng và nhà cung cấp của con nợ/người vay;

4.1.2. Xác minh TTTD

Các thông tin khách hàng thu thập được cần phải được xác minh để đảm bảo tính chính xác và phù hợp. CBTD tiến hành xác minh thông qua:

- Thẩm quyền công bố và xác nhận thông tin;
- Phỏng vấn người có thẩm quyền;
- Đối chiếu thông tin từ các nguồn khác nhau;
- Thăm và kiểm tra thực địa.

Trước hết CBTD cần xác minh tính hợp lý của nguồn thông tin, sau đó là chất lượng/độ tin cậy của thông tin.

4.1.3. Khai báo khách hàng mới

Khi phát sinh giao dịch tín dụng với khách hàng, CBTD cần lập hồ sơ theo mẫu quy định tại [Biểu số TT01](#) (đối với doanh nghiệp) và [Biểu số TT02](#) (đối với khách hàng là cá nhân), khai báo thông tin cần thiết về khách hàng theo quy định cụ thể phù hợp đối với nhóm khách hàng ở mục V. Mỗi khách hàng sẽ được cung cấp mã số giao dịch để tạo điều kiện cho quá trình theo dõi và tra cứu thông tin.

4.1.4. Mã khách hàng

Nguyên tắc xây dựng mã khách hàng:

- Mã khách hàng phải là duy nhất ở NHNo. Mỗi khách hàng có một mã số và mỗi mã số chỉ được cấp cho một khách hàng.
- Mã khách hàng có độ dài tối đa không quá 13 ký tự. Mã riêng 3 ký tự đầu tiên của mã khách hàng được sử dụng chỉ tên chi nhánh NHNo. Các ký tự tiếp theo được thiết lập có thể bao gồm cả loại khách hàng doanh nghiệp và cá nhân,...

Ví dụ: 012.DN3475. Trong đó 012 là mã số chi nhánh, DN là khách hàng doanh nghiệp 3475 là số hiệu cụ thể của khách hàng, chẳng hạn Công ty TNHH Hoà An.

4.1.5. Cập nhật và bổ sung thông tin

Định kỳ 3 tháng một 1 lần hoặc ít nhất 6 tháng một lần CBTD cần phải thu thập và cập nhật các TTTD về khách hàng. Trường hợp phát sinh thông tin bất thường liên quan đến khách hàng do mình quản lý, đặc biệt là các thông tin về khả năng trả nợ của khách hàng, CBTD cũng cần phải thu thập, cập nhật ngay các thông tin đó vào hồ sơ khách hàng, đồng thời lập phiếu thay đổi TTTD khách hàng theo [Biểu số TT06](#).

Trung tâm TTTD cơ sở phải gửi các TTTD của các khách hàng do mình quản lý về cho CIH, bao gồm các TTTD của khách hàng mới và TTTD cập nhật đối với khách hàng hiện đang có quan hệ tín dụng với NHNo theo nội dung, thời hạn nêu tại các mẫu biểu cụ thể.

4.1.6. Lưu trữ TTTD

Căn cứ, bằng chứng thu thập thông tin cần phải được lưu trữ cùng hồ sơ tín dụng của khách hàng. Các TTTD được truyền gửi qua mạng máy tính phải được lập thành văn bản để Giám đốc chi nhánh, Tổng giám đốc ký tên, đóng dấu để làm cơ

sở nhập tin vào máy và gửi đến đơn vị nhận tin, đồng thời lưu trữ tại đơn vị báo cáo.

4.1.7. Yêu cầu và tra cứu TTTD

Tại chi nhánh NHNo: Khi có nhu cầu về TTTD về khách hàng, CBTD phải đề nghị cán bộ phụ trách TTTD của chi nhánh để tìm và tra cứu sau khi đã có sự chấp thuận của lãnh đạo Phòng tín dụng và Giám đốc chi nhánh hoặc Phó giám đốc phụ trách bộ phận tín dụng đối với nội dung TTTD yêu cầu. Cán bộ phụ trách TTTD tại chi nhánh tra cứu ngay TTTD lưu trữ tại chi nhánh. Trường hợp TTTD được hỏi không có tại Trung tâm TTTD của chi nhánh thì cán bộ phụ trách TTTD lập phiếu hỏi CIH hoặc Chi nhánh NHNN trên địa bàn để được cung cấp và giải đáp.

4.2. Quy trình nghiệp vụ TTTD tại Trung tâm TTTD của Hội sở chính

a. Thu nhận, kiểm tra, tập hợp TTTD từ các chi nhánh

- CIH thu nhận TTTD từ các Trung tâm TTTD cơ sở thông qua mạng máy tính nội bộ hoặc bằng văn bản.
- Kiểm tra tính hợp lệ của các TTTD do chi nhánh gửi tới: Chỉ chấp nhận những TTTD đúng mã khoá, tên người cung cấp TTTD, địa chỉ giao nhận thông tin, loại thông tin, tên và dạng tệp. Trường hợp thông tin gửi không hợp lệ, CIH phải tiến hành tra soát, xác minh, yêu cầu đơn vị gửi điều chỉnh và gửi lại thông tin đúng.
 - + Đối với biểu (tệp) do Trung tâm TTTD cơ sở gửi CIH: CIH phải kiểm tra hồ sơ khách hàng xem có khớp đúng và đầy đủ các chỉ tiêu không. Nếu thấy không đúng, CIH phải làm phiếu tra soát đến chi nhánh gửi để xác minh và bổ sung cho đúng. CIH kiểm soát mã khách hàng để bảo đảm tính duy nhất.
 - + Nếu hồ sơ khách hàng đã có tại chi nhánh gửi thì CIH kiểm tra đối chiếu và gửi phiếu đến chi nhánh gửi để xác minh.
 - + Nếu cùng một khách hàng do nhiều chi nhánh gửi [Biểu số TT01](#) hoặc [Biểu số TT02](#) nhưng thông tin không khớp đúng, CIH phải tiến hành đối chiếu tra soát để chỉnh sửa [Biểu số TT01](#) và [Biểu số TT02](#), đồng thời yêu cầu chi nhánh kiểm tra, chỉnh sửa để thống nhất hồ sơ khách hàng.
 - + Biểu (tệp) số [TT07](#), [TT19](#), từ [TT23](#), [TT24](#), [TT25](#), [TT26](#), [TT27](#), [TT28](#), [TT29](#) và [TT30](#) do các Trung tâm TTTD cơ sở gửi CIH: CIH kiểm tra xem khách hàng đó đã có hồ sơ theo [Biểu số TT01](#) hoặc [Biểu số TT02](#) do chi nhánh đó

lập chưa. Nếu chưa có thì CIH lập phiếu tra soát yêu cầu chi nhánh lập và gửi [Biểu số TT01](#) hoặc [Biểu số TT02](#) trước khi thiết lập biểu tiếp theo, đồng thời bảo đảm mã khách hàng là duy nhất.

- b. *Cung cấp các biểu, tệp TTTD đúng thời hạn cho Trung tâm TTTD của NHNN theo địa chỉ đã đăng ký.*
- c. *Khai thác và sử dụng TTTD tại Trung tâm điều hành:* CIH là đầu mối tiếp nhận các yêu cầu hỏi tin từ các chi nhánh trong hệ thống và từ các đơn vị thuộc các TCTD khác. Phiếu hỏi tin phải có đầy đủ các chỉ tiêu để tra cứu, đúng mẫu hỏi tin theo quy định. Nếu yêu cầu hỏi tin không đúng theo quy định thì CIH đề nghị người hỏi tin làm lại.

Khi nhận được phiếu hỏi tin, CIH phải tra cứu trong kho lưu trữ tại Trung tâm TTTD Hội sở chính. Nếu có đủ thông tin như được hỏi thì CIH lập phiếu trả lời. Nếu trong kho lưu trữ TTTD của CIH không có thông tin được hỏi, hoặc thông tin chưa đầy đủ, chính xác thì CIH làm phiếu hỏi CIC của NHNN. Phiếu hỏi tin phải theo đúng mẫu quy định của NHNN, bằng văn bản hoặc bằng tệp.

Sau khi thông tin đã được thu thập, CIH lập phiếu trả lời tin và gửi đi cho người hỏi tin. CIH phải chịu trách nhiệm về các thông tin cung cấp. Thời gian trả lời tin tối đa không quá 3 ngày làm việc kể từ ngày nhận được yêu cầu về TTTD. Trừ các thông tin nước ngoài và các thông tin đặc biệt khác.

d. Lưu trữ thông tin

- Các thông tin thu nhận được dưới dạng tệp do các chi nhánh gửi ngoài việc lưu trữ theo quy định cùng chương trình phần mềm, còn phải lưu trữ trên đĩa, băng từ theo chế độ quy định. Các thông tin nhận được bằng văn bản sau khi đã nhập vào máy cần phải được lưu trữ bản gốc.
- Các bản báo cáo cung cấp thông tin được lưu bằng giấy và tệp, bảo đảm bí mật, an toàn, không bị rò rỉ thông tin. Nếu để thông tin bị thất lạc hoặc lộ bí mật khách hàng, cán bộ phụ trách TTTD phải chịu trách nhiệm.

4.3. Tổng hợp và kết xuất thông tin

Báo cáo đánh giá thường niên: Đây là văn bản chính thức, phản ánh sự biến động về tình hình hoạt động kinh doanh và tài chính của khách hàng vay vốn trong năm so với năm trước gần nhất. Mục tiêu chính của báo cáo này là cung cấp thông tin và phân tích, đánh giá những thay đổi về khả năng trả nợ của khách hàng vay, xem

xét tính phù hợp giữa hạn mức tín dụng với mức độ rủi ro (điểm xếp hạng tín dụng) để phù hợp với chiến lược quản lý rủi ro của NHNo.

- CBTD có trách nhiệm lập báo cáo đánh giá thường niên gửi giám đốc chi nhánh hoặc sở giao dịch.
- Báo cáo đánh giá thường niên được lập mỗi năm 1 lần, không chậm hơn kết thúc tháng 1 của năm tài chính tiếp theo.

Báo cáo đánh giá giữa kỳ: Nội dung về căn bản giống báo cáo đánh giá thường niên. Báo cáo đánh giá giữa kỳ sẽ được CBTD lập bất cứ khi nào trong năm tài chính khi có những nhân tố mới, diễn biến mới nảy sinh làm thay đổi khả năng trả nợ của khách hàng và mức độ rủi ro của khoản vay. Tại báo cáo đánh giá giữa kỳ CBTD phải chỉ ra những yếu tố tác động đến khả năng trả nợ của khách hàng và mức độ rủi ro khoản vay, đồng thời xác định lại mức độ rủi ro khoản vay và xếp hạng mới của khách hàng.

Báo cáo tháng: Phòng tín dụng của chi nhánh có trách nhiệm lập báo cáo tình hình danh mục tín dụng ở chi nhánh và Ban tín dụng của Trung tâm điều hành lập báo cáo thực hiện danh mục tín dụng toàn hệ thống NHNo so sánh với danh mục tín dụng kế hoạch theo chiến lược/kế hoạch kinh doanh của chi nhánh và NHNo, tổng thu từ danh mục cho vay, lợi nhuận, những khoản quá hạn, tình hình và kết quả thu hồi vốn, các thông tin khác có liên quan. Các báo cáo tháng bao gồm:

- * Danh sách dư nợ tín dụng doanh nghiệp, phản ánh dư nợ tín dụng theo khách hàng, xếp loại rủi ro, lãi suất, ngày đến hạn. Báo cáo này cần phải được xem xét kỹ nhằm bảo đảm chi nhánh tuân thủ theo đúng kế hoạch, chiến lược tín dụng và các hạn mức đặt ra cho chi nhánh. Bất cứ sự vi phạm nào đều được phản ánh tới Giám đốc chi nhánh và thông báo cho CBTD để có biện pháp hành động cần thiết.
- * Thu nợ trong tháng, kể cả các khoản thu nợ hay khách hàng trả nợ trước hạn.
- * Danh mục tín dụng: Đánh giá tuân thủ kế hoạch, chiến lược kinh doanh tín dụng xét về khối lượng tín dụng, chất lượng tín dụng, mức độ rủi ro và lãi suất;
- * Các khoản vay mới của khách hàng là doanh nghiệp và cá nhân
- * Nợ có vấn đề và nợ quá hạn (gốc, lãi)

Cân đối định kỳ các tài khoản: Phòng kế toán phải bảo đảm rằng các số liệu trong hồ sơ tín dụng khớp đúng với sổ sách kế toán, ít nhất là tính hàng tháng. Tất cả các

tài khoản tín dụng khác (chiết khấu, bảo lãnh, thư tín dụng, chiết khấu giấy tờ,...) đều được cân đối với hồ sơ gốc theo định kỳ hàng tháng và cung cấp cho cán bộ quản lý tín dụng một báo cáo xác nhận việc đối chiếu các tài khoản với hồ sơ tín dụng gốc. Các cân đối kế toán cần phải được bảo đảm đến từng tiểu khoản của sổ cái do cán bộ phụ trách tài khoản mở, bao gồm cả dư nợ và các cam kết khác. Trong trường hợp có những khoản mục không cân đối với các chứng từ đi kèm. Phòng Kế toán phải lập một bản báo cáo về sự chênh lệch đó cho CBTD có liên quan và Phó Giám đốc phụ trách tín dụng. CBTD phụ trách có trách nhiệm xác định nguyên nhân của sự chênh lệch đó. Khi lập được cân đối, các hồ sơ, chứng từ đối chiếu được Phòng Kế toán lưu giữ cho đến khi kiểm toán nội bộ kết luận.

Mọi TTTD phải được truyền tải đầy đủ và kịp thời đến lãnh đạo NHNo ở các cấp, CBTD và các phòng ban được phép khai thác, sử dụng TTTD để tạo điều kiện cho quá trình quản lý rủi ro tín dụng và đề ra biện pháp hành động phù hợp.

5. Phân loại và tổ chức hệ thống TTTD

5.1. Hệ thống TTTD của khách hàng là doanh nghiệp

Các TTTD của khách hàng là doanh nghiệp mà NHNo cần phải thu thập:

5.1.1. Thông tin về tài chính và hoạt động

Căn cứ vào yêu cầu về thông tin quản lý tín dụng và để chấm điểm tín dụng khách hàng là doanh nghiệp, các chỉ tiêu cần phải tính toán và thu thập bao gồm:

Quy mô doanh nghiệp

- Vốn: Vốn chủ sở hữu, vốn đăng ký kinh doanh
- Lao động
- Doanh thu thuần
- Làm nghĩa vụ với NSNN

Các chỉ tiêu tài chính và hoạt động được tổng hợp, tính toán và phân loại từ các thông tin theo [Biểu số TT07](#).

- (i) Chỉ tiêu thanh khoản
 - Khả năng thanh toán ngắn hạn
 - Khả năng thanh toán nhanh
- (ii) Chỉ tiêu hoạt động
 - Vòng quay hàng tồn kho
 - Kỳ thu tiền bình quân
 - Hiệu quả sử dụng tài sản
- (iii) Chỉ tiêu cân nợ (%)

- Nợ phải trả/tổng tài sản
- Nợ phải trả/nguồn vốn chủ sở hữu
- Nợ quá hạn/tổng dư nợ ngân hàng
- (iv) Các chỉ tiêu thu nhập (%)
 - Tổng thu nhập trước thuế/doanh thu
 - Tổng thu nhập trước thuế/tổng tài sản có
 - Tổng thu nhập trước thuế/nguồn vốn chủ sở hữu

Thông tin về 4 nhóm chỉ tiêu này được tổng hợp và tính toán trên cơ sở các báo cáo tài chính do doanh nghiệp cung cấp. Trung tâm TTTD cơ sở lập [Biểu số TT14](#) - Thông tin tài chính hàng năm của doanh nghiệp và [Biểu số TT15](#) - Tóm tắt thông tin tài chính hàng năm của doanh nghiệp để gửi CIH cùng với các [Biểu số TT07](#), [TT08](#), [TT09](#), [TT10](#), [TT11](#), [TT12](#) và [TT13](#). Ngoài ra, cần tính toán một số chỉ tiêu bổ sung về lưu chuyển tiền tệ:

- Khả năng trả lãi (thu nhập thuần/lãi phải trả)
- Khả năng trả nợ gốc (thu nhập thuần/vốn gốc đến hạn phải trả)
- Xu hướng diễn biến lưu chuyển tiền tệ (tăng hay giảm)
- Tiền và các khoản tương đương/nguồn vốn CSH

5.1.2. Các thông tin phi tài chính

- Tóm lược lịch sử hình thành và phát triển doanh nghiệp:
 - + Năm thành lập;
 - + Quyết định thành lập; Giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh;
 - + Cơ quan cấp giấy phép thành lập và hoạt động
 - + Thời gian hoạt động doanh nghiệp
 - + Thời gian kinh doanh trong lĩnh vực hiện nay
 - + Kết quả kinh doanh trong thời gian qua;
 - + Thành tựu và thất bại của doanh nghiệp
 - + Những khó khăn hiện tại của doanh nghiệp
- Quan hệ tín dụng với ngân hàng:
 - + Số lần vay vốn ngân hàng
 - + Thời gian có quan hệ tín dụng với ngân hàng
 - + Số lần vi phạm kỷ luật thanh toán, không trả nợ đúng hạn với ngân hàng
 - + Sự tham gia của các ngân hàng: Tổng hạn mức do các ngân hàng khác dành cho khách hàng; quan hệ của khách hàng với các ngân hàng khác.
- Môi trường kinh doanh và các yếu tố thị trường:
 - + Ngành, lĩnh vực kinh doanh

- + Nhu cầu về sản phẩm của doanh nghiệp: Mức tăng trưởng và sự ổn định về nhu cầu
- + Tỷ suất lợi nhuận bình quân của ngành
- + Các đối thủ cạnh tranh chính của doanh nghiệp
- + Năng lực sản xuất và khả năng cạnh tranh của các đối thủ
- + Triển vọng phát triển của ngành, các chính sách ảnh hưởng đến hoạt động ngành, các hạn chế và rào cản chính đối với sự phát triển của ngành.
- Cơ cấu tổ chức và điều hành của doanh nghiệp
 - + Tổng giám đốc và thành viên Ban điều hành: Năng lực quản lý, trình độ chuyên môn và kinh nghiệm điều hành
 - + Chủ tịch HĐQT và thành viên HĐQT: Năng lực quản lý và trình độ chuyên môn và kinh nghiệm lãnh đạo
 - + Cơ cấu tổ chức bộ máy quản lý và hoạt động sản xuất kinh doanh
- Địa vị pháp lý của doanh nghiệp:
 - + Hình thức sở hữu và loại hình doanh nghiệp
 - + Là doanh nghiệp thành viên độc lập hay phụ thuộc
 - + Danh sách các cổ đông chính và cơ cấu cổ phần
- Tình hình sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp:
 - + Loại sản phẩm
 - + Phân loại doanh thu theo sản phẩm
 - + Phân loại doanh thu theo khách hàng
 - + Sản lượng
 - + Chất lượng sản phẩm
 - + Vị thế của doanh nghiệp so với đối thủ cạnh tranh trên thị trường
 - + Chu kỳ sản xuất
- Cơ sở vật chất kỹ thuật và công nghệ của doanh nghiệp:
 - + Trình độ công nghệ: Mức độ tiên tiến và phức tạp; mức độ phụ thuộc vào công nghệ bên ngoài
 - + Máy móc thiết bị đi thuê hay thuộc sở hữu của doanh nghiệp
 - + Thời gian sử dụng thực tế và chất lượng của máy móc thiết bị
 - + Bảo hiểm tài sản
 - + Tình hình bảo trì, bảo dưỡng máy móc thiết bị
- Nhà cung cấp nguyên vật liệu
- Kênh phân phối và tiếp thị sản phẩm
 - + Tỷ lệ hàng hoá xuất khẩu và tiêu thụ trong nước

- + Điều kiện thanh toán
 - + Quan hệ với khách hàng và mức độ phụ thuộc vào nhóm khách hàng chính
 - + Tỷ lệ doanh thu bán hàng bằng tiền mặt
 - + Các thoả thuận phân phối và tiếp thị sản phẩm
 - Kế hoạch và chiến lược kinh doanh: Định hướng chiến lược cho thấy viễn cảnh của doanh nghiệp trong tương lai nhằm thay đổi quy mô, vị thế cạnh tranh và kết quả kinh doanh.
 - Uy tín, danh tiếng và thương hiệu của doanh nghiệp
- Các thông tin phi tài chính được tập hợp trong [*Biểu số TT16*](#)

5.2. Hệ thống TTTD của khách hàng là cá nhân

CBTD sẽ tiếp xúc khách hàng để thu thập các thông tin liên quan đến khách hàng và khoản vay mà khách hàng đề nghị. Các thông tin yêu cầu:

- a. Thông tin pháp lý và nghề nghiệp
 - Tên và năm sinh
 - CMND hoặc hộ chiếu: Số và nơi cấp
 - Địa chỉ nơi cư trú và số điện thoại
 - Đăng ký hộ khẩu
 - Tình trạng công dân: Chấp hành pháp luật, hồ sơ tội phạm (tiền án, tiền sự)
 - Nghề nghiệp và chức vị
 - Cơ quan công tác và số điện thoại
 - Trình độ chuyên môn
 - Thâm niên công tác
- b. Thông tin tài chính -tín dụng
 - Tài sản sở hữu:
 - + Số dư tiền gửi
 - + Đất đai và nhà cửa
 - + Tài sản đầu tư tài chính
 - + Tiền mặt và vàng cất trữ
 - + Phương tiện vận chuyển
 - + Các máy móc thiết bị
 - + Đồ dùng gia dụng có giá trị trên 10 triệu đồng
 - + Tài sản khác
 - Công nợ:

- + Nợ ngân hàng: Số tiền, thời hạn trả nợ, tài sản bảo đảm
- + Nợ cá nhân bạn bè: Số tiền, thời hạn trả nợ, tài sản bảo đảm
- + Nợ bố mẹ, anh chị em trong gia đình: Số tiền, thời hạn trả nợ
- + Nợ mua sắm trả góp: Số tiền, thời hạn trả nợ
- + Nợ khác: Số tiền, thời hạn trả nợ, tài sản bảo đảm
- Thu nhập:
 - + Tiền lương hàng tháng sau khi trừ thuế
 - + Thu lãi tiền gửi, đầu tư
 - + Thu lãi từ các hoạt động kinh doanh
 - + Thu từ các khoản viện trợ, giúp đỡ thường xuyên từ bên ngoài (bạn bè và người thân)
- Chi tiêu
 - + Chi phí sinh hoạt
 - Chi phí ăn mặc
 - Tiền gas, điện, nước, điện thoại
 - Chi phí cá nhân, giải trí
 - Chi thuê nhà
 - Chi bảo hiểm
 - Chi khám chữa bệnh
 - + Chi phí học hành
 - + Chi phí đi lại
 - + Chi phí thanh toán công nợ và các nghĩa vụ tài chính
 - + Các khoản chi phí khác
- Dòng chu chuyển tiền
- c. Thông tin bảo đảm tiền vay
 - Hình thức bảo đảm;
 - Giá trị TSBĐ;
 - Loại tài sản;
 - Bằng chứng về quyền sở hữu hợp pháp đối với TSBĐ;
 - Tính thanh khoản của TSBĐ;
- d. Các thông tin phi tài chính khác
 - Sự thịnh vượng và ổn định của gia đình;
 - Quy mô gia đình;
 - Nếp sống và lịch sử gia đình
 - Uy tín cá nhân trong cộng đồng

- Quan hệ bạn bè
- Các bên được coi là "có quan hệ mật thiết" với khách hàng là người cùng huyết thống: Vợ/chồng; con; bố mẹ; anh chị em
- Cá tính bản thân
- Địa vị xã hội
- Mối quan hệ với ngân hàng:
 - + Thời gian có quan hệ tín dụng với ngân hàng;
 - + Mức độ uy tín trong quan hệ tín dụng
 - + Tỷ lệ đáp ứng nhu cầu vốn cho khách hàng
 - + Dịch vụ ngân hàng và sản phẩm tín dụng sử dụng
 - + Tình hình chấp hành kỷ luật thanh toán và các nghĩa vụ cam kết theo hợp đồng

CBTD có trách nhiệm thu thập thông tin theo Biểu từ số [TT07](#) đến [TT13](#), [Biểu số TT17](#), [Biểu số TT18](#) và [Biểu số TT19](#) để cung cấp cho Trung tâm TTTD cơ sở tổng hợp toàn chi nhánh và báo cáo CIH.

5.3. Hệ thống TTTD của khách hàng là các TCTD

5.3.1. Các chỉ số tài chính

Chỉ số an toàn vốn:

- + Vốn tự có/tổng tài sản có điều chỉnh theo rủi ro
- + Vốn tự có/ tổng tài sản có
- Chất lượng tài sản: Chỉ số nợ xấu và dự phòng rủi ro
 - + Nợ xấu/tổng dư nợ
 - + Dự phòng rủi ro tín dụng/nợ quá hạn
- Khả năng thanh khoản:
 - + Tổng dư nợ tín dụng/tổng tài sản
 - + Vốn khả dụng/tổng tài sản
 - + Vốn khả dụng/tổng tiền gửi
- Chỉ số sinh lời:
 - + Lợi nhuận/tổng tài sản có (ROA)
 - + Lợi nhuận/vốn tự có (ROE)
 - + Thu nhập lãi ròng/tổng tài sản có sinh lời

5.3.2. Các yếu tố phi tài chính

- Phạm vi kinh doanh và mức độ đa dạng hoá hoạt động
- Chiến lược kinh doanh và quản trị rủi ro

- Năng lực và kinh nghiệm điều hành của Ban lãnh đạo
- Vị thế cạnh tranh trên thị trường
- Uy tín trong công chúng
- Trình độ công nghệ ngân hàng
- Năng lực cán bộ kinh doanh
- Kinh nghiệm hoạt động của TCTD
- Mức độ hấp dẫn môi trường kinh doanh quốc gia và lĩnh vực tài chính
- Trình độ phát triển của nền tài chính quốc gia
- Loại hình TCTD và hình thức sở hữu của TCTD
- Cổ đông lớn: Danh sách và mức vốn
- Sản phẩm, dịch vụ chủ yếu
- Khách hàng chính của TCTD
- Cơ cấu tổ chức và các kênh phân phối
- Những thành tựu và thất bại của TCTD trong quá khứ
- Những khó khăn, thách thức hiện tại của TCTD

5.3.3. Quan hệ với ngân hàng

- Các tài khoản Nostro và Vostro, tiền gửi tại ngân hàng
- Giao dịch với ngân hàng trên thị trường liên ngân hàng
- Uy tín trong quan hệ giao dịch, thanh toán với ngân hàng (trả nợ đúng hạn, gia hạn nợ, không thu hồi được nợ)
- Giới hạn tín dụng cấp cho nhau
- Chính sách lãi suất áp dụng đối với ngân hàng
- Hợp tác đồng tài trợ với ngân hàng

5.3.4. Xếp hạng của TCTD do các tổ chức xếp hạng quốc tế đánh giá

Các TTTD về TCTD được tập hợp, phân loại và lưu trữ tại CIH theo các mẫu [Biểu số TT20](#), [Biểu số TT21](#) và [Biểu số TT22](#).

6. Hệ thống thông tin, báo cáo tín dụng

Hệ thống báo cáo tín dụng của NHNo phải vừa đáp ứng được yêu cầu của công tác quản lý kinh doanh tín dụng, đồng thời đáp ứng được các quy định về chế độ thông tin báo cáo của NHNN. Do đó, hệ thống thông tin thống kê, báo cáo của NHNo bao gồm:

- Các chỉ tiêu thống kê, báo cáo theo yêu cầu của NHNN. Tùy theo từng loại báo cáo mà Trung tâm điều hành NHNo phải gửi trên cơ sở tập hợp thông tin, số liệu toàn hệ thống NHNo hoặc các chi nhánh NHNo phải báo cáo chi nhánh NHNN tỉnh, thành phố.

- Các chỉ tiêu, báo cáo, thông tin tín dụng theo quy định của NHNN VN.
- Một số chỉ tiêu báo cáo phục vụ cho công tác quản lý điều hành hoạt động kinh doanh tín dụng của NHNo được nêu trong các Biểu mẫu báo cáo của chương này. Đối tượng nhận các báo cáo này là Hội đồng Quản trị, Ban điều hành, Ban Giám đốc chi nhánh và các phòng, ban có liên quan (Ban kiểm tra- kiểm toán nội bộ, Ban tín dụng, Ban Kế hoạch tổng hợp,...).

Tuỳ từng báo cáo cụ thể, kỳ báo cáo, đơn vị báo cáo và đơn vị nhận báo cáo sẽ được quy định cụ thể trên báo cáo.

6.1. Hình thức báo cáo

TTTTD phải được thể hiện bằng dưới hình thức báo cáo bằng văn bản và báo cáo điện tử. Nội dung báo cáo bằng văn bản và bằng điện tử phải hoàn toàn giống nhau. Báo cáo bằng văn bản có chữ ký của người có thẩm quyền và dấu là bản gốc của báo cáo và phải được lập theo đúng mẫu quy định. Báo cáo điện tử là báo cáo truyền qua mạng máy tính hoặc gửi bằng đĩa mềm được thể hiện dưới dạng các tệp thông tin. Báo cáo điện tử phải được lập theo đúng cấu trúc, tên file dữ liệu và mã truyền tin theo quy định.

6.2. Báo cáo chất lượng tín dụng (phân loại tín dụng theo mức độ rủi ro)

Căn cứ vào tiêu chí phân loại nợ, các Trung tâm TTTD cơ sở lập báo cáo chất lượng danh mục tín dụng để gửi CIH theo mẫu Biểu số 22. CIH tập hợp toàn hệ thống. Mục tiêu chính là phản ánh đúng chất lượng của danh mục tín dụng.

6.3. Báo cáo mức độ tập trung tín dụng

Danh mục tín dụng sử dụng trong các mẫu biểu từ số [TT24](#) đến [TT30](#), bao gồm cả các khoản mục trong bảng và ngoài bảng cân đối kế toán. Cụ thể:

- Các khoản mục nội bảng: Các khoản cho vay, tạm ứng, chiết khấu chứng từ, các nghĩa vụ trực tiếp hoặc gián tiếp khác của người đi vay.
- Các khoản mục ngoại bảng: Thư tín dụng, các loại bảo lãnh vay, ký hậu bảo lãnh, bảo lãnh phát hành L/c, bảo lãnh thực hiện hợp đồng và các công nợ chưa phát sinh trên thực tế khác.

Các báo cáo này do CIH lập cho toàn hệ thống NHNo trên cơ sở tổng hợp từ các báo cáo tương ứng của các Trung tâm TTTD cơ sở.

7. Phu lục: Các biểu mẫu báo cáo

PHỤ LỤC CHƯƠNG 16
DANH MỤC BIỂU MẪU HỆ THỐNG QUẢN TRỊ THÔNG TIN TÍN DỤNG

Biểu mẫu	Tên biểu mẫu
<i>Biểu số TT01</i>	HỒ SƠ KHÁCH HÀNG (doanh nghiệp)
<i>Biểu số TT02</i>	HỒ SƠ KHÁCH HÀNG (cá nhân)
<i>Biểu số TT03</i>	BÁO CÁO TIẾP THỊ KHÁCH HÀNG
<i>Biểu số TT04</i>	BÁO CÁO THÔNG TIN CƠ BẢN
<i>Biểu số TT05</i>	SỔ NHẬT KÝ
<i>Biểu số TT06</i>	THÔNG BÁO VỀ BIẾN ĐỘNG TÌNH HÌNH CỦA KHÁCH HÀNG
<i>Biểu số TT07</i>	TÌNH HÌNH TÀI CHÍNH CỦA KHÁCH HÀNG LÀ DN
<i>Biểu số TT08</i>	BẢNG QUAN HỆ TÍN DỤNG VỚI KHÁCH HÀNG
<i>Biểu số TT09</i>	BẢNG QUAN HỆ TÍN DỤNG (NGẮN HẠN) VỚI KHÁCH HÀNG
<i>Biểu số TT10</i>	BẢNG QUAN HỆ TÍN DỤNG (TRUNG DÀI HẠN) VỚI KHÁCH HÀNG
<i>Biểu số TT11</i>	BẢNG QUAN HỆ TÍN DỤNG VỚI KHÁCH HÀNG
<i>Biểu số TT12</i>	THÔNG TIN VỀ TÀI SẢN THẾ CHẤP, CẦM CỐ
<i>Biểu số TT13</i>	QUAN HỆ BẢO LÃNH
<i>Biểu số TT14</i>	THÔNG TIN TÀI CHÍNH HÀNG NĂM CỦA DN
<i>Biểu số TT15</i>	TÓM TẮT DIỄN BIẾN TÀI CHÍNH HÀNG NĂM CỦA DN
<i>Biểu số TT16</i>	THÔNG TIN PHI TÀI CHÍNH ĐỐI VỚI DN
<i>Biểu số TT17</i>	THÔNG TIN KHÁCH HÀNG LÀ CÁ NHÂN
<i>Biểu số TT18</i>	BÁO CÁO TÌNH HÌNH TÀI CHÍNH KHÁCH HÀNG CÁ NHÂN
<i>Biểu số TT19</i>	BÁO CÁO THU NHẬP VÀ CHI PHÍ KHÁCH HÀNG CÁ NHÂN
<i>Biểu số TT20</i>	TÌNH HÌNH TÀI CHÍNH CỦA KHÁCH HÀNG LÀ TCTD
<i>Biểu số TT21</i>	TÓM TẮT DIỄN BIẾN TÀI CHÍNH CỦA TCTD
<i>Biểu số TT22</i>	THÔNG TIN TÀI CHÍNH TCTD
<i>Biểu số TT23</i>	PHÂN LOẠI NỢ THEO CHẤT LƯỢNG
<i>Biểu số TT24</i>	DANH MỤC TÍN DỤNG PHÂN THEO CHI NHÁNH VÀ LOẠI TIỀN TỆ
<i>Biểu số TT25</i>	DANH MỤC TÍN DỤNG PHÂN THEO MỤC ĐÍCH CHO VAY VÀ LOẠI HÌNH DN

<i>Biểu số TT26</i>	10 KHÁCH HÀNG VAY LỚN NHẤT
<i>Biểu số TT27</i>	DANH MỤC TÍN DỤNG PHÂN THEO NGÀNH KINH TẾ VÀ LOẠI HÌNH DN
<i>Biểu số TT28</i>	DANH MỤC TÍN DỤNG PHÂN THEO HÌNH THỨC BẢO ĐẢM TIỀN VAY
<i>Biểu số TT29</i>	DANH MỤC TÍN DỤNG PHÂN THEO THỜI HẠN
<i>Biểu số TT30</i>	BÁO CÁO KHÁCH HÀNG CÓ TỔNG DƯ NỢ LỚN

Biểu số TT01. Hồ sơ khách hàng (doanh nghiệp)

(Trung tâm TTTD cơ sở lập và gửi CIH ngay sau ngày phát sinh giao dịch)

Chi nhánh/Sở giao dịch NHNo:.....

HỒ SƠ KHÁCH HÀNG

(Dùng cho khách hàng là doanh nghiệp)

1. Tên khách hàng: Mã số khách hàng:
 2. Địa chỉ trụ sở chính: Số fax: Số điện thoại:
 3. Mã số thuế:
 4. Quyết định thành lập số: Ngày cấp: Cơ quan cấp:
 5. Cơ quan quản lý trực tiếp:
 6. Loại hình doanh nghiệp:
 7. Ngành kinh tế:
 8. Giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh số Ngày cấp:
 9. Ngành kinh doanh:
 10. Chủ tịch hội đồng quản trị: Năm sinh:
 Trình độ chuyên môn:
 Địa chỉ:
 11. Tổng giám đốc (giám đốc): Năm sinh:
 Trình độ chuyên môn:
 Địa chỉ:
 12. Tổng số lao động hiện có
 13. Vốn điều lệ Vốn đăng ký kinh doanh:
 10. Số tiền cam kết cho vay hay hạn mức tín dụng:

Khoản vay	Mục đích	Kỳ hạn	Kỳ trả lãi, gốc	Lãi suất	BĐTV (nêu chi tiết)	Xếp loại khoản vay	Giá trị khoản vay	Thu nợ	Dư nợ	Nguồn trả nợ
1.										
2.										
.....										
Tổng cộng										

Ngày.....tháng... năm ...

Lập biểu

Kiểm soát

Giám đốc

Biểu số TT02. Hồ sơ khách hàng (cá nhân)

(Trung tâm TTTD cơ sở lập và gửi CIH
ngay sau ngày phát sinh giao dịch)

Chi nhánh/Sở giao dịch NHNo:.....

HỒ SƠ KHÁCH HÀNG

(Dùng cho khách hàng là cá nhân)

- | | |
|--|-------------------|
| 1. Tên khách hàng: | Mã số khách hàng: |
| 2. Địa chỉ nơi ở: | Năm sinh: |
| Nơi đăng ký hộ khẩu: | Số điện thoại: |
| Số CMND: | |
| 3. Mã số thuế: | |
| 4. Nghề nghiệp: | Nơi công tác: |
| 6. Thu nhập bình quân tháng: | đồng/tháng |
| 7. Tình trạng hôn nhân: | |
| 8. Thu nhập toàn bộ gia đình: | đồng/tháng |
| 9. Số lượng nhân khẩu sống phụ thuộc vào khách hàng: | |
| 10. Trình độ chuyên môn: | Năm công tác: |
| 11. Số tiền cam kết cho vay hay hạn mức tín dụng: | |

Khoản vay	Mục đích	Kỳ hạn	Kỳ trả lãi, gốc	Lãi suất	BĐTV (nêu chi tiết)	Xếp loại khoản vay	Giá trị khoản vay	Thu nợ	Dư nợ	Nguồn trả nợ
1.										
2										
.....										
Tổng cộng										

Ngày.....tháng... năm ...

Lập biểu

Kiểm soát

Giám đốc

Các Biểu số TT01 và TT02 cung cấp các thông tin cơ bản về pháp lý và quan hệ tín dụng của khách hàng với NHNo, là căn cứ quan trọng để xây dựng các biểu tiếp theo

Biểu số TT03. Báo cáo tiếp thị khách hàng*Chi nhánh/sở giao dịch NHNo & PTNT VN:***BÁO CÁO TIẾP THỊ KHÁCH HÀNG**

Ngày _____

Tên khách hàng _____

Số tài khoản tiền gửi _____

Số tài khoản tiền vay _____

Dư nợ _____

Ngày đáo hạn _____

Thư tín dụng _____

Bảo lãnh _____

Số dư khác _____

Mục đích cuộc gặp _____

Tóm tắt nội dung cuộc gặp và thông tin thu thập được:

- Thông tin tài chính và hoạt động kinh doanh
- Thông tin phi tài chính

Đề xuất và biện pháp thực hiện

Ngày dự kiến gặp lại khách hàng _____

Tên cán bộ tín dụng _____

Tên trưởng phòng tín dụng _____

Biểu số TT04. Báo cáo thông tin cơ bản*Chi nhánh/Sở giao dịch NHNo & PTNT VN:*

BÁO CÁO THÔNG TIN CƠ BẢN
(Khách hàng hiện tại/khách hàng mới)

CHI TIẾT VỀ KHÁCH HÀNG		
Tên khách hàng		
Địa chỉ		
Điện thoại cơ quan		
Điện thoại nhà riêng		
Số fax		
Nghề nghiệp (khách hàng cá nhân)		
Loại hình doanh nghiệp		
Cơ quan (khách hàng cá nhân là CBCNV)		
Số năm công tác (khách hàng cá nhân là CBCNV)		
Số năm hoạt động (khách hàng doanh nghiệp hoặc hộ sản xuất)		
Tình hình tài chính		
Chiến lược/kế hoạch kinh doanh		
CHI TIẾT TÀI CHÍNH LIÊN QUAN ĐẾN KHOẢN VAY		
	Phần dành cho khách hàng	Phần dành cho ngân hàng
Giá trị khoản vay		
Cơ cấu tài chính dự án		
Loại sản phẩm tín dụng		
Thời hạn vay		
Phương thức hoàn trả		
Bảo đảm tiền vay		
Giá trị tài sản bảo đảm		

Cán bộ tín dụng**Trưởng phòng tín dụng**

Biểu số TT05. Sổ nhật ký

Chi nhánh/Sở giao dịch NHNo & PTNT VN:.....

SỔ NHẬT KÝ

Tên khách hàng:

Số tài khoản:

Xếp hạng tín dụng:

Ngày:

Chi tiết các sản phẩm tín dụng

Loại sản phẩm	Số tiền	Dư nợ hiện tại	Chất lượng tín dụng

- Thông tin chung về tình hình tài chính và kết quả hoạt động của khách hàng liên quan đến khả năng thanh toán của khách hàng
- Thông tin chấp hành các cam kết trong hợp đồng tín dụng, kể cả bảo đảm tiền vay
- Thông tin phi tài chính

Đề xuất, yêu cầu của khách hàng

Mức độ rủi ro

Đề xuất với cấp thẩm quyền

Biểu số TT06. Thông báo về biến động tình hình của khách hàng

(Trung tâm TTTD cơ sở lập và gửi cho CIH
ngay sau ngày phát sinh thay đổi thông tin)

Chi nhánh/Sở giao dịch NHNo & PTNT VN:.....

**THÔNG BÁO
VỀ BIẾN ĐỘNG TÌNH HÌNH CỦA KHÁCH HÀNG**

Tên khách hàng :

Mã khách hàng :

Địa chỉ :

Điện thoại :

Fax :

Xếp hạng tín dụng:

Số :

1 - THÔNG BÁO TÌNH HÌNH THAY ĐỔI CÁC CHỈ TIÊU THÔNG TIN TỪ SỐ 1 ĐẾN SỐ 13 CỦA BIỂU TT01, TT02, TT07, TT08 VÀ TỪ TT12 ĐẾN TT19

2 - CÁC THÔNG TIN BIẾN ĐỘNG KHÁC :

- Khách hàng bị cơ quan có thẩm quyền tuyên bố hoặc ra quyết định giải thể, sát nhập hoặc phá sản;
- Có kết luận của cơ quan thẩm quyền về việc buôn lậu, trốn thuế, vi phạm pháp luật.
- Không có khả năng thanh toán các khoản nợ, mất uy tín với khách hàng;
- Hoả hoạn, thiên tai, tai nạn.
- Khách hàng bỏ trốn, mất tích, mất năng lực hành vi dân sự

.....Ngày.....tháng.....năm ...

LẬP BIỂU

KIỂM SOÁT

GIÁM ĐỐC

Biểu số TT07. Tình hình tài chính của khách hàng DN**Chi nhánh/Sở giao dịch NHNo & PTNT VN:.....***(Lập và gửi cho CIH ngay sau ngày phát sinh giao dịch với khách hàng mới.**Ngày 15 tháng đầu của mỗi quý, chi nhánh phải cập nhật, bổ sung thông tin tài chính từ khách hàng)***TÌNH HÌNH TÀI CHÍNH CỦA KHÁCH HÀNG LÀ DOANH NGHIỆP***(Số liệu đến ngày ...tháng....năm....)*

- | | |
|--|--------------------------|
| | Đơn vị: 1 triệu đồng |
| 1. Tên khách hàng: | Mã khách hàng: |
| 2. Doanh thu thuần: | Quý:.....Luỹ kế năm..... |
| 3. Tổng lợi tức trước thuế: | Quý:.....Luỹ kế năm..... |
| 3.1. Lợi tức sau thuế: | Quý:.....Luỹ kế năm..... |
| 4. Tiền (tiền mặt, tiền gửi ngân hàng, tiền đang chuyển) | |
| 5. Các khoản đầu tư tài chính ngắn hạn | |
| 6. Các khoản phải thu | |
| 6.1. Phải thu của khách hàng | |
| 6.2. Trả trước cho người bán | |
| 6.3. Phải thu nội bộ | |
| 7. Hàng tồn kho | |
| 7.1. Nguyên liệu, vật liệu tồn kho | |
| 7.2. Thành phẩm tồn kho | |
| 7.3. Hàng hoá tồn kho | |
| 8. Tài sản lưu động khác | |
| 9. Tài sản cố định | |
| 9.1. TSCĐ hữu hình (giá trị còn lại) | |
| 9.2. Hao mòn TSCĐ hữu hình luỹ kế | |
| 10. Các khoản đầu tư tài chính dài hạn | |
| 10.1. Góp vốn liên doanh | |
| 11. Chi phí xây dựng cơ bản dở dang | |
| 12. Các khoản ký quỹ, ký cược dài hạn | |
| 13. Nợ phải trả | |
| 13.1. Nợ ngắn hạn | |

- 13.1.1. Vay ngắn hạn
- 13.1.2. Phải trả người bán
- 13.1.3. Thuế và các khoản phải nộp cho nhà nước
- 13.1.4. Nợ dài hạn đến hạn trả
- 13.2. Nợ dài hạn
 - 13.2.1. Vay dài hạn
- 13.3. Nợ khác
- 14. Nguồn vốn chủ sở hữu
 - 14.1. Nguồn vốn, quỹ
 - 14.1.1. Nguồn vốn kinh doanh
 - 14.1.2. Lãi chưa phân phối
 - 14.1.3. Nguồn vốn đầu tư XDCB
 - 14.2. Nguồn kinh phí

Ngày.....tháng... năm ...

Lập biểu

Kiểm soát

Tổng giám đốc/giám đốc

Biểu số TT08. Bảng quan hệ tín dụng với khách hàng*(Lập và gửi cho CIH ngay sau ngày phát sinh giao dịch)***Chi nhánh/Sở giao dịch NHNo & PTNT VN:.....****BẢNG QUAN HỆ TÍN DỤNG VỚI KHÁCH HÀNG**

(Số liệu đến ngày....thángnăm 2003)

Đơn vị: Triệu đồng Việt Nam

1 đơn vị ngoại tệ

Tên khách hàng:

Mã khách hàng:

Địa chỉ:

Xếp hạng tín dụng:

Hạn mức tín dụng:

- HMTD đã sử dụng (dư nợ):
- HMTD còn lại:

Phân loại cho vay	Thời hạn	Số tiền		Mục đích vay	Kỳ trả nợ
		VND	USD		
A. CHO VAY NGẮN HẠN (thời hạn <1 năm)					
1. Cho vay (trong hạn và được gia hạn)					
2. Thu nợ (trong hạn và được gia hạn)					
3. Dư nợ (trong hạn và được gia hạn)					
4. Nợ quá hạn					
- Nợ quá hạn từ 1-180 ngày					
- Nợ quá hạn từ 181-360 ngày					
5. Nợ khó đòi					
B. CHO VAY TRUNG HẠN (thời hạn 1-5 năm)					
1. Cho vay (trong hạn và được gia hạn)					
2. Thu nợ (trong hạn và được gia hạn)					
3. Dư nợ (trong hạn và được gia hạn)					
4. Nợ quá hạn					
- Nợ quá hạn từ 1-180 ngày					
- Nợ quá hạn từ 181-360 ngày					

5. Nợ khó đòi					
C. CHO VAY DÀI HẠN (thời hạn 1-5 năm)					
1. Cho vay (trong hạn và được gia hạn)					
2. Thu nợ (trong hạn và được gia hạn)					
3. Dư nợ (trong hạn và được gia hạn)					
4. Nợ quá hạn					
- Nợ quá hạn từ 1-180 ngày					
- Nợ quá hạn từ 181-360 ngày					
5. Nợ khó đòi					
d. Dư nợ chiết khấu, cầm cố giấy tờ có giá ngắn hạn					
e. Dư nợ cho thuê tài chính					
f. Dư nợ bảo lãnh					
g. Dư nợ cho vay bằng vốn tài trợ, uỷ thác đầu tư					
h. Dư nợ nghiệp vụ cầm đồ					
i. Dư nợ các khoản tín dụng khác					
k. Dư nợ các khoản nợ khoanh chờ xử lý					
m. Dư nợ cho vay được khoanh					

Ngày.....tháng... năm ...

Lập biểu**Kiểm soát****Giám đốc**

Sau khi lập xong [Biểu số TT08](#), Phòng tín dụng của chi nhánh cần lập các [Biểu số TT09](#), TT10, TT11 tùy theo tính chất của khoản tín dụng dành cho tất cả các khách hàng hiện có quan hệ tín dụng với NHNo & PTNT VN để gửi cho Trung tâm TTTD cơ sở báo cáo CIH.

Biểu số TT09. Bảng quan hệ tín dụng (ngắn hạn) với khách hàng

(Lập và gửi cho CIH ngay sau ngày phát sinh giao dịch)

Chi nhánh/Sở giao dịch NHNo & PTNT VN:.....

BẢNG QUAN HỆ TÍN DỤNG (NGẮN HẠN) VỚI KHÁCH HÀNG

(Số liệu đến ngày....thángnăm 2003)

Đơn vị:

S T T	Khách hàng	Mã khách hàng	Hạn mức tín dụng	Xếp hạng tín dụng	Tài sản bảo đảm		KHOẢN CHO VAY NGẮN HẠN					
					Giá trị	Loại TSBD	Cho vay	Thu nợ	Dư nợ	Nợ quá hạn		Nợ khó đòi
										1-180 ngày	181-360 ngày	
1	Vũ Văn A											
2	Công ty Hoà Phát											

Ngày.....tháng... năm ...

Lập biểu

Kiểm soát

Giám đốc

Biểu số TT10. Bảng quan hệ tín dụng (trung, dài hạn) với khách hàng

(Lập và gửi cho CIH ngay sau ngày phát sinh giao dịch)

Chi nhánh/Sở giao dịch NHNo & PTNT VN:.....

BẢNG QUAN HỆ TÍN DỤNG (TRUNG, DÀI HẠN) VỚI KHÁCH HÀNG

(Số liệu đến ngày....thángnăm 2003)

Đơn vị:

S T T	Khách hàng	Mã khách hàng	Hạn mức tín dụng	Xếp hạng tín dụng	Tài sản bảo đảm		KHOẢN CHO VAY TRUNG, DÀI HẠN					
					Giá trị	Loại TSBĐ	Cho vay	Thu nợ	Dư nợ	Nợ quá hạn		Nợ khó đòi
										1-180 ngày	181-360 ngày	
1	Vũ Văn A											
2	Công ty Hoà Phát											

Ngày.....tháng... năm ...

Lập biểu

Kiểm soát

Giám đốc

Biểu số TT11. Bảng quan hệ tín dụng với khách hàng

(Lập và gửi cho CIH ngay sau ngày phát sinh giao dịch)

Chi nhánh/Sở giao dịch NHNo & PTNT VN:.....

BẢNG QUAN HỆ TÍN DỤNG VỚI KHÁCH HÀNG

(Số liệu đến ngày....thángnăm 2003)

Đơn vị:

S T T	Khách hàng	Mã khách hàng	Hạn mức tín dụng	Xếp hạng tín dụng	Tài sản bảo đảm		Dư nợ chiết khấu, cầm cố giấy tờ có giá	Dư nợ cho thuê tài chính	Dư nợ bảo lãnh	Dư nợ cho vay bằng vốn uỷ thác	D nợ nghiệp vụ cầm đồ	Dư nợ các khoản tín dụng khác	Dư nợ khoanh
					Giá trị	Loại TSB Đ							
1	Vũ Văn A												
2	Công ty Hoà Phát												

Ngày.....tháng... năm ...

LẬP BIỂU

KIỂM SOÁT

GIÁM ĐỐC

Biểu số TT12. Thông tin về tài sản cầm cố*(Lập và gửi cho CIH ngay sau ngày phát sinh giao dịch cầm cố, thế chấp tài sản)**Chi nhánh/Sở giao dịch NHNo:.....***THÔNG TIN VỀ TÀI SẢN THẾ CHẤP, CẦM CỐ****Tên khách hàng:****Mã khách hàng:****Địa chỉ:****Tel:****Fax:****Xếp hạng tín dụng:**

Đơn vị: Triệu VND

Loại tài sản	Số hiệu	Khoản vay		Tài sản bảo đảm		Giải chấp	
		Giá trị	Dư nợ	Giá trị	Ngày	Giá trị	Ngày
Nhà (nhà ở, nhà kho, nhà xưởng)	01						
Quyền sử dụng đất	02						
Phương tiện vận chuyển	03						
Máy móc thiết bị	04						
Vật tư, hàng hoá	05						
Giấy tờ có giá	06						
Tài sản khác	07						

Ngày.....tháng... năm ...

LẬP BIỂU**KIỂM SOÁT****GIÁM ĐỐC**

Biểu số TT13. Quan hệ bảo lãnh*(Lập và gửi cho CIH ngay sau ngày phát sinh bảo lãnh)**Chi nhánh/Sở giao dịch NHNo & PTNT VN:.....***QUAN HỆ BẢO LÃNH**

Tên khách hàng :

Mã khách hàng :

Địa chỉ :

Điện thoại :

Fax :

Xếp hạng tín dụng:

Đơn vị : 1 triệu đồng, 1 USD

Loại bảo lãnh vay vốn	Số tiền		Ngày trả nợ cuối cùng	Bảo đảm bằng tài sản	
	VND	USD		VND	USD
Bảo lãnh vay vốn nước ngoài					
Bảo lãnh L/C trả chậm					
Bảo lãnh vay vốn trong nước					
Bảo lãnh khác					

.....Ngày.....tháng.....năm ...

LẬP BIỂU**KIỂM SOÁT****GIÁM ĐỐC**

Biểu số TT14. Thông tin tài chính hàng năm của doanh nghiệp*(Trung tâm TTTD cơ sở gửi CIH cuối tháng 1 hàng năm)**Chi nhánh/Sở giao dịch NHNo:.....***THÔNG TIN TÀI CHÍNH HÀNG NĂM CỦA DOANH NGHIỆP****Tên doanh nghiệp:****Mã khách hàng:****Địa chỉ doanh nghiệp:****Xếp hạng tín dụng:****Tel:****Fax:**

Chỉ tiêu	Năm ...	Năm...	Năm...	Năm...	Năm...
A. Chỉ tiêu thanh khoản					
- Khả năng thanh toán ngắn hạn					
- Khả năng thanh toán nhanh					
B. Chỉ tiêu hoạt động					
- Vòng quay hàng tồn kho					
- Kỳ thu tiền bình quân					
- Hiệu quả sử dụng tài sản					
C. Chỉ tiêu cân nợ					
- Nợ phải trả/Tổng tài sản					
- Nợ phải trả/Nguồn vốn chủ sở hữu					
- Nợ quá hạn/Tổng dư nợ ngân hàng					
D. Chỉ tiêu thu nhập					
- Tổng thu nhập trước thuế/doanh thu					
- Tổng thu nhập trước thuế/Tổng TSC					
- Tổng thu nhập trước thuế/Nguồn vốn CSH					

*.....Ngày.....tháng.....năm ...***LẬP BIỂU****KIỂM SOÁT****GIÁM ĐỐC**

Biểu số TT15. Tóm tắt diễn biến tài chính hàng năm của doanh nghiệp*(Trung tâm TTTD cơ sở gửi CIH cuối tháng 1 hàng năm)***Chi nhánh/Sở giao dịch NHNo:.....****TÓM TẮT DIỄN BIẾN TÀI CHÍNH HÀNG NĂM CỦA DOANH NGHIỆP****Tên doanh nghiệp:****Mã khách hàng:****Địa chỉ doanh nghiệp:****Xếp hạng tín dụng:****Tel:****Fax:**

Chỉ tiêu báo cáo	Năm...	Năm...	Năm...	Năm...	Năm...
Báo cáo thu nhập					
- Doanh thu thuần					
- Lợi nhuận gộp					
- Chi phí					
- Lợi nhuận thuần trước thuế					
- Thuế					
- Lợi nhuận thuần sau thuế					
Báo cáo cân đối kế toán					
<i>I. Tài sản lưu động và đầu tư ngắn hạn</i>					
1. Tiền					
2. Đầu tư tài chính ngắn hạn					
3. Các khoản phải thu					
4. Hàng tồn kho					
5. Tài sản lưu động khác					
<i>II. Tài sản cố định và đầu tư dài hạn</i>					
1. Tài sản cố định (giá trị còn lại)					
2. Đầu tư tài chính dài hạn					
3. Chi phí XDCB dở dang					
4. Các khoản ký cược, ký quỹ dài hạn					
Tổng tài sản					
<i>I. Nợ phải trả</i>					
1. Nợ ngắn hạn					
2. Nợ dài hạn					
<i>II. Nguồn vốn chủ sở hữu</i>					

1. Nguồn vốn, quỹ					
2. Nguồn kinh phí					
Tổng cộng nguồn vốn					
Lưu chuyển tiền tệ					
- Luồng tiền từ hoạt động kinh doanh					
- Trả nợ vay (rút tiền)					
- Chi phí vốn					
- Thanh toán cho cổ đông					
<i>Luồng tiền ròng</i>					

.....Ngày.....tháng.....năm ...

LẬP BIỂU

KIỂM SOÁT

TỔNG GIÁM ĐỐC (GIÁM ĐỐC)

Biểu số TT16. Thông tin phi tài chính đối với doanh nghiệp*(Lập và gửi cho CIH ngay sau ngày giao dịch hoặc khi có thông tin)**Chi nhánh/Sở giao dịch NHNo & PTNT VN:.....***THÔNG TIN PHI TÀI CHÍNH ĐỐI VỚI DOANH NGHIỆP****Tên doanh nghiệp:****Mã doanh nghiệp:****Địa chỉ doanh nghiệp:****Xếp hạng doanh nghiệp:****Tel:****Fax:**

1. Trình độ quản lý	
Kinh nghiệm của ban lãnh đạo, nhất là có liên quan đến dự án sử dụng vốn của ngân hàng	
Môi trường kiểm soát, quản trị, điều hành	
Những thành tựu và thất bại của Ban lãnh đạo	
2. Quan hệ với ngân hàng	
Kỷ luật thanh toán và thực hiện các nghĩa vụ theo cam kết	
Số lần giãn nợ hoặc gia hạn nợ	
Nợ quá hạn trong quá khứ	
Số lần mất khả năng thanh toán các cam kết (L/c, bảo lãnh,...)	
Số lần trả nợ chậm (gốc, lãi)	
3. Các yếu tố môi trường kinh doanh	
Thực trạng và triển vọng của ngành	
Uy tín	
Vị thế cạnh tranh	
Khả năng chống đỡ của khách hàng đối với thay đổi của môi trường kinh doanh	

.....Ngày.....tháng.....năm ...

LẬP BIỂU

KIỂM SOÁT

GIÁM ĐỐC

Biểu số TT17. Thông tin khách hàng là cá nhân*(Lập và gửi cho CIH ngay sau ngày giao dịch hoặc khi có thông tin)***Chi nhánh/Sở giao dịch NHNo & PTNT VN:.....****THÔNG TIN KHÁCH HÀNG LÀ CÁ NHÂN****Họ và tên khách hàng:****Mã khách hàng:****Địa chỉ:****Hạn mức tín dụng:****Xếp hạng tín dụng:**

Tiêu chí	Nội dung
Chấp hành pháp luật (tốt hoặc có tiền án, tiền sự)	
Tuổi	
Trình độ học vấn	
Nghề nghiệp	
Đơn vị công tác	
Thâm niên công tác	
Tình trạng cư trú (nhà ở)	
Số lượng thành viên trong gia đình sống phụ thuộc vào khách hàng vay	
Thu nhập bình quân tháng của cả gia đình	
Thu nhập bình quân tháng của cá nhân khách hàng	
Tỷ trọng vay vốn	
Chấp hành kỷ luật thanh toán các nghĩa vụ tài chính với ngân hàng	
Dư nợ hiện hành	
Giá trị tài sản bảo đảm	
Loại tài sản bảo đảm	
Các sản phẩm của ngân hàng được sử dụng	
Kế hoạch trả nợ (kỳ hạn, số tiền gốc, lãi đến hạn mỗi kỳ)	
Nguồn trả nợ	

.....Ngày.....tháng.....năm ...

LẬP BIỂU

KIỂM SOÁT

GIÁM ĐỐC

Biểu số TT18. Báo cáo tình hình tài chính của khách hàng cá nhân*(Lập và gửi cho CIH ngay sau ngày giao dịch hoặc khi có thông tin)***Chi nhánh/Sở giao dịch NHNo & PTNT VN:.....****BÁO CÁO TÌNH HÌNH TÀI CHÍNH KHÁCH HÀNG CÁ NHÂN****Họ và tên khách hàng:****Mã khách hàng:****Địa chỉ:****Xếp hạng tín dụng:**

Tài sản	
Tiền mặt	
Tiền gửi ngân hàng	
Đầu tư	
Phương tiện vận chuyển	
Các máy móc thiết bị khác	
Tài sản gia dụng trong gia đình có giá trị trên 10 triệu đồng	
Đất đai và nhà cửa	
Các tài sản khác nếu có	
Tổng tài sản	
Công nợ	
Nợ ngân hàng	
Nợ vay trả góp	
Nợ vay cá nhân	
Cầm cố, thế chấp	
Nợ khác	
Tổng tài sản nợ	

.....Ngày.....tháng.....năm ...

LẬP BIỂU

KIỂM SOÁT

GIÁM ĐỐC

Biểu số TT19: Báo cáo thu nhập và chi phí khách hàng cá nhân*(Lập và gửi cho CIH ngay sau ngày giao dịch)***Chi nhánh/Sở giao dịch NHNo & PTNT VN:.....****BÁO CÁO THU NHẬP VÀ CHI PHÍ KHÁCH HÀNG CÁ NHÂN****Họ và tên khách hàng:****Mã khách hàng:****Địa chỉ:****Xếp hạng tín dụng:**

Thu nhập hàng tháng	
1. Lương sau nộp thuế	
2. Thu lãi tiền gửi, đầu tư	
3. Thu từ các hoạt động kinh doanh	
4. Thu khác	
Tổng thu nhập hàng tháng	
Chi phí hàng tháng	
1. Chi phí sinh hoạt	
- Chi phí ăn mặc	
- Tiền gas, điện, nước, điện thoại	
- Chi phí cá nhân, giải trí	
- Chi thuê nhà	
- Chi bảo hiểm	
- Chi khám chữa bệnh	
2. Chi phí học hành	
3. Chi phí đi lại	
4. Chi phí thanh toán công nợ và các nghĩa vụ tài chính	
5. Các khoản chi phí khác	
Tổng chi phí hàng tháng	
Thu nhập bằng tiền dư/thiếu hàng tháng	

.....Ngày.....tháng.....năm ...

LẬP BIỂU

KIỂM SOÁT

GIÁM ĐỐC

Biểu số TT20. Tình hình tài chính của khách hàng TCTD*Chi nhánh/Sở giao dịch NHNo & PTNT VN:.....***TÌNH HÌNH TÀI CHÍNH CỦA KHÁCH HÀNG LÀ TCTD***(Số liệu đến ngày ...tháng....năm....)*

Đơn vị: 1 triệu đồng

1. Tên tổ chức tín dụng:

Mã khách hàng:

Xếp hạng tín dụng:

Thu nhập và chi phí

2. Thu nhập từ lãi

Luỹ kế năm:

2.1. Thu lãi cho vay

2.2. Thu lãi tiền gửi

2.3. Thu lãi chứng khoán

2.4. Thu lãi khác

3. Thu nhập ngoài thu nhập từ lãi

Luỹ kế năm:

3.1. Thu phí dịch vụ

3.2. Thu từ kinh doanh ngoại tệ, vàng bạc

3.3. Thu khác

4. Chi trả lãi

Luỹ kế năm:

4.1. Chi lãi tiền gửi

4.2. Chi lãi tiền vay

4.3. Chi lãi khác

5. Chi phí hoạt động kinh doanh

Luỹ kế năm:

5.1. Chi cho nhân viên

5.2. Chi phí quản lý và công vụ

5.3. Khấu hao tài sản cố định

5.4. Chi tài sản khác

5.5. Chi phí kinh doanh ngoại tệ và vàng bạc

5.6. Chi phí khác

6. Thu nhập hoạt động kinh doanh trước thuế và dự phòng:

Luỹ kế năm:

7. Thuế thu nhập:

Luỹ kế năm:

8. Dự phòng tổn thất:

Luỹ kế năm:

9. Thu nhập ròng

Luỹ kế năm:

Tài sản có

10. Tiền và tương đương tiền mặt
11. Tiền gửi tại NHNN
12. Tiền gửi tại TCTD
 - 12.1. Tiền gửi tại các TCTD ở nước ngoài
 - 12.2. Tiền gửi tại các TCTD trong nước
13. Dư nợ tín dụng
 - 13.1. Cho vay ngắn hạn
 - 13.2. Cho vay trung, dài hạn
 - 13.3. Đồng tài trợ và cho vay các TCTD
 - 13.4. Cho vay bằng vốn tài trợ uỷ thác đầu tư
 - 13.5. Chiết khấu, cầm cố giấy tờ có giá
 - 13.6. Cho thuê tài chính
 - 13.7. Cho vay do bảo lãnh
 - 13.8. Cho vay khác
14. Các khoản phải thu
15. Góp vốn liên doanh, mua cổ phần
 - 15.1. Với các TCTD
 - 15.2. Với các TCKT
16. Đầu tư chứng khoán
 - 16.1. Đầu tư vào chứng khoán chính phủ
 - 16.2. Đầu tư vào chứng khoán TCTD
17. Tài sản cố định
18. Tài sản có khác

Tài sản nợ

19. Tiền gửi và tiền vay của NHNN
20. Tiền gửi và tiền vay của TCTD
21. Tiền gửi của khách hàng
 - 21.1. Tiền gửi không kỳ hạn
 - 21.2. Tiền gửi có kỳ hạn
22. Vốn uỷ thác đầu tư
23. Phát hành kỳ phiếu, trái phiếu
24. Các khoản phải trả
25. Tài sản nợ khác

Vốn và các quỹ

26. Vốn điều lệ
27. Các quỹ và vốn khác

- 27.1. Vốn đầu tư XDCCB
- 27.2. Quỹ đầu tư phát triển
- 27.3. Quỹ dự trữ, bổ sung vốn điều lệ
- 27.4. Quỹ dự phòng tài chính
- 27.5. Quỹ khác

28. Lãi chưa phân phối

Ngày.....tháng... năm ...

Ngày.....tháng... năm ...

LẬP BIỂU

KIỂM SOÁT

GIÁM ĐỐC

Biểu số TT21. Tóm tắt diễn biến tài chính hàng năm của TCTD

Chi nhánh/Sở giao dịch NHNo & PTNT VN:.....

TÓM TẮT DIỄN BIẾN TÀI CHÍNH CỦA TỔ CHỨC TÍN DỤNG

Tên tổ chức tín dụng:

Mã khách hàng:

Địa chỉ:

Xếp hạng tín dụng:

Tel:

Fax:

Chỉ tiêu báo cáo	Năm...	Năm...	Năm...	Năm...	Năm...
Báo cáo kết quả sản xuất kinh doanh					
1. Thu nhập từ lãi					
2. Thu nhập ngoài thu nhập từ lãi					
3. Chi trả lãi					
4. Chi phí hoạt động kinh doanh					
5. Thu nhập HĐKD trước thuế và dự phòng					
6. Thuế thu nhập					
7. Dự phòng tổn thất					
8. Thu nhập ròng					
Báo cáo cân đối kế toán					
9. Tiền và tương đương tiền mặt					
10. Tiền gửi tại NHNN					
11. Tiền gửi tại TCTD					
12. Dư nợ tín dụng					
13. Các khoản phải thu					
15. Góp vốn liên doanh, mua cổ phần					
16. Đầu tư chứng khoán					
17. Tài sản cố định					
18. Tài sản có khác					
<i>Tổng tài sản</i>					
19. Tiền gửi và tiền vay của NHNN					
20. Tiền gửi và tiền vay của TCTD					
21. Tiền gửi của khách hàng					
22. Vốn uỷ thác đầu tư					
23. Phát hành kỳ phiếu, trái phiếu					
24. Các khoản phải trả					

25. Tài sản nợ khác					
<i>Tổng tài sản nợ</i>					
26. Vốn điều lệ					
27. Các quỹ và vốn khác					
28. Lãi chưa phân phối					
<i>Vốn và các quỹ</i>					

Ngày..... tháng năm

LẬP BIỂU

KIỂM SOÁT

GIÁM ĐỐC

Biểu số TT22. Thông tin tài chính TCTD*Chi nhánh/Sở giao dịch NHNo & PTNT VN:.....***THÔNG TIN TÀI CHÍNH TỔ CHỨC TÍN DỤNG****Tên TCTD:****Mã khách hàng:****Địa chỉ TCTD:****Xếp hạng tín dụng:****Tel:****Fax:**

Chỉ tiêu	Năm ...	Năm...	Năm...	Năm...	Năm...
A. Chỉ tiêu an toàn vốn					
- Vốn tự có/tài sản có điều chỉnh theo rủi ro					
- Vốn tự có/ tài sản có					
B. Chỉ tiêu chất lượng tài sản					
- Nợ xấu/tổng dư nợ					
- Dự phòng rủi ro tín dụng/nợ quá hạn					
C. Chỉ tiêu khả năng thanh khoản					
- Tổng dư nợ tín dụng/tổng tài sản					
- Vốn khả dụng/tổng tài sản					
- Vốn khả dụng/tổng tiền gửi					
D. Chỉ tiêu khả năng sinh lời					
- Lợi nhuận/tổng tài sản có (ROA)					
- Lợi nhuận/vốn tự có (ROE)					
- Thu nhập lãi ròng/tổng tài sản có sinh lời					

*Ngày.....tháng... năm ...***Lập biểu****Kiểm soát****Giám đốc**

Biểu số TT23. Phân loại nợ theo chất lượng*(Trung tâm TTTD cơ sở gửi CIH trước ngày 25 hàng tháng để tổng hợp toàn hệ thống)**Chi nhánh/Sở giao dịch NHNo & PTNT VN:.....***PHÂN LOẠI NỢ THEO CHẤT LƯỢNG**

Đơn vị: Triệu đồng

Tiêu chí	I (rất tốt)	II (tốt)	III (đạt yêu cầu)	IV (dưới trung bình)	V (thấp)	VI (khó đòi)	VII (tồn đọng)
1. Nợ ngắn hạn							
2. Nợ trung, dài hạn							
3. Chiết, cầm cố giấy tờ có giá							
4. Cho thuê tài chính							
5. Bảo lãnh							
6. Cho vay bằng vốn tài trợ, uỷ thác đầu tư							
7. Các khoản tín dụng khác							
Tổng cộng							

*Ngày..... tháng năm***LẬP BIỂU****KIỂM SOÁT****GIÁM ĐỐC**

Biểu số TT24. Danh mục tín dụng phân theo chi nhánh và loại tiền tệ*(Trung tâm TTTD cơ sở gửi CIH trước ngày 25 hàng tháng để tổng hợp toàn hệ thống)**Chi nhánh/Sở giao dịch NHNo & PTNT VN:.....***DANH MỤC TÍN DỤNG PHÂN THEO CHI NHÁNH VÀ LOẠI TIỀN TỆ**

Tên chi nhánh	Các khoản mục nội bảng				Các khoản mục ngoại bảng			
	VND (Triệu đồng)	Ngoại tệ	Quy đổi VND		VND (triệu đồng)	Ngoại tệ	Quy đổi VND	
			Triệu đồng	%			Triệu đồng	%
Khu vực miền Bắc								
Sở Giao dịch I								
Hà Nội								
Hải Phòng								
Quảng Ninh								
.....								
Khu vực miền Trung								
Huế								
Đà Nẵng								
Quảng Ngãi								
.....								
Khu vực Miền Nam								
Sở Giao dịch II								
Thành phố Hồ Chí Minh								
An Giang								
Đồng Nai								
.....								
Tổng				100%				100%

Ngày..... tháng năm

LẬP BIỂU

KIỂM SOÁT

GIÁM ĐỐC

Biểu số TT25. Danh mục tín dụng phân theo mục đích cho vay và loại hình DN*(Trung tâm TTTD cơ sở gửi CIH trước ngày 25 hàng tháng để tổng hợp toàn hệ thống)**Chi nhánh/Sở giao dịch NHNo:.....*

**DANH MỤC TÍN DỤNG PHÂN THEO
MỤC ĐÍCH CHO VAY VÀ LOẠI HÌNH DOANH NGHIỆP**

Mục đích cho vay	Đầu tư tài sản cố định	Bổ sung vốn lưu động	Dự án chỉ định của Chính phủ	Cho vay dài sóng	Khác	Tổng	%
Tư cách pháp nhân							
A. Nội bảng							
DNNN							
Công ty TNHH							
DNTN							
Công ty liên doanh							
Doanh nghiệp 100% FDI							
Cá nhân							
Hộ Gia đình							
Đối tượng khác							
B. Ngoại bảng							
DNNN							
Công ty TNHH							
DNTN							
Công ty liên doanh							
Doanh nghiệp 100% FDI							
Cá nhân							
Hộ Gia đình							
Đối tượng khác							
Tổng							100%

Ngày..... tháng năm

LẬP BIỂU

KIỂM SOÁT

GIÁM ĐỐC

Biểu số TT26. 10 khách hàng vay lớn nhất*(Trung tâm TTTD cơ sở gửi CIH trước ngày 25 hàng tháng để tổng hợp toàn hệ thống)**Chi nhánh/Sở giao dịch NHNo & PTNT VN:.....***10 KHÁCH HÀNG VAY LỚN NHẤT**

Khách hàng	Địa điểm	Nội bảng (triệu đồng)	Ngoại bảng (triệu đồng)	% danh mục tín dụng	Giá trị TSBĐ	Dự phòng rủi ro	Xếp hạng tín dụng
1.							
2.							
3.							
4.							
5.							
6.							
7.							
8.							
9.							
10.							
Tổng							

*Ngày..... tháng năm***LẬP BIỂU****KIỂM SOÁT****GIÁM ĐỐC**

Biểu số TT27. Danh mục tín dụng phân theo ngành kinh tế và loại hình doanh nghiệp*(Trung tâm TTTD cơ sở gửi CIH trước ngày 25 hàng tháng để tổng hợp toàn hệ thống)***Chi nhánh/Sở giao dịch NHN& PTNT VN:.....****DANH MỤC TÍN DỤNG PHÂN THEO
NGÀNH KINH TẾ VÀ LOẠI HÌNH DOANH NGHIỆP**

Loại doanh nghiệp	DNNN	Công ty TNHH	DNTN	Công ty liên doanh	Doanh nghiệp 100% FDI	Công ty cổ phần	Hợp tác xã	Hộ Gia đình và cá nhân	Khác	Tổng	%
Ngành kinh tế											
Nông nghiệp											
Lâm nghiệp											
Ngư nghiệp											
Xây dựng											
Công nghiệp											
Năng lượng											
Giao thông vận tải											
Viễn thông											
Khách sạn											
Bất động sản											
Khai thác mỏ											
Thủy sản											
Ngành khác											
Tổng											100%

LẬP BIỂU

KIỂM SOÁT

Ngày.....tháng... năm ...

GIÁM ĐỐC

Biểu số TT28. Danh mục tín dụng phân theo hình thức bảo đảm tiền vay

(Trung tâm TTTD cơ sở gửi CIH trước ngày 25 hàng tháng để tổng hợp toàn hệ thống)

Chi nhánh/Sở giao dịch NHN& PTNT VN:.....

DANH MỤC TÍN DỤNG PHÂN THEO HÌNH THỨC BẢO ĐẢM TIỀN VAY

TSBĐ Chi nhánh	Bất động sản	Máy móc, thiết bị	Hàng hoá	Giấy tờ có giá	Bảo lãnh của TCTD khác	Bảo lãnh của Chính phủ	Bảo lãnh khác	Không có bảo đảm	Tổng
Khu vực miền Bắc									
Sở Giao dịch I									
Hà Nội									
Hải Phòng									
Quảng Ninh									
.....									
Khu vực miền Trung									
Huế									
Đà Nẵng									
Quảng Ngãi									
.....									
Khu vực Miền Nam									
Sở Giao dịch II									
Thành phố Hồ Chí Minh									
An Giang									
Đồng Nai									
.....									
Tổng									100%

Ngày..... tháng năm

LẬP BIỂU

KIỂM SOÁT

GIÁM ĐỐC

Biểu số TT29. Danh mục tín dụng phân theo thời hạn

(Trung tâm TTTD cơ sở gửi CIH trước ngày 25 hàng tháng để tổng hợp toàn hệ thống)

Chi nhánh/Sở giao dịch NHNo:.....

DANH MỤC TÍN DỤNG PHÂN THEO THỜI HẠN

Chi nhánh	Quá hạn					Trong hạn					Tổng số (Tr. VND)
	>360 ngày	180-360 ngày	90-180 ngày	30-90 ngày	<30 ngày	<30 ngày	30-90 ngày	90-180 ngày	180-360 ngày	>360 ngày	
Khu vực miền Bắc											
SGD I											
Hà Nội											
Hải Phòng											
Quảng Ninh											
.....											
Khu vực miền Trung											
Huế											
Đà Nẵng											
Quảng Ngãi											
.....											
Khu vực Miền Nam											
SGD II											
Tp. HCM											
An Giang											
Đồng Nai											
.....											
Tổng											

Ngày..... tháng năm

LẬP BIỂU

KIỂM SOÁT

GIÁM ĐỐC

Biểu số TT30. Báo cáo khách hàng có tổng dư nợ lớn

(Lập và gửi cho CIH hàng tuần để tổng hợp toàn hệ thống gửi CIC)

Chi nhánh/Sở giao dịch NHNo & PTNT VN:.....

BÁO CÁO KHÁCH HÀNG CÓ TỔNG DƯ NỢ LỚN

(Tổng dư nợ ≥ 5% vốn tự có của TCTD)

Đơn vị : 1 triệu VND

STT	Tên khách hàng	Địa chỉ trụ sở chính của khách hàng	Mã khách hàng	Xếp hạng tín dụng	Tổng dư nợ	Ngày, tháng, năm phát sinh

Ngày..... tháng năm

LẬP BIỂU

KIỂM SOÁT

GIÁM ĐỐC